# 最新中药奶茶商业计划书 奶茶商业计划书(汇总14篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-27

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是我给大家整理的计划范...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**中药奶茶商业计划书篇一**

本店是一个资金投入低、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资金，非常适合小本自主创业。我们店名为coco，易记顺口，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，形成连锁奶茶店。

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;8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

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3.5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。

市场分析与预测，竞争者分析与本店特色：需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

1、广告

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。

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，不仅欢愉了顾客，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，在后期有了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。

奶茶设备花销分析：制冰机及配件、奶昔机、封口机、果糖定量机、冰沙机、pos机、净水器、消毒柜、保温茶桶、电热开水瓶、开水机、电磁炉元等。

小型器具包括：双头量杯、不锈钢日式吧更、普通铝冰铲、不锈钢板网络格、塑料量杯(3000cc)、密封罐、冷水壶、压嘴、泰利漏壳、耿生光身汤壳、双耳油格(加密)、耿生味盅、手动打蛋器、电子倒计时器、400cc双层奶油发泡器、电子称、小电子称、耿生味盅盖、国产量杯、物斗、复合底不锈钢锅、抛光铝冰铲、带底盒胶柄钢平刨、豪华罐头刀、量豆勺、台湾打蛋器、耿生漏壳、小量杯、带盖量杯、雪克杯、杯刷、高效海绵百洁布、白餐巾、利浩纯棉蓝色毛巾、利浩咖啡色毛巾、保鲜膜、垃圾桶、拖把/吸水拖、扫把/垃圾铲、切刀等。

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

文档为doc格式

**中药奶茶商业计划书篇二**

在中国，人们越来越喜欢喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充斥着生活的每一刻。无论在家里，在办公室，还是在各种社交场合，人们都在品尝咖啡。咖啡逐渐与时尚和现代生活联系在一起。世界各地的咖啡馆已经成为人们交谈、听音乐和休息的好地方。咖啡丰富了我们的生活，缩短了你我之间的距离。咖啡逐渐发展成为一种文化。随着咖啡这种历史悠久的饮料的流行，咖啡正被越来越多的中国人所理解。

咖啡店是由xi外交学院的学生创办的，位于学校正门右大街的显眼位置。虽然那里的装修简单，但它的个性有家的味道，甚至比家更温暖、更轻松。然后南墙上摆满了书架，上面散落着各种各样的书。酒吧位于中心，酒吧后面的墙上挂着一个木制的酒架，里面装着各种咖啡豆。北面除了大门，其余部分都是明亮的玻璃凸窗，窗台很低，摆满了各种杂志。靠窗只有方桌，每张桌子可以坐4-6人。然而，那里的空气、光线和声音更令人着迷，更难以割舍，它们像在家里一样简单而自由。

目前大学校园市场还是空白，竞争压力小。然后初期投入不是很高，现在国家鼓励大学生毕业自主创业，有一系列优惠政策和贷款支持。再者，大学生对未来总是充满期待。他们有着年轻的血液，旺盛的生命力和“初生牛犊不怕虎”的精神，这些都是创业者应该具备的素质。大学生在学校学了很多理论的东西，技术优势高层次。现代大学生具有挑战传统观念和传统产业的创新精神、信心和欲望，这种创新精神往往创造大学生创业的动力源，进而成为成功创业的精神基础。大学生创业最大的好处是可以提高自己的潜力，增加自己的经验，学以致用；最大的吸引力是通过成功创业实现自己的理想，证明自己的价值。

1.咖啡店的存储费用

咖啡店店面是租来的建筑。与房屋所有人协商后，以合同形式达成房屋租赁协议。然后协议信息包括地址、面积、结构、使用年限、租金、支付方式等。租赁的优点是投资少，回收期短。预算10-15平米，开办费9-12万左右。

2.装饰设计成本

3、装修、装修费用

具体费用包括如下。

(1)外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装修费用。

(2)店内装修费用。包括吊顶、油漆、装修、木工等。

(3)其他装饰材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费也应包括在内。

按照标准，整体预算360元/m2，装修总费用360x15=5400元。

4.设备和设施的采购成本

具体设备主要包括以下几种。

(1)沙发、桌子、椅子和架子。一共2250元

(2)音响系统。合计450元

(3)酒吧使用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备和加工保温设备。合计600元

(4)吧台、咖啡杯、泡茶器、各种小菜等。合计300元

净水器，美的品牌，每天可以生产12l纯净水，然后每天卖100到200杯咖啡等饮料，价格1200元左右。

咖啡机，咖啡机是电控半自动咖啡机，那么此刻咖啡机的价格应该在人民币350元左右，附加配件不会超过人民币1200元。

冰沙机，价格400元一台左右，有点说不清，最好买两台，不然夏天可能不够用。

制冰机，就制冰量而言，一般需要有富余。制冰机的制冰量为每天12公斤。550元价格略高，质量更好，可以用很多年，所以更经济。

5.初始库存成本

6.开办费

开办费主要包括以下几种。

(一)营业执照手续费、注册费、保险费；估计3000元

(2)营销广告费用；估计450元

7.营运资本

1.周转计划

2.采购计划

根据拟定的商品计划，在实际开始采购操作时，为了有效利用采购资金，平衡商品构成，必须根据设定的商品数据制定采购计划。通过周转计划、商品计划、采购计划的建立，我们不难理解，一家咖啡店要实现经营目标，有效完成商品构成，灵活运用采购资金，所有的基础计划都是不可或缺的。咖啡店在设定商业计划、商品计划、购买计划时，可以按照设定的购买金额购买商品。商品验货定价后可以写在菜单上。之后一定要思考如何有效的销售这些商品。

3.人事计划

为了实现设定的经营目标，经营者必须有明确的人员任命和工作分配计划。人力资源的有效利用和人员培训都是我们必须考虑的事情。

4.筹资计划

营运资金的分配是管理的核心工作。一般咖啡店的营业费用可以分为人员费用(工资、伙食费、奖金等)，设备费用(修理费、折旧、租金等)，维护费用(水电费、耗材、服务费、杂费等)和业务费用(广告费、包装费、营业税等。)，也可以根据其性质分为固定费用和可变费用。那么，我们就要根据过去的实际表现来设定可能增加的资金。

5.财务计划

财务计划中的盈亏计划最能体现整个店铺的经营成果。然后，咖啡店经营者要控制营运资金的收支，做到营运资金的合理调配和运用。

总之，上面列出的六个基本计划(营业额、商品采购、促销、人员、资金、财务)是咖啡店管理不可或缺的。当然，有些咖啡店为了深化管理，满足工作的实际需要，可以做一些其他的辅助计划。

**中药奶茶商业计划书篇三**

对于一些想开奶茶店创业的创业者来说，一份优秀的 奶茶店创业计划书十分重要，对以后的经营管理起着很大的影响。下面是关于奶茶店商业计划书的内容，欢迎阅读！

（一）项目背景

风行茶饮\*\*年诞生于台北市大安区，秉持用心做好每一杯茶，让每一位顾客感受更健康、更美味茶饮的想法，风行茶饮在短短五年内，由台大商圈内的小小一间珍珠奶茶店发展成为在中国台湾拥有近两百家门店的精品时尚茶饮连锁公司。仰慕大陆源远流长的茶饮文化，深感大陆饮料市场虽百家争鸣，风行茶饮在20xx年入驻大陆市场，旨在通过提供精品茶饮连锁加盟服务，让更多的国人籍由加盟店体验优质中国台湾茶饮文化。

