# 饮品行业工作计划怎么写(精选15篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-01-01

*饮品行业工作计划怎么写11、组织本店的经营管理工作;负责公司和单店的上传和下达。。2、宣传和执行公司下达目标任务、各项规章制度、和其他指令。3、制定和完成各项经营指标(1)营业额指标。(2)费用指标标。(3)厨房、吧台的成本率、毛利率目标。...*

**饮品行业工作计划怎么写1**

1、组织本店的经营管理工作;负责公司和单店的上传和下达。。

2、宣传和执行公司下达目标任务、各项规章制度、和其他指令。

3、制定和完成各项经营指标

(1)营业额指标。

(2)费用指标标。

(3)厨房、吧台的成本率、毛利率目标。

4、根据预定的各项经营指标：

(1)结合本店的实际情况，制定出完成销售计划的执行计划，包括营业计划、商品计划、采购计划、 销售促进计划、人力资源计划、费用计划和财务计划，亦可细分为年度计划、半年计划、季度计划、月计划、周计划、日计划工作总结。

(2)分析每日经营状况，发现问题及时采取措施。

5、单店员工管理、培训、日常工作安排、和人事调整：

(1)对员工的考勤、仪容仪表和服务规范执行情况进行监督与管理; (2)对员工进行公平公正的工作分配及绩效考核; (3)抓好员工队伍的基本建设，熟悉和掌握员工的思想状况，时时激励员工保持高昂的工作热情，形成良好的工作状态，让员工具 有强烈的使命感、责任心和进取心。(4)负责单店业务技能、管理制度、企业文化、职员素质、服务意识的培训和宣导。(5)协调单店各方面的人际关系，使员工有一个融洽的工作环境，增强单店员工的凝聚。(6)营业高峰期的巡视，检查服务质量、出品质量，并及时采取措施解决。(7)对下属职员实组织施业务考评与人才推荐，合理安排人事调动、领班级的人事任免，主管以上的管理者人事任免的建议。(8)确保单店顾客、下属职员、企业的人身及财产安全。

6、单店清洁卫生、食品安全及其他安全管理：

(1)单店环境卫生按6S标准的分区域安排责任落实到人，由店长检查落实。

(2)店内设施、设备完好保持，和良好运转;设施设备、抽排系统、空调系统、冰箱、雪柜、等其他器具用具的定期专业维护和更换申请;(3)在营业结束后，店长应对店内的保安人员、消防设施、煤气、电源、水源等环节做最后的核实检查，确保安全工作万无一失。

7、单店财务管理：

(1)监督和审核财务会计、(后勤主管)、收银、出纳、爱心妈妈的工作作业

(2)店长要做好各种报表的管理，例如：销售统计表、顾客意见表、财务经营报表、菜品销售排行等; (3)加强单店的财产管理，掌握和控制财物的有效合理利用、严格实施有效的成本控制及对财务工作的监控，落实本店经营范围内的合同的执行，控制本店的各项开支及成本消耗;(4)加强单店的财务费用预算，合理计划开支各项费用。

8、单店菜品及服务品质管理和创新

(1)厨房菜品质量管理，特别是原材料质量管理把关、特色菜品必须每日两餐前的亲自检查验收、食品安全管理的亲自把关;(2)组织厨房职员进行产品学习和研发;(3)组织全体职员进行食品安全的学习;(4)、严格公司工作流程和工作标准的管理;(5)创新服务意识、创新营销方式。

9、顾客投诉与意见处理

(1)待客态度谦和热情，妥善处理客人投诉，不断改善服务质量，提高客流管理;(2)加强现场督导，营业时间坚守一线，及时发现和纠正服务中产生的问题;(3)迅速妥善处理各种突发的意外事件;如停电、火灾、烫伤、摔伤、盗窃等;(4)保持与顾客的良好沟通，每日必须认识五位以上的客户并 做好客户信息登记工作、了解顾客的意见及需求，不断改进单店经营策略，提升业绩;

