# 奶茶店商业计划书(13篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-06-30

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!奶茶店商业计划书篇一1、企业名：某某奶茶店2、行业类型：零售...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**奶茶店商业计划书篇一**

1、企业名：某某奶茶店

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：某某人流中心商业街

4、经营地点：本地

面积：占地大概100平方米

选择该地点的理由：该地点是人流的集中地带，交通方便，市场前景广阔。

5、创业者个人情况：

姓名，性别，学历都要写。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，要注意以下几点：

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。

由于我不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我做的是小本生意，所以我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，可能会让我因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中应注意的事项有:

1、封口机

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

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。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

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。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。

5、搅拌机

搅拌机一定要选一个好用的不要怕贵，毕竟要考虑长期性。

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。

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。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

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店铺，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

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。

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。

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币3万元左右。

a、封口机400元，冰柜450元，搅拌机250元，饮水机250元，封口膜、杯子、吸管、各种容器400元

b、装修：包括招牌、门墙等1000元

c、营业设备：包括会员卡工本费、小礼物费用、电话机、空调与收银机等其他设备，共计1万元

d、开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

e、月运营管理成本：约3920元(1)房租费：2500元(2)水电费：120元(3)电话及上网费：300元(4)进货费：包括交通设备使用费，计1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

3、第二期投资

这一阶段我们的“茶物语”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店店24小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间(上午10：00)。本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

**奶茶店商业计划书篇二**

奶茶店创业属于小本创业，对资金的要求不大，而且操作简单易上手，比较适合初次创业者。

奶茶是一种以年轻人为主的大众消费饮品，市场需求较大但也有着激烈的竞争，所以奶茶要做出特色才能不被淘汰，走自己的路线，避免大通货。可以适当推出各类优惠活动，来取得进入市场的通行证。

很少有人会因为一杯奶茶而专程过来，所以奶茶店选址尽量在热门商圈的辐射范围内找，不仅要看店面现在的情况，也要预估未来的发展，按照自身投资能力进行综合评估。另外女性消费奶茶更频繁，所以年轻女孩子多的地方，毫无疑问是好地段。

奶茶店的最终核心属性会回归到产品和服务上，想要将消费者牢牢的抓住就要将产品做好，将服务做好。奶茶店的长远经营发展是离不开一个好的口感以及贴心的服务。

广告

奶茶店的知名度，前期可以通过传单、海报、门头灯来宣传，积累一定资金后还可以在报纸、电视、网络平台投入广告。

促销计划

日常经营可以推出会员积分制，或者消费满多少送小礼品等活动，节假日期间可以制定特别的产品及活动，比方说七夕节的情侣套餐。

价格

每次新品上市的前几天，可以按略低于市场价来售出，等新品被大众接受之后可以适当提价。

管理

统一员工着装，规范服务用语，并定期召开会议，查漏补缺。

**奶茶店商业计划书篇三**

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。并且，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，如果研究做加盟店，这样产品的技术含量不高，并且，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。选择自我开店，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，可是，他们的奶茶店经营方式都是相同的，只供给外卖。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，可是，有些人还是期望在店里有个舒适的座位，慢慢品尝的。所以，我们店的奶茶不仅仅能够外卖，还供给店内服务。当经营到达必须的市场占有率时，研究同时进行网上销售。

复合式休闲美食文化已成为餐饮界主流文化。所以，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。并且，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，正对这一情景，由于我们针对的消费群体主要是这一地区的学生，所以，本店的外送服务不受数量的限制，有求必应。

1、市场情景介绍

本地区周边地区共有6所学校(省泰中、泰职院、泰师专、泰州机电、南师大、南理工)，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%，而不喜欢的仅有总数的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主角，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，难以到达消费者的各方面的需求，所以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必须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，供给服务范围有限;

⒉新店开业部分学生对于其基本情景诸如口味等了解不多，必须程度上影响销售额;

⒊产品创新对于热衷于传统奶茶产品的消费者来说，不易理解;

