# 2024年奶茶店创业计划书(十四篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-06-15

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。奶茶店创业计划书篇一1、企业名：飘香奶茶店2、行业类型：零售...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**奶茶店创业计划书篇一**

1、企业名：飘香奶茶店

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：工程学院的商业街，这里是人流的中心集合处

4、经营地点：济南市章丘区工程学院

面积：占地大概100平方米

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，市场前景非常广阔。

5、创业者个人情况：

姓名：张璐

性别：女

年龄：20

文化程度：大专

相关工作经历：曾经在奶茶店里兼职过，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

6、成员组成：操作工一名，服务员两名

我是一名大学生，专业是物业设施管理，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。

奶茶店就是一个资金投入低、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金，非常适合小本自主创业。

奶茶，发展趋势很好，而且有非常巨大的潜力。但是，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，口感是否保持一致。通过接触众多同行，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。

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、商品能力调查。对竞争店奶茶品种齐全的程度、奶茶的价格带、奶茶的品质、货源供应等情况进行调查分析。

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。

1、营销策略分析

印刷小名片进行投送

大学校园住宿比较集中，学生基本上都在寝室内，所以此方向可以得到十分好的宣传效果

张贴广告

可在校园人流密集处张贴广告进行宣传

网络宣传

可在本校学生较集中网站进行宣传

口碑传递

可通过同学，老师介绍增加消费人群

⑵服务方面

奶茶店的服务必须是一流的，并且是微笑服务。

**奶茶店创业计划书篇二**

一、 企业概况

主要经营范围： 咖啡类：蓝山，拿铁，摩卡，卡布其诺，意大利，哥伦比亚，巴西等等。(咖啡类为本店特色,均为现磨现煮的咖啡。)

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白 兰地，各式啤酒等。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果,巧克力,芒果等。

下午茶：绿茶，红花茶，人参乌龙茶,几种花草茶等。

甜点：各式精致甜点，如慕斯,饼干，蛋糕等。还有多种口味的沙冰和冰激凌。

企业类型： 服务

二、 创业计划作者的个人情况

三、 市场评估

1、 目标顾客描述:在校大学生及老师。商务楼的商业人士。

2、 市场容量或本企业预计市场占有率: 1%

3、 竞争对手的主要优势：产品数量较多，发展历史久，资金充裕，被众多客人认可。

4、 竞争对手的主要劣势：产品模式固定，不灵活。

5、 本企业相对于竞争对手的主要优势：发展初期可以采用不同的经营模式，选择最适合的。

6、 本企业相对于竞争对手的主要劣势：资金少，不被客人认可。

**奶茶店创业计划书篇三**

蜜菓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，一般除了人工和日常开销外，蜜菓奶茶店经营管理不用太多周转金，十分适合小本自主创业。但对于我们这些刚接触创业的学生来说。一份优秀的蜜菓奶茶店创业计划书十分重要，对于以后的经营管理起着很大的影响。

蜜菓奶茶，发展趋势很好，但要注意以下几点：

1、我们的经营必须有特色，没有特色的产品是没有市场的。

2、我们的品质要好，口感要坚持一致。

3、小店也要专业管理，合理安排人员，分工和良好的服务态度。

4、及时了解消费者的爱好，及时调整我们的产品和口味。

蜜菓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，一般除了人工和日常开销外，蜜菓奶茶加盟店经营管理不用太多的周转金，十分适合小本自主创业。一般一家蜜菓奶茶店都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回成本，可是蜜菓奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的蜜菓奶茶文化。

近两年，蜜菓奶茶在我国大江南北遍地开花，不论城市大小，不论男女老少，消费水平高低，蜜菓奶茶称谓日常街头的一个时常显现的亮点，走在繁华的闹市街头，很容易寻找到。手里拿着一杯蜜菓奶茶，男女青年的身影，口感新鲜、味美。都是现做现卖，由多种可口的原料配成。随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品的质量越来越高。原材料价格一涨再涨。加上一些商家为保证利润，不断降低原料品质，导致此刻蜜菓奶茶市场一片混乱。蜜菓奶茶已经成为近一段时间来垃圾食品的代名词，经过我们对消费者的调查了解，真正的原因还是在于蜜菓奶茶口味的问题。口味不断推陈出新、变化多、构成众多系列，消费者选择广。

此刻我们最大的竞争对手就是学校外的蜜菓奶茶，我们要从价格上与他们竞争。

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自我亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源。具体使用过程中的注意事项：

1、封口盖必须与杯口直径大小一致，并且购买时要检查一下封口盖，是否有十字花刀，这样能够给顾客带来方便。我们会一大包的卖，这样能够节俭成本。

2、杯子的价格相差不大，质量却相差不少，并且杯子很重要，必须要多跑几家，认真选购。

3、吸管选购的时候要注意用料的厚薄。

1、卫生是第一的。你的东西能够不好吃，可是必须要让人放心。

2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们必须要想好怎样回答。

创业中的挫折是难免的。生意好不免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，可是顾客是会比较的。他们终究会觉得我们的产品口感要更好些。我们要不断进行创新。

：

1、日常消耗开办一家蜜菓奶茶店是避免不了其他的日常消耗的，如水电费等。在用上电，我们会采取购置技能电灯泡，这样既环保又节俭。在用水方面，我们也做到了一水多用。水和电尽可能的做到回收利用。

2、货物进出所有工作人员必须用有效凭证来到出纳处报销，此外，由出纳管理财务，会计每日一次对账，店长一星期一次查账。

:由于主要消费是学生，而此刻的学生又比较早熟，所以，店面风格能够比较中性、温馨和浪漫。至于店面内的设计，则选择室内精美壁纸，营造出一种童趣、浪漫、休闲的环境，同样以花草作为主要装点工具。桌椅以红色为主，能够引起顾客的食欲。

**奶茶店创业计划书篇四**

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一齐。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所理解。

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边街道一个显眼的位置，那里虽然装修简单，但个性有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。然后南面墙全部是书架，上面横七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上面落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌能够坐4-6人。但是，那里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样简单自由。

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。然后而且前期投资也不是很高，然后此刻国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者大学生往往对未来充满期望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者就应具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，然后成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自己的潜力、增长经验，以及学以致用;最大的诱人之处是透过成功创业，能够实现自己的理想，证明自己的价值。

1、咖啡店店面费用

咖啡店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达成房屋租赁协议。然后协议资料包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁费用、支付费用方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10-15平米店面，启动费用大约在9-12万元。

2、装修设计费用

咖啡店的满座率、桌面的周转率以及气候、节日等因素对收益影响较大。咖啡馆的消费却相对较高，主要针对的也是学生人群，咖啡店布局、格调及采用何种材料和咖啡店效果图、平面图、施工图的设计费用，大约6000元左右

3、装修、装饰费用

具体费用包括以下几种。

(1)外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装饰费用。

(2)店内装修费用。包括天花板、油漆、装饰费用，木工、等费用。

(3)其他装修材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费用也应计算在内。

整体预算按标准装修费用为360元/平米，装修费用共360\*15=5400元。

4、设备设施购买费用

具体设备主要有以下种类。

(1)沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2)音响系统。共计450

(3)吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4)产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水机，采用美的品牌，这种净水器每一天能生产12l纯净水，然后每一天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选取的是电控半自动咖啡机，然后咖啡机的报价此刻就应在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。

磨豆机，价格在330―480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每一天的制冰量是12kg。价格稍高550元，质量较好，所以能够用很多年，这么算来也是比较合算的。

