

奶茶店创业计划书范文三篇

奶茶店创业计划书范文 1 一、奶茶行业分析

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。

二、奶茶选址要素

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，我们总结以下地段供大家选择。

1、商业步行街

这样的繁华地段因为很大的人流量会为奶茶店带来源源不断地顾客，但是这样的位置一般不是很好找，而且租金也很贵，前期的投资会比较多，奶茶店只有达到一个很高的销售额才能赚钱，一般店面租金不能超过销售额的 18%o 所以考虑在这样的地方开店自己一定要有足够的资金，不然很可能奶茶店刚开没多久，就因为资金短缺而开不下去。

2、高校里面或周边

高校地区消费者特别的集中，奶茶这样的时尚饮品也特别受大学生们喜爱，消耗量大，而且很多高校都在郊区，店面的租金一

般不是很贵，是很完美的一个选址地点。不过有一个问题，那就是高校会发放寒暑假，在这一时期一般店面没什么生意。如果店主不是很在意的话，顺便休息一下也不错。

3、各种交通要道

火车站、汽车站、地铁入口、航空站等地方的客流量很大，顾客在等车的过程中会带来大量的消费。能进驻这样的店面也许会比商业街更好。

4、其他理想地址

除上述地方外，还有一些理想地址也是不错的选择，例如，风味美食街、大型的游乐场、娱乐广场、旅游胜地以及集中地写字楼商务区等。

这也是按照你的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。装修的风格要做到概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。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。

三、奶茶店面装修

按照你的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。装修的风格要做到概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。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。

四、奶茶设备选购

很多人想开奶茶店，却不知道开个奶茶店需要哪些设备。现在，我们来告诉你具体的奶茶店设备清单吧。

1、封口机

封口机有两种，一种是全自动封口机，还有一种是手动封口机，它们的用途都是密封杯口。不过，全自动的会方便很多，你只需把杯子放上去，它就能自动封口，它比手动的快，而且你在封口的那个时间可以做其他的事，可以提高工作效率。

2、热水器

主要用途是烧热水泡茶。不要小看这个设备，以为泡茶可以自己烧水来泡，那你就大错特错。茶是奶茶店的主要原料，极少有产品中没有茶，因而它的用量很大。用热水器能保证热水随时供应，自己烧热水不仅很麻烦，而且一旦茶没，水又没烧开，产品都卖不。奶茶店的热水不能断，不仅泡茶要用到，调试产品的时候也要用到，例如一些粉末状原料，如抹茶，就需要你用热水来调开，那样才不会粘在一起变成一坨，影响产品口感。

3、净水器

自来水过滤。做饮品的都离不开水，奶茶现做现卖，需要用到大量的水。自来水不经过过滤，直接用于奶茶的制作的话对于消费者的健康是不利的。

4、沙冰机、碎冰机

沙冰机主要是做沙冰，碎冰机就是打碎冰。因为夏季很热很多人都喜欢喝冰的东西，奶茶店相应的推出一些冰类饮品会比较受欢迎。沙冰机不仅是做沙冰，水果榨汁也是很大的一方面用途。

碎冰机也有两种类型：手动和自动。

5、手动压榨机

主要用来榨柠檬和青桔。奶茶店一般柠檬水是卖得比较多的，所以需要用到它。

6、收银机

用于收银。每个小店必备，它不仅是收钱、找钱这么简单，每卖出一杯产品，这上面都会有记录，这样便于查询和对比哪些产品卖得好哪些卖得不好。

7、果糖定量机

用于果糖的定量加糖。通过果糖的定量来使同一种产品的甜味保持一致，不至于出现有的很甜，有的又不够甜的情况。它的价格也比较高，在 2200 左右。如果你的奶茶店所使用的不是果糖的话就不需要用到它。

