

最新大学生创业计划书奶茶店 奶茶店创业计划书系列(优质7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。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。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生创业计划书奶茶店篇一

，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。但是，要注意几点：

- 1、你的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。
- 2、你的品质要好，口感是否保持一致。我接触过众多你同行，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，及时调整你的产品和口味。

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，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

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20xx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、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。

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，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，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。

一天晚上，我和女友出来转的时候，在实验二小学附近发现了一间小房子在出租，第二天一谈，房租不贵，我就回去考虑了一下：试验二小加上边上还有一个幼儿园，大约有三千多学生，而且在这里上学的学生，家长大多是机关单位上班的，学生手里有钱，家长也不在乎；这里离最繁华的路段只隔着一条街，逛街的年轻人应该会走过一部分来；还有一点，这条路是去山上公园的两条路之一。这里的缺点是：学生是主要的消费群体，而学生手里的钱并不是很多，而且学生花钱的方面很多，吃的、喝的、用的、玩的等等，都从那几个零花钱里出；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，于是基本上我就确定了这个地方。

现在看来，在学校周围开店要注意如下几点：

1、不能离学校太近了，大概五十米左右，也不能太远，尤其不能跨过岔路口。因为离太近的话，学生刚出校门，还没想到要去买东西吃，或者想买，人太多，老师还在附近，老师都是教育小学生不要乱花钱的；而太远的话，可能已经被家长接上车一溜烟的回家了。而五十米左右的地方，人最多，车子很难走，学生没事坐在车上，就会想买好吃的，而家长感觉反正一时也走不出去，让孩子先去买杯喝着，或者买点零食吃着也挺好。

3、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，还会有许多家长会问你有关色素、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。小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买

的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买喝，你不买吗？”。你说那个小明会怎样反映！一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定要让学生感觉到很开心，东西不重要，关键是那种感觉。

(1) 珍珠

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠粉，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10分钟-- 20分钟即可将茶包捞出，泡茶叶略带清苦味，若太苦要加开水冲溶。能够根据自己对茶浓度要求来决定冲泡时间。通常不建议过长时间冲泡，因为这会导致茶味过重，影响口感。冷珍珠用冰箱冰好茶汁。

冰珍珠：在摇杯中放入30g奶精(二汤匙)，2大匙果粉，一汤匙糖浆，加40g热水调匀后，用搅拌棒调匀，进入红茶300ml~400ml,再加满冰块3~4块，杯里约2/3体积，急速摇动雪克杯20次后. 摇晃至杯内冰块全部溶化即可，让其起泡。最后加适量珍珠20g即可调成一杯完美冷珍珠！取一只360ml珍珠杯，把雪克杯倒入杯子中. 插上吸管，交给顾客。如需封口，则把放在封口机上，盖上封口膜，进行热压封口。