5、首次备货费用

包括购买常用物品及低值易耗品，吧台用各种咖啡豆、奶、茶、水果、冰淇淋等的费用。大约1000元

6、开业费用

开业费用主要包括以下几种。

(1)营业执照办理费、登记费、保险费;预计3000元

(2)营销广告费用;预计450元

7、周转金

开业初期，咖啡店要准备必须量的流动资金，主要用于咖啡店开业初期的正常运营。预计20xx元

共计：

120000+6000+5400+2250+450+600+300+1200+1200+480+400+550+1000+3000+450+20xx=145280元

1、营业额计划

那里的营业额是指咖啡店日常营业收入的多少。在拟定营业额目标时，然后必须要依据目前市场的状况，再思考到咖啡店的经营方向以及当前的物价情形，予以综合衡量。按照目前流动人口以及人们对咖啡的喜好预计每一天的营业额为400-800，根据淡旺季的不同可能上下浮动

2、采购计划

依据拟订的商品计划，实际展开采购作业时，为使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，务必针对设定的商品资料排定采购计划。透过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家咖啡店为了营业目标的达成，同时有效地完成商品构成与灵活地运用采购资金，各项基本的计划是不可或缺的。当一家咖啡店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。之后务必思考的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

3、人员计划

为了到达设定的经营目标，经营者务必对人员的任用与工作的分派有一个明确的计划。有效利用人力资源，开展人员培训，都是我们务必思考的。

4、经费计划

经营经费的分派是管理的重点工作。通常能够将咖啡店经营经费分为人事类费用(薪资、伙食费、奖金等)、设备类费用(修缮费、折旧、租金等)、维持类费用(水电费、消耗品费、事务费、杂费等)和营业类费用(广告宣传费、包装费、营业税等)。还能够依其性质划分成固定费用与变动费用。然后我们要针对过去的实际业绩设定可能增加的经费幅度。

5、财务计划

财务计划中的损益计划最能反映全店的经营成果。然后咖啡店经营者在营运资金的收支上要进行控制，以便做到经营资金合理的调派与运用。

总之，以上所列的六项基本计划(营业额、商品采购、销售促进、人员、经费、财务)是咖啡店管理不可或缺的。当然，有一些咖啡店为求管理上更深入，也能够配合工作实际需要制订一些其他辅助性计划。

**奶茶店创业计划书篇五**

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，但对于一些想开奶茶店创业的创业者来说，一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好的，并且有十分巨大的潜力。可是，要注意几点：

1、您的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否坚持一致。我接触过众多您同行，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，及时调整您的产品和口味。

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自我亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，并且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们所以失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

1、封口机

(卖炊具机械、封口设备的店里有卖)带有计数器，你每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。其他不带计数器的更便宜一点。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，而是拽断的地方，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

(卖封口机的地方一般会附带销售)选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，并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，要么一不细心把杯子插破。从用料方面研究，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、杯子

(卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，也会卖封口膜、吸管等，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，并且杯子很重要，必须要多跑几家，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境，并且在怀疑杯子质量的同时，必须会怀疑奶茶的质量。

4、吸管

(卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。卖的店不是很多，要仔细找，毕竟是奶茶专用的，不像杯子那样用的地方很多)一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，能够买几小包，可是会贵一点。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，那么你的顾客将会所以丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自我手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。

5、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，这个没啥多说的，最好到大商场里买，售后服务比较好。

6、饮水机

为了节俭成本，我们能够选购台式的。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，我自我动手做了一个另外的设备来解决。

7、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要适宜的容器来盛，这些东西能够按自我的喜好来购买，可是要注意的是，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。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，所以，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。这是毋需研究的事情，但繁华地段的高成本却是我不得不研究的，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。

一天晚上，我和女友出来转的时候，在实验二小学附近发现了一间小房子在出租，第二天一谈，房租不贵，我就回去研究了一下：试验二小加上边上还有一个幼儿园，大约有三千多学生，并且在那里上学的学生，家长大多是机关单位上班的，学生手里有钱，家长也不在乎;那里离最繁华的路段只隔着一条街，逛街的年轻人应当会走过一部分来;还有一点，这条路是去山上公园的两条路之一。那里的缺点是：学生是主要的消费群体，而学生手里的钱并不是很多，并且学生花钱的方面很多，吃的、喝的、用的、玩的等等，都从那几个零花钱里出;学生每个周休息两天、每年有两个假期，这些假期里，生意会差好多。可是总的说来，还是不错的，于是基本上我就确定了这个地方。

此刻看来，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，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，教师还在附近，教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。你的东西能够不好吃(当然，口味也很重要)，但必须要看着让人放心，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，必须要坚持必须的神秘感，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，你必须要想好怎样回答。第四，学生喜欢凑热闹，所以你必须要构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。等之后我发现这个问题了，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，必须要搞这样的活动。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，家长们即使明白喝奶茶的这些钱不明白能

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，必须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。

(1)珍珠奶茶

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，还有有香芋、橙香、荔枝、百果香、椰香等10多种口感，奶粗精，茶叶(袋装红茶、绿茶为佳)。

工具：烹煮器具、不锈钢锅、盆、勺、滤网、封口机、珍珠奶茶杯、珍珠奶专用吸管。

制作工具：雪克杯、盎司杯、咖啡勺、搅拌棒、密封罐、刨冰机、沙冰机、松饼机

黑珍珠煮法：任取一种颜色的珍珠丸一公斤。进入10公斤水在锅中烹煮(先烧开水再投珍珠丸粉圆，必须要等热水滚开了才干够用进去哦，不然立刻就溶化成粉了。中火坚持水滚用滤勺搅动。时间15-20分钟(可依喜好软硬加减时间，煮得越久越软)，时间到后盖上锅盖，熄火。再焖15-20分钟(焖得越外久弹性越好)或煮至全部粉圆呈透明状态。时间到后，捞出珍珠用凉水冲过.取一个大碗放入粉圆及进入白砂糖至浸泡珍珠，搅拌均匀后置约30分钟。

泡茶包：把60克茶叶(用袋装方便茶叶就不再包)放入3公斤水，用不锈钢锅或普通锅熟煮，(先把水烧开90度以上再放茶叶)。浸泡约10分钟--20分钟即可将茶包捞出，泡的茶叶略带清苦味，若太苦要加开水冲溶。能够根据自我对茶浓度的要求来决定冲泡时间。通常不提议过长时间冲泡，因为这会导致茶味过重，影响口感。冷的珍珠奶茶用冰箱冰好茶汁.

冰珍珠奶茶：在摇杯中放入30g奶精(二汤匙)，2大匙果粉，一汤匙糖浆，加40g热水调匀后，用搅拌棒调匀，进入红茶300ml~400m，再加满冰块3~4块，杯中约23体积，急速摇动雪克杯20次后.摇晃至杯内冰块全部溶化即可，让其起泡.最终加适量的珍珠20g即可调成一杯完美的冷的珍珠奶茶!取一只360ml的珍珠奶茶杯，把雪克杯倒入杯子中.插上吸管，交给顾客。如需封口，则把奶茶放在封口机上，盖上封口膜，进行热压封口。

留意：奶茶和珍珠奶茶果粉的配比多少，直接影响到珍珠奶茶的口感、质量，奶精、奶茶粉放得多，珍珠奶茶的口感就好，成本也高，如果降低成本，可在其中添加白糖或其它香精、奶粉。

适量的奶粉对奶茶来说，起了点晴的作用，一旦奶粉过量，会使奶茶的味道变得一些腻口。所以放奶粉时必须要留意用量，不要以为奶味越重越好喝。

注：制作果味珍珠奶茶办法同上，只需再杯中加添果粉2勺

(2)麦香奶茶

资料:西米12杯，统一麦香奶茶。

做法:

1.西米浸透，放入滚水中者至透明，隔去水分，待用。

2.将麦香奶茶冰冻待用。

3.将冻茶放入杯中，进入煮熟的西米，饮用时拌匀即成。

(3)坚果奶茶

做法：

1、将茶叶、清水、一茶匙的坚果切片放进锅中去煮，再进入占20%的牛奶。

2、粗砂糖与坚果奶茶十分适合，能够当作甜味调料加进锅中。进入奶油之后，在撒上坚果切片。

3、坚果之外，近来也有以花生或核桃来代用.

