

最新咖啡馆的创业计划书 咖啡厅网咖创业计划书(汇总10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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

咖啡馆的创业计划书篇一

咖啡——世界三大饮料之一，一个西方的舶来品，在中国确是家喻户晓，有着极为深远的历时背景和现实意义。咖啡、西餐的真正兴起，应该是从20世纪90年代末开始的。其发展速度之快，在短短十来年时间内，达到了前所未有的行业繁荣。现在随着改革开放经济蓬勃的发展，有着大批的外商和白领长期处在高节奏、高效率的工作和生活加之于受西方文化的种种因素，造成了这个咖啡销量不断上升。故咖啡消费主要群体也就是外商、白领、旅游者和居家百姓。调查表明：咖啡终端销售市场一依次为：咖啡及西式快餐连锁店、星级酒店、西餐厅。其中咖啡馆及西式快餐连锁店主要由上岛咖啡、星巴克咖啡、真锅咖啡，麦当劳、必胜客，这些连锁店平均每月销量在21.18吨，占30.18%，其次星级酒店每月平均销量在16.47吨，占23.47%，西餐厅平均每月销量13.53吨，占19.28%。随着时代的发展和人们生活理念的进一步改变，咖啡业也在以一种迅猛的速度发展。

二、创业宗旨

有限进餐，无限服务。文明礼貌，热情待人。厨艺高超，乐于创新。开源节流，财源广进。

三、消费者市场调查

大学生群体分析

年龄：18—25

特点：在中国，大部分大学生经济来源主要来自于父母，他们拥有较高的知识文化水平，有区别于其他群体独有的价值观。他们追奇求新，尊重个性，紧跟潮流，渴望独立，寻求刺激，却又带有些许怀旧，希望获得成就感、归属感和安全感。

根据市场调查，在咖啡屋里除了“提神”这一功效外，大部分人在这里还感觉到了“休闲”。“休闲”不仅是一种生活态度，更是生活追求。面对眼花缭乱的大千世界，面对生活节奏不断加速的大背景，大学生有一种身心能够得到歇息的渴望，而咖啡屋正是给消费者提供了这样的场所。

四、价格定位

收入越高的消费者对咖啡产品价格的接受程度相对也越高。

价格定位符合消费者需求才是硬道理

价格定位的正确方式是根据消费者对该类产品的价格接受程度来定价。比如每杯咖啡定价多少钱的策略是要先了解消费者认为每杯咖啡最适合的价格，再根据消费者对每杯咖啡价格的接受程度来确定每杯咖啡的容量；而不是根据每杯咖啡产品的容量来决定产品的价格。咖啡产品的价格定位既不是越高越好，也不是越低越好。价格定位只有符合消费者需求才是硬道理。

五、咖啡店部门设置

店长1名；

行政人事部：正、副部长各1名，档案管理员1名；

财会部：部长1名，会计1名，收银员1名；

市场部：部长1名，成员3名；

采购部：设部长1名，采购人员若干，记录员2名；

酒水服务部：部长1名，服务员4名，调酒师2名，点心饮品师傅若干；

(1) 店长：

1. 负责咖啡厅成败责任的经营者。
2. 对外为咖啡厅的代表人。
3. 参与营业活动的执行者。
4. 甄选、训练、激励咖啡厅人员的领导者。
5. 维持咖啡厅营运正常运作的管理者。
6. 了解顾客与竞争者动向的信息收集者。
7. 传递总部和分店之间信息的传播者。
8. 推动组织学习与知识管理的教练。
9. 解决咖啡厅危机与人员冲突的问题处理者。
10. 寻求市场机会与创新的企业家。

(2) 行政人事部

部门简介及职责：负责咖啡店的文档宣传、内勤事务、行政公关等方面工作确保上级各项方针政策顺利实施，使店内各项重大活动和安排高效有序进行，总结起草店内重要文件报告，协调好各项公关接待事宜，搞好内勤事务管理工作，充分发挥出参谋、组织和协调的作用，维护店内上下的规范和高效运作。

