

最新咖啡策划书免费 开咖啡店的策划书(汇总8篇)

梦想是人们内心深处对未来理想状态的向往和追求。制定一个可行的计划，是实现梦想的关键步骤之一。以下是一些激励人心的梦想名言，希望能给您带来一些灵感和力量。

咖啡策划书免费篇一

一星座咖啡文化定位

我们的品牌定位在12星座的传说上,每一个星座传说都有自己的故事,但是这些故事都有一个共同的特点,都彰显不同星座的本身特质,自己的性格特点,现在我们的定位就不能仅限于爱情这个看似不俗,确已经没有什么挖掘潜能的品牌定位上了.那么我们的定位点在哪里呢?就是性格特质上,21世纪,70后,80后,90后的人群,不管是已经步入中年的还是中年的,青年的人群里,都讲究个人本身的特质,拥有自己与众不同的人物性格,现在的人已不再是以前的治安与马斯洛一层需求的了,需要更高层的追求,那就是精神追求,更高价值的自我完善.有了定位,您才拥有一个工作核心,才有了本身的价值.

所以说了那么多本咖啡店的广告语或者是定位语我设计为——在这里,您可以放下一切,展示最真实的你,置身宇宙的奥妙里,炫动你你最精彩的一生.亲情,爱情,友情,皆为用情至深,而你,则是这里最重要的角色.(最后一句双关语,在人生的轨道里,你需要好多角色,朋友,爱人,儿女,父母,虽然宇宙中,你很渺小,但是你又是独一无二的,你很重要,在本咖啡屋里,你也是很重要的的一名一员)

二目标人群

目标人群的选择则和选择地址开店有很大关系,因为只有确定

好目标人群才可以使我们获得最大的利润.

大学生:喜欢一些不同的事物,接收新鲜事物的能力较强,喜欢浪漫,更比较能接受星座一说法,比较关注星座,我的qq上有很多大学生,经常能看见他们发表一些文章是关于星座的,我也会时不时的去关注那些星座,与我有关的星座.比较对这些有兴趣.

三销售方法

方案如下

套餐制:前面说到,卡布基诺配上哈根达斯才算是最完美的结合,所以我们可以不光销售咖啡,可以配上西点,或者饮料,雪糕之类的,可以自己研发,推出新款,就像卡布基诺配阿根达斯是绝配,汉堡配可乐是绝配,我们自己也引领时尚,推出自己款式的绝配如:

金牛座tauru主打咖啡款是金牛灵感,金牛象征持之以恒,和上面一样,凡是在这个月购买金牛灵感套餐的可赠送金牛小恒,也是打9.9折以此类推.(如果您喜欢我的这个想法可以和我继续沟通,在此处,我将与其完善.

注意:如果这个月份是白羊座的月份,你却想拥有一份金牛灵感,就要花全价啦

建群系统:店面在初建之时一定要建立自己强大的资源库,以便推广扩大,建立自己的星座群,将凡是来过本店消费的消费者加入此群,或者是您加入他们的qq以便送餐方便,说法是这样说,其实是更加了解消费者,您可以在加入他们之后,在空间发表一些星座的东西,如每月星座专栏,一个月发表一些不同星座的文章,还有,将本店的新推出的款式以照片的形式发表在qq空间中,或者是您自己的群里,发表一些关于希腊的神话,爱情的小故事,还有每个月不同的星座运势,现在无论大学生

还是白领, 电脑是他们的主要生活资源, 经常上网使他们的习惯, 现在也是看图书画的年代, 大家喜欢看一些美丽的图画, 您可以将您退出的咖啡新款发表在群中, 供大家选择, 还可以发一些养生的文章, 教会大家如何营养的喝咖啡方式, 营养的咖啡减肥方式. 这样会使大家更加喜欢看, 更加有吸引力, 一旦大家对这个产生注意力, 就会经常性的来关注, 慢慢的就有了自己的忠实消费者, 也可发微博, 博客上, 微博现在实在是太流行了, 所以这个也是很好的发展方式, 推广好了, 您可以招加盟商, 开分店, 恩恩, 不错.

