

果饮项目创业准备计划书

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。以下是店铺为大家整理的关于果饮项目创业准备计划书，给大家作为参考，欢迎阅读！

果饮项目创业准备计划书篇 1

1. 背景

饮料是快速消费品里重要的部分，市场容量之大，竞争之激烈一直被视为快速消费品的一个热点产业，中国的饮料市场不仅是本土企业征战的主场，更是各大世界品牌角逐的客场，这注定是一场持久而激烈，浩大而经典的战争。

中国软饮料业具有世界上任何一个国家所无法比拟的潜在消费市场，目前，软饮料行业发展迅速，2006 年中国软饮料市场上果汁饮料、茶饮料再加上纯净水和碳酸饮料占据了 85% 以上的份额，品牌集中度高，且战事频繁。

夏天，果蔬汁、茶饮料和功能性饮料成为消费者主要购买的三类饮品，低糖或无糖饮料将是主流趋势，也成为厂家开发高端产品的契机。预计到 2020 年，全球果汁及碳酸饮料将增至 730 亿升，那时，竞争将更加激烈，未来产品品质及创新是饮料企业获利的关键因素，只有那些拥有资源优势，品牌优势，生产特色产品，且内部经营管理水平较高，达到规模效益的企业才能获得较高的收益水平。

在追逐产销量的扩张带来短期利益的同时，企业仍需兼顾效率、研发能力以及内部管理的规范等长远发展，注重内涵增长。对于广大的投资者来说，不容忽视的是，成本的增加将在一定程度上影响软饮料行业的发展。在世界经济一体化的情形下，软饮料行业的成本压力，将会越来越大。

在市场准入壁垒低、竞争激烈的软饮料市场，国外品牌对中国本土饮料的冲击力度将会加大；与此同时中国饮料企业走出国门的阻力将

会减小。起步晚、基础薄的中国软饮料业如何面对新型条件下的竞争挑战?谁能够认准行业发展脉络、把握市场先机、掌握产品营销策略,谁就能够在这个充满无限商机、风险与利益共存的大市场上成为真正的赢家。

2.项目构想

外卖饮料行业可以说是一种时尚业

所以它的产品主要满足青少年消费者心理层次的需求,这点是很重要的。研究新、奇、靓丽的饮料来满足青少年消费者的心理需求。外在包装,明星效应,直接转化为青少年的心理需求:流行,跟风,一点点的虚荣心。因此开外卖饮料店,可以不加盟,但必须解决包装问题,装潢要亮丽,时尚,人员要年轻化,店里要有嘻哈音乐,这对店的成败非常关键。

鲜果多甜品饮料店,借助外卖饮料市场强大的发展趋势,打造时尚,新鲜,专业的品牌外卖店.从品牌.形象.技术.服务等多方面优势迅速占领市场.逐步完成品牌加盟的战略设想.

3.投资目标和任务

短时间内,占领太原外卖型杯装饮料市场.

迅速建立品牌,开始以加盟连锁的形式扩张。

4.中小企业融资方案

5.投资预算

投资预算及方案金额

店面初始投资包括以下几个部分:

A:形象店投资共 14 万

[1]店铺租金 5 万

[2]装修费用 3 万

[3]设备投资

主要包括:制冰机、韩国刨冰机、饮水机、煤气炉、冰柜、沙冰机、咖啡机、冷藏柜等需 4 万

[4]原材料和工具 1 万

[5]流动资金 1 万

B: 外买店投资共 5 万

[1]店铺租金 2 万

[2]装修费用 5000<

[3]设备投资 2 万

[4]原材料和工具 5000

6. 营销方案(简)

改变传统封口塑料杯的包装形式,采用带盖硬塑料杯.并设计多种色彩的包装杯,给人们带来时尚健康的感觉.

凭包装杯可以在任何一家门店无限量续杯.

