

最新咖啡厅合作经营协议 咖啡厅设计及咖啡厅软装设计技巧(精选8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

咖啡厅合作经营协议篇一

咖啡厅装修走入新的时代，在这个各种风格轮番上阵之后似乎走入了一个迷途，各种风格都是好的，但是似乎已经不再时尚了，我们有时候会不知道他最终要走向何方，我们面临着没有选择的选择。

咖啡厅是一个比较时尚也比较温馨浪漫的所在，而咖啡厅装修的时候软性装饰拥有着很好的表现力，因此我们想达到好的效果一定要用好软性装饰。

我们知道软性装饰，不只是在家庭装修的时候会给人一种很温馨的感觉，在咖啡厅装修的时候也可以起到烘托气氛的感觉，是一个很重要的方面。

咖啡厅装修的时候，灯具这个装修的眼睛，是一定要注意的，在满足照明和环境需要的基础之上，可以选择一些比较个性的造型，但是不能太过个性，而且造型要圆润为主，不可太尖锐，给人不舒服的感觉。墙纸也是一个很好的材料，我们可以利用墙纸具的色彩多样、图案丰富、豪华气派、安全环保、施工方便、价格适宜等多种其它室内装饰材料所无法比拟的特点，给人一个很好的感觉。我们还可以在咖啡厅装修的时候，做一些插花。

咖啡厅装修的时候已经不能够再仅仅的选择风格了，我们首

先要考虑的是他的功能，因为咖啡厅是一个商业场所，所以不能太艺术化，应多一些实用性功能。当然还要典雅一些、现代一些甚至带些小资情调，那种粗犷些、自然些、乡村些甚至带些原生态的味道的装饰还是要慎重。

咖啡厅装修要将风格这种特色给融入进设计之中，但是还不能够是那种特别明显的表达，要用一种隐晦的方式来展现，我们一定要考虑当地的气候、地理以及地域文化，要内外协调，多种装修风格可以混搭，只要自然协调即可。对于咖啡厅来说，纯粹的欧式风格并不适合，因为消费者和消费环境都不尽相同，如果生搬硬套反而会适得其反，运用些欧式元素，加之现代演绎，会让咖啡厅显得高贵。

咖啡厅装修做好软性装饰，在这个多元化时代，面临着很多选择但是又会给人无从选择的感觉，只要我们本着一颗高贵的心，营造一个很好的环境，吸引更多的消费。

密斯·凡德罗的设计作品强调功能，形式上达到了一种简单到几乎没有内容的明快和简洁的形式，他的这种观念一直影响到今天的设计，是目前流行的咖啡厅设计公司采用的简约风格的基础。出现了极简抽象派风格、白色派、极少主义等相似的概念。这些概念最本质的理论基础是一样的，是现代主义风格的延续和发展，是简约设计的不同体现。

相比他风格，简约设计少了些繁琐，多了些纯净；少了些炫耀，多了些自制；少了些华丽，多了些简洁；少了些异想天开，多了些实用功能。它使空间环境更适合人类居住和使用，使家具变得更加线条流畅、具有更多功能，是空间更加明亮、色彩更加悦目、造价更加经济，从而更加满足人类心理和省里的需求。更强调自然光，仔细地选择室内照明，使室内环境更显温暖和开阔。

简约是众多因素经不断组合并筛选出来的精华，是将物体形态的通俗表现提升凝练为一种高度浓缩、高度概括的抽象形

式。简练出的新概念，摒弃传统的陈俗与浮华，它多半运用新材料、新技术、新手法，与人们的新思想、新观念相统一，达到“天人合一，以人为本”的境界。简洁，是一种自然规律，是文化提炼，是大家手笔。“既雕既琢，复归于朴。”（庄子语）“艺术创作易简不宜繁，宜藏不宜露。”（齐白石语）这些都是对简洁最精辟的阐述。

