

XXXXXX

咖啡奶茶项目商业计划书

XXXXXXXXXXXXXX



1

项目概述

2

市场分析

3

商业模式

4

组织结构与管理团队

5

财务规划与投资回报

6

风险评估与应对策略

7

附录

8

项目实施计划(续)

9

项目风险及应对措施



咖啡奶茶项目商业计划书

项目概述

项目名称：校园咖啡奶茶店

项目定位：面向年轻消费群体学生群体，提供高品质咖啡、奶茶及轻食



咖啡奶茶项目商业计划书

项目简介：我们校园商业创意团队以“在江西陶瓷工艺美术职业技术学院校园里，何种商业项目.在一定时期内盈利最多”问题为契机，寻求具有可行性与创造性的解决方案，形成我们的《校园商业创意策划书》。商业项目形式多样化，可开发研制在美院学生群中具有需求和市场的创新性产品，也可借用已有商业模式结合美院校园情况从事商业化运作

喝咖啡是一种流行，同时喝咖啡也成了一种文化，一种情调和一种生活方式。随着咖啡文化的流行，校园也成为了咖啡文化入驻的重要场所。咖啡厅已正在成为人们与人沟通和自我享受的一个重要场所，它的价值在于它能提供给消费者高层次的精神享受，咖啡不仅仅是一种饮料，而是一种氛围文化和生活追求。经济和社会的反展必然映射到校园中来，咖啡文化消费在校园市场大有可为

市场调研：为了切合实际测试此创意的可行性和认可度，我们对咖啡厅兼桌游吧及看书吧的创意进行了问卷调查及资料查询。根据问卷调查，我们知晓了多数同学们愿意每周至少一两次去咖啡厅消费，特别是一些高富帅及白富美对此有较高的消费需求。我们还查询了一些高校的咖啡厅的资料，它们都具有良好的收益。只要我们因地制宜，趋利避害，定有生意兴隆之气象



咖啡奶茶项目商业计划书

01

市场细分：集中在江西陶瓷工艺美术学院职业技术学院师生，为师生提供咖啡及增值服务

02

定位分析：休闲，饮食，娱乐于一体，以消费者可接受的价格提供一种情感和精神享受的场所

03

项目愿景：成为城市中独特的休闲空间，让人们在忙碌的生活中找到片刻宁静



咖啡奶茶项目商业计划书

市场分析

- ▶ 行业背景近年来：随着消费者对饮品需求的多样化，咖啡、奶茶等饮品市场持续升温。与此同时，人们对于品质和口感的要求也越来越高，为咖啡奶茶行业提供了广阔的发展空间
- ▶ 目标市场本项目主要面向年轻消费群体：包括学生、白领及对生活品质有追求的年轻人。他们注重品质、口感和消费体验，愿意为高品质的咖啡奶茶买单
- ▶ 竞争分析目前市场上已有众多咖啡奶茶品牌：如星巴克、瑞幸咖啡、喜茶等。但仍有细分市场空间，可通过差异化竞争策略，如特色饮品、优质服务、舒适环境等方面脱颖而出
- ▶ 市场前景随着消费升级和人们生活方式的改变：咖啡奶茶市场仍有巨大的增长潜力。通过不断创新和提升品质，本项目有望在市场中占据一席之地



咖啡奶茶项目商业计划书

商业模式

产品与服务提供高品质咖啡、奶茶及轻食：包括特色饮品、手工糕点等。同时，提供无线上网、音乐播放等休闲服务，打造舒适休闲空间

定价策略采用中高端定价策略：针对目标市场进行合理定价。不高昂的价格，高层次的享受。同时，根据市场变化和成本波动，适时调整价格



咖啡奶茶项目商业计划书

咖啡奶茶项目商业计划书



打造轻松浪漫休闲享受的环境：校园生活群体的精神家园，也可针对情侣市场开展一系列的精心布置以及促销活动



销售渠道以实体店销售为主：同时开展线上预订、外卖配送等业务，拓展销售渠道。与各大外卖平台合作，提高品牌知名度和市场占有率



品牌建设与推广通过社交媒体、口碑营销等方式：加强品牌宣传与推广。定期举办促销活动、品酒会等活动，吸引顾客关注和消费。与时尚、文化等领域进行跨界合作，提高品牌影响力



咖啡奶茶项目商业计划书

组织结构与管理团队

组织结构设立店长、副店长、财务、采购、咖啡师、服务员等职位：明确各岗位职责和 workflows

管理团队店长负责全面管理：副店长协助店长工作，财务负责财务管理，采购负责原材料采购，咖啡师负责饮品制作，服务员负责客户服务。管理团队需具备丰富的行业经验和出色的管理能力



