

HUA DIAO CHICKEN 听林里·花雕醉鸡

爆款快餐单品
掘金高校餐饮市场



花雕醉鸡
Hua Diao Chicken

市场分析

Hua Diao Chicken.

● 市场需求高

每所高校周边都存在几家重庆鸡公煲和黄焖鸡，而花雕醉鸡正是在这两者的基础之上做了产品升级，打造出市场稀缺性

● 跨越存活周期

市场上现存的花雕醉鸡门店的生命周期均在4-5年

● 产品口味好

口味重辣偏甜，符合年轻人的偏好，反复激发食欲，复购频次高

● 客单价低

人均30元就能吃饱吃好，符合年轻人的消费水平

BRAND
MANUAL



EARNES
DO CHICKEN

• HUA DIAO CHICKEN •

传统的花雕醉鸡

产品对厨师依赖度高、口味不稳定、环境陈旧无体验感

听林里花雕醉鸡要做的是
超越市场的升级版花雕醉鸡！

独家食材+浓郁口味+轻社交环境=高复购率





Hua Diao Chicken.

听林里

花雕醉鸡

Hua Diao
Chicken

—— 主推爆品

听林里·花雕醉鸡，精心挑选优质食材，传承古老技艺，把醇厚的陈年花雕酒的香味和鲜嫩鸡肉的味道完美地融合在一起。**每一份花雕醉鸡，都是秘制的配方精心腌制、猛火现炒**，做出来的鸡肉，肉质嫩滑、香气四溢、回味无穷。

听林里花雕醉鸡创新了酒糟工艺、鸡肉预处理工艺等，让花雕醉鸡实现制作技艺标准化的同时，风味更上一层楼。



听林里 焖烧鸡 Hua Diao Chicken

—— 主锅2号爆品

作为主锅2号爆品——焖烧鸡，让顾客有更多的味型选择！
完全不同于花雕醉鸡的香辣酒香味型，焖烧鸡源自重庆江湖菜，**风味麻辣复合浓香，更突出的味感是酱香回甜**；细品带有仔姜的清香、鲜椒的鲜辣、豆酱的陈香、花椒的椒麻，极致浓郁、香的醇厚，令人记忆深刻。

在和花雕醉鸡主锅的同等售价下，焖烧鸡毛利理论值高0.5%。焖烧鸡所用食材、制作流程与花雕醉鸡有90%相同，后厨可轻松顺畅出餐！





Hua Diao Chicken.

听林里 番茄鸡

—— 酸甜味型主锅

作为不辣味型的主锅，适合完全不能吃辣的顾客。

番茄鸡，精选自然成熟的番茄，搭配浓郁的秘制酱汁，入锅猛炒，酸香随热气蒸腾，裹满每一块鸡肉。添汤慢煲，让番茄的酸甜与鲜红椒的清香缓缓渗入鸡肉的肌理，煲至汤汁浓郁，又留果肉清鲜。

上桌时砂锅仍在沸腾，汤汁红亮浓稠，鸡肉软糯脱骨，香味酸甜浓郁。先舀一勺金红的汤汁浇在米饭上，米粒吸饱酸甜鲜香，超级下饭开胃，吃了还想吃！





• 玫瑰肉松油条

Rose sesame seed fried dough sticks



• 薄荷千丝蒜香小排

Mint Thousand-Thread Garlic-Scented Pork Chops



• 沙律玉米烙

Salad Corn Pancake



• 酥肉与虾片

Fried pork and shrimp crackers



听林里·花雕醉鸡 门店设计

- 暖色调原木风
适合过生日、聚会，有社交属性



• 品牌理念

“听林里·花雕醉鸡”希望能打造一个“躲进林里，醉一会”的用餐环境。希望走进“听林里”的食客，能暂时把烦恼、焦虑、内耗抛在一边，在享受美食的过程中，感受生活的愉快。

单店日翻台

7^轮

单店日排队

110^桌



外省门店火爆营业中



30^元 客单价高校爆款单品王

单店最高日翻台**8^台** 日接待**165^桌**

用户满意度**4.8^分** 好评率**98%以上**

超强的产品力

吃了还要吃 还要一直吃

独特味型、新颖的花雕醉鸡，好吃下饭，成为鸡煲产品佼佼者
主锅+配菜+小吃，产品标准化程度高、颜值高、操作简单、去厨师化
主产品口味重辣偏甜，具有成瘾性、复购率超高

