

小诚书吧计划书



负责人：18 商务英语 3 班 郑芷娴

团队成员：18 工商企业管理 李培萱 18 数控 容子健

指导老师：张青莲 黄维杰 王丽仪

一、项目概述

（一）项目背景

清远校区的在校学生人数越来越多，在繁忙的学习生活之余，同学们希望有更多好的消闲去处，特别是环境清幽、设计时尚的场所，相信会受到大家的欢迎。目前学院的奶茶店屈指可数，奶茶现在已经走向大众化，满足了更多消费者的需求。奶茶店顾客对象为年轻人，而大学生正是消费的主要的对象，他们没有家庭经济负担，又易于接受新颖和特别事物，专售卖奶茶最适合他们不过。

（二）项目简介

小诚书吧：通过“书本+奶茶”的设计思路，定位健康的水果奶茶产品，

通过社团合作促销和特色战略等方式，力求给清远校区的同学们提供一个兼顾学习和休闲小憩的好去处，满足同学们追求高品质的生活需求。

二、市场分析

（一）当前市场环境分析

校内师生对于健康的水果奶茶的需求一直旺盛，市场前景较好。随着消费结构升级，以90后、00后为代表的年轻一代，表现出对于奶茶类饮品的消费能力特别惊人，是奶茶消费的主力群体。

从年龄段来看，以16-25岁年龄段的人群为消费主力军。其中，女性占比约6成，学院女生就是我们的主打客户。

（二）当前项目发展前景

由于项目位于宿舍楼内，快捷方便健康的奶茶应该更具特色优势。

三、用户定位

清远校区内喜爱奶茶的师生

四、

产品或服务内容

（一）产品介绍

我们的产品追求健康化和多元化，随着人们生活水平日的不断提高与健康消费观念的增强，人们对于产品品质的追求也越来越高，天然健康的饮品更受到消费者的喜爱。这一点对于奶茶市场来说绝对会是一轮全新的变革而奶茶饮品市场的更新迭代速度快，低糖低热量、天然纯粹的应季水果茶成为年轻一族喜爱的奶茶。

不同季节、不同品类的水果是年轻人的首选。**新茶饮头部品牌喜茶、奈雪の茶**就是很好的例子。多元化的产品给消费者不同的选择。我们的奶茶饮品分五个系列：**水果茶系列、斋茶系列、奶茶系列、鲜果茶系列、益力多系列等5个系列；**

水果茶保证用**最新鲜的水果制作**，不参杂坏果，**斋茶保证用现萃现泡茶制作**，不使用隔夜茶，**奶茶系列用的是最为健康的不添加奶精的制作方法。**





（二）服务项目

小诚故事书吧的服务对象是岭南职业技术学院的全体职工老师和学生，小城故事书吧顾名思义，它的主题肯定是以“书”为主题的，而且是以“红色书籍”为主题，以出售奶茶饮品为辅的红色书吧，两者相结合就可以为老师和学生提供一个轻松舒适的环境，在书吧办公、阅读之余，还可以点上一杯奶茶放松一下自己。这也是我们学生创立小城故事的初衷。

（三）技术核心：

小诚故事就是以“红色书籍”为核心，以“弘扬红色文化、宣传红色精神、继承红色传统”为目的。这也是岭南职业技术学院第一家以“红色文化”为主题的书吧。





（四）营销思路

因为书吧所面对的客户是广大的老师和学生，在确保产品质量的前提下，书吧饮品的定价为中低价位，低价格高质量，让老师和同学买的放心、喝的安心是我们创始人的愿望。

既然是服务老师和学生为主，那就肯定少不了优惠了：

- 1、第一杯原价，第二杯 8.8 折。
- 2、每个月的 15 号、30 号第一杯 8.5 折。
- 3、每月的 31 号为推广日，朋友圈发动态集赞 18 个赞可免费领取布丁一个。（限量 28 杯）
- 4、在店消费满 58 元赠送布丁一个、消费满 88 元赠送红茶一杯。

五、市场竞争情况分析

（一）竞争对手情况分析

学院附近已出现比我们开业时间长的奶茶店，群众会有消费惯性的心理，喜欢去他们经常去的奶茶店消费。

（二）自身项目情况分析

小诚书吧位置位于宿舍楼楼下比学院里面的奶茶店更接近学生群体，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。

（三）竞争优势比较

要想在这样的环境生存，我们必须打响自己的招牌，我们要做别人没有的，做到与众不同才能吸顾客，达到品牌效应的效果，除了质量的保证，服务的态度也是十分重要，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发展趋势。

六、业务规划（包括盈利模式、业务指标与未来计划）

（一）盈利模式

必须选择一个适合自己的盈利模式，成功的盈利模式必须能够突出一个产品不同于其他产品的独特性。我们主打健康化和多元化的产品，希望能带来更多的客户。

“健康化”：随着人们生活水平日的不断提高与健康消费观念的增强，人们对于产品品质的追求也越来越高，天然健康的饮品更受到消费者的喜爱。这一点对于奶茶市场来说绝对会是一轮全新的变革。

