

LIAN LIT BAR 莲Lit餐吧 融资计划书

单击此处输入你的正文，根据需要可酌情增减文字，以便观者可以准确理解您所传达的信息。

项目主理人：刘安琦

绵阳莲 Lit 餐饮娱乐有限公司



目录



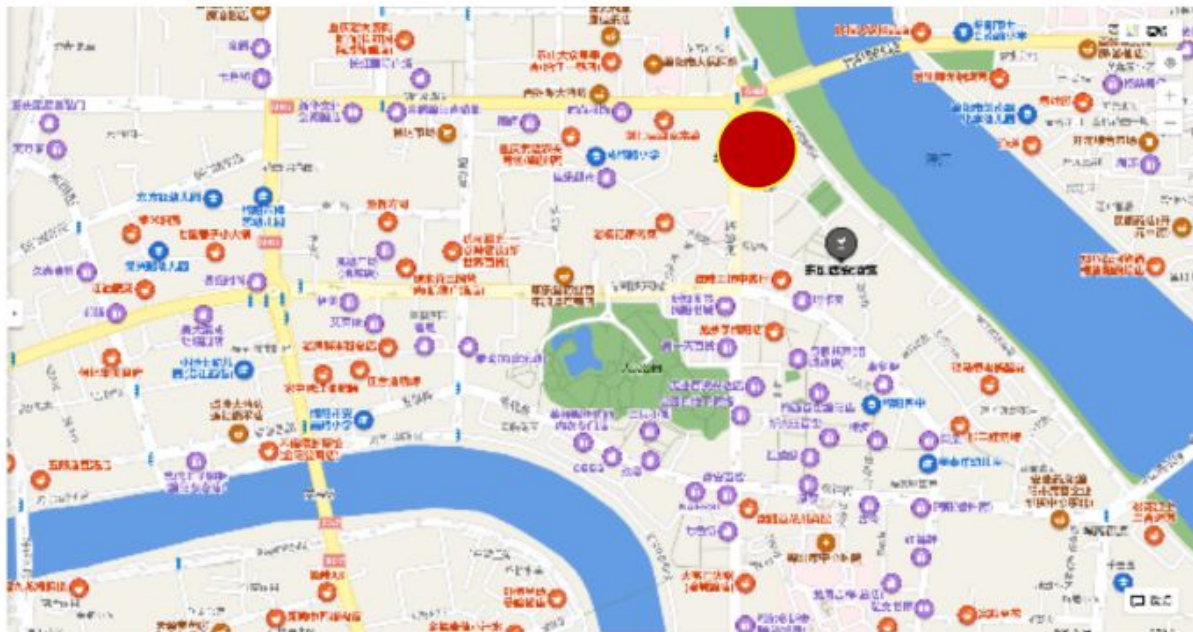
01 | 项目概况 Company Profile

02 | 项目管理 Design style

03 | 运营推广 Case presentation

04 | 投资估算 Service process

项目区位



周边市场分析

- 2个大型广场
- 3个市级医院
- 10+旅游景点
- 100+商务型酒店
- 500+餐饮店铺
- 1000+百货商店

区位分析

本项目位于四川省绵阳市涪城路与剑南路西端交界处的华西滨江天越，是绵阳市中心的核心商圈，临近涪江，具备一线江景；周边的商业配套完善，具备大型广场，市级医院，旅游景点，商务酒店，餐饮店铺和百货商店，能为本项目带来较大的客群导流。



文化内涵

莲，花之君子者也，莲出淤泥而不染，濯清涟而不妖，中通外直，不蔓不枝，香远益清，亭亭净植，可远观而不可亵玩焉。

文化延伸

《莲》意在表示中国传统文化中莲花“出淤泥而不染”的不俗气质与桀骜精神，具有“花中君子”的美誉。

餐厅设计风格由黑红双莲交缠而生，相依盛放，暗含“莲生双面”的概念。



餐厅定位

M o o d restaurant

设计理念

打造了一个全新的叙事性空间，新的设计呼应了服务于历史元素的空间分布，一场视觉创造、地域性和建筑空间而呈现出来的感官体验。

设计风格

以商务风格为主，时尚前卫的现代风格，大气雅致的浅欧风范，高端简约的商务情调，简单围合的私密空间，带给食者更多的视觉、环境、互动享受



运营理念

核心理念

店内经营以预约和会员制的方式接纳客户，散客只有在包厢空置的情况下接待！
店内不设立固定菜单，集合现代的餐吧设计+新中式的包间独立风格+网红风格的轻奢露台于一体的多元化餐吧。