⒋奶茶的季节性消费较为明显，不能到达很好的消费额度。

(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(异常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，有必须的竞争优势。

(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，必须会采取相应措施;

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、纯净水等必须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”。

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，并根据消费群体不一样，推出不一样产品。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，能够精确到毫克，满足了消费者对糖分的不一样要求，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，推出不一样产品，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，我们也会经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，简便经营。

1、产品策略

①产品复合式经营，不仅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根据消费者的不一样，推出不一样产品;

④更注重服务这一隐形产品的质量。对于有消费欲望，但不愿意自我上门购买的消费者供给上门服务;

⑤产品注重包装，给消费者完美的享受。

2、价格策略

①针对消费者消费本事及产品类型，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，我认为能够进行以下几种宣传方式：

①开业典礼，让学校附近的人明白我们的店面开业了;

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每一天推出新品试饮活动，宣传新产品;

③积分兑换，发放代金券。对于消费不一样额度的消费者不一样价值的积分卡，并规定积满必须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，老生凭学生证能够定点定时领取一杯免费的奶茶，经过口碑传播，发挥意见领袖在顾客群中的影响力。

**奶茶店商业计划书篇四**

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。

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、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。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。

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,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。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。

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。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店店24小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间(上午10：00)。本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

**奶茶店商业计划书篇五**

xx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，一般除了人工和日常开销外，xxx奶茶店经营管理不用太多周转金，非常适合小本自主创业。但对于我们这些刚接触创业的学生来说。一份优秀的xx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。

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，口感要保持一致。

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。

xx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，一般除了人工和日常开销外，xx奶茶加盟店经营管理不用太多的周转金，非常适合小本自主创业。一般一家xx奶茶店都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回成本，但是xx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，xx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，xx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xx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，导致现在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，通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、形成众多系列，消费者选择广。

现在我们最大的竞争对手就是学校外的xx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。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，而且购买时要检查一下封口盖，是否有十字花刀，这样可以给顾客带来方便。我们会一大包的卖，这样可以节约成本。

2、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。

3、吸管选购的时候要注意用料的厚薄。

1、卫生是第一的。你的东西可以不好吃，但是一定要让人放心。

2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们一定要想好怎样回答。

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，但是顾客是会比较的。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xx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，这样既环保又节约。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，而现在的学生又比较早熟，因此，店面风格可以比较中性、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，可以引起顾客的食欲。

**奶茶店商业计划书篇六**

本店是一个资金投入低、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资金，十分适合小本自主创业。我们店名为茶物语，易记顺口，能够让人很快记住。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，经过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。经过在经营的过程中不断改革，逐步完善，构成口碑，扩大市场占有额，构成连锁茶物语奶茶店。计划摘要一、项目介绍二、行业分析三、产品服务介绍四、店面选址五、装修与设备购买六、人力资源规划

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色。

八、营销策略

九、财务需求与运用

十、风险与风险管理

十一、中长期规划

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，不管是此刻的市场需求还是未来的市场需求都极大，可是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、使用奇特趣味的杯具，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，我们会根据不一样的口味定出不一样的价格，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，并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。

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，本店会经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，并逐渐地构成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外能够经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)。不一样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一样的，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：拉花四、店面选址

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，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不得不研究的。所以要按自我的投资本事和竞争本事进行找选址，要看到现时的铺位情景，也要对以后发展情景作估算。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。还要研究旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺此刻没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。异常对于我们这种资金短少投资者，在赢亏平衡测算里会根据数据对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，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。

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情景来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概贴合消费本事，又显得舒服、卫生、简洁、大方。异常地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。异常注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情景进行程序设计，操作流畅的同时尽可能研究产品的更进和设备的添加所需空间。那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，并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，异常是店面小的步行街区，要研究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，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、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，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。

而对于在店里消费用的杯子，能够尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，并且，能够有多种款式，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，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。吸管的形状要有特色，能够用别人不常用，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，能够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。

