# 奶茶店策划书范文案例(推荐41篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-09

*奶茶店策划书范文案例1奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是我不得不考虑的，在简单的考察...*

**奶茶店策划书范文案例1**

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是我不得不考虑的，在简单的考察了县城的繁华地段后，我只好放弃了这个想法，每年四五万元的房租、转让费，让我一点脾气也没有，于是，只好找次一点的地方。

现在看来，在学校周围开店要注意如下几点：

1、不能离学校太近，五十米左右，(最适距离)也不能太远，尤其不能跨过岔路口。因为离太近的话，学生刚出校门，还没想到要去买东西吃，或者想买，人太多，老师还在附近，老师都是教育小学生不要乱花钱的；而太远的话，可能已经被家长接上车一溜烟的回家了。而五十米左右的地方，人最多，车子很难走，学生没事坐在车上，就会想买好吃的，而家长感觉反正一时也走不出去，让孩子先去买杯奶茶喝着，或者买点零食吃着也挺好。

2、卫生是第一位的。你的东西可以不好吃（当然，口味也很重要），但一定要看着让人放心，好好地在卫生上下点功夫，决不吃亏。比如墙壁，我花了不多的钱（具体价格会在以后集中罗列），把墙壁贴上了墙纸，看起来就很不错。

3、奶茶的制作过程不能让学生看见，或者不能完全看见，一定要保持一定的神秘感，否则过一段时间，学生就会失去浓厚的兴趣。另外，饮水机、封口机，都不能排在显眼处，因为制作过程中难免会有泡沫等看起来让人不舒服的东西。这其中，还会有许多家长会问你有关色素、原料、保质期等等方面的问题，你一定要想好怎样回答。第四，学生喜欢凑热闹，所以你一定要形成一个热热闹闹的场面。小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗？”。你说那个小明会怎样反映！一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定要让学生感觉到很开心，东西不重要，关键是那种感觉。补充一点：买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

**奶茶店策划书范文案例2**

>一、策划背景

奶茶具有以下特点

1、口感新鲜、味美、现做现卖，多种原料组合，对消费者有吸引力。

2、口味不断推陈出新，变化多，形成诸多系列，能满足消费者多种选择。

3、店铺投资少、风险低、见效快。

4、价格便宜，饮用方便。

因此，奶茶迅速在市场上走红，但是随着奶茶店的逐渐增多，其行业竞争力逐渐增大，在这个行业上做好，也显得越发的困难。所以，在各方面做到精致也就成了改善销售情况的前提与关键！

>二、背景分析

面对以上情况，以皇家奶茶为实例进行各方面的分析。

分析如下：

（一）皇家奶茶基本情况介绍

地理位置：山东科技大学美食街西侧路南

营业面积：4平方米

营业时间：8：30—22：00

工作人员：2名，相貌端正，有较丰富的工作经验，熟练的操作水平，一名男性，一名女性。

专用设备：饮水机两台，奶茶封口机一台，珍珠粉及各类佐料齐全，设备较完善。

产品种类：原味、巧克力味、哈蜜瓜味、咖啡、草莓味、芒果味等。另售莲子粥，但销量较少。

价格：奶茶小杯2元/杯，大杯3元/杯。

性质定位：目前属小型固定奶茶供应商，依托山东科技大学最高消费区域的黄金地段，人流及消费群较为密集，当前对奶茶的消费趋势不断上升，市场前景良好。

（二）面积市场状况

1、总体市场概况：山东科技大学学校现有各类在校学生4万多人。

2、固定消费群：通过我们调查发现，学生喜欢喝奶茶的约占总数的44%，一般的为总数的34%，而不喜欢的只有总数的16%。可见珍珠奶茶消费量是具有较高潜力的。

3、具体情况介绍：山东科技大学食品商业区域主要集中于美食街及各超市，特别是美食街，竞争较为激烈。

4、面临的竞争对手：第一站奶茶店、第二站奶茶店、炫彩酷冰坊、旺客等。

>三、策划目的及意义

推广避风塘品牌，树立产品形象。推动奶茶业的发展，提升美食街的购物热情。提高其在全国的知名度，强化品牌知名度。同时丰富人们的业余文化生活，提高人民的物质及精神文化生活。

>四、物品准备

（一）销售方面（情侣杯，纪念品，赠零食，机器的更新，送货上门服务，开门时间）

1、若干制作精美的瓷杯，作为纪念品。

2、若干小礼品：如芭比娃娃、手链等，作为赠品。

3、散零食：如瓜子、糖果等，作为赠品。

4、（1）在机器（如冰箱、封口机等）使用时间过长后，一定不能吝啬，应该考虑更换机器，以提高生产与销售的质量和效率。

（2）可配置两套设备，以服务不同的项目（详情见策划内容）。

5、送货上门服务：自行车一辆、载物箱一个、销售专用座机（手机）一个等、雇员（钟点工）2~4名。

6、准备若干随意贴。

（二）宣传方面（牌示。宣传单，联合。广告。人，音乐吸引）

1、鲜亮个性的主牌示一个和外悬式闪灯副牌示一个。

2、小的立式宣传牌（多个）。

3、制作简单个性的宣传单/卡（可与优惠活动结合）若干。

4、去一些广告宣传公司登报，宣传启示。

5、能打进学生内部的精明干事若干。

6、小音响一个、mp3一个、插排一个。

（三）装修方面（墙壁，天花板，与饭店商量新的店面的内置。考虑到天气。附照片）

1、墙壁贴纸若干张。

2、天花板贴砖若干块。

3、外置避雨具一个。

>五、策划内容

1、大学是众多学生情侣的温床，调查表明，女性在众多饮料中更偏爱奶茶，因而更会吸引不少男同志的购买，以表关怀。而且介于皇家奶茶只有积分卡一种优惠模式，经我们国龙汇内部商议，大家一致认为应该设置“情侣杯”优惠活动形式。即：情侣来店购买奶茶（2杯），发放特殊积分卡，积分达到20分时便可拿来领取精美瓷杯一个，届时我们将会在瓷杯上加印情侣的照片，作为纪念品，以示爱人间爱意绵绵，爱情天长地久。

2、若在雨天消费者想购买奶茶的话，则总会对消费者自己或店铺造成不适。因此店铺需要在窗口外安装一个避雨的类似屋檐的器具。

**奶茶店策划书范文案例3**

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解茶物语，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

A.办理会员，25元/人，一次性消费满20元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

B.使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

C.采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

D.在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

E.在一次性消费到15元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的T-shirt，不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

**奶茶店策划书范文案例4**

我的进步和成长 20XX，又是匆匆的一年， 物流中心食品库复核组年终工作总结 。 悄然回首，得到的，失去的，欢乐的，酸楚的，每天都在交错。 临近年底，很想把这一年自己走过的路记录下来，留住这时光...... 201X年，我的进步和成长 随着时光的推移，的工作已经告一段落。20XX年的工作，在上级领导的指导和帮助下，在全体员工的共同努力下，全年超额完成了上级下达的指标任务。在过去的一年里，我们组在人员管理、规范操作、差异控制等各方面都较以前有了明显的改进，但是仍然存在许多问题。过去的一年里，我们每天的工作量都基本超额，在上级领导的协调下，每天的工作都能做到日清日结。主要存在的问题是：细节方面的工作还做得不到位，这些问题是在下一阶段的工作中需要改进的。现结合的工作计划，将20XX年的工作总结如下：

一、常规工作 20XX年的工作，随着工司的不断发展，门店数量大幅度提升，销量也在不断上升，各库区(药品、日化、食品)复核组的日均调拔品项、数量、金额都是不断上升的。因此，在门店需求是增加的时侯，我们每个复核组的工作量都是很大的，相对而言，人员也是不足的，我们组共有复核员7人(包括组长2人在内)，按照前几年的数据考核指标(每人每月至少做到24000品项)来计算，全组每月工作总量指标为万品项，现在我们的工作量最少的一个月也不低于22万品项，最多的时侯达到了26万品项，这说明我们组人员也是相对不足的。当然，虽然我们人员不足，但是，我们组全体人员的工作效率一直在提高，而且，现在我们三个复核组都是互相帮助的。同时，上级领导也在即时的关注每一个组的工作进度，并按情况及时抽调人员互相帮助，让每一个组的工作进度能跟上，从而实现每天日清日洁。