（二）项目介绍

“品牌是质量的保证”。虽然有的人说不迷信品牌，但他们内心还是认同这一说法的。开一个品牌奶茶店会让消费者喝得更放心，同时品牌效应一方面可以帮助创业者减小很多创业阻力。风行茶饮坚持始终坚持品质与健康，成为奶茶连锁加盟的顶尖知名品牌的产品开发原则，调制出健康、美味、放心、最好喝的奶茶是风行一直以来的追求。

（三）市场前景

目前，奶茶现做现卖，是年轻势力、都市白领最喜欢的饮品之一，喝奶茶已经变成了一种时尚潮流。而且随着奶茶的深入人心，他们对奶茶的需求量会更大，奶茶市场将更加广阔。而且奶茶没有淡旺季之分，一年四季都可以做，市场的起伏不会太大，收益四季均有保证。

风行茶饮的目标消费者是年轻势力和都市白领，契合奶茶的主流消费群。其细分市场是中端市场，凸显品质。随着人们生活水平的提高，他们对品质的要求也越来越高，质量低劣、口味单一的奶茶必然会被淘汰，奶茶趋向于品质化是必然趋势。

（一）行业现状

奶茶所属的饮品行业不停地发展，各式各样的产品层出不穷，而奶茶因为种类繁多，口味多变，发展得更是迅猛。随着中国台湾珍珠奶茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店也如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。奶茶经过十几年的演变发展，消费者对于奶茶的消费更加趋于理性，也更注重奶茶的品质。这使得奶茶店的发展有所放缓，投资者对于奶茶的品质也有了更多的考究。

奶茶店发展迅速也意味着奶茶竞争的激烈。奶茶也朝着两个相反的方向发展：一是中低档奶茶店为赢得更多顾客，售价低，打价格战；另一个就是高档奶茶店拼品质，质量优、环境好、价格高。两者各有其消费群，但是奶茶的消费者更多的是中等阶层的人。因此一个价格适中，品质有保证的奶茶店会更受消费者的青睐。

（二）swot分析

优势分析

（1）奶茶现做现卖，即时消费。而且奶茶店的大部分产品既可以做冷饮又可以做热饮，一年四季都有市场。

（2）奶茶一般分为主料、辅料和加料三个方面。加料主要有红豆、花生、珍珠、还有葡萄干等等。因而在喝奶茶的同时又有“吃”的乐趣，其他饮品提供的添加物单一，无法与奶茶媲美。

（3）门面可大可小，一次性投入小，风险低，投资回报周期短，回报率高。

（4）开奶茶店的技术门槛低，操作简单，培训几天就可以进行操作，而且需要操作人员少，一般三个左右就可以了。

（5）风行奶茶有10几个系列100多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强。风行奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

（6）风行奶茶有品牌与质量的保证，坚持“零奶精、零果粉”的产品开发原则。

劣势分析

（1）奶茶店资金技术门槛低，既是一个优势，也是一个劣势。因为资金技术门槛低，能够开奶茶店的人也多，奶茶市场很容易达到饱和状态，竞争的重点集中在价格竞争上。

（2）奶茶的附加价值低，不能挖掘出让人记忆深刻的内涵。

（3）奶茶店生意的好坏很大程度上取决于店面的位置。买奶茶的消费者一般都符合就近原则，他们不会为喝一杯奶茶而跑很远。

（4）店铺产品的好坏，直接取决于他采用的原料品质的好坏。而且原料来源透明，成功的店很容易被别人复制，店铺经营难以长久。

（5）由于媒体的宣扬，消费者对奶茶的认知存在误差，认为奶茶就是“加了香精、糖的色素水”。

（6）没有研发原料的能力，只能被动接受厂家提供的原料，使自家的产品没有独特性。

机会分析

随着风行奶茶的不断宣传推广，风行奶茶强调的“健康、美味、放心”已经在部分消费者心目中形成比较深刻的印象，并以此为质量标准来衡量奶茶。因而，风行奶茶加盟者只要在开店过程中不遗余力地宣传强调这一概念，使它深入人心，消费者就会把它当做评价奶茶的质量标准，当其他品牌做不到这一点的时候，他们自然而然就会选择风行奶茶。“健康、美味、放心”是风行奶茶的usp，即独特的消费主张。

威胁分析

（1）奶茶店质量参差不齐，中低档奶茶店的价位比较低，对部分消费者有一定的吸引力。

（2）奶茶是可替代产品，消费者可以选择其他饮品来代替奶茶。因而开风行奶茶店不仅要和其他奶茶的竞争，还要与其他种类的饮品进行竞争。

风行奶茶开发了十多种系列，一百多种产品，分冷、温、热三种，一年四季都有市场。而且风行奶茶每季都会推出新品，作为本季主打，保证产品的更新换代。风行奶茶点餐牌可以根据当地的实际情况和销售情况进行自由调整。

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的商铺。具体参考如下：

区域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街

餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地

校园区高等院校/中、小学

商务区写字楼

选择店铺有四大要素需要注意：

第一：客流的含金量选址一定要注意人流量、消费群以及购买力等，客流的大小直接影响到收入的多少。

第二：选址的前瞻性关注市政规划、拆迁改造等政策性变动把冷僻之地变成黄金地段，开发中的地段的商机。

第三：商铺的性价比不同的地段、周边环境、交通条件等，店租的差距较大，要充分考虑店铺的性价比，对进驻商业广场的加盟商来说，除了考虑租金价格外，更要注意商场的管理和经营模式。

第四：联盟化零为整与拥有好地段的商家联营，分租空间，这样既可以拥有好的位置又可以节省不少费用。

另外开店需要办理工商营业执照、税务登记证、卫生许可证分别在工商局、税务局、卫生站办。办证价钱各地各不相同，详情请去办证地点了解。

店面人员在三四个会比较好，分早、中、晚三班，交叉轮流。一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。风行奶茶公司制定了一系列促销手册，上面有全年的节假日活动案例，不知怎样做活动的店面负责人可以进行适当的参考。

投资分析项目名称店面

前期投资品牌加盟费20xx0（地区首家及前5家加盟，免除加盟费并享受更多优惠）

质保金（可退还）5000元

设备费用9000元

装修费（视门面大小而定）11000元

首次原材料购入（根据个人情况）8000元

合计35000元

月投入原料费（按毛利百分比计算）15000元/月

租金（以当地为准）2500元/月

人员薪金（实际聘请为准）1200元/人\*2=2400元

设备损耗80元/月

水电等杂费1000元/月

合计20980元

月收入营业时间9：00am-22：

平均消费4元/人

日收入（视人流量而定）1200元

月收入36000元

利润额月纯利15020元

年纯利180240元

（一）收到假钞：最好准备一个验钞机，不仅50元、100元的要验，20元的也有假钞，验一下比较好。还要防止某些人在付钱的时候做手脚。

（二）漏单：人多的时候，客人催也不要慌，防止某些人拿了饮品不付钱。

（三）偷盗：做好防盗措施，有条件的可以装一个监控摄像头。

一家店成功以后，会选择再多开几家，如果几家都成功之后，会进一步选择做风行奶茶的代理，形成规模效应。

**中药奶茶商业计划书篇四**

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源。具体使用过程中的注意事项：

1、封口盖

封口盖必须与杯口直径大小一致，而且购买时要检查一下封口盖，是否有十字花刀，这样可以给顾客带来方便。我们会一大包的卖，这样可以节约成本.

