

创业咖啡店计划书(模板9篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

创业咖啡店计划书篇一

咖啡，成为越来越多人的宠儿。创业，从开家咖啡店开始，也是不少人的选择。创业第一步要写好创业计划书，想开咖啡店的朋友们有福了，给大家推荐一篇咖啡店创业计划书。大学生创业网讯咖啡，成为越来越多人的宠儿。创业，从开家咖啡店开始，也是不少人的选择。创业第一步要写好创业计划书，想开咖啡店的朋友们有福了，在此，笔者（中国餐饮经营）为大家推荐。

第一部分：背景

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所接受。

第二部分：项目介绍

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边街道一个显眼的位置，这里虽然装修简单，但特别有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上面横

七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上面落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌可以坐4-6人。但是，这里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样轻松自由。

第三部分：创业优势

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。而且前期投资也不是很高，现在国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

第四部分：预算

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

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

净饮水机，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：

第五部分：发展计划

1、营业额计划

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。

3、人员计划

为了达到设定的经营目标，经营者必须对人员的任用与工作的分派有一个明确的计划。有效利用人力资源，开展人员培训，都是我们必须考虑的。

4、经费计划

经营经费的分派是管理的重点工作。通常可以将咖啡店经营经费分为人事类费用（薪资、伙食费、奖金等）、设备类费用（修缮费、折旧、租金等）、维持类费用（水电费、消耗品费、事务费、杂费等）和营业类费用（广告宣传费、包装费、营业税等）。还可以依其性质划分成固定费用与变动费用。我们要针对过去的实际业绩设定可能增加的经费幅度。

5、财务计划

财务计划中的损益计划最能反映全店的经营成果。咖啡店经营者在营运资金的收支上要进行控制，以便做到经营资金合理的调派与运用。

总之，以上所列的六项基本计划（营业额、商品采购、销售促进、人员、经费、财务）是咖啡店管理不可或缺的。当然，有一些咖啡店为求管理上更深入，也可以配合工作实际需要制订一些其他辅助性计划。

第六部分：市场分析

20xx-20xx年中国咖啡市场经历了高速增长的阶段，在此期间咖啡市场总体销售的复合增长率达到了17%；高速增长的市场为咖啡生产企业提供了广阔的市场空间，国外咖啡生产企业如雀巢、卡夫[ucc等企业纷纷加大了在中国的投资力度，为争取未来中国咖啡市场的领先地位打下了良好的基础。

咖啡饮料主要是指速溶咖啡和灌装即饮咖啡两大类咖啡饮品；在速溶咖啡方面[20xx-2009年间中国速溶咖啡市场规模年均增长率达到16%，显示出还处于成长阶段的中国速溶咖啡市场的高增长性和投资空间；在灌装即饮咖啡方面[20xx-20xx年间中国灌装即饮咖啡市场年均增长率也同样达到15%；未来几年，中国咖啡饮料的前景仍将被看好。

现今咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被几个集团垄断。但由于几个集团的咖啡店并没有特别主题，很难配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其他饮品店的市场竞争状况，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年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要，尚有很多发展空间。有数据表明，中国的咖啡消费量正逐年上升，而有望成为世界重要的咖啡消费国。

第七部分：营销策略

1、同行业竞争分析

知己知彼，百战百胜。咖啡店经营者应随时关注竞争者的经营动态及其产品构成情况，并进行深入的比较与分析，借以占据经营上的有利地位，保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

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。

第八部分：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。

创业咖啡店计划书篇二

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。

1、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。

创业咖啡店计划书篇三

星座咖啡店除希望宣扬咖啡之功效，更希望从中获利。计划咖啡店将在半年内转亏为盈。预计在两年后每月除税纯利达到人民币1万元，希望在四年后能在西安市各大高校开设主题连锁咖啡店。

现今的咖啡店主要是以连锁式经营咖啡附简餐、酒水，市场主要被两个集团垄断。但由于两个集团的咖啡店价格昂贵，切没有专门面对在校大学生的咖啡厅，因此星座咖啡厅以大众一体经营及装饰，来满足客户需求。亦有考虑到其他饮品店(如台式饮品店、港式凉茶店和七杯茶mkf饮品店等)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和追求个性的年青人。

