



北京帝豪硕得商贸有限公司

招商加盟



- 品牌文化：百年底蕴、世家传承、高雅品味、圣骑酒庄
- 企业理念：品质为先、健康为本、营销为王、品牌为胜
- 服务宗旨：用服务引领市场，用品质培育行业
- 产品定位：体验灵酒之美，缔造红酒之魂
- 宣传口号：一支好酒，圣骑打造

1 我们以诚待客，以信发展

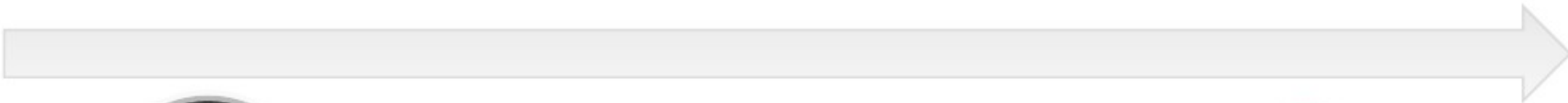
2 我们策划开拓创新

3 我们寻求共赢发展

4 我们以人为本，重视产品品质

5 我们依靠团队力量战胜一切

6 我们打造可持续健康发展之路为目标而努力



酒是中国传统的日常消费品，它渗透于整个中华五千年文明史中

我国成为世界五大葡萄酒消费国 第八大进口国

连锁经营是国际上十分流行的经营业态，在中国发展也十分迅速



酒的消费 增长

- 酒是中国传统的日常消费品，它渗透于整个个中华五千年文明史之中，从政治外交、金融贸易到文化艺术、养生保健等各方便都在中国人民生活中占有极其重要的位置。
- 法国著名的《世界报》曾用“令人膛目结舌”来形容中国葡萄酒近年来的需求增长速度，当今中国是世界上葡萄酒消费增长最快的市场，在2008年中国葡萄酒产量及消费量均已跃居全球前十位，早已成为亚洲最大的葡萄酒生产国和消费国。国际葡萄酒烈酒研究机构IWSR/DGR的最新调查数据显示，2010年，全球葡萄酒消费总量达2.38825亿HL(百升)，其中，中国葡萄酒消费量达558万HL，葡萄酒消费量增长近40%，而同期全球葡萄酒销量增长幅度仅为9.15%。
- 当前，中国葡萄酒人均消费量仍然很低。世界人均葡萄酒消费量为6L（升），欧洲主要葡萄酒生产和消费国人均消费量达28L，而中国人均消费量仅0.38L，城镇人均消费仅0.6L，在未来销量增长的空间巨大。目前葡萄酒行业在中国也在处于快速发展期，近五年行业收入平均增速达30%，其产量增速达21.17%，位居酒类行业之首。未来，在健康有机、绿色环保消费理念的 trends 下，葡萄酒的市场前景将十分广阔。



连锁经营是国际上十分流行的经营业态，在中国发展也十分迅速。2009年，以经营餐饮、百货、服装、家电等为主的连锁百强企业销售规模达到1.36万亿元，同比增长13.5%。百强企业门店总数达到13.7万个，门店总数增长18.9%。据商务部公布的统计资料表明，独立开办企业业主的成功率不到20%，而加盟连锁开办的企业成功率高达90%。加盟连锁企业之所以能获得成功，除了品牌宣传等统一的优势外，其中最关键的还是来自于总部的经验指导和员工培训，使你能在最短的时间内成为行业高手。根据《中国中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》，调整服务业税费和土地、水、电等要素价格，推进规模化、品牌化、网络化经营等利好政策，将激励零售业产生行业龙头，提高行业集中度，对于连锁经营企业的发展提供了更良好的政策环境。

- 中国知名红酒一级代理商、批发商；
- 专业进口葡萄酒品牌采购商、进口商；
- 澳洲圣骑庄园葡萄酒始于1878年，成为中国酒水行业最具竞争力和成长性的企业品牌之一。
- 圣骑庄园酒业致力于将世界葡萄酒带入中国的千家万户，以专业的服务，高品质的保障满足不同消费者对进口葡萄酒的需求。



- ◆ 认同公司品牌及公司文化营销理念；
- ◆ 有酒水或其他快速消费品营销管理经验；
- ◆ 有较充足的流动资金并愿意投入足够的资源；
- ◆ 具有合法的经营资格，诚信的经营作风，高度的合作热情；
- ◆ 结合区域市场特性，积极参加并共同维护公司市场及产品规划；
- ◆ 良好的社会关系，开拓市场的能力，全身心投入的战略合作伙伴





