# 有关奶茶店项目策划书简短(5篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-09-13

*有关奶茶店项目策划书简短一专业： 经济管理系工商管理班级：xxxx班姓名：吴xx学号目录财院学生奶茶市场调研奶茶是现代青年备受欢迎的饮料，它的市场范围不断的在扩大。一方面现在大学生数量越来越多，奶茶的市场需求加大。另一方面奶茶适宜一年里的每...*

**有关奶茶店项目策划书简短一**

专业： 经济管理系工商管理

班级：xxxx班

姓名：

吴xx

学号

目录

财院学生奶茶市场调研

奶茶是现代青年备受欢迎的饮料，它的市场范围不断的在扩大。一方面现在大学生数量越来越多，奶茶的市场需求加大。另一方面奶茶适宜一年里的每一个季节。综合来看，市场结构稳定增长。

（1）了解现有市场上奶茶的价格

（2）全面调查该大学学生对于奶茶的喜爱程度以及购买欲望，学生的购买能力。

（3）确定大学生心中的奶茶价格定位

（4）了解该大学现有奶茶店的销售价格、销售量及销售群体。

（5）了解大学生所钟爱的奶茶品种及市场上的奶茶品牌。

（6）了解大学生的各种口味。

xx九江

1、调查学校外面的奶茶店。

2、调查学生每天喝奶茶的杯数。

1、奶茶店调查；过去一年的业绩；未来奶茶市场趋势；商家对奶茶品牌竞争、

2、消费者调查：品牌种类；购买地点;购买数量；奶茶价格；通常一次购买数量；购买行为影响因素；选择品牌的原因（口味）；开始使用该品牌的时间；

五月十六日完成方案设计；五月十八日之前完成市场调研问卷和数据处理；五月十八日完成市场调研报告。

1、累计总额：人民币拾元。

财院学生奶茶市场调查问卷

当今我国奶茶行业的确是百花齐放，并且呈现大发展的势头。但俗话说得好：“不打无准备之仗”，要想在这其中发现商机，就必须首先把眼光放远，对市场的现状和趋势有相当的了解，现在这是一份关于奶茶店的市场调研，希望得到您的大力支持。占用您宝贵的时间我深表歉意！

a、香飘飘

b、优乐美

c、香约

d、雀巢

e、没喝过

b、家人朋友集会

c、购物逛街

d、旅游e、其他

a、口 味

b、品 牌

c、包装

d、营养

e、价格

a、网络广告

b、电视广告

c朋友介绍

d、报刊、杂志

e、其他

a、现场促销推广

b、赠饮

c、淘宝折价推广促销

d再来一杯促销推广

调查统计及分析

2-3元的比例占40%，3-4元的比例占58%，而在4元以上的比例占有2%。 因此，要想在财院学校开一家奶茶店，奶茶定价应定在2-4元以内，不宜定价太高，但少数可以在4元以上。

如下图表。杯装占有44%，现制占有56%。因此在进货时，应按此比例买包装避免浪费。同时不应买其他包装，学生都用这两种包装。

尤其是对于年轻人。财院学生消费奶茶的主要目是什么呢?

答案：

1、调节心情比例占有70%

2、解渴 比例占有16%

3、配会、约会比例占有14%

因此，奶产店应装修的要亮丽点，符合时尚，店内贴一些明星的海报。能够给学生一种温馨的感觉。更能吸引消费者。

还有市场上面比较有名的奶茶。还有学生现在消费能力相对有限，可能会考虑到奶茶的价格。这也会影响学生考虑的因素。另外学生主要考虑的是奶茶的味道。如下图统计，学生考虑因素的比例，味道口感占92%，性价比占4%，品牌占有4%。因此奶茶味道是学生主要考虑的要素。要开一家奶茶店，主要将奶茶味道做好。

