

# 2023年奶茶店的财务计划书(模板9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 奶茶店的财务计划书篇一

随着社会一步步向前发展，创业计划书使用的频率越来越高，创业计划书通常是结合了市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。那么相关的创业计划书到底是怎么制定的呢？下面是小编收集整理的奶茶店创业计划书，欢迎大家分享。

我店是一个资金投入低、消费人群广、回收成我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，非常适合小我自主创业。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。

我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，我店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为我周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为我店特色产品。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，使顾客对我店印象深刻，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。基我要懂得：

- 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，但繁华地段的高成我却是不得不考虑的。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。

社会发展到今天，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。

由各人的不同优点和长处，我们对我店的人员安排如下：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。

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。所以我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，工作人员一律着我店工作服。

## 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我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。有时可以送我店特别定做的有我店店名的t-shirt不仅欢愉了顾客，同时可以提高我店的知名度。

## 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。

## 1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

## 2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币3万元左右。

b□装修：包括招牌、门墙等1000元

d□开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

e□月运营管理成本：约3920元(1)房租费：2500元(2)水电费：120元(3)电话及上网费：300元(4)进货费：包括交通设备使用费，计1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

## 3、第二期投资

这一阶段我们的“茶物语”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

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)。我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。

## 奶茶店的财务计划书篇二

浓香阁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。但对于我们这些刚接触创业的学生来说。一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对于以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好，但要注意以下几点：

- 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，口感要保持一致。
- 3、小店也要专业管理，合理安排人员，分工和良好的服务态度。
- 4、及时了解消费者的爱好，及时调整我们的产品和口味。

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，一般除了人工和日常开销外，

奶茶店经营管理不用太多的周转金，非常适合小本自主创业。一般一家奶茶店都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回成本，但是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶文化。

近两年，奶茶在我国大江南北遍地开花，不论城市大小，不论男女老少，消费水平高低，奶茶称谓日常街头的的一个时常显现的亮点，走在繁华的闹市街头，很容易寻找到。手里拿着一杯奶茶，男女青年的身影，口感新鲜、味美。都是现做现卖，由多种可口的原料配成。随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品的质量越来越高。原材料价格一涨再涨。加上一些商家为保证利润，不断降低原料品质，导致现在奶茶市场一片混乱。奶茶已经成为近一段时间来垃圾食品的代名词，通过我们对消费者的调查了解，真正的原因还是在于奶茶口味的问题。口味不断推陈出新、变化多、形成众多系列，消费者选择广。

现在我们最大的竞争对手就是学校外的奶茶，我们要从价格上与他们竞争。

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。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。

- 1、卫生是第一的。你的东西可以不好吃，但是一定要让人放心。
- 2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们一定要想好怎样回答。

创业中的挫折是难免的。生意好不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。他们终究会觉得我们的产品口感要更好些。我们要不断进行创新。

### 1、日常消耗

开办一家奶茶店是避免不了其他的日常消耗的，如水电费等。在用上电，我们会采取购置技能电灯泡，这样既环保又节约。在用水方面，我们也做到了一水多用。水和电尽可能的做到回收利用。

### 2、货物进出

所有工作人员必须用有效凭证来到出纳处报销，此外，由出纳管理财务，会计每日一次对账，店长一星期一次查账。

## 六、店面装置

由于主要消费是学生，而现在的学生又比较早熟，因此，店面风格可以比较中性、温馨和浪漫。至于店面内的设计，则选择室内精美壁纸，营造出一种童趣、浪漫、休闲的环境，同样以花草作为主要装点工具。桌椅以红色为主，可以引起顾客的食欲。

## 奶茶店的财务计划书篇三

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、回收成本低，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2000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

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。

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。这是毋庸置疑的事情，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。

## 奶茶店的财务计划书篇四

要对这个行业有一定的理解度，不要只看表面现象就想着要做，或是看到朋友或是别人做得好就以为自己也能做到。有些东西是不可复制的(某些店生意很火，它的位置你有吗?有些店的生意很旺，它的管理水平你能做到吗?有些店回头率特高，它的品质你能做到吗?有些店很赚钱，它经历过多少风雨，你清楚吗?)，“男人怕入错行，女人怕嫁错郎。”就是这个道理。当你分析清楚这个行业的基本走势和行情的时候，再进行下一步的准备。

俗话说：知己知彼，百战百胜!在这里说开可不是那么简单。

1、首先要分析自己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!