社会发展到今日，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。

由各人的不一样优点和长处，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。在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

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必须的市场地位就要努力创立特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情景，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

企业的知名度，我们会经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。在后期积累必须资金后还能够在报纸、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，并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，能够推荐情侣套餐，并送情侣礼物。d.在各种节日时，推出节日异常产品及活动，以此吸引顾客。

e.在一次性消费到15元时送出小礼物。有时能够送本店异常定做的有本店店名的t-shirt，不仅仅欢愉了顾客，同时能够提高本店的知名度。

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，在后期有了自我的品牌的时候适当提价。4、队伍管理

各人员做好自我的工作，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，坚持良好的心境，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气九、财务需求与运用1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币3万元左右。

a、封口机400元，冰柜450元，搅拌机250元，饮水机250元，封口膜、杯子、吸管、各种容器400元

b、装修：包括招牌、门墙等1000元

c、营业设备：包括会员卡工本费、小礼物费用、电话机、空调与收银机等其他设备，共计1万元

d、开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

e、月运营管理成本：约3920元(1)房租费：2500元(2)水电费：120元(3)电话及上网费：300元(4)进货费：包括交通设备使用费，计1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。3、第二期投资

这一阶段我们的茶物语要具有必须的知名度，并且在顾客中有必须的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店店24小时尽量不离人。每一天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间(上午10：00)。本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

假如实际情景不如此刻的预期规划这么梦想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，能够加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客供给更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，研究在其他市场再建连锁店面。

**奶茶店商业计划书篇七**

如何开一家奶茶店？南方创业网以其多年的加盟招商经验告诉你，开一家奶茶店，畴备工作最是重要。这也是目前想进入这个行业的人们的最大难关。至于开了店以后的经营治理，就两个字：专心。

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认为自己也能做到。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，它的治理水平你能做到吗？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，你清晰吗？），“男人怕入错行，女人怕嫁错郎。”就是这个道理。当你分析清晰这个行业的基本走势和行情的时候，再进行下一步的预备。

俗话说：良知知彼，百战百胜！在这里说开可不是那么简朴。

1、首先要分析自己的个人经营治理能力，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工业，不要做到只剩下奶茶店了才知道奶茶不能当饭吃。）；三是风险抵挡能力。

3、最后是定位事业战略，就是你开了这个店以后怎么发展（在这一点上良多人很盲目，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，但愿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利便供求吗？

4、是加盟仍是自创牌子？

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，假如找的铺现在没有竞争，以后有无可能泛起竞争者。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：铺租不要超过均匀最低营业额的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。

**奶茶店商业计划书篇八**

随着奶茶越来越受消费者的欢迎，国内奶茶店的数量开始成倍增加。不过，就小编观察，现今的奶茶店都是面积在20平米左右的小型店铺，其无法满足人们聊天、听音乐等需求，所以，考虑到未来奶茶店的走向，计划即将在二三线城市开设的奶茶店面积在50平米左右，位于商业区，地理位置优越。

目前，二三线城市的大型奶茶店还比较少，市场相对空白，所以在这里开一家大型奶茶店竞争力相对更强。并且，奶茶店的前期投资不高，风险相对较低，创业者选择经营此类奶茶店，是个不错的选择。

采用租赁的形式，租下50平方米左右的店面，启动费用大约在5-10万元。

由于奶茶店主要针对的是20-40岁以白领及购物人群为主的群体，所以奶茶店设计需要简明得体，淡雅清新，装修的费用大约2万元左右。

奶茶的设备设施主要包括沙发、桌子、音响设备、以及煮奶茶所需全套设备。共计2万元

奶茶店要准备用于奶茶店开业初期的正常运营的流动资金，预计3万元。

所以，大型奶茶店的整体预算大约在15万左右。

奶茶店创业计划书怎么写？发展计划是奶茶店计划书中极为重要的一环，发展计划主要包括三个方面。

依据目前市场的状况，创业者需要结合当前的物价情形，对于商品价格的制定予以综合衡量。

奶茶店经营经费可分为人事类费用（主要包括薪资、奖金）、设备类费用、维持类费用（水电费、消耗品费、事务费、杂费等）和广告宣传费等，创业者要针对过去的实际业绩设定可能增加的经费幅度。

