

最新开店方案设计 奶茶店开店计划方案(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

开店方案设计篇一

临近“双11”狂欢购物节，各大电商平台正如茶如火在做准备，奶茶店也可以借此热度增加店铺关注度。

节前进行宣传，告知顾客具体的活动时间形式，活动当天会有路过的消费者进店消费。线下可以通过派发传单告知，也可以提前半月在店前放置海报或拉横幅，让顾客提前知道活动信息。

策划一些游戏互动的趣味活动，在节日当天选择现场单身男女互动做游戏，赢得比赛的人就奖励一杯奶茶或小纪念品；活动前需要借助朋友圈、微博、传单、海报等方式宣传推广。

双11是购物节的同时也是光棍节，有些单身狗不仅没钱剁手还要加班，所以奶茶店可以趁此机会优惠一把单身狗。参与者要证明是单身狗才可以拿优惠券，就可选购店内任意一款产品。

开店方案设计篇二

一、项目介绍：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。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，扩大市场占有率，形成连锁“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

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2014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。冬天的时候需要的热水多，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：江栋，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。浩浩，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。大卫，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。鑫鑫，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

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。

八、营销策略

1、广告

开店方案设计篇三

手机配件是本公司倾力打造高端智能手机，做为大陆市场重点推广电子产品之一。根据目前手机市场的发展现状、市场的竞争状况，鸿禧手机配件具有良好的发展势头。通过目前所掌握的电子市场状况和产品定位。我司部分产品具有良好的前瞻性和市场的竞争优势为整合行销推广策划方案提供了有效的依据。

1. 问题

公司通过通过大半年酝酿，并未在大陆市场进行有效的传播和宣传。至今在电子市场没有形成良好基础，公司产品销售并未正式启动。

b□市场定位公司手机配件产品的消费人群定位在18到30岁智能手机用户者。根据目前市场调查情况看，国内高端用户以iphone□三星高端手机为主。但以配件类都是价格中高端消费层次为主。我们的产品在这片市场比较空白。这样的情况对于我们的产品定位比较容易精确，我们要投入的宣传费会更加有效！

c□我们的产品结构可以根据市场需要灵活调整。可以通过一些市场反应，产品在市场占得份额是多少□it产品更新换代时间差，各品牌的各类促销。对我们的市场营销策略再做出进一步的调整。目标也是以公司的企业最少的资金完成最多的事，其中来解决手机配件的销售问题。

d□市场机会智能手机配件市场存在很多机会，但也存在很大的风险。有多大的机会？又有多大的风险？我们的竞争对手有多少？尽管目前智能手机配件市场占有率高，市场竞争较为激烈，但并不等于我们没有市场生存与发展的空间。我们在价

格和性能上是出色的。这就是我们最大的优势。

2. 以下具体分析我们的生产和销售的优势。

生产优势：

据我们所掌握的市场情况，我们的手机配件以原材料采购后自行加工无论价格还有产品的设计方面在生产价格上我们有绝对优势。

销售优势：

目前品牌智能手机配件市场的市场占有率高，它们广告投放力度较大，品牌知名度较高。对我们的销售是一个不小的冲击。但也从另一个方面也反映出目前我国智能手机需求量大。对我们而言只要找准市场的卖点，在市场占有一定的销售份额是有机会。从消费者的角度来看，我们的价格和产品卖点绝对能满足消费者。我们要给消费者一个质量上的保证。让品牌和款式，质量成为我们真正卖点。

区域优势：

技术优势：

我们公司是从事多年的配件礼品和开发，在行业上有自己的生产标准，是其他公司所不具备的。我们的设计团队能以百变的产品线让大众智能手机用户所满意。

1. 消费人群：

智能手机爱好者。调查显示，随着中国移动、中国联通、中国电信推出3g业务。越来越多的消费者拥有一款智能手机特别是苹果在大陆上市以来对智能手机配件市场的需求也大大增加，我们公司的产品线能普及中低高端智能手机消费者所

能接受的。

2. 消费者购买习惯：

对于购买者：我们的手机贴以快速消费品为主，以多变，多款，方便为主，我们木，皮制以大自然，复古，时尚搭配为主，以不同的消费位置推动不同的产品线供消费者选择。

从实际情况针对市场状况及公司的现状，要做好在群雄纷争的市场上立足并稳健持续的发展。在营销模式策略上要时时创新。根据市场状况调整销售模式。尽全力将我们的盈利达到预期水平。

