

咖啡店创业计划书免费(优质6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

咖啡店创业计划书免费篇一

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。许多最新的研究报告显示，咖啡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。

本项目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区另一所主题咖啡店。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

1. 初始期：培育市场为主，加强宣传，建立良好形象。另一方面，鼓励一部分的“体验者”消费，起到引导和示范的作用，为以后进一步的营销做好做好准备。
2. 发展期：维持已有市场，重点专攻情侣市场。重视客户关系管理，鼓励团队消费。同时，员工的招聘也可以从这部分群体中选拔。
3. 维持期：情感营销为主，唤起这部分群体内心的情感共鸣。可以减少宣传，采取收割战略。

和产品体系结合，产品体系应该以消费群体需求较大的品种

为主。价格上保证以中高档为主，保留少量低档产品。

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织，通过活动时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略。

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。我们相信，在未来五年：

1. 在两年内达到盈亏平衡点，并形成有一定鲜明度的'咖啡屋'品牌，有一定数量的稳定客源。
2. 在第三年开始盈利，并保持纯利润有9%的年增长率。
3. 五年内在市内设立分店。

咖啡店创业计划书免费篇二

合作情势。联合我们是商务、休闲咖啡专卖店的特点，提议合作者在高级写字楼[]cbd商圈、高科技园区、网吧、车站、电影院、码头或其他有市场空隙之处等地区选址；统一装修风格、统一产品；总部供给支撑（包含人员培训）和产品（咖啡豆、茶）配送。

1、产品和服务描述

出售咖啡、茶类、酒水、简餐等商品，并为客人供给精良的环境和服务，让消费者在那里展现一种品位、体验一种文化、寄托一种情绪，使咖啡吧成为商务休闲、情侣聚会的好场合。

这些业务与场合业主的产业没有冲突。反而能够与场合业主的客源优势互补。

2、竞争比较

同行竞争格式对我们有利，能更好的提升我们的着名度相对而言，我们管理程度、产品和服务质量，都占领相当的优势。

3、资源、

咖啡店是请求规模和档次的行业，也是一个对产品和服务请求严格的行业，毕竟其带有高消费色彩，消费者必定在意自我消费价值的充分体现。要到达这些，对者的资源、有很高的请求。者选择加盟合作方法，一方面获得了充分的资源、先进的设备和，一方面也避免了不少经营风险。

市场需求

- (1) 稳固的老客户资源。
- (2) 写字楼与宾馆客源。
- (3) 购物娱乐场合。

咖啡店创业计划书免费篇三

咖啡屋面向的消费群体主要是本校的学生及教职工人员，同时也面向大学城各高校的师生，学生家长及参观人士。

咖啡屋内食品初期定位于中等价格水平，因为考虑到大学城内多为大一新生，消费意识不强，所以我们在价格方面会考虑得较全面，多推出大众价格的饮品；当大学城逐渐完善，学生层增多时，逐渐将咖啡屋的格调提升到中高层次，增加高格调的消费产品，同时保证价位的平衡，在不降低咖啡屋格调的前提下

尽量满足各种档次的消费需求.

1. 尊重餐饮业人员的独立人格

2下管一级:上级对下级进行规划管理,下级应服从上级的工作指导,尽力完成上级发放的任务.

3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.

4营造集体氛围:既要上下属感受到咖啡屋纪律的严明,也要关怀员工,让员工感受到来自集体的温暖,有利于加强凝聚力,提高工作积极性.

5. 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

店长负责综合协调和管理店内各部门工作,督促员工工作,同时接受学校的监督,做好

咖啡屋与学校的交流工作.

工作内容:督促各部长及员工的工作,鼓舞员工的工作热情,听取员工的意见.综合决策各种工作的运行.代表咖啡屋与学校进行交流,向上反映员工的意见及要求,向下传递学校所要求的工作.

行政人事部

主要职责:1. 人员到职与离职的相关办理

2. 各类人事资料的汇总,建档及管理,员工档案资料管理

3. 员工请假, 调休假作业, 出勤状况, 稽查, 统计作业
4. 员工考勤, 督导并薪资核算
5. 对本店各项工作的纪律检查
6. 做好每次会议的会议记录
7. 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
8. 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

不同类型的工作人员时间上的薪酬不同;采用此制度比较灵活,可以准确地记录各个工作人员的工作时间,准确地计算出职工的工资.

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.

人员考核:从德(品德修养),能(业务知识水平,创新能力),勤(协作性,责任心,进取性,纪律性,出勤性),绩(办事效率,工作质量)四个方面对工作人员和管理层进行公平公正的考核,为奖金等奖励制度提供凭据.

