一、企业概况

早该帮休闲水吧的经营范围有各种鲜果饮品，甜品，冰品，现调茶饮，属于休闲饮品店行业。饮品店就是一个资金投入低、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金，非常适合小本自主创业。饮品店在市场上已形成完整的规模，想要打开市场，就需要有自己的特色。绿色、健康、时尚，是这个时代人们所需要的，本店主打的鲜果饮品就围绕这一主题。

店名叫早该帮，好记顺口，再加上得当的招牌设计和门店装修，让人想到这几个字眼前就会出现满满的缤纷水果，令人心旷神怡，垂涎欲滴。店名具有青春活力，较容易得到顾客认知。店铺将建在山西省大学城附近，目标顾客是附近各大高校和高中生，将吧台与散座结合起来，在饮品品种上加以创新，再取一些新颖独特的名字吸引顾客，合理定价，服务至上，差别化定价，回本快，盈利可观。根据市场问卷调查，饮品带你吸引顾客再次光顾的因素除了饮品的口感，还有优雅的店内环境。顾客光顾饮品店是为了享受休闲时光，追求一种亲近放松的温馨感，作为消费主体的大中学生更是喜欢轻松写意的环境。所以店内的装潢要主打自然舒适的色调，给人一种更放松的感觉，时尚又富有人性化的桌椅摆设，给人以温馨的休闲感，精致独特的小摆设，在小细节上给顾客留下深刻印象。

二、产品介绍

作为服务行业，我们不只是单一的提供饮品，周到的服务、特色环境也是吸引顾客的主要因素。

1、主营产品：早该帮休闲水吧是以经营鲜果饮品为主的休闲餐饮服务，以新鲜，美味，多样化为产品定位，产品可在店内品尝或打包。早该帮的饮品分鲜果现做和非鲜果饮品，定价差别化。饮品有鲜果奶茶，水果茶，鲜果汁，咖啡等，甜品有水果布丁，冰淇淋，水果捞，沙拉等，冰品有沙冰，冰粥等。用玻璃器皿盛放，摆出各种美丽诱人的造型，使产品精致化，一点小改动就能吸引顾客，还能卖出好价钱。

2、优雅舒适的店内环境：

店内有吧台坐，普通座和雅座之分，若条件允许，还可设露天秋千坐等，为顾客提供舒适的环境，差别定价（如普通座，吧台座免费，雅座，秋千座多加2元）。饮品店的设计符合年轻人要求。情侣需要自己的二人空间，能面对面的交流，给爱情升温；三五亲朋好友小聚一下，喝着合意的饮品，吃着精美的点心，很惬意；心情不好的时候，或者累了，都可以来杯茶，听着音乐，放松心情…

3、产品创新：在情人节，七夕，端午等重要而有意义的节日，增设创意饮品，不定期增加免费小点心。意外的产品惊喜也会得到意外的财富惊喜。

三、市场分析

早该帮是中段大众化的饮品店，所以我们的直接竞争对手是典型的学校周边的传统奶茶店，如快写科技，快写科技，快写科技等，这些饮品店经过多年的经营，打造了出了自己的品牌，有了一定的市场份额和知名度，在学生中的认知度也较好。但是正是由于品牌规模，导致他们的加盟店质量良莠不齐，并且产品不够新颖，让顾客有种喝腻了的感觉，这正是我们的机会。并且传统饮品店模式单一，紧靠销售饮品获利，而我们把产品和服务结合到一起，虽然成本略高，但给人眼前一亮的感觉。

SWOT分析

1、Strengths：优势分析

（1）地价低廉。早该帮选址在山西省大学城，这里是信息信息年开工的新项目，2两年后完工，位于晋中市，是新开发区，因还没有完全开发，所以地价会比市中心和重点高中附近低很多。并且未来店面升值的空间大。

（2）品牌自主。早该帮是自有品牌，产品种类不受限制，经营模式可多样化，可随时随顾客意见对产品及服务做改进。

（3）技术简单。开奶茶店的技术门槛低，操作简单，培训几天就可以进行操作，而且需要操作人员少，一般四个左右就可以了。

（4）盈利空间大。各式饮品的成本并不高，非鲜果饮品成本一般不到一元，鲜果饮品成本一般也不会太多，但卖价是成本的5到10倍，利润可观。

（5）市场大。大学城大学和重点高中集中，并且在建成后几年内，就会发展成小型生活区，随着商业街的进驻，我们的市场将会由学生扩大。

2、Weaknees：劣势分析

（1）奶茶店资金技术门槛低，既是一个优势，也是一个劣势。因为资金技术门槛低，能够开奶茶店的人也多，奶茶市场很容易达到饱和状态，竞争的重点集中在价格竞争上。

（2）店面要求高。早该帮集产品与服务于一体，所需的店面至少50平米，并且要求精装修，后期的维护费用也较大，给资金回流造成困难。

（3）前期我们的目标顾客是学生，但面临寒暑假，收入一定会受影响，但费用依然很大，资金如何运转是不可避免的问题。

3、Opportunities：机会分析

早该帮有其独特的创新理念，能够在中端市场中拥有自己的独特之处，使人眼前一亮，前期我们的目标顾客是学生，随着经济水平的提高，学生的消费实力不容小觑，并且他们的猎奇心理和享受心理会强于其他人，他们需要一个环境，口味，服务都很优质的休闲区来供自己享受闲暇时光。后期随着商业街的发展，这里也会是逛街的人们休息的场所。