商务感：商务餐厅设计更注重氛围的营造，淡雅的色彩、柔和的光线、洁白的桌布、华贵的线脚、精致的餐具、高雅的举止.....轻快而富有时尚气息。



定制化：提供360°循环定制化服务，用餐中注入的情感服务。

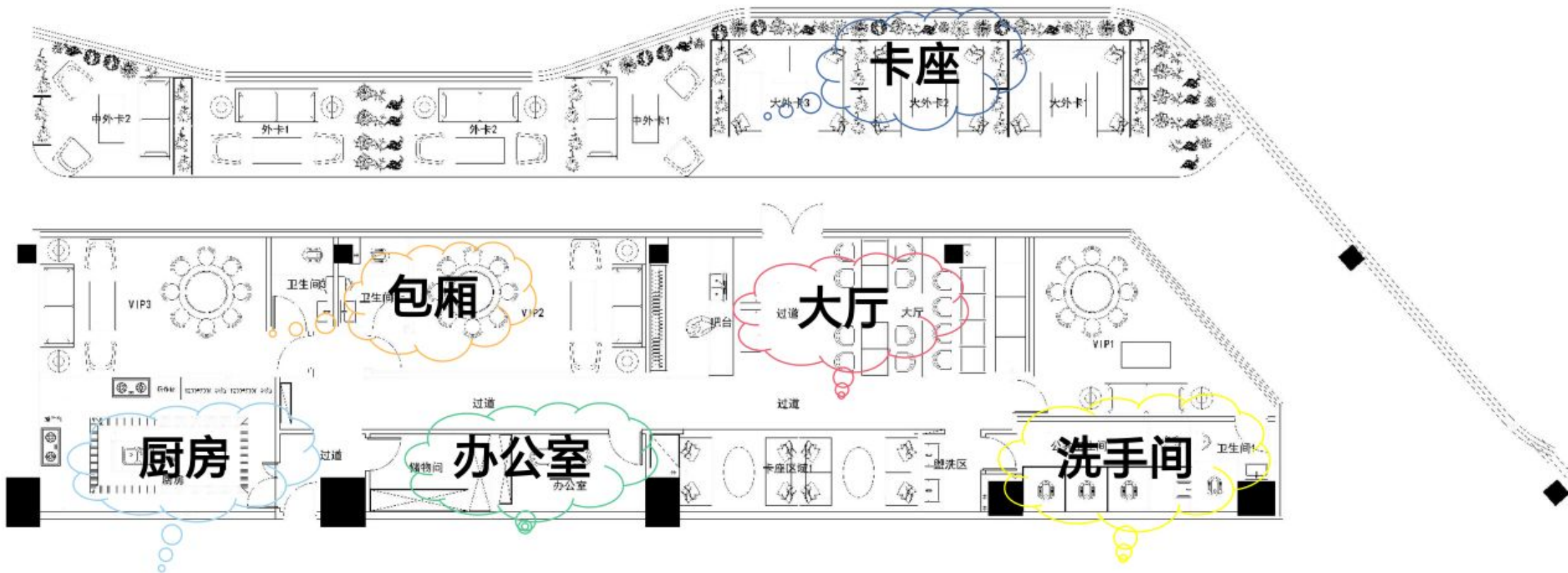


创新型：在预约制，会员制和团队制等既定的餐饮运营模式下，创新开展跨界运营，通过招商高质品牌设立专柜，既提升餐厅的格调，也提高餐厅的品味。



好服务：服务好路过门店阶段点餐阶段--上菜阶段--就餐阶段--离店阶段等重要用户体验节点，全程微笑式服务，满足客人在服务范围内的一切需求。

餐厅规划





现代新中式 独立包间

注重商务客户隐私和包间的服务质量，要准确的引导客户进入所在的就餐包厢和满足客户在服务范围内提出的一切需求。

莲lit通过唯一性、客制化为主的服务理念，希望能在喧嚣的城市中独属于你的情绪空间。

包厢区域

Restaurant envisioned



办公区域

M o o d restaurant

资源集中
独立办公区域

为公关资源团队设置独立办公室，提供头脑风暴的空间，设置超大屏幕的投影仪和会议室，为餐厅做好资源对接平台。



分时段分区域运营，中午时段：提供星巴克式那种轻食+午后休闲服务；
夜晚时段：以清吧模式运营，借鉴日本歌舞伎町的模式，让商务客户带动公
关消费，同时让客户释放生活压力，尽情享受。

大厅区域

M o o d restaurant



卡座区域

P l a y restaurant



以莲生双面为内涵，设置日夜两种不同的场景模式，白天以黑白简约为主的网红下午茶风，夜场则是以暗红色的清吧体验风，创新陪吃陪玩服务，让夜间清吧有一个自动消费上升的关键。

U n i q u e external conditions

半开放式的厨房



半开放式的厨房设计，与清吧吧台相结合，能够增强空间的通透感，增大空间的功能性。

通过仪式感的注入，唤醒用户参与，赋予品牌差异化，让用户在享受美食、体验美食。

厨房区域

P R O J E C T STATUS

露台区域

P l a y restaurant

分时段分区域运营，中午时段：露营风的下午茶+亲子时光体验；
夜晚时段：以清吧模式运营，以清吧模式运营，借鉴日本歌舞伎町的模式，
让商务客户带动公关消费，同时让客户释放生活压力，尽情享乐。