(5)为顾客制造感动，客户的利益是最高利益，顾客的满意，顾客的惊喜才是公司的最高利益。

9、涉外管理

(1)保持与商圈内商家和附近社区邻里的良好关系; (2)参与质量监督将、市政、工商、税务、卫生防疫、消防、派出所、交巡警平台、社区街道、居委会等政府职能部门的事务处理，并保持良好的互动关系;负责各项证件的办理和年审，督促本店店长助理(或后勤主管)办理员工的各类证件;(3)保持与当地社会团体的良好互动关系。(4)与媒体保持良好的关系

10、日常事物

(1)坚持做好工作日志;(2)做好“家长”式的员工管理和顾客管管理，营造“亲情一家人”亲密无间的氛围;(3)每日必做反思及分享;(4)每日必读书，倡导职员养成读书学习的习惯，店长每月必读两本经营管理或与相关的书籍，并写读书心得;(5)与公司管理部保持密切的联系，每日上传各项总部要求的事项;

(6)加强自身及团队体育锻炼，养成良好的生活习惯;(7)日常对陌生人做自我介绍并宣传介绍公司及公司品牌的优良形象;(8)做好“文明礼仪”标兵

**饮品行业工作计划怎么写2**

饮料是快速消费品里重要的部分，市场容量之大，竞争之激烈一直被视为快速消费品的一个热点产业，中国的饮料市场不仅是本土企业征战的“主场”，更是各大世界品牌角逐的“客场”，这注定是一场持久而激烈，浩大而经典的战争。

中国软饮料业具有世界上任何一个国家所无法比拟的潜在消费市场，目前，软饮料行业发展迅速，20xx年中国软饮料市场上果汁饮料、茶饮料再加上纯净水和碳酸饮料占据了85%以上的份额，品牌集中度高，且战事频繁。

20xx年夏，果蔬汁、茶饮料和功能性饮料成为消费者主要购买的三种类饮品，低糖或无糖饮料将是主流趋势，也成为厂家开发高端产品的契机。预计到20xx年，全球果汁及碳酸饮料将增至730亿升，那时，竞争将更加激烈，未来产品品质及创新是饮料企业获利的关键因素，只有那些拥有资源优势，品牌优势，生产特色产品，且内部经营管理水平较高，达到规模效益的企业才能获得较高的收益水平。

在追逐产销量的扩张带来短期利益的同时，企业仍需兼顾效率、研发能力以及内部管理的规范等长远发展，注重内涵增长。对于广大的投资者来说，不容忽视的是，成本的增加将在一定程度上影响软饮料行业的发展。在世界经济一体化的情形下，软饮料行业的成本压力，将会越来越大。

在市场准入壁垒低、竞争激烈的.软饮料市场，国外品牌对中国本土饮料的冲击力度将会加大;与此同时中国饮料企业走出国门的阻力将会减小。起步晚、基础薄的中国软饮料业如何面对新型条件下的竞争挑战?谁能够认准行业发展脉络、把握市场先机、掌握产品营销策略，谁就能够在这个充满无限商机、风险与利益共存的大市场上成为真正的赢家。

**饮品行业工作计划怎么写3**

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）。

**饮品行业工作计划怎么写4**

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、收人状况等。如每户家庭的平均收入和家庭收人的分配，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。

