

个人奶茶店创业计划书

个人奶茶店创业计划书范文（通用 5 篇）

在发展不断提速的社会中，人们使用创业计划书的机会逐渐增多，创业计划书对于创业者吸引所需要的人力资源，凝聚人心，具有重要作用。拟起创业计划书来就毫无头绪？以下是小编收集整理的个人奶茶店创业计划书范文（通用 5 篇），欢迎大家分享。

个人奶茶店创业计划书 1

一、前言

目前，很多人都喜欢喝奶茶，而且喝奶茶的好处有很多，奶茶是可以调节人体的酸碱平衡的，牛奶还含丰富的蛋白、脂肪等多种高级营养物质。茶中含咖啡碱，多种维生素（Vc、Vp、菸酸、叶酸等）、单宁酸、茶碱、芳香油、氨基酸、糖类、各种矿物质和叶绿素等三百多种对人有益的化学成份。茶能补充饮水中缺氧的不足，茶中含的芳香油要溶解动物脂肪，消食解腻。茶能帮助人消化肉食。对于常年偏食酸性的人来说，缺了奶茶身体可真的就吃不消了。奶茶可以去油腻、助消化、益思提神、利尿解毒、消除疲惫，也适合于急慢性肠炎、胃炎及十二指肠溃疡等病人饮用。

二、网站的市场定位

市场概况：客源市场描述：

①主要以吃饭逛街的学生为主。

②消费者分析：对于大多数学生来说，会经常带着杯奶茶逛街吃饭。

③奶茶从发展到现在还是拥有很多的消费者。

产品分析：产品投资小，利润大，可以新增新品种奶茶，可以兼售咖啡果汁等饮料，生产工艺简单，利于投资与创业，我们是以奶茶制作工艺的精湛，制作种类的多样为基础提供给顾客最美味的奶茶产品与最满意的服务。

行业竞争状况分析：

（1）附近主要的竞争品牌有七杯茶，避风塘，立顿。

(2) 对于新开奶茶店会对学生产生些新鲜感，并且周边有三所学校，客源充足，消费潜力大。

(3) 经调查，附近虽然也有几家奶茶店，但都只是传统意义上的珍珠奶茶，因此要扩大市场，我们也将变革创新，做市场的领军人，多元化产品结构，学习先进经营管理经验，可以融入果粒等发展新品种奶茶，从此提升竞争力。

三、网站的商业模式设计

第一阶段：通过广泛的宣传，促销，吸引顾客

第二阶段：公司发展处于上升阶段，通过热情周到的服务树立良好的品牌形象，一方面留住原有的顾客，另一方面开拓新的客源。

第三阶段：针对不同的顾客的需求，不断的推出新的品种

四、技术模式

A、制作原料（由供应商以最优价提供）

以奶茶为主要原料，加上珍珠，西米等，可根据不同口味要求选择合适的原料与设备（如封口机、封口膜、杯子、吸管、搅拌机、饮水机、容器、吧台匙、冰格、冰夹、密封罐等）。

B、制作奶茶的技术（随着研究的深入和进展不断变化和改进）

首先，接受免费技术培训（即如何做出美味的奶茶的技术）。为了更好的掌握技术，我们决定组织人员进行专门的培训。

其次，自行充分掌握泡制奶茶的技术。在成功开店以及掌握有原料也有现货之后，我们必须安排至少 5 天的时间做技术的熟练和产品的制作。

最后，后期技术更新。鉴于我们要进行自我研究新产品来赢取客人的喜好，我们要提前预定新样品与材料。同时提前商定时间进行技术实验。

C、培养创新能力

不断推陈出新，促进产品的更新换代，满足消费需求。

产品投产计划：

A、初期：投入资金进行宣传，保证质量赢取客人的信任及喜爱，确认主要的消费群体，要以良好的服务态度对待每一位顾客。

B、经营一段时间以后，增加材料预定渠道。扩招店员（以在校大学生兼职为主）扩大产品生产规模。增加奶茶的产品种类与数量，同时提高质量。倘若经营旺盛可在财大其它校区蛟桥，麦卢甚至其它大学附近开设分店。

