



PRIVATE
SPACE
私享空间



2020

【私享空间&无人茶室】跨界新零售/解决方案

行业趋势 | 市场定位 | 平台展示 | 数据分析 | 公司介绍

打造全国跨界新零售领导品牌



**PRIVATE
SPACE**
私享空间

目录

0

公司介绍

0

商业模式

0

平台运营

0

广告数据

0

投资回报

投资亮点



1

单店投资成本低

单店新建投资不超过**10万元**

2

单店运维成本低

单店每月运营成本不超过**5千元**

3

实体店铺多

目前已经有接近**50家**实体店铺

4

单店运营坪效高

是民宿和快捷酒店的**3-5倍**坪效

5

存量市场巨大

目前整个茶行业每年茶叶销售**3000亿**，全国茶楼，茶馆有大量的闲置房间可供改造



PRIVATE
SPACE
私享空间

01



公司介绍

公司介绍

团队介绍

核心成员

公司规划

企业理念

公司介绍



24小时无人值守私享空间

武汉轩桥旅游发展有限公司

武汉轩桥旅游发展有限公司成立于2017年，是一家新零售企业。公司综合实力雄厚，获得天使轮投资，估值9000万，拥有专业的技术研发团队，拥有完善的运营管理团队、线上线下推广资源、以及最核心的金融资源；目前研发和运营的产品有：私享空间公众号平台、网上商城、线下24小时无人茶室、以及茶企客户大数据分析管理系统。

未来公司将无缝对接国内茶文化产业链，以及新零售产业链，助力传统茶企等零售业对接互联网+，助力全新共享空间模式，轩桥本着“定义新生活”的使命，信奉自律、热情、合作、创新的价值观，打造成国内新零售的领导品牌。

私享空间是国内第一家线上线下结合的共享茶空间新零售平台，是基于中国传统茶文化在商务活动中的作用，结合消费者的，共享空间资源的同时，将线下体验，线上消费完美结合。为零售店面开拓全新的营销模式平台化产品。

私享空间通过对传统茶室等零售店，进行互联网和物联网的改造，首先轻资产运营，实现零库存，降低库存成本，同时实现无人值守，最大程度降低人力成本，还可实现24小时营业，倍增营业收入，全方位地解决了目前零售行业普遍存在的痛点。而且非常好的满足了大企业外勤人员、小微企业创业者、自由职业者、品茶爱好者等群体的商务需求。具有巨大的市场空间。自试运营以来，在复购转化、用户好评等关键数据都远远超出预期。

团队介绍



PRIVATE
SPACE
私享空间



熊大晟 创始人
总经理

1997年入伍曾经参加过1998年抗洪救灾获得优秀士兵称号，党员退伍。
2000年供职于微软全球支持中心中国区，华工爱科金牌服务中心。从事中国第一批MCSE, CCNP, Java, 华为认证工程师等网络系统工程师及软件工程师培训。在2002年建立自己的电子商务平台，中国代购行业的先驱。后供职于中国民生银行，农垦小贷副总经理，湘商担保总经理，汉宏资本集团副总裁，长盛川资产董事长。是中国少有的IT行业工作经验8年，金融行业工作经验13年的复合型人才。拥有坚韧的毅力，敏锐的商业嗅觉，独特的个人魅力，经验丰富的企业高级管理经验以及对未来发展趋势判断的战略眼光。



李劲 技术质量
负责人

大学毕业后供职于主板上市公司百利科技（603959），在该单位设计类岗位及管理岗位积累了十年工作经验。曾参与中国石化“十一五”重点工程武汉80万吨/年乙烯项目，项目总投资165亿，武汉石化炼油二期改造工程等众多大项目。专业技术经验丰富，与各类大客户沟通能力超强，具备大项目的整体规划，统筹，设计，落地能力。