(4)薄荷茶

--影响我们生活最深的花草当属薄荷。世界各地都有栽培。最具代表性的有绿薄荷、胡椒薄荷、苹果薄荷等。

--而最常用于花茶的是胡椒薄荷.宜人的香气和容易入喉，清凉的气味，更能缓和现代人压力大的生活。

--薄荷茶能够帮忙消化，最适合肠味不适以及吃了太过油腻的食物后饮用。薄荷茶对镇痛及杀菌也很有效。

做法：

将一半的薄荷茶倒入装有冰块的玻璃杯中，进入统一麦香奶茶。可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

第一步：将清水倒入锅内后点火。倒入锅内的水理，以冲泡量的一半为基准。例：若是要冲泡4杯，则煮2杯份的水。

第二步：在水烧开前，将预先计量计好的茶叶放放锅中，而茶叶的量和冲泡红茶时一样，斟酌欲冲泡的杯数据加以调整。此外，以皇家奶茶为基础冲泡调制花式奶茶时，也要在此时放入其他资料和茶叶一齐煮泡。

第三步：加熟后，茶叶若已绽开，则可进入鲜奶的量和清水一样。也那就，若水为2杯，则鲜奶也要进入2杯。则进入鲜奶后，要在沸腾之前将火关掉，盖上盖子。浸泡3分钟左右。

第四步：以滤网滤过，将红茶倒入茶壶或茶杯中，和冲泡纯红茶时一样，需先将红茶壶及茶杯温热.

(5)香蕉奶茶

做法：将香蕉切片，宽约4mm，并把统一巧克力奶茶及一人份二、三片的香蕉切片放进锅中冲泡。

留意：

沸腾过度容易使味道尽失。可依喜好略加些砂糖，然后淋上奶油、放入装饰用的香蕉。为了不使装饰用的香蕉立刻沉入红茶中，其诀窍那就将香蕉切成薄片使之浮起来。

(6)暖姜奶茶

做法：

1、将茶叶与磨碎的生姜放入锅中，以清水浸泡。茶叶泡开了之后，进入与清水同量的牛奶并加温。

2、倒入茶壶之后，注入预先温热的茶杯中，并切宽约1~2mm的生姜片装饰茶杯，便完成了。

(7)玫瑰奶茶

玫瑰果是野玫瑰的果实。它的维他命c的含量是柳橙的20倍，柠檬的60倍。这道玫瑰果奶茶具有增高肝脏功能的效果。适口的酸味加上蜂蜜的甜味，十分好喝。

做法：

用玫瑰果茶包泡茶;在锅中放入200cc牛奶温热，将茶倒入再加热。在奶茶快沸腾前熄火，可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

既有牛奶的香浓，又有红茶的甘醇，还有桂花、玫瑰花的柔美清新。于是香气有了内涵，滋味有了厚度，这那就奶茶的魅力所在，想不爱都难!

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，可是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，并且更健康。开一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回了成本，可是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶宣传文化。

**奶茶店创业计划书篇六**

一咖啡文化

咖啡在中国是一种外来文化，而咖啡在国外的历史已经源远流长，几百年的历史。在我国，自清末国门被打开，咖啡开始在沿海地区出现到现在也就百余年时间。 咖啡作为一种外来的历史悠久的文化，她包含了很多内涵，比如高贵、典雅、休闲、时尚、浪漫等。 在国外在年轻白领、中产阶级群里对咖啡的膜拜已经达到可以与宗教媲比的程度，因此，咖啡的消费它与一个地方的经济、文化水平的高低是息息相关。 我国自改革开放以来，经济迅猛发展，人们的物质、文化、精神等需求也越来越高，外来文化的渗透也越来越强。而恰恰国人尤其是年轻人中对种种外来文化亦是来者不拒、青睐有佳。自进入21世纪，中国加入世贸组织，国门进一步开放，人们的生活节奏越来越快，压力也越来越大，这样咖啡消费在国内也得到了一个高速的发展。但尽管如此，在我国的咖啡消费市场中仍然是一个巨大的潜力市场。据权威机构调查显示，国外发达国家如美国，平均每年每人的咖啡消费量是800杯，而我国平均每年每人的咖啡消费量只有4杯，且在上海、北京这样的一线国际大都市也只有20杯的量。所以，可见市场潜力的巨大！

朋友聚会，商务洽谈，自我休闲，很多人都会选择去咖啡店，俨然成为一种潮流。因此，咖啡店日益红火，很多人开始关心如何开咖啡店。其实，拥有属于自己的咖啡店并不是一件难事。现在，就由我来告诉你如何开咖啡店。

开一家生意兴隆的咖啡店，选址很重要。要生意兴隆，就必须有客人，所以人流量大的场所是开店的最佳选址。当然，并不是只要人多就好了。菜市场人很多，可是他们是没有闲情逸致坐下来喝一杯咖啡的。因此，就要考虑消费习惯和消费水平的问题。这就需要做一些市场调查了。综合以上，人流量大，又对咖啡具有消费需求的地方是最佳的选址地点。比如cbd、繁华的步行街、公园旁边都是不错的咖啡店选址方案。

良好的店面设计，不仅美化了咖啡馆，更重要的是给消费者留下了美好的印象，起到招揽顾客，扩大销售的目的。进行店铺设计的前提条件是掌握时代潮流。在店铺外观，店头，店内，利用色，形，声等技巧加以表现。个性越突出，越易引人注目。

1店面的设计必须符合咖啡馆特点，从外观和风格上要反映出咖啡馆的经营特色。 2要符合主要用户的口味。

3店面的装潢要充分考虑与原建筑风格及周围店面是否协调，个别虽然抢眼，一旦使消费者觉得粗俗，就会失去依赖。

4装饰要简洁，宁可不足，不能过分，不宜采用过多的线条分割和色彩渲染，免去任何过多的装饰，不要让用户感到太累，店面的色彩要统一和谐，不宜采用任何生硬的强烈对比。 四咖啡馆的费用清单

一家咖啡馆所需软硬体如下：

1.菜单（menu，包括咖啡、糕点及简餐）

2.生财设备（咖啡机、烤箱、微波炉、瓦斯炉、冰沙机、冰箱、冰柜等）

3.硬体设备（冷气、照明设备等）

4.器皿

5.设计装潢（吧台设计、咖啡馆风格与色调、桌椅家具等）

这五项要素中，菜单是最基本的，会决定需要采购哪些生财设备及硬体设备，也会影响吧台设计。如果一开始只想开家「咖啡＋糕点」的咖啡馆，吧台设计比较简单；但如果开业后发现光是这样无法维持营运，想要增加冰沙产品时，就会发现吧台可能没空间放置冰沙机

了；万一还想再增加简餐，一开始又没有规划厨房的话，问题就更大了，甚至需要重新局部装潢，那又是一大笔费用支出。因此创业伊始，就要想清楚咖啡馆的贩卖项目。装潢预算最容易失控

咖啡馆资金规划方面，必须包含以下开支：

1.生财设备

2.硬体设备

3.器皿

4.设计装潢

5.房租（第一个月的房租＋3个月的押金＝4个月房租）

6.原料

7.人事开支（如计时人员的薪资）

8.杂支（水电费用）

9.至少能维持咖啡馆赤字经营5个月的预备金【（房租＋原料＋人事开支＋杂支）×5】

既然开的是咖啡馆，咖啡豆的品质与煮咖啡的技术，是决定顾客回流率的关键。

国人对餐厅装潢喜新厌旧之快速，一家店的装潢可能3年后就过时了，如果只想以装潢气氛取胜，也许一开始媒体效应会带来人潮，但退烧之后，一家难喝的咖啡馆能靠什么支撑呢？

建议既然有心开咖啡馆，开店初期最好是由创业者自己负责吧台，外场部分再请2～3位全职或兼职工读生，就足以应付咖啡馆的日常营运，这样既可省下人事费用，而且亲手煮咖啡，也可避免万一吧台员工离职，人力青黄不接造成咖啡品质不一的状况。

