

创业项目计划书

——仙奶吧

——欧阳永进
吴静燕、林珍彩
吴玉华、钟瑞芳
曾子哲、邹 敏

目录

- 一、执行摘要.....
- 二、项目背景.....
- 三、产品(平台)/服务.....

四、市场分析.....	
五、竞争分析.....	
六、营销战略与策略.....	
七、组织与人力资源管理.....	
八、融资方案与投资分析.....	
九、财务分析.....	
十、机遇、风险及对策.....	
十一、 资本退出模式.....	

一、执行摘要

1.1 公司：本店发属于餐饮服务行业，名称为“仙奶吧”，主要为人们带给鲜牛奶，手工酸奶，炒冰淇淋等食品.

1.2 平台和服务：提供奶制品，甜品类食品

1.3 市场：校内师生

1.4 投资与财务：本店需创业资金 100 万元。

二、项目背景

2.1 产业背景概述

现在的年轻人都十分追求创意，大家对新奇的东西感到好感。

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，休闲类

食品不仅种类越来越多，并且产品结构也向着风味型，营养型，享受型甚至功能型的方向发展。如今，休闲食品已不再只是小孩子的专利，而是受到了越来越多的不同年龄人群的喜爱，无论是居家生活，还是出外旅行，休闲类食品已经成为我们生活中的一种消费“新时尚”。发展至今，休闲食品俨然成为食品消费的重要内容，而时尚化更已成为休闲食品产业争夺消费者的重要策略。休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，新产品种类不断推出，在这种情景下。我们的仙奶吧应运而生了。人们对甜品的喜好和精湛的制作技术共同促进了甜品行业的繁荣。

随着甜品逐渐被广泛接受，一片丰厚的市场呈现在我们面前。相对于竞争日益残酷的普通餐饮业，甜品无疑是一片潜力巨大的新天地。糖水甜品作为餐饮行业，绝对是一个朝阳产业，市场前景非常广的一个产业，从各个方面都可以看出来，先看看广东大街小巷的糖水店就知市场潜力有多大，广东市场远未饱和，0.5公里内没有三家糖水店就不算饱和。可以预见，甜品行业将创造又一个餐饮神话。

炎炎夏日，高温天气盛行，冰激淋类、果汁类消暑产品变得风行起来。而且现如今甜品也不仅仅是许多小女生的最爱。

2.2 项目意义

众所周知，当今社会的生活节奏明显加快，心理压力过大已成为不容忽视的问题，特别是上班族们，更能感受到这份压力。上班族们每天处在老板的强压下，工作的激烈竞争下，休闲时间缺乏，心理压力大已经成为了他们普遍的困扰，而甜品正有缓解心理压力的神奇功效。

1. 对于成日对着工作，没有其他休闲娱乐的上班族来说，甜品的甜味，可以让味蕾得到充分享受，当然这样的甜品最好是甜而不腻。试想，当你品尝着香甜爽口的冰激凌，让它在舌尖慢慢融化，甜味渐渐弥漫，那么心情自然也会感到舒畅，一瞬间，只想好好品尝着美味，把一切烦恼抛诸脑后。

2. 甜品的精致外观，可则以使视觉得到满足，上班族们暂时离开枯燥的电脑屏幕和重复的工作，在此时看到如此富有艺术美感的甜品，绝对是一个不错的选择。所谓赏心悦目，欣赏美丽的东西自然可以让身心都得到放松，此时的甜品已不再是单纯的食物，而是一件艺术品，给疲惫的上班族以心灵的抚慰。

3. 甜品里的糖分充足，可以补充人体所需的葡萄糖，还可抵抗低血糖导致的头晕等症状。一份甜品常常可以使人精神倍增，让劳累的上班族从中吸收到更多能量。上班族完成一天的工作后，常常是精疲力尽，何不在回家的路上带上一份甜品，或是与同事一起，到甜品店品尝美食，你会发现，甜品真的会让你重新充电，一改先前疲惫的样子，更加精力充沛地享受休闲时光。