在当今市场经济体制下，生活无处不经济，只要把握市场环境，到处都有商机。通过精心的市场调查，我从此得出结论：

一、在九江财院附近，奶茶的市场相当大，在生活水平逐渐提高，学生的零花钱越来越多，奶茶地位已成为必不可少饮料。

二、学生选择奶茶的要求越来越高。尤其是奶茶的口感味道。他们追求更时尚的品味。

三、他们选择的包装要亮丽、美观，价格并不是重要因素。

经过两天的艰辛调查，不断和财院学生的交流和调查。有着深刻的体会：

（一）、在调查的过程中，为了能过调查出真实的问卷，做出了巨大的付出，努力与每一位拦截的学生聊天， 争取让他们写出他们真实情况。

（二）、体会到调查的辛苦。一份付出，一分收获。

（三）、做最低层的调查，能够锻炼自己的各方面能力。学会不怕吃苦，脚踏实地。

**有关奶茶店项目策划书简短二**

  （1）珍珠奶茶

  原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，还有有香芋、橙香、荔枝、百果香、椰香等10多种口感，奶粗精，茶叶（袋装红茶、绿茶为佳）。

  工具：烹煮器具、不锈钢锅、盆、勺、滤网、封口机、珍珠奶茶杯、珍珠奶专用吸管。

  制作工具：雪克杯、盎司杯、咖啡勺、搅拌棒、密封罐、刨冰机、沙冰机、松饼机

  黑珍珠煮法：任取一种颜色的珍珠丸一公斤。进入10公斤水在锅中烹煮（先烧开水再投珍珠丸粉圆,一定要等热水滚开了才干够用进去哦，不然马上就溶化成粉了。中火保持水滚用滤勺搅动。时间15-20分钟（可依喜好软硬加减时间，煮得越久越软），时间到后盖上锅盖，熄火。再焖15-20分钟（焖得越外久弹性越好）或煮至全部粉圆呈透明状态。时间到后，捞出珍珠用凉水冲过.取一个大碗放入粉圆及进入白砂糖至浸泡珍珠，搅拌均匀后置约30分钟。

  泡茶包：把60克茶叶（用袋装方便茶叶就不再包）放入3公斤水，用不锈钢锅或普通锅熟煮，（先把水烧开90度以上再放茶叶）。浸泡约10分钟-- 20分钟即可将茶包捞出,泡的茶叶略带清苦味，若太苦要加开水冲溶。能够根据自己对茶浓度的要求来决定冲泡时间。通常不建议过长时间冲泡，因为这会导致茶味过重，影响口感。冷的珍珠奶茶用冰箱冰好茶汁.

  冰珍珠奶茶：在摇杯中放入30g奶精(二汤匙)，2大匙果粉,一汤匙糖浆，加40g热水调匀后, 用搅拌棒调匀，进入红茶300ml~400m,再加满冰块3~4块,杯中约2/3体积，急速摇动雪克杯20次后.摇晃至杯内冰块全部溶化即可，让其起泡. 最后加适量的珍珠20g即可调成一杯完美的冷的珍珠奶茶！取一只360ml的珍珠奶茶杯，把雪克杯倒入杯子中.插上吸管，交给顾客。如需封口，则把奶茶放在封口机上，盖上封口膜，进行热压封口。

  留意：奶茶和珍珠奶茶果粉的配比多少，直接影响到珍珠奶茶的口感、质量，奶精、奶茶粉放得多，珍珠奶茶的口感就好，成本也高，如果降低成本，可在其中添加白糖或其它香精、奶粉。

  适量的奶粉对奶茶来说，起了点晴的作用，一旦奶粉过量，会使奶茶的味道变得一些腻口。所以放奶粉时一定要留意用量，不要以为奶味越重越好喝。

  注：制作果味珍珠奶茶办法同上，只需再杯中加添果粉2勺

  （2）麦香奶茶

  资料 : 西米1/2杯，统一麦香奶茶。

  做法:

  1. 西米浸透，放入滚水中者至透明，隔去水分，待用。

  2. 将麦香奶茶冰冻待用。

  3. 将冻茶放入杯中，进入煮熟的西米，饮用时拌匀即成。

  （3）坚果奶茶

  做法：

  1、将茶叶、清水、一茶匙的坚果切片放进锅中去煮，再进入占20%的牛奶。

  2、粗砂糖与坚果奶茶非常适合，能够当作甜味调料加进锅中。进入奶油之后，在撒上坚果切片。

  3、坚果之外，近来也有以花生或核桃来代用.