3、最后是定位事业战略，就是你开了这个店以后怎么发展(在这一点上很多人很盲目，爱做一些不切实际的梦想)。

分析你所想开店的地方的行业情况(也就是了解你将来的敌人或是说战略伙伴)，这就是知彼。一定要以实际数据来说明情况，这个要花一定的时间、精力和财力，希望想开店的朋友不要省了这一点工作。

- 1、技术方面有了解吗?
- 2、设备能采购到吗?
- 3、原料能采购到并长期方便供求吗?
- 4、是加盟还是自创牌子?

按自己的投资能力和竞争能力进行找铺，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。还有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。特别是资金短少投资者，这一点要认准了。在赢亏平衡测算里有条数据是对铺面的：铺租不要超过平均最低营业额的15%。

根据店面的消费水平及消费习惯和消费文化进行店面产品菜单的定位。确定好菜单的同时可以进行宣传资料的策划和设计。

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)。

很多人刚当老板的时候很高兴(哈，终于当上老板了!)，清醒点，招人可马虎不得，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨。根据店面的可能工作量进行人员数量定位，尽量少用亲人。这个涉及到人力资源问题，这里不多详述。

这也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。就是我现在店也会因为设备原因无法做出更多更好的好产品。遇到过很多人问开个奶茶店设备要多少钱?我说一万到十万的时候，对方说：你不懂。我只能说我不懂了。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。生财设备的配备应该基本和店面装修同步。

原料全部到位也是装修完毕之时，这时人员招聘也基本到位，即可进行产品调试和操作培训。操作和技术是两回事。一般的操作是傻瓜型的，就是已经成为半成品的产品拼配。而技术则是半成品的前期泡制工作。技术主要由老板或是老板亲信来撑控。如果是加盟的.也是这样去实施这一步骤。我记得台湾的某一奶茶品牌进行加盟说明磋商的时候明确指定老板一定要带一亲信或是夫妻俩一起就是这个道理。

分内部试业和对外试业。试业可以进行员工的分工并熟练程序，提高速度和效率。同时做好开业的准备。

(这个很多人都懂，就不多说。)

下一步就是：“用心”经营。

再说奶茶技术

在这里，我要说说怎样才是真正的奶茶技术。根据我所了解到的情况，现在的奶茶技术已经开始分成很多流派，繁杂而乱。自从奶茶从台湾传入大陆，已经发展出很多种奶茶的花样做法。现在我所在地广州奶茶的调味技术已经结合调酒工艺要求来操作，我也很着重于这方面的提升。因为能把调酒工艺应用到饮品(和别是奶茶)里，是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。如果有人跟我说喝街头小摊上一元一杯的奶茶是一种艺术享受，我相信那个小摊老板很快就亏本走人。

学奶茶技术，首要的是要学会品味各式奶茶。

要了解真正的所谓奶茶，先从其主要配方成份拆分来说明，()它的主要成份就有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不要小看了这里边的每一个单位元素，就拿水来说，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(一道过滤?二道过滤?三道、五道、八道——过滤?)?冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。

当你对这几样成份所需原料了如指掌，并懂得其中的原理及变化应用，那你就算是真正的开始懂得奶茶技术了。要说懂得更深的就是知道大量厂商的原料的基础成份和特性(呵呵，是不是很难?厂家的，别来砸我啊，这是事实吧?)。

现在网上流行的厂商或是加盟公司教你的所谓怎么煮怎么调奶茶的方法，不会告诉你这些的。我晕啊!那是技术吗?当你拆分开来看奶茶成份表，你会发现，你原来学到的奶茶技术一文不值。按调酒技术的要求，要配出一杯好喝的奶茶，要基本懂得以下几点：

- 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。)

## 奶茶店的财务计划书篇五

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资金, 非常适合小本自主创业。我们店名为“xxx”[]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“xxx”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“xxx”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。

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。

#### 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：

### 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x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。

## 六、人力资源规划

社会发展到今天，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。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：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□xx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□xx□谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出□xx□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。

## 奶茶店的财务计划书篇六

蜜菓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，一般除了人工和日常开销外，蜜菓奶茶店经营管理不用太多周转金，非常适合小本自主创业。但对于我们这些刚接触创业的学生来说。一份优秀的蜜菓奶茶店创业计划书十分重要，对于以后的经营管理起着很大的影响。

- 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，口感要保持一致。
- 3、小店也要专业管理，合理安排人员，分工和良好的服务态度。
- 4、及时了解消费者的爱好，及时调整我们的产品和口味。

蜜菓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，一般除了人工和日常开销外，蜜菓奶茶加盟店经营管理不用太多的周转金，非常适合小本自主创业。一般一家蜜菓奶茶店都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回成本，但是蜜菓奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的蜜菓奶茶文化。

