

奶茶店创业财务分析报告(模板7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

奶茶店创业财务分析报告篇一

- 1) 项目名称: __奶茶店
- 2) 经营范围:
 - 1、主打各式口味奶茶,咖啡,冷热饮等。
 - 2、兼营甜品等各类个性小吃。可外送上门。
- 3) 项目投资: 5万元
- 5) 企业类型: 服务型;按个体工商户登记注册。

二、市场分析

- 1) 如今奶茶店行业的竞争比较激烈,一些人流量比较多的街道平均都有三到四家的奶茶店,但是同时我们也可以看出市场的需求量是很大的。不然这些店铺也不可能生存下来,所以只要能够打响店铺的声望还是有利可寻的。根据奶茶店的规模不同盈利的情况也不同,所以由于刚起步人手不足,所以估计开始时每天能卖100杯左右,之后会有所提升。
- 2) 如今的奶茶店已经非常普遍,所以要想在这个市场生存下去就必须打起自己的招牌,所以品牌效应很重要,我们要做到别人没有的,与众不同,这样才能够吸引到顾客,除了

质量保证，服务态度也非常重要。我们在服务态度上面也要让顾客满意，让他们愿意下一次再来消费，同时接受更多的人前来消费。这两点是吸引顾客最为重要的因素。

3) 竞争对手的主要优势是开业时间长，群众有消费惯性心里，喜欢去他熟悉的奶茶店消费，所以对于我们这些新开张的店铺，如何能将顾客吸引过来，这是很大的挑战。

4) 我们将对奶茶包装进行创新，让人有一种新鲜感，在产品方面会随着店铺经营发展。逐渐推出新的产品，让顾客能持续感受到新鲜感以及我们的诚意。

5) 同时，选址位于学校附近，人流量较大，同时学生为奶茶主要消费人群，租金虽然相对较高，但有足够的价值。

三、前期(三个月)成本预算

- 1) 注册费，店面租金费1万元
- 2) 装修费5000元
- 3) 设备、原材料购买费1万5千元
- 4) 前期推广宣传费5000元
- 5) 流动备用资金5000元
- 6) 员工(3名)薪酬1万元

四、盈利情况(预估)

五、营业风险预估

1) 早期市场开发困难 作为刚刚起步的企业，早期市场开发是最大困难，尤其是附近竞争对手已经占据一定份额。为此，

我们要制定完善的营销计划，进行全面营销培训，树立良好的企业形象，开展周到服务，并做好思想准备，为了美好的未来而甘愿努力。

2) 缺乏专业的财务人员。由于专业限制，成员在财务预算方面缺乏专业知识，所以经验不足，有些论证不够充分。

3) 团队的稳定性 创业之初因为投资较少会出现资金困难，同时业务开展需要一个循环过程，当付出很多没有收到效益的时候，会影响到团队成员的稳定性。

六、相关人力资源配置

初期决定招收员工人数为3名，一名主要负责奶茶、咖啡、饮品的调制以及包装，一名主要负责为顾客送上饮品和小吃等，一名主要负责对外卖单进行登记、统计和外送。

七、行业相关法律法规

1) 按照开业有关的法律法规向相关的政府部门：工商、税务、消防、劳动和社会保障部门办理有关的开业手续。

2) 按照《中华人民共和国合同法》、《劳动法》等，鉴定各种相应的合同。

八、宣传推广

1) 校园推广：通过在校园里提供兼职的方式，让学生分发传单或张贴海报的方式来校园内推广宣传。并可对校内住宿学生提供外卖上门的服务，增加在学生中的品牌知名度。

2) 活动推广：可以不定期开展一些优惠活动或者返利活动，例如赠送电影票等方式来提升在顾客心中的形象和映像。

3) 分店模式：可以在店面经营进入正轨并在主要消费群体中

有了一定的知名度，可以对周边进行考察，并在消费群体集中区域成立分店，扩大品牌的力量，并可在此基础上相应地扩大自己的经营范围等。

奶茶店创业财务分析报告篇二

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠美味奶茶粉，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、珍珠美味奶茶杯、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：任取一种颜色的珍珠丸一公斤。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(焖得越外久弹性越好)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，泡的茶叶略带清苦味，若太苦要加开水冲溶。能够根据自己对茶浓度的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。冷的珍珠美味奶茶用冰箱冰好茶汁。