简约并不是缺乏设计要素，它是一种更高层次的创作境界。在咖啡厅设计方面，是在设计上更加强调功能，强调结构和形式的完整，更追求材料、技术、空间的表现深度与精确。用简洁的手法进行室内创造，它更需要设计师具有较高的设计素养与实践经验。需要设计师深入生活、精心提炼，运用较少的设计语言，表达出最深的设计内涵。用相当普通的材料、使用最简洁的手法，表现出非常深刻的内涵和崇高的空间气质。

简约设计更强调环境、更趋人性化。光线处理在今天的现代简约风格中占有至为重要的地位。利用光线突出空间环境最优美的特征，充分利用自然光，利用宽大的窗户或者整面的玻璃幕墙，使自然光线和室内外景致交融。郑州设计公司哲东设计温馨提示在室内，仔细地选择灯光照明，以经济和实用为基本设计原则，使室内环境温暖开阔，这些方法都会使空间环境更简练又经济实用。

咖啡厅合作经营协议篇二

创业咖啡厅，作为一种新兴的商业模式，给大学生提供了一个锻炼创业能力和实践经验的平台。我有幸参与了学校举办的创业咖啡厅实训活动，这是一次难得的机会让我深入了解创业的挑战和机遇。在这次实训中，我收获了很多宝贵的经验和教训，下面我将就这次实训的过程以及心得体会进行总结。

首先，我们小组选择的创业项目是开设一家以高品质咖啡和

特色糕点为主的咖啡厅。在进行市场调研和分析时，我深刻感受到了了解顾客需求的重要性。通过对竞争对手的研究，我了解到了市场上已经存在了许多品牌知名度较高的咖啡厅，要想在市场竞争中脱颖而出，我们必须要有独特的产品和服务。因此，我们选择了与当地著名糕点店合作，以特色糕点作为我们的卖点，与高品质咖啡相结合，吸引更多的顾客。

其次，在实际经营中，我深刻感受到了运营细节的重要性。为了提供更好的咖啡体验，我们进行了多次咖啡制作的实践和训练，学习了不同的咖啡调制方法，并且提供了不同口味的咖啡供顾客选择。我们还注重细节工作，比如在店内布置和陈列上下了很多功夫，以及服务员的形象和礼仪等方面。通过这些努力，我们成功地吸引了很多顾客，并获得了很好的口碑。

另一方面，创业咖啡厅实训也让我深刻认识到了团队合作的重要性。在项目运营期间，我们小组成员充分发挥了各自的特长，共同分工合作，互相配合和帮助。在这个过程中，我学到了如何与人合作，如何协调和沟通，并培养了团队合作的意识。只有团队合作，我们才能共同面对挫折和困难，共同迎接挑战，并取得成功。

最后，这次创业咖啡厅实训让我明白了创业的艰辛和磨砺。创业是一个充满变数和不确定性的过程，同时也是一个需要不断学习和调整的过程。在这个过程中，我们遇到了许多挑战和困难，比如人才招聘、物品采购等方面的问题。但正是这些挑战和困难，让我学会了如何应对问题和解决困难，也更加坚定了我创业的决心。

总的来说，参与创业咖啡厅实训让我获得了宝贵的经验和教训。我意识到了创业的挑战和机遇，并了解到了市场调研、运营细节、团队合作的重要性。同时，我也明白了创业的艰辛和磨砺，并更加坚定了自己创业的决心。这次实训不仅提升了我的创业能力，也增强了我的实践经验。对我未来的创

业之路来说，这都是宝贵的财富，我将会牢记这次实训的经验和教训，不断努力向着自己的创业梦想前进。

咖啡厅合作经营协议篇三

近年来，创业教育受到越来越多的重视。为了提升学生的创新精神和实践能力，许多学校开始开设创业咖啡厅实训课程。作为一种创业模拟体验的方式，学生们可以在咖啡厅实训中扮演创业者的角色，从中学习和体会创业的各个方面。我有幸参与了一次创业咖啡厅实训的课程，下面将分享一些心得体会。

