

# 2023年奶茶店创业计划书 创业奶茶店心得体会(实用5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。优秀的计划都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?下面是小编整理的个人今后的计划范文,欢迎阅读分享,希望对大家有所帮助。

## 奶茶店创业计划书篇一

如今,随着年轻人消费观念的改变,奶茶成为了一种新型的时尚饮品,在各大商圈开一家奶茶店也成为了越来越多年轻人的创业选择。在我创业的过程中,我也开设了一家奶茶店,并在这个过程中有了许多的收获和体会。

### 第二段:奶茶店的竞争现状

在如今的市场环境下,奶茶店已经成为了一片红海,市场的竞争非常激烈。各大奶茶品牌的市场份额均不断下降。如果想要在竞争激烈的市场中脱颖而出,我们必须要有自己独具特色的品牌形象,并且要加强与顾客的沟通与交流。这不仅需要我们有出色的产品质量,还需要我们在服务和体验上多下功夫。

### 第三段:获得顾客的支持和信任

在创业初期,吸引新顾客是非常重要的,但我们更需要的是将这些顾客转化为忠实支持者。我认为,在服务体验上下功夫是很有必要的,例如每周推出新产品,每日提供免费配送服务等等,从而建立起品牌的信任和支持。此外,我们可以利用网络平台来广泛宣传我们的品牌和产品,建立一个良好的面向顾客的交流平台。

## 第四段：注重团队协作

成功的奶茶店依靠的不光是优秀的产品质量，还包括整个团队的协作。质量好的产品需要有一个高效率的团队才能够顺利生产和销售。与各种人打交道也是不同的，需要我们更多的耐心和体贴。且在饮品店开业时要确保团队符合消费者的心理，避免经营中的摩擦。

## 第五段：总结与感谢

快节奏的生活和工作让我们经常忽略身边的那些小事，但是我们正确的处理它们，会留下很好的印象。在整个创业过程中，我深深的体会到，品牌形象的塑造、团队协作、顾客交流等等，都是一个成功奶茶店的重要因素。同时我们也要感谢那些一同努力过的员工和朋友们，感谢这个机会让我从平凡的人瞬间变成了一个创业者和管理者。（总字数：1207）

## 奶茶店创业计划书篇二

如今大小小巷处处开着奶茶店，不管是炎炎夏日还是寒冷冬季，门前的人总是络绎不绝。开奶茶店真是一个不错的小本生意。奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本低，并且门面十分好找的创业项目，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，十分适合小本自主创业。

奶茶，发展趋势很好的，并且有十分巨大的潜力。可是，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我亲自采购。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，并且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们所以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，并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，要么一不细心把杯子插破。从用料方面研究，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，并且杯子很重要，必须得多跑几家，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境，并且在怀疑杯子质量的同时，必须会怀疑奶茶的质量。

#### 4、吸管

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

为了节俭成本，我们能够选购台式的。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，我自我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，都需要适宜的容器来盛，这些东西能够按自我的喜好来购买，可是要注意的是，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。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，所以，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

研究的事情，但繁华地段的高成本却是我不得不研究的，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，我就回去研究了一下：试验二小加上边上还有一个幼儿园，大约有三千多学生，并且在那里上学的学生，家长大多是机关单位上班的，学生手里有钱，家长也不在乎；那里离最繁华的路段只隔着一条街，逛街的年轻人应当会走过一部分来；还有一点，这条路是去山上公园的两条路之一。那里的缺点是：学生是主要的消费群体，而学生手里的钱并不是很多，并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。可是总的说来，还是不错的，于是基本上我就确定了这个地方。

此刻看来，在学校周围开店要注意以下几点：

- 1、不能离学校太近，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，教师还在附近，教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，让孩子先去买杯奶茶喝着，或者买点零食吃着也挺好。

- 2、卫生是第一位的。你的东西能够不好吃（当然，口味也很重要），但必须要看着让人放心，好好地在卫生上下点功夫，决不吃亏。比如墙壁，我花了不多的钱（具体价格会在以后集中罗列），把墙壁贴上了墙纸，看起来就很不错。

3、奶茶的制作过程不能让学生看见，或者不能完全看见，必须要坚持必须的神秘感，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，你必须要想好怎样回答。第四，学生喜欢凑热闹，所以你必须构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，我要买奶茶喝，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。等之后我发现这个问题了，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，必须要搞这样的活动。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，家长们即使明白喝奶茶的这些钱不明白能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，必须要让学生感觉到很开心，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。

创业中的挫折是难免的，生意好难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，可是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，并且更健康。开一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。

一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收

回了成本，可是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶宣传文化。

## 奶茶店创业计划书篇三

在当今大环境下，创业已经成为了越来越多人的梦想，而开一家奶茶店也是其中的一种选择。笔者自己也是在市场调研和团队策划几个月后，决定创业开一家奶茶店的。之所以选择奶茶店，是因为近年来奶茶行业发展迅速，风靡全球，无论是年轻人还是老年人，都会去尝试一下。因此，与时俱进的市场需求成为了我们选择开奶茶店的首要因素。

### 第二段：开办奶茶店的准备工作

创业并非一件简单的事情，只有充分准备才能有效防范风险。在开办奶茶店之前，我们进行了大量的市场调研，了解行业市场情况和消费者需求，摸清行业的潜在机会和威胁。在此基础上，我们还精心策划了店铺的装修和营销方案，精心挑选了原材料和配方，努力打造有特色的奶茶品牌，以迎合顾客的口味和需求，争取取得市场份额。

