

A still life composition featuring a cup of iced tea with chocolate shavings on top, a glass of milk, and a small bowl of butter on a wooden surface. The background is dark and textured.

***КИТАЙСКИЙ ЧАЙ С  
МОЛОКОМ***

**ВАНГУАНЬЮЙ**

**Высшая школа государственного  
администрирования**

# 1. введение в проект

Этот магазин представляет собой стартап-проект с низкими капиталовложениями, широкой потребительской аудиторией, быстрыми затратами на восстановление и очень простым поиском фасада. Как правило, помимо аренды магазина, затрат на персонал и производственных затрат, для эксплуатации и управления чайным магазином не требуется много оборотных средств, что очень подходит для небольшого капитала. Начать бизнес. Название нашего магазина - «Чайный монстр», который интересен и легко запоминается, его очень легко читать и он очень быстро запоминает людей. Мы решили привлечь клиентов с «дешевыми ценами и особыми вкусами», завоевать хорошую репутацию с помощью высококачественных услуг и создать репутацию «чайных мобов» в течение года, создать эффект бренда и накопить средства. Расширение операций на другие рынки для большей выгоды. Посредством непрерывных реформ в ходе ведения бизнеса мы будем постепенно улучшать и постепенно увеличивать долю рынка, чтобы сформировать сеть магазинов по продаже молочного чая "чайные мобы".



## 2. отраслевой анализ

- Индустрия напитков, к которой относится чай с молоком, постоянно развивается, и различные продукты появляются бесконечно. Молочный чай быстро развивается из-за его широкого разнообразия и меняющегося вкуса. С появлением тайваньского ценного молочного чая молочный чай быстро завоевал популярность по всей стране, и на улицах и в переулках городов, как и после дождя, появились также различные магазины молочного чая. После более чем десяти лет развития и развития молочного чая потребители стали более рационально относиться к потреблению молочного чая и уделяют больше внимания качеству молочного чая. Это замедлило развитие магазинов молочного чая, и инвесторы стали больше изучать качество чая с молоком. Скорость выставки также означает жесткую конкуренцию чая с молоком. Чай с молоком также развивается в двух противоположных направлениях: во-первых, магазины дешевого чая с молоком более удобны для покупателей, и цена продажи низкая, и цена на них снижается, а другие - это магазины чая высокого класса, которые борются за качество, качество и окружающую среду. У них есть свои группы потребителей, но потребители чая с молоком, скорее всего, люди среднего уровня. Поэтому магазин молочного чая с умеренной ценой и гарантированным качеством будет более предпочтительным для потребителей.

- 
- Чай с молоком и кофе относятся к массовому потреблению. Есть много потребителей, в основном молодые студенты. И нынешний рыночный спрос, и будущий рыночный спрос велики. Однако конкуренция в чайной промышленности также жесткая. Может ли Амда выделиться в индустрии. В настоящее время вкусы магазинов молочного чая очень похожи, поэтому, если мы хотим преуспеть, мы должны вводить новшества, например, мы добавляем новые вкусы и используем уникальные и интересные чашки, чтобы освежить наших клиентов. В то же время, мы должны обратить внимание на здоровье магазина молочного чая, чтобы, как только клиент зашел в магазин молока, он почувствовал себя чистым и свежим. Что касается цен на продукты, мы установим разные цены на основе разных вкусов, которые обычно составляют около 10 юаней, что соответствует средней рыночной цене. Мы используем наши продукты, чтобы конкурировать и захватить долю рынка с качеством и характеристиками наших продуктов. Из-за большого количества аналогичных магазинов труднее войти в отрасль, а поскольку многие покупатели имеют привычный потребительский менталитет, труднее получить конкурентное преимущество отрасли. Поэтому мы получим высококачественные, недорогие пропуска для выхода на рынок до открытия бизнеса, а также будем проводить рекламные акции и специальные мероприятия, которые будут специально представлены в продуктах и услугах.

# 3.писание продукции и услуг

- Этот магазин в основном занимается различными сортами кофе и молока, кроме того, для удовлетворения потребительского спроса в нем также работают молоко с двойной кожей, мороженое, молочные коктейли, различные соки и напитки, а также различные закуски, такие как различные вкусы семян и жареные крылышки. Чтобы привлечь покупателей, наш магазин будет продолжать разрабатывать новые виды молочного чая. Новый тип молочного чая станет рекомендуемым напитком месяца. Он будет продаваться по специальной цене за два дня до запуска. Если отклик будет хорошим, он станет нашим специальным продуктом. Нам также необходимо искреннее и восторженное обслуживание, чтобы клиенты чувствовали нашу искренность. «Добро пожаловать», «Я рад служить вам», «Добро пожаловать в следующий раз» и другие слова обслуживания не уйдут, обслуживающий персонал улыбнется клиентам и позволит клиентам Чувствуют себя как дома.