(3) 财会部

进行咖啡店年度预算和季度预测, 以及相关的财务分析

(4) 市场部

- 1) 制定年度营销目标计划。
- 2) 建立和完善营销信息收集、处理、交流及保密系统。
- 3) 对消费者购买心理和行为的调查。
- 4) 对竞争品牌产品的性能、价格、促销手段等的收集、整理和分析。
- 5) 对竞争品牌广告策略、竞争手段的分析。
- 6) 做出销售预测，提出未来市场的分析、发展方向和规划。
- 7) 制定产品企划策略。

(4) 采购部

负责咖啡冷饮屋所有食品原料和经营物品的采购、验收与进出物品的记录等工作。采购部对原料物品质量和价格的把关直接影响到整个咖啡冷食屋的经营效益。

(5) 酒水服务部

酒水服务部是咖啡冷饮屋的重要组成部分,它的目标是向顾客提供以咖啡,冷饮,糕点和各种饮料为代表的有形产品,并提供顾客需要的、恰到好处的软性服务,开源节流,为咖啡冷饮屋建立良好的公众形象。

六、咖啡店活动

(1)活动1:安排在校艺术设计等专业大学生来做兼职,每周五晚安排一名绘画专业的学生给客人免费画肖像;每周六晚安排钢琴、小提琴演奏;每周日晚安排业余模特走秀。薪水按小时计算。

(2)活动2:

活动主题:同你的朋友来这里邂逅

广告语:亚当与夏娃的相遇,如生活与咖啡的邂逅般美丽。

活动内容:在所有校园内的宣传栏上张贴pop宣传画,注明主题和广告语

活动方式:1)消费满xx元钱,可送一张积分卡,积满x分送一杯xx口味的咖啡

2)选择xx口味的咖啡送精美礼品一份

活动目的:入客数增加20%,让广大大学生了解咖啡屋,扩大咖啡屋的知名度,树立完整的形象。

其他宣传形式的配合

a制定dm和优惠券发放给周围高校的大学生,吸引顾客认识和接受

b网络广告：校园网□flash制作，表现咖啡屋的饮用场景，将休闲和舒适的环境融入其中，营造活动氛围(网络点击链接咖啡屋网址，注册，加入咖啡屋俱乐部，获得优惠券)

c广播广告：宣传咖啡屋里的产品，让大学生更了解我们的情况。

d校园电视传媒：系列广告片宣传(播放频次、什么时间播放、是否集中在受众的“空闲”时间、效果测试)

3) 各阶段费用预算

pop费用：100张*x元=xxxx元

优惠券印刷费□xxxx元

送顾客咖啡成本：成本(x元)*入客数*送比数(3%)=xxxx元

其他活动费

咖啡馆的创业计划书篇二

1.1 项目背景

咖啡——世界三大饮料之一，一个西方的舶来品，在中国确是家喻户晓，有着极为深远的历时背景和现实意义。

咖啡、西餐的真正兴起，应该是从20世纪90年代末开始的。

其发展速度之快，在短短十来年时间内，达到了前所未有的行业繁荣。

许多最新的研究报告显示，对人体并没有过去想像中有健康的危害；反之，咖啡中一些成份对于人体有很多的保健功效。

随着时代的发展和人们生活理念的进一步改变，咖啡业也在以一种迅猛的速度发展。

1.2 目标规划

以主题咖啡店为内容，宣扬咖啡文化。

预计在两年后每月除税纯利达到50000元人民币，并预计在四年后能在市中区另一所主题咖啡店。

1.3 市场前景

现今咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被两个集团垄断。

我们亦有考虑到其他饮品店(如饮品店、凉茶店和茶餐厅)的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率的年青人的需求。