送餐制: 在起初, 很多很可能不会关注到您的店面, 那么就需要您去拉拢业务, 如果您将店面设计在办公区, 那么您就要首先负责向这些地方进行推广, 您可免费送到这些办公室, 请大家品尝, 向大家介绍您的咖啡店, 由于白领也是上网达人, 所以有了首次的习惯, 您就可以向他们说, 您的咖啡店的生意理念, 咖啡热线, 加入您的群系统, 一点一点您就拥有了自己的人群. 在此时候, 白领们加入了您的群, 或者是qq, 就会看到您发表的本店的有关信息, 看到本店的装修环境, 看到本店的人性服务, 一点一点的就会客服满至.

等候制: 不能让每一个顾客在等候中, 他们会不耐烦, 虽然时间不久, 但是要想做到最好, 就需要让消费者觉得我们咖啡店是最贴心的, 买一些关于星座方面的杂志, 书刊, 在顾客等候的时候不至于那么无聊, 虽然说喝咖啡的时候可能会有两个人, 但是总会有疏忽的时候, 这就是做到最人性的服务, 是消费者达到满意.

结账制: 前面说过, 您每个月可以再空间发表一些日志, 或者是推出一些新款的组合, 为了增加关注度, 您可以在结账的时候, 为了检验您在网上做的功是不是有效, 您可以问一些问题, 如果他答对了, 您可以附赠些积分, 或者是办置会员卡, 或者积小礼物, 这样的方法很适用.

餐具制: 在上咖啡之前, 询问他们是什么星座的, 可根据喜好,

或星座来进行使用发放餐具.

以上的是我的想法策划案, 如果您有什么建议可以和我详谈, 或者沟通, 我会做到最好.

2太阳神式: 可设计为主殿, 也可设计成其中一包房

主殿墙体: 采用星空蓝, 星空万里, 墙壁上画有12星座的不同简约画图

主殿灯光: 太阳灯 (这样会使屋子本身提亮)

收款台: 古希腊式收款台

包房墙体: 采用强度不是很高的深蓝色, 有星空, 有星座, 每个星座代表的大神. 采用古希腊墙体的涡轮式, 粗柱式进行包装. 12星座乃古希腊神话式, 既有太阳日, 又有月亮日, 所以也可将星座之神太阳阿波罗的感觉引入其中 (不会很难, 找一些美工喷漆的, 只需喷油希腊十足的太阳代表即可)

包房椅子: 根据不同星座设计不同的椅子, 例如双鱼座, 是2条鱼儿, 所以在椅子上喷漆为双鱼的样式, 或者是买沙发, 在沙发上放有双鱼的代表物件.

地板: 采用精巧的草地式. 因为上面是星空蓝, 下面最好是给人亲切, 又不觉的阴冷的颜色, 嫩草的颜色特别会使人心情放暖, 置身宇宙的感觉.

吊灯: 可采用圆式吊灯, 有一种太阳的感觉, 或者是月亮式吊灯.

如果本店的装修觉得这样比较费资金, 还有一种设计方案

大体相同, 主要是包房不做一屋一室的感觉, 主要是由玻璃台隔开的感觉, 就可将玻璃台上也张贴一些星座的喷漆, 沙发和上面大体相同, 主殿的设计也是大体一致的.

咖啡策划书免费篇二

咖啡店受到小资白领们的喜爱，如何开家咖啡店创业呢？咖啡店创业计划书你准备好了吗？想开咖啡店创业，充足的准备工作是必不可少的，如何开咖啡店呢？看看咖啡店的广告策划书吧！

我很喜欢店主您的新奇创意，很新颖，很吸引人，从来没听过这样创意新奇的咖啡屋，现在很多咖啡有自己的品牌，自己的店，例如意大利式的拿铁咖啡，欧蕾咖啡，星巴克，卡布基诺和哈根达斯(冰欺凌)，在这些咖啡中很少有人会注意他们的味道有什么区别，他们之所以会吸引人，都是有着属于他们的定位，人们品味的不仅是他的味道，更深一层的是品味它文化的味道，据我所知卡布基诺和哈根达斯就属于完美拍档，卡布基诺和阿根廷达斯的完美结合就好比年轻情侣们来说，要的是那种香甜的感觉，要的是那种同卡布基诺香浓的爱情。所以第一步，我们就要将我们的咖啡·咖啡店赋予文化，赋予内涵，将其定位，将本店赋予深刻的文化内涵，企业文化内涵定位。一个产品本身不值那么多钱，多的部分是文化，是品牌价值。