第二段：准备工作及实施过程

在实训开始之前，我们的团队整合了各种资源和信息，确定了咖啡厅的运营模式和产品定位。我们进行了市场调研，确定了目标顾客和市场竞争对手，制定了营销计划和销售策略。在实训过程中，我们分工合作，有人负责咖啡冲泡、有人负责点单收银，有人负责客服和服务。我们还推出了一系列特色活动，吸引了大量的顾客前来品尝和体验。

第三段：创业过程中的挑战和困难

创业咖啡厅实训中，我们面临了很多挑战和困难。首先，人员协作需要时间来磨合，我们需要互相配合和沟通，以确保整个流程的顺畅运作。其次，咖啡制作需要一定的技巧和经验，我们不仅要迅速掌握泡咖啡的方法，还要熟悉各种不同口味和特色咖啡的制作方式。最后，市场竞争激烈，我们需要不断改进和创新，以吸引更多的顾客和保持竞争优势。

第四段：实训过程中的收获和体会

在创业咖啡厅实训中，我们不仅学到了很多实际操作技能，还培养了团队合作和沟通能力。通过与团队成员共同努力，

我们成功地运营了咖啡厅，赢得了许多顾客的好评和喜爱。我们明白了真正的创业需要勇气、智慧和耐心，只有在实践中才能真正领悟。此外，实训过程中的挫折和失败也让我学会了面对困难时保持积极的心态和乐观的态度。

第五段：对未来创业的展望

通过参与创业咖啡厅实训，我更加坚定了未来创业的决心。我相信，只有通过实践和不断的试错，才能真正理解创业的本质和意义。未来，我希望能继续深耕创业领域，在真正的商业环境中实践和应用自己所学到的知识和技巧。同时，我也希望能不断学习和提升自己的创新能力和领导才能，为社会创造更多的价值和就业机会。

总结：

创业咖啡厅实训是一次丰富而有意义的经历。通过这次实训，我不仅提升了自己的实际操作技能和团队合作能力，还深刻理解了创业的挑战和机遇。我相信，只有通过实践和经验积累，才能培养出真正的创业者和领导者，创造更多的价值和机会。对于想要从事创业事业的人来说，创业咖啡厅实训是一次宝贵的机会，值得珍惜和好好把握。

咖啡厅合作经营协议篇四

创业咖啡厅实训项目是在大学校园里开设创业咖啡厅，模拟真实的商业环境，让学生在实践中学习创业的技巧和经验。通过这个项目，我对创业有了更深入的了解，并获得了宝贵的实践经验。

第二段：体会创业的艰辛和乐趣

创业咖啡厅实训让我深刻体会到了创业的艰辛和乐趣。在开业前的准备阶段，我们需要制定详细的计划和策略，包括市

场调研、产品定位和宣传方案等。同时，我们还要面对各种挑战和困难，如风险投资、市场竞争以及与供应商和顾客的协商等。然而，正是这些挑战让我充分认识到了创业的价值和意义，同时也让我感受到了创业带来的乐趣和成就感。

第三段：与团队合作的重要性

在创业咖啡厅实训中，我深刻体会到了团队合作的重要性。一个成功的创业项目需要团队成员相互协作、密切配合。每个人都有自己的专长和优点，在团队中互相学习和借鉴，可以更好地完成任务和解决问题。此外，团队还能提供支持和鼓励，让每个人在困难时能够保持积极的心态，取得更好的成果。

第四段：实践能力的重要性

创业咖啡厅实训项目对我实践能力的培养有着重要的意义。通过实际操作，我学会了很多与创业相关的技能，如市场调研、财务管理以及人员管理等。在实践中，我深刻体会到了理论知识的不足之处，只有亲身经历和实践才能真正理解和掌握这些知识。实践能力的培养不仅提高了我的综合素质，还为将来的创业之路打下了坚实的基础。

第五段：对未来的启示

通过创业咖啡厅实训项目，我对自己的未来有了更清晰的规划。我意识到创业并不是一帆风顺的事情，需要承担风险和压力，但也带来了机遇和成功的可能。我决定继续深入学习和实践，并不断提升自己的创业能力和经验。同时，我也更加珍惜团队协作和实践机会，相信只有不断实践才能不断进步，取得更好的成就。