**饮品行业工作计划怎么写5**

（一）公司概述

公司名称：xx奶茶店

公司类型：股份制公司

公司宗旨：热情·竭诚·质优

公司业务：饮料

主营业务：奶茶

兼营业务：果汁

（二）公司的短期目标：积极发展

第一阶段：通过广泛的宣传，促销，吸引顾客

第二阶段：公司发展处于上升阶段，通过热情周到的服务树立良好的品牌形象，一方面留住原有的顾客，另一方面开拓新的客源。

第三阶段：针对不同的顾客的需求，不断的推出新的品种

（三）公司的长期发展目标

占领100%的客源市场，为消费群体提供最优质的服务，实现利润的最大化。

（四）公司的经营理念

以创新灵活的经营模式来吸引广大消费群体

以无可挑剔的优质服务来满足广大消费群体

以安全舒适的环境来方便广大消费群体

以公益感恩的企业文化来回报广大消费群体

（五）公司的企业文化

全心全意的服务于广大的消费群体，让他们在安全舒适的环境中体验轻松与美味。让奶茶的凉爽驱走你夏日的酷暑！让奶茶的温暖驱走冬日的严寒！

（六）公司的独创性

经过对广大消费群体的调研，对奶茶市场的独立分析，采取和广大消费群体间相互协作的方式，已浪漫的气氛，温馨的环境，选择的多样，营造具有思维和经营上的创新之处

（七）奶茶店的设备

封口机，封口膜，杯子，吸管，搅拌机，饮水机，容器

**饮品行业工作计划怎么写6**

在满怀喜悦、辞旧迎新的喜庆日子里，中亚大酒店又翻开了崭新的一页!在以总经理为核心的总经理室的领导下，在社会各界朋友的关心、支持和广大员工的努力拼搏下，中亚人创品牌、树形象、拓市场，一路欢歌，一路汗水，终于取得了非常良好的经营业绩，圆满地完成了三高二好总目标。又是企业拓展的又一年，是面临新挑战、开创新局面的关键之年，在新的一年中，我们要苦炼企业内功，争创中亚品牌!在新的市场形势下，以产品、销售、创新、成本、福利为方针，全方位提升产品质量、加大销售力度、严格控制成本、提高员工福利，创新体制、创新产品、创新营销手段，牢牢抓住创新----这一企业发展的永恒主题，进一步实现酒店质的飞跃。

>一、提升产品质量，强化队伍建设

随着三亚市大小酒店的异军突起，以及顾客消费心理的日趋成熟，对酒店产品的要求也越来越高，不断地提升酒店产品质量，以适应市场的需求，已经是不可回避的选择。在硬件设施设备上，酒店将在XX年改造的基础上，进一步细化产品改造工作，全面提升硬件产品质量;在软件上，进一步完善各类规章制度，加大人员培训及人力资源开发力度，成立中亚人才库，以人才库为依托，为一线经营部门源源不断地输送优秀人才，以个性化、人性化的服务争创一流的服务环境。

>二、加大促销力度，强化市场拓展

天府楼之川菜品牌，已在三亚市餐饮市场争得了一席之位。随着各类客房的成功改造，不同层次的豪华房间满足了不同人士的需求。在新的一年中，要加大促销力度，进一步打造、树立、坚定中亚之品牌，充分拓展市场空间，为来年的发展与巩固打下坚实的基础。

>三、培养创新意识，加大创新举措

创新---是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，XX年，我们对酒店产品、营销手段进行了大胆创新，并取得了相当不错的效果。在新的市场形势下，必须要大力培养创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，在XX年的基础上，进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

>四、严格成本控制，量化部门成本

控制各项成本支出，就是增收创收，因此，今年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行量化，超支的即从部门工资中扣除，对经营部门(如餐饮、康乐部)实行独立核算，自负盈亏，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

>五、提高员工福利，增强企业文化底蕴

我们将进一步加强企业文化建设，丰富员工生活，增强企业文化底蕴。随着三高二好总目标的基本实施，员工的待遇得到了大幅度改善，酒店在新的一年，在良好的经营业绩下，继续以搞好员工福利工作为己任，希望广大员工努力工作，达到酒店、个人双丰收。

随着三高二好总目标的实现，我们已经走过了打基础、攻难关、聚能量的时期，进入了在高台阶上加快发展、在高水平上实现跨越的新阶段，此刻全体员工思想要本资料原创网站更多文章高度统一，步调高度一致，行动高度自觉，进一步增强自信心、必胜心。综观全局，加快发展的机遇难得，只要集中全体员工的智慧和力量，调动广大员工的积极性、主观能动性和创造性，就一定能够克服种种困难，把中亚大酒店的建设更快更好地向前推进。回顾过去，我们倍感自豪;展望未来，我们信心满怀!在新的一年里，我们将借三亚市快速发展的春风，以内强素质为契机，以产品、销售、创新、成本、福利为方针，同努力、共奋斗、创佳绩!真正实现个人与企业双赢，共同谱写我店发展的新乐章，共同描绘中亚大酒店美好的明天!

