

# “醇净同盟” 产业资本战略投资方案

——投资中国酒业的“安卓系统”，捕获健康化时代的万亿生态价值

尊敬的产业资本决策者：

我们理解，纯粹的财务资本对传统酒业已然意兴阑珊。因其投资逻辑建立在“规模扩张”与“品牌溢价”之上，而这两个引擎在当前周期均已失效。

然而，我们恳请您用五分钟阅读这份方案。因为我们所提供的，是一个截然不同、且唯一可能穿越周期的投资标的：我们不是一家酒厂，我们是中国酒业从“传统制造”迈向“科技赋能+生态平台”过程中，必然需要的底层操作系统与基础设施。

**第一部分：核心投资命题——您将投资什么？**

您投资的，不是另一家酒企，而是中国酒业健康化与数字化升级的“首创赋能平台”。

我们用 22 年时间，研发酒的“二次精制醇化技术”，投入大量人力、物力和财力，破解了酒的**精制醇化密码**，有能力做高端品质、品位的酒。

哈尔滨酒道酒业科技有限公司

## “醇净同盟”产业资本战略投资方案

---

可以做市场急需品种且独领风骚的酒，可以做未来引领消费的酒。

应用这项技术，我们已经成功研发三大系列，几十款优质酒品种，部分已经投放市场，得到了广泛赞誉；部分产品作为储备，在寻找最佳投放时机。

三大系列产品为：传统经典酒的二次精制系列；花色酒和露酒系列；洋酒系列。

- 传统经典酒精制：酱香型七个品种：御麦系列酒  
浓香型三个品种：定制款和国际版中国酒  
兼香型五个品种：酒之道系列、28度女士酒、25度火锅酒等
- 花色酒和露酒 12度透明蓝莓酒，12度透明葡萄酒，12度、45度和53度柚子酒，45度和12度桃胶酒，45度和12度桃胶桑葚酒，40度火麻仁酒，28度火麻仁咖啡酒等
- 洋酒系列：咖啡酒、威士忌、白兰地、伏特加、中式伏特加等

这类似于在智能手机初期，投资安卓系统而非某一家手机品牌。我们通过“技术标准+供应链协同+资本纽带”，整合并赋能存量产业资产，共同瓜分一个由我们定义的、高达万亿的增量市场。

## “醇净同盟”产业资本战略投资方案

投资标的对比	传统酒企/品牌	“醇净同盟”平台
核心价值	品牌、产能、渠道	技术标准、产业路由器、生态治理权
增长逻辑	市场份额争夺（存量博弈）	生态价值创造（增量开辟）
护城河	历史、文化、渠道关系	22年技术壁垒、网络效应、标准制定权
风险属性	周期性强，受消费趋势冲击大	抗周期性强，顺应并定义核心趋势

# “醇净同盟”产业资本战略投资方案

---

## 第二部分：价值创造的四大核心引擎

我们已构建一个完整的闭环，确保资本投入能驱动可量化、可持续的价值增长。

### 引擎一：技术标准化引擎（产品升级的“芯片”）

- 资产：独家“二次精制醇化”技术集群，已形成可工业化的“醇净标准”。
- 变现路径：
  1. 向B端酒企收取“技术授权费”与“产品分成”。
  2. 对通过认证的产品收取“标准使用费”。
  3. 数据沉淀：积累中国酒体风味与健康指标数据库，成为未来AI产品开发的底层资产。

### 引擎二：供应链重构引擎（产业升级的“高速路”）

- 行动：整合上游优质产能，对接下游新兴渠道（精品酒吧、连锁餐饮、直播电商等），建立“醇净优选”供应链平台。
- 变现路径：
  1. 供应链服务收入：集中采购、物流优化、金融服务的差价与佣金。
  2. 渠道赋能收入：为渠道提供独家产品、场景解决方案的销售分成。