总结：

通过创业咖啡厅实训项目，我深刻体会到了创业的艰辛和乐趣，认识到团队合作和实践能力的重要性。这个实训项目不仅扩展了我的眼界，也让我对自己的未来有了更清晰的规划。我相信通过不断实践和学习，我将成为一名成功的创业者，并为社会发展做出自己的贡献。

咖啡厅合作经营协议篇五

伊派设计：好的咖啡厅设计，不仅美化了咖啡厅，更重要的是给消费者留下美好印象，起到招徕顾客，扩大销售的目的，而软装设计在整个空间中拥有很好的表现力，起到烘托气氛的效果。在进行设计时要掌握时代潮流。外观，门头、室内，利用色、形、声等技巧加以表现。个性越突出，越易引人注目。

一、设计原则

- 1、设计必须符合咖啡厅自己的特点，从外观和风格上要反映出经营特色。
- 2、要符合主要用户的“口味”。
- 3、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。
- 4、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”。
- 5、色彩要统一谐调，不宜采用任何生硬的强烈的对比。
- 6、品牌名字要简明易懂，上口易记，字体大小要适宜，可通过衬底色来突出。

二、展示陈列

咖啡展示陈列的作用，就是运用各种展示陈列的技巧，配合、装饰的运用，将咖啡的特性表现出来。一则带动销售促进的效果，二则表现整个咖啡馆的气氛，所以对于广告的诉求效果必须要把握住。首先对于广告的诉求方面，虽然大堂内为了销售起见，咖啡品牌的丰富感与特性化陈列占有很大的空间，然而为求广告诉求效果的具体表现，必须透过橱窗及吧台内特定区域展示陈列及壁面的空间、较宽阔的通路、货架或吧台的空间陈列的运用，以求重点咖啡品牌能够表现出来。

三、灯光效果

咖啡馆的光不仅限于霓虹灯，灯光的用途首先是引导顾客进入，在适宜的光亮下品尝咖啡。因此，灯光的总亮度要低于周围，以显示咖啡馆的特性，使咖啡馆形成优雅的休闲环境，这样，才能使顾客循灯光进入温馨的咖啡馆。如果光线过于暗淡，会使咖啡馆显出一种沉闷的感觉，不利于顾客品尝咖啡。

其次，光线用来吸引顾客对咖啡的注意力。因此，灯暗的吧台，咖啡可能显得古老而神秘的吸引力。

咖啡制品，本来就是以褐色为主，深色的、颜色较暗的咖啡，都会吸收较多的光，所以若使用较柔和的日光灯照射，整个咖啡馆的气氛就会舒适起来。

有故事咖啡厅更容易得到良好的口碑，所以在装饰时风格要多样化设计手法，来自不同地区的消费人群，能接收的信息全然不同，提倡在咖啡厅设计中要结合主题，运用多元素的手笔勾勒出具有个性的咖啡厅，来赢得客户的心。我们来看一下知名室内设计专家，伊派设计的案例分享：

设计公司：深圳市伊派室内设计有限公司

项目设计：段文娟、郑福明

项目地址：厦门市思明区环岛南路

项目材料：木饰面、钢架、瓷砖、石材

项目地址：约3560m²

项目名称：豪丽斯咖啡厦门公主园店装修设计项目

“豪丽斯一直坚持时尚、品味、浪漫、假期的品牌理念，给消费者最贴心的服务.如果说酒吧是邂逅艳遇和寂寞，那么咖啡厅就是等待浪漫和安宁吧.咖啡厅出品的不仅是咖啡，无论是在阅读区看书、还是在舞台区看表演、或者是在花房观赏，都是是一种时尚、一种文化，一种有品味的休闲生活方式！”

咖啡厅有两层，功能分为有客区、户外区、卡座区、舞台区、阅读区、vip包厢、产品销售区等。采用木质围栏缓冲通道与视线，通道的回绕曲折相通，产生曲径通幽的感觉，起到扩大空间与区域划分的作用。部分墙面采用文化石，木质镂空的隔断，墙面的插花装饰增添了安静、休闲韵味。门店设计以落地窗及木质材料结合，增强休闲气息，二楼有大量户外片区，因此采用落地窗设计，与户外区相结合。