**饮品行业工作计划怎么写7**

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

商业区购物中心/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

奶茶店计划书

珍珠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。

对于我们这些想开奶茶店创业的大学生来说，一份较好的奶茶店创业计划书十分重要，对以后创业的成功与否起着很大的影响。

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、我们的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。

2、我们的品质要好，口感是否保持一致。我们品尝过众多奶茶店的奶茶，一些成功的奶茶店在这方面做得比较好。

3、我们发现小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和其他奶茶店的产品，及时调整我们的产品和口味。

一、奶茶店设备的选购

由于我们不想加盟别人的店，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。

1、封口机

（卖炊具机械、封口设备的店里有卖）带有计数器，只要封一下口，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

（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）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）选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么我们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，我们需要多购置一台备用。

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

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。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是我们不得不考虑的，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，每年高额的房租，让我们不得不找次一点的地方。

一天晚上，我们出来转的时候，在淮北市濉溪县沱河路附近有四所中小学校。我们准备路边租一间小房子，该地段不是繁华地段，房租不贵，我们仔细考虑了

一下：这四所学校，大约有一万多学生，而且在这里上学的学生，大多离家比较远，家长会给孩子较多的零花钱；这里离最繁华的路段只隔着一条街，逛街的年轻人应该会走过一部分来；这里的缺点是：学生是主要的消费群体，学生手里的钱不少，但是学生花钱的方面很多，吃的、喝的、用的、玩的等等，都从那些零花钱里出；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。但是总的说来，还是不错的，于是基本上我们就确定了这个地方。

现在看来，在学校周围开店要注意如下几点：

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，老师还在附近，老师都是教育小学生不要乱花钱的；而太远的话，学生可能不会为了喝一杯奶茶而跑很长一段路。而五十米左右的地方，人最多，学生不着急回家的时候，就会想买好吃的，同学们在一起会产生带动效应，一个人想喝会带动自己的同学都去买着喝。

2、卫生是第一位的。我们的奶茶可以不好喝（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。比如墙壁，如果把墙壁贴上了墙纸，看起来就很不错，最重要的是也花不了多少钱。

3、奶茶的制作过程不能让学生看见，或者不能完全看见，一定要保持一定的神秘感，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，还会有许多顾客会问有关色素、原料、保质期等等方面的问题，这个一定要想好怎样回答。

4、学生喜欢凑热闹，所以我们一定要形成一个热热闹闹的场面。小学生，初中

生，高中生中很多是被其他的同学吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的同学说：“XX，我要买奶茶喝，你不买吗？”。你说那个XX会怎样反映！

5、学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。比如六一儿童节、三七女生节前，我们可以写出海报：凡喝满八杯以上者，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，努力的喝满八杯、十六杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定要让学生感觉到很开心，东西不重要，关键是那种感觉。

6、在价格方面，我们选择薄利多销。毕竟我们都是从学生时代走过来的，我们了解学生们的心态，如果定价过高会让很多学生望而却步。

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，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。开一家什锦奶茶店，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，但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，靠的是我们的服务态度。对待每一位常来的顾客我们都要记住他们比较喜欢的口味，如果研发出了新的口味，我们可以推荐给他们品尝。

我们经营的宗旨是：没有最好，只有更好；微笑服务，客户至上。

奶茶店创业计划书10篇

奶茶店创业计划书（一）：

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。奶茶店创业计划书怎样写？

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，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，口感是否坚持一致。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。

一、奶茶店设备的选购

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20XX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

（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，能够买几小包，可是会贵一点。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，那么你的顾客将会所以丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自我手指上压一下试试，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。

二、奶茶店选址

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。这是毋需研究的事情，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如下几点：

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，所以你必须要构

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（二）：

一、项目介绍

本店是一个资金投入低、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资金，十分适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，能够让人很快记住。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，经过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。经过在经营的过程中不断改革，逐步完善，构成口碑，扩大市场占有额，构成连锁“茶物语”奶茶店。

二、行业分析

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，不管是此刻的市场需求还是未来的市场需求都极大，可是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、使用奇特趣味的杯具，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，我们会根据不一样的口味定出不一样的价格，一般在元左右，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，并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。

三、产品服务介绍

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，本店会经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，并逐渐地构成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外能够经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)。不一样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一样的，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。

四、店面选址

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。这是毋需研究的事情，但繁华地段的高成本却是不得不研究的。所以要按自我的投资本事和竞争本事进行找选址，要看到现时的铺位情景，也要对以后发展情景作估算。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。还要研究旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺此刻没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。异常对于我们这种资金短少投资者，在赢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。