2、杯子

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。

3、吸管

选购的时候要注意用料的厚薄。

**中药奶茶商业计划书篇五**

1。公司名称：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：工程学院商业街，是人流的中心聚集地

4。经营地点：济南市章丘区工程学院

面积：占地面积约100平方米

选择这个地方的原因：因为学院内没有专门经营奶茶的店铺，所以这个地方是人流集中的地区，交通便利，市场前景非常广阔。

5。企业家个人信息：

姓名：张璐性别：女年龄：20学历：大专

相关工作经验：以前在一家茶叶店兼职，会一点点操作，但以后会增加社会实践，学习这些知识。

6。成员：一名操作员和两名服务员

本人大学生，物业设施管理专业，从小对管理感兴趣。现在我要大学毕业了。以我的爱好和对商业的向往，我一直希望开一家自己的茶叶店，以增加收入。吸引我的是众多的茶店，我去喝茶时的悟道让我对它很感兴趣。根据我的经验、财务状况和对当今社会的理解，我决定谨慎行事，三思而后行，因为有一定的风险，也因为我自己的经验不足。随着居民生活水平的不断提高，大学生的消费越来越高。追求环保和健康消费已经成为一种时尚，所以我计划销售一些奶茶产品，为大学生提供休闲娱乐场所，顾客至上是我们的宗旨。

茶叶店是一个资金投入低、消费基础广、回收成本快、容易找到的创业项目。一般除了3个月左右的店面租金、人工、日常开支外，茶叶店的经营管理不需要太多的营运资金，非常适合小企业自己创业。

奶茶发展趋势好，潜力大。但是，要注意几点：

1、操作必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。

2。质量好，口味一致。通过接触很多同行，我们在这方面做得比较好。

3。小店也要专业管理。

4、及时了解消费者爱好和同行产品，及时调整产品和口味。

1。商店硬件调查。主要包括：对竞争门店的选址、门店的外观形象、建筑结构、运营设施配置等方面的调查。2。商店陈列布局调查。主要包括：对店铺的平面构成、平面布局、面积划分、商品陈列、氛围营造的调查。3、商品能力调查。本文对竞争性商店奶茶的品种、价格区间、质量和供应情况进行了调查和分析。4。商店经营管理调查。促销、补充、展示和环境卫生调查。

动词（verb的缩写）

1、营销策略分析

1。1品牌战略

在茶店建设之初，我就非常重视品牌。以玫瑰为主题，来源于送人玫瑰，留香余韵。用奶茶的香味和你交朋友！

1。2价格策略

1。3推广策略

（1）宣传策略

打印小名片以便投递

大学校园住宿比较集中，学生基本都在宿舍，所以这个方向可以得到很好的宣传效果

张贴广告

广告可以贴在校园拥挤的地方进行宣传

网络宣传

可以在我们学校学生集中的网站上宣传

口碑传播

可以通过同学和老师的`介绍增加消费者数量

（2）服务

茶店的服务一定是一流的，微笑的。

1。熔接机

（炊具机械和密封设备在商店出售。）它有一个计数器。每次封口，计数器都会记录号码，不管有没有接通电源。是一种机械计数。其他没有专柜的便宜一些。购买封口机时要注意，尽量用杯子封口，将温度调至170度左右，按压一秒左右，取出看是否封口；用力挤压一下，看看密封是否牢固或薄弱，是否有密封薄弱的地方，或者是否有漏气的小孔。注意看封口膜切的是否整齐，没有切下来就拉掉，也就是上下模是否平整，齿和刀片是否锋利。

2。密封薄膜

（封口机卖的地方，一般都是跟着卖的。）购买时注意，密封膜不宜过厚，容易密封，插吸管时会很难破裂。用力过猛，要么把吸管弄断，要么奶茶掉在地上，要么不小心把杯子打碎了。材料方面，太厚一般不是好材料，会很脆，插上去会裂一个大洞。

3。杯子

（塑料制品，塑料袋等。在商店里出售，还有密封薄膜、吸管等。也在出售封口机的商店出售。）一般都是20xx一盒，不仅卖。杯子的价格相差不大，但是质量相差很大。而且杯子很重要，一定要多跑几个，谨慎购买。买的时候首先要看材质的厚度。太软的话会捏奶茶。不用力，就握不住。最好在家拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下，看看够不够稠。最重要的一点是轮圈的牢固度。杯沿要够粗够结实，关键是要用统一的材料，这样在装奶茶的时候，就要用手握住杯沿，以免洒出来。杯子太薄、帽檐太软的杯子会极大地破坏顾客的心情，他们在怀疑杯子质量的同时也会怀疑奶茶的质量。

4。稻草

（塑料制品，塑料袋，杯子等。在商店里出售。卖的店不多，你要仔细看看。毕竟是献给奶茶的，很多地方不像杯子那样用。）有5000个大包，每个大包里有100个小包。可以买几个小包，不过会贵一点。注意材料的厚度，不能太软。如果买太厚的密封膜，太软的吸管，你的客户会很难看。购物时，试着把吸管的尖端压在手指上。如果手感觉不到太多疼痛，吸管尖端弯曲，那就太软了。

5。搅拌器

为了节约成本，我们可以选择台式机。由于饮水机的主要部件是加热器，我们不需要购买任何名牌，只需要注意不锈钢内胆，不要一次装的水太少。冬天需要很多热水，就自己做了另一个设备解决。

7。容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等。，都需要合适的容器，可以根据自己的喜好购买。然而，应该注意的是，这些容器必须有盖子。第一，卫生。第二，在热天和雨天，原料容易结块或融化。不用的时候最好及时盖上，比如保鲜盒，调料盒。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是可有可无的东西。所以，如果位置不好，没有人会去“远方”给你喝一杯奶茶，繁华地段是最好的选择。这个不用考虑，但我要考虑繁华地区的高成本。我还是个大学生，没有太多积蓄，时间精力有限。毕竟学习是第一位的。简单的调查了一下县城的繁华地带，我不得不放弃这个想法。一年四五万的房租和转让费让我一点脾气都没有，只好晚一点找地方住。

在学校开茶叶店还是比较好的。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。喝杯茶的钱对他们来说是很少的，甚至是每天必不可少的。学生花很多钱，比如吃、喝、用、玩等。，虽然他们都是从零花钱里出来的，但他们的零花钱似乎总是用之不竭的。学生每周休息两天，每年放假两天。在这些假期里，生意会差很多。但总的来说还是不错的。

现在看来在学校开店要注意以下几点：

2。奶茶的制作过程学生看不到，或者说看不完全。要保持一定的神秘感，不然学生过一段时间就会失去浓厚的兴趣。另外饮水机和封口机不能放在显眼的地方，因为生产过程中难免会有泡沫等不舒服的东西。其中很多人会问你颜料、原料、保质期等问题。你必须想办法回答他们。第四，学生喜欢参与其中，所以你必须形成一个生动的场景。第五，有些同学比较着急，服务一定要简洁快捷，以免让客人久等。总之，在学校卖东西，一定要让学生觉得舒服。事情不重要。关键是那种感觉。

补充一点：买奶茶的顾客大多是女性，所以如果有很多女生，尤其是年轻的女生，那无疑是个好地方。

（1）泡茶

原料：珍珠丸，配黑、红、橙等泡泡茶粉，以及10多种口味的香芋、橙子、荔枝、百果、椰子。牛奶粗中有细，茶叶（袋装红茶、绿茶优先）。

工具：炊具、不锈钢锅、盆、勺、滤网、封口机、泡泡茶杯、珍珠奶专用吸管。

生产工具：雪杯、盎司杯、咖啡勺、搅拌棒、密封罐、刨冰机、冰沙、松饼机

黑珍珠煮法：取任意颜色的珍珠丸一公斤。加10斤水，在锅里煮（先把水烧开，然后把珍珠丸粉撒一圈。一定要等热水烧开了才能用，不然马上就化成粉了。保持水在中火上翻滚，用过滤勺搅拌。时间15—20分钟（根据喜好加减时间，煮的时间越长越软）。时间到了，盖上盖子，关火。再炖15—20分钟（炖的时间越长弹性越好）或者煮到面团全部透明。时间到了，把珍珠拿出来，用冷水冲洗。取一个大碗，将饭团和白砂糖放入其中，直到珍珠浸湿，搅拌均匀，约30分钟。