开设自助式主题咖啡店尚有很多发展空间。

2. 市场分析

2.1 客户分析

现在随着改革开放经济蓬勃的发展，大批的外商和白领长期处在高节奏、高效率的工作和生活中，西方文化的蔓延，造成了这个咖啡销量不断上升，咖啡文化成为都市白领的新宠。

咖啡消费主要群体也主要是外商、白领、旅游者和居家百姓。

2.2 竞争分析

其他饮品店，如饮品店、凉茶店和茶餐厅，他们的有中国气息比较浓厚，有的比较方便或是价钱较低分别适合不同人群。

他们产品数量较多，发展历史久，资金充裕，被众多客人认可。

3. 运行模式

3.1 业务模式

我们决定以合伙模式经营星座咖啡店，因为以合伙模式经营的申请手续较以有限公司模式经营的申请手续为简。

融资方面，共四十万，预算开业所需资金共八十万，现计划向银行咨询有关借贷细则。

由于合伙没有以公司模式经营的股东之有限责任，选择合伙模式经营较容易向银行贷款。

我们并协议所有收入将平衡分配。

3.2 营业时间

周一至周五由正午12:00至凌晨00:30;星期六、日及公众假期由上午11:00至凌晨02:00。

休息时间方面，咖啡店一带的店铺多在晚上十一时休息，所以我们选择平日在凌晨十二时半休息;而星期六、日及公众假期则于凌晨二时休息，让顾客可以在逛街后在咖啡店小憩。

总结

随着我国经济的飞速发展，中国与世界的交流也日渐频繁。

当然咖啡这一种代表着西方文化的饮品也日渐让普通市民认识并且普及，特别是在年轻人和上班一族中流行。

外国人到中国旅游、经商、交流的人数也在迅速增长。

所以咖啡屋的发展的空间可是相当的广阔的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

咖啡馆的创业计划书篇三

出售咖啡、茶类、酒水、简餐等商品，并为客人提供优良的环境和服务，让消费者在这里展现一种品位、体验一种文化、寄托一种情感，使咖啡吧成为商务休闲、情侣聚会的好场所。

这些业务与投资场所业主的产业没有冲突。反而可以与投资场所业主的客源优势互补。

2、创业项目竞争比较

3、资源、技术

咖啡店是要求规模和档次的行业，也是一个对产品和服务要求严格的行业，毕竟其带有高消费色彩，消费者必然在意自己消费价值的充分体现。要达到这些，对投资者的资源、技术有很高的要求。投资者选择加盟合作方式，一方面获得了充分的资源、先进的设备和技术，一方面也避免了不少经营

风险。

咖啡馆的创业计划书篇四

管理理念

尊重餐饮业人员的独立人格

互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解

公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

部门设置与职责

店长

行政人事部

主要职责

人员到职与离职的相关办理

各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理

员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业

员工考勤，督导并薪资核算

对本店各项工作的纪律检查

做好每次会议的会议记录

做好咖啡屋每次招待知名人士的经验记录，以便下次招待借鉴

协调本部门与其他部门的联系

人员分配：本部设正，副部长各1名，档案管理员1名

薪酬制度：记时工资制

工作轮班组织：固定单班制

在一开始的人员招聘中，我们首先会搞清楚每个应聘者的空闲时间段(包括每个星期中哪一天及这一天中的哪个时间段有空)然后根据时间段确定一个星期中每天的工作人员。

咖啡馆的创业计划书篇五

背景调查：现在生活节奏急速，人的生活压力庞大，越来越多人更关注个人健康。据医学研究报告指出，咖啡豆含有大量对人体有益的健康成份。另外，许多最新的研究报告显示，咖啡因对人体并没有过去想像中有健康的危害；反之，咖啡中一些成份对于人体有很多的保健功效。我们相信喝咖啡的人会越来越多，并会有“星座咖啡店”。换言之，咖啡店除宣扬咖啡之功用外，更以星座为咖啡店之主题。

目标：星座咖啡店除希望宣扬咖啡之功效，更希望从中获利。计划咖啡店将在半年内转亏为盈。预计在两年后每月除税纯利达到人民币1万元，希望在四年后能在广州市开设另一所主题咖啡店。市场分析：现今大陆的咖啡店主要是以连锁式经营咖啡附简餐、酒水，市场主要被两个集团垄断。但由于两个集团的咖啡店价格昂贵，因此星座咖啡厅以大众一体经营及装饰，来满足客户需求。我们亦有考虑到其他饮品店(如台式饮品店、港式凉茶店和茶餐厅)的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率的年轻人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年轻人的需要，尚有很多发展空间。另外，我们以街头访问形式，

访问了大约一百名年龄界乎十五至叁十的青少年. 访问结果表明, 接近八成的受访者都有光顾咖啡店的习惯, 而且半数受访者平均每月光顾叁至四次. 有近四成的受访者多数光顾上楼咖啡店, 而且环境和食物素质是他们光顾的主要原因. 另外, 我们又发现多于八成受访者对星座有兴趣, 而且六成受访者表示约以星座为主题, 他们有兴趣.

