

# 奶茶店店长规划书范文推荐 8 篇

(经典版)

编制人： \_\_\_\_\_  
审核人： \_\_\_\_\_  
审批人： \_\_\_\_\_  
编制单位： \_\_\_\_\_  
编制时间： \_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日

## 序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作总结、工作计划、合同协议、条据文书、策划方案、句子大全、作文大全、诗词歌赋、教案资料、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

**Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!**

Moreover, our store provides various types of classic sample essays for everyone, such as work summaries, work plans, contract agreements, doctrinal documents, planning plans, complete sentences, complete compositions, poems, songs, teaching materials, and other sample essays. If you want to learn about different sample formats and writing methods, please stay tuned!

## 奶茶店店长规划书范文推荐 8 篇

### 奶茶店店长规划书范文 第一篇

#### 一、行业背景：

随着我国居民生活水平的提高和消费观念的变化，饮料已从昔日的生活奢侈品转为日常的生活必需品。同时随着消费者追求健康、天然的意识的不不断提高，饮料市场对品种的需求也在发生变化，享有“饮料新贵”之称的奶茶饮料开始成为饮料市场上最亮丽的风景。

然而，在人们品尝清爽可口的奶茶饮料背后，奶茶饮料市场却是波涛汹涌，大战在即。昨天的奶茶饮料“七杯茶”在遭遇“黑潮”与“快三秒”的突围后，由于缺乏创新与有效的营销战略，已经逐渐被二者越抛越远。而当黑、快的交战不断升温的同时，其他饮料商家也已经“磨刀上阵”了。尽管奶茶饮料市场群雄并起，并已形成了几大品牌共同掌握市场的局面，但仍有许多企业在全力跟进，抢夺市场份额。

面对巨大的市场潜力和激烈的市场竞争，新兴饮品应该如何以挑战者的身份进入这个奶茶饮料市场？公司应该如何发展呢？市场前景何在呢？

#### 二、店铺介绍：

1、店铺名称：青春行

2、店铺结构：一支富有朝气蓬勃，时刻关注商场动态需求，具有创业精神齐心协力的团队。

3、店铺运营状况：本店实行全日营业制，营业时间为上午八点-

晚上十点，考虑到奶茶店在春夏秋冬会出现淡季和旺季之分，我们将根据实际情况，适当在时间和人员上进行合理调整。

## 奶茶店店长规划书范文 第二篇

### 一、项目介绍

小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，非常适合小本自主创业。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。

### 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

小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，小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小店特色产品。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，使顾客对小店印象深刻，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

甜甜的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。这是毋需考虑的事情，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，一般贩卖炊具机械、封口设备的店里有贩卖，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

一般贩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

贩卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，贩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。

## 奶茶店店长规划书范文 第三篇

### 一、概况

#### (1) 项目名称：

XX奶茶店

#### (2) 经营范围：

- 1、主打各式口味奶茶，咖啡，冷热饮等
- 2、兼营甜品等各类个性小吃。可外送上门。

#### (3) 项目投资：

5 万元

(4) 场地设置:

XX街 XX号(XX学校附近), 面铺大小 3045 平方米。

(5) 企业类型: 服务型;按个体工商户登记注册。

## 二、市场分析

(1) 如今奶茶店行业的竞争比较激烈, 一些人流量比较多的街道平均都有三到四家的奶茶店, 但是同时我们也可以看出市场的需求量是很大的。不然这些店铺也不可能生存下来, 所以只要能够打响店铺的声望还是有利可寻的。根据奶茶店的规模不同盈利的情况也不同, 所以由于刚起步人手不足, 所以估计开始时每天能卖 100 杯左右, 之后会有所提升

(2) 如今的奶茶店已经非常普遍, 所以要想在这个市场生存下去就必须打起自己的招牌, 所以品牌效应很重要, 我们要做到别人没有的, 与众不同, 这样才能够吸引到顾客, 除了质量保证, 服务态度也非常重要。我们在服务态度上面也要让顾客满意, 让他们愿意下一次再来消费, 同时接受更多的人前来消费。这两点是吸引顾客最为重要的因素。

