# 2024年奶茶店商业计划书(13篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-30

*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。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。奶茶店商业计划书篇一近年来，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...*

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。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**奶茶店商业计划书篇一**

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。

1、市场情况介绍

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”。

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。

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。

1、资金需求说明

首先一个商店营业需要注册相关执照。而且，由于采取不同的经营方式，因此，在店面要求上我们的需要会大一些，且采取租房的方式，。然后是基本设施的购买，最后就是产品材料采购。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很多的长期顾客，我们千万不可大意。

2、资金投入计划

相关证件办理(营业执照，商标注册等)：800元

店面租金：30000元/年 50m2

店面装潢：20xx0元

桌椅等设备：40000元

专用设备：饮水机一台1500元，果糖定量机一台3000元，奶茶封口机一台400元，温度显示茶桶150元，收银机一台800元，咖啡机一台1600，冷藏柜一台20xx元，烤炉一台400元。

奶茶杯、勺、吸管等：2500元

材料：珍珠粉、椰果、珍珠果等各种辅料：10000元/年

电动自行车：一台20xx元

3、投资收益预测

日销售量：奶茶等：60杯/天(取一年平均数值) 休闲食品：260元/天(一年按360天，月30天计算)

年销售额：65000元/年

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。

1、组织结构

2、管理制度

为加强管理，明确责任,实现整个工作的规范化和制度化,提高工作的管理水平和服务水平,特制定本奶茶店规章制度：

⑴本店要求树立全心全意为消费者服务的思想，不断提高管理水平和服务水平,积极完成本职工作。

⑵本店要求讲究仪表仪容,讲究个人卫生。

⑶本店要求对消费者要主动热情,文明用语,不得说粗话和脏话;

⑷本店要求不准随意抓吃食品;

⑸本店要求严格食品检验,不准将过期,过时和霉烂变质的食品,调料,饮料等进入和使用，做好餐具消毒和卫生工作。

⑹本店要求要爱护设备,要按操作规程操作,不得违章操作,保证安全使用，作好防火防盗工作。

3、人力资源计划

在现有的人力基础上，随着经营的不断扩大，需要的人员也会随之增加。在未来经营中，我们鼓励更多的有创业精神的大学生加入我们，只要你有一颗热情真诚的心，都可以成为我们之中的一员。

**奶茶店商业计划书篇二**

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、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，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不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，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。还要考虑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等等。特别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20\_\_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。

**奶茶店商业计划书篇三**

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。

**奶茶店商业计划书篇四**

1、企业名：飘香奶茶店铺

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铺，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：曾经在奶茶店铺里兼职过，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铺，以此来增加自己的收入，是众多的奶茶店铺吸引了我，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。

奶茶店铺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个月左右的店铺租、人工和日常开销外，奶茶店铺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、小店铺也要专业管理。

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

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

3、商品能力调查。对竞争店铺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

奶茶店铺的服务必须是一流的，并且是微笑服务。

略

**奶茶店商业计划书篇五**

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、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，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不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，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。还要考虑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等等。特别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。

(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：

1、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。

2、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。

4.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。

**奶茶店商业计划书篇六**

小型咖啡店

公司名称：with u咖啡店

现在咖啡在中国甚至世界各地都变成了“宠儿”，人们越来越爱喝咖啡。“咖啡文化”充满生活中的每时每刻，无论在家里、办公室还是各种社交场合，人们都在品着咖啡咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，我们甚至还可以在里面学习，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接受。

而且现在社会的竞争越来越大，人们的压力越来越大，每天都很繁忙，大家都希望在繁忙之后找一个舒适、优雅、安静的环境来放松自己，咖啡厅是一个非常好的选择，特别是室内的环境和气氛非常适合人们休息、放松和交谈。伴随着经济的发展和潮流趋势，咖啡店越来越受大家的青睐，特别是对于年轻的朋友们。 就经济情况而言，我们的大部分消费者都是年轻人，经济情况都不能接受太高的消费，所以一些高级场所和大型的咖啡厅不适合他们，而我们将会变成他们的首选。

而且目前就现在消费群体和趋势而言，这方面目前市场竞争较少，投资也不是很高。

咖啡店发展很重要的一个因素就是选址，如果地址不太好，环境不太好，那么咖啡店就倒闭了一半，我们的小型咖啡店主要应开在临近比较多公司和学校的地方，这样交通便利，消费群体也在周围，非常方便。

除了地址外，最能决定咖啡店的运营情况的重要因素之一就是装修。

1.店内面积：50—70。

2.店内装潢：

咖啡厅是一个温馨舒服的地方，人们常常约上几个好朋友做一块聊聊天喝点东西，为了让顾客们之间的谈话不会被别人听见和打扰，所以店内采用卡座式，将店内分成许多小隔间，用门帘和木板隔开，为了让顾客更有安全感和隐私感，坐在里面不会感觉很拘束，可以随心所欲。

（1）模拟风景：大海、沙漠、森林、草原......

