



到未来 奶茶店商业计划 方案 PPT

汇报部门：中国合伙人

时间：2023. 12. 11

目
C A T A

录
L O G

0

项目介绍
划运营



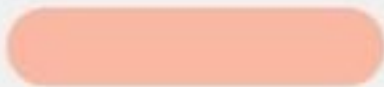
计



市场分析



计划总结



PART ONE

项目介绍





选择项目的理由

1. 市场需求大:奶茶是一种受欢迎的饮料,尤其在年轻人中非常流行,因此开一家奶茶店可以满足市场需求。
2. 投资成本低:相比于其他餐饮行业,开一家奶茶店的投资成本相对较低,不需要太多的设备和场地。
3. 简单易学:奶茶的制作过程相对简单,容易学习和掌握,不需要太多的专业技能。
- 4 利润丰厚:奶茶的成本相对较低,但售价相对较高,因此可以获得较高的

PART TWO

计划运营



成本

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。

A、封口机400元,冰柜450元,搅拌机250元,饮水机250元封口膜、杯子、吸管、各种容器400元。B、装修:包括招牌、广告墙等1000元。C、营业设备:包括会员卡工本费、小礼物费用、电话机、空调与收银机等其他设备,共计1万元。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3500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。



主要消费人群

Outline of the plan

我们的消费人群主要针对年轻的群体,如中学生和大学生等学生党。已经在工作的年轻群体。

因为是大众消费,所以我们选择在学院周边的观光旅游景点开奶茶店,经济效益很客观的。学生除了每天在校的正常伙食外,大多数还要到校外奶茶店去消费,特别是情侣,而且频率也比较高。在节假日也有不少上班族去散心,游玩,这也是我们针对的消费人群之一,我们的独特设计和与众不同的





方案策略

广告策略：

我们可以通过在社交网络上分享我们的奶茶品，来宣传和帮助我们的店铺获得更高的知名度。广告作为营销的主要手段，其目的是扩大市场占有率，挖掘潜在的 sales 市场。广告营销包括：电视广告、E 联网广告、宣传单广告、户外广告异业商店广告等。我们可以用这些方式来宣传我们的奶茶店，让更多人认识并喜欢。





方案概述

Outline of the plan

各种节日来临时,我们会根据节日装修店铺,结合我们的特色推出不同活动,如即将到来的圣诞节,我们会推出,圣诞套餐,来店打卡收藏和店员互动可以享受88折的优惠。其他不同节日也有相应的活动和优惠政策,加深客户对我们的印象,提高客户回头率,与店员互动的活动也会让店员将氛围带动,提高口碑。



产品介绍

柠檬类:柠檬养乐多:新鲜柠檬片和养乐多调制而成,富含维生素、乳酸菌,美容瘦身。绿语青柠:新鲜的柠檬,清香绿茶调和而成,清爽解渴。柠檬红茶:经典红茶加入新鲜柠檬片和蜂蜜,口感酸甜、解渴金桔养乐多:小青桔和养乐多调制而成,口味酸甜,美容养颜柠檬探戈:柠檬味果汁饮料,加入爆爆蛋和椰果,酸爽、解渴。芒果普吉岛:芒果口味果汁饮料,加入爆爆蛋和椰果,香甜解渴,芳香浓郁。

产品介绍

(2) 咖啡类

拿铁咖啡:拿铁咖啡缩咖啡与牛奶的经典混合, 正宗原味

卡布奇诺:牛奶咖啡, 奶沫较多, 口味饱满。

焦糖玛奇朵:以牛奶、奶泡为底, 再加入咖啡, 最后点缀太妃酱杯咖啡三种感觉。

摩卡奇诺:咖啡加人巧克力, 口感更香浓

美式咖啡:清咖、适合不喜欢牛奶咖啡的人群榛果太妃拿铁:醇厚的浓缩咖啡, 搭配太妃榛果露, 再加入牛奶奶泡, 表面太妃酱井字图案, 清香醇美。



服务介绍

外部服务

①①) 微笑服务, 微笑是服务行业很重要的一个表现, 不管消费者的心情是怎么样, 如果店员面带微笑地迎接, 有可能会让消费者的心情好起来。相信这样的服务肯定在消费者的心中留下一个好的印象

