

奶茶店创业计划书(汇总5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

奶茶店创业计划书篇一

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，要么一不小心把杯子插破。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2000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。

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，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。这是毋庸置疑的事情，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以下几点：

- 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。

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。

阅读更多相关知识，回到【餐饮创业计划书】栏目列表

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，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~400ml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。所以放奶粉时必须留意用量，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，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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

奶茶店创业计划书篇二

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。就是在这样的背景下，小编撰写了这一创业计划书，希望对创业者有所帮助。

（一）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。##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##一直以来的追求。

（二）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 奶茶有x几个系列xx多种特色产品，产品种类繁多，可

选择性强。##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，##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##奶茶。“零奶精、零果粉”是##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##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##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。##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。

奶茶店创业计划书篇三

二、行业分析

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。

三、产品/服务介绍

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。

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，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。这是毋庸置疑的事情，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，在盈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。

五、装修与设备购买

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高品质的产品，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2000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。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，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，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。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，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。冬天的时候需要热水多，可以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。

六、人力资源规划

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。

七、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。

奶茶店创业计划书篇四

开奶茶店的计划书，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店面项目。如果我们有了一份详细开奶茶店的计划书，经营起来肯定更事半功倍，离成功一定更近。开奶茶店的计划书，下面我们为大家从三个方面，做出分析。

很多的创业者看到了气温的逐渐升高而促使饮品行业的发展商机。因此，创业者都纷纷的对于这个项目产生了浓厚的兴趣。但是，对于很多没有创业经验的新手来说，对于饮品行业的正确开店流程是怎样的却并不是很清楚。接下来，就针对于饮品行业的开店流程做出而来以下内容的详细介绍。

- (1)到工商行政管理部门申请办理营业执照。
- (2)到银行开户，是经营者将自有资金存进自己选定的银行并开设银行账户的过程。
- (3)办理《组织机构代码证》，经营者还需到当地技术管理部门或有关部门办理《组织机构代码证》。申领组织机构代码证书时，饮品店须提交由工商部门颁发的营业执照，单位公章、法人代表(负责人)和经办人的身份证、上一级主管部门的代码证或复印件也需携带。
- (4)到税务局办理税务登记。
- (5)到卫生防疫站办理卫生许可证。
- (6)到物价部门办理收费许可证。
- (7)申请开业登记。在申请开办获得批准后，即可申请开业登记，应在主管部门、审批机关的企业根据有关规定申请开业登记，登记主管机关进行审查后，登记主管机关(指国家和地方各级工商行政管理局)应当在受理申请后30日内，作出批准核查登记的决定。
- (8)营业执照的领取。营业执

照是审批程序的最后一个环节，工商行政管理机关在审查核实的基础上填写《企业法人营业执照》或《营业执照》，经主管领导签署意见和记录在案，同时出具企业核准登记通知书，通知被核准的饮品店。饮品店接到通知后，法定代表人到登记主管机关领取执照，并行使签字备案手续。

本文主要是针对于创业新手在选择了饮品行业创业以后要掌握这个行业的开店流程的内容分析，相信大家通过以上几个方面的详细阅读以后，对于这个方面的问题有了更详细的了解吧！此外，对于饮品行业的创业者而言，在经营这个项目之前，创业者选择一个合适的经营地址也是很关键的哟！

在特许连锁加盟行业中，餐饮行业一直是热门，但许多创业者在开奶茶饮品店时，经常会遇到各种问题。最先面临的问题就是选址了。通常奶茶饮品店址选择是生意好坏的决定因素。所以，开奶茶饮品店首先要考虑就是要选好地理位置，再根据具体的位置去确定经营的方针。对于选址这方面的问题，投资新手往往会感到困难，就来给新手们讲解讲解。