**茶饮吧**

冷饮类		奶茶类		现调类		小食类	
品名	价格	品名	价格	品名	价格	品名	价格
红茶	5元	红豆奶茶	8元	冻柠乐	8元	薯条	10元
绿茶	5元	绿豆奶茶	8元	冻柠七	8元	鸡米花	10元
菊花茶	5元	布丁奶茶	8元	威柠七	8元	炸鸡翅	20元
冬瓜茶	5元	椰果奶茶	8元	柠檬水	8元	鱼蛋	10元
水果茶	15元	西米奶茶	8元	金桔柠檬	8元	凉拌青瓜	10元
百香果红茶	8元	凉粉奶茶	8元	柠檬红茶	8元	鸡柳(串)	18元
百香果绿茶	8元	阿华田	13元	柠檬绿茶	8元	烤鱿鱼	10元
沙冰系列		热牛奶	8元	冻柠蜜	8元	花生西多士	8元
品名	价格	鲜榨果汁		薄荷柠七	8元	草莓西多士	8元
红豆冰沙	10元	品名	价格	薄荷柠檬茶	10元	水果沙拉	15元
绿豆冰沙	10元	鲜榨西瓜汁	15元	芦荟多多	12元		
薄荷冰沙	10元	鲜榨芒果汁	15元				
西瓜冰沙	10元	鲜榨苹果汁	15元				
芒果冰沙	10元	鲜榨雪梨汁	15元				

图行天下 photophs.com No. 20160200025610447772

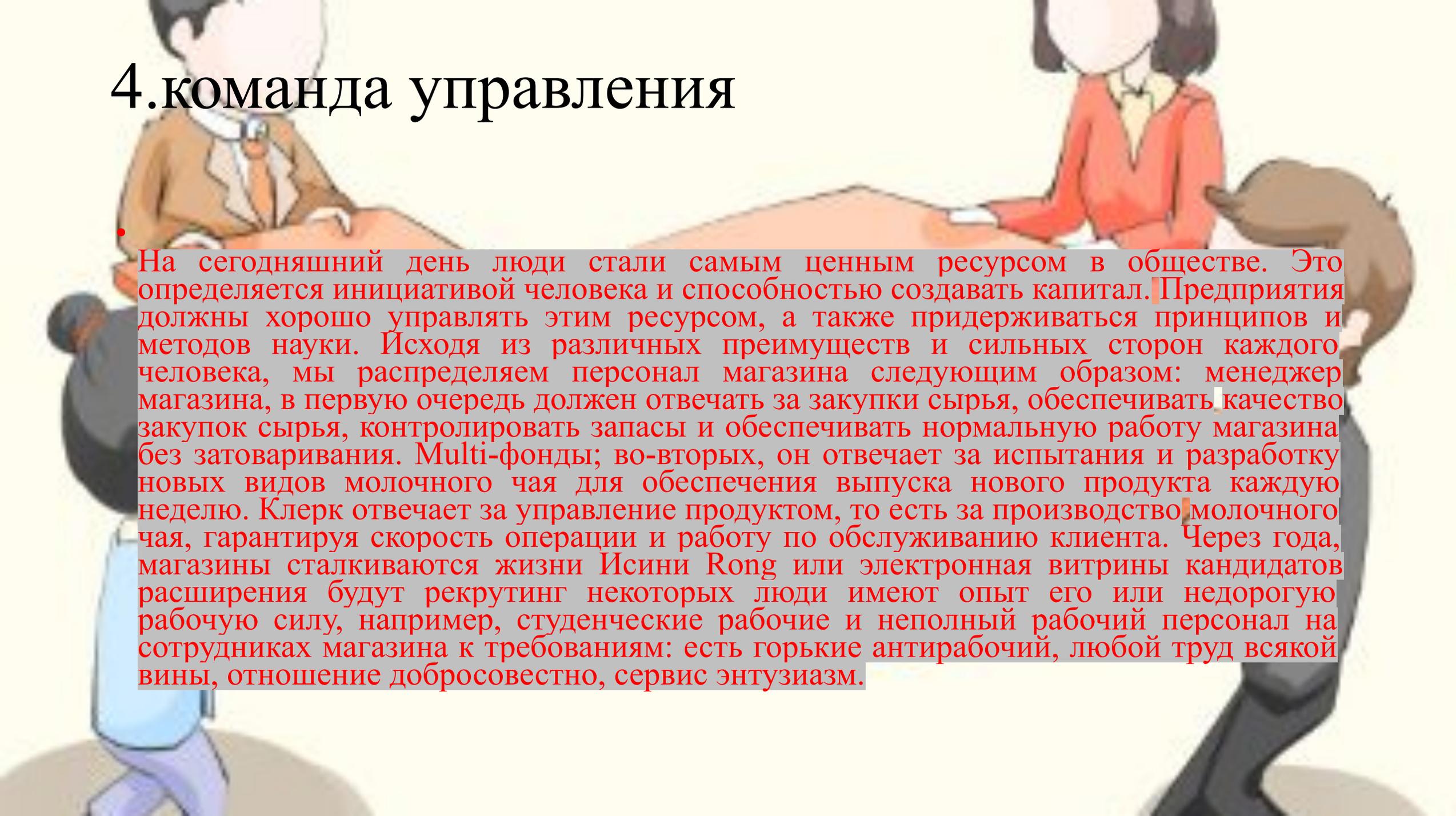
- Чтобы не быть обойденным моделью, мы продолжим выпускать новые продукты, ежедневные продукты и еженедельные продукты. Например, День святого Валентина: продвигается чай влюбленных и раздаются подарки. Фестиваль света: чай с одним молоком, Рождество, чай Деда Мороза и т. Д. Постоянно привлекает покупателей благодаря своим особым особенностям, благодаря чему покупатели имеют глубокое впечатление о нашем магазине и постепенно формируют из уст в уста, становясь нематериальным активом бренда предприятия.

