

2023年奶茶店创业计划书 奶茶店的创业计划书(精选10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。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

奶茶店创业计划书篇一

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。

奶茶店创业计划书篇二

作为一名奶茶的热爱者，能拥有一家自己的奶茶店一直都是我的一个梦想，喝了这么多年的奶茶，加上我认识的朋友里也有做奶茶生意的，我在他那里也学习了很久，如今感觉到了一点机会，我要好好的抓住机会，先对这个梦想做好一个计划。

因为家里也是做经营生意，从小我就有些耳濡目染，和父母商量和请教过后，我定下了如下的计划：

当然是选在大学附近是最好的！现在的生活中，作为饮料，奶茶绝对是被学生们捧在金字塔尖的宠儿，层出不断的创意特色奶茶是这些喜欢新鲜事物的同学们永远追求的时尚之一！我本人也是非常认同。多少年来，我都希望学校周围能有一家和自己心意，即叫即送的奶茶店！至于选在大学周围，主要是考虑到大学以下的学校都有严格的校规管理，而且学生的可用资金并不多，虽然肯能到时候店铺的租金会贵点，但是这绝对是最好的选择。

我认为最好是做成简单的主题奶茶店，对于追求新颖的学生，不仅对奶茶有要求，对店面的审核也是很高的。简单的可拆卸装饰，配上可以根据季节、节日、甚至只是些知名活动和话题的风潮的主题替换品。一定可以留住很多同学的'目光！

奶茶店的店面不需要太大，毕竟奶茶是作为能拿在手上就喝的外带品，但是能容下一些人坐的地方是一定要有的。最好是在店门口用玻璃做墙，空出一块地方，可以边喝奶茶变看街景。

还有非常重要的，在奶茶杯上的设计，印有非常有特色的商标或者形象花纹的奶茶杯是非常重要的鉴于之前的设计，多准备一些不同特色的杯子是很不错的选择。

作为奶茶店，怎么能没有好的奶茶坐镇呢？经过自己的学习以及参加各种培训，我自己也有一定的菜单和创新能力，而且我还会想在店里空出一个小柜台作为小甜点的专卖柜。

但是作为奶茶店，这些都有一个关键的重点——需要有足够特色，也许是新奇的组合，也许是好看的配色，只要能保持不错的味道，这些都是非常重要的。这点，我需要一点时间去将自己学习的奶茶只是都好好的创建菜单。

上面的这些想法我自己觉得很好，但实际上想要完成却需要非常多的资金和一定的经验，资金可以有几个志同道合的同学一起办，但是最重要的菜单，还需要我继续努力！

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。以下是小编整理的关于范文。欢迎大家参考！奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广.....

【导语】的会员“solimh”为你整理了“”范文，希望对你的学习、工作有参考借鉴作用。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.....

奶茶店创业计划书篇三

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。

奶茶店创业计划书篇四

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。

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五

珍珠奶茶是非常大众的饮品,有人计算过,台湾有超过一万家奶茶店,大概2300人就拥有一家。杭州奶茶生意也早已风生水起,高教区、商业街、居民生活区等都有奶茶店扎堆抢滩,饮品业的前景被越来越多人看好。

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。

四、市场销售计划：

1、产品：同一

2、价格：

意式咖啡普通中大

焦糖玛奇朵242730

拿铁咖啡192225

卡布奇诺咖啡192225

摩卡咖啡222528

美式咖啡151820

沁凉系列

冰拿铁咖啡192225

冰摩卡咖啡222528

冰美式咖啡151820

咖啡星冰乐2124

摩卡星冰乐2326

浓缩星冰乐2528

焦糖咖啡星冰乐2427

芒果茶星冰乐2124

香草星冰乐2124

巧克力星冰乐2124

breakfast

麦芬（巧克力、蓝莓、香草、蔓越没）7—8元

丹麦类面包5—8元

lunch

蔬菜派8元

法式三明治（吞拿鱼、熏鸡）15元

三明治（吞拿鱼、土豆、恺撒）10—12元

沙拉（土豆、吞拿鱼、恺撒）15—19元

餐盒（叉烧、黑椒牛肉）19元

teatime

芝士条、面包棒6元

小饼干6—8元

提拉米苏10元

水果杯6元

维也纳黑森林蛋糕8元

芝士蛋糕10元

蓝莓芝士蛋糕12元

3、促销方式：

3、地点：

(1) 选址细节：

地点面积（平方米）租金或建筑成本

(2) 选择该地址的主要原因：

(3) 销售方式：最终消费者

(4) 选择该销售方式的原因：服务行业，不适合批发零售

五、企业组织结构

企业将登记成：合伙企业

拟议的企业名称：

企业的员工：

职务数量月薪

经理13500

咖啡师12000

西式面点师12000

企业将获得的营业执照、许可证：类型预计费用（元）

营业执照700

税务登记证100

卫生许可证280

企业的法律责任（保险、员工的薪酬等、纳税）

种类预计费用（元）

国税60

地税45

保险480/人

工资7500

其他费用（水电费等）400

六、固定资产

1、工具和设备：厨就是烤箱，扒炉，炉灶，水池，煮面炉，消毒柜，冰箱

吧台方面：冰箱，水池，制冰机，蛋糕柜（可选择），咖啡机等。

2、固定资产和折旧概要：

七、其他经营费用（不包括折旧费和贷款信息）

项目费用（元）备注

租金

营销费用

维修费

登记注册费

其他

奶茶店创业计划书篇六

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。

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。

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。

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。

奶茶店创业计划书篇七

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。

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，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我不得不考虑的，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。

现在看来，在学校周围开店要注意如下几点：

- 1、不能离学校太近，五十米左右，（最适距离）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。

- 3、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，还会有许多家长会问你有关色素、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。小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗？”。你说那个小明会怎样反映！一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定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。

奶茶店创业计划书篇八

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。

二、市场分析

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。

奶茶店创业计划书篇九

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。

现在看来,在学校周围开店要注意如下几点:

- 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，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。

3、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，还会有许多家长会问你有关色素、原料、保质期等方面的. 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。

小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗”。

你说那个小明会怎样反映!一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。

等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。

比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。

总之，在学校周围卖东西，一定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。

三、奶茶食谱

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）。

创业项目缘由：

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。

创业机构设置：

“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。

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。

奶茶店创业计划书篇十

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，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，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。

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，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，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xx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。

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，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我不得不考虑的，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。

现在看来，在学校周围开店要注意以下几点：

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，还会有许多家长会问你有关色素、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。小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗？”。你说那个小明会怎样反映！一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会

惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定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。