



# 《创新创业基础》课程作业

## 项目计划书

项目 名称	信大奶茶屋
团 队 名 称	信大奶茶屋
项 目 负 责 人	201833050025 成凯
团 队 成 员	201833100035 韩开元
联 系 方 式	1977721374@qq.com 1904813120@qq.com
指 导 老 师	刘云志

2022 年 12 月 17 日

## 前言

### 1. 创业机会

最近多年以来，中国全国的各级人民政府、教育部门以及社会各界力量都在积极引导和支持大学生创业，大学生创业也在较短时间内实现了长足发展。同时由于大学生在教育背景上具有较良好的社会地位，思想比较活跃，敢于拼搏，也更加易于接受最新的科技技术与知识点，因此非常适合优秀创业者。同时国家大学生创业政策也给与了相当多的优惠政策扶持，给大学生创造了一个更加优越的创业条件。

### 2. 产品选择

我们通过街头和微信问卷调查的方式了解到，大多都是学生比较热爱喝奶茶，其品种主要为台式奶茶、美式奶茶等，所以本店的主要产品有台式奶茶、美式奶茶、马来西亚奶茶、意式奶茶、日式奶茶等各类奶茶，我们的产品口感香醇，甜而不腻，在品味奶茶的同时，感受到生活的美好。

### 3. 服务要求

要成功成立一家公司，我们的肩负责任就是与你接触的每个人建立起来信任并以合乎道德的方式行事。如果客户的期望你无法实现超越，那么你也就不能创立一个好的公司。我们的服务必须要求一丝不苟，无论在何种情况下，我们都必须以诚信、周到、细致的服务，来从始至终对待所有客户。

### 4. 竞争对手和自身优势的维持

竞方的优势：经验丰富；规模庞大；资金雄厚；固定客户众多；销售渠道广。

竞方的劣势：员工稳定性低；市场反应慢、对前沿技术需求的了解不足。

我们的优势：独特的生产工艺；小型、灵活、多样的产品。

我们的劣势：宣传不到位；规模不大；可支配资金少。

### 5. 营销策略

我们公司的规模是比较有限的，产能薄弱，在这方面的经验也不高，客户都相对集中，

竞争者相对来说较为弱小，并且目前产品的单价高，因为技术含量高，所以销售渠道决定采用直销渠道和零级渠道直接销售产品给消费者。因为目前市场的价格贵，因为技术含量多，所以营销渠道决定通过直销方式或者零级平台直接出售商品给用户。我们还将采取相应的宣传手段，包括派发优惠券、网络广告等，同时我们会仔细倾听用户的建议，针对他们的各种需求，努力完善自身的服务。我们最主要的市场营销战略是突出商品的特点与作用，以吸引顾客、留住消费者和稳定的产品销售。

## **6. 具体目标**

发展规划：

公司的短期发展目标 -- 我们公司在短期内必须要搞好的管理，对人员建立严密的制度，对商品的严格把关，提高商品的价格，要把招牌打开，同时企业要在第六个季度回收成本，要得到效益。

公司的长期发展目标 -- 当我们有收入后，考虑扩大规模，把店面装修的更加怡人，做出自己的特色风格，还计划开更多的连锁店，在校园内开多家我们的奶茶店。

## **7. 创业团队**

我们的团队队伍人员都有很强的团队意识，也拥有很强的创新能力，大家都懂得互帮互助，文化素养高，并且每天都在不断的学习来不断充实自己，让自己拥有更好的发展空间。前期团队刚成立时，我们拥有五名初创人员，各自分工明确。

## **8. 财务计划**

经过我们的创业小团队的讨论，以及对现有奶茶市场的完整性诊断分析后，我们的会计师对此并做出了相应的预测和规划。主要每月预测和分析公司在启动前一年的财务状况，包括启动成本、销售预测、利润等事件。