PRIVATE
SPACE
私享空间

核心成员



赵刚 招商主任

大学主修工商企业管理，实习期间供职于（郑州）国康健康产业集团南宁分公司，入职半年时间从一名普通的推销员成长为团队负责人，带领一个四人的销售团队；毕业后供职于马来西亚金狮集团旗下南宁柏联百盛商业有限公司琅东分公司，任楼层运营主管，负责少淑女装品牌的运营和管理；后来涉足金融行业，在北大方正人寿保险公司从事保险业务。特点意志力坚定，特别能吃苦，拥有打不败的坚韧性格。



李蓓 财务总监

先后供职于中国民生银行，兴业银行。专攻会计领域，工作作风严谨。爱好阅读至今已阅读1.2万本各类书籍。



涂萌 客服主管

先后供职于中国中信绿色高尔夫球会，中国平安，工作特点细心，耐心。特长高尔夫球。



PRIVATE
SPACE
私享空间

企业理念

创新务实

超越自我



定位



理念



目标

使命



团结奋斗

勇于创新





PRIVATE
SPACE
私享空间

02



商业模式

- 行业背景
- 需求分析
- 我们的优势



PRIVATE
SPACE
私享空间

需求分析

01

中国茶消费人群
基数众多

02

库存资金占用
获客难

03

人力成本高
门店租金高

04

茶品安全
同质化竞争恶劣

隐私

自由

私享
空间

05

服务时间受限
无标准化服务流程

06

市场推广难度大

07

门店服务不自由

08

门店时间预约
不精准



市场空间

新中产消费时代来临

大众创业·万众创新·消费升级

- 数据显示，目前中国20-45岁人口人口总数达2.25亿，其消费金额却占到了总消费金额的30%以上，



- 以“娱乐、互动、体验”为主诉求，将文化商业环境极大地融入娱乐的主题、艺术的主题、人文的主题等等，将文化嫁接更多跨界元素，给予消费者人性化的关怀，丰富多元化的体验，形成新的文化产业商业空间和文化氛围。

年龄区间

20-45岁

人数达

2.25亿人

消费占比

30%以上

据虎嗅及36氪资料显示全国茶消费者约为4.7亿人，城市2.6亿，农村2.1亿。

目前我国有茶叶企业实体7万多家，单位规模弱小，影响力最大的几家，如中茶、天福，八马、浙茶集团、湖南茶业集团、大益、相加销售也不过十几个亿，上亿规模的也没超过100家，但是面对每年3600亿级别（单茶叶销售不涵盖，茶具，茶台等周边产品）的规模而言犹如沧海一粟。茶叶实体店，包含茶馆、茶社目前的都面临着上述困境。



我们的优势

挑战

- 传统茶馆盈利模式落后，江河日下；竞品对手所谓创新（无人茶馆）的运营模式，看起来高大上，实则还在玩“卖茶”的老把戏，商业模式落后；
- 大众的消费模式从单一喝茶变成了体验式消费，实体茶馆必须要向多元化经营的方向转换，成为体验式消费的入口。

机会

- 新零售的风口来临；
- 城市级商业中心的地段优势逐渐被弱化，社区商业兴起，“生活最后一公里”，解决居民实际需求；
- 次商业体与互联网的普及给茶馆孕育了新的机会

趋势

- 以“娱乐、互动、体验”为主诉求，将商业环境极大地融入娱乐的主题、艺术的主题、人文的主题等，将商业嫁接更多跨界的元素，给予消费者人性化的关怀，丰富多元化的体验，形成新的私享空间和氛围；
- 创新的复合业态的私享空间模式成为趋势。