(一)总策略

开店方案设计篇四

甲方：

乙方：

经甲乙双方友好协商，根据xxx法律、法规的规定，双方本着互惠互利的原则，就甲乙丙三方合作投资“ ”项目事宜达成如下协议，以共同遵守。

1、甲、乙双方同意，以乙方注册成立的：“大渝火锅淮安万达广场店”（以下简称“淮安大渝火锅”）为项目投资主体。

2、甲方投入总计投入_____万元，从注册日期开始投入，共分_____次，每次投入_____万元。乙方投入总计投入_____万元，从注册日期开始投入，共分_____次，每次投入_____万元。

3、乙方负责项目运营及管理并享有年终分红，甲方不参与经

营，但享有年终分红和重大经营决策权力。

二、双方义务和权力

1、公司成立注册后，由乙方经营管理，日常工作除重大决策（如大额以及高风险投资）外，甲方不得干涉乙方经营活动。

2、甲方享有对乙方帐目盘点和核查权力，并对乙方产生约束监督权力。

3、重大经营决策时必须要有甲乙双方以及所有股东法人参与时才可进行决策，任何一方不得私自进行决断，否则将严格按照《xxx合同法》承担所有经济损失以及事件产生的民事责任。

4、公司重大财产购置如（汽车、房产、、、）需经过甲乙双方同意方可进行购置。

5、除公司主营业务外投资如（购买有价证券、股票、基金、贵金属投资产品、或跟公司主营业务没有直接联系业务）未经甲方同意乙方不得以公司名义投资购买。

6、甲方有责任和义务通过自身人脉关系和企业平台为乙方提供客户资源和创造更好的销售条件。

7、乙方有义务和责任按月向甲方报告经营状况和财务状况。

三、股权的转让和保护协议

1、甲乙双方向甲乙双方以外的人转让其在共同投资中的全部或部分出资额时，须经甲乙双方和其它持股股东全部同意。

2、甲乙双方之间转让在共同投资中的全部或部分投资所持股份股权时，应当通知其他持股股东或投资人。

3、甲方双方任何一方转让手中股份股权时，协议甲乙双方合作双方在相等的条件下享有优

先受让权力。

4、在经营过程中，甲乙双方任何一方都有权通过追加投资增加股份股权持股比例和权益。

5、甲乙双方任意一方股份股权出卖转让后，甲乙双方通过手中股份股权比例取得财产。

6、在未经甲乙双方许可下不得接收任何甲乙双方以外的投资及其它有损股东权益的投资。

7、此协议签订之日起二年内，甲乙双方不得转让其持有的股份及出资额。

8、经营过程中，甲乙任何一方投资人不得从共同投资中抽回出资额。

四、利润分享和亏损分担

1、甲乙双方按手中股份股权承担经营亏损，承担与股份股权所持比例相对应的亏损数额。

2、公司经营过程中产生的孳生物和购置财产为甲乙双方共同所有。

3、经营活动产生净利润甲乙双方按照手中持股比例获得财产。

4、甲乙双方按持股比例共同承担公司经营活动产生的债务及其它可能产生的经营费用。

5、公司不能成立时，对设立行为所产生的债务和费用按甲乙双方投资人的出资比例分担。

五、其它权利和义务

- 1、乙方做为公司直接经营管理者，不得以任何个人名义挪用公司资金资产做为个人用途，否则甲方保有追究乙方经济损失赔偿和民事责任。
- 2、乙方在执行经营活动时如因其过失或不遵守本协议而造成甲方或其他共同投资人损失时，应承担赔偿责任。
- 4、甲方可以对乙方执行共同投资经营活动提出异议。提出异议时，应暂停该项事务的执行。如果发生争议，由全体共同投资人共同决定。
- 5、下列事务必须经甲乙双方和全体共同投资人同意：（1）转让共同投资于股份有限公司的股份；（2）以上述股份对外出质；（3）更换经营事务执行人。

六、违约责任

- 1、本协议签订生效后，甲方不得以任何名义撤销投资，如违背本协议而产生的经济损失和民事责任由甲方自行承担。
- 2、本协议签订生效后，在甲方和共同投资人没有决定更换经营事务执行人时，
乙方不得以任何理由和借口退出经营活动，如违背本协议而产生的经济损失和民事责任由乙方自行承担。
- 3、为保证本协议的实际履行，甲乙双方必须严格执照本协议履行自己的权力和义务，否则造成的经济损失和民事责任由违约方自行承担。

