

最新创业计划规划书 餐饮创业规划计划书 (大全5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

创业计划规划书篇一

西餐厅的经营宗旨为：“著意求新，以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛，融汇西方餐馆美食”。

二、市场定位大学生自主创业

1. 选址方面

明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅。与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2. 格调方面：

3. 校园市场环境方面：

校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于在校大学生。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的；其次，是怎样达到以下营销效果所运用的营销方法也是多种多样的。

分析

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了

54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。消费对象比例图如下：创业加盟网

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：互联网创业项目

创业投资网

切美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

三. 管理理念

1. 尊重餐饮业人员的独立人格.
4. 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

四. 产品介绍投资创业项目

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1. 推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2. 西餐结合快餐

例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3. 美颜甜品

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4. 根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

五、市场营销策略

1. 品牌策略：

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词可以营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

2. 价格策略：

(1) 主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2) 针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3. 促销策略

(1) 西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对

手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础上制定出具体促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(2)为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面

a.求新：我国的西餐厅不但历史悠久，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b.求变：过去，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d.求特：这个特，就是中国特色的特色西餐厅。回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

六、实施方案

1.按照直营店的实施情况来执行：

2. 西餐厅服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

3. 人员与制度

1) 店长

店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作。

工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见. 综合决策各种工作的运行. 代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

2) 行政人事

主要职责：人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

3) 厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

创业计划规划书篇二

根据调查显示，中国现在大约有80万家（官方数字是72万家左右）营业网吧，每家平均50台电脑共约8000万台，这是一个庞大的广告受众数字。同时，城市的网吧行业在走向行业化，大型化。

统观全局，将来的网吧不再仅仅是传统意义上的上网场所，上网营业收入在一个网吧的利润构成中所占的比重将越来越小，而视频点播、网吧广告、餐饮收入、游戏收入、代销业务贡献的利润会逐步增加，最终使网吧成为一个信息传播的载体，具有强大的广告和销售功能，成为一个增值业务全面并且功能强大的娱乐场所。

网吧广告的特点是以城市中数量众多的网吧为广告发布场所，以各网吧中的电脑作为广告的基本载体，以网吧中娱乐和获取信息的人群作为受众，提供丰富多样的广告发布形式，是一种将网络广告与传统媒体广告良好结合在一起并且具有极高的性价比的新媒介。

我们先来看看网吧作为广告媒介独有的特点，首先，网吧是人群和信息来源渠道相对集中的地方，它既是网络媒体的承载环境，又是受众聚集的传播空间。无论从媒介的大众传播定义来看，还是从媒介发展历史来看，网吧，都可以不折不扣地算作一种新型的媒介形态。

其次，网吧是一个媒介终端——网吧的集群性很高，聚集了较多的年轻消费者，个性相近、爱好相似，乐于接受新型事物、相互影响力比较强，这是新媒体的受众特征。并且，网吧作为第五媒体，网络已经显示出其在社会生活中的巨大影响力，网吧成为传播信息、发散舆论以及交友、娱乐的重要场所。

显然，网吧不再是一个普通的商业领域，而是一个需要社会控制和行业准入的领域，其实，从某种意义上来说，网吧，不仅是网络媒体的延伸，而是一种可以自成体系的新媒体平台。对封闭的营业场所，人群逗留的时间较长，相对流动快速的户外或卖场，信息传播到达的频次更高、层次更深，这是新媒体的传播特征。

其三，从更全面的角度说，网吧媒体是一种兼具线上和线下

的跨媒体。网吧介于传统和互联网之间，通过网吧的媒体资源我们可以实现线上和线下的信息传播和广告宣传。跨媒体应该是横跨平面媒体、立体媒体和网络媒体的三维平台组合。平面媒体包括报纸、杂志、图书、户外广告，立体媒体包括电视、广播和电影，网络媒体包括窄带互联网技术应用和宽频互联网技术应用。

网吧正是兼具平面媒体、立体媒体和网络媒体的三维平台组合。网吧的空间可以承载海报、墙面、桌面、展板等类户外广告的平面媒体；网吧的电脑可以统一承载电影、广播、音乐、游戏等立体媒体，相当于一条崭新的院线；网吧的最直接实现形式则是网络媒体；所以网吧最具有跨媒体性质。

