# 最新大学生咖啡店创业计划书市场分析(4篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-08-12

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。计划书应该怎么写篇1从背景、项目介绍、创业优势、预算、首次备货花费、开业花费...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**计划书应该怎么写篇1**

从背景、项目介绍、创业优势、预算、首次备货花费、开业花费、周转金七个方面全面系统地阐述了开一家中小型咖啡店的必备因素。

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、现代生活联系在一齐。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理解。

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，那里虽然装修简单，但个性有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上方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，上方落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌能够坐4-6人。但是，那里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样简单自由。

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。然后而且前期投资也不是很高，此刻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期望，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就应具备的素质。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我的潜力、增长经验，以及学以致用;最大的诱人之处是透过成功创业，能够实现自我的理想，证明自我的价值。

第四部分：预算

1、咖啡店店面花费

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。然后协议资料包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁花费、支付花费方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10-15平米店面，启动花费大约在9-12万元。

2、装修设计花费

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。然后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、格调及采用何种原料和咖啡店效果图、平面图、施工图的设计花费，大约6000元左右

3、装修、装饰花费

具体花费包括以下几种。

(1)外墙装饰花费。包括招牌、墙面、装饰花费。

(2)店内装修花费。包括天花板、油漆、装饰花费，木工、等花费。

(3)其他装修原料的花费。玻璃、地板、灯具、人工花费也应计算在内。

整体预算按标准装修花费为360元/平米，装修花费共360\*15=5400元。

4、设备设施购买花费

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，然后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、首次备货花费

包括购买常用物品及低值易耗品，吧台用各种咖啡豆、奶、茶、水果、冰淇淋等的花费。大约1000元

6、开业花费

开业花费主要包括以下几种。

(1)营业执照办理费、登记费、保险费;预计3000元

(2)营销广告花费;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20xx元

共计：120000+6000+5400+2250+450+600+300+1200+1200+480+400+550+1000+3000+450+20xx=145280元

第五部分：发展计划

1、营业额计划

那里的营业额是指咖啡店日常营业收入的多少。在拟定营业额目标时，必须要依据目前市场的状况，再思考到咖啡店的经营方向以及当前的物价情形，予以综合衡量。按照目前流动人口以及人们对咖啡的喜好预计每一天的营业额为400-800，根据淡旺季的不一样可能上下浮动。

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，务必针对设定的商品资料排定采购计划。透过营业额计划、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。之后务必思考的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

4、人员计划

为了到达设定的经营目标，经营者务必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，都是我们务必思考的。

5、经费计划

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

6、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，也能够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到达了17%;高速增长的市场为咖啡生产企业带给了广阔的市场空间，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-20xx年间中国速溶咖啡市场规模年均增长率到达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到达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个性主题，很难配合讲求特式的年青人。我们亦有思考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的年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能到达年青人的需要，尚有很多发展空间。有数据证明，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状况，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，必须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客户特征，不断地提高产品与服务的质量，提高客户来店的频率，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客户上门光顾，而是务必主动地吸引客户来店。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花费，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能够使用。

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，可能就是每一天的营业额了。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，以作为衡量每一天营业状况的基准。

在拟订日常运营计划时，必须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。由于整个计划过程务必以数据为依据，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。经营咖啡店是个完美的愿望，但要有充足的心理准备，才能一步步走向成功，因此要想有一个简单的心态。

**计划书应该怎么写篇2**

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

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36015=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

包括购买常用物品及低值易耗品，吧台用各种咖啡豆、奶、茶、水果、冰淇淋等的费用。大约1000元

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，咖啡店要准备一定量的流动资金，主要用于咖啡店开业初期的正常运营。预计20xx元

共计：

120000+6000+5400+2250+450+600+300+1200+1200+480+400+550+1000+3000+450+20xx=145280元

第五部分：发展计划

1、营业额计划

这里的营业额是指咖啡店日常营业收入的多少。在拟定营业额目标时，一定要依据目前市场的状况，再考虑到咖啡店的经营方向以及当前的物价情形，予以综合衡量。按照目前流动人口以及人们对咖啡的喜好预计每天的营业额为400-800，根据淡旺季的不同可能上下浮动。

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-20xx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。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。

**计划书应该怎么写篇3**

一、初期规划费用

初期规划费用主要指前期市场开发费用及相关的法律事务费用，其中包括因调查市场情况产生的所有相关费用。

二、加盟费用

如果是加盟知名品牌的咖啡店，加盟费往往是一笔不小的开支。

三、咖啡店店面费用

咖啡店店面来源主要有以下三种途径。

（1）租赁建筑物。咖啡店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、回收期限短等，但是咖啡店在装修设计上受到原有结构的限制。