你对咖啡豆特性知多少？

很多人在开店前，甚至还不知道怎样煮咖啡，开店前一定要多花些时间，到处品尝别家的咖啡豆，除了训练自己的味觉之外，也可研究不同咖啡豆的品质与口感，找出自己喜欢的咖啡豆,或是自己烘焙豆子都需时间培养经验。

国内咖啡豆进口商与盘商不少，不妨多上网或向业界人士请教，而且豆商或咖啡机供应商都有提供相关课程，要认识咖啡豆并不难。

除此之外，平常要多阅读咖啡书籍，相关活动交流最好也去听听，因为咖啡馆的门槛不高，竞争日益激烈，唯有把咖啡品质做出来，才是不二法门。

开咖啡馆就像是追女朋友一样，需要时间酝酿。

数年前，开咖啡馆的利润算相当不错，但随着竞争者日众，以及连锁咖啡馆的强势介入，想要开一家有自我风格的梦幻咖啡馆，难度也愈来愈高。

开咖啡馆是细水流长型的创业，通常前3个月都处于烧钱的阶段，许多人在开店前透过各种行销广告活动，希望一炮打响名号，「但开幕第一天千万不要高朋满座！」

他的理由是，一开幕可能煮咖啡的动线及顾客服务流程都还不熟悉，有些甚至连咖啡机都还不太会用，人来得愈多只是让顾客的抱怨愈多。

「第一天只要来小猫两三只就好，可以慢慢熟悉各种技巧与作业流程，况且只要有一只不是哑巴猫，就会慢慢有口碑了，」既然一开始预估的人潮流量不会太高，就要靠较低的经营成本（其中以较低的房租最为重要），来换取培养顾客的时间。

研磨时光咖啡的市场定位区隔明显。目前大陆大多数咖啡店是商务咖啡店，以商务谈判、情侣约会、\*\*休闲为主，人均消费值偏高、时段长、年龄偏大。而研磨时光以休闲咖啡为主，主体打造\"都市生活第三空间\"消费群体为18-35岁白领时尚年轻一族，此消费群体注重享受、

休闲、崇尚知识、尊重人本性并富有小资情调，但这部分人的消费能力并不是非常强，但基数庞大，在中国占人口比例为30%，并且会逐年递增。在此基础上开设平价、便利店就显得尤为重要，以此来满足庞大的年轻时尚一族的咖啡梦。

我们正处于\"快文化\"与\"慢生活\"的中间地带，我们慢不下来，只是在快节奏的间隙享受暂时的缓慢。20岁以内的年轻群体正在由缓慢的生活状态进入高速的快经济，他们必须面对社会大环境；生在职场拥奇年轻心态的人群在快节奏生活状态下渴望一时的舒缓，为了更好的跟上身处的快节奏漩涡。

**奶茶店创业计划书篇七**

21世纪的今天，创业是大多数人最终选择的，他们不甘于只为别人打工，那么，开奶茶店都需要注意哪些呢，现在就为大家介绍介绍。

商业运作过程中，第一关键要素就是店址选择问题。对此，沃尔玛、肯德鸡等享誉全球的连锁巨头们用其多年的发展经验无数次地证明它的正确性。商业是聚集人气、交流信息、达成交易的活动总称，而这样一切活动的背后都是需要“人”作为推动者和执行者，如何选择能够聚集最佳人气的店址就是商业活动成功的前提条件。因此，对于“商业化”运作经验缺乏的制造企业来说，店址的选址就更加的重要了。

商品管理是奶茶店运营的一项非常重要的工作，其目的在于保证商品在奶茶店的每一个环节都做到科学性和完整性，以实现销量最大化。

制造企业在商业化过程中形成的专卖价格体系和原有经销价格体系的协调管理将会是制造企业奶茶店运营面临的挑战之一。二者之间既面临重合性，又需要具有特殊性以突出专卖网络的价值。

高效、科学的物流配送体系是连锁商业成功的基本保障，世界第一的商业帝国沃尔玛连续多年来雄踞世界500强企业之首而不倒，其中的一个关键就在于其建立了一套先进的、强大的物流配送体系。对于初涉商业领域的制造企业来说，其物流配送体系并不要求具有如此强大的功能，但必须满足两个基本的目的：其一、专卖商业网络的正常供给;其二、与原有配送体系的协调。

导购是企业和顾客之间的纽带，是制造企业直接面对顾客的形象代表，他们通过诠释顾客利益，解决顾客疑虑，成功引导销售实现。一批高素质的导购员是奶茶店运营实现持续盈利的关键，但导购学本身是一门很深奥的学问，一批高素质的导购员更是难求。为此，奶茶店运营导购管理的关键在于两个方面：一是做好导购人员的选拔、培养和科学使用;二是做到导购技巧的不断更新和完善。

促销活动是指制造企业通过利用媒体广告、人员推销、公共关系等方式而进行的阶段性造势，并刺激销量、塑造品牌的活动方式。而对这些活动方式的管理就称为促销活动管理。其主要包括企业层面和奶茶店层面的促销活动管理，本文在此主要是针对制造企业奶茶店运营的促销活动管理而言，它对单个奶茶店运营有着聚集人气、吸引人流、增加销量、对抗竞争对手、提高市场占有率的价值。

奶茶店管理涉及奶茶店运营的所有工作，包括门店商品管理、价格管理、导购管理等环节，其重要性自是不言而喻。而笔者再次提及却并非为了强调上文几个奶茶店管理内容，除此之外，奶茶店管理还涉及太多细致而微不足道的工作和程序，包括奶茶店安全管理、卫生管理、收银管理、服务管理等，实际奶茶店运作中我们容易将这些环节遗漏或者应付过关。

开饮品店，要真正从思想认识到这些情况，正是这些细微工作和程序的长期坚持和积累才能铸就制造企业专卖网络强大的市场竞争力，才有可能形成与现代终端大卖场抗衡的新型渠道。

**奶茶店创业计划书篇八**

主要经营范围：

制作特色奶茶、专业烘焙咖啡、提供麻将娱乐场所以及象棋、小游戏休闲空间

企业类型：□生产制造□传统产业

□零售□其他

□批发

□农业□新型产业

以往的相关经验(包括时间)：

有朋友在学校附近开了一家奶茶店，主要经营各类奶茶以及少数饮料的制作。在开店期间就推出了买一杯奶茶可以刮奖，两个积分换一杯奶茶等福利，因为新新颖的推销手段，开业当天，就卖出300杯奶茶，之后又推出了满8杯送咖咖啡杯的活动，效果也非常好。

教育背景，所学习的相关课程(包括时间)

在朋友开店期间，大多数时候在她店里帮忙，久而久之就学会了各种奶茶制作技术，以及各种各样新颖的推销手段。再加上我的专业是电视节目制作，所以平时会刻意关注电视上的食品加盟，也了解过作奶茶会注意的事项。

目标顾客描述：

目标主要面向大学生群体以及周围的住户。首先初中生经济没有那么宽裕，消费水平也较低。然后高中生因为大多数都是封闭式的，只有周天才能出校门，所以很难能成功的做下去，因为没有生意就会亏损。所以大学生是最好的群体，首先大学生经济比较宽裕，最重要的是消费水平比较高，只要没课都可以出去，这就直接的增加了有效客源量，然后，大学生的生活比较多样化，有时社团需要开个会，朋友需要聚聚，聊聊天什么的，奶茶店就是一个不错的选择，环境好，消费低。