（2）意境式：西式涂鸦、中国风山水、中外宫廷......

（3）复古式。

小的卡座只放一张小桌子，两张靠背椅。中型卡座放一张长点的方桌，两旁放置小沙发。大型的卡座放圆桌，围着圆桌放置一些带靠背的高脚凳。咖啡店的招牌颜色用偏冷色系，制作尽可能的简单，这样看起来不负责且带有个性。店门采用木质门，能够让整个店看上去有一股神秘文艺气息，店内灯光采用暗黄上，加上悠扬空灵的音乐，钢琴曲或者舒缓的古典音乐。

雇2—3人，2名兼职人员，员工统一着装，对待顾客要有礼貌，不能与顾客发生争执。上班期间不能浓妆艳抹，不能佩戴夸张的饰品，举止行为要端庄，

能够用标准的普通话进行交流。

咖啡馆的客户没有限制，从小孩到老人都可以，但是主要的客户还是一些学生和单位的白领或者家庭主妇。

1.咖啡，世界上的咖啡种类很多，不可能把所有的种类都引进来，就选一些有特色的，符合大众口味的咖啡。比如：

蓝山咖啡，蓝山咖啡是比较受大众欢迎的咖啡，香醇、苦中略带甘甜，柔润顺口，稍带一丝丝的酸味，刺激味觉感官，是咖啡中的极品。

摩卡咖啡，芳香迷人，拥有独特的酸味和柑橘的清香气息，它的独特让许多尝过的人都为之流连。

巴西咖啡，较浓的酸味配合咖啡的甘苦，中间夹带淡淡的青草芳香，其余味令人舒活畅快。

拿铁咖啡，意大利浓缩咖啡加入高浓度的热牛奶和泡沫鲜奶，保留淡淡的咖啡香气，散发浓郁的奶香，是许多女生的最爱。

卡布奇诺，意大利浓缩咖啡混入泡沫鲜奶和巧克力粉，迷人的香气，优雅的装饰，是时下最流行的花式咖啡。

现在世界上最为流行的是意大利特浓咖啡、卡布奇诺以及拿铁牛奶咖啡。

2.简餐：

（1）欧式：

意大利肉酱面、奶油培根意大利面、松子青酱鸡肉面、海鲜墨鱼面、焗肉酱干层面、海鲜煸饭、西班牙海鲜饭、红酒炖牛肉饭；

蒜味香煎牛小排、香煎菲力佐香草奶油、德国猪脚、法式小羊排、迷迭香烤鸡腿；

（2）亚式：

和风照烧饭、黑胡椒牛肉饭、梅菜扣肉饭、洋葱猪排饭、蜜汁排骨饭；日式炸猪排餐、香煎鲑鱼餐、红烧狮子头餐、香烤鸡腿餐、糖醋鱼餐；炸汁豆腐、红烧牛腩煲、八宝辣酱、酱烧茄子；

3.甜点：

冰沙、冰淇淋、松饼、华夫饼、蛋糕、蛋挞、饼干、布丁、果冻；

这个行业现在已达到成熟的阶段，但是也正在继续发展着，人们的生活水平逐渐提高，对于精神生活的要求也越来越高。很多年轻人都喜欢咖啡厅优雅个性的环境和口味各异的咖啡，所以咖啡厅会是一个很好的发展趋势。

基于对多家咖啡厅的了解，会是市场上同行中的一个亮点，但自己对产品不是很熟悉，所以需要专业的师傅对店内的成员进行培养。

门面费（租金）：700—1000/月。50平米左右。

店内的装潢：4万左右。包括橱柜、桌子、凳子、店内装饰品等等。店内设备：6万左右。包括电脑、收音机、空调、咖啡机、餐具等等。员工工资：

固定员工 主厨：20xx—2500/月

服务员：1200—1500/月

兼职员工，按小时结算，每小时7元，长期兼职且表现优异者8元一小

时。

1.营业额计划

这里的营业额指的的是咖啡店日常营业收入的多少。在拟定营业额目标时，一定要依据目前市场的状况，再考虑到咖啡店的经营方向以及当前的物价情况给予综合衡量。按照人口流动和人们对咖啡的喜好预计每天的营业额为800—1500，根据淡旺季的不同可能上下浮动。