为了达到设定的经营目标，创业者必须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，都是我们必须考虑的。

经营者需要根据市场做出计划调动、价格调动、以及适时地进行产品创新，维护新老顾客。

**奶茶店商业计划书篇九**

：蜜菓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，非常适合小本自主创业。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，但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，导致现在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，通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、形成众多系列，消费者选择广。

现在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。

设备选购：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。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，而且购买时要检查一下封口盖，是否有十字花刀，这样可以给顾客带来方便。我们会一大包的卖，这样可以节约成本。

2、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。

3、吸管选购的时候要注意用料的厚薄。

1、卫生是第一的。你的东西可以不好吃，但是一定要让人放心。

2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们一定要想好怎样回答。

：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，但是顾客是会比较的。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，这样既环保又节约。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，而现在的学生又比较早熟，因此，店面风格可以比较中性、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，可以引起顾客的食欲。

第四部分 行业及市场

(一) 行业情况

创业贷款行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对创业贷款市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

第四部分 营销策略

(一) 创业贷款目标市场分析

(二) 创业贷款客户行为分析

(三) 创业贷款营销业务计划

(1)建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2)广告、促销方面的策略

(3)产品/服务的定价策略

(4)对销售队伍采取的激励机制

(四) 创业贷款服务质量控制

第五部分 财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年创业贷款项目资产负债表

未来3-5年创业贷款项目现金流量表

未来3-5年损益表

第六部分 融资计划

(一) 融资方式

详细说明未来阶段性的发展需要投入多少资金，公司能提供多少，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该创业贷款项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等

**奶茶店商业计划书篇十**

蜜菓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，一般除了人工和日常开销外，蜜菓奶茶店经营管理不用太多周转金，非常适合小本自主创业。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。

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，口感要保持一致。

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，而且门面非常好找的创业项目，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，非常适合小本自主创业。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，但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，导致现在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，通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、形成众多系列，消费者选择广。

现在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。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，而且购买时要检查一下封口盖，是否有十字花刀，这样可以给顾客带来方便。我们会一大包的卖，这样可以节约成本。

2、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。

3、吸管选购的时候要注意用料的厚薄。

1、卫生是第一的。你的东西可以不好吃，但是一定要让人放心。

2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们一定要想好怎样回答。

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，但是顾客是会比较的。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，这样既环保又节约。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，而现在的学生又比较早熟，因此，店面风格可以比较中性、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，可以引起顾客的食欲。