留意：和珍珠果粉配比多少，直接影响到珍珠口感、质量，奶精、粉放得多，珍珠口感就好，成本也高，如果降低成本，可在其中添加白糖或其它香精、奶粉。

适量奶粉对来说，起了点睛作用，一旦奶粉过量，会使味道变得一些腻口。所以放奶粉时一定要留意用量，不要以为奶味越重越好喝。

（2）麦香

资料：西米1/2杯，统一麦香。

做法步骤：

1. 西米浸透，放入滚水中煮至透明，隔去水分，待用。
2. 将麦香冰冻待用。

3. 将冻茶放入杯中，进入煮熟西米，饮用时拌匀即成。

(3) 坚果

做法步骤：

1、将茶叶、清水、一茶匙坚果切片放进锅中去煮，再进入占20%牛奶。

2、粗砂糖与坚果非常适合，能够当作甜味调料加进锅中。进入奶油之后，在撒上坚果切片。

3、坚果之外，近来也有以花生或核桃来代用。

(4) 薄荷

--影响我们生活最深花草当属薄荷。世界各地都有栽培。最具代表性有绿薄荷、胡椒薄荷、苹果薄荷等。

--而最常用于花茶是胡椒薄荷。宜人香气和容易入喉，清凉气味，更能缓和现代人压力大生活。

--薄荷茶能够帮助消化，最适合肠味不适以及吃了太过油腻食物后饮用。薄荷茶对镇痛及杀菌也很有效。

做法步骤：

将一半薄荷茶倒入装有冰块玻璃杯中，进入统一麦香。可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

第一步：将清水倒入锅内后点火。倒入锅内水理，以冲泡量一半为基准。例：若是要冲泡4杯，则煮2杯份水。

第二步：在水烧开前，将预先计量计好茶叶放锅中，而茶叶量和冲泡红茶时一样，斟酌欲冲泡杯数据加以调整。此外，

以皇家为基础冲泡调制花式时，也要在此时放入其他资料和茶叶一起煮泡。

第三步：加熟后，茶叶若已绽开，则可进入鲜奶量和清水一样。也那就，若水为2杯，则鲜奶也要进入2杯。则进入鲜奶后，要在沸腾之前将火关掉，盖上盖子。浸泡3分钟左右。

第四步：以滤网滤过，将红茶倒入茶壶或茶杯中，和冲泡纯红茶时一样，需先将红茶壶及茶杯温热。

(5) 香蕉

做法步骤：将香蕉切片，宽约4mm□并把统一巧克力及一人份二、三片香蕉切片放进锅中冲泡。

留意：

沸腾过度容易使味道尽失。可依喜好略加些砂糖，然后淋上奶油、放入装饰用香蕉。为了不使装饰用香蕉马上沉入红茶中，其诀窍那就将香蕉切成薄片使之浮起来。

(6) 暖姜

做法步骤：

1、将茶叶与磨碎生姜放入锅中，以清水浸泡。茶叶泡开了之后，进入与清水同量牛奶并加温。

2、倒入茶壶之后，注入预先温热茶杯中，并切宽约1~2mm生姜片装饰茶杯，便完成了。

(7) 玫瑰

玫瑰果是野玫瑰果实。它维他命c含量是柳橙20倍，柠檬60倍。

这道玫瑰果具有增高肝脏功能效果。适口酸味加上蜂蜜甜味，非常好喝。

做法步骤：

用玫瑰果茶包泡茶；在锅中放入200cc牛奶温热，将茶倒入再加热。在快沸腾前熄火，可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

既有牛奶香浓，又有红茶甘醇，还有桂花、玫瑰花柔美清新。于是香气有了内涵，滋味有了厚度，这那就魅力所在，想不爱都难！

（8）西米

原料：红茶一包，西米1/2杯，牛奶适量。

做法步骤：

1. 先将西米浸透，放入滚水中边搅拌边煮直至透明，隔去水分待用。
2. 将牛奶在壶中煮熟后，进入红茶浸泡。
3. 将泡好放入茶杯，然后进入煮熟西米，饮用时搅拌均匀即可。

加了西米颇有珍珠效果，只是“珍珠”颗粒小了些。

（9）桂花

原料：红茶一包，桂花1茶匙，牛奶100毫升，冰糖、水适量。

做法步骤：

1. 先将桂花和红茶包放在壶中，用热水冲开。

2. 进入冰糖和牛奶，搅拌均匀即可。

这款香气四溢，还没饮用已经醉了。何况桂花还具有止咳化痰、养颜美容功效呢。

（10）姜汁

原料：牛奶150毫升，生姜、白糖适量。

做法步骤：

1. 把姜切成碎末，倒入杯中。

2. 将牛奶煮至80℃，倒入杯中，浸泡一段时间，待姜味道散发出来，加适量白糖调匀即可。

:牛奶中透着淡淡辛辣味道，品过之后，清新提神。自己根据口味调整姜末多少。

（11）玫瑰2

原料：红茶一包、玫瑰花5克、蜂蜜适量、牛奶适量。

做法步骤：

1. 将红茶包与玫瑰花放入壶中，加适量热水冲开。

2. 当红茶和玫瑰花泡开后，进入适量蜂蜜。

3. 最后根据自己口味进入适量牛奶调匀饮用。

玫瑰有舒缓压力作用，另外牛奶能够用奶粉代替，口味略有不同。

创业中挫折是难免，生意好难免会引起同行竞争。虽然在短

期上，顾客会到他店里消费，但是顾客是会比较，他们终究会觉得我产品口感要更好些，而且更健康。开一家珍珠店，对店面要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。一般一家点都能在几个月收回成本，最快两三个月收回了成本，但是店重要还是靠是口味，靠是经营策略，靠是独特宣传文化。

