邻家小灶·社区食堂商业计划书

广州邻家小灶餐饮管理科技有限公司（筹）

一、项目概述

1.1 项目背景

随着城市化进程加快，社区居民对便捷、实惠、健康的餐饮需求日益增长。本项目旨在打造"邻家小灶·社区食堂"品牌，通过创新的众筹模式和称重计费方式，为社区居民提供高性价比的一日三餐服务。

1.2 项目定位

- **品牌名**：邻家小灶·社区食堂
- **公司名**：广州邻家小灶餐饮管理科技有限公司（筹）
- **类型**：社区共享餐厅
- **面积**：约 150-250 平方米
- **服务对象**：周边社区居民、工厂及企事业单位员工
- **服务规模**：覆盖 1000-2000 人
- **经营模式**：早餐自助 + 中晚餐称重计费

1.3 核心理念

"让每一餐都实惠，让每一口都放心"

1.4 项目主体

- **公司名称**：广州邻家小灶餐饮管理科技有限公司（筹）
- **注册资本**：100 万元
- **董事长**：申建华（本人）
- **成立形式**：有限责任公司

二、股权架构设计

2.1 公司顶层架构

广州邻家小灶餐饮管理科技有限公司（筹）（注册资本 100 万元）

股东角色	出资额	股份比例	职责定位
董事长（本人）	20 万元以上（实物出资）	**20%**	战略决策、资源整合、总协调
总经理	10 万元	**10%**	项目拓展、模式完善、菜品研发
工程总监	10 万元	**10%**	工程设计与监理、装修管理
财务总监	10 万元	**10%**	采购、物流、核算部门管理
财务投资人（LP）	100 万元	**20%**	纯财务投资，不参与日常经营，保本
战略投资人（预留）	-	**30%**	未来引入，为上市退出做准备
合计	**150 万元**	**100%**	

说明：注册资本 100 万元，全额实缴。财务投资人 LP 出资 50 万元占 20%，共筹 5 份，每份 10 万元占 2%，保本金不亏，如 3 年内项目失败，GP（管理团队）按股权比例补足赔偿。预留 30%战略股份用于未来引入上市公司或有上市计划的公司，为上市退出做准备。

2.2 股东职责与薪酬

董事长（项目召集人）— 20%股份

- **出资方式**：本人已投入 20 万元以上的餐厅资产作价入股
- **核心职责**：公司战略方向制定、关键资源对接、重大事项决策、监督总经理工作
- **权利**：一票否决权（重大事项）、董事会席位、重要 GP 任免权
- **薪酬**：不拿工资

总经理 — 10%股份，专职

- **出资额**：10 万元
- **核心职责**：项目拓展、模式完善、菜品研发、组建并管理团队
- **考核机制**：年度业绩对赌，未达标股份稀释
- **薪酬**：不拿工资或只拿基本工资 3000 元/月

工程总监 — 10%股份，专职

- **出资额**：10 万元
- **核心职责**：餐厅空间规划、厨房设计、装修监理、制定门店装修标准手册
- **薪酬**：不拿工资或只拿基本工资 3000 元/月

财务总监 — 10%股份，专职

- **出资额**：10 万元
- **核心职责**：采购管理、物流管理、核算部门、资金管理、税务筹划
- **薪酬**：不拿工资或只拿基本工资 3000 元/月

财务投资人（LP）— 20%股份

- **出资额**：100 万元（共 5 份，每份 20 万元占 2%）
- **性质**：纯财务投资
- **保障**：保本金不亏损，如 3 年内项目失败，GP 按股权比例补偿。
- **权利**：财务知情权（月度报表）、分红权、重大事项投票权
- **限制**：不参与日常经营
- GP：包括董事长、总经理、工程总监、财务总监

战略投资人（预留）— 30%股份

- **引入时机**：第 3-5 年，战略机遇期
- **目标对象**：上市公司或有上市计划的公司
- **合作目的**：为上市退出做准备
- **估值预期**：按年净利润 5 倍估值
- **释放方式**：预留的 30%分阶段释放。

