

最新奶茶店亲子活动方案策划(汇总5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

奶茶店亲子活动方案策划篇一

近年来，珍珠奶茶的出现像一只俊秀的新军，短短几年便以一种不可挡的气势风靡中国市场。作为一个投资小、门槛低、消费人群广、回收成本快的行业，它已经以其旺盛的生命力占据个人创业榜首位。而且，在商机无限的现代社会，奶茶的时尚引力、繁多口味、独特口感、健康特色注定使它继续站稳快销行业的脚步，引领饮料行业消费的主流。

1、具体说明

对于还是在校学生的我们，资金是有限的，同时，如果考虑做加盟店，这样产品的技术含量不高，而且，加盟费通常是比较高昂的，如果开业后收入不可观，对于我们来说是不划算的。选择自己开店，这样，既能保证资金的运作，又能保证产品随时创新，总的来说还是有益于小店发展的。

2、计划的基本框架

目前，在学校附近已存在几家奶茶店，有些经营比较好，有些就相对差一些，但是，他们的奶茶店经营方式都是相同的，只提供外卖。这样就使得经营有限。经过市场调查，这种方式虽然节省了消费者的时间，但是，有些人还是希望在店里有个舒适的座位，慢慢品尝的。因此，我们店的奶茶不仅可以外卖，还提供店内服务。当经营达到一定的市场占有率时，考虑同时进行网上销售。

复合式休闲美食文化已成为餐饮界主流文化。因此，在经营奶茶的同时，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，悠闲地喝着奶茶，吃着甜品，和朋友之间聊聊天，会是一种享受。而且，经过观察，本地区奶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。

1、市场情况介绍

本地区周边地区共有x所学校，同时，经过我们的调查，学生喜欢喝珍珠奶茶的约占总数的x%而不喜欢的只有总数的x%可见奶茶消费量是具有较高潜力的。

2、目标市场分析

复合式休闲美食文化已成为餐饮界主流文化，人们的感性消费支出远远大于理性消费的支出。被认为是时尚引领者的大学生们在这一领域扮演着越来越重要的角色，其市场份额占有率也逐年攀升；作为餐饮界边缘化的一支分流，经营学生专一市场正是立足于对这一信息的准确把握。

作为学生消费群体，她们对口味的追求越来越高，对于事物的新鲜越加敏感，对于品质的要求越来越来，而奶茶的口味自我创新不够，难以达到消费者的各方面的需求，因此奶茶店的生意愈加难做，所以我们所要做的首先是做好消费者的数据调查分析，其次做相应的方法刺激消费。

3、顾客需求分析

经调查，学生对于奶茶这一行业主要的要求有两点。一是产品；二是服务。

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，消费者对奶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。

1、竞争对手

目前，已有的奶茶店有xx等四五家奶茶店，这几家奶茶店的奶茶口味与品种都相似，且在产品开拓上没有什么创新。还有的竞争对手就是各种厂商创造系列奶茶，如xx等。

2□swot分析

（一）优势分析

- 1、现有的奶茶店店面装潢简单，给人以不干净的印象；
- 2、奶茶品种有限，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。

（二）劣势分析

- 1、奶茶营业面积有限，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奶茶产品的消费者来说，不易接受；
- 4、奶茶的季节性消费较为明显，不能达到很好的消费额度。

（三）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；

4、产品种类丰富，口味独特，有一定的`竞争优势。

（四）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、奶茶系高脂肪、高热量食品。当今社会的审美观念（苗条为美尤指女生）及较为风行的减肥趋势无疑让部分奶茶消费者（尤指女性）忍痛割爱，对其说no□

1、产品发展规划

本店产品品质有安全保证，产品研发技术精益求精，口味不断创新，并根据消费群体不同，推出不同产品。随着销售不断增加，在产品开拓上不断增多，从而占据更多的市场份额。

2、研究与开发

本店采用傻瓜调配法，避免奶茶调配人员技术差异而影响奶茶口感。同时，采用果糖定量机添加果糖，可以精确到毫克，满足了消费者对糖分的不同要求，口味也随心所欲。用果糖代替蔗糖，低热量，美味的同时也保证了健康。由于差的温度对奶茶的口感起着决定性的作用，带温度显示的保温茶桶能够让我们时刻清晰关注到茶水的温度，以保证冲饮奶茶的最佳口感。同时，根据消费群体的差异，推出不同产品，比如，对情侣我们推荐鸳鸯杯。

产品研发上，我们在现有奶茶种类的基础上，新增养生奶茶。

结合中国传统的中医养生文化，以天然五谷杂粮为原料，融入奶茶的制作中：红豆红枣奶茶，燕麦芝麻奶茶，黑豆黑米奶茶，绿豆芦荟奶茶，以及综合为一体的五色养生奶茶，奶香浓郁，茶香沁人，谷香四溢，豆香怡人，天然美味，营养健康。