**奶茶店商业计划书篇十一**

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

第1、 目标顾客描述:在校大学生及老师。商务楼的商业人士。

第2、 市场容量或本企业预计市场占有率: 1%

第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。

第4、 竞争对手的主要劣势：产品模式固定，不灵活。

第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。

第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。

第1、 产品：同一

第2、 价格：

意式咖啡 普通 中 大

焦糖玛奇朵 24 27 30

拿铁咖啡 19 22 25

卡布奇诺咖啡19 22 25

摩卡咖啡22 25 28

美式咖啡15 18 20

沁凉系列

冰拿铁咖啡19 22 25

冰摩卡咖啡22 25 28

冰美式咖啡15 18 20

咖啡星冰乐21 24

摩卡星冰乐23 26

浓缩星冰乐25 28

焦糖咖啡星冰乐24 27

芒果茶星冰乐21 24

香草星冰乐21 24

巧克力星冰乐21 24

breakfast

麦芬(巧克力、蓝莓、香草、蔓越没) 7-8元

丹麦类面包 5-8元

lunch

蔬菜派 8元

法式三明治(吞拿鱼、熏鸡) 15元

三明治(吞拿鱼、土豆、恺撒) 10-12元

沙拉(土豆、吞拿鱼、恺撒) 15-19元

餐盒(叉烧、黑椒牛肉) 19元

tea time

芝士条、面包棒 6元

小饼干 6-8元

提拉米苏 10元

水果杯 6元

维也纳黑森林蛋糕 8元

芝士蛋糕 10元

蓝莓芝士蛋糕 12元

3、促销方式：①建立会员卡制度：卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重

②个性化服务：在桌上放一些宣传品，内容是关于咖啡的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。 为多位一起来的消费者配备专门的讲解人员。如果他们感兴趣，可以向他们介绍各种咖啡的名称、来历等相关知识。也可以让其参与咖啡的制作过程

第3、 地点：

(1)选址细节：

地点面积(平方米)租金或建筑成本

(2)选择该地址的主要原因：

(3)销售方式： 最终消费者

(4)选择该销售方式的原因：服务行业，不适合批发零售

企业将登记成： 合伙企业

拟议的企业名称：

企业的员工：

职务数量月薪

经理13500

咖啡师12000

西式面点师12000

企业将获得的营业执照、许可证：

类型 预计费用(元)

营业执照700

税务登记证100

卫生许可证280

企业的法律责任(保险、员工的薪酬等、纳税)

种类预计费用(元)

国税60

地税45

保险480/人

工资7500

其他费用(水电费等)400

第1、工具和设备：厨就是烤箱，扒炉，炉灶，水池，煮面炉，消毒柜，冰箱

吧台方面：冰箱，水池，制冰机，蛋糕柜(可选择)，咖啡机等。。。。

第2、固定资产和折旧概要：

项目费用(元)备注

租金

营销费用

维修费

登记注册费

其他

**奶茶店商业计划书篇十二**

随着社会的进步，现如今的奶茶店与甜品店越来越受人们的喜爱，闲暇之余越来越多的人喜欢去吃甜点喝奶茶。故此我们准备将两相结合，提供一个供消费者休息度过闲暇时光的场所。

某某奶茶甜品店

甜品，奶茶

销售甜品，点心，奶茶，饮料，果汁等餐后甜点和饮品

于创店起2年内，建立甜品品牌，收回前期建立店铺的投资，进行原始资金积累，预计于2年内开始盈利。不断提高自己的品牌形象，增强品牌影响力。虽然奶茶店与面包甜品店数量比较多，单间店铺的盈利高，但其大都规模小份额少，并且产品单一，只经营奶茶或者面包一类，奶茶与甜品大都消费者都是女性，购买奶茶的消费者也都乐意购买甜品，故此我们将两者结合，并且树立自己的品牌。如今市面上单一的奶茶店和甜品店日盈利额都非常可观，但是正因其没有品牌的影响力，规模难以扩大，所以难以获取更多的利益。 我们在2年内，将第一家店铺建立完善，并积累了资金，一家店铺的盈利已经难以扩大，我们可以以此为本，大规模复制，于城市各地繁华区租赁店铺，开启分店。预计在5年内可以增开到3家。以复制单点盈利的方式来达到多点盈利从而赚取更大的市场份额。

预计于5年到10年内会达到盈利的小高峰，以此可以向更多经济发达地区开设分店，不断扩大自己的品牌优势，扩大店铺规模，打造一个甜品店的金字招牌。

消费者的特征：青年人与女性为店铺消费的主要部分。女性消费者对于奶茶与甜品总是趋之若鹜的喜爱，研究表明女性对于甜品的需求比例远高于男性。同时一间时尚休闲的甜品店可以供女性消费者们一个休息闲聊的场所。奶茶对皮肤有美白滋润的作用，同时不含脂肪，所以许多美容瘦身的人也会选择经常饮用奶茶。