故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要，尚有很多发展空间。另外，我们以校园访问形式，访问了大约一百名在校大学生。访问结果表示，接近六成的受访者都有光顾咖啡店的意向，而且半数受访者平均每月光顾叁至四次，而且环境和食物素质是他们光顾的主要原因。另外，我们又发现多于八成受访者对星座有兴趣，而且六成受访者表示约以星座为主题，他们很有兴趣。

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。

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。

1、咖啡机。

2、磨粉机。

3、滴滤咖啡。

4、水处理设备。

5、奶缸。

6、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。

7、耗材包括：奶制品、香味糖浆(果露)、纸制品、吸管等。

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。

1、购买咖啡机设备：咖啡机、研磨机等。

2、设计咖啡单，一定要走彰显星座这一主题。

3、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。

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。

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。

创业咖啡店计划书篇四

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点半休息;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。

创业咖啡店计划书篇五

一种非常适合大众消费及缺少资金者创业的产品——物美价廉的“三元咖啡”一杯现磨现煮的浓香咖啡，您只需3元钱就可买到。怎么样?喝了就知道。随着人们生活水平的提高，喝咖啡已经和喝茶一样很普遍了;它已经成为人们日常生活中不可缺少的饮品。据专家预测，中国未来几年里将是世界上最具潜力的咖啡消费大国;市场前景非常广阔。说白了，就是咱们中国人多，占世界人口总数的五分之一还多呢。这么一块大蛋糕，谁不想分一块呢?机会只倾慕那些有心人。

以往的相关经验(包时间)

姓名：苏晖男1971年5月出生。1988年高中毕业后，在武警部队服役四年;退伍后分配到百货大楼，负责安全保卫工作□20xx年借调到娱乐城，负责银台主管工作。针对一些经营方面的业务知识并不陌生，具有一定的财务管理能力，对于个人开办企业信心十足。

教育背景，所学习的相关课程(包括时间)

在部队的四年服役期间曾参加过北京司法大学的函授培训，获得法律专业的大专学历。今年6月初又参加syb的创业培训，使我受益非浅。减少了盲目性，使用头脑“风暴法”效果极佳。积极作好营业前期的计划工作，搞好财务的管理，提高了成功率。最近，我又钻研有关咖啡方面的技术知识和常识。例如，在没有搞清顾客口味之前，不可替顾客的咖啡加糖或

奶精。正式品尝咖啡之前，先喝一口冰水，能帮助咖啡味道鲜明地浮现出来。喝咖啡要趁热，否则容易使口味变酸，影响咖啡的口味等等。

1、市场的选择与目标的预测

著名学者陈安之先生说：“如果我们无法独立成功，那么可以采用‘马上’成功法，即骑在马上(利用别人花巨资装修好的店铺)，在别人成功的同时，我们也成功了。”我采用同网吧合作的经营模式。北方网点旗舰店就在我家附近，店内拥有电脑200台，每天上网人数络绎不绝。因为是现磨现煮的咖啡非常香，大家都会“闻香而来”，只要有一个人喝，就会有连锁反应，后面的人一般也会跟着喝。这在心理学上叫做“从众心理”。不可能看着别人喝，我没有，那样会感觉没面子。另外，上网累了，喝上一杯咖啡放松一下，那感觉很是舒服。网吧老板告诉我，每天来这上网的大约400多人，消费水平不低。我的咖啡生意，正好补充了他的空白。经过协商，我们很快就达成了共识，因为我们双方是共赢的。目标是计划的美称，我要满怀激情的去创业，并培训富有激情的员工。当员工喜欢自己的工作时，他们就会变得忠诚，忠诚的员工产生更好的产品和服务，更好的服务吸引更多的顾客。最终对企业来说意味着更大的价值。我认为激情是燃料，员工是发动机。

2、行业及竞争者分析

我感觉竞争者是那些瓶装软饮料，它们品种多，口味全，价格也比较适中。好在我的产品比较特殊，现磨现煮，同类产品相对不多。良好的产品是企业的基石，只有保证产品的质量，并且保持一贯性，企业才能凭借它获得成功。在保持现有品种的基础上，我计划虚心请教熟知咖啡技术的顾客，和他们一起进行试验。引进新的咖啡品种，如意大利的“拿铁咖啡”。据说它在当地非常流行。