当然，在推出奶茶的同时，我们也会通过更多项目为本店增色。七色爆米花突破了爆米花单一色彩的产品发展瓶颈；章鱼小丸子以独特美味的口感备受年轻人追捧；现磨咖啡、自助咖啡、花式西点等更是具备时代潮流特色的休闲食品。

不断的创新与突破，真正让顾客品尝到健康美味、新奇时尚的休闲食品。多种辅助项目选择，轻松经营。

奶茶店亲子活动方案策划篇二

“奶茶”作为一种时尚饮品，越来越受到广大青少年的热捧，我们玉溪农业职业技术学院也迎合此契机，校园奶茶店成功进驻我校。为了方便广大师生的校园生活，我们将以亲民的价格，贵族的品质来对待每一位顾客，在酷热的夏日冰爽每一颗燥热的心，在寒冷的冬天温暖每一个人。

本店热诚欢迎每一位顾客的光临，祝大家学习进步，生活愉快。

让校园奶茶店的进驻和日后销售取得一个满意的结果，更好地服务广大师生的生活。

玉溪农业职业技术学院校园奶茶店的营销策划。

1、市场规模

玉溪农业职业技术学院在校学生约三千人，根据本校在校大学生消费现状调查的相关数据分析得出本校大多数学生的月

消费水平在1000元左右，对于本店推出的奶茶价位大多数学生的消费水平都能达到，且消费的潜在人群数量较多，对于奶茶的消费需求较为乐观，校园奶茶店的潜在市场较大。

2、竞争状况

本校目前校园内有2个小型超市，消费者在2个超市内只能买到普通瓶装饮料，只有本店可以为消费者提供各类口味的现制新鲜奶茶。校园周围也没有此类型的奶茶店，就目前的校园市场竞争状况而言本店的销售前景和市场较为乐观。如果能取得一个好的销售业绩，本店就能在校园内长远发展，且可以获得较大利益。

3、销售状况

自奶茶店进驻本校以来，并没有取得一个满意的销售情况，广大师生对于本店的关注度比较低，并没有取得预期的销售目标，产品的整个销售和奶茶店的经营情况存在一些问题。

营销环境分析

1、劣势与威胁

(1)消费人群主要针对学生，学生可支配经济较少，经济来源面较窄，消费人群不能承担价格过高的产品。

(2)校园内的2个超市销售的各类瓶装饮料种类较多，且超市内有袋装奶茶冲剂销售，吸引了本店的部分潜在消费者，对于本店的奶茶销售有一定威胁。

(3)本店的店面装修有待提升，产品的包装设计也存在一定缺陷。

2、优势与机会

(1)消费人群的经济来源较稳定，在校人数变动不大，消费人群较为稳定，也比较集中。

(2)本店的奶茶口味种类齐全，包装容量选择范围较大，产品品质优良，现制现卖的工艺也是本店的一大特色，消费者比较喜爱此类饮品。

市场目标

尽可能多的获取市场份额，占领应有的消费人群，让奶茶店的经营获得最大利益，使奶茶店获得一个长远的发展，在广大师生心中有一个好的形象，尽可能把产品推销给每一个在校人员。

一、渠道策略

(1)利用校园网，通过短信的方式加大奶茶店在广大师生群体中的宣传。

(2)在校园内通过发传单的方式进行宣传。

(3)制作校园内的展板进行宣传。

二、产品策略

进行产品的. 促销活动和新产品的推广活动，让师生免费品尝新产品。

三、促销策略

(1)施行奶茶积分销售的方式，用积分来兑换产品。

(2)在有重大校园活动和节日的时候施行买二送一等的销售方式。

人员安排

本策划小组4人，此外在雇请3个零时工作人员。

地点选择

校内两个食堂和各处宿舍楼，教学楼前面的广场。

时间计划

周二下午5点。

工具设备

奶茶店宣传单、海报，相关展板，宣传条幅。

财务分析

策划控制方案

风险预测

奶茶店的经营没有取得预期的效果，只在前期宣传的时候取得了一定的营业额，之后的奶茶销售没有持续的理想效果，奶茶店的经营入不敷出，导致经营亏本，最终使奶茶店的进驻失败。

奶茶店亲子活动方案策划篇三

- 1、企业名：飘香奶茶店铺
- 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铺，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：曾经在奶茶店铺里兼职过，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

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铺，以此来增加自己的收入，是众多的奶茶店铺吸引了我，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。

奶茶店铺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个月左右的店铺租、人工和日常开销外，奶茶店铺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、小店铺也要专业管理。
- 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：竞争店铺的选址、店铺外观形象、建筑物构造、经营设施配置等方面的调查。

2、店铺堂陈列布局调查。主要包括：竞争店铺的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店铺堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查。对竞争店铺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。