- 特许经营权：圣骑庄园的特许经营权。
- 品牌使用权：在圣骑庄园酒业公司授权下，加盟伙伴拥有圣骑庄园加盟店的品牌形象使用权。
- 区域保护权：根据加盟合同的规定，圣骑庄园酒业对所有加盟合作伙伴提供严格的区域和商圈保护政策。
- 代理优先权：在合同期限内，加盟伙伴拥有区域独家代理的优先权。
- 续约优先权：加盟合同期满以后，加盟伙伴有继续合作意向的，在同等条件下，享受区域续约优先权。

■ 申请人加盟条件（至少满足一下2-3条）

- ① 具有合法资质的法人或自然人
- ② 热爱葡萄酒行业，热衷时尚、健康的葡萄酒文化事业的推广，具有开创意识和决心
- ③ 理解“圣骑庄园”品牌文化及经营管理模式
- ④ 了解本地行业市场，有一定的商业运作经验，具备适宜的经营场所
- ⑤ 具有必要的资金及良好的商业信用
- ⑥ 在当地有一定影响力并与大中型企业及政府部门等有业务关系
- ⑦ 精品店：不低于20万的投资预算。
- ⑧ 形象店：不低于50万的投资预算。
- ⑨ 旗舰店：不低于80万的投资预算。

