

# 奶茶店可行性分析报告结论 奶茶店商机 分析报告(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 奶茶店可行性分析报告结论篇一

2020年4月19日

财院学生奶茶市场调查报告

学校：江西财经职业学院

专业： 经济管理系工商管理

班级： 10工管（一）班

姓名： 吴 细 荣

学号：

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

三、调查所得统计和分析结论…（9） 五、调查体会……………（10）

财院学生奶茶市场调研

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

奶茶是现代青年备受欢迎的饮料，它的市场范围不断的在扩大。一方面现在大学生数量越来越多，奶茶的市场需求加大。另一方面奶茶适宜一年里的每一个季节。综合来看，市场结构稳定增长。

- (1) 了解现有市场上奶茶的价格
- (2) 全面调查该大学学生对于奶茶的喜爱程度以及购买欲望，学生的购买能力。
- (3) 确定大学生心中的奶茶价格定位
- (4) 了解该大学现有奶茶店的销售价格、销售量及销售群体。
- (5) 了解大学生所钟爱的奶茶品种及市场上的奶茶品牌。
- (6) 了解大学生的各种口味。

江西九江

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

茶品牌竞争、

五月十六日完成方案设计；五月十八日之前完成市场调研问卷和数据处理；五月十八日完成市场调研报告。（七）、项目预算 1、累计总额：人民币拾元。

财院学生奶茶市场调查问卷

当今中国奶茶行业的确是百花齐放，而且呈现大发展的势头。但俗话说得好：“不打无准备之仗”，要想在这其中发现商机，就必须首先把眼光放远，对市场的现状和趋势有相当的

了解，现在这是一份关于奶茶店的市场调研，希望得到您的大力支持。占用您宝贵的时间我深表歉意！

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

(7) 您希望在什么样环境享用奶茶？ ( )

a□温馨浪漫 b□青春校园 c□激情劲爆 d□轻松欢快 (8) . 您的性别□□ □ a□男 b□女 (9) 您喜欢喝奶茶吗？ ( )

a□喜欢 b□一般 c□不喜欢 d□没喝过 (10) 您认为奶茶流行吗？ ( )

a□很流行 b□一般 c□不流行、

(11) 您光顾奶茶店次数？ ( )

6. 您在选择奶茶时，首先要考虑的因素□( ) a□味道口感 b□品牌 c□性价比 d□健康营养 7. 对您来说，消费奶茶的主要目的？ ( )

a□解渴 b□调节心情 c□改进生活 d□配合约会、聚会 8. 在您生活中，奶茶的地位是？ ( )

b□易拉罐 c□杯装 d□纸装 10. 您在选择奶茶时，能接受的价格？ ( )

a□2~3元

b□3~4元 c□4元以上

d□无所谓 二、多选题

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

□

a□香飘飘 b□优乐美 c□香约 d□雀巢 e□没喝过 2请问您一般在什么情况会选择喝杯装冲泡奶茶？（ ）

a□工作、加班 b□家人朋友集会 c□购物逛街

d□旅游 e□其它

□ a□口味 b□品牌 c□包装 d□营养 e□价格 4、您是经过那种方式了解奶茶产品的？（ ）

## 奶茶店可行性分析报告结论篇二

(一)项目背景

(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□xx茶饮始终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xx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10几个系列100多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强□xx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□xx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xx奶茶。“零奶精、零果粉”是xx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xx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xx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□xx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：

#### 1、区域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街

2、餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地

## 奶茶店可行性分析报告结论篇三

通过调查发现，不同的品牌有不同的特点，因此引来了不同的消费人群，他们的不同和特点主要是：

格力：

优点：制热及制冷效果非常好，要优越很多国产品牌，寿命也相对比较长。外形漂亮，质量过硬，制作工艺成熟。

缺点：压缩机及风机叶片不平衡转动的噪音太大，影响周围邻里晚上入睡，现在商品房对下一户造成严重噪音干扰晚上无法入睡，虽然自己舒服了，却给下面人家造成了严重损害，有损人不利己的感觉。

格兰仕：

格兰仕空调以高起点、高品质、高品位、采用世界最顶尖的技术大规模介入空调业。高强度抗电磁辐射干扰技术，使空调长寿命，更安全；简便智能操作系统，使得人人都会十分方便地操作使用；全新数字化变频技术，高效、精确、节能、健康、舒适；室外机防锈防尘设计比高级轿车还要强许多，极大地保障了室外机组的使用寿命；电脑控制的强大的独立抽湿、干燥技术，舒适、健康；超远距离，超大范围，多维立体强劲送风系统，没有死角，均匀舒适；不滴水的窗机，与众不同。

