

路客酒店大堂 复合轻食咖啡项目

前台吧台一体化 · 咖啡 · 面包 · 特产 · 早餐
联营

外聘项目负责人招商方案 | 4万元投资启动 | 2026年度规划



实景呈现：自然原木风美学大堂空间

目录 CONTENTS

01 项目背景与定位：市场洞察与品牌愿景

02 一址多用：多元化业态融合规划方案

03 产品矩阵：特色饮品与烘焙产品组合

04 双方合作权责：分工明确与协作机制

05 投资预算：4万元启动资金详细拆解

06 营收预估：月度盈利模型测算

07 分润规则：收益分配与结算方式

08 回报测算：投资回收期与回报率

09 设备清单：核心器具与软装配置

10 运营保障：风险控制与应急预案



“打造高颜值、沉浸式的
咖啡休闲体验空间”

项目背景与定位

01 现状痛点：空间闲置与坪效瓶颈

路客酒店大堂约60m²，作为民宿大堂面积偏大，前台接待区长期闲置，空间利用率低；现有装修风格现代且保存完好，无需进行二次硬装改造，具备快速启动条件。

02 改造思路：零成本复用与场景再造

打破传统前台功能边界，将接待台与咖啡吧台融合，实现早餐、茶饮、烘焙及特产零售的空间复用。零装修投入直接盘活闲置区域，将被动空间转化为主动营收场景。

03 项目定位：复合型轻食咖啡联营档口

以酒店住客为核心流量基础，辐射周边社区散客，承接外卖订单，打造“酒店+社区”双客群驱动的轻食咖啡联营档口，构建高频消费的便民服务站。



实景展示：60m²现有大堂空间

装修风格现代简约，设施完备，可直接投入使用，大幅降低启动成本与周期。

一址多用：四大业态融合



咖啡奶茶

甄选现磨咖啡与特色奶茶饮品，大堂区域支持即点即取，同时提供客房配送服务，兼顾住客即时饮用与私密享受的双重需求。



面包轻食

每日现烤新鲜面包与轻食简餐，坚持每日换新。不仅满足住客早餐需求，更是午后休闲下午茶的绝佳选择，丰富餐饮体验。



特产零食

精选本地特色特产、网红包装零食及精美伴手礼。作为住客离店前的“最后一站”，满足旅客的伴手礼选购需求，提升消费体验。



早餐厅

早高峰时段大堂区域变身活力早餐厅，住客可凭早餐券享用自助早餐，也支持单点用餐，灵活适配不同住客的用餐习惯。

同一个60m²空间，早中晚全时段复用，坪效最大化。

产品矩阵



咖啡类

严选产地咖啡豆，现磨现萃。涵盖美式、拿铁、卡布奇诺等经典款，更有季节限定特调，满足日常提神与休闲味蕾。

奶茶类

甄选优质奶源与新鲜水果，打造原味奶茶、鲜果茶、手打柠檬茶等系列。口感醇厚，果香清新，是午后休闲的甜蜜选择。

面包轻食类

每日新鲜现烤，包含手工吐司、法式餐包、酥脆牛角包及低脂三明治。坚持每日换新，健康无添加，开启活力早餐时光。

特产零食类

汇集本地特色风味特产、精选网红包装零食及精美伴手礼礼盒。独具地域特色，是走亲访友与旅行纪念的优选好物。

合作模式 | 双方权责

外聘项目负责人（全额投资方）

- ✓ 全额承担4万元启动资金（含核心设备采购及首批原材料）
- ✓ 负责全套烘焙设备采购、原料供应及包装耗材持续供给
- ✓ 主导门店运营方案规划、产品研发创新、定价策略及员工培训
- ✓ 负责线上店铺搭建、社群运营及开业前期的市场推广投入
- ✓ 承担经营过程中的产品库存损耗、面包日清报废等成本风险

VS

酒店方（我方 · 零资金投入）

- ✓ 免费提供60m²酒店大堂闲置场地（精装修完工，设施完善）
- ✓ 全额承担门店运营期间产生的水费、电费等基础能耗费用
- ✓ 利用现有前台人员兼任收银导购，客房人员协助日常保洁
- ✓ 提供酒店现有收银系统支持，并负责门店环境卫生日常维护
- ✓ 全权负责办理营业执照、食品经营许可证及相关证件的年审