## **9. 注意的问题**

我们承担并执行对应的解决措施，对于可能会产生的市场风险、还有环境的风险，以及管理风险、采购风险和人员风险等风险。

## **10. 可行性分析总结**

市场可行性 -- 目前在我校的奶茶店只有一家，拥有不错的市场空间，并且我们学校的学生非常多，并且绝大部分都喜欢喝奶茶，所以未来非常值得期待。

产品可行性 -- 我们产品的拥有较高的质量，奶茶口感顺滑，并且拥有绿色、健康的特性，种类也多，可以适应不同群体的需求，耐腐性好，更加易于储存，同时原料成本不高，又方

便购买，使得我们的产品质量绝对行得通。

经济可行性 -- 对于已有公司，我们现有的资金不是太多，但用来一家开奶茶店还是满足的，我们国家鼓励大学生创业，对大学生创业也提供了非常多不错的优惠，所以在经济上还是可行的。

盈利可行性 -- 由于是初创公司，所以规模一般，不算很大，刚开始也没有太多的赢利点，但换来的是低成本，低价格，通过薄利多销的方式也可以取得不错的成绩，可以获利。

# 目 录

1. 公司概况.....	6
1.1 公司名称：信大奶茶屋 .....	6
1.2 公司类型及经营范围 .....	6
1.3 公司销售的产品或服务 .....	6
1.4 公司的目标 .....	6
1.5 公司的地段选址与布局设计 .....	6
1.5.1 地段选址与布局设计 .....	6
1.5.2 企业的设备与设施 .....	7
2. 市场分析.....	7
2.1 公司的市场机会 .....	7
2.2 产品分析 .....	7
2.3 顾客群体分析 .....	8
2.4 公司的竞争力和盈利能力 .....	8
2.3.1 自身资源分析 .....	8
2.3.2 与其他奶茶店的差异分析 .....	8
2.3.3 自身特色分析 .....	8
3. 营销策略及销售.....	8
3.1 公司出售的产品或服务 .....	8
3.1.1 产品的采购与储运 .....	9
3.2 销售产品或服务价格 .....	9
3.3 公司销售方式 .....	9
3.4 营销策略 .....	9
3.4.1 主要采取的策略 .....	9
3.4.2 市场促销活动计划 .....	9
3.5 销售预测 .....	10
4. 公司管理.....	10
4.1 公司的组织机构 .....	10
4.2 公司的日常管理要求 .....	11
4.3 公司管理的基本费用预测 .....	11
5. 公司财务计划 .....	11
5.1 公司资产 .....	11
6. 创办公司的行动计划 .....	12

# 信大奶茶创业计划书

## 1. 公司概况

### 1.1 公司名称：信大奶茶屋

### 1.2 公司类型及经营范围

本公司在类型上是属于产品加工、零售和服务一体化的公司，我们通过自行采购产品原料并手工加工制成最后的成品商品，最后再自行进行产品销售。本公司的营销方法是在校园内固定地点营销，并且主要面对所有在校师生和其他来校人士作为销售群体。

### 1.3 公司销售的产品或服务

本企业主要经营以各种牛奶、水果、珍珠等原材料，把原材料制成各类奶茶，以满足消费者的需求。本企业的服务质量高，态度好，对待顾客做到“极致体验”，我们的产品及服务都离不开“健康、美味、优质”的宗旨。

### 1.4 公司的目标

我们的企业宗旨是，通过不断开发，利用积极的广告、推销活动来留住顾客。在企业发展达到了一定的时期以后，利用热情周到的售后服务建立良好的品牌形象，一方面吸引原来的老客户，另一方面拓展新的顾客。并根据不同的消费者的要求，不断的引进出新的品牌，坚信一定会获得同学们的青睐。而我们的长远计划是，占有全国百分之七十五的市场占有率，从而持续的给同学们带来更优秀的产品，以达到经济效益的最优化。

