

上山打老虎

连锁中药馆 | 玉脉方庭门店系统

加盟运营与开店手册

国际奖项评审维度对标的概念设计 | 加盟复制与施工深化基础文件



概念效果图：社区标准店门头（蓝调时刻）

本文件为设计与验证阶段成果，不是施工图、许可文件、已开店证明或获奖证明。

1. 项目状态与合作口径

固定投资与合作段落

“上山打老虎”-连锁中药馆计划，当前项目估值 5 亿元人民币，寻找产业合作方及专业投资机构。产品处于设计与验证阶段，暂未对外销售。产业合作不设金额门槛；股权投资意向原则上单笔不低于 5000 万元人民币。

合作联系：assetops@wonderwalk.ai

本项目当前不应向潜在加盟方承诺营业收入、利润、回本周期、独家区域、许可获得或确定开店日期。所有加盟费、保证金、供货价、返利、区域、合同期限、退出与违约机制均为待验证和待法律文件确认事项。

状态	内容
已完成	独立品类定位、原创字标、药玉绿品牌系统、三类店型、效果图、空间与运营框架、网站与资料结构
正在验证	商标/域名权属、城市与场地、供应链、人员、许可、商品结构、租金、单店模型、信息系统与样板店
未来条件	取得所需许可、完成样板店验证、总部质量体系稳定、合同与披露文件完成后，才进入正式加盟复制

2. 加盟体系的六个组成

- 1. 品牌授权：限定类别、限定渠道、限定门店，禁止擅自改字标、颜色、名称和对外承诺。
- 2. 质量与商品：总部建立供应商准入、采购配送、票据、储存、追溯、近效期与召回规则。
- 3. 药学服务：人员资质、处方审核、调剂复核、药事说明与不良反应信息流程。
- 4. 门店空间：三类店型、模块柜体、材料灯光、施工深化与五阶段验收。
- 5. 数字系统：库存、批次、票据、审方/调剂、培训、督导、统计与权限分离。
- 6. 经营支持：选址、开店、培训、陈列、试运营、复盘与区域复制。

3. 合作模式框架

模式	适用对象	当前口径
产业合作	供应链、仓配、质量、系统、设备	不设金额门槛，按能力、资源与里

模式	适用对象	当前口径
	与连锁运营能力方	程碑谈判
区域共建	具备区域门店、物业、团队与合规能力的运营方	待样板店和区域模型验证后定义
单店加盟	具备资金、场地与全职经营能力的经营者	尚未正式开放，费用与条件待验证
股权投资	专业投资机构与产业资本	意向原则上单笔不低于 5000 万元人民币

4. 候选加盟方准入

- 接受项目仍处设计与验证阶段，不把概念效果图当成已开业或盈利证明。
- 资金来源清晰，有能力覆盖店面投入、初始库存、周转资金和至少一个完整验证周期。
- 实际控制人、主要管理人员与拟任负责人通过基本信用、诉讼、行政处罚与利益冲突核验。
- 具备全职运营责任人，并接受总部质量、供应链、系统、培训、巡店、数据与品牌标准。
- 不以中药馆名义从事未经许可的诊疗、夸大宣传、保健品会销或其他高风险活动。

5. 加盟前信息披露与尽调清单

资料包	项目方提供/说明	候选方提供/核验
主体与权属	项目公司、商标/域名状态、品牌授权边界	主体、股东、实控人、信用与诉讼
产品与质量	经营范围假设、供应链与质量体系计划	属地许可条件、拟任人员、场地条件
费用与模型	所有费用、假设、敏感性与非保证声明	资金证明、租金、装修、库存与周转金
合同与退出	期限、区域、违约、退出、数据、知识产权	法律审阅、关联方与竞业冲突
风险	许可、供应、人员、需求、竞争与融资风险	候选方风险承受与应急资金

6. 选址评分体系

维度	权重建议	核心证据
合规与物业条件	25%	用途、证照、消防、招牌、上下水、承重、租赁权属
社区需求与客群	20%	家庭/长者人口、常住、通勤、医疗与药店服务缺口
可达与可见	15%	步行、公交、停车、无障碍、门头视距、自然人流
竞争与互补	15%	综合药店、中医馆、医院/社区卫生、商业配套
单位经济	20%	租金、面积效率、装修、人员、库存、预估客流敏感性
扩张价值	5%	区域仓配、人才、督导半径与第二店潜力

否决项

用途或权属不清、关键许可条件无法满足、消防/疏散重大缺陷、招牌不可识别、租金在保守情景下无法承受、核心人员无法到岗，任何一项均应暂停。

7. 单店经济假设与敏感性

下列数字仅为项目估值和模型验证假设，不是当前业绩或对加盟方的收益承诺。最终应把真实城市租金、人员、商品、客流、毛利、库存和税费输入配套 Excel 工具后重新核算。

项目	当前基准假设	验证方法
成熟单店年销售	600 万元	样板店月度爬坡与同商圈可核验数据
综合毛利率	38%	按 SKU、供应价、损耗、折扣与税

项目	当前基准假设	验证方法
		费拆分
成熟网络 EBITDA 率	5%	门店与总部费用分层核算
单店开办投入	90-150 万元	施工、设备、设计、证照、预开业 逐项询价
初始库存与周转金	60-120 万元	品类深度、账期、周转与现金安全 垫
目标投入回收期	24-36 个月	仅作为目标；用现金流模型测算， 不作保证

