

咖啡店创业计划书(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

咖啡店创业计划书篇一

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。协议资料包括房屋地址、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

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，这种净水器每一天能生产12l纯净水，每一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，咖啡机选取的是电控半自动咖啡机，咖啡机的报价此刻就应在人民币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。款制冰机每一天的制冰量是12kg□价格稍高550元，质量较好，所以能够用很多年，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

开业初期，咖啡店要准备必须量的流动资金，主要用于咖啡店开业初期的正常运营。预计元

共计：

咖啡店创业计划书篇二

咖啡店经营者绝不能忽视市场情报，一定要随时掌握最新的相关资料与信息。针对咖啡店地址的特点与顾客特征，不断地提高产品与服务的质量，提高顾客来店的频率，进而提高咖啡店的业绩。

2、销售促进计划

咖啡店基本的特点是定点营业。但是目前市场竞争日益激烈，为使业绩得到有力发展，咖啡店已经不能被动地等顾客上门光顾，而是必须主动地吸引顾客来店。因此销售促进活动的实施与宣传效果的诉求，同样不可或缺。一般，小型咖啡店无法比照大型咖啡店投入巨额的广告促销费用，所以要做到“花小钱做大广告”。海报、传单、邮寄信函等促销手段都可以使用。

3、日常运营计划

如何拟订经营计划?对咖啡店来说，在整个营运过程中最关切的问题，可能就是每天的营业额了。每家咖啡店往往都定有

营业目标，更详细者甚至还定了区位、商品的目标，以作为衡量每天营业情况的基准。

在拟订日常运营计划时，一定要依据设定的经营方针和营业额的预测、目标库存量的推算、损耗额的预估、采购预定额的估算，以及预定毛利的推算等，完成整体的运营计划。由于整个计划过程必须以数据为依据，所以数据库资料的建立，是进行销售计划拟订时必备的条件。即使是小型的咖啡屋也应以数据为基础，这样才有客观的衡量标准，而不是单凭印象、感觉和观察等。

第七部分：成长与发展

咖啡店目标消费群体多是大学生为主，选址在商业区、大学校区与路口交汇处，房租价格适中，装修要求较高，以致整体投资成本加大。大学生创业最重要的是心态，准确定位的基础上要对发展前景有信心，不能着急，盲目调整经营策略。经营咖啡店是个美好的愿望，但要有充足的心理准备，才能一步步走向成功，因此要想有一个轻松的心态。

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](#)

咖啡店创业计划书篇三

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，通常我们会要求投资人选址，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…。

7、确定装修方案

三、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。

六、设计咖啡单。

七、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。

八、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

九、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。

文档为doc格式

咖啡店创业计划书篇四

咖啡店越来越成为白领及成功人士必不可少的休闲饮品，无

论是谈生意还是朋友见面聊天，咖啡店都是不错的选择，因此，对于创业者来说，能够开一家咖啡店也是不错的选择。

(一)项目名称：往昔之音咖啡厅

(二)经营范围：咖啡、西餐、茗茶、各类小点心等

(三)行业类型：餐饮业

(四)项目投资：约200万元

(五)场地设置：上海浦东新区

(六)消费对象：中高层消费者

(七)经营面积：约200平方米

(八)项目概况：为顾客营造一个放松、舒适、浪漫环境而且提供方便(主要提供咖啡、茗茶、各类小点心等)，还提供在校大学生兼职，以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

(九)经营宗旨：往昔之音咖啡厅旨在为所有顾客提供一个放松、舒适、浪漫环境而且物美价廉、时尚休闲等，令顾客满意的服务。

1、往昔之音咖啡厅不仅提供中外各式经典咖啡，如摩卡、蓝山、牙买加极品咖啡、冰冻奶油块咖啡、花式咖啡、白咖啡、老怡保白咖啡、玛琪雅朵等，还有各种茶点，如各式中国名茶、各种奶茶、保健茶、果汁、点心等。我们的咖啡绝不是速溶的，而是当场手磨，口感好，品味佳。咖啡屋只求服务，本着“以最低的价格提供最好的服务”的宗旨，以四个“一流”（一流的服务、一流的环境、一流的品种、一流的信誉）为目标，力使浪漫咖啡厅成为所有白领人士或情侣的休憩之