一星座咖啡文化定位

我们的品牌定位在12星座的传说上，每一个星座传说都有自己的故事，但是这些故事都有一个共同的特点，都彰显不同星座的本身特质，自己的性格特点，现在我们的定位就不能仅限于爱情这个看似不俗，确已经没有什么挖掘潜能的品牌定位上了。那么我们的定位点在哪里呢？就是性格特质上，21世纪，70后，80后，90后的人群，不管是已经步入中年的还是中年的，青年的人群里，都讲究个人本身的特质，拥有自己与众不同的人物性格，现在的人已不再是以前的治安与马斯洛一层需求的了，需要更高层的追求，那就是精神追求，更高价值的自我完善。有了定位，您才拥有一个工作核心，才有了本身的价值。

所以说了那么多本咖啡店的广告语或者是定位语我设计

为——在这里,您可以放下一切,展示最真实的你,置身宇宙的奥妙里,炫动你你最精彩的一生.亲情,爱情,友情,皆为用情至深,而你,则是这里最重要的角色.(最后一句双关语,在人生的轨道里,你需要好多角色,朋友,爱人,儿女,父母,虽然宇宙中,你很渺小,但是你又是独一无二的,你很重要,在本咖啡屋里,你也是很重要的一名一员)

二目标人群

目标人群的选择则和选择地址开店有很大关系,因为只有确定好目标人群才可以使我们获得最大的利润.

大学生:喜欢一些不同的事物,接收新鲜事物的能力较强,喜欢浪漫,更比较能接受星座一说法,比较关注星座,我的qq上有很多大学生,经常能看见他们发表一些文章是关于星座的,我也会时不时的去关注那些星座,与我有关的星座.比较对这些有兴趣.

三销售方法

方案如下

套餐制:前面说到,卡布基诺配上哈根达斯才算是最完美的结合,所以我们可以不光销售咖啡,可以配上西点,或者饮料,雪糕之类的,可以自己研发,推出新款,就像卡布基诺配阿根廷是绝配,汉堡配可乐是绝配,我们自己也引领时尚,推出自己款式的绝配如:

金牛座tauru主打咖啡款是金牛灵感,金牛象征持之以恒,和上面一样,凡是在这个月购买金牛灵感套餐的可赠送金牛小恒,也是打9.9折以此类推.(如果您喜欢我的这个想法可以和我继续沟通,在此处,我将与其完善.

注意:如果这个月份是白羊座的月份,你却想拥有一份金牛灵

感,就要花全价啦

建群系统:店面在初建之时一定要建立自己强大的资源库,以便推广扩大,建立自己的星座群,将凡是来过本店消费的消费者加入此群,或者是您加入他们的qq以便送餐方便,说法是这样说,其实是更加了解消费者,您可以在加入他们之后,在空间发表一些星座的东西,如每月星座专栏,一个月发表一些不同星座的文章,还有,将本店的新推出的款式以照片的形式发表在qq空间中,或者是您自己的群里,发表一些关于希腊的神话,爱情的小故事,还有每个月不同的星座运势,现在无论大学生还是白领,电脑是他们的主要生活资源,经常上网使他们的习惯,现在也是看图书画的年代,大家喜欢看一些美丽的图画,您可以将您退出的咖啡新款发表在群中,以供大家选择,还可以发一些养生的文章,教会大家如何营养的喝咖啡方式,营养的咖啡减肥方式.这样会使大家更加喜欢看,更加有吸引力,一旦大家对这个产生注意力,就会经常性的来关注,慢慢的就有了自己的忠实消费者,也可发微博,博客上,微博现在实在是太流行了,所以这个也是很好的发展方式,推广好了,您可以招加盟商,开分店,恩恩,不错.

送餐制:在起初,很多很可能不会关注到您的店面,那么就需要您去拉拢业务,如果您将店面设计在办公区,那么您就要首先负责向这些地方进行推广,您可免费送到这些办公室,请大家品尝,向大家介绍您的咖啡店,由于白领也是上网达人,所以有了首次的习惯,您就可以向他们说,您的咖啡店的生意理念,咖啡热线,加入您的群系统,一点一点您就拥有了自己的人群.在此时候,白领们加入了您的群,或者是qq,就会看到您发表的本店的有关信息,看到本店的装修环境,看到本店的人性服务,一点一点的就会客服满至.