8、保鲜柜和冷冻

保鲜柜主要用于保存一些容易变质开封的物料和鲜果之类的东西。冷冻柜主要用于冰块冷藏，当然如果有条件的可以买一个制冰机。

9、电子称

主要用于称重。由于奶茶的很多产品都是要按一定的比例来的，因而需要用到电子称。

10、各种量杯和盎司杯

量杯的规格有 5000ML 1000ML 250ML等。5000 的用来泡茶和当容器。盎司杯有 40ML的和 20ML的。

五、奶茶技术服务

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。

六、奶茶营销策略

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客解茶物语，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。

2、促销计划

A、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。

B、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。

C、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。

D、在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

E、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 **T-shirt**， 不仅欢愉顾客，同时可以提高本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

奶茶店创业计划书范文 2 一、企业类型：

小型奶茶店

公司名称：**WithU**奶茶店

现在奶茶在中国甚至世界各地都变成了“宠儿”，人们越来越爱喝奶茶。“奶茶文化”充满生活中的每时每刻，无论在家里、办公室还是各种社交场合，人们都在品着奶茶奶茶。奶茶逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的奶茶屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，我们甚至还可以在裡面学习，奶茶丰富着我们的生活。也缩短了你我之间的距离。奶茶逐渐发展为一种文化。随着奶茶这一有着悠久历史饮品的广为人知，奶茶正在被越来越多的中国人所接受。

二、创业优势：

而且现在社会的竞争越来越大，人们的压力越来越大，每天都很繁忙，大家都希望在繁忙之后找一个舒适、优雅、安静的环境来放松自己，奶茶厅是一个非常好的选择，特别是室内的环境和气氛非常适合人们休息、放松和交谈。伴随着经济的发展和潮流趋势，奶茶店越来越受大家的青睐，特别是对于年轻的朋友们。就经济情况而言，我们的大部分消费者都是年轻人，经济情况都不能接受太高的消费，所以一些高级场所和大型的奶茶厅不适合他们，而我们将会变成他们的首选。

而且目前就现在消费群体和趋势而言，这方面目前市场竞争较少，投资也不是很高。

三、选址：

奶茶店发展很重要的一个因素就是选址，如果地址不太好，环境不太好，那么奶茶店就倒闭了一半，我们的小型奶茶店主要应开在临近比较多公司和学校的地方，这样交通便利，消费群体也在周围，非常方便。

四、装修：

除了地址外，最能决定奶茶店的运营情况的重要因素之一就是装修。

1、店内面积：50—70o

2、店内装潢：

奶茶厅是一个温馨舒服的地方，人们常常约上几个好朋友做一块聊聊天喝点东西，为了让顾客们之间的谈话不会被别人听见和打扰，所以店内采用卡座式，将店内分成许多小隔间，用门帘和

木板隔开，为了让顾客更有安全感和隐私感，坐在里面不会感觉很拘束，可以随心所欲。

(1) 模拟风景：大海、沙漠、森林、草原……

(2) 意境式：西式涂鸦、中国风山水、中外宫廷……(3) 复古式。

小的卡座只放一张小桌子，两张靠背椅。中型卡座放一张长点的方桌，两旁放置小沙发。大型的卡座放圆桌，围着圆桌放置一些带靠背的高脚凳。奶茶店的招牌颜色用偏冷色系，制作尽可能的简单，这样看起来不负责且带有个性。店门采用木质门，能够让整个店看上去有一股神秘文艺气息，店内灯光采用暗黄上，加上悠扬空灵的音乐，钢琴曲或者舒缓的古典音乐。