4. 减压效果明显，而且简单易行，不需要什么额外的负担，也不用耗费额外的时间，这些对于平日里忙碌的上班族来说是再合适不过的方法了。

有人认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以暂定目标顾客是全体师生。

在学校，早上想要喝一杯新鲜的牛奶，但学校只有盒装奶和豆浆，于是我们计划在学校内开创一家专门制作奶制品的店。我们可以利用牛奶和酸奶做一个系列的产品。例如：可以利用酸奶做成炒酸奶、用鲜牛奶做冰淇淋。但新鲜牛奶的热卖时间只有早上，所以炒冰淇淋才是我们的主要卖点，同学们不但可以点菜单内的口味，还可以自带食品给我们做成炒冰淇淋，只要是吃的，我们都可以炒。

三、产品(平台)/服务

3.1 交易平台概述：现金，微信支付，支付宝支付

3.2 服务：向校内师生销售鲜牛奶，手工酸奶，炒冰淇淋等食品。

店铺能够专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些甜品，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

在桌上放一些宣传品、杂志，资料是关于甜品饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

3.3 安全风险以及风险规避：

管理风险：管理者的素质、组织结构、企业文化、管理过程。在选人用人方面小心谨慎，遵循任人唯贤，切忌任人唯亲的原则。选择一个好的管理人才可以从三个方面的能力来考察：一是知识、技能及运用能力；二是个人特质及运用能力；三是日常言行举止，在平时工作中，对他人，对自己的态度。拥有一个好的管理者，企业就具备了一定的管理能力，风险就会大大降低。

投资风险：投资风险是指对未来投资收益的不确定性，在投资中可能会遭受收益损失甚至本金损失的风险。由于经济相对比较拮据，又希望手中这点钱赚钱，在投资过程中，只能赢，不能输，因此，开始投资时，要根据自身的情况量力而行，不能借贷太多。因为大量借贷风险大，创业的心理压力大，极不利于经营者能力的正常发挥。为了避免投资风险，企业要对每一项投资，事先都做好风险评估。通过分析，预测一下投资的风险会给企业带来多大的负面影响。假若投资失误，可能造成多大的损失。投资款万一到期无法收

回，可能造成多大的经济损失。同时对投资方案进行评估，对市场进行调查，制定合理的管理制度，确保流动资本的良性循环、掌握科学的决策程序和方法。一旦那个环节有变，事先要准备好补救的措施，阻止负面影响加大。

人才流失风险：人才流失风险，是由于企业自身的原因，或者竞争对手原因，使企业人才大量外流的风险。企业的生存和发展，说到底还是人才在起作用。商战其实就是人才战，谁拥有了人才，谁就能立于不败之地，相反，谁就失去了竞争的先决条件。企业管理者应懂得“得人心者得天下”这一亘古不变的规律。因此企业既要关心人才的物质需求，也要关心人才的精神需求；其次，管理者要严格要求自己，把自己放在跟大家平等的地位上，办事公道，廉洁高效，才能让人心悦诚服；最后，把人才与企业的利益紧密联系起来，企业发展了，人才能得到可观的收益，这样，大家就会为了一个共同的目标奋斗了，人才流失的风险也就大降低了。

财务风险：财务风险，是企业在经营过程中，由于种种原因，的风险。因此要防范财务风险，应该从建立健全财务管理制度、提高创业者的自身素质以及选拔合格财会人员等方面入手。首先，企业要有一整套管理制度，并严格遵照制度执行；然后，创业者的财务素质要提高，必须能看懂财务报表，并依据报表总体把握企业的财务状况和经营实绩，发现存在的主要问题，并及时加以调整；最后，选拔的会计人员要业务能力强，道德品质好，这也是非常重要的一个因素。做好了这些，财务风险自然会降低。