等候制:不能让每一个顾客在等候中,他们会不耐烦,虽然时间不久,但是要想做到最好,就需要让消费者觉得我们咖啡店是最贴心的,买一些关于星座方面的杂志,书刊,在顾客等候的时候不至于那么无聊,虽然说喝咖啡的时候可能会有两个人,但

是总会有疏忽的时候, 这就是做到最人性的服务, 是消费者达到满意.

结账制: 前面说过, 您每个月可以再空间发表一些日志, 或者是推出一些新款的组合, 为了增加关注度, 您可以在结账的时候, 为了检验您在网上做的功是不是有效, 您可以问一些问题, 如果他答对了, 您可以附赠些积分, 或者是办置会员卡, 或者积小礼物, 这样的方法很适用.

餐具制: 在上咖啡之前, 询问他们是什么星座的, 可根据喜好, 或星座来进行使用发放餐具.

2太阳神式: 可设计为主殿, 也可设计成其中一包房

主殿墙体: 采用星空蓝, 星空万里, 墙壁上画有12星座的不同简约画图

主殿灯光: 太阳灯 (这样会使屋子本身提亮)

收款台: 古希腊式收款台

包房墙体: 采用强度不是很高的深蓝色, 有星空, 有星座, 每个星座代表的大神. 采用古希腊墙体的涡轮式, 粗柱式进行包装. 12星座乃古希腊神话式, 既有太阳日, 又有月亮日, 所以也可将星座之神太阳阿波罗的感觉引入其中 (不会很难, 找一些美工喷漆的, 只需喷油希腊十足的太阳代表即可)

包房椅子: 根据不同星座设计不同的椅子, 例如双鱼座, 是2条鱼儿, 所以在椅子上喷漆为双鱼的样式, 或者是买沙发, 在沙发上放有双鱼的代表物件.

地板: 采用精巧的草地式. 因为上面是星空蓝, 下面最好是给人亲切, 又不觉的阴冷的颜色, 嫩草的颜色特别会使人心情放暖, 置身宇宙的感觉.

吊灯:可采用圆式吊灯,有一种太阳的感觉,或者是月亮式吊灯.

如果本店的装修觉得这样比较费资金,还有一种设计方案

大体相同,主要是包房不做一屋一室的感觉,主要是由玻璃台隔开的感觉,就可将玻璃台上也张贴一些星座的喷漆,沙发和上面大体相同,主殿的设计也是大体一致的.

咖啡策划书免费篇三

活动主办方:北京第二外国语学院外联部

活动对象:北京第二外国语学院所有学生

活动地点:北京第二外国语学院

活动时间:11月9日——11月16日

活动背景:

才刚刚结束考试周,为了给大家放松心情,将紧张的考试给大家的疲惫赶快赶走,我们准备举办一场校园咖啡杯涂鸦活动。

咖啡杯涂鸦活动让对绘画和设计感兴趣的同学得到锻炼自我,展示自我的机会。他们的新颖别致的设计也会为校园增加一抹色彩,通过同学的投票评审来调动全员参与,提高大家对学校活动的积极性,激发大家的热情。为大家抹去因期中考试带来的小压力,以更好的面貌迎接下一阶段的学习生活!

同学们对涂鸦比较感兴趣,是平时大家首选的主观的创造个人艺术的方式,而且涂鸦绘画利用业余的小时间既放松心情又展示自我,参与度也会很高。

strength□

1参与方式简单：

只需根据涂鸦要求，自行设计绘制再上交，可由企宣部的专业人士初步筛选，然后经由校园师生投票，统计票数即可。

2活动有奖品

可由赞助公司提供其相关产品当做礼品。一等奖还可以设为现金奖励。让同学们体验更真实更利益化的竞争。

3有经验：

以前学校曾成功举办由converse赞助的帆布鞋涂鸦活动，在这方面有一定经验积累。

weakness□

投票由于要民主决定，一人一张，本人投票，要保证公平公正公开的基础上还要维持秩序，不会因为等待时间过久或者私自拉人投票造成不愉快的结果，引起不必要的冲突，需要有科学合理的时间安排和组织能力。

