

# 茶叶创业计划书 创业计划项目计划书(实用10篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 茶叶创业计划书篇一

项目名称：

XXX

茶馆定位：

1、风格定位：多元型复合型茶馆，比如茶饮与饮食的复合，装修与理念收传统与现代风格的组合等。

2、功能定位：喝茶、会友、、简餐、商务洽谈等。

3、档资定位：

(1) 高档次的商务客户群。

(2) 中档次的普通白领和上班族。

4、茶馆理念：优雅的环境，最好的服务，人性化的关怀。

选址：

龙里县金龙路左岸ktv直走100米，环境优雅，小桥流水，停

车方便，最重要的是一些房产公司办公集中之地，总面积300m<sup>2</sup>（一楼一底）。

投资预算：

1、装修预算：

2、成本回收预算：

(2) 支出：房租（3500）+人工工资（10000）+原材料采购（5000）总计19500元，水电（1000）。

(3) 赢利：48000—19500=34200元，估大概1.5年收回成本。

经营范围：

1、消费、品茶、品酒、咖啡、茶点、冷热饮料等（必须本店消费）。

2、销售、茶叶、咖啡、茶具、特色礼品茶等。

3、娱乐：提供麻将、、书画等服务活动。

装修：

1、装修风格：总体上中式风格为主，可以借鉴一部分西方文化，突出主题，优雅大气，时尚古典（建议使用木质材料为着重点）。

2、空间布局：请专业的设计师并结合茶馆的理念和定位设计。

总之，一个很好的环境，一个潜在的空间只要我们用心去做，我想这应该是一个很好的投资方案。

## 茶叶创业计划书篇二

6、外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，最好以白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

7、店名：茶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起好一名字是关键，可利用传统的老字号，也能够按照茶叶的特点结合经营者的思维，或请茶文化专家起一个好名字，如北京的“吴裕泰茶庄”、“信裕泰茶庄”、“满堂香茶庄”、“仙山茶行”、“绿茶世界”、“五福茶艺馆”、“天福茗茶”都是很不错的字号。

内装饰的一些要素：

1、货架柜台主要是大方的题，线条流畅，通常应采用木质，能够漆成仿红木，也能够用清漆做成木本色，这样能体现余茶叶和谐的统一，同时能够做一些多宝格何一个小书柜，以便摆茶具和茶书用，有条件能够摆一张八仙桌或茶几以便品茶用。

2、墙面：茶店的墙面应素雅，通常用木质装饰板，漆成原色为好，同时合理的配合茶字画或介绍相关茶叶知识的宣传资料。

3、地面：地面主要保持干净、整洁，用大理石、水磨石，也能够用地纸，如若铺地毯最好用绿色或灰色，千万不能用刺眼的色调。

4、灯光：顶部灯光一定要明亮，通常用电子日光灯，越亮越好，柜台、货架最好也配上绿色灯管，不能用红色灯光。

5、点缀：店内点缀很首要，能够适当放几个花草、盆景或大紫砂、瓷瓶，关键根据不同茶店的特点，采取不同的创意，

达到画龙点睛的作用，切不可盲目堆砌。

内装饰的布局结构与交易、休闲，外部环境一定要协调一致，给人以整齐、高雅、舒心的感觉。

三、丰富的茶叶知识：作为一个茶叶经营者，首先需要的是控制丰富的茶叶知识，简单的茶叶栽培知识，茶叶的产地、茶叶的种类、茶叶的加工，各种茶生长在什末方面?方面名茶的来历，茶叶质量的鉴别，茶叶价格的变动，茶艺、茶道、茶文化及与茶相关的茶具知识等。同时，不断啦解市场的要求，控制茶叶消费的变化，更新经营观念，预测茶叶消费的变化趋势。

四、严把质量关：商品质量是决定一个商店经营好坏的首要因素，茶叶尤其如此，故此在进茶时，千万不能讲人情，一定要严把质量关，看外形、闻香度、测水分、开汤、品滋味、看叶底、评价格，一丝不苟，如若有条件的能够用先进的检测设备，如若自己把握不定，能够向几个专职技术人员请教，同时要求供货商有三证(营业执照、卫生许可证、商品检验合格证)进包装茶要啦解对方有没分装厂，且手续是否完备(分装资格、商品条码、产地、出厂日期、保质期)，并拆开一两盒(袋)看看品质是否相符，千万不能图省事，图便宜，轻易相信人，最好选择有规模、有实力、有无形资产的供货商。

五、进货的科学性：茶叶的季节性特别强，储存极为严格，种类繁多，这就要求经营者在进货时要有清楚灵活的头脑，千万不要图省事一下进许多货，一定要根据你经营规模的大小，上年度的销售量，啦解市场动态，预测当年的销售情况，适当进货，对高档名优茶更要谨慎从事，不要图高利润一下进许多，采取卖多少进多少，少进勤进，否则你辛苦一年，积压一大批茶叶，陈茶的贬值确实令人寒心，新进茶叶行业的经营者更要小心从事，多问几个行家，多跑几趟路，因为，你更赔不起。

作为零售商对批发商、厂家要建立信息档案，以便缺货时及时联系，这样就避免啦缺货与积压的矛盾。

## 六、品种要齐全：

消费者对茶叶的要求五花八门，作为经营者一定要适应市场需求，尽可能达到品种齐全，确信自己经营的主品种外，不能拒绝其他品种，不要自我封闭，应有宽容的胸怀，接纳新品种，一些冷门货能够少进一点，留下供货者的通讯地址，以备急用。

七、啦解经营地区消费者口味：对茶叶的好坏如否最终决定权在消费者，对经营者来说关键是要根据消费者口味供货，不同的地区消费者口味也不同，如北方喜欢花茶，南方喜欢绿茶，西北喜爱转茶。各个地区的每个区域又不一样，以北京为例，东城区喜爱味浓、汤浓、香浓，海淀喜爱味稍淡几个，汤黄而亮，郊区则喜爱苦涩味重一点，耐泡就行，这样就要求经营者经常去调查研究，与消费者广泛接触，针对需求，更新口味。

八、定价合理化：茶叶的销售价格一直是一个很难解决的问题前期价格太高，通过媒介作用，消费者“望茶止步”。现在由于竞争激烈，许多人又卖得太低，有的甚至低于成本价，引起恶性竞争。我认为保持好的质量同时，一定要有合理的定价，首先确信你的进货成本价，在计算出你的经营成本及你的合理利润，参考一下市场定出一个合理价格，既不能牟取暴利，也不要低价竞争，当然名优茶、特种工艺茶，由于它们的特定艺术价值定价高几个，我认为是应的。

九、商品全方位立体结构：商品立体结构与品种齐全是有区别的，一是在品种齐全的基础上增加茶叶不同等级，如“黄山毛峰”有明前特级、特级、一级等；“牡丹绣球”有“头春”“二春”“三春”。二是经营茶叶同时经营与茶叶相关的商品，如茶具、茶书、茶点、茶水、茶保健品、茶字、茶

画及文房四宝，茶具有紫砂、瓷器、玻璃、不锈钢等，而紫砂有高、中、低，有套壶、单壶、怪壶，有黑泥、白泥、红泥等，茶点有瓜子、开心果、牛肉干等。三是采取与众不同的包装与储存，如花茶锡箔袋包装，绿茶能够放在冰柜里保鲜出售等，茶叶的主体结构要根据不同地区不同消费者而定，须经市场调查，不能盲目模仿，盲目拼凑。

十、商品陈列有序：商品的陈列好坏直接影响到消费者对茶叶店的感觉。种类不同的茶叶及与茶相关的商品一定要合理的陈列，首先是分类，如花茶区、绿茶区、红茶区、保健茶区、极品茶区、茶具区，再次是档次，是消费者一目了然，最好在各个区内放上茶叶的简介(产地、品位、特点等)然后是整体的布局，要根据你经营点的整体环境，将茶叶、茶具等与你店内店外结构起来，使陈列的商品协调一致，构成一副赏心悦目、心旷神怡的立体画面，给顾客一种流连忘返的感觉，同时体现井然有序，繁多而不乱。

## 茶叶创业计划书篇三

商业经营最注重的是“地气”“人气”，这并非迷信，“地气”主要是看这个方面有没有商业氛围，这种商业氛围对我们所经营的商品合不合适，“人气”主要是指我们经营的方面有没有顾客流这些顾客是否有购买我们商品的心理动机。