我们的经营思想是，以创新灵活的运作方式来吸纳广大消费人群、以无与伦比的优质服务来满足广大消费人群、以安全舒心的生活环境来方便广大消费人群、以公益与感恩的公司精神来回馈广大消费人群。全心全意的服务为广大顾客群体，让朋友们在安全与愉快的氛围中感受轻松和美味。让奶茶的清涼驱离了夏日的酷暑！让奶茶的温热驱走了冬天的严寒！

### 1.5 公司的地段选址与布局设计

#### 1.5.1 地段选址与布局设计

本店的地段选址决定在我校中苑美食街的二楼内入口处，中苑美食街所处的位置在学校正中间，拥有最大的人流量，并且离学生宿舍和图书馆都比较近，同学们学习累了可以就近到店里休息，便于锁住主要顾客，并且靠近学校一侧大门，交通十分方便，进货也十分的方便。

本公司是学生初创公司，属于小型企业，成本和人力均有限，所以店内设计采用简约设

计，但灯光需要充足，可以给人一种整洁明亮、舒适优雅的感觉，设备的摆放也要整整齐齐，让同学们来店内消费时有一种愉快的心情。

### 1.5.2 企业的设备与设施

店内设有搅拌机 1 个（300 元），奶茶的封口机 1 个（250 元），饮水机 1 个（125 元），封口膜 1 套（50 元），奶茶杯 1 箱（100 元），吸管 1 袋（20 元），奶茶制作容器 3 个（58 元/个）。以及提供给顾客在店内休息的桌椅 2 套（300 元），摆放奶茶和工具的长桌 1 张（32 元），计算器一个（20 元），另外还有刀 2 把（4 元）和砧板 1 块（5 元）作为生产时的设备，总计 1330 元。

## 2. 市场分析

### 2.1 公司的市场机会

我们根据向问卷调查还有街头采访的形式了解到，我们的奶茶市场十分广阔，且具有很大的发展潜能。因为目前在我校内，在中苑的奶茶店仅有在美食街一楼超市旁边有一家，而为超市内也提供了速冲奶茶饮品，但这样的奶茶不够新鲜，所以销量也不是很高，所以目前中苑地带的现做奶茶市场相对空白，预计市场占有率是 75% 以上。

### 2.2 产品分析

台湾是珍珠奶茶的起源地，将粉末球加入冰镇奶茶中。煮出来的面条乌黑透亮，故有“珍珠”之称。因名字而被称为“珍珠奶茶”。现在已风靡全球，成为一种休闲饮品。深受消费者好评。珍珠奶茶不仅好吃。和新鲜的味道。现场制作。由各种原料制成。种类很多，味道也不错。富含植物蛋白等营养成分。奶茶有红豆奶茶和麦香红茶。比如茉莉花奶茶。添加物是珍珠和椰子。冰沙。除了刨冰，还有水果奶茶、西瓜奶茶、木瓜奶茶等多种。奶茶店还提供特色奶茶，创造独特且相配的口味，以衬托不同的心情故事。给顾客不一样的味觉体验。

珍珠奶茶的需求量很大，市场空间也非常大。作为大学生自己创办的奶茶公司。它有自己的长处和短处。一个竞争优势是我们是大学生创业。我们思维灵活，以诚为本，善于抢占市场优势。同时，主要消费人群是学生，价廉物美的奶茶尤其吸引学生。

大学生可以免税自主创业，学校可以相应地提供激励和支持，降低运营成本 在业务过程中。创业学生可以积极参与社会实践。建立合资企业。具体工作经历。也可以从公司的利润中提取工资，分享经营产生的利润。学生经营一家公司，由于没有工商管理经验，导致缺乏科学决策能力，并且初期资金投入低，资金实力不够强大。而为当前校园里已经有一些奶茶店占据了一定的市场份额，这就给我们的业务发展带来了一些挑战和困难，我们都必须积极面对。我们本着实事求是的态度。热情周到的服务，积极探索创业之路。

