

## 冷饮创业计划书

夏季是饮食行业的旺季，而随着消费者对健康生活愈加强烈的追求，纯天然、低糖、无糖等饮料类型越来越风行夏季饮品市场，饮品的潮流走向也随之变得越来越返璞归真。以下是店铺为大家整理的关于冷饮创业计划书，给大家作为参考，欢迎阅读！

### 冷饮创业计划书篇 1

冷饮店是经营清凉饮料饮品及食品的场所。冷藏饭店中也有冰冻淇淋屋、果汁店、水果吧等别称，名称虽不同，经营范围都差不多。新型特色专业冷饮店应具备以下特点：

- 1、必须要有食品或饮料供应
- 2、有令人放松精神的环境或气氛。
- 3、有固定场所，能满足顾客差异性的需求与期望，并使经营者实现特定经营目标与利润。

### 为何开一家特色专业冷饮店？

当今冷饮店铺生意竞争越来越激烈，传统冷饮受季节性制约越来越明显化，传统的冷饮不能满足人们的生活品尝和需要，随着消费者的需求和品位的提高，店家都在按流行趋势开拓思路营造自己的特色，而本开店方案正是综合环境优雅、装饰设计风格、物美价廉、耳目一新、冷饮制作、冷饮种类、优质服务、销售方式等方面来开办一家新式冷饮店，这个创业项目打破了传统冷饮店单一性的格局。向冷饮多元化发展，时时与世界先进的冷饮经营管理方式接轨。

### 冷饮店的分类及特点

#### (一)低档的冷饮店

1、优点：顾客群体大，市场占有份额相比较大一些。利润小。虽然这几年人民生活水平有了很大的提高，可一般的人群还处于普通的工薪阶层。所以人们对这种消费比较低的冷饮店还是不吝光顾的。

2、缺点：低档的冷饮店进货渠道不正规，设备简陋、缺乏管理，产品及服务质量都比较低下，环境极其一般；利润小。没有做强做大的基础，面临淘汰出局的局面：

## (二)中档的冷饮店

1、优点：顾客群体大，市场具有一定的潜力，市场占有率大；产品及服务上都比较好一些。环境好一些。

2、缺点：市场竞争激烈，利润小。对于一个商家来讲：想经营好这么一家具有庞大顾客群体的冷饮店，并能脱颖而出的话，就得与众不同，别出心裁。“谁能适应消费者的需求，谁就能赢得市场”，那么怎样才能适应消费者的需求呢？冷饮产品质量好，价格平稳，并能制订正确的营销策略，以信誉为经营理念，为消费者提供优质服务，生产出既符合卫生要求，又营养、美味的冷饮食品，谁就能赢得市场。另外，打造出你的店与别人与众不同之处，有自己的特色。这是经营的关键所在。因此也有不少经营者反复揣摩消费者的心理。可是往往一般的经营都做得不是很到位。难免有这样或那样的不足。

## (三)高档的冷饮店

1、优点：环境好优雅，档次高。产品质量好，服务优质。利润丰厚。

2、缺点：市场空间相对小，适应此类消费的顾客群体有一定的制约性。这是最大的弊端，只适于那些收入比较高的顾客群体。像酒吧、咖啡屋，都是消费比较高的场所。一般去那里的最低消费也得 300 多元，这是最低的了，高一些的话 1000 元很正常。虽然人们的生活水平提高了，热衷于休闲，娱乐了，可是一次的消费就要花掉一个普普通通工薪阶层工人近半个月的工资，还是让很多人望而怯步的，把相当大的一块市场挡在了门外。市场波动性大，缺乏一定的市场稳定性。

通过了以上的探讨，了解到我国现在的冷饮业无论是高、中、低档都存在着这样或那样的问题，想占有市场，站稳市场，永久的占有、占稳市场并获得利润就必须有一套自己独特的运作模式。我们的特色专业冷饮店开店方案将很清楚的告诉你如何开一家冷饮店：

首先是新冷饮店如何选址：

新冷饮店地点的选择主要是：1、繁华的商业街。这样的位置客流量特别的大，客户源集中，只要店面的冷饮质量好、服务好，闲狭时间客户是很高兴光顾的，人们逛街累了可以到该店休息一下，随即点

