

高品质平价自助鲜切羊肉烧烤连锁项目 创始团队事业合伙人招募简介计划书

一、项目核心概述

1. 核心定位

聚焦消费降级趋势下的大众餐饮蓝海市场，打造“高品质鲜切羊肉+平价自助”创新模式，深耕自助鲜切羊肉烧烤这一高频刚需细分品类，以差异化优势突破行业瓶颈，构建可复制、可规模化的连锁运营体系。

2. 发展前景

- 赛道属性：烧烤细分新品类，当前市场竞争者少，属于纯粹蓝海赛道，先发优势显著；
- 周期规划：5年清晰发展周期，聚焦机遇窗口期，在行业进入红海竞争前完成规模扩张与价值兑现；
- 市场潜力：同类初创跑通数据后，单月加盟店可达20家，新门店24小时团购预售最高达50万，验证赛道爆发力。

3. 核心目标

- 组建7人核心创始团队，构建高效协同的决策与执行机制；
 - 5年内达成300家盈利稳定门店布局，实现品类规模与盈利双第一；
 - 完成品牌规模化运营后，及时兑现盈利价值，同步启动新餐饮项目布局，持续深耕餐饮行业。
-

二、市场机遇分析

1. 蓝海市场验证

当前市场同类新细分品类友商初创品牌已跑通商业数据，核心表现如下：

- 加盟扩张：单月加盟店签约量达 20 家，复制速度快；
- 预售业绩：新门店 24 小时团购预售最低 24 万、最高 50 万，市场接受度高；
- 营收水平：单店日均营业额 2.6 万元，毛利 60%，投资回报周期短；
- 投资控制：单店投资成本 75 万，与本项目加盟商门店投资预算一致。

2. 赛道竞争逻辑

- 现阶段优势：市场竞争者少，无需陷入选址、装修、食材的高成本竞争，以模式创新抢占市场；
- 红海预警：行业成熟后将进入高成本竞争阶段，本项目计划在机遇窗口期内完成 300 家门店布局，及时兑现盈利，避免红海博弈；
- 战略思维：餐饮行业可长期深耕，但单一项目需把握机遇周期，实现“短期盈利兑现+长期行业深耕”的平衡。

三、目标客群定位

核心客群聚焦 18-40 岁消费主力群体，核心需求围绕社交、休闲、品质体验，兼顾性价比与场景氛围，同时辐射多元细分客群：

- 高校学生群体：以朋友聚餐、夜宵消费为主，核心诉求为高性价比与社交属性；
 - 都市职场人群：聚焦下班宵夜、周末小聚场景，注重口味品质、就餐便捷性与品牌可信度；
 - 夜宵消费群体：20 点后高频消费，偏好烟火气就餐氛围与重口味体验；
 - 家庭/亲友聚会群体：周末集体消费，关注品类丰富度、就餐空间与情感情怀共鸣；
 - 中高端消费群体：追求特色食材与精致场景，对品质化烧烤体验有明确需求。
-

四、行业痛点与项目差异化优势

传统烧烤行业痛点	本项目差异化解决方案
品质与价格失衡（高品质=高价格，低价格=低品质）	98元一人一票制，无限吃不限时，鲜切现卖高品质羊肉，实现“品质与性价比双优”
品类单一（仅烧烤+简单水果拼盘）	涵盖30种时令水果、点心、主食+百种多样化烧烤，满足多元消费需求
酒水成本高（占餐费60%-70%）	雪花、青岛等大品牌酒水无限畅饮，降低客群消费负担
营销活动缺乏持续性（仅开业/重大节日有动作）	建立“每日-每周-每月-每季”常态化营销体系，包含免单、折扣、抽奖等多元形式
大众餐饮缺乏场景化体验（无演出、氛围单调）	高峰期/节假日配置歌唱、快闪表演，超大投影/电视播放足球、电竞联赛，打造沉浸式场景
口味适配性差（全熟上桌，加热方式单一）	大厨半熟加工+客人小炉慢烤，适配个人口味偏好
候餐体验不佳（无娱乐项目）	等待区配备街霸游戏机、桌球+免费零食水果，优化服务全流程
消费无上限（请客人存在顾虑）	固定票价模式，无额外隐性消费，消除消费顾虑