一、确定经营内容和目标消费群体, 选址、选址、再选址。

1、 选址是咖啡店投资中至关重要的一件事。如果你已经决定做咖啡店的投资, 那么, 紧跟其后的另一项工作就是踏破铁鞋去寻找最佳经营位置, 通常会要求投资人选址, 选址, 再选址。因为接近那些支持你生意的顾客至关重要, 他们是你生存的基础。在你选址的时候, 数数那里的顾客, 和附近商家聊聊, 了解一下那里的情况, 什么时间客流较大, 来此消费的都是些什么人。

2、 要确定咖啡店的经营形式, 是纯咖啡馆, 还是咖啡+简餐(酒水)的咖啡吧。如果是含简餐或酒水的咖啡吧, 建议标准营业面积在80~140平米为宜。

二、给店面起名、设计店面标志、店面形象设计方案(装修方案)

1、吧台设计、厨房设备及机器定位上有考量的基础。

2、座位数、经济规模(坪数)。

3、形态: 是纯咖啡馆或简餐咖啡复合餐厅。

4、价位: 平价、中价位或高价位, 要有明确的价格带设定。

5、服务方式: 自助、半自助或全服务。

6、主客群预设：上班族、家庭…。

叁、准备为设备投资，搜集各种规格的设备资料。

1、咖啡机

2、磨粉机

3、滴滤咖啡机

4、水处理设备

5、奶缸

6、温度计

7、压粉器

8、其他：勺、量杯、计时器、香料瓶、奶油发泡器、摩卡泵、清扫刷、咖啡杯。

9、耗材包括：奶制品、香味糖浆(果露)、纸制品、吸管等

四、在工商、卫生、消防、税务部门登记、注册。

五、计算启动资金。

1、了解房租承受能力，物料成本比率，其它成本分析，投资报酬率与预想的差距，投资额设上限，装修费用。

3、员工成本：准备请多少服务员、领班、厨房相关人员(取决你的咖啡厅需要经营多少项目)

4、产品进货成本：根据你和供应商关系，你能拿到什么样的政策，成本亦不同

5、推广成本：是否需要推广，准备借用什么资源去推

六、购买咖啡机设备：咖啡机、研磨机等。

七、设计咖啡单。

八、寻找咖啡供货商、奶制品供货商、调味品等食品的供货商，其他非咖啡饮料、纸制品、器具等的货源。九、制定营销计划，聘用员工、准备培训材料。

2、研发新产品

3、.完善的店务管理计划

4、策划行销活动计划

十、备好库存，准备开业。

常见情况处理：客人们会告诉您咖啡太苦、饭太硬、装修很漂亮但冷气太冷、烟味太重、厕所太脏、服务人员很美可是不亲切、可不可以外送等；再来是：吧台手要请假、厨师要轮休、外场服务人员忘记开单跳单，而您已经累得半死时闭店还要回来收钱、明天谁休假您又要代班、月初缴房租、月中发薪水、给货款、又要订货、兼开发新产品……开一家咖啡馆很容易，只要有经费预算就可以，但经营咖啡馆很难，要成功需要许多条件(说成功太严肃，存活下来或达损益平衡)，因为咖啡馆开支项目多、报酬率不高，稍有几项支出不慎就很难维持损益平衡，资金不充裕者，更要小心。

咖啡店创业计划书20篇旧时光咖啡店创业计划书

咖啡馆的创业计划书篇六

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、现代生活联系在一起。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接受。

咖啡店选址：

咖啡厅的选址不应随便，一般而言，咖啡厅应设在商业区，这样会方便上班人士利用工作间隙光顾。还可以开设在商场附近，因为这样会方便逛街疲倦而坐下来歇息的人士，从而也会使咖啡厅有不俗的生意。另外，还可以设在咖啡馆林立、形成群体优势的地方，比如北京秀水街的咖啡馆一条街。选址还要考虑店铺的租金。

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，这里虽然装修简单，但特别有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上面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，上面落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌可以坐4-6人。但是，这里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样轻松自由。

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。

良好的店面设计，不仅美化了咖啡馆，更重要的是给消费者留下了美好印象，起到招徕顾客、扩大销售的目的。进行店铺设计的前提条件是掌握时代潮流。在店铺外观、店头、店内，利用色、形、声等技巧加以表现。个性越突出，越易引人注目。

