



咖啡蜗 智能共享咖啡机投放运营合作方案 (高校渠道)

Cooperation Programme of Intelligent Share Coffee Maker

咖啡新零售











- ◆产品介绍
- ◆合作方案





Achieve 9ream

广东圆梦实业发展有限公司

公司成立于2016年,是由中国领先的咖啡设备生产型服务商——广州大正集团注资控股,注册资金1000万元。公司秉承"诚信为本、利益共享"的经营理念,积极响应国家"大众创业、万众创新"的号召,打造智能化共享咖啡机投放、咖啡厅连锁、移动咖啡车等多个行业前沿项目,在实现商业共赢的同时,致力于弱势群体就业创业扶持。

公司通过新型商业理念的驱动,把握中国咖啡行业的脉搏,整合跨界渠道资源,从产品研发和商业模式上同步创新,旨在全力推广华人咖啡文化,全面释放国人对平民咖啡的消费需求。

顶目背景 Project background



- ●随着我国教育体系的不断完善,高校的规模及数量也快速扩大。从数据上来讲,截至2017年,全国2800余所共计2695.8万人次的高校在校生,市场消费总规模超过了6000亿元,高校的消费形态兼具着广度与深度。
- ●高校主力军90后、00后大学生都有一定的消费能力和消费意愿,对新鲜事物的接受能力也高,作为投放自助咖啡机的优质场景,高校无疑是潜力很大。
- ●高校具有相对**封闭性、人群结构简单、新鲜事物适应性佳、消费能力较强**等特点。 区别其他场景"**群体购买**"行为在高校是盛行旦多发性的,无论是宿舍、社团都可以 和个人并列成为"购买单位",这种高校自带特有的"群体分享消费"更有利自助咖啡机的推广。

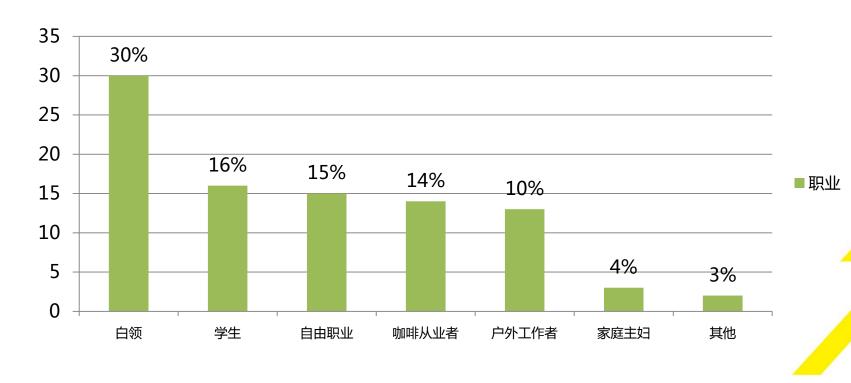
市场分析

Market analysis

中国咖啡市场消费群体升级一学生白领市场潜力大

在传统消费渠道转战年轻市场趋势下,学生白领成为在饮用咖啡增长是最快的群体,呈现逐年成倍递增趋势,学生白领在咖啡市场成行业大圈地。 预计未来五年内,年轻市场将进入高速增长期,所占份额趋 15%至25%双位数成长。

