

最新咖啡厅创新创业计划书 咖啡厅创业计划书(精选5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

咖啡厅创新创业计划书篇一

(1) 广州市服装市场中，高、中、低档女性服装都有，但女性服装风格大多过分偏重于随意、休闲、舒适。或者是偏重于标新立异、与众不同，都不能满足白领女士的需求。

(2) 一些很高档的时装虽然能满足白领职业女性的穿着要求，但定价太高。

(3) 也有一些本地的价格适中的职业套装，虽然有的质地与手工都不错，但过于职业化，让人觉得少了一点女人味。

(4) 一些中档、高档的杭派职业女服的设计风格优雅，面料精美，手工考究，色彩与款式大都比较明亮与柔和，价格也能为大多数收入在中等偏上的较成熟的白领职业女性所接受。

文化层次较高（大专及大专以上）、年龄在20~40岁之间的成熟的职业女性是唯美女装店的目标群体。这一目标群体的月收入在xx或1000元以上，或家庭月收入在5000元以上，在湖南应属于小康生活家庭，对服装的品味要求高。这一群体侧重于外来白领女性或者学生。

(二) 餐厅开办前准备

1、租用场地

2、装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3、聘用中西餐厨师，签订合同。

4、联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5、聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6、开始在各高校进行宣传活动。

在广州，特别是天河城广场附近，这一类咖啡店创业计划书还比较少，且大多为专卖店，品种单一，个性化不强，价格较高。

第三部分成本预算

一、前期投入

店面装修：10000元

租金：（两押-租）28000元

进货：18000元

工商管理、税务登记费用：1200元

顶手费□xx0元

流动资金：10000元

合计1:87200元

二、每月固定费用

工资：5500元/月

其中：店面人员2人：1500×2=3000元/月

经理工资：2500元/月

水电：300元/月

工商管理费、税收：500元/月

租金：10000元/月

合计2:16300元/月

三个月即48900元

三、前三个月共需投入资金

$87200+48900=136100$

第四部分盈利状况

□1)中档服装按平均每套服装批发价之后为240元/套)毛利90元/件;

