

全国连锁精品休闲酒馆项目 商务计划书



哈尔滨酒道酒业科技有限公司

二〇二四年三月十四日

全国连锁精品休闲酒馆项目 商务计划书

一、项目概述

- 1、项目名称：全国连锁精品休闲酒馆项目
- 2、项目建设单位：哈尔滨酒道酒业科技有限公司
- 3、项目建设地：全国部分一二三线城市
- 4、项目概况：打造精品休闲酒馆，重点解决年轻人下班后的去处问题，营造一个低消费、解压舒缓、社交拓业新场所。
- 5、项目建设模式：主体投资 30—50 所，其他按合作和加盟的方式，预计建设 1000 所。
- 6、项目建设周期：三年
- 7、项目预期投资：26500 万元，自投资 1325 万元。
- 8、项目预期效益：预计项目建成后，可实现营业收入：115500 万元，年净利润 8085 万元。

二、项目提出的依据

随着国内外经济形势的状况愈发严峻，年轻人就业、择业和岗位工作压力越来越大，收入增长也愈发艰难，饭店、酒吧消费还居高不下，下班后，年轻人的去处和放松、解压出口问题变得越来越突出。建设一个低消费、安全健康，宽松愉快的，适合年轻人下班后坐在一起交流、释放、舒缓的场所，已经变成了刚性需求。下班后，几个同

全国连锁精品休闲酒馆项目商务计划书

事、朋友坐在一起，小酌几杯，通过吐槽、交流、解惑、鼓励等方式，去除一天的烦恼和不快，带着轻松和微醺的状态，回去酣畅淋漓的睡个好觉，迎接第二天的机遇和挑战。而且，在 AI 人工智能快速发展的今天，这种刚性需求蕴含着巨大商机。正是在这种条件下，我们提出建设全国连锁精品休闲酒馆项目。就像星巴克咖啡，解决了人们下午的休闲时光和提供了人们社交、业务洽谈场所一样，这种精品休闲酒馆也必定受到白领一族的青睐。

三、项目可行性分析

如果要实现这个目标，一个最大的前提，就是这个店的消费水平要低，消费品的品质还不能低，要有足够吸引力。

现在一二三线城市的小饭店，按低标准计算，人均消费 100 元——200 元，酒吧的人均消费低标准的在 200 元——300 元。我们预设我们的酒馆人均消费 70 元——150 元。

我们之所以能够实现这个目标，是我们有“前店后厂”的优势；有核心技术优势；有产品多样化优势；有产品品质优势。

哈尔滨酒道酒业科技有限公司，历经 20 余年，投入巨资，开发了白酒二次精制技术，去掉了白酒中破坏口感和有害健康的杂质，大大改善了酒的口感，最大限度地降低了饮酒后，各种不利现象，尤其是中长期饮酒带来的伤害。同时，使用这个技术，还可以精制很多花色酒。

“前店后厂”优势，我们可以采用直供方式，产品没有中间加价，保证店内所有酒品价格最低，大大降低了酒馆的经营成本，可以实现

哈尔滨酒道酒业科技有限公司

全国连锁精品休闲酒馆项目商务计划书

消费水平低的目标。

核心技术优势，可以保证自己的核心竞争优势，设置了很强的竞争保护壁垒，让我们的经营更具主动性，让我们的投资更加安全，回报更有保证。

产品多样化优势，我们可以做到，我们店内的所有酒品都是我们自己生产的，无论是任何香型的白酒、洋酒、花色酒，这是国内外任何一个酒企无法做到的。

我们现在已经有清香型、浓香型、酱香型、兼香型白酒十多个品类和品种；

有国际版中国酒、火锅酒、女生酒；有白兰地、威士忌、咖啡酒；有蓝莓酒、柚子酒；有竹叶香酒、桃胶酒等。使用上述这些品种的酒，消费者可以在我们短视频的引领下，DIY出多种自己喜欢的鸡尾酒，无论是酒馆还是作为酒吧，我们都有无以伦比的优势。

产品品质优势，首先可以肯定一点，我们所有的酒品，都是原酒二次精制酒，没有任何添加；其次，保证每一款酒品都是精品，所以才敢称谓精品休闲酒馆。保证酒品的口感更好。我们常说，年轻人不喜欢传统中国酒，我可以明确回答：那是没有年轻人喜欢的酒，传统的制酒技术，难以生产出年轻人喜欢的酒，所以很多年轻人无奈，才选择了啤酒、洋酒等，在这里，年轻人肯定会喜欢上传统中国酒的。

四、项目建设关节点

除了我们核心技术优势和壁垒外，这个项目建设关节点，就是经

全国连锁精品休闲酒馆项目商务计划书

营模式。

首先是自我放飞：在这里，打造一个自己动手，宾至如归的氛围。

采用 AI 智能化方式，来之前自我手机定餐位，类似于选机舱座位和影院定位，到店后，扫码自助选酒选食品，小店由宾客自己选取，大店设机器人配送。这里不设厨房，可以提供食品加热，食品都是熟食、预制类。消费者也可以自带食品到店消费，但谢绝自带酒水。

扫码还可以看到一些视频，指导您选择的酒喝法和酒的各种调制喝法，还可以设置预消费额度提醒，不鼓励过度消费。无论是 AA 制还是宾主制，都让大家轻松愉快的消费。一定让大家感觉到，在这里，没负担、是减压、是释放、是放飞自我的好去处。

如果酒馆人满，消费者可以选择好酒水、食品等，到家庭、宿舍或其他场所相聚，也可以在微信群里下单，由酒馆负责送货上门，费用自理。为以后家庭版酒馆推广和套餐设定，奠定基础。