三、单店众筹模式

3.1 单店股权架构

股东类型	出资额	单店股份	权益	风险承担
总公司	10 万元	**20%**	品牌+管理+供应链	承担
督导	5 万元	**15%**	经营权+分红	承担
店长（厨师长）	5 万元	**25%**	管理权+分红	承担
众筹股东	30 万元	**30%**	消费额+分红	不承担
员工分红	-	**10%**	分红奖励	不承担
合计	**50 万元**	**100%**		

说明：督导由总公司委派，负责店铺开发及经营管理，1 个督导可管理 3-5 家店铺。督导和总经理开始时可以是同一人，后期分开。店长即厨师长，负责日常运营。众筹 30 万元送 30%股份（不参与经营管理）。员工 10%股份为分红奖励，无需投资。

3.2 众筹方案

- **招募对象**：周边工厂或企事业单位老板、管理层、员工有一定规模。
- **加入门槛**：充值 3 万元
- **回报方案**：
  - 消费额度：送 4 万元消费额，12-18 个月返还
  - 使用方式：可用于企业团餐或由员工消费
  - 股份赠送：3%（无需额外出资）
  - 分红权益：按股份比例参与年度分红
  - 风险保障：不承担经营亏损风险

四、产品与服务

4.1 经营模式

早餐（自助模式也可点餐）

- **价格**：10-15 元/人，
- **内容**：包子、馒头、粥、豆浆、鸡蛋、小菜、面包等
- **时间**：06:30 - 09:30
- **预估人次**：100 人次/日
- **日营业额**：1000 元

中餐/晚餐（称重模式）

- **价格**：2.98 元/两（非会员），2.58 元/两（充值会员）
- **内容**：荤菜 20-30 种，素菜 2-3 种，汤类（含糖水），主食米饭
- **时间**：中餐 11:00-14:00，晚餐 17:00-20:00
- **预估人次**：中餐 300 人次，晚餐 150 人次
- **人均消费**：15 元
- **日营业额**：6750 元

团餐外卖

- **服务对象**：周边工厂、企事业单位
- **配送方式**：集中配送
- **预估份数**：150 份/日
- **单价**：12 元/份
- **日营业额**：1800 元

4.2 菜品规划

早餐菜单（每日轮换）

- 主食类：白粥、小米粥、豆浆、牛奶
- 面点类：肉包、菜包、馒头、花卷、油条
- 蛋类：水煮蛋、茶叶蛋、煎蛋
- 小菜类：咸菜、腐乳、凉拌黄瓜等

中晚餐菜单（每日 20-30 种荤菜）

- **荤菜**（20-30 种）：红烧肉、糖醋排骨、宫保鸡丁、鱼香肉丝、清蒸鱼、卤鸡腿、梅菜扣肉、小炒肉、水煮肉片、酸菜鱼等
- **素菜**（2-3 种）：西红柿炒蛋、青椒土豆丝、蒜蓉西兰花等
- **汤类**（含糖水）：紫菜蛋花汤、玉米排骨汤、绿豆汤、银耳莲子汤等
- **主食**：米饭（免费或低价）

4.3 服务特色

1. **透明厨房**：明厨亮灶，顾客可见烹饪过程
2. **新鲜食材**：每日采购，保证新鲜
3. **营养搭配**：荤素均衡，汤类丰富
4. **快速出餐**：称重模式，即拿即走
5. **会员体系**：充值优惠，积分兑换

五、财务预测

5.1 首店启动资金

项目	金额（元）
装修费	150,000
厨房设备和厨具	100,000
桌椅	30,000
物业押金和预付租金	30,000
流动资金	90,000
合计	**400,000**

> **说明**：首店投资 40 万元。筹资 90 万元是计划首年开 3-4 家店的资金计划。

5.2 单店日营业收入预测

项目	人次/份数	单价	日营业额

项目	人次/份数	单价	日营业额
早餐	100 人次	10 元	1,000 元
中餐	300 人次	15 元	4,500 元
晚餐	150 人次	15 元	2,250 元
团餐外卖	150 份	12 元	1,800 元
合计			**9,550 元**