大学生创业计划书奶茶店篇二

1、企业名□xx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□xx大学附近区域

面积：占地大概xx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、成员组成：操作工x名，服务员x名

我是一名大学生，专业是市场营销，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。

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。

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。

大学生创业计划书奶茶店篇三

作为一名奶茶的热爱者，能拥有一家自己的奶茶店一直都是我的一个梦想，喝了这么多年的奶茶，加上我认识的朋友里也有做奶茶生意的，我在他那里也学习了很久，如今感觉到了一点机会，我要好好的抓住机会，先对这个梦想做好一个计划。

因为家里也是做经营生意，从小我就有些耳濡目染，和父母商量和请教过后，我定下了如下的计划：

当然是选在大学附近是最好的！现在的生活中，作为饮料，奶茶绝对是被学生们捧在金字塔尖的宠儿，层出不断的创意特色奶茶是这些喜欢新鲜事物的同学们永远追求的时尚之一！我本人也是非常认同。多少年来，我都希望学校周围能有一家和自己心意，即叫即送的奶茶店！至于选在大学周围，主要是考虑到大学以下的学校都有严格的校规管理，而且学生的可用资金并不多，虽然肯能到时候店铺的租金会贵点，但是这绝对是最好的选择。

我认为最好是做成简单的主题奶茶店，对于追求新颖的学生，不仅对奶茶有要求，对店面的审核也是很高的。简单的可拆卸装饰，配上可以根据季节、节日、甚至只是些知名活动和话题的风潮的主题替换品。一定可以留住很多同学的目光！

奶茶店的店面不需要太大，毕竟奶茶是作为能拿在手上就喝的外带品，但是能容下一些人坐的地方是一定要有的。最好是在店门口用玻璃做墙，空出一块地方，可以边喝奶茶变看街景。

还有非常重要的，在奶茶杯上的设计，印有非常有特色的商标或者形象花纹的奶茶杯是非常重要的鉴于之前的设计，多准备一些不同特色的杯子是很不错的选择。

作为奶茶店，怎么能没有好的奶茶坐镇呢？经过自己的学习以及参加各种培训，我自己也有一定的菜单和创新能力，而且我还会想在店里空出一个小柜台作为小甜点的专卖柜。

但是作为奶茶店，这些都有一个关键的重点——需要有足够特色，也许是新奇的组合，也许是好看的配色，只要能保持不错的味道，这些都是非常重要的。关于这点，我需要一点时间去将自己学习的奶茶只是都好好的创建菜单。

上面的这些想法我自己觉得很好，但实际上想要完成却需要非常多的资金和一定的经验，资金可以有几个志同道合的同学一起办，但是最重要的菜单，还需要我继续努力！

大学生创业计划书奶茶店篇四

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。

分析自己。

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)。

分析你所想开店的地方的行业情况(也就是了解你将来的敌人或是说战略伙伴)，这就是知彼。

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。

开店的基本条件准备。

- 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?

