

# 奶茶商业计划书(实用5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 奶茶商业计划书篇一

在业务运营过程中，第一个关键因素是店铺地址的选择。对此，沃尔玛、肯德基等世界知名连锁巨头以其多年的发展经验无数次证明了其正确性。商业是收集人气、交流信息、达成交易的活动的总称，在所有这些活动的背后，都需要“人”作为推动者和执行者。如何选择能聚集最好人气的店铺，是商业活动成功的前提。所以对于缺乏“商业”运营经验的制造企业来说，店面的选址就更重要了。

### 二、商品管理

商品管理是茶店经营中非常重要的一项工作，其目的是保证产品在茶店的每一个环节都是科学完整的，从而使销量最大化。

### 三、价格管理

制造企业商业化过程中形成的垄断价格体系与原有分销价格体系的协调管理，将是制造企业茶店经营面临的挑战之一。两者都面临重叠，需要特殊性来凸显垄断网络的价值。

### 四、物流配送

高效、科学的物流配送系统是连锁经营成功的基本保证。世界第一商业帝国沃尔玛多年来一直位居世界500强企业之首，

其中一个关键在于建立了先进强大的物流配送体系。对于涉足商业领域的制造企业来说，他们的物流配送系统并不需要如此强大的功能，但必须满足两个基本目的：一是垄断商业网络的正常供给；第二，与原有分配制度的协调。

## 五、导购管理

导购是企业与客户之间的纽带，是制造企业直接面对客户的形象代表。他们通过解读客户的利益，解决客户的疑惑，成功地引导销售。一群高质量的导购员是茶店经营持续盈利的关键，但导购员的学习是一门高深的学问，很难找到一群高质量的导购员。为此，茶店导购员管理的关键在于两个方面：一是做好导购员的选拔、培训和科学使用；二是不断更新和提高导购技巧。

## 六、促销活动的管理

促销活动是指制造企业通过媒体广告、人员促销、公共关系等方式进行的活动，刺激销售，塑造品牌。对这些活动的管理称为推广管理。主要包括企业层面和茶店层面的推广管理。本文主要针对制造企业的茶店经营推广管理进行研究。对于单一的茶店经营来说，它具有聚集人气、吸引人、增加销售额、对抗竞争对手和增加市场份额的价值。

## 七、茶店管理

茶店管理涉及到茶店经营的所有工作，包括店铺商品管理、价格管理、导购管理等等，其重要性不言而喻。不过笔者又提了一遍，但并不是为了强调上述茶店的管理内容。除此之外，茶店的管理涉及太多细致琐碎的工作和程序，包括安全管理、卫生管理、收银管理、服务管理等。在茶馆的实际经营中，我们很容易错过这些环节或者应付通关。

开一家饮品店，要真正从思想上认识到这些情况。正是这些

细微的任务和程序的长期坚持和积累，才能造就制造企业垄断网络的强大市场竞争力，形成与现代终端大卖场竞争的新渠道。

## 奶茶商业计划书篇二

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。下面是关于奶茶店商业计划书的内容，欢迎阅读！

### （一）项目背景

风行茶饮\*\*年诞生于台北市大安区，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，风行茶饮在短短五年内，由台大商圈内的小小一间珍珠奶茶店发展成为在中国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，风行茶饮在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中国台湾茶饮文化。

### （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，同时品牌效应一方面可以帮助创业者减小很多创业阻力。风行茶饮始终坚持始终品质与健康，成为奶茶连锁加盟的顶尖知名品牌的产品开发原则，调制出健康、美味、放心、最好喝的奶茶是风行一直以来的追求。

### （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，收益四季均有保证。

风行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、口味单一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。随着中国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

#### 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) 风行奶茶有10几个系列100多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强。风行奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

(6) 风行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。

## 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。

## 机会分析

随着风行奶茶的不断宣传推广，风行奶茶强调的“健康、美味、放心”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，风行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风行奶茶。“健康、美味、放心”是风行奶茶的usp□即独特的消费主张。

## 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。因而开风行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。

风行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。而且风行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。风行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。风行奶茶公司制定了一系列促销手册，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。

投资分析项目名称店面

前期投资品牌加盟费20xx0（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35000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\*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，会进一步选择做风行奶茶的代理，形成规模效应。

### 奶茶商业计划书篇三

这家店是一个创业项目，资金投入少，消费基础广，成本回收快，门面好找。一般来说，除了维持3个月左右的店面租金、人工和日常开支外，茶店的经营管理不需要太多的营运资金，非常适合小企业自己创业。我们店叫“茶故事”，好记，好记。我们的目标是用普通茶店独有的特色吸引顾客，从而获得巨大的利润。经过一年的“茶语”名气，建立品牌效应，

积累资金，我们将把业务拓展到其他市场，通过调查和试点获得更大的效益。通过在运营过程中的不断改革和逐步完善，可以形成口碑，扩大市场份额，形成连锁“茶故事”茶店。

## 二、行业分析

奶茶和咖啡属于大众消费，消费人群比较多，主要是年轻学生。现在和未来的市场需求都很大。但是茶叶店行业竞争激烈，一定要做特色，避免被淘汰，在行业中脱颖而出。现在的茶店味道大多都差不多，所以要想做好，就要创新，比如加入新的味道，使用新奇有趣的杯子和器皿，让顾客神清气爽。同时要注意茶叶店的卫生，让顾客一进茶叶店就有干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味设定不同的价格，一般在3.5元左右，与市场平均价格相同。我们利用产品竞争，以产品质量和特色抢占市场份额。

因为同类店多，很难进入行业，而且大部分客户都有惯性消费心理，很难在行业内获得竞争优势。因此，我们会在开业初期拿到优质低价进入市场的通行证，并会有促销和特别活动，具体在产品和服务中介绍。

## 三、产品/服务介绍

我们商店主要经营各种咖啡和奶茶。此外，为了满足消费者的需求，我们还经营双层皮牛奶、刨冰、奶昔、各种果汁和饮料，以及各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅。为了吸引顾客，我们商店将努力开发新的奶茶，这将成为本周的推荐饮料，并将在推出前两天以特价出售。如果反响不错，就成为我们的特产。为了不被模仿超越，我们会不断推出新产品、节日产品、周年纪念产品。比如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。因为客户的特点而不断吸引客户，使客户对我们的店铺印象深刻，并逐渐形成口碑，成为企业的无形

品牌资产。

此外，将调味技术与葡萄酒勾兑技术的要求相结合，可以操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成分有：奶粉、茶叶、糖、水(和冰)、香料(泡杯茶也包括珍珠)。用不同的水制成的奶茶，味道差别很大。你用自来水？还是矿泉水？还是泉水？海水？过滤水？这是完全不同的。山泉水虽然贵，但是味道好，产品好，才能有回头客。冰也会严重影响每一杯奶茶的质量。因此，为了企业的长远发展，经营者们确实学到了奶茶的技术。

基本明白：

1. 学会品尝奶茶；
2. 原料组成配方；
3. 调味量和时间；
4. 设备和调味温度的应用；
5. 调味技术；
6. 奶茶的保鲜；
7. 奶茶的包装要求；
8. 奶茶的变化，包括样品变化和质变，如拉花。

#### 第四、店铺位置

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是可有可无的东西。所以，如果位置不好，没有人会去“远方”给你喝一杯奶茶，繁华地段是最好的选择。这个不用考虑，但是繁华地区的高成本就要考虑了。所以要根据自己的投资能力和竞争能力去

找场地，看现在的店铺情况，估计未来的发展。要评估店铺的消费水平，消费低的地方不要大量投资；同样，消费高的地方，投资也不应该低。还要考虑附近或者周围有没有同行，价格质量怎么样，你现在找的店如果没有竞争，以后会不会有竞争对手，等等。特别是我们这种资金短缺的投资者，店铺地址会根据盈亏平衡计算中的数据“对面店铺租金不得超过平均最低营业额的15%”来确定。学校周边位置不错，学生多，消费多。另外还要补充一点，买奶茶的顾客绝大部分是女性，所以如果有很多女生，尤其是年轻的女生，那无疑是个不错的地方。

## 五、装修和设备采购

装修是根据投资额度、消费水平、产品搭配来设计装修的。装修风格要大致符合消费能力，舒适卫生，简洁大方。特别是要根据年轻人的想法，设计出有特色的，让年轻人喜欢的。特别注意吧台的流水设计。该程序应根据产品要求和设备进行设计。操作应平稳，并尽可能考虑产品推进和设备添加所需的空间。还包括水电布局和水电要求。

设备根据产品菜单购买。好的优质设备可以生产出更多的优质产品，可以提高速度和效率。店铺设备要和店铺水电配套，尤其是店铺比较小的步行街，需要考虑另找厨房协调设备。奶茶的生产一般使用以下设备：

### 1. 熔接机

有一个柜台，一般是在卖炊具、机械、密封设备的店铺里卖。每次打开封条，计数器都会记录号码，不管有没有接通电源。这是一种机械计数。购买封口机时要注意，尽量用杯子封口，将温度调至170度左右，按压一秒左右，取出看是否封口；用力挤压一下，看看密封是否牢固或薄弱，是否有密封薄弱的地方，或者是否有漏气的小孔。注意看封膜是否切整齐，即上下模是否平整，齿和刀片是否锋利。

## 2. 密封薄膜

一般卖封口机的地方都会附上出售。购买时请注意。密封膜不宜过厚，容易密封，插入吸管时会很难破裂。用力过猛，要么把吸管弄断，要么奶茶掉在地上，要么不小心把杯子打碎了。材料方面，太厚一般不是好材料，会很脆，插上去会裂一个大洞。

## 3. 冰箱

一般我们买的是两室冰柜，一半冷藏一半冷冻。

## 4. 杯子

塑料制品、塑料袋等。在商店里出售，封口机也在商店里出售。一般都是20xx一盒，不只是卖。杯子的价格相差不大，但是质量相差很大。而且杯子很重要，一定要多跑几个，谨慎购买。买的时候首先要看材质的厚度。太软的话会捏奶茶。不用力，就握不住。最好在家拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下，看看够不够稠。最重要的一点是轮圈的牢固度。杯沿要够粗够结实，关键是要用统一的材料，这样在装奶茶的时候，就要用手握住杯沿，以免洒出来。杯子太薄，帽檐太软的杯子会极大地破坏顾客的心情，他们会怀疑奶茶的质量，也怀疑杯子的质量。

# 奶茶商业计划书篇四

奶茶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，我们看看下面的奶茶店开店计划书吧！

## 一、项目分析

一般除了店面租金、店员工资和生产成本外，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“茶小怪”，有趣又好记，读起来朗朗上口，可以让人很快记住。我们决定用“物美价廉、口味特别”的方式吸引顾客，用优质的服务获取良好的口碑，用一年的时间打响“茶小怪”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，扩大市场占有率，形成连锁“茶小怪”奶茶店。

## 二、行业分析

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。

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。

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、产品和服务介绍

节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，并有精美礼品赠送。光棍节：推出单身奶茶，圣诞节，推出圣诞老公公茶等。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、管理团队

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：

店长，第一需要负责原料采购工作，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；第二需要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。

店员需要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或者廉价劳动力，例如学生工和兼职人员，对店员的要求：吃苦耐劳，任劳任怨，态度认真，服务热情。

## 五、市场分析与预测

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。

## 六、营销策略

### 1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶小怪”，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。在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。



## 2、促销计划

a.办理会员，25元/人，一次性消费满20元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b.使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c.采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d.在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

e.在一次性消费到15元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的t-shirt不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

## 3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

## 4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策，店员有不能解决的问题及时询问店长并及时对顾客进行反馈。

## 5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，绝对不能对顾客发脾气，微笑面对顾客。

## 七、财务需求与运用

### 1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

### 2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币3万元左右。

a□封口机400元，冰柜450元，搅拌机250元，饮水机250元，封口膜、杯子、吸管、各种容器400元。

b□装修：包括招牌、门墙等1000元

d□开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

e□月运营管理成本：约3920元(1)房租费：2500元(2)水电费：120元(3)电话及上网费：300元(4)进货费：包括交通设备使用费，计1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制。

### 3、第二期投资

这一阶段我们的“茶小怪”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

## 八、风险与风险管理

1、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。

2、漏单：人多的时候，客人催也不要慌，防止某些人拿了饮料不付钱。

## 奶茶商业计划书篇五

奶茶店商业计划书范文，小编特意为你整理推荐奶茶店创业计划书，欢迎阅读与借鉴。

浓香阁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。但对于我们这些刚接触创业的学生来说。一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对于以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好，但要注意以下几点：

- 1、我们的经营必须有特色，没有特色的产品是没有市场的。
- 2、我们的品质要好，口感要保持一致。
- 3、小店也要专业管理，合理安排人员，分工和良好的服务态度。
- 4、及时了解消费者的爱好，及时调整我们的产品和口味。

### 一、市场分析

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，一般除了人工和日常开销外，

奶茶店经营管理不用太多的周转金，非常适合小本自主创业。一般一家奶茶店都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回成本，但是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶文化。

近两年，奶茶在我国大江南北遍地开花，不论城市大小，不论男女老少，消费水平高低，奶茶称谓日常街头的的一个时常显现的亮点，走在繁华的闹市街头，很容易寻找到。手里拿着一杯奶茶，男女青年的身影，口感新鲜、味美。都是现做现卖，由多种可口的原料配成。随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品的质量越来越高。原材料价格一涨再涨。加上一些商家为保证利润，不断降低原料品质，导致现在奶茶市场一片混乱。奶茶已经成为近一段时间来垃圾食品的代名词，通过我们对消费者的调查了解，真正的原因还是在于奶茶口味的问题。口味不断推陈出新、变化多、形成众多系列，消费者选择广。

现在我们最大的竞争对手就是学校外的奶茶，我们要从价格上与他们竞争。

## 二、奶茶店的设备选购

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。具体使用过程中的注意事项：

### 1、封口盖

封口盖必须与杯口直径大小一致，而且购买时要检查一下封口盖，是否有十字花刀，这样可以给顾客带来方便。我们会一大包的卖，这样可以节约成本。

### 2、杯子

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。

### 3、吸管

选购的时候要注意用料的厚薄。

## 三、设备的维护与优惠计划

1、卫生是第一的。你的东西可以不好吃，但是一定要让人放心。

2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们一定要想好怎样回答。

## 四、风险分析

创业中的挫折是难免的。生意好不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，但是顾客是会比较的。他们终究会觉得我们的产品口感要更好些。我们要不断进行创新。

## 五、财务分析

### 1、日常消耗

开办一家奶茶店是避免不了其他的日常消耗的，如水电费等。在用上电，我们会采取购置技能电灯泡，这样既环保又节约。在用水方面，我们也做到了一水多用。水和电尽可能的做到回收利用。

### 2、货物进出

所有工作人员必须用有效凭证来到出纳处报销，此外，由出纳管理财务，会计每日一次对账，店长一星期一次查账。

## 六、店面装置

由于主要消费是学生，而现在的学生又比较早熟，因此，店面风格可以比较中性、温馨和浪漫。至于店面内的设计，则选择室内精美壁纸，营造出一种童趣、浪漫、休闲的环境，同样以花草作为主要装点工具。桌椅以红色为主，可以引起顾客的食欲。