

CAO'S SPICY BRAISED DUCK · 官方招商

曹氏鸭脖

官方加盟招商介绍

一口上瘾的成都辣卤味，诚邀全国合伙人共建千家门店

成都香辣曹氏鸭脖餐饮管理有限公司

CONTENTS · 目录

本次招商介绍的八个部分

01 **品牌简介**
源于成都的辣卤品牌与公司概况

02 **产品与口味**
曹氏辣卤的风味特色与产品矩阵

03 **市场机遇**
卤味赛道为什么仍然值得进入

04 **核心优势**
差异化壁垒与品牌竞争力

05 **加盟支持体系**
选址、培训、供应链、营销全链路扶持

06 **加盟条件与流程**
什么样的人适合做，怎么一步步加入

07 **投资模型**
开店投入结构与回收逻辑

08 **总部实力与联系方式**
公司地址、官方电话与下一步行动

01 · 品牌简介

从成都街头到全国餐桌

"辣得过瘾、卤得入骨、啃得停不下来。"

—— 一句被无数回头客重复的评价

曹氏鸭脖是根植于成都的辣卤风味品牌，以鸭脖为核心单品，延伸至鸭头、鸭翅、鸭掌、鸭锁骨等全系列鸭货，以及素菜、豆制品等佐餐产品。品牌承袭川味卤制工艺，在传统五香卤底的基础上叠加"干辣椒、茂汶花椒、八角桂皮"的复合辣卤配方，形成"先麻、后辣、回甜"的独特味觉记忆。

品牌运营主体为 **成都香辣曹氏鸭脖餐饮管理有限公司**，总部位于成都市金牛区花牌坊街168号。公司统一负责品牌授权、产品研发、底料供应、门店培训与日常运营督导，是曹氏鸭脖所有正规加盟门店唯一的官方管理机构。



图 · 曹氏鸭脖全系辣卤产品陈列

02 · 产品与口味

一锅老卤，三道辣度

曹氏鸭脖的产品逻辑并不复杂：以一锅标准化老卤汤底为底，用统一配送的辣卤料包保证全国门店口味一致，再通过"微辣、中辣、特辣"三个辣度档位覆盖从学生到重口味爱好者的广泛人群。

招牌产品线

- **鸭脖**——核心引流单品，肉厚筋道，越啃越香
- **鸭头 / 鸭翅 / 鸭掌 / 鸭锁骨**——高毛利佐酒系列
- **素菜与豆制品**——莲藕、土豆、豆皮、千页豆腐，提升客单
- **时令新品**——总部按季度推新，保持门店新鲜感

03 · 市场机遇

卤味是少数"反经济周期"的餐饮品类

客单价低、复购频次高、全天可售、外带与线上双场景通吃——这四个特质决定了它的韧性。

A

解馋属性强，复购几乎是"本能"