美的：



在产品质量上与同行相比大同小异，在国内属高层次产品。但在价格上，相比其他产较低，为一大竞争优势。变频的外机比较小 普通的要稍微大一点 还有一款 的外机能敢上2p外机。安装会比较麻烦而且比较占位置。家用变频 省不了多少电 变频机只有10小时以上长时间使用才会省一度多电。美的有很多风格的空调外观。

志高：

在质量方面志高一直处于领先地位，属一线品牌，高性价比也是其一大优势。但在售后服务方面给消费者印象稍差，噪音要大。

松下：

## 奶茶店可行性分析报告结论篇四

随着我国居民生活水平的提高和消费观念的变化，饮料已从昔日的生活奢侈品转为日常的生活必需品。同时随着消费者追求健康、天然的意识的不不断提高，饮料市场对品种的需求也在发生变化，享有“饮料新贵”之称的奶茶饮料开始成为饮料市场上最亮丽的风景。

然而，在人们品尝清爽可口的奶茶饮料背后，奶茶饮料市场却是波涛汹涌，大战在即。昨天的奶茶饮料“七杯茶”在遭遇“黑潮”与“快三秒”的突围后，由于缺乏创新与有效的营销战略，已经逐渐被二者越抛越远。而当黑、快的交战不断升温的同时，其他饮料商家也已经“磨刀上阵”了。尽管奶茶饮料市场群雄并起，并已形成了几大品牌共同掌握市场的局面，但仍有许多企业在全力跟进，抢夺市场份额。

1、店铺名称：青春行；

6、本店目标：坚持自主创新，不断提高奶茶的质量，坚守自

己的品牌，将本品牌发展成为市场著名品牌，并在整个湖南奶茶市场中打下一片天空。

〈1〉 店铺选址：商业城步行街。

优势：

1、消费人群多，商业城步行街是集中全市人流量最多的，最具市场的地段。

2、周边有吉首市一中、民师附小、吉大师院等学校，人口集中，便于宣传，高校内一般都有信息交流的场所，如：广播、张贴栏等，我们可以充分利用他们来宣传我们的产品，提高我们的人气。

3、集体活动开展比较方便，可以采用诱导式促销手段。

劣势：商业城由于是人口集聚地，店铺的租金高，使资金周转的难度加大。

〈2〉 设计方案。

(1) 用四个柜子围成一个正方形，员工于正方形内工作。

(2) 总体分四种风格，分别为春、夏、秋、冬，以色调来达到要表达的效果，分别为：浅绿、橙色、淡黄、黑白相间，柜子贴上相应颜色的壁纸，员工配相应颜色的围裙、帽子，夏天给人以清凉爽朗的感觉，冬天给人以温暖似家的感觉。

(3) 使用的杯子实行一整套专业化的模式，自己找厂家定做，于杯壁上印上我们的店名、宣传口号以及店面地址。

1、管理思想。

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我

们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能负责人相互协调合作，求得店铺的整体发展，实现1+12的效果。

## 2、管理决策。

管理团队主要由我们创业小组人员组成。我们都是大学生，具有相关的专业知识，将为店面发展制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。我们还将邀请具有本行业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

## 3、团队概述。

学历背景：对奶茶行业有一定的了解，进行过奶茶方面的相关培训，具有强烈的求知欲和进取心。

人际关系：有较强的人际亲和力，热情而且沉稳。

职业素质：信守承诺；注重规范；具有吃苦耐劳的精神，能正确的处理好与他人之间的关系。

## 奶茶店可行性分析报告结论篇五

- 1 快递公司在运输过程中，怎样确保快件不会损坏或遗失。
- 2 物流过程中快件的处理方式及注意事项。
- 3 物流过程中各种运输方式的特点。
- 4 物流过程中怎样实现快件实际运输情况与系统查询信息的同步。
- 5 快件的到货验收。

## 二、调研方法

### 三、环境调研结果

#### 1、整体环境分析

经历过金融危机的洗礼后□20xx年上半年我国快递业务量完成亿件，同比增长。其中，同城快递业务量完成亿件，同比增长；异地快递业务量完成亿件，同比增长；国际及港澳台快递业务量完成万件，同比下降。快递业务收入完成亿元，同比增长。其中，同城快递业务收入完成亿元，同比增长；异地快递业务收入完成亿元，同比增长；国际及港澳台快递业务收入完成亿元，同比下降。与20xx年相比，业务增幅有所放缓，国际快递业务仍然下滑，但降幅比年初有所减缓。

随着新《邮政法》、《邮政法实施细则》的即将出台□20xx年将成为我国快递行业发展的转折年，整体形势被看好。在新《邮政法》公布的修订草案中，信件的专营是关注的焦点。新《邮政法》在信件专营方面是一个定性的法律，而新《邮政法实施细则》则是一个定量的法规。