



画|囍|茶

商业计划书

目录



CONTENTS

- 1.前言部分
- 2.公司简介
- 3.市场分析
- 4.项目介绍
- 5.办公规模
- 6.职能部门
- 7.财务预算
- 8.股权分配
- 9.战略策划



1

前言部分

画嚶茶是一家致力于健康茶饮饮品店，将绿色食品进行到底，零添加剂的奶茶优质材料制作而成，精选的珍珠，来自于椰子产地的新鲜椰果，在注重健康的同时融入了当地特色文化加与创造，使奶茶在拥有丰富口感的同时更具文化特色魅力，复古的环境，从而在众多奶茶店中脱颖而出，深受广大消费者的喜爱和追捧。





画|喜|茶

公司简介

2

公司简介

画囍茶成立于2019年，初名为U.TEA有茶，因为在文化背景的驱使下，结合当地民俗特色，根据商标局的查询，避免撞名又根据地方特色，在2020年正式命名为画囍茶，且进行商标注册，画囍为方言，意为欢喜，快乐，店铺装修为中式，因为茶颜悦色区域性质的成功，故而以**茶颜悦色**为榜样，打造当地品牌文化特色茶饮店，致力成为当地的品牌标杆。



市场分析

市场容量分析

消费者结构分析

店铺规模分析

市场规模分析

现状



现状：

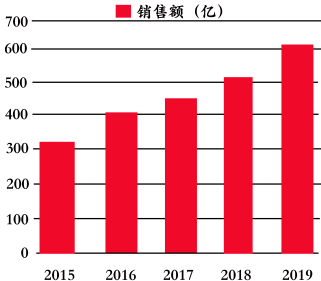
自1990年来，中国奶茶行业发展至今，共经历三大阶段：粉末阶段，街头时代和新中式茶饮阶段。奶茶行业以粉末冲调的方式呈现，此时的奶茶既不含奶，也不含茶：发展至街头阶段，奶茶以茶末、茶渣作为基础，辅以鲜奶，奶茶行业开始高速发展。至今，新中式茶饮兴，奶茶行业逐渐走向正规化，高端化。



国内奶茶市场分析

自2017年全国综合性饮品店（如甜品店，各类水吧，传统奶茶店，传统茶社，新中式茶饮等，不包含咖啡店）销售额已达到472亿，同比增长14.29%，预计2020年，综合饮品销售额有望突破700亿元，据推算，新中式茶饮的潜在市场规模在500-600亿元。

全国饮品销售额及预测情况



国内奶茶店 铺规模分析

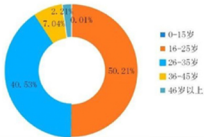
近年来，奶茶行业规模扩增迅速，持续拓展店面，行业竞争越来越激烈，从2016年开始，全国的奶茶线下店一直呈高位扩张态势，2019上半年全国饮品店开店数达数10万家。

新式茶饮消费者结构情况

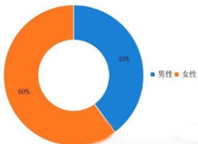
中商产业研究院

随着消费结构升级，以80后、90后、00后为代表的年轻一代表现出惊人的消费能力，是茶饮消费的主力群体。从年龄段来看，以16-25岁年龄段人群为消费主力军，其占比超半壁江山。其中，女性占比约6成。

消费者年龄分布情况



消费者性别分布情况



数据来源：中商产业研究院数据库

国内奶茶消费者结构分析

随着消费者的升级，以80后，90后，00后，为代表的年轻一代表现出惊人的消费力，是奶茶消费达到主力群。从年龄段来看，以16-25岁年龄段人群为消费主力军，其中，女性占比约6成。





国内奶茶市场

容量分析

现制茶饮获得来大批忠实的女性受众，成为制逛街，休闲娱乐时的首选。因而，奶茶具有庞大的潜在消费者，根据中国人口、城镇化率、奶茶价格等因素的综合估算，预计为国奶茶市场容量能够达到986亿元，接近千亿元。