咖啡各职业消耗量占比

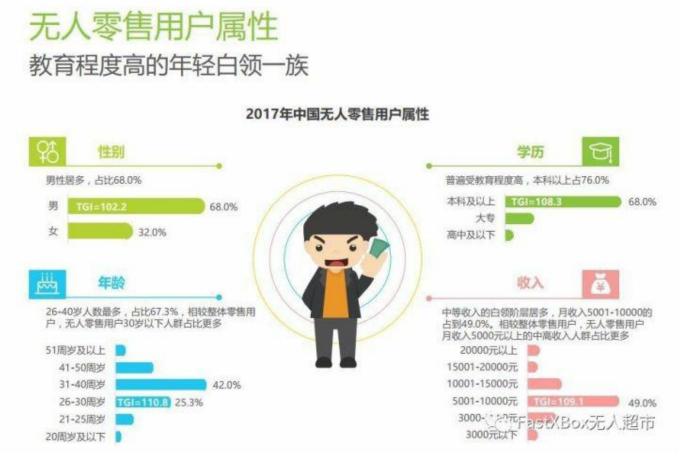


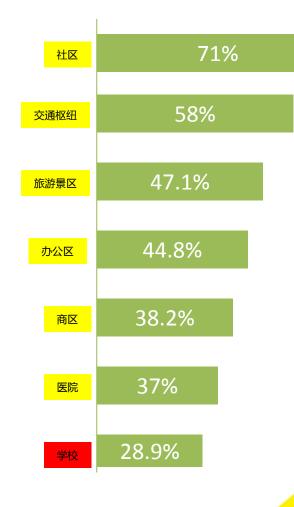
*备注:以上数据来源艾瑞咨询统计。

咖啡新零售消费端趋势年轻化

随着消费习惯的养成,年轻用户在消费观念上日趋成熟理性,在形成定式的消费原则之后,在消费支出结构上也表现出日益稳定的特征,消费端日趋年轻化。

2017无人零售潜在使用场所占比





*备注:以上数据来源艾瑞咨询统计。

基于物联网智能技术的咖啡新零售终端

智能共享咖啡机

Share Coffee Maker



- Dl 定制出品,冷热可选
- □□ 智能交互 , 一键扫码
- D3 云端远程运营监控
- **D4** 线上大数据营销
- 115 智能广告终端
- **间** 模块化组合设计
- 超高频RFID识别技术
- DB 占地不足1平米,小体积大容量
- 口9 女神配方,专业定制
- 10 27寸大屏幕,可进行广告播放

投放条件

Setting conditions



◆高校选择: 高校单校区人数在2万以上。从数据来看,最佳选择是二本以上高校;在专业选择上,综合大学、文科类大学、财经类大学、医学类大学和政法类大学效果更优。原因应该是有比较强烈的考证需求。考研、司法考试、证券类考试、医学类考试等"倒计时"驱动的高校学习氛围相对浓重,对于"提神"需求更加刚需。

◆投放地点:建议教学楼、图书馆、宿舍楼等。

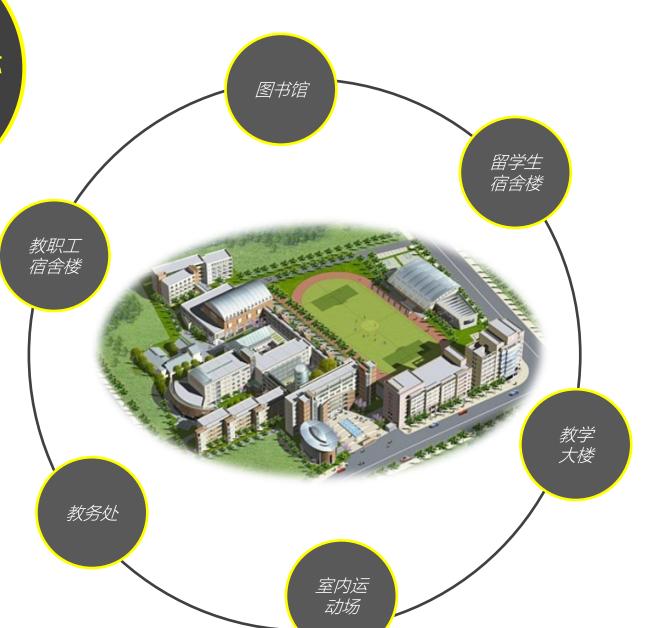
◆投放数量:一个2万多人的大学,建议可投放10-20台机器。

◆定价策略:建议高校定价10元左右,根据城市和高校消费力会有所波动。

◆运营模式:针对学生的特殊化活动。比如新用户的首杯免费喝、积分兑换、幸运轮盘抽奖等,以及包周卡、包月卡等运营优惠活动,同时也需要合伙人跟着数据段进行考察,使有效用户始终保持着一定的粘性并根据活动刺激的力度而有效提高复购率。