市场容量或本企业预计市场占有率：

市场占有率应该在30%左右，因为我们是学生再做，在客观上我们的交流比较接近，这是一个吸引顾客的因素，再有环境的设计也会提高市场占有率，我们的思想比较现代化，潮流元素也掌握的比较多，如果能将这些元素融入到销售中，应该会带来比较可观的销量。这就是说学校的奶茶店全部加起来卖了100杯，我们是有能力卖到30杯的。

市场容量的变化趋势：

如今的奶茶店已经非常普遍，所以要想在这个市场生存下去就必须要打起自

己的招牌，所以品牌效应很重要，我们要做到别人没有的，与众不同，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

卫生等等，这种慢节奏的生活方式，在未来是非常可观的，所以这种容量变化趋势会呈现出上升的情况。

竞争对手的主要优势：

周围的奶茶店经营时间比较长，对大多数人来说会存在习惯性消费等等，就是俗话说的恋旧。要吸引这部分人没有新颖的手段是比较麻烦的。还有附近有几家蛋糕店也在兼职奶茶，这也会导致买蛋糕的人不经意间就买了奶茶的情况。

竞争对手的主要劣势：

对手的产品比较一般，口味大多雷同模仿，没有创新。经营时间久店铺环境卫生下降。再者他的规模不大，主要经营的是面包不是奶茶，这对于我们来说是非常有利的。而且他们年龄较大，很难和学生产生共鸣，时代背景差距以及口味也不能满足学生的需求

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1、我们比较年轻，没有代沟，学生也不会显得不自热，玩的不尽兴2、我们掌握的潮流元素也多，制作的东西满足学生的口味，比较新颖3、很重视环境卫生和氛围，装修很关键，所以一个好的环境才能吸引他们

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

周边奶茶店已有8家，有一定的竞争压力

初次创业没有丰富经验，没有清晰的管理思路，和销售体系，可能会遇到一定的困难。

奶茶店在初期可能因为知名度不高，宣传力度不够，可能在销售量上出现问题

3.地点

(1)选址细节：

(2)选择该地址的主要原因：

1、后校门是成都大学的吃货一条街，生意旺盛，该段人流量很大，而且选在校外，兼顾了十陵上街周围住户的生意

2、离学校超近，可以给那些不想去图书馆完成ppt等作业√或者想打麻将的人提供场所

(3)销售方式(选择一项并打√)

将把产品或服务销售或提供给：□√最终消费者□零售商□批发商(4)选择该销售方式的原因：

奶茶店就是直接面对顾客的行业，能够直接与顾客接触，更加直观的了解到顾客的需求与偏好。能够及时的改善营销策略。更好的服务于消费者。

企业将登记注册成：

□个体工商户□有限责任公司□个人独资企业□其他

企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述书)：职务月薪

业主或经理唐##3000

员工唐##1800企业将获得的营业执照、许可证：税务登记证、工商营业执照、餐饮服务证，卫生许可证、健康证

企业的法律责任(保险、员工的薪酬、纳税)

1.工具和设备

2.交通工具

根据交通及营销活动的需要，拟购置以下交通工具：

3.办公家具和设备

4.固定资产和折旧概要

**奶茶店创业计划书篇九**

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coco，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，形成连锁奶茶店。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶;2、原料成份配方;3、调味份量与时间;4、设备的应用与调味火候;5、调味手法;6、奶茶的保存;7、奶茶的包装要求;8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

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3.5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。

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。

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

**奶茶店创业计划书篇十**

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。但是，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，口感是否保持一致。

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，及时调整您的产品和口味。

1、公司名称：大学城奶茶店

2公司业务：奶茶

3、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。

4、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校园市场份额。

5、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:，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。

6、管理团队：在我们这个创业团队中，分工如下：制作、销售、财务、现金结算、外卖服务、店面整理、材料订购

1、市场情况介绍：经过我们的调查，学生喜欢喝珍珠奶茶的约占总数的71.3%，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。

1、竞争对手：目前，已有的奶茶店有口渴了、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:

1)优势分析:正处夏季，天气炎热，人比较喜欢喝冰奶茶；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；店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者;我们是一个学生团队，可以进行科学管理。

2）劣势分析：奶茶营业面积有限，提供服务范围有限；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；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；奶茶的季节性消费较为明显，不能达到很好的消费额度；资金少，没有太多的经验。

3）机会分析：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，且目前学校周围以及学校内没有很好的奶茶店；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；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，更显竞争优势；产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。4）威胁分析：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。奶茶系高脂肪、高热量食品。当今社会的审美观念及较为风行的减肥趋势无疑让部分奶茶消费者忍痛割爱，对其说“no”。

3、市场竞争策略：本店需要借助奶茶市场空间较广，有利可图的不错良机，迅速扩大服务范围，从而增强市场占有率，由小做大，最终牢牢占据学校奶茶市场，为了实现这一目标而设计的行动方案是：

①注重服务态度的培养，尽最大努力提高服务质量；

②不断进行产品创新，完善并增加奶茶种类，适应不同消费者需求；

③不断加强产品的宣传，增强学生对产品的忠诚度，并努力发掘潜在客户群；

④适时的进行产品促销活动；

⑤在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写；

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。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。

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利用即时通讯手段，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；

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：由于创业者都是比较熟悉的同学，而且店面都是共同管理，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。

如果顾客出现腹泻、食物中毒等事件第一时间送至医院检查，如果顾客出现腹泻、食物中毒等事件第一时间送至医院检查，查明原因做好理赔工作及时查明原因。做好理赔工作，及时查明原因。并在第一时间通知学校及食堂相关部门原因以及处理结果等情况。部门原因以及处理结果等情况通知学校及食堂相关部门原因以及处理结果等情况。

奶茶店设备的选购

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

1、封口机（卖炊具机械、封口设备的店里有卖）

带有计数器，你每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。其他不带计数器的更便宜一点。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，而是拽断的地方，

也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜（卖封口机的地方一般会附带销售）

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、杯子（卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖）

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。

4、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。

5、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，这个没啥多说的，最好到大商场里买，售后服务比较好。

6、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，我自己动手做了一个另外的设备来解决。

7、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。

奶茶店选址

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，在简单的考察了一些的繁华地段后，我只好放弃了这个想法，每年四五万元的房租、转让费，让我负担不起，于是，只好找次一点的地方。

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，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；而五十米左右的地方，人最多，车子很难走，学生没事走在路上，就会想买好吃的。

2、卫生是第一位的。你的东西可以不好吃，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。

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。

4，学生喜欢凑热闹，所以你一定要形成一个热热闹闹的场面。

5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：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！虽然小礼物不值钱的小东西，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。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。

奶茶食谱

1、珍珠奶茶

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，还有有香芋、橙香、荔枝、百果香、椰香等10多种口感，奶粗精，茶叶。

工具：烹煮器具、不锈钢锅、盆、勺、滤网、封口机、珍珠奶茶杯、专用吸管。

制作工具：雪克杯、盎司杯、咖啡勺、搅拌棒、密封罐、刨冰机、沙冰机。

1）黑珍珠煮法：任取一种颜色的珍珠丸一公斤。进入10公斤水在锅中烹煮。中火保持水滚用滤勺搅动。时间15-20分钟，时间到后盖上锅盖，熄火。再焖15-20分钟或煮至全部粉圆呈透明状态。时间到后，捞出珍珠用凉水冲过.取一个大碗放入粉圆及白砂糖至浸泡珍珠，搅拌均匀后置约30分钟。

