

创业计划书

题目
院系
班级
姓名
学号

DIY 奶茶创业计划书

护理与健康学院

医学检验技术五班

陈瑞杰, 宋子健, 范伟滔

236660505 (22.05.15)

2023 年 12 月 11 日

目录

一、执行总结

1.项目简介

随着经济发展的快速提升,生活习惯开始了多元化的趋势,西餐、糕点、面包等食品开始得到许多年轻人的青睐,行业利润较好,发展前景看好。经过考察在广东岭南职业技术学院周边奶茶店比较少,开设一个奶茶店。

2.服务简介

服务内容:提供奶茶、咖啡、面包、西式小点等

服务模式:现场制作,针对消费者提供终端零售服务,采取线上线下相结合的模式。

3.市场分析

选择学校附近,靠近年轻人聚集区,交通便利的地方。(因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体,大家都会以简便优先的原则,且,学校因为其生源的不断更新性,致使能保证客源的持久性,所以选择学校附近的地段)。市场需求量极大。

4.营销策略

零售:店铺线下销售

线上:入驻美团、饿了么等平台。

5.管理策略

以提供高质量面包食品的店铺。以真心、爱心、诚心为中心的多元化文化,以贴心呵护服务、顾客需求至上、注重品质诚信经营引领企业发展。以真心对待每一位顾客,以健康绿色为重点,诚心经营店铺。

二、产业背景和公司概述

1.产业背景

当地(广东岭南职业技术学院)奶茶市场占饮料市场 20%左右,我们能在奶茶市场占 10 左右。

随着经济发展的快速提升,人们消费需求的变化和消费水平的提高,生活习惯开始了多元化的趋势,奶茶、糕点、面包等食品开始得到许多年轻人的青睐,行业利润较好,发展前景看好。

经过考察在广东岭南职业技术学院周边奶茶店比较少,开设一个奶茶店是一个很好的创业机会。

2.公司概况

- 店面名称: 爱尚DIY 奶茶店
- 店面宗旨: 热情、竭诚、质优
- 店面业务: 奶茶、咖啡、软饮料等
- 店面经营理念: 以创新灵活 无可挑剔 安全舒适 公益感恩
- 店面文化: 全心全意服务于师生, 让师生在安全舒适的环境中体验轻松与美味。
- 主要产品与服务:

产品	特色	优点
水果酸奶鲜榨。 水果牛奶。 水果益生菌。 畅饮益生菌低聚果糖 大餐救星; 少女心小仙女; DIY 饼干蛋糕出奶茶 咖啡	可以选择搭配 现磨咖啡可自制 0 糖 0 脂肪 0 卡路里	每天摄入维生素清理 肠道。帮助肠道蠕动

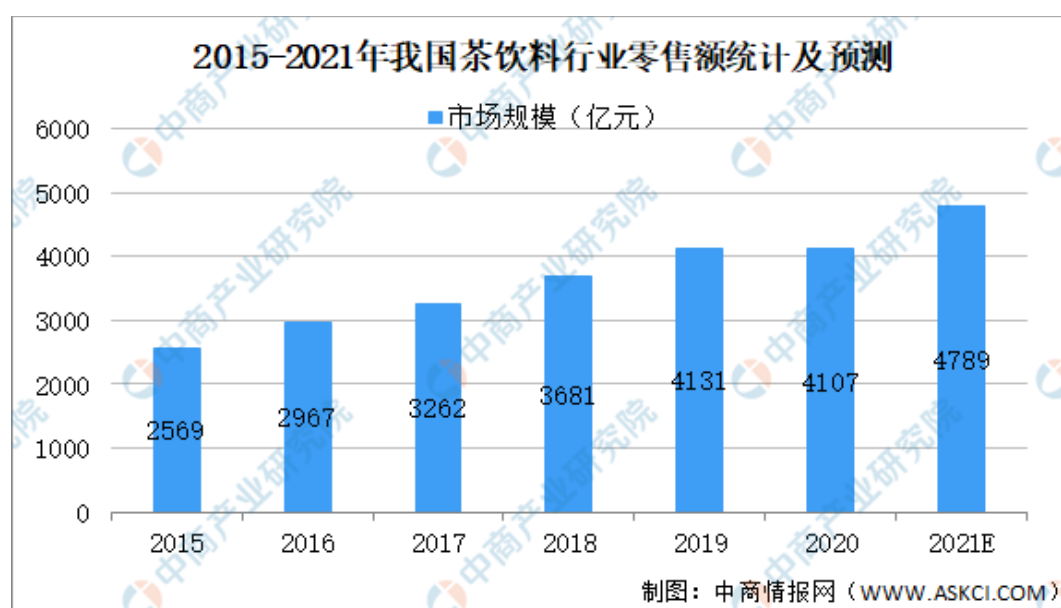
特色的服务

本店为吸引顾客, 本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本店特色产品。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，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