七、其它

1. 本协议未尽事宜由甲乙双方协商一致后，另行签订《补充

协议》，《补充协议》和本协

议具有同等的法律效益和约束能力。

2. 本协议经甲乙双方签字盖章后即生效。本协议一式__叁__份，甲乙双方各执一份。

甲方(签字)：_____ 乙方(签字)：_____

_____年____月____日

开店方案设计篇五

每位顾客进入大厅，我们的店员就要齐声说出(欢迎光临xx的家)，接着按人数安排就坐，那样可以节省座位。并对顾客提醒，(你好!为了你的身体健康请先洗手)，然后用手势指引。

随后递上菜单、倒茶水或姜茶及我们提供的卫生袖套，并对顾客说，为了你的袖口不被弄脏，请戴上袖套用餐。当菜品上齐后须对顾客说声(你好!你们的菜品已上齐，请慢用)。

对待小朋友因要多加关心，须及时搬出我们专门为小朋友提供的安全坐椅及婴儿坐椅。还可以赠送小气球、小玩具等小礼物给小朋友，这样可以体现我们的服务更贴近温暖。

请您们在用餐的同时，不要把随身携带的财物放在餐桌上以免丢失，如有本店的服务或其他问题做的不好敬请谅解，您们所关心的是我们必做的。如果是夏天的话，增加一些夏天的生活小常识，或其他的话语。真人播音要找一个声音轻柔甜美的女员工去播，那样也许会更加体现出xx的家的品牌服务。这种的场景在百货商场可以看到。零售业可以做我们餐饮业也可以借鉴。

为了能给我们的店打造品牌为基础，将增加饭后银碎袋。顾

客去餐厅就餐，结帐的时候，收银员呈上一个精美的小纸袋，上面印着“银碎”俩字，收银员说这是找您的零钱，我个人还是挺欢喜的。一个小小的银碎袋，对顾客来说并没有多大的实际作用，顶多拿回家当针线袋，但这体现的是一种服务的态度，顾客欢喜，带来的是经营者的喜悦的心理。同时还可将地址、电话等内容印在银碎袋上，一举两得。

细节做到位的小吃店，不只是对顾客吃饭的地方讲究，洗手间尽管只是小吃店的附属部分，但绝不能马虎。咱们不要洗手间装潢得跟宾馆似的，但干净卫生是一定要注意的。一瓶洗手液、一卷卫生纸能花多少钱呢？麦当劳、肯德基受大众欢迎，还真少不了他们洗手间里卫生纸的功劳。还是之前朋友说到的那家餐厅，在洗手间的墙上你能看到一个袋子，其中装有各色的线与缝衣服的针，这是为了客人万一遭遇裤子拉链坏了、衣服与扣子掉了等特殊情况下，可以避免尴尬。其实能用得上这些针线的几率特别小，但这样的服务，的确细致周到得让人感动。

购买颜色同样的车辆或拿去喷漆为同样的车辆，每辆车后面挂着同样的箱子，箱子可以设计流动提手的，车子的后面竖立一面广告幅(XX的家欢迎您或您知道XX的家在哪里吗?)

在外卖菜单上印着(我们的选址虽然有点远离闹事，是因为我们想省更多的钱来回报更多的顾客，虽然来我们店就餐有点远，是因为我们想给顾客更多优惠、更多欢乐。您只要多走几步路就能体会到我们对您的爱，我们的爱比希望多。)顾客您好!为了您的健康，我们不提供一次性餐具，我们只提供可回收的密胺餐具，每套餐具我们都经过高温消毒，请放心使用。每套餐具我们将收取5元押金，如果您不方便把餐具送回我们店里，可拨打XXXXXXXXXXXX[]我们将派专人上门回收，并退还你的押金，如有不便敬请谅解。

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，两个在厨房式窗口内操作，一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的，

关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装，员工聘用第一个月需留200元做服装押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。员工基本工资为1000元到1800元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

收款：2名x1200元=2400元

服务：2名x1200元=2400元

外送：2名x1000元=2000元

后厨师傅：4名x1800元=7200元

共计：人数10名=14000元

这种小店，基本上早中晚与夜宵都能经营，日目标营业额为2000-3000元。毛利率45%即毛利润为900元到1350元，除去员工工资加费用467元+电费30元+水费10元=507元。每天利润为393元到843元以上。年利润为14万到30万，计算误差后，算20万左右。