茶叶作为一种特殊商品，除啦它的饮用保健功能，还能体现它的文化艺术价值，它能使人清心、雅净、归自然——茶叶店的选择要根据茶叶的特性，归纳起来通常有下列地段：

这些地区商业氛围浓，客流量大，购物层次复杂，购买频率高，消费者大多有较强的求质、求好、求美的特点，但房价或租金的费用比较高，竞争尤为激烈，因此进入前须经仔细考虑，分析自己的人力、财力、物力是否具备，如若有条件，

进军“商业中心”当然正确，何谓抢占“制高点”呢！但实力不具备，千万不能冒然行事，这些方面要求茶叶品位高几个，要留意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶相关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

宾馆饭店是商旅居住的方面，他们大多不带茶叶，随时购买，而且，为啦走亲访友，捎一点茶叶，显得雅而不俗，饭店也要用茶，“客来泡茶”是中国人的传统礼节。宾馆饭店群旁开茶店，是比较划得来的，房租不宜过高，同时还能够租用宾馆饭店的经营大厅，从增高格调并能够与茶艺结合起来。

这些方面人口流动量大，主要是能吸引顾客，因此这些方面注重茶店的外部吸引力，品种要新颖，价格要优惠，适合几个字号较老的，无形资产较大的客商进入，刚刚入门的客商最好不要盲目开立茶店。

茶叶是居民消费的必需品，选择居民区通常风险较小，但同时针对不同居民层次茶店经营风格也不尽一样。

这些居民区带有古朴的中国特色，有勤劳、简朴的美德，茶叶不能过于高档，偏向于中低档，追求利润要低，营业员要灵活，注重人缘，茶叶质量一定要稳定，信誉要好。

**b□ 新区：**这类居民消费较超前，且物质财富和精神文明相对增高，要求经营者茶叶品种档次略微偏高几个，品种丰富几个，新品种要多上，跟上茶叶品种的新潮流。

这类人群是改革开放先富起来的人，他们生活程度高、节奏快，这个地段开茶叶店，品位应偏高一点，价格也应高一点，要求营业员素质更佳，包装应精致，茶叶包装时速度要快，同时可多上几个高档礼品、高档茶具，营业时间放长几个。

现在一些城市，形成一种行业区，如离退休老干部区、教师区、明星区。茶叶经营者要根据不同人群的特性，采取不同

的经营风格。

这些方面客流量大，但消费者大多数是购物好手，要求茶叶价格实惠，能够经常采取优惠形式来促进销售。

主要是以知识型分子为主要顾客，门面不要过于豪华，品种要多几个，标价一定要偏低，营业员茶叶知识要丰富。

其他还有几个方面：如旅游景点，不适应大规模经营，适当经营几个纪念性包装茶等。

## 茶叶创业计划书篇四

环保项目创业计划书怎么写?环保项目的前景非常广阔,利润也源源不断,那么我们应该怎么拟定一个关于环保的创业项目呢?以下是本网分享给大家的关于环保项目创业!

环保项目创业计划书：最成功的环保项目创业

项目一：，绿色环保项目

20\*\*年之后，从事工业污水处理的上海东硕环保公司总经理陈业钢感觉压力骤然小了，市场和客户都比以前好做了，以前只是在宣传企业节能减排、清洁生产，现在变成了政策性的东西，对企业是硬性规定。

国内的水处理市场不断扩大，陈业钢认为重要的原因是，对一些耗水量非常大的企业，水已经是企业生存的一个制约因素。

水的成本让越来越多的企业开始引入废水回收处理项目，1吨水回用以后可以节省几块钱，一天用水10万吨，就可以节省资金数十万，一年下来就是上千万。



## 项目二：再生资源回收

废品回收是国家大力提倡的一项有利于环保的政策，随着人们生活水平的提高和消费水平的提高，大量废旧物资可回收利用，既充分体现资源的再次利用，又解决了群众生活中废旧物资无处存放到处乱扔的现象。

通过回收可提高资源的再次利用，改善环境的同时也带来一定的经济效益。

投资8万元作为废品回收流动资金，每年按一个季度为周转期，全年四个季度，四个周转期，如将废旧铝制品易拉罐、矿泉水瓶、废旧铝合金等国家允许收购的部分有色金属、废旧钢材下角料等，按投资回收再出售的差价比预算，年纯收入17000元左右。

## 项目三：秸秆制气炉及专用灶

无焦油秸秆制气炉是目前市场最先进、最科学、焦油污染最低的节能炉具。

使用燃料广、产期快、气量足、中途不断气。

因技术成熟，使用中非常实用，3-5口之家一日三餐，每天用料3-5公斤，封火达24-48小时，每天只花1毛钱，使用中维修极少，给用户和销售商减少了许多麻烦，高效环保节能，使用寿命8年以上，干净、卫生，提高了生活质量。

## 项目四：餐饮业油烟净化设备

餐饮业烹饪过程中产生的油烟对城市的环境造成的影响日益受到人重视。

经研究表明烹饪油烟中含有多种致癌物质，是导致呼吸系统

癌病发生的原因之一。

除此之外，附着于建筑物和物体表面的油烟不仅严重污染了城市环境，而且还导致排风设备的损坏。

随着人民生活水平的提高和环保法规不断完善，烹饪油烟的治理已经提到环保工作的议事日程。

在总结了现有油烟净化方法优缺点的基础之上，开展了大量的研究工作，进行了多种方法的试验研究，取得了可喜的进展。

并在此基础上针对油烟产生和特点正在研制开发出多种原理和用途的油烟净化设备，可用于净化各种食品烹饪过程中产生的油烟。

净化效果满足环保法规的要求，并且设备简单，易于操作。

## 项目五：环保教具

该系列环保教具获得多项国家专利填补了国内空白，其中无尘绿板是针对学校旧黑板进行改造，不论玻璃板、木板、水泥板、只要进行技术喷涂，将颜色改为墨绿色，然后配上无尘书写笔即可达到“写无尘、擦无尘”的效果。

并且价格和使用粉笔差不多，产品经多所学校使用，都得到认可。

## 环保项目创业计划书：最能发展的环保项目创业

### 项目一：环保业务咨询

创业者需要具备的专业知识：具有企业创建及可持续发展经验

启动资金也很少，只需要一万美元以下就可以。

这种不需要太多的专业技能，但同时还是需要很丰富的经验的，至少要需要几年的工作实践经验，同时最好从最初的咨询业务的起步阶段开始，慢慢的积累总结。

环保业务顾问应该对环保问题相关的风险和机遇有丰富的处理经验，帮助企业将环保目标融入现实经营。

许多企业在环保转型过程中所面对的问题，都是会影响到整个行业的核心经营策略问题。

需要创业者注意的是，对于一个新的企业来说，往往需要有人协助他去创业，比如做企业规划、财务、营销和产品设计等等。

而一些起步阶段规模就很大的公司则需要在环境问题如何影响企业发展方向方面做战略咨询。

不但能够帮助企业节约成本，提高利润，而且还可以促其发现商机，并让你赚到满盆。

## 项目二：环保小旅馆

创业者需要具备的专业知识：旅店管理只是和可持续发展战略知识。

这一项目的启动资金大概在1万美元到10万美元之间。

相比较传统的旅店，是有很多新的因素传递进去的，而同样需要耗费创业者太多的东西，比如装修投入费用和精力比较多，而同时工作也会异常的艰苦，因为你想要打造的. 是以绿色环保为前提的房屋。

做这样的环保旅馆初期的装修成本，其实跟你做传统的普通

旅馆的二次整装费用是差不多的。

需要注意的是，一定要在全方位坚持“环保”这个字样，可以购买有最简单包装的环保产品；使用环保清洁产品；注意回收——每间客房内也都该摆上回收箱；购买并提供当地的有机食品。

设计一个节水的庭院浇灌系统；床单和毛巾应使用纯天然纤维制成；用节能灯泡；提醒客人随手关灯、关电视、节约用水。

附设一个小型环保礼品商店，这样就能够给你带来更多的额外收益。

### 项目三：节水景观设计

创业者需要具备的专业知识：景观设计，节水

这以项目的启动资金只需要1万美元以下就可以搞定，同样起步时间也是很短的，只需要几个月就可以，对于一些市场预热慢的商家来说，有几年的时间也就足够了。

而对创业者的一些专业常识的要求是比较严格的，需要培养景观设计技能和知识。

这个项目在未来是有很大的发展空间的，因为现在水资源污染和短缺现象很严重，而人们的节水意识也很强烈了，就此设计及布置节水景观设计或节水植物培育的商机也来了。

目前在一项灭国的测试中显示，这一项目有很大市场，而且他们也已经开始鼓励做这样的尝试，这种项目也开始被广泛推广开来，一些专业和专业机构更是以此为事业研究的基点。

### 项目四：家用环保节能采暖炉

该产品设计合理，使用方便，高效、节能环保、干净、卫生、

不污染环境，除尘、无黑、黄烟，可带暖气，供暖面积可达50平方米。

在使用前，先将水斗和暖气片、除尘箱内加入适当的水，再生火正常使用，以防烧坏供暖系统。

## 项目五：田园牧歌绿色生活创意馆

园艺产品在一个中等县城一年的销售额就是250万，大城市中愿意的需求量更高达500万之多。

田园牧歌是绿色生活创意馆，结合自身丰厚的园艺资源打造的符合城市、县城的优质园艺产品，田园牧歌其简单、干净、环保、健康的产品特性和丰富的构架，在国内绿色装饰市场中独树一帜。