三、市场调查和分析

随着新式茶饮体验的诞生，中国茶饮市场实现快速增长。按零售消费价值计，中国现制茶饮于 2020 年的市场总规模约为 1136 亿元，预计到 2021 年将达到 4789 亿元，到 2025 年复合年增长率为 24.5%



奶茶属于大众消费，消费者甚多，主要以大学生，白领为主，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，加强产品品质及口感，推出几个招牌产品，并且性价比要高。例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。定位中端市场。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。

创业优劣势分析：

优势：创业者本人属于学生，在学生喜好方面可以极大的满足广大学生的要求。店铺位于大学旁边能在一定的时间内有较为稳定的客源。可以用课后时间亲自了解客户喜欢的奶茶、糕点种类，客流量，客户一次性购买力。

劣势：店铺周边地区、居民小区、市中心等繁华地带已有数家奶茶店，而且品牌化、连锁化趋势，具有很强的竞争力。本身处于初期阶段，奶茶制作工艺不够精湛，资金问题，无法进行大规模的宣传。店长营销管理能力(本人为学生，在这方面可能有所欠缺)。

四、公司战略

1.战略愿景

为顾客提供绿色健康的奶茶饮料

2.阶段战略

第一阶段为拓展期

针对市场：初期建立以广东岭南职业技术学院为核心，选择目标市场中重点目标客户进行集中性的营销。

目的：打开市场，让目标客户了解到本店的DIY奶茶产品，针对性营销，并且从中让客户了解到产品的优越性和独特性。

第二阶段为品牌建立期

针对市场：以整个天河区市场为核心，稳固大学周边的市场。

目的：不断的将市场扩大，改善创新，成熟经营模式，打响品牌知名度。

具体策划：店铺将不断提高产品的质量，开发新产品和优化服务。

第三阶段为市场全面开发期

针对市场：在稳定原有市场的基础上，逐渐向同城其他学校转移，开设连锁店，不断开发新的市场，不断挖掘潜在的客户。

目的：让同城的客户对“爱尚DIY奶茶”产品产生了解，让其在消费者心目中形成一定的影响力。在全国资源城市招引加盟，调整资产结构，传播品牌形象。

五、营销策略

1.产品策略

产品定位

高品质、高质量、高性价比、全国价格最优、货真价实、优质服务

务。

产品组合策略

导入期：采用多规格、多形式、主打品牌产品辅以常用产品，主打产品性能独特，技术含量较高，竞争对手一时难以仿冒。

成长期：不断地改进产品质量，技术创新，降低成本，形成规模经济，改变产品的规格、款式和种类。另外通过进一步的市场细分，开辟新的销售渠道，改变广告重点，做好广告宣传，合理定价。

成熟期：改进产品和改进市场营销组合，研发新的奶茶产品，使产品转入新的成长期。

衰退期：随着市场竞争不断增强，并且部分奶茶产品市场已经接近饱和，公司将有针对性地退出一部分市场，节省资金开发新的奶茶产品，并不断地扩大新产品的市场占有率。

2.价格策略

初期：采取渗透定价策略，以较低的价格进入市场，尽快打开市场获得更多顾客，亏本在所难免，与这第一批消费者多多沟通，为公司改进提供方向。

中期：在获得一定的市场占有率后改为浮动定价策略，推出较多的促销活动，价格按季节，节日，假期等诸多因素进行浮动，让消费者感觉到活动力度。

后期：采取满意定价策略，有了足够的知名度与市场，设置一个比较稳定，适中的价格。体现出品牌的价值，减少价格变动的频率。将大部分的促销资源转移到推销上面。

3.渠道策略

网络红人推广

邀约学校抖音网红大v成为代理帮忙宣传，其下限客户每次付款5%为宣传费返还积分，100积分可兑换现金1元，实现前期的大规模网络宣传效果。

学校渠道

依托大学城资源，从广州大学城出发，与各大高校学生洽谈，赞助学校社团活动，广告推广，实现互助双赢。

（3）校园代理

邀请各大高校有能力的学生，当校园代理，去营销推广，并根据能力与业绩，进行分级，每季度开会奖励优秀代理人，不仅锻炼大学生能力，也提高了“爱尚DIY奶茶”知名度。

（4）开设新媒体矩阵账号

开设抖音、快手、公众号，百家号，头条号，腾讯号，大鱼号，一点号，并在主流媒体上进行发文宣传，达到矩阵曝光的效果，开拓销路。

4.促销策略

广告

店铺的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“爱尚DIY奶茶店”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

促销计划

办理会员，累积消费满200元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

在一次性消费到60元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的T-shirt，不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