2.采购计划

根据拟定的商品计划，实际展开采购作业时，为了使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，必须针对设定的商品内容排定采购计划。当咖啡店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，就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。接着必须考虑的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

3.经费计划

经营经费的分派是管理的重点工作。通常可以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）。还可以依其性质划分为固定费用与变动费用。

4.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。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，以上所列的三项基本计划（营业额、商品采购、经费）是咖啡店管理不可或缺的。

1.同行业竞争

知己知彼，百战不殆。咖啡店经营者应随时关注竞争者的经营动态以及产品构成情况，并进行深入的比较与分析，借以占据经营上的有利地位，保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

咖啡店经营者绝不能忽视市场情报，一定要随时掌握最新的相关资料与信息。针对咖啡店地址的特点与顾客特征，不断的提高产品与服务的质量，提高顾客来店的频率，进而提高咖啡店的业绩。

2.销售促进计划

咖啡店基本的特点是定点营业，但是目前市场竞争日益激烈，为了使业绩有力的发展，我们店不能被动的等顾客上门，应主动地吸引顾客来店里，因此销售促进活动的实施与宣传效果的诉求，同样不可或缺，海报、传单、网上团购都可以使用。

3.日常运营计划

对咖啡店来说，在整个营运过程中最重要的问题当然就是每天的营业额了。每家咖啡店往往都有营业目标。在拟定日常运营计划时，一定要依据设定的经营方针和营业额的预测、目标库存量的推算、损耗额的预估。采购预定额的估算、以及预定毛利的推算等，完成整体的运营计划。由于整个计划过程必须以数据位依据，所以数据库资料的建立，是进行销售计划拟定时必备的条件。只有这样才能有客观的衡量标准，而不是单凭印象、感觉和观察等。

经营风险就是指在资本经营活动中所遇到或存在的某些不确定因素造成的经营活动的经营结果偏离预期可能性的风险。就目前而言，本咖啡店经营活动中可能出现的风险大致可总结为：市场风险、技术风险和财务风险。

1..市场风险及对策

（1）市场风险

在该咖啡店的创立阶段及经营过程中，该店可能会存在下列的市场风险：①消费者对该店产品认知程度低，达不到该店营销目标所要求的知名度。

②因为咖啡店数量较多，市场竞争激烈，使市场增长率下降。

③据调查大多数学生喜欢去街上的星巴克和咖啡陪你购买，因此新的咖啡店不能吸引预期数量的顾客，低于营销目标要求。

（2）对策

①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，缩短消费者对该店及其产品的认知周期。

②发展特色服务，形成咖啡店的核心竞争力。采取各种营销手段，树立良好的品牌形象，迅速占领市场，在学生市场中形成良好的口碑效应。

③ 在咖啡的设计和店面管理上，着重突出创新的作用，把设计创新作为公司的生命之源，力量之源。

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

2.技术风险及对策

该店尚处在创业初级阶段，在咖啡的设计和市场的要求方面还无法达到最完美的结合，同时在咖啡销售或经营过程中出现的设备低劣,技术人员的素质；无法找到价廉物美的原材料等问题都可能导致一定的技术风险。因此，对于这些技术风险的解决对该店的发展也是至关重要的一个环节。

3管理风险及对策

咖啡店刚成立，成员相对缺乏对咖啡店的管理经验以及科学决策能力，不能对市场和管理有良好的认知和实践。因此，对于这方面风险的解决需要人员不断去其他优秀咖啡店学习深造，并运用于实践当中，这样方能使公司可持续发展下去。