上同份可口的饮品，运作一段时间后，老顾客就会频频光顾，同时招来更多的客户。而且只要在这有了一定的顾客以后，就不用愁以后的滚滚财源了，不用再特意的做什么广告宣传了，这些顾客就是最好的广告宣传。

2、大型社区的入口处。现在的大型社区已逐步完善，成为单独的社会生活区域，各种功能十分齐全，像小区下面的网吧、超市的生意一向都是很火的。选择社区内人口密度大、位置良好的商用或民用房屋门头开一家别具特色、经营方式先进的冷饮店，人们茶余饭后也会频频光盘，效益一般相当不错。

3、大专院校的入口处。随着大专院校生活服务功能转向社会以后，大专院校附近已成为商业网点集中地区。而在此处开办一家新型冷饮店，消费群体主要也是来源于这些年青人，必然会带来不凡的业绩。

4、人口流动的交通要道。公共汽车站、地铁站、航运、航空站都是客流大的地方。等车、等航班的顾客会选择来这里坐坐，不但可以休息，还可以等车。尤其是在夏天，这些客户资源将会为我们创造多少利润啊！

这样的地点找起来应该不会很难吧，只要是您想做生意的话，这几个地点都应该是您的首选。具体确定店铺地址时需要注意以下情况：

- 1、客流量的大小
- 2、附近冷饮店的数量
- 3、竞争对手的经营状况
- 4、周围交通情况
- 5、地理环境因素

新冷饮店如何起名：

本着易读、易记、简洁、独特、新颖、响亮、大气并能暗示或明示经营产品和适用文化环境的的原则，却勿用一小气、俗气的名字。给人一种庸俗的感觉。

新冷饮店的营销氛围：

营销氛围是指能够适应、调动员工的工作积极性，将优质产品和优质的服务最快地推销出去的一种环境，这种环境由店内所有员工和

经营者共同创造。良好的营销氛围对冷店的经营起着举足轻重的作用，优良的营销环境由多种因素组成，如：店面装饰装修整体形象、店内整体规划、内店卫生情况、员工的仪容仪表、服务的质量等，其重要性主要为：

提高店铺的知名度

激励员工的工作积极性和自己的归属感。

利于提高店铺的服务质量和员工的素质

利于塑造品牌效应

利于增强客户的信任与支持，至使客户频频光顾。

新专业冷饮店的产品如何定价：

1、竞争因素：周围存在冷饮店就要考虑到同行的竞争因素。

2、季节因素：随着季节的变化，要考虑到原材料的价格波动

3、销售因素：产品畅销和市场需求。

4、顾客服务因素：店内为顾客提供超值服务(如空调等)

新专业冷饮店的如何设计：

店面的外观特征，常常是人们识别区分店铺的标习，具有外观美的冷饮店会给消费者具有特殊的吸引力，有很多消费者光顾本店是冲着店铺的环境和服务来消费的，而店铺的外观则是本店环境的一个重要组成部分，其设计得如何直接影响着顾客的入店率。所以，在设计店面外观时主要注意以正点几方面：

1、统一的原则：

店面的装修就该有个整体风格，不论是中式装修还是西式装修，应该本着统一的原则，如果装修的风格采用现代式的，那就应该整体布局干净利落，采用现代装修格料，简洁而不单调，表现出轻松愉快体亲格调的现代餐饮装修风格。

2、别具特色且突出行业特点的原则：

现在同行业之间的竞争非常强烈，作为经营者在设计店面时要突出个生，和行业特点，在同行中独树一帜，占有有利的竞争优势。

3、与周围环境相协调具有因店制宜、节俭的原则：

主要考虑到店铺的规模店内产品与周围环境相协调的原则。

本特色专业冷饮店开店方案的独创之处：

别具特色全新的冷饮店

本开店方案是为了特别的适应当今休闲娱乐业的发展和为了满足冷饮市场的空白需求而应时脱颖而出的。它是集冷饮店与其他休闲娱乐场所的优点于一身，具有美饮、美食、休闲、娱乐，环境幽雅、安静、舒适、别具一格的休闲厅。在这里特别突出了冷饮，是由本站员工亲手调配的各种天然饮品，本站自行调配的饮品具有营养价值高、保健、美容养颜等多重功效，这一点是本开店方案经营的一道独特的风景线。