5.3 单店月度与年度收入预测

项目	日营业额	月营业额	年营业额
早餐	1,000 元	30,000 元	360,000 元
中餐	4,500 元	135,000 元	1,620,000 元
晚餐	2,250 元	67,500 元	810,000 元
团餐	1,800 元	54,000 元	648,000 元
合计	**9,550 元**	**286,500 元**	**3,438,000 元**

5.4 成本与利润预测

月度成本结构

项目	金额（元）	占比	说明
食材成本	143,250	50%	毛利 50%
房租	15,000	5.2%	200 平米
人工（6 人）	36,000	12.6%	含厨师、店长、服务员
水电燃气	15,000	5.2%	
管理费	14,325	5%	营业额 5%
其他杂费	5,000	1.7%	维修、耗材等
总成本	**228,575**	**79.8%**	
净利润	**57,925**	**20.2%**	

年度利润预测

情景	年营业额	年成本	年净利润
保守	300 万	240 万	60 万
中性	**343.8 万**	**274.3 万**	**69.5 万**
乐观	400 万	320 万	80 万

六、总公司收入与估值

6.1 总公司收入来源（50 家店规模，第 4-5 年）

收入类型	收入性质	计算方式	年收入
投资分店收入	投资性收益	50 店×单店净利润 70 万×20%	**700 万**
供应链收入	经营性收入	50 店×150 万进货量×10%加价	**750 万**
运营管理费	经营性收入	50 店×300 万营业额×3%	**450 万**
融资性收入	融资现金流	不纳入估值	**不计入**

6.2 总公司年收入结构

收入类别	包含项目	年收入
经营性收入	供应链收入+运营管理费	**1200 万**
投资性收益	投资分店分红	**700 万**
总公司纯利润	经营性收入+投资性收益	**1900 万**

说明： - 融资性收入为一次性现金流，不纳入年度收入计算 -

总公司纯利润=经营性收入（供应链+管理费）+投资性收益（分店分红）
- 供应链收入：50 家店×150 万进货量×10%加价=750 万

6.3 总公司估值（第 5 年）

估值基础	数值	估值倍数	公司估值
年纯利润	1900 万	5 倍 PE	**9500 万**

说明： - 估值按年纯利润的 5 倍计算 - 纯利润包括：投资性收益（700 万）+经营性收入（1200 万）=1900 万 - 融资性收入为一次性收入，不计入估值

七、融资规划

7.1 首轮融资（第 2 年）

- **时间：** 1 年后，不少于 3 家店，店面（店面设备流程定价）模式跑通后
- **估值：** 不低于 1000 万元
- **出让股份：** 预留股份的 10%
- **融资金额：** 100 万元
- **用途：** 计划第二年开 10 家店

7.2 第二轮融资（第 3 年）

- **时间**：第二年积累运营数据后，开店数据不低于 10 家，完善投融资模式
- **估值**：不低于 3000 万元
- **出让股份**：预留股份的 10%
- **融资金额**：300 万元
- **用途**：计划第三年开店 10-20 家

7.3 后续融资（第 4-5 年）

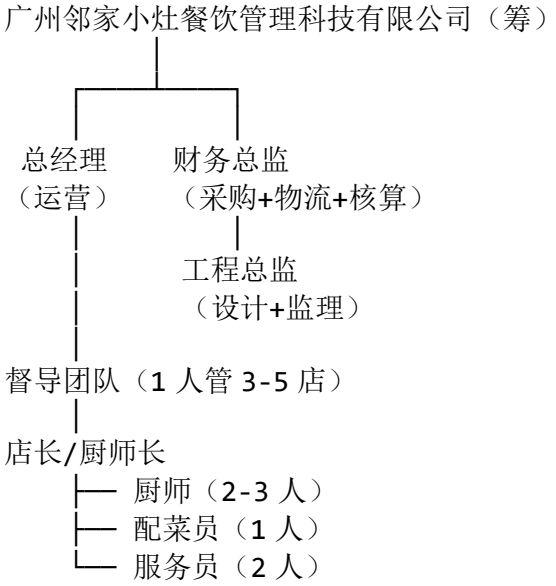
- **方式**：出售预留的 10%
- **目标**：5 年内目标开店不低于 50 家
- **估值**：按年纯利润的 5 倍计算
- 估值：1 亿元，再出售预留的 10%融资 1000 万元。