店铺特点：越来越多的青年消费者选择在逛街或者闲暇的时光来购买甜品和奶茶，同时大部分情侣也会结伴来购买。店铺正是要迎合消费者，故此装修应该青春靓丽，时尚大胆。并且营造一个优雅浪漫的气氛。让消费者更愿意进入店铺逛逛。同时推出情侣套餐，或者一系列的情侣促销活动，诸如第二杯半价，情侣购送情侣对勺或者y型吸管，买三杯以上送青春饰品等等。

并且质量与卫生也是消费者关注的重中之重，产品只有外观并不能满足消费者，靓丽的颜色会使消费者怀疑是否其中增含了不合格的食品添加剂或者色素。我们要严格按照国家标准进行制作，并且经过安检局的严格检查，使产品绝对安全，保障顾客的健康，让进店选购的每一个消费者都可以放心大胆的选择自己喜爱的食品饮品而无后顾之忧。

产品投资小，利润大，收益快，生产工艺简单，利于大学生的投资和创业。本店是以产品青春靓丽，追求口感，并且安全健康，产品种类繁复多样来提供给消费者美味的甜品奶茶。并且为消费者提供一个安静，优雅，浪漫的环境来供消费者聊天消遣，购买我们的产品。

促销计划：我们于开业初始，可以提供为其几天的免费试吃试尝的活动来吸引消费者。在活动开始前做足宣传工作，重点宣传对象是附近各大高校，白领，青年聚集地。并且可以开展长期的会员制度，对于长期光顾的顾客会赠送会员积分卡，供顾客消费积分来换取一定的折扣或者礼品。

店铺的选择是成功与否的关键，因为产品原因我们选择在地铁火车站附近，大学城内，人气景点附近，大型市场门口等地点开业。客流量大便于产品出售。同时也不必一味追求客流大的地点，诸如大学城内为青年集中的地点，为购买奶茶甜品的主力军，在此开店也可以节省一部分店铺租金。

因为是大学生创业，可能创业初期并没有多少资金，故可以选择与志同道合的朋友一起建立店铺，在盈利期后可以各自分管分店。来达到盈利最大化。并且方便管理，起步也不会太困难。

主要用于店铺租赁，店铺的装修，购置产品加工器具，原料成本，宣传费用，发放员工工资等。

市场风险及对策：在本店创立初期，可能会存在下列几项市场风险：

1.店铺创建初期，消费者对店铺的认识程度较低，达不到店铺所要求的知名度，产品销售量远远不足，难以赚取利润，甚至难以维持店铺正常的运营。

2.周围的奶茶店甜品店数量较多，市场竞争激烈，使得顾客量远达不到预期，产品滞销。

3.一些老牌的甜品店奶茶店依然会吸引它们固定的消费者来消费，客源被其他店铺所抢，难以维系顾客，本店无大量稳定消费者，使得产品销量不稳定，日盈利额忽高忽低，店铺难以长远发展。

1.店铺创立初期，针对达不到营销目标所存在的风险，该店将主要把广告等促销活动做到位，在学校大力宣传达到理想的宣传效果，缩短消费者对该点及产品的认知周期。

2.发展特色服务，形成奶茶甜品店的核心竞争力。采取各种营销手段，树立良好的品牌形象，迅速占领市场，在消费者市场内形成良好的口碑效应。

3.在产品的设计和店面的管理上，着重突出创新的作用，把设计创新作为店铺的生命之源，力量之源。

4.建立和完善市场信息反馈体系，定期在消费者人群中进行市场调查，及时把握市场变动的趋势，把握好消费者倾向。

成立初期，前期注入资金少，信誉度比较低，在融资方面可能会存在资金不能及时到位等问题。故此需要，合理确定资本结构，控制债务规模，记录每天的实际开支，监督费用的使用情况，使资金合理运用符合公司运营的规划。制定有效的成本规划，作出准确的费用估算和预算。融资时我们签订合同，严格规定双方的权利和义务。加强资金的管理，降低人为财务风险，尽量达到最合理的资源配置。

**奶茶店商业计划书篇十三**

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。

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