超爽的轻社交属性

高颜值好口味的产品、舒服的用餐环境，自带打卡分享属性，是宿舍聚餐、情侣约会胜地
免费的水果小吃自助、一次性环保餐具，干净卫生，5秒轻松收台，翻台效率高
花一顿点外卖的钱，享受餐厅级的体验，感受被尊重、被认可，成为学生日常生活中的“小确幸”。



Hua Diao Chicken.

超会的流量打法

公域+私域+事件营销

把餐饮流量玩明白

主理人亲自“下海”操刀，玩转短视频流量，给门店持续做流量赋能，公域曝光量超1000万次
 门店私域营销、内测活动、生日活动、毕业季活动.....
 让顾客觉得有意思、成为顾客的好朋友
 不依赖达人、不依赖平台，拒绝营销高成本、拒绝平台绑架

Hua Diao Chicken.



多线经营 堂食+外卖 双开门

外卖补充假期淡季和闲时订单
充分迎合懒人经济 拓展营业收入

在旺季，外卖占比总营收的10%-30%，可覆盖至周边社区和写字楼，助力门店增加营业收入。

在淡季，如学校的寒暑假和中长假期间，外卖可成为门店获客的渠道，支撑门店营收，弥补门店堂食来客数下降的痛点。



上图为4家门店外卖月营业额数据



上图为单店外卖月营业额数据

外卖利润率测算

项目	占比	费用说明
毛利率	56%	平台折扣按20%计算，折扣属于浮动数据，具体以实际为准
费用合计	27%	/
推广费	2%	约2%
平台服务费	7%	费率7%-8%之间，以各地实际费率为准
配送费	11%	综合配送成本约5-8元/单，以实际配送距离为准
能耗	2%	水费、气费
包材及米饭	5%	约3元/单
外卖利润预估	29%	/