茶包：将60克茶叶（不能袋装茶叶）放入3公斤水中，用不锈钢锅或普通锅煮（茶叶放入前将水煮沸至90℃以上）。浸泡10分钟—20分钟左右，取出茶包。泡过的茶叶略苦。如果太苦，就加开水溶解。可以根据自己对茶叶浓度的要求来决定冲泡时间。一般不建议冲泡时间过长，因为会导致茶味过重，影响口感。冷泡茶在冰箱里冷冻茶汁。

冰泡茶：将30g奶精（2汤匙）、2汤匙果粉、1汤匙糖浆放入摇杯中，加入40g热水，用搅拌棒搅拌均匀，加入300ml~400m红茶，加入3~4块冰块，约为杯中体积的2/3，快速摇动夏克杯20次。摇至杯中冰块全部融化，让其起泡。最后，加入适量珍珠20g，制成完美的冷泡茶！取一个360ml的泡沫茶杯，将施克杯倒入其中。插入一根吸管，递给顾客。如果需要密封，将奶茶放在封口机上，盖上密封膜，热压密封。

注：奶茶与泡泡茶果粉的比例直接影响泡泡茶的口感和品质。如果多放点奶精和奶茶粉，泡出来的茶口感会好，成本也会高。如果降低成本，可以加白糖或者其他口味和奶粉。

适量的奶粉对奶茶起到了清理的作用。一旦奶粉过量，奶茶的味道就会变得油腻。所以放奶粉一定要注意用量，不要觉得牛奶越重越好喝。

注意：制作果味泡杯茶的方法同上，只需在杯中加入2勺果粉即可

（2）麦香奶茶

数据：1/2杯西米，统一麦味奶茶。

练习：

1。将西米浸泡，放入沸水中煮至透明，去水备用。

2。冷冻麦香奶茶备用。

3。将冷冻茶放入杯中，加入煮好的西米，饮用时拌匀。

（3）坚果奶茶

练习：

1。将茶叶、清水和一茶匙坚果切片放入锅中煮沸，然后加入20%的牛奶。

2。粗砂糖非常适合坚果奶茶，可以加入锅中作为甜味调料。加入奶油后，撒上坚果，切片。

3。除了坚果，花生或核桃最近也被用作替代品。

（4）薄荷茶

—薄荷是我们生活中最有影响力的花。全世界都有栽培。最有代表性的有留兰香、薄荷、苹果薄荷。

—薄荷是最常用的茶。宜人的香气，易入口喉，清凉的气味，可以缓解现代人紧张的生活。

薄荷茶可以帮助消化，最适合肠道不适的人和吃太油腻食物的人。薄荷茶还有止痛杀菌的功效。

练习：

将半杯薄荷茶倒入盛有冰块的玻璃杯中，进入统一的麦香奶茶。蜂蜜可以根据个人喜好添加。

第一步：将清水倒入锅中，点燃。倒入锅中的水的原理是基于一半的酿造量。举个例子：如果你想沏4杯，就煮2杯水。第二步：在水开之前，将预先计量好的茶叶放入锅中，茶叶的量与冲泡红茶时的量相同，并根据要冲泡的杯子的数据进行调整。此外，在皇家奶茶的基础上酿造花式奶茶时，此时应放入其他材料与茶一起酿造。

第三步：成熟后，如果茶叶已经爆裂，可以进入的鲜奶量与清水量相同。也就是如果水是2杯，鲜奶也要进2杯。进入鲜奶后，关火盖好再煮。浸泡3分钟左右。

第四步：用过滤器过滤，将红茶倒入茶壶或茶杯中。就像冲泡纯红茶一样，先暖红茶壶和茶杯。

（5）香蕉奶茶

做法：香蕉切片，宽度4mm左右，将统一的巧克力奶茶和一人两三片香蕉放入锅中冲泡。

注意：

煮沸过度很容易导致味觉丧失。想加多少糖就加多少，然后倒奶油，加香蕉装饰。为了不把装饰用的香蕉马上沉入红茶，诀窍是把香蕉切片，漂起来。

（6）温姜奶茶

练习：

1。将茶叶和姜末放入锅中，用清水浸泡。茶叶泡好后，加入与清水等量的牛奶，加热。

2。倒入茶壶后，倒入预热的茶杯中，切下约1~2mm宽的姜片装饰茶杯，即成。

（7）玫瑰奶茶

玫瑰果是野玫瑰的果实。它的维生素c含量是橙子的20倍，柠檬的60倍。这种玫瑰果奶茶有增强肝功能的作用。美味的酸味和蜂蜜的甜味使它非常美味。

练习：

用玫瑰果茶包泡茶；将200cc牛奶放入锅中加热，倒入茶，再次加热。奶茶煮沸前关火，根据个人喜好加蜂蜜。

不仅有牛奶的香味，还有红茶的甜味，还有桂花和玫瑰的柔软和清新。所以香气有内涵，滋味有厚度，这就是奶茶的魅力。爱不爱都难！

（8）西米奶茶

配料：一包红茶，1/2杯西米，适量牛奶。

练习：

1。将西米浸泡，放入沸水中，搅拌煮至透明，去水备用。

2。牛奶在锅里煮，泡在红茶里。

3。将冲泡好的奶茶放入茶杯中，然后加入煮好的西米，饮用时搅拌均匀。

西米奶茶有泡茶的效果，但“珍珠”的颗粒较小。

（9）桂花奶茶

配料：一包红茶、1茶匙桂花、100毫升牛奶、适量冰糖和水。

练习：

1。将桂花和红茶包放入锅中，用热水冲洗干净。

2。加入冰糖和牛奶，搅拌均匀。

这奶茶香气四溢，喝之前先喝。此外，桂花还具有止咳化痰、养颜美容的功效。

（10）姜奶茶

配料：牛奶150ml，生姜，白糖。

练习：

1。将姜切成块，倒入杯中。

2。将牛奶煮沸至80℃，倒入杯中，浸泡一段时间，加入一些白糖搅拌均匀。

牛奶里有一股淡淡的辣味，尝过之后清新爽口。根据你的口味调整姜末的量。

（11）玫瑰奶茶2

配料：一包红茶，5克玫瑰，适量蜂蜜，适量牛奶。

练习：

1。将红茶包和玫瑰放入锅中，加入热水冲洗干净。

2。红茶和玫瑰泡好后，加一些蜂蜜。

3。最后，根据自己的口味，加入一些牛奶，均匀饮用。

玫瑰奶茶可以缓解压力，牛奶可以用奶粉代替，口感略有不同。

创业受挫是必然的，好的生意必然导致同行之间的竞争。虽然短期内顾客会来他店里消费，但是顾客会比较，会觉得我的产品毕竟味道更好更健康。泡茶开店要求不是很高。两三个销售人员可以掌握技术，操作整个过程。一般一家茶店几个月就能收回成本，最快两三个月。然而，对于一家茶店来说，重要的是它的品味，它的经营策略和它独特的茶叶宣传文化。

**中药奶茶商业计划书篇六**

浓香阁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。但对于我们这些刚接触创业的学生来说。一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对于以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好，但要注意以下几点：