7.4 投资退出方式

1. **公司出售**：将公司整体出售给战略投资人或行业巨头
2. **被并购**：被上市公司或大型企业并购
3. **独立上市**：符合条件的独立 IPO 上市
4. 有好的现金流和利润，也可以不退出。

八、运营模式

8.1 组织架构



8.2 人员配置与薪酬（单店模型）

岗位	人数	月薪	备注
店长/厨师长	1	8000 元	单店运营
厨师	1	6000 元	
配菜	1	4500 元	
服务员	2	4000 元	
合计	**6 人**	**约 3.65 万/月**	

> **说明**：核心团队（董事长/总经理/工程总监/财务总监/督导）均不拿工资或只拿基本工资 3000 元/月，主要依靠股权分红获得收益。

8.3 督导管理模式

- **督导职责**：店铺开发、经营管理指导、人员培训、品质管控
- **管理范围**：1 个督导管理 3-5 家店铺
- **督导投资**：每家店投资 5 万元，占 15%股份
- **与总经理关系**：开始时可以是同一人，后期分开

九、发展规划

9.1 四阶段发展战略

第一阶段：测试验证期（0-6 个月）

- **目标**：测试商业闭环，验证模式可行性，测试硬件、软件系统的合理性
- **任务**：具休任务包括
  - 开设首家”邻家小灶·社区食堂”
  - 完善菜品结构（20-30 种荤菜）
  - 优化称重计费流程
  - 建立供应链体系
  - 单店日营业额达到 6000 元以上

第二阶段：复制扩张期（6-12 个月）

- **目标**：新开 2-3 家店，积累运营数据
- **任务**：
  - 验证督导管理模式（1 人管 3-5 店）
  - 完善标准化运营手册
  - 建立培训体系
  - 探索众筹模式，众筹顾客模式

- 优化供应链成本
- 单店年营业额达到 300 万元

第三阶段：快速扩张期（2-3 年）

- **目标**：争取每月开 1-2 家店
- **任务**：
  - 建立区域管理中心
  - 完善人才梯队
  - 优化运营效率
  - 完善众筹模式
  - 年营业额突破 5000 万元

第四阶段：战略机遇期（第 3-4 年）

- **目标**：引进战略投资人，上市或被上市
- **任务**：
  - 整合或自建供应链
  - 收购或自建中央厨房
  - 引进上市公司战略投资人
  - 拓展外省市场，品牌合作加模模式
  - 目标：4 年内目标开店不低于 50 家

9.2 供应链与中央厨房规划

- **时间节点**：第 3-4 年
- **目标**：整合或自建供应链，收购或自建中央厨房
- **优势**：
  - 降低食材成本 5-10%
  - 统一品质标准
  - 提高配送效率
  - 减少单店人力成本
  - 增强品牌竞争力

9.3 战略投资人与外省拓展

- **时间节点**：第 4-5 年
- **目标**：引入战略投资人，利用成熟模式拓展外省市场
- **释放股份**：30%战略股份
- **估值基础**：年纯利润 1900 万×5 倍 PE=9500 万
- **目标对象**：上市公司或有上市计划的公司
- **合作目的**：为上市退出做准备

十、项目护城河

10.1 六大核心竞争力

1. 众筹开店+充值优惠，开业即回本

- 通过众筹模式招募周边企业老板/管理层，每户充值 3 万元送 4 万元消费额
- 12-18 个月返还，可用于团餐或员工消费
- 开业即锁定首批忠实客户，实现开业即回本

2. 建立以店长、督导为主的单店收入分配模式

- 店长（厨师长）投资 5 万元占 25%股份，享受经营分红
- 督导投资 5 万元占 15%股份，管理 3-5 家店
- 激励经营者做好经营，实现利益共享、风险共担
- 店长培训出店长，可享尝分红奖励。