泡茶包：把60克茶叶放入3公斤水，用不锈钢锅或普通锅熟煮。浸泡约10分钟--20分钟即可将茶包捞出,泡的茶叶略带清苦味，若太苦要加开水冲溶。能够根据自己对茶浓度的要求来决定冲泡时间。通常不建议过长时间冲泡，因为这会导致茶味过重，影响口感。

2）冰珍珠奶茶：在摇杯中放入30g奶精，2大匙果粉,一汤匙糖浆，加40g热水调匀后,用搅拌棒调匀，进入红茶300ml~400m,再加满冰块3~4块,杯中约2/3体积，急速摇动雪克杯20次后.摇晃至杯内冰块全部溶化即可，让其起泡.最后加适量的珍珠20g即可调成一杯完美的冷的珍珠奶茶！取一只360ml的珍珠奶茶杯，把雪克杯倒入杯子中.插上吸管，交给顾客。如需封口，则把奶茶放在封口机上，盖上封口膜，进行热压封口。留意：奶茶和珍珠奶茶果粉的配比多少，直接影响到珍珠奶茶的口感、质量，奶精、奶茶粉放得多，珍珠奶茶的口感就好，成本也高，如果降低成本，可在其中添加白糖或其它香精、奶粉。适量的奶粉对奶茶来说，起了点晴的作用，一旦奶粉过量，会使奶茶的味道变得一些腻口。所以放奶粉时一定要留意用量，不要以为奶味越重越好喝。注：制作果味珍珠奶茶办法同上，只需再杯中加添果粉2勺

3）麦香奶茶：西米1/2杯，统一麦香奶茶。

做法:

1.西米浸透，放入滚水中者至透明，隔去水分，待用。

2.将麦香奶茶冰冻待用。

3.将冻茶放入杯中，进入煮熟的西米，饮用时拌匀即成。

4）坚果奶茶：

1、将茶叶、清水、一茶匙的坚果切片放进锅中去煮，再进入占20%的牛奶。

2、粗砂糖与坚果奶茶非常适合，能够当作甜味调料加进锅中。进入奶油之后，在撒上坚果切片。

3、坚果之外，近来也有以花生或核桃来代用.

5）薄荷茶：将一半的薄荷茶倒入装有冰块的玻璃杯中，进入统一麦香奶茶。可按个人喜好酌量进入蜂蜜。第一步：将清水倒入锅内后点火。倒入锅内的水理，

以冲泡量的一半为基准。第二步：在水烧开前，将预先计量计好的茶叶放放锅中，而茶叶的量和冲泡红茶时一样，斟酌欲冲泡的杯数据加以调整。此外，以皇家奶茶为基础冲泡调制花式奶茶时，也要在此时放入其他资料和茶叶一起煮泡。第三步：加熟后，茶叶若已绽开，则可进入鲜奶的量和清水一样。也那就，则鲜奶也要进入2杯。则进入鲜奶后，要在沸腾之前将火关掉，盖若水为2杯，盖上盖子。浸泡3分钟左右。第四步：以滤网滤过，将红茶倒入茶壶或茶杯中，和冲泡纯红茶时一样，需先将红茶壶及茶杯温热.

6）香蕉奶茶：将香蕉切片，宽约4mm，并把统一巧克力奶茶及一人份二、三片的香蕉切片放进锅中冲泡。留意：沸腾过度容易使味道尽失。可依喜好略加些砂糖，然后淋上奶油、放入装饰用的香蕉。为了不使装饰用的香蕉马上沉入红茶中，其诀窍那就将香蕉切成薄片使之浮起来。

7）玫瑰奶茶玫瑰果是野玫瑰的果实。它的维他命c的含量是柳橙的20倍，柠檬的60倍。这道玫瑰果奶茶具有增高肝脏功能的效果。适口的酸味加上蜂蜜的甜味，非常好喝。做法：用玫瑰果茶包泡茶；在锅中放入200cc牛奶温热，将茶倒入再加热。在奶茶快沸腾前熄火，可按个人喜好酌量进入蜂蜜。既有牛奶的香浓，又有红茶的甘醇，还有桂花、玫瑰花的柔美清新。于是香气有了内涵，滋味有了厚度，这那就奶茶的魅力所在，想不爱都难！

8）西米奶茶原料：红茶一包，西米1/2杯，牛奶适量。做法：

1.先将西米浸透，放入滚水中边搅拌边煮直至透明，隔去水分待用。

2.将牛奶在壶中煮热后，进入红茶浸泡。

3.将泡好的奶茶放入茶杯，然后进入煮熟的西米，饮用时搅拌均匀即可。加了西米的奶茶颇有珍珠奶茶的效果，只是“珍珠”的颗粒小了些。

9）桂花奶茶原料:红茶一包，桂花1茶匙，牛奶100毫升，冰糖、水适量。做法：

1.先将桂花和红茶包放在壶中，用热水冲开。

2.进入冰糖和牛奶，搅拌均匀即可。这款奶茶香气四溢，还没饮用已经醉了。何况桂花还具有止咳化痰、养颜美容的功效呢。

**奶茶店创业计划书篇十一**

要对这个行业有一定的理解度，不要只看表面现象就想着要做，或是看到朋友或是别人做得好就以为自己也能做到。有些东西是不可复制的（某些 店生意很火，它的位置你有吗？有些店的生意很旺，它的管理水平你能做到吗？有些店回头率特高，它的品质你能做到吗？有些店很赚钱，它经历过多少风雨，你清 楚吗？），“男人怕入错行，女人怕嫁错郎。”就是这个道理。当你分析清楚这个行业的基本走势和行情的时候，再进行下一步的准备。

俗话说：知己知彼，百战百胜！在这里说开可不是那么简单。

1、首先要分析自己的个人经营管理能力，运畴能力，性格心态，看是否适合当一个店的老板。这很重要！

2、其次评估自己的近环境：一是家人的支持程度；二是经济能力（看能做多少投资，会不会影响其它已有事业或产业，不要做到只剩下奶茶店了才知道奶茶不能当饭吃。）；三是风险抵抗能力。

3、最后是定位事业战略，就是你开了这个店以后怎么发展（在这一点上很多人很盲目，爱做一些不切实际的梦想）。

。

一定要以实际数据来说明情况，这个要花一定的时间、精力和财力，希望想开店的朋友不要省了这一点工作。

1、技术方面有了解吗？

2、设备能采购到吗？

3、原料能采购到并长期方便供求吗？

4、是加盟还是自创牌子？

按自己的投资能力和竞争能力进行找铺，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还有旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者。特别是资金短少投资者，这一点要认准了。在赢亏平衡测算里有条数据是对铺面的：铺租不要超过平均最低营业额的15%。

根据店面的消费水平及消费习惯和消费文化进行店面产品菜单的定位。确定好菜单的同时可以进行宣传资料的策划和设计。

这也是按照你的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。装修的风格要做到概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大 方。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（我碰到过一个店老板老是说会跳匝，我去了一看，呵，10kw的总设备，电力只供到3kw，不跳才怪）。

很多人刚当老板的时候很高兴（哈，终于当上老板了！），清醒点，招人可马虎不得，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨。根据店面的可能工作量进行人员数量定位，尽量少用亲人。这个涉及到人力资源问题，这里不多详述。

这也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。就是我现在的店也会因为设备原因 无法做出更多更好的好产品。遇到过很多人问开个奶茶店设备要多少钱？我说一万到十万的时候，对方说：你不懂。我只能说我不懂了。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。生财设备的配备应该基本和店面装修同步。

原料全部到位也是装修完毕之时，这时人员招聘也基本到位，即可进行产品调试和操作培训。操作和技术是两回事。一般 的操作是傻瓜型的，就是已经成为半成品的产品拼配。而技术则是半成品的前期泡制工作。技术主要由老板或是老板亲信来撑控。如果是加盟的也是这样去实施这一 步骤。我记得台湾的某一奶茶品牌进行加盟说明磋商的时候明确指定老板一定要带一亲信或是夫妻俩一起就是这个道理。