二、规范操作 上半年，我们组的规范操作做得很不到位，特别是复核区域内的卫生状况较差，还有周转箱码放也不是很规范。复核用的纸箱码放也很不整齐，只是每天晚班下班后整理一下，次日在使用过程中又弄乱了。下半年以来，仓管部加大了规范操作的培训和考核力度，在上级领导的指导下，我们组也在每周的小组会议上对规范操作进行培训，在很多方面也得到了改进，比如说：纸箱堆码，大小分开，规范整齐，边使用，边整理。复核区域卫生列入考核，谁的区域谁负责等。现在我们组的规范操作有了明显的改进，然而，还是存在许多不足的地方，比如：卡板的摆放不整齐，复核区域偶尔还会出现纸屑、复核桌里面乱放物品等，这些都是我们在下一阶段的工作中需要努力改进的方向。措施：加大培训、考核力度，不定时的进行检核跟进。

三、二极考评相关 二级考评方面，我们组在三个复核组当中是做得最不好的，以前我们都觉得，二级考评是很难做到位的，而我们也没有进行反思，这可以说是意识上的失败， 工作总结 《物流中心食品库复核组年终工作总结》。在上级领导的指导下，我们也明白了：二级考评实际上就是日常工作，只要把日常工作做好了，二级考评相关的工作也就做好了，主要是我们在细节方面还没有做到位。从年末几个月的二级考评来看，我们的工作还是有进步的，但是还不是很好，需要继续加强细节方面的工作，这就要求我们努力朝着规范，细化方向来开展工作。

四、工作质量 在20的工作中，我们组的工作效率相对较高，比之前有了明显的提高，但是，数量差异和质量差异控制方面还有待加强。自去年以来，我们组陆续出现了门店上报的各种需要配送承担的质量问题商品，比之前增加了很多，说明我们在提高效率的同时，出现了装箱方面的问题。装箱标准是我们每个复核员心中的标尺，我们要做好复核这项工作，就必须严格按照这一标准来执行，这样将有利于提高门店员工验货的准确性，减少数量差异，使门店和仓库库和实物相符。同时，商品在搬运、运输过程中，难免产生摇晃，如果装箱标准做不到位，会加大商品损坏的可能性，这也是影响下货数量差异和质量差异的一方面。措施：加大考核、培训力度，提高员工保护商品安全意识。不定时的进行检核、对出现的问题要及时跟进。及时的处理门店上报的各种下货差异(数量、质量)，目前而言，我们最容易忽略的是质量差异，导致无法及时准确的核实装箱是否按照装箱标准来执行，最终导至无法判断商品出现质量问题的原因。改进措施：加大对贵重商品质量差异的观注，每天至少查看一次，以便跟进和处理，落实责任。

五、人员管理 自去年以来，我们组人员相对稳定，工作效率和积极性也很高，当然，偶尔也会出现抱怨情绪。主要是整个复核组人员相对不足，虽然每天各组互相帮忙，还是经常的加班加点。对于出现的抱怨，我们每次开会都以积极的态度来进行开导。总体而言，我们组员工的工作态度还是很端正的，出现问题也能及时报告。在下一年的工作中，我们将会继续做好员工的思想工作，让每一位员工都能做到快乐工作，爱岗敬业，团结互助，增加集体荣誉感和事业的责任心。

六、件数交接与店名书写 店名书写错误这一情况是我们复核组成员的最大也是最简单的错误，这一错误，在我入司在现在都是屡见不鲜的。对于复核员而言，我们都不希望自己复核的商品出现店名错写、漏写的情况，但是最终还是偶尔的出现这一问题。对于此类错误的发生，我们要怎样改进，以保证我们的店名写书的准确性呢。实际上，这不是技术问题，而是一个责任心的问题，还有就是作息安排是否合理的问题、上班时侯还想着别的事情的情况。件数交接是为了增强各部门人员责任心、保证出库商品的安全性而设立的一项日常工作，在去年的件数交接过程中，也出现了一些问题，主要还是人员的责任心不强，工作不细心造成的。最容易出现的情况是：1、并错货;2、漏登/错登件数。以上两种情况都是可以减少或是避免的，主要是我们自己要增强责任心，细心一点。措施：加强员工商品安全意识，加大考核力度。发现问题，及时跟进。

七、与货区沟通协调，实现按复核机号摆货 一直以来，食品库拣货员每完成一家门店的拣货时，所拣货物是哪里有空位就摆在哪里，哪里方便就摆放在哪里，造成了每台复核桌面前的货不均匀，导至出现我们组人员工作量完成极大的不均匀，同时，很多时侯，6号机面前全是便利店，1号到3号机面前是药店。1-3号机前面都已经摆满了长途药店，而6号机面前还摆着一些早班便利店，当然，这也是我们工作做不到位造成的。在上级领导的指导和帮助下，与货区主管进行沟通协调，实现了按复核机号摆货，并严格按照出单、装车线路进行复核，均衡了各员工的工作量的同时，也能及时完成早班要送货的门店。

**奶茶店策划书范文案例5**

一、计划摘要

近年来，珍珠奶茶的出现像一只俊秀的新军，短短几年便以一种不可挡的气势风靡中国市场。作为一个投资小、门槛低、消费人群广、回收成本快的行业，它已经以其旺盛的生命力占据个人创业榜首位。而且，在商机无限的现代社会，奶茶的时尚引力、繁多口味、独特口感、健康特色注定使它继续站稳快销行业的脚步，引领饮料行业消费的主流。

1、具体说明

对于还是在校学生的我们，资金是有限的，同时，如果考虑做加盟店，这样产品的技术含量不高，而且，加盟费通常是比较高昂的，如果开业后收入不可观，对于我们来说是不划算的。选择自己开店，这样，既能保证资金的运作，又能保证产品随时创新，总的来说还是有益于小店发展的。

2、计划的基本框架

目前，在学校附近已存在几家奶茶店，有些经营比较好，有些就相对差一些，但是，他们的奶茶店经营方式都是相同的，只提供外卖。这样就使得经营有限。经过市场调查，这种方式虽然节省了消费者的时间，但是，有些人还是希望在店里有个舒适的座位，慢慢品尝的。因此，我们店的奶茶不仅可以外卖，还提供店内服务。当经营达到一定的市场占有率时，考虑同时进行网上销售。

复合式休闲美食文化已成为餐饮界主流文化。因此，在经营奶茶的同时，我们还推出其他一些产品，比如小甜品，蛋糕之类，对于有些消费者来说，悠闲地喝着奶茶，吃着甜品，和朋友之间聊聊天，会是一种享受。而且，经过观察，本地区奶茶的外送都有数量限制，数量不足则不予外送，正对这一情况，由于我们针对的消费群体主要是这一地区的学生，因此，本店的外送服务不受数量的限制，有求必应。

二、市场分析

1、市场情况介绍

本地区周边地区共有6所学校，同时，经过我们的调查，学生喜欢喝珍珠奶茶的约占总数的44%，而不喜欢的只有总数的16%，可见奶茶消费量是具有较高潜力的。

2、目标市场分析

进入二十一世纪，复合式休闲美食文化已成为餐饮界主流文化，人们的感性消费支出远远大于理性消费的支出。被认为是时尚引领者的大学生们在这一领域扮演着越来越重要的角色，其市场份额占有率也逐年攀升;作为餐饮界边缘化的一支分流，经营学生专一市场正是立足于对这一信息的准确把握。

