

# 咖啡厅创业融资计划 咖啡馆创业计划书(优质5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 咖啡厅创业融资计划篇一

根据公司所在地，对所在地市场定期进行调查和分析，掌握市场动态，及人们的消费理念，及时作出决定，制定出相应的策略。

1、服务战略：没有精神的民族是危险的，没有文化的企业也是可怕的。服务绝对是一种企业文化。一种好的文化，能激励企业员工保持良好的工作心态，塑造团队良好的工作氛围，提升员工工作的质量和效率，从而保证企业健康、和谐、持续的发展。如果将服务定位到战略高度后，那么这种服务文化的倡导就十分重要，服务理念持续灌输，直至深入到每个人的内心和各种行为，长此以往，企业服务文化就会形成。

(1)态度服务：以最友善的态度面对客户，让顾客真真切切感受到宾至如归的感觉。要始终遵循“顾客永远是对的”理念，让顾客在消费过程中吃得安心。

(2)产品服务：我们公司的产品都是经过质量检验的，绝对保证给顾客提供放心、安全、健康的产品。

2、速度战略IBM公司明确提出了速度战略的六个制胜因素：强有力的领导；团队成员对速度的热情；明确的目标；可靠的通信保障；与项目相适应的处理过程；以及一份着眼于速度的时间表。在顾客需要的时候，我们会以最快的速度满足顾客的

需求。

3、价值战为主、价格战为辅的竞争战略：我们公司在营销战略方面做出了自己的营销战略，再结和竞争着的战略做出些改变，因此本公司对目标市场的竞争者做出调查几点，做出以价值战为主、价格战为辅的竞争战略。调查如下：

第一，识别企业的竞争者。

企业的竞争者一般是指那些与本企业提供产品或服务相类似，并且有相似的目标顾客和价格的企业。

第二，弄清楚每个竞争者在市场上追求的目标是什么，每个竞争者行为的动力是什么。

每个竞争者都有侧重点不同的目标组合，如获利能力、市场占有率、现金流量、技术领先和服务领先等等。企业要了解每个竞争者的重点目标是什么，才能正确估计他们对不同的竞争行为将如何反应。

第三，确定竞争者的策略。

各企业采取的策略越相似，它们之间竞争就越激烈。因此，参与竞争的企业必须具有竞争上的优势，否则很难吸引相同的目标顾客。

第四，估计竞争者的优势及弱点。

企业需要估计竞争者的优势及弱点，了解竞争者执行的既定策略，以及是否达到了预期目标。分析竞争者与自己在竞争地位上的优劣，尤其要寻找竞争者弱点，要注意发现竞争者对市场或对他们自己判断上的错误。例如，有些竞争者自以为他们的产品是第一流的，而实际上并非如此。

## 第五，判断竞争者的反应模式。

竞争者的目标、策略、实力和弱点，决定了它的行为和对市场竞争的反应，如对降价、强化促销、推出新产品等策略的反应。此外，每个竞争者都有一定的经营哲学和指导思想。因此，为了估计竞争者的反应及可能采取的行动，企业的营销管理者要深入了解竞争者的思想和信念。这既是为了全面了解竞争者，参考他们的策略行为并从中得到启发和吸取经验教训，也是为了企业因时而变，采取适宜的营销对策和竞争技巧，正确地开展竞争性营销活动。在与竞争对手的竞争中，以此战略尽快打造出自己的品牌，建立群众基础。

### (二)、企业市场战略

- 1、我们公司的目标争取三个月内建立起自己的固定人群，在消费者中积累起一定的知名度，得到市场的普遍认可。
- 2、如果在第一年销售效果比较好，本公司会扩大经营，并在未来两年到三年内，在凤阳市场开设第二家门店，争取在蚌埠开设一家分店。
- 3、如果在前五年公司进展比较顺利，公司有了一定的固定资金，而且，流动资金也比较富裕，公司会在未来五到十年内，努力开设三到五家分店，进军出蚌埠凤阳以外的市场，创出自己的品牌，形成连锁企业。

## 咖啡厅创业融资计划篇二

- 1、公司简介
- 2、公司现状
- 3、股东实力

4、历史业绩

5、资信程度

6、董事会决议

## 二、项目分析

1、项目的基本情况

2、项目来历

3、证件状况文件

4、资金投入

5、市场定位

6、建造的过程和保证

## 三、市场分析

1、地方宏观经济分析

2、房地产市场的分析

3、竞争对手和可比较案例

4、未来市场预测及影响因素

## 四、管理团队

1、人员构成

2、组织结构

### 3、管理规范性

### 4、重大事项

## 五、财务计划

一个好的财务计划，对于评估项目所需资金非常关键，如果财务计划准备的不好，会给投资者以企业管理者缺乏经验的印象，降低对企业的评价。本部分一般包括对投资计划的财务假设，以及对未来现金流量表、资产负债表、损益表的预测。资金的来源和运用等内容。其中，对于企业自有资金比例和流动性要求较高。