“多元化”：奶茶饮品市场的更新迭代速度快，低糖低热量、天然纯粹的应季水果茶成为年轻一族喜爱的奶茶。

不同季节、不同品类的水果是年轻人的首选。新茶饮头部品牌喜茶、奈雪的茶就是很好的例子。多元化的产品给消费者不同的选择。

（二）未来计划

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标就是占据更多的市场份额，预计在6月底可以盈利10000元。

七、营销计划（从4P理论入手）

社团合作：若社团举行活动或团建，满10杯即可免费赠送一杯。

促销战略：合作促销生日当天可免费获得店长特调一杯；打折；赠送礼品；举行促销活动；举行抽奖活动。

宣传式营销：顾客凭借转发相关推文获得所得优惠价格。

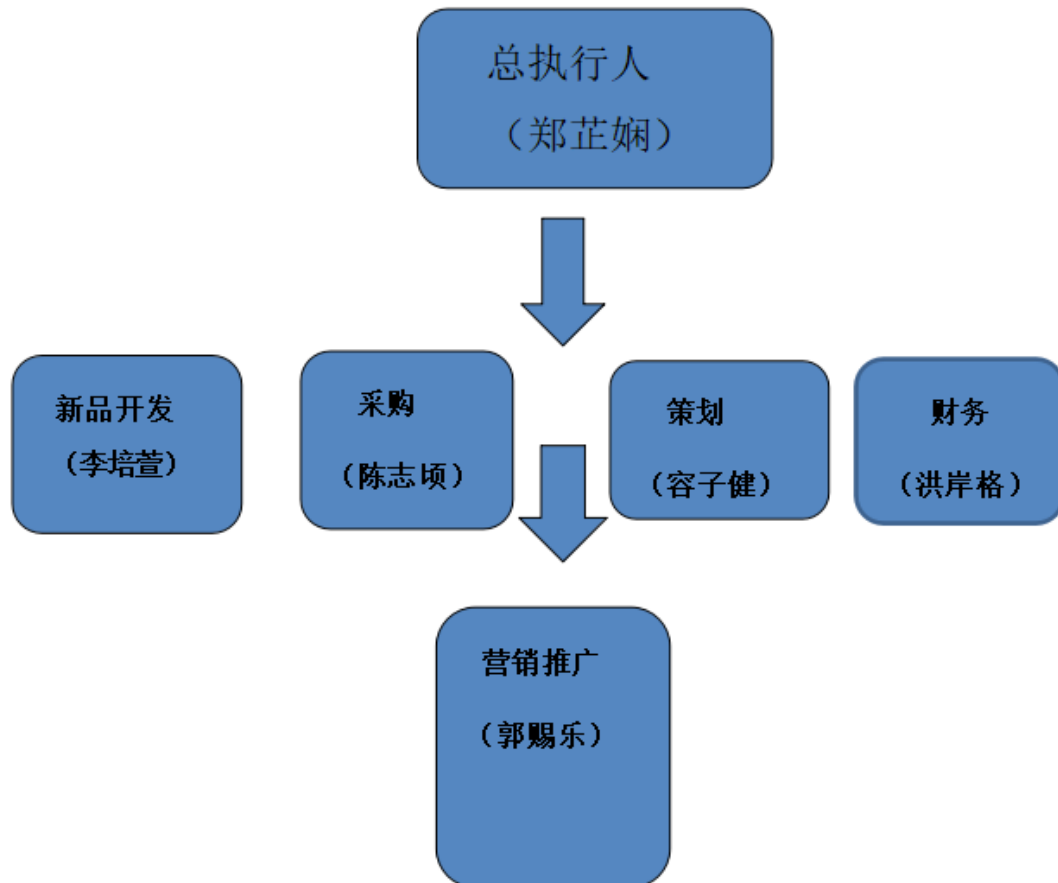
分销战略：以书院推广为主。运用公众号以及各种活动吸引学生注意。

淘汰机制式营销：建立饮品淘汰机制，每个季度把店里最不畅销的口味给淘汰掉，然后每季度推出一款新品。

特色营销：设计出小诚玩偶、钥匙扣、手机壳等极具特色的小玩意儿。

学习式营销：每张台上放置一小本意见收集书，每天打烊前收取同学们留下的意见和建议，“取其精华去其糟粕”争取做得更好，做到最好。

八、项目团队结构（组织架构图，功能饼图等）



九、财务分析（包括启动资金、销售预测、成本计算等）

启动奖金：8000 元。

销售预测：清远校区在校人数将达 2 万多人，预计一个月起码可盈利 2500 元以上，夏季销售旺季收入应该更多，我们要做好市场促销来增强影响力。

预期收益：4 个月回本，6 个月可以预期盈利 15%。

十、风险与挑战

风险如下：

- 1.由于产品本身价格有点小贵，消费者又是学生，价格本身无法太高，回本慢。
- 2.现在疫情期，不知何时才能正式回校上课。
- 3.投资商看到亏本，觉得无利可赚，会选择撤资。

挑战如下：

- 1.我们要做好特色营销，扩大影响力。
- 2.我们如何确保奶茶和水果都是新鲜的。
- 3.我们要让更多的客户知道奶茶店，因为位置有点偏（对于其他学院来说）。