投资预算（4万元 · 项目负责人全额出资）

4万元

项目总投入资金，由外聘负责人全额出资，用于启动与运营筹备。

0元

酒店方以场地资源置换合作，不直接投入资金，提供经营场所与基础水电支持。



01. 核心硬件设施采购

涵盖咖啡茶饮全套专业设备、商用面包展示柜、特产陈列货架等，确保出品效率与店铺陈列美观度。



02. 首批货品与原材料

首笔进货款用于采购咖啡豆、鲜奶、烘焙原料及特色伴手礼等，保障开业初期货品充足，即买即有。



03. 运营物料与器具配置

购置专业吧台器具、定制品牌杯具、物料收纳系统及清洁耗材，打造标准化操作流程与整洁环境。



04. 软装氛围与推广预备

包含菜单立牌设计制作、氛围灯光软装升级，以及前期线上线下载推广引流预备金，提升门店吸引力。

备注：酒店现有大堂装修直接复用，无额外装修费用支出；所有设备资产归项目负责人所有，合作期满后可自行处置或带走，保障投资方权益。

营收预估（月度）

 **1200元/天**

堂食核心业务

涵盖早餐套餐、现萃茶饮及手工烘焙面包的组合销售，门店客流的主要来源。

 **1000元/天**

线上外卖渠道

覆盖咖啡、奶茶、定制面包礼盒及本地特产配送，拓展门店服务半径。

 **500元/天**

零售与伴手礼

特色零食、节日限定礼盒及烘焙原料周边销售，提升客单价与复购率。

日营收合计预估

¥ 2,700

月营收预估总额 (按30天计)

¥ 81,000

注：线上推广费用、第三方平台佣金将从当月总营业额中先行扣减后再进行利润分润；日常经营中产生的面包自然损耗由项目负责人统一承担并计入运营成本，确保营收核算的准确性。

分润规则（按品类差异化）

扣减线上推广费、平台佣金后，按品类分别核算，实现风险共担与收益共享。

咖啡奶茶饮品类

55% : 45%

酒店方收益 | 负责人收益

高频刚需品类，毛利稳定可控，是门店日常流量的基石，双方共同维护品质与服务体验。

面包烘焙轻食类

50% : 50%

酒店方收益 | 负责人收益

手工现制，受原料成本波动影响较大，采用风险共担模式，确保出品新鲜与品质可控。

特产零食伴手礼

30% : 70%

酒店方收益 | 负责人收益

流量型爆款商品，运营端承担主要营销推广与选品职责，享受更高分成以激励销售转化。

收益用途说明： 酒店方分成主要用于覆盖场地租金、基础水电能耗、日常保洁维护、基础人工成本及员工服务奖励等刚性支出；负责人分成则专项用于原料采购、包装物料、产品研发培训、日常运营管理及库存损耗补贴，确保产品品质与运营效率的持续提升。

投资人回报测算（项目负责人视角）

品类	预估月营收	成本率 / 预估成本	负责人分润比例 / 预估金额
咖啡奶茶	¥39,000	28% (¥10,920)	45% (¥17,550)
面包早餐	¥27,000	35% (¥9,450)	50% (¥13,500)
合计	¥81,000	¥27,870	¥41,550

¥1.37万 / 月

投资人预估月毛利

计算公式：总营收分润 - 货品成本支出

3-4个月

静态投资回本周期

基于4万元总投入与月毛利测算得出

40%+

投资人月度毛利率

扣除货品成本后的毛利占营收比例

备注：以上测算已扣除货品成本，尚未扣除线上推广费、平台佣金及运营杂费（预计每月约4-6千元），扣除后实际月净利约0.8-1万元，预计回本周期约4-5个月；项目首笔启动货品货款已包含在4万元总投资预算内，无需额外垫付。

