

奶茶店的创业项目计划书 奶茶店创新创业计划书(大全9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。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。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

奶茶店的创业项目计划书篇一

教师“师带徒”徒弟个人发展计划作为刚上岗的青年教师，我深深的知道：要想给学生一碗水，教师需要有一源源不断的活水。虽然这段时间我一直在努力的朝这个目标做好，但是缺乏了一种有计划有步骤的引导，使得自己的道路走得并不是很顺畅。为了让自己更快更好的成长和发展，成为一名合格的教师，我在张丽君师父的帮助下制定了以下成长计划，以时刻警醒和激励自己上进。

加强教育教学理论的学习，实实在在读几本好书，多多阅读报刊和杂志，不断提高自己的学科水平，拓展自己的知识面。与师傅共同认真阅读《课程标准》《教学用书》等有关资料，钻研新教材，新课标，研究教法，体会新课程的性质、价值、理念，提高自己的业务能力。

虚心向师傅学习，不耻下问，坚持教学相长，获得自我发展。勤听课，通过课堂听课，与授课者进行交流与沟通；勤质疑，勇于提出自己的问题或不同观点，在共同探索中达到共同进步；从中得到真切的感受，不断完善自我，促进个人专业知识的提升，让自己与新课程同成长。

1、主动和师傅谈心，学习师傅认真刻苦的敬业精神和严谨的治学态度，不断提高职业道德水准和教育教学能力。

- 2、每月让师傅帮助自己备一节课，在师傅的指导下提高课堂教学能力。
- 3、每月至少听师傅1次课，请师傅听自己1-2节课，在师傅指导下提高课堂教学能力。
- 4、每一学期在师傅的指导下上一节高质量、有创意的校内观摩课。
- 5、每学期在师傅指导下写一篇教学反思，能真实反映教学中的收获、存在问题与改进措施。
- 6、徒弟间团结互助，齐头并进，共同提高专业水平。

作为徒弟，我十分荣幸能够获得这次向有经验的骨干教师学习的机会。我相信“一份耕耘，一份收获”，有了师傅的指导，我一定能茁壮成长，成为一名家长认可、学生喜欢的教师。

奶茶店的创业项目计划书篇二

如今大小小巷处处开着奶茶店，小吃店之类的，不管是炎炎夏日还是寒冷冬季，门前的人总是络绎不绝。所以经过考察后我决定加盟自由自在奶茶公司。

环境分析

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。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，非常适合小本自主创业。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，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

特的奶茶宣传文化。

自由自在公司介绍

为了拓展中国大陆市场，集团酝酿已久的中国行动系列逐步推进：起着手对全球食品市场进行宏观评估；一对中国奶茶市场进行专项调研；20对国内行业资源和市场资源进行整合和优化；5月至8月，嘉帝集团高层一行人到中国内地进行了为期三个多月的实地考察；在中国·广州成立“自由自在奶茶(中国)运营总部”，同年建立物流配送中心，和培训基地；正式启动中国市场，“自由自在奶茶专营店”航母起航。

中国运营总部主要致力于奶茶投资发展、营销策划、市场推广和特色专营，与欧美、日韩、东南亚、港澳台等国家和地区上三千多个食品厂商建立长期合作关系，引进10大系列产品、上万个品种。总部经营定位于“特色、专业、专营”，并以整店输出的发展模式，拓展国内奶茶战略市场。嘉帝企业的成立和发展，在业界享有极高的知名度和影响力。

嘉帝企业倡导“自由生活，自在表达”的投资理念和消费观念，为广大年轻群体提供健康美味、口味新奇、包装精美的奶茶，同时为欲进入奶茶行业的投资者提供优惠的加入政策和赢利模式。对于有意愿加入“自由自在奶茶专营”的投资者，总部将予以全程的支持和贴心的服务，并使您获得丰厚的投资回报！