冰珍珠美味奶茶：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,杯中药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.最后加适量的珍珠20g即可调成一杯完美的冷的珍珠美味奶茶!取一只360ml的珍珠美味奶茶杯,把雪克杯倒入杯子中.插上吸管,交给顾客。如需封口,则把美味奶茶放在封口机上,盖上封口膜,进行热压封口。

留意:美味奶茶和珍珠美味奶茶果粉的配比多少,直接影响到珍珠美味奶茶的口感、质量,奶精、美味奶茶粉放得多,珍珠美味奶茶的口感就好,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。

适量的奶粉对美味奶茶来说,起了点睛的作用,一旦奶粉过量,会使美味奶茶的味道变得有些腻口。所以放奶粉时一定要留意用量,不要以为奶味越重越好喝。

注:制作果味珍珠美味奶茶办法同上,只需再杯中加添果粉2勺

(2) 麦香美味奶茶

资料:西米1/2杯,统一麦香美味奶茶。

做法:

1. 西米浸透,放入滚水中煮至透明,隔去水分,待用。
2. 将麦香美味奶茶冰冻待用。
3. 将冻茶放入杯中,加入煮熟的西米,饮用时拌匀即成。

(3) 坚果美味奶茶

做法：

1、将茶叶、清水、一茶匙的坚果切片放进锅中去煮，再进入占20%的牛奶。

2、粗砂糖与坚果美味奶茶非常适合，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) 薄荷茶

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

—而最常用于花茶的是胡椒薄荷。宜人的香气和容易入喉，清凉的气味，更能缓和现代人压力大的生活。

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

做法：

将一半的薄荷茶倒入装有冰块玻璃杯中，进入统一麦香美味奶茶。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。倒入锅内的水理，以冲泡量的一半为基准。例：若是要冲泡4杯，则煮2杯份的水。

第二步：在水烧开前，将预先计量计好的茶叶放锅中，而茶叶的量和冲泡红茶时一样，斟酌欲冲泡的杯数据加以调整。此外，以皇家美味奶茶为基础冲泡调制花式美味奶茶时，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，则可进入鲜奶的量和

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) 香蕉美味奶茶

做法：将香蕉切片，宽约4mm□并把统一巧克力美味奶茶及一人份二、三片的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、放入装饰用的香蕉。为了不使装饰用的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) 暖姜美味奶茶

做法：

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

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

(7) 玫瑰美味奶茶

玫瑰果是野玫瑰的果实。它的维他命c的含量是柳橙的20倍，柠檬的60倍。这道玫瑰果美味奶茶具有增高肝脏功能的效果。适口的酸味加上蜂蜜的甜味，非常好喝。

做法：

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。在美味奶茶快沸腾前熄火，可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

既有牛奶的香浓，又有红茶的甘醇，还有桂花、玫瑰花的柔美清新。于是香气有了内涵，滋味有了厚度，这那就美味奶茶的魅力所在，想不爱都难！

(8) 西米美味奶茶

原料：红茶一包，西米1/2杯，牛奶适量。

做法：

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. 将牛奶在壶中煮热后，进入红茶浸泡。
3. 将泡好的美味奶茶放入茶杯，然后进入煮熟的西米，饮用时搅拌均匀即可。