8. 从意向到开业的九道门

- 7. 初步接洽：只使用经批准资料，记录候选方背景与需求。
- 8. 保密与资料室：按权限提供权属、模型、设计、质量与风险资料。
- 9. 候选方尽调：主体、实控人、资金、经验、信用与合规。
- 10. 商圈与选址：不少于三个候选点位，完成现场、租约和保守模型。
- 11. 合作条款：所有费用、区域、期限、供货、系统、数据、退出与违约写入法律文件。
- 12. 许可与设计冻结：在许可路径和经营范围明确后冻结店型、设备和预算。
- 13. 施工与培训：按五阶段验收门推进，关键人员完成考核。
- 14. 试运营：先质量、流程与顾客理解，再评估销售。
- 15. 正式开业与 90 天爬坡：每日质量检查、每周经营复盘、30/60/90 天放行。

9. 组织与培训

角色	开业前能力	持续要求
门店负责人	许可、质量、人员、异常、现金与数据	日检、周复盘、重大异常上报
药学技术人员	处方审核、调剂复核、药事说明与记录	继续教育、排班覆盖、抽查
调剂/营业人员	商品、批次、储存、服务边界与系统操作	月度考核、差错与客诉复盘

角色	开业前能力	持续要求
质量负责人	首营、验收、养护、近效期、召回、不良反应	巡店、审计、整改闭环
区域督导	门店标准、经营诊断、培训与品牌检查	同一问题跨店复发率受控

10. 门店日常运营 SOP

频次	动作	记录
开店前	环境、温湿度、设备、人员、系统、应急与重点商品检查	开店检查表与异常单
营业中	处方边界、调剂复核、药事说明、交接、清洁与客诉处理	处方/调剂/交付及服务记录
闭店前	现金/票据、库存异常、近效期、设备、垃圾与安全	闭店检查与日结
每周	库存、损耗、缺货、差错、客诉、培训与高风险点	周运营复盘
每月	盘点、质量内审、人员考核、设备维保、模型偏差	月报与整改闭环

11. 商品、供应链与质量

- 首营企业与首营品种资料完整后才能进入采购；禁止门店绕过总部批准自行进货。
- 采购、验收、批次、票据、储存、养护、近效期、拆零、退货、召回和异常形成完整记录。
- 中药饮片的产地、批次、质量、储存和调剂信息以真实系统和记录为准，不用装饰性产地故事替代。
- 质量与销售冲突时，质量否决权优先；重大质量、处方、人员或系统异常应立即暂停相关业务。
- 不得虚构名医、祖传、秘方、疗效、临床案例、用户评价或监管背书。

12. 品牌与营销边界

允许	禁止
使用总部批准的五字纯文字 Logo、药玉绿色、门店模板与事实内容	自行增加虎头、山形、印章、拼音、英文、副图标或更换颜色
介绍真实商品、真实服务、真实人员与真实验证进展	虚构销量、疗效、订单、合作、资质、专家或奖项
自有门店自然搜索、社区事实内容与合规活动	未经授权付费投放、外部私信/邮件、媒体投稿、第三方账号发布融资信息
使用项目唯一合作联系 assetops@wonderwalk.ai	与其他品类共用客服、会员、CRM、表单、支付或导流

13. 数据与经营看板

- 质量：处方审核、调剂复核、温湿度、近效期、差错、客诉、召回与整改关闭率。
- 服务：等待、调剂、交付说明时长，顾客理解率，无障碍与老年友好问题。
- 经营：客流、转化、客单、毛利、库存周转、缺货、损耗、人员与租售比。
- 现金：开办投入、库存与周转金、月度现金流、应付账期与安全垫。
- 复制：培训通过率、施工缺陷、开业延期、同类问题复发与督导半径。

14. 开业验收与 90 天爬坡

时间	重点	放行条件
T-90 至 T-60	租约、许可路径、设计与设备冻结	重大否决项关闭，预算与现金完整
T-60 至 T-30	施工、系统、供应链、招聘与培训	隐蔽验收、关键岗位到岗、首批资料完整
T-30 至 T-7	安装、联调、陈列、模拟运营	竣工缺陷关闭、系统与 SOP 通过演练
T-7 至 T0	试运营与开业准备	质量、人员、库存、消防/安全与许可全部放行
0-30 天	质量与流程稳定	重大差错为零，日检与整改有效

时间	重点	放行条件
31-60 天	商品、人员与服务优化	等待、缺货、损耗与客诉改善
61-90 天	单位经济与复制评估	现金流、质量、团队和顾客指标共同达阈值

15. 合同文件清单（待法律顾问完成）

- 加盟/区域合作主合同与信息披露确认；
- 商标与品牌使用许可、视觉与门店标准附件；
- 商品采购、供应链、质量责任、退换与召回协议；
- 信息系统、数据处理、网络安全与隐私协议；
- 装修设计、供应商、设备、验收与保修责任；
- 培训、督导、审计、整改、暂停与退出机制；
- 费用、保证金、结算、税费、区域、期限、违约与争议解决。

法律边界

本手册不是特许经营合同、法定信息披露文件或法律意见。正式开放加盟前，应由具备经验的中国法律顾问结合适用法规、备案/披露要求和项目真实情况完成全套文件。

16. 下一步

- 16. 确定样板城市与三个候选商圈，取得真实租金、物业和许可条件。
- 17. 选择 S120 标准店作为第一验证原型，完成测绘、方案、设备与预算联合冻结。
- 18. 同步完成主体、商标/域名权属、质量负责人、供应链与系统路线。
- 19. 用配套 Excel 工具形成保守/基准/上行情景和现金安全垫。
- 20. 完成样板店后，再依据 90 天质量、服务与现金流证据决定是否开放加盟。

唯一合作联系： assetops@wonderwalk.ai