新零售模式下的复合业态的私享空间才是未来的茶行业的出路！



PRIVATE
SPACE
私享空间

我们的优势



成本控制

- 1、无人值守，零人工成本
- 2、零库存压力，不囤货
- 3、装修简单，租金低



盈利点增加

- 1、24小时营业，倍增营业收入
- 2、互联网导流，增加客户群体
- 3、多重跨界盈利点结合



轻松经营

- 1、平台统一宣传推广、单店精准营销
- 2、没有人员，管理经营
- 3、线上、线下结合的新零售

06

01

05

02

04

03

我们的优势



广阔的市场空间

在新零售的大背景下，传统的零售业库存压力、人力成本、让盈利空间紧凑的空间布局导致现有空间无法满足日益增长的商务需求，



专业的管理团队和卓越服务体系

拥有专业的技术研发团队，运营管理团队、线上线下推广资源，以及最核心的金融资源。服务团队为加盟商、代理商提供“选址、装修、培训、管理、开业、经营、推广”全程辅导。以及全方位服务支持，助力合作商梦想起航。



低门槛+高收益+跨界盈利

以专业的团队和服务支持，承诺助力传统零售店铺升级改造，以及零经验的创业小白顺利运营，“投资小、回报高”通过互联网和物联网的改造实现互联网导流、无人值守最大降低人才成本、24小时营业增加营业收入，线上线下结合，同时通过大数据精准营销，实现跨界收入。



**PRIVATE
SPACE**
私享空间

03

平台运营

- 运营模式

- 网络营销方案



PRIVATE
SPACE
私享空间

运营模式

01

总部整合营销

总部品牌推广部全面负责品牌塑造，整合推广品牌并建立品牌监控体系。



02

体验营销

线下店终端客户触点、活动营销，客户的其他接触点，重视全方位塑造品牌的良好体验



03

社群运营

线上移动客户端、PC端建立社群，线下以店为中心的社区3公里半径，建立线上线下互动的社群，为客户提供面对面的沟通与服务。



04

口碑营销

客户口碑相传，创造知名度与誉度，树立品牌形象。



05

会员营销

会员专享优惠价、溢价策略培养忠诚会员；会员积分、会员奖励；建立会员标签，根据会员特性进行精准营销

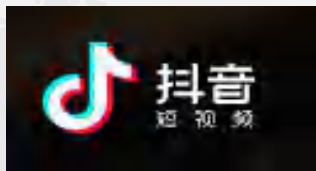




PRIVATE
SPACE
私享空间

合作伙伴

短视频



020线上平台



微博营销



微信公众号



樊登读书
SPIRITUAL WEALTH





PRIVATE
SPACE
私享空间

04



广告投入数据

广告设计投放数据

门店广告曝光点击率

90天广告数据效果图

私享空间门店预订数据

短期盈利计划



PRIVATE
SPACE
私享空间

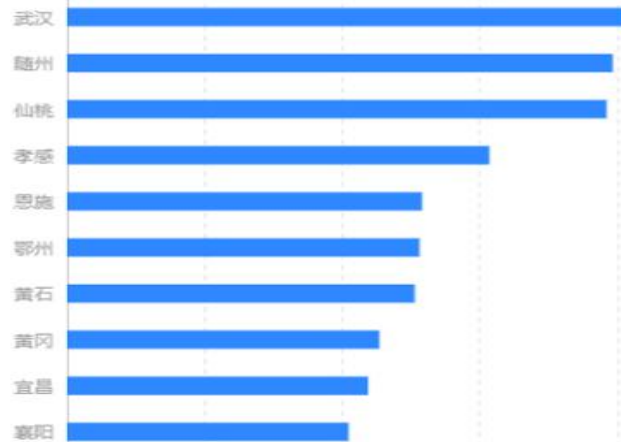
广告设计投放数据

省级地域	展示数	点击数	点击率(%)	转化数	转化率	播放数	有效播放数	有效播放率(%)	有效播放成本	主页访问
湖北	2189987	20152	0.92	741	3.68	634292	53632	2.45	0.82	1594

