

# 最新奶茶店促销方案 奶茶店活动策划方案 (大全8篇)

调研方案的制定需要充分考虑实际情况和资源条件，确保调研的有效性和可行性。以下是一些优秀游戏策划的特点和要点，可以作为写作参考。

## 奶茶店促销方案篇一

结合节日特性适当装饰店铺。520当天，门店可适当增加一些浪漫元素，收银台上放上一束玫瑰，墙上挂一些粉色爱心气球，找一个可爱的玩偶发放玫瑰，顾客因此也能感受到门店的用心设计，对门店的好感度也会有所提升。

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

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

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

在520当天以较低的成本，为情侣顾客提供了贴心的增值服务。

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

为了帮助他们向对方表达这份爱，奶茶店店长可以费些小心

思去牵线、制造机会。比如：以门店的名义送上祝福和感谢卡片；饮品杯结合节日特性做一些装饰；调整一杯两杯门店的饮品名称.....

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

### 1、网红直播。

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

### 2、消费遇“7”，赠玫瑰。

消费结算，每单金额遇“7”，即送玫瑰花一朵（数量有限先到先得）。

### 3、第三人免单。

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

### 4、情书接龙。

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

## 奶茶店促销方案篇二

记住一句话：所有的营销活动的前提就是挖掘出顾客的需求！所以今天就给大家分享一个奶茶店活动营销方案！

经过一番策划后提出这样一个建议：买奶茶送火车票。结果活动很成功，成功吸引了学校大部分学生的抢购！场面十分的壮观。接着看一下具体的操作：

### 一：深入挖掘学生的需求

临近放假，那么买火车票就是很多学生的需求了，而这位老板刚好借助这个机会，和火车站票务站达成合作，帮助学生解决了火车票的问题！

### 二：借力营销

和火车站票务站达成合作后。奶茶店就展开办理会员卡200元送200元火车票的活动，同样是买票，在奶茶店花同样的价格既可以喝到奶茶又可以买到火车票，那么大家都会觉得简直太划算了，然后都会纷纷购买！

### 三：如何赚钱呢？

这200元的会员卡并不能一次性进行消费，而是每次来消费满10元便可以减2元，所以这样就锁定了学生进店消费100次的机会！同时，奶茶店在这次的活动中还会赚取火车票的提成！

就这样一个小小的方案，引得学校大多数的学生争先购买！

所以说，不管是哪个行业，想要销售出自己的产品，首先就应该充分挖掘用户的需求，在这里建议从三方面入手挖掘，分别是：年龄、性别和爱好然后通过完成顾客的需求来建立

营销活动，从而达到成交的目的！

## 奶茶店促销方案篇三

奶茶店开业活动

5月10日、11日、12日

八一路和广八路交汇处

吸引人流量，增加客单量，提高营业额，积攒大量人气，一炮而红。 活动概述：

门店开业促销

造成顾客的期待与好奇感，为即将开业造势。做一个显眼的大喷绘，一个临时性的广告，内容是即将开业的大拇指奶茶店形象宣传。或者拉一个条幅，上面写着□xxx奶茶店开业还有多少天，造成来往顾客期待与好奇感，为即将开业造势。

满足顾客的从众心理，周五与周六是开业的最佳时间，一周当中这二天是人们最有消费需求的两天，也是人流量最多的时候，顾客有从众心理，喜欢热闹人多的地方。

以优惠的促销方案引客进店□xxx奶茶的活动宣传单张的内容就包含：开业酬宾措施，进店有礼，点赞积分卡，店址，联系电话。两名派单员身着工装、披幅，披幅上印制店名，在附近人流量大的街道或校园门口发放宣传单，话术：新店开业有好礼相送，请来店里品尝。