“自由自在”品牌的战略目标：有容乃大，万店集客，与全国各地合作伙伴一起扛起中国奶茶专营大旗，共同打造中国奶茶专营第一品牌！

自由自在品牌优势

自由自在品牌定位：国际、品质、专业。国际品牌、品质保障、专业服务，时刻保持行业中的领先地位和影响力。总

部依托强大的社会资源和资金实力，斥巨资在全国性电视、电台、报纸、杂志、网络等媒体投放品牌广告，使得品牌宣传覆盖至全国大中小城市98%地区和人口，品牌知名度大大提升，有口皆碑，加上市场人员的积极推广，强大的品牌辐射力和渗透率，让全国各地专营店投资商轻松分享品牌效应和社会效应。

自由自在投资优势

奶茶专卖是近两年国内的新兴行业，奶茶市场需求剧增，在一些发达城市目前已形成了一定规模的奶茶消费群。根据国际食品组织和专家预测，到十年内我国奶茶市场规模预计达4800亿，年需求量500亿，年增长率15%，利润空间愈40%-60%。如此巨大的需求迅速催生了投资风潮。专家预测，未来十年中国奶茶达到“井喷式”增长。目前正是进入奶茶市场的良机。

自由自在产品优势

总部凭依“香港自由港”国际贸易平台，全球定位，全球采购，直接引进日本、韩国、新加坡、马来西亚、泰国、澳洲、美国、德国、意大利、瑞士等国家和港澳台地区三千家食品厂商提供的旅游食品、休闲食品和特色食品。产品类型包括糖果系列、巧克力系列、饼干系列、谷物膨化系列、干果系列、凉果类系列、肉制品系列、调味品系列、饮料系列、精美洋酒系列等计10大系列产品、上万个品种，琳琅满目，应有尽有，极大地满足全国各地专营店的种类需求。

自由自在奶茶总部服务器与全国各专营店相连，帮助全国各地专营店与总部信息流通，实施日常店务管理和销售管理。总部先进的软件适时管理系统，每天都会定时收到各个专营店发来的库存报告和补货报告，配送中心会把这些报告集中分析形成订单，及时调整库存，保障货源的适时供应，高效率货物反馈系统，及时改善库存控制。

奶茶店的创业项目计划书篇三

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。

如某奶茶店生意很火，是因为位置好，有些店的生意很旺，则是产品组合和品质好，有些店回头率特高，是因为服务水平高和产品有特色，有些店很赚钱，则是它采用的是合理的管理制度，以及良好的激励机制。另外就是还要了解消费者们需要什么样的奶茶和相关美食，喜欢什么样的味道和口感，能消费到什么样的价位，喜欢什么样的环境和氛围等；知道了需求，然后就要了解支撑你开店的资源状况，如奶茶原料和设备的供应商在那里，本地有没有，品种全不全，所有的原料和配料都采购到吗，若本地没有，或采购不全，从外地采购的成本高不高，做奶茶所需要的技术能找到真正专业的技术服务商或专家给解决吗；把开店前的市场调查完成以后，你就根据数据做成本的预算，比较一下投入产出比，若利润率低于_%，则你开店的风险比较大，需要重新评估或考虑你是否需要继续开店；若利润率高达_%，则可以乐观的开始下一阶段。

二、市场定位和主要消费人群分析

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。

奶茶店的创业项目计划书篇四

茶饮20__年诞生于__市__区，秉持用心做好每一杯茶，让每一位顾客感受更健康、更美味茶饮的想法，__茶饮在短短五年内，由台大商圈内的小小一间珍珠奶茶店发展成为在__拥有近两百家门店的精品时尚茶饮连锁公司。仰慕大陆源远流长的茶饮文化，深感大陆饮料市场虽百家争鸣，__茶饮在20__年入驻大陆市场，旨在通过提供精品茶饮连锁加盟服务，让更多的国人籍由加盟店体验优质__茶饮文化。就是在这样的背景下，小编撰写了这一创业计划书，希望对创业者有所帮助。

