

最新大学生奶茶店创业计划书 syb创业计划书奶茶店(优秀6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

大学生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，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，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。

大学生奶茶店创业计划书篇二

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如下几点：

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。

大学生奶茶店创业计划书篇三

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。

大学生奶茶店创业计划书篇四

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。

大学生奶茶店创业计划书篇五

随着人们的岁入不断提高,生活水平的提高,奶茶也逐渐成为了都市主流饮品之一。从另一方面,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。由于其开店成本低廉,开销较小,对于刚毕业的大学生来说无疑是一个很好的创业项目。发展趋势很好的,而且有非常巨大的潜力,但是奶茶店是否能做到盈利,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。
- 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、行业分析

随着时代的发展和人们生活理念的进一步改变，奶茶业也在以一种迅猛的速度发展。奶茶属于大众消费，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，我们在20__年进行了一次关于大学生饮品的消费情况作出了一个调查，根据调查结果，我们得出学生们所能接受的价格在5元左右，因此，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。

如某奶茶店生意很火，是因为位置好，有些店的生意很旺，则是产品组合和品质好，有些店回头率特高，是因为服务水准高和产品有特色，有些店很赚钱，则是它采用的是合理的管理制度，以及良好的激励机制。另外就是还要了解消费者们需要什么样的奶茶和相关美食，喜欢什么样的味道和口感，能消费到什么样的价位，喜欢什么样的环境和氛围等；知道了需求，然后就要了解支撑你开店的资源状况，如奶茶原料和设备的供应商在那里，本地有没有，品种全不全，所有的原料和配料都采购到吗，若本地没有，或采购不全，从外地采购的成本高不高，做奶茶所需要的技术能找到真正专业的技术服务商或专家给解决吗；把开店前的市场调查完成以后，你就根据数据做成本的预算，比较一下投入产出比，若利润率低于30%，则你开店的风险比较大，需要重新评估或考虑你是

否需要继续开店;若利润率高达70%，则可以乐观的开始下一阶段。

二、市场定位和主要消费人群分析

奶茶店针对的主要是年轻人市场，在价格方面要低，中，高档，针对不同消费能力的消费者。奶茶店主要的消费人群是：

- 1，学生，主要是大学生，高中生，初中生，为奶茶店主要的消费人群。
- 2，年轻人，在工作之余，和朋友，同事，女朋友等来奶茶店消费，也是奶茶店的主要消费人群。
- 3，女性朋友，特别是年青女性，和女学生，是奶茶店的主要消费人。

如今，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。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。

三、大学生创业优势

1自身优势

1)大学生创业往往对未来充满希望，有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

2)大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的知识技能优势。知识的重要性是不言而喻的，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。

3)大学生属于年轻一代，对流行时尚的敏感度强，可以始终走在流行的前列，和适合此类项目的创业。

2政策优势

近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定，各地区应届大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：高校毕业生(含大学专科、大学本科、研究生)从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元，并享受贷款贴息。

四、奶茶店竞争分析

1、竞争对手

目前，街道旁都有很多的奶茶店，各有各的特色，还有的竞争对手就是各种厂商创造系列奶茶，如香飘飘、优乐美、立顿等。

2□swot分析

2.1 优势分析

- 1)、现有的奶茶店店面装潢简单，给人以不干净的印象；
- 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。

2.2 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。

2.3 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；
- 3)、虽然营业面积有限，但有着优美的室内环境，耳濡目染中能给同学留下良好的印象；
- 4)、产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

2.4 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。大多数女生也许会对这类饮品感到反感。

五、奶茶店风险与防范

市场竞争激烈，已有相对成功的品牌，对于奶茶店这样一个刚开办的小店市场接受程度难以预测。且产品时代感较强，难以把握流行趋势。风险因素分析：根据行业的特点，我认为风险在于：

- 1、天气与流感，人们出门游玩较少。
- 2、竞争对手增多拉走不当或潜在顾客。
- 3、原材料涨价或采购困难，送来的次货。
- 4、业主或员工生病。
- 5、食品卫生质量，假-币。

风险防范对应措施：把握时尚潮流，不断创新，紧跟年轻人的步伐，加快商品更新频率。要努力提高企业文化。针对顾客趋于理性和个性化的消费需求，通过市场细分来有针对性地提高品质，明确业务范围，增强竞争力。提供个性化服务能极大地增加产品的附加值。针对不同的消费需求提供相应的产品和服务，把每一个消费者都看成是一个细分市场，根据消费者的个性需要生产商品。同时，可以根据不同的顾客特征，如年龄、性别、性格、喜好等，为顾客提供有针对性的购买建议。应对：

- 1、维持、用流动资金可顶3-4个月，转变品种，尽量减损，另外利用空闲研发新品。

- 2、不降价，提高质量，拉住顾客。
- 3、变换产品结构，把好验货关。
- 4、培养收银员负责一下，跟劳务中介要人。
- 5、制定一套规范食品卫生合格制度，买个好验钞机。

总之，奶茶店是有个比较好前景的小商铺，不仅仅实在学校附近，也可以是刚开业的小区及夜市等等。又因为奶茶店是小本经营，其自带的经济风险还是有限的，对于大学生创业还是一个不错的选择。奶茶可以满足人们休闲的需求，正因为有了如此大的需求，我们才会选择去供应，去创业。

一、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。

二、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。

三、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。

四、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。

一、项目介绍

本店是一个资金投入低、花费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，普通除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营治理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，能够让人很快记住。我们的目标是以普通奶茶店不拥有独有的特色招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，把经营扩张到其他市场，获取更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐渐完善，酿成口碑，扩大市场占有率，酿成连锁“茶物语”奶茶店。

二、行业解析

奶茶、咖啡属于大众花费，花费者甚多，首要以青少年学生为主，不管是如今的市场需求还是将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，例如添加新的口味、使用奇特风趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要重视奶茶店的卫生，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，普通在3.5元左右，和市场均匀价格一致。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花费心思，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业早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

本店首要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了自足顾客的花费需求，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。为招引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会变成本周的引荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会变成本店特色产品。为了不被因仿照而被逾越，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。不断地因特色而招引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地酿成口碑，变成企业的无形的品牌资产。

另外能够通过把调味技术结合调酒工艺要求来操纵，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享用。奶茶的首要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包含珍珠)。不同的水做的奶茶滋味相差很远，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德。所以，为了企业长远的进展，功课人员有真正的学会奶茶技术。基本要明白：1、学会品味奶茶;2、原料成份配方;3、调味份量与时间;4、设备的使用与调味火候;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，包含样变与质变，例如：拉花。

四、店面选址

奶茶是一种快速花费的悠闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因而，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。所以要按自身的投资才华和竞争才华进行找选址，要看见现时的铺位状况，也要对今后进展状况作估算。要对铺位花费水平进行评价，低花费的地方不宜大投资;同样的，高花费的地方

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，如果找的铺如今没有竞争，今后有无也许浮现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在盈亏均衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超出均匀最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，花费也会多。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、装修与设备采购

装修是按照投资额度及花费水平和产品搭配状况来进行装修策划并装修的。装修的风格要做到大概符合花费才华，又显得舒适、卫生、简明、大方。特别地，针对年轻人的观念，要策划较有特点，让年轻人喜欢。特别留意吧台的流水策划，要根据产品需求和设备装备状况进行程序策划，操纵流畅的同时尽也许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规划和水力电力要求。

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德的产品，而且能进步速度和效率。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，要考虑另找厨房的装备协调。奶茶的制作普通要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，普通卖炊具机械、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。封口机选购时要留意，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；再略微用力捏一下，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。再要留意看封口膜切得能否划一，有没有没切断，也便是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

普通卖封口机的地方会附带销售，选购时要留意，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，太厚的普通都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

普通采购双室冰柜，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，普通是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。又有最重要的一点是：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，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里花费用的杯子，能够尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，能够有多种款式，每种款式量不要采购太多，才会让人有好奇的心思。

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，能够买几小包，不过会贵一点。选购的时候首要要留意用料的厚薄，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而丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自身手指上压一下

试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那便是太软了。吸管的外形要有特色，能够用别人不常用，不敢用的品种。

6、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运转时间等，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，我们能够选购台式的。由于饮水机的首要部件便是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只须留意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需求的热水多，能够动手做一个另外的设备来处理。

8、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需求合适的容器来盛，这些东西能够按自身的爱好来采购，不过要留意的是，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

社会进展到今日，人已经变成最宝贵的资源，这是由人的积极性和制造性决定的，企业要治理好这种资源，更是依照科学的准则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员部署如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，确保原料的采购质量，并操控好库存，及要确保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，确保每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并操控支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的功课治理，即奶茶的调制，确保功课的速度，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，留意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，由于太精明的容易反骨，招聘方面为了今后不会产生太多的财产纠纷，要尽量防止招用亲戚、好友。

七、市场解析与预测，竞争者解析与本店特色

需求在现阶段处以较大阶段，在将来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，有数拥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位置就要努力创立特色，以独特方式招引人群。在经营过程中要留意同行的产品、服务等状况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

八、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“茶物语”，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能够在报纸、广播、电视、网络等加入广告。另外，工作人员一概着本店工作服。

2、促销计划

a□办理会员，25元/人，一次性花费满20元是可收费办理，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□采纳情侣杯具和吸管，情侣来时，能够引荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d□在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此招引顾客。

e□在一次性花费到15元时送出小礼物。有时能够送本店特别定做的有本店店名的t—shirt□不仅欢愉了顾客，同时能够进步本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其他的按市场均匀价格来售出，在后期有了自身的品牌的时候适当提价。

4、队伍治理

各人员做好自身的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员合并做好服务工作，维持良好的心境，要对顾客用心礼貌，不能对顾客发脾气。

九、财务需求与使用

1、准则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的值。

2、初期投资

这一时期，资金首要用于设备采购，产品原料采购，店面租金，早期宣传等方面上。预计需求人民币3万元左右。

b□装修：包含招牌、门墙等1000元

d□开业费用：包含注册、开业营销、员工培训等共15000元

e□月经营治理成本：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：包含交通设备使用费，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、三年按季制作。

3、第二期投资

这一阶段我们的“茶物语”要拥有一定的知名度，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进步。其资金来源首要是公司早期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

十、风险与风险治理

为防止人为的破坏与偷窃，奶茶店24小时尽量不离人。每天夜里部署两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间(上午10：00)。本店随着将来店面的扩张或营业额的添加会保险加入。

十一、中、长期规划

假如实际状况不如如今的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内仍然亏损就处理全部设备设施后关张歇

业。一年后，如果按预期计划盈利的话，计划在将来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立愈加惬意的文娱方式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，能够参加吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额仍然巩固的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

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，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。比如墙壁，我花了不多的钱(具体价格会在以后集中罗列)，把墙壁贴上了墙纸，看起来就很不错。

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。

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，但是顾客是会比較的，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。但这与经营者也很有关系，目前一个成熟的店每天销售1800元~4000元是很正常的，加盟店平均每个月纯利润至少是5000-8000元。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。

大学生奶茶店创业计划书篇六

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：

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。

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。

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。