(3) 竞争对手的主要优势是开业时间长, 群众有消费惯性心里, 喜欢去他熟悉的奶茶店消费, 所以对于我们这些新开张的店铺, 如何将顾客吸引过来, 这是很大的挑战。

(4) 我们将对奶茶包装进行创新, 让人有一种新鲜感, 在产品方面会随着店铺经营发展。逐渐推出新的产品, 让顾客能持续感受到新



鲜感以及我们的诚意。

(5)同时，选址位于学校附近，人流量较大，同时学生为奶茶主要消费人群，租金虽然相对较高，但有足够的价值

### 三、前期(三个月)成本预算

(1)注册费，店面租金费 1 万元

(2) 装修费 5000 元

(3) 设备、原材料购买费 1 万 5 千元

(4)前期推广宣传费 5000 元

(5)流动备用资金 5000 元

(6)员工(3 名)薪酬 1 万元

### 四、盈利情况(预估)

奶茶店消费方式为直接将产品或服务销售给顾客，预估前三个月每月平均销售收入可以达到 1 万 5 千到 1 万 8 千元，除开营销费，公共事业费，维修费，折旧费，保险费等各项成本以及税务，预计净收入可达 8000 到 12000 元左右

### 五、营业风险预估

(1)早期市场开发困难

作为刚刚起步的企业，早期市场开发是最大困难，尤其是附近竞争对手已经占据一定份额。为此，我们要制定完善的营销计划，进行全面营销培训，树立良好的企业形象，开展周到服务，并做好思想准备，为了美好的未来而甘愿努力。

(2) 缺乏专业的财务人员

由于专业限制，成员在财务预算方面缺乏专业知识，所以经验不足，有些论证不够充分。

### (3) 团队的稳定性

创业之初因为投资较少会出现资金困难，同时业务开展需要一个循环过程，当付出很多没有收到效益的时候，会影响到团队成员的稳定性。

### (4) 奶茶原材料积压

因为在经营过程中可能出现销售的低峰导致原材料的积压，为此会产生原材料过期的危险。公司决定在此期间加大营销部促销与宣传，采取降低价格等方式减少经营损失。

## 六、相关人力配置

初期决定招收员工人数为 3 名，一名主要负责奶茶、咖啡、饮品的调制以及包装，一名主要负责为顾客送上饮品和小吃等，一名主要负责对外卖单进行登记、统计和外送。

## 七、行业相关法律法规

(1) 按照开业有关的法律法规向相关的政府部门：工商、税务、消防、劳动和社会保障部门办理有关的开业手续。

(2) 按照《人·民共·和国经济合同法》、《劳动法》等，鉴定各种相应的合同。

## 八、宣传推广

### (1) 校园推广：

通过在校园里提供兼职的方式，让学生分发传单或张贴海报的方

并可对校内住宿学生提供外卖上门的服务，增加在学生中的品牌知名度。

### (2) 活动推广：

可以不定期开展一些优惠活动或者返利活动，例如赠送电影票等方式来提升在顾客心中的形象和映像。

### (3) 分店模式：

可以在店面经营进入正轨并在主要消费群体中有了一定的知名度，可以对周边进行考察，并在消费群体集中区域成立分店，扩大品牌的力量，并可在此基础上相应地扩大自己的经营范围等。

## 奶茶店店长规划书范文 第四篇

### 一、市场分析

#### 1. 市场情况介绍

所有的高校的市场基本大同小异，奶茶店数目众多，但是经营好的也就那么几家。

#### 2. 目标市场分析

进入二十一世纪，复合式休闲美食文化已成为餐饮界主流文化，人们的感性消费支出远远大于理性消费的支出。被认为是时尚引领者的大学生们在这一领域扮演着越来越重要的角色，其市场份额占有率也逐年攀升；作为餐饮界边缘化的一支分流，经营学生专一市场正是立足于对这一信息的准确把握。

作为学生消费群体，她们对口味的追求越来越高，对于事物的新鲜越加敏感，对于品质的要求越来越高，对于店内的环境等也越来越

边群体。

### 3. 顾客需求分析

经调查，学生对于奶茶这一行业主要的要求有两点。一是产品；二是服务。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。