咖啡厅以褐色、黑色为主，搭配浅色调沙发座椅，色彩统一谐调，使用较柔和的灯光照射，整个咖啡馆的气氛就会舒适起来，灯暗的吧台，咖啡显得古老而神秘的吸引力，简洁界面的设计、材质的选用简洁到位，形式与材料成就纯粹的空间氛围，并使空间产生张力。没有刻意追求材料的豪华和变化，注重材质的相互穿插运用，以形成空间的有机和丰富，实木材质的延续使空间更具整体性。旋转楼梯的合理布局将客人带入二楼的阅读区与散座区在豪丽斯咖啡厅里，音乐全天都不间断，或是爵士或是布鲁斯。营造着休闲、自由、高档、浪漫的气氛。

伊派设计，专注室内设计多年，深圳知名室内设计公司，更多相关资讯请继续关注伊派设计

咖啡厅合作经营协议篇六

随着咖啡文化的壮大，越来越多的咖啡厅出现在我们的生活中。然而，想要经营好一家咖啡厅，并不是一件容易的事情。因此，许多咖啡厅都会为店长们提供专业的培训，帮助他们更好地管理和经营咖啡厅，提升顾客的满意度和忠诚度。在我们参加的一次咖啡厅店长培训中，我们深刻感受到了培训的重要性，也学到了许多有价值的知识和技能。

第二段：讲述培训中学到的管理和经营知识与技能

在培训中，我们学习了许多关于咖啡厅管理和经营的知识和技能。比如，如何制定有效的店铺营销计划，如何提高顾客的满意度和忠诚度，如何规划店铺的布局设计，如何保持员工的团队合作和积极性等等。这些知识和技能对于我们能够更好地经营和管理咖啡厅有着非常重要的作用。

第三段：阐述培训中的实践活动和体验

培训过程中，我们还参加了许多实践活动和体验。比如，参观了一些优秀的咖啡厅，学习了他们的成功经验和经营模式。另外，我们还学习了如何合理安排每天的工作计划和时间管理，如何合理控制成本和利润，如何制定员工激励计划等等。这些实践活动和体验让我们更加深入地了解咖啡厅的运营模式和管理方法，为我们今后的经营管理打下了坚实的基础。

第四段：反思自身的不足和发现的问题

在教学和实践中，我们也发现了自身的不足和问题。比如，我们的管理方法还不够科学，对员工的管理和激励还不够到位，对顾客的服务还存在一些问题。通过对自身的反思和发

现问题，我们能够更加深入地认识到自身的不足和存在的问题，从而加以改进和完善，更好地为顾客提供优质的服务和产品。

第五段：总结培训带来的收获和感悟

经过一段时间的学习和实践，我们深刻认识到咖啡厅店长培训的重要性。培训不仅能够传授给我们丰富的理论知识和实践技能，也能够帮助我们更好地认识自身存在的问题和不足。我们相信，在今后的经营和管理中，我们能够更好地利用所学知识和技能，合理运用各种管理方法，认真对待员工和顾客的需要，打造出更好的咖啡厅品牌，为顾客提供更优质的服务。

咖啡厅合作经营协议篇七

咖啡厅的设计有几种装修风格。一般室内装饰设计，彩色色调最好用明朗的颜色，照明效果较佳，不过，也不是说凡深色的背景都不好，有时为了实际上的需要，强调浅颜色与背景的对比，而另外打投光灯在咖啡器皿上，更能使咖啡显眼突出或富有立体感。所以在装修中灯光可以根据实际需要而定。

在咖啡厅的装修中，选择风格有休闲风格、大众时尚风格、人文风格三方面去考虑。中国的咖啡消费量正在逐年增长，消费市场不断扩大，在精致的咖啡店休闲娱乐也越来越受到人们的欢迎，对于生活水平提高的消费者来说，咖啡店的氛围和意境越来越成为消费者选择咖啡店的重要因素，而咖啡店装修风格在很大程度上影响着氛围和意境的营造。下面，刘萍设计将介绍一下不同风格咖啡店装修要点。