开一家奶茶饮品店，在计算一个地区的人口密度，可以用每平方公里的人数或户数来确定。一个地区人口密度越高，则选址奶茶饮品店的规模可相应扩大。家庭状况是影响消费需求的基本因素。家庭特点包括：人口、家庭成员年龄、收入状况等。如每户家庭的平均收入和家庭收入的分配，会明显地影响未来奶茶饮品店的销售。如所在地区家庭平均收入的提高，则会增加家庭对选购商品数量、质量和档次的要求。

开一家奶茶饮品店，对白天人口多的地区，应分析其消费需求的特性进行经营。家庭的大小也会对未来的奶茶饮品店销售产生较大影响。比如一个两口之家的年青人组成的家庭，购物追求时尚化、个性化、少量化。部分随机流入的客流人数不在考察数之内。白天人口密度高的地区多为办公区、学校文化区等地。

想要给你的奶茶饮品店选个好的店址，除了要留意上述的方法以外，还要结合实际市场环境进行考察。对于床上用品连锁店的创业者而言，在经营的时候，只要是选对了店址，那么在经营奶茶饮品店的时候，就不愁人流量了。任何的经营秘诀只是参考，最重要的还是要多加考虑，把消费者的需求作为重点。这样开奶茶饮品店成功就离你不远了。

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。

一、店址选择

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。

二、商品管理

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

三、价格管理

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店面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。

四、物流配送

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。

五、导购管理

导购是企业 and 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店面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，店面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。

六、促销管理

促销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管理。其主要包括企业层面和店面层面的促销管理，本文在此主要是针对制造企业店面运营的促销管理而言，它对单个店面运营有着聚集人气、吸引人流、增加销量、对抗竞争对手、提高市场占有率的价值。

七、店面管理

店面管理涉及店面运营的所有工作，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店面管理内容，除此之外，店面管理还涉及太多细致而微不足道的工作和程序，包括店面安全管理、卫生管理、收银管理、服务管理等，实际店面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。

从严治吏，严肃党规党纪是关键。失之于宽、失之于软、失之于松，是干部管理工作中长期存在的软肋。要把“严”字贯穿干部工作全过程，从严选拔任用、从严教育培训、从严管理监督、从严追究责任，把“严”字铭刻在每一个干部心头。问责，显然也是遏制选人用人不正之风的一剂良药。要严格落实和完善干部选任责任制度，积极探索“谁提名、谁负责”“谁考察、谁负责”“谁监督、谁负责”等措施；对那些违规用人、用人失察、用人不当行为，有举必查、有查必果、有错必纠；对查实有问题的严肃处理、严厉警示、严格问责，真正使铁规发力、禁令生威。

从严治吏，整治“为官不为”是重点。面对反腐败的高压态势，一些党员干部不履职、不担责、不作为，不求有功、但求无过，甚至发出“干事就可能有事，不干事反而没事”的怪论。现在，我们规范干部行为，匡正不正之风，一些人肯定感到不自在。实际上这些措施只是回归对党员干部的底线要求，是返璞归真、回到本来。所谓“为官不易”，只是贪官不好当了、庸官不好混了！整治“为官不为”需要双管齐下，一方面要督促强化敢于担当的用人导向，另一方面对不主动履职担责的干部要坚决调整。

非常之时，需有非常之为；非常之事，当尽非常之责。当前，省委明确要求打好“三个一批”组合拳，即：甄别一批不廉洁乱作为的干部、退出一批不作为不胜任的干部、掌握一批

敢担当善作为的好干部。全省各级党委和组织部门要在“三个一批”中落实好中央和省委的新要求，扎实做好“带病提拔”干部倒查，整治违反干部任用标准、程序问题，整治跑官要官、说情打招呼问题，整治“三超两乱”问题，整治违规兼职问题，整治“裸官”问题等“一倒查六整治”工作，加大对违规违纪用人问题的查处力度，坚决遏制干部“带病提拔”、坚决调整干部“带病在岗”、坚决预防干部“提拔后生病”。