不受季节性的制约：

为了适应季节的变化，实用冷饮和热饮二大种类来满足不同季节、不同消费者的需求。这就打破了传统冷饮夏季火爆而冬季歇业、转项的不利局面。而应用本方案开办的冷饮店可根据季节的变化自行调配各种季节性饮品。同时也可据个人口味调配。

新冷饮店的店内如何装修、布局及新冷饮店的经营方式？店内的整体店貌如何：

(一)特色的门和窗子

1、颜色格调清爽、温馨、明朗。店面的整体外观采用的是返古的木制装修，门和窗子的颜色也是天然木质的颜色，偏暗些。极力突出了我店的特色和冷饮风格。

2、门和窗子。它的门很大，是木质的，上面镶玻璃，是那种看不到里面的带花纹的偏绿色玻璃。在玻璃的上面有一句特别引人注目的广告词：“不满意请您告诉我们，满意请您告诉您的朋友！”这些广告词是用特别的纸贴上去的，墨绿色。坐在店内可以透过店里橱窗的玻璃可以看到外面。

3、独有的小栅栏。四周是用那种特别像木头的圆“木柱”颜色偏黑，圈成了一个小栅栏，里面装点着塑料绿草，还有爬在墙上的“绿藤”。到了夏天您不妨自己种些花草。坐在此外里看到这些景致真的是别有一番情趣，仿佛来到了世外桃源。典雅返古但又不乏现代的气息，让您有种想进去坐一坐的冲动。

一招牌极其引人注目，醒目。

1、“冷饮吧”这三个字是别有一翻情调的。“吧”字要夸张且不张扬，它的底色是橄榄绿，字的颜色是褐色的，特别醒目！

2、一语道破天机的广告词。两句很醒目的可以展示本站独具特色的广告词：“天高任鸟飞、海阔任鱼跃，本吧任君来，冷饮任您品”字的颜色是淡紫色。字不是很大，都有点仿卡通的感觉。且不失“古香古色”的味道。它的广告效应不亚于那些宣传单、电视等媒体媒介。

## (二)“冷饮吧”里的结构布局

1、风格：以往我们去过的休闲场所里面的装修基本都是一致的，但是在我们的“冷饮吧”里却把各个部分装饰成不一样的风格，古典且不失现代气息。整体呈较朦胧的感觉。鲜明而协调并且错落有致。这就是新冷饮店另一个独特的风格。

2、布局：吧台在刚进门的右侧。吧台的左侧有一个主厅，在“好朋友”和“浪漫雨”两个雅座的前面。右侧是“爽极了”下边就是“洗手间”整个布局简单明了。一共有两个通道，一个是可以从主厅出来，一个是从“爽极了”与两个雅间走出来。

3、“饮吧”一共可分为六大部分：

1)吧台

2)“浪漫雨”

3)“好朋友”

4)“爽极了”

5)洗手间

6)主厅

本冷饮店开店方案中各部分的组成及其特色：

### (一)精美的吧台

1、面积：占整个大厅面积的 7% 。

2、颜色格调。吧台的整体颜色呈深蓝色，给人一种幽静的感觉

3、“吧台”的“台”。它各部分的材料是塑钢的。是呈弯月形的。深蓝色、大约有二米多长。吧台的上面摆有两瓶淡紫色的花。前面放有四个高架可旋转的深蓝色椅子。以方便进来的客人点单所用的，因

为来这里要先点单，根据您所选择的订单再入座的。

#### 4、吧台里面。

吧台小姐的座位在桌子的后面，一共有两个座位，但是一般我们的吧台小姐都是一个。这的椅子是不可旋转的。再后面就是摆货的架子了。颜色也是深蓝色的。上面一共分为几十个小格子。里面分别摆有各式各样的饮料样品，颜色鲜艳，杯子也是各式各样的。

