

2023年中医药奶茶店创业计划书 奶茶店 创业计划书(优秀6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。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。

中医药奶茶店创业计划书篇一

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

4) 场地设置:

__街__号(__学校附近)，面铺大小3045平方米。

5) 企业类型: 服务型;按个体工商户登记注册。

二，市场分析

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。

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。

4) 奶茶原材料积压

因为在经营过程中可能出现销售的低峰导致原材料的积压，为此会产生原材料过期的危险。公司决定在此期间加大营销部促销与宣传，采取降低价格等方式减少经营损失。

六，相关人力配置

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。

中医药奶茶店创业计划书篇二

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

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。

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

考虑的事情，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。

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20xx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。

【篇五】奶茶店创业计划书

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，我们在去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x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x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xx%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xx%则可以乐观的开始下一阶段。

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。

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x万元，并享受贷款贴息。

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xx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；

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。

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，假一币。

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。

【篇六】奶茶店创业计划书

(1)到工商行政管理部门申请办理营业执照。(2)到银行开户，是经营者将自有资金存进自己选定的银行并开设银行账户的过程；(3)办理《组织机构代码证》，经营者还需到当地技术管理部门或有关部门办理《组织机构代码证》。申领组织机构代码证书时，饮品店须提交由工商部门颁发的营业执照，单位公章、法人代表(负责人)和经办人的身份证、上一级主

管部门的代码证或复印件也需携带。(4)到税务局办理税务登记。(5)到卫生防疫站办理卫生许可证。(6)到物价部门办理收费许可证。(7)申请开业登记。在申请开办获得批准后,即可申请开业登记,应在主管部门、审批机关的企业根据有关规定申请开业登记,登记主管机关进行审查后,登记主管机关(指国家和地方各级工商行政管理局)应当在受理申请后30日内,作出批准核查登记的决定。(8)营业执照的领取。营业执照是审批程序的最后一个环节,工商行政管理机关在审查核实的基础上填写《企业法人营业执照》或《营业执照》,经主管领导签署意见和记录在案,同时出具企业核准登记通知书,通知被核准的饮品店。饮品店接到通知后,法定代表人到登记主管机关领取执照,并行使签字备案手续。

本文主要是针对于创业新手在选择了饮品行业创业以后要掌握这个行业的开店流程的内容分析,相信大家在通过以上几个方面的详细阅读以后,对于这个方面的问题有了更详细的了解吧!此外,对于饮品行业的创业者而言,在经营这个项目之前,创业者选择一个合适的经营地址也是很关键的哟!

在特许连锁加盟行业中,餐饮行业一直是热门,但许多创业者在开奶茶饮品店时,经常会遇到各种问题。最先面临的问题就是选址了。通常奶茶饮品店址选择是生意好坏的决定因素。所以,开奶茶饮品店首先要考虑就是要选好地理位置,再根据具体的位置去确定经营的方针。对于选址这方面的问题,投资新手往往会感到困难,就来给新手们讲解讲解。

开一家奶茶饮品店,在计算一个地区的人口密度,可以用每平方公里的人数或户数来确定。一个地区人口密度越高,则选址奶茶饮品店的规模可相应扩大。家庭状况是影响消费需求的基本因素。家庭特点包括:人口、家庭成员年龄、收入状况等。如每户家庭的平均收入和家庭收入的分配,会明显地影响未来奶茶饮品店的销售。如所在地区家庭平均收入的提高,则会增加家庭对选购商品数量、质量和档次的要求。

开一家奶茶饮品店，对白天人口多的地区，应分析其消费需求的特性进行经营。家庭的大小也会对未来的奶茶饮品店销售产生较大影响。比如一个两口之家的年青人组成的家庭，购物追求时尚化、个性化、少量化。部分随机流入的客流人数不在考察数之内。白天人口密度高的地区多为办公区、学校文化区等地。

想要给你的奶茶饮品店选个好的店址，除了要留意上述的方法以外，还要结合实际市场环境进行考察。对于床上用品连锁店的创业者而言，在经营的时候，只要是选对了店址，那么在经营奶茶饮品店的时候，就不愁人流量了。任何的经营秘诀只是参考，最重要的还是要多加考虑，把消费者的需求作为重点。这样开奶茶饮品店成功就离你不远了。