（一）店面的设计必须符合咖啡馆特点，从外观和风格上要反映出咖啡馆的经营特色。

（二）要符合主要用户的“口味”。

（三）店面的装潢要充分考虑与原建筑风格及周围店面是否协调，“个别”虽然抢眼，一旦使消费者觉得“粗俗”，就会失去信赖。

（四）装饰要简洁，宁可“不足”，不能“过分”，不宜采用过多的线条分割和色彩渲染，免去任何过多的装饰，不要让用户感到“太累”。店面的色彩要统一和谐，不宜采用任何生硬的强烈的对比。

（五）招牌上字体大小要适宜，过分粗大会使招牌显得太挤，容易破坏整体布局，可通过衬底色来突出店名，店名要简明易懂，上口易记，除特殊需要外不要使用狂草或外文字母。

咖啡店不同于一般的饭店之处就在于他有独特的气氛。因此，气氛正是咖啡店成功的核心。咖啡店经营者对于营业空间的

表现，应巧妙地运用空间美学，设计出理想的喝咖啡环境，并在提高顾客的饮用率上产生情感的效果，这是咖啡店气氛塑造的意义。顾客在喝咖啡时往往会选择适合自己所需气氛的咖啡店，因此在咖啡店设计时，必须考虑下列几项重点：

第一，顾客对咖啡店的气氛有何期望。

第二，了解哪些气氛能增强顾客对咖啡店的信赖度及引起情绪上的反应。

第三，应先确定以谁为顾客目标。

第四，对于所构想的气氛，应与竞争店的气氛做比较，以分析彼此的优缺点。在气氛表现的时候，也必须慎重地选择咖啡店所经营的咖啡。

当然，一位咖啡馆经营者不可能除了本店的情况之外一概不知，他必须确实了解来到本店的顾客大约是在怎样的范围之内。并且深入调查此区域的人口产数、收入状况、职业概况及消费特性等。以便掌握此地区的消费习性，借以针对其需求展开一系列的销售活动，这就是所谓的“商圈管理”。

通常在咖啡馆经营上，为求有效掌握来店客层的特性及分布区域，可以经常运用来店顾客意见的反应调查或通过特价活动的吸引，利用直接信函或宣传单的发放。给予某种特殊的优惠或赠品，请其留下基本资料（姓名、年龄、性别、职业、地址等）。经由此方式即大约可以测小来店顾客的分布情形。

如果再能够长期性地建立此项资料，并深入地加以分析，将显然较远地区的少数顾客除去，只对人数比较多的地区进行研讨与判断，就可以大致掌握商圈的分布了。而若能进一步通过促销活动的有效实施，将来店顾客资料做有系统的整理与分类，则对于基本顾客的培养与维系，将可提供不少帮助。

尤其是所谓社区性的咖啡馆，对于商圈的有效掌握与来店客层的分析，将是咖啡馆经营成功的要务，所以商圈的管理是咖啡馆拓展业绩上极为重要的一环。

在咖啡馆里。咖啡的吸引力一定要很强，不管是哪一种咖啡，假如在价格的制定上偏高，或是有咖啡品质欠佳、组成不够齐全，或咖啡的存货量不够多等现象，将会立刻影响销售，自然更不容易增加固定顾客了。在咖啡馆的经营上，不但要面临地域内各咖啡馆的竞争，更要面对各商店的竞争，所以“咖啡的魅力”便成为商店成功的基础。

咖啡厅的生意好与坏，取决于信誉。服务态度好，咖啡泡得好，是生意的保证，尤其是位于商场附近的咖啡厅，顾客的要求不高，只要给他们适当的服务，就能满足他们。店主勿播放爱情歌曲，以免令生意往来的客人尴尬，只须播放一些轻音乐即可。在服务方面，要适可而止，点到为止。咖啡厅所营造的就是温馨、宁静、舒适的小空间气氛。因而，在服务上不要太滥，显得太殷勤，到恰到好处。在众多同行汇集之地，要想有好的业绩，也要开展竞争。在地域优势的前提下，应充分营造自己的独特之处，让客人觉得这间咖啡厅就是属于他自己的咖啡厅，从而产生一种归属感。如果你的生意不错，拥有众多的客户群，并且他们相对固定，你就不要改变原有的风格。

