

年轻人的潮饮加油站

奶茶价喝鸡尾酒，一杯解锁轻情绪微醺，打造年轻人触手可及的日常微醺生活方式。



商业计划书

探索平价酒精饮品的蓝海市场新机遇



2026.06

项目路演 · 融资计划 · 市场分析

CONTENTS

01. 项目摘要

核心浓缩，三分钟看懂全貌，快速把握项目核心价值与发展方向。

02. 市场痛点

深度剖析传统模式的效率困境，精准捕捉用户未被满足的真实渴望。

03. 解决方案

打破行业常规思路，用创新技术与服务模式，为用户创造独特价值。

04. 产品矩阵

构建核心拳头产品，辅以多元品类补充，形成完整的产品生态闭环。

05. 市场前景

瞄准万亿级蓝海赛道，抢占市场先机，迎接行业爆发带来的新机遇。

06. 竞品分析

对比市场现有玩家，明确差异化竞争优势，阐述我们如何脱颖而出。

07. 商业模式

设计清晰、可持续的盈利路径，构建多方共赢的商业价值体系。

08. 运营规划

制定从试点验证到规模化扩张的完整蓝图，保障项目稳步落地执行。

09. 团队介绍

汇聚行业顶尖人才，用专业能力与丰富经验，诠释项目成功的必然性。

10. 融资诉求

明确融资计划与资金用途，期待与投资人携手，共创商业未来。

01. 项目摘要：重新定义年轻人的微醺时刻

市场洞察：情绪消费下的需求缺口

当代年轻人偏爱即时性的情绪消费，对外卖酒水需求旺盛，但传统酒吧鸡尾酒定价偏高、消费门槛高，难以满足日常高频、便捷的饮用需求。而传统酒垂外卖的红、啤、洋、白又满足不了多样化的口味需求。