奶茶未来发展趋势

(1) 健康化

随着人们的生活水平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将是一轮全新的变革。

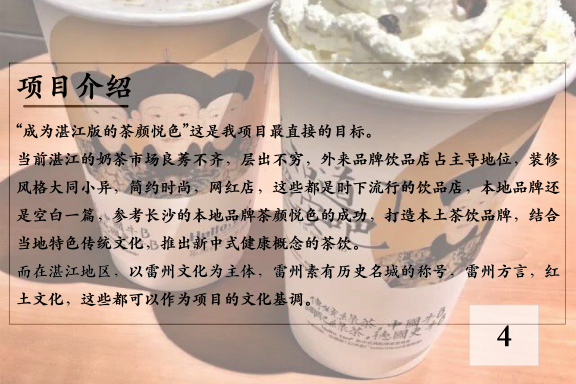
奶茶饮品健康化的同时也预示着市场未来将以高端路线为发展方向，包括原料、服务经营的各个方面也将得到全面提升。

(2) 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，不同品类的水果被新茶饮头部品牌喜茶、奈雪的茶灵活应用，多元化的产品给消费者不同的选择。

(3) 品牌化

市场经济迅速发展的背景下，中国迎来了消费升级的大时代。目前，更多的用户不仅仅关注价格，还更愿意为产品，品牌，格调等多方面因素去买单。



项目介绍

“成为湛江版的茶颜悦色”这是我项目最直接的目标。

当前湛江的奶茶市场良莠不齐，层出不穷，外来品牌饮品店占主导地位，装修风格大同小异，简约时尚，网红店，这些都是时下流行的饮品店，本地品牌还是空白一篇，参考长沙的本地品牌茶颜悦色的成功，打造本土茶饮品牌，结合当地特色传统文化，推出新中式健康概念的茶饮。

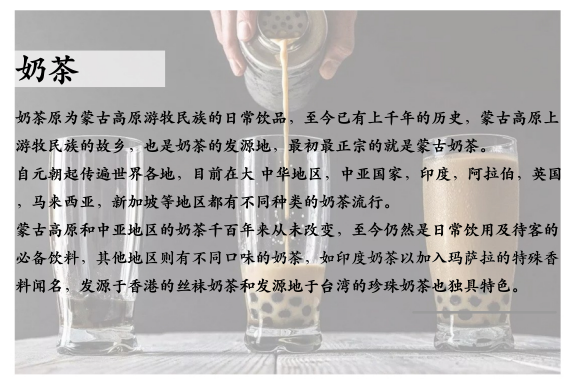
而在湛江地区，以雷州文化为主体，雷州素有历史名城的称号，雷州方言，红土文化，这些都可以作为项目的文化基调。

.奶茶
.果茶
.文化背景
.品牌包装

A background image of a bowl of bubble tea with white foam and brown toppings, with a white rectangular box overlaid in the center containing the title text.

项目介绍

奶茶



奶茶原为蒙古高原游牧民族的日常饮品，至今已有上千年的历史，蒙古高原上游牧民族的故乡，也是奶茶的发源地，最初最正宗的就是蒙古奶茶。

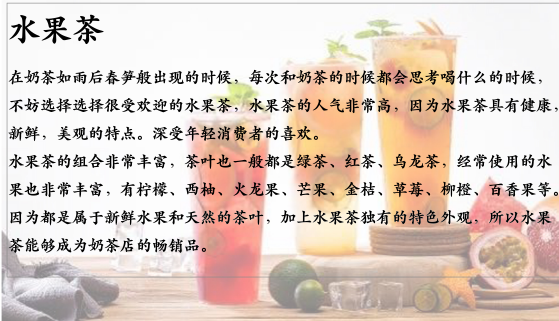
自元朝起传遍世界各地，目前在大中华地区，中亚国家，印度，阿拉伯，英国，马来西亚，新加坡等地区都有不同种类的奶茶流行。

蒙古高原和中亚地区的奶茶千百年来从未改变，至今仍然是日常饮用及待客的必备饮料，其他地区则有不同口味的奶茶，如印度奶茶以加入玛萨拉的特殊香料闻名，发源于香港的丝袜奶茶和发源地于台湾的珍珠奶茶也独具特色。

水果茶

在奶茶如雨后春笋般出现的时候，每次和奶茶的时候都会思考喝什么的时候，不妨选择选择很受欢迎的水果茶，水果茶的人气非常高，因为水果茶具有健康，新鲜，美观的特点。深受年轻消费者的喜欢。

水果茶的组合非常丰富，茶叶也一般都是绿茶、红茶、乌龙茶，经常使用的水果也非常丰富，有柠檬、西柚、火龙果、芒果、金桔、草莓、柳橙、百香果等。因为都是属于新鲜水果和天然的茶叶，加上水果茶独有的特色外观，所以水果茶能够成为奶茶店的畅销品。