五、装修与设备购买

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情景来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概贴合消费本事，又显得舒服、卫生、简洁、大方。异常地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。异常注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情景进行程序设计，操作流畅的同时尽可能研究产品的更进和设备的添加所需空间。那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，并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，异常是店面小的步行街区，要研究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，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、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，并且杯子很重要，必须要多跑几家，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境，并且在怀疑杯子质量的同时，必须会怀疑奶茶的质量。

奶茶店创业计划书（三）：

一、行业分析

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，不管是此刻的市场需求还是未来的市场需求都极大，可是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、使用奇特趣味的杯具，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，我们会根据不一样的口味定出不一样的价格，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，并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。

二、产品服务介绍

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，本店会经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，并逐渐地构成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外能够经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）。不一样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？这是完全不一样的，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。

三、店面选址

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。这是毋需研究的事情，但繁华地段的高成本却是不得不研究的。所以要按自我的投资本事和竞争本事进行找选址，要看到现时的铺位情景，也要对以后发展情景作估算。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。还要研究旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺此刻没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。异常对于我们这种资金短少投资者，在赢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。

四、装修与设备购买

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情景来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概贴合消费本事，又显得舒服、卫生、简洁、大方。异常地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。异常注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情景进行程序设计，操作流畅的同时尽可能研究产品的更进和设备的添加所需空间。那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，并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，异常是店面小的步行街区，要研究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，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、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，并且杯子很重要，必须要多跑几家，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境，并且在怀疑杯子质量的同时，必须会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，能够尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，并且，能够有多种款式，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，能够买几小包，可是会贵一点。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，那么你的顾客将会所以丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自我手指上压一下试试，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，能够用别人不常用，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，能够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。

奶茶店创业计划书（四）：

一、基本情景：

1、企业名：飘香奶茶店

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，那里是人流的中心集合处

4、经营地点：南昌大学附近区域

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，该地点是人流的集中地带，交通方便，市场前景十分广阔。

5、成员组成：操作工一名，服务员两名

二、立项概述：

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。

三、市场调查

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。

四、对其它奶茶店的调查：

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。

奶茶店创业计划书（五）：

一、项目介绍

二、行业分析

三、产品服务介绍

四、店面选址

五、装修与设备购买

六、人力资源规划

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色。

八、营销策略

九、财务需求与运用

十、风险与风险管理

十一、中长期规划

一、项目介绍

本店是一个资金投入低、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资金，十分适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，能够让人很快记住。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，经过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。经过在经营的过程中不断改革，逐步完善，构成口碑，扩大市场占有额，构成连锁“茶物语”奶茶店。

二、行业分析

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，不管是此刻的市场需求还是未来的市场需求都极大，可是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、使用奇特趣味的杯具，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，我们会根据不一样的口味定出不一样的价格，一般在元左右，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，并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。

三、产品服务介绍

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，本店会经过不断

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，并逐渐地构成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外能够经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)。不一样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一样的，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。

四、店面选址

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。这是毋需研究的事情，但繁华地段的高成本却是不得不研究的。所以要按自我的投

资本事和竞争本事进行找选址，要看到现时的铺位情景，也要对以后发展情景作估算。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。还要研究旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺此刻没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。异常对于我们这种资金短少投资者，在赢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。

五、装修与设备购买

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情景来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概贴合消费本事，又显得舒服、卫生、简洁、大方。异常地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。异常注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情景进行程序设计，操作流畅的同时尽可能研究产品的更进和设备的添加所需空间。那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，并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，异常是店面小的步行街区，要研究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，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、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，并且杯子很重要，必须要多跑几家，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境，并且在怀疑杯子质量的同时，必须会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，能够尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，并且，能够有多种款式，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，能够买几小包，可是会贵一点。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，那么你的顾客将会所以丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自我手指上压一下试试，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，能够用别人不常用，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，能够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。

六、人力资源规划

社会发展到今日，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。

由各人的不一样优点和长处，我们对本店的人员安排如下：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。

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色

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。所以本企业要在进入市场后占有必须的市场地位就要努力创立特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情景，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

八、营销策略

（略）

奶茶店创业计划书（六）：

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，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，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，口感是否坚持一致。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。