加了西米的美味奶茶颇有珍珠美味奶茶的效果，只是“珍珠”的颗粒小了些。

(9) 桂花美味奶茶

原料：红茶一包，桂花1茶匙，牛奶100毫升，冰糖、水适量。

做法：

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。

这款美味奶茶香气四溢，还没饮用已经醉了。何况桂花还具有止咳化痰、养颜美容的功效呢。

(10) 姜汁美味奶茶

原料：牛奶150毫升，生姜、白糖适量。

做法：

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，待姜的味道散发出来，加适量白糖调匀即可。

:牛奶中透着淡淡的辛辣味道，品过之后，清新提神。自己根据口味调整姜末的多少。

(11) 玫瑰美味奶茶2

原料：红茶一包、玫瑰花5克、蜂蜜适量、牛奶适量。

做法：

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. 最后根据自己的口味进入适量牛奶调匀饮用。

玫瑰美味奶茶有舒缓压力的作用，另外牛奶

能够用奶粉代替，口味略有不同。

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，但是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，而且更健康。开一家珍珠美味奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。一般一家美味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，但是美味奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的美味奶茶宣传文化。

奶茶店创业财务分析报告篇三

xx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，xx奶茶加盟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xx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xx奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的蜜菓奶茶文化。

近两年，xx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，xx奶茶称谓日常街头的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xx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，导致现在蜜菓奶茶市场一片混乱。蜜菓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蜜菓奶茶口味的问题。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xx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xx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。

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。

奶茶店创业财务分析报告篇四

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。

二、奶茶选址要素

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，我们总结以下地段供大家选择。

1、商业步行街

这样的繁华地段因为很大的人流量会为奶茶店带来源源不断地顾客，但是这样的位置一般不是很好找，而且租金也很贵，前期的投资会比较多，奶茶店只有达到一个很高的销售额才能赚钱，一般店面租金不能超过销售额的18%。所以考虑在这样的地方开店自己一定要有足够的资金，不然很可能奶茶店刚开没多久，就因为资金短缺而开不下去。

2、高校里面或周边

高校地区消费者特别的集中，奶茶这样的时尚饮品也特别受大学生们喜爱，消耗量大，而且很多高校都在郊区，店面的

租金一般不是很贵，是很完美的一个选址地点。不过有一个问题，那就是高校会发放寒暑假，在这一时期一般店面没什么生意。如果店主不是很在意的话，顺便休息一下也不错。

3、各种交通要道

火车站、汽车站、地铁入口、航空站等地方的客流量很大，顾客在等车的过程中会带来大量的消费。能进驻这样的店面也许会比商业街更好。

4、其他理想地址

除上述地方外，还有一些理想地址也是不错的选择，例如，风味美食街、大型的游乐场、娱乐广场、旅游胜地以及集中地写字楼商务区等。

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。

三、奶茶店面装修

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。

四、奶茶设备选购

很多人想开奶茶店，却不知道开个奶茶店需要哪些设备。现在，我们来告诉你具体的奶茶店设备清单吧。

1、 封口机

封口机有两种，一种是全自动封口机，还有一种是手动封口机，它们的用途都是密封杯口。不过，全自动的会方便很多，你只需把杯子放上去，它就能自动封口，它比手动的快，而且你在封口的那个时间可以做其他的事，可以提高工作效率。

2、 热水器

主要用途是烧热水泡茶。不要小看这个设备，以为泡茶可以自己烧水来泡，那你就大错特错。茶是奶茶店的主要原料，极少有产品中没有茶，因而它的用量很大。用热水器能保证热水随时供应，自己烧热水不仅很麻烦，而且一旦茶没，水又没烧开，产品都卖不。奶茶店的热水不能断，不仅泡茶要用到，调试产品的时候也要用到，例如一些粉末状原料，如抹茶，就需要你用热水来调开，那样才不会粘在一起变成一坨，影响产品口感。

3、 净水器

自来水过滤。做饮品的都离不开水，奶茶现做现卖，需要用到大量的水。自来水不经过过滤，直接用于奶茶的制作的话对于消费者的健康是不利的。

4、 沙冰机、碎冰机

沙冰机主要是做沙冰，碎冰机就是打碎冰。因为夏季很热很多人都喜欢喝冰的东西，奶茶店相应的推出一些冰类饮品会比较受欢迎。沙冰机不仅是做沙冰，水果榨汁也是很大的一方面用途。碎冰机也有两种类型：手动和自动。