找铺。

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%。

找到铺面后就可以确定产品菜单了

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。

店面装修。

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)。

人才招聘。

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。

生财设备的配备。

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。

当装修进行到七七八八时，就可以进原料了(当时设备应该已经全部到位)。

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掌控。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。

产品调试完毕即可试业，分内部试业和对外试业。

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。

吉日开张和宣传。

(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。

学奶茶技术，首要的是要学会品味各式奶茶。

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。)

大学生创业计划书奶茶店篇五

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、人工与日常开销外，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“茶物语”，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“茶物语”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“茶物语”奶茶店。

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8元左右，与市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量与特色抢占市场份额。

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，并且会有促销与特殊活动，具体的会在产品与服务中介绍。

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，各种果汁及饮料与各种小吃，如各种口味的瓜子与烤翅等。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、节日产品与周年产品。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与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，在盈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。

装修是按照投资额度及消费水平与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，要根据产品需求与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与设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局与水力电力要求。

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高品质的产品，而且能提高速度与效率。店面设备要与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20xx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。

大学生创业计划书奶茶店篇六

茶饮20xx年诞生于xx市xx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[]xx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xx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，xx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xx茶饮文化。就是在这样的背景下，小编撰写了这一创业计划书，希望对创业者有所帮助。

（一）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。##茶饮坚持始终坚持品质与健康！成就健康饮品第一品牌！的产品开发原则，为消费者带来最为健康的产品是##一直以来的追求。

（二）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，收益有保证。

xx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

1、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□xx奶茶有x几个系列xx多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强。##奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

□6□xx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。

2□weaknesses□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。

3□opportunities□机会分析

随着xx奶茶的不断宣传推广，##奶茶强调的“零奶精、零果粉”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□xx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##奶茶。“零奶精、零果粉”是##奶茶的usp□即独特的消费主张。

4□threats□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##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。

xx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##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。##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。xx奶茶公司制定了一个促销手册，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。

大学生创业计划书奶茶店篇七

随着人们的岁入不断提高，生活水平的提高，果茶也逐渐成为了都市主流饮品之一。从另一方面，果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，一般除了店租、人工和日常开销外，果茶店经营管理不用太多周转金，非常适合小本自主创业。由于其开店成

本低廉，开销较小，对于刚毕业的大学生来说无疑是一个很好的创业项目。发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力，但是果茶店是否能做到盈利，要注意几点：

- 1、您的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。
- 2、您的品质要好，口感是否保持一致。
- 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，及时调整您的产品和口味。

一、行业分析

随着时代的发展和人们生活理念的进一步改变，果茶业也在以一种迅猛的速度发展。果茶属于大众消费，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，不过果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。目前果茶店口味大多雷同，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。同时要注重果茶店的卫生，让顾客一走进果茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们在20xx年进行了一次关于大学生饮品的消费情况作出了一个调查，根据调查结果，我们得出学生们所能接受的价格在5元左右，因此，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。

如某果茶店生意很火，是因为位置好，有些店的生意很旺，则是产品组合和品质好，有些店回头率特高，是因为服务水准高和产品有特色，有些店很赚钱，则是它采用的是合理的

管理制度，以及良好的激励机制。另外就是还要了解消费者们需要什么样的果茶和相关美食，喜欢什么样的味道和口感，能消费到什么样的价位，喜欢什么样的环境和氛围等；知道了需求，然后就要了解支撑你开店的资源状况，如果茶原料和设备的供应商在那里，本地有没有，品种全不全，所有的原料和配料都采购到吗，若本地没有，或采购不全，从外地采购的成本高不高，做果茶所需要的技术能找到真正专业的技术服务商或专家给解决吗；把开店前的市场调查完成以后，你就根据数据做成本的预算，比较一下投入产出比，若利润率低于30%，则你开店的风险比较大，需要重新评估或考虑你是否需要继续开店；若利润率高达70%，则可以乐观的开始下一阶段。

二、市场定位和主要消费人群分析

果茶店针对的主要是年轻人市场，在价格方面要低，中，高档，针对不同消费能力的消费者。果茶店主要的消费人群是：

- 1，学生，主要是大学生，高中生，初中生，为果茶店主要的消费人群。
- 2，年轻人，在工作之余，和朋友，同事，女朋友等来果茶店消费，也是果茶店的主要消费人群。
- 3，女性朋友，特别是年青女性，和女学生，是果茶店的主要消费人。