广告整体消耗费用

省级分布

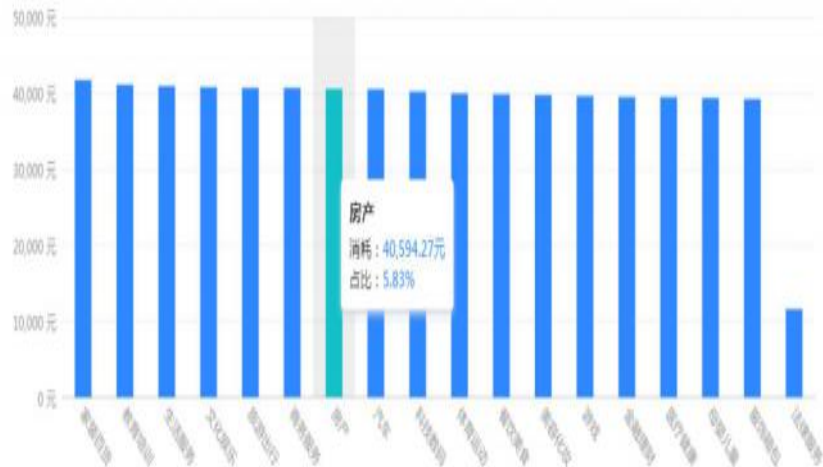
地级市分布



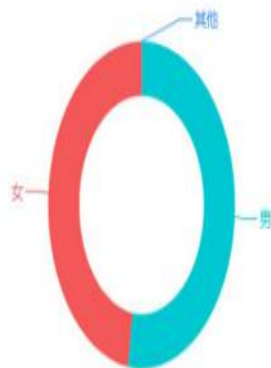


广告整体消耗费用

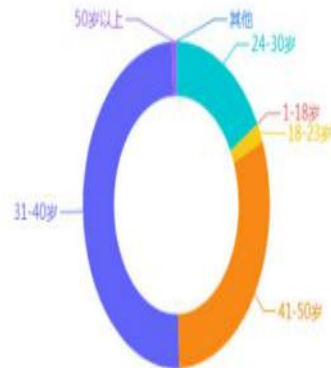
兴趣分类分布



性别分布



年龄分布

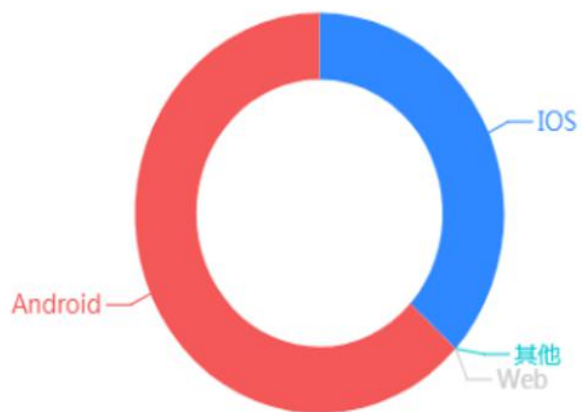


广告整体消耗费用

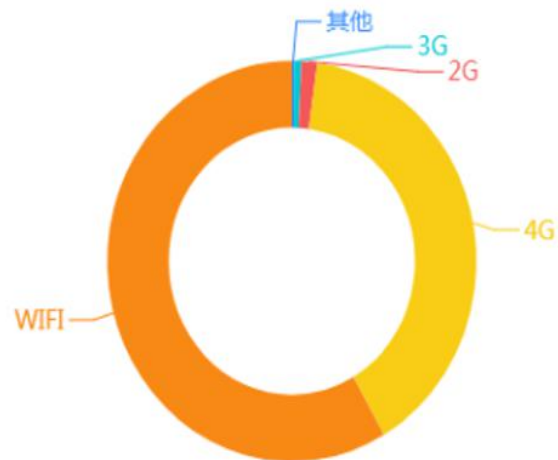


PRIVATE
SPACE
私享空间

平台分布



网络分布



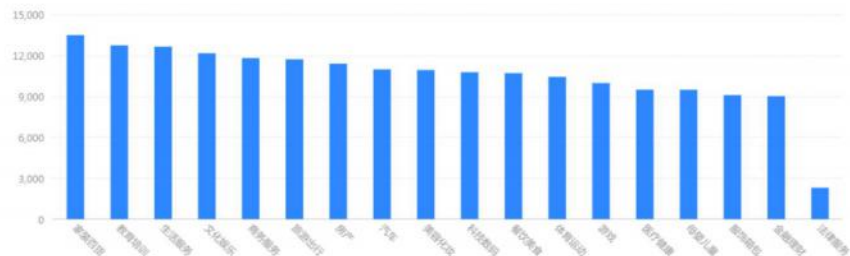


PRIVATE
SPACE
私享空间

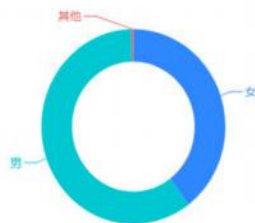
广告整体曝光数

高 中 低

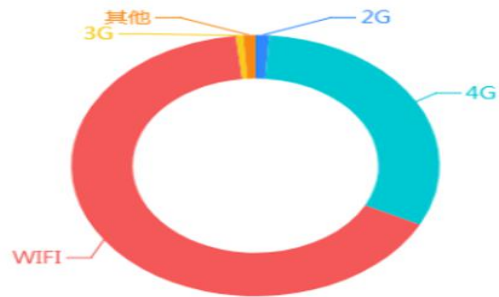
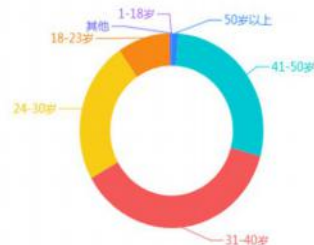
兴趣分类分布