设备清单总览（4万元投资构成）



01 咖啡吧台/接待台

前台即吧台，集成收银与出品操作区，功能合一，最大化利用空间，提升服务效率。



02 咖啡桌及吧台

大堂休闲区配置原木小圆桌与舒适座椅，营造轻松惬意的社交环境，适合小憩与洽谈。



03 阳光伞+外摆桌椅

门店入口设置户外休闲区，遮阳伞搭配原木桌椅，打造自然通透的休憩空间，吸引客流。



04 特产零食货架

中岛区域设置陈列架，集中展示本地特产与网红零食，丰富消费品类，增加额外营收。



05 早餐厅餐桌椅

专为早高峰时段设计的用餐区，简约时尚的桌椅布局，满足快速用餐需求，提升翻台率。



06 器具杯具软装

甄选高颜值咖啡杯具、创意菜单立牌及绿植点缀，提升空间美学质感与顾客用餐体验。

设备资产归项目负责人；原有大堂装修与前台吧台保留复用，有效控制初期投入成本，实现快速启动。

设备明细 ① 核心操作区



咖啡吧台 / 接待台

- 一体化设计：前台接待与咖啡制作无缝衔接，优化服务效率
- 功能集成：配备专业收银终端、商用咖啡机及多功能饮品操作台
- 展示收纳：嵌入式恒温面包展示柜，兼具美观展示与保鲜功能
- 材质工艺：北美黑胡桃原木柜体搭配黑色石英石台面，质感高级



咖啡桌及吧椅组合

- 空间布局：大堂规划2-3组原木小圆桌，适配流畅的空间动线
- 舒适体验：实木圆桌搭配高回弹软包圈椅，兼顾支撑与舒适度
- 多元场景：灵活满足顾客等候、简餐享用及移动办公的需求
- 氛围营造：温润木质肌理与柔和软装呼应，打造静谧雅致空间

设备明细 ② 外摆与陈列



阳光伞+外摆桌椅

门店入口专属外摆组合，配备遮阳伞打造舒适户外空间。晴天可有效吸引客流，作为下午茶休闲区，提升到店率与消费体验。



特产零食货架

中岛区域配置多层木质货架，集中陈列特色零食与伴手礼。丰富店内商品品类，满足顾客礼品需求，打造多元化营收增长点。



早餐厅餐桌椅

专为早高峰设计的4-6人位组合，兼顾舒适度与空间利用率。合理的布局适配晨间客流高峰，保障用餐体验与翻台效率。

运营要点

每日换新

面包轻食坚持每日换新上架，确保食材新鲜度与口感。当日未售完产品损耗由项目负责人承担，严格执行“日清日结”原则，从源头把控品质，杜绝隔夜产品，保障顾客入口的每一口都是极致新鲜体验。

线上推广

前期推广成本由项目负责人投入，费用从营业额中优先扣减后再进行利润分润。通过抖音、小红书、大众点评等线上渠道进行内容种草与团购引流，结合私域社群运营，实现线上引流、线下转化的闭环，快速打开市场知名度。

住客协同

将面包咖啡打包纳入客房增值套餐与早餐券体系，有效提升房型溢价空间。同时联动前台与客房服务人员兼顾饮品点单，深度融合酒店住宿场景，打造“住宿+餐饮”的一站式消费体验，最大化挖掘住客消费潜力。

营业时间：早7:00 – 晚22:00（早餐厅时段：7:00 – 10:00） | 门店全时段开放，覆盖早餐、下午茶及晚间休闲时段，无缝衔接住客与周边白领的消费需求，最大化延长经营时长，提升营收机会。

风险与保障

主要风险与应对策略



面包损耗管控

项目负责人全权承担每日换新与报废成本，彻底免除酒店库存积压与损耗亏损风险。



淡旺季客流对冲

依托酒店外摆空间拓展体验区，同步开通外卖业务，有效补充淡季客流，稳定营收。



合规经营保障

酒店方提供完备合规资质，严格执行食品卫生标准，确保经营全程合法合规无隐患。



轻资产低门槛

仅需4万元启动资金，核心设备可灵活移用，大幅降低前期投入，投资风险可控。

全方位保障机制



轻资产启动，灵活配置

4万元超低启动资金，核心设备可灵活移用，无大额固定资产投入，投资风险降至最低。



零库存压力，损耗全担

由项目负责人全权负责供货与损耗承担，酒店端无需备货，彻底规避库存积压与过期损失。



员工分红，利益深度绑定

推行业绩分红激励机制，将个人收益与门店业绩直接挂钩，充分调动服务积极性与主动性。



一址多用，多元增收对冲

融合堂食、外卖、外摆等多元消费场景，构建多重收入渠道，有效对冲市场波动风险。

4万元启动，让60m²大堂变成持续现金流

酒店零投入零装修，外聘负责人投设备+首笔货款，约3-4个月回本

路客酒店大堂复合轻食咖啡联营项目 · 期待合作