5、手动压榨机

主要用来榨柠檬和青桔。奶茶店一般柠檬水是卖得比较多的，所以需要用到它。

6、收银机

用于收银。每个小店必备，它不仅是收钱、找钱这么简单，每卖出一杯产品，这上面都会有记录，这样便于查询和对比哪些产品卖得好哪些卖得不好。

7、果糖定量机

用于果糖的定量加糖。通过果糖的定量来使同一种产品的甜味保持一致，不至于出现有的很甜，有的又不够甜的情况。它的价格也比较高，在2200左右。如果你的奶茶店所使用的不是果糖的话就不需要用到它。

8、保鲜柜和冷冻

保鲜柜主要用于保存一些容易变质开封的物料和鲜果之类的东西。冷冻柜主要用于冰块的冷藏，当然如果有条件的可以买一个制冰机。

9、电子称

主要用于称重。由于奶茶的很多产品都是要按一定的比例来的，因而需要用到电子称。

10、各种量杯和盎司杯

量杯的规格有5000ml□1000ml□250ml等。5000的用来泡茶和当容器。盎司杯有40ml的和20ml的。

五、奶茶技术服务

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。

六、奶茶营销策略

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。

奶茶店创业财务分析报告篇五

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。

奶茶店创业财务分析报告篇六

开奶茶店的计划书，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店面项目。如果我们有了一份详细开奶茶店的计划书，经营起来肯定更事半功倍，离成功一定更近。开奶茶店的计划书，下面我们为大家从三个方面，做出分析。

很多的创业者看到了气温的逐渐升高而促使饮品行业的发展商机。因此，创业者都纷纷的对于这个项目产生了浓厚的兴趣。但是，对于很多没有创业经验的新手来说，对于饮品行业的正确开店流程是怎样的却并不是很清楚。接下来，就针对于饮品行业的开店流程做出而来以下内容的详细介绍。

(1)到工商行政管理部门申请办理营业执照。(2)到银行开户,是经营者将自有资金存进自己选定的银行并开设银行账户的过程:(3)办理《组织机构代码证》,经营者还需到当地技术监督部门或有关部门办理《组织机构代码证》。申领组织机构代码证书时,饮品店须提交由工商部门颁发的营业执照,单位公章、法人代表(负责人)和经办人的身份证、上一级主管部门的代码证或复印件也需携带。(4)到税务局办理税务登记。(5)到卫生防疫站办理卫生许可证。(6)到物价部门办理收费许可证。(7)申请开业登记。在申请开办获得批准后,即可申请开业登记,应在主管部门、审批机关的企业根据有关规定申请开业登记,登记主管机关进行审查后,登记主管机关(指国家和地方各级工商行政管理局)应当在受理申请后30日内,作出批准核查登记的决定。(8)营业执照的领取。营业执照是审批程序的最后一个环节,工商行政管理机关在审查核实的基础上填写《企业法人营业执照》或《营业执照》,经主管领导签署意见和记录在案,同时出具企业核准登记通知书,通知被核准的饮品店。饮品店接到通知后,法定代表人到登记主管机关领取执照,并行使签字备案手续。

本文主要是针对于创业新手在选择饮品行业创业以后要掌握这个行业的开店流程的内容分析,相信大家在通过以上几个方面的详细阅读以后,对于这个方面的问题有了更详细的了解吧!此外,对于饮品行业的创业者而言,在经营这个项目之前,创业者选择一个合适的经营地址也是很关键的哟!

在特许连锁加盟行业中,餐饮行业一直是热门,但许多创业者在开奶茶饮品店时,经常会遇到各种问题。最先面临的问题就是选址了。通常奶茶饮品店址选择是生意好坏的决定因素。所以,开奶茶饮品店首先要考虑就是要选好地理位置,再根据具体的位置去确定经营的方针。对于选址这方面的问题,投资新手往往会感到困难,就来给新手们讲解讲解。