4.财务风险及对策

成立初期，前期注入资金较少，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。

故需要：

（1）合理确定资本结构，控制债务规模。

（2）记录每天实际开支，监督费用的使用情况，使资金合理运用合符公司运营的规划。制定有效的成本计划，作出准确的费用估算和预算。

（3）融资时我们要签订合同，严格规定双方的权利和义务。

（4）加强资金管理，降低人为财务风险，尽量达到最合理的资源配置。

（5）提高财务风险意识，降低主观意识中的财务风险。

（6）要以财务为核心，形成服务、消费、财务、市场、等各环节之间的统筹协调。

店初开张时，难免会有冷场的情况出现，这时就需要一些人脉的帮助来活跃气氛，叫上亲朋好友过来坐坐，让他们多提一些意见，可以推出一些会员卡，在街上发传单等方式吸引客户。初期的货品价格，在以不亏本的状态下，尽量压低，这样能有效的扩张生意源。生意上路之后，在对店面进行更完整的调整。

依据调查，咖啡店消费人群广，运营状态良好，非常适合创业者创业。

**奶茶店商业计划书篇七**

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八**

一、基本情况：

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

二、立项概述：

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。

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，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。

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。

五、经营策略

1、营销策略分析

1。1品牌策略

奶茶店建设初始，我便非常重视品牌。以玫瑰为主题，源于赠人玫瑰手留余香。以奶茶的飘香与各位交友！

1。2价格策略

奶茶店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求

1。3促销策略

⑴宣传策略

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。

六、奶茶店设备的选购

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

（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。

七、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，我现在还是一名大学生，没有太多的积蓄而且时间精力都是有限的，毕竟学习是第一位的。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。

在学校开家奶茶店相对而言还是不错的，学生是主要的消费群体，随着经济的发展，学生的消费越来越高，一杯奶茶的钱对他们来说微乎其微，甚至是天天必备的消费。学生花钱的方面很多，吃的、喝的、用的、玩的等等，虽都从那零花钱里出，但他们的零花钱却似乎总是花不完。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。

现在看来，在学校开店要注意如下几点：

1、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，把墙壁贴上了墙纸，看起来就很不错

2、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，还会有许多人会问你有关色素、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。第五，有的学生赶时间，服务一定要简洁迅速不要让客人久等。总之，在学校卖东西，一定要让学生感觉到舒服自在，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。

八、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。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2

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。

九、项目小结

由于我的奶茶店刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我会尽量地去充实。飘香奶茶店已初具规模，送人玫瑰之手，终久留有余香。我相信，在以后的努力中，本店一定会得到进一步的完善

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。

**奶茶店商业计划书篇九**

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。

“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好项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，不用太多周转金，非常适合自己投资。

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，对我的生意会产生一定的影响，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。

资深管家婆点评：70年代的人喝开水，80年代的人喝可乐，90年代的人喜欢上了奶茶。一杯2、3元钱的珍珠奶茶，究竟有多大商机，还能投资吗？珍珠奶茶店投资小，风险不大，但回报却不低，一般每天销售额都在1800元至3000元。珍珠奶茶属于现场制作，保质期有6个小时，新鲜度上很有优势，冬季能加热，夏季能加冰。一年四季都有生意做。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。但这与经营者也很有关系，目前一个成熟的店每天销售1800元~4000元是很正常的，加盟店平均每个月纯利润至少是5000-8000元。吾饮良品源自香港，其风格、装饰、宣传在整个国内奶茶行业中独具特色，它是值得中小投资者创业时考虑的项目。一家店的员工稳定,奶茶味道浓,珍珠软,香,回头客多,也是个不错的选择。

**奶茶店商业计划书篇十**

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)

**奶茶店商业计划书篇十一**

目前，很多人都喜欢喝奶茶，而且喝奶茶的好处有很多，奶茶是可以调节人体的酸碱平衡的，牛奶还含丰富的蛋白、脂肪等多种高级营养物质。茶中含咖啡碱，多种维生素（vc、vp、菸酸、叶酸等）、单宁酸、茶碱、芳香油、氨基酸、糖类、各种矿物质和叶绿素等三百多种对人有益的化学成份。茶能补充饮水中缺氧的不足，茶中含的芳香油要溶解动物脂肪，消食解腻。茶能帮助人消化肉食。对于常年偏食酸性的人来说，缺了奶茶身体可真的就吃不消了。奶茶可以去油腻、助消化、益思提神、利尿解毒、消除疲惫，也适合于急慢性肠炎、胃炎及十二指肠溃疡等病人饮用。