核心方案：鸡尾酒+现打鲜啤，年轻人的潮饮加油站

以外卖为核心渠道，主打高性价比鸡尾酒，现打鲜啤，将价格拉至日常饮品消费区间，降低消费门槛；同时搭配咖啡、奶茶、小吃等热门产品线，丰富品类结构，覆盖更多消费场景。

模式优势：轻资产易复制，边际成本递减

采用轻资产运营模式，无需大面积堂食空间，运营门槛低、扩张速度快。随着规模的持续扩大，批量原料采购成本和产品配方优化可进一步下探，利润空间随之稳步提升。

目标用户：精准锁定年轻日常微醺群体

聚焦年轻消费群体，满足其居家休闲、朋友小聚、职场解压及轻社交等多元化的日常微醺需求，打造触手可及、无负担的“轻饮酒”生活方式。

02. 行业&用户痛点：微醺的渴望与现实的骨感



价格门槛高

传统鸡尾酒定价远超日常饮品预算，现打鲜啤多在夜市和餐饮门店，单次消费成本高，难以成为大众消费者的高频选择。

场景受限

线下酒吧场景固定且有社交压力，大餐饮门店有消费门槛，年轻人更习惯线上下单，在宅家、聚会等私密场景饮用。

品类单一

纯酒水项目复购有限，标品利润空间低，消费群体单一，无法满足多用户、全时段、多场景的需求。

模式过重

同类项目多依赖重资产实体店运营，投入大、利润低、回本慢，缺乏轻量化模式，难以快速拓店扩张。

03. 解决方案：打造“平价微醺+常规茶饮”双引擎



通过多元化的产品组合，覆盖全天候消费场景，兼顾“微醺”的情绪价值创新与“茶饮”、“小食”的传统价值，构建稳健的单店盈利模型。



核心主打：现调鸡尾酒+现打精酿啤酒

将售价压缩到日常无痛消费区间，彻底降低年轻人的微醺消费门槛，让“随时随地小酌一杯”成为日常，快速切入大众消费市场。



品类补充：咖啡、经典奶茶、小食

覆盖早餐、下午茶、夜间等全时段消费场景，丰富产品结构，有效提升单店的营收上限与顾客复购率，保障门店稳定客流。



模式创新：极简标准化运营

操作流程高度标准化，无需专业调酒师，新人培训即可上岗。极简的运营体系大幅降低管理成本，为全国快速复制扩张提供可能。

04. 产品矩阵：颜值与口感并存



色彩缤纷的包装设计，将“微醺”概念具象化，打造年轻群体喜爱的社交饮品新体验。

🍹 核心产品：多口味鸡尾酒、现打鲜啤

多口味选择

覆盖果味、经典等多元风味，口感顺滑不刺激，低度数更适配大众饮用场景。

标准化出品

无需专业调制，固定配比，从原料到灌装全程严控，确保每一杯的品质稳定如一。

强社交属性

高颜值撞色包装设计，自带“出片”效果，激发用户拍照分享欲，拓宽传播边界。

☕ 辅助品类：咖啡、奶茶、小食

严选品质基底

甄选优质产区现磨咖啡豆与新鲜奶源，以高标准夯实基础饮品的口感与口碑。

丰富产品维度

提供经典款满足日常需求，结合季节限定款制造惊喜，覆盖更多元的消费偏好。

05. 市场前景：万亿赛道的新蓝海



年轻群体的聚会与社交需求持续升级，“酒水+茶饮”的复合消费场景正成为连接情绪价值与即时满足的最佳载体。



锁定核心：18-35岁情绪消费主力军

以大学生和职场青年为核心客群，他们追求情绪解压与休闲社交，是外卖饮品市场的绝对消费主力，需求稳定且高频。



风口已至：“微醺经济”引爆线上增长

低度酒、口味丰富的酒水成新消费风口，线上外卖酒水订单连年攀升，用户对酒水外卖的接受度与复购率均处于高位。



蓝海机遇：双轮驱动抢占万亿市场

饮品外卖市场体量庞大，创新“酒水+茶饮”的组合模式，可同时切入茶饮与酒水两大高潜力赛道，拓宽盈利边界。

06. 竞品分析：我们如何填补市场空白



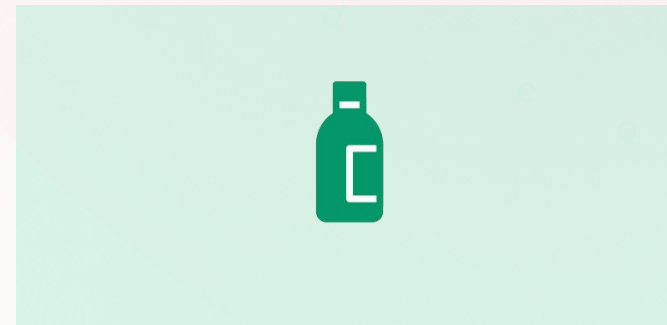
线下酒吧/清吧

氛围强但价格高、场景受限。我方以**平价定价+外卖模式**，打破空间限制，让用户随时随地享受微醺。



传统预调酒、啤酒

口味单一、度和温度没有专业把关，整体感官一般。我方以**专业配比**，品酒师调酒师**精选菜单**，满足用户的所有需求和享受。



商超高价瓶装酒

品牌成熟但性价比低、非现饮。我方以**奶茶定价做现售体验**，口感新鲜，性价比直接碾压传统瓶装酒市场。

核心洞察：我们不与传统业态正面竞争，而是兼顾“高性价比、特色、多品类、易运营”四大优势，精准切入并填补了平价、现制、外卖鸡尾酒这一空白的细分市场。

