

开店策划书（店铺策划书）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/0c33200f8af9b9de264460e12eef7c94.html>

范文网，为你加油喝彩！

开店策划书范文

开店前要做好策划书，做好一切开店的计划。以下是由小编整理关于开店策划书，希望大家喜欢！

开店策划书(一) 很多年轻人开始筹划自己当老板赚钱，开店创业策划书该如何写呢?想自己创业却不知道选择什么项目?目前加盟市场越演越烈，想自己开店是选择加盟模式还是选择自营模式呢?到底是自己开店还是加盟连锁?创业者面临两难抉择。今天就从成本、风险、前景三大方面对自己开店以及加盟连锁进行全方位的对比，让创业者从中找到答案。

开店创业策划书：想自己开店选择加盟还是自营?成本PK加盟胜

以棒约翰为例，加盟标准店单店所需的总费用大概为250万元，其中包括设备、装潢、水电煤、家具等营建设备费用约180万元;加盟费40万元(其中包括一次性的开店费和每月按照销售收入的比例缴纳的品牌使用费);因先发货，后结账需交的商品原料采购保证金30万元(终止加盟后全部返还)。如果是选择“不从零开始”的特许加盟模式，即全面接管一家已经开业的、成熟的棒约翰餐厅，要求投资者的个人资金能力在400万元以上，加盟商在该项目中的投资比例不少于70%投资资金，也就是说投资资金在280万以上。

自己开店的话，如果选在天河南，大概所需成本如下：

装修设计和设备购置费用200万元左右，这笔费用主要包括房租(在天河南一家80m²左右的商铺租金大概需要2.5万元/月)、购置和安装必要设备，购买首批原材料等；

开办费及营运资金40万左右，包括营销费用、广告费用、雇用和培训员工的费用等。另外，还应考虑不可预见的准备金，一般为前几项总和的5%~30%，也就是40万左右。这样算起来总成本大概是280万。

棒约翰的加盟者沈小姐也坦言：“在品牌效应这块儿，加盟连锁有很大的优势。消费者对品牌的认同度高，经营上遇到的困难要小很多。”

据美国中小企业管理部门统计，在开业第一年就失败的自营店铺比例高达30%~35%，而采用特许经营方式的店铺在开业第一年失败的比例仅为3%~5%。在世界范围内，特许经营企业在五年内仍连续经营其业务的占97%，且所有者维持不变的占86%；而采用其他形式的商业公司成功率：两年内占40%，十年内仅占10%。

开店创业策划书：想自己开店选择加盟还是自营?风险PK加盟胜

加盟往往会有一套被证明过的成熟、完整的流程，只要跟着流程走，往往能取得成功。而自己开店则要慢慢摸索，生意路上歧途多，摸索过程中往往容易“流产”。

美国著名经济趋势分析家、量子基金创始人罗杰斯曾在公开场合说过，要在21世纪跻身为中产阶级中的一员，“最稳妥和最有效的途径莫过于加入某项特许经营体系”。也许你很难通过加入特许经营而成为亿万富翁，但却能轻松地成为百万富翁。

加盟连锁店以其较高的存活率以及回报率吸引了投资者的目光，但天下没有白吃的晚餐，加盟连锁也并非完美的。特许经营在装潢、出品等方面都有着严格的限制，加盟者绝对不能依照个人的喜好去改变。张先生加盟了一家重庆知名火锅店，但是由于饮食习惯的问题火锅店生意并不理想，他想在餐厅开辟一个小厅专做粤菜和海鲜，但是经营商不同意。“没办法，只做火锅生意实在是撑不下去，我只能终止了加盟合同再另开一家店。”张先生无奈地表示。

开店策划书(二) 一、项目描述

1、选址方面：师院三餐楼下，远离了各个超市的竞争，面对师院学生，食堂有是学生流量较多的地方。避免了同行业竞争又有一定的人员流量。

2、行业类型：零售。

3、校园市场环境：校园经济市场有很广的发展空间，消费者相对于外部市场竞争小，个体经营单纯，投资小资金流动快，服务广大教师和在校生，更多地吸引学生眼球，营销途径多样化。

二、公司组织与管理团队

1、人员制度

1)店长，负责综合协调支配各个员工工作，督促员工工作，接受配合学校卫生等检查。

2)服务员，要有灵活的头脑，牢记超市内各个商品的价格、位置，服从店长的指挥，并配合店长的工作。

3)保洁员，清理超市和门口的卫生，随时接受检查，做到处处一尘不染，没有灰尘，地面没有污迹水渍泥渍，给客人留下好的印象，并帮助服务员留心超市货架内食品的保质期，超过保质期的及时处理，即将到保质期的及时提醒服务员。

4)进货员，老实诚实，要求会开车，了解店内商品的流量，配合服务员做到店内商品充足，无断货、缺货现象，对保质期短的食品，如水果、面包等，做到每日进货，确保食品的新鲜。