## 2.3 顾客群体分析

公司的客户群体主要是在学校喜欢喝奶茶的学生和老师来学校的每一个人。我们的主要客户都是吃饭逛街的学生，大部分学生经常逛街喝奶茶，希望您满意。我想喝奶茶。奶茶发展到今天，仍然有很多消费者。以满足一些吃完饭又想喝奶茶的学生一族的普遍心理。奶茶发展到现在还是拥有非常多的消费者。

## 2.4 公司的竞争力和盈利能力

### 2.3.1 自身资源分析

即使我们是一个大学生创业团队，但是资金相对来说还比较充足，能够满足当前的需求。大量的研究工作可以让我们的创业之路更加顺畅。同时我们目前拥有相对充足的资源，并且我们团队的成员都非常细心，团队成员对于创业技能和创业的只是也都掌握非常多。

### 2.3.2 与其他奶茶店的差异分析

我们的奶茶在质量上有一定的保障，同时我们的店铺门面的规模中等，地理位置比较好，环境比较优雅，且我们的服务一流，对顾客的出行也有一定的保障，十分方便，这是我们的奶茶店和我们学校现有的奶茶店的一些区别。还有一点，我们和校外的奶茶店也有所不同，就是校内的奶茶店房租相对便宜，店面比较小，手艺比较薄弱，地段有一些远，但换来的是有比较稳定的客源。

### 2.3.3 自身特色分析

“美味、优质、健康、绿色”是我们产品的主要特色，出色的产品和服务是我们主要的特色。我们的服务策略就是“一站式”售前、售中、售后服务全套服务。永恒好客的这些特征奠定了让我们的客户牢牢依恋的基础。

## 3. 营销策略及销售

### 3.1 公司出售的产品或服务

通过微信普查的调查方式，我们从中获取到大多数的学生都非常喜欢喝奶茶的一个重要信息，所以我们的店铺的主要销售奶茶有丝袜奶茶、特调珍珠奶茶、茉香奶茶、布丁奶茶等各类奶茶，我们的产品口感香甜，可以让人心情舒适，在同学们对奶茶品味的同时，还能感受到美好的环境与生活。爱和奶茶的大多数消费者都是学生，理所当然我们的主要受众顾客主要是大学生，在我校内奶茶店仅有一家，竞争相对小，市场地位较高，市场份额也较大。

我们当前的技术是有限的，没有高的生产技术和过硬的产品质量，是不容易留住客户，不容易给公司带来利润的，就是说如何把生产技术做好是我们目前面临的一个大问题。我决



定用一些相关书本或者在网络上搜索最好的制造技术，到城里的奶茶店打听学习，了解相应的制造技术。保证客户的留存和薄利多销是我们盈利的关键，而这一切都必须在从生产到销售的每一个环节都做好，以扩大和不断发展。

### **3.1.1 产品的采购与储运**

为了能够从根源上尽量避免一些风险，在采购方面由经理指定出合理的采购计划，然后交给对应的采购人员执行，我们会与供应商签订合同，避免供应商方面的其他问题。

在产品原材料运输上，我们的要求相对来说不高，需要能够长期存放，这样可以不用担心产品变质或者积压。创业之初，资金有限，货物运输会包车，但当生意有一定利润后，我们会购买专门的车辆运行以确保安全。

## **3.2 销售产品或服务价格**

奶茶为主要原料，加上珍珠，西米等，可根据不同口味要求选择合适的原料和设备（如封口机、封口膜、杯子、吸管、搅拌机、饮水机、容器、巴台匙、冰格、冰夹、密封罐等）。都以供应商的最优价格提供。

在每次推出新产品的前两天都会有特价提供，其余的按照市场平均价格来销售，在后期品牌做起来后在适当的提高价格，但总体价格不发生太大浮动。平均每杯奶茶的价格在 8~10 元左右。