一、奶茶店设备的选购

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20XX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

(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，能够买几小包，可是会贵一点。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，那么你的顾客将会所以丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自我手指上压一下试试，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。

二、奶茶店选址

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。这是毋需研究的事情，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如下几点：

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，所以你必须要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。

阅读更多相关知识，回到【餐饮创业计划书】栏目列表

三、奶茶食谱

(1)珍珠奶茶

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，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)。

投资分析项目名称店面

前期投资品牌加盟费20000(地区首家及前5家加盟，免除加盟费并享受更多优惠)

质保金(可退还)5000元

设备费用9000元

装修费(视门面大小而定)11000元

首次原材料购入(根据个人情况) 8000元

合计50000元

月投入原料费(按毛利百分比计算)15000元/月

租金(以当地为准)2500元/月

人员薪金(实际聘请为准)1200元/人\*2=2400元

设备损耗80元/月

水电等杂费1000元/月

合计20980元

月收入营业时间9：00am-22：

平均消费4元/人

日收入(视人流量而定)1200元

月收入36000元

利润额月纯利15020元

年纯利180240元

奶茶店创业计划书

自我们入学以来就发现校区内的商业店铺很少，紧有一家小卖部，学生平时可以在学校喝到得饮料只有小卖部里买的成品饮料，且品种单一，大大满足不了学生们对于饮料口味方面的需要。奶茶作为一种时尚饮品，以其口味好，方便快捷的饮用方式深受广大年轻人的喜爱。其次珍珠奶茶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。今天，奶茶就像是蛋糕面包一样，它的存在已经完全融入了中国的城市生活中，变成一种理所当然的存在。奶茶业的成功是有它的必然性的。第一、奶茶由多种可口的原料配成，现做现卖，口感新鲜、味美，纯正的奶茶味道非常吸引人，靠大工业生产出来的奶茶是完全不可能与之媲美的。第二、口味不断推陈出新，变化多，形成众多系列，消费者选择广。仅仅奶茶就有茉香奶茶，咖啡红茶奶茶、麦香红茶奶茶等等，添加物就有珍珠、椰果等。第三、投资少、风险低、见效快，奶茶既可投资几十万做复合式餐厅，也可投入几万元做外卖店，非常适合个人创业。因此，我选择的商业项目为奶茶店。

一、店面简介

我们店名为“花开半夏”，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“花开半夏”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“花开半夏”奶茶店

本店位于学校聚集中心地段，紧挨着学生超市，每天人流量非常大，属于黄金地段。我们的目标消费群体主要针对的是大学生、教师、以及学校工作人员。本店采用的是现做现卖的销售方式外带可以送外卖，使顾客能更方便更健康的饮用我们的饮品。本店装饰自然，时尚，符合我们青年人朝气蓬勃的个性，我们还会在店设一个许愿墙，用便利贴的方式让顾客在我们的许愿墙上贴上他们最美好的愿望，以增加我们店浪漫的风格。二 自我分析：

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。

三、市场分析

奶茶店投入少，见效快，收入稳定，风险小。近两年珍珠奶茶在我国大江南北遍地开花，不论城市大小，消费水平高低，也不论男女，珍珠奶茶成为日常街头的一个时常显现的亮点。中国是一个有着悠久饮食文化的国度。“民以食为天”对于拥有13亿人口的大中国来说，是一个巨大而永恒的市场。随着经济文化的飞速发展,人们饮食结构正渐渐发生了变化，绿色健康,追崇时尚、美味、营养,休闲美食的概念已深入人心。近几年，中国饮料年产量以超过20％的年均增长率递增，饮料市场已成为中国食品行业中发展最快的市场之一。进入90年代，世界茶饮饮料以的年增长速度递增，被誉为新时代饮料而风靡世界。我国茶饮饮料市场也增长迅速，202\_年产量达185万吨，市场份额直逼碳酸饮料、瓶装水，成为我国饮料市场中的一道亮丽的风景线。而奶茶在其中占据着重要的地位。对廊坊来讲，奶茶是一个处于发展中的产业，由于廊坊有着众多的学校，这就导致了奶茶市场具有广阔的客源市场。同时由于年轻人对奶茶的喜爱使奶茶行业得到了足够大的上升发展空间,市场发展潜力巨大。走在繁华的闹市街头，很容易寻找到手里拿着一杯奶茶正细心品享的男女青年的身影。现在珍珠奶茶的销售量逐年呈成倍递增状况。奶茶主要更加适合年轻人的口味，这些学校就解决了奶茶店的客源问题。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。我们开奶茶店一定会得到广大学生们的支持。还有我们会对食品安全问题严格把关，做到无污染无食品添加剂的绿色饮品并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位。