7. 利润回收

经过太原市场调查以一天 200 杯销量

计算单杯利润 $2.5 \text{ 元} \times 200 \text{ 杯/天} \times 365 \text{ 天} = 182500 \text{ 元}$

果饮项目创业准备计划书篇 2

1. 背景

饮料是快速消费品里重要的部分，市场容量之大，竞争之激烈一直被视为快速消费品的一个热点产业，中国的饮料市场不仅是本土企业征战的主场，更是各大世界品牌角逐的客场，这注定是一场持久而激烈，浩大而经典的战争。

中国软饮料业具有世界上任何一个国家所无法比拟的潜在消费市场，目前，软饮料行业发展迅速，2006 年中国软饮料市场上果汁饮料、茶饮料再加上纯净水和碳酸饮料占据了 85% 以上的份额，品牌集中度高，且战事频繁。

夏天，果蔬汁、茶饮料和功能性饮料成为消费者主要购买的三类饮品，低糖或无糖饮料将是主流趋势，也成为厂家开发高端产品的契机。预计到 2020 年，全球果汁及碳酸饮料将增至 730 亿升，那时，竞争将更加激烈，未来产品品质及创新是饮料企业获利的关键因素，只有那些拥有资源优势，品牌优势，生产特色产品，且内部经营管理水平较高，达到规模效益的企业才能获得较高的收益水平。

在追逐产销量的扩张带来短期利益的同时，企业仍需兼顾效率、研发能力以及内部管理的规范等长远发展，注重内涵增长。对于广大

的投资者来说，不容忽视的是，成本的增加将在一定程度上影响软饮料行业的发展。在世界经济一体化的情形下，软饮料行业的成本压力，将会越来越大。

在市场准入壁垒低、竞争激烈的软饮料市场，国外品牌对中国本土饮料的冲击力度将会加大；与此同时中国饮料企业走出国门的阻力将会减小。起步晚、基础薄的中国软饮料业如何面对新型条件下的竞争挑战？谁能够认准行业发展脉络、把握市场先机、掌握产品营销策略，谁就能够在这个充满无限商机、风险与利益共存的大市场上成为真正的赢家。

2. 项目构想

外卖饮料行业可以说是一种时尚业

所以它的产品主要满足青少年消费者心理层次的需求，这点是很重要的。研究新、奇、靓丽的饮料来满足青少年消费者的心理需求。外在包装，明星效应，直接转化为青少年的心理需求：流行，跟风，一点点的虚荣心。因此开外卖饮料店，可以不加盟，但必须解决包装问题，装潢要亮丽，时尚，人员要年轻化，店里要有嘻哈音乐，这对店的成败非常关键。

鲜果多甜品饮料店,借助外卖饮料市场强大的发展趋势,打造时尚,新鲜,专业的品牌外卖店.从品牌.形象.技术.服务等多方面优势迅速占领市场.逐步完成品牌加盟的战略设想.

3. 投资目标和任务

短时间内,占领太原外卖型杯装饮料市场.

迅速建立品牌，开始以加盟连锁的形式扩张。

4. 中小企业融资方案

5. 投资预算

投资预算及方案金额

店面初始投资包括以下几个部分：

A:形象店投资共 14 万

[1]店铺租金 5 万

[2]装修费用 3 万

[3]设备投资

主要包括:制冰机、韩国刨冰机、饮水机、煤气炉、冰柜、沙冰机、咖啡机、冷藏柜等需 4 万

[4]原材料和工具 1 万

[5]流动资金 1 万

B: 外买店投资共 5 万

[1]店铺租金 2 万

[2]装修费用 5000<

[3]设备投资 2 万

[4]原材料和工具 5000

6.营销方案(简)

改变传统封口塑料杯的包装形式,采用带盖硬塑料杯.并设计多种色彩的包装杯,给人们带来时尚健康的感觉.

凭包装杯可以在任何一家门店无限量续杯.

7.利润回收

经过太原市场调查以一天 200 杯销量 计算单杯利润 2.5 元
 $\times 200 \text{ 杯/天} \times 365 \text{ 天} = 182500 \text{ 元}$

奶茶店创业计划书

一、基本情况:

1、企业名:飘香奶茶店

2、行业类型:零售

3、组织形式:个体工商户

主要经营范围:工程学院的商业街,这里是人流的中心集合处

4、经营地点:济南市章丘区工程学院

面积:占地大概 100 平方米

选择该地点的理由:因为学院里没有一家专营奶茶的店,该地点是人流的集中地带,交通方便,市场前景非常广阔。

5、创业者个人情况:

姓名:张璐性别:女年龄:20 文化程度:大专

相关工作经历:曾经在奶茶店里兼职过,懂得一点怎样经营,但

在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

6、成员组成：操作工一名，服务员两名

二、立项概述：

我是一名大学生，专业是物业设施管理，从小对经营方面感兴趣。现在将要大学毕业了，凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望能够开一家属于自己的奶茶店，以此来增加自己的收入，是众多的奶茶店吸引了我，我去喝奶茶时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有一定的风险的，加上自己的经验不足。随着居民生活水平的不断提高，如今大学生的消费越来越高。追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些奶茶产品，为大学生提供休闲娱乐的场所，顾客至上，这是我们的宗旨。

三、市场调查

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。

奶茶，发展趋势很好，而且有非常巨大的潜力。但是，要注意几点：

1、经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。

2、品质要好，口感是否保持一致。通过接触众多同行，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，及时调整产品和口味。

四、对其它奶茶店的调查：

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、经营设施配置等方面的调查。2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。3、商品能力调查。对竞争店奶茶品种齐全的程度、奶茶的价格带、奶茶的品质、货源供应等情况进行调查分析。4、店铺运营管理调查。对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。

五、经营策略

1、营销策略分析

1.1 品牌策略

奶茶店建设初始，我便非常重视品牌。以玫瑰为主题，源于赠人玫瑰手留余香。以奶茶的飘香与各位交友！

1.2 价格策略

奶茶店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求

1.3 促销策略

(1)宣传策略

印刷小名片进行投送

大学校园住宿比较集中，学生基本上都在寝室内，所以此方向可以得到十分好的宣传效果

张贴广告

可在校园人流密集处张贴广告进行宣传

网络宣传

可在本校学生较集中网站进行宣传

口碑传递

可通过同学，老师介绍增加消费人群

(2)服务方面

奶茶店的服务必须是一流的，并且是微笑服务。

六、奶茶店设备的选购

由于我不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我做的是小本生意，所以我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，可能会让我因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中应注意的事项有

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

(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，毕竟是奶茶专用的，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。

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钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，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。

七、奶茶店选址

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。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是我不得不考虑的，我现在还是一名大学生，没有太多的积蓄而且时间精力都是有限的，毕竟学习是第一位的。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。

在学校开家奶茶店相对而言还是不错的，学生是主要的消费群体，随着经济的发展，学生的消费越来越高，一杯奶茶的钱对他们来说微乎其微，甚至是天天必备的消费。学生花钱的方面很多，吃的、喝的、用的、玩的等等，虽都从那零花钱里出，但他们的零花钱却似乎总是花不完。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。

现在看来，在学校开店要注意如下几点：

1、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

2、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，还会有许多人会问你有关色素、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。第五，有的学生赶时间，服务一定要简洁迅速不要让客人久等。总之，在学校卖东西，一定要让学生感觉到舒服自在，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。

八、奶茶食谱

(1)珍珠奶茶

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，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(袋装红茶、绿茶为佳)。

工具：烹煮器具、不锈钢锅、盆、勺、滤网、封口机、珍珠奶茶杯、珍珠奶专用吸管。

制作工具：雪克杯、盎司杯、咖啡勺、搅拌棒、密封罐、刨冰机、沙冰机、松饼机

黑珍珠煮法：任取一种颜色的珍珠丸一公斤。进入 10 公斤水在锅中烹煮(先烧开水再投珍珠丸粉圆，一定要等热水滚开了才干够用进去哦，不然马上就溶化成粉了。中火保持水滚用滤勺搅动。时间 15-20 分钟(可依喜好软硬加减时间，煮得越久越软)，时间到后盖上锅盖，熄火。再焖 15-20 分钟(焖得越久弹性越好)或煮至全部粉圆呈透明状态。时间到后，捞出珍珠用凉水冲过。取一个大碗放入粉圆及进入白砂糖至浸泡珍珠，搅拌均匀后置约 30 分钟。

泡茶包：把 60 克茶叶(用袋装方便茶叶就不再包)放入 3 公斤水，用不锈钢锅或普通锅熟煮，(先把水烧开 90 度以上再放茶叶)。浸泡约

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/975133342000011304>