开一家奶茶饮品店,在计算一个地区的人口密度,可以用每平方公里的人数或户数来确定。一个地区人口密度越高,则

选址奶茶饮品店的规模可相应扩大。家庭状况是影响消费需求的基本因素。家庭特点包括：人口、家庭成员年龄、收入状况等。如每户家庭的平均收入和家庭收入的分配，会明显地影响未来奶茶饮品店的销售。如所在地区家庭平均收入的提高，则会增加家庭对选购商品数量、质量和档次的要求。

开一家奶茶饮品店，对白天人口多的地区，应分析其消费需求的特性进行经营。家庭的大小也会对未来的奶茶饮品店销售产生较大影响。比如一个两口之家的年青人组成的家庭，购物追求时尚化、个性化、少量化。部分随机流入的客流人数不在考察数之内。白天人口密度高的地区多为办公区、学校文化区等地。

想要给你的奶茶饮品店选个好的店址，除了要留意上述的方法以外，还要结合实际市场环境进行考察。对于床上用品连锁店的创业者而言，在经营的时候，只要是选对了店址，那么在经营奶茶饮品店的时候，就不愁人流量了。任何的经营秘诀只是参考，最重要的还是要多加考虑，把消费者的需求作为重点。这样开奶茶饮品店成功就离你不远了。

21世纪的今天，创业是大多数人最终选择的，他们不甘于只为别人打工，那么，开奶茶店都需要注意哪些呢，现在就为大家介绍介绍。

一、店址选择

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、肯德基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。

二、商品管理

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。

三、价格管理

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。

四、物流配送

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。

五、导购管理

导购是企业 and 顾客之间的纽带，是制造企业直接面对顾客的形象代表，他们通过诠释顾客利益，解决顾客疑虑，成功引导销售实现。一批高素质的导购员是店面运营实现持续盈利的关键，但导购学本身是一门很深奥的学问，一批高素质的导购员更是难求。为此，店面运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。

六、促销管理

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。

七、店面管理

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、服务管理等，实际店面运作中我们容易将这些环节遗漏或者应付过关。

开饮品店，要真正从思想认识到这些情况，正是这些细微工作和程序的长期坚持和积累才能铸就制造企业专卖网络强大的市场竞争力，才有可能形成与现代终端大卖场抗衡的新型渠道。

从严治吏，严肃党规党纪是关键。失之于宽、失之于软、失之于松，是干部管理工作中长期存在的软肋。要把“严”字贯穿干部工作全过程，从严选拔任用、从严教育培训、从严管理监督、从严追究责任，把“严”字铭刻在每一个干部心头。问责，显然也是遏制选人用人不正之风的一剂良药。要严格落实和完善干部选任责任制度，积极探索“谁提名、谁负责”“谁考察、谁负责”“谁监督、谁负责”等措施；对那些违规用人、用人失察、用人不当行为，有举必查、有查必果、有错必纠；对查实有问题的严肃处理、严厉警示、严格问责，真正使铁规发力、禁令生威。

从严治吏，整治“为官不为”是重点。面对反腐败的高压态

势，一些党员干部不履职、不担责、不作为，不求有功、但求无过，甚至发出“干事就可能有事，不干事反而没事”的怪论。现在，我们规范干部行为，匡正不正之风，一些人肯定感到不自在。实际上这些措施只是回归对党员干部的底线要求，是返璞归真、回到本来。所谓“为官不易”，只是贪官不好当了、庸官不好混了！整治“为官不为”需要双管齐下，一方面要督促强化敢于担当的用人导向，另一方面对不主动履职担责的干部要坚决调整。

非常之时，需有非常之为；非常之事，当尽非常之责。当前，省委明确要求打好“三个一批”组合拳，即：甄别一批不廉洁乱作为的干部、退出一批不作为不胜任的干部、掌握一批敢担当善作为的好干部。全省各级党委和组织部门要在“三个一批”中落实好中央和省委的新要求，扎实做好“带病提拔”干部倒查，整治违反干部任用标准、程序问题，整治跑官要官、说情打招呼问题，整治“三超两乱”问题，整治违规兼职问题，整治“裸官”问题等“一倒查六整治”工作，加大对违规违纪用人问题的查处力度，坚决遏制干部“带病提拔”、坚决调整干部“带病在岗”、坚决预防干部“提拔后生病”。