网红露营风休闲露台



股东权利

- ▶ 参与莲LIT餐吧的管理经营的股东有固定薪资+分红，其他股东则有分红权和店内经营情况的知情权，不参与餐吧的店面运营。
- ▶ 管理者有店内经营的决策权，其他股东对店内经营可提出可行性建议，如店内出现亏损或是因管理人管理不当造成店内损失，其他股东可通过股东会议（投票表决）提出罢免！
- ▶ 管理者要做到账目清晰、不因公徇私等伤害其他股东权益，一旦出现、可由其他股东直接罢免并补偿其他股东的经济损失！



01

公关团队



03

厨师团队



02

资源团队



04

服务团队



运营优势

独特的装修风格

依托网红露台风格，主打高端商务接待，增加轻奢氛围营造，为商旅客户提供独一无二的体验空间

敏锐的市场触角

充分运用互联网思维，洞悉市场需求，以高私密度的私享餐厅是目前市场导向。

多元的盈利模式

搭建多维度的盈利模式，以商务客群为核心，休闲体验+会员体验+网红体验为衍生客群，为项目的持续运营助力。

01



02

03



04

05



06

丰富的运营经验

团队成员有多元的行业背景，具有成熟的区域品牌餐饮运营经验，全方位打造商务型餐饮品牌。

体系的供应体系

有食材成熟供应体系,凭借自身优质且成熟的供应体系快捷满足用户需求。

存量的服务客群

现有的商圈集群，拥有相当量的存量客户，未来可谓本项目做服务客户的导流。

异业品牌合作推广

通过资源置换，资源共享，代销分润，资源引流的方式，与周边大型的景区，商场，写字楼，酒店形成良好的互动关系，实现异业合作。

通过珠宝/艺术/企业/绘画/酒吧/花艺等品牌活动联名，将莲LIT在绵阳市内的高端圈层形成良好的客群覆盖，不断为莲LIT带入新的会员体系。

线上商务平台

通过美团你团购，抖音团购，大众点评和支付宝团购等电子商务平台，形成下午茶+清吧模式的日常消费人群覆盖。

全媒体平台

通过抖音视频，网红达人，微信视频号推广，小红书图文种草，抖音直播等新媒体平台，吸引更多年轻的客群前来打卡，扩大宣传。



投资估算

莲LIT餐吧投资估算表

序号	投资分项	占地面积 (m ²)	投资金额(万元)	备注
1	室内餐吧清吧 公共区域&包间	300	160	含办公区域/公共卫生间/包间/厨房 /灯光秀/音响等设备
2	网红休闲露台	278	45	露台灯光+桌椅设备+装饰摆件
3	办公室	-	8	电脑、投影、会议室等
4	前期工资	-	20	运营团队/公关团队/资源团队/厨房 团队/食宿/培训前期
5	开业宣传	-	5	制作+宣传(含系统搭建费用)
6	答谢会	-	10	答谢会(多次)/现场礼包+消费
7	第一年房租	-	25.8	57元/m ² (包含商场管理费用及商 场活动筹划费用)实际收租面积378, 可用面积 (包含赠送的露台) 共 570平左右
8	备用金	-	27	增加项目抗风险能力, 调拨后, 在 正常经营时需补足。
合计			300.8	

收益测算

包厢类型	数量（间）	最低平均消费 （元/次/桌）	单次消费总价 （元）	平均翻台率 （次/天）	运营收益（万元）
大厅座位	11	199	2189	3.00	197.01
卡座	9	699	6291	1.50	283.095
包间	3	1888	5664	1.00	169.92
合计收益					650.025
按照餐吧行业的平均收益率（40%）					260.01

运营测算

运营项目	运营费用（万元）	备注
人力成本	48	计划招聘8个人管理，每人按照绵阳平均偏上工资标准：5000元/人，包含工资社保等费用
办公开销	26	年度办公场地租赁费用、水电开销
场地摊销	41	总的投资成本按照5年折旧摊销
市场费用	65	销售平台推广费用
二次消费成本	65	酒水，饮料和服务消费成本
其他费用	5	其他费用
合计	250	



投资回报



莲LIT 餐吧预估投资300万元，年经营收入可达650万元，年经营成本约为250万元，预期1年收回成本。

1	项目总投资	万元	300.80
2	年经营收入	万元	650.03
3	年经营成本	万元	250.01
4	税前（毛）利润	万元	400.02
5	所得税	万元	100.01
6	税后（净）利润	万元	300.02
7	税前收益率	%	133%
8	税后收益率	%	100%
9	税前投资回收期	年	0.75
10	税后投资回收期	年	1.00

INTERIOR DESIGN

期待合作 谢谢大家

单击此处输入你的正文，根据需要可酌情增减文字，以便观者可以准确理解您所传达的信息。

设计师：稻小壳

绵阳莲 Lit 餐饮娱乐有限公司

