

最新猫咪咖啡厅创业计划 咖啡厅的创业计划书(汇总10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

猫咪咖啡厅创业计划篇一

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。

猫咪咖啡厅创业计划篇二

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

咖啡店的满座率、桌面的周转率以及气候、节日等因素对收益影响较大。咖啡馆的消费却相对较高，主要针对的也是学生人群，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

共计：

猫咪咖啡厅创业计划篇三

(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。

3. 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

4. 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

5. 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。

6. 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

费用：100张*x元=xxxx元

2. 优惠券印刷费□xxxx元

3. 送顾客咖啡成本：成本(x元)*入客数*送比数(3%)=xxxx元

4. 其他活动费

猫咪咖啡厅创业计划篇四

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。

猫咪咖啡厅创业计划篇五

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

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

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。

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。

猫咪咖啡厅创业计划篇六

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。

猫咪咖啡厅创业计划篇七

小型咖啡厅。

由于社会的竞争力越来越大，人们的工作压力也越来越大，每天繁重的工作压得人们喘不过气，在繁华的大都市，到处都是忙绿的身影。忙绿过后，人的精神需要得到放松，人们需要一个舒适、优雅、安静的环境来洗脱一身的疲惫。咖啡厅无疑是一个很好的选择：特别的室内装潢、悠扬的音乐、静谧的空间环境??营造出一种温馨浪漫的气氛，有利于劳累的人们很好的放松自己。随着经济的快速发展，咖啡厅也更加的受年轻朋友们的喜爱。根据大多数人的经济状况来说，大型的、高级的咖啡厅消费太高，如果经常去，会导致负担过重，所以高级的咖啡厅不适合大众。那么小型的咖啡厅便成为他们的首选，环境不比高级咖啡厅差，消费比大型的咖啡厅要低，这样既能达到放松精神的要求，又不会超过自己的经济承受范围。

猫咪咖啡厅创业计划篇八

2、采购计划

依据拟订的商品计划，实际展开采购作业时，为使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，必须针对设定的商品内容排定采购计划。通过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家咖啡店为了营业目标的达成，同时有效地完成商品构成与灵活地运用采购资金，各项基本的计划是不可或缺的。当一家咖啡店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。接着必须考虑的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

猫咪咖啡厅创业计划篇九

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。

猫咪咖啡厅创业计划篇十

想要开一间咖啡屋，那么创业计划书怎么写呢？下面为大家带来的是2017咖啡屋创业计划书，欢迎阅读参考。

行业调查

1

(1)咖啡消费市场发展迅速，已经成为城市消费一大潮流，市场前期培育已经结束。雀巢、麦斯威尔、哥伦比亚等国际咖啡公司纷纷在中国设立分公司或工厂，根据一项在12个内陆城市的调查，32%的城市居民喝咖啡。过去一年内喝过速溶咖啡的人口比例在30%以上的地区除了上海之外，还有昆明、厦门、杭州和天津。

(2)咖啡消费品位越来越高，文化的魅力就是市场的魅力。单纯速溶咖啡已远远不能满足要求了，消费者开始认知咖啡的品牌、风格和知道如何享受咖啡带来的乐趣。

(3)教育水准、家庭月收入和饮用咖啡的频率相关。意味着咖啡这种西方传入的饮料在中国大陆是一种象征优势阶层的生活方式。

竞争分析

2

(1)与强势品牌店的间接竞争。

目前各大城市中星巴克(starbuckscoffee),以及来自台湾的老树咖啡、两岸咖啡等等都在平分秋色。

(2)直接竞争对手。小型咖啡厅受众人群向对较小，方圆1公里以内没有其他咖啡厅是必要因素。

(3)营销规划

利用加盟店品牌和资源优势，迅速建立比利时皇家的知名度、美誉度，稳固住老客源。

推广计划

3

(1)宣传

针对高档小区内的居民，可在附近购物场所的停车场内，向有车族派送精美广告单页(dm)和小礼品，单页也可做成优惠券形式。

(2)事件营销

1学生派对、读书活动。联系加盟区域几个重要高校的学生会

组织，举行一些沙龙派对、读书活动，照样有利于提升品位，吸引学生和年轻人消费。

2时机成熟的时候，也可以举办一个以“咖啡和生活”为主题的征文活动。

(3) 服务营销

1建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

2个性化服务。

在桌上放一些宣传品，内容是关于咖啡的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

为多位一起来的消费者配备专门的讲解人员。如果他们感兴趣，可以向他们介绍各种咖啡的名称、来历等相关知识。也可以让其参与咖啡的制作过程。