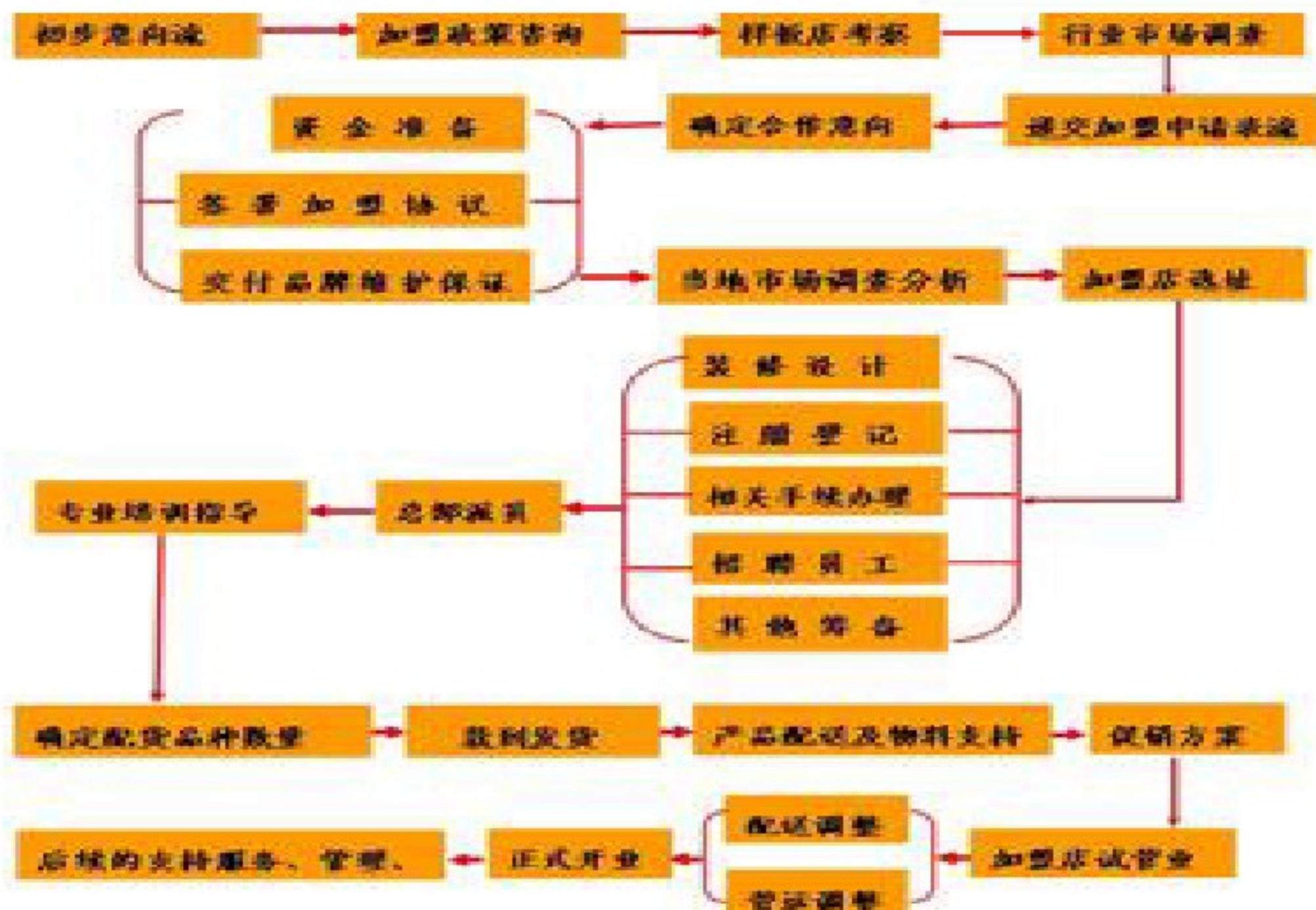




店面选址条件

- 环境优雅的独立建筑，或靠近高消费社区的连排商铺，城市商圈中心的小型店面，分析以下几项：
 - A、客流类别，是否能形成相当规模的客流量；
 - B、客流目的、速度和滞留时间，客流量中目标消费群比例；
 - C、街道特点，是否位于客流集中的地方。
 - D、商圈特点，是否有同行业的商户，数量、营运类型如何，目标消费群是否一样。
- 2.建筑需有可装修的门头及摆放广告牌和灯箱的位置，选择能见度高的地点，尽量临街而设，多设临街宣传橱窗。
- 3.有能停放汽车的停车场，考虑交通条件：
 - A、是否有足够的停车场所可以利用，短时间流动车位为佳。
 - B、进、卸货是否容易；
 - C、与主要交通枢纽的距离如何；
 - D、交通枢纽的客流量大小。

加盟流程





2.提交《加盟申请表》

- 请加盟商对加盟项目进行实地调研及考察。认真填写并提交《加盟申请表》。
- 该表是考虑批准特许加盟商时必不可少的资料。
- 请仔细、详尽的填写此表格，完成每个问题。所有信息将被独立调查。
- 申请人完成申请表后，可通过电子邮件或以邮寄的方式送至：
- 中国北京海淀区西三旗黄平路19号泰华龙旗广场
- EMAIL: ndmzone@hotmail.com
- TELL: 010-82694779





签订加盟合同

- (1) 如合同订立时尚未注册成立有限责任公司或需要注册成立一家新的有限责任公司作为加盟商法人，则应先以自然人或现投资方法人名义签订临时合同，并提交如下材料以作备案：
 - A. 贵公司股份结构说明。
 - B. 贵公司法入及股东身份证复印件。投资方如为法人，则请一并提交各投资方工商营业执照复印件。
 - C. 贵公司住所租约复印件。
- 同时，也请按合同中明确要求加盟商注册时限，待贵公司注册成立并获得工商营业执照撤销原临时合同，重新订立一份正式合同。

- (2) 合同订立时已经注册成立有限责任公司，并以该法人名义履行加盟商在合同中所有的权利义务，则圣骑总部及加盟商双方订立正式合同，并提交如下材料以作备案：
 - A. 贵公司工商营业执照复印件（需加盖公章）。
 - B. 贵公司股份结构说明（需加盖公章）。
 - C. 贵公司法入及股东身份证件。
 - D. 贵公司住所租约复印件。
 - E. 酒类批发、零售许可证。
 - F. 税务登记证。
- 备注：合同签订后，请于合同签署后十日内缴纳合同保证金，以确保合同的完全正当履行。



整体装潢

- 由总部统一进行装潢设计，设计图到位后由受许人聘请施工队伍开展工程。
- 1.) 装修标准参考如下：
 - (1) 旗舰店、形象店与标准店的门店招牌、门店样式及店堂整体布局由我司统一规划设计，加盟商户必须执行统一的企业形象标准。施工过程中应指定专人全程负责监理，我司空间设计部保留装修工程质量与进度的监管权力，并在工程实施过程中至工程结束时前往加盟地实施监理及验收工作，验收合格后，加盟店方可开业，
- 备注：前往加盟地实施的监理工作包括：审核实际装修与图纸是否相符，用料及装修标准是否符合我公司对项目的统一CI形象要求等。为了更好的控制工程质量，我司发展部前往加盟地的监理包括验收具体次数根据实际需求而定。
- (2) 出具设计方案的项目，设计及监理费用视实际情况收取。
- 2.) 专卖店设计流程
 - (1) 根据加盟店各种类型设计审核；
 - (2) 委派专人到选址地点现场度量尺寸；
 - (3) 空间设计部绘画图纸；
 - (4) 可选择我司专业装修团队，或加盟商聘请装修公司。
 - (5) 施工前，加盟商须派施工负责人到总店考察；
 - (6) 我司派人员到达现场了解施工进度；
 - (7) 装修完毕，加盟商请专业摄影师进行多角度拍摄。将图片交给我司空间设计部或加盟体系管理部；
 - (8) 我司对工程进行验收。如需整改，加盟商须严格按照我司提出的方案执行整改，并将照片交给我司空间设计部。