性别分布



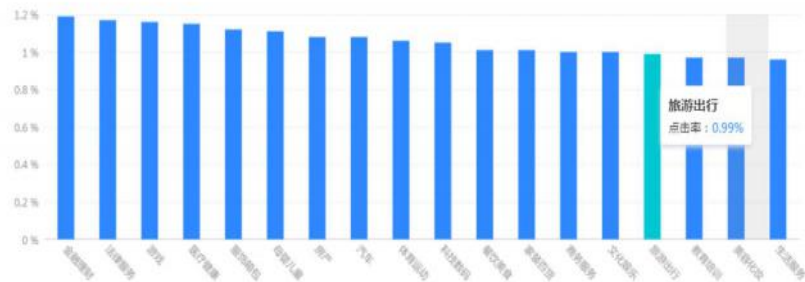
年龄分布



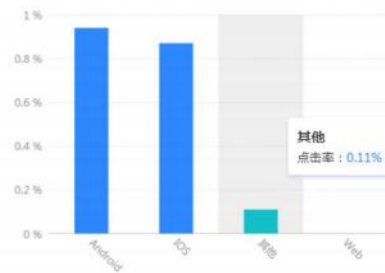


客户点击数

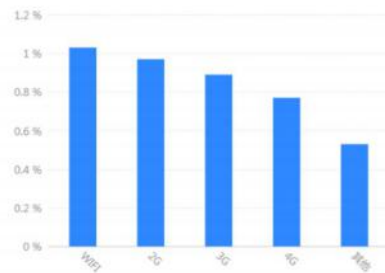
兴趣分类分布



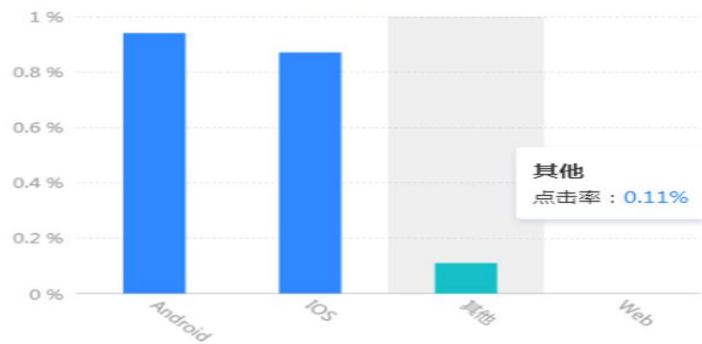
平台分布



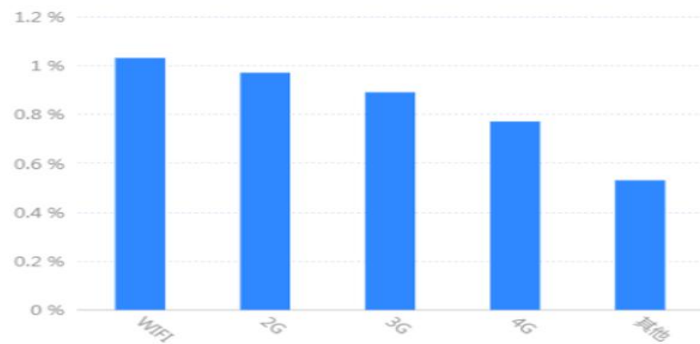
网络分布



平台分布



网络分布





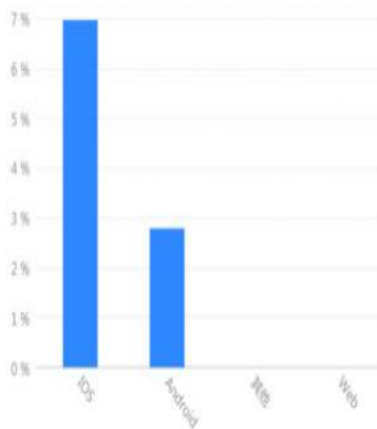
客户转换率

高 中 低

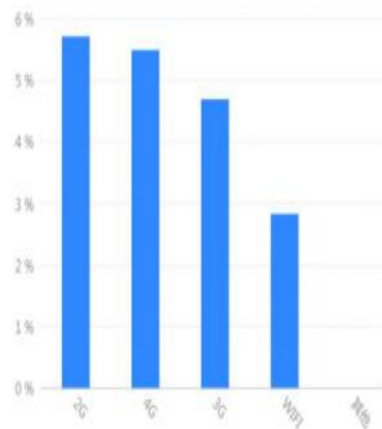
兴趣分类分布



平台分布



网络分布





PRIVATE
SPACE
私享空间

90天广告数据效果图



私享空间门店广告点击率



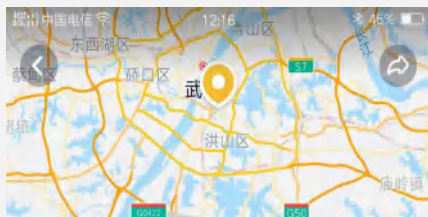
PRIVATE
SPACE
私享空间





PRIVATE
SPACE
私享空间