七夕奶茶  
双人套餐  
仅需 **14元**  
8月9日-8月13日

七夕套餐仅限以上奶茶品类，2杯任选

珍珠奶茶	原价 ¥7	仙草冻奶茶	原价 ¥8
椰果奶茶	原价 ¥7	咖啡晶钻奶茶	原价 ¥8
酥香巧克力奶茶	原价 ¥7	布丁巧克力奶茶	原价 ¥8
港式奶茶	原价 ¥8	红豆布丁奶茶	原价 ¥9
香芋奶茶	原价 ¥8	双拼奶茶	原价 ¥9
原味布丁奶茶	原价 ¥8	缤纷爆爆珠奶茶	原价 ¥9

## 4. команда управления

An illustration showing four people sitting around a large, light-brown table. On the left, a man in a brown suit and tie is looking towards the center. On the right, a woman in a red top is looking towards the center. In the foreground, the back of a person with dark hair is visible, looking towards the table. The background is plain white.

• На сегодняшний день люди стали самым ценным ресурсом в обществе. Это определяется инициативой человека и способностью создавать капитал. Предприятия должны хорошо управлять этим ресурсом, а также придерживаться принципов и методов науки. Исходя из различных преимуществ и сильных сторон каждого человека, мы распределяем персонал магазина следующим образом: менеджер магазина, в первую очередь должен отвечать за закупки сырья, обеспечивать качество закупок сырья, контролировать запасы и обеспечивать нормальную работу магазина без затоваривания. Multi-фонды; во-вторых, он отвечает за испытания и разработку новых видов молочного чая для обеспечения выпуска нового продукта каждую неделю. Клерк отвечает за управление продуктом, то есть за производство молочного чая, гарантируя скорость операции и работу по обслуживанию клиента. Через года, магазины сталкиваются жизни Исини Rong или электронная витрины кандидатов расширения будут рекрутинг некоторых люди имеют опыт его или недорогую рабочую силу, например, студенческие рабочие и неполный рабочий персонал на сотрудниках магазина к требованиям: есть горькие антирабочий, любой труд всякой вины, отношение добросовестно, сервис энтузиазм.