五、盈利模式与投资优势

1. 盈利体系

- 直营门店：通过日常经营实现稳定现金流与净利润收益；
- 加盟业务：
 - (1) 加盟费、
 - (2) 装修利差、
 - (3) 设备采购利差、
 - (4) 供应链物料利差、
 - (5) 运营管理费、区县/市/省各级代理费，

2. 投资核心亮点

- 选址灵活：无需核心繁华地段，次一级位置+交通便利即可满足运营需求，有效控制房租成本；
- 成本可控：
 - 装修成本：500 元/m²简装标准，复古 90 年代风格，400 m²门店装修费用约 20 万元；
 - 设备投入：厨具+用餐设备≤10 万元，二手空调≤2 万元，降低前期固定资产投入；
 - 人工成本：后厨 5 人+前厅 7 人配置，月均人工成本 7.2 万元，精简高效；
- 预算透明：
 - 直营店总投资 65 万元（房租 12 万+装修 20 万+设备 10 万+空调 2 万+人工储备 7.2 万+宣传储备 10 万+物料储备 3.8 万）；
 - 加盟商门店总投资 75 万元（含 5 万加盟费+2 万装修利差+2 万设备利差+1 万保证金），与同类品牌投资标准一致；
- 供应链保障：创始人拥有成熟餐饮采购链，确保食材品质稳定与成本优势；
- 加盟政策优势：总部全面托管，实行 3:7 风险共担机制；加盟费按月净利润抽取，前期仅需 1 万元保证金；累计 3 家门店即可升级为区域代理商，较同类品牌“纯粹收取加盟费”模式更具吸引力；
- 宣传高效：每月专项宣传投入 1-2 万元，线上线下按时间轴精准布局，实现低成本高效获客。

六、五年发展战略规划

第一阶段（前 2 年）：规模化扩张期（目标：100 家门店）

- Q1: 完成一线/省会/新一线城市选址考察与点位锁定;
- Q2: 推进首家门店装修筹备, 搭建线上线下运营体系;
- Q3: 首家门店试营业并正式开业, 验证商业模式可行性;
- Q4: 实现单店日盈利 4000 元以上, 夯实盈利基础;
- Q5: 拓展 10 家直营店, 复制成功运营模式;
- Q6-Q7: 启动一/二线城市招商工作, 建立标准化加盟服务体系;
- Q8: 完成 100 家加盟门店招商布局, 形成区域规模效应。

第二阶段（第 3-4 年）：全国化覆盖期（目标：300 家门店）

- Q1: 新增 32 家二线城市直营店, 强化核心区域市场布局;
- Q2: 全面升级供应链体系、品牌宣传矩阵与运营管理标准;
- Q3-Q7: 启动地级市招商拓展, 完成直营+加盟合计 300 家门店布局;
- Q8: 优化品牌体系, 提升品牌影响力与市场占有率。

第三阶段（第 5 年）：价值兑现与新篇开启

- Q1: 强化品牌资产管理与价值提升, 筹备品牌增值退出;
- Q2-Q3: 开展餐饮行业新项目调研与储备, 布局下一发展周期;
- Q4: 确定新项目方向, 制定后续五年发展规划, 实现“项目迭代+行业深耕”。

七、创始人核心优势

1. 资金保障体系

- 融资规划明确: 项目启动后按季度推进必得融资, Q3 获 200 万、Q5 获 200 万、Q6 获 200 万、Q7 获 200 万, 确保项目发展资金需求;
- 自有资源托底: 2025 年签署 5 年生鲜蔬菜供应承包合同, 月净盈利 6-8 万元, 保障前期发展基础运营与人员成本;
- 备用资金充足: 180 万元资金储备, 专项用于前期投资与突发情况应对。

2. 实战经验背书

- 行业沉淀：10年创业经历，3次种子轮融资成功，具备6年餐饮行业与4年艺体培训行业跨界经验；
- 过往业绩：曾开设运营11家直营店（累计18家），100家加盟店，规模化运营能力已获市场验证；
- 核心能力：兼具成功路径复制经验与风险管控能力，拥有全渠道运营实战经验，可有效规避创业常见误区。