作为学生消群体，她们对口味的追求越来越高，对于事物的新鲜越加敏感，对于品质的要求越来，而奶茶的口味自我创新不够，难以达到消费者的各方面的需求，因此奶茶店的生意愈加难做，所以我们所要做的首先是做好消费者的数据调查分析，其次做相应的方法刺激消费。

3、顾客需求分析

经调查，学生对于奶茶这一行业主要的要求有两点。一是产品;二是服务。

对于某些学生来说，他们热衷于市场现有产品，而有些消费者比较喜欢尝试新产品，但不管是怎样的消费者，他们更看重的是服务质量。根据季节的差异，消费者对奶茶的需求也不尽相同，夏天，人们更喜欢冷饮，冬天更倾向于热饮。

三、竞争分析

1、竞争对手

目前，已有的奶茶店有大口九、口渴了、街客、避风塘等四五家奶茶店，这几家奶茶店的奶茶口味与品种都相似，且在产品开拓上没有什么创新。还有的竞争对手就是各种厂商创造系列奶茶，如香飘飘、优乐美、立顿等。

2、SWOT分析

(一)优势分析

⒈现有的奶茶店店面装潢简单，给人以不干净的印象;

⒉奶茶品种有限，口感较一般，产品开拓上没有创新;

⒊厂商创造的系列奶茶，价格偏高，品种单一，且口感不如现做的入口，受季节限制大，在炎热酷暑之时，其消费量会有所减少;

⒋店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。

(二)劣势分析

⒈奶茶营业面积有限，提供服务范围有限;

⒉新店开业部分学生对于其基本情况诸如口味等了解不多，一定程度上影响销售额;

⒊产品创新对于热衷于传统奶茶产品的消费者来说，不易接受;

⒋奶茶的季节性消费较为明显，不能达到很好的消费额度。

(三)机会分析

⒈市场远未饱和，存在着较大的利润空间及数目较为庞大的奶茶消费群，市场前景广泛，且目前竞争对手实力及数目均有限;

⒉良好的口味、认真的服务态度，专业的操作水平在同学中树立了好较的口碑;

⒊虽然营业面积有限，但有着优美的室内环境，耳濡目染中能给同学留下良好的印象(特别是跟其他奶茶店店面相比)，更显竞争优势;

⒋产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

(四)威胁分析

⒈竞争对手有其固定范围的消费群，且决对不会甘心奶茶市场份额的减少，一定会采取相应措施;

⒉随着各类食品供应种类及数目的不断增加，消费者可供选择的领域越来越广，选择余地越来越大，产品差异化不够，饮料类诸如可乐、橙汁、椰汁、牛奶、纯净水等一定程度上瓜分了本已有限的需求市场。

⒊奶茶系高脂肪、高热量食品。当今社会的审美观念(苗条为美 尤指女生)及较为风行的减肥趋势无疑让部分奶茶消费者(尤指女性)忍痛割爱，对其说 No 。

四、产品服务

1、产品发展规划

本店产品品质有安全保证，产品研发技术精益求精，口味不断创新，并根据消费群体不同，推出不同产品。随着销售不断增加，在产品开拓上不断增多，从而占据更多的市场份额。

2、研究与开发

本店采用傻瓜调配法，避免奶茶调配人员技术差异而影响奶茶口感。同时，采用果糖定量机添加果糖，可以精确到毫克，满足了消费者对糖分的不同要求，口味也随心而定。用果糖代替蔗糖，低热量，美味的同时也保证了健康。由于差的温度对奶茶的口感起着决定性的作用，带温度显示的保温茶桶能够让我们时刻清晰关注到茶水的温度，以保证冲饮奶茶的最佳口感。同时，根据消费群体的差异，推出不同产品，比如，对情侣我们推荐鸳鸯杯。

产品研发上，我们在现有奶茶种类的基础上，新增养生奶茶。结合中国传统的中医养生文化，以天然五谷杂粮为原料，融入奶茶的制作中：红豆红枣奶茶，燕麦芝麻奶茶，黑豆黑米奶茶，绿豆芦荟奶茶，以及综合为一体的五色养生奶茶，奶香浓郁，茶香沁人，谷香四溢，豆香怡人，天然美味，营养健康。

当然，在推出奶茶的同时，我们也会通过更多项目为本店增色。七色爆米花突破了爆米花单一色彩的产品发展瓶颈;章鱼小丸子以独特美味的口感备受年轻人追捧;现磨咖啡、自助咖啡、花式西点等更是具备时代潮流特色的休闲食品。

不断的创新与突破，真正让顾客品尝到健康美味、新奇时尚的休闲食品。多种辅助项目选择，轻松经营。

**奶茶店策划书范文案例6**

>一、背景分析

国际经济学家预测未来五年最具前途的九大行业，快餐业和休闲业占据二个席位；休闲餐饮是21世纪餐饮业的发展方向，其市场前景，行业利润远远超过传统餐饮；“民以食为天，百业餐饮为王！”餐饮业是一个永远充满活力的行业。西式快餐将是21世纪最热门的行业之一。

西式快餐中最为火爆的还是奶茶店，在境外餐饮业中占据的比例是：美国35%、欧洲30%、日本20%、香港10%，而在中国，即使在广州、深圳、上海这一比例也仅为5%，所以奶茶市场还有很大的开发潜力。新的社会环境下，大学生就业形势已日渐严峻，为此，国家为鼓励大学生创业出台了一系列的优惠政策，大大减小了投资风险。奶茶店行业投入少，见效快，收入稳定，风险小，无技术难读。对于刚踏入社会创业的大学生来说，这是一个很好的选择。

>二、外部环境分析

（一）竞争者分析

1、产品竞争者：七杯茶（工大东门店）、奶熊奶茶店（五食堂附近）和90°炭烧咖啡（二食堂附近）。

2、竞争者4P分析：

>三、顾客分析

（一）谁是我们现有的和潜在的顾客？

1、人口统计特征：性别、年龄、收入、职业等。

现有的顾客：主要是工大的学生为主。

潜在的顾客：工大附近小区的居民，所以得加大宣传力度。

2、地理特征：地段，流动人口数。

现有的顾客：五食堂附近寝室的学生和附近其他店的店员。

潜在顾客：五食堂是出学校的重要的餐饮地带，所以其他要在五食堂吃饭的所有工大同学是我们的重要潜在顾客。

3、心理与行为特征：意愿、兴趣和生活方式等。

现有的顾客：喜欢喝奶茶的学生和附近居民。

潜在顾客：经好友介绍或者被店子名气吸引过来的顾客。

4、影响购买决策者：主要是个人意愿以及周边朋友的看法。

（二）顾客对我们奶茶的购买：

1、顾客的购买批量：主要是现场购买，从而获得一定的优惠。

2、主要顾客与一般顾客的区别：主要顾客是经常来光顾店内生意并且会带好友过来的，一般客户流动性比较大，来的不频繁，对待主要客户，我们得采取一系列优惠措施从而与他们保持良好的关系，建立深厚的信任感，对待一般客户，我们得用我们的服务，把他们发展成我们的主要客户。