## 5. анализ рынка и прогнозирование

- Спрос на текущем этапе использовался более крупный этап, и в будущем будет наблюдаться тенденция к увеличению. На этом этапе большинство конкурентов не имеют особых характеристик, а несколько компаний с особыми характеристиками не были продвинуты. Поэтому, чтобы предприятие могло занять определенное рыночное место на рынке, оно должно усердно работать, чтобы создавать особые функции и привлекать людей уникальным способом. В процессе ведения бизнеса мы должны обращать внимание на продукты и услуги одного и того же банка, если у нас хороший доход, мы должны вовремя его брать.

# 6. стратегия маркетинга

- 1. Рекламируйте репутацию компании. Мы расскажем клиентам о «чайных мобах» с помощью ваучеров. В дни открытия и праздников мы можем провести некоторые мероприятия, чтобы привлечь внимание потребителей и увеличить продажи. Вы также можете выполнять некоторые действия, когда у вас плохое настроение, использовать различные методы для стимулирования рынка, увеличения продаж. При входе в магазин мы установим плакаты и т. Д., Чтобы проинформировать вас о недавнем выпуске новых продуктов и недавних продажах. Вывески магазина используют выдающиеся, привлекательные цвета и модели. После накопления определенного количества средств в последующий период вы также можете размещать рекламу в газетах, на радио, телевидении и в Интернете. Кроме того, персонал должен носить рабочую одежду в рабочее время.

- 2. План продвижения А. Управляющий член, 25 юаней на человека, однократное потребление 20 юаней является бесплатным. Участник может использовать членскую карту, чтобы получить скидку 10%, и участники получают благословения и подарки из магазина в день рождения. В. Используйте странные и новые чашки и соломенные инструменты, чтобы чувствовать себя свежим. С. Используйте любовные стаканы и трубочки для питья. Когда приходят любовные пары, они могут порекомендовать любовную пару и подарить подарки влюбленным. D. Во время различных фестивалей, специальные продукты и мероприятия для фестивалей представлены для привлечения клиентов. Дайте небольшой подарок, когда разовое потребление достигнет 15 юаней. Иногда мы можем отправить в наш магазин специальную футболку с названием нашего магазина, которая не только радует покупателей, но и может повлиять на популярность нашего магазина.