（2）购买建筑物。咖啡店以一次性投资或分期付款形式购买建筑物，这种方式投资费用较大。

（3）自建。这种方式投资时间长，投资费用高。

四、装修设计费用

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，是一笔较高的费用。

五、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、花池等装修、装饰费用。

（2）店内装修费用。包括天花板、油漆、围墙等装修、装饰费用，木工、电工、水泥工等费用。

（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。

六、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、电视等办公室用品。

（2）空调系统、音响系统、安全消防系统、通风设施。

（3）吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。

（4）产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。

七、首次备货费用

包括购买常用物品及低值易耗品，吧台用各种咖啡豆、奶、茶、水果、冰淇淋等的费用。

八、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；

（2）营销广告费用；

（3）雇佣培训员工费用及前期人工工资；

（4）车费、餐费等。

九、周转金

开业初期，咖啡店要准备一定量的流动资金，主要用于咖啡店开业初期的正常运营。

**计划书应该怎么写篇4**

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。

一、创业理由

由于现在人生活节奏越来越快，竞争越来越激烈。人们的精神压力也越来越大，每天不多的闲暇时光里，能有一个安静舒适的位置，坐下来喝一杯饮料，和朋友聊聊天，放松一下自己，已经成为越来越多的人们的选择。

而在这样的情况下，咖啡厅无疑正是一个不错的选择，有需求就有消费。咖啡厅的格调，咖啡的味道，以及咖啡店里配上的轻扬音乐。都使咖啡厅能够很大程度上的缓解人们的压力，给人们带来舒适的感觉。而年轻点学生一族，无疑也以喜欢这种浪漫的气氛。

但是高档咖啡厅消费过高，并且也不适合大多人短时间的闲暇享受，并且不能很好地满足一些客人迅速外带的需求。所以小型咖啡厅更能满足大多数人对于咖啡厅的需求。

二、地址选择

咖啡厅的选址，应该在学校，公司，企业较集中的地方附近。选址不宜在太过张扬的闹市，而里闹市不远的一些不偏僻的街道，就可以满足需求，在减少房租成本的同时，并不会影响客流量。

三、店面装修

小型咖啡厅的装修应该采用卡座形式，和大多数冷饮店一样，但是又需要一些不同。来咖啡厅消费的群体，多数需要一个相对安静的环境，可以和朋友聊天说话而不受其他客人的影响，所以应该装成一个个隔间用木板，帘子隔开。座位要舒适，整体色调不要太暖，不能让客人感觉到热闹。要让客人达到放松的效果，不管是身体还是心理。

卡座可分为3大类，单人卡座，情侣卡座和多人卡座。单人卡座方便一些单独来的客人找到自己的空间，情侣卡座则适合大多青年情侣的需求，而多人卡座可以则可以给客人提供集体消费，放松，以及讨论的空间。

整体光线不应太强烈，也应该避免阳光过于强烈的地方。

总体大小控制在100平米左右，太小了容易给顾客压迫感，太大了容易造成空间的浪费，也不利于节省成本。

四、员工选择

小型咖啡厅雇人不需要太多，4人3班次再加一个店长即可，不适合用临时人员，但是可以有1—2个长期兼职，兼职以学生为主，主要负责周末的工作，既有利于周末员工的休息，减轻员工压力，也能给在校大学生提供岗位，同时兼职员工也能减少运营成本。但是兼职员工选择需要谨慎，一定要长期。不然可能增加员工培训成本，起到相反的作用。

员工着装需要统一，态度要好，面带笑容。女员工不应画太浓的妆。需要要求标准普通话交流。

五、主要客户

咖啡厅消费群体不固定，同时消费群体也足够广，每一个阶层的人都有可能成为咖啡厅的潜在顾客，但主要还是以学生和青年白领为主。

六、店内产品

咖啡厅的产品应该包含饮料，和一些精致的现烤食品。

饮料的选择，有咖啡和鲜榨果汁。不易有太多的种类，给顾客一个专一的感觉。而且应有冷热两种选择。咖啡的种类应包含卡布奇诺，拿铁，摩卡，浓咖啡等现下流行的咖啡种类。还需要有一个自己的招牌咖啡，增加自己咖啡店的名气，也给一些没有特定咖啡消费指向的顾客一个容易接受的选择。同时有外带和店内消费两种选择，店内消费使用精致的咖啡杯，不同种类咖啡使用不同的餐杯，外带则应该采用统一的带有小店logo的外带纸杯，提高咖啡店的知名度。

而食品类则包含现烤松饼，现烤小蛋糕，巧克力蛋糕等精致的食物。不易有主食，小型咖啡厅主营目的为为客人提够一个闲暇的休息时光，用来放松，和交流。不应是自己成为吃饭果腹的地方。虽然损失了客人吃饭的消费，但是可以让更多的客人产生认同感，带来更多的饭后客户，以及全天不限时的营业时间。同时避免客人对咖啡店产生杂乱，不专业的厌恶感。

同时店内应有wifi提供客户工作或者娱乐。

七、店面投资

房租 3万/年 100平米 员工工资 2500—4000/月

兼职员工 40/天 累计半年发放奖金。

店面装修 10万 包括卡座 隔间 吧台 店内饰品

店内投资 10万 包括咖啡机 空调 烘烤机 收银机 电脑 餐具

八、利润回报

年营业额 25—30。

年经营成本 13—15万 包括原料购买，各项费用，以及员工工资 年利润 12—15万 年净利润 10—13万 投资回收期 3年。

九、经营发展

小店初期应有一定时间的优惠期，对所有来店客户开放，并且提供会员卡，优惠坏日劭邸2⑶夜阕鲂传，主要针对在校学生以及青年白领。同时可以邀请店主店员人脉来店品尝，增加小店知名度，小店人气增长后，可以逐步取消全面优惠，逐步回归正常价格。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找