（三）我们的顾客在哪里购买我们的奶茶？

在店内直接购买或者网购。

（四）我们的顾客什么时候购买的奶茶？

1、季节差异：基本没有季节差异。

2、促销活动的影响：增加知名度，提高销量。

（五）我们的顾客为什么要购买我们的奶茶？

1、我们和竞争者奶茶带来的利益：奶茶是很受欢迎的一种饮品，快速、美味让它成为大众喜爱的饮品。

2、在购买时，消费者的支付方式：在店内购买时，直接付款，网上购买时，采用网上支付。

3、消费者希望与我们或竞争者保持一种紧密联系吗？或者他们只喜欢一手交钱一手交货？

（六）为什么潜在客户还没有购买我们的奶茶？

1、潜在顾客哪些需求我们奶茶没有满足？

知名度小、较远地方的客户我们采用的是达到一定价格才会送上门，所以位置离我们远的可能没办法送货上门。

2、竞争产品有哪些特点、利益或者优势，使得潜在顾客选择使用他们？

3、在哪些方面阻碍了顾客选择我们的产品？

因为我们店的地理位置较好，所以租金较贵，所以我们的价格相对来说较贵一些，这可能阻碍了一部分顾客选择我们的奶茶。

4、有多大可能性可以使潜在顾客购买我们的产品？

我们可以提高知名度，做好宣传，以及通过口碑相传，让老顾客带朋友过来，让潜在顾客选择我们的产品还是有很大的可能性的。

>四、内部环境分析

（一）营销目标和业绩：

1、打开市场，提高我们店在这一块的知名度。

2、完成每天固定的销售额。

3、与客户保持良好的联系。

（二）我们的营销战略在销售额、盈利能力和沟通等目标上的表现如何？

我们的营销战略主要是前期听过宣传，提高知名度，吸引顾客来我们店参观和消费，后期我们通过老客户的口碑相传来巩固我们的地位，也通过他们带来更多的新客户。这种战略有利于我们的销售额，能很好的实现盈利，与客户的沟通和交流更是必不可少。

（三）与业内竞争者相比较如何？

首先，优势：我们新店开张，一系列的优惠活动会吸引大批客户，其次，我们通过自己的人际关系，可以有效的帮忙宣传，并且节省一笔宣传费。

劣势：刚成立的店，客户对我们持有很多怀疑态度，并且有些客户习惯在以前的店消费，很难改变他们的习惯。

（四）店内现有与未来资源

1、公司现有的资源状况如何？

财务：除掉之前的所有费用，还有3250元可以用来买原料。

资本：店内现有的各种设备。

人员：一个店长，三个店员。

经验：之前在其他店认真的学习过管理和经营的经验。

与供应商和客户的关系：保持一个长久和紧密的合作关系。

2、这些资源在近期会怎样变化？会让店变得更好还是更差？

财务规模会越来越大，人员也会越来越多，经验会越来越足。但是设备会越来越旧，所以对设备的爱惜和维护是我们应该注意的。

（一）营销目标

1、详细的可测量的结果：计划在半年内回本，共30000元，加上每个月我们的人工费，每人1000，所以每个月我们至少需要9000做的业绩，平均一下，每天至少300的营业额。

2、完成的时间：计划在半年内完成。

3、负责执行的单位和个人：由我们组的几个人一起完成和执行。

4、与SWOT的关系：利用SWOT矩阵，制定合理的销售。

>五、营销战略与战术

（一）目标市场（工大以及工大周边地区）

人口统计特征：人流量大。

地理特征：在大学周围，人流量大，而且固定。

心理特征：物美价廉。

基本需求和利益需求：主要是做主食或者饭后消遣。

购买与惠顾特征：购买量较大，忠诚客户较容易获得。

消费特征：消费水平普遍不是很大。

对选择这一目标市场的论证：虽然整体消费水平不是很大，但是人流量大，取得忠诚客户较容易，地理位置较优越，还是可行的。

（二）营销组合策略

1、营销组合策略（针对目标市场）

（1）产品

产品的主要特性与利益：我们奶茶包装较特别，味道好，所以定价相对来说会高一些。

与竞争产品的不同之处：第一，我们推出了很多款竞争者没有的套餐。第二，我们有一个店面，可以让消费者进店里面消费，并且还有其他多种水果或饮料。产品的各个层次和包装：不同价格的产品在味道、包装上面均不一样。

（2）价格

产品的单位成本：一盒奶茶成本在3元到4元不等，根据不同的产品成本不同。定价目标：平均每盒奶茶赚5元钱左右，所以，奶茶定价在8到22元之间。

（3）促销

（三）主要顾客和竞争者的反应

1、顾客与竞争者对营销组合策略可能会有什么反应？

顾客可能会对我们的促销策略感兴趣，从而加大购买力度，竞争者肯定会采取类似的竞争策略来和我们保持竞争。

2、营销组合策略怎样使我们在满足市场需求的同时获得竞争优势？

首先，我们得用我们产品的特色来征服顾客，其次，不断增加我们的忠诚客户，进而口碑相传。

3、这些竞争优势是可持续的吗？为什么？

这些竞争优势是可持续的，因为忠诚客户对我们来说是很重要的，也是新客户的重要来源。

>六、打造品牌形象

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。

2、社区群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

>七、评估与控制

**奶茶店策划书范文案例7**

我是一名大学生，专业是市场营销，从小对经营方面感兴趣。现在将要大学毕业了，凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望能够开一家属于自己的奶茶店，以此来增加自己的收入，是众多的奶茶店吸引了我，我去喝奶茶时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有一定的风险的，加上自己的经验不足。随着居民生活水平的不断提高，如今大学生的消费越来越高。追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些奶茶产品，为大学生提供休闲娱乐的场所，顾客至上，这是我们的宗旨。

**奶茶店策划书范文案例8**

XX奶茶店：

值此万木吐绿、万物茂盛的美好时节，XX奶茶店隆重开业了，这是我们的同学大展宏图、践行理想的开始，是青年人投资兴业、敢闯敢为的写照，也为XX县直面迎战金融危机、保增长、促民生、做出了积极和突出贡献!我代表我和家属向奶茶店金日开业表示热烈的祝贺，向XX老板致以诚挚的祝福!

XX同志自幼敢为人先，在我们很多同学都是处于欠发达、落后境界时，你就在头脑里勾勒人生发财之蓝图，视名利淡如水，看事业重如山，在教书育人之余、在春浓花艳之际、在捣台球、看录像之余，就注意考察市场，博采众长，经商头脑日臻完善与发达。你把人生演绎得如此精彩纷呈，为我们同学之间的后进者提供了闪闪发光的借鉴。

君子爱财，取之有道。你的财富生命，不仅在春天喷焰闪光，而且在夏天更加流霞溢彩。此次奶茶店的开业，是你成功道路上一个小小的开端，今后必定为我国、乃至全世界的奶茶业的发扬光大再立新功。

20载峥嵘岁月，铸就辉煌历史;20载奋斗征程，谱写壮丽篇章。在这夏暖花开的日子里，我献上最衷心的祝愿。

祝奶茶店生意兴隆通四海，财源茂盛达三江!

**奶茶店策划书范文案例9**

奶茶设备花销分析：制冰机及配件、奶昔机、封口机、果糖定量机、冰沙机、POS机、净水器、消毒柜、保温茶桶、电热开水瓶、开水机、电磁炉元等。

小型器具包括：双头量杯、不锈钢日式吧更、普通铝冰铲、不锈钢板网络格、塑料量杯(3000CC)、密封罐、冷水壶、压嘴、泰利漏壳、耿生光身汤壳、双耳油格(加密)、耿生味盅、手动打蛋器、电子倒计时器、400CC双层奶油发泡器、电子称、小电子称、耿生味盅盖、国产量杯、物斗、复合底不锈钢锅、抛光铝冰铲、带底盒胶柄钢平刨、豪华罐头刀、量豆勺、台湾打蛋器、耿生漏壳、小量杯、带盖量杯、雪克杯、杯刷、高效海绵百洁布、白餐巾、利浩纯棉蓝色毛巾、利浩咖啡色毛巾、保鲜膜、垃圾桶、拖把/吸水拖、扫把/垃圾铲、切刀等。