查看更多:

开一家成熟的职业咖啡店——咖啡店创业计划书

咖啡店创业计划书免费篇四

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，咖啡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。

本项目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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

1. 初始期：培育市场为主，加强宣传，建立良好形象。另一方面，鼓励一部分的“体验者”消费，起到引导和示范的作用，为以后进一步的营销做好做好准备。
2. 发展期：维持已有市场，重点专攻情侣市场。重视客户关系管理，鼓励团队消费。同时，员工的招聘也可以从这部分群体中选拔。
3. 维持期：情感营销为主，唤起这部分群体内心的情感共鸣。可以减少宣传，采取收割战略。

和产品体系结合，产品体系应该以消费群体需求较大的品种为主。价格上保证以中高档为主，保留少量低档产品。

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织，通过活动时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略。

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。我们相信，在未来五年：

1. 在两年内达到盈亏平衡点，并形成有一定鲜明度的咖啡屋品牌，有一定数量的稳定客源。
2. 在第三年开始盈利，并保持纯利润有9%的年增长率。
3. 五年内在市内设立分店。

咖啡店创业计划书免费篇五

咖啡是世界三大饮料之一，作为西方的舶来品，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。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。开一家咖啡店，要做出完善准确的经营计划方案，必须要切实可行。

年龄：18—35岁

特点：在我国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。

据调查结果显示，消费者认为每杯咖啡价格在31-50元的选择比率最高，达到39.0%；其次是认为每瓶咖啡的价格在51-100元最适合的比率为28.6%；选择在30元以下的占18.7%；认为每瓶咖啡的价格在101-150元的消费者选择比率为9.8%；选择其它价格区间的消费者比率很少。从调查数据中我们可以得出，消费者认为每瓶咖啡价格定在31-100元之间都是适合的。该项消费者需求的调研数据是咖啡生产企业为每瓶咖啡产品进

行价格定位的重要依据。

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；

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)。

比如，每日收入、咖啡销售量、本金、利润等。

如若，一直以来顾客稀少销售额降低，应作出相应价格调整，深入市场，加大宣传力度。若出现竞争者且用不正当手段拉拢顾客，则利用高质量，高效率守信，价格低面对挑战，尊重经商道德，净化市场。

咖啡店创业计划书免费篇六

现如今，农民生活水平日益提高，他们也开始向往享受生活。所以，我想在有发展潜力的乡镇开一间规模不算太大，但温馨时尚的咖啡馆。

咖啡馆是一个比较讲求品味、注重怡静幽雅和温馨浪漫气氛的地方，也是青年人谈情说爱和消费休闲的重要场所，因此，选址一定要讲究。可在小镇临街但较幽静的地方，或在一面临街，另一方面临河的地方，既要突出乡村特色，又要注重环境协调，给人一种美的享受。

大约10000元左右即可。5000元用于装修，5000元用于流动资金，主要用于进咖啡、酒水、烟等。

随着市场经济的不断发展，乡村人民的生活水平越来越高，生活城市化特点十分突出，不少地方的乡村已建起了高楼大厦，街道、小区已经显出城市的风貌。沿海一些经济发达地方，现在乡村小镇的建设与居民生活已与城市差别甚微。

从另一方面看，我国对农村发展的投入也越来越大。加快农村的小镇建设，早已在发展规划议事日程之中，以小镇为中心的农村建设发展速度也越来越快。

农村小镇的加快建设与生活城市化，给咖啡馆商机提供了良好的发展基础与可观的后续发展空间。

从顾客群的方面分析，现在农村青年普遍向往过城市化的生活，也能够带着女朋友或是伙伴走进幽雅时尚的咖啡馆，像城里人那样享受温馨与浪漫。

乡村青年是乡村小镇咖啡馆的主要消费群。乡村青年人数众多，可以给乡村小镇咖啡馆生意带来足够的消费人群，而且，现在的乡村青年生活很赶时髦，谈情说爱已不像上辈人那样走田埂、钻林子、坐山坡，而是想学学城里人，在咖啡馆里约会，享受人生最美好的时光。赶时髦的渴望与向往是乡村小镇咖啡馆生意兴隆的基础。可以说，乡村小镇咖啡馆，生意潜力很大，有待开发。

2至3人。其中咖啡、水酒调配师1人，兼职收银与负责咖啡馆的管理工作。女服务员2人，生意淡时可1人，兼职卫生工作。

经营上要瞄准市场，注重时尚化，灵活多样。如代客人订做生日蛋糕、代客人送花等等。要经常推出特色项目，如周末、情人节、中秋节等等，都要搞活动。同时，要加大宣传，将城里青年人吸引过来。因为城里人过腻了都市生活，到乡下品味乡村露天咖啡馆的乡村风情与乡村韵味，感觉将比城里咖啡馆更加别致。