4、Threats：威胁分析

（1）饮品店质量参差不齐，中低档奶茶店的价位比较低，对部分消费者有一定的吸引力。

（2）目标消费群还不成熟，消费习惯和消费心理还需要引导

（3）作为新创立的品牌，会受到有较高知名度的品牌的冲击，还会受到一些目标顾客的排斥。

四、营销策略

⑴产品策略：产品方面，质量绝对过关，保证食材和制作环境的卫生，同时要注重口感美味，不可太甜太腻。注重产品创新，根据季节和节日对产品进行调整，增加产品种类。后期可尝试增加小甜点，小零食，来吸引更多顾客。

⑵价格策略：采用差额定价法。因为在很长一段时间里，我们的目标顾客是学生，学生的平均消费能力相对较低，但也不乏具有一定消费能力的学生，因此非鲜果类饮品的价格不能定太高，而高端商品如现榨果汁，水果捞，鲜果布丁等产品定价可以偏高，座位的定价也是如此。

⑶促销策略：

A在进行促销之前，我们先进行宣传。在学校的广播进行宣传，并制成宣传单，进班级发送。在班级，协会之间进行3天的宣传。

B在学校宣传优惠活动。当场买一杯送一杯，多买多送，上不封顶，仅限1天。然后在营业前一周内，去店面消费，平均一次性消费15元以上送珍珠奶茶系列一杯，20元以上送鲜榨果汁一杯，25元以上特色甜点一份。

C每位来店内消费的顾客，均可以得到一张积分卡，消费一杯盖一个章。累计消费满10杯的可以赠送一杯红茶或者果汁。这样更能拉住老顾客，回头客也会增多的。

五、财务分析

启动资金20万左右，其中房租一年15万，设备1万，装修3万，原材料及周转资金1万。

1、资本结构：采用股份制合作方式，按股投资，按股分红。

2、销售预测：开业三个月后基本维持正常营业水平。一年半左右时间收回成本。预测收入毛利率在40%左右。

3、成本预测：时尚饮品店的利润相对较高，而投资却不大，前期需要3万块钱左右。其中主要的花销是店面租金和首次置货款，月运营成本在xxxx元左右，再加1000元作为周转资金。

4、花费预测：

设备及投入物：总计：大约16250元

冰柜2台6800元，桌子5张450元，椅子20把640元，榨汁机3台690元，封口机1台，音响1台240元，

送货单车1辆380元，空调1台xxxx元，其它设备及装潢费用5000元

店铺运作开支：总计4500元

包括店员工资4x700=2800元，通用费用100元，交通费用200元

水电费400元

采购1000元等

六、人员配置

为每个岗位找寻最适当的人选，是企业成功的第一步，也是使员工正确做事的最重要的问题。在指派员工之前，自己首先必须要对各项工作内容有充分了解，方法是将工作解剖透视，逐条地分析其职责，建立详细的工作说明书，而后制定一个符合工作人选条件的标准，即工作规格表。同时也不要忽略了一些必备的人格特质，方能达到“人适所用”的境界。

因本店规模较小，人员配置相对简单，一人身兼数职。本店设店长1名，制作2命，服务员和保洁2名

店长：店面法人代表。负责店面主要销售业务。有完全独立的决策权。掌握店面所有流动资金和人员调度。掌管人事和财务大权。店长同时要负责采购的职责；

制作：一名是受过专业培训的专业人员，负责店内高端造型产品，一名学徒，负责打下手和简单饮品冲调，榨汁。

服务员兼保洁员：为顾客提供各种服务，随时保持店内卫生。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：微笑示人、健康关怀、人文关怀

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有现代时尚气息的绿色舒适环境

七、风险分析

做任何事都会有风险，开饮品店也不例外，所以大概分析出以下几点风险。

1、市场风险

在这个日新月异的时代，每天都会有大批竞争对手进入餐饮业，如何在众多对手中脱颖而出时刻考验着每一个人。同类饮品店盗用创意也是不可忽视的风险。

2、经营风险

人力资源成本的上涨，商铺租金上升，经营成本增加。项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上饮品业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

3、管理风险

如果因为管理不善，导致水果无法及时采购，导致无形的损失。饮品业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

4、财务风险

店铺在发展初期，财务风险主要体现在资金短缺，即资金不能满足发展需求。

八、发展潜力

茶果汁奶茶的兼营，好像一个企业的多元化经营，是一个具有较大的发展潜力和战略意义的市场，必须深入调查，详细分析消费者的消费心理和消费行为，以消费者的品味价值取向以及需要为依据，结合市场现状和自身条件，塑造良好形象，不断创新服务，制定灵活多样的市场营销策略，从而实现企业持续稳定的发展。本策划书由调查和查阅资料制定，具有较强的可行性和可操作性。

本店开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生等的年轻人的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

因为店面的选择是在大学较密集的地段，所以应考虑到寒暑假客流量的问题。暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。