## 二、竞争分析

### （一）竞争对手

目前，已有的奶茶店有口渴了、街客、避风塘等四五家奶茶店，这几家奶茶店的奶茶口味与品种都相似，且在产品开拓上没有什么创新，最新的还有 XX XX等。还有的竞争对手就是各种厂商创造系列奶茶，如 XX XX等。

### （二）商业分析

#### 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。
- 3.厂商创造的系列奶茶，价格偏高，品种单一、且口感不如现做的入口，受季节限制大，在炎热酷暑之时，其消费量会有所减少。
- 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。

#### 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。

#### 机会分析：

- 1.市场远未饱和，存在着较大的利润空间及数目较为庞大的奶茶消费群，市场前景广泛，且目前竞争对手实力及数目均有限。
- 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(特别是跟其他奶茶店店面相比)更显竞争优势。
- 4.产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

#### 威胁分析：

- 1.竞争对手有其固定范围的消费群，且绝对不会甘心奶茶市场份额的减少，一定会采取相应措施；
- 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。当今社会的审美观念（苗条为美尤指女生）及较为风行的减肥趋势无疑让部分奶茶消费者（尤指女性）

No”。

### （三）市场竞争策略

本店需要借助奶茶市场空间较广，有利可图的不错良机，迅速扩大服务范围，从而增强市场占有率，由小做大，最终牢牢占据学校奶茶市场，为了实现这一目标而设计的行动方案是：

1. 注重服务态度的培养，尽最大努力提高服务质量。
2. 不断进行产品创新，完善并增加奶茶种类，适应不同消费者需求。
3. 不断加强产品的宣传，增强学生对产品的忠诚度，并努力发掘潜在客户群。
4. 适时的进行产品促销活动。
5. 在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写。

### 三、产品服务

#### 1. 产品发展规划

本店产品品质有安全保证，产品研发技术精益求精，口味不断创新，并根据消费群体不同，推出不同产品。随着销售不断增加，在产品开拓上不断增多，从而占据更多的市场份额。

#### 2. 研究与开发

本店采用“傻·瓜调配法”，避免奶茶调配人员技术差异而影响奶茶口感。同时，采用果糖定量机添加果糖，可以精确到毫克，满足了消费者对糖分的不同要求，口味也随心所欲。用果糖代替蔗糖，低热量，美味的同时也保证了健康。由于差的温度对奶茶的口感起着决

带温度显示的保温茶桶能够让我们时刻清晰关注到茶水的温度，以保证冲饮奶茶的最佳口感。同时，根据消费群体的差异，推出不同产品，比如，对情侣我们推荐鸳鸯杯。

### 3. 生产与运输

为了保证产品的口感，现做现销，根据客户需求确定奶茶每天制作量。消费者可以选择外带、在店内喝完、外送三种方式。坐在店内还可以享用其他产品，外送没有数量限制，极大可能的满足消费者的要求。由于奶茶的制作需要的材料较多，需要进行多方原料采购，对于材料供应商距离远的我们会选择直接由供应商送货上门，并与之达成长期合作关系；而对于距离近的我们则会考虑亲自采购，保证材料质量、价格等各方面的要求。

## 四、市场营销策略

### 1. 产品策略

(1) 产品复合式经营，不仅推出奶茶这一单一的产品，还有受消费者喜爱的休闲食品的供应。

(2) 较之于其他奶茶店，推出养生茶饮。

(3) 根据消费者的不同，推出不同产品。

(4) 更注重服务这一隐形产品的质量。对于有消费欲望，但不愿意自己上门购买的消费者提供上门服务。

(5) 产品注重包装，给消费者美好的享受。

### 2. 价格策略

(1) 针对消费者消费能力及产品类型，制定合理价格。

(2) 较之于竞争者，制定相对低廉的价格。

### 3. 广告策略

广告宣传是必须的，我认为可以进行以下几种宣传方式：

(1) 开业典礼，让学校附近的人知道我们的店面开业了。

(2) 利用在学校的人际关系，多做宣传。

## 奶茶店店长规划书范文 第五篇

### 一、项目介绍

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，非常适合小本自主创业。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。

### 二、奶茶行业分析

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



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/126040034150010141>