2、开业当天凡是进店购买奶茶的客户拍摄店名、店内装修、宣传网页并分享到朋友圈即可获得小礼品一份。（一人仅限一份，留下姓名与手机号）

3、开业当天凡是进店购买奶茶10元以上客户可免费送点赞积分卡一张，往后消费一次点一个赞，集齐十个赞可以免费送奶茶一杯。

4、开业当天凡是进店购买奶茶客户可免费刮刮乐一次，刮刮乐内容有：抵用消费0.5元，抵用消费1元。（最高抵用消费1元，一次仅限使用一个）

1、店内张挂pop□张贴海报、产品图片，门前或店内安排试饮用的桌子和用具，门前派单员派发宣传单。

2、开业当天播放动感音乐，主持人宣传开业当天的优惠活动，并选定吉时进行剪彩；

3、店门口用白紫气球拱门装饰、店门口两边摆放开业花篮。

## 奶茶店促销方案篇四

近年来，珍珠奶茶的出现像一只俊秀的新军，短短几年内便以一种锐不可当的气势风靡中国。其市场发展潜力巨大，利润空间巨大。

据国际权威调研机构ac-尼尔森调研数据显示，消费者对奶茶产品的认可度非常高，从台湾流传到大陆已有10年之久，消费群体已非常成熟。目前，现调奶茶铺的数量仍然直线攀升并规模连锁化。

小饮品、大市场，投资小、门槛低、见效快，奶茶行业以其旺盛的生命力20多年来长期占据个人创业榜首位。时至商机无限的20xx年，珍珠奶茶的时尚引力、繁多口味、独特口感、健康特色注定使它继续站稳快消行业的脚步、引领饮料行业消费的主流。

就当今奶茶市场现状而言，珍珠奶茶行业接近饱和，市场上

有各种各样的品牌，其中以地下铁，港饮之都最受消费者欢迎。而西苑诸多奶茶店主要是低端消费为主，顾客主要为在校学生。相对于地下铁、港饮之都，销售量明显低于前者，口碑没有前者的好。

## 1、原料

原材料严格把好质量关，选取原汁原味的天然资源，保证了口味的正宗与地道；把握恰当的奶、茶、水的比例，正是解决了选材与配比比例的问题。

## 2、商品种类

覆盖范围广：珍珠奶茶口味多样，有椰果奶茶、草莓奶茶、香芋奶茶、青苹果奶茶、乌龙奶茶、抹茶奶茶、鸳鸯奶茶、柠檬奶茶等等众多系列，迎合每个人的口味，广受欢迎。此外，除奶茶外，还兼有果汁销售。

## 3、市场定位

物美价廉、即买即走的奶茶饮品。

## 4、价格

在价格策略上，产品的价格低于或等于同行的价格，处于被动状态，定价紧跟同行业。

## 5、渠道

多采用加盟店的渠道方式。而且奶茶店加盟一直是以连锁经营的方式出现。主要的渠道模式是：总公司——加盟店——消费者。

## 6、消费者

紧贴目标消费群体。由于西苑奶茶店的目标消费者多数是高校学生，所以其门店多分布在各大高校附近，利用各高校间的紧密联系，口耳相传而不断赢得更多的知名度。

提高促销力度，加强目标顾客与企业的联系。奶茶店应该抓住奶茶市场空间较广，有利可图的不错良机，迅速扩大服务范围，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、尽最大努力提高服务质量，改善服务态度。
- 2、不断加强对学生的宣传力度，增强学生对奶茶店的顾客忠诚度。
- 3、不断创新，完善和增加奶茶品种，适应广大学生需求。
- 4、海纳百川，在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写。
- 5、适时推出促销策略。

（1）促销资讯公开化，网络化。高校学生是奶茶店的目标顾客，针对年轻人经常上网的习惯，利用信息网络技术，建立针对各高校的信息沟通平台，在此平台上提供论坛区域让学生针对企业的产品和服务提出意见和建议、及时在网络平台发放最新促销资讯。