法律风险：法律风险，就是因为企业由于违反法律法规，侵犯第三方合法权益，未履行或不当履行合同义务，未采取措施以获得保护或行使其合法权益。企业要及时妥善解决好法律风险问题，否则会造成一定的经济损失。一旦企业违反合同被起诉，就要赔偿对方的直接损失和利润损失。一旦企业违反了经营法规，会受到行政罚款。不良事项对企业的声誉和信誉有极大的损害，失去信誉将导致企业失去商业伙伴，殃及企业的生存和发展的根本。为了防范风险，企业可以构建合同模范版本，用以往成功的合同为范例，在此基础上加以归纳整理，形成不同种类的合同模范版本。同时，根据劳动法的规定，为员工办理五险一金和其他相关福利。

诈骗风险：诈骗风险是指社会上形形色色的骗子，运用各种各样的手段对企业进行诈骗的风险。创业前期，企业的业务开发是相当艰难的，所以就很容易对送上门来的业务失去警惕性，招致上当受骗。创业公司为了避免诈骗风险，其管理者要时刻保持清醒的头脑，拥有防骗意识，做到防骗有术。

市场风险：市场风险是指企业要么所开发的产品不能适应市场需

要，在技术方面相对落后，在产品质量上不过关，要么售后服务没能跟上去，要么销售渠道不畅通，各种综合因素加在一起，没有市场竞争力的风险。为了规避市场风险，创业要提早做好应对策略：1.以质取胜，把产品质量看做企业的生命;2.以变制胜，企业要随时根据市场的变化作出相应调整;3.出奇制胜，用奇特的经营方式、奇特的产品和奇特的服务占领市场;4.以廉制胜，

四、市场分析

4.1 市场概况

在现阶段，学校周围地区没有一个专门贩卖新鲜牛奶和新鲜酸奶、奶制品的店铺。学校周围的商铺只贩卖一些厂家和企业已制作好的奶制成品。而奶制成品的保质期虽长但在一定程度上添加了一定的防腐剂和添加剂。而这正是我们的出发点所在，希望学生能喝到新鲜牛奶。当然一些新鲜牛奶卖不完的情况下我们也会将牛奶制作成酸奶、冰淇淋、炒酸奶、炒冰淇淋等奶制品，以增加我们的产品丰富性。在冬季我们会持续推出我们的奶制品热饮，在夏季也会推出多样的冰鲜奶制品，用于避免市场出现淡季的情况。在店铺得到一定量的知名度和拥有固定量的顾客的时候，我们店铺会推出客人自主带水果和配料由我们帮忙加工成炒水果冰淇淋，店铺赚取加工费和牛奶费用。

4.2 市场前景

首先，口味鲜美的手工鲜奶受到男女老幼的追捧，鲜奶店创业正是把握好了消费者对于饮食的要求，为广大热爱美食的消费者带来了多彩多样的健康鲜奶，因此一经推出就火爆市场，受到了广大消费者的一致好评和认可。

其次，高端品牌鲜奶店的奶源都是纯天然无污染的，并且没有任何的食品添加剂。将传统制作鲜奶工艺通过创新融合到现代吧店

文化中演化，在产品工艺中加入新研究成果，采用明档化无菌现做现卖的经营模式，把天然健康的鲜奶提供给消费者，让所有的消费者都可以放心食用，因此有更多的创业者开始投入到鲜奶行业。

4.3 目标市场与目标客户

目标市场是个大高校区，目标客户是在学校周围年轻人，高校周围的年轻人较多，并且年轻人接受新鲜事物的能力较高，店铺进入市场的概率较大。

4.4 市场容量与销售预测

牛奶受益的人群较广，不论男女老少都可以受益，但是因为市场还充斥着很多其他的饮品，比如：咖啡，奶茶，果汁等会分流我们的顾客，所以新鲜牛奶的市场容量相对较小。但是因为高校周围能卖新鲜牛奶的店铺几乎没有，我们店铺所销售的牛奶种类花样繁多，所以销量会比较可观。