田园牧歌绿色生活创意馆，开创性提出“技术培训+产品销售”的创富模式，创建了中国第一家整合型生态饰品专卖体系——中国绿色生态基地，在中国目前属于空白，田园牧歌绿色生活创意馆发展潜力巨大，可操作性强。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 茶叶创业计划书篇五

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自我、从而提升自己的能力，为自己的未来打下坚实的基础。

3、通过比赛增强学生的创新精神及策划热情，提高学生的创新精神和实践能力，使学生的综合素质得到进一步的提高，培养学生对社会的适应能力及对新事物探索精神，为更好适应工作与社会做准备。

4、使校园文化生活更加丰富多彩，促进校园学术文化氛围的形成。让学校与企业、社会的联系更加紧密，提高学校的社会影响力及知名度。

5、培养学生的主人公意识，以学校为舞台，更大程度发掘自己的潜能，在参与活动的过程中发现自我，实现自我。

6、为了在我校校园内宣传创业文化，锻炼在校学生创业素质，挖掘比较好的创业项目，我社团特组织举办此次活动。

创业大赛不是普通意义上的大学生的专业比赛。创业计划不是单纯的、个人的、集中在某一个专业的学生竞赛，而是以实际技术为背景，跨学科的优势互补的团队之间的综合较量。大赛的意义也不局限于大学校园，从某种程度而言，创业计划竞赛是高等院校与现实社会和大学生与企业之间的互动与沟通。大赛以“锐意创新、迎接挑战”为宗旨，传播自主创业意识。大赛的举办为大学生在走出校门前提供了一个创业实践的平台、一条争取风险投资的途径。

主办单位：就业指导服务中心

承办单位：援手创业俱乐部

活动负责人：郝元林 杨俊杰

活动地点：天水师范学院

活动对象：所有在校学生

第一阶段：筹备阶段 4月5日—4月7日

第二阶段：宣传阶段 4月8日—4月10日

第三阶段：征稿阶段 4月11日—4月17日

第四阶段：评选阶段 4月18日—4月19日

第五阶段：表彰展览阶段 4月22日

1、以参赛个人或创业设计小组（团队）形式，由个人或个人自由组合成创业设计小组，小组成员务必事先协商明确作品第一责任人。

2、参赛团队提出一项具有一定市场前景，且具有一定实施可行性的技术、产品或服务，在深入研究和广泛进行市场调查的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、深入的创业（商业）设计策划书。同时能创造条件，吸引风险投资家和企业家注入资金，推动创业（商业）计划真正走入市场。

3、由参赛个人或团队搜集信息编写创业项目策划书及可行性分析报告。整理打印版交到我社团值班处（旧图书馆一楼毕业生就业服务厅），并将电子版发送到我社团邮箱\*\*\*\*我社团将会邀请天水市现代人才培训基地专业老师进行评分。届时，我们将评选出：

创业策划书大赛之星1名：荣誉证书、精美礼品一份

最具潜力奖2名：荣誉证书、精美纪念品一份

最佳创意奖3名：荣誉证书、精美纪念品一份

优秀奖若干名：荣誉证书、精美纪念品一份

4、本社团还将获奖作品公开展出。参赛选手也可根据项目选择适合自己的格式进行编写。

5、整个过程将实行公平、公正、公开的原则。

6、大赛严禁抄袭、剽窃行为，一旦发现，将取消参赛资格。

## 1、筹备宣传

(1)由宣传部进行设计创作本次活动相关喷绘、海报、通知，并组织相关人员进行张贴。（负责人：邵小龙）

(2)由外联部到二级学院及各个社团发邀请函，邀请外社团成员参加。（负责人：唐蕾）

## 2、征稿阶段

(1)由秘书处组织人员每天统计征稿信息，并对作品（打印版）整理分类。（负责人：陈妍君）

(2)由网络信息部每天整理邮箱电子版作品，统计征稿信息，并与秘书处进行核对。（负责人：丁强强）

## 3、评选阶段

由本社团理事会成员进行初选，交由招生就业处老师进一步评选。（负责人：杨俊杰）

## 4、表彰展出阶段



本社团将作品在旧图书馆门前全部展出，并在当天下午3:00在第二报告厅召开表彰大会，届时将邀请招生就业处老师莅临，举行表彰大会。（负责人：赵维强）

邀请函： $50 \times 0.7 = 35$ 元 喷绘海报：65元

荣誉证书： $16 \times 3.5 = 56$ 元 奖品：100元

## 茶叶创业计划书篇六

### 一、项目介绍：

这家店是一个创业项目，资金投入少，消费基础广，成本回收快，门面好找。一般来说，除了维持3个月左右的店面租金、人工和日常开支外，茶店的经营管理不需要太多的营运资金，非常适合小企业自己创业。我们的店名是“茶语”好记好记。我们的目标是以普通茶店特有的特色吸引顾客，获得丰厚的利润，一年后开始“茶语”信誉，树立品牌效应，积累资金，经过调研和试点，将业务拓展到其他市场，从而获得更大的效益。通过在运营过程中不断改革和逐步完善，可以形成口碑，扩大市场份额，形成连锁“茶语”茶叶店。

### 节目概要

#### 一、项目介绍

#### 二、行业分析

#### 三. 产品/服务介绍

#### 第四，店铺位置

#### 装修及设备采购

不及物动词人力资源规划

七、市场分析和预测、竞争对手分析和我们的特点。

八、营销策略

九、金融需求与应用

十、风险和风险管理

十一、中长期规划

二、行业分析

奶茶和咖啡属于大众消费，消费人群比较多，主要是年轻学生。现在和未来的市场需求都很大。但是茶叶店行业竞争激烈，一定要做特色，避免被淘汰，在行业中脱颖而出。现在的茶店味道大多都差不多，所以要想做好，就要创新，比如加入新的味道，使用新奇有趣的杯子和器皿，让顾客神清气爽。同时要注意茶叶店的卫生，让顾客一进茶叶店就有干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味设定不同的价格，一般在3.5元左右，与市场平均价格相同。我们利用产品竞争，以产品质量和特色抢占市场份额。

因为同类店多，很难进入行业，而且大部分客户都有惯性消费心理，很难在行业内获得竞争优势。因此，我们会在开业初期拿到优质低价进入市场的通行证，并会有促销和特别活动，具体在产品和服务中介绍。

三、产品/服务介绍

我们商店主要经营各种咖啡和奶茶。此外，为了满足消费者的需求，我们还经营双层皮牛奶、刨冰、奶昔、各种果汁和

饮料，以及各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅。为了吸引顾客，我们商店将努力开发新的奶茶，这将成为本周的推荐饮料，并将在推出前两天以特价出售。如果反响不错，就成为我们的特产。为了不被模仿超越，我们会不断推出新产品、节日产品、周年纪念产品。比如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。因为客户的特点而不断吸引客户，使客户对我们的店铺印象深刻，并逐渐形成口碑，成为企业的无形品牌资产。

此外，将调味技术与葡萄酒勾兑技术的要求相结合，可以操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成分有：奶粉、茶叶、糖、水(和冰)、香料(泡杯茶也包括珍珠)。用不同的水制成的奶茶，味道差别很大。你用自来水？还是矿泉水？还是泉水？海水？过滤水？这是完全不同的。山泉水虽然贵，但是味道好，产品好，才能有回头客。冰也会严重影响每一杯奶茶的质量。因此，为了企业的长远发展，经营者们确实学到了奶茶的技术。基本明白：

1. 学会品尝奶茶；
2. 原料组成配方；
3. 调味量和时间；
4. 设备和调味温度的应用；
5. 调味技术；
6. 奶茶的保鲜；
7. 奶茶的包装要求；
8. 奶茶的变化，包括样品变化和质变，如拉花。