选人用人不正之风危害极大，由此导致政息人亡的历史教训不是没有。面对严重的吏治腐败问题，各级党委和组织部门都要拿出刮骨疗毒、壮士断腕的勇气，把存在的问题理出来，把深层的原因挖出来，把机制程序完善好，把整治措施落实好，坚决打赢这场整治选人用人不正之风攻坚战。

目标明确，事半功倍；任务不明，事倍功半。目标任务，是思想的指向、行动的指南。

“深入学习贯彻xxx系列重要讲话精神，净化政治生态、实现弊革风清，重塑山西形象、促进富民强省”，省委书记王儒林在动员大会上给出了明确答案。

这5句话，既是活动主题，也是目标任务，需要各级党组织、广大党员干部入脑入心牢牢记住，还需要把握五个方面的内在逻辑关系，进而在活动中找准着力点以求实效。

这5句话，高度概括、言简意赅，不仅相对独立、指向明确，而且紧密联系、不可分割。而以此确立的目标任务，既立足于解决好现实突出问题，又着眼于促进未来事业发展；既回应了群众的关切和期盼，也指明了活动的方向和路径。

学习是打开思想之门的钥匙。只有认真学习、深刻领会xxx系列重要讲话精神，切实贯彻落实中央对山西工作的重要指示要求，才能解决好山西问题，办好山西事情，补足我们的精

神之钙，筑牢我们的信念根基。

前进道路上的障碍需要一个一个排除。以今日山西问题之多、积弊之重，不净化政治生态、不实现弊革风清，将一切无从谈起。净化政治生态，既是落实党中央对山西工作的重要指示，也是山西改革发展稳定的根本保障；实现弊革风清，既是净化政治生态的直接目标，也是一项长期而艰巨的任务；重塑山西形象，既关系到党和政府的公信力，也决定着各项事业的兴与衰；而促进富民强省，更须以净化政治生态为基础，以实现弊革风清为途径，以重塑山西形象为支撑。

拔烂树、治病树、植新树。只有建设廉洁政治，才能实现干部清正、政府清廉、政治清明。所以，把净化政治生态摆在重要位路，就是要全方位、多视角对政治生态问题进行深入反思剖析，从严落实“两个责任”，严明政治纪律，以零容忍态度惩治腐败。只有力争在净化政治生态上见到实效，才能保障和促进各项工作顺利开展。

“善除害者察其本，善理疾者绝其源。”只有扎紧制度的“笼子”，才能使权力不能腐。因此，以实现弊革风清为重要目标，就是要牢固树立“六权治本”理念，依法确定权力、科学配路权力、制度约束权力、阳光行使权力、合力监督权力、严惩滥用权力，认真查找制度、执行、监督等方面存在的漏洞，建立完善有效管用的制度体系。

外在形象只有通过内在变化才起作用。发生严重腐败问题，使山西形象受损，给干部群众抹黑，也损害了投资兴业环境。因此，重塑新形象，既是目标任务之一，也是重大历史责任。塑形象，必须从现在做起，从具体事情做起，从本人本单位本部门本地区做起，重塑各级领导班子特别是省委常委班子的新形象。

让群众过上好日子，是共产党人执政的根本目的，而这次活动的目标也是以此为根本宗旨。所以，促进富民强省不仅是

活动的出发点，也是落脚点。活动中，各级党组织和领导干部，必须两手抓两不误两促进，在风清气正的环境里，以经济建设为中心不动摇，积极适应经济发展新常态，全力推动“六大发展”，实现人民富裕、山西强大。

喊破嗓子，不如甩开膀子。全省学习讨论落实活动已经启动，目标任务十分明确，各级党组织和广大党员干部要紧急行动起来，按照省委部署，扎扎实实完成学习、讨论、落实各项任务，努力开创弊革风清、富民强省新局面。

奶茶店创业计划书篇五

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x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“xx”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“xx”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“xx”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xx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 and 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。这是毋庸置疑的事情，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，在盈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xx%”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。