C、保证服务质量，提高服务水平。要求店内工作人员掌握必要的礼仪规范，男女服务员的面容，着装以及与顾客交流时的态度，方法等。

五、营销推广方案

营销策略：

（1）促销计划和广告策略

①宣销并进，在终端店促进是课采用优惠销售和赠送礼品等方式，在保证销量的同时，带动品牌的成长。

②对于不适合逛街的冬夏季，我们可以推出购买 8 杯以上就送货上门，很适合宅寝室的学生。

③为提高奶茶的知名度，进行广告宣传，邀请消费者免费试尝等策略。

（2）价格策略

我们的奶茶定价为 1 元一杯~3 元不等。根据不同的口味及配料。根据我们的批发配料等计算。我们的成本是在 1 一杯。所以我们会足够的利润。这个价格也对学生一族具有大的吸引力。

（3）营销队伍和管理

提高前后台的有效协同的响应能力，科学规范的管理流程，提高店员的素质与职业习惯。

（4）营销渠道

通过租用店铺经营奶茶店。

个人奶茶店创业计划书 2

一、公司简介

公司名称：香 yoyo 奶茶店

主要产品：奶茶

业务范围：销售奶茶，果汁，饮料等

营销策略：

(1) 促销计划和广告策略

(2) 价格策略

公司战略目标：

第一、二年：建立自己的品牌，收回初期投资，积累无形资产，第二年后开始盈利。尽管在南昌奶茶店很多，但是我们会提高公司知名度，使市场占有率最大化，。预计本阶段在南昌的市场占有率达到20%；

第三、四年：进一步扩展公司项目，开发新品与规范流程两手抓。使公司拥有一定品牌影响，扩大公司影响范围，为以后占领更大市场打下基础。预计本阶段在南昌的市场占有率达到40%，并开始建立省内连锁分店，向经济较好的地区扩展。第五、六年：对公司进行进一步完善，扩大建设规模，随着公司不断壮大，打造一个国际知名的奶茶公司

核心竞争力分析：

我公司推出的奶茶饮品除了结合了香飘飘，优乐美，相约等奶茶的各种优点，不仅注重于产品的质量，口感，包装，我们的产品更加注重对身体的调养，真正做到健康，好喝的茶饮料。这是我们的优势，也是我们战胜其他品牌，战胜周围其他店面，成为“奶茶之王”的一个重要法宝。

消费者特征与习惯

1、消费者特征青年人是主力军，且调查显示，女性最常喝奶茶的比例高于男性，这与女性消费者看重奶茶饮品的健康、时尚特性不无关系，因为奶茶对皮肤有滋润美白功效，其中的椰果是粗纤维食品，既可以填饱肚子，又绝对不含脂肪，所以美容瘦身是女性多于男性选择奶茶的主要原因之一。

2、消费者需求

既然是奶茶店，就一定要在保证店面的清洁与舒适，光这还远远不够，还要把店布置的富有特色，不落俗套，所以店面装修很重要，让消费者在外面就有种想进来逛逛的欲望。当然这只是表面的包装，

奶茶的质量跟包装才是顾客最看中的，所以制作奶茶的每一道制造工序都会经过安检局的严格检验，绝不会出现掺假，缺斤少两的现象。

由于消费者大都是年轻情侣，所以一定要给他们营造一个舒适，安静，浪漫，优雅的气氛，尽管是一杯奶茶，也能品出幸福的味道。可以开展一些有特色的促销活动：比如，情侣买可赠送情侣对勺；买三杯以上获赠可爱的饰品；小店要有自己的特色，比如有卡通形象，或者制造供情侣用的 Y 型吸管。可以在店名上方加几个小射灯，最好是发粉色光，晚上看起来很漂亮，温馨。

二、市场分析

市场概况：客源市场描述：

①主要以吃饭逛街的学生为主。

②消费者分析：对于大多数学生来说，会经常带着杯奶茶逛街吃饭。

③奶茶从发展到现在还是拥有很多的消费者。

产品分析：产品投资小，利润大，可以新增新品种奶茶，可以兼售咖啡果汁等饮料，生产工艺简单，利于投资和创业，我们是以奶茶制作工艺的精湛，制作种类的多样为基础提供给顾客最美味的奶茶产品和服务。