21世纪的今天，创业是大多数人最终选择的，他们不甘于只为别人打工，那么，开奶茶店都需要注意哪些呢，现在就为大家介绍介绍。

商业运作过程中，第一关键要素就是店址选择问题。对此，沃尔玛、肯德鸡等享誉全球的连锁巨头们用其多年的发展经验无数次地证明它的正确性。商业是聚集人气、交流信息、达成交易的活动总称，而这样一切活动的背后都是需要“人”作为推动者和执行者，如何选择能够聚集最佳人气的店址就是商业活动成功的前提条件。因此，对于“商业化”运作经验缺乏的制造企业来说，店址的选址就更加的重要了。

商品管理是店面运营的一项非常重要的工作，其目的在于保证商品在店面的每一个环节都做到科学性和完整性，以实现销量最大化。

制造企业在商业化过程中形成的专卖价格体系和原有经销价格体系的协调管理将会是制造企业店面运营面临的挑战之一。二者之间既面临重合性，又需要具有特殊性以突出专卖网络

的价值。

高效、科学的物流配送体系是连锁商业成功的基本保障，世界第一的商业帝国沃尔玛连续多年来雄踞世界500强企业之首而不倒，其中的一个关键就在于其建立了一套先进的、强大的物流配送体系。对于初涉商业领域的制造企业来说，其物流配送体系并不要求具有如此强大的功能，但必须满足两个基本的目的：其一、专卖商业网络的正常供给；其二、与原有配送体系的协调。

导购是企业 and 顾客之间的纽带，是制造企业直接面对顾客的形象代表，他们通过诠释顾客利益，解决顾客疑虑，成功引导销售实现。一批高素质的导购员是店面运营实现持续盈利的关键，但导购学本身是一门很深奥的学问，一批高素质的导购员更是难求。为此，店面运营导购管理的关键在于两个方面：一是做好导购人员的选拔、培养和科学使用；二是做到导购技巧的不断更新和完善。

促销是指制造企业通过利用媒体广告、人员推销、公共关系等方式而进行的阶段性造势，并刺激销量、塑造品牌的活动方式。而对这些活动方式的管理就称为促销管理。其主要包括企业层面和店面层面的促销管理，本文在此主要是针对制造企业店面运营的促销管理而言，它对单个店面运营有着聚集人气、吸引人流、增加销量、对抗竞争对手、提高市场占有率的价值。

店面管理涉及店面运营的所有工作，包括门店商品管理、价格管理、导购管理等环节，其重要性自是不言而喻。而笔者再次提及却并非为了强调上文几个店面管理内容，除此之外，店面管理还涉及太多细致而微不足道的工作和程序，包括店面安全管理、卫生管理、收银管理、服务管理等，实际店面运作中我们容易将这些环节遗漏或者应付过关。

开饮品店，要真正从思想认识到这些情况，正是这些细微工

作和程序的长期坚持和积累才能铸就制造企业专卖网络强大的市场竞争力，才有可能形成与现代终端大卖场抗衡的新型渠道。

中医药奶茶店创业计划书篇三

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。

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。

4、吸管

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。

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。

一天晚上，我和女友出来转的时候，在实验二小学附近发现了一间小房子在出租，第二天一谈，房租不贵，我就回去考虑了一下：试验二小加上边上还有一个幼儿园，大约有三千多学生，而且在这里上学的学生，家长大多是机关单位上班的，学生手里有钱，家长也不在乎；这里离最繁华的路段只隔着一条街，逛街的年轻人应该会走过一部分来；还有一点，这条路是去山上公园的两条路之一。这里的缺点是：学生是主要的消费群体，而学生手里的钱并不是很多，而且学生花钱的方面很多，吃的、喝的、用的、玩的等等，都从那几个

零花钱里出；学生每个周休息两天、每年有两个假期，这些假期里，生意会差好多。但是总的说来，还是不错的，于是基本上我就确定了这个地方。

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，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。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，靠的是独特的奶茶宣传文化。

中医药奶茶店创业计划书篇四

如今大小小巷处处开着奶茶店，小吃店之类的，不管是炎炎夏日还是寒冷冬季，门前的人总是络绎不绝。所以经过考察后我决定加盟自由自在奶茶公司。

环境分析

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。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。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，靠的是独特的奶茶宣传文化。