(2) 员工要具备专业知识, 为顾客选购提供建议在实体行业的任何岗位, 都要具备一定的专业知识。当顾客有疑惑, 有问题时, 他们希望听到的是专业解答, 而不是一味地推销或者“不知道”

内部服务

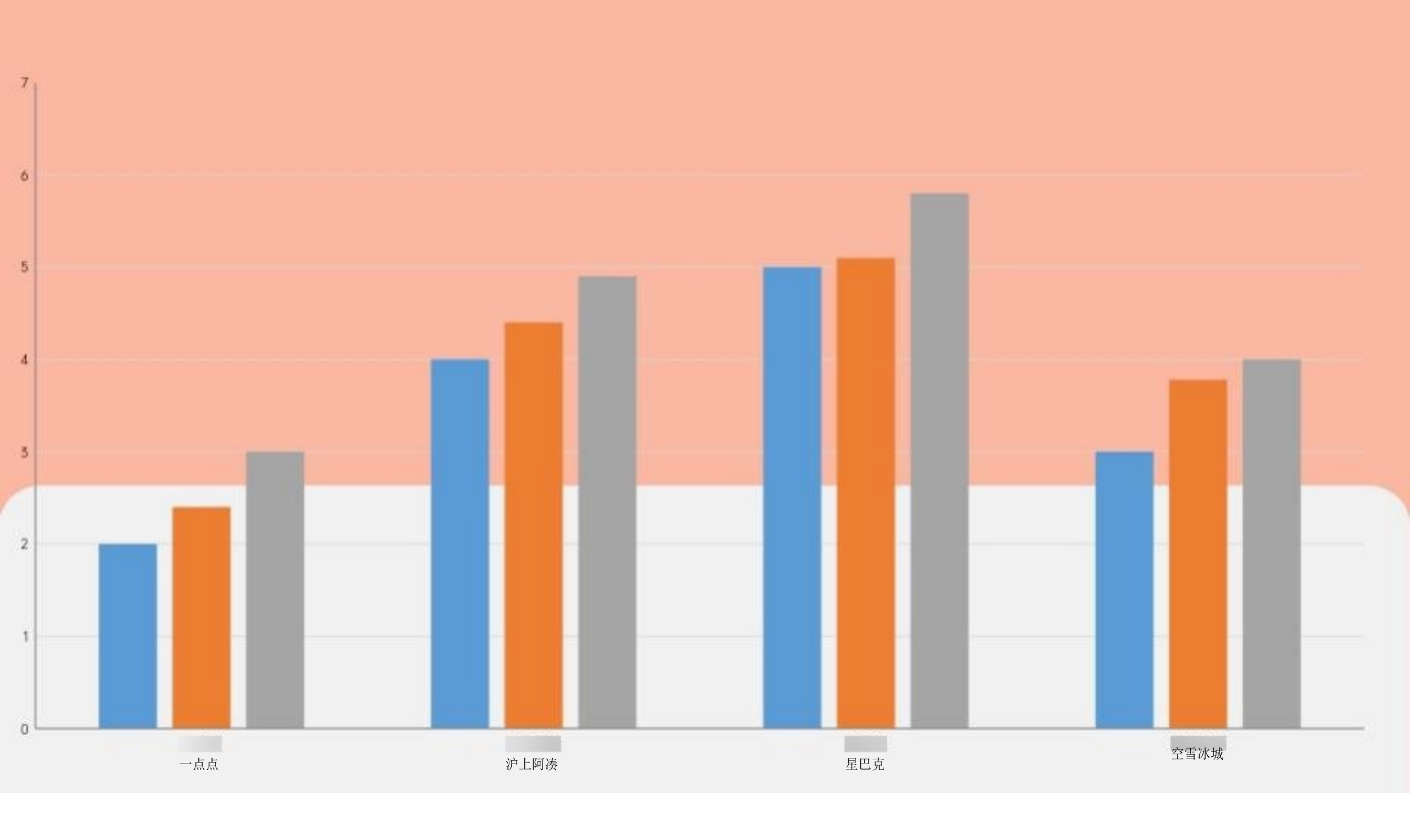
(1) 店长: 奶茶店的店长, 需要全面负责奶茶店的店面、店员、原物料等管理工作, 也需要对奶茶店的经营对出一定的决策。所以需要找到一个自己信任, 又有足够能力的店长来帮助自己进行奶茶店的日常管理工作。

