创业策划书

保 密 承 诺

本商业计划书内容涉及本公司商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。本公司要求投资公司项目经理收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本公司同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

项目经理签字：

接 收 日 期：__XXXX__年__4__月__6__日

项目报告书

项目目的：奶茶店创业计划书

项目名称：“嘭嘭嘭”奶茶店

团队成员：邹梦琴

周文瑶 0103400

才吉卓玛 0103403

孙国达

张震宁 0103368

起止年限：XXXXXX~

目录

一执行概要.....5
具体说明.....5
计划的基本框架.....6
2 公司介绍.....6
3 主要经营范围 7
4 管理团队.....7
5 资金投入计划.....7
6 投资收益预测.....7
二目标市场 8
三行业分析 8
1 市场情况介绍 9
2 市场分析.....9
3 顾客需求分析.....10
三 公司.....10
1 总体.....10
公司宗旨.....10
经营目标.....10
3 产品优势.....10
2 发展.....
早期计划.....
2 中长期计划.....
四 营销策略 .....
1 产品策略.....
2 价格策略.....12
3 广告策略.....12
4 促销策略.....13
五产品/服务介绍 13
产品：.....15
2 价格.....15
3 销售方式（选择一项并打 √）：.....17
4 选择该销售方式的原因：.....17
六竞争分析.....17
1 竞争对手.....17
2SWOT 分析 17
㈠优势分析.....17
㈡劣势分析.....18
㈢机会分析.....18

㈣威胁分析.....19
2 市场竞争策略.....19
七 企业组织结构.....20
八 固定资产.....21
九 流动资金（月）.....24
十市场分析与预测.....27
十一人力资源管理.....27
组织结构.....27
2 管理制度.....29
3 人力资源计划.....30
十二附件材料.....30
问卷调查问题.....31

一产业背景

1 良好的发展前景

珍珠奶茶发源于我国台湾省，於冰奶茶内加粉煮熟的粉圆外观乌黑晶透，遂以“珍珠”命名，故称为“珍珠奶茶”。如今已遍布全球，是休闲饮品的主流之一，深受消费者欢迎，占据许多地区和市场。珍珠奶茶连续 20 年被认为是台湾个人创业的首选。20 年经久不衰的历史，解决了无数人的就业问题，成就了无数人的创业梦想 。珍珠奶茶不仅味美，而且口感新鲜，品种多，口味佳，植物蛋白等营养丰富。随着奶茶口味不断的推陈出新，形成了众多系列，消费者选择范围相当广泛。

2 珍珠奶茶的广阔需求空间

经过问卷调查我们发现 82%的学生喜欢喝珍珠奶茶，在有条件的情况下 94%的学生每天至少能买一杯珍珠奶茶，注重珍珠奶茶的味道而不是价钱的学生比例为 85%，也就是说只要价钱合理，这些学生都会购买珍珠奶茶。再加上我们许愿地理位置较偏僻，学生购买奶茶的渠道很单一，只要大家留心观察，就会发现从操场到教室都会有喝奶茶的人存在，可见学院的操作性很强，只要我们在学院里把自己的奶茶店开展起来，我们一定能赢得更多学生和老师的亲睐。

3 院部资助的销售场地

为了支持大学生的自主创业，院部免租提供给我们销售场地，这里有建行 ATM 学友超市和金鑫超市，环境清幽，正是我们选择的理想场所，警体馆和田径场有我们一批固定的消费人群。再加上同学们对奶茶的喜爱，无形之中为为我们店面的开办提供了充足的客源。在没有课的时候，这里将是他们闲庭漫步必经的场所之一。

二目标市场

奶茶属于大众消费，消费者甚多，其中以年轻人居多，特别是学生，不管是小学中学还是大学的学生，各个不同阶段的学生是奶茶的主要消费群体。另外一个群体是逛街的行人。

本公司将目标市场更加准确的定位于学生群体，所以我们的店铺选址将定于学校聚集地段。

三行业分析

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 35 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。

1 市场情况介绍

店铺周围为大学城，附近同样聚集高中小学，学生密集，人口众多。

每年奶茶消费量为 300，0000 杯。

同时学校潜在的奶茶消费者约为 25000 人。

学校奶茶消费年增长率为 5%。

冬季女性消费者的增长速度更是超过了 20%。

2 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，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