地。门旁挺立着碧绿的翠竹，屋内挂着精致的作品，柜台前摆设有存放各种报刊的书架。室内宽敞明亮，座位舒适，环境幽雅。坐在窗前，你可以周围的秀丽风光，领略开发区的漂亮景色。在门前还准备了一些雨伞，对那些出门在外没有带伞的顾客提供方便。

2、核心竞争力或技术优势

我们的往昔之音咖啡厅虽不像其他的竞争者那样有庞大的资金系统，但好在我们的地理位置较好，到目前为止，还极少竞争者。但是，我们有坚实的核心观念。他们是：

(1) 可信赖的产品品质：坚持选用最好的(相对于大众市场而言最好的)的咖啡豆。

(2) 高度的环保意识：采用更多的环保型设备和包装材料，大力倡导并严格要求能源的节约利用。

(3) 良好的员工福利：对于固定员工而言，为员工提供最优越的健康福利计划，并大面积推行员工持股。

(4) 和谐共处的社区精神：为顾客营造温馨、自由的消费环境，鼓励店面工作人员和顾客的交流，让顾客无论是独处还是小聚都能怡然自得融入，其中慢慢的把我们往昔之音咖啡厅变为顾客住宅和工作地点之外的生活中必不可少的“第三地”。

(5) 独树一帜的文化品位：有选择地参与一些温情、励志的电影和图书的推广和发行。

我们往昔之音咖啡厅的优势在于采用了对面技术来为顾客服务，我们在顾客第一次来到咖啡屋时就为顾客建档，下次来时，我们可以为其提供他所熟悉和满意的服务。有时，不用他们自己开口，就已经把他们所需的产品送至他们身边。

随着人们的生活水平在不断提高，咖啡这种西式饮品正在被越来越多的国人所接受，随之而来的咖啡文化正充满生活的每个时刻。咖啡不再仅仅是一种饮料，它逐渐与时尚、品味紧紧联系在一起，体现出高品质的现代生活；或是交友谈心，或是商务会谈，或是休闲怡情，尽在一杯音乐弥漫的咖啡中。如今，在国内的许多大城市，咖啡馆已经不少见，许多年轻人成了咖啡的热情拥护者，咖啡消费在中国城市里，平均每人每年的咖啡消费量是4杯，即使是在北京、上海这样的大城市，每人每年的消费量也仅有20杯。而在日本和英国，平均每人每天就要喝一杯咖啡。日本和英国都是世界著名的茶文化国家，目前已经发展成了巨大的咖啡市场。拥有强大茶文化的中国具有广阔的咖啡消费潜力，正在成为世界上最大的咖啡消费市场。在国内许多大中城市咖啡专业场所数量每年在以30%左右的速度增长。正因为中国咖啡市场处于起步阶段，中国咖啡消费增速惊人，这意味着一个巨大的机遇已经降临，意味着有更多的机会，更大的利润回报空间。

未来几年中国有望成为全世界最具潜力的咖啡消费大国。总体来说，由于中国市场巨大，咖啡消费增长前景看好，中国在世界咖啡业扩大需求的总战略中占据重要地位。本行业报告在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家海关总署、国际特许经营协会、国际咖啡协会、中国连锁经营协会、中国饮料工业协会、中国行业研究网、国内外相关报刊杂志的基础信息，对我国咖啡店连锁行业背景、市场前景、竞争状况以及店铺选址等方面进行了详尽地分析，对今后我国咖啡店连锁产业的发展做出了精确的预测。

咖啡店创业计划书篇五

如今，咖啡店正成为白领和成功人士不可或缺的休闲饮品。无论是谈生意还是和朋友见面聊天，咖啡店都是不错的选择。

第一部分项目概述

企业宗旨：一切为了女性。

第二部分是市场分析

一、市场需求分析

(1) 广州服装市场，有高、中、低档女装，但大多数女装款式过于休闲、随意、舒适。或者是偏向不落俗套，与众不同，无法满足白领女性的需求。

(2) 虽然一些高端时尚可以满足白领女性的要求，但价格太高。

(3) 还有一些价格适中的地方职业装。虽然有些质地好，做工好，但是太专业了，让人感觉没那么女性化。

(4) 部分中高档杭派职业女装设计风格典雅，面料精致，做工精致。颜色和款式大多鲜艳柔和，价格能被收入中等以上的白领中大多数成熟女性所接受。

二、目标群体分析

年龄在20-40岁之间，文化程度较高(大专以上)的成熟职业女性是美女服装店的目标群体。这个目标群体月收入在xx或1000元以上，或者家庭月收入在5000元以上。应该属于湖南小康家庭，对服装品味要求很高。这个群体以外国白领女性或学生为主。