文化背景

雷州素有“天南重地”之称。

是岭南地区最古老、持续时间最长的文明之一。雷州思想指的是传统上雷州半岛内部对雷州半岛传统文化的认同与继承的思想模式，或可称为拥护雷州文化的意识形态。雷州文化是以雷州话方言为特征的区域性文化，其发布范围包括今雷州（旧称海康）、遂溪、徐闻、湛江市赤坎区、霞山区、麻章区、东海岛以及坡头区、廉江、吴川一部分等地区人口的500万人。雷州是国家历史文化名城，人文景观蔚盛，文化积淀厚重，是雷州文化的中心区域。因为地处雷州半岛中枢，北控高凉，南扼琼詹，素称“天南重地”，自汉元鼎六年设郡置县至清末，历经两千多年，雷城一直是州、郡、道、路、军、府之治所，是雷州半岛政治、经济、文化、军事中心。

品牌包装

注塑杯包装示意图



办公规模位置

雷州半岛位于中华人民共和国广东省南部边陲，南与海南岛画界，东濒南海西临北部湾，有东海岛、南三和硇洲等附属岛屿，其中东海岛有海堤与其相连。半岛三面环海，海岸线长1180公里，连海岛海岸线长达1450公里。



办公规模 政策

2020年6月1日，中共中央、国务院印发了《海南自贸港建设总体方案》，并发出通知，要求各地区各部门结合实际认真贯彻落实。

而与海南一水之隔的便是湛江，海南自贸港的建设如同香港，而湛江充当的角色无疑是深圳，这是一个机遇与机会。



办公规模——

区域办公	布局规划	面积	人数	办公场所	总面积
行政区	总经理	20	1	1	20
	副总经理	15	2	2	15
	行政主管	20	1	1	20
	市场部门	60	2-3人	1	60
	会议室A	80		1	80
	会议室B	30		1	30
财政部	主管	20	1	1	20
	办事员		2	1	
业务工作区	产品研究部	30	2	1	30
	设计部	20	2	1	20
	仓储部	100	3-5人	1	100
休闲区	茶水间	10			10
	储物间	20			20
	厨房	20			20
	餐厅	20			20
	洗手间	20			20
宣传策划区	主管	30	1	1	30
	办事员		2	1	
合计				14	515

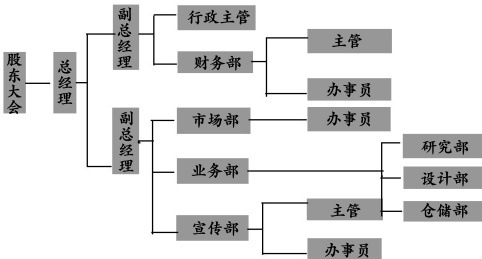


职能部门

Functional departments

组织架构

Organizational structure





7.财务预算

固定成本支出

- 1.公司办公场所全年租金，
预估30万。
- 2.装修费用，预估60万。
- 3.办公设施，预计60万，主
要设施如右图。

序号	物品	单价（元）	数量	金额（元）
1	打印复印一体机	10000	1	10000
2	小型打印机	1000	2	2000
3	电话传真一体机	1000	2	2000
4	电话机	100	10	1000
5	公司专用车	150000	1	150000
6	招牌	50000	1	50000
7	3P空调	6000	5台	30000
8	1.5P空调	3000	8台	24000
9	办公桌	600	50张	30000
10	文件柜	700	15个	10500
11	文具	10000		10000
12	投影机	2000	3	6000
13	茶几	2000	5套	10000
14	沙发	4000	2套	8000
15	电脑	3000	50台	150000
16	宣传视频展示机	5000	2台	10000
17	饮水机	200	10台	2000
18	厨房用具	10000		10000
19	冰箱	5000	2台	10000
总金额				525500

固定成本支出

1. 店铺全年租金，预估30万。
2. 装修费用，预估7万。
3. 场所设施，预计30万，主要设施如右图。

店铺投入资金（间）

序号	物品	单价（元）	数量	金额（元）
1	店租	30W	1年	300000
2	人工	2500	6	180000
3	水电	2000	12月	24000
4	装修	70000		50000
5	制冰机	10000	1	10000
6	收银机	3000	1	3000
7	封口机	2000	1	2000
8	奶昔机	2500	1	2500
9	奶粉机	5000	1	5000
10	果糖机	3500	2	7000
11	热水机	1500	1	1500
12	泡茶机	500	1	500
13	操作台	10000	1套	10000
14	冰箱	5000	2	10000
15	保温桶	150	3	450
16	中央空调	10000	1	10000
17	桌椅	1000	15套	15000
18	绿植	5000		5000
19	货物	30000		30000
20	工具	5000		5000
20	杯盖	20000		20000
总金额				690950