- 3.) 专卖店工程标准
- 酒柜、形象墙、品酒台、吧台、整理台、烟柜、酒窖柜、地板、牌匾、门（室内、室外）文字、图片布局统一。
- 4.) 确保专卖店形象标准的统一，CI形象标准的统一，制定以下施工方式及价格标准。
- （1）包工包料
- 根据区域、房屋结构装修难易程度的不同进行报价，价格控制的500-1500元/平米。
- 包工包料项目
- 酒柜、酒窖、品酒台、吧台、整理台、形象墙、烟柜、地板、牌匾、吊顶、隔断门（室内、室外）、大白、油漆、卫生间、卫生扫除、灯具、文字、图片及布局、多宝格吊顶等（具体详见合同）。
- （2）家具配送
- 由公司设计家具厂统一制作、发货现场组装。
- 配送酒柜、酒架、地堆、吧台、整理柜、烟柜、形象墙、形象字、品酒台、图片、酒窖。酒窖门，造型、门头标准字、其他工程由加盟商自行的当的组织施工、公司派人专门指导。



开业前的筹备工作

- (1) 员工培训。
- (2) 考勤系统、收银系统、库存管理系统准备。
- (3) 商品陈列:A)货架上葡萄酒应按先产区类别、后葡萄酒种类分类垂直陈列。并对产区进行标识。注意货架温度、光源控制是否对葡萄酒造成影响；B) 橱窗陈列设计美观、时尚、高雅。
- (4) 准备好数量足够的酒杯、醒酒器及餐具。
- (5) 准备好配酒食品，如各种芝士、火腿等。
- (6) 座椅、桌子等设计是否人性化，就座是否舒服。
- (7) 装饰性植物。
- (8) 安装灭蚊。
- (9) 挑选轻松、优雅的音乐，如拉丁风格的爵士乐，蓝调等，忌讳吵闹、音量过大的音乐。
- (10) 台卡、纸巾等其他物品的准备。



- (1) 前一个月联系媒体，发布消息，有兴趣做专题活动的应在开业前安排。
- (2) 制作花篮、海报等宣传物品。
- (3) 安排开业当天的摄影。
- (4) 联系布展公司安排乐队演奏及场地布置
- (5) 邀请来宾、确定到场人数。
- (6) 安排发言人及讲稿。
- (7) 准备游戏或抽奖活动及奖品。
- (8) 纪念礼品准备。
- (9) 剪裁安排。



- **第一方案：**针对于小型精品店投资方案
- 首批打款6万元，公司将负责按统一标准装修（门头，地面，顶格栅，酒架，墙面，收银台）并按统一规格配备第一批酒水、物料等
- 完成年订货额30万，公司以酒补形式返还价值3万元的装修费用
- 完成年订货额超过50万元以上部分，公司奖励价值5万元的酒水作为当年的业绩奖励。
- 以上政策仅限于第一年合同期。

圣骑庄园进口红酒折扣店



AREAR

LIQUOR DISPLAY AREAR

THE WINE DISPLAY AREA





- **第二方案：**针对于旗舰店投资方案
- 1.首批订购30万酒水
- 2.公司负责统一标准设计及装修，其标准包含：精品牌匾，酒架，形象墙，品酒台，收银台，地面，墙纸，吊顶，文字，沙发,图片。
- 3.所需酒品及酒具均由公司统一调配。
- 4.年订货额完成80万元，公司奖励价值10万元的酒水作为当年的业绩奖励。
- 5. 以上政策仅限于第一年合同期。



我们能为您做什么

- 1.品牌扶持：圣骑庄园/seabrook wines始于1878年，位于澳大利亚举世闻名的酿酒圣地巴罗萨山谷，百年世家传承的五星级名庄，定位为加盟店的核心主打产品。
- 2.采购扶持：我们将致力于把世界各国顶级品牌红酒和非凡的异国文化带给中国消费者，我公司是专业经营原瓶进口葡萄酒的品牌商，进口商，运营商，批发商，涵盖10多个国家，上百款高/中/低档品牌葡萄酒，高品质的保障满足不同消费者对进口葡萄酒的需求。我们真心希望能将有着良好发展前景和广阔获利空间的产品与全国朋友一起分享，竭诚欢迎国内广大有实力加盟商洽谈合作，共创辉煌！
- 3.产品扶持：绝对的价格优势，全国统一连锁平台，执行统一管理售价，严格把控价格体系。
- 4.形象扶持（T3）：统一的装潢规划，统一的店面设计，统一的服装服饰