四公司介绍

嘭嘭嘭奶茶店是一个资金投入低消费人群广回收成本快，类似于奶茶店，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资金，非常适合小本自简单明了，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“嘭嘭嘭”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，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“嘭嘭嘭”奶茶店。

1 公司宗旨及理念

店面名称：嘭 嘭 嘭 奶茶店
店面宗旨：热情竭诚质优
店面业务：奶茶咖啡软饮料等
店面经营理念：

以创新灵活的经营模式来吸引师生
以无可挑剔的优质服务来满足师生
以安全舒适的卫生环境来方便师生
以公益感恩的企业文化来回报师生

店面企业文化：

全心全意服务于师生，让师生在安全舒适的环境中体验轻松与美味。让奶茶的凉爽趋走你夏日的酷暑！让奶茶的温暖趋走冬日的严寒！

2 主要经营范围

主营各种口味搭配的奶茶，兼营各式甜品和消暑糖水。可外送上门

3 管理团队

团队概述
总经理：张震宁
职务：负责统筹管理奶茶店。
业务素质：具有较强的分析调解能力。稳重冷静谦虚，善于沟通，因此得到整个团队的信任。
宣传：邹梦琴
职务：广告宣传
业务素质：为人亲和力强，有过做兼职的经历，又曾经在院部和系部担任过学生会干部的职,人脉资源广泛。
财务：才吉卓玛
职务：负责收银以及日常财务管理。
义务素质：沉稳细心，对金钱具有敏锐的洞察力， 表达能力工作认真负责。

营销：周文瑶
职务：平时奶茶制作店面管理
义务素质：精力充沛有一定的沟通能力

业务中介：孙国达
职务：采购

义务素质：计算机系团支部负责人，工作严谨，态度认真，掌握大部分奶原料经销销商的具体情况，比较熟悉市内各地区的交通通线路，有很强的工作能力

4 资金投入计划

相关证件办理（营业执照，商标注册等）：800 元
店面租金：30000 元/年 50M²
店面装潢：20000 元
桌椅等设备：40000 元
专用设备：饮水机一台 1500 元，果糖定量机一台 3000 元，奶茶封口机一台 400 元，温度显示茶桶 150 元，收银机一台 800 元，咖啡机一台 1600，冷藏柜一台 2000 元，烤炉一台 400 元。
奶茶杯勺吸管等：2500 元
材料：珍珠粉椰果珍珠果等各种辅料：10000 元/年
电动自行车：一台 2000 元

5 投资收益预测

日销售量：奶茶等：60 杯/天（取一年平均数值）
休闲食品：260 元/天（一年按 360 天，月 30 天计算）
年销售额：65000 元/年

五 公司

1 发展

1 早期计划

尽快建立起客户群体赢得客户口碑，将店面品牌推广。

2 中长期计划

一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。

在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。

2 营销策略

1 产品策略

①产品复合式经营，不仅推出奶茶这一单一的产品，还有受消费者喜爱的休闲食品的供应；

②较之于其他奶茶店，推出养生茶饮；

③根据消费者的不同，推出不同产品；

④更注重服务这一隐形产品的质量。对于有消费欲望，但不愿意自己上门购买的消费者提供上门服务；

⑤产品注重包装，给消费者美好的享受。

2 价格策略

①针对消费者消费能力及产品类型，制定合理价格；

②较之于竞争者，制定相对低廉的价格。

3 广告策略

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。

广告宣传是必须的，我认为可以进行以下几种宣传方式：

① 开业典礼，让学校附近的人知道我们的店面开业了；

②利用在学校的人际关系，多做宣传；

③借助于互联网进行信息发布；

④利用即时通讯手段（QQ，飞信等），宣传店铺及产品

4 促销策略

①开业酬宾活动。开业前三天产品半价销售；

②每天推出新品试饮活动，宣传新产品；

③积分兑换，发放代金券。对于消费不同额度的消费者不同价值的积分卡，并规定积满一定分值给予相应积分商品；

④班级信箱中，投放免费广告，对以班级为单位的销售群体进行宣传，老生凭学生证可以定点定时领取一杯免费的奶茶，通过口碑传播，发挥意见领袖在顾客群中的影响力。

⑤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。

⑥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。

⑦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。

⑧在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

⑨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 Tshirt，不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

六产品/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；

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/208130017050006116

8、