1、咖啡店店面费用

咖啡店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达

成房屋租赁协议。协议内容包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁费用、支付费用方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10-15平米店面，启动费用大约在9-12万元。

2、装修设计费用

咖啡店布局、格调及采用何种材料和咖啡店效果图、平面图、施工图的设计费用，大约6000元左右。

3、装修、装饰费用

具体费用包括以下几种。

(1) 外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装饰费用。

(2) 店内装修费用。包括天花板、油漆、装饰费用，木工、等费用。

(3) 其他装修材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费用也应计算在内。

整体预算按标准装修费用为360元/平米，装修费用共 $360 \times 15 = 5400$ 元。

4、设备设施购买费用

具体设备主要有以下种类。

(1) 沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2) 音响系统。共计450

(3) 吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4) 产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水机，采用美的品牌，这种净水器每天能生产12l纯净水，每天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选择的是电控半自动咖啡机，咖啡机的报价现在应该在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。

磨豆机，价格在330—480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每天的制冰量是12kg□价格稍高550元，质量较好，所以可以用很多年，这么算来也是比较合算的。

5、首次备货费用

6、开业费用

开业费用主要包括以下几种。

(1) 营业执照办理费、登记费、保险费；预计3000元

(2) 营销广告费用；预计450元

7、周转金

0元。

咖啡馆的创业计划书篇七

小型咖啡馆的店面应该开在附近有较多公司和学校的地方，这样会使得交通比较便利，客流量也相对的乐观。虽然咖啡馆走的是安静路线，但是馆外环境无需安静，这样更能给顾客一种强烈的对比，感觉在喧闹的都市中寻觅宁静的感觉。而且我认为所开咖啡馆附近至少一公里内，不应有第二家咖

啡馆的出现；店面也应该在一楼临街的地方。

□ps.网上都在考虑停车位的问题，我不知该怎样看待？个人认为会有人大老远开车来喝一杯咖啡吗？)

咖啡馆的创业计划书篇八

第一部分摘要

一、咖啡厅公司概况描述

二、咖啡厅公司的宗旨和目标

三、咖啡厅公司目前股权结构

四、已投入的资金及用途

五、咖啡厅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

九、咖啡厅公司优势说明

十、目前咖啡厅公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

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. 财务历史数据

2. 财务预计

3. 资产负债情况

第二部分综述

第一章咖啡厅公司介绍

一、咖啡厅公司的宗旨

二、咖啡厅公司简介资料

三、各部门职能和经营目标

四、咖啡厅公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持

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

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

三、咖啡厅产品生产

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

第三章咖啡厅市场分析

一、咖啡厅市场规模、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

四、潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、咖啡厅公司产品竞争优势

第五章咖啡厅市场营销

一、概述营销计划

二、咖啡厅销售政策的制定

三、咖啡厅销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、主要业务关系状况

五、咖啡厅销售队伍情况及销售福利分配政策

六、促销和市场渗透

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七、咖啡厅产品价格方案

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。

九、咖啡厅市场开发规划，销售目标

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

七、投资抵押

八、投资担保

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

十三、杂费支付

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

九、管理风险

十、破产风险

第九章管理

一、咖啡厅公司组织结构

二、管理制度及劳动合同

三、人事计划

四、薪资、福利方案

五、股权分配和认股计划

第十章 财务分析

一、财务分析说明

二、财务数据预测

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. 财务指标分析

咖啡馆的创业计划书篇九

虽然是咖啡馆，但是不应只经营咖啡这一类，可在此基础上经营甜品和奶茶。

一、选址

小型咖啡馆的店面应该开在附近有较多公司和学校的地方，这样会使得交通比较便利，客流量也相对的乐观。虽然咖啡馆走的是安静路线，但是馆外环境无需安静，这样更能给顾客一种强烈的对比，感觉在喧闹的都市中寻觅宁静的感觉。

而且我认为所开咖啡馆附近至少一公里内，不应有第二家咖啡馆的出现；店面也应该在一楼临街的地方。

□ps.网上都在考虑停车位的问题，我不知该怎样看待？个人认为会有人大老远开车来喝一杯咖啡吗？)