(2) 餐厅开业前的准备

1. 租用场地

2. 装修餐厅。这家餐馆的风格自然、休闲、现代。墙面光暖，厨房布局合理精致，采光好。整体感觉介于家庭厨房的性质和酒店厨房的性质之间。

3. 聘请中西厨师，签约。
4. 联系原材料供应商，与他们签订合作合同。
5. 雇佣工作学习的学生当服务员，谈工资，谈工作时间，谈工作内容，签劳动合同。
6. 在高校开展宣传活动。

三、竞争对手分析

在广州，尤其是天河城市广场附近，这类咖啡店的商业计划书很少，大多是专卖店，品种单一，个性不强，价格较高。

第三部分成本预算

第一，初期投资

店铺装修:1万元

房租:(两次收费-房租)28000元

购买:18000元

工商管理及税务登记费:1200元

顶手费:xx元

营运资金:1万元

合计1:87200元

二、每月固定费用

工资:5500元/月

其中:2家店面: $1500 \times 2 = 3000$ 元/月

经理工资:2500元/月

水电:300元/月

工商管理费及税金:500元/月

房租:1万元/月

合计2:16300元/月

三个月4.89万

第三,前三个月共需要投入资金

$87200 + 48900 = 136100$

第四部分盈利能力

(1)中档服装平均批发价每套240元/套),毛利90元/件;

(2)高档服装按每套服装平均批发价150元,零售价300元计算,
(20折280元,零售价500元,(20折后,400元/套)毛利120元/件。

第五部分是市场风险分析

第一,服装行业最大的风险是把握市场

如果把握不好,很容易造成商品积压。因此,要仔细研究市场情况,从平时的销售业务中把握客户的需求,既不能盲目跟风,也不能落后于潮流。

其次,同行竞争是主要风险之一

本店应严格控制服装质量，提高服务质量，实行贴心服务，尽量不打价格战。

第三，顾客对服装质量的投诉也是风险之一

在保证良好质量的前提下，合理恰当地处理客户意见，树立客户是神的服务意识是非常重要的。

4. 对客人有礼貌，回答他们的非私人问题，随时关注客人的情况，努力为客人服务好。

(一) 项目申请

创建餐厅，需要申请并取得营业执照。在银行做抵押贷款，获得启动资金。

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》的有关规定，我店提供的服装应符合质量要求，且合格。

(2) 根据《中华人民共和国消费者权益保护法》的相关规定，店铺在提供商品或服务时，应满足保障人身和财产安全的要求，使顾客不受伤害。

(3) 根据《中华人民共和国劳动法》的有关规定，门店应与其招用的员工签订相应的劳动合同，并为其购买相应的劳动保险。

第七部分人员组织配置

工作人员和员额职能

(1) 2名店员：负责与顾客的所有工作；

(2) 一名经理(本人):负责采购和财务。

注:店员是本市下岗失业妇女。

第八部分自己的优势

第一, 我的工作经历

本人有5年服装销售经验, 对服装有很强的兴趣, 对服装有很强的品味。我出生在外省。我很了解外国女性的购物心理, 做过专门的研究。在广州生活多年, 很了解湖南女性。

问题2: 有哪些创业模式? 如果你想创业, 你会选择哪种创业模式, 为什么

答: 方式一。从头开始

白手起家创业最困难的方式。因为资金不足, 无所谓。只能通过努力一点一滴的积累和探索。

1. 企业家必须有市场远见

2. 名声好, 人品好

3. 艰苦奋斗的精神

模式3. 代理

代理是一种非常常见的创业方式。中关村很多品牌的电脑代理商都是借助别人的品牌来发展自己的。

1. 选择大款;