07. 商业模式：清晰的盈利路径

¥ 多元营收结构：主次分明，互补增效

以鸡尾酒和现打鲜啤为主力盈利核心，依托高复购率奠定利润基础；同时搭配奶茶、咖啡等茶饮作为增收补充，有效承接日常流量，显著拉高客单价与订单量。

🏷️ 亲民定价策略：对标茶饮，降低门槛

鸡尾酒定价直接对标主流奶茶品牌，鲜啤9.9一杯，消除消费顾虑，让用户“敢下单、愿复购”；茶饮类产品则严格跟随市场平价标准，保证价格竞争力，牢牢抓住大众消费心智。

📈 成本优势逻辑：规模集采，摊薄成本

单店运营成本控制在中等水平，随着门店规模扩张，通过集中式集采大幅提升供应链议价能力，实现原料与运营成本持续下降，形成“开店越多，利润越厚”的良性循环。

🛒 轻量化渠道模式：聚焦外卖，灵活低耗

以外卖平台为核心渠道，搭配小店或档口式经营，无需高额堂食装修与租金成本，极大降低了启动与运营风险。渠道灵活高效，能快速渗透不同区域的消费市场。

08. 运营规划：从0到1，从1到N

01. 夯实基础：模式闭环已跑通

已完成核心产品选品、上下游供应链深度对接，并搭建标准化的产品制作流程，验证了单店模型的可行性与盈利性，实现商业模式闭环。

02. 短期深耕：6-12个月试点与优化

试点落地打磨

开设首批试点门店，全流程打磨外卖运营细节，沉淀服务标准。

供应链体系升级

完善集采与配送链路，提升履约效率，为后续批量拓店筑牢根基。

线上引流蓄水

依托外卖平台精准引流，积累用户数据，优化线上运营策略模型。

03. 长期愿景：规模化复制与生态构建

发挥“低门槛、易复制”的核心优势，通过区域批量拓店或开放合作模式，快速扩大市场占有率，形成品牌规模效应，构建行业竞争壁垒。



依托高效的外卖配送体系与标准化服务，将产品快速送达用户手中，是实现规模化扩张的关键支撑。

经营数据：可预期的增长模型



单店日均订单

依托微醺酒水与茶饮的双品类组合策略，精准覆盖多元消费场景，预计单店日均订单量可达**200+**单，客流结构稳定且充沛。



大众友好的客单价

通过成本控制与产品结构优化，将人均消费稳定控制在**35-45**元区间，贴近日常茶饮消费习惯，极大提升了用户的接受度与消费频次。



稳定的用户复购率

兼具“情绪消费”的社交属性与“日常茶饮”的刚需属性，形成用户粘性闭环，预计整体复购率可稳定在**45%**以上，用户留存表现优异。



显著的规模效应红利

随着门店网络的扩张，原材料集中采购成本预计下降**15-20%**，供应链效率提升，将直接带动单店利润率显著增长，盈利模型更具韧性。

注：以上为基于行业数据与模型测算的预期值，实际经营数据将在试点运营阶段进一步验证与迭代优化。

9.核心团队：为成功而生



管理团队

上海o2ocloud



运营团队

前酒垂区域top1团队，连锁门店300+
单店营收50w+



招商团队组建中

欢迎加入

“组建一支懂市场、懂运营、懂供应链的实战型团队，以专业能力为项目的成功保驾护航。”

10. 融资/合作诉求：携手共创未来



战略融资规划

计划融资**1000万元**，资金将重点用于核心业务的扩张与能力建设，确保每一分投入都能转化为企业的核心竞争力。

40%

供应链优化升级

30%

试点门店拓展

30%

运营与团队建设

核心目标：快速扩大门店规模，发挥集中采购的成本优势，迅速抢占区域市场份额，构建品牌护城河。



开放加盟与区域合作

提供灵活的合作方案，涵盖单店加盟与区域代理模式，低门槛准入，标准化流程让合作伙伴快速上手，轻松开启创业之路。

标准化输出

从选址到运营，全流程SOP规范，降低经营风险。

供应链共享

共享总部规模化采购渠道，享受极具竞争力的低价成本。

全方位赋能

专业团队驻店指导，外卖运营帮扶，持续盈利支持。

合作愿景：携手合作伙伴共享新兴市场红利，通过标准化体系与资源整合，实现品牌与加盟商的共赢发展。

仅限 18 周岁以上成年人饮用，请勿过量饮酒，酒后不开车。

THANK YOU

期待与您携手，共创微醺新未来



联系人: [Rain]
项目负责人 / 品牌主理人



电话: [13177109527]
工作日 9:00 - 18:00 咨询



邮箱: [rain@o2ocloud.com]
欢迎发送合作提案