二、目标客户

1. 15—25岁的学生群体：此类客户收入不高，以聚会为目的；追求独特新颖的环境和产品的特色，因此点心和环境是关键，环境上可以走可爱风，下面详述。

2. 25—35岁的白领工作者或商务人士：此类客户追求的是品位，所以咖啡的种类要全面。他们的目的多数是以放松心情、谈事情为主，所以店内环境应该比较典雅，提供无线上网的服务，以供他们工作之需。

3. 广大的年轻情侣们：个人认为咖啡店是个相亲的好地方，因此设计上保护客人隐私是个关键。情侣间谈谈情喝个下午茶，想要的是甜蜜的感觉，所以可以推出情侣套餐等。

三、店面大体设计

大多数的咖啡馆装修都是千篇一律的，所以我们的要特色！借鉴一下好的创意也是必不可少的。

1、外观

小型咖啡馆计划书

此外观很值得借鉴，个人认为一个卡通形象很能吸引人的关注，可以在铺子的门前摆放一些花和吊篮，使得店面很清新的感觉。卡通人物还能起到广大人民爱照相发微博的兴趣，从而提高店面的关注度和知名度，从而节约了宣传费用。如

果在空间允许的情况下，希望能隔出一段空间来提供外卖的服务，这样就使得在座位不足或者人们繁忙时，也能喝上一杯咖啡或者奶茶。

2、店内

小型咖啡馆计划书

个人认为用黑板来装饰，成本不仅低而且很有格调，所以我认为不光是店内还是店外的宣传，都可以采用黑板写字的形式。

小型咖啡馆计划书

可以在咖啡店的一角放上这样的书柜，以便读者阅读和购买，使得在喝咖啡的同时可以读上一本自己喜欢的书来享受这一个美好的下午。

店内的具体设计等方案落实，在详细画出，以上为大概构思，如店内的装饰画，本人认为奈良美智的画会是一个不错的选择。

四、投资

经营面积：50—100平方米左右

员工：3—4人

店内装潢：特色风格

店内氛围：适合看书、约会、聊天、沉思寻静、放松等。咖啡为主，其他为辅。提供无线上网。

门面费：8万/年

装修：5万（包括灯具，桌子，窗帘，台布，音响）

设备：电脑1万（包括收银软件）；空调、桌子椅子、餐具大约1万。

□ps.网上提供：吧台：专业半自动咖啡机一套2万；咖啡匙，刀*：0.2万；虹吸壶：0.15万；续杯机：0.1万；电动磨豆机：0.1万；消毒柜：0.1万；榨汁机：600元；微波炉：800元；油炸炉：0.2万；烤面包机：0.1万；瓦斯炉：0.2万）

流动资金：2万

初步总计：至少投资资金20万元。

咖啡馆的创业计划书篇十

本咖啡厅面积一百平方米左右，分为就餐阅读区，食物自动售卖区，食物加工制作区和雅间。各区域精心设计、装饰，注意色彩搭配、配套设施选择、主题音乐和背景音乐等。讲究品位，装饰高雅又略带简约，营造出舒心、内涵、高雅和谐的就餐环境。给人一舒心、放松的休闲场所。目标人群为都市白领等高收入人群。

配套设施：桌椅、食物自动售卖机、书架杂志、咖啡研磨机及相关器具、求助呼叫机等一系列的配套设施。

自主服务具体情况具体如下：

1、服务自助

本餐厅的第一大特色就是没有服务员，但会有两个前台。顾客实现完全的就餐自助。自助步骤如：踏入大门，从门旁书架上取下一本就餐自助服务指导书，找个座位坐下来，打开指导书，细读一遍，了解自助服务的步骤，自己到餐台取餐，

自己制作，就餐，就餐结束，把就餐自助服务指导书放回书架，离开咖啡厅。

2、点餐自助

餐桌上放着菜单，按自己的喜好选择自己的食物，写下食物的编码，到食物售卖区找到相应的食物售卖机，找到相应的食物，选择确定，投币，取餐，回到自己的座位上，对咖啡豆进行研磨、烧煮（茶叶自己冲沏）。

注：

1、以上为大致情况，以后细节会继续完善

2、咖啡豆、茶叶都是经过加过处理过的，按一定的质量进行包装，从自动售卖机取出后秩序进行研磨、煮沏就行了。

3、点心也是通过食物自动售卖机售卖，区别就是点心是加工制作好的，经过包装贮存在自动售卖机里。

4、保证所售食物的清洁、安全。