五、竞争分析

5.1 行业分析

近年来，随着我国国民经济的不断发展，人民生活水平日益提高，家庭的膳食结构得到普遍改善，对乳制品的消费量呈明显上升趋势。

于是乳制品的生产和销售也取得了较好的业绩，并且液体乳生产大幅度增长，整个行业经济效益明显提高。

根据《中国乳制品市场调查与投资咨询研究报告》显示，未来的

5-10年内行业收入将保持20%以上的增长速度,但区域性品牌面临的竞争压力将增大。

《中国食物与营养发展纲要(20XX-20XX)》明确指出，到20XX年，城市居民人均奶类消费32千克，农村居民人均7千克。

因此中国乳品行业在今后较长时期内都将处于不断增长阶段。

5.2 竞争对手

目前牛奶市场总的发展态势是好的，市场容量逐年呈上升趋势，市场发展也愈加成熟，从而也导致了行业内竞争的激烈，各种产品大打概念行销，文化行销。

终端销售价格呈两级分化，蒙牛、伊利、光明为一线品牌的产品均已中、高价格亮相，而二线品牌的美丽健、太子奶力等产品均已中、低价格亮相，但竞争力部强根据这一市场格局并结合我们鲜牛奶自身的特点，我们的定位要将错位与上述品牌，要扬长避短，才能攻其不备。

5.3 竞争战略

我们会将牛奶制作成酸奶、冰淇淋、炒酸奶、炒冰淇淋等奶制品，以增加我们的产品丰富性。在冬季我们会持续推出我们的奶制品热饮，在夏季也会推出多样的冰鲜奶制品，用于避免市场出现淡季的情况。在店铺得到一定量的知名度和拥有固定量的顾客的时候，我们店铺会推出客人自主带水果和配料由我们帮忙加工成炒水果冰淇淋。

同时也可以加大宣传力度，推出买赠或者积分换奖等活动。

5.4 竞争优势

大学生的生活水平较为普通，绝大部分学生对于饮食都很关注。

纯牛奶营养价值高，是大多数学生的首要选择。

我们的竞争优势就是我们不但有新鲜牛奶，新鲜酸奶产品。我们还加入了创新元素，将牛奶制作成冰激凌等年轻人喜欢的产品，还支持顾客自己DIY，让顾客自己带佐料，我们进行加工等。并且我们会精修我们的店铺，适合年轻人拍照的优美环境，使顾客在无

形之中帮我们宣传，达到我们宣传的目的。

六、营销战略与策略

6.1 经营概述

—— 我们最终目的是准备打造网红店，起初我们会把店铺装修成唯美个性的风格，消费者先是面向师生，而后面向大众。我们仙奶吧店铺有鲜牛奶、手工酸奶，炒冰淇淋等。

6.2 战略定位

我们准备打造网红牛奶冰淇淋店。

我们坐落在广东工贸职业技术学院的冰激凌店，我们主要服务于广东工贸职业技术学院内的学生，他们都有着自己的个性和要求。因此我们的服务周全，可以要求服务也可以自助。在学校这个地方，同学们需要优雅但别具一格的氛围来享受一下牛奶、冰激凌。作为一个经营者站在学生的角度我认为想成功经营这个商店必须注重环境的设计考虑到为什么他们会进来，他们有什么需要。

因此我们店除了基本的工作用具以外还购买了一些自动转椅，吊灯。我们会跟着时的节的变更购买墙纸，春天我们会都买一些有花花草草图案的墙纸，给人温馨的感觉。夏天会购买一些清淡优雅的图纸，给人冰爽的感受。秋天给人的感觉是萧条的，因此我们采用重色的墙纸将店内布置的热情，再加上我们的炒冰激凌，给人以激励感觉很完美。冬天是一个寒冷的季节，我们采用火苗一样的墙纸，在吃着我们的火锅冰激凌，给人温暖，这是我们店一年四季的大体布置。我们还将进一步对店内的设计做出调整，我们沿墙安放桌子并在每个桌上放置菜单，方便选购。我们专门设有一栏是许愿墙，无论是疲惫或开心的你，吃完冰激凌在音乐的渲染下有感而发，并顺手记录你的“历史”，并抬头仰望屋顶黑夜里依然璀璨的小星星，会感觉心情舒畅。晚上可能有更多情侣光顾我们晚间浪漫的“仙奶吧”小屋，晚上我们有专门的“包厢”，灯光很浪漫，五颜六色很温馨。