其次是赋能：这里可以提供社交功能、提供拓业功能、设置会员制功能

社交功能：加入微信群后，可以将自己的一些工作方面遇到的问题和想法发送出去，也包括人生困惑等，如果有回应，可以在微信中交流，也可以面对面交流，为年轻人现在单位、社团等交际不足，提供新的社交平台，而且真实、正能量。更为一些不善于交际、下班不愿早早回家的人提供了场所。

拓业功能：在这个平台上，主办方还可以组织专业人士进行管理、社交、创业等方面的视频和现场讲座，启迪年轻人的工作等方面的能力；

哈尔滨酒道酒业科技有限公司

全国连锁精品休闲酒馆项目商务计划书

可以交流各自工作和发展意向，找到最满意的去向；在这个平台上，通过大数据算法，可以让大家在请客、喝酒、社交过程中取得收益，如果按照平台索引，还可以通过新朋友的加入和业余时间的宣传推广，取得更多更大的收获。

会员制功能：在微信群的基础上，在自愿前提下，如果升级为不同等级的会员，可以享受全平台的各种优惠，可以进一步拓展自己的视野、结交范围、朋友圈的档次，为日后的发展增添新的活力；还可以外延自己对平台理念和产品的推广，用特定的二维码，向周边扩散平台的产品，让这部分人有不断增长和可观的收入，更有一部分有这方面特长的人士，有可能找到了新业态、新出路。

五、市场发展战略

1、组建全国连锁精品休闲酒馆投资管理有限公司(该公司名称待定，以下简称投资管理公司)，该公司初步注册资金规模在 1500 万元---2000 万元。由个人形式投资入股，先投资进入的前 400 万元，设定保底收益，年收益率不低于 12%，持续两年，由哈尔滨酒道酒业科技有限公司提供保障。

投资管理公司实行股份有限公司模式，为日后进入资本市场，从初期就打好基础。公司独立核算经营。

哈尔滨酒道酒业科技有限公司以产品和无形资产投入，在投资管理公司中股权占比不低于 20%，且具有一票否决权。

投资管理公司负责全国连锁精品休闲酒馆的投资建设、招商合作、加

哈尔滨酒道酒业科技有限公司

全国连锁精品休闲酒馆项目商务计划书

盟管理和日常经营管理。

前 30—50 所样板酒馆，由投资管理公司负责投资、建设、人员培训、初期日常管理。

2、采用灵活经营策略：可以考虑现有经营效果不佳的 KTV、餐馆、酒吧、休闲吧等合作，模式多种和灵活。

3、在样板酒馆成型的前提下，进行大范围招商，落实合作和加盟商，在三年内，在全国建立不低于 1000 家酒馆。

六、项目建设的内容

1、建设酒馆从名称、logo、形象设计、选址标准、模式化经营管理全部策划和实施方案

2、备品置备：吧台、售酒机、售酒柜、显示屏、电脑、送餐机器人、桌椅、餐具、卫生设施等

3、房屋租赁装修

4、后台智能化管理软件配置和数据库建设

七、项目投资估算

小规模酒馆预计房租 6—10 万元/年，装修 3 万元，备品 4—10 万元

大规模酒馆预计房租 15—20 万元/年，装修 6 万元，备品 8—15 万元

按照各占 50 计算，小规模酒馆投资 9000 万元，大规模酒馆投资 17500

万元，总计投资 26500 万元。其中：初期自投资金约 1325 万元，拉

动投资 25175 万元。

哈尔滨酒道酒业科技有限公司

八、效益分析

按人均消费 70—150 元计算，最低每天每个店上客 30 人平均计算，1000 家店每天营业收入 330 万元，年平均营业天数 350 天，年最低营业收入 115500 万元，平均每个店年收入 115.5 万元。扣除各种费用平均支出约 37 万元，酒及食品成本约 50 万元，平均每个店净盈利约 28.5 万元。这是指第一年，含装修费用和备品，以后每年可以增加净盈利约 13 万元，每个店年净盈利在 41.5 万元以上。

投资管理公司的净利润可以按照年最低营业收入 115500 万元的 7% 计算，年最低净利润 8085 万元。

九、风险分析及对策

1、爆发大规模传染疫情

这是对酒馆冲击最大的风险。针对这种情况，我们从建设初期，就要有意识的树立风险观念，不断尝试以家庭为场景化的套餐和酒水配置模式，并保证在家庭场景化下，怎么让消费者有更好的体验。

2、由于经营不善管理不善带来的风险。针对这种情况，要参照国际大型餐饮连锁机构的先进管理方式，制定完善规范的制度，并保证从培训开始，各环节严格执行。

3、同业竞争和市场需求变化带来的风险。针对这种情况，一方面要以企业文化为核心，制定标准化服务规范，加强培训，严格考核企业文化落实情况，另一方面，加大企业研发投入，强化研发队伍建设，

全国连锁精品休闲酒馆项目商务计划书

以应对各区域、各类消费者对产品需求的变化。

4、网络安全风险和信息管理风险。由于我们引入 AI 人工智能化管理系统和大型餐饮连锁系统，网络安全极为重要，要建立高效强大的防护体系，防止发生系统性网络安全事故，同时，对微信群和会员体系的管理更要严格管控，防止恶性竞争和各种个人信息的外泄。建设专业、前卫、高效的网络安全和 AI 人工智能团队建设，这也是未来企业发展的命脉。

哈尔滨酒道酒业科技有限公司

二〇二四年三月十四日