咖啡奶茶项目商业计划书



人力资源计划根据业务发展需要：适时招聘和培训新员工。定期开展员工培训，提高员工专业技能和服务水平。建立良好的员工福利制度，提高员工满意度和忠诚度

团队建设与文化培育加强团队凝聚力：定期组织团队活动和员工培训。培育积极向上的企业文化，鼓励员工创新和进取精神。建立良好的工作氛围，提高整体工作效率





咖啡奶茶项目商业计划书

财务规划与投资回报

财务预测根据业务发展计划和市场情况：制定详细的财务预算和预测。包括营业收入、成本支出、利润等关键指标的预测

资金需求与筹措根据项目投资计划和资金需求：确定筹资方式。可选择自有资金、银行贷款、合作伙伴等方式筹措资金。同时，要充分考虑资金成本和风险因素



咖啡奶茶项目商业计划书

财务风险管理建立健全的财务风险管理体系：包括资金管理、税务筹划等方面。加强成本控制和预算管理，降低财务风险。同时，要关注国家政策变化和市场动态，及时调整经营策略

投资回报与退出机制根据财务预测和资金需求：制定投资回报计划。通过合理经营和有效管理，实现预期的盈利目标。同时，要关注退出机制的建立和完善，为投资者提供安全可靠的退出途径



咖啡奶茶项目商业计划书

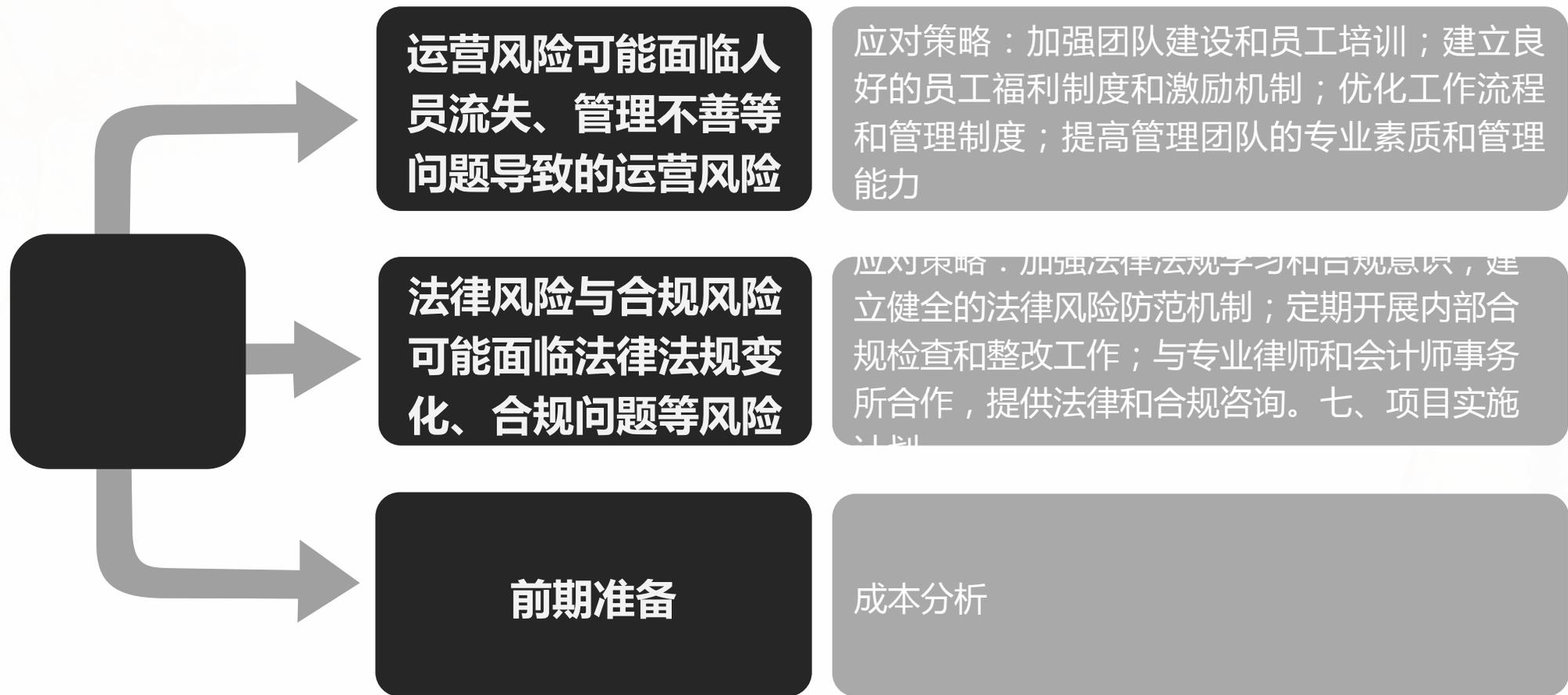
风险评估与应对策略

市场风险市场竞争激烈：可能导致市场份额下降和盈利能力下降的风险。应对策略：加强品牌建设与推广，提高品牌知名度和美誉度；不断推出新品和提高品质；拓展销售渠道和合作伙伴关系