行业竞争状况分析：

(1) 附近主要的竞争品牌有七杯茶，避风塘，立顿。

(2) 对于新开奶茶店会对学生产生些新鲜感，并且周边有三所学校，客源充足，消费潜力大。

(3) 经调查，附近虽然也有几家奶茶店，但都只是传统意义上的珍珠奶茶，因此要扩大市场，我们也将变革创新，做市场的领军人，多元化产品结构，学习先进经营管理经验，可以融入果粒等发展新品种奶茶，从此提升竞争力。

营销策略：

(1) 促销计划和广告策略

①宣销并进，在终端店促进是课采用优惠销售和赠送礼品等方式，在保证销量的同时，带动品牌的成长。

②对于不适合逛街的冬夏季，我们可以推出购买 8 杯以上就送货上门，很适合宅寝室的学生。

③为提高奶茶的知名度，进行广告宣传，邀请消费者免费试尝等策略。

（2）价格策略

我们的奶茶定价为 1 元一杯~3 元不等。根据不同的口味及配料。根据我们的批发配料等计算。我们的成本是在 1 一杯。所以我们会足够的利润。这个价格也对学生一族具有大的吸引力。

（3）营销队伍和管理

提高前后台的有效协同的响应能力，科学规范的管理流程，提高店员的素质和职业习惯。

（4）营销渠道

通过租用店铺经营奶茶店。

主要影响因素：

（1）市场环境因素

选好地段和店面，把握“客流”就是“钱流”原则在人流熙攘的热闹地段开店，成功的几率往往比普通地段高出许多。客流量较大的地段有：

①城镇的商业中心（即我们通常所说的“闹市区”）；

②车站附近（包括火车站、长途汽车站、客运轮渡码头、公共汽车的起点和终点站）；

③医院门口（以带有住院部的大型医院为佳）；

④学校门口；

⑤人气旺盛的旅游景点；

⑥大型批发市场门口。

（2）消费者特点

由于主要客源是师生群体，因此在寒暑假期间会出现销售量会锐减的情况。

（3）产品的特性

产品的生产受客观因素较小，自由性比较大，投资成本低，但是

也有可能因在经营过程中出现销售低峰导致原材料的挤压，因此在次期间应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。

三、财务规划

一）、融资战略

1、金融资本

主要用于购置原料、租赁门面、专修房屋、发放工资、宣传费用等。

2、资金来源

为了满足本店的正常经营活动，合理配置基金结构，减少公司举债经营中可能发生的经营风险和财务风险。依据财务报表分析，本店第一年度资金主要来源有：

本店处于创业阶段，相当一部分资金依赖自有资本，所以大部分资金通过创业者自筹获得。

二）、第一年成本支出预算计划

成本预算表（单位：元）

门面租金

1、门面租金

本店销售地点在南昌市内，初建门面总计为 40 平方米，按每月 20xx 元算，租金共 24000 。

2、装修

本店初建期主要要装修门面和室内，需购买吊顶、地砖、吧台、顶灯、店外灯箱、招牌、座椅等，其费用为 30000 。

3、基本设备

封口机（200 元）、自动封口机（2600 元）、保温桶（280 元）、双层带调温功能电热桶（360 元）、奶茶机（2150 元）、电磁炉（360 元）、刨冰机（2300 元）、沙冰机（350 元）、冰淇淋机（8200 元）、双缸双温冷饮机（1950 元）、碎冰机（280 ）、制冰机（价格根据制冰量规格而定）。基本操作工具则包括：树脂雪克杯、果粉勺、盎司杯、珍珠勺、果汁挤壶、真空密封罐、冲茶组架含漏布、冲茶袋、过漏网等，这些价格在几元到十几元不等。材料包括果粉、

奶精、奶粉等。其总费用为 23000 。

4、职工薪酬

一个收银员 800 元/月，服务员 1000 元/月，调配师 1000 元/月，封口员 700 元/月，采购员 800 元/月。每年总费用为 51600 元。

5、宣传费用

传单、积分卡、会员卡。总费用 2400 元。

据计算，每杯奶茶成本为 1 元。

三）、盈利能力分析

分析指标：销售利润率

销售利润率= 税后净利润/销售收入总额×100%

（单位：元）

项目

据调查估计第一月每天能卖 600 杯，第二月每天能卖 700 杯，第三月每天能卖 800 杯，每杯 2 元。

计算结果表明，我店未来三月的利润呈增加趋势，说明我店的经营情况比较乐观。

四）、风险分析

经营风险就是指在资本经营活动中所遇到或存在的某些不确定因素造成的经营活动的经营结果偏离预期可能性的风险。就目前而言，本奶茶店店经营活动中可能出现的风险大致可总结为：市场风险、技术风险和财务风险。