2、管理团队

1)尊重服务业人员的人格

2)互相监督，管理者监督员工的工作，员工也可以向上级提出意见，共同改进

3)营造和谐的团队，既要让员工感受到团队合作的精神，也要有严明的纪律约束员工行为。

4)公平对待，一视同仁，各司其职，发挥才干。

三、竞争与合作

知己知彼百战百胜，作为超市的经营者，要了解学生日常所需，结合我校的实际情况，为学生提供最大化的方便，深入比较与分析学校内各个超市，借以占据经营上的有利地位

决不能忽视学生群体的情报，一定要掌握第一手资料

，虽然学生群体的消费能力普遍不是太高，但是人数上占有一定优势，产生的利益也是很大的，而且要不断推出新产品吸引消费群体，及时促销赢得消费者好感，提高服务质量，让学生买的开心放心。

随着生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证学生的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

四、营销手段

1、品牌策略

“校园百货超市”点名好记，点出了服务的群体，面对的是校园的老师和同学们;也点出了商品的属性，是属于百货类的;招牌的字体美观大方简洁，容易吸人眼球。

2、价格粗略

同学们普遍反映学校超市内的商品价格较高，大部分同学选择去山下的超市选购商品，虽然麻烦，但是可以省下大笔钱，所以我们的超市要走的路线是薄利多销的原则，价格不宜过高，否则会失去一部分消费者，当然也不能过低，否则扣除各项费用利润较低。价格比山下的微高即可。

根据消费心理，把同类商品有意识的放在一起，但要排出价格档次，让消费者在比较价格中选择自己习惯的消费水平，还要把一些新的商品放在与眼光水平的货架上，易于被消费者发现。

3、促销策略

每日推出一款促销产品，既能吸引更多的消费者还能在消费群体中产生好的反响，等同于做了一些免费广告。

对于一些在保质期内，即将超期的产品，及时促销，促销不成及时处理，确保食品的卫生安全，要做好质量保证。

五、项目实施计划

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过是顾客满意，最终达到本超市的经营理念的推广。

开店前，一定要做好宣传工作，发放问卷，根据消费者需求，完善产品种。

推出会员卡，吸引顾客，多买多送。

六、融资计划

实行严格的财务管理

严格核对经营产品价格，进货价，收货价，人员工资，经营项目费，水电费，员工福利等

每日收入严格清点，每日核对入账。

店内的所有物品及固定资产，不得随意破坏或带走。

每月结算后，一部分作为将近发放员工，一边提高员工工作积极性。

对于账目，要做到事无巨细一律入账，这样店内盈亏一目了然。

七、风险分析

1、内部管理风险

超市是一个服务类行业，严格的质量把关才能赢得消费者的信赖，超市的管理层基本由店主一人构成。

2、原料资金风险

虽然每日的食品流量较大，但是还存在一部分商品滞销的问题，这样就产生了资金流动不好，滞销问题严重的超出保质期又会是一个不小的损失，所以要认清市场对各个商品的需求量，这样有利于超市的长期发展。而且，在食品的选择上要有一定专业的眼光，这样才能采购到新鲜，无污染的绿色食品。

开店策划书(三) 一、项目介绍：

本店是一个资金投入低、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资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“coco”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁奶茶店。

二、产品/服务介绍：

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。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。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶;2、原料成份配方;3、调味份量与时间;4、设备的应用与调味火候;5、调味手法;6、奶茶的保存;7、奶茶的包装要求;8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

三、行业分析

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，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，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。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。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动。

市场分析与预测，竞争者分析与本店特色：需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

四、营销策略

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶物语”，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。

2、促销计划

A.办理会员，25元/人，一次性消费满20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。

B.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。

C.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。

D.在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

E.在一次性消费到15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。

3、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。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

五、开店原料设备的分析

奶茶设备花销分析：制冰机及配件、奶昔机、封口机、果糖定量机、冰沙机、POS机、净水器、消毒柜、保温茶桶、电热开水瓶、开水机、电磁炉元等。

小型器具包括：双头量杯、不锈钢日式吧更、普通铝冰铲、不锈钢板网络格、塑料量杯(3000CC)、密封罐、冷水壶、压嘴、泰利漏壳、耿生光身汤壳、双耳油格(加密)、耿生味盅、手动打蛋器、电子倒计时器、400CC双层奶油发泡器、电子称、小电子称、耿生味盅盖、国产量杯、物斗、复合底不锈钢锅、抛光铝冰铲、带底盒胶柄钢平刨、豪华罐头刀、量豆勺、台湾打蛋器、耿生漏壳、小量杯、带盖量杯、雪克杯、杯刷、高效海绵百洁布、白餐巾、利浩纯棉蓝色毛巾、利浩咖啡色毛巾、保鲜膜、垃圾桶、拖把/吸水拖、扫把/垃圾铲、切刀等。

六、人力资源规划

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，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。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，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，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

七、店面选址

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在盈亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

八、财务需求与运用

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币3万元左右。

A、封口机400元，冰柜450元，搅拌机250元，饮水机250元，封口膜、杯子、吸管、各种容器400元

B、装修：包括招牌、门墙等1000元

C、营业设备：包括会员卡工本费、小礼物费用、电话机、空调与收银机等其他设备，共计1万元

D、开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

E、月运营管理成本：约3920元(1)房租费：2500元(2)水电费：120元(3)电话及上网费：300元(4)进货费：包括交通设备使用费，计1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

3、第二期投资

这一阶段我们的“茶物语”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。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。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。

九、风险与风险管理

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店24小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间(上午10：00)。本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

十、中、长期规划

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发