私享空间门店广告点击率



私享空间(中南国际城)

☆ 想去

2.9w次看过

美食

营业时间: 周一至周日 00:00-23:30

武汉市武昌区中南国际城C2座
2003室

距离您当前位置 0.0 km

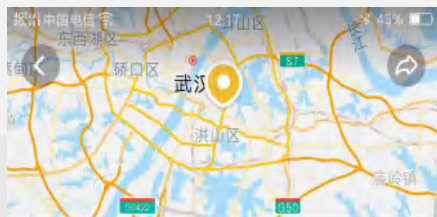
来万达拍抖音, 好礼领不停! 立即参与 >

问大家

对这个地方有什么想了解的?



私享空间



私享空间无人茶室(街道口店)

☆ 想去

9503次看过

美食

营业时间: 周一至周日 00:00-23:00

武汉市洪山区珞喻路1号鹏程国际
A栋16楼1608室

距离您当前位置 2.4 km

来万达拍抖音, 好礼领不停! 立即参与 >

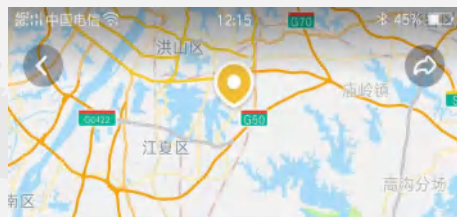
1小时免费券

领取后7天内有效

领取

联系方式

企业主页



私享空间无人茶室(经济学院店)

☆ 想去

7739次看过

美食

武汉市江夏区杨桥湖大道13号恒瑞创智
天地2栋1612A

距离您当前位置 15.9 km

来万达拍抖音, 好礼领不停! 立即参与 >

问大家

对这个地方有什么想了解的?