(一) 项目介绍

“品牌是质量的保证”。虽然有的人说不迷信品牌，但他们内心还是认同这一说法的。开一个品牌奶茶店会让消费者喝得更放心。##茶饮始终坚持始终坚持品质与健康！成就健康饮品第一品牌！的产品开发原则，为消费者带来最为健康的产品是##一直以来的追求。

(二) 市场前景

目前，奶茶现做现卖，是年轻势力、都市白领最喜欢的饮品之一，喝奶茶已经变成了一种时尚潮流。而且随着奶茶的深入人心，他们对奶茶的需求量会更大，奶茶市场将更加广阔。而且奶茶没有淡旺季之分，一年四季都可以做，市场的起伏不会太大，收益有保证。

__茶饮的目标消费者是年轻势力和都市白领，契合奶茶的主流消费群。其细分市场是中端市场，凸显品质。随着人们生活水平的提高，他们对品质的要求也越来越高，质量低劣的奶茶必然会被淘汰，奶茶趋向于品质化是必然趋势。

一、行业分析

(一) 行业现状

奶茶所属的饮品行业不停地发展，各式各样的产品层出不穷，而奶茶因为种类繁多，口味多变，发展得更是迅猛。随着台湾珍珠奶茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店也如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。奶茶经过十几年的演变发展，消费者对于奶茶的消费更加趋于理性，也更注重奶茶的品质。这使得奶茶店的发展有所放缓，投资者对于奶茶的品质也有了更多的考究。

奶茶店发展迅速也意味着奶茶竞争的激烈。奶茶也朝着两个相反的方向发展：一是中低档奶茶店为赢得更多顾客，售价低，打价格战；另一个就是高档奶茶店拼品质，质量优、环

境好、价格高。两者各有其消费群，但是奶茶的消费者更多的是中等阶层的人。因此一个价格适中，品质有保证的奶茶店会更受消费者的青睐。

(二)swot分析

1、优势分析

(1)奶茶现做现卖，即时消费。而且奶茶店的大部分产品既可以做冷饮又可以做热饮，一年四季都有市场。

(2)奶茶一般分为主料、辅料和加料三个方面。加料主要有红豆、花生、珍珠、还有葡萄干等等。因而在喝奶茶的同时又有“吃”的乐趣，其他饮品提供的添加物单一，无法与奶茶媲美。

(3)门面可大可小，一次性投入小，风险低，投资回报周期短，回报率高。

(4)开奶茶店的技术门槛低，操作简单，培训几天就可以进行操作，而且需要操作人员少，一般三个左右就可以了。

(5)__奶茶有x几个系列__多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强。##奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

(6)__奶茶有品牌与质量的保证，坚持“零奶精、零果粉”的产品开发原则。

2□weaknesses□劣势分析

(1)奶茶店资金技术门槛低，既是一个优势，也是一个劣势。因为资金技术门槛低，能够开奶茶店的人也多，奶茶市场很容易达到饱和状态，竞争的重点集中在价格竞争上。

(2) 奶茶的附加价值低，不能挖掘出让人记忆深刻的内涵。

(3) 奶茶店生意的好坏很大程度上取决于店面的位置。买奶茶的消费者一般都符合就近原则，他们不会为喝一杯奶茶而跑很远。

(4) 店铺产品的好坏，直接取决于他采用的原料品质的好坏。而且原料来源透明，成功的店很容易被别人复制，店铺经营难以长久。

(5) 由于媒体的宣扬，消费者对奶茶的认知存在误差，认为奶茶就是“加了香精、糖的色素水”。

(6) 没有研发原料的能力，只能被动接受厂家提供的原料，使自家的产品没有独特性。

3□opportunities□机会分析

随着__奶茶的不断宣传推广，##奶茶强调的“零奶精、零果粉”已经在部分消费者心目中形成比较深刻的印象，并以此为质量标准来衡量奶茶。因而，__奶茶加盟者只要在开店过程中不遗余力地宣传强调这一概念，使它深入人心，消费者就会把它当做评价奶茶的质量标准，当其他品牌做不到这一点的时候，他们自然而然就会选择##奶茶。“零奶精、零果粉”是##奶茶的usp□即独特的消费主张。