**奶茶店策划书范文案例10**

1、竞争对手

目前，街道旁都有很多的奶茶店，各有各的特色，还有的竞争对手就是各种厂商创造系列奶茶，如xx等。

2、SWOT分析

优势分析

1）现有的奶茶店店面装潢简单，给人以不干净的印象；

2）奶茶品种有限，口感较一般，产品开拓上没有创新；

3）厂商创造的系列奶茶，价格偏高，品种单一，且口感不如现做的入口，受季节限制大，在炎热酷暑之时，其消费量会有所减少；

4）店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。

劣势分析

1）奶茶营业面积有限，提供服务范围有限；

2）新店开业部分学生对于其基本情况诸如口味等了解不多，一定程度上影响销售额；

3）产品创新对于热衷于传统奶茶产品的消费者来说，不易接受；

4）奶茶的季节性消费较为明显，不能达到很好的消费额度。

机会分析

1）市场远未饱和，存在着较大的利润空间及数目较为庞大的奶茶消费群，市场前景广泛，且目前竞争对手实力及数目均有限；

2）良好的口味、认真的服务态度，专业的操作水平在同学中树立了好较的口碑；

3）虽然营业面积有限，但有着优美的室内环境，耳濡目染中能给同学留下良好的印象；

4）产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

威胁分析

1）竞争对手有其固定范围的消费群，且决对不会甘心奶茶市场份额的减少，一定会采取相应措施；

2）随着各类食品供应种类及数目的不断增加，消费者可供选择的领域越来越

广，选择余地越来越大，产品差异化不够，饮料类诸如可乐、橙汁、椰汁、牛奶、纯净水等一定程度上瓜分了本已有限的需求市场。

3）奶茶系高脂肪、高热量食品。大多数女生也许会对这类饮品感到反感。

**奶茶店策划书范文案例11**

>1、奶茶店的会员制：

一般奶茶店开张店里都有搞活动，比如说消费多少元就可以赠送一张会员卡，下回来店里消费时可抵消。还有就是一个月或者一个星期的某几天设置会员日，这样更好刺激消费者，扩大消费人群。

>2、奶茶店的节假日：

一年中有情人节、节假日这类节日一直是奶茶店的高峰时期，我们可以推出奶茶的促销活动来吸引消费者的眼球，想“奶茶半价、买一送一”等系列的活动，相信消费者不会视而不见能挡住住这样子的美食诱惑吧。

>3、奶茶店的积分卡：

在顾客要买单的时候我们可以适当给出积分卡的名片，跟顾客说一杯奶茶的积分点是多少，积满多少个点就可以换奶茶，这样的活动回头客效率很好。

新开的奶茶店如何搞促销活动？以上就是说促销活动的一些策略，当然为了聚拢人气，时不时要想出新鲜的点子来吸引顾客的眼球，为店里增添人气。

>4、报刊夹带

运用报纸夹带宣传单的广告方式有别于报纸及电视广告，其广告商多半是零售业者，并且可将对象范围集中于店中的商业圈内。

>5、消息稿

消息稿有别于其他广告的是免交广告费。所谓“原则上”是因为有些周刊，杂志采取收费或搭配收费进行广告刊登，因此，不一定全部消息稿都是免费的。

>6、POP广告

自行制作POP广告（店面广告）。POP广告包括：市招（店面招牌），样品橱窗等户外POP，及放在桌上，贴在墙上的菜单等户内POP。户外POP较无法自己制作，而户内的POP却可以发挥创意，自行制作。

>7、员工工服

奶茶店铺可以定做统一的服装，在上面印奶茶店铺的名称，当员工上下班，搜狗外卖的时候，可以达到免费广告的效果。

>8、外卖促销

所有奶茶店铺的老板都知道做外卖促销的，外卖在国内主要就是麦当劳，肯德基和必胜客国际快餐巨头，真功夫等中式快餐品牌，海底捞等传统中餐，甚至还出现了一批将传统奶茶行业与新时期电子商务相结合的专业性外卖网站。

不论是堂食还是外卖，顾客的奶茶消费诉求都不会脱离“卫生可口，快捷便利，营业配餐”三条主线。只是外卖业务由于在店堂物理空间氛围餐品快递速度和人员服务时间等方面具有其特殊的要求而对奶茶店提出更高的要求。

>9、团购促销

近年来，团购奶茶以其华丽的菜谱，超低的折扣，便捷的购买方式，在都市白领中迅速蹿红。继商品打规模网购之后，地域性很强的奶茶服务借团购网搭上了网络快车。常见的团购网站有拉手网，糯米网等。在团购网站进行促销，一般采用的都是优惠折扣卷，顾客可以通过购买优惠劵到店消费。

在团购网中，可以将奶茶店铺的主要情况进行介绍，如具体为止，怎样到达，附上奶茶店铺的简介，招牌单品的介绍，优惠劵使用期限等等。

**奶茶店策划书范文案例12**

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

**奶茶店策划书范文案例13**

>一、基本情景

1、企业名：xx奶茶店。

2、行业类型：零售。

3、组织形式：个体工商户。

4、主要经营范围：xx学院的商业街，那里是人流的中心集合处。

5、经营地点：xx大学附近区域。

6、面积：占地大概100平方米。

7、选择该地点的理由：因为学院里没有一家专营奶茶的店，该地点是人流的集中地带，交通方便，市场前景十分广阔。

8、成员组成：操作工一名，服务员两名。

>二、立项概述

我是一名大学生，专业是市场营销，从小对经营方面感兴趣。此刻将要大学毕业了，凭着自我对经营的爱好和向往，一向期望能够开一家属于自我的奶茶店，以此来增加自我的收入，是众多的奶茶店吸引了我，我去喝奶茶时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情景及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有必须的风险的，加上自我的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，如今大学生的消费越来越高。追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些奶茶产品，为大学生供给休闲娱乐的场所，顾客至上，这是我们的宗旨。

>三、市场调查

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，并且门面十分好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转金，十分适合小本自主创业。

奶茶，发展趋势很好，并且有十分巨大的潜力。可是，要注意几点：

1、经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。

2、品质要好，口感是否坚持一致。经过接触众多同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整产品和口味。

>四、对其它奶茶店的调查

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品本事调查。对竞争店奶茶品种齐全的程度、奶茶的价格带、奶茶的品质、货源供应等情景进行调查分析。

4、店铺运营管理调查。对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。

**奶茶店策划书范文案例14**

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是20xx个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

5、吸管

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，不敢用的种类。

6、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个最好到大商场里买，售后服务比较好。

7、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

8、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

**奶茶店策划书范文案例15**

一、项目介绍

(一)项目背景

(二)项目介绍

“品牌是质量的保证”。虽然有的人说不迷信品牌，但他们内心还是认同这一说法的。开一个品牌奶茶店会让消费者喝得更放心。##茶饮坚持始终坚持品质与健康!成就健康饮品第一品牌!的产品开发原则，为消费者带来最为健康的产品是##一直以来的追求。

(三)市场前景

目前，奶茶现做现卖，是年轻势力、都市白领最喜欢的饮品之一，喝奶茶已经变成了一种时尚潮流。而且随着奶茶的深入人心，他们对奶茶的需求量会更大，奶茶市场将更加广阔。而且奶茶没有淡旺季之分，一年四季都可以做，市场的起伏不会太大，收益有保证。

##茶饮的目标消费者是年轻势力和都市白领，契合奶茶的主流消费群。其细分市场是中端市场，凸显品质。随着人们生活水平的提高，他们对品质的要求也越来越高，质量低劣的奶茶必然会被淘汰，奶茶趋向于品质化是必然趋势。

二、行业分析

(一)行业现状

奶茶所属的饮品行业不停地发展，各式各样的产品层出不穷，而奶茶因为种类繁多，口味多变，发展得更是迅猛。随着台湾珍珠奶茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店也如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。奶茶经过十几年的演变发展，消费者对于奶茶的消费更加趋于理性，也更注重奶茶的品质。这使得奶茶店的发展有所放缓，投资者对于奶茶的品质也有了更多的考究。

奶茶店发展迅速也意味着奶茶竞争的激烈。奶茶也朝着两个相反的方向发展：一是中低档奶茶店为赢得更多顾客，售价低，打价格战;另一个就是高档奶茶店拼品质，质量优、环境好、价格高。两者各有其消费群，但是奶茶的消费者更多的是中等阶层的人。因此一个价格适中，品质有保证的奶茶店会更受消费者的青睐。

