

最新中药奶茶店创业创新商业计划书 大学生奶茶店创业的计划书(优质5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。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

中药奶茶店创业创新商业计划书篇一

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，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。

中药奶茶店创业创新商业计划书篇二

1) 项目名称：__奶茶店

2) 经营范围：

- 1、主打各式口味奶茶，咖啡，冷热饮等。
- 2、兼营甜品等各类个性小吃。可外送上门。

3) 项目投资：5万元

5) 企业类型：服务型；按个体工商户登记注册。

二、市场分析

1) 如今奶茶店行业的竞争比较激烈，一些人流量比较多的街道平均都有三到四家的奶茶店，但是同时我们也可以看出市场的需求量是很大的。不然这些店铺也不可能生存下来，所以只要能够打响店铺的声望还是有利可寻的。根据奶茶店的规模不同盈利的情况也不同，所以由于刚起步人手不足，所以估计开始时每天能卖100杯左右，之后会有所提升。

2) 如今的奶茶店已经非常普遍，所以要想在这个市场生存下去就必须打起自己的招牌，所以品牌效应很重要，我们要做到别人没有的，与众不同，这样才能够吸引到顾客，除了质量保证，服务态度也非常重要。我们在服务态度上面也要让顾客满意，让他们愿意下一次再来消费，同时接受更多的人前来消费。这两点是吸引顾客最为重要的因素。

3) 竞争对手的主要优势是开业时间长，群众有消费惯性心里，喜欢去他熟悉的奶茶店消费，所以对于我们这些新开张的店铺，如何能将顾客吸引过来，这是很大的挑战。

4) 我们将对奶茶包装进行创新，让人有一种新鲜感，在产品方面会随着店铺经营发展。逐渐推出新的产品，让顾客能持续感受到新鲜感以及我们的诚意。

5) 同时，选址位于学校附近，人流量较大，同时学生为奶茶主要消费人群，租金虽然相对较高，但有足够的价值。

三、前期(三个月)成本预算

1) 注册费，店面租金费1万元

2) 装修费5000元

3) 设备、原材料购买费1万5千元

4) 前期推广宣传费5000元

5) 流动备用资金5000元

6) 员工(3名)薪酬1万元

四、盈利情况(预估)

五、营业风险预估

1) 早期市场开发困难作为刚刚起步的企业，早期市场开发是最大困难，尤其是附近竞争对手已经占据一定份额。为此，我们要制定完善的营销计划，进行全面营销培训，树立良好的企业形象，开展周到服务，并做好思想准备，为了美好的未来而甘愿努力。

2) 缺乏专业的财务人员。由于专业限制，成员在财务预算方面缺乏专业知识，所以经验不足，有些论证不够充分。

3) 团队的稳定性创业之初因为投资较少会出现资金困难，同时业务开展需要一个循环过程，当付出很多没有收到效益的时候，会影响到团队成员的稳定性。

六、相关人力资源配置

初期决定招收员工人数为3名，一名主要负责奶茶、咖啡、饮品的调制以及包装，一名主要负责为顾客送上饮品和小吃等，一名主要负责对外卖单进行登记、统计和外送。

七、行业相关法律法规

1) 按照开业有关的法律法规向相关的政府部门：工商、税务、消防、劳动和社会保障部门办理有关的开业手续。

2) 按照《中华人民共和国合同法》、《劳动法》等，鉴定各种相应的合同。

八、宣传推广

1) 校园推广：通过在校园里提供兼职的方式，让学生分发传单或张贴海报的方式来进行校园内推广宣传。并可对校内住宿学生提供外卖上门的服务，增加在学生中的品牌知名度。

2) 活动推广：可以不定期开展一些优惠活动或者返利活动，例如赠送电影票等方式来提升在顾客心中的形象和映像。

3) 分店模式：可以在店面经营进入正轨并在主要消费群体中有了一定的知名度，可以对周边进行考察，并在消费群体集中区域成立分店，扩大品牌的力量，并可在此基础上相应地扩大自己的经营范围等。

中药奶茶店创业创新商业计划书篇三

(一) 项目背景

(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。__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。

(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，收益有保证。

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。

二、行业分析

(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10几个系列100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)__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__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，__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。

三、产品介绍

__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。

四、店面选址

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：

1、区域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街

2、餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地

中药奶茶店创业创新商业计划书篇四

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。

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15-20分钟时间到后盖上锅盖，熄火。再焖15-20分钟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克茶叶放入3公斤水，用不锈钢锅或普通锅熟煮。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。能够根据自己对茶浓度的要求来决定冲泡时间。通常不建议过长时间冲泡，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，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。最后加适量的珍珠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。

中药奶茶店创业创新商业计划书篇五

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。