试业可以进行员工的分工并 熟练程序，提高速度和效率。同时做好开业的准备。

（这个很多人都懂，就不多说。） 下一步就是：“用心”经营 再说奶茶技术 在这里，我要说说怎样才是真正的奶茶技术。根据我所了解到的情况，现在的奶茶技术已经开始分成很多流派，繁杂而乱。自从奶茶从台湾传入大陆，已经发展出 很多种奶茶的花样做法。现在我所在地广州奶茶的调味技术已经结合调酒工艺要求来操作，我也很着重于这方面的提升。因为能把调酒工艺应用到饮品（和别是奶 茶）里，是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。

如果有人跟我说喝街头小摊上一元一杯的奶茶是一种艺术享受，我相信那个小摊老板很快就亏本走人。

要了解真正的所谓奶茶，先从其主要配方成份拆分来说明，它的主要成份就有：奶粉、茶叶、糖、水（及冰）、香料（珍珠奶茶还包括珍珠）。不要小看了这里边 的每一个单位元素，就拿水来说，不同的水做的奶茶味道相差很远！你用的是自来水？还是矿泉水？还是山泉水？海水？过滤水（一道过滤？二道过滤？三道、五 道、八道———过滤？）？冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。

当你对这几样成份所需原料了如指掌，并懂得其中的原理及变化应用，那你就算是真 正的开始懂得奶茶技术了。

要说懂得更深的就是知道大量厂商的原料的基础成份和特性（呵呵，是不是很难？厂家的，别来砸我啊，这是事实吧？）。

现在网上流行 的厂商或是加盟公司教你的所谓怎么煮怎么调奶茶的方法，不会告诉你这些的。我晕啊！那是技术吗？当你拆分开来看奶茶成份表，你会发现，你原来学到的奶茶技 术一文不值。

按调酒技术的要求，要配出一杯好喝的奶茶，要基本懂得以下几点：

1、学会品味奶茶；

2、原料成份配方；

3、、调味份量与时间；

4、设备的应用 与调味火候；

5、调味手法；\"

6、奶茶的保存；

7、奶茶的包装要求；

8、奶茶的变化（包括样变与质变，比如：拉花。）。

**奶茶店创业计划书篇十二**

1、企业名：

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：工程学院的商业街，那里是人流的中心集合处

4、经营地点：济南市章丘区工程学院

面积：占地大概100平方米

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。

5、创业者个人情景：

姓名：张璐性别：女年龄：20文化程度：大专

相关工作经历：以往在奶茶店里兼职过，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

6、成员组成：操作工一名，服务员两名

我是一名大学生，专业是物业设施管理，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。

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。

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。

1、营销策略分析

印刷小名片进行投送

大学学校住宿比较集中，学生基本上都在寝室内，所以此方向能够得到十分好的宣传效果

张贴广告

可在学校人流密集处张贴广告进行宣传

网络宣传

可在本校学生较集中网站进行宣传

口碑传递

可经过同学，教师介绍增加消费人群

⑵服务方面

奶茶店的服务必须是一流的，并且是微笑服务。

(略)

**奶茶店创业计划书篇十三**

奶茶店创业计划书的基本情况一般包括：企业名称、创业者姓名、日期、通信地址、e-mail、电话和传真等内容。

示例：

1、企业名称：一点点

2、创业姓名：xx

3、日期：哪天写的就写哪天的日期

4、通信地址：写自己常用的联系方式即可

5、e-mail：就是能够联系到你本文的邮箱地址

6、传真;有的话可写，没有的话就可以不写

奶茶店创业计划书中企业概况的基本内容主要包括企业所经营的范围介绍以及企业类型介绍。

示例：

1、主营范围：奶茶店一般写的是，主营各种口味奶茶，营各式甜品和消暑糖水。可外送上门等内容。

2、企业类型：□ 生产制造 □ 零售 □ 批发 √服务 □ 农业 □ 新型产业 □ 传统产业 □ 其他

创业计划个人情况主要写的是两大部分，一部分为个人以往的相关经验和教育背景以及所学习的相关知识。

创业计划个人书中的市场调查主要包含的内容是目标消费者描述，市场的容量或本企业预计市场占有率，市场容量的变化情况，竞争对手的主要优劣势，企业相对于其他奶茶店的优势以及劣势。

示例：

1、目标消费者描述

可以描述下你所销售的奶茶主要是针对哪一类人群，是学生，老年人还是中青年

2、市场的容量或本企业预计市场占有率

先分析下奶茶所市场的主要容量，然后再预估下所开奶茶店在市场上的占有率

3、市场容量的变化情况

分析下奶茶在市场上未来的容量以及它所涉及到的变化

4、竞争对手的主要优劣势

分析下竞争对手之间的优势和劣势，企业该如何在优势和劣势之间如何取长补短

5、企业相对于其他奶茶店的优势以及劣势

结合自己奶茶店的情况，分析与竞争对手之间有哪些优势，和劣势，如果是劣势该如何弥补。

奶茶店营销计划主要就是预估一下开奶茶店时将要销售的奶茶饮品，价格，地点，销售方式，设备以及相关资金。这些内容一般以表格的形式呈现出来。

示例：

1、销售方式

将把产品或服务销售提供给： √最终消费者 □零售商品商 □批发商

2、选址

地址

面积

租金或建筑成本

水电路

25平方米

1500

奶茶店创业计划书的基本内容就是上述这些，上述这些也是在写奶茶店创业计划书时不可缺少的五大部分。

**奶茶店创业计划书篇十四**

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。但是，要注意几点：

1、您的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。我接触过众多您同行，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，及时调整您的产品和口味。

一、奶茶店设备的选购

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。（适合女性开的十五种店）

1、封口机

(卖炊具机械、封口设备的店里有卖)带有计数器，你每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。其他不带计数器的更便宜一点。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，而是拽断的地方，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

(卖封口机的地方一般会附带销售)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、杯子

(卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，也会卖封口膜、吸管等，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。

4、吸管

(卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。卖的店不是很多，要仔细找，毕竟是奶茶专用的，不像杯子那样用的地方很多)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。

5、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，这个没啥多说的，最好到大商场里买，售后服务比较好。

6、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，我自己动手做了一个另外的设备来解决。

7、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。

二、奶茶店选址

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。

一天晚上，我和女友出来转的时候，在实验二小学附近发现了一间小房子在出租，第二天一谈，房租不贵，我就回去考虑了一下：试验二小加上边上还有一个幼儿园，大约有三千多学生，而且在这里上学的学生，家长大多是机关单位上班的，学生手里有钱，家长也不在乎;这里离最繁华的路段只隔着一条街，逛街的年轻人应该会走过一部分来;还有一点，这条路是去山上公园的两条路之一。这里的缺点是：学生是主要的消费群体，而学生手里的钱并不是很多，而且学生花钱的方面很多，吃的、喝的、用的、玩的等等，都从那几个零花钱里出;学生每个周休息两天、每年有两个假期，这些假期里，生意会差好多。但是总的说来，还是不错的，于是基本上我就确定了这个地方。

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，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，决不吃亏关于奶茶店的创业计划书关于奶茶店的创业计划书。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。

三、奶茶食谱

(1)珍珠奶茶

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，还有有香芋、橙香、荔枝、百果香、椰香等10多种口感，奶粗精，茶叶(袋装红茶、绿茶为佳)。