6.5 战略实施

- 1.首先我们会先进行装修，打造成网红店。
- 2.然后进行宣传。
- 3.最后开店

6.4 实施要点

- 1.装修时要注意装修风格。

2.宣传时要注意与时代结合。

6.5 营销策略

显然，针对这一群体，牛奶、冰激凌的产品策略就应该更多地集中在：产品名称的时尚化，包装的酷感以及产品外形的个性化上。从营销渠道策略方面讲，以往超市销售的便利性已无法实现对这一消费群体的吸引和品牌忠诚度的建立，而以牛奶、冰激凌专卖为主要形式的是时下流行青年的时尚选择。那么，我们的牛奶奶店将以怎样的形象把产品推向大学生市场，找到了最佳的市场切入点，有效的避开同质性和主要竞品，并铺设了有效的终端渠道呢，这不外乎以下几点：

1、产品策略

- ①产品复合式经营，不仅推出鲜牛奶、冰淇淋这些的产品，还有受消费者喜爱的休闲食品的供应；
- ②较之于其他鲜牛奶店，推出冰淇淋；
- ③根据消费者的不同，推出不同产品；
- ④更注重服务这一隐形产品的质量。对于有消费欲望，但不愿意自己上门购买的消费者提供上门服务；
- ⑤产品注重包装，给消费者美好的享受。

2、价格策略

- ①针对消费者消费能力及产品类型，制定合理价格；
- ②较之于竞争者，制定相对低廉的价格。

3、广告策略

广告宣传是必须的，我认为可以进行以下几种宣传方式：

- ①开业典礼，让学校附近的人知道我们的店面开业了；
- ②利用在学校的人际关系，多做宣传；
- ③借助于互联网进行信息发布；
- ④利用即时通讯手段（微信、微博、抖音等），宣传店铺及产品。

4、促销策略

- ①开业酬宾活动。开业前三天产品半价销售；
- ②每天推出新品试饮活动，宣传新产品；
- ③积分兑换，发放代金券。对于消费不同额度的消费者不同价值的积分卡，并规定积满一定分值给予相应积分商品；
- ④班级信箱中，投放免费广告，对以班级为单位的销售群体进行宣传，老生凭学生证可以定点定时领取一杯免费的冰淇淋，通过口碑传播，发挥意见领袖在顾客群中的影响力。

5、宣传推广：

- （1.）初期我们采用印发传单的方式，主要在学校周围进行宣

传。同时我们通过 q 销售，进一步细分消费者购买冰激凌的行为特征。可根据不同的组合，推出“情人冰激凌”、“生日冰激凌”、“妩媚冰激凌”、“各中炒冰淇淋”、“鲜奶”、“酸奶”等主题。

(2.) 在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意平淡的时候也可以做一些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。比如买减活动、集攒活动等。

(3.) 我们在微博、抖音视频中也会宣传我们店铺产品，打造网红店，吸引更多人来我们学校。

6、品牌建设：

以最优的服务和最优惠的价格，树立牛奶冰激凌的品牌。提供多种搭配方案，满足不同消费者的需求，达到物尽其用，花最少的钱买到最合适的冰激凌。

7、客户关系建立：

对使用过我们店的食物消费者，我们将询问他们的意见和建议，以达到改进我们的服务，丰富产品的种类的目的。真正将我们的服务理念贯彻落实到我们的工作和服务中。

营销策略

七、组织与人力资源管理

7.1 组织结构

(一) 企业组织结构

1.企业将登记成为个体经营。

2.店铺员工

店长：5000

员工一：3000

员工二：3000

3.企业将获得的营业执照、许可证

4.人力资源计划：

在现有的人力基础上，随着经营的不断扩大，需要的人员也会随之增加。在未来经营中，我们鼓励更多的有创业精神的大学生加入我们，只要你有一颗热情真诚的心，都可以成为我们中的一员

