

# “禾风牧语生态鸡煲药膳土鸡火锅”

## 全国 LP 合伙人招募及项目落地执行方案

### 一、项目核心亮点

本项目由城口县亿品农业发展有限公司发起，联合河南亿城鹅业云科技有限公司、河南惠乾农业科技有限公司共同打造，依托三家发起方作为 GP 的资源整合能力，以“生态药膳土鸡火锅”为核心产品，布局全国餐饮市场。项目优势显著：

**全链条支持：**涵盖技术菜系研发、营销策划培训、供应链保障及品牌授权，提供全程保姆式服务，降低合伙人运营风险。

**灵活投资模式：**针对全国 694 座城市（4 个直辖市、293 个地级市、388 个县级市）设计旗舰店、标准店、店中店三类门店，投资金额从 5 万至 80 万不等，适配不同资金实力的合伙人。

**高回报保障：**投资回报率稳定，4-6 个月即可回本，年分红托底 50%，不足部分由 GP 股东补贴，超 50%按实际收益计算，每年 6 月 30 日、12 月 30 日两次分红，收益明确且稳定。

**广阔市场空间：**按全国布局规划，每日土鸡需求达 124.92 万只（旗舰店）+156.42 万只（标准店）+1023.84 万只（店中店），市场需求旺盛，且采用会员制锁定消费者，保障长期客源。

### 二、全国布局规划

#### （一）门店类型及落地标准

门店类型	面积要求	单店投资	落地数量	核心功能
旗舰店	260-300 m <sup>2</sup>	50-80 万	694 家（每城市 1 家）	品牌形象展示、区域运营中心，可辐射周边市场
标准店	100-130 m <sup>2</sup>	8-12 万	2844 家（每县 1 家）	下沉县域市场，满足当地主流消费需求
店中店	15-30 m <sup>2</sup>	5-8 万	56880 家（每县 20 家）	轻资产快速渗透，布局商场、社区、写字楼等流量场景

## （二）区域覆盖策略

**省级层面：** 优先覆盖经济发达省份（如广东、江苏、山东等）及人口密集地区，打造区域样板市场，再逐步向全国 34 个省级区划单位扩散。

**地级层面：** 以 293 个地级市为核心节点，每个地级市至少布局 1 家旗舰店，作为区域业务拓展的枢纽，带动周边县级市场发展。

**县级层面：** 在全国 2844 个县级行政区划单位，每县布局 1 家标准店+20 家店中店，实现县域市场全覆盖，挖掘下沉市场潜力。

## 三、LP 合伙人招募方案

### （一）招募对象

认可项目商业模式、品牌理念，具有一定投资能力的个人或企业。

具备餐饮行业运营经验者优先，无经验者可通过公司培训快速上手。

拥有本地资源（如商铺资源、人脉资源、流量渠道等）者优先，利于门店快速落地和运营。

## （二）股份发行及权益

**股份设置：**发行 1000 股 LP 股份，每股投资 3000 元，单人/单企业认购股份数量不限，总投资金额=认购股数×3000 元。

**股东权益：**

- a. 分红权：按持股比例享受年收益分红，托底 50%，超 50%按实际收益计算，每年两次分红（6 月 30 日、12 月 30 日）。
- b. 资源支持：免费获得公司提供的品牌授权、技术培训、营销方案及供应链支持。
- c. 退出机制：合作周期 1 年起，满 1 年后可申请退出，公司按协议原价回购股份（具体条款以合同为准）。

**权利限制：**LP 股东仅享有分红权，不参与公司管理及决策，确保 GP 股东对项目的统一运营和把控。

## （三）招募流程

- 2. **咨询对接：**合伙人通过官方电话、微信公众号、线下招商会等渠道咨询项目详情，提交初步意向表。
- 3. **资质审核：**公司对意向合伙人的投资能力、本地资源等进行审核，1-3 个工作日内反馈审核结果。

4. **实地考察**：审核通过后，邀请合伙人实地考察公司总部、供应链基地及样板门店，深入了解项目运营模式。
5. **签约打款**：双方签订《投资合作合同》，合伙人按合同约定支付投资款，完成股份认购。
6. **培训赋能**：公司为合伙人提供为期 7-15 天的系统培训，涵盖产品制作、门店运营、营销技巧等内容。
7. **门店落地**：合伙人在公司指导下完成门店选址、装修、人员招聘等工作，公司提供全程协助，确保门店顺利开业。

## 四、项目落地保障体系

### （一）供应链保障

由城口县亿品农业主导，建立土鸡养殖基地，采用生态养殖模式，确保食材品质安全，每日按需求向全国门店配送新鲜土鸡，保障供应链稳定。

与全国知名食材供应商达成战略合作，统一采购火锅配料、药膳食材等，降低采购成本，同时保证产品口味统一。

### （二）技术与研发支持

成立专业研发团队，持续研发新的鸡煲口味、药膳配方及周边产品，每季度推出新品，保持市场竞争力。

为门店提供全套技术培训，包括食材处理、烹饪工艺、品质把控等，确保每一家门店都能做出符合品牌标准的产品。

### （三）营销与运营支持

**品牌营销：**全国统一进行品牌宣传，通过电视、网络、短视频平台等渠道投放广告，提升“禾风牧语”品牌知名度。

**本地运营：**为每一家门店量身定制营销方案，包括开业活动、节日促销、会员维护等，帮助门店快速打开本地市场。

**数字化管理：**搭建全国统一的数字化运营系统，实现门店收银、库存、会员数据的实时同步，方便合伙人远程监控门店运营情况，公司也可通过系统及时提供运营指导。

#### **(四) 风险管控**

**投资风险：**通过托底分红机制保障合伙人收益，若年分红不足 50%，由 GP 股东补贴，降低投资风险。

**运营风险：**公司提供全程保姆式服务，从门店选址、装修到开业后的运营管理，均有专业团队指导，及时解决运营问题。

**市场风险：**持续关注餐饮市场动态，根据消费者需求变化调整产品和营销策略，保持项目的市场适应性。

### **五、项目发展目标**

**短期目标（1-2 年）：**完成全国 30% 城市的门店布局，即 200 家旗舰店、800 家标准店、17000 家店中店落地，发展 LP 合伙人 500 名，实现年销售额 50 亿元。

**中期目标（3-5 年）：**实现全国 694 座城市门店全覆盖，完成 694 家旗舰店、2844 家标准店、56880 家店中店的布局，LP 合伙人达到 1000 名，年销售额突破 200 亿元，成为全国生态鸡煲火锅领域的领导品牌。

**长期目标（5年以上）：**依托品牌优势和供应链资源，拓展产业链上下游，开展土鸡深加工、预制菜等业务，实现多元化发展，打造全国知名的农业+餐饮一体化品牌。

## 六、合作咨询方式

官方电话：18290281301

微信公众号：禾风牧语生态鸡煲（扫码关注获取更多项目资料）

公司地址：河南省南阳市南召县南河店镇

招商会时间：每月 15 日、30 日在公司总部举办线下招商会，欢迎意向合伙人报名参加。

我们诚挚邀请有志之士加入“禾风牧语”项目，与三家实力企业携手，共享生态餐饮市场的巨大红利，实现互利共赢！