对于以上缺点可以做出弥补：

投票可利用学校公休日中午12:00到2:30在北小广场前进行，充分保证人人参与的机会，用不同颜色区分喜欢的作品直接粘贴到展板上，最后统计粘贴数量。

活动特色：

本次活动是以贵公司产品咖啡和校园生活紧密结合，以二外校园为背景的一次涂鸦活动。二外的'同学的创造力和参与度

都很高，大家喜欢新鲜，有艺术气息，有美感的事物。正如醇香的咖啡，能舒解我们的压力，提升我们的精气神。如果一项平常大家必用的产品能在学生之间多些不同于物品的其他意义，对大学生涯都是一件有意义的事情，可能这件产品就伴随我们今后的日子，选择二外来办这种活动，二外的学生一定不会让您失望。

活动内容：

咖啡杯涂鸦设计活动

11月09日周三——11月10日周四

通过宣传部和外联部的人在宿舍前张贴海报，进门宣传，发参赛要求，填写报名信息。

11月15日周二中午12:30到下午2:30选出的10张优秀作品在北小广场进行室外展板投票，当场汇总比赛结果。

11月16日周三会张贴相关获奖照片和与投票相关的照片以示评比的公平公正公开。

企业回报：

1我们可以提供详细的活动时间安排以及我们的活动流程以及对贵公司宣传活动的细节策划。

1我们会负责活动场地的报批和布置工作。

1我们会提供专门的媒体记录，记录活动的宣传，举办过程，比赛结果等一系列内容。所有活动都涉及贵公司的标志，都是进行热爱生活和该公司产品相关的内容。大学生在校园的青春的形象配合贵公司咖啡产品及相关产品的宣传十分恰当。

1我们会随时与贵公司保持联系及时汇报工作进展情况。

1我们会配合贵公司新推出业务项目的宣传

活动预算：

1贵公司应向我们提出具体要求、建议，并与我们商定具体事宜。

1参与奖的奖励由贵公司的产品即可。

1贵公司负责提供为贵公司宣传的一系列宣传用品(奖品站台的背景海报，需要我校涉及的宣传报名传单，海报，易拉宝会再设计好之后给贵公司审批，报价，然后我校可以找专业制作者制作，报价会详细的以附表形式报给您)

策划书附表一报名单

咖啡杯涂鸦要求：

在所给咖啡的图形内画出自己所设计的图样。

1可选自己喜欢的形式，如：国画，油画，水彩，电脑制作等

2上交a4纸大小的作品，纸张材质不限。

*3设计中要体现对生活的热爱，包含bisu标志。

4有为期4到5天的创作时间，

作品务必在11月14日周一

下午()在()号楼()宿舍交给()。联系电话：

11月15日周二中午12:30到下午2:30选出的10张优秀作品将在北小广场进行室外展板投票，当场汇总比赛结果。可让朋友积极响应支持哦！

当天我们打电话联系获奖的同学们，并通知领取奖品的时间地点。

周二下午在场可拉票，统计结束即可当场领取奖品。

11月16日周三会张贴相关获奖照片海报以示评比的公平公正公开。

咖啡杯涂鸦评审标准：

1设计中是否有bisu标志

2对生活这一主题的体现

ps□主要以大众评审为取胜关键，可以根据自己的兴趣大胆设计。只要有一颗热爱生活，喜欢涂鸦的心就可以报名参加。

附表二预算

项目

数量

单价

总金额

说明

海报

10张

15

150

用于前期在宿舍门口宣传

和两天投票发奖活动

报名

宣传单

500张

0.4

200

易拉宝

2个

150

300

用于两天的投票和发奖活动

奖金

前三名

450

分别为200150100

奖品

后七名

贵公司产品（再议）

总计：1100元

请相信我们会为您提供性价比最佳的宣传活动，二外的人流量，同学们的热情，以及对咖啡这一产品的需求，对贵公司最新产品的尝试欲望，都不可小觑！所以请贵公司为我们提供一次合作的机会！若有不满意的地方，可沟通协调，相信我们一定能做出您满意的活动！

咖啡策划书免费篇四

20xx年春节刚过，家住八大关、在青岛大学服装设计与表演专业上学的张琳琳面临找工作的难题。但4月的一个早晨让她改变了就业想法。那天，张琳琳和往常一样，陪着父母去海边晨练，当他们散步经过汇泉广场时，发现广场上多了一则招商广告，大意是汇泉广场经过改造将重新开放，现开始对外招商。一直想开店的张琳琳认为这是个好机会。考虑到满大街都是服装店，张琳琳便放弃了开服装店的想法，而是想到了开咖啡店。