私享空间无人新零售茶室 好友



私享空间无人茶室(胜利四路店)

★ 想去

1.4w次看过

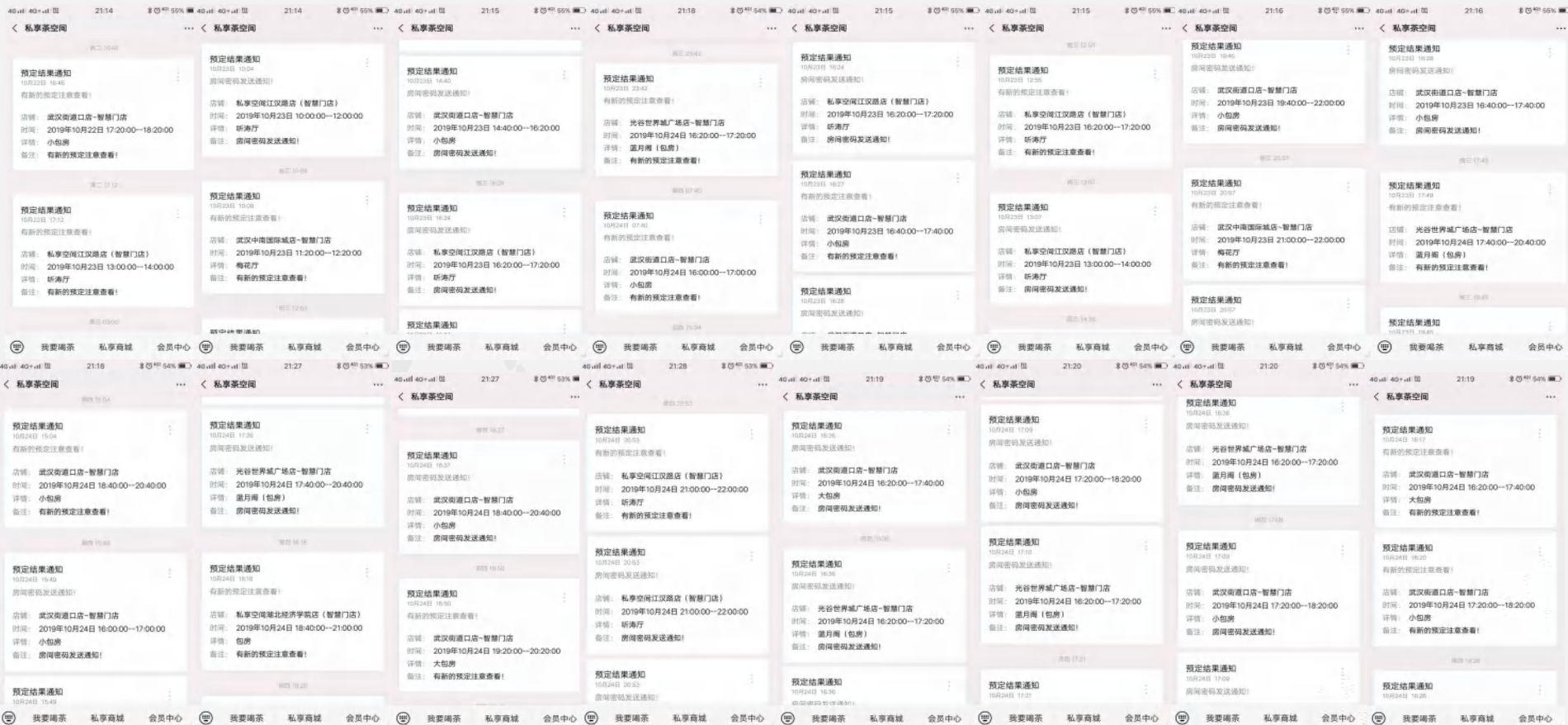
购物

宜昌市伍家岗区胜利四路滨江茶城二楼私
享空间

来万达拍抖音, 好礼领不停! 立即参与 >

无更多信息

私享空间3家店6天预订数据





PRIVATE
SPACE
私享空间

私享空间3家店6天预订数据





PRIVATE
SPACE
私享空间

05



投资回报

成本预算

装饰预算

短期盈利

长期回报



PRIVATE
SPACE
私享空间

成本预算

新建店： 硬件设备

无人柜、投影仪、智能密码锁、按摩椅、小米智能系统和整套会员订房系统，及后期的广告推广全套小米智能电控、门窗感应器、预订系统、门禁系统、信息流广告系统投放、整套会员订房系统等；及后期的广告推广。（茶室内部的茶桌，茶具等装饰品）

新建费用

基础版：2间/13万
旗舰版：2间/16万
豪华版：2间/25万

包含加盟费

老店： 改造硬件设备

无人柜、投影仪、智能密码锁、全套小米智能电控、门窗感应器、预订系统、门禁系统、信息流广告系统投放、整套会员订房系统等；以及后期运营推广。

老店技术服务费用

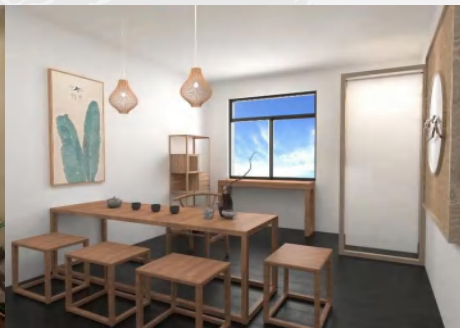
第一间：49800元
第二间：15000元
第三间：15000元

现在加盟：3间以内
只收49800

门店设计装修图展示



门店设计装修图展示





PRIVATE
SPACE
私享空间

2间店面月收益预估

总收益 预估

时长段