1、我们的经营必须有特色，没有特色的产品是没有市场的。

2、我们的品质要好，口感要保持一致。

3、小店也要专业管理，合理安排人员，分工和良好的服务态度。

4、及时了解消费者的爱好，及时调整我们的产品和口味。

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，一般除了人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多的周转金，非常适合小本自主创业。一般一家奶茶店都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回成本，但是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶文化。

近两年，奶茶在我国大江南北遍地开花，不论城市大小，不论男女老少，消费水平高低，奶茶称谓日常街头的一个时常显现的亮点，走在繁华的闹市街头，很容易寻找到。手里拿着一杯奶茶，男女青年的身影，口感新鲜、味美。都是现做现卖，由多种可口的原料配成。随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品的质量越来越高。原材料价格一涨再涨。加上一些商家为保证利润，不断降低原料品质，导致现在奶茶市场一片混乱。奶茶已经成为近一段时间来垃圾食品的代名词，通过我们对消费者的调查了解，真正的原因还是在于奶茶口味的问题。口味不断推陈出新、变化多、形成众多系列，消费者选择广。

现在我们最大的竞争对手就是学校外的奶茶，我们要从价格上与他们竞争。

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源。具体使用过程中的注意事项：

1、封口盖

封口盖必须与杯口直径大小一致，而且购买时要检查一下封口盖，是否有十字花刀，这样可以给顾客带来方便。我们会一大包的卖，这样可以节约成本。

2、杯子

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。

3、吸管

选购的时候要注意用料的厚薄。

1、卫生是第一的。你的东西可以不好吃，但是一定要让人放心。

2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们一定要想好怎样回答。

创业中的挫折是难免的。生意好不免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，但是顾客是会比较的。他们终究会觉得我们的产品口感要更好些。我们要不断进行创新。

1、日常消耗

开办一家奶茶店是避免不了其他的日常消耗的，如水电费等。在用上电，我们会采取购置技能电灯泡，这样既环保又节约。在用水方面，我们也做到了一水多用。水和电尽可能的做到回收利用。

2、货物进出

所有工作人员必须用有效凭证来到出纳处报销，此外，由出纳管理财务，会计每日一次对账，店长一星期一次查账。

六、店面装置

由于主要消费是学生，而现在的学生又比较早熟，因此，店面风格可以比较中性、温馨和浪漫。至于店面内的设计，则选择室内精美壁纸，营造出一种童趣、浪漫、休闲的环境，同样以花草作为主要装点工具。桌椅以红色为主，可以引起顾客的食欲。

**中药奶茶商业计划书篇七**

在业务运营过程中，第一个关键因素是店铺地址的选择。对此，沃尔玛、肯德基等世界知名连锁巨头以其多年的发展经验无数次证明了其正确性。商业是收集人气、交流信息、达成交易的活动的总称，在所有这些活动的背后，都需要“人”作为推动者和执行者。如何选择能聚集最好人气的店铺，是商业活动成功的前提。所以对于缺乏“商业”运营经验的制造企业来说，店面的选址就更重要了。

二、商品管理

商品管理是茶店经营中非常重要的一项工作，其目的是保证产品在茶店的每一个环节都是科学完整的，从而使销量最大化。

三、价格管理

制造企业商业化过程中形成的垄断价格体系与原有分销价格体系的协调管理，将是制造企业茶店经营面临的挑战之一。两者都面临重叠，需要特殊性来凸显垄断网络的价值。

四、物流配送

高效、科学的物流配送系统是连锁经营成功的基本保证。世界第一商业帝国沃尔玛多年来一直位居世界500强企业之首，其中一个关键在于建立了先进强大的物流配送体系。对于涉足商业领域的制造企业来说，他们的物流配送系统并不需要如此强大的功能，但必须满足两个基本目的:一是垄断商业网络的正常供给；第二，与原有分配制度的协调。

五、导购管理

导购是企业与客户之间的纽带，是制造企业直接面对客户的形象代表。他们通过解读客户的利益，解决客户的疑惑，成功地引导销售。一群高质量的导购员是茶店经营持续盈利的关键，但导购员的学习是一门高深的学问，很难找到一群高质量的导购员。为此，茶店导购员管理的关键在于两个方面:一是做好导购员的选拔、培训和科学使用；二是不断更新和提高导购技巧。

六、促销活动的管理

促销活动是指制造企业通过媒体广告、人员促销、公共关系等方式进行的活动。，刺激销售，塑造品牌。对这些活动的管理称为推广管理。主要包括企业层面和茶店层面的推广管理。本文主要针对制造企业的茶店经营推广管理进行研究。对于单一的茶店经营来说，它具有聚集人气、吸引人、增加销售额、对抗竞争对手和增加市场份额的价值。

七、茶店管理

茶店管理涉及到茶店经营的所有工作，包括店铺商品管理、价格管理、导购管理等等，其重要性不言而喻。不过笔者又提了一遍，但并不是为了强调上述茶店的管理内容。除此之外，茶店的管理涉及太多细致琐碎的工作和程序，包括安全管理、卫生管理、收银管理、服务管理等。在茶馆的实际经营中，我们很容易错过这些环节或者应付通关。

开一家饮品店，要真正从思想上认识到这些情况。正是这些细微的任务和程序的长期坚持和积累，才能造就制造企业垄断网络的强大市场竞争力，形成与现代终端大卖场竞争的新渠道。

**中药奶茶商业计划书篇八**

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。

**中药奶茶商业计划书篇九**

奶茶店商业计划书范文，小编特意为你整理推荐

奶茶店创业计划书

，欢迎阅读与借鉴。

浓香阁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。但对于我们这些刚接触创业的学生来说。一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对于以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好，但要注意以下几点：

1、我们的经营必须有特色，没有特色的产品是没有市场的。

2、我们的品质要好，口感要保持一致。

3、小店也要专业管理，合理安排人员，分工和良好的服务态度。

4、及时了解消费者的爱好，及时调整我们的产品和口味。

一、市场分析

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，一般除了人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多的周转金，非常适合小本自主创业。一般一家奶茶店都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回成本，但是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶文化。

近两年，奶茶在我国大江南北遍地开花，不论城市大小，不论男女老少，消费水平高低，奶茶称谓日常街头的一个时常显现的亮点，走在繁华的闹市街头，很容易寻找到。手里拿着一杯奶茶，男女青年的身影，口感新鲜、味美。都是现做现卖，由多种可口的原料配成。随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品的质量越来越高。原材料价格一涨再涨。加上一些商家为保证利润，不断降低原料品质，导致现在奶茶市场一片混乱。奶茶已经成为近一段时间来垃圾食品的代名词，通过我们对消费者的调查了解，真正的原因还是在于奶茶口味的问题。口味不断推陈出新、变化多、形成众多系列，消费者选择广。

现在我们最大的竞争对手就是学校外的奶茶，我们要从价格上与他们竞争。

二、奶茶店的设备选购

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源。具体使用过程中的注意事项：

1、封口盖

封口盖必须与杯口直径大小一致，而且购买时要检查一下封口盖，是否有十字花刀，这样可以给顾客带来方便。我们会一大包的卖，这样可以节约成本.