五、店内成员：

雇 2—3 人，2 名兼职人员，员工统一着装，对待顾客要有礼貌，不能与顾客发生争执。上班期间不能浓妆艳抹，不能佩戴夸张的饰品，举止行为要端庄，

能够用标准的普通话进行交流。

六、目标客户：

奶茶馆的客户没有限制，从小孩到老人都可以，但是主要的客户还是一些学生和单位的白领或者家庭主妇。

七、产品：

1、奶茶，世界上的奶茶种类很多，不可能把所有的种类都引进来，就选一些有特色的，符合大众口味的奶茶。比如：

bobo 奶茶，bobo 奶茶是比较受大众欢迎的奶茶，香醇、苦中略带甘甜，柔润顺口，稍带一丝丝的酸味，刺激味觉感官，是奶茶

中的极品。

柠檬奶茶，芳香迷人，拥有独特的酸味和柑橘的清香气息，它的独特让许多尝过的人都为之流连。

2、简餐：

(1) 欧式：

意大利肉酱面、奶油培根意大利面、松子青酱鸡肉面、海鲜墨鱼面、爆肉酱干层面、海鲜焗饭、西班牙海鲜饭、红酒炖牛肉饭；

蒜味香煎牛小排、香煎菲力佐香草奶油、德国猪脚、法式小羊排、迷迭香烤鸡腿；

(2) 亚式：

和风照烧饭、黑胡椒牛肉饭、梅菜扣肉饭、洋葱猪排饭、蜜汁排骨饭；日式炸猪排餐、香煎鲑鱼餐、红烧狮子头餐、香烤鸡腿餐、糖醋鱼餐；炸汁豆腐、红烧牛腩煲、八宝辣酱、酱烧茄子；

3、甜点：

冰沙、冰淇淋、松饼、华夫饼、蛋糕、蛋挞、饼干、布丁、果冻；

八、竞争：

这个行业现在已达到成熟的阶段，但是也正在继续发展着，人们的生活水平逐渐提高，对于精神生活的要求也越来越高。很多年轻人都喜欢奶茶厅优雅个性的环境和口味各异的奶茶，所以奶茶厅会是一个很好的发展趋势。

基于对多家奶茶厅的了解，会是市场上同行中的一个亮点，但自己对产品不是很熟悉，所以需要专业的师傅对店内的成员进行培养。

门面费（租金）：——1000/月。50 平方米左右。

店内的装潢：4 万左右。包括橱柜、桌子、凳子、店内装饰品等等。店内设备：6 万左右。包括电脑、收音机、空调、奶茶机、餐具等等。员工工资：

固定员工主厨：2000—2500/月

服务员：1200—1500/月

兼职员工，按小时结算，每小时 7 元，长期兼职且表现优异者 8 元一小时。

十、发展计划：

1、营业额计划

这里的营业额指的是奶茶店日常营业收入的多少。在拟定营业额目标时，一定要依据目前市场的状况，再考虑到奶茶店的经营方向以及当前的物价情况给予综合衡量。按照人口流动和人们对奶茶的喜好预计每天的营业额为 800-1500，根据淡旺季的不同可能上下浮动。

2、采购计划

根据拟定的商品计划，实际展开采购作业时，为了使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，必须针对设定的商品内容排定采购计划。当奶茶店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，就可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。接着必须考虑的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

3、经费计划

经费分为人事类费用（薪资、伙食费、奖金等）、设备类费用（修缮费、折旧、租金等）、维持类费用（水电费、消耗品费、事务费、杂费等）和营业类费用（广告宣传费、包装费、营业税等）。还可以依其性质划分为固定费用与变动费用。

财务计划

财务计划中的损益计划最能反映全店的经营成果。奶茶店经营者在营运资金的收支上要进行控制，以便做到经营资金合理的调派与运用。

总之，以上所列的三项基本计划（营业额、商品采购、经费）是奶茶店管理不可或缺的。

十一、营销策略：

1、同行业竞争

知己知彼，百战不殆。奶茶店经营者应随时关注竞争者的经营动态以及产品构成情况，并进行深入的比较与分析，借以占据经营上的有利地位，保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

奶茶店经营者绝不能忽视市场情报，一定要随时掌握最新的相关资料与信息。针对奶茶店地址的特点与顾客特征，不断的提高产品与服务的质量，提高顾客来店的频率，进而提高奶茶店的业绩。

2、销售促进计划

奶茶店基本的特点是定点营业，但是目前市场竞争日益激烈，为了使业绩有力的发展，我们店不能被动的等顾客上门，应主动地吸引顾客来店里，因此销售促进活动的实施与宣传效果的诉求，同样不可或缺，海报、传单、网上团购都可以使用。

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/547021106152006142>