二、跟员工学做咖啡

后来，经过和父母商量，张琳琳选定了汇泉广场下一个200平方米大的店面。硬件问题解决了，张琳琳先去一家培训学校学了一个月，但她清醒地意识到，自己学到的只是“皮毛”。

所以学艺归来后，在咖啡店刚开张时，她并没直接上岗，而是先雇佣了几位有咖啡制作经验的员工，并虚心向他们学习。

三、前俩月最多日挣3000元

20xx年7月7日，张琳琳大学毕业后的第七天，她的咖啡店——佰特浓咖啡店在汇泉广场正式开张了。由于当时是夏季，人气很旺。“最多的时候一天挣了3000块钱。”张琳琳说。进入9月份后，汇泉广场上的人一下子少了许多，她的咖啡店渐渐清淡了起来，有时候一天的营业额只有100元左右。张琳琳利用淡季的这段时间，将原来一层的店面装修成了两层，丰富了经营的项目，将只卖咖啡变成了销售各种饮料以及制作销售西餐，而且收到很好的效果。

四、一场大雨损失十几万

20xx年夏天的一场大雨，几乎浇灭了张琳琳的创业梦想。“那是8月份一个瓢泼大雨的晚上，大概凌晨两点左右，我被店员的电话叫醒。”张琳琳回忆道，“等我到店里时，里面的水已经有半米深了……”这场雨给她造成了十几万的直接损失，这还不包括雨后停业所带来的无形损失。

五、没赔没赚也要坚持

从开始创业至今，张琳琳除不断丰富经营项目之外，还利用空余时间到市南区劳动保障部门开办的创业培训班进行“充电”，学习了一些经营管理方面的知识。“尽管这五年下来，就效益而言，我属于不赔不赚，但我没有感到气馁，我会继续坚持下去的。我相信，只要坚持下去，总会有见到彩虹的那一天。”张琳琳表示，如果汇泉广场的人气仍旺不起来的话，她会考虑另择店址。

延伸阅读：咖啡店的经营之道

店铺要有自己的风格

比如说店铺内的设施要有统一行，古树风格，金属风格，田园风格等等，多些资金就找人坐场弹钢琴，玩玩小提琴等优雅之作，没资金就用音响代替，放些轻音乐什么的，店铺的内外设置要精心打扮，多花心思会给顾客带来别样的感觉，当然也会让自己的店铺统一起来自己的消费群体。

在经营期间要多多展开活动

比如说最简单的周年店庆，呵呵，这只是个例子，光这一个活动怎么行，而且还是一年一次，活动要有即时性以及固定规律，比如说因为某某值得庆祝的事来一次酒会呀这样的，或者固定的时间内的优惠活动等，这些应该由自己掌握，多看看有关方面的书和资料。

店铺内的产品

咖啡厅内的东西一定是以咖啡为主，其他次要，所以产品的选择性要多多益善，要有主打产品，季节性产品，以及活动性产品等等，切记咖啡厅内的产品一定要包含酒，最好是一系列的低度酒，供品尝，而不是酗酒。

店铺内的制度

就是员工制度，这个一定要谨慎处理。

定期的市场调查

比如说顾客的满意度，顾客对店铺的建议等，一定要收集好，然后再从这些东西上吸取精华然后再应用到店铺上。

咖啡策划书免费篇五

春节刚过，家住八大关、在青岛大学服装设计与表演专业上学的张琳琳面临找工作的难题。但4月的一个早晨让她改变了就业想法。那天，张琳琳和往常一样，陪着父母去海边晨练，当他们散步经过汇泉广场时，发现广场上多了一则招商广告，大意是汇泉广场经过改造将重新开放，现开始对外招商。一直想开店的张琳琳认为这是个好机会。考虑到满大街都是服装店，张琳琳便放弃了开服装店的想法，而是想到了开咖啡店。

二、跟员工学做咖啡

后来，经过和父母商量，张琳琳选定了汇泉广场下一个200平方米大的店面。硬件问题解决了，张琳琳先去一家培训学校学了一个月，但她清醒地意识到，自己学到的只是“皮毛”。所以学艺归来后，在咖啡店刚开张时，她并没直接上岗，而是先雇佣了几位有咖啡制作经验的员工，并虚心向他们学习。