鸭脖属于"嘴巴寂寞型"消费，看电视、追剧、夜宵、佐酒、办公室分享都会顺手买，决策门槛极低，顾客一旦被口味征服，会形成周期性回购。

B

门店模型轻，租金与人力压力小

曹氏鸭脖以档口店、社区店为主，不需要大堂食面积，20–40 平米即可开店，1–2 人可运转，相比正餐大幅压低了固定成本。

C

线上外带、外卖、团购多渠道并行

04 · 核心优势

选择曹氏鸭脖的四个理由

01

口味标准化

总部统一配送辣卤料包，门店按SOP操作，不依赖大厨，新店也能做出和老店一致的味道。

02

模型可大可小

档口店、社区店、商圈店三种店型灵活适配，从低租金县域到高流量商圈都能落地。

03

产品结构宽

鸭脖引流、鸭货赚毛利、素菜提客单、季节新品制造复购，产品矩阵让门店抗风险能力更强。

04

总部全程陪跑

从选址、装修、培训、开业到日常督导，总部有专职团队对接，不是"收完加盟费就失联"的模式。

本质上，曹氏鸭脖做的是一门"味道可控、模型可控、扶持可控"的小生意。

05 · 加盟支持体系

六大支持，覆盖开店全生命周期

从签约前的选址，到开业后的日常督导，总部把"开店这件事"拆成了六个可交接的环节。

1 选址评估

总部派员实地测算人流、租金、竞争

2 装修设计

统一VI、施工图、设备清单一站式交付

3 培训带教

理论+实操+门店跟岗，考核通过再开业

4 供应链配送

底料、包材、核心物料统一冷链发运

5 开业营销

开业活动方案、物料模板、本地推广指导

6 日常督导

运营顾问定期巡店，问题即时响应

选址与装修：开店最难的两步，总部一起扛

选址评估

加盟商有意向位置后，总部拓展团队会实地或远程完成三件事：

人流测算——分时段统计门前客流量、过路客与停留客比例；

商圈画像——周边社区、学校、写字楼、夜市等客群结构；

竞争排查——周边同类卤味、快餐、便利店分布与价格带。

评估不通过的位置，总部会明确告知原因并协助重新选点，而不是"先签了再说"。

装修与设备

总部提供整套标准化的开店交付包：

平面施工图——按实际尺寸出图，施工队照图施工即可；

VI门头与灯箱——统一视觉，降低顾客识别成本；

设备清单——卤锅、冷藏柜、打包台等型号与采购渠道；

软装与首批物料——菜单价目、打包盒、包装袋统一配发。

加盟商只需要对接当地施工队，不需要自己从零设计一家店。

05 · 加盟支持体系 / 02

三天培训、七天带教、全年督导

不会做卤味、没开过店，都没关系——总部把"学会开店"这件事拆成了可考核的阶段。

阶段一 · 集中培训

到成都总部或区域培训点，学习卤制SOP、出餐标准、收银系统、卫生规范、食材储存，考核通过才能进入下一阶段。

阶段二 · 开业带教

开业前后，总部督导上门驻店，从备货、卤制、出餐到收银、外卖对接、地推，带加盟商亲手跑通完整营业日。

阶段三 · 日常督导

运营顾问定期巡店与远程复盘，围绕出品稳定性、外卖评分、滞销品、促销节奏给出可执行的改进建议。

供应链打底，营销放大声量

统一供应链

味道的根在底料，底料必须锁在总部手里。

曹氏鸭脖的辣卤料包、腌制配方、核心香辛料由总部中央工厂统一生产，按门店订单冷链发运。门店只负责按比例兑水卤制，不私自采购替代料。

包材、打包盒、标签、围裙、菜单等物料同样由总部统一集采下发，既保证品牌视觉一致，也帮加盟商压低了零散采购成本。

品牌与营销

总部在品牌侧承担三件事：

物料包——海报、展架、抖音/小红书素材、外卖平台店铺装修模板统一更新；

节点营销——开业、店庆、寒暑假、夜宵季、节假日按节奏给活动方案；

新品节奏——每季度推1–2款限定产品，给门店制造"再来一次"的理由。

06 · 加盟条件

什么样的人，适合开一家曹氏鸭脖

我们不挑资历，但挑态度。以下六条是签约前必须坦诚沟通清楚的底线。

1 认同曹氏鸭脖品牌理念

愿意长期经营，而非短期倒手；理解"标准化"是连锁的根基。

2 身体健康，能亲力亲为

能办理健康证，接受早出晚归的门店节奏；最好本人在店经营。

3 具备相应的开店资金

能承担加盟费、首批装修、设备、首铺货款与3–6个月流动资金。

4 愿意接受总部统一管理

参加培训、使用指定底料、执行统一价格与促销，不私自改配方。

5 有合适店面或配合选址

已有门面最好；没有的话，愿意按总部评估标准一起找铺位。

6 诚信守法，无不良记录

能办理营业执照、食品经营许可证，依法纳税，不售假货。

06 · 加盟流程

从一通电话到开业，一共七步

整个周期通常在 30–60 天，具体时长取决于选址进度和装修节奏。

1. **电话咨询** — 拨打官方 400 电话，了解政策
2. **意向沟通** — 初步评估资金、城市、铺位
3. **总部考察** — 到成都总部与样板店实地体验
4. **签约缴费** — 签订加盟合同，缴纳相关费用
5. **选址装修** — 评估铺位、出施工图、进场装修
6. **培训备货** — 总部培训、设备进场、首批备货
7. **正式开业** — 督导驻店开业，转入日常运营

第一步永远是那通电话——**4000250898**，其他步骤都会有人手把手带你走完。

07 · 投资模型

钱花在哪：一张开店投入清单

不同城市、不同店型的金额差异较大，具体报价以官方电话核算为准，不做"一口价"承诺。

投入项目	说明	性质
加盟费 / 品牌授权	一次性，含品牌使用权	一次性
履约保证金	合同期满无违约可退	可退
门店装修工程	按总部施工图与本地报价	一次性
厨房与冷藏设备	卤锅、冰柜、打包台等	一次性
首批物料与货款	底料、包材、首批鸭货	周转
房租押金与首月租金	按当地商业地产行情	固定
开业营销 + 流动资金	建议预留 3–6 个月	储备