1、营销策略分析

印刷小名片进行投送

张贴广告

可在校园人流密集处张贴广告进行宣传

奶茶店亲子活动方案策划篇四

商业运作过程中，第一关键要素就是店址选择问题。对此，沃尔玛、肯德鸡等享誉全球的连锁巨头们用其多年的发展经验无数次地证明它的正确性。商业是聚集人气、交流信息、达成交易的活动总称，而这样一切活动的背后都是需要“人”作为推动者和执行者，如何选择能够聚集最佳人气的店址就是商业活动成功的前提条件。因此，对于“商业化”运作经验缺乏的制造企业来说，店址的选址就更加的重要了。

商品管理是店面运营的一项非常重要的工作，其目的在于保证商品在店面的每一个环节都做到科学性和完整性，以实现销量最大化。

制造企业在商业化过程中形成的专卖价格体系和原有经销价格体系的协调管理将会是制造企业店面运营面临的挑战之一。二者之间既面临重合性，又需要具有特殊性以突出专卖网络的价值。

高效、科学的物流配送体系是连锁商业成功的基本保障，世界第一的商业帝国沃尔玛连续多年来雄踞世界500强企业之首而不倒，其中的一个关键就在于其建立了一套先进的、强大的物流配送体系。对于初涉商业领域的制造企业来说，其物流配送体系并不要求具有如此强大的功能，但必须满足两个基本的目的：其一、专卖商业网络的正常供给；其二、与原有配送体系的协调。

营导购管理的关键在于两个方面：一是做好导购人员的选拔、培养和科学使用；二是做到导购技巧的不断更新和完善。

促销是指制造企业通过利用媒体广告、人员推销、公共关系

等方式而进行的阶段性造势，并刺激销量、塑造品牌的活动方式。而对这些活动方式的管理就称为促销管理。其主要包括企业层面和店面层面的促销管理，本文在此主要是针对制造企业店面运营的促销管理而言，它对单个店面运营有着聚集人气、吸引人流、增加销量、对抗竞争对手、提高市场占有率的价值。

店面管理涉及店面运营的所有工作，包括门店商品管理、价格管理、导购管理等环节，其重要性自是不言而喻。而笔者再次提及却并非为了强调上文几个店面管理内容，除此之外，店面管理还涉及太多细致而微不足道的工作和程序，包括店面安全管理、卫生管理、收银管理、服务等，实际店面运作中我们容易将这些环节遗漏或者应付过关。

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，但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。

奶茶，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、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。我接触过众多您同行，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，及时调整您的产品和口味。

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

（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。

奶茶店亲子活动方案策划篇五

(2) 商品种类覆盖范围广：珍珠奶茶口味多样，有椰果奶茶、草莓奶茶、香芋奶茶、青苹果奶茶、乌龙奶茶、抹茶奶茶、鸳鸯奶茶、柠檬奶茶等众多系列，迎合每个人的口味，广受欢迎。此外，除奶茶外，还兼有果汁销售。

(3) 市场定位物美价廉、即买即走的奶茶饮品。

(4) 价格在价格策略上，产品的价格低于或等于同行的价格，处于被动状态，定价紧跟同行业。

(5) 渠道多采用加盟店的渠道方式。而且奶茶店加盟一直是以连锁经营的方式出现。主要的渠道模式是：总公司——加盟店——消费者。

(6) 消费者紧贴目标消费群体。由于奶茶店的目标消费者多数是高校学生，所以其门店多分布在各大高校附近，利用各高校间的紧密联系，口耳相传而不断赢得更多的知名度。

营销组合策略

产品策略：定位于时尚健康休闲饮品。

价格策略：结合竞争者的定价和自身产品的生产成本制定相应的价格。

分销策略：店面销售为主。

促销策略：根据具体的销售情况和节日采取相应的促销活动。

提高促销力度，加强目标顾客与企业的联系。奶茶店应该抓

住奶茶市场空间较广，有利可图的不错良机，迅速扩大服务范围，增强市场占有率，由小做大，最终牢牢占据学校奶茶市场，为了实现这一目标而设计的行动方案是：

- 1、尽最大努力提高服务质量，改善服务态度。
- 2、不断加强对学生的宣传力度，增强学生对奶茶店的顾客忠诚度。
- 3、不断创新，完善和增加奶茶品种，适应广大学生需求。
- 4、海纳百川，在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写。
- 5、适时推出促销策略。

(1)促销资讯公开化，网络化。高校学生是奶茶店的目标顾客，针对年轻人经常上网的习惯，利用信息技术，建立针对各高校的信息沟通平台，在此台上提供论坛区域让学生针对企业的产品和服务提出意见和建议、及时在网络平台发放最新促销资讯。

(2)人员促销。

必要时，可以到各高校附近派发促销传单，这是最直接的宣传手段。

(6)广告促销

看了也学到了东西。

b□宣传单。在各学校、路边印发宣传单，提高品牌知名度。

c□提供商业赞助时，在横幅上注明店名。