市场概况：客源市场描述：①主要以吃饭逛街的学生为主。②消费者分析：对于大多数学生来说，会经常带着杯奶茶逛街吃饭。③奶茶从发展到现在还是拥有很多的消费者。

产品分析：产品投资小，利润大，可以新增新品种奶茶，可以兼售咖啡果汁等饮料，生产工艺简单，利于投资与创业，我们是以奶茶制作工艺的精湛，制作种类的多样为基础提供给顾客最美味的奶茶产品与最满意的服务。

行业竞争状况分析：

（1）附近主要的竞争品牌有七杯茶,避风塘，立顿。

（2）对于新开奶茶店会对学生产生些新鲜感，并且周边有三所学校，客源充足，消费潜力大。

（3）经调查，附近虽然也有几家奶茶店，但都只是传统意义上的珍珠奶茶，因此要扩大市场，我们也将变革创新，做市场的领军人，多元化产品结构，学习先进经营管理经验，可以融入果粒等发展新品种奶茶，从此提升竞争力。

第一阶段：通过广泛的宣传，促销，吸引顾客

第二阶段：公司发展处于上升阶段，通过热情周到的服务树立良好的品牌形象，一方面留住原有的顾客，另一方面开拓新的客源。

第三阶段：针对不同的顾客的需求，不断的推出新的品种

a、制作原料（由供应商以最优价提供）

以奶茶为主要原料，加上珍珠，西米等，可根据不同口味要求选择合适的原料与设备（如封口机、封口膜、杯子、吸管、搅拌机、饮水机、容器、巴台匙、冰格、冰夹、密封罐等）。

b.制作奶茶的技术（随着研究的深入和进展不断变化和改进）

首先，接受免费技术培训（即如何做出美味的奶茶的技术）。为了更好的掌握技术，我们决定组织人员进行专门的培训。

其次，自行充分掌握泡制奶茶的技术。在成功开店以及掌握有原料也有现货之后，我们必须安排至少5天的时间做技术的熟练和产品的制作。

最后，后期技术更新。鉴于我们要进行自我研究新产品来赢取客人的喜好，我们要提前预定新样品与材料。同时提前商定时间进行技术实验。

c、培养创新能力

不断推陈出新，促进产品的更新换代，满足消费需求。

产品投产计划：

a、初期：投入资金进行宣传，保证质量赢取客人的信任及喜爱，确认主要的消费群体，要以良好的服务态度对待每一位顾客。

b、经营一段时间以后，增加材料预定渠道。扩招店员（以在校大学生兼职为主）扩大产品生产规模。增加奶茶的产品种类与数量，同时提高质量。倘若经营旺盛可在财大其它校区蛟桥，麦卢甚至其它大学附近开设分店。

c、保证服务质量，提高服务水平。要求店内工作人员掌握必要的礼仪规范，男女服务员的面容，着装以及与顾客交流时的态度，方法等。

营销策略：

（1）促销计划和广告策略

①宣销并进，在终端店促进是课踩用优惠销售和赠送礼品等方式，在保证销量的同时，带动品牌的成长。

②对于不适合逛街的冬夏季，我们可以推出购买8杯以上就送货上门，很适合宅寝室的学生。③为提高奶茶的知名度，进行广告宣传，邀请消费者免费试尝等策略。

（2）价格策略

我们的奶茶定价为1.5元一杯~3元不等。根据不同的口味及配料。根据我们的批发配料等计算。我们的成本是在0.5一杯。所以我们会有足够的利润。这个价格也对学生一族具有大的吸引力。

（3）营销队伍和管理

提高前后台的有效协同的响应能力，科学规范的管理流程，提高店员的素质与职业习惯。

（4）营销渠道

通过租用店铺经营奶茶店。

**奶茶店商业计划书篇十二**

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。

**奶茶店商业计划书篇十三**

1、项目背景

xx茶饮20xx年诞生于xx市xx区，秉持用心做好每一杯茶，让每一位顾客感受更健康、更美味茶饮的想法，xx茶饮在短短五年内，由台大商圈内的小小一间珍珠奶茶店发展成为在xx拥有近两百家门店的精品时尚茶饮连锁公司。仰慕大陆源远流长的茶饮文化，深感大陆饮料市场虽百家争鸣，xx茶饮在20xx年入驻大陆市场，旨在通过提供精品茶饮连锁加盟服务，让更多的国人籍由加盟店体验优质xx茶饮文化。

2、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。xx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xx一直以来的追求。

3、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。

xx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。

1、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。

2、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)xx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。xx奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

(6)xx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。

xx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。xx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。

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：

1、区域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街。

2、餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地。

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