如今，随着网吧规模日益的扩大和经营的正规，企业在网吧里面发布广告的需求越来越大，整合网吧资源也是大势所趋，网吧广告，逐渐成为一个新的媒介平台。

什么是媒体的广告价值？业内普遍采用广告千人成本和读者构成来评价某媒体是否适合投放广告。事实上，影响媒体广告价值的主要是三个部分：读者数量、读者质量、竞争态势。艾瑞市场咨询公司(iresearch)的《第一届艾瑞网民网络习惯及消费行为调查》显示：网络游戏人群以大中城市为主，年龄分布集中在16岁至35岁之间；男性占了绝大多数；网络游戏用户平均每周上网玩游戏的时间为9.66小时，每天玩一款网络游戏的时间为3小时左右。

1、有效打开销售渠道。根据受众来看，前往网吧上网的人群年龄结构都偏年轻，主要集中在18岁到25岁之间。这个年龄段的人群好奇心强，容易接受新生事物；同时，他们接受的教育程度也比较高，具有大专以上教育背景的达到70%以上；由于大部分人是学生，因此直接收入有限，但间接和潜在的消费能力很强。

由于受众受教育的程度较高，在未来拥有很强的消费能力，

同时受众年龄结构年轻，虽然直接收入不高，消费能力却很强，容易进行冲动消费和购买那些新产品；上网频率及时间较稳定，有较为规律的上网频率及上网时间，基本属于忠实受众，能保证广告在该群体中的传播质量；兴趣爱好相近。喜欢网络化的生活和交流方式，追求时尚，热衷各种娱乐活动，喜欢游戏；消费取向集中

20xx年网吧创业计划书范文
20xx年网吧创业计划书范文。以上共有特点，决定了受众群体拥有高度集中的消费取向。

1、从以上特点可以看出，网吧媒体的受众主要是年轻一代，接受其信息的多为在校学生（大学生居多）和有一定经济收入的白领阶层，其主要特征是消费观和价值观趋于统一，追求时尚，消费能力集中，且具有很强的消费欲望，界定在感性消费，而非理性消费群体范畴。从分析中可以看出，网吧广告可以帮客户们打通销售渠道，直接命中最有可能的潜在用户。

2、网吧广告具有100%的广告有效送达率。任何想上网的人，必须打开电脑显示屏才能进行网络连接。电脑显示屏是任何网民必须登陆后默认当前界面，任何网民，无论其上网聊天或玩游戏均能100%看到电脑显示屏，而网吧广告的一个核心内容，就是通过电脑显示屏设置广告信息，并通过电脑显示屏将广告内容传递给受众。

这种广告方式的有效达到率是100%，并且拥有巨大的受众数量以及固定的受众用户群。通过对北京、上海、厦门、泉州、成都的网吧进行抽样调查，每台网吧电脑每天的使用人次为4-6人，在节假日和周末还有30%左右的增长。一万台网吧电脑，每天的用户数量即为4万-6万，一个月的累计用户数量为120万-180万人次，也就是说网吧广告的受众为120万-180万人次万台/月，这样的规模是目前任何专业类媒体都无法比拟的。

3、网吧广告是真正意义上全天候媒体。目前网吧规定营业时

间是早8点至晚12点，实际上绝大部分网吧是24小时营业。针对目前经营现状，网吧主管部门计划将在xx年1月后放开网吧营业时间限制，网吧行业将实现合法的24小时营业。届时网吧媒体将成为名副其实的全天候媒体。

创业计划规划书篇三

我的书店6.1开了业，叫做“读书时间”书店，多数读者都觉得不错，只是我在店招灯箱上没打“书店”两个字，许多人以为只是看书的书吧，不过“书吧”在我这个小城还少见，引起了不少好奇，收到了意想不到的效果。

现在4个多月了，就初期来说还算不错，没有出现通常的亏损期。店里刚上了宽带，这下我可以好好跟大家交流了，特别是莫大侠在前期给了我不少点拨，非常感谢。我把自己开店前自己做的分析和计划给大家交流交流，希望多给意见；因为店一开起来人往往就不可避免的陷入到做不完的事务之中，反而少了前期时对行业对自己所做的事的思考，人被事推着走，对前期的计划不重视了，我觉得不好，想跳出来。我想跟各位交流可以帮助我做到这一点，也希望我的班门弄斧之作，也能给有心的朋友一点启发。

在广元开设小型特色书店分析（征求意见稿）

[提纲与摘要]