我们能为您做什么

- 5.推广扶持：
 - (1) 多元化的宣传：车体广告，电台，报纸，网络，多媒体。
 - (2) 订制式的服务：走入社区，面向大众，一对一交流，无缝沟通
 - (3) 定位目标人群:针对地域式消费水平划分客户结构，分析制定跟进方案
 - (4) 线上与线下相结合（O2O），最先进，时尚的经营理念以及商业模式（1+2）。
 - (5) 微商城，五大电商（1号店，京东，亚马逊，天猫，淘宝）以及自有的网络商城。
- 6.培训扶持：专业、系统的红酒知识与文化的培训，营销策划、销售技巧、商铺管理等指导与培训。
- 7.服务扶持：开业前期的筹备，品鉴，策划，指导，市场的营销策划，物流配送，VIP客户的档案管理，财务管理，店长以及经理的指导培训。
- 8.技术扶持：专业的网络建设与维护团队，快捷的线上订购及安全的支付系统
- 9.运营扶持：具有全方位的管理体系，贴身的服务，专业的品牌运营，高效的销售及售后团队。



● 10.奖励机制：

- （1）对完成年规定进货额的加盟商，公司将赠送橡木桶恒温酒柜。
- （2）对完成年进货额一倍以上的加盟商，公司将给予全部进货额百分之二的现金奖励。
- （3）年终组织加盟商大会，对业绩突出者将给予额外表彰和奖励。
-
- （4）每年至少一次以上邀请业绩特别突出的加盟商及家属参加公司组织的旅游活动，旅费全免。



我们能为您做什么

- 1.调货扶持： 在三个月内，如加盟商因受市场需求或消费水平影响（非酒水品质问题）需要进行换货，公司扣除往返运费外，给予等价调货处理。
- 12.退出机制： 如加盟商因不可抗拒的原因无法继续经营，公司扣除往返运费外，保证全额退款（酒瓶，标识及包装盒须完好无损），方可解除加盟商合同。
- 优先续约权限： 合同期满后，加盟商运营状况良好，且合作期间无不良合作记录者，享有合同优先续签权。
- 13.特别支持： 电子商务，人员，私人订制，产品策略，VIP客户享受全国连锁店的优惠政策。

如成为区域独家代理或经销，投资回报率100%以上，如以最低活动比例每年3次来算，毛利率也至少可达35%，而后进入可持续高增长的盈利模式。

经济面积		50-80									
投资成本分析（单位：万元）				第一年经营利润分析（单位：万元）							
投资成本		产品金额		销售收入		销售税金			经营费用		
年租金	10	前期产品	10	中秋	25	增值税	0		员工工资	4.8	
店面装修	3	其他酒会招待会	0.5	春节	25	附加税	0				
办公设备	1			其它	30	个人所得税	0				
总计	14	合计	10.5	合计	80	合计	0		合计	4.8	
净利润	50.7										

经济面积				50-80							
投资成本分析（单位：万元）				第一年经营利润分析（单位：万元）							
投资成本		产品金额		销售收入		销售税金			经营费用		
年租金	10	前期产品	10	中秋	25	增值税	0		员工工资	4.8	
店面装修	3	其他酒会招待会	0.5	春节	25	附加税	0				
办公设备	1			其它	30	个人所得税	0				
总计	14	合计	10.5	合计	80	合计	0		合计	4.8	
净利润	50.7										

- 配备专员 驻店配合
 - 开拓市场 挖掘客户
 - 招聘人员 建立团队
 - 推广宣传 品牌覆盖
 - 售后跟进 增进客情
- 

人员工作安排

周末：带团队做品鉴促销活动

周一：总结周末活动问题，做出一周工作计划

周二：分析活动接触人群，归类并针对性制定回访计划

周三：电话预约意向客户

周四：跟踪回访 / 拜访准客户

周五：培训新知识，为周末活动做准备



澳大利亚圣骑庄园系列——品牌会员制

红标、超波、起泡三款——经销商渠道

其它国家中低端产品——折扣促销



北京帝豪硕得商贸有限公司

Thanks!