

最新奶茶店充值卡活动方案 奶茶店活动方案(汇总5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

奶茶店充值卡活动方案篇一

（一）项目背景

xx茶饮20xx年诞生于台北市大安区，秉持积极做好每一杯茶，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台湾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台湾茶饮文化。

（二）项目介绍

“品牌是质量的保证”。

虽然有的人说不迷信品牌，但他们内心还是认同这一说法的。开一个品牌奶茶店会让消费者喝得更放心[]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。

（三）市场前景

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

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。

（一）行业现状

奶茶所属的饮品行业不停地发展，各式各样的产品层出不穷，而奶茶因为种类繁多，口味多变，发展得更是迅猛。随着台湾珍珠奶茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店也如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。奶茶经过十几年的演变发展，消费者对于奶茶的消费更加趋于理性，也更注重奶茶的品质。这使得奶茶店的发展有所放缓，投资者对于奶茶的品质也有了更多的考究。奶茶店发展迅速也意味着奶茶竞争的激烈。奶茶也朝着两个相反的方向发展：一是中低档奶茶店为赢得更多顾客，售价低，打价格战；另一个就是高档奶茶店拼品质，质量优、环境好、价格高。两者各有其消费群，但是奶茶的消费者更多的是中等阶层的人。因此一个价格适中，品质有保证的奶茶店会更受消费者的青睐。

（二）swot分析

1、优势分析

（1）奶茶现做现卖，即时消费。

而且奶茶店的大部分产品既可以做冷饮又可以做热饮，一年四季都有市场。

(2) 奶茶一般分为主料、辅料和加料三个方面。

加料主要有红豆、花生、珍珠、还有葡萄干等等。因而在喝奶茶的同时又有“吃”的乐趣，其他饮品提供的添加物单一，无法与奶茶媲美。

(3) 门面可大可小，一次性投入小，风险低，投资回报周期短，回报率高。

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

□5□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。

2□weaknesses□劣势分析

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

(2) 奶茶的附加价值低，不能挖掘出让人记忆深刻的内涵。

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

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

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

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

3□opportunities□机会分析

随着xx奶茶的不断宣传推广□xx奶茶强调的“零奶精、零果粉”已经在部分消费者心目中形成比较深刻的印象，并以此为质量标准来衡量奶茶。

因而□xx奶茶加盟者只要在开店过程中不遗余力地宣传强调这一概念，使它深入人心，消费者就会把它当做评价奶茶的质量标准，当其他品牌做不到这一点的时候，他们自然而然就会选择xx奶茶。

“零奶精、零果粉”是xx奶茶的usp□即独特的消费主张。

4□threats□威胁分析

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

(2) 奶茶是可替代产品，消费者可以选择其他饮品来代替奶茶。

因而开xx奶茶店不仅要和其他奶茶的竞争，还要与其他种类的饮品进行竞争。

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xx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：

区域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街

餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地

校园区高等院校/中、小学

商务区写字楼

选择店铺有四大要素需要注意：

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

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

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

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

另外开店需要办理工商营业执照、税务登记证、卫生许可证分别在工商局、税务局、卫生站办。

办证价钱各地各不相同，详情请去办证地点了解。

店面人员在三四个会比较好，分早、中、晚三班，交叉轮流。

一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。

针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。

在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。

xx奶茶公司制定了一个促销手册，上面有全年的节假日活动案例，不知怎样做活动的店面负责人可以进行适当的参考。

如图：

投资分析项目名称店面

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

质保金（可退还）5000元

设备费用9000元

装修费（视门面大小而定）11000元

首次原材料购入（根据个人情况）8000元

合计50000元

月投入原料费（按毛利百分比计算）15000元/月

租金（以当地为准）2500元/月

人员薪金（实际聘请为准）1200元/人 \times 2=2400元

设备损耗80元/月

水电等杂费1000元/月

合计20980元

月收入营业时间9:00am—22:00

平均消费4元/人

日收入（视人流量而定）1200元

月收入36000元

利润额月纯利15020元

年纯利180240元

（一）收到假钞：最好准备一个验钞机，不仅50元、100元的要验，20元的也有假钞，验一下比较好。

还要防止某些人在付钱的时候做手脚。

（二）漏单：人多的时候，客人催也不要慌，防止某些人拿了饮品不付钱。

（三）偷盗：做好防盗措施，有条件的可以装一个监控摄像头。

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

奶茶店充值卡活动方案篇二

“奶茶”作为一种时尚饮品，越来越受到广大青少年的热捧，我们玉溪农业职业技术学院也迎合此契机，校园奶茶店成功进驻我校。为了方便广大师生的校园生活，我们将以亲民的价格，贵族的品质来对待每一位顾客，在酷热的夏日冰爽每一颗燥热的心，在寒冷的冬天温暖每一个人。