## **3.3 公司销售方式**

本店是生产制造企业，将把产品销售给最终消费者。

因为本企业是的规模较小，人员和资金有限，还不能达到提供产品给批发商的规模，而直接把产品提供给最终消费者，可以减少转经批发商、零售商的中介费，回馈的利润大。

## **3.4 营销策略**

### **3.4.1 主要采取的策略**

①推广目标：我们的团队通过广告的形式对产品进行宣传，在推广广告中将我们产品的特点突出表现出来，推广方式可以通过校园广播或微信公众号等。

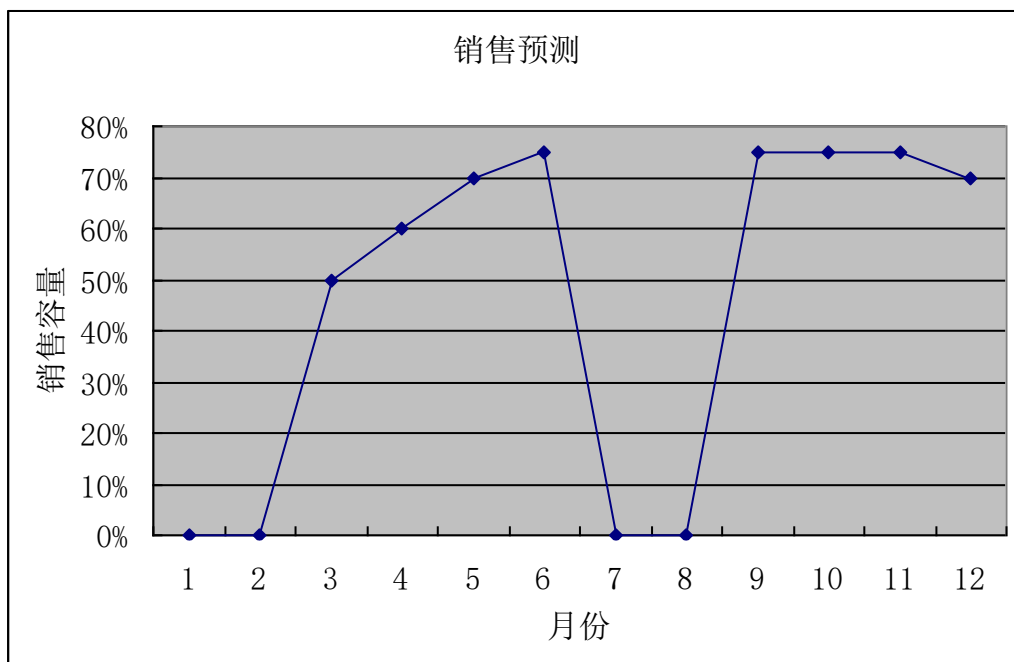
②客户目标：我们的目标是提供拥有最周到的且极致体验的服务。

③产品周期：公司按照产品的生命周期来进行相应的市场营销计划，在刚进入时，就是树立知名度，打造新品牌，在成长期，就是扩大市场占有率，创出优势品牌，在成长期，就是稳定客户地位，维持市场占有率，开发新品牌，在产品衰退时，就是思考收割、放弃和重新定位等问题了。

### **3.4.2 市场促销活动计划**

广告	板报（在开业之前自己动手画板报进行宣传）	成本预测	10 元
公共关系	给教师发 8.8 折优惠券共 50 张 请学院领导免费品尝	成本预测	300 元

### 3.5 销售预测



放假期：1~2 月，7~8 月在这段时间里，企业不销售；

投入期：3~5 月，销售量趋势呈上升状态；

稳定期：6 月，9~12 月，销售量控制在稳定水平线趋势发展；

## 4. 公司管理

### 4.1 公司的组织机构

本企业将付经理 1 名、会计 1 名、采购员 1 名、产品加工员 2 名、销售员 1 名

姓名	职务	工作说明	所需素质或技能
成凯	经理	做计划，制定目标，监督实施，协调内部关系，与工商税务等单位打交道	有主见、认真、果断、善于应变、容易交往
韩开元	会计	出纳、收款、记账、管理现金、盘点库存	认真踏实、有条理、诚实、细心
小棋	采购员	负责每日的采购，经常做些原材料的价格调查，与供应商搞	口头表达能力和应变能力都较强，有敏锐