(2) 收银员: 收银员主要负责为顾客点单收银, 是奶茶店和顾客交流的主窗口。而除了点单收银之外, 收银员还需要推销奶茶店的品, 新活动, 接听外卖电话, 做

PART THREE

市场分析







最后, 跨界合作和创新将推动未来五年奶茶店铺模式的发展。奶茶行业与其他行业的合作将带来更多的创意和新鲜感。例如, 与烘焙店合作推出奶茶蛋糕、与零食品牌合作推出奶茶口味的零食等。这些跨界合作不仅能够吸引更多的消费者, 还能够创造更多的销售机会



店铺主题构思

Marketing objective

我们店铺的优势在于以电影回到未来为灵感,设计店铺装修,就是很符合电影内容,将回到未来的主题融入奶茶店,以独特的设计吸引顾客,和随时搞一些回到未来主题的活动加深顾客对我们店铺的印象。





产品优势

我们提供了广泛的口味选择, 消费者可以根据自己, 的口味喜好选择适合的产品, 满足不同人群的需求 奶茶行业非常注重创新和个性化, 我们经常推出新的口味和创意组合。创新的产品和个性化的服务可以吸引更多的消费者, 并与竞争对手区分开来。

PART FOUR

计划总结





预计收入

Marketing objective

单位(万元)	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
年收入	16.3	25.1	38.3	31.8	35.4
销售成本	4.9	8.4	7.9	9.6	8.6

运营成本	0.9	1.2	1.1	1	1.3
				.4	
年金现金余额	10.5	15.5	29.3	20	25.5
				.8	



总

结

奶茶店是普通人创业比较好的出路之一,但是大部分奶茶店在开实体店的时候并没有任何的工作经验,只看到别人开的奶茶店生意非常好,就有了开店的想法。即使是摆地摊,都要把握行业要点长期积累行业经验,不然只是给别人交学费。不然容易进入招商加盟奶茶店的坑。另外,经营者在经营过程中,应该拼命降低奶茶店的预算成本现在各行各业竞争力都非常大,奶茶行业也不例外,不合理的开支只能加速倒闭,只有把每一笔钱花在刀刃上,做好财务规划,才能在奶茶行业长久生存。除此之外,经营者者想要在奶茶行业开辟新天地,得很清楚的了解自身的优势,差异化经营,有所创新。



合作人

人员安排



根据能岗匹配的黄金法则,本店的人员安排如下
土冠鹏店长,并负责原料采购工作

黄宇聪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。

陈腾负责财务工作,统计收入并控制支出。

黄洋男和陈培林负责产品的作业管理,即奶茶的调制,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,会向外招聘一些有经验的人才。



THE PINBALL



本店特色:

这些杯子和手办融入了本店主题回到未来的元素,充满着创新,能吸引喜欢该元素风格的顾客,同时也体现出了我们对待客户的态度是真诚的,我们的手办与杯子打算在节日时限定抽取顾客赠赠送,希望我们的真心能留住更多顾客



Logo

请输入公司名称
The company name

谢

T h a n k s

谢

f o r

观

w a t c h

看

I n g