财务风险可能面临资金周转不灵、现金流断裂等财务风险：应对策略：建立健全的财务制度和风险管理体系；合理安排资金使用计划；加强成本控制和预算管理；拓展融资渠道和优化资金结构



咖啡奶茶项目商业计划书





咖啡奶茶项目商业计划书

租金： 3000 元/月

装修费： 35000 元(包括空调 桌椅 吧台 灯 墙纸等)

水电费： 500 元/月

材料采购费： 咖啡 2000元/月，咖啡器具 3000元，桌游5000元

健身器材： 20000 元

宣传费： 共6300元

员工雇佣费： 3000/月*5人=15000/月

总计： 69000+20800/月

(1) 市场调研： 了解目标市场的需求、竞争状况和消费者偏好



咖啡奶茶项目商业计划书

01

(2) 选址：选择
人流量大、消费
能力强、交通便
利的地点

02

(3) 装修设计：
根据品牌定位和
目标市场，设计
具有特色的店铺
装修

03

(4) 证照办理：
办理营业执照、
卫生许可证等相
关证照



咖啡奶茶项目商业计划书

建设与装修

- (1) 施工队伍选择：选择经验丰富、质量可靠的施工队伍
- (2) 设备采购与安装：根据业务需要，采购咖啡机、奶茶制作工具等设备，并进行安装调试
- (3) 装修进度监控：定期检查装修进度，确保按计划完成

人员培训

- (1) 咖啡师培训：培训咖啡制作技能和服务流程
- (2) 服务员培训：培训服务态度、沟通能力及产品知识
- (3) 管理层培训：培训管理技巧、营销策略及团队建设

营销与宣传



咖啡奶茶项目商业计划书

- (1) 线下宣传：利用海报、宣传单等传统方式进行线下宣传
- (2) 网络营销：利用社交媒体、微信、微博等平台进行线上营销
- (3) 活动策划：组织各类活动，如品酒会、优惠促销等吸引顾客

开业准备

- (1) 证照办理：确保所有证照齐全，符合法律法规要求
- (2) 物料采购：购买开业所需的原材料、包装材料等
- (3) 人员配置：确保各岗位人员到岗，做好开业前的最后准备