(2) 高档服装按平均每套服装批发价150元，零售价300元计算，(八折280元，零售价500元计算，(八折之后为400元/套)毛利120元/件。

表-xx年唯美女装店收入预测

第五部分市场风险分析

一、服装行业最大风险就是对行情的把握

如果把握不好，很容易造成商品积压。这就需要细心研究市场行情，从平时的销售业务中把握客户需求，做到既不盲目紧跟潮流，又不落后于潮流。

二、同行竞争是主要风险之一

本店要严格服装质量关，提高服务质量，实行贴心服务，尽量不打价格战。

三、顾客对服装质量的投诉也是风险之一

在把好质量关的前提下，有理、有节的处理好顾客意见非常重要，树立顾客就是上帝的服务意识。

4、对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。

（一）项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

第六部分行业相关法律法规

（1）根据《中华人民共和国产品质量法》的相关规定：本店提供的服装应符合质量要求，质量合格。

（2）根据《中华人民共和国消费者权益保》的相关规定：本店在提供商品或服务时应符合保障人身、财产安全的要求，使客户不受到损害。

（3）根据《中华人民共和国劳动法》的相关规定：本店应与所招聘的员工签订相应的劳动合同，并为其办理购买相应的

劳动保险。

第七部分人员机构配置

职员及岗位职能

(1) 店员2名：负责与顾客的各项工

(2) 经理1名（自己本人）：统筹全

注：店员为本市的下岗失业女性。

第八部分自身优势

一、本人的工作经验

第二题：有哪些创业模式，如果你想创业的话，你会选择哪种创业模式，为什么

答：模式一、白手起家

白手起家是最困难的创业方式，因为缺少资金、没有关系，只能艰苦奋斗一点一滴的积累和摸索。

1、创业者必须有市场预见性

2、有良好的信誉和人品

3、吃苦耐劳的精神

模式三、代理

代理是一种很常见的创业方式，中关村很多品牌电脑代理，借助别人的品牌发展自己。

1、选择大款；

品牌信誉好、发展潜力大公司的产品

2、代理最大的危险是被厂家卸磨杀驴，所以只能依附，不能依赖；建立自己的品牌，维护自己的渠道。

作为普通人，两种基本的赚钱模式，对于某些特定的人来说，可能都是好的选择，他们会使两种模式相互转换，譬如有些人，就业很成功，有可能他创业也会较容易些。因为他们在就业中积累了很多便于他创业的条件或素质。而有些善于创业的人，由于他们有创新能力、吃苦精神，他一旦进入重要的就业状态也容易把重要工作干好，取得较大的成功。对于创业与就业这两种模式，自己必须要有一个清楚的认识，看看自己属于哪种人，这样才能更好地选择去创业还是就业。适合创业的人须勇敢，而适合就业的人要稳健。适合创业的人“自种口粮”，而适合就业的人钟情“皇粮”。适合创业的人更能创新，而适合就业的人要墨守成规。适合创业的人更能成为企业家，而适合就业的人更易成为管理者。适合创业的人善于管理、控制和规避风险，而适合就业的人惧怕和躲避风险。

我的建议是在网上开店，利用网上，可以把你的生意做到任何地方，而你的成本将是零！如果有一定资金，则可以找到一个你擅长的项目来或者说你比较熟知的行业来做，这样你的成功几率就会高很多！

答：1、创业者身上要有商人的特质

创业者无论是个普通人，还是个刚出校门的“书生”，你首先必须锻炼成为一个100%的商人，具备商人身上特有的东西：一是赚钱（利益），办企业的目的首先是赚钱，其次才是其它；二是在商言商，抛去一些情感因素，面子问题、人情问题，稍往后放，你掏钱、我给你商品和服务，这是一个平等

的交易行为，用不着谁求谁，或不好意思，有多难为情，“亲父子，明算帐”；三是看重每一分钱，“斤斤计较”，会精打细算，精确理财，有较高的财商，只有这样才能集腋成裘，财富是一分一分积累起来的。

2、亲力亲为，做职业化的管理者

因为是创业初期，不可能有条件去聘职业经理人，因此往往里里外外都是自己亲力亲为，什么都做，这就要求创业者必须是个职业化的管理者，能够科学管理，高效运作。他们原则性强，公事公办，对事不对人，公私分明，能以身作则，富有成效的领导激励下属；他们更擅长于沟通，能充分调动大家的积极性，带领大家共同完成任务；他们任人唯贤，而不是任人唯亲，吸引优秀的员工为他们工作，并把合适的人放在合适的岗位上，释放出最大能量，创造出良好的业绩。

相关阅读：创业计划书怎么写？

1、关注产品

在创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段？它的独特性怎样？企业分销产品的方法是什么？谁会使用企业的产品，为什么？产品的生产成本是多少，售价是多少？企业发展新的现代化产品的计划是什么？把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对有兴趣。在创业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊！”

2、敢于竞争

在创业计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3、了解市场

创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，创业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4、表明行动的方针

资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备？解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5、展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁！如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛！”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在创业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6、出色的计划摘要

创业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

咖啡厅创新创业计划书篇二

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，通常我们会对校园里人浏览量大的地方作为选址目标地还会考虑到周围环境。因为接近那些支持你生意的消费群体至关重要，他们是店铺运营的基础。在选址的时候和附近商家聊聊，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及需求的特点。

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。我感觉最好建成是含简餐和酒水的咖啡吧。

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、型态：简餐和酒水咖啡复合餐厅。

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：半自助的服务。

6、主客群预设：在校就读的学生、情侣或者是老师及工作人员。

7、确定装修方案：个性化为主，贴合星座这一主题。

三、准备为设备投资并且寻找投资商，达到很好的融资，搜集各种规格的设备资料。

1、咖啡机

2、磨粉机

3、滴滤咖啡

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。

2、硬件：你需要购买厨房设备、磨咖啡豆滴机器、供客人使用滴用具，为喝咖啡而提供的背景音乐所需的音响系列(可好可坏)、家私家具(某个角度代表一个咖啡厅滴文化氛围)

a□咖啡机(双头)：28000~80000元

b□磨粉机：5000~6500元

c□滴滤咖啡机：800~8000元不等

d□水处理设备(过滤掉水中的杂质和怪味，保证咖啡的味道)：200~800元

e□奶缸：用来热奶或做奶沫。32盎司奶缸所盛牛奶和奶沫，可供制作两叁杯咖啡。

f□温度计：测奶温，可保证制作的饮料味道和质量上保持一致。

g□压粉器：用来将咖啡粉压实，在煮咖啡时使用。

h□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。

i□耗材包括：奶制品、香味糖浆(果露)、纸制品、吸管等

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)，最好找在校大学生提供其在校兼职，可以很好的减少成本以及吸引其周围的潜在消费群体。