3. 与中央厨房合作，净菜供应链管理

- 建立与中央厨房合作，实现净菜供应
- 减少店内工作量，降低人工成本
- 统一品质标准，提高运营效率

4. 引入自动化炒菜机器人，标准化出品

- 引入智能炒菜机器人，实现菜品标准化
- 减少厨房工作人员，降低人工成本
- 保证出品稳定，提高客户满意度

5. 菜品、配料标准化，减少大厨依赖

- 建立标准化菜品配方和配料体系
- 减少对专业大厨的依赖
- 降低人工成本，提高复制扩张能力

6. 直营模式，减少管理不规范

- 采用直营模式，统一品牌、统一标准、统一管理
- 避免加盟模式的管理不规范问题
- 保证品质稳定，维护品牌形象

十一、合伙人招募计划

11.1 创始合伙人团队

说明：除董事长（本人）外，其他均为创始合伙人。

创始合伙人招募岗位

岗位	出资额	股份	核心职责	任职要求
总经理	10 万元	10%	项目拓展、模式完善、菜品研发	5 年以上餐饮管理经验，熟悉标准化流程
财务总监	10 万元	10%	采购、物流、核算部门管理	财务专业背景，餐饮财务经验优先
工程总监	10 万元	10%	工程设计与监理、装修管理	装修设计或工程管理专业背景
财务投资人（LP）	100 万元	20%	纯财务投资	认可项目模式，保本金不亏。

合伙人权益

1. **股权分红**：按股份比例参与公司年度分红
2. **决策参与权**：参与公司重大决策，享有投票权
3. **信息知情权**：月度财务报表、经营数据透明公开
4. **退出机制**：公司出售、并购或上市时按股权比例退出

合伙人义务

1. **出资义务**：按约定出资额及时到位
2. **全职投入**：核心合伙人需全职投入项目（LP 除外）
3. **竞业禁止**：合作期内不得从事同类竞争业务
4. **保密义务**：对项目商业机密严格保密

十二、风险分析

12.1 主要风险

1. 市场风险

- **风险**：客流量不达预期
- **应对**：加强营销，拓展团餐业务，优化菜品结构

2. 运营风险

- **风险**：食品安全事故
- **应对**：严格品控，明厨亮灶，保险保障

3. 人员风险

- **风险**：核心人员流失

- **应对**：股权激励，梯队培养，基本工资保障

4. 资金风险

- **风险**：现金流紧张
- **应对**：预留流动资金，控制扩张节奏，融资补充

5. 竞争风险

- **风险**：周边新开餐饮店
- **应对**：提升服务品质，建立会员粘性，快速扩张占领市场

12.2 风险应对策略

1. **保险保障**：购买食品安全责任险、财产险
2. **合同约束**：与供应商、员工签订规范合同
3. **应急预案**：制定食品安全、消防、停电等应急预案
4. **定期复盘**：每月经营分析会，及时调整策略

十三、附录（待续）

13.1 众筹协议要点

1. 众筹股东权利义务
2. 消费额度返还方式
3. 分红机制
4. 退出机制
5. 风险告知

13.2 菜品标准化手册

1. 每道菜的标准配方
2. 烹饪流程
3. 出品标准
4. 成本控制

13.3 食品安全管理制度

1. 采购验收制度
2. 储存管理制度
3. 加工操作规范
4. 清洁消毒制度
5. 留样制度

13.4 相关法律法规

1. 《食品安全法》
2. 《餐饮服务食品安全操作规范》
3. 《公司法》
4. 当地餐饮行业管理规定

结语

“邻家小灶·社区食堂”通过创新的众筹模式和称重计费方式，将社区餐厅的建设与运营和周边企业、居民的利益紧密结合，既解决了启动资金问题，又锁定了首批忠实客户。

在专业的管理公司架构下，通过标准化的运营流程、严格的食品安全控制和高效的督导管理模式，有信心将”邻家小灶”打造成为社区居民信赖的”第二厨房”。

5 年目标：50 家店，年营业额 1.5 亿元，总公司年纯利润 1900 万元，估值 1 亿元！

期待与您携手，共创社区餐饮新模式！

本商业计划书仅供参考，具体实施需根据实际情况调整。 制定日期：2026 年 5 月