

# 最新奶茶店项目策划书四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/166556.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

### 奶茶店项目策划书篇一

#### （一）项目背景

xx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，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，让更多的国人藉由加盟店体验优质xx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。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

xx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。

### 奶茶店项目策划书篇二

本店是一个资金投入低、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资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“xx”，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的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“xx”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xx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。

本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，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。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，使顾客对本店印象深刻，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。

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，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。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。

### 奶茶店项目策划书篇三

名称：奶茶连锁店。

主要产品：各种奶茶饮品及各类杂志。

经营范围：大学生消费群。

经营理念：以年轻时尚的口味引领大学生的消费观。

人员组织：每个连锁店配至少两名工作人员。

资金需求状况：各种认证、许可证、加盟费、店面装修，购买相关用品，员工招募、房租水电费、人员工资（半年）、广告费（宣传单）、周转资金。

本项目未来：只要店内饮品能始终符合大学生，年轻一族的消费口味，随着店铺的稳健经营，必能牢牢站稳市场。

一直以来，大学生都是一支庞大且特殊的消费群体，很多大学都拥有自己的大学城，里面饮食、住宿、娱乐一应俱全，其消费量不容小觑。所以首先我建议您开店选址在大学城。虽然大学生不是有钱一族，但消费次数频繁，他们会因为淘到一件价廉物美的衣服欣喜如狂，也会为饱尝到一样可口便宜的美食而心情愉悦。这其中价格、质量、潮流是吸引大学生消费的主要因素。

在购买商品时，大学生们首先考虑的因素是价格和质量。这是因为中国的大学生与国外的不同，经济来源主要是父母的资助，自己兼职挣钱的不多，这使我们每月可支配的钱是固定的，大约在300-800元之间，家境较好的一般也不超过2000元，而这笔钱主要是用来支付饮食和日常生活用品开销。由于消费能力有限，大学生们在花钱时往往十分谨慎，力求“花得值”。

在选择开何种店时需要了解大学生的心态，据我了解，在大学开饮食类的商店比服饰类要赚钱得多。以古话“民以食为天”为引，但凡大学城最热闹的地方便是食品街。沙县小吃、兰州拉面、四川麻辣烫、南京灌汤包，全国各方小吃荟萃一地，人头自然爆满。在看这些小吃店，价格多便宜，一餐基本不超过10块钱，又因客流量多，老板不怕没得赚。

在大学附近开食品店，市场潜力巨大。首先房租便宜，其次客流量有保证。至于连锁店，我认为以奶茶连锁经营比较好，便利店通常24小时营业，学校一般都有作息时间规定，夜间便利店经营会浪费。如果是普通的超市，大学生会光顾但只存在于买急需物品，至于大的采购他们通常会去大型超市，东西更便宜。而奶茶店，首先满足时下大学生们追求潮流的心态，奶茶口感好，现

做现卖，杯身设计漂亮，不管在冷涩的冬天还是炽热的夏天都是大学生们的最爱，而且只要出了新口味，大家都会趋之若鹜地去品尝。其次，价格便宜，一杯最贵的奶茶也不会超过10块钱，易于大学生接受。最后，奶茶店员工一般与大学生年纪相仿，交流无阻碍，使客流量有保证。

奶茶店到目前来讲，发展可谓一片蓬勃之势，市中心、大街上随处可见一家一家装修可爱、时尚的奶茶店，不能说店前人头攒动，但也说的上络绎不绝。奶茶店多了，要想立足就要靠创新。在如今竞争日趋激烈的社会，创新可谓重中之重。奶茶店里摆个手抓饼摊、放些时兴的关东煮，都是创新之举，能为奶茶店增加不少营业额。其中关键就是要满足市场需求。至于在大学城开奶茶店，建议将店面装修得尽量时尚前卫，可以设计成吧台模样，便于大学生进来边喝茶边谈天。同时可以在门口放个书架，当作报刊厅，放一些最新杂志贩卖。

奶茶经济便宜，就算金融风暴刮得再强，人们对于奶茶的消费也不会因此减少，毕竟比起5块钱不到的奶茶，那些所谓的奢侈品才真的是高不可攀。至于发展，第一，品牌要有保证，加盟的奶茶店牌子口碑要好，比如茶风暴，奶茶工坊。第二、要积极研发新的口味品种，应季推出不同的奶茶口味。第三，要时刻了解消费群的心态，做好宣传工作，扩大品牌效应。

财务规划一般要包括以下内容：现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。其中流动资金是连锁店的生命线，因此在初创或扩张时，对流动资金需要预先有周详的计划和进行过程中的严格控制。

损益表反映的是连锁店的盈利状况，它是连锁店在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量自己的经营状况以及可能的投资回报率。

奶茶店在经营初，可能会遇到竞争和和技术的基本风险。对于竞争，上述已讲明要靠创新，技术方面在招工，要招一些有过奶茶店经营经验的员工。其次，要考虑在你的资本基础上如何进行扩展，最后在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何。如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

#### 奶茶店项目策划书篇四

- 1、企业名：xx奶茶店。
- 2、行业类型：零售。
- 3、组织形式：个体工商户。
- 4、主要经营范围：xx学院的商业街，那里是人流的中心集合处。
- 5、经营地点：xx大学附近区域。
- 6、面积：占地大概100平方米。
- 7、选择该地点的理由：因为学院里没有一家专营奶茶的店，该地点是人流的集中地带，交通方便，市场前景十分广阔。

8、成员组成：操作工一名，服务员两名。

我是一名大学生，专业是市场营销，从小对经营方面感兴趣。此刻将要大学毕业了，凭着自我对经营的爱好和向往，一向期望能够开一家属于自我的奶茶店，以此来增加自我的收入，是众多的奶茶店吸引了我，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，资金情景及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有必须的风险的，加上自我的经验不足。

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，为大学生供给休闲娱乐的场所，顾客至上，这是我们的宗旨。

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，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，并且有十分巨大的潜力。可是，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，口感是否坚持一致。经过接触众多同行，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。

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、经营设施配置等方面的调查。

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

3、商品本事调查。对竞争店奶茶品种齐全的程度、奶茶的价格带、奶茶的品质、货源供应等情景进行调查分析。

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。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发