财务预算

收费标准及收益

序号	职务	月薪（元）	人数
1	总经理	5000-8000	1
2	副总经理	4000-6000	2
3	行政主管	2500-4000	1
4	财务主管	3500-5000	1
5	人事主管	3500-5000	1
6	宣传主管	3500-5000	1
7	业务主管	3500-5000	1
8	市场主管	3500-5000	1
9	办事员	1500-2000	20

年度薪酬支出

$$(0.5+0.4*2+0.25+0.35*5+0.15*20)*12月$$
$$=75.6万$$

财务预算

收费标准及收益

奶茶收入（杯数）

类型	杯数（天）	单价（元）	总金额
奶茶	500-600	5	2500
果茶	200-300	8	1600
日收入			4100
月收入			$4100 \times 30 = 123000$
年收入			$123000 \times 12 = 1476000$

2

10间店一年的收入： $10 \times 1476000 = 14760000$

新开公司股权拟定为技术股与资金股各占50%，各为100股，资金股一股为3万总计300万。

新公司开业第一年，技术股人员得20%年度分红，资金股人员得80%年度分红。

新公司开业第二年，技术股人员得40%年度分红，资金股人员得60%年度分红。

新公司开业第三年开始，技术股人员与资金股人员各得50%年度分红。

技术股人员前三年若离开公司，所得股份将清零计算，其所持股按比例返还给公司。

股权分配



画隼茶餐饮有限公司完成融资后，将迅速开展资质办理，公司选址及基础建设工作，预计2020年底完成筹备工作。2021年初开始运营并组建团队，为完成2021年新店铺开张奠定基础，画隼茶餐饮有限公司设置短期目标为一年，主要目标任务进一步优化公司管理体制机制，健全各项内部管理规定制度，构建完善企业文化，优化员工和店长店员机制，实现现代企业管理模式，同时进一步优化管理团队和产品，建立高水平的管理团队。2021年画隼茶餐饮有限公司将面向湛江地区投放线下店铺10-20家，力争目标期实现或者超越利润计划。2021年是画隼茶餐饮有限公司开局之年，画隼茶团队将以打造高端店铺低端消费，为优化方向，予以百倍的努力，动用一切关系，全力开拓项目局面，踢开前三脚，赢得业界口碑，树立叫得响品牌，全力实现利润目标，为画隼茶有限公司中长期目标奠定坚实基础。

短期目标

画糖茶餐饮有限公司中期目标主要是实现大跨越发展，中期的跨越发展时，湛江市场和平台已经不能满足画糖茶有限公司的发展需求和发展定位，也不能满足团队的创业愿景。习主席对于海南自贸港的定位也给予了湛江发展的前景，要在餐饮方面为创业者提供人力资源和税收优惠政策支持，这是画糖茶提升自身战略地位的重要机遇。

画糖茶有限公司力争在近期目标期，积极积累资金，拓展各个项目资源，力争实现公司营业额达2000-3000万，符合冠省名企业集团应当具备的条件，力争今后在湛江注册餐饮服务集团，开展周边文创产品等项目，同时享受到海南自贸港初期发展机遇，享受到各种税收优惠政策，这将大大降低公司的发展成本。

中期目标

画糖茶有限公司长期发展目标，要完成画糖茶的国内品牌积淀，公司将全面走向正规化，现代化发展轨道，画糖茶服务领域将扩大至文化传媒的各个领域，服务对象扩大至全省乃至琼桂地区，届时画糖茶将作出打造精品，打造核心竞争产业。

战略调整，不断实现服务产品的升级换代，为消费者提供高质量，高性能的服务产品，力争画糖茶品牌深入人心，为拓展全国市场奠定坚实的基础，为公司上市做好充分的准备。画糖茶的长期目标充分诠释创业团队的核心价值观，画糖茶的企业文化将得到全面践行，这、发展模式上共规模型效益型为主导转变，实现公司上市的宏伟目标，届时画糖茶将更加积极承担社会责任，勇于担负起“国家稳定，餐饮先行”的历史革命，使民众更加放心地享受生活，享受消费。

长期目标



Thank you