2、杯子

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。

3、吸管

选购的时候要注意用料的厚薄。

三、设备的维护与优惠计划

1、卫生是第一的。你的东西可以不好吃，但是一定要让人放心。

2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们一定要想好怎样回答。

四、风险分析

创业中的挫折是难免的。生意好不免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，但是顾客是会比较的。他们终究会觉得我们的产品口感要更好些。我们要不断进行创新。

五、财务分析

1、日常消耗

开办一家奶茶店是避免不了其他的日常消耗的，如水电费等。在用上电，我们会采取购置技能电灯泡，这样既环保又节约。在用水方面，我们也做到了一水多用。水和电尽可能的做到回收利用。

2、货物进出

所有工作人员必须用有效凭证来到出纳处报销，此外，由出纳管理财务，会计每日一次对账，店长一星期一次查账。

六、店面装置

由于主要消费是学生，而现在的学生又比较早熟，因此，店面风格可以比较中性、温馨和浪漫。至于店面内的设计，则选择室内精美壁纸，营造出一种童趣、浪漫、休闲的环境，同样以花草作为主要装点工具。桌椅以红色为主，可以引起顾客的食欲。

**中药奶茶商业计划书篇十**

奶茶店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，我们看看下面的奶茶店开店计划书吧！

一、项目分析

一般除了店面租金、店员工资和生产成本外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶小怪”，有趣又好记，读起来朗朗上口，可以让人很快记住。我们决定用“物美价廉、口味特别”的方式吸引顾客，用优质的服务获取良好的口碑，用一年的时间打响“茶小怪”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，扩大市场占有额，形成连锁“茶小怪”奶茶店。

二、行业分析

奶茶所属的饮品行业不停地发展，各式各样的产品层出不穷，而奶茶因为种类繁多，口味多变，发展得更是迅猛。随着台湾珍珠奶茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店也如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。奶茶经过十几年的演变发展，消费者对于奶茶的消费更加趋于理性，也更注重奶茶的品质。这使得奶茶店的发展有所放缓，投资者对于奶茶的品质也有了更多的考究。

展迅速也意味着奶茶竞争的激烈。奶茶也朝着两个相反的方向发展：一是中低档奶茶店为赢得更多顾客，售价低，打价格战；另一个就是高档奶茶店拼品质，质量优、环境好、价格高。两者各有其消费群，但是奶茶的消费者更多的是中等阶层的人。因此一个价格适中，品质有保证的奶茶店会更受消费者的青睐。

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5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。

三、产品和服务介绍

节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，并有精美礼品赠送。光棍节：推出单身奶茶,圣诞节，推出圣诞老公公茶等。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;8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

四、管理团队

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：

店长，第一需要负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金；第二需要负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。

店员需要负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才或者廉价劳动力，例如学生工和兼职人员，对店员的要求：吃苦耐劳，任劳任怨，态度认真，服务热情。

五、市场分析与预测

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

六、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了解“茶小怪”，在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。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，不仅欢愉了顾客，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，在后期有了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，店员有不能解决的问题及时询问店长并及时对顾客进行反馈。

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，绝对不能对顾客发脾气，微笑面对顾客。

七、财务需求与运用

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币3万元左右。

a、封口机400元，冰柜450元，搅拌机250元，饮水机250元，封口膜、杯子、吸管、各种容器400元。

b、装修：包括招牌、门墙等1000元

d、开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

e、月运营管理成本：约3920元(1)房租费：2500元(2)水电费：120元(3)电话及上网费：300元(4)进货费：包括交通设备使用费，计1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制。

3、第二期投资

这一阶段我们的“茶小怪”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

八、风险与风险管理

1、收到假钞：最好准备一个验钞机，不仅50元、100元的要验，20元的也有假钞，验一下比较好。还要防止某些人在付钱的时候做手脚。

2、漏单：人多的时候，客人催也不要慌，防止某些人拿了饮料不付钱。

**中药奶茶商业计划书篇十一**

这家店是一个创业项目，资金投入少，消费基础广，成本回收快，门面好找。一般来说，除了维持3个月左右的店面租金、人工和日常开支外，茶店的经营管理不需要太多的营运资金，非常适合小企业自己创业。我们店叫“茶故事”，好记，好记。我们的目标是用普通茶店独有的特色吸引顾客，从而获得巨大的利润。经过一年的“茶语”名气，建立品牌效应，积累资金，我们将把业务拓展到其他市场，通过调查和试点获得更大的效益。通过在运营过程中的不断改革和逐步完善，可以形成口碑，扩大市场份额，形成连锁“茶故事”茶店。

二、行业分析

奶茶和咖啡属于大众消费，消费人群比较多，主要是年轻学生。现在和未来的市场需求都很大。但是茶叶店行业竞争激烈，一定要做特色，避免被淘汰，在行业中脱颖而出。现在的茶店味道大多都差不多，所以要想做好，就要创新，比如加入新的味道，使用新奇有趣的杯子和器皿，让顾客神清气爽。同时要注意茶叶店的卫生，让顾客一进茶叶店就有干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味设定不同的价格，一般在3.5元左右，与市场平均价格相同。我们利用产品竞争，以产品质量和特色抢占市场份额。

因为同类店多，很难进入行业，而且大部分客户都有惯性消费心理，很难在行业内获得竞争优势。因此，我们会在开业初期拿到优质低价进入市场的通行证，并会有促销和特别活动，具体在产品和服务中介绍。

三、产品/服务介绍

我们商店主要经营各种咖啡和奶茶。此外，为了满足消费者的需求，我们还经营双层皮牛奶、刨冰、奶昔、各种果汁和饮料，以及各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅。为了吸引顾客，我们商店将努力开发新的奶茶，这将成为本周的推荐饮料，并将在推出前两天以特价出售。如果反响不错，就成为我们的特产。为了不被模仿超越，我们会不断推出新产品、节日产品、周年纪念产品。比如情人节:推出情侣奶茶，光棍节:推出单身奶茶。因为客户的特点而不断吸引客户，使客户对我们的店铺印象深刻，并逐渐形成口碑，成为企业的无形品牌资产。

此外，将调味技术与葡萄酒勾兑技术的要求相结合，可以操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成分有:奶粉、茶叶、糖、水(和冰)、香料(泡杯茶也包括珍珠)。用不同的水制成的奶茶，味道差别很大。你用自来水？还是矿泉水？还是泉水？海水？过滤水？这是完全不同的。山泉水虽然贵，但是味道好，产品好，才能有回头客。冰也会严重影响每一杯奶茶的质量。因此，为了企业的长远发展，经营者们确实学到了奶茶的技术。

基本明白:

1.学会品尝奶茶；

2.原料组成配方；

3.调味量和时间；

4.设备和调味温度的应用；

5.调味技术；

6.奶茶的保鲜；

7.奶茶的包装要求；

8.奶茶的变化，包括样品变化和质变，如拉花。

第四、店铺位置

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是可有可无的东西。所以，如果位置不好，没有人会去“远方”给你喝一杯奶茶，繁华地段是最好的选择。这个不用考虑，但是繁华地区的高成本就要考虑了。所以要根据自己的投资能力和竞争能力去找场地，看现在的店铺情况，估计未来的发展。要评估店铺的消费水平，消费低的地方不要大量投资；同样，消费高的地方，投资也不应该低。还要考虑附近或者周围有没有同行，价格质量怎么样，你现在找的店如果没有竞争，以后会不会有竞争对手，等等。特别是我们这种资金短缺的投资者，店铺地址会根据盈亏平衡计算中的数据“对面店铺租金不得超过平均最低营业额的15%”来确定。学校周边位置不错，学生多，消费多。另外还要补充一点，买奶茶的顾客绝大部分是女性，所以如果有很多女生，尤其是年轻的女生，那无疑是个不错的地方。

五、装修和设备采购

装修是根据投资额度、消费水平、产品搭配来设计装修的。装修风格要大致符合消费能力，舒适卫生，简洁大方。特别是要根据年轻人的想法，设计出有特色的，让年轻人喜欢的。特别注意吧台的流水设计。该程序应根据产品要求和设备进行设计。操作应平稳，并尽可能考虑产品推进和设备添加所需的空间。还包括水电布局和水电要求。