  （4）薄荷茶

  --影响我们生活最深的花草当属薄荷。 世界各地都有栽培。最具代表性的有绿薄荷、胡椒薄荷、苹果薄荷等。

  --而最常用于花茶的是胡椒薄荷.宜人的香气和容易入喉，清凉的气味，更能缓和现代人压力大的生活。

  --薄荷茶能够帮助消化，最适合肠味不适以及吃了太过油腻的食物后饮用 。薄荷茶对镇痛及杀菌也很有效。

  做法：

  将一半的薄荷茶倒入装有冰块的玻璃杯中，进入统一麦香奶茶 。可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

  第一步：将清水倒入锅内后点火。倒入锅内的水理，以冲泡量的一半为基准。例：若是要冲泡4杯，则煮2杯份的水。

  第二步：在水烧开前，将预先计量计好的茶叶放放锅中，而茶叶的量和冲泡红茶时一样，斟酌欲冲泡的杯数据加以调整。 此外，以皇家奶茶为基础冲泡调制花式奶茶时，也要在此时放入其他资料和茶叶一起煮泡。

  第三步：加熟后，茶叶若已绽开，则可进入鲜奶的量和清水一样。也那就，若水为2杯，则鲜奶也要进入2杯。则进入鲜奶后，要在沸腾之前将火关掉， 盖上盖子。浸泡3分钟左右。

  第四步： 以滤网滤过，将红茶倒入茶壶或茶杯中，和冲泡纯红茶时一样，需先将红茶壶及茶杯温热.

  （5）香蕉奶茶

  做法：将香蕉切片，宽约4mm，并把统一巧克力奶茶及一人份二、三片的香蕉切片放进锅中冲泡。

  留意：

  沸腾过度容易使味道尽失。可依喜好略加些砂糖，然后淋上奶油、放入装饰用的香蕉。为了不使装饰用的香蕉马上沉入红茶中，其诀窍那就将香蕉切成薄片使之浮起来。

  （6）暖姜奶茶

  做法：

  1、将茶叶与磨碎的生姜放入锅中，以清水浸泡。茶叶泡开了之后，进入与清水同量的牛奶并加温。

  2、倒入茶壶之后，注入预先温热的茶杯中，并切宽约1~2mm的生姜片装饰茶杯，便完成了。

  （7）玫瑰奶茶

  玫瑰果是野玫瑰的果实。它的维他命c的含量是柳橙的20倍，柠檬的60倍。这道玫瑰果奶茶具有增高肝脏功能的效果。适口的酸味加上蜂蜜的甜味，非常好喝。

  做法：

  用玫瑰果茶包泡茶；在锅中放入200cc牛奶温热，将茶倒入再加热。在奶茶快沸腾前熄火，可按个人喜好酌量进入蜂蜜。既有牛奶的香浓，又有红茶的甘醇，还有桂花、玫瑰花的柔美清新。于是香气有了内涵，滋味有了厚度，这那就奶茶的魅力所在，想不爱都难！