#### (二)“爽极了”让您真的爽极了。

1、面积：占整个大厅面积的 25%

2、颜色和格调。颜色呈淡蓝色，灯光较亮。

3、墙、地面。黑色大理石的地面，淡蓝色的墙壁纸，墙上有两幅水彩画，灯在墙上，呈蓝色。

4、桌子，椅子。都是蓝色的。桌子和椅子都是塑料制成的。每个桌子上都摆有一盆桔红色的花。还有我们的具体服务项目，和饮料菜单。有一人座、二人座、三人座、还有能坐 6—8 个人的长坐。在这里可以同时接待 40 名顾客。

#### 5、本开店方案独特之处：

1)客流量大、顾客资源源源不断。一般来我们“爽极了”的顾客都是进来只喝一杯饮料，想休息一下的顾客。尤其到夏天消费情况非常的好。

2)利润空大。顾客在三个服务项目中如果选择了“爽极了”饮料的价位是明码规定的，价位相对高一些。

#### (三)“好朋友”续续旧

1、面积：占整个大厅面积的 20%。

2、颜色柔和格调。这里的色彩多，主要以暗红色和白色为主。有一种很浓的重逢感觉。

3、面、墙。地面是暗红色的地毯，墙的颜色是淡蓝色加白色相间花的。墙上有三幅大一些的“生活景色图画”画框是木头的。在这幅画里有远处的山，绿色的小草，还有近处的小木头房子，自然而和谐。让人向往!灯也在墙上，发红色的光。给人一种温馨舒适的感觉。

4、桌子和椅子。桌子是玻璃的，呈草绿色。是圆形的，很高。桌

子上摆有烟灰缸，很小，很精致。呈绿宝石的颜色。还有我们的服务项目单、饮料单、食品单。椅子是金属制成的，也呈草绿色。可旋转的。可以 10 个人，另外还有几个单人座、双人座、四人座在墙角上，桌子和椅子的质地和颜色和刚刚提过的是一样的。这个雅间可坐 30 人

#### 5、开店方案独特之处：

服务对象相当的广泛。“好朋友”适合一个人、两个人，多个人，同时也适合各年龄各阶层的顾客。

1)利润大：在我们这项服务里您只需要您交 15 元的门票，那么在 12 小时以内您所有的饮品服务都是免费的，可是一个很重要的一点就是来这里的年青人也好，年纪大一些的人也好，他们是不会一直热衷于喝饮料的。在这里坐上几个小时后就会点点心及其它的食品，这也就是我们的利润所在。

2)顾客资源丰富：消费低，环境好。像这样的雅间环境，只要 15 元，它的顾客群体是相当大的。

#### (四)“浪漫雨”浪漫恋人

1、面积：占整个大厅面积的 26%。共分为 13 个小雅座，每个小雅座是用绿藤隔开的。

2、颜色与格调：整体的颜色是绿色。整个格调主要是用一种极具自然“春”的颜色营造的。从而体现了温馨、宁静、浪漫的气息。极其适合恋人相互倾诉情感，总体呈绿色，灯光呈玫瑰红。

3、门、墙、地面。每个雅座的小门都是月亮门，而且它的门也是用绿藤编成的。墙上还爬满了绿藤。在墙上没有绿藤的地方有一副若隐若现的“蒙那丽莎”的画像。地面上是自然的绿色，这是人工的塑料绿草，踩在上面软软的感觉棚上吊着好几盆不一样的花……

4、别具特色的桌子、椅子、灯、及其它用具。它的座是被吊起来的类似于秋千靠背的那种的小座，“秋千座”的“座”是用透明的硬塑料板做成的，颜色为粉红色。座位是被吊上去的。一共有两个扶手，一个是椅子本身的扶手，另一个是用“绿藤”做成的。桌子是透明的玻璃被吊起来的。在桌子的上面还吊着一个特别精致的小花篮，有条件的话可以种些牵牛花，空气中飘着一种香甜、漫浪的气息。这里的