一、休闲风格

顾名思义，休闲类咖啡店装修主要体现在“休闲”上，此类

风格咖啡店装修要注意颠覆传统固有模式，最好在装修后设定一个主题，为顾客提供一个轻松舒适的休闲环境。同时，休闲类咖啡店装修在色彩方面要注意与主题的和谐搭配，例如鲜亮的色彩能体现出时尚年轻的气息，营造出愉悦的氛围；建筑风格要有突破性，打破常规的线条能添加咖啡店的另类 and 独特感，比较容易吸引顾客的视线，让顾客在品尝咖啡的同时还能欣赏到其他独特的视角；一般情况下，休闲类咖啡店店面不用太大，室内设计要突出精致、独特的特点。

二、大众时尚风格

由于普及性和大众性，这类风格的咖啡店在二三线城市有着广阔的发展空间。与一线城市咖啡店相比，二三级城市的咖啡店定位较为宽广，主要消费群体是大众时尚人群；咖啡店室内装饰较为随和、亲切，咖啡店装修风格比较大众化；室内色调或柔和或跳跃，此类咖啡店适合朋友或者家人之间的聚会，所以消费者不仅可以享受香浓的咖啡，还能品尝到美味的套餐；大众时尚类咖啡店店内装饰品多为风景画、人物画像、植物盆栽等自然特色。

三、人文风格

目前，人文类咖啡店连锁品牌较少，一般都是以个人自创品牌经营。人文类咖啡店比较注重文化内涵和修养，所以此类咖啡店对于经营者的要求很高，对于消费者的要求也很高。能经营这类咖啡店的经营者除了要有最基本的资金实力外，最主要的是对人文艺术具有深刻的了解和把握，能充分领会人文类咖啡店的特色之处，同时具有丰富的咖啡相关知识背景；另一方面，人文类咖啡店的目标消费群体较为高端，所以其装修设计风格不能过于俗套，要体现出质感；要想营造质朴、幽雅的氛围，木制材料是必不可少的元素；室内设计以舒适和谐的灯光为主，色调多采用暖色调；在这样的咖啡店中，享受的是一种平静的心态、纯朴而怀旧的情愫，在这里，你可以听音乐，可以看书，也可以看电影，总之，此类

咖啡店充分体现了“人文”特性。

咖啡厅合作经营协议篇八

origin是一家集文化交流、休闲为一体的咖啡厅。项目以组织校园交流为宗旨，培养创业优秀人才为核心，建立准化生产为基础，创立自主品牌为立足点，达到顾客满意为最终目标。努力成为集美大学创业项目中的典范。

本项目以集美大学学生调配咖啡及掌握相关生产工艺技术依托，秉持文化交流和休闲的理念设计咖啡厅风格，力求经营效能最大化。在此基础上，团队也将秉持技术和产品品种创新点、加大咖啡厅无声文化氛围、不断进行技术更新，从而保持在行业内的技术优势。

在具体运作中，公司采用独特的星期轮班制与组织结构，通过小组竞争方式形成团队特有的良好经营氛围，通过队员的层层晋级，保证经营质量。在持续不断地人员更替中，通过队长认购的方式，保证咖啡厅的永续经营。同时创立人才培养基金，为集大学子提供广阔的学习实践平台。

本公司依据市场调查数据，对直接竞争对手、替代品和潜在竞争对手进行了详细的分析。在此基础上，本项目还特别融入了swot分析，力求从多方位认识本公司的优劣势，透彻分析市场现状，充分发挥本团队特有的技术优势、品质优势、人才优势以及营销策略等，使origin咖啡厅市场竞争中处于优势地位□ origin采用差异性营销战略，制定不同时期的营销战略目标。在此基础上，项目融入了4ps法则，详尽地制定了一系列有关于产品、定价、渠道和销售的营销方案，并将产品自身特点与市场需求进行紧密结合，从而建立良好的营销管理系统。公司坚持4c原则，从而建立起与客户、竞争者的良好关系，并营造“交流、品味”的品牌信誉。团队将通过举办无声沙龙以及交流会，一方面符合图书馆安静的环境，另