自由自在公司介绍

为了拓展中国大陆市场，集团酝酿已久的中国行动系列逐步推进：起着手对全球食品市场进行宏观评估；一对中国奶茶市场进行专项调研；20对国内行业资源和市场资源进行整合和优化；5月至8月，嘉帝集团高层一行人到中国内地进行了为期三个多月的实地考察；在中国·广州成立“自由自在奶茶(中国)运营总部”，同年建立物流配送中心，和培训基地；正式启动中国市场，“自由自在奶茶专营店”航母起航。

中国运营总部主要致力于奶茶投资发展、营销策划、市场推广和特色专营，与欧美、日韩、东南亚、港澳台等国家和地区上三千多个食品厂商建立长期合作关系，引进10大系列产品、上万个品种。总部经营定位于“特色、专业、专营”，并以整店输出的发展模式，拓展国内奶茶战略市场。嘉帝企业的成立和发展，在业界享有极高的知名度和影响力。

嘉帝企业倡导“自由生活，自在表达”的投资理念和消费观念，为广大年轻群体提供健康美味、口味新奇、包装精美的奶茶，同时为欲进入奶茶行业的投资者提供优惠的加入政策和赢利模式。对于有意愿加入“自由自在奶茶专营”的投资者，总部将予以全程的支持和贴心的服务，并使您获得丰厚的投资回报！

“自由自在”品牌的战略目标：有容乃大，万店集客，与全国各地合作伙伴一起扛起中国奶茶专营大旗，共同打造中国奶茶专营第一品牌！

自由自在品牌优势

自由自在品牌定位：国际、品质、专业。国际品牌、品质保障、专业服务，时刻保持行业中的领先地位和影响力。总部依托强大的社会资源和资金实力，斥巨资在全国性电视、电台、报纸、杂志、网络等媒体投放品牌广告，使得品牌宣传覆盖至全国大中小城市98%地区和人口，品牌知名度大大提升，有口皆碑，加上市场人员的积极推广，强大的品牌辐射力和渗透率，让全国各地专营店投资商轻松分享品牌效应和社会效应。

自由自在投资优势

奶茶专卖是近两年国内的新兴行业，奶茶市场需求剧增，在一些发达城市目前已形成了一定规模的奶茶消费群。根据国际食品组织和专家预测，到十年内我国奶茶市场规模预计达4800亿，年需求量500亿，年增长率15%，利润空间愈40%-60%。如此巨大的需求迅速催生了投资风潮。专家预测，未来十年中国奶茶达到“井喷式”增长。目前正是进入奶茶市场的良机。

自由自在产品优势

总部凭依“香港自由港”国际贸易平台，全球定位，全球采购，直接引进日本、韩国、新加坡、马来西亚、泰国、澳洲、美国、德国、意大利、瑞士等国家和港澳台地区三千家食品厂商提供的旅游食品、休闲食品和特色食品。产品类型包括糖果系列、巧克力系列、饼干系列、谷物膨化系列、干果系列、凉果类系列、肉制品系列、调味品系列、饮料系列、精美洋酒系列等计10大系列产品、上万个品种，琳琅满目，应有尽有，极大地满足全国各地专营店的种类需求。

自由自在奶茶总部服务器与全国各专营店相连，帮助全国各地专营店与总部信息流通，实施日常店务管理和销售管理。总部先进的软件适时管理系统，每天都会定时收到各个专营店发来的库存报告和补货报告，配送中心会把这些报告集中

分析形成订单，及时调整库存，保障货源的适时供应，高效率货物反馈系统，及时改善库存控制。

中医药奶茶店创业计划书篇五

目前，已有的奶茶店有大口九、口渴了、街客、避风塘等四五家奶茶店，这几家奶茶店的奶茶口味与品种都相似，且在产品开拓上没有什么创新。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

(一) 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。

(二) 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。

(三) 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；

4、产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

(四)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。当今社会的审美观念(苗条为美——尤指女生)及较为风行的减肥趋势无疑让部分奶茶消费者(尤指女性)忍痛割爱，对其说“no”□

中医药奶茶店创业计划书篇六

(一)项目背景

xx茶饮20xx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□xx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□xx茶饮在入驻大陆市场,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台湾茶饮文化。就是在这样的背景下,小编撰写了这一创业计划书,希望对创业者有所帮助。

(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□xx茶饮始终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xx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。

xx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)xx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□xx奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

(6)xx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xx奶茶的不断宣传推广□xx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□xx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xx奶茶。“零奶精、零果粉”是xx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xx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

xx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xx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□xx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