灯也是被吊起来的。灯光弱，且朦胧，可以自调。

热恋中的人在这里谈情说爱，窃窃细语，同时还可以听到高雅、美妙的音乐。更是别有一番情调。

#### 5、独特之处：

1)相当广阔而富有实力的市场。

I、在校大、中专院校学生。

II、宠大的社会网。

2)稳定而不断持续发展的市场。

I、稳定。情侣市场在娱乐行业永远是一个强大的市场，“浪漫雨”添补了以往娱乐市场单一性的空白。

II、市场不断发展，年青人庞大的市场至使该饮吧的市场处于年青状态。并且这样的市场广告宣传效果特别的棒。将会使我们的顾客资源源源不断。

3)利润空间大。丰富的顾客资源使我们的资金不停的运转，因为来这里只需要您消费 20 元。比起其他休闲场所划算不知多少倍呢！我们还为顾客提供了情侣们特别喜欢的情侣套餐、生日特别套餐……。这些套餐价位相对来说要稍高。需求大。利润空间大。

(五)设备齐全，别有特色的厅。

1、面积：占整个大厅面积的 12%

2、颜色与格调：颜色呈幽蓝色，很亮。总体上呈现出宁静而清爽的格调。

3、墙、地面、桌子、椅子、灯。墙是那种接近于真砖的那种墙壁纸，地面是那种接近于天然石头颜色的水磨石。桌子的颜色偏黑、椅子的颜色也是偏黑的，都是木质的。是长的，可以坐 10 个人。灯在墙上，一共有 4 个，发蓝色亮光。

4、设备：4 台电脑、一台电视，一台影碟机、一套音响。

1) 电脑：是用来给顾客上网用的，可以聊天，也可以查资料。

2) 电视机、影碟机：专门为顾客放影电影、录相的。

3) 音响：为各个雅间放送各种好听的歌曲和音乐的。

5、开店方案独特之处：

实用性：在我们去的一般的休闲场所，都有其公用的设备、大厅。我们的这个大厅不但可以休息，放松，也是通道。

2) 新颖性：以往我们所去的大厅，就是有几个座位，一定没有电脑，这也是这里的专项服务，一道独特而美丽的风景线。很受顾客朋友们的喜欢；影碟机是为了满足顾客多方面的需求而设的。但这两项服务只是针对“浪漫雨”和“好朋友”而开设的。就在这两个雅座出门的地方。

整个大厅主要体现了古朴典雅的气质，又不乏现代气息。环境好，在吧台处往里就可以看到这个大厅，让人向往。吧台的对面是“爽极了”整个布局富有科学性，通道疏通好。

#### (六) 洗手间

1、面积：占整个大厅面积的 10%

2、地面、墙、灯、洗手池。地面为粉、白相间的地板砖。墙是白色的磁砖。墙上有两个烘干机，是专门为顾客洗手烘干用的。灯为白色的光。较强。洗手池也是白色的，是那种伸手出水的感应水龙头。整个格调显得特别的干净，给人一种舒服的感觉。

新冷饮店的员工如何配置：

我们主营的《五单》

1、服务项目单：这是一个小小的卡片，粉色，塑封起来了，特别的精致。是针对我们的三大服务项目的：

① “好朋友”系列：收费标准：12 小时以内收您 15 元的门票费。在 12 小时以内您可免费饮用我们饮料单上所有的饮料，“苞米花、花生、瓜籽、白瓜籽、黑瓜籽”任您点；超过 12 小时加收您每人 5 元。

② “浪漫雨”系列：收费标准：12 小时以内收您 20 元的门票费。在 12 小时以内您可免费饮用我们饮料单上所有的饮料，“苞米花、花生、瓜籽、黑瓜籽、白瓜籽”任您点；超过 12 小时加收您每人 5 元。

2、饮料单：共有四页，为绿色。16 开大，各页的颜色也各不同。在这里又将我们的饮料品种分为两大系列：①春冬系列；②夏秋系列。无论是哪个系列的饮料品种无非是以下这些：

1) 茶：热茶、冰茶、红茶、绿茶、果味茶、奶茶……

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/388026000127007007>