		好关系	的洞察力
小李、小刚	生产员	组织生产，控制质量，管理工具设备和技术资料	有责任心，有健康证，工作认真、动手能力强，懂技术，富于创新精神
小白	销售员	销售产品，与顾客建立和保持良好的关系，做销售汇报，提出促销方法	有良好的接待意识，文明用语，礼貌待客，工作认真，思路敏捷，有生气，善于与人交往，有谈判能力，守信用，服务周到，动手能力强，懂技术

## 4.2 公司的日常管理要求

本企业要求没一个员工都必须严格遵守企业的规章制度。每个员工都勤恳工作，认真负责，有敬业精神。如有违反规定的行为就给予相应的处罚。同时企业日常运营中可能存在着盗窃，火灾等风险，所以我们会带领企业的员工一起学习应急知识，掌握相关的应对措施，提高员工的素质，从而把风险降到最低。

奖励制度：一个公司针对管理工作成绩优秀的人员实行相应的奖励措施，鼓励员工能够更好地为公司服务，我们会建立具体的奖励制度，比如给员工涨薪、每年组织公司旅游、派发奖金年终奖等等制度。

工作程序：经理制定采购和销售计划—采购员负责购进原材料—原材料加工成产品—销售产品—销售记录和汇总

## 4.3 公司管理的基本费用预测

据实地访问调查，目前在我们学校西苑，西苑的一家奶茶店一天的成本运营费大概维持在 650 元左右，同时我们公司的店铺也设置在学校内，这样还需要额外交 210 元的保洁费。开业首月，我们计划邀请学校领导和老师们免费尝鲜我们的产品，预计这部分需要花费 850 元，通过此方法让未来的创业之路更加顺畅。

# 5. 公司财务计划

## 5.1 公司资产

固定资产：桌椅 2 套，长桌 1 张，计算器 1 个，砧板 1 块，塑料篮 5 个，玻璃缸 12 个，刀 2 把，剪刀 2 把，吊扇 1 台，灯管 2 条，开办费

流动资金：工资，水电费，运费，工具设备（如竹签、塑料袋等），原材料费，促销费，不可预见费。

## 6. 创办公司的行动计划

本公司属于个体工商户，店址位于我校中苑的美食街二楼入口处，本着“健康、美味、优质”的宗旨，在充分的市场调查之后，制定了如下计划：

1. 和学校签订合同。
2. 在校内做调查并分析调查的结果。
3. 公司的流动资金设置为 10000 元，由项目经理个人承担。
4. 调查同学的喜好，开始学习并制作各种奶茶。
5. 在对本于创业的税务方面,根据我国的相关优惠政策获知规定：①对于大学生有条件自主创业，在登记之日起，一年内免缴所有已登记注册的、证照等和经营类收费。②对个体工商户的注销登记费、个体工商户管理费、集贸市场经营费、经济合同兼证费等费用免收。
6. 2023 年 1 月开始发布招聘，寻找两位同学兼职，工资 150 元每天，并对我们的店铺进行装饰，配置需要的设施。
7. 在管理员工方面,为了方便的管理企业,要求员工都严格的按照本规章制度开展工作,建立起相关规章制度,发放奖励给予优秀员工,可以提高员工的工作积极性和工作质量。
8. 2023 年第一学年开学，我们会通过校园微信公众号的形式对店铺产品进行推广。
9. 公司于 2023 年营业，同时我们会对每月的收支情况做出统计，预测未来的成文，以此来更好的管理公司的运营。