(二)SWOT分析

1、优势分析

(1)奶茶现做现卖，即时消费。而且奶茶店的大部分产品既可以做冷饮又可以做热饮，一年四季都有市场。

(2)奶茶一般分为主料、辅料和加料三个方面。加料主要有红豆、花生、珍珠、还有葡萄干等等。因而在喝奶茶的同时又有“吃”的乐趣，其他饮品提供的添加物单一，无法与奶茶媲美。

(3)门面可大可小，一次性投入小，风险低，投资回报周期短，回报率高。

(4)开奶茶店的技术门槛低，操作简单，培训几天就可以进行操作，而且需要操作人员少，一般三个左右就可以了。

(5)##奶茶有10几个系列100多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强。##奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

(6)##奶茶有品牌与质量的保证，坚持“零奶精、零果粉”的产品开发原则。

2、Weaknesses：劣势分析

(1)奶茶店资金技术门槛低，既是一个优势，也是一个劣势。因为资金技术门槛低，能够开奶茶店的人也多，奶茶市场很容易达到饱和状态，竞争的重点集中在价格竞争上。

(2)奶茶的附加价值低，不能挖掘出让人记忆深刻的内涵。

(3)奶茶店生意的好坏很大程度上取决于店面的位置。买奶茶的消费者一般都符合就近原则，他们不会为喝一杯奶茶而跑很远。

(4)店铺产品的好坏，直接取决于他采用的原料品质的好坏。而且原料来源透明，成功的店很容易被别人复制，店铺经营难以长久。

(5)由于媒体的宣扬，消费者对奶茶的认知存在误差，认为奶茶就是“加了香精、糖的色素水”。

(6)没有研发原料的能力，只能被动接受厂家提供的原料，使自家的产品没有独特性。

3、Opportunities：机会分析

随着##奶茶的不断宣传推广，##奶茶强调的“零奶精、零果粉”已经在部分消费者心目中形成比较深刻的印象，并以此为质量标准来衡量奶茶。因而，## 奶茶加盟者只要在开店过程中不遗余力地宣传强调这一概念，使它深入人心，消费者就会把它当做评价奶茶的质量标准，当其他品牌做不到这一点的时候，他们自然而然就会选择##奶茶。“零奶精、零果粉”是##奶茶的USP，即独特的消费主张。

4、Threats：威胁分析

(1)奶茶店质量参差不齐，中低档奶茶店的价位比较低，对部分消费者有一定的吸引力。

(2)奶茶是可替代产品，消费者可以选择其他饮品来代替奶茶。因而开##奶茶店不仅要和其他奶茶的竞争，还要与其他种类的饮品进行竞争。

三、产品介绍

##奶茶开发了十多种系列，一百多种产品，分冷、温、热三种，一年四季都有市场。而且##奶茶每季都会推出新品，作为本季主打，保证产品的更新换代。##奶茶点餐牌可以根据当地的实际情况和销售情况进行自由调整。

四、店面选址

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的商铺。具体参考如下：

区 域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街

餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地

校园区高等院校/中、小学

商务区写字楼

选择店铺有四大要素需要注意：

第一：客流的含金量 选址一定要注意人流量、消费群以及购买力等，客流的大小直接影响到收入的多少。

第二：选址的前瞻性 关注市政规划、拆迁改造等政策性变动把冷僻之地变成黄金地段，开发中的地段的商机。

第三：商铺的性价比 不同的地段、周边环境、交通条件等，店租的差距较大，要充分考虑店铺的性价比，对进驻商业广场的加盟商来说，除了考虑租金价格外，更要注意商场的管理和经营模式。

第四：联盟化零为整 与拥有好地段的商家联营，分租空间，这样既可以拥有好的位置又可以节省不少费用。

另外开店需要办理工商营业执照、税务登记证、卫生许可证分别在工商局、税务局、卫生站办。办证价钱各地各不相同，详情请去办证地点了解。

五、店面人员规划

店面人员在三四个会比较好，分早、中、晚三班，交叉轮流。一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

六、营销策略

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。##奶茶公司制定了一个促销手册，上面有全年的节假日活动案例，不知怎样做活动的店面负责人可以进行适当的参考。

七、财务收支情况

如图：

投资分析项目名称店面

前期投资品牌加盟费20000(地区首家及前5家加盟，免除加盟费并享受更多优惠)

质保金(可退还)5000元

设备费用9000元

装修费(视门面大小而定)11000元

首次原材料购入(根据个人情况) 8000元

合计50000元

月投入原料费(按毛利百分比计算)15000元/月

租金(以当地为准)2500元/月

人员薪金(实际聘请为准)1200元/人\*2=2400元

设备损耗80元/月

水电等杂费1000元/月

合计20980元

月收入营业时间9：00am-22：

平均消费4元/人

日收入(视人流量而定)1200元

月收入36000元

利润额月纯利15020元

年纯利180240元

八、风险与风险管理

(一)收到\_：最好准备一个验钞机，不仅50元、100元的要验，20元的也有\_，验一下比较好。还要防止某些人在付钱的时候做手脚。

(二)漏单：人多的时候，客人催也不要慌，防止某些人拿了饮品不付钱。

(三)偷盗：做好防盗措施，有条件的可以装一个监控摄像头。

九、中长期规划

一家店成功以后，会选择再多开几家，如果几家都成功之后，会进一步选择做##奶茶的代理，形成规模效应。

**奶茶店策划书范文案例16**

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

**奶茶店策划书范文案例17**

结合节日特性适当装饰店铺七夕节当天，门店可适当增加一些浪漫元素，收银台上放上一束玫瑰，墙上挂一些粉色爱心气球，找一个可爱的玩偶发放玫瑰，顾客因此也能感受到门店的的用心设计，对门店的好感度也会有所提升。

>一、大声向朋友说出你们的动人故事

关注店铺片微信公众号，并在朋友圈分享在本店的爱情瞬间的顾客，即可免费获得本店爆款饮品一杯。

这是很多品牌情人节惯用的营销方法之一，虽然创意不高，新意不够，但是好处是操作方便，顾客的参与度也不错，既活跃了门店的节日气氛，也无形中让顾客在朋友圈分享了门店，主动帮门店宣传。

>二、利用情侣拍照宣传

门店可在门口设立创意打卡点，让顾客手捧饮品，请专业的摄影师拍照，放在公众号上投票选出最恩爱的情侣获得520的奖品，或者赠送本店饮品等。

在520当天以较低的成本，为情侣顾客提供了贴心的增值服务。

另外门店可在当天设计简单温馨的520表白墙，表白墙适当融入产品和品牌信息，顾客在分享照片的时候无形中也达到了传播门店的品牌形象的效果。

>三、推出契合节日特性的饮品

为了帮助他们向对方表达这份爱，奶茶店店长可以费些小心思去牵线、制造机会。比如：以门店的名义送上祝福和感谢卡片；饮品杯结合节日特性做一些装饰；调整一杯两杯门店的饮品名称......