包房会员：2间*58元/时*4小时/天*30天*40%=5568元/月

包房非会员：2间*58元/时*4小时/天*30天*100%=13920元/月

会员卡销售收入：**10张卡*999/张*30%+20张卡*999/张*5%=3996元/月**

月度流水合计费用：**23484元/月**

无人零售

预计每天**4组客群**，每组消费**1—3泡茶**（每泡茶**29—89**

即：**4*1*29*30—4*2*29*30=3,480元—6960元/月**

总收益

茶室成本预估：月租**4000+保洁2000+水电1000=7000元/月**
（按最高标准成本预算）

月度纯利润：收入**23484-成本7000=16484元/月**
（不含茶叶销售收益）

跨界收入：广告位、无人图书、无人咖啡等新零售盈利点



PRIVATE
SPACE
私享空间

年度收益预估



2间包房年度收益预估

16484元/月*12月=197808元/年

（无人零售、茶业销售收益不包含在内）

跨界收入：广告位、无人图书、无人咖啡等新零售盈利点



结语

燃烧
激情

团结
拼搏

发展创新

共创
未来

保持
初心

项目的前景是美好的，不会让投资者失望。竞争和挑战是每个组织在成长的过程中都会遇到的，它不仅是我们企业前进过程中的坎坷，也是我们不断完善自我的一种的动力和一个方向。因此，我们会以积极的态度来面对每一个挑战。
希望能：互利、共享、共赢、合作！



**PRIVATE
SPACE**
私享空间

谢

谢

观

看

汇报人：熊晟

武汉轩桥新零售有限公司

QQ邮箱：5323011

联系方式：18062445534