六、关键的风险、问题和假定

1.竞争对手的优劣势

竞争对手的优势

是开店时间长。而且群众有消费惯性，喜欢到熟悉的口味的奶

茶店消费

竞争对手的劣势

奶茶产品比较一般，口味没有创新，经营时间久店面环境卫生下降

我们奶茶店特色

我们将对奶茶口味进行创新，并在店内开设留言墙，可以丰富店铺文化，打造网红特色DIY奶茶店铺。

通过入驻美团，饿了么等外卖平台，更是提供送货服务，让人有新鲜感，并不断在经营中推出新品种。

2.管理风险

创业初期，人员不足，对于顾客的需求容易手忙脚乱，不能及时与顾客沟通，达不到一对一指导的宣传效果。也不排除，员工由于种种原因中途离职造成人员紧缺。

对策：

人员不足的情况下，通过招聘，适当地为公司挑选一些优秀员工。通过不定期发放员工福利以及真心实意地对待员工，留住员工的心。

3.其他风险

针对可能在中途营运中出现员工跳槽现象，其报酬为工资+提成，提成的50%下月发放，余下的半年后发放。

让员工稳定下来，采取工资+提成+绩效奖+全勤奖，表现最佳奖等方式，让员工有归属感。

如果出现亏损，想方设法提高销售额。

在想尽各种方法不能止损的情况下，就赶紧把店转让，把设备转移到其他店或变卖以减少损失。

七、管理团队

店长——陈瑞杰，并负责原料采购工作，并且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。

业务素质：工作勤勤恳恳，任劳任怨，始终如一。与供货商关系密切，对家居饰品了解甚多。做事认真负责，富有集体责任感，

为人谦虚谨慎，与同事关系融洽，自我要求严格。并且有双发现美的眼睛，会各种DIY设计。

财务主管——范伟滔：负责财务工作，统计收入并控制支出

客服主管——宋子健：DIY奶茶产品的作业管理，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

八、公司资金管理

1.财务分析

收入分析：根据预测销量，每日平均销售额2000左右，月销售额6万，年销售额72万。

效益分析：72万收入减去固定成本52万，年纯入20万，扣除奶茶的原材料成本，单店年利润基本能超过18万。

2.投资分析

根据投资15万元，一年可以产生18万的净利润，是可以值得投资的。

九、财务需求与运用

原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

初期投资

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。预计需要人民币15万元左右

第二期投资

这一阶段我们的“爱尚奶茶”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面将会有很大的扩展，其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

第三期投资

这一阶段我们的“爱尚奶茶”以发展连锁店为主，对外融资。扩大生产规模，发展到全国性的“爱尚DIY奶茶企业”。

十、风险资本退出

当“爱尚DIY奶茶店”产品进行不下去的时候，对于已经确认的项目失败的风险资本应该尽早采用清算方式退回以尽可能挽留损失。可以阻止风险资本的成功退出的关键在于我们公司取得的成绩和发展前景，能否成功地退出是风险投资能否成功的重要检验标准之一。根据我们公司发展实情，可以有以下几种方式。

1.公开上市

本“爱尚DIY奶茶连锁企业”的公开上市是风险资本，最主要的也是最理想的一种退出方式，我们要想发展得更好就要公开上市，这是对公司发展业绩的一种确认，可以保持我们公司的独立性，并且通过股票上市可以让风险投资机构获得丰厚的收益，公开上市的公司可以获得证券市场上持续筹资的渠道，使公司的期权奖励交易兑现，创业者可以得到丰厚的回报。

2.出售或回购

通过其他公司的并购，可以避免因风险资本的退出给企业运营造成大的震动，虽然意味着原来的风险企业将会失去独立性，会受他人的制约，公司的经营也常常会受到影响，但是本产品能够得以保全。当公司经营不下去时，会考虑公司出售的问题，来推出风险资本。

3.买壳上市或借壳上市

借助已拥有的上市公司，将我们的产品内容注入该公司，逐步实现公司整体上市，然后风险资本再通过市场逐步退出。这样可以节省很多的步骤，间接实现上市的目的。并且可以降低上市的成本，缓解资金压力。

4.破产清算

破产清算是在风险企业未来收益前提堪忧时的退出方式。这种方法通常只能收回原来投资的64%，但在必要的情况下必须果断实

施，否则只能带来更大的损失。因为企业的经营状况可能继续恶化，而且投入在不良企业中的资金存在着一定的机会成本，与其沉淀其中不能发挥作用，不如及时收回资金投入更加有希望的项目中去。

5.股权转让

股东对所持有公司股权的转让权是公司法中一项基本的法律制度。根据进行股权交易的主体不同，通过股权转让的退出机制包括离岸股权交易和国内股权交易。离岸股权交易通常先在一些管制宽松和税负较轻的离岸法区注册一家控股公司，作为一个壳公司间接持有在中国的外商投资企业的股权。国内股权交易是指投资者通过直接出售所持有的外商投资企业的股权而退出在中国的投资。对于股权交易的相对方，可以是其他境外投资者，也可以是国内投资者。

退出时间选择

由企业的生命周期理论，特别是科技企业的生命周期规律，我们原则上安排在企业步入成长期后期时 3-5 年退出，如有必要，可采取分批逐次退出。具体情况视企业发展状况和外部经济金融环境伺机而定。