奶茶书吧店创新创业策划书(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

奶茶书吧店创新创业策划书篇一

学号：106010016 姓名： 张

欣

一、基本情况：

1、企业名：馨歆书吧

2、行业类型：销售业

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：大学城中交通便利，宁静点的地段

4、经营地点：未定

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：大学生中喜欢阅读，喜欢看书的比例是相对比例最大的人群，所以选择大学城，又因为读书需要一个相对安静的环境，所以会选择一个宁静些的地段。

5、创业者的个人情况：

姓名：张欣

性别：男

年龄：22

文化程度：大学

相关工作经历：曾经在许多销售行业里做过兼职，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

二、立项概述：

我是一名大学生，专业是管理专业，从小对经营方面感兴趣，而且家里也经营着一些生意。现在想自主创业，凭着自己对管理和读书的爱好和向往，一直希望在开一家自己的书吧，用此来发展自己。我从小喜欢读书，这使我对书有着一种特殊的情感，而且阅读是实现自我价值的重要途径.而校园的书籍总类和跟新速度难以满足部分大学生的需,求，而一些社会人士又苦于种种原因出现了读书难的情况，现有的书店又不能满足潮流一族的多样化和个性化需求，为此，我们推出了一种全新的休闲书吧。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而后行，因为这有非常大得风险，加上自己的经验不足。

我们的书吧品种齐全,几乎包括了所有种类的书刊,这样就能满足大部分读者的需求,从小孩到老人.从农民到入知识分子,都可能成为书吧的一员，我们的特色是还提供休闲服务，使读者在学习的同时还能放松心情，愉悦身心。休闲书吧完全可以成为当地人们的个人图书馆.甚至能够提升整个大学城的文化品味.。

三、市场分析

四、市场调查

2、投资标准及回报：

(1)金额预算。店面租金，6万元(一百平米左右);淡雅而不失现代气息的装修，3万元左右;必要设备(桌椅、书柜、沙发凳)，2万元;各种茶叶、食品、水果，2万元。

3、开业前的调查：在开书吧之前，我得咨询一些正在开书吧或有开书吧经历的人，了解消费者的消费情况，并询问一些消费者，比如：不同年龄、不同职业、不同收入水平的消费者，有着不同的消费习惯和消费需求，我认为精明的商家在经营过程中要不断的揣摩各种消费群的心理变化和需求变化。

五、经营策略

1.我们的会员方案：会员权利：

（1）可以免费阅读报刊、杂志、听音乐。

（2）可以享受书籍银行和书籍寄售等服务。

（3）会员可以交一定的押金就可以借等额的书回家 看。

（4）根据押金的等级在茶吧、咖啡吧消费可以享受对应的打折优惠。

（5）可以免费参加本店举办的各种活动。

（6）可以享受积分换购活动。

会员等级：

黄金年卡 白银年卡 铜卡

普通卡押金

我们的非会员方案：

（1）非会员进入报刊杂志厅需交纳没人每次10元或者2元每小时，当天在本店餐厅或者咖啡厅人均消费满88元可以免费进入报刊杂志厅。

（2）非会员看书除了交纳和书等额押金外还需另行交纳每天2毛的书本折旧费。

3.我们的售书方式：

（1）大宗售书 可以与学校或者大型公司集团联系，提供中介服务，并给与对方的员工或者学生一些优惠措施。

（2）店内售书 我们的读者如果看完之后觉得有必要购买，可以提供售书服务。

（3）网上售书 在书吧发展到一定的阶段，我们将开辟网上售书服务，扩大我们的市场份额。

4.我们的特色服务

（1）咖啡厅音乐吧--我们的咖啡厅音乐吧提供各式各样的西餐、酒水、饮料、点心、水果等。让你在看报刊杂志的时候不仅能欣赏到美丽动听的音乐，还能享受到各式服务，对于小资们是多么惬意的一件事。

（2）氧吧书屋--在喧嚣的闹市，空气污浊，我们的氧吧书屋能让你在看书的同时，不出闹市就能呼吸到大自然的气息。

（3）在就餐时间我们会提供简单的中式快餐，方便读者朋友。

5.奖励措施

（1）会员 会员享受积分奖励计划，积分可用来消费或者换

购图书。（2）工作人员 对于出色的工作人员，我们提供一套人生保障计划和其他奖励。

2、宣传方式

(1)、在书吧外设一块长三米、宽

2、五米的活动宣传板，列出最新的书讯和特价服务。

(2)、在周边大学城内做广告，发宣传单，给社团活动做赞助等

3、会员管理制度。

7、五折优惠。如此一来，不仅可以迅速稳定客户，还可以通过顾客预存的消费卡，缓解经营中时常遇到的资金压力。

六．市场分析

目前我们想把该店开在相对发展规模大的城市中高校聚集的地方。书吧隶属于销售行业，无论是从业企业还是从业人员，因受制于市场环境，变化和变动较大，每年都有一大批新的出现，但与此同时，又有许多停业或歇业。