  （8）西米奶茶

  原料：红茶一包，西米1/2杯，牛奶适量。

  做法：

  1.先将西米浸透，放入滚水中边搅拌边煮直至透明，隔去水分待用。

  2.将牛奶在壶中煮热后，进入红茶浸泡。

  3.将泡好的奶茶放入茶杯，然后进入煮熟的西米，饮用时搅拌均匀即可。

  加了西米的奶茶颇有珍珠奶茶的效果，只是“珍珠”的颗粒小了些。

**有关奶茶店项目策划书简短三**

运用报纸夹带宣传单的广告方式有别于报纸及电视广告，其广告商多半是零售业者，并且可将对象范围集中于店中的商业圈内。

消息稿有别于其他广告的是免交广告费。所谓“原则上”是因为有些周刊，杂志采取收费或搭配收费进行广告刊登，因此，不一定全部消息稿都是免费的。

自行制作pop广告（店面广告）。pop广告包括：市招（店面招牌），样品橱窗等户外pop，及放在桌上，贴在墙上的菜单等户内pop。户外pop较无法自己制作，而户内的pop却可以发挥创意，自行制作。

奶茶店铺可以定做统一的服装，在上面印奶茶店铺的名称，当员工上下班，搜狗外卖的时候，可以达到免费广告的效果。

所有奶茶店铺的老板都知道做外卖促销的，外卖在国内主要就是麦当劳，肯德基和必胜客国际快餐巨头，真功夫等中式快餐品牌 ，海底捞等传统中餐，甚至还出现了一批将传统奶茶行业与新时期电子商务相结合的专业性外卖网站。

不论是堂食还是外卖，顾客的奶茶消费诉求都不会脱离“卫生可口，快捷便利，营业配餐”三条主线。只是外卖业务由于在店堂物理空间氛围餐品快递速度和人员服务时间等方面具有其特殊的要求而对奶茶店提出更高的要求。

近年来，团购奶茶以其华丽的菜谱，超低的折扣，便捷的购买方式，在都市白领中迅速蹿红。继商品打规模网购之后，地域性很强的奶茶服务借团购网搭上了网络快车。常见的团购网站有拉手网，糯米网等。在团购网站进行促销，一般采用的都是优惠折扣卷，顾客可以通过购买优惠劵到店消费。

在团购网中，可以将奶茶店铺的主要情况进行介绍，如具体为止，怎样到达，附上奶茶店铺的简介，招牌单品的介绍，优惠劵使用期限等等。

**有关奶茶店项目策划书简短四**

1、企业名：

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：济南市章丘区工程学院

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、创业者个人情景：

姓名：张璐性别：女年龄：20文化程度：大专

相关工作经历：以往在奶茶店里兼职过，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。

6、成员组成：操作工一名，服务员两名

我是一名大学生，专业是物业设施管理，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。

1、营销策略分析

印刷小名片进行投送

大学学校住宿比较集中，学生基本上都在寝室内，所以此方向能够得到十分好的宣传效果

张贴广告

可在学校人流密集处张贴广告进行宣传

网络宣传

可在本校学生较集中网站进行宣传

口碑传递

可经过同学，教师介绍增加消费人群

⑵服务方面

奶茶店的服务必须是一流的，并且是微笑服务。

(略)

**有关奶茶店项目策划书简短五**

一、 企业概况

主要经营范围： 咖啡类：蓝山，拿铁，摩卡，卡布其诺，意大利，哥伦比亚，巴西等等。(咖啡类为本店特色,均为现磨现煮的咖啡。)

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白 兰地，各式啤酒等。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果,巧克力,芒果等。

下午茶：绿茶，红花茶，人参乌龙茶,几种花草茶等。

甜点：各式精致甜点，如慕斯,饼干，蛋糕等。还有多种口味的沙冰和冰激凌。

企业类型： 服务

二、 创业计划作者的个人情况

三、 市场评估

1、 目标顾客描述:在校大学生及老师。商务楼的商业人士。

2、 市场容量或本企业预计市场占有率: 1%

3、 竞争对手的主要优势：产品数量较多，发展历史久，资金充裕，被众多客人认可。

4、 竞争对手的主要劣势：产品模式固定，不灵活。

5、 本企业相对于竞争对手的主要优势：发展初期可以采用不同的经营模式，选择最适合的。

6、 本企业相对于竞争对手的主要劣势：资金少，不被客人认可。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找