7.2 公司管理体制

1.为加强管理，明确责任,实现整个工作的规范化和制度化,提高工作的管理水平和服务水平,特制定本仙奶吧店规章制度：

(1)本店要求树立全心全意为消费者服务的思想，不断提高管理水平和服务水平,积极完成本职工作。

- (2)本店要求讲究仪表仪容,讲究个人卫生。
- (3)本店要求对消费者要主动热情,文明用语,不得说粗话和脏话;
- (4)本店要求不准随意抓吃食品;
- (5)本店要求严格食品检验,不准将过期,过时和霉烂变质的食品,调料,饮料等进入和使用, 做好餐具消毒和卫生工作。
- (6)本店要求要爱护设备,要按操作规程操作,不得违章操作,保证安全使用, 作好防火防盗工作。

八、融资方案与投资分析

8.1 股本规模和结构

我们的店铺将由我们七个合伙人一起投资合伙而成, 初期预算投入 100 万元。资金来源主要有自筹资金、银行贷款、和政府扶持的大学生创业基金等。

股本规模和结构如下:

股本来源	自筹资金	银行贷款	大学生创业基金
金额	60 万	35 万	5 万
比例	60%	35%	5%

股本结构中, 自筹资本占总股本的 60%, 银行贷款占总股本的 35%, 大学生创业基金占总股本的 5%。

8.2 建设投资估算

店铺总投资 100 万元, 资金主要用于: 店铺租金 20 万元(三年)、店铺装修 10 万元、固定资产购进 8 万元、宣传与推广费用 5 万元、原材料等日常运营 3 万元/月、员工工资 3 万元/年、接受专业培训 4 万元等等, 剩下的 47 万元作为流动资金可供随时支配。

8.3 投资收益及风险分析

(1)、投资收益

争取能在一年内回本, 一个月收益五万左右, 平均每天两千的净收益。我们的利润主要来自加工原材料后的成品价格减去成本。单成本来说甜品的利润在 70%到 75%左右, 如一份标价十元的甜品成本

也就三元左右甚至更低。

（2）、风险分析

- 1、在学校周围虽有许多相似甜品店，竞争激烈，经营范围可能有一样的地方，但是我们还是有绝对优势，我们的主打产品是鲜牛奶、炒冰激凌、炒酸奶，学校附近暂时没有此类产品的供应。
- 2、可能会遇到淡季，一般在冬季，炒冰激凌等冷品销量会下降，水果等原材料成本价格上升，导致利润降低。
- 3、昂贵的前期成本，会使店铺初期负债累累。
- 4、新手开店，经验不足。

九、财务分析

9.1 运营成本和费用估算

每月运营成本和费用估算构成表：

成本项目	金额（元）
设备折旧	2000
原材料	20000
房租	6000
水电费	3000
员工工资	6000
营业推广费	3000
合计	40000

9.2 收益估算

估算 300 人次/天，平均消费 10 元/人，那么就收入 3000 元/天，90000/月。减去每月的运营成本和费用 4 万元，可得净收益 5 万元/月。

十、机遇、风险及对策

10.1 机遇

甜品行业快速发展，由于它鲜美可口，种类丰富，老少皆宜。近几年我国甜品行业发展速度较快，受益于甜品行业生产技术不断提高以及下游需求市场不断扩大，甜品行业在国内和国际市场上发展形