一、市场风险及对策

1、市场风险

在该奶茶店店的创立阶段及经营过程中，该店可能会存在下列的市场风险：

①消费者对该店产品认知程度低，达不到该店营销目标所要求的知名度。

②学校附近步行街奶茶店数量较多，市场竞争激烈，使市场增长率下降。

③据调查大多数学生喜欢去步行街上的星饮及七杯茶购买，因此

新的奶茶店不能吸引预期数量的顾客，低于营销目标要求。

2、对策

①针对达不到营销目标所存在的风险，该店将主要把广告等促销活动做到位，在学校大力宣传达到理想的宣传效果，缩短消费者对该店及其产品的认知周期。

②发展特色服务，形成奶茶店的核心竞争力。采取各种营销手段，树立良好的品牌形象，迅速占领市场，在学生市场中形成良好的口碑效应。

③在奶茶的设计和店面管理上，着重突出创新的作用，把设计创新作为公司的生命之源，力量之源。

④建立和完善市场信息反馈体系，定期在学校进行市场调查，及时把握市场变动的趋势，把握好消费者倾向。

二、技术风险及对策

该店尚处在创业初级阶段，在奶茶的设计和市场的要求方面还无法达到最完美的结合，同时在奶茶销售或经营过程中出现的设备低劣，技术人员的素质；无法找到价廉物美的原材料等问题都可能导致一定的技术风险。因此，对于这些技术风险的解决对该店的发展也是至关重要的一个环节。

三、管理风险及对策

奶茶店刚成立，成员相对缺乏对奶茶店的管理经验以及科学决策能力，不能对市场和管理的有良好的认知和实践。因此，对于这方面风险的解决需要人员不断去其他优秀奶茶店学习深造，并运用于实践当中，这样方能使公司可持续发展下去。

四、财务风险及对策

成立初期，前期注入资金较少，信誉度比较低，在融资方面可能会存在资金不能及时到位等问题。

故需要：

1、合理确定资本结构，控制债务规模。

2、记录每天实际开支，监督费用的使用情况，使资金合理运用符合公司运营的规划。制定有效的成本计划，作出准确的费用估算和预

- 3、融资时我们要签订合同，严格规定双方的权利和义务。
- 4、加强资金管理，降低人为财务风险，尽量达到最合理的资源配置。
- 5、提高财务风险意识，降低主观意识中的财务风险。
- 6、要以财务为核心，形成服务、消费、财务、市场、等各环节之间的统筹协调。

3

要注意几点：

- 1、你的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。
- 2、你的品质要好，口感是否保持一致。我接触过众多你同行，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，及时调整你的产品和口味。

一、店设备的选购。

由于我们不是加盟其他人的店，所以一切商品都要自己亲自采购。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客人，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。

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 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，会大大破坏客人的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑的质量。

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，那么你的客人将会因此丑态百出。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

手做了一个另外的设备来解决。

7、杯具。

糖、粉、奶精、珍珠等，都需要合适的杯具来盛，这些商品可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些杯具都要有盖子，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。

是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的商品，因此，如果地址的选择不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯，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。

现在看来，在校园周围开店要注意如下几点：

- 1、不能离校园太近了，大概五十米左右，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，还没想到要去买商品吃，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

买好吃的，而家长感觉反正一时也走不出去，让孩子先去买杯喝着，或者买点零食吃着也挺好。

2、卫生第一位的。你的商品可以不好吃，当然，口味也重要，但一定要让人放心，在卫生上面多下点功夫，不会吃亏。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商品。这其中，还会有许多家长会问你有关系素、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，小学生对小礼物等商品很喜欢，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商品，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，在校园周围卖商品，一定要让学生感觉到很开心，商品不重要，关键是那种感觉。

（1）珍珠。

①原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠粉，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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/076040005033010223>