三、前俩月最多日挣3000元

2007年7月7日，张琳琳大学毕业后的第七天，她的咖啡店——佰特浓咖啡店在汇泉广场正式开张了。由于当时是夏季，人气很旺。“最多的时候一天挣了3000块钱。”张琳琳说。进入9月份后，汇泉广场上的人一下子少了许多，她的咖啡店渐渐清淡了起来，有时候一天的营业额只有100元左右。张琳琳利用淡季的这段时间，将原来一层的店面装修成了两层，丰富了经营的项目，将只卖咖啡变成了销售各种饮料以及制作销售西餐，而且收到很好的效果。

四、一场大雨损失十几万

夏天的一场大雨，几乎浇灭了张琳琳的创业梦想。“那是8月份一个瓢泼大雨的晚上，大概凌晨两点左右，我被店员的电

话叫醒。”张琳琳回忆道，“等我到店里时，里面的水已经有半米深了……”这场雨给她造成了十几万的直接损失，这还不包括雨后停业所带来的无形损失。

五、没赔没赚也要坚持

从开始创业至今，张琳琳除不断丰富经营项目之外，还利用空余时间到市南区劳动保障部门开办的创业培训班进行“充电”，学习了一些经营管理方面的知识。“尽管这五年下来，就效益而言，我属于不赔不赚，但我没有感到气馁，我会继续坚持下去的。我相信，只要坚持下去，总会有见到彩虹的那一天。”张琳琳表示，如果汇泉广场的人气仍旺不起来的话，她会考虑另择店址。

咖啡策划书免费篇六

20x'x年5月x日。

二、活动地点

x'xx小学。

三、活动过程

为了顺利进行这次的活动，成功的树立感恩的良好风尚需要学校、老师、学生共同的努力，活动过程如下：

1. 准备任务

由学校宣传部提起做好宣传工作并准备在校内进行装饰，各班的思想品德老师在活动前一周进行母亲节课程指导，教导各年级学生母亲节的由来，班主任组织好学生出好母亲节主题黑板报。

2. 活动宣传

由各班班主任组织学生完成的黑板报将由宣传部统一拍摄并进行评比，在活动开始时将优秀的黑板报照片在宣传栏张贴。并给予操行分和奖状鼓励。在升旗仪式的时候由学生代表进行母亲节活动讲话，在午间广播中征集各班“我与母亲”系列的故事或广播稿。

3. 活动开始

活动开始前一周内由各班音乐老师教导各班感恩母亲的歌曲，由美术老师教导3-6年级手工作业“给母亲的礼物”。活动日开始时调整课堂，专门进行母亲节感恩教育课，并在下午全校在操场集合，合唱“感谢母亲的歌”。

4. 作业布置

在放学时，由各班班主任清点人数，并将各年级的作业布置下去：

1-3年级：

- (1) 给母亲唱一首歌，或对妈妈说“妈妈，我爱你”；
- (2) 给母亲一个拥抱；
- (3) 为母亲做一些力所能及的事情；(如：倒水，扫地。)
- (4) 让母亲对自己的感恩行动做出评价。

4-6年级：

- (1) 给母亲唱一首歌，或对妈妈说“妈妈，我爱你”；
- (2) 给母亲一个拥抱；

(3) 为母亲做一些力所能及的事情；(如：打扫家务，捶背。)

(4) 让母亲对自己的感恩行动做出评价；

咖啡策划书免费篇七

吧台实际分为两部分，距离收银台较近的为摆放及制作糕点的地方，而距离库房较近的为制作饮品的地方。

(一) 岗位体系

(店内岗位实行两班倒政策)

(三) 岗位工作职责

1、总经理：负责咖啡店的各项工作，包括制订咖啡店年度、季度、月度的经营计划，领导全体员工积极落实制定的各项任务和经营指标；分析并报告年度、季度和月度的经营情况；推广咖啡店产品，宣扬咖啡店经营理念和企业文化；负责本地促销计划的制订和销售过程的监督；妥善处理客人投诉，收集顾客的信息反馈；制定适合本店的各项考核制度；抓好员工队伍的基本建设，熟悉掌握员工的思想状况、工作表现和业务水平；定期收集处理各类数据，保持与投资人的良性沟通。

2、财务人员：收银员的主要工作是为顾客点单，收取顾客的付款；促销咖啡店的产品；准备充裕的零钱、发票；接听电话并做好记录与传达；目标顾客群的建立与培养，特别是积分卡的签发与管理。