## 第四、店铺位置

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是可有可无的东西。所以，如果位置不好，没人会“不远”跑去喝你一杯奶茶，繁华地区是最好的选择。这个不用考虑，但是繁华地区的高成本就要考虑了。所以要根据自己的投资能力和竞争能力去找场地，看现在的店铺情况，估计未来的发展。要评估店铺的消费水平，消费低的地方不要大量投资；同样，消费高的地方，投资也不应该低。还要考虑附近或者周围有没有同行，价格质量怎么样，你现在找的店如果没有竞争，以后会不会有竞争对手，等等。特别是对于我们这种做空资金的投资者，我们会根据数据“对面店铺的租金不应超过平均最低营业额的15%。确定商店地址。学校周边位置不错，学生多，消费多。另外还要补充一点，买奶茶的顾客绝大部分是女性，所以如果有很多女生，尤其是年轻的女生，那无疑是个不错的地方。

## 装修及设备采购

装修是根据投资额度、消费水平、产品搭配来设计装修的。装修风格要大致符合消费能力，舒适卫生，简洁大方。特别是要根据年轻人的想法，设计出有特色的，让年轻人喜欢的。特别注意吧台的流水设计。该程序应根据产品要求和设备进行设计。操作应平稳，并尽可能考虑产品推进和设备添加所需的空间。还包括水电布局和水电要求。

设备根据产品菜单购买。好的优质设备可以生产出更多的优质产品，可以提高速度和效率。店铺设备要和店铺水电配套，尤其是店铺比较小的步行街，需要考虑另找厨房协调设备。奶茶的生产一般使用以下设备：

### 1. 熔接机

有一个柜台，一般是在卖炊具、机械、密封设备的店铺里卖。每次打开封条，计数器都会记录号码，不管有没有接通电源。

这是一种机械计数。购买封口机时要注意，尽量用杯子封口，将温度调至170度左右，按压一秒左右，取出看是否封口；用力挤压一下，看看密封是否牢固或薄弱，是否有密封薄弱的地方，或者是否有漏气的小孔。注意看封膜是否切整齐，即上下模是否平整，齿和刀片是否锋利。

## 2. 密封薄膜

一般卖封口机的地方都会附上出售。购买时注意，密封膜不宜过厚，容易密封，插吸管时会很难破裂。用力过猛，要么把吸管弄断，要么奶茶掉在地上，要么不小心把杯子打碎了。材料方面，太厚一般不是好材料，会很脆，插上去会裂一个大洞。

## 3. 冰箱

一般我们买的是两室冰柜，一半冷藏一半冷冻。

## 4. 杯子

塑料制品、塑料袋等。在商店里出售，封口机也在商店里出售，通常是20xx个一盒，不只是出售。杯子的价格相差不大，但是质量相差很大。而且杯子很重要，一定要多跑几个，谨慎购买。买的时候首先要看材质的厚度。太软的话会捏奶茶。不用力，就握不住。最好在家拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下，看看够不够稠。最重要的一点是轮圈的牢固度。杯沿要够粗够结实，关键是要用统一的材料，这样在装奶茶的时候，就要用手握住杯沿，以免洒出来。杯子太薄、帽檐太软的杯子会极大地破坏顾客的心情，他们在怀疑杯子质量的同时也会怀疑奶茶的质量。

至于店里消费杯子，你可以尽量多跑几家店。你要选择奇怪新奇的杯子和惊艳的作品。而且，你可以有多种风格。每个款式都不要买太多，以免让人产生好奇。

## 5. 稻草

塑料制品、塑料袋、杯子等。在商店里出售。一个大包里有5000个，每个大包里有100个小包。可以买几个小包，不过会贵一点。注意材料的厚度，不能太软。如果买太厚的密封膜，太软的吸管，你的客户会很难看。购物时，试着把吸管的尖端压在手指上。如果手感觉不到太多疼痛，吸管尖端弯曲，那就太软了。吸管的形状要有自己的特点，可以用在别人不用也不敢用的品种上。

## 6、搅拌机

西贝乐品牌更好。无论是材质还是运行时间，都比九阳等乱七八糟的品牌要好，价格也不贵。最好在大商场买这个，售后服务比较好。

## 7. 饮水机

为了节约成本，我们可以选择台式机。由于饮水机的主要部件是加热器，我们不需要购买任何名牌，只需要注意不锈钢内胆，不要一次装的水太少。冬天需要大量热水，可以再做一个装置解决。

## 8. 容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等。，都需要合适的容器，可以根据自己的喜好购买。然而，应该注意的是，这些容器必须有盖子。第一，卫生。第二，在热天和雨天，原料容易结块或融化。不用的时候最好及时盖上，比如保鲜盒，调料盒。

## 不及物动词人力资源规划

随着社会的发展，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。企业应该遵循科学的原则和方法来管

理好这一资源。

根据每个人不同的优势和优势，我们安排了我们商店的工作人员如下：商店经理段天森，负责采购原材料，确保采购原材料的质量，控制库存，确保商店的正常运作，而不会积压过多的资金。武道，很有思想，很灵活，负责新奶茶的试制和研究，保证每周都有新产品推出。谢伟，谨慎，细心，负责财务工作，计算收入和控制支出。马援勤奋、熟练、大胆、细心，负责产品的运营管理，即奶茶的制作，保证运营速度，服务客户。

一年后，当店铺生意兴隆或店铺扩张时，会招聘一些有经验的人才。注意。我宁愿笨也不愿意太聪明，因为太聪明容易逆骨。为了避免以后太多财产纠纷，尽量避免招亲戚朋友。

## 七、市场分析和预测、竞争对手分析和我们的特点

目前需求处于大阶段，未来还会增加。目前大部分竞争对手没有特色，少数有特色的企业没有得到提升。因此，企业要想在进入市场后占据一定的市场地位，就必须努力创造特色，以独特的方式吸引人。运营过程中关注同行的产品和服务，有好的盈利及时向他们学习。

## 八、营销策略

### 1. 广告

我们会通过传单的方式让客户了解企业的知名度“茶的故事”我们会在商店门口张贴海报等，告知最近的新产品发布和最近的促销活动。店面的招牌使用显眼醒目的颜色和风格。后期积累一定资金后，还可以在报纸、广播、电视、网络上投放广告。另外，工作人员都穿着我们的工作服。

### 2. 促销计划

a.对于会员，25元/人，20元内一次性消费可免费办理，会员使用会员卡可享受10%的优惠，生日时还会收到本店的祝福和礼物。

b.使用杯子、吸管等奇怪新奇的工具，让人神清气爽。

c.用情侣杯和吸管。情侣来了，可以推荐情侣套餐，送情侣礼物。

d.在各种节日期间推出特别的节日产品和活动来吸引顾客。

e.一次性花费15元时送一份小礼物。有时候，我们可以送上我们特制的带有我们名字的t恤，这不仅让我们的客户高兴，也提高了我们的知名度。

### 3. 价格

每款新产品推出前两天会有特价，剩下的按市场平均价格卖，后期有自己的品牌会适当提价。

### 4. 小组管理

所有人员都做好自己的工作。重要事务，店长召集人员讨论决策。

### 5. 服务

店里的工作人员要做好服务工作，保持良好的心情，对顾客细心有礼，不要对顾客发脾气。

## 九. 金融需求与应用

### 1. 原则



把每一分钱都花在刀刃上，发挥每一分钱的价值。

## 2. 最初投资

在此期间，资金主要用于设备采购、原材料采购、店面租赁、前期宣传等。估计需要3万人民币左右。

b.装修：包括招牌、门墙等1000元

c.商务设备：包括会员卡、小礼品、电话、空调、收银机等设备费用，共计1万元

d.开业费用：包括注册、开业营销、员工培训，共计15000元

e.每月运营管理费用：3920元左右(1)租赁费：2500元(2)水电费：120元(3)电话上网费：300元(4)购置费：含交通设备使用费，含1000元。

开店第一年，业主每月做现金流量表和损益表，第二年和第三年，每季度做一次。

## 3. 第二阶段投资

在这个阶段，我们的“茶语”必须有一定的知名度，在客户中有一定的口碑，在市场上占有很好的份额，有很好的前景。我们的商店将大大扩展，服务质量将进一步提高。资金来源主要是公司前期利润的积累和引进外资，比如银行信贷。

## x.风险和风险管理

为了防止人为破坏和盗窃，茶店应尽量24小时不离人。每天晚上安排两个人从晚上7：30到早上7：30值班，早上7：30以后由其他负责人照顾到正常营业时间(上午10：00)。我们店以后会随着门店的扩大或者营业额的增加，投资保险。

## xi□中长期规划

如果实际情况不如目前的计划方案理想，我店会及时调整营销策略，两年内亏本后处理好所有设备设施。一年后，如果按照预期的计划盈利，我们计划在未来一至两年内扩大业务领域，安装几个沙发，打造更舒适的娱乐形式，并在店内提供音乐。如果条件允许，我们可以加入吉他演奏和演唱模式，为客户提供更舒适的环境。三年后，如果茶店的营业额还算稳定，可以考虑在其他市场建连锁店。

## 茶叶创业计划书篇七

### 一、项目介绍：

这家店是一个创业项目，资金投入少，消费基础广，成本回收快，门面好找。一般来说，除了维持3个月左右的店面租金、人工和日常开支外，茶店的经营管理不需要太多的营运资金，非常适合小企业自己创业。我们店叫“茶故事”，好记，好记。我们的目标是用普通茶店独有的特色吸引顾客，从而获得巨大的利润。经过一年“茶语”的名气，建立品牌效应，积累资金，我们可以通过调查和试点，将业务拓展到其他市场，获得更大的效益。通过在运营过程中的不断改革和逐步完善，可以形成口碑，扩大市场份额，形成连锁“茶故事”茶店。

### 二、行业分析

奶茶和咖啡属于大众消费，消费人群比较多，主要是年轻学生。现在和未来的市场需求都很大。但是茶叶店行业竞争激烈，一定要做特色，避免被淘汰，在行业中脱颖而出。现在的茶店味道大多都差不多，所以要想做好，就要创新，比如加入新的味道，使用新奇有趣的杯子和器皿，让顾客神清气爽。同时要注意茶叶店的卫生，让顾客一进茶叶店就有干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味设定不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格一样。我们利用产品竞争，以产品质量和特色抢占市场份额。

因为同类店多，很难进入行业，而且大部分客户都有惯性消费心理，很难在行业内获得竞争优势。因此，我们会在开业初期拿到优质低价进入市场的通行证，并会有促销和特别活动，具体在产品和服务中介绍。

### 三. 产品/服务介绍

我们商店主要经营各种咖啡和奶茶。此外，为了满足消费者的需求，我们还经营双层皮牛奶、刨冰、奶昔、各种果汁和饮料，以及各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅。为了吸引顾客，我们商店将努力开发新的奶茶，这将成为本周的推荐饮料，并将在推出前两天以特价出售。如果反响不错，就成为我们的特产。为了不被模仿超越，我们会不断推出新产品、节日产品、周年纪念产品。比如情人节:推出情侣奶茶，光棍节:推出单身奶茶。因为客户的特点而不断吸引客户，使客户对我们的店铺印象深刻，并逐渐形成口碑，成为企业的无形品牌资产。

此外，将调味技术与葡萄酒勾兑技术的要求相结合，可以操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成分有:奶粉、茶叶、糖、水(和冰)、香料(泡杯茶也包括珍珠)。用不同的水制成的奶茶，味道差别很大。你用自来水？还是矿泉水？还是泉水？海水？过滤水？这是完全不同的。山泉水虽然贵，但是味道好，产品好，才能有回头客。冰也会严重影响每一杯奶茶的质量。因此，为了企业的长远发展，经营者们确实学到了奶茶的技术。

基本明白：

1. 学会品尝奶茶；

2. 原料组成配方；
3. 调味量和时间；
4. 设备和调味温度的应用；
5. 调味技术；
6. 奶茶的保鲜；
7. 奶茶的包装要求；
8. 奶茶的变化，包括样品变化和质变，如拉花。

#### 四，店铺位置

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是可有可无的东西。所以，如果位置不好，没有人会去“远方”给你喝一杯奶茶，繁华地段是最好的选择。这个不用考虑，但是繁华地区的高成本就要考虑了。所以要根据自己的投资能力和竞争能力去找场地，看现在的店铺情况，估计未来的发展。要评估店铺的消费水平，消费低的地方不要大量投资；同样，消费高的地方，投资也不应该低。还要考虑附近或者周围有没有同行，价格质量怎么样，你现在找的店如果没有竞争，以后会不会有竞争对手，等等。特别是我们这种资金短缺的投资者，店铺地址会根据盈亏平衡计算中的数据“对面店铺租金不得超过平均最低营业额的15%”来确定。学校周边位置不错，学生多，消费多。另外还要补充一点，买奶茶的顾客绝大部分是女性，所以如果有很多女生，尤其是年轻的女生，那无疑是个不错的地方。

动词（verb的缩写）装修及设备采购

装修是根据投资额度、消费水平、产品搭配来设计装修的。

装修风格要大致符合消费能力，舒适卫生，简洁大方。特别是要根据年轻人的想法，设计出有特色的，让年轻人喜欢的。特别注意吧台的流水设计。该程序应根据产品要求和设备进行设计。操作应平稳，并尽可能考虑产品推进和设备添加所需的空间。还包括水电布局和水电要求。

设备根据产品菜单购买。好的优质设备可以生产出更多的优质产品，可以提高速度和效率。店铺设备要和店铺水电配套，尤其是店铺比较小的步行街，需要考虑另找厨房协调设备。奶茶的生产一般使用以下设备：

### 1. 熔接机

有一个柜台，一般是在卖炊具、机械、密封设备的店铺里卖。每次打开封条，计数器都会记录号码，不管有没有接通电源。这是一种机械计数。购买封口机时要注意，尽量用杯子封口，将温度调至170度左右，按压一秒左右，取出看是否封口；用力挤压一下，看看密封是否牢固或薄弱，是否有密封薄弱的地方，或者是否有漏气的小孔。注意看封膜是否切整齐，即上下模是否平整，齿和刀片是否锋利。

### 2. 密封薄膜

一般卖封口机的地方都会附上出售。购买时注意，密封膜不宜过厚，容易密封，插吸管时会很难破裂。用力过猛，要么把吸管弄断，要么奶茶掉在地上，要么不小心把杯子打碎了。材料方面，太厚一般不是好材料，会很脆，插上去会裂一个大洞。

### 3. 冰箱

一般我们买的是两室冰柜，一半冷藏一半冷冻。

### 4. 杯子

塑料制品、塑料袋等。在商店里出售，封口机也在商店里出售，通常是20xx个一盒，不只是出售。杯子的价格相差不大，但是质量相差很大。而且杯子很重要，一定要多跑几个，谨慎购买。买的时候首先要看材质的厚度。太软的话会捏奶茶。不用力，就握不住。最好在家拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下，看看够不够稠。最重要的一点是轮圈的牢固度。杯沿要够粗够结实，关键是要用统一的材料，这样奶茶倒满的时候，就要用手握住杯沿，以免洒出来。杯子太薄、帽檐太软的杯子会极大地破坏顾客的心情，他们在怀疑杯子质量的同时也会怀疑奶茶的质量。

至于店里消费的杯子，你可以尽量多跑几家店。你要选择奇怪新奇的杯子和惊艳的作品。而且，你可以有多种风格。每个款式都不要买太多，以免让人产生好奇。

## 5. 稻草

塑料制品、塑料袋、杯子等。在商店里出售。一个大包里有5000个，每个大包里有100个小包。可以买几个小包，不过会贵一点。注意材料的厚度，不能太软。如果买太厚的密封膜，太软的吸管，你的客户会很难看。购物时，试着把吸管的尖端压在手指上。如果手感觉不到太多疼痛，吸管尖端弯曲，那就太软了。吸管的形状要有自己的特点，可以用在别人不用也不敢用的品种上。

## 6、搅拌机

西贝乐品牌更好。无论是材质还是运行时间，都比九阳等乱七八糟的品牌要好，价格也不贵。最好在大商场买这个，售后服务比较好。

## 7. 饮水机

为了节约成本，我们可以选择台式机。由于饮水机的主要部

件是加热器，我们不需要购买任何名牌，只需要注意不锈钢内胆，不要一次装的水太少。冬天需要大量热水，可以再做一个装置解决。

## 8. 容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等。，都需要合适的容器，可以根据自己的喜好购买。然而，应该注意的是，这些容器必须有盖子。第一，卫生。第二，在热天和雨天，原料容易结块或融化。不用的时候最好及时盖上，比如保鲜盒，调料盒。

## 茶叶创业计划书篇八

茶叶作为一种特殊商品，除啦它的饮用保健功能，还能体现它的文化艺术价值，它能使人清心、雅净、归自然——茶叶店的选择要根据茶叶的特性，归纳起来通常有下列地段：

1、繁华商业中心：这些地区商业氛围浓，客流量大，购物层次复杂，购买频率高，消费者大多有较强的求质、求好、求美的特点，但房价或租金的费用比较高，竞争尤为激烈，因此进入前须经仔细考虑，分析自己的人力、财力、物力是否具备，如若有条件，进军“商业中心”当然正确，何谓抢占“制高点”呢！但实力不具备，千万不能冒然行事，这些方面要求茶叶品位高几个，要留意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶相关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

2、宾馆饭店群附近：宾馆饭店是商旅居住的方面，他们大多不带茶叶，随时购买，而且，为啦走亲访友，捎一点茶叶，显得雅而不俗，饭店也要用茶，“客来泡茶”是中国人的传统礼节。宾馆饭店群旁开茶店，是比较划得来的，房租不宜过高，同时还能够租用宾馆饭店的经营大厅，从增高格调并能够与茶艺结合起来。

3、交通大道：这些方面人口流动量大，主要是能吸引顾客，

因此这些方面注重茶店的外部吸引力，品种要新颖，价格要优惠，适合几个字号较老的，无形资产较大的客商进入，刚刚入门的客商最好不要盲目开立茶店。

4、居民区：茶叶是居民消费的必需品，选择居民区通常风险较小，但同时针对不同居民层次茶店经营风格也不尽一样。

a□老区：这些居民区带有古朴的中国特色，有勤劳、简朴的美德，茶叶不能过于高档，偏向于中低档，追求利润要低，营业员要灵活，注重人缘，茶叶质量一定要稳定，信誉要好。

b□新区：这类居民消费较超前，且物质财富和精神文明相对增高，要求经营者茶叶品种档次略微偏高几个，品种丰富几个，新品种要多上，跟上茶叶品种的新潮流。

c□高档物业区：这类人群是改革开放先富起来的人，他们生活程度高、节奏快，这个地段开茶叶店，品位应偏高一点，价格也应高一点，要求营业员素质更佳，包装应精致，茶叶包装时速度要快，同时可多上几个高档礼品、高档茶具，营业时间放长几个。

d□行业住区：现在一些城市，形成一种行业区，如离退休老干部区、教师区、明星区。茶叶经营者要根据不同人群的特性，采取不同的经营风格□e□集贸市场：这些方面客流量大，但消费者大多数是购物好手，要求茶叶价格实惠，能够经常采取优惠形式来促进销售。

f□学校附近：主要是以知识型分子为主要顾客，门面不要过于豪华，品种要多几个，标价一定要偏低，营业员茶叶知识要丰富。

其他还有几个方面：如旅游景点，不适应大规模经营，适当经营几个纪念性包装茶等。



## 二、茶店装饰

茶叶店的装饰主要是突出茶叶经营的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，茶叶店装饰分为外装饰域内装饰，外装饰主要能吸引顾客进店浏览，内装饰主要是能激起顾客的购买动机。

外装饰有下列一些要素：

- 1、外部造型：外部造型一定要突出“茶”的素雅、清心的特点。
- 2、招牌：招牌是永久性的广告，要激发消费者的好奇心，引起消费者的留意，便于消费者记忆，同时也能体现茶店的格调，通常茶店大都采取传统风格，长方形匾额，用黑色大漆作底色，镏金大字作点名，请名人书写，雕刻而成，庄重堂皇：或用清漆涂成木质本色，用名人题的字，雕刻后，涂成绿色，古朴典雅：再者能够用现代装饰资料做成大的内装透明灯光，外面用醒目大字，构成现代气息的招牌，详细则根据你所经营的场所而定。
- 3、对联：如果用一副好的对联，则更能体现茶店的文化与艺术气息。
- 4、橱窗：橱窗是茶店的第一展厅，它能直接刺激消费者的购买欲，橱窗尽可能设计大几个，里面能够摆几个具有吸引力的茶叶，如保鲜茶、花茶、广告打得响的保健茶，适量的放几个茶具，能够将外形好看的茶用透明玻璃杯泡上几杯，隔几天在换一些品种，橱窗内灯光要亮几个，摆设的茶及茶具和茶水要组成一副美的图画，且不断的变动。
- 5、店门：茶叶店的店门尽可能留大几个，采光要好一点，同时要考虑到安全性。

6、外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，最好以白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

7、店名：茶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起好一名字是关键，可利用传统的老字号，也能够按照茶叶的特点结合经营者的思维，或请茶文化专家起一个好名字，如北京的“吴裕泰茶庄”、“信裕泰茶庄”、“满堂香茶庄”、“仙山茶行”、“绿茶世界”、“五福茶艺馆”、“天福茗茶”都是很不错的字号。

内装饰的一些要素：

1、货架柜台主要是大方的题，线条流畅，通常应采用木质，能够漆成仿红木，也能够用清漆做成木本色，这样能体现余茶叶和谐的统一，同时能够做一些多宝格何一个小书柜，以便摆茶具和茶书用，有条件能够摆一张八仙桌或茶几以便品茶用。2、墙面：茶店的墙面应素雅，通常用木质装饰板，漆成原色为好，同时合理的配合茶字画或介绍相关茶叶知识的宣传资料。

3、地面：地面主要保持干净、整洁，用大理石、水磨石，也能够用地纸，如若铺地毯最好用绿色或灰色，千万不能用刺眼的色调。

4、灯光：顶部灯光一定要明亮，通常用电子日光灯，越亮越好，柜台、货架最好也配上绿色灯管，不能用红色灯光。

5、点缀：店内点缀很首要，能够适当放几个花草、盆景或大紫砂、瓷瓶，关键根据不同茶店的特点，采取不同的创意，达到画龙点睛的作用，切不可盲目堆砌。

内装饰的布局结构与交易、休闲，外部环境一定要协调一致，给人以整齐、高雅、舒心的感觉。

### 三、丰富的茶叶知识

作为一个茶叶经营者，首先需要的是控制丰富的茶叶知识，简单的茶叶栽培知识，茶叶的产地、茶叶的种类、茶叶的加工，各种茶生长在什么方面？方面名茶的来历，茶叶质量的鉴别，茶叶价格的变动，茶艺、茶道、茶文化及与茶相关的茶具知识等。同时，不断了解市场的要求，控制茶叶消费的变化，更新经营观念，预测茶叶消费的变化趋势。

### 四、严把质量关

商品质量是决定一个商店经营好坏的首要因素，茶叶尤其如此，故此在进茶时，千万不能讲人情，一定要严把质量关，看外形、闻香度、测水分、开汤、品滋味、看叶底、评价格，一丝不苟，如若有条件的能够用先进的检测设备，如若自己把握不定，能够向几个专职技术人员请教，同时要求供货商有三证(营业执照、卫生许可证、商品检验合格证)进包装茶要了解对方有没有分装厂，且手续是否完备(分装资格、商品条码、产地、出厂日期、保质期)，并拆开一两盒(袋)看看品质是否相符，千万不能图省事，图便宜，轻易相信人，最好选择有规模、有实力、有无形资产的供货商。

### 五、进货的科学

茶叶的季节性特别强，储存极为严格，种类繁多，这就要求经营者在进货时要有清楚灵活的头脑，千万不要图省事一下进许多货，一定要根据你经营规模的大小，上年度的销售量，了解市场动态，预测当年的销售情况，适当进货，对高档名优茶更要谨慎从事，不要图高利润一下进许多，采取卖多少进多少，少进勤进，否则你辛苦一年，积压一大批茶叶，陈茶的贬值确实令人寒心，新进茶叶行业的经营者更要小心从事，多问几个行家，多跑几趟路，因为，你更赔不起。

作为零售商对批发商、厂家要建立信息档案，以便缺货时及

时联系，这样就避免啦缺货与积压的矛盾。

## 六、品种要齐全

消费者对茶叶的要求五花八门，作为经营者一定要适应市场需求，尽可能达到品种齐全，确信自己经营的主品种外，不能拒绝其他品种，不要自我封闭，应有宽容的胸怀，接纳新品种，一些冷门货能够少进一点，留下供货者的通讯地址，以备急用。

## 七、了解经营地区消费者口味

对茶叶的好坏如否最终决定权在消费者，对经营者来说关键是要根据消费者口味供货，不同的地区消费者口味也不同，如北方喜欢花茶，南方喜欢绿茶，西北喜爱转茶。各个地区的每个区域又不一样，以北京为例，东城区喜爱味浓、汤浓、香浓，海淀喜爱味稍淡几个，汤黄而亮，郊区则喜爱苦涩味重一点，耐泡就行，这样就要求经营者经常去调查研究，与消费者广泛接触，针对需求，更新口味。