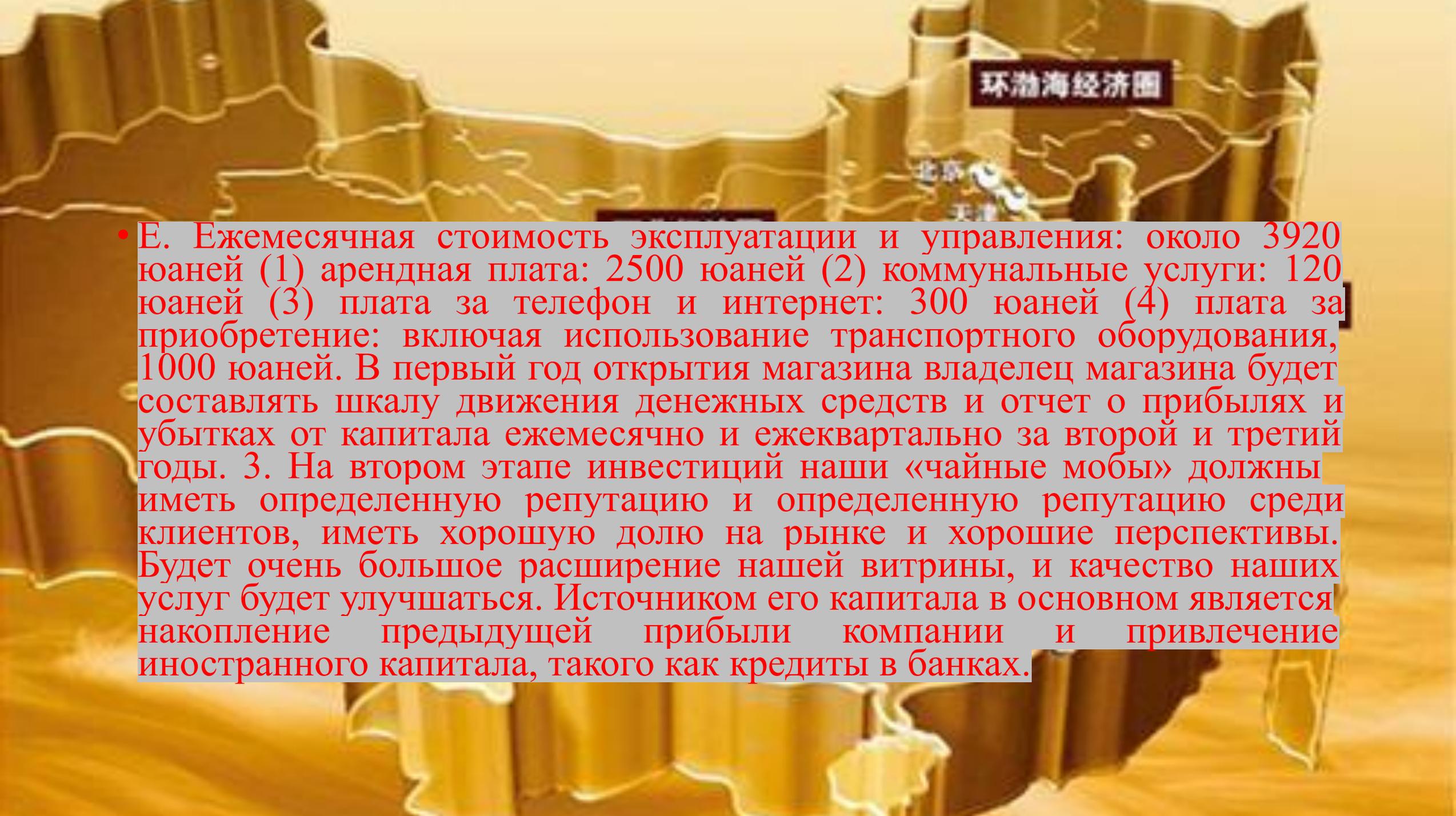


- 3. У цены будет специальная цена за два дня до каждого запуска нового продукта. Остальные будут продаваться по средней рыночной цене. Когда на более позднем этапе появляется собственный бренд, целесообразно повысить цену. 4. Команда управляет каждым участником, чтобы он хорошо выполнял свою работу. В важных делах менеджер вызывает персонал для обсуждения и принятия решения. Сотрудник не может решить проблему и вовремя попросить менеджера дать отзыв клиентам. 5. Персонал в сервисном магазине будет хорошо выполнять работу по обслуживанию и поддерживать хорошее настроение. Будьте осторожны и вежливы с покупателями. Никогда не давайте карточку покупателям и не улыбайтесь покупателям.



# 7.финансовые потребности и применение

Принцип состоит в том, чтобы использовать каждую копейку на лезвии, чтобы полностью заплатить стоимость каждой копейки. 2. Во время первоначальных инвестиций капитал в основном используется для закупок оборудования, закупки сырья и материалов, аренды магазинов и ранних объявлений. Предполагается, что потребуется 30 000 юаней. А. Машина для запечатывания - 400 юаней, морозильник - 450 юаней, смеситель - 250 юаней, диспенсер для воды - 250 юаней, а пломбировочная пленка, чашка, солома и различные контейнеры - 400 юаней. В. Украшение: 1000 юаней, включая вывески, дверные перегородки и т. Д. С. Торговое оборудование: Включая стоимость членского билета, небольшие подарочные взносы, телефоны, кондиционеры и кассовые аппараты и другое оборудование, всего 10 000 юаней. D, расходы на открытие: включая регистрацию, 15 000 юаней на открытие маркетинга, обучение сотрудников и т. Д.

A map of the Bohai Bay Economic Circle (环渤海经济圈) in China, showing the Bohai Sea and surrounding provinces. A black box with white text '环渤海经济圈' is located in the upper right. Other labels include '北京' (Beijing) and '天津' (Tianjin).

环渤海经济圈

- Е. Ежемесячная стоимость эксплуатации и управления: около 3920 юаней (1) арендная плата: 2500 юаней (2) коммунальные услуги: 120 юаней (3) плата за телефон и интернет: 300 юаней (4) плата за приобретение: включая использование транспортного оборудования, 1000 юаней. В первый год открытия магазина владелец магазина будет составлять шкалу движения денежных средств и отчет о прибылях и убытках от капитала ежемесячно и ежеквартально за второй и третий годы. 3. На втором этапе инвестиций наши «чайные мобы» должны иметь определенную репутацию и определенную репутацию среди клиентов, иметь хорошую долю на рынке и хорошие перспективы. Будет очень большое расширение нашей витрины, и качество наших услуг будет улучшаться. Источником его капитала в основном является накопление предыдущей прибыли компании и привлечение иностранного капитала, такого как кредиты в банках.

**Спасибо за внимание!**