如今，休闲美食文化已成为餐饮界主流文化。因此，在经营果茶的同时，我们还推出其他一些产品，比如小甜品，蛋糕之类，对于有些消费者来说，悠闲地喝着果茶，吃着甜品，和朋友之间聊聊天，会是一种享受。而且，经过观察，本地区果茶的外送都有数量限制，数量不足则不予外送，正对这一情况，由于我们针对的消费群体主要是这一地区的学生，

因此，本店的外送服务不受数量的限制，有求必应。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，消费者对果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。

三、大学生创业优势

1自身优势

1)大学生创业往往对未来充满希望，有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

2)大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的知识技能优势。知识的重要性是不言而喻的，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。

3)大学生属于年轻一代，对流行时尚的敏感度强，可以始终走在流行的前列，和适合此类项目的创业。

2政策优势

近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定，各地区应届大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：高校毕业生(含大学专科、大学本科、研究生)从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元，并享受贷款贴息。

四、果茶店竞争分析

1、竞争对手

目前，街道旁都有很多的果茶店，各有各的特色，还有的竞争对手就是各种厂商创造系列果茶，如香飘飘、优乐美、立顿等。

2□swot分析

2.1优势分析

- 1)、现有的果茶店店面装潢简单，给人以不干净的印象；
- 2)、果茶品种有限，口感较一般，产品开拓上没有创新；
- 4)、店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。

2.2劣势分析

- 1)、果茶营业面积有限，提供服务范围有限；
- 2)、新店开业部分学生对于其基本情况诸如口味等了解不多，一定程度上影响销售额；
- 3)、产品创新对于热衷于传统果茶产品的消费者来说，不易接受；
- 4)、果茶的季节性消费较为明显，不能达到很好的消费额度。

2.3机会分析

- 2)、良好的口味、认真的服务态度，专业的操作水平在同学中树立了好较的口碑；

3)、虽然营业面积有限，但有着优美的室内环境，耳濡目染中能给同学留下良好的印象；

4)、产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

2.4威胁分析

2)、随着各类食品供应种类及数目的不断增加，消费者可供选择的领域越来越广，选择余地越来越大，产品差异化不够，饮料类诸如可乐、橙汁、椰汁、牛奶、纯净水等一定程度上瓜分了本已有限的需求市场。

3)、果茶系高脂肪、高热量食品。大多数女生也许会对这类饮品感到反感。

五、果茶店风险与防范

市场竞争激烈，已有相对成功的品牌，对于果茶店这样一个刚开办的小店市场接受程度难以预测。且产品时代感较强，难以把握流行趋势。风险因素分析：根据行业的特点，我认为风险在于：

1、天气与流感，人们出门游玩较少。

2、竞争对手增多拉走不当或潜在顾客。

3、原材料涨价或采购困难，送来的次货。

4、业主或员工生病。

5、食品卫生质量，假一币。

风险防范对应措施：把握时尚潮流，不断创新，紧跟年轻人的步伐，加快商品更新频率。要努力提高企业文化。针对顾客趋于理性和个性化的消费需求，通过市场细分来有针对性

地提高品质，明确业务范围，增强竞争力。提供个性化服务能极大地增加产品的附加值。针对不同的消费需求提供相应的产品和服务，把每一个消费者都看成是一个细分市场，根据消费者的个性需要生产商品。同时，可以根据不同的顾客特征，如年龄、性别、性格、喜好等，为顾客提供有针对性的购买建议。应对：

- 1、维持、用流动资金可顶3-4个月，转变品种，尽量减损，另外利用空闲研发新品。
- 2、不降价，提高质量，拉住顾客。
- 3、变换产品结构，把好验货关。
- 4、培养收银员负责一下，跟劳务中介要人。
- 5、制定一套规范食品卫生合格制度，买个好验钞机。

总之，果茶店是有个比较好前景的小商铺，不仅仅实在学校附近，也可以是刚开业的小区及夜市等等。又因为果茶店是小本经营，其自带的经济风险还是有限的，对于大学生创业还是一个不错的选择。果茶可以满足人们休闲的需求，正因为有了如此大的需求，我们才会选择去供应，去创业。