4、产品进货成本：根据你和供应商的关系，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，可以支持学校的审团活动借此宣传等。

六、购买咖啡机设备：咖啡机、研磨机等。

七、设计咖啡单，一定要走彰显星座这一主题。

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。

1、员工制服、薪资条件、公司登记、食材厂商找寻、价格确定、杯盘选择、第一次进货量

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，可以免费发放积分卡或者有奖回馈，此外还可以建立会员制度。

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，而个人已经累得半死时闭店还要回来收钱、员工休假代班、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。

咖啡厅创新创业计划书篇三

行业历史前景，

行业市场环境

咖啡市场环境分析

1咖啡市场宏观环境分析

我国经济不断发展，人们生活水平不断提高。我国的国民生产总值一直以良好的态势发展，人均收入水平不断的提高，人均可支配收入的增加，促使家庭收入水平的增加，直接导致市场的需求增大、购买力增强、购买次数增加。

2咖啡市场微观环境分析

咖啡具有很好的提神、消除疲劳等功效，也正是这一特点咖啡成了上班族们的钟爱。咖啡同时还代表着时尚和浪漫，深受年轻消费者的喜爱。咖啡的消费群体在不断的向外延伸。

咖啡厅创新创业计划书篇四

随着中国改革开放之后，西方文化的迅速渗透、中国经济的迅猛发展以及都市生活质量的提高和生活节奏的加快，咖啡休闲这种高雅、时尚、浪漫的休闲生活方式越来越受到人们的青睐，咖啡成了世界三大饮品之一。无数独具慧眼的投资者看到了其中隐藏的巨大商机，我们根据市场分析，××咖啡屋即将出现…经调查，我国对咖啡饮品每年约有超过20亿的市场需求，其中我们可进入的市场约有12亿。公司成立初期购进可供顾客需求的咖啡及附属品，以满足迅速发展的咖啡茗茶市场的需求，使用投资购买咖啡原材料煮磨器具的解决方案，针对解决费时磨咖啡煮咖啡等大部分依靠进口、价格昂贵、影响人们普遍消费水平的问题。公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，涉足饮品类的各种饮料、与品种丰富的蛋糕及其他美食、保健食品等，形成以咖啡茗茶为核心的多元化经营集团公司。饮料行业预测咖啡这一饮品将会继续爆炸性增长，未来十年年均增长率将高达35%以上。由此我们可以想象，中国咖啡市场的发展空间是多么巨大，难怪国际咖啡组织也将中国视为全球最有潜力的咖啡市场。

咖啡厅创新创业计划书篇五

咖啡厅行业进入祁阳市场尚处于开发挖掘阶段，随着人们生活水平的不断提高，消费观念的逐步改变，咖啡厅已经成为人们日常生活中一个重要的休闲聚会场所。

自从罗曼罗兰咖啡正式打开祁阳咖啡厅行业市场以后，咖啡厅越来越受到广大消费者的青睐，尤其是年轻一代新新人类对于咖啡厅的执著，使咖啡厅行业得到了足够大的上升发展

空间，市场发展潜力巨大。

因此，作为本县唯一一家四星标准的现代酒店，咖啡厅的建设是一种必然的趋势，就目前祁阳咖啡业市场来看，我们的竞争对手仅有两家，罗曼罗兰咖啡以及老树咖啡。

罗曼罗兰咖啡，祁阳第一家真正意义上的咖啡厅，专业化的咖啡制作工艺，为祁阳咖啡业的拓荒者。

而我本人曾参与了罗曼罗兰咖啡的前期筹备与培训计划，对其有一定的了解认识。罗曼罗兰咖啡是东莞欧登咖啡连锁机构湖南区总店旗下子公司，沿用了东莞欧登咖啡的管理体系，实行连锁经营模式，具有一定的品牌优势与人才储备优势，除专业咖啡外还经营西式牛排，中西式套餐等。

由于进入祁阳市场最早，市场占有率达百分之五十以上。

咖啡连锁店所拥有的品牌优势与广告优势是我们目前所无法比拟的，但连锁店集团化的经营模式，程序式的管理制度是其优点。