选人用人不正之风危害极大，由此导致政息人亡的历史教训不是没有。面对严重的吏治腐败问题，各级党委和组织部门都要拿出刮骨疗毒、壮士断腕的勇气，把存在的问题理出来，把深层的原因挖出来，把机程序完善好，把整治措施落实好，坚决打赢这场整治选人用人不正之风攻坚战。

目标明确，事半功倍；任务不明，事倍功半。目标任务，是思想的指向、行动的指南。

“深入学习贯彻xxx系列重要讲话精神，净化政治生态、实现弊革风清，重塑山西形象、促进富民强省”，省委书记王儒林在动员大会上给出了明确答案。

这5句话，既是活动主题，也是目标任务，需要各级党组织、广大党员干部入脑入心牢牢记住，还需要把握五个方面的内在逻辑关系，进而在活动中找准着力点以求实效。

这5句话，高度概括、言简意赅，不仅相对独立、指向明确，而且紧密联系、不可分割。而以此确立的目标任务，既立足于解决好现实突出问题，又着眼于促进未来事业发展；既回应了群众的关切和期盼，也指明了活动的方向和路径。

学习是打开思想之门的钥匙。只有认真学习、深刻领会xxx系列重要讲话精神，切实贯彻落实中央对山西工作的重要指示要求，才能解决好山西问题，办好山西事情，补足我们的精神之钙，筑牢我们的信念根基。

前进道路上的障碍需要一个一个排除。以今日山西问题之多、积弊之重，不净化政治生态、不实现弊革风清，将一切无从谈起。净化政治生态，既是落实党中央对山西工作的重要指示，也是山西改革发展稳定的根本保障；实现弊革风清，既是净化政治生态的直接目标，也是一项长期而艰巨的任务；重塑山西形象，既关系到党和政府的公信力，也决定着各项事业的兴与衰；而促进富民强省，更须以净化政治生态为基础，以实现弊革风清为途径，以重塑山西形象为支撑。

拔烂树、治病树、植新树。只有建设廉洁政治，才能实现干部清正、政府清廉、政治清明。所以，把净化政治生态摆在重要位路，就是要全方位、多视角对政治生态问题进行深入反思剖析，从严落实“两个责任”，严明政治纪律，以零容忍态度惩治腐败。只有力争在净化政治生态上见到实效，才能保障和促进各项工作顺利开展。

“善除害者察其本，善理疾者绝其源。”只有扎紧制度的“笼子”，才能使权力不能腐。因此，以实现弊革风清为重要目标，就是要牢固树立“六权治本”理念，依法确定权力、科学配路权力、制度约束权力、阳光行使权力、合力监

督权力、严惩滥用权力，认真查找制度、执行、监督等方面存在的漏洞，建立完善有效管用的制度体系。

外在形象只有通过内在变化才起作用。发生严重腐败问题，使山西形象受损，给干部群众抹黑，也损害了投资兴业环境。因此，重塑新形象，既是目标任务之一，也是重大历史责任。塑形象，必须从现在做起，从具体事情做起，从本人本单位本部门本地区做起，重塑各级领导班子特别是省委常委班子的新形象。

让群众过上好日子，是共产党人执政的根本目的，而这次活动的目标也是以此为根本宗旨。所以，促进富民强省不仅是活动的出发点，也是落脚点。活动中，各级党组织和领导干部，必须两手抓两不误两促进，在风清气正的环境里，以经济建设为中心不动摇，积极适应经济发展新常态，全力推动“六大发展”，实现人民富裕、山西强大。

喊破嗓子，不如甩开膀子。全省学习讨论落实活动已经启动，目标任务十分明确，各级党组织和广大党员领导干部要紧急行动起来，按照省委部署，扎扎实实完成学习、讨论、落实各项任务，努力开创弊革风清、富民强省新局面。

奶茶店创业财务分析报告篇七

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。这是毋庸置疑的事情，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。

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。