## 八、定价合理化

茶叶的销售价格一直是一个很难解决的问题前期价格太高，通过媒介作用，消费者“望茶止步”。现在由于竞争激烈，许多人又卖得太低，有的甚至低于成本价，引起恶性竞争。我认为保持好的质量同时，一定要有合理的定价，首先确信你的进货成本价，在计算出你的经营成本及你的合理利润，参考一下市场定出一个合理价格，既不能牟取暴利，也不要低价竞争，当然名优茶、特种工艺茶，由于它们的特定艺术价值定价高几个，我认为是应的。

## 九、商品全方位立体结构

商品立体结构与品种齐全是有区别的，一是在品种齐全的基

础上增加茶叶不同等级，如“黄山毛峰”有明前特级、特级、一级等；“牡丹绣球”有“头春”“二春”“三春”。二是经营茶叶同时经营与茶叶相关的商品，如茶具、茶书、茶点、茶水、茶保健品、茶字、茶画及文房四宝，茶具有紫砂、瓷器、玻璃、不锈钢等，而紫砂有高、中、低，有套壶、单壶、怪壶，有黑泥、白泥、红泥等，茶点有瓜子、开心果、牛肉干等。三是采取与众不同的包装与储存，如花茶锡箔袋包装，绿茶能够放在冰柜里保鲜出售等，茶叶的主体结构要根据不同地区不同消费者而定，须经市场调查，不能盲目模仿，盲目拼凑。

## 十、商品陈列有序

商品的陈列好坏直接影响到消费者对茶叶店的感觉。种类不同的茶叶及与茶相关的商品一定要合理的陈列，首先是分类，如花茶区、绿茶区、红茶区、保健茶区、极品茶区、茶具区，再次是档次，是消费者一目了然，最好在各个区内放上茶叶的简介(产地、品位、特点等)然后是整体的布局，要根据你经营点的整体环境，将茶叶、茶具等与你店内店外结构起来，使陈列的商品协调一致，构成一副赏心悦目、心旷神怡的立体画面，给顾客一种流连忘返的感觉，同时体现井然有序，繁多而不乱。识和洞察力。(尽管这对于非校园启动项目同样重要，但这是后话。)校园创业项目在发掘用户需求、制定合理发展规划路线图都需要成熟的商业模式进行支持，然后在这个商业模式下加快技术成功转换。

## 茶叶创业计划书篇九

中国作为世界茶叶的第一生产和第一消费大国，然而中国7万家茶叶企业却不如英国立顿一家企业。我国的茶叶市场销量要实现更大的突破，就必须加强自身的改革借助移动电子商务和社会化媒体的互动营销实现产业的升级。

未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定

增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。

另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的'关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

## 【目录】

### (一) 公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

### (二) 产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

### (三) 行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

### (四) 业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

### (五) 财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

## (六) 融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

### 第一部分公司概况

#### (一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

##### 1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

##### 2. 团队介绍

对每个核心团队人员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

##### 3. 组织结构

##### 4. 员工情况

#### (二) 经营财务历史

#### (三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

#### (四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

## 第二部分产品及服务

(一) 茶叶店产品、服务介绍

(二) 茶叶店核心竞争力或技术优势

(三) 茶叶店产品专利和注册商标

## 第三部分行业及市场

(一) 行业情况

茶叶店行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对茶叶店市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入（盈利）模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测（融资不成功情况下）

## 第四部分营销策略



(一) 茶叶店目标市场分析

(二) 茶叶店客户行为分析

(三) 茶叶店营销业务计划

(1) 建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2) 广告、促销方面的策略

(3) 产品/服务的定价策略

(4) 对销售队伍采取的激励机制

(四) 茶叶店服务质量控制

第五部分 财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年茶叶店项目资产负债表

未来3-5年茶叶店项目现金流量表

未来3-5年损益表

第六部分 融资计划

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

## 第七部分风险控制

# 茶叶创业计划书篇十

## 茶叶店创业计划书优秀范文一

### 一、合理的选址

商业经营最注重的是“地气”“人气”，这并非迷信，“地气”主要是看这个方面有没有商业氛围，这种商业氛围对我们所经营的商品合不合适，“人气”主要是指我们经营的方面有没有顾客流这些顾客是否有购买我们商品的心理动机。

茶叶作为一种特殊商品，除了它的饮用保健功能，还能体现它的文化艺术价值，它能使人清心、雅净、归自然——茶叶店的选择要根据茶叶的特性，归纳起来通常有下列地段：

1、繁华商业中心：这些地区商业氛围浓，客流量大，购物层次复杂，购买频率高，消费者大多有较强的求质、求好、求美的特点，但房价或租金的费用比较高，竞争尤为激烈，因此进入前须经仔细考虑，分析自己的人力、财力、物力是否具备，如若有条件，进军“商业中心”当然正确，何谓抢占“制高点”呢！但实力不具备，千万不能冒然行事，这些方面要求茶叶品位高几个，要留意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶相关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

2、宾馆饭店群附近：宾馆饭店是商旅居住的方面，他们大多不带茶叶，随时购买，而且，为啦走亲访友，捎一点茶叶，显得雅而不俗，饭店也要用茶，“客来泡茶”是中国人的传统礼节。宾馆饭店群旁开茶店，是比较划得来的，房租不宜过高，同时还能够租用宾馆饭店的经营大厅，从增高格调并能够与茶艺结合起来。

3、交通大道：这些方面人口流动量大，主要是能吸引顾客，

因此这些方面注重茶店的外部吸引力，品种要新颖，价格要优惠，适合几个字号较老的，无形资产较大的客商进入，刚刚入门的客商最好不要盲目开立茶店。

4、居民区：茶叶是居民消费的必需品，选择居民区通常风险较小，但同时针对不同居民层次茶店经营风格也不尽一样。

a□老区：这些居民区带有古朴的中国特色，有勤劳、简朴的美德，茶叶不能过于高档，偏向于中低档，追求利润要低，营业员要灵活，注重人缘，茶叶质量一定要稳定，信誉要好。

b□新区：这类居民消费较超前，且物质财富和精神文明相对增高，要求经营者茶叶品种档次略微偏高几个，品种丰富几个，新品种要多上，跟上茶叶品种的新潮流。

c□高档物业区：这类人群是改革开放先富起来的人，他们生活程度高、节奏快，这个地段开茶叶店，品位应偏高一点，价格也应高一点，要求营业员素质更佳，包装应精致，茶叶包装时速度要快，同时可多上几个高档礼品、高档茶具，营业时间放长几个。

d□行业住区：现在一些城市，形成一种行业区，如离退休老干部区、教师区、明星区。茶叶经营者要根据不同人群的特性，采取不同的经营风格。

e□集贸市场：这些方面客流量大，但消费者大多数是购物好手，要求茶叶价格实惠，能够经常采取优惠形式来促进销售。

f□学校附近：主要是以知识型分子为主要顾客，门面不要过于豪华，品种要多几个，标价一定要偏低，营业员茶叶知识要丰富。

其他还有几个方面：如旅游景点，不适应大规模经营，适当经营几个纪念性包装茶等。

## 二、茶店装饰

茶叶店的装饰主要是突出茶叶经营的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，茶叶店装饰分为外装饰域内装饰，外装饰主要能吸引顾客进店浏览，内装饰主要是能激起顾客的购买动机。

外装饰有下列一些要素：

- 1、外部造型：外部造型一定要突出“茶”的素雅、清心的特点。
- 2、招牌：招牌是永久性的广告，要激发消费者的好奇心，引起消费者的留意，便于消费者记忆，同时也能体现茶店的格调，通常茶店大都采取传统风格，长方形匾额，用黑色大漆作底色，镏金大字作点名，请名人书写，雕刻而成，庄重堂皇：或用清漆涂成木质本色，用名人题的字，雕刻后，涂成绿色，古朴典雅：再者能够用现代装饰资料做成大的内装透明灯光，外面用醒目大字，构成现代气息的招牌，详细则根据你所经营的场所而定。
- 3、对联：如果用一副好的对联，则更能体现茶店的文化与艺术气息。
- 4、橱窗：橱窗是茶店的第一展厅，它能直接刺激消费者的购买欲，橱窗尽可能设计大几个，里面能够摆几个具有吸引力的茶叶，如保鲜茶、花茶、广告打得响的保健茶，适量的放几个茶具，能够将外形好看的茶用透明玻璃杯泡上几杯，隔几天在换一些品种，橱窗内灯光要亮几个，摆设的茶及茶具和茶水要组成一副美的图画，且不断的变动。
- 5、店门：茶叶店的店门尽可能留大几个，采光要好一点，同时要考虑到安全性。