3、办公室人员：必须很好的掌握市场信息，开拓新货源，优化进货渠道，降低采购费用。会同财务人员确定合理物资采购量，及时了解存货情况，进行合理采购。并且要详细对待购物品的待购数量进行预测记录，作出价格预算，并将所需款项向咖啡厅财务部汇报以取得采购经费。主要负责外出采

购，包括进行市场调查，选择、评审、管理供应商，建立供应商档案，与供应商进行谈价，签订买卖合同并负责货品在运输过程中的安全，以及采购过程中的退、换货工作。负责记录采购部货物和资金的进出情况，必须详细记录货物的名称、规格、数量、进货日期、采购经费、支出数目、余额等，以便月末进行核查。

4、店长：店长是一个班的负责人，主要负责协助总经理安排日常工作，并对本班员工负责任。店长的具体工作职责包括：对销售的产品进行检查与及时补给，对服务进行监督，工作岗位安排与缺位顶替；人员与物品的调配，咖啡店卫生和安全的维护；紧急事务的处理，对咖啡店总体管理的总结和建议，顾客反馈意见的整理等。

（一）活动主题“恋人物语缘定今生”

（二）活动背景

2月14日情人节来临之际

（三）活动对象年轻的情侣

（四）活动时间2月12日——2月14日

（五）主办单位雕刻时光咖啡厅

（六）活动地点雕刻时光咖啡厅店内

（七）活动步骤

1、召开会议

在会议上，首先提出活动主题，然后与财务人员、办公室人员商议活动的可行性，并且请他们提出自己的意见或建议，最后将意见或建议统一化，整理出一套可行的活动方案。

2、布置工作

首先请办公室人员列出采购预算表；然后请财务人员制定出活动期间的财务费用预算；店长需要将具体的活动方案与注意事项通知到各位咖啡师、面点师、服务生；服务生将店内布置好，并将促销看板摆在店门口；咖啡师、面点师，积极准备促销产品。

3、设促销地点雕刻时光咖啡厅店内

4、商品进货

咖啡师、面点师注意查看库房，及时准备出活动时需要准备的商品及用料，若库存不够，需向办公室人员报告，以便于办公室人员及时补料。

5、促销商品

除自助咖啡类不参与促销外，其余产品均参加本次活动；并且推出情人节特价套餐。

（八）活动前准备

活动时间为2月12日——2月14日，所以宣传需要从2月5日起开始宣传，宣传方式有：传单、会员短信、网络宣传等。

（九）活动目标和宗旨

活动的主要目标是进一步提高咖啡厅的知名度及认识度，并且带动咖啡厅活动期间的营业额及活动后的销售额；活动的宗旨只要是让大家感受2月14日情人节的甜蜜感，并且让顾客感到放松，并且被人祝福、被人尊重的感觉。

（十）活动事项———促销的措施（方案）与实施

首先需要加大宣传力度，在活动期间参加本次活动的产品全部商品打8.5折；推出的情人节特价套餐，套餐内包含两杯巴西咖啡（或炭烧咖啡、哥伦比亚咖啡），慕斯蛋糕两块（蓝莓、草莓、芒果），蛋挞六个，套餐售价58元；并且单笔消费满188元者可以获得精美小礼品一份。

（十一）经营效果预测

由于加大了宣传力度，可以使更多的人知道这次活动，并且优惠套餐可以吸引很多的年轻情侣们，而“满消费送礼”活动则主要针对于除了情侣以外的群体，这样来的人多了，也可以加大咖啡厅在忠实客户的交际圈中的知名度。这样既可增加咖啡厅在活动期间的营业额，同时也可使咖啡厅在活动结束后的知名度上升，从而带动咖啡厅的日常营业额。

（十二）活动结果总结

此次活动在活动期间取得了重大的成果，又增加了活动期间的营业额，同时也成功的起到了宣传作用，所以这次的主题活动取得了很大的成功。

咖啡策划书免费篇八

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一齐。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所理解。

第二部分：项目介绍

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边

街道一个显眼的位置，那里虽然装修简单，但个性有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上方横七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上方落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌能够坐4-6人。但是，那里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样简单自由。

第三部分：创业优势

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。而且前期投资也不是很高，此刻国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者大学生往往对未来充满期望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者就应具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自己的潜力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是透过成功创业，能够实现自我的理想，证明自我的价值。