## “醇净同盟”产业资本战略投资方案

---

3. 关键控制点：掌控“货”与“场”的匹配效率，获得产业数据与流量入口。

### 引擎三：商业模式升级引擎（价值捕获的“放大器”）

- 模式演进：从“技术卖断”（1.0）到“产品分成”（2.0），最终升级为“生态股权”（3.0）。
- 核心设计：
  - 城市合伙人制度：与区域商业巨头成立合资公司，深度绑定利益。
  - 生态内孵化：投资于使用我们技术的优秀品牌，孵化其独立成长。
  - 产业金融服务：为生态内企业提供基于数据与订单的供应链金融。

### 引擎四：资本结构化引擎（财富增长的“杠杆”）

- 设计：以平台为主体融资，资金用于：
  1. 投资关键技术与数据中台。
  2. 设立“产业升级并购基金”，收购/控股符合标准的区域酒企，进行标准化改造。
  3. 补贴市场，快速建立消费者认知与渠道网络。

# “醇净同盟”产业资本战略投资方案

## 第三部分：财务预测与投资回报路径

我们的收入是多元、持续且具备网络效应的。

收入来源	短期（1-2年）	中期（3-4年）	长期（5年+）
技术授权 与分成	主要收入 （验证模式）	持续现金流 基础	稳定利润来源
供应链服务收 入	启动增长	核心收入之一 （规模效应）	高利润平台收 入
生态认证与数 据服务	初步形成	重要增量收入	高壁垒、高毛利 收入
产业投资与孵 化收益	战略性布局	开始贡献回报	爆发式回报来 源

清晰的资本退出路径（多重保障）：

1. 最优路径：平台独立上市。作为“酒业产业互联网平台”或“消费科技公司”，享有更高估值溢价（对标 SaaS+产业平台）。
2. 战略路径：被巨头并购。对于寻求产业升级的互联网巨头（如字节、腾讯）或酒业龙头（如茅台、华润），我们是其补齐短板、跨越周期的最佳战略并购标的。
3. 分级路径：生态内项目多点退出。旗下孵化的成功品牌可独立融资或并购退出，为早期资本提供灵活且高回报的退出选择。

哈尔滨酒道酒业科技有限公司

## “醇净同盟”产业资本战略投资方案

---

### 第四部分：为什么必须现在投资？——战略窗口期

1. 趋势共识已形成：“健康化”从概念变为消费刚需，但供给侧缺乏真正的领导者。此时投资于“供给侧解决方案”，时机最佳。
2. 竞争格局未固化：尚无任何平台型企业完成整合。我们凭借先发技术优势和清晰的生态蓝图，最有可能成为规则的制定者。
3. 资本低潮期是布局良机：行业估值理性，优质资产谈判空间大，正是产业资本以合理成本构建生态、攫取核心资产的最佳时机。

### 第五部分：我们需要什么样的资本？

我们寻求的，是“智慧的产业资本”，而非单纯的财务投资者。理想的伙伴应具备：

- 长周期视野：理解产业生态建设的长期价值。
- 产业资源协同能力：能在渠道、并购或国际化方面提供战略支持。
- 生态思维：认可并愿意共同实践平台赋能、利益共享的商业模式。

您的资本，将成为点燃这场产业变革的“核燃料”，而您将获得的，是整片新大陆的“联合开拓权”与“持续征税权”。

## “醇净同盟”产业资本战略投资方案

---

### 行动呼吁

我们已完成了从 0 到 1 的艰难验证。现在，我们邀请您，共同执掌从 1 到 100 的史诗级航程。

首轮战略融资，我们将仅开放不超过 2 个席位，旨在引入能决定未来的顶级生态合伙人。

请您品鉴一杯由我们技术重塑的、代表未来的酒。然后，让我们抛开所有关于旧世界的术语，只讨论一个问题：如何共同分配一个我们即将创造出来的、万亿级的新市场。

醇净同盟 创始团队 谨上

迈向新纪元的路演，静候开启。

（赋能实体：哈尔滨酒道酒业科技有限公司）



[公司名称] 哈尔滨酒道酒业科技有限公司

[联系人] 潘经理

[联系电话] 18545149387

[公司官网] <https://www.中国酒道.com/>

<https://www.zhongguojiudao.com/>

[电子邮箱] [duanxb486@163.co](mailto:duanxb486@163.co)

二〇二五年十二月十八日

哈尔滨酒道酒业科技有限公司