（2）人员促销。必要时，可以到各高校附近派发促销传单，这是最直接的宣传手段。

（6）广告促销

# 奶茶店促销方案篇五

## 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。

## 奶茶店促销方案篇六

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

西式快餐中最为火爆的还是奶茶店，在境外餐饮业中占据的

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

## 二、外部环境分析

### （一）竞争者分析

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

### 2、竞争者4p分析：

产品：包装漂亮，卖相好，很吸引人，但是味道一般。

价格：价格比较昂贵，给销量带来了较大影响。

#### 七杯茶

渠道：据目前调查主要是直接销售给周边同学和附近部分居民。

促销：目前只做过情人节、圣诞节的打折促销。

#### 奶熊奶茶店

产品：卖相和包装均较普通。

价格：因处在尚易超市旁，人流量大，价格比较贵。

渠道：直接销售给附近的同学。

促销：目前为止只做过节日促销和店庆促销。

价格：位置较偏僻，所以价格比较便宜。

90° 炭烧咖啡

渠道：主要是销售给附近居住的同学和小区居民。

促销：目前为止只做过赠送豆奶的促销。

我们店考虑的位置是五食堂这边，当环境或者我们店营销战略发生变化时，

奶熊奶茶店的反应应该最大，最可能会采取相应的措施。未来的竞争格局应该是：我们店和奶熊奶茶店彼此间的竞争较大，其他两家只有在节日搞活动时在促销力度较大时四家会有较大竞争。未来对我们店来说，最大的竞争者就是在我们附近的另外一家店，奶熊奶茶店。