超稳的供应链：选研产一条龙 品质保证

—— 高质 ——

依托深耕餐饮 **10** 余年的供应链公司

3000 平方的工厂，食品安全严格把控



—— 创新 ——

原创适配花雕醉鸡的底料、糟香酒的研发和生产，超越同行

—— 高效 ——

实现了选品、研发、生产、集采、配送一条龙
的产业链



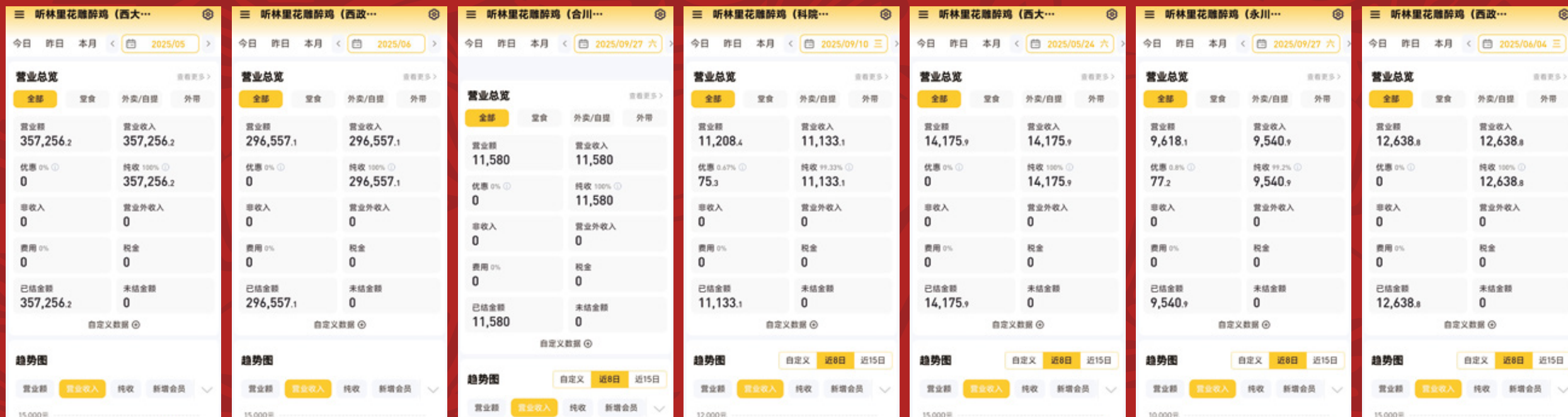
超值的定价 30元客单价高校爆款单品王

人均30元的黄金单价，极致性价比，与学生的消费能力高度匹配
主产品毛利达到67%、产品综合毛利达到57~60%
免费的水果小吃自助，让客户吃爽，深受顾客喜爱，好评拉满、复购超高！



超清晰的盈利模型 · 投入轻 回本快

单店投资回报模型:围绕高校周边1km内选址开店, 单店营建总成本26~33万
单店平均每月营收为15~35万元, 6~10个月可回本



单店核心分红机制·员工共享经营成果

内部合伙制&师徒制

店长和主厨成为门店合伙人入股新店、店长师父和主厨师父享受新店投资公司收回第一轮投资后门店核心成员享受分红奖励



Hua Diao Chicken.



EARNES
DO CHICKEN

听林里·花雕醉鸡 绝不是偶然的成功 而是每位伙伴 躬行努力的印证

重庆听林里餐饮有限公司拥有一支具备超10年连锁餐饮运营管理经验的团队，公司涵盖运营、品牌、财税、人资、品控、法务、供应链体系，为门店经营发展提供护航保障。

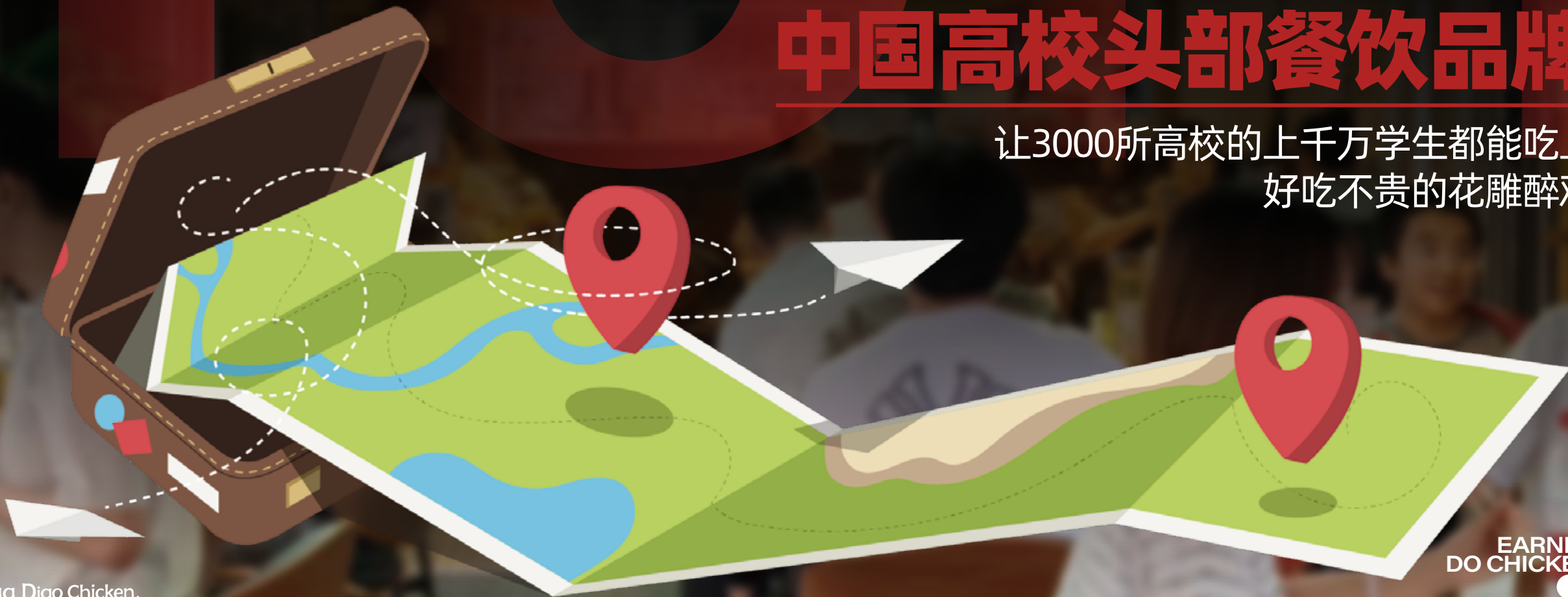
我们虽然年轻，但拥有资深餐饮老炮儿的实力！！

Hua Diao Chicken.