近两年，蜜菓奶茶在我国大江南北遍地开花，不论城市大小，不论男女老少，消费水平高低，蜜菓奶茶称谓日常街头的一个时常显现的亮点，走在繁华的闹市街头，很容易寻找到。手里拿着一杯蜜菓奶茶，男女青年的身影，口感新鲜、味美。

都是现做现卖，由多种可口的原料配成。随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品的质量越来越高。原材料价格一涨再涨。加上一些商家为保证利润，不断降低原料品质，导致现在蜜菓奶茶市场一片混乱。蜜菓奶茶已经成为近一段时间来垃圾食品的代名词，通过我们对消费者的调查了解，真正的原因还是在于蜜菓奶茶口味的问题。口味不断推陈出新、变化多、形成众多系列，消费者选择广。

现在我们最大的竞争对手就是学校外的蜜菓奶茶，我们要从价格上与他们竞争。

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。具体使用过程中的注意事项：

- 1、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。

- 1、卫生是第一的。你的东西可以不好吃，但是一定要让人放心。

- 2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们一定要想好怎样回答。

创业中的挫折是难免的。生意好不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。他们终究会觉得我们的产品口感要更好些。我们要不断进行创新。

1、日常消耗开办一家蜜菓奶茶店是避免不了其他的日常消耗的，如水电费等。在用上电，我们会采取购置技能电灯泡，这样既环保又节约。在用水方面，我们也做到了一水多用。水和电尽可能的做到回收利用。

2、货物进出所有工作人员必须用有效凭证来到出纳处报销，此外，由出纳管理财务，会计每日一次对账，店长一星期一次查账。

由于主要消费是学生，而现在的学生又比较早熟，因此，店面风格可以比较中性、温馨和浪漫。至于店面内的设计，则选择室内精美壁纸，营造出一种童趣、浪漫、休闲的环境，同样以花草作为主要装点工具。桌椅以红色为主，可以引起顾客的食欲。

## 奶茶店的财务计划书篇七

奶茶店商业计划书范文，小编特意为你整理推荐奶茶店创业计划书，欢迎阅读与借鉴。

浓香阁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。但对于我们这些刚接触创业的学生来说。一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对于以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好，但要注意以下几点：

- 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，口感要保持一致。

3、小店也要专业管理，合理安排人员，分工和良好的服务态度。

4、及时了解消费者的爱好，及时调整我们的产品和口味。

## 一、市场分析

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，一般除了人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多的周转金，非常适合小本自主创业。一般一家奶茶店都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回成本，但是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶文化。

近两年，奶茶在我国大江南北遍地开花，不论城市大小，不论男女老少，消费水平高低，奶茶称谓日常街头的的一个时常显现的亮点，走在繁华的闹市街头，很容易寻找到。手里拿着一杯奶茶，男女青年的身影，口感新鲜、味美。都是现做现卖，由多种可口的原料配成。随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品的质量越来越高。原材料价格一涨再涨。加上一些商家为保证利润，不断降低原料品质，导致现在奶茶市场一片混乱。奶茶已经成为近一段时间来垃圾食品的代名词，通过我们对消费者的调查了解，真正的原因还是在于奶茶口味的问题。口味不断推陈出新、变化多、形成众多系列，消费者选择广。

现在我们最大的竞争对手就是学校外的奶茶，我们要从价格上与他们竞争。

## 二、奶茶店的设备选购

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。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。

## 三、设备的维护与优惠计划

1、卫生是第一的。你的东西可以不好吃，但是一定要让人放心。

2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们一定要想好怎样回答。

## 四、风险分析

创业中的挫折是难免的。生意好不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。他们终究会觉得我们的产品口感要更好些。我们要不断进行创新。

## 五、财务分析

### 1、日常消耗

开办一家奶茶店是避免不了其他的日常消耗的，如水电费等。

在用上电，我们会采取购置技能电灯泡，这样既环保又节约。在用水方面，我们也做到了一水多用。水和电尽可能的做到回收利用。

## 2、货物进出

所有工作人员必须用有效凭证来到出纳处报销，此外，由出纳管理财务，会计每日一次对账，店长一星期一次查账。

## 六、店面装置

由于主要消费是学生，而现在的学生又比较早熟，因此，店面风格可以比较中性、温馨和浪漫。至于店面内的设计，则选择室内精美壁纸，营造出一种童趣、浪漫、休闲的环境，同样以花草作为主要装点工具。桌椅以红色为主，可以引起顾客的食欲。

## 奶茶店的财务计划书篇八

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。

## 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2000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

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。这是毋庸置疑的事情，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。

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

## 奶茶店的财务计划书篇九

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

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。

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。
- 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。