势都十分看好。我甜品行业迎来良好的发展机遇。

- 1.从经济发展上。随着经济的不断发展，生活水平提高，人们逐渐追求健康和特色饮食的享受，追求情调和惬意的生活。
- 2.从消费者上。在广东，经营甜品的专门店约有好几千家，对比广东的甜品市场，很多地方还是一片空白。“吃”已不仅仅是为了吃得饱，还要吃得美味、吃得健康、吃得时尚。所以，衣、食、住、行等行业虽然传统却不过时，更因其与人们息息相关，永远都有市场。甜品作为现代休闲美食的代表，正在为越来越多的人所接受和喜欢。有机构通过对北京、上海、广州、西安、成都、重庆、武汉、厦门、南宁、沈阳、哈尔滨、长春、济南、太原、郑州、杭州、南京、苏州、长沙等十九个城市进行调查后发现，80%以上的被调查者都喜欢甜品，90%的人把甜品作为生活中的一部分。因此甜品业的发展前景非常广阔不可估量。
- 3.从甜品市场上看。现已被消费者所接受，历久弥新，消费热情不断高涨。在经济比较发达的城市，如广州，深圳，上海，北京甜品店在各个繁华地段商圈广场内甜品店是相对普及了，但远远不能满足，如在0.5公里内没有二至三家甜品店，市场都不算饱和。对内陆来说，甜品还是很空白的，很多地方还没有甜品店，这给了我们很大的机会。
- 4.从政策上看。甜品是一个健康产业，有政府政策上的大力支持，它是一个朝阳产业。
- 5.甜品是一个多方的组合和改良。甜品店的产品多元性，具有饮料，点心，还有丰富的水果。传统饮料添加物越来越不受看重，甜品的普遍化。提供温馨优美的环境。甜品早已成为时尚健康的代名词。甜品提供更多的是一个健康，美味，快乐一种生活方式。这也是大家所追求的生活。
- 6.从盈利上。甜品经营拥有较高的回报率，目前国内甜品市场还没有形成一家独大或者几家独大的垄断态势，这种情况永远的都不会发生，人们又怎么会让自己的口味没有选择的选择呢？

10.2 风险及措施

（一）环境风险

1、自然风险：如雷雨天，清明过后多是雷雨天气。这样的气候不仅会影响到店内的销售利润，还会损坏店外设备设施。

2、选址风险：本店位于学校附近，把店开设在此处，租金也比较高，因此前期利润不是很可观。并且，周边还开设有例如大排档，小吃店，饮品等餐饮店，竞争上并不占优势。

（二）经营风险

1、设备更新：店铺运营过程中，由于设备的折旧，设备运作效率将会慢低。后期还可能出现设备的损坏，维修与设备更新也将会是一笔不小的费用。

2、信息更新：随着店内产品的不断推出，菜单也会随之不断更新。同理，宣传单与店内外大幅新产品的海报也会使得成本不断增加。

3、管理风险：管理层的错误决策，有时候会影响到经营甚至给店铺带来损失。

4、员工管理：员工的服务不妥当，或者遭到店内顾客的投诉，也将会影响到企业的销售。

（三）市场风险

1、通货膨胀：物价上涨，会导致成本预测与实际情况不符，出现利润虚增，资本流失。改动菜单价格，也会影响新老顾客的购买情绪。物价上涨代表原材料价格上涨，员工工资也会有一定上涨，对企业的损失会比较大。

2、同行竞争：此行业市场前景好，会新增不少的同类甜品店，如何在同等产业中标新立异，也将是对本店生存的一个考验。

3、知名度：知名度无疑对本店的销售额有一定的帮助，品牌效益带来的会是销售效益。但是昂贵的广告费会令产品的推广望而却步。

（四）财务风险

1、资金筹集：昂贵的前期成本，会使企业初期负债累累。

[illegible]

合 计			设立以来累计实现退出						
项目数量（个）									
退出股本金额（万元）									

注：

一、分次退出的，每退出一次填写一栏。

二、退出股本金额，系指与投资股本金额相对应的退出股本金额，而非退出兑现金额。

三、协议转让，包括在非公开股票交易所进行的各种协议转让以及通过产权交易所等场所进行的竞价转让。

四、创业企业回购，包括通过创业企业减少资本、股东或管理层受让股权等方式，来实现对创业投资企业所持股权的回购。