本店热诚欢迎每一位顾客的光临，祝大家学习进步，生活愉快。

让校园奶茶店的进驻和日后销售取得一个满意的结果，更好地服务广大师生的生活。

玉溪农业职业技术学院校园奶茶店的营销策划。

1、市场规模

玉溪农业职业技术学院在校学生约三千人，根据本校在校大学生消费现状调查的相关数据分析得出本校大多数学生的月消费水平在1000元左右，对于本店推出的奶茶价位大多数学生的消费水平都能达到，且消费的潜在人群数量较多，对于奶茶的消费需求较为乐观，校园奶茶店的潜在市场较大。

2、竞争状况

本校目前校园内有2个小型超市，消费者在2个超市内只能买到普通瓶装饮料，只有本店可以为消费者提供各类口味的现

制新鲜奶茶。校园周围也没有此类型的奶茶店，就目前的校园市场竞争状况而言本店的销售前景和市场较为乐观。如果能取得一个好的销售业绩，本店就能在校园内长远发展，且可以获得较大利益。

3、销售状况

自奶茶店进驻本校以来，并没有取得一个满意的销售情况，广大师生对于本店的关注度比较低，并没有取得预期的销售目标，产品的整个销售和奶茶店的经营情况存在一些问题。

营销环境分析

1、劣势与威胁

(1)消费人群主要针对学生，学生可支配经济较少，经济来源面较窄，消费人群不能承担价格过高的产品。

(2)校园内的2个超市销售的各类瓶装饮料种类较多，且超市内有袋装奶茶冲剂销售，吸引了本店的部分潜在消费者，对于本店的奶茶销售有一定威胁。

(3)本店的店面装修有待提升，产品的包装设计也存在一定缺陷。

2、优势与机会

(1)消费人群的经济来源较稳定，在校人数变动不大，消费人群较为稳定，也比较集中。

(2)本店的奶茶口味种类齐全，包装容量选择范围较大，产品品质优良，现制现卖的工艺也是本店的一大特色，消费者比较喜爱此类饮品。

市场目标

尽可能多的获取市场份额，占领应有的消费人群，让奶茶店的经营获得最大利益，使奶茶店获得一个长远的发展，在广大师生心中有一个好的形象，尽可能把产品推销给每一个在校人员。

一、渠道策略

(1) 利用校园网，通过短信的方式加大奶茶店在广大师生群体中的宣传。

(2) 在校园内通过发传单的方式进行宣传。

(3) 制作校园内的展板进行宣传。

二、产品策略

进行产品的. 促销活动和新产品的推广活动，让师生免费品尝新产品。

三、促销策略

(1) 施行奶茶积分销售的方式，用积分来兑换产品。

(2) 在有重大校园活动和节日的时候施行买二送一等的销售方式。

人员安排

本策划小组4人，此外在雇请3个零时工作人员。

地点选择

校内两个食堂和各处宿舍楼，教学楼前面的广场。

时间计划

周二下午5点。

工具设备

奶茶店宣传单、海报，相关展板，宣传条幅。

财务分析

策划控制方案

风险预测

奶茶店的经营没有取得预期的效果，只在前期宣传的时候取得了一定的营业额，之后的奶茶销售没有持续的理想效果，奶茶店的经营入不敷出，导致经营亏本，最终使奶茶店的进驻失败。

奶茶店充值卡活动方案篇三

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、店铺硬件调查。主要包括：竞争店铺的选址、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

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

奶茶店充值卡活动方案篇四

(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。

营销组合策略

产品策略：定位于时尚健康休闲饮品。

价格策略：结合竞争者的定价和自身产品的生产成本制定相应的价格。

分销策略：店面销售为主。

促销策略：根据具体的销售情况和节日采取相应的促销活动。

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，利用信息技术，建立针对各高校的信息沟通平台，在此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

看了也学到了东西。

b□宣传单。在各学校、路边印发宣传单，提高品牌知名度。

c□提供商业赞助时，在横幅上注明店名。

奶茶店充值卡活动方案篇五

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

2、目标市场分析

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。

作为学生消费群体，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xx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xx等。

2□swot分析

（一）优势分析

1、现有的奶茶店店面装潢简单，给人以不干净的形象；

- 2、奶茶品种有限，口感较一般，产品开拓上没有创新；
- 4、店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。

（二）劣势分析

- 1、奶茶营业面积有限，提供服务范围有限；
- 2、新店开业部分学生对于其基本情况诸如口味等了解不多，一定程度上影响销售额；
- 3、产品创新对于热衷于传统奶茶产品的消费者来说，不易接受；
- 4、奶茶的季节性消费较为明显，不能达到很好的消费额度。

（三）机会分析

- 2、良好的口味、认真的服务态度，专业的操作水平在同学中树立了好较的口碑；
- 4、产品种类丰富，口味独特，有一定的`竞争优势。

（四）威胁分析

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