4□threats□威胁分析

(1) 奶茶店质量参差不齐，中低档奶茶店的价位比较低，对部分消费者有一定的吸引力。

(2) 奶茶是可替代产品，消费者可以选择其他饮品来代替奶茶。因而开##奶茶店不仅要和其他奶茶的竞争，还要与其他种类的饮品进行竞争。

二、产品介绍

__奶茶开发了十多种系列，一百多种产品，分冷、温、热三种，一年四季都有市场。而且##奶茶每季都会推出新品，作为本季主打，保证产品的更新换代。##奶茶点餐牌可以根据当地的实际情况和销售情况进行自由调整。

三、店面选址

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的商铺。具体参考如下：

区域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街

餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地

校园区高等院校/中、小学

商务区写字楼

选择店铺有四大要素需要注意：

第一：客流的含金量选址一定要注意人流量、消费群以及购买力等，客流的大小直接影响到收入的多少。

第二：选址的前瞻性关注市政规划、拆迁改造等政策性变动把冷僻之地变成黄金地段，开发中的地段的商机。

第三：商铺的性价比不同的地段、周边环境、交通条件等，

店租的差距较大，要充分考虑店铺的性价比，对进驻商业广场的加盟商来说，除了考虑租金价格外，更要注意商场的管理和经营模式。

第四：联盟化零为整与拥有好地段的商家联营，分租空间，这样既可以拥有好的位置又可以节省不少费用。

另外开店需要办理工商营业执照、税务登记证、卫生许可证分别在工商局、税务局、卫生站办。办证价钱各地各不相同，详情请去办证地点了解。

四、店面人员规划

店面人员在三四个会比较合适，分早、中、晚三班，交叉轮流。一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

五、营销策略

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。__奶茶公司制定了一个促销手册，上面有全年的节假日活动案例，不知怎样做活动的店面负责人可以进行适当的参考。

奶茶店的创业项目计划书篇五

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。

奶茶店的创业项目计划书篇六

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

奶茶店的创业项目计划书篇七

背景资料：

相约奶茶是浙江大好大有限公司旗下的产品浙江大好大食品有限公司是一家集团化运作，集科研、工业、贸易为一体的民营股份制食品加工企业。总部位于温州，创办于2000年10月，注册资金10500万元。现拥有4个控股子公司，总占地300余亩，建筑面积达25万平方米。现有员工1500余人；建有4个销售分公司，60余处办事处，2000余处经销；建立了31万亩原料生产基地，辐射带动了4万多农户增加收入，解决了1000余人的再就业。公司为中国休闲食品行业产销的大型企业之一。

（一）宏观环境：

中国实行的是市场经济，市场经济体制，企业的一切活动都以市场为中心，市场是其价值实现的场所。近年来，随着我国整个宏观经济的持续快速增长，奶茶行业取得前所未有的发展，成为拉动我国食品工业快速发展的主动力之一。

（二）微观环境：

微观营销环境是直接制约和影响企业营销活动的力量和因素，企业必须对微观环境营销进行分析。分析微观营销环境的目的在于更好协调企业与这些相关群体的关系，促进企业营销目标的实现。

（三）行业的主要竞争品牌：

- 1、优乐美（五大奶茶品牌，广东喜之郎集体旗下品牌）
- 2、香飘飘（五大奶茶品牌，浙江香飘飘食品有限公司）
- 3、立顿（百年历史，第一奶茶品牌，联合利华旗下品牌）
- 4、避风塘（避风塘街尚管理有限公司，上海避风塘茶楼有限公司）