### 第三段：经营奶茶店的体会

开一家奶茶店的过程充满了艰辛和拼搏，也让我们深深地体会到了创业的挑战性和复杂性。需要不断改进完善商品和服务，以适应市场动态和消费者需求。同时，要不断提高管理水平和综合素质，不断拓展自己的管理技能和专业知识，以应对日常经营和突发事件的挑战。经营奶茶店，对团队协作能力和创新思考能力的要求也很高，只有不断学习和不断提高自己的能力，才能在这个竞争激烈的市场中立于不败之地。

### 第四段：奶茶店带给我们的成果和感悟

经营一家奶茶店既是一种挑战，也是一种成长和收获。在这

个过程中，我们学会了如何与顾客沟通和协商，如何处理各种突发事件和客户抱怨，如何提升服务质量和商品质量。同时，我们也收获了很多快乐和信心，看到顾客对我们的赞扬和肯定，看到我们的品牌在行业内逐渐成为一面旗帜，这也极大地激发了我们士气和信心。

## 第五段：面对未来

经历了开办奶茶店的经历，我们深知创业并非一蹴而就的事情，我们的路还很长，仍需不断努力和进取。未来，我们将坚持以顾客需求和市场需求为基础，不断提升品牌的竞争力和核心竞争力，不断创新和实践，为顾客提供优质的产品和服务，为社会经济发展做出自己的贡献。在这个过程中，我们要永远保持专注和信念，积极拥抱变革和变化，坚持不懈做好每一个细节，不断追求卓越的品质和服务。

## 奶茶店创业计划书篇四

随着社会一步步向前发展，创业计划书使用的频率越来越高，创业计划书通常是结合了市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。那么相关的创业计划书到底是怎么制定的呢？下面是小编收集整理奶茶店创业计划书，欢迎大家分享。

我店是一个资金投入低、消费人群广、回收成我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，非常适合小我自主创业。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，具体的会在产品和服务中介绍。

我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，我店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为我周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为我店特色产品。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，使顾客对我店印象深刻，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。基我要懂得：

- 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。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成我却是不得不考虑的。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。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

#### 5、吸管

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。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。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，不敢用的种类。

#### 6、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，这个最好到大商场里买，售后服务比较好。

## 7、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。冬天的时候需要热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

## 8、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。

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，我们对我店的人员安排如下：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。

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。

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。所以我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，工作人员一律着我店工作服。

## 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我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。有时可以送我店特别定做的有我店店名的t-shirt不仅欢愉了顾客，同时可以提高我店的知名度。

## 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。

##### 1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的價值。

##### 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。

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、三年按季制作。

##### 3、第二期投资

这一阶段我们的“茶物语”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。

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店24小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间(上午10：00)。我店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

## 奶茶店创业计划书篇五

创业是一项风险很大的活动，但是也是追逐梦想的机会。在创业过程中，我开设了一家奶茶店。在这个过程中，我学到了很多有关于创业的知识和经验。在这篇文章中，我将分享我在创业奶茶店时所学到的心得体会。

### 第一段：寻找适合的地点

一家成功的奶茶店必需有一个好位置。所以，在创业早期，我花了很多时间寻找适合的地点。我参观了很多商场和街道，进行了调查并评估了不同地点的人流量。最终，我选择一个繁华街区开业，因为那里靠近许多白领工作地区和学校。



这意味着我的商店可以吸引到许多顾客，因为它方便他们在上班或上学的路上光顾。

## 第二段：提供质量高的产品

一家成功的奶茶店必须提供优质的产品。如果你的产品质量不好，即使你的地点很理想，也不会长期吸引到顾客。因此，在创业过程中，我花了很多时间和金钱研究菜谱和制作方法以提供优质的奶茶。我采用新鲜、高品质的原材料，而不是使用便宜而劣质的成分。这让我的产品更有品质，更易俘虏顾客的胃口，从而使他们回来光顾、甚至成为回头客和忠实顾客。

## 第三段：雇用好员工

提供高品质的产品还需要有高品质的员工。在创业早期，我认识到我不能独立完成所有的工作，我需要雇佣其他员工来协助我的工作。因此，我一直在寻找和培养出行业经验丰富、态度认真的员工。好的员工不仅可以帮我减轻压力和工作负担，还可以与我的顾客建立良好关系、提供高品质的服务，让他们满意、留下深刻印象并推荐我的奶茶店。

## 第四段：开发并维护网上商店

如今，互联网是任何一家企业的必修课。顾客也更愿意采用网上购物。因此，在我的奶茶店创业早期，我选择开展网上商店。这个网上商店让我可以触达到更广泛客户群。我将我的店面延伸到了互联网上，在网络上售卖我的产品。同时，在我的官网里面，客户可以了解我们的产品、了解我们团队和生成的历程，还可以获取许多有关于奶茶、打折 或赠品等的信息。这增加了客户参观我的实体店面的兴趣和欲望。

## 第五段：与社区合作

一个成功的企业不仅要在商业市场上建立良好的声誉，还要与社区建立联系。在创业早期，我开始与当地的学校、社区活动、慈善团体合作。我提供奶茶作为奖励和礼物，并尝试与当地机构合作或发起一些社区建设方案。这让我在当地建立起了很好的声誉，并让更多人知道了我们的奶茶、服务、口感、制作、排队等方面。因此，这些联系也对我的营销和业务发展做出了很重要的贡献。

总结：

一家成功的奶茶店需要地点好，产品为王，员工好，渠道畅通，以及树立良好的社区声誉。在我的奶茶店创业早期，我遇到过许多困难和挑战，但我坚信，只要一路这样做、走得很有规则，我一定可以创造出一个独一无二的、成功的、有价值的品牌，它能够长生在市场的荆棘之中，继续走向未来。