一方面使咖啡厅成为我校的文化交流中心。

本公司采取股份投资和自筹资金，两者相结合的方式筹集投资资金。在经过科学的财务假定后，团队对未来3年的财务状况进行了预测，显示出本团队的项目投资回收期短，且收益水平相对较高，内含报酬率为23.4%，使得投资者可以清晰地了解到团队财务运作的可行性，以及其实际的可操作性。

公司主要从技术、市场、管理和财务四个方面进行了全方位的风险分析，和多种手段优化组合分析，并提出有效的风险规避措施，力求将可预见风险最小化。

咖啡厅是地点位于我校陈延奎图书馆五楼及一楼。目前主要的经营项目有各种咖啡、茶、茶点、其它饮品（中咖啡厅结合）等。

然而在集美大学，名为origin咖啡厅，将成为文化、学术及组织交流的首选之地。

创办咖啡厅的主要目的是在陈延奎图书馆内创建一个与嘉庚精神相符，但更为休闲的一个环境；提供对外及对内的文化、经验交流平台；提供实践的机会让学生参与管理实践，从而提高学生的综合素质。

咖啡类：

（1）单品：蓝山、巴西、炭烧、摩卡

（2）卡布奇诺：冰卡布奇诺、干卡布奇诺、湿卡布奇诺、卡布奇诺补丁

（3）摩卡咖啡：单品摩卡、冰摩卡

（4）意大利式拿铁咖啡：美式拿铁、法式拿铁、欧式拿铁

（欧蕾咖啡）

（5）玛奇哈朵咖啡：玛奇哈朵咖啡

（6）花式咖啡：随心咖啡、冰咖啡、巧克力咖啡、爱尔兰咖啡

茶类：

（1）茉莉绿茶、英式红茶、奶茶、薰衣草花茶、菊花茶、玫瑰花茶、蜜桃冰茶

（2）茉莉绿茶、英式红茶、奶茶、可可、薰衣草花茶、菊花茶、玫瑰花茶、蜜桃冰茶（壶）

茶点：

花式巧克力杏仁、小面包、热狗、三明治、鱿鱼丝、

（1）品质优良

origin咖啡厅所有产品都将严格挑选，通过投资人的人际关系，与厦门岛内知名咖啡厅和酒吧合作，保证我们的产品的新鲜程度和品质优良，让每一个客户都能够以较低的价格体验到高端的品味享受。

（2）推陈出新

和知名咖啡厅的合作能保证本咖啡厅产品始终走在行列的前列。origin咖啡厅将根据校园内追求性价比高的特点，每半个月会推出一款新产品（根据操作后的具体情况实施），保证我们的产品能够始终符合学生消费者的潮流。在origin里，既有咖啡也有茶类。origin的管理者意识到学生市场的消费特点，适时做出调整和改变，要对西点进行改良。

(3) 工艺娴熟

origin咖啡厅将聘请有丰富制作咖啡以及小餐点的学生，通过培训，保证咖啡厅的食品精致可口，以此来吸引和稳定我们的客户群。

(1) 在同等材料 and 条件下，可以有足够调配的经验和方式，在不降低质量和口感的情况下，最大限度的降低成本、比同类产品价格低、竞争力强。

(2) 经营者了解咖啡历史及其文化，产品赋予消费者来说不仅是一种饮料，而是在品读咖啡文化。

(3) 团队成员有在咖啡厅、餐饮业经营和工作的经验。通过团队社会资源及人力资源，能最快的得到市场上关于产品及其调配等信息的第一手资料，保证产品定期的创新和推广。

(4) 学习能力和自主创新能力强，在深知大学生消费意向的前提下，大胆的创新新产品，制作出最符合大学生口感的产品。

(5) 严格遵守原料保质周期，及时更换过期原料，保证产品的安全性。