环境分析：

一、广元图书零售市场的现状

二、目前广元图书零售行业已存在竞争者的分析

1、国有书店仍然占主导地位

2、民营连锁书店在悄然兴起

3、本地个体书店已长期存在

三、开设的时机——紧迫性书店定位：一、小型——“小而精”二、特色三、核心竞争力投资预算：

一、图书商品的采购

二、设备采购与装修

三、店面租金收益预测盈亏临界分析——损益平衡点投资回收期风险规避远景规划

一、扩大单店规模。

二、开设分店书店的长期目标

环境分析：

一。广元图书零售市场的现状广元市区总人口约30余万，市级与市中区直属机关和行政事业单位集中分布，各类学校20余所，在校学生4万余人。（人口）广元市区是整个广元地区经济文化的中心，经济相对发达，人均收入较高，形成了一定对文化商品的购买力。（购买力）随着社会经济的发展，社会价值观发生了巨大的变化。

在类似广元这样的中西部经济较落后的中小城市，人们更加渴望获取先进的信息，学习优秀的文化，吸取更多的知识；藉以改变自身落后的面貌，由此产生了对文化商品丰富的需求。（购买欲望）由于本地文化发展的滞后，文化消费市场不发达，种类单一。虽然存在各种书店，但没有充分满足读者日益增长的需要，图书零售市场仍有容纳小型特色书店的空间。

二、目前广元图书零售行业已存在竞争者的分析

1、国有书店仍然占主导地位（广元市新华书店、四川省新华书店集团下属连锁店）

优势：

- 1) 声誉与品牌优势几十年来对广大读者根深蒂固的影响；
- 2) 总体实力强大资金、人员、系统不是小型书店能够比拟的；
- 3) 政策优势对教材教辅的垄断经营。

劣势：

- 1) 运行成本高，不具备价格优势；
- 2) 管理环节较多，对市场需求反应速度慢；
- 3) 服务意识缺乏，特色化个性化服务没有，欠缺文化氛围；
- 4) 国家对教材教辅市场的逐步开放。

对策：没有总体抗衡的实力，采取市场补缺者战略

- 1) 细分目标市场，避开主导者的优势商品；
- 2) 着力降低经营成本，让利于读者；
- 3) 狠抓服务质量，提供多样化的服务形式，提高读者的认可度和忠诚度。

2、民营连锁书店在悄然兴起（习殊书屋、百可悦目）

优势：

- 1) 在当地已有一定数量的读者群;
- 2) 统一采购, 销售方式灵活, 有一定价格优势;
- 3) 较为重视服务工作。

劣势:

- 1) 决策管理层不在当地, 信息、决策沟通不畅;
- 2) 门店营业人员素质普遍不高, 欠缺工作热情和服务意识;
- 3) 门店日常工作缺乏成熟的管理程序和操作流程。

对策: 最主要的竞争者, 构成最大的威胁。采取市场跟随者战略, 待时机成熟可采用市场挑战者战略。

- 1) 在市场区域和经营种类上形成差异;
- 2) 加强特色化、个性化服务;
- 3) 提高新书上架与读者订书到位的速度。

3. 本地个体书店已经长期存在 (小小书店、南街书店、利州书店、弘文书店)

优势:

- 1) 经营时间一般较长, 有一定知名度和顾客群;
- 2) 经营方式灵活: 零售、少量批发、租书;
- 3) 价格优势, 且有可能出售盗版图书。

劣势:

1) 作坊式门店，环境差，没有文化氛围；

2) 缺乏经营管理意识，得过且过；对策：此类书店一般不会形成较大威胁。

三、开设的时机——紧迫性广元的图书行业中，虽然本地的新华书店一直占主导地位，但改革开放以来的很多年，广元新华书店的门市业务却不断的在萎缩，门市越来越小，主要靠对教材教辅的垄断经营维持生存。

然而，从20xx年起，四川省新华书店系统从成都开始在全省范围内开展连锁经营□20xx年9月，在广元东坝开设了广元的第一家连锁店。而且，北京有名的习殊书屋连锁店也于20xx年落户广元，新兴的百可悦目于20xx年1月在广元老城区开业。虽然有这些对手先行进入了广元市场，但除了新华书店以外，其他的对手都还没有形成广泛的影响，对市场的占有也相当有限。