### 三、顾客分析

（一）谁是我们现有的和潜在的顾客？

1、人口统计特征：性别、年龄、收入、职业等。

现有的顾客：主要是工大的学生为主。

潜在的顾客：工大附近小区的居民，所以得加大宣传力度。

2、地理特征：地段，流动人口数。

现有的顾客：五食堂附近寝室的学生和附近其他店的店员。

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

3、心理与行为特征：意愿、兴趣和生活方式等。

现有的顾客：喜欢喝奶茶的学生和附近居民。

潜在顾客：经好友介绍或者被店子名气吸引过来的顾客。

4、影响购买决策者：主要是个人意愿以及周边朋友的看法。

（二）顾客对我们奶茶的购买：

1、顾客的购买批量：主要是现场购买，从而获得一定的优惠。

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

（三）我们的顾客在哪里购买我们的奶茶？

在店内直接购买或者网购。

（四）我们的顾客什么时候购买的奶茶？

1、季节差异：基本没有季节差异。

2、促销活动的影响：增加知名度，提高销量。

（五）我们的顾客为什么要购买我们的奶茶？

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

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

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

消费者希望与我们或竞争者保持紧密的联系，以便在今后的合作中取得更大的优惠，当然我们也是这样希望的，从而实现双赢。

（六）为什么潜在客户还没有购买我们的奶茶？

1、潜在顾客哪些需求我们奶茶没有满足？

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

2、竞争产品有哪些特点、利益或者优势，使得潜在顾客选择使用他们？

七杯茶：包装吸引人，地理位置好，人流量大。

奶熊奶茶店：靠尚易超市，地理位置好。

90°炭烧咖啡：价格较便宜。

3、在哪些方面阻碍了顾客选择我们的产品？

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

4、有多大可能性可以使潜在顾客购买我们的产品？

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

## 四、内部环境分析

### （一）营销目标和业绩：

- 1、打开市场，提高我们店在这一块的知名度。
- 2、完成每天固定的销售额。
- 3、与客户保持良好的联系。

### （二）我们的营销战略在销售额、盈利能力和沟通等目标上的表现如何？

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

### （三）与业内竞争者相比较如何？

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

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

### （四）店内现有与未来资源

#### 1、公司现有的资源状况如何？

财务：除掉之前的所有费用，还有3250元可以用来买原料。

资本：店内现有的各种设备。

人员：一个店长，三个店员。

经验：之前在其他店认真的学习过管理和经营的经验。

与供应商和客户的关系：保持一个长久和紧密的合作关系。

2、这些资源在近期会怎样变化？会让店变得更好还是更差？

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

### （一）营销目标

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

2、完成的时间：计划在半年内完成。

3、负责执行的单位和个人：由我们组的几个人一起完成和执行。

4、与swot的关系：利用swot矩阵，制定合理的销售。

## 五、营销战略与战术

### （一）目标市场(工大以及工大周边地区)

人口统计特征：人流量大。

地理特征：在大学周围，人流量大，而且固定。

心理特征：物美价廉。

基本需求和利益需求：主要是做主食或者饭后消遣。

购买与惠顾特征：购买量较大，忠诚客户较容易获得。

消费特征：消费水平普遍不是很大。

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

## （二）营销组合策略

### 1、营销组合策略（针对目标市场）

#### （1）产品

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

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

#### （2）价格

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

折扣与降价政策：在节日的时候，我们采取8折或者买三送一政策。

#### （3）促销



总的促销策略：在特殊节日的时候采取打折、买三送一、积分换礼品的促销活动。

### （三）主要顾客和竞争者的反应

#### 1、顾客与竞争者对营销组合策略可能会有什么反应？

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

#### 2、营销组合策略怎样使我们在满足市场需求的同时获得竞争优势？

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

#### 3、这些竞争优势是可持续的吗？为什么？

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

### 六：打造品牌形象

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

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

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

## 七，评估与控制

### （一）财务分析

总固定成本 $a=28000$

单位变动成本 $b=4$

单位售价 $c=12$

现行毛利目标 $d=9000$

未来卖毛利目标 $e=13000$

## 奶茶店促销方案篇七

70年代的人喝开水，80年代的人喝可乐，90年代的人喝奶茶。作为“中国快速饮品领跑者”标杆品牌——地下铁奶茶，主要的人群定位基于两方面：一是白领阶层，具中国业界调查显示，白领阶层是中国最具消费能力的一群群体；二就是学生阶层，学生是就白领阶层之外的第二大具备消费能力的群体，中国人口普查显示，这一批群体约占中国人口数的，所以地下铁奶茶品牌总部都建议加盟商开设在学校、商业街、大型商场、电影院等人口集中且符合消费人群定位的场所。

地下铁立足于现做休闲饮品这一细分的饮料行业，产品以时尚创意的休

闲饮品为主体，结合多元化的特色冰品甜品，以年轻时尚人群为主体目标消费对象，以连锁专卖经营为发展方式，以创新娱乐化营销为突破口，以技术及配送中心为核心主体，实现现做休闲饮品行业的标准化、规模化发展，使最终发展成为领先于同类竞争对手，成为我国现做休闲饮品行业的`领导品牌及行业标准的制定者。

公司拥有一批来自知名餐饮、食品及项目管理企业等，具有多年行业经营及管理经验的专业人才。这支精锐的队伍凭借对国内外餐饮特许连锁经营企业管理的深入研究，将先进的餐饮连锁管理模式与中国餐饮业的实际情况相结合，长期总结积累出了一套切实高效的餐饮项目市场化经营和推广运作。

随着时代的进步，人们手中开始有了闲钱，越来越讲究品质生活，尤其在冬天，边逛街手中捧着一杯暖烘烘的奶茶是个不错的选择。

奶茶消费如今已遍布全球，是休闲饮品的主流之一，深受消费者欢迎，占据许多地区 和市场。我国奶茶制品近十年来出现跨越式发展，正逐步成为继碳酸饮料，矿泉水和果汁饮料之后的主流品种，饮料结构和消费趋势的改变将为奶茶制品生产创造巨大的发展空间，从市场的发展趋势来看，主导市场是奶茶口味。

全国这几年迎来了高速发展的机会，桂航学生这一巨大的消费群体对奶茶的需求量也是非常大的，并且目标市场顾客拥有着较强的购买力。所以形势是比较乐观的。

## 奶茶店促销方案篇八

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~400ml,再加满冰块3~4块，杯里约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，起了点睛的作用，一旦奶粉过量，会使奶茶的味道变得有些腻口。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，放入滚水中煮至透明，隔去水分，待用。
- 2、将麦香奶茶冰冻待用。
- 3、将冻茶放入杯中，加入煮熟的西米，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，最适合肠胃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锅中，而茶叶的量和冲泡红茶时一样，斟酌欲冲泡的杯数加以调整。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。