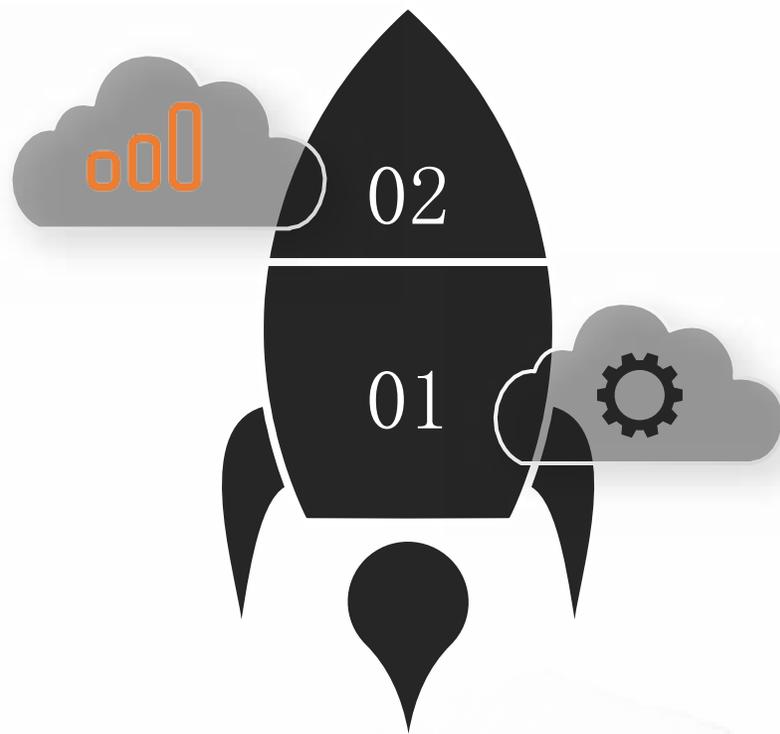
运营与维护

- (1) 日常运营：确保店铺日常运营顺畅，及时处理各类问题



咖啡奶茶项目商业计划书

(3) 服务提升：持续改进服务质量，提高客户满意度



(2) 品质监控：定期检查产品品质，确保符合标准



咖啡奶茶项目商业计划书

附录

【附录】

关于大学生对校园咖啡休闲吧看法的调查问卷周末、节假日期间你对自己的安排是什么？

A、呆在宿舍 B、上自习 C、和朋友一起逛街 D、回家

你认为还缺乏一个什么样的场所？

A、餐饮场所 B、购物场所 C、娱乐、休闲场所

三、如果学校周边开了一家咖啡厅，你会去么？ A、去 B、不去 C、不一定

四：你心目中的咖啡厅能接受的价位是多少？ A、50 以下 B、50至100 C、100以上

五、你希望这个咖啡厅中还有什么经营项目？（可多选） A、自习室 B、桌游吧 C、健身房 D、生日 PARTY E、KTV F、情侣专区 G、网吧 H、什么都不要



咖啡奶茶项目商业计划书

六、你每天的自习大约是什么时段呢?(选A回答此题)__

七、你喜欢桌游么?如果有个桌游吧,你周末是否会和你的同学一起来桌游吧?__你觉得桌游吧的收费应该是怎样?(选B回答此题)

八、你希望健身房内有什么健身器材?你能接受的收费是多少?_(选C回答此题)

A、跑步机 B、登山车C、椭圆机D、划船器E、综合训练器F、肌肉力量训练

九、你能接受的一次生日 PARTY 的价位是多少?_(选D回答此题)十、你一般会 and 多少个同学去KTV?_每次大约要唱多久?_你能接受的价位是多少?(选E回答此题)

请在此处插入附录]



咖啡奶茶项目商业计划书

第六章 产品策略

项目实施计划(续)

- ▶ 运营策略：1、营销机会分析

第六章

产品策略

市场营销学



咖啡奶茶项目商业计划书

喝咖啡是一种流行，同时喝咖啡也成了一种文化，一种情调和一种生活方式

随着咖啡文化的流行，校园也成为了咖啡文化入驻的重要场所，咖啡厅已正在成为人们与人沟通和自我享受的一个重要场所，它的价值在于它能提供给消费着高层次的精神享受，咖啡不仅仅是一种饮料，而是一种休闲文化和生活追求

经济和社会的发展必然映射到校园中来，咖啡文化消费在校园市场大有可为、高校是人曰极为密集的场所，同时整体上知识文化素质比较高，接受了较多西方思想和生活方式，易于接受新事物，大学生们有强烈的追求较高品位的生活方式的欲望，有一部分群体消费水平较高，有较多的可支配收入购买非生活必需品

在校园里面经营一家咖啡店，一方面可以丰富教师与学生的生活，另一方面对于经营者而言，潜力巨大，大有可为。以销售咖啡为主要方向，同时，配合了现今较主流的桌游，为顾客提供健身器材，综合为顾客营造最优的氛围，提供最优的服务



咖啡奶茶项目商业计划书

● 学生消费群体

首先是大一年级。初来乍到，处于对学校环境和周边环境的熟悉阶段，对一切都十分好奇，有充足的课外时间，对校内外乃至整个武汉市的饮食有较浓厚的兴趣。另外因为通过社团活动等和高年级的师兄师姐的接触中，渐渐建立起对学校环境和社会环境的大致认知

大一入巢期虽然不会有较频繁的咖啡消费行为，但是是建立良好形象的关键时期(新生对新接触到的事务总是充满好奇，易于接受并且先入为主很容易建立良好的第一印象而且可以长期维持)，事实上，入巢期的新生之中一部分的先行者开始体验，对其他的入巢者起着示范和引导的作用

二、是大二和大三年级。经过大一的迷惘和适应期之后，心态逐渐和学校的环境合拍，消费行为由大一的大学生活必需品的消费(手机，电子词典，衣服等)转为非生活必需品的体验性和情感性的消费



咖啡奶茶项目商业计划书

1

一部分人寻找兼职工作，可支配收入增加，同时相当一部分守巢期的消费群体开始恋爱，情感需要表达，品咖啡是一种很好的寄托和途径。针对情侣市场大有可为。三是大四的学生，因为就业和考研的压力，可支配的剩余时间减少，针对此期的消费群体可以采取情感营销的方式，营造一种浓浓的归属感，得到消费者的情感认同

2

●教师消费群体

3

年轻教师:刚毕业不久，留校的年轻老师，一般单身，没有家庭，处于学生和教师角色的转换之中。生活稳定，有较稳定的收入，易于接受新事物，追求自己的生活方式

4

其他教师:相对于年轻教师而言，收入较高，有子女和家庭，可支配收入更多。是潜在的咖啡消费者

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/817122041104006115>