设备根据产品菜单购买。好的优质设备可以生产出更多的优质产品，可以提高速度和效率。店铺设备要和店铺水电配套，尤其是店铺比较小的步行街，需要考虑另找厨房协调设备。奶茶的生产一般使用以下设备:

1.熔接机

有一个柜台，一般是在卖炊具、机械、密封设备的店铺里卖。每次打开封条，计数器都会记录号码，不管有没有接通电源。这是一种机械计数。购买封口机时要注意，尽量用杯子封口，将温度调至170度左右，按压一秒左右，取出看是否封口；用力挤压一下，看看密封是否牢固或薄弱，是否有密封薄弱的地方，或者是否有漏气的小孔。注意看封膜是否切整齐，即上下模是否平整，齿和刀片是否锋利。

2.密封薄膜

一般卖封口机的地方都会附上出售。购买时请注意。密封膜不宜过厚，容易密封，插入吸管时会很难破裂。用力过猛，要么把吸管弄断，要么奶茶掉在地上，要么不小心把杯子打碎了。材料方面，太厚一般不是好材料，会很脆，插上去会裂一个大洞。

3.冰箱

一般我们买的是两室冰柜，一半冷藏一半冷冻。

4.杯子

塑料制品、塑料袋等。在商店里出售，封口机也在商店里出售。一般都是20xx一盒，不只是卖。杯子的价格相差不大，但是质量相差很大。而且杯子很重要，一定要多跑几个，谨慎购买。买的时候首先要看材质的厚度。太软的话会捏奶茶。不用力，就握不住。最好在家拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下，看看够不够稠。最重要的一点是轮圈的牢固度。杯沿要够粗够结实，关键是要用统一的材料，这样在装奶茶的时候，就要用手握住杯沿，以免洒出来。杯子太薄，帽檐太软的杯子会极大地破坏顾客的心情，他们会怀疑奶茶的质量，也怀疑杯子的质量。

**中药奶茶商业计划书篇十二**

一、项目介绍

（一）项目背景

风行茶饮\*\*年诞生于台北市大安区，秉持用心做好每一杯茶，让每一位顾客感受更健康、更美味茶饮的想法，风行茶饮在短短五年内，由台大商圈内的小小一间珍珠奶茶店发展成为在台湾拥有近两百家门店的精品时尚茶饮连锁公司。仰慕大陆源远流长的茶饮文化，深感大陆饮料市场虽百家争鸣，风行茶饮在20xx年入驻大陆市场，旨在通过提供精品茶饮连锁加盟服务，让更多的国人籍由加盟店体验优质台湾茶饮文化。

（二）项目介绍

“品牌是质量的保证”。虽然有的人说不迷信品牌，但他们内心还是认同这一说法的。开一个品牌奶茶店会让消费者喝得更放心，同时品牌效应一方面可以帮助创业者减小很多创业阻力。风行茶饮坚持始终坚持品质与健康，成为奶茶连锁加盟的顶尖知名品牌的产品开发原则，调制出健康、美味、放心、最好喝的奶茶是风行一直以来的追求。

（三）市场前景

目前，奶茶现做现卖，是年轻势力、都市白领最喜欢的饮品之一，喝奶茶已经变成了一种时尚潮流。而且随着奶茶的深入人心，他们对奶茶的需求量会更大，奶茶市场将更加广阔。而且奶茶没有淡旺季之分，一年四季都可以做，市场的起伏不会太大，收益四季均有保证。

风行茶饮的目标消费者是年轻势力和都市白领，契合奶茶的主流消费群。其细分市场是中端市场，凸显品质。随着人们生活水平的提高，他们对品质的要求也越来越高，质量低劣、口味单一的奶茶必然会被淘汰，奶茶趋向于品质化是必然趋势。

二、行业分析

（一）行业现状

奶茶所属的饮品行业不停地发展，各式各样的产品层出不穷，而奶茶因为种类繁多，口味多变，发展得更是迅猛。随着台湾珍珠奶茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店也如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。奶茶经过十几年的演变发展，消费者对于奶茶的消费更加趋于理性，也更注重奶茶的品质。这使得奶茶店的发展有所放缓，投资者对于奶茶的品质也有了更多的考究。

奶茶店发展迅速也意味着奶茶竞争的激烈。奶茶也朝着两个相反的方向发展：一是中低档奶茶店为赢得更多顾客，售价低，打价格战；另一个就是高档奶茶店拼品质，质量优、环境好、价格高。两者各有其消费群，但是奶茶的消费者更多的是中等阶层的人。因此一个价格适中，品质有保证的奶茶店会更受消费者的青睐。

（二）swot分析

优势分析

（1）奶茶现做现卖，即时消费。而且奶茶店的大部分产品既可以做冷饮又可以做热饮，一年四季都有市场。

（2）奶茶一般分为主料、辅料和加料三个方面。加料主要有红豆、花生、珍珠、还有葡萄干等等。因而在喝奶茶的同时又有“吃”的乐趣，其他饮品提供的添加物单一，无法与奶茶媲美。

（3）门面可大可小，一次性投入小，风险低，投资回报周期短，回报率高。

（4）开奶茶店的技术门槛低，操作简单，培训几天就可以进行操作，而且需要操作人员少，一般三个左右就可以了。

（5）风行奶茶有10几个系列100多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强。风行奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

（6）风行奶茶有品牌与质量的保证，坚持“零奶精、零果粉”的产品开发原则。

劣势分析

（1）奶茶店资金技术门槛低，既是一个优势，也是一个劣势。因为资金技术门槛低，能够开奶茶店的人也多，奶茶市场很容易达到饱和状态，竞争的重点集中在价格竞争上。

（2）奶茶的附加价值低，不能挖掘出让人记忆深刻的内涵。

（3）奶茶店生意的好坏很大程度上取决于店面的位置。买奶茶的消费者一般都符合就近原则，他们不会为喝一杯奶茶而跑很远。

（4）店铺产品的好坏，直接取决于他采用的原料品质的好坏。而且原料来源透明，成功的店很容易被别人复制，店铺经营难以长久。

（5）由于媒体的宣扬，消费者对奶茶的认知存在误差，认为奶茶就是“加了香精、糖的色素水”。

（6）没有研发原料的能力，只能被动接受厂家提供的原料，使自家的产品没有独特性。

机会分析

随着风行奶茶的不断宣传推广，风行奶茶强调的“健康、美味、放心”已经在部分消费者心目中形成比较深刻的印象，并以此为质量标准来衡量奶茶。因而，风行奶茶加盟者只要在开店过程中不遗余力地宣传强调这一概念，使它深入人心，消费者就会把它当做评价奶茶的质量标准，当其他品牌做不到这一点的时候，他们自然而然就会选择风行奶茶。“健康、美味、放心”是风行奶茶的usp，即独特的消费主张。

威胁分析

（1）奶茶店质量参差不齐，中低档奶茶店的价位比较低，对部分消费者有一定的吸引力。

（2）奶茶是可替代产品，消费者可以选择其他饮品来代替奶茶。因而开风行奶茶店不仅要和其他奶茶的竞争，还要与其他种类的饮品进行竞争。

三、产品介绍

风行奶茶开发了十多种系列，一百多种产品，分冷、温、热三种，一年四季都有市场。而且风行奶茶每季都会推出新品，作为本季主打，保证产品的更新换代。风行奶茶点餐牌可以根据当地的实际情况和销售情况进行自由调整。