# 分工

市场分析	成凯、韩开元
产品分析	成凯、韩开元
营销策略	成凯
营销服务	韩开元
销售方式	成凯
营销计划	韩开元
公司日常管理要求	成凯
公司管理的基本费用预测	成凯
公司的财产分析	韩开元
创办公司的行动计划	韩开元
总体分工比例	<b>1:1</b>

# PaperYY® 检测报告单-打印版

检测文献：信大奶茶屋（免费版）

文献作者：成凯；韩开元

报告时间：2022-12-08 16:00:48

段落个数：2

报告编号：YY202212081600449713

检测范围：中国期刊库 中国图书库 硕士论文库 博士论文库 会议论文库 报纸库  
网友专利库 网友标准库 网友共享库 个人对比库 网页库 百科库



**总文字复制比：29.9%**

去除引用文献复制比：29.9%

去除本人已发表文献复制比：29.9%

单篇最大文字复制比：6.1%

重复字数：1,898

总字数：6,358（不含参考文献）

总段落数：2（不含参考文献）

前部重合字数：211

疑似段落数：2

后部重合字数：1,687

单篇最大重复字数：389

疑似段落最小重合字数：179

## 1. 信大奶茶屋\_第1部分

总字数：5,859

文字复制比：29.3%（1,719）

1	<u>摄影工作室创业计划书-创办企业计划书 - 范文大全</u> - 《网页》 -	23.5% 是否引证：否
2	<u>创业企划书范文-企业经营计划书范文 - 范文大全</u> - 《网页》 -	20.9% 是否引证：否
3	<u>【精品】北岸咖啡屋创业计划书</u> - 《网页》 -	19% 是否引证：否
4	<u>创业企业策划书范文</u> - 《网页》 -	18.9% 是否引证：否
5	<u>企业计划书</u> - 《网页》 -	17.7% 是否引证：否

6	<u>2020年度企业创业计划书范文</u> - 《网页》 -	17.4% 是否引证：否
7	<u>企业创业计划书范文</u> - 《网页》 -	16.4% 是否引证：否
8	<u>企业创业计划书范文 - 道客巴巴</u> - 《网页》 -	16.4% 是否引证：否
9	<u>企业创业计划书范文 - 道客巴巴</u> - 《网页》 -	16% 是否引证：否
10	<u>[企业策划书范文]企业策划书</u> - 《网页》 -	13.9% 是否引证：否

## 2. 信大奶茶屋\_第2部分

总字数：499

文字复制比：35.9%（179）

1	<u>摄影工作室创业计划书-创办企业计划书 - 范文大全</u> - 《网页》 -	43.9% 是否引证：否
2	<u>【精品】北岸咖啡屋创业计划书</u> - 《网页》 -	31.1% 是否引证：否
3	<u>2020年度企业创业计划书范文</u> - 《网页》 -	21% 是否引证：否
4	<u>管理学原理、化妆品公司企业策划书</u> - 《网页》 -	10.6% 是否引证：否
5	<u>做豆腐创业计划书范文(共9篇)</u> - 《网页》 -	8.4% 是否引证：否
6	<u>创业计划书下载</u> - 《网页》 -	8.2% 是否引证：否
7	<u>企业会计稽核现状及优化之我见</u> 杨乃珍 - 《环球市场》 - 2019	5.4% 是否引证：否

说明：

1. 由于篇幅原因，本打印报告单最多只展示最相关的10条相似源

2. 总文字复制比：被检测论文总重合数在总字数中所占的比例

3. 去除引用文献复制比：去除系统识别为引用的文献后，计算出来的重合数字在总数字中所占比例

4. 去除作者本人已发表文献后，计算出来的重合字数在总字数中所占的比例

5. 单篇最大文字复制比：被检测文献与所有相似文献对比后，重合字数占总字数的比例最大的那一边文献的文字复制比

6. 指标是由系统根据《学术论文不端行为的界定标准》自动生成的

7. 本报告单仅对您所选择比对资源范围内检测结果负责

版权所有 [www.paperyy.com](http://www.paperyy.com)



扫码查看报告