结合七夕节特性，推出特别品，帮助顾客顺利表达爱意。这也是门店节日促销较常见的营销方式之一，餐饮人巧妙抓住这些情感痛点，构建有价值的情感营销，不仅可以为门店提高当天盈利额，还可以提升顾客满意度，给顾客留下好印象，增加回头客。当然这个方法比较适用于单店或者门店还不多的店。

>四、有意思的小活动

1、网红直播

邀请当地或者在全国都比较有名气的网红来店里直播，或者组织网红线下粉丝见面会，为七夕节活动造势。

2、消费遇“7”，赠玫瑰

消费结算，每单金额遇“7”，即送玫瑰花一朵（数量有限先到先得）。

3、第三人免单

七夕节大部分商家都会把目光聚焦在情侣身上，却忽略了单身群体。这时候反其道而行，推出一个三人同行第三人免单活动，势必会形成新的传播势能和影响力。德克士曾经就在情人节时推出过三人套餐，效果还非常不错。

4、情书接龙

邀请当天第一个来买奶茶的人，写个开头后面谁想写就接着写，一人一句，让顾客参与这份情书的书写，最后可以在店面里展示出来，也可以放在自己的xx上，吸引流量。

**奶茶店策划书范文案例18**

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动。

市场分析与预测，竞争者分析与本店特色：需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

**奶茶店策划书范文案例19**

>一、20xx情人节活动目的

1、把握520情人节促销奶茶店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望；

2、提升奶茶店人流量，吸纳新客源；

3、打造奶茶店的信誉度，提升顾客忠诚度。

>二、20xx情人节活动时间

20xx年x月x日——20xx年5月20日（520日24：00结束）。

>三、20xx情人节活动主题

我爱你，丝丝心动。

>四、20xx情人节活动对象

针对xx到xx岁的女性客户。

>五、20xx情人节活动内容

“我爱你，丝丝心动”特惠活动。

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1.分享即有奖：xx。（人人有奖）。

2.幸运降临奖（每月x名）。

3.忠诚客户奖（年终x名）。

>六、20xx情人节活动宣传

1、宣传重点时间：活动前x天，后x天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如xx等等。

>七、20xx情人节活动促销前工作

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

2、做好售后服务工作：订单量的上升，随之带来的就是大量的售后服务方面的问题，充分与顾客沟通协调，力保每一为客户的满意。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

**奶茶店策划书范文案例20**

奶茶店针对的主要是年轻人市场，在价格方面要要低，中，高档，针对不同消费能力的消费者。奶茶店主要的消费人群是：1，学生，主要是大学生，高中生，初中生，为奶茶店主要的消费人群。2，年轻人，在工作之余，和朋友，同事，女朋友等来奶茶店消费，也是奶茶店的主要消费人群。3，女性朋友，特别是年青女性，和女学生，是奶茶店的主要消费人。

如今，休闲美食文化已成为餐饮界主流文化。因此，在经营奶茶的同时，我们还推出其他一些产品，比如小甜品，蛋糕之类，对于有些消费者来说，悠闲地喝着奶茶，吃着甜品，和朋友之间聊聊天，会是一种享受。而且，经过观察，本地区奶茶的外送都有数量限制，数量不足则不予外送，正对这一情况，由于我们针对的消费群体主要是这一地区的学生，因此，本店的外送服务不受数量的限制，有求必应。对于某些学生来说，他们热衷于市场现有产品，而有些消费者比较喜欢尝试新产品，但不管是怎样的消费者，他们更看重的是服务质量。根据季节的差异，消费者对奶茶的需求也不尽相同，夏天，人们更喜欢冷饮，冬天更倾向于热饮。

**奶茶店策划书范文案例21**

1、市场与竞争风险

对于刚进入市场的我们来说，无疑面临着巨大的市场与竞争风险。

首先，如果我们的产品口感与宣传力度不够，很难增加产品的销售额，进而直接影响销售收入及整个店面的运营。其次，现有的市场竞争激烈，如果我们的产品策略及促销手段不能吸引消费者，很可能在还未能进入市场之前就被市场淘汰。

2、产品与技术风险

产品的特殊性决定我们必须注重产品的质量与卫生。但是在经营中不可避免的会有失误，产品的质量问题会直接引发消费者对产品的满意度，同时，对我们整个店也会有形象上的影响。

3、管理风险

店面是共同管理，就有可能在经营过程中意见有分歧，和对于刚刚成立的小公司来说，有着巨大的威胁。同时，公司的管理制度较为宽松，容易造成管理混乱。

**奶茶店策划书范文案例22**

1、产品策略

①产品复合式经营，不仅推出奶茶这一单一的产品，还有受消费者喜爱的休闲食品的供应；

②较之于其他奶茶店，推出养生茶饮；

③根据消费者的不同，推出不同产品；

④更注重服务这一隐形产品的质量。对于有消费欲望，但不愿意自己上门购买的消费者提供上门服务；

⑤产品注重包装，给消费者美好的享受。

2、价格策略

①针对消费者消费能力及产品类型，制定合理价格；

②较之于竞争者，制定相对低廉的价格。

3、广告策略

广告宣传是必须的，我认为可以进行以下几种宣传方式：

①开业典礼，让学校附近的人知道我们的店面开业了；

②利用在学校的人际关系，多做宣传；

③借助于互联网进行信息发布；

④利用即时通讯手段（QQ，飞信等），宣传店铺及产品。

4、促销策略

①开业酬宾活动。开业前三天产品半价销售；

②每天推出新品试饮活动，宣传新产品；

③积分兑换，发放代金券。对于消费不同额度的消费者不同价值的积分卡，并规定积满一定分值给予相应积分商品；

④班级信箱中，投放免费广告，对以班级为单位的销售群体进行宣传，老生凭学生证可以定点定时领取一杯免费的奶茶，通过口碑传播，发挥意见领袖在顾客群中的影响力。

**奶茶店策划书范文案例23**

>第一，免费办年卡

每一周年，店主们可以制作年卡用来纪念，年卡要包含有关奶茶店的纪念标志。纪念当天，前100名顾客可以免费办年卡，该年卡可以设置为纪念日后的一年到店消费可享打九(奶茶店的九周年)折优惠。

>第二，无现金日

纪念活动当天，奶茶店无条件不使用现金，到店消费的顾客们可以微信，支付宝，刷卡等无现金付款方式，以示周年的纪念意义。

店主可以在纪念日前几天在网上提前让顾客购买饮品，到店那天不用等位便可直接领取。

>第三，分发代金券

店主可以制作一些可爱的特别的周年代金券分发给在场的每一桌顾客(不是一人一张，而是一桌一张，但不论每一桌有多少人)，消费超过100元以上可再次领取一张代金券。代金券金额由店主设定，可以是5元，10元不等。代金券在纪念日之后即可生效。

>第四，嘉宾狂欢

纪念活动当天，店主得下下血本辣，可以是免费续杯，或者招牌奶茶免费，也可以是明年即将出的新品免费。(不需要太多种奶茶免费，选定一定免费，再以续杯方式宣传到位。)免费饮品和续杯送完为止哦，吃货们要快点去白吃白喝辣！ヾ(^▽^x)))

>第五，金卡一张

重磅出金卡！！在活动即将结束时，店主可以举报一个抽奖活动，在现场抽出一位有转发本次周年庆典朋友圈的顾客送一张金卡。(没有转发抽到无效继续再抽)该金卡可以是本次纪念日到下次纪念日之间一年的时间到店消费50元内免单！(一月一次，超出可叠加)猜猜谁会是金卡得主，上帝的宠儿呢！

**奶茶店策划书范文案例24**

奶茶店公关策划书

一.项目背景

5cm奶茶店，是由五邑大学在校学生创立的多种类饮品悠闲店，产品有各类奶茶、手调式饮品、花茶以及小食等。5cm致力于为邑大师生提供最优质的产品和服务，用适众的价格、让顾客满意的服务、不断创新的产品来支撑我们的经营理念以及吸引我们的新旧客户。为了能够及时的与广大师生进行沟通互动、信息交流，5cm奶茶店已有一系列活动，其活动途径包括：微博及微信活动，海报、横幅宣传等等。在未来的发展中，我们5cm会始终坚持将心比心，以人为本，服务邑大学子为宗旨，逐渐打造属于邑大的优质服务品牌。

二·项目调查

(一)竞争分析

目前，五邑大学主要有五间奶茶店，其中南区新生宿舍楼的100℃经营时间较长的连锁奶茶店，所以在产品和服务上它更胜一筹，而相比5CM它有更加优越的地理位置，并且开店时间较早，消费者对他的品牌认知度更高;同时南区还有一间奶茶店和一间规模较小的奶茶店，而已5CM距离最近的奶茶店价格相对便宜。

(二)SWOT分析

优势(S)劣势(W)