四、产品分析：

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。为吸引顾客通过不断地尝试来研发新类奶茶推荐饮品

本店会

新类奶茶会成为本周的如果反响好的话

我们会不推出情在推出的前两天会特价销售会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节侣奶茶光棍节

推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客

并逐渐地形成口碑

成为企业使顾客对本店印象深刻的无形的品牌资产。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-p\*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。与此同时，我们可以拥有自己的奶茶。如：1、玫瑰奶茶。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，这那就奶茶的魅力所在，想不爱都难！

2、西米奶茶

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。

加了西米的奶茶颇有珍珠奶茶的效果，只是“珍珠”的颗粒小了些。3、桂花奶茶

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。4、姜汁奶茶

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。5、珍珠奶茶

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，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）。

**饮品行业工作计划怎么写8**

（一）市场概况

1、客源市场描述

①主要以吃饭逛街的学生为主。

②消费者分析：对于大多数学生来说，会经常带着杯奶茶逛街吃饭。

③奶茶从发展到现在还是拥有很多的消费者。

2、产品分析

产品投资小，利润大，可以新增新品种奶茶，可以兼售咖啡果汁等饮料，生产工艺简单，利于投资和创业，我们是以奶茶制作工艺的\'精湛，制作种类的多样为基础提供给顾客最美味的奶茶产品和最满意的服务。

3、行业竞争状况分析

（1）附近主要的竞争品牌有七杯茶，避风塘，立顿。

（2）对于新开奶茶店会对学生产生些新鲜感，并且周边有三所学校，客源充足，消费潜力大。

（3）经调查，附近虽然也有几家奶茶店，但都只是传统意义上的珍珠奶茶，因此要扩大市场，我们也将变革创新，做市场的领军人，多元化产品结构，学习先进经营管理经验，可以融入果粒等发展新品种奶茶，从此提升竞争力。

4、营销策略

（1）促销计划和广告策略

①宣销并进，在终端店促进是课踩用优惠销售和赠送礼品等方式，在保证销量的同时，带动品牌的成长。

②对于不适合逛街的冬夏季，我们可以推出购买8杯以上就送货上门，很适合宅寝室的学生。

③为提高奶茶的知名度，进行广告宣传，邀请消费者免费试尝等策略。

（2）价格策略

我们的奶茶定价为元一杯~3元不等。根据不同的口味及配料。根据我们的批发配料等计算。我们的成本是在一杯。所以我们会有足够的利润。这个价格也对学生一族具有大的吸引力。

（3）营销队伍和管理

提高前后台的有效协同的响应能力，科学规范的管理流程，提高店员的素质和职业习惯。

（4）营销渠道

通过租用店铺经营奶茶店。

5、主要影响因素

（1）市场环境因素

选好地段和店面，把握“客流”就是“钱流”原则在人流熙攘的热闹地段开店，成功的几率往往比普通地段高出许多。客流量较大的地段有：

①城镇的商业中心（即我们通常所说的“闹市区”）；

②车站附近（包括火车站、长途汽车站、客运轮渡码头、公共汽车的起点和终点站）；

③医院门口（以带有住院部的大型医院为佳）；

④学校门口；

⑤人气旺盛的旅游景点；

⑥大型批发市场门口。

（2）消费者特点

由于主要客源是师生群体，因此在寒暑假期间会出现销售量会锐减的情况。

（3）产品的特性

产品的生产受客观因素较小，自由性比较大，投资成本低，但是也有可能会因在经营过程中出现销售低峰导致原材料的挤压，因此在次期间应加大营销部促销与宣传，采取降低价格等方式减少经营损失。

**饮品行业工作计划怎么写9**

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。

1.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。

2.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。

3.价格管理。

**饮品行业工作计划怎么写10**

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

2、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！