1、消费者口味的多样性和猎奇心理，以及明显的缺乏品牌忠诚，为新产品开发提供了市场空间。同时，不同口味系列产品的开发，有利于企业占据更多货架空间。

2、针对不同群体而设计的包装样式和容量，符合平常人们请客吃饭时的饮用量。

3、目前，消费者开始更多关注自我发展，主要表现为对饮料产品的营养成分以及是否天然健康。绿色环保和品位时尚等更高层面的心理需求。这也为饮料企业在产品研发、包装设计、营销推广以及广告利益点诉求等方面提供重要启示。

（一）优势：

- 1、未来饮料市场竞争将更多地表现在消费者心理空间的争夺上，也就是说，谁真正满足消费者心理需求，谁就会成为饮料市场新的领导者。
- 2、产品口味繁多，有利于多种选择，如香芋，麦香，原味，巧克力，咖啡，草莓，香草七种口味，口感润滑，有回味，丝丝香浓。产品分杯装，袋装。
- 3、广告创造和消费目标市场个性人群培育。
- 4、打价值战，不打价格战，用心做好每一杯奶茶。
- 5、特定促销方式吸引消费人群，差异化竞争。

（二）劣势：

- 1、在众多产品中，相约奶茶并没有打造出自己的品牌。
- 2、过于大众化、没有自己的特色。
- 3、消费人群单一，没有扩大消费人群主体。
- 4、市场狭小、只是面向国内市场，并未打开国外市场。

（三）机会：

现在正处于通货紧张时期，市场竞争日渐激烈。但是相约奶茶以其独特的口味、简约的包装、便携式的携带方式，为企业的发展带来了新的机会。

（四）威胁：

优乐美、香飘飘、立顿、避风塘等老产品的日渐推新，给相

约奶茶带来了巨大冲击。还有，这些品牌已在广大消费者中树立了自己的品牌形象，有了良好的口碑，有了自己的消费人群，相约奶茶很难打开市场。

香约奶茶依靠低价、薄利、低端、大流通在二、三线市场，其消费者大多是追求时尚的年轻消费者，锁定这部分消费人群，是企业营销方向所在；香约奶茶的口味新奇，属于台式口味，而且其种类各式各样，给顾客更多的选择；公司严把质量关，原料质优价廉保证其价格的合理性，从而获得广大消费者的亲睐，另外有大牌明星为其做广告宣传，增加了其的知名度，这些使该产品在市场中占据了一席之地。

（一）产品策略：

（二）价格策略：

（三）渠道策略：

根据消费主体，公司选择了商超，零售，代理商，特别是在各大学校都有供货渠道

（四）促销渠道：

通过捆绑式销售促进购买，校园市场是奶茶的重要渠道，赞助学生团队合作来进行推广，在商超设立坎级奖励。

奶茶店的创业项目计划书篇八

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，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。

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，我就回去考虑了一下：试验二小加上边上还有一个幼儿园，大约有三千多学生，而且在这里上学的学生，家长大多是机关单位上班的，学生手里有钱，家长也不在乎；这里离最繁华的路段只隔着一条街，逛街的年轻人应该会走过一部分来；还有一点，这条路是去山上公园的两条路之一。这里的缺点是：学生是主要的消费群体，而学生手里的钱并不是很多，而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。但是总的说来，还是不错的，于是基本上我就确定了这个地方。

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，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。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，你一定要想好怎样回答。第四，学生喜欢凑热闹，所以你一定要形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。等后来我发现这个问题了，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，一定要搞这样的活动。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，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定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，但是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，而且更健康。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，但是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶宣传文化。

奶茶店的创业项目计划书篇九

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，本店会经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，并逐渐地构成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

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不得不研究的。所以要按自我的投资本事和竞争本事进行找选址，要看到现时的铺位情景，也要对以后发展情景作估算。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。还要研究旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺此刻没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。异常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。