

# 大学生创业奶茶店计划书表格(实用10篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 大学生创业奶茶店计划书表格篇一

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！

## 大学生创业奶茶店计划书表格篇二

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##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。

## 大学生创业奶茶店计划书表格篇三

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撑控。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。)

# 大学生创业奶茶店计划书表格篇四

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。

## 大学生创业奶茶店计划书表格篇五

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

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。

## 二、奶茶店选址

1、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，在学校餐厅里开店。

2、卫生是第一位的。你的东西可以不好吃（当然，口味也很重要），但一定要看着让人放心，好好地在卫生上下点功夫，决不吃亏。

有泡沫等看起来让人不舒服的东西。这其中，还会有许多同学会问你有关色素、原料、保质期等等方面的问题，你一定要想好怎样回答。

4、学生喜欢凑热闹，所以你一定要形成一个热热闹闹的场面。

## 三、奶茶食谱

珍珠奶茶、麦香奶茶、坚果奶茶、薄荷茶、香蕉奶茶、暖姜奶茶玫瑰奶茶……

## 四、开办流程

3、业务的开展：开始1—2个月可能没有什么顾客，一般采取制作报价单，不要急于求成，事情一点一点做，顾客一个一个找，货一点一点进，最好不要求全求多，产品一点一点的积累，做小本生意的，一不小心就要赔，自己学会要精于打算，宗旨就是挣钱。和顾客的关系要维持一个度，要尽力维护客户的利益，站在客户的利益上帮他购买产品，这样才能让他更信任你，你才有更多的挣钱的机会。

# 大学生创业奶茶店计划书表格篇六

## (一)项目背景

\_\_茶饮20\_\_年诞生于\_\_市\_\_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，\_\_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台湾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，\_\_茶饮在20\_\_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\_\_茶饮文化。

## (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。\_\_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\_\_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。

\_\_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。

## 二、行业分析

### (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)\_\_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。\_\_奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，

还有咖啡系列。

(6)\_\_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\_\_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，\_\_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。

### 三、产品介绍

\_\_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。

### 四、店面选址

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

\_\_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。