3. 团队激励保障

- 薪资阶梯增长：Q1 5000元+险金+股份分红；Q2 6000元+险金+股份分红；Q3 7000元+险金+股份分红；Q4起按行业市场价定薪+股份分红，与团队共成长；
- 股权权益明确：每位创始合伙人持有5%原始股份（出资5万元，占比2.77%+赠送2.23%），共享品牌增值收益。

八、7大核心创始角色招募

岗位名称	核心职责	任职要求（满足其一即可）
销售合伙人	制定销售策略与营销方案，牵头落地执行，提升门店客流量与复购率	3年以上销售行业从业经验/市场营销专业毕业/具备创业失败负债经历
财务合伙人	负责财务预算编制、成本管控、财务合规管理，保障资金安全与盈利核算	1年以上财会岗位从业经验/财务管理专业毕业/具备创业失败负债经历
运营合伙人	负责全渠道用户维护、数据分析优化、内容策划与推广执行，提升品牌影响力与运营效率	1年以上运营岗位从业经验/广告学专业毕业/具备创业失败负债经历
招商合伙人	负责加盟业务拓展、商业谈判与合作对接，推进全国门店招商布局	3年以上相关行业从业经验/具备创业失败负债经历

人事合伙人	负责人才招聘、团队培养与日常管理，构建高效协同的团队氛围（兼具亲和力与原则性）	2年以上人事经理岗位从业经验/人力资源管理专业毕业/具备创业失败负债经历
研发合伙人	负责产品需求挖掘、现有产品优化与新品研发，保持产品市场竞争力	1年以上星级/连锁餐饮总厨/大厨从业经验/具备创业失败负债经历
采购合伙人（1名）	负责供应链体系搭建、优质供应商挖掘与管理，保障食材品质与成本可控	2年以上采购岗位从业经验/具备创业失败负债经历

九、合伙协议核心条款

1. 股权结构：创始人准备项目启动资金 180 万元，创始合伙人进入每人出资 5 万元，持有 5%原始股份（2.77%出资股+2.23%赠送股）；剩余 65%股权由创始人持有预留（30%期权池）；
2. 分红机制：每季度进行一次利润分配，分配当期净利润的 80%，剩余 20%作为公司发展储备金；
3. 退股规则：
 - 1年内不得退股；
 - 1年后一年后2年内退股：公司盈利状态下，按1.5倍年盈利股份占比价值结算；亏损或无盈利状态下，全额退还本金；
 - 2年后亏损退股：需补足对应股权比例亏损金额后方可退出；
4. 优先受让权：退股股份由原始股东集体优先平均受让，退出资金分4个季度结清；
5. 退股流程：需提前1个季度向其他股东提交书面退股申请；
6. 权责约定：实行同股不同权机制，股东享有财务查看权与经营建议权，创始人拥有100%经营决定权；前2年公司亏损由创始人全额承担，2年后按股权比例分担；
7. 资金补充：项目需增资时，股东按持股比例出资，未按约定出资则按对应比例稀释股权；
8. 岗位调整：后期若合伙人能力与岗位与发展进度要求不匹配，需退出岗位，保留股权与分红权益。

十、合伙人任职要求

1. 品格素养：诚信正直，具备吃苦耐劳精神，自驱力强，心态积极，能承受创业期工作压力；
2. 职业规范：举止得体，表达清晰，文明用语，严格遵守商业保密协议，形象气质良好；
3. 年龄要求：18-35岁，具备充足的工作精力与创新思维。

十一、合作限制条款

1. 案底记录：毒驾、酒驾拘留、性犯罪等刑事案件记录；
2. 无重大情感失信行为：无抛弃、背叛对自身有恩之人的相关经历；
3. 具备成熟金钱观：能理性看待盈利与亏损，保持稳定的创业心态，不骄不躁、不轻易退缩。

补充说明

此次项目聚焦“理念一致、能力互补、坦诚相待”的事业合伙人招募，摒弃人情绑架，以规范的协议约定明确权责与权益，打造纯粹的创业合作氛围。

社会餐饮行业机遇无限，但单一项目的窗口期有限。本项目精准切入烧烤新细分蓝海市场，计划在行业进入红海竞争前，完成300家门店布局并兑现盈利，随后迭代新项目持续深耕餐饮行业。坚守“机遇把控、风险共担、及时兑现”的创业逻辑，与合伙人携手把握当下商机，共享商业价值红利。