3、现有产品与服务

目前已开发出八个品种的咖啡，有“台湾黑珍珠咖啡”、“巴西传统伴侣咖啡”、“巴西纯牛奶咖啡”、“新加坡花生酱咖啡”、“炭烧黑浓咖啡”、“瑞士巧克力咖啡”、“巴西冰糖咖啡”、“巴西奶油咖啡”这八个品种咖啡风味各具特色，全部采用进口咖啡豆现磨现煮，味道可以和大型咖啡店里几十元一杯的咖啡相媲美，好喝看得见。出售物有所值的产品，是我们的宗旨。近距离的服务，直接了解每个人的口味，关键是记住顾客的名字，把他们当成自己的朋友，和他们聊天，了解爱好和习惯，使顾客没有陌生感，这将作为我区别于其他竞争者的要点之一。其次，使每杯咖啡具有俩倍的量，而收一份的钱，这将是我的咖啡比别人咖啡好一倍的良策，体现服务个性化。

创业咖啡店计划书篇六

“咖啡馆”一度是我国城市的时尚消费标志。与相对落后的乡村相比，城里人生活更加讲究品位。时尚青年相约走进幽雅怡然的咖啡馆，既是品味咖啡的浓香，更是享受时尚赋予的独特感觉。然而现在，乡村的生活城市化进程越来越快，在乡村小镇开家咖啡馆的时机成熟了。

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。

创业咖啡店计划书篇七

(一) 创业环境

在各类人群较集中的南大街附近开一家具有特色的咖啡厅，提供各个档次的咖啡和糕点，让学生、普通工作者、白领等都能找到适合自己消费水平的咖啡；提供优雅独立的包间，让情侣或谈业务的人有自己的私人空间。

(二) 自身的优劣势

1、优势：

(1)自己家从小经商，从小懂得怎样经营商店，不畏惧陌生人，可以较好的与他人交流。也接受了多年的基础教育，有相对完善的基础知识和人格。

(2)大学生是最具创新精神的人群之一。我们大学生往往对未来充满希望，有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神。

(3)“政策优势”是我们的优势之一，有政策的倾斜与支持，比如贷款优惠，减免税收，法律保护等等，是我们大学生顺利创业的一大保障。

(4)我家店附近经营过一家咖啡厅，对经营模式，以及各种人群的需求有一定的了解。同时自己很喜欢和咖啡，会品咖啡。

(5)在校四年，在许多专业有些志同道合的朋友，可以组成创业团队。每个人都会有自身的优势，这样就在创业团队组建是可以产生协同优势。因为有一定的感情基础，所以相对来说，团队的稳定性更好。

2、劣势：

(1)急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验的缺乏，虽然掌握了一定的书本知识，但终究缺乏必要的实践能力和经营管理经验。此外，对市场营销等缺乏足够的认识，很难一下子胜任企业经理人的角色。

(2)综合素质较弱。首先，缺乏管理、法律和风险投资知识。虽然在学校看过一些管理方面的知识，但对于人事管理、资金财务管理、物资管理、生产管理和市场营销管理、经济法、税务、知识产权法等知识相对较为缺乏。

(一)咖啡行业现状分析

咖啡终端销售市场一依次为：咖啡及西式快餐连锁店、星级酒店、西餐厅。其中咖啡馆及西式快餐连锁店主要由上岛咖啡、星巴克咖啡、真锅咖啡，麦当劳、必胜客，这些连锁店平均每月销量在21.18吨，占30.18%，其次星级酒店每月平均销量在16.47吨，占23.47%，西餐厅平均每月销量13.53吨，占19.28%。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。

(二)市场调研

调查结果显示，消费者认为每瓶咖啡价格在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。

在18-25岁的消费者中，有44.0%的比率认为每瓶咖啡的价格定在31-50元之间是最适合的；认为每瓶咖啡价格定在51-100元最适合的消费者比率为26.8%；认为每瓶咖啡价格定在30元