## 六、融资方案的设计

### 1、融资方式

- (1) 股权融资方式
- (2) 债权融资方式
- (3) 债转股的融资方式
- (4) 房地产信托融资
- (5) 多种融资方式的组合

### 2、融资期限和价格

### 3、风险分析

#### 风险化解方案

### 4、退出机制

## 5、抵押和保证

6、对房地产行业不熟悉的客户，需要提供操作的细节，即如何保证投资项目是可行的。

## 七、摘要

长篇的融资计划书是提供给有融资意向的客户来认真读的，而对于在接触客户的初期阶段，仅需要提供计划书摘要就可以了。计划书摘要是对融资计划书的高度浓缩，因此，言简意赅就非常重要。

## 咖啡厅创业融资计划篇三

(整个计划的概括) (文字在2-3页以内)

一. 公司简单描述

二. 公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

三. 公司目前股权结构

四. 已投入的资金及用途

五. 公司目前主要产品或服务介绍

六. 市场概况和营销策略

七. 主要业务部门及业绩简介

八. 核心经营团队

十一. 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二. 财务分析 1. 财务历史资料(前3-5年销售汇总、利润、

成长)

2. 财务预计(后3-5年)

3. 资产负债情况

## 咖啡厅创业融资计划篇四

一. 公司的宗旨(公司使命的表述)

二. 公司简介资料

三. 各部门职能和经营目标

四. 公司管理1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

## 第二章 技术与产品

一. 技术描述及技术持有

二. 产品状况

1. 主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等)

2. 产品特性

3. 正在开发/待开发产品简介

4. 研发计划及时间表

5. 知识产权策略 6. 无形资产(商标/知识产权/专利等)

### 三. 产品生产

1. 资源及原材料供应

2. 现有生产条件和生产能力

3. 扩建设施、要求及成本, 扩建后生产能力

4. 原有主要设备及需添置设备

5. 产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

## 第三章 市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

三. 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

五. 市场趋势预测和市场机会

六. 行业政策

## 第四章 竞争分析

一. 有无行业垄断

二. 从市场细分看竞争者市场份额



三. 主要竞争对手情况：公司实力、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等)

四. 潜在竞争对手情况和市场变化分析

五. 公司产品竞争优势

## 第五章 市场营销

一. 概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)

二. 销售政策的制定(以往/现行/计划)

三. 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等), 各级资格认定标准 政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)

五. 销售队伍情况及销售福利分配政策

六. 促销和市场渗透(方式及安排、预算)

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七. 产品价格方案

1. 定价依据和价格结构

2. 影响价格变化的因素和对策

八. 销售资料统计和销售纪录方式, 销售周期的计算。

## 第六章 投资说明

- 一. 资金需求说明(用量/期限)
- 二. 资金使用计划及进度
- 三. 投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)
- 四. 资本结构
- 五. 回报/偿还计划
- 六. 资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)
- 七. 投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)
- 八. 投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)
- 九. 吸纳投资后股权结构
- 十. 股权成本
- 十一. 投资者介入公司管理之程度说明
- 十二. 报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)
- 十三. 杂费支付(是否支付中介人手续费)

## 第七章 投资报酬与退出

- 一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

## 第八章 风险分析

一. 资源(原材料/供货商)风险

二. 市场不确定性风险

三. 研发风险

四. 生产不确定性风险

五. 成本控制风险

六. 竞争风险

七. 政策风险

八. 财务风险(应收帐款/坏帐)

九. 管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)

十. 破产风险

## 第九章 经营预测

增资后3-5年公司销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

## 第十章 财务分析

## 一. 财务分析说明

## 二. 财务资料预测

### 1. 销售收入明细表

### 2. 成本费用明细表

### 3. 薪金水平明细表

### 4. 固定资产明细表

### 5. 资产负债表

### 6. 利润及利润分配明细表

### 7. 现金流量表

### 8. 财务指针分析

## 第三部分 附录

### 一. 附件

#### 1. 营业执照影本

#### 2. 董事会名单及简历

#### 3. 主要经营团队名单及简历

#### 4. 专业术语说明

#### 5. 专利证书/生产许可证/鉴定证书等

#### 6. 注册商标

7. 企业形象设计/宣传资料(标识设计、说明书、出版物、包装说明等)
8. 演示文稿及报道
9. 场地租用证明
10. 工艺流程图
11. 产品市场成长预测图

## 二. 附表

1. 主要产品目录
2. 主要客户名单
3. 主要供货商及经销商名单
4. 主要设备清单
5. 市场调查表
6. 预估分析表
7. 各种财务报表及财务预估表 \*计划书须用计算机打出, 隔行打印且页面采用宽边;标题用较大的粗体字小标题用黑体字;各大章节分页, 正文须注明页码。

## 咖啡厅创业融资计划篇五

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, 现在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希望, 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应该具备的素质。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能力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

咖啡类：蓝山，拿铁，摩卡，卡布其诺，意大利，哥伦比亚，巴西等等。（咖啡类为本店特色，均为现磨现煮的咖啡。）

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白兰地，各式啤酒等。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果，巧克力，芒果等。

下午茶：绿茶，红花茶，人参乌龙茶，几种花草茶等。

甜点：各式精致甜点，如慕斯，饼干，蛋糕等。还有多种口味的沙冰和冰激凌。

企业类型： 服务