1.竞争者分析

（1）现有竞争者

一是各大高校自有的图书馆和阅览中心，二是各大高校内学生创业开的小型书吧。

（2）潜在竞争者

近几年，网络资源的易得性和电子商务的快速发展，网上购书便宜，方便，许多有阅读习惯的人都直接在网上购书阅读。

2.书吧竞争的形式分析

服务竞争：我们的竞争对手：（1）新华书店和租书店；

（2）咖啡厅和酒吧、舞厅、娱乐城等娱乐场所；（3）网上书店；

(3)提高新书上架与读者订书到位的速度。(4)有针对性的图书种类，全面人性化的服务。

产品竞争：

方法满足他们，尤其面对顾客众多的时候，效率是留住顾客的最佳手段。

分析

优势： 地处高校密集区，人流密集、商机无限，得天独厚的环境；全新的设备，宽敞明亮的阅读环境，更多更全的图书，有利于销售切入；环境舒适。

威胁：服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，前期投资金额大，回报至少需要一年的经营才能体现出来。

七．综述

活到老，学到老的理念被越来越多的人接受。在国家逐步对教辅教材市场开放的形势下，人民物质生活越来越好的前提下，都市白领越来越多的情形中，人们的消费越来越个性化，消费呈现了不同态势的增长，大学图书馆和新华书店已经不能满足人们的需求。一种个性化的潮流消费，一种文化气息浓厚的精神大餐，休闲书吧，展现在世人面前。

我们的书吧以主要实体店的形式提供服务，发展到一定阶段，

会提供网络服务，等到第一家店成功运营一年后，根据经营的状况，满足更多人的需要，会考虑连所加盟的方式，开设连锁加盟店，扩大市场份额。

奶茶书吧店创新创业策划书篇二

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。下面小编为大家搜索整理了大学生奶茶店创新创业策划书，希望对大家有所帮助。

随着人们的岁入不断提高，生活水平的提高，奶茶也逐渐成为了都市主流饮品之一。从另一方面，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。由于其开店成本低廉，开销较小，对于刚毕业的大学生来说无疑是一个很好的创业项目。发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力，但是奶茶店是否能做到盈利，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。

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。

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5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。

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，是因为服务水准高和产品有特色，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30%，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70%，则可以乐观的开始下一阶段。

奶茶店针对的主要是年轻人市场，在价格方面要要低，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

1） 大学生创业往往对未来充满希望，有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

2） 大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的知识技能优势。知识的重要性是不言而喻的，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。

3） 大学生属于年轻一代，对流行时尚的敏感度强，可以始终走在流行的前列，和适合此类项目的创业。

2 政策优势

近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定，各地区应届大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：高校毕业生

（含大学专科、大学本科、研究生）从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元，并享受贷款贴息。

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，如香飘飘、优乐美、立顿等。

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

1） 奶茶营业面积有限，提供服务范围有限；

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。

风险防范对应措施：把握时尚潮流，不断创新，紧跟年轻人的步伐，加快商品更新频率。要努力提高企业文化。针对顾客趋于理性和个性化的消费需求，通过市场细分来有针对性地提高品质，明确业务范围，增强竞争力。提供个性化服务能极大地增加产品的附加值。针对不同的消费需求提供相应的产品和服务，把每一个消费者都看成是一个细分市场，根据消费者的个性需要生产商品。同时，可以根据不同的顾客特征，如年龄、性别、性格、喜好等，为顾客提供有针对性的购买建议。应对：

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。

总之，奶茶店是有个比较好前景的小商铺，不仅仅实在学校附近，也可以是刚开业的小区及夜市等等。又因为奶茶店是小本经营，其自带的经济风险还是有限的，对于大学生创业还是一个不错的选择。奶茶可以满足人们休闲的需求，正因为有了如此大的需求，我们才会选择去供应，去创业。

奶茶书吧店创新创业策划书篇三

一.计划摘要

1.公司介绍：

我们的书吧会给大家提供一个学习和交流的平台以及休息娱乐的场所。包括三个部门：信息查询与共享部、书吧、咖啡馆。信息查询与共享就是给有需要的人提供查询信息和共享的平台;书吧就是在安静优美的环境中享受自己的书;咖啡馆就是朋友休闲聊天以及交流的场所。