以下最适合的消费者比率为18.5%;其它价格区间的消费者选择较少。

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

(三)产品的目标市场

(一)财务状况分析

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元(场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元)。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4、每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，也可以看出每杯31-100元之间的价格最为合适，因此可大致估算出每日总营业额约20xx元，收益率70%，毛利润1400元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

(二)咖啡厅人员扩展目标

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；

(三) 本部宗旨:

有限进餐，无限服务。文明礼貌，热情待人。厨艺高超，乐于创新。开源节流，财源广进。

创业咖啡店计划书篇八

主要经营范围：咖啡类：蓝山，拿铁，摩卡，卡布其诺，意大利，哥伦比亚，巴西等等。（咖啡类为本店特色，均为现磨现煮的咖啡。）

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白兰地，各式啤酒等。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果，巧克力，芒果等。下午茶：绿茶，红花茶，人参乌龙茶，几种花草茶等。甜点：各式精致甜点，如慕斯，饼干，蛋糕等。还有多种口味的沙冰和冰激凌。

企业类型：服务

姓名□xx

邮件地址□xx@

联系电话□xxxxxxx

1、目标顾客描述：在校大学生及老师。商务楼的商业人士。

2、市场容量或本企业预计市场占有率：1%

3、竞争对手的主要优势：产品数量较多，发展历史久，资金充裕，被众多客人认可。

4、竞争对手的主要劣势：产品模式固定，不灵活。

5、本企业相对于竞争对手的主要优势：发展初期可以采用不同的经营模式，选择最适合的咖啡店创业计划。

6、本企业相对于竞争对手的主要劣势：资金少，不被客人认可。

创业咖啡店计划书篇九

b□ 根据自身核心产品的特点选定客户群，大多数情况下的核心产品往往不是咖啡本身，而是例如：瓷器、地毯、工艺品；特色餐品；特色活动等极具吸引力、竞争力的产品；（这好比钓鱼的原理，先要选要钓的鱼的种类，再要准备好钓鱼的鱼饵）

c□ 根据客户群选定租金合理的经营地点，即选对地方，选对点，这相当于摸清楚鱼群的所在，找好钓鱼的地点。评价租金是否合理，重点要考虑有效的客流量是否充足和客户捕捉率是否够高。首先，算出一天的平均租金及人员工资水电费等，如每日租金600元，工资及杂费400元。按利润率70%计算，每天流水约为1430元可以持平，以每人消费20元计算，需要接待72人次方可达到盈亏平衡，按照一般咖啡厅10%的客户捕捉率计算，该地区每日有效人流量必须在700人以上，方能持平。如果有效人流不足，证明租金过高。

d□ 签定长期可转让的餐饮业租房合同，一般是5到10年，最少不得少于3年；

f□ 到工商局申请咖啡厅名称预先核准；

h□ 制订菜单，酒水单，规章制度，进行培训、试餐；

i□ 根据所要制作的餐品拟定出设备清单，设备采购约占总投

资的30%；

j□ 签定设备、原材料供应商采购合同；

k□ 按照防疫站的要求设计、装修咖啡厅（改水、改电、增容），工期一般为40到60天。此部分费用约占总投资的40%。

l□ 在咖啡厅设计，施工的初期开始申报环保局审批；

m□ 施工的中期，申请户外灯箱广告审批；

n□ 施工的后期，安装厨房设备；申请电器安全检查；

o□ 装修的后期，申请卫生许可证审批，装修基本完毕后申请防疫站检查；

p□ 店面清洁；

q□ 在拿到卫生许可证后到工商局领取营业执照；

r□ 申请税务登记；

s□ 试营业；

t□ 预留半年的房租及不可预见费用、推广费用，此部分费用约占总投资的30%；

以上是开办一家咖啡厅的基本程序。不过地区不同，咖啡厅类型不同，审批也会有所不同。根据经验，选址应尽量避免居民楼底商，尽量不选择面积小于80平米的营业场所，应选择上下水、供电、通风、排烟尽可能充足的场所。因为这些因素都会为日后申办执照，扩大经营带来很大影响。