四、店面选址

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的`商铺。具体参考如下：

区域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街

餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地

校园区高等院校/中、小学

商务区写字楼

选择店铺有四大要素需要注意：

第一：客流的含金量选址一定要注意人流量、消费群以及购买力等，客流的大小直接影响到收入的多少。

第二：选址的前瞻性关注市政规划、拆迁改造等政策性变动把冷僻之地变成黄金地段，开发中的地段的商机。

第三：商铺的性价比不同的地段、周边环境、交通条件等，店租的差距较大，要充分考虑店铺的性价比，对进驻商业广场的加盟商来说，除了考虑租金价格外，更要注意商场的管理和经营模式。

第四：联盟化零为整与拥有好地段的商家联营，分租空间，这样既可以拥有好的位置又可以节省不少费用。

另外开店需要办理工商营业执照、税务登记证、卫生许可证分别在工商局、税务局、卫生站办。办证价钱各地各不相同，详情请去办证地点了解。

五、店面人员规划

店面人员在三四个会比较好，分早、中、晚三班，交叉轮流。一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

六、营销策略

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。风行奶茶公司制定了一系列促销手册，上面有全年的节假日活动案例，不知怎样做活动的店面负责人可以进行适当的参考。

七、财务收支情况

投资分析项目名称店面

前期投资品牌加盟费0（地区首家及前5家加盟，免除加盟费并享受更多优惠）

质保金（可退还）5000元

设备费用9000元

装修费（视门面大小而定）11000元

首次原材料购入（根据个人情况）8000元

合计35000元

月投入原料费（按毛利百分比计算）15000元/月

租金（以当地为准）2500元/月

人员薪金（实际聘请为准）1200元/人\*2=2400元

设备损耗80元/月

水电等杂费1000元/月

合计20980元

月收入营业时间9：00am-22：00

平均消费4元/人

日收入（视人流量而定）1200元

月收入36000元

利润额月纯利15020元

年纯利180240元

八、风险与风险管理

（一）收到假钞：最好准备一个验钞机，不仅50元、100元的要验，20元的也有假钞，验一下比较好。还要防止某些人在付钱的时候做手脚。

（二）漏单：人多的时候，客人催也不要慌，防止某些人拿了饮品不付钱。

（三）偷盗：做好防盗措施，有条件的可以装一个监控摄像头。

九、中长期规划

一家店成功以后，会选择再多开几家，如果几家都成功之后，会进一步选择做风行奶茶的代理，形成规模效应。

**中药奶茶商业计划书篇十三**

本店是一个资金投入低、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x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，非常适合小本自主创业。我们店名为“xxx”，易记顺口，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“xxx”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“xxx”奶茶店。

二、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x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。

三、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；

8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

四、店面选址

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。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在赢亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，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。

五、装修与设备购买

装修是按照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。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。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。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。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，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，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、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是x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。

六、人力资源规划

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。xx很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。xx，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。xx，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**中药奶茶商业计划书篇十四**

要对这个行业有一定的理解度，不要只看表面现象就想着要做，或是看到朋友或是别人做得好就以为自己也能做到。有些东西是不可复制的（某些店生意很火，它的位置你有吗？有些店的生意很旺，它的管理水平你能做到吗？有些店回头率特高，它的品质你能做到吗？有些店很赚钱，它经历过多少风雨，你清楚吗？），“男人怕入错行，女人怕嫁错郎。”就是这个道理。当你分析清楚这个行业的基本走势和行情的时候，再进行下一步的准备。

俗话说：知己知彼，百战百胜！在这里说开可不是那么简单。

1、首先要分析自己的个人经营管理能力，运畴能力，性格心态，看是否适合当一个店的老板。这很重要！

2、其次评估自己的近环境：一是家人的支持程度；二是经济能力（看能做多少投资，会不会影响其它已有事业或产业，不要做到只剩下奶茶店了才知道奶茶不能当饭吃。）；三是风险抵抗能力。

3、最后是定位事业战略，就是你开了这个店以后怎么发展（在这一点上很多人很盲目，爱做一些不切实际的梦想）。

。

一定要以实际数据来说明情况，这个要花一定的时间、精力和财力，希望想开店的朋友不要省了这一点工作。

1、技术方面有了解吗？

2、设备能采购到吗？

3、原料能采购到并长期方便供求吗？

4、是加盟还是自创牌子？

按自己的投资能力和竞争能力进行找铺，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还有旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者。特别是资金短少投资者，这一点要认准了。在赢亏平衡测算里有条数据是对铺面的：铺租不要超过平均最低营业额的15%。

根据店面的消费水平及消费习惯和消费文化进行店面产品菜单的定位。确定好菜单的同时可以进行宣传资料的策划和设计。

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（我碰到过一个店老板老是说会跳匝，我去了一看，呵，10kw的总设备，电力只供到3kw，不跳才怪）。

很多人刚当老板的时候很高兴（哈，终于当上老板了！），清醒点，招人可马虎不得，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨。根据店面的可能工作量进行人员数量定位，尽量少用亲人。这个涉及到人力资源问题，这里不多详述。

这也是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。就是我现在的店也会因为设备原因无法做出更多更好的好产品。遇到过很多人问开个奶茶店设备要多少钱？我说一万到十万的时候，对方说：你不懂。我只能说我不懂了。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。生财设备的`配备应该基本和店面装修同步。

原料全部到位也是装修完毕之时，这时人员招聘也基本到位，即可进行产品调试和操作培训。操作和技术是两回事。一般的操作是傻瓜型的，就是已经成为半成品的产品拼配。而技术则是半成品的前期泡制工作。技术主要由老板或是老板亲信来撑控。如果是加盟的也是这样去实施这一步骤。我记得台湾的某一奶茶品牌进行加盟说明磋商的时候明确指定老板一定要带一亲信或是夫妻俩一起就是这个道理。

试业可以进行员工的分工并熟练程序，提高速度和效率。同时做好开业的准备。

（这个很多人都懂，就不多说。）下一步就是：“用心”经营再说奶茶技术在这里，我要说说怎样才是真正的奶茶技术。根据我所了解到的情况，现在的奶茶技术已经开始分成很多流派，繁杂而乱。自从奶茶从台湾传入大陆，已经发展出很多种奶茶的花样做法。现在我所在地广州奶茶的调味技术已经结合调酒工艺要求来操作，我也很着重于这方面的提升。因为能把调酒工艺应用到饮品（和别是奶茶）里，是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。

如果有人跟我说喝街头小摊上一元一杯的奶茶是一种艺术享受，我相信那个小摊老板很快就亏本走人。

要了解真正的所谓奶茶，先从其主要配方成份拆分来说明，它的主要成份就有：奶粉、茶叶、糖、水（及冰）、香料（珍珠奶茶还包括珍珠）。不要小看了这里边的每一个单位元素，就拿水来说，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（一道过滤？二道过滤？三道、五道、八道———过滤？）？冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。

当你对这几样成份所需原料了如指掌，并懂得其中的原理及变化应用，那你就算是真正的开始懂得奶茶技术了。

要说懂得更深的就是知道大量厂商的原料的基础成份和特性（呵呵，是不是很难？厂家的，别来砸我啊，这是事实吧？）。

现在网上流行的厂商或是加盟公司教你的所谓怎么煮怎么调奶茶的方法，不会告诉你这些的。我晕啊！那是技术吗？当你拆分开来看奶茶成份表，你会发现，你原来学到的奶茶技术一文不值。

按调酒技术的要求，要配出一杯好喝的奶茶，要基本懂得以下几点：

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。）

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn