

最新饮品的创业计划书格式(优秀5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

饮品的创业计划书格式篇一

xx四季饮品所属公司坐落于美丽的滨海夏都秦皇岛，自成立以融入了国内外大中型餐饮企业的管理经验，为数千家合作商铺提供了免费咨询，开业策划，技术指导，经营分析，管理顾问，餐饮品牌推广等一系列专职服务□xx四季饮品所属公司是一家集餐饮产品研发、餐饮项目运营、餐饮项目推广为一体的大型综合性餐饮文化传播公司，是经相关部门批准注册的大型小餐饮专职运营推广企业。

新鲜的水果，健康的饮品，多系列的产品给的舌尖带多重享受□xx四季饮品四季热卖，天然绿色原生态，是健康饮品的代表□xx四季饮品，引进墨西哥热带鲜果制成果酱，美味又健康，深受消费者喜爱□xx四季饮品，现做现卖，市场旺爆，前景无限。

xx四季饮品以纯水果+五谷同的食材为原材料，新鲜水果现场制作，五谷经过低温烘焙制熟，超微粉碎成粉。现调、即饮。天然、绿色、原生态。口感更纯朴，回味更悠长！

xx四季饮品，不仅是因为好喝才受到消费者的追捧和欢迎，更因为，在xx四季饮品创业店，每个消费者都能偶找到自己喜欢的口味，超多种类给你超多选择，因此四季热卖，大卖不断。小本投资，创业涨收入□xx四季饮品创业项目就是商机，值得投资。

味道独特，霸占市场：好喝的味道，无论经历多长的时间，都会处于市场上的先锋位置□xx四季饮品，一年四季都有好喝的口味，不管是夏天的冰爽饮品还是冬日的温馨暖茶，亦或是秋季的滋补美物□xx四季一应俱全，出众的口感，让食客不惜排队一探究竟，四季火热让你轻松开店！

强大实力，吸引市场：一个品牌，要注重宣传，好的宣传，就会给品牌带良好的市场。饮品也是一样，它一定要注重自己的品牌塑造□xx四季注重品牌塑造，强调品牌的影响力与号召力，不断在各媒体投放广告，让xx四季更加吸引消费者目光，品牌知名度不断提升，从而拉动各店的销量。

专业营销，占领市场：给品牌指定一个专业的营销计划，就会让品牌步步为营，取得不断的进步和法转。而xx四季饮品就有这个优势，总部有着精良的企宣团队，在您成功开店后，我们会根据不同的节日节点指定不同的营销方案，是的品牌知名度提高，品牌形象深入人心，得到逛到消费者追捧！

价格适中，赢得市场：只有吸引不同的消费者，品牌才能不断的赢取市场，才能不断的收获市场。系列多样的xx四季项目经严密制作工艺精心打造，同时，以平民的价格定位服务大众，消费者平均消费仅需十元左右就可以畅饮美味，如此强大的购买力，怎能不让你财富统统装走！

饮品市场，从都是以口味取胜的，不同的饮品，有不同的特点。只要大家抓住消费者的视线，那就获得了成功□xx四季饮品，属于大众化的品牌，它的价格更是被大家所接受，口味上等，价格优惠，在市场上不断取得新的发展，给大家一个新的饮品选择。

公司主营餐饮管理、投资咨询、技术转让、项目研发等业务，本着以“专职取胜，带领更多创业者实现成功创业”的不渝使命，经过甄选□xx四季饮品招商总部与数家餐饮机构建立了

长期的合作关系。全力打造中国小餐饮成功运营!

饮品的创业计划书格式篇二

1. 创业项目背景

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，投资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、风险投资与利益共存的大市场上成为真正的赢家。

2. 项目构想

外卖饮料行业可以说是一种时尚业

所以它的产品主要满足青少年消费者心理层次的需求，这点是很重要的。研究新、奇、靓丽的饮料来满足青少年消费者的心理需求。外在包装，明星效应，直接转化为青少年的心理需求：流行，跟风，一点点的虚荣心。因此开外卖饮料店，可以不加盟，但必须解决包装问题，装潢要亮丽，时尚，人员要年轻化，店里要有嘻哈音乐，这对店的成败非常关键。

鲜果多甜品饮料店,借助外卖饮料市场强大的发展趋势,打造时尚,新鲜,专业的品牌外卖店.从品牌.形象.技术.服务等多方面优势迅速占领市场.逐步完成品牌加盟的战略设想.

3. 投资目标和任务

短时间内,占领太原外卖型杯装饮料市场.

迅速建立品牌,开始以加盟连锁的形式扩张。

4. 中小企业融资方案

5. 投资预算

一、投资预算及方案金额

店面初始投资包括以下几个部分：

a:形象店投资共14万

[1]店铺租金5万

[2] 装修费用3万

[3] 设备投资

[4] 原材料和工具1万

[5] 流动资金1万

b□外买店投资共5万

[1] 店铺租金2万

[2] 装修费用5000

[3] 设备投资2万

[4] 原材料和工具5000

6. 营销方案(简)

改变传统封口塑料杯的包装形式, 采用带盖硬塑料杯. 并设计多种色彩的包装杯, 给人们带来时尚健康的感觉.

凭包装杯可以在任何一家门店无限量续杯.

7. 利润回收

经过太原市场调查以一天200杯销量

计算单杯利润 $2.5\text{元} \times 200\text{杯/天} \times 365\text{天} = 182500\text{元}$

饮品的创业计划书格式篇三

我们选择的创业方式是以店铺为营销模式的特色饮品店, 主营产品为各种系列特色奶茶、果汁、花式咖啡系列、奶昔、

花草蜜茶等有特色的各种饮品。符合时尚、潮流、追求新鲜感的年轻一代的口味。

我们的品牌名称为“weusual”[]意为我们经常(来)，也就是回头客的意思。也借此品牌名称希望我们的生意红红火火。

二、主打产品和服务理念

我们的产品系列有，奶茶系列，其中包括，特色珍珠奶茶巧克力奶茶咖啡奶茶香草奶茶熏衣草奶茶哈密瓜奶茶香芋奶茶玫瑰奶茶木瓜奶茶鸳鸯奶茶草莓奶茶香槟奶茶椰果奶茶杏仁奶茶葡萄奶茶花生奶茶蓝莓奶茶青苹果奶茶西瓜奶茶凤梨奶茶香蕉奶茶水蜜桃奶茶柠檬奶茶芒果奶茶柳丁奶茶芦荟奶茶茉莉奶茶。

鲜蔬果汁类，有：鲜橙汁蓝莓汁红酸莓汁西瓜汁草莓汁柠檬汁哈密瓜汁青苹果汁木瓜汁猕猴桃汁等等。

花式咖啡系列，包括，卡布奇诺拿铁咖啡圣代冰咖啡水果咖啡绿茶咖啡瑞士巧克力咖啡土耳其咖啡彩虹冰咖啡。

奶昔系列，其中有，草莓奶昔雪梨奶昔榴莲奶昔芒果奶昔木瓜奶昔香蕉奶昔苹果奶昔等。

花草蜜茶系列，本系列主推健康意识，在让顾客品尝美味蜜茶的同时也体味到拥有健康体魄的重要性。其中包括有，排毒养颜花茶养生花果茶美容瘦身花草蜜茶含笑花茶经典排毒茶美白达人茶美人瘦脸茶等。

服务理念：我们的服务理念为“smileandsmile”的微笑理念和“3c理念”(clean干净[]comfort舒适[]convenience便捷)。

三、目标市场

我们的目标市场界定在年轻一代，他们有活力有激情，紧跟时尚潮流，追求新鲜事物，而我们的产品具有各种特色，满足各类年轻人的口味需求，符合他们的消费需求。

四、店面选择和设计

本店初步选址在大学比较聚集的红旗大街地段，主要针对的客户群是大学生，教师等追求身心放松的年轻时尚一代。经营面积约为50平方米左右。本店装饰自然随意，同时附有现代气息，墙面采用偏淡的暖色调，有一个落地式橱窗，橱窗设计采用轻纱营造出清新浪漫的氛围。彰显时尚、潮流、雅致、浪漫。店面布局：恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，让长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。

灯饰和灯光：灯饰是饮品店装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增饮品店的美感。灯光是烘托饮品店气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出饮品店宜人的气氛。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示饮品店的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近店内气氛和消费者偏好，烘托出饮品店的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季

节变化和店内格调。

五、营销组合策略

由于本店的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导“微笑服务”的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：做出持续性、计划性将决定本店在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本店能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本店将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺□□顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见，始终以微笑示人。2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。3、建立顾客服务调查表，定期对顾客进行跟踪服务。

六、管理

本店的目标人群为学生等收入不稳定或暂时没有收入的年轻人。考虑到市场上饮品价格因素，本店的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色饮品。严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。进入市场后，认识市场周期，不故步自封，积极开发更新产品。与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

七、人事管理

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：微笑示人、健康关怀、人文关怀

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有现代时尚气息的绿色舒适环境

八、财务状况分析

1. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需18000元(场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用1000元，场地装修费用5000元，厨房用具购置费用元，基本设施及其他费用等5000元)。

2. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3. 每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

九、风险分析

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：(1)在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似饮品店的开业。(2)项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

内部管理风险：餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

应对措施：初期(1-3月)主要产品是针对城市年轻人的口味设计，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占饮品市场分额；树立“健康饮品”的良好品牌形象，提升知名度、美誉度；积极进行市场推广。中期(1年)巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全店铺的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势饮品、统一的管理模式等方面的建设。长期(2年)店铺运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

饮品的创业计划书格式篇四

现场制作：专职技术团队，采用五星级的原材料及概念，现场采用新鲜水果配方调制□xx四季饮品口感上乘。

极端品质□xx四季饮品引进墨西哥热带鲜果制成果酱，现场调制新鲜果饮，享受更甜蜜气息。

鲜活滋味□xx四季饮品采用绿色无污染秘料，现做现卖、新鲜自然，保证口感。

多种口味：每季度产品升级，每半年就有新产品上市□xx四季饮品不断抢市场。

饮品的创业计划书格式篇五

- 1、咨询了解：通过网络、电话、邮、寄发资料等方式对项目进行全面了解，确定投资意向。
- 2、申请合作：与投资顾问电话或直面沟通，交流相关情况，申请预定区域代理创业名额。
- 3、现场考察：携带有效身份证前往总部现场参观、考察、验证，了解具体合作事宜。
- 4、签订合同：达成共识后，正式确定合作意向，随即签定合同并交纳相关费用。
- 5、免费培训：接受总部提供的统一系统培训，学时不限，学会为止。
- 6、筹备阶段：售后专员协助店面的选址及装修工作，必要时可亲临现场协助指导。
- 7、物流配送：售后服务部，即时办理产品及宣传物料的物流配送，准时到达。
- 8、隆重开业：按照总部策划开业方案，在开业之前投入适量的广告宣传（如在当地电视台插播字广告、户外宣传、手机短信、印制宣传单等），选择较适合的开业时间（周末或节假日），举行一定的庆典活动营造开业氛围，正式开业。
- 9、后续支持：开业后，售后服务和营运指导将紧随其后，一对一跟踪持续服务，技术升级培训、市场营销培训等不定期举行，确保每位特许经销商、区域代理商持续长久盈利。