

最新一份完整的奶茶店创业计划书附录(优质7篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

一份完整的奶茶店创业计划书附录篇一

随着时代的发展和人们生活理念的进一步改变，奶茶业也在以一种迅猛的速度发展。奶茶属于大众消费，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，我们在去年进行了一次关于大学生饮品的消费情况作出了一个调查，根据调查结果，我们得出学生们所能接受的价格在x元左右，因此，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在x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。

奶茶店针对的主要是年轻人市场，在价格方面要低，中，高档，针对不同消费能力的消费者。奶茶店主要的消费人群是：1，学生，主要是大学生，高中生，初中生，为奶茶店主要的消费人群。2，年轻人，在工作之余，和朋友，同事，女朋友等来奶茶店消费，也是奶茶店的主要消费人群。3，女性朋友，特别是年青女性，和女学生，是奶茶店的主要消费人。

如今，休闲美食文化已成为餐饮界主流文化。因此，在经营奶茶的同时，我们还推出其他一些产品，比如小甜品，蛋糕之类，对于有些消费者来说，悠闲地喝着奶茶，吃着甜品，和朋友之间聊聊天，会是一种享受。而且，经过观察，本地区奶茶的外送都有数量限制，数量不足则不予外送，正对这一情况，由于我们针对的消费群体主要是这一地区的学生，因此，本店的外送服务不受数量的限制，有求必应。对于某些学生来说，他们热衷于市场现有产品，而有些消费者比较喜欢尝试新产品，但不管是怎样的消费者，他们更看重的是服务质量。根据季节的差异，消费者对奶茶的需求也不尽相同，夏天，人们更喜欢冷饮，冬天更倾向于热饮。

1自身优势

2政策优势

1、竞争对手

目前，街道旁都有很多的奶茶店，各有各的特色，还有的竞争对手就是各种厂商创造系列奶茶，如xx等。

2□swot分析

2.1优势分析

- 1) 现有的奶茶店店面装潢简单，给人以不干净的印象；
- 2) 奶茶品种有限，口感较一般，产品开拓上没有创新；
- 4) 店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。

2.2劣势分析

- 2) 新店开业部分学生对于其基本情况诸如口味等了解不多，

一定程度上影响销售额；

3) 产品创新对于热衷于传统奶茶产品的消费者来说，不易接受；

4) 奶茶的季节性消费较为明显，不能达到很好的消费额度。

2.3机会分析

2) 良好的口味、认真的服务态度，专业的操作水平在同学中树立了好较的口碑；

3) 虽然营业面积有限，但有着优美的室内环境，耳濡目染中能给同学留下良好的印象；

4) 产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

2.4威胁分析

2) 随着各类食品供应种类及数目的不断增加，消费者可供选择的领域越来越

广，选择余地越来越大，产品差异化不够，饮料类诸如可乐、橙汁、椰汁、牛奶、纯净水等一定程度上瓜分了本已有限的需求市场。

3) 奶茶系高脂肪、高热量食品。大多数女生也许会对这类饮品感到反感。

市场竞争激烈，已有相对成功的品牌，对于奶茶店这样一个刚开办的小店市场接受程度难以预测。且产品时代感较强，难以把握流行趋势。风险因素分析：根据行业的特点，我认为风险在于：

1、天气与流感，人们出门游玩较少。

- 2、竞争对手增多拉走不当或潜在顾客。
 - 3、原材料涨价或采购困难，送来的次货。
 - 4、业主或员工生病。
 - 5、食品卫生质量，假-币。
- 1、维持、用流动资金可顶3-4个月，转变品种，尽量减损，另外利用空闲研发新品。
 - 2、不降价，提高质量，拉住顾客。
 - 3、变换产品结构，把好验货关。
 - 4、培养收银员负责一下，跟劳务中介要人。
 - 5、制定一套规范的食品卫生合格制度，买个好验钞机。

一份完整的奶茶店创业计划书附录篇二

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

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舒畅。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xx元之间，家境较好的一般也不超过xx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x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x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x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xx□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。

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，技术方面在招工时，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。

一份完整的奶茶店创业计划书附录篇三

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)。

工具：烹煮器具、不锈钢锅、盆、勺、滤网、封口机、珍珠奶茶杯、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，必须要等热水滚开了才干够用进去哦，不然立刻就溶化成粉了。中火坚持水滚用滤勺搅动。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。能够根据自我对茶浓度的要求来决定冲泡时间。通常不提议过长时间冲泡，因为这会导致茶味过重，影响口感。冷的珍珠奶茶用冰箱冰好茶汁。

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

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

适量的奶粉对奶茶来说，起了点睛的作用，一旦奶粉过

量，会使奶茶的味道变得有些腻口。所以放奶粉时必须要注意用量，不要以为奶味越重越好喝。

注：制作果味珍珠奶茶办法同上，只需再杯中加添果粉2勺

(2) 麦香奶茶

资料：西米12杯，统一麦香奶茶。

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、粗砂糖与坚果奶茶十分适合，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。

—薄荷茶能够帮忙消化, 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, 斟酌欲冲泡的杯数加以调整。此外, 以皇家奶茶为基础冲泡调制花式奶茶时, 也要在此时放入其他资料 and 茶叶一齐煮泡。

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) 香蕉奶茶

做法: 将香蕉切片, 宽约4mm并把统一巧克力奶茶及一人份二、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立刻沉入红茶中，其诀窍那将香蕉切成薄片使之浮起来。

(6) 暖姜奶茶

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，十分好喝。

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！

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。

一份完整的奶茶店创业计划书附录篇四

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x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，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，而且有非常巨大的潜力。但是，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，口感是否保持一致。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。

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。

（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）一般是xx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x只，每一大包里又有x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。

xx牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比xx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。

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我不得不考虑的，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xx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。

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，（最适距离）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，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。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，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。

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。

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xx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。

一份完整的奶茶店创业计划书附录篇五

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高品质的产品，而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，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。奶茶的制作一般要用到如下设备：

a) 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，而且插吸管的时候会非常难插破，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，会非常脆，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，而且杯子非常重要，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。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，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，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。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，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，可以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，好像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

一份完整的奶茶店创业计划书附录篇六

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，只需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。

一份完整的奶茶店创业计划书附录篇七

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。具体使用过程中的注意事项：

1、封口盖

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

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。