听林里·花雕醉鸡 立志成为 中国高校头部餐饮品牌

让3000所高校的上千万学生都能吃上
好吃不贵的花雕醉鸡



合作政策



【合作费用】

技术许可及咨询服务费2.98万元： 授权“听林里花雕醉鸡”的品牌和形象VI在店铺使用。

履约保证金0.5万元： 保证店铺营业期间不出现重大事故，若店铺正常闭店可退还。

管理费3%： 按照店铺营业额净收入提取，经营期间每月提取，按照每月3%收取。

可选附加服务： 若需公司总部参与店铺选址的线下考察，费用0.5万元。

开店期筹备支持

形象VI使用

享受二店优先权

产品培训

到重庆进行理论和实操培训7天

开店营建标准化

装修标准、VIS标准、物资物料清单

订货支持

统一的主食材订货渠道

营销活动

私域营销、事件营销培训

流量赋能

主理人短视频推广助力店铺火爆

合作支持

开业后营运支持

持续的流量扶持

打造区域专属的抖音、小红书、视频号流量矩阵
门店短视频投流指导（门店付费）
品牌直播（总部付费）

研发上新

统一的产品上新指导

产品巡检

品控不定期巡检保证出品品质

供应链支撑

底料、鸡肉等食材的稳定货源供应

合作要求

1

认同听林里花雕醉鸡经营模式，并自愿接受总部的经营规定，包括但不限于：统一的品牌宣传模式、统一运营服务标准、统一进货渠道、接受总部品控监管抽查等



2

餐饮经验丰富，愿意亲力亲为；征信良好且无负债，有一定的资金实力，合伙人股东不超过3个



3

需要合作方完成选址租店（店铺租约3年以上）、营建执行、人员招聘、持续运营



合作流程



开店流程



鼎进林里，醉会儿



投资回报分析

面积约80-100m²

费用类别	费用项目	金额	备注
一、签约费用	品牌授权使用费	29,800	含总部培训费及培训期间物料
	设计费	6,000	由设计公司收取，平面布局图和施工点位图
	开业指导费	3,000	开业指导：300元/天*/5天*2人
	保证金	5,000	
	管理服务费	3%	
	小计	43,800	签约合作时交
二、设备费用	收银及监控设备	7,968	公司统一定制(含收银系统及监控系统)
	厨房设备	30,000	天然气和纯电两种类型(纯电比燃气设备略贵)
	空调设备	15,000	2台，以门店实际为准
	收银电脑	2,000	自行准备
	餐具+锅具+杂件	15,000	餐具+锅具由公司统一定制，以门店实际坐位数量为准。杂件自行购买，公司提供清单
	小计	69,968	
三、装修费用	基装工程	80,000	硬装800元/平方左右，具体以门店实际情况为准
	店招/灯箱/软装物料	10,000	设计公司提供设计稿件，具体以门店实际情况为准
	桌椅家具	12,000	具体以门店实际情况为准
	小计	102,000	
四、进货费用		25,000	首批物料
五、开办运营费	前置推广费	12,000	开业前抖音投放推广费以及开业小达人活动策划，签约合作时交
六、房租（转让费）		/	以当地实际金额为准
	合计	252,768	以实际门店情况为准

本资料所载数据及信息仅供参考，不构成对投资收益的承诺。
餐饮投资存在风险，请理性评估自身的资金实力、运营能力及当地市场状况后再做决策。
投资成败须自行承担。

合作共赢



重庆林里餐饮管理有限公司



400-8088-991



重庆市渝中区李子坝正街66号附3号2楼



扫码咨询