满足多个场景

Any moment









一 共享咖啡机的主要投放场景 ——





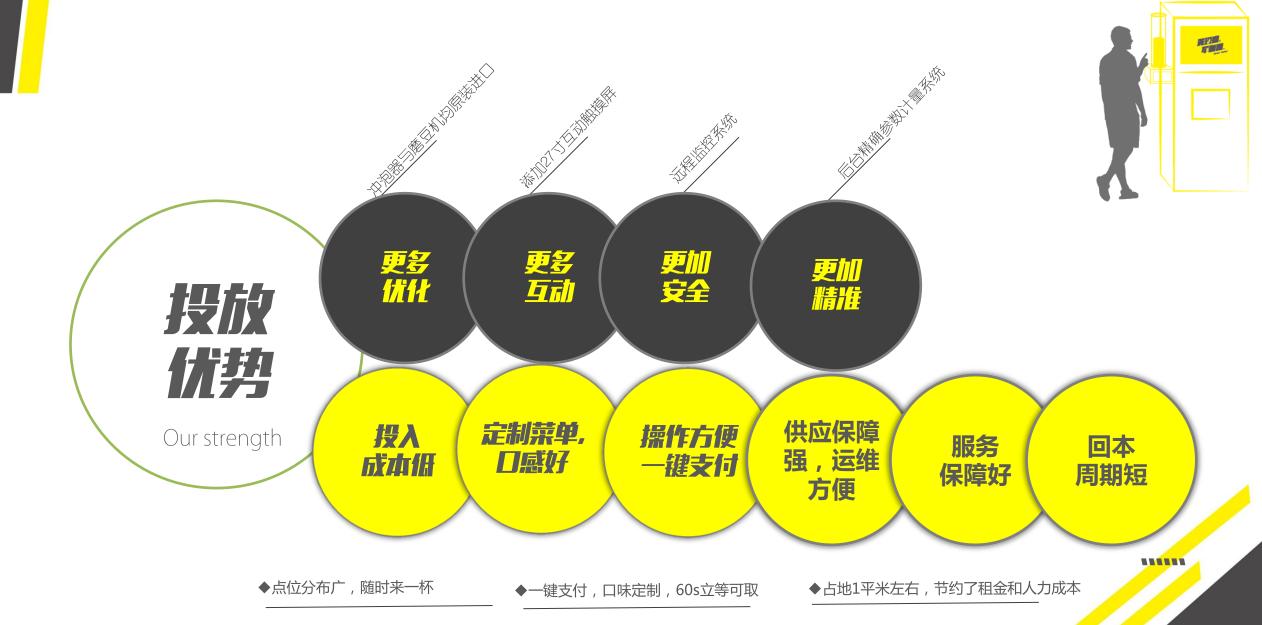






自助咖啡机摆放教学楼位置短期内可达到预期收益,关键满足客群对品质的需求和认可。





◆专业咖啡师配方,专业定制

◆24h不打烊,任意场景不受限制

合作方式

Join & cooperation

甲方

⁻东圆梦实业发展有限公司

- ●投入共享咖啡机及相关运营软件;
- ●投入项目运营所需的原物料;
- ●负责售后维修及客户服务;
- ●负责提供运营技术并培训运维团队;
- ●负责项目的品牌包装和宣传推广;
- ●承接投入设备大屏幕以及外立面广告

乙方 高校渠道

- ●提供并保障校园内的运营及推广场地;
- ●投入项目运营所需的水/电费(包括电源及布线);
- ●负责组织人员进行培训并执行项目运维 (物料补充);
- ●负责组织人力在校园内的地推(运营推 广);
- ●负责配合甲方进行项目的线上推广;
- ●承接投入设备的大屏幕以及外立面广告











卡布奇诺(热)	¥12.00	¥15.00	¥18.00	?
玛琪雅朵(热)	¥10.00	¥12.00	¥18.00	?
拿铁咖啡 (热)	¥12.00	¥15.00	¥18.00	?
美式咖啡(热)	¥8.00	¥10.00	¥15.00	?
摩卡(热)	¥13.00	¥16.00	¥20.00	?
拿铁咖啡(冰)	¥12.00	¥15.00	¥18.00	?
美式咖啡(冰)	¥8.00	¥10.00	¥15.00	?
巧克力牛奶(热)	¥12.00	¥14.00	¥16.00	?
港式奶茶(热)	¥8.00	¥10.00	¥15.00	?
鸳鸯奶茶(热)	¥10.00	¥12.00	¥14.00	?
香浓巧克力(热)	¥12.00	¥14.00	¥18.00	?
醇香牛奶(热)	¥8.00	¥10.00	¥12.00	?

合作分润方案

双方根据项目税后营业额进行利润分配,并根据实际销量调整分配比例。



利润预测

按照投入设备100台,销售均价10元,正常运营30天计算,不同运营状态下的项目年化收益预期以及乙方收益预期。

应用场景	学校/社区/便利店/食堂		
销售均价	10元		
日销杯数	30杯	50杯	100杯
月销杯数	90,000杯	150,000杯	300,000杯
总销售额	900,000	1,500,000	3,000,000
利润分成%	15%	20%	25%
月支出	-	-	-
净利润	135,000	300,000	750,000

项目广告收入分成

甲乙双方可共享运营设备自带的广告位资源(机身+大屏),均有广告招商的权利和义务,此部分的税后收益双方的分配方式为:广告引入方占比70%,另一方占比30%。

广告引入方占比

70%

<u>非引入方占比</u>

30%

企业资质

Our qualifications







我们的合作企业

(部分企业展示)

















站上时代的风口。 实现几个小目标!



加盟合作热线:020-39218788

广东圆梦实业发展有限公司

Achieve 9ream

Guangdong Achieve Dream Industry Development Co., Ltd.

