# 最新咖啡店创业计划书摘要(14篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-09-08

*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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。咖啡店创业计划书摘要篇一主要经营范围：咖啡类：蓝山，拿铁，摩...*

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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**咖啡店创业计划书摘要篇一**

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

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：xx%

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。

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。

1、产品：统一

2、价格

breakfast

麦芬（巧克力、蓝莓、香草、蔓越没）x元

丹麦类面包x元

lunch

蔬菜派x元

法式三明治（吞拿鱼、熏鸡）x元

三明治（吞拿鱼、土豆、恺撒）x元

沙拉（土豆、吞拿鱼、恺撒