品牌信誉好、发展潜力大的公司产品

2. 代理人最大的危险是被厂家卸载杀死，所以只能附，不能靠；打造自己的品牌，维护自己的渠道。

作为普通人，这两种基本的赚钱模式对于某些特定人群来说可能是不错的选择。他们会把两种模式转化。比如有的人就业成功，创业可能更容易。因为他们在就业上积累了很多方便他创业的条件或者素质。而一些善于创业的人，因为他们的创新能力和吃苦耐劳的精神，一旦进入重要的就业岗位，就很容易把重要的工作做好，取得巨大的成功。对于创业和就业两种模式，一定要清楚自己属于什么样的人，才能更好的选择是创业还是就业。适合创业的要勇敢，适合就业的要稳重。适合创业的人“自产口粮”而适合就业的人爱“皇粮”。适合创业的更有创新精神，适合就业的要坚守规则。适合创业的更容易成为企业家，适合就业的更容易成为管理者。适合创业的人善于管理、控制、规避风险，适合就业的人恐惧、规避风险。

我的建议是在网上开店。你可以在任何地方做生意，你的成本为零！如果你有一定的资金，可以找一个你擅长的项目或者你熟悉的行业，这样你成功的几率会高很多！

答:1。企业家必须具备商人的特征

创业者，不管是普通人还是刚出校门“学者”你首先要培养成为100%的商人，要有商人特有的东西:第一，赚钱(利息)，做生意的目的是先赚钱，然后是别人；第二，做生意的时候，扔掉一些感情因素，面对问题，人情，稍微往后放一点。你为商品和服务付费，我给你商品和服务。这是一种平等的交易行为，你不必向任何人求助，否则你会很尴尬。“亲父子，算账清”；第三是要珍惜每一分钱。“斤斤计较”，会细心、准确的理财，有很高的理财业务，只有这样才能缩小差距，财富才是一个个积累起来的。

2. 自己做职业经理人

因为是创业初期，不可能有条件聘请职业经理人，所以往往什么事都是自己内外兼修，这就要求创业者是能够科学管理、高效运营的职业经理人。他们有很强的原则性，公事公办，对事不对人，公私分明，能以身作则，有效的领导激励下属；他们更善于沟通，能充分调动大家的积极性，带领大家一起完成任务；他们是任人唯贤的，而不是裙带关系，吸引优秀的员工为他们工作，把合适的人放在合适的位置上，释放最大的能量，创造良好的业绩。

3. 团队一定要有专业和专业的的人

你自己创业是不可能的。你必须雇佣员工。招聘专业、专业的合格员工尤为重要。他们敬业、积极、勤奋、忠于公司、态度端正、具有一定的专业技能、能够独立、形成互补、产生协同作用。他们是有专业态度、观念、行为的演员。他们可以把自己的目标企业的目标结合起来，知道自己的责任，共同创造一个不可战胜的团队。欢迎您的光临创业致富！

4. 企业家的道德与修养

除了以上因素，创业者的素质、性格、心理素质也特别重要。他必须能够吃苦，专注工作，学习业务，头脑灵活。随着市场环境的不不断变化，他必须调整战略，设定坚定的目标，坚持不懈。他一定要节俭，不浪费，善于自我管理，严于律己，宽于待人，好学上进，不断补充自己的心智，耐得住寂寞，独立思考，不听从别人的指示，有远见卓识，足智多谋。另外，创业者要能承受压力和风险，有良好的心理素质和平和的心态，能盈利能亏损。无论成功还是失败，都要积极寻找原因，总结教训，才能更进一步，最终到达理想的彼岸。

第四，处理非经营性事务的能力，营造宽松良好的外部环境

拥有良好积极的心态，全心全意投入，拥有自己独特的核心竞争力，以不变应万变，才能化险为夷，见风使舵，实现既

定目标。到时候你会发现，赚多少钱并不是问题的本质。只有不断提高自己的疗养状态，才能站得更高，看得更远。

在日常生活中，因为每个人的观点和立场不同，看待问题和分析问题的方式不同，矛盾是不可避免的。如果我和一个跟我有矛盾的同志一起出差，我觉得应该先开诚布公，因为有矛盾，所以很多东西会被隐藏，只会加深误会。如果我们开诚布公，客观客观客观地看待问题，你会发现你原本以为很自豪的想法并不是完全正确的，你之前的对立观点和观点可能只是事情的另一面。可以在很多方面互相补充，互相提高。我个人认为在处理矛盾的时候要有一个宽容的态度。俗话说，宰相肚里能撑船。心胸狭窄是解决冲突的敌人，心胸狭窄的人永远无法成就伟大的事业。