当然，随着时间的发展，他们对市场的影响会越来越大，地位也会越加巩固。因此，在对手立足未稳的时候，尽快进入广元的图书市场是必要的，也是可以事半功倍的。否则，一旦市场格局已定，大部分读者形成对已有书店的偏爱，再要从中形成自己的优势恐怕就会是事倍功半了。书店定位基于以上分析，广元市区还存在适合小型综合书店生长、发展的市场环境。

然而，影响书店生存与发展的因素是多方面的，书店是否进行了准确的市场定位是其能不能顺利地在行业中站住脚的重要因素；在书店进入市场之前的初次定位尤其关键。书店的市场定位就是要对本书店的产品和服务进行设计，从而使其能在读者心中占有一个独特的、有价值的位置。定位的核心是“差异化”——小型——“小而精”根据广元市区的市场规模与行业状况，小型门店成本低、投资风险小，更有利于开展特色经营与提高服务水平，充分利用场地，降低成本，以价

格优势吸引读者。针对新华书店“大而全”、“小而全”的特点，从书店的装潢、陈设到图书的品种、陈列以及各种服务都要突出“精”的特点。

1. 小巧的环境布局给读者营造一个清新舒适、格调高雅的文化氛围，有利于读者读书的而不仅仅是买书的环境。（形象差异化）
2. 亲切周到的服务努力拉近与读者的距离，一切从读者的需要出发，体现文化行业的特色，突出人文关怀。（服务差异化）

二、特色同样针对新华书店种类全面的特点，加之广元地区目前还没有对某一领域图书突出的大量的需求，书店在种类和数量上完全没有优势，而且做某一门类的专业书店的市场条件也不成熟。

1. “特色”是要在既不追求全面又不专做一类的前提下，抓住几类市场需求较大或者新华书店忽略了又有一定市场需求的图书，深入地挖掘，做出专业水平。（产品差异化）
2. “特色”还要在经营的范围上考虑。比如，文具、贺卡，以及图书包装、礼仪送书等增值服务。（产品差异化）
3. 在直接面对读者零售的经营方式之外，主动出击挖掘客户，争取集团购买的大客户。

三、总的来说，书店的核心竞争力就是：有针对性的图书种类，全面人性化的服务。尤其是服务，因为“书店出售的所有东西里，只有服务是自己的产品”。当然，书店的定位不是一次就能适当合理的确定，也不是一成不变的。必须根据市场情况和竞争对手的变化，需要适时适当的不断加以调整和改进。投资预算书店的投资主要是前期铺底图书与书架等设备的采购，以及门店的租金与装修。总投资6万元，其中3

万元为前期图书的采购；2万元为预付店面租金和店面装修及设备采购；1万元为备用金。

创业计划规划书篇四

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“茶物语”，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“茶物语”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，扩大市场占有率，形成连锁“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，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。

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。

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，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

考虑的事情，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。

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。

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，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：

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，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、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。

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，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

六、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一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

七、营销策略

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶物语”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

a□办理会员，25元/人，一次性消费满20元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b□使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c□采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d□在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

e□在一次性消费到15元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的t-shirt□不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

八、风险与风险管理

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店24小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间(上午10：00)。本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

九、中、长期规划

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店店面。

创业计划一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能

够提供的利益等十个方面。

1、执行总结是创业计划一到两页的概括。包括以下方面：

本创业计划的创意背景和项目的简述

创业的机会概述

目标市场的描述和预测

竞争优势和劣势分析

经济状况和盈利能力预测

团队概述

预计能提供的利益

2、产业背景和公司概述

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

开发策略

3、市场调查和分析

目标市场顾客的描述与分析

市场容量和趋势的分析、预测

竞争分析和各自的竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的走势

4、公司战略阐释公司如何进行竞争

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

通过公司战略来实现预期的计划和目标

制定公司的营销策略

5、总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源

收支平衡点和正现金流

市场份额

产品开发介绍

主要合作伙伴

融资方案

6、关键的风险、问题和假定

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)

说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)

7、管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理

分工和互补)；介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

8、公司资金管理

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

9、财务预测

财务假设的立足点

会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)

财务分析(现金流、本量利、比率分析等)

10、假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：

总体的资金需求

在这一轮融资中需要的是哪一级

如何使用这些资金

投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略。

创业计划规划书篇五

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“茶物语”，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“茶物语”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，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。

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，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：

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，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、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2000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。

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，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

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一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶物语”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

a□办理会员，25元/人，一次性消费满20元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b□使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c□采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d□在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

e□在一次性消费到15元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的t-shirt□不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店店24小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间(上

午10:00)。本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。