6、外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，最好以白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

7、店名：茶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起好一名字是关键，可利用传统的老字号，也能够按照茶叶的特点结合经营者的思维，或请茶文化专家起一个好名字，如北京的“吴裕泰茶庄”、“信裕泰茶庄”、“满堂香茶庄”、“仙山茶行”、“绿茶世界”、“五福茶艺馆”、“天福茗茶”都是很不错的字号。

内装饰的一些要素：

1、货架柜台主要是大方的题，线条流畅，通常应采用木质，能够漆成仿红木，也能够用清漆做成木本色，这样能体现余茶叶和谐的统一，同时能够做一些多宝格何一个小书柜，以便摆茶具和茶书用，有条件能够摆一张八仙桌或茶几以便品茶用。

2、墙面：茶店的墙面应素雅，通常用木质装饰板，漆成原色为好，同时合理的配合茶字画或介绍相关茶叶知识的宣传资料。

3、地面：地面主要保持干净、整洁，用大理石、水磨石，也能够用地纸，如若铺地毯最好用绿色或灰色，千万不能用刺眼的色调。

4、灯光：顶部灯光一定要明亮，通常用电子日光灯，越亮越好，柜台、货架最好也配上绿色灯管，不能用红色灯光。

5、点缀：店内点缀很首要，能够适当放几个花草、盆景或大紫砂、瓷瓶，关键根据不同茶店的特点，采取不同的创意，达到画龙点睛的作用，切不可盲目堆砌。

内装饰的布局结构与交易、休闲，外部环境一定要协调一致，给人以整齐、高雅、舒心的感觉。

三、丰富的茶叶知识：作为一个茶叶经营者，首先需要的是控制丰富的茶叶知识，简单的茶叶栽培知识，茶叶的产地、茶叶的种类、茶叶的加工，各种茶生长在什末方面?方面名茶的来历，茶叶质量的鉴别，茶叶价格的变动，茶艺、茶道、茶文化及与茶相关的茶具知识等。同时，不断啦解市场的要求，控制茶叶消费的变化，更新经营观念，预测茶叶消费的变化趋势。

#### 四、严把质量关

商品质量是决定一个商店经营好坏的首要因素，茶叶尤其如此，故此在进茶时，千万不能讲人情，一定要严把质量关，看外形、闻香度、测水分、开汤、品滋味、看叶底、评价格，一丝不苟，如若有条件的能够用先进的检测设备，如若自己把握不定，能够向几个专职技术人员请教，同时要求供货商有三证(营业执照、卫生许可证、商品检验合格证)进包装茶要啦解对方有没分装厂，且手续是否完备(分装资格、商品条码、产地、出厂日期、保质期)，并拆开一两盒(袋)看看品质是否相符，千万不能图省事，图便宜，轻易相信人，最好选择有规模、有实力、有无形资产的供货商。

#### 五、进货的科学性

茶叶的季节性特别强，储存极为严格，种类繁多，这就要求经营者在进货时要有清楚灵活的头脑，千万不要图省事一下进许多货，一定要根据你经营规模的大小，上年度的销售量，啦解市场动态，预测当年的销售情况，适当进货，对高档名优茶更要谨慎从事，不要图高利润一下进许多，采取卖多少进多少，少进勤进，否则你辛苦一年，积压一大批茶叶，陈茶的贬值确实令人寒心，新进茶叶行业的经营者更要小心从事，多问几个行家，多跑几趟路，因为，你更赔不起。

作为零售商对批发商、厂家要建立信息档案，以便缺货时及时联系，这样就避免啦缺货与积压的矛盾。

## 六、品种要齐全

消费者对茶叶的要求五花八门，作为经营者一定要适应市场需求，尽可能达到品种齐全，确信自己经营的主品种外，不能拒绝其他品种，不要自我封闭，应有宽容的胸怀，接纳新品种，一些冷门货能够少进一点，留下供货者的通讯地址，以备急用。

## 七、了解经营地区消费者口味

对茶叶的好坏与否最终决定权在消费者，对经营者来说关键是要根据消费者口味供货，不同的地区消费者口味也不同，如北方喜欢花茶，南方喜欢绿茶，西北喜爱转茶。各个地区的每个区域又不一样，以北京为例，东城区喜爱味浓、汤浓、香浓，海淀喜爱味稍淡几个，汤黄而亮，郊区则喜爱苦涩味重一点，耐泡就行，这样就要求经营者经常去调查研究，与消费者广泛接触，针对需求，更新口味。

## 八、定价合理化

茶叶的销售价格一直是一个很难解决的问题前期价格太高，通过媒介作用，消费者“望茶止步”。现在由于竞争激烈，许多人又卖得太低，有的甚至低于成本价，引起恶性竞争。我认为保持好的质量同时，一定要有合理的定价，首先确信你的进货成本价，在计算出你的经营成本及你的合理利润，参考一下市场定出一个合理价格，既不能牟取暴利，也不要低价竞争，当然名优茶、特种工艺茶，由于它们的特定艺术价值定价高几个，我认为是应的。

## 九、商品全方位立体结构

商品立体结构与品种齐全是有区别的，一是在品种齐全的基础上增加茶叶不同等级，如“黄山毛峰”有明前特级、特级、一级等；“牡丹绣球”有“头春”“二春”“三春”。二是经营茶叶同时经营与茶叶相关的商品，如茶具、茶书、茶点、茶水、茶保健品、茶字、茶画及文房四宝，茶具有紫砂、瓷器、玻璃、不锈钢等，而紫砂有高、中、低，有套壶、单壶、怪壶，有黑泥、白泥、红泥等，茶点有瓜子、开心果、牛肉干等。三是采取与众不同的包装与储存，如花茶锡箔袋包装，绿茶能够放在冰柜里保鲜出售等，茶叶的主体结构要根据不同地区不同消费者而定，须经市场调查，不能盲目模仿，盲目拼凑。

## 十、商品陈列有序

商品的陈列好坏直接影响到消费者对茶叶店的感觉。种类不同的茶叶及与茶相关的商品一定要合理的陈列，首先是分类，如花茶区、绿茶区、红茶区、保健茶区、极品茶区、茶具区，再次是档次，是消费者一目了然，最好在各个区内放上茶叶的简介(产地、品位、特点等)然后是整体的布局，要根据你经营点的整体环境，将茶叶、茶具等与你店内店外结构起来，使陈列的商品协调一致，构成一副赏心悦目、心旷神怡的立体画面，给顾客一种流连忘返的感觉，同时体现井然有序，繁多而不乱。

## 十一、有条件的茶店能够与品茶、茶店、茶艺连为一体

## 十二、搞好店内卫生与周围环境

茶叶是一种很娇贵的饮料，它具有强烈的吸腐性，店内卫生很首要，店堂一定要干净，柜台、货架、茶桶、茶箱每天最少要清抹二次以上，不能留有半点灰尘，周围环境要特别留意，看一看有没异味的物体在附近，如香水、酒类等。看看周围有没污染源，千万不要在饭店做饭。在同一茶店内，绿茶与花茶要分开，绿茶要封闭好，不能吸收花香一面破坏绿



茶本身的品质，名优茶更应留意，与茶不能混在一起的商品千万不能放在茶店经营，如中草药等。倘若染上异味迅速消除污染源，千万不能再出售，换上好的茶叶，重新上货以免因小失大，损害茶店的无形资产。

### 十三、增高营业员的整体素质

一个茶店经营的关键是营业员的整体素质，营业员是茶店的眼睛，增高营业员的整体素质是开好茶店的最关键环节。作为一个茶店营业员，首先要有好的文化素质，最好会一两门外语，要控制相关茶叶的专业知识，包含茶叶的种类、产地、质量标准、特点、冲泡办法、储存办法等。同时还有综合知识，如茶艺、茶道、茶礼、品茶、斗茶、茶叶历史等。营业员是直接与顾客打交道，关系到茶店是否可以产生效益的关键，通常应具备下列专业素质：

1、具有吸引力的仪表：着装整齐干净，款式适时、美观大方、表情朴实坦诚，既不可强作笑脸也不要呆板无表情。举止风度亲切、自然、热情，不披头散发、不染彩色头发、不涂指甲油、不喷香水、不能带贵重的装饰品。姿势自然得体，不可矫揉造作。

2、敏锐的观察力与判断力：营业员一定“察言观色”的功能，通过对顾客外表的身份，针对不同的顾客，推荐不同的茶叶，这样成交率肯定较高。