工具：烹煮器具、不锈钢锅、盆、勺、滤网、封口机、珍珠奶茶杯、珍珠奶专用吸管。

制作工具：雪克杯、盎司杯、咖啡勺、搅拌棒、密封罐、刨冰机、沙冰机、松饼机

黑珍珠煮法：任取一种颜色的珍珠丸一公斤。进入10公斤水在锅中烹煮(先烧开水再投珍珠丸粉圆,一定要等热水滚开了才干够用进去哦，不然马上就溶化成粉了。中火保持水滚用滤勺搅动。时间15-20分钟(可依喜好软硬加减时间，煮得越久越软)，时间到后盖上锅盖，熄火。再焖15-20分钟(焖得越外久弹性越好)或煮至全部粉圆呈透明状态。时间到后，捞出珍珠用凉水冲过.取一个大碗放入粉圆及进入白砂糖至浸泡珍珠，搅拌均匀后置约30分钟。

泡茶包：把60克茶叶(用袋装方便茶叶就不再包)放入3公斤水，用不锈钢锅或普通锅熟煮，(先把水烧开90度以上再放茶叶)。浸泡约10分钟-- 20分钟即可将茶包捞出,泡的茶叶略带清苦味，若太苦要加开水冲溶。能够根据自己对茶浓度的要求来决定冲泡时间。通常不建议过长时间冲泡，因为这会导致茶味过重，影响口感。冷的珍珠奶茶用冰箱冰好茶汁.

冰珍珠奶茶：在摇杯中放入30g奶精(二汤匙)，2大匙果粉,一汤匙糖浆，加40g热水调匀后, 用搅拌棒调匀，进入红茶300ml~400m,再加满冰块3~4块,杯中约2/3体积，急速摇动雪克杯20次后.摇晃至杯内冰块全部溶化即可，让其起泡. 最后加适量的珍珠20g即可调成一杯完美的冷的珍珠奶茶!取一只360ml的珍珠奶茶杯，把雪克杯倒入杯子中.插上吸管，交给顾客。如需封口，则把奶茶放在封口机上，盖上封口膜，进行热压封口。

留意：奶茶和珍珠奶茶果粉的配比多少，直接影响到珍珠奶茶的口感、质量，奶精、奶茶粉放得多，珍珠奶茶的口感就好，成本也高，如果降低成本，可在其中添加白糖或其它香精、奶粉。

适量的奶粉对奶茶来说，起了点晴的作用，一旦奶粉过量，会使奶茶的味道变得一些腻口关于奶茶店的创业计划书文章关于奶茶店的创业计划书出自。所以放奶粉时一定要留意用量，不要以为奶味越重越好喝。

注：制作果味珍珠奶茶办法同上，只需再杯中加添果粉2勺

(2)麦香奶茶

资料 : 西米1/2杯，统一麦香奶茶。

做法:

1. 西米浸透，放入滚水中者至透明，隔去水分，待用。

2. 将麦香奶茶冰冻待用。

3. 将冻茶放入杯中，进入煮熟的西米，饮用时拌匀即成。

(3)坚果奶茶

做法：

1、将茶叶、清水、一茶匙的坚果切片放进锅中去煮，再进入占20%的牛奶。

2、粗砂糖与坚果奶茶非常适合，能够当作甜味调料加进锅中。进入奶油之后，在撒上坚果切片。

3、坚果之外，近来也有以花生或核桃来代用.

(4)薄荷茶

--影响我们生活最深的花草当属薄荷。 世界各地都有栽培。最具代表性的有绿薄荷、胡椒薄荷、苹果薄荷等。

--而最常用于花茶的是胡椒薄荷.宜人的香气和容易入喉，清凉的气味，更能缓和现代人压力大的生活。

--薄荷茶能够帮助消化，最适合肠味不适以及吃了太过油腻的食物后饮用 。薄荷茶对镇痛及杀菌也很有效。

做法：

将一半的薄荷茶倒入装有冰块的玻璃杯中，进入统一麦香奶茶 。可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

第一步：将清水倒入锅内后点火。倒入锅内的水理，以冲泡量的一半为基准。例：若是要冲泡4杯，则煮2杯份的水。

第二步：在水烧开前，将预先计量计好的茶叶放放锅中，而茶叶的量和冲泡红茶时一样，斟酌欲冲泡的杯数据加以调整。 此外，以皇家奶茶为基础冲泡调制花式奶茶时，也要在此时放入其他资料和茶叶一起煮泡。

第三步：加熟后，茶叶若已绽开，则可进入鲜奶的量和清水一样。也那就，若水为2杯，则鲜奶也要进入2杯。则进入鲜奶后，要在沸腾之前将火关掉， 盖上盖子。浸泡3分钟左右。

第四步： 以滤网滤过，将红茶倒入茶壶或茶杯中，和冲泡纯红茶时一样，需先将红茶壶及茶杯温热.

(5)香蕉奶茶

做法：将香蕉切片，宽约4mm，并把统一巧克力奶茶及一人份二、三片的香蕉切片放进锅中冲泡。

留意：

沸腾过度容易使味道尽失。可依喜好略加些砂糖，然后淋上奶油、放入装饰用的香蕉。为了不使装饰用的香蕉马上沉入红茶中，其诀窍那就将香蕉切成薄片使之浮起来。

(6)暖姜奶茶

做法：

1、将茶叶与磨碎的生姜放入锅中，以清水浸泡。茶叶泡开了之后，进入与清水同量的牛奶并加温。

2、倒入茶壶之后，注入预先温热的茶杯中，并切宽约1~2mm的生姜片装饰茶杯，便完成了。

(7)玫瑰奶茶

玫瑰果是野玫瑰的果实。它的维他命c的含量是柳橙的20倍，柠檬的60倍。这道玫瑰果奶茶具有增高肝脏功能的效果。适口的酸味加上蜂蜜的甜味，非常好喝。

做法：

用玫瑰果茶包泡茶;在锅中放入200cc牛奶温热，将茶倒入再加热。在奶茶快沸腾前熄火，可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

既有牛奶的香浓，又有红茶的甘醇，还有桂花、玫瑰花的柔美清新。于是香气有了内涵，滋味有了厚度，这那就奶茶的魅力所在，想不爱都难!

(8)西米奶茶

原料：红茶一包，西米1/2杯，牛奶适量。

做法：

1.先将西米浸透，放入滚水中边搅拌边煮直至透明，隔去水分待用。

2.将牛奶在壶中煮热后，进入红茶浸泡。

3.将泡好的奶茶放入茶杯，然后进入煮熟的西米，饮用时搅拌均匀即可。

加了西米的奶茶颇有珍珠奶茶的效果，只是“珍珠”的颗粒小了些。

(9)桂花奶茶

原料:红茶一包，桂花1茶匙，牛奶100毫升，冰糖、水适量。

做法：

1.先将桂花和红茶包放在壶中，用热水冲开。

2.进入冰糖和牛奶，搅拌均匀即可。

这款奶茶香气四溢，还没饮用已经醉了。何况桂花还具有止咳化痰、养颜美容的功效呢。

(10)姜汁奶茶

原料:牛奶150毫升，生姜、白糖适量。

做法：

1.把姜切成碎末，倒入杯中。

2.将牛奶煮至80℃，倒入杯中，浸泡一段时间，待姜的味道散发出来，加适量白糖调匀即可。

:牛奶中透着淡淡的辛辣味道，品过之后，清新提神。自己根据口味调整姜末的多少。

(11)玫瑰奶茶

原料：红茶一包、玫瑰花5克、蜂蜜适量、牛奶适量。

做法：

1.将红茶包与玫瑰花放入壶中，加适量热水冲开。

2.当红茶和玫瑰花泡开后，进入适量蜂蜜。

3.最后根据自己的口味进入适量牛奶调匀饮用

玫瑰奶茶有舒缓压力的作用，另外牛奶能够用奶粉代替，口味略有不同。

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，但是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，而且更健康。开一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回了成本，但是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶宣传文化。

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