回收逻辑

鸭货属于高毛利、高复购品类，门店固定成本主要是房租与1–2名人工，变动成本主要是原料。

真正决定回收速度的，不是装修多豪华，而是**位置、出餐稳定性、外卖评分**三件事。

建议意向合伙人在电话沟通时，把自己所在城市与意向商圈告知招商顾问，由总部出具一对一的投资测算表。



图 · 曹氏鸭脖标准门店氛围示意

08 · 门店形象

一家让人路过就想推门的店

门店形象不是越贵越好，而是要在 5 米之外就让人认出"这是曹氏鸭脖"，在 1 米之内就让人闻到卤香、看到红亮的货品。

门头——深酒红底配古铜字，夜间灯箱亮度高，远距离识别性强。

橱窗——开放式陈列柜，红亮鸭货直接展示，自带食欲。

动线——点单、选货、打包一气呵成，高峰期也不堵。

灯光——暖光打在货品上，强化油亮红润的质感。

02 · 产品矩阵

四类产品，撑起一家店的日常流水

不是只卖鸭脖——每一类产品都承担一个明确的经营角色。

招牌引流类

鸭脖 · 鸭头

顾客专门找上门的产品，决定"这家店叫什么"。承担拉新、口碑传播和复购触发。

高毛利佐酒类

鸭翅 · 鸭掌 · 锁骨

佐酒、追剧、下饭菜场景的主力，毛利结构最好，是门店利润的主要来源。

客单提升类

莲藕 · 土豆 · 豆皮

素菜和豆制品单价低、出餐快，顾客顺手就抓一把，把客单价往上抬。

季节新品类

总部季度推新

按季节上限定款，给老顾客一个"再来一次"的理由，也给门店做活动的由头。

总部在成都，做事在成都

曹氏鸭脖的品牌运营主体，是**成都香辣曹氏鸭脖餐饮管理有限公司**。

公司总部设在成都市金牛区花牌坊街168号1栋1单元16层1603号，统一承担品牌授权、产品研发、底料生产、门店培训和全国加盟门店的运营督导。

总部承担的核心职能

- 品牌商标与VI体系管理
- 辣卤配方与料包生产
- 新品研发与季度上新
- 加盟商培训与考核
- 门店选址评估与巡店督导
- 全国加盟合同与售后对接

本介绍所涉及的全部加盟政策与联系方式，最终解释权归成都香辣曹氏鸭脖餐饮管理有限公司。

加盟曹氏， vs. 自己单开一家卤味店

对比维度	自己从零开店	加盟曹氏鸭脖
配方与口味	自己摸索，反复试错数月	总部统一料包，开业即稳定
选址	靠经验和感觉，容易踩坑	总部派人实地评估
培训	没人带，全程自己扛	集中培训加开业驻店带教
品牌识别	从零起名、设计、做口碑	直接使用成熟品牌与VI
供应链	自己找货源，品质波动大	总部统一集采与冷链配送
后续运营	遇到问题无人可问	运营顾问定期巡店复盘

FAQ · 常见问题

被问得最多的六个问题

Q1 · 我从来没做过餐饮，能做吗？

可以。卤制是按料包比例标准化操作，不依赖经验和大厨；总部有完整培训和开业驻店带教，重点反而在于你愿不愿意亲自在店。

Q2 · 加盟费到底是多少？

不同城市等级、不同店型（档口 / 社区 / 商圈）政策不同，不在公开材料里给一口价。请拨打官方400电话，由招商顾问按你的情况报价。

Q3 · 一定要到成都培训吗？

核心培训以成都总部为主，部分区域会设培训点，具体安排由招商顾问在签约后同步。开业阶段督导会上门驻店。

Q4 · 我那个城市还有名额吗？

为保护现有加盟商利益，同一商圈会有距离保护政策。请把城市、区县和意向位置报给招商顾问，由总部查询名额。

Q5 · 外卖平台要不要自己搞？

总部提供店铺装修模板、上架菜单和活动节奏指导，加盟商需要配合本地外卖经理做日常运营和出餐效率优化。

Q6 · 从签约到开业要多久？

已有现成铺位的情况下，通常 30–45 天；需要重新选址的情况会延长到 60 天左右，主要取决于装修工期。

CONTACT · 官方联系方式

认准官方这两个号码

加盟官方热线

4000250898

招商手机（同微信）

15881770092

总部地址

成都市金牛区
花牌坊街168号
1栋1单元16层1603号

成都香辣曹氏鸭脖餐饮管理有限公司

来电请说明所在城市与意向位置，招商顾问将在1个工作日内回拨并出具一对一投资测算。

NEXT STEP · 下一步

一通电话，就是一家店的起点

口味已经调好，供应链已经搭好，培训体系已经跑通。
剩下的，是你拿起电话，告诉我们你想把店开在哪。

加盟官方热线

4000250898

招商手机

15881770092