2.管理者及其组织：

我们组成员以及其他雇佣职员。

3.主要产品及业务范围：

为大家提供一个交流，学习的平台，包括读书，查找信息，聊天等场所。

4.市场概貌：

在这个信息飞速传播的时代，获取更多更有效的信息显得尤其重要，快速便捷地获取所需信息更是重中之重。此外在这个生活节奏日益加快的时代，很少有人可以静下心来安静的读书，也不乏想看书却苦于没有良好环境的人，市场上这种提供信息交流和安静读书环境的场所只是凤毛麟角，因此我们的书吧有着广阔的市场前景。

5.营销策略：

面向大众，广泛宣传，以优雅舒适的环境和热情的服务为每一位顾客提供优质服务。

6.产品和服务：

物质服务：

咖啡厅：出售咖啡、茶类、酒水、简餐等商品，并为客人提供优良的环境和服务，让消费者在这里展现一种品位、体验

一种文化、寄托一种情感，使聊天馆成为商务休闲、情侣聚会的好场所。

精神服务：

书吧：提供最新信息，良好读物，放松心情等服务为中心，满足人们的精神需求。信息吧：信息查询与共享，提供人们快速查询信息的平台，也可以让人们将自己的信息共享出来，大家一起讨论分享。

7.资金需求：

前期投资大约需要50万元资金。

二.企业介绍

我们店的理念在于服务大众，满足人们休闲，养心，获取信息的需求。开设信息查询与共享部，书吧，聊天馆等三个业务。信息查询与共享就是给有需要的人提供查询信息和共享的平台，书吧就是在安静优美的环境中享受自己的书，聊天馆就是朋友休闲聊天的场所。

三.行业分析

1：市场需求：

(1)稳定的老客户资源。

(2)写字楼与宾馆客源。

(3)购物娱乐场所。

(4)成熟居民小区。

(5)外企及本地区众多的it类企业、公司等新兴产业。

(6)如本区域各种学校众多，当中的教职工和学生情侣也是潜在客源。

2、行业发展趋势

1)大学生就业形势严峻，在找工作方面就需要更多的信息;各种小型商户，饭店原料的价格等等都需要最新的信息，所以信息查询与共享会得到大多数人的需要。

2)人们对精神文化的需求已日益增加，所以提供人们读书的优美环境也是一种趋势，人们可以在这种氛围中获取知识，感受文明。

行业前景。

3.竞争分析

我们的竞争对手主要是咖啡厅、茶馆、书店等休闲场所，虽然这些场所很受人们欢迎，但其经营范围和模式过于单一。相比而言我们的公司优势在于将休闲、读书、信息检索和交流相结合，为顾客提供优雅的环境和优质的信息资源服务，书籍和场地都是一次性投资，所需流通资金相对较小，所以我们在价格上会存在优势，这样就会有较为优越的竞争优势。

奶茶书吧店创新创业策划书篇四

xx奶茶店：

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。我们店名为“xx奶茶店”，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“xx奶茶店”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“xx奶茶店”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。

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。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，繁华地段是最佳选择。而且奶茶是现代社会青少年最喜爱的东西，所以打算开在学校附近□xx外语艺术职业学院则是一个很好的环境，如果可以的话，希望能在xx外语艺术职业学院xx校区门口的商业街那儿。

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。

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“xx奶茶店”，在店门口我们会设有海报等，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，工作人员一律穿本店工作服。

2、促销计划

a.办理会员□x元/人，一次性消费满x元是可免费办理，会员使用会员卡可打x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xx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xx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后由其他组接手看管，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。

奶茶书吧店创新创业策划书篇五

下面是小编为各位大学生准备的大奶茶店创业计划书，欢迎各位需要的同学借鉴哦!

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。

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好项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，不用太多周转金，非常适合自己投资。

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，对我的生意会产生一定的影响，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。

资深管家婆点评：70年代的人喝开水，80年代的人喝可乐，90年代的人喜欢上了奶茶。一杯2、3元钱的珍珠奶茶，究竟有多大商机，还能投资吗?珍珠奶茶店投资小，风险不大，但回报却不低，一般每天销售额都在 800元至1000元。珍珠奶茶属于现场制作，保质期有6个小时，新鲜度上很有优势，冬季能加热，夏季能加冰。一年四季都有生意做。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。但这与经营者也很有关系，目前一个成熟的店每天销售 800元~3000元是很正常的，加盟店平均每个月纯利润至少是5000-8000元。吾饮良品源自香港，其风格、装饰、宣传在整个国内奶茶行业中独具特色，它是值得中小

投资者创业时考虑的项目。一家店的员工稳定,奶茶味道浓,珍珠软,香,回头客多,也是个不错的选择。

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，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

(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，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

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