机会(O)1·有自己独特的品味，良好的环境和氛围

2·纯手工制作，质量好

3·价格与同行业持平，其他一些饮料的价格低于其他奶茶店，在价格上还是占一定的优势的

4·提供多样化品种的奶茶，以期望符合各种口味的消费者1·茶店的季节性消费较为明显，不能达到很好的消费额度

2·店面较小，不能容纳更多的消费者

3·位置相对比较偏僻，距离南区较远

4·市场比较狭隘，主要集中在大学生消费市场

5·宣传力度不够，奶茶店的知名度较低

威胁(T)1·来自其他奶茶店的威胁

2·其它的瓶装饮料的冲击

1·与女生宿舍较近，消费者资源多

2·有优良的目标

3·产品品质高

4·南区的市场尚未开发

5·店面整体环境较好，风格别致，清净幽雅，适于休憩与会谈

三·项目策划和实施

1.通过海报、宣传卡、校园广播在校内宣传

(1)海报：1开，每周张贴两次，一次两份。(4份\*9周)

(2)宣传卡：20cm×5cm，1000份

(3)广告：上半学期在学校校报登广告，最好是一个月投放一次广告

(后面介绍5CM奶茶店店的基本情况，店长、店员简介(附照片)，店的发展情况，店内的奶茶和其他饮料的价格和口味和其独特之处;最后介绍奶茶店店地址(附方位图)。)

(4)学生会员卡：×5cm，折优惠，第一期发放200张。

2·心情故事征文：

要求：体裁不限，字以内，A4纸打印，讲述大学生有关奶茶的爱情故事。

原创奖励：

一等奖：二名￥会员卡

二等奖：三名￥会员卡

三等奖：四名5CM奶茶杯+会员卡

优秀奖：五名+会员卡，并且可以免费品尝5CM奶茶一杯。

3·根据不同节日和具体情况制定促销套餐，以增加消费者的关注度，同时在微博·微信等社交媒体上大力宣传，让更多的消费者知道这些优惠信息。

具体实施：

5CM元旦低价大促销

时间：1月1日00：00至24:00

形式：庆新年5CM吐血低价大促销活动

内容：凡是201月1日当天到5CM消费的顾客均享受低价优惠。

优惠1：单人买一杯奶茶或饮料享受-1元优惠

优惠2：非会员享受买二送一，会员享受买一杯+1元加享一杯的优惠

优惠3：推出好\_套餐(宿舍四人套餐)，此优惠可到店里享受也可外送，即买四杯奶茶送四份小吃，外加5CM小礼物一份

优惠四：情侣套餐，甜蜜花茶+蛋蛋撞奶+鱼蛋+鸡翅=15元

优惠五：一次购买满200元(含外送)即送会员卡一张(可即时使用)+5CM圣诞大礼物+享受5CM奶茶MM热情火辣优质服务

4·吸珍珠大赛

时间：年1月1日至20\_年1月7日

活动方式：

每天12:15-12:45举行，参赛者购买1杯珍珠奶茶，在15秒之内1口气吸出杯内的珍珠，吸得最多者获胜，每天统计出前三名。 第一名可获得奶茶赠饮7杯，第二名可获得奶茶赠饮5杯，第三名可获得奶茶赠饮3杯。 所有获赠奶茶，一天只能领取1次，奖品1个月内有效。

统计周冠亚季军，周冠军可获得奶茶赠饮10杯，周亚军可获得奶茶赠饮7杯，周季军可获得奶茶赠饮5杯。

5·DIY自己的奶茶(为自己喜欢的人做一杯奶茶)

把我的爱细细磨制，做成一杯香浓的奶茶，伴着香气慢慢融在你的心里。爱的旅程，在5CM开始蔓延，想亲手为自己心爱的人磨制一杯香浓的奶茶吗?5CM让爱在这里蔓延，

(1)把上面的广告语做成精美的广告牌150cm高，100cm宽，置于店门口。

(2)专制一些双心软质的挂件，5CM娃娃，做为宣传品和赠品发放。

(3)宣传单页，以奶茶色为底色，左侧印上5CM娃娃的形象，右侧是广告语。

具体实施：

(1)因为奶茶的制作工艺比较复杂，在DIY之前，一些专业性的、需要保密的工作程序可以事先由专门的员工制作。顾客在专业人员的指导下进行一些简单的.程序制作。

(2)制作过程中需要的工具，像手套、勺子、杯子等都要制作精美，印上5CM的标志。过程中一定要保证顾客的安全。

(3)操作的员工在制作上一定要充分的体现奶茶制作的美感，给人一种享受。注意一些细节的地方，用肢体语言传达奶茶的美不仅仅在其口味上，它的制作本身也是一种艺术。

(4)不论是奶茶制作的演示还是奶茶的DIY都要有一定的时间段。一般是下午3：00—5：00，晚上7：00—10：00(初步设想)

6·微视频大赛

首先以5CM为拍摄主题，拍摄一部于奶茶有关的微电影;同时也可以招募其它人参加，对于这次大赛共设置以下奖项：

最受欢迎奖：一名￥500+会员卡

最佳创意奖：一名￥300+会员卡

最佳剧情奖：一名￥100+会员卡

优秀奖：三名￥50+会员卡

然后对获奖的微电影上传的如优酷土豆等视频网站，或分享到微博微信等社交网站。

四·项目评估

在五邑大学中知名度大福提高。

2.短期内客流量显著提高，利润率得到提升。

3.发展一批5CM忠实消费群。

4.让更多的人喜欢5CM奶茶。

五·总结

本次策划案以五邑大学为主，力求以北区女生市场带动南区消费群，寻求短期增长点，谋求5CM的长期发展。因此对五邑大学市场的公关活动规划较细致。同时，由于这些活动之间存在连带关系，如若其中一项活动出现意外情况，其他活动应做出迅速而有效的调整。执行过程中如有不合实际的情况出现或更好的创意，应当做出相应调整。

**奶茶店策划书范文案例25**

奶茶店策划方案

近年来，珍珠奶茶的出现象一只俊秀的新军，短短几年便以一种不可挡的气势风靡中国市场。作为一个投资小、门槛低、消费人群广、回收成本快的行业，它已经以其旺盛的生命力占据个人创业榜首位。而且，在商机无限的现代社会，奶茶的时尚引力、繁多口味、独特口感、健康特色注定使它继续站稳快销行业的脚步，引领饮料行业消费的主流。

1、具体说明

对于还是在校学生的我们，资金是有限的，同时，如果考虑做加盟店，这样产品的技术含量不高，而且，加盟费通常是比较高昂的，如果开业后收入不可观，对于我们来说是不划算的。选择自己开店，这样，既能保证资金的运作，又能保证产品随时创新，总的来说还是有益于小店发展的。

2、基本框架

目前，在学校附近已存在几家奶茶店，有些经营比较好，有些就相对差一些，但是，他们的奶茶店经营方式都是相同的，只提供外卖。这样就使得经营有限。经过市场调查，这种方式虽然节省了消费者的时间，但是，有些人还是希望在店里有个舒适的座位，慢慢品尝的。因此，我们店的奶茶不仅可以外卖，还提供店内服务。当经营达到一定的市场占有率时，考虑同时进行网上销售。

复合式休闲美食文化已成为餐饮界主流文化。因此，在经营奶茶的同时，我们还推出其他一些产品，比如小甜品，蛋糕之类，对于有些消费者来说，悠闲地喝着奶茶，吃着甜品，和朋友之间聊聊天，会是一种享受。而且，经过观察，本地区奶茶的外送都有数量限制，数量不足则不予外送，正对这一情况，由于我们针对的消费群体主要是这一地区的学生，因此，本店的外送服务不受数量的限制，有求必应。

二、公司简介

1、公司宗旨

以学生为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更优质的服务，吸引更多的客户。

2、经营目标

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的市场份额。

3、产品优势

奶茶品种繁多，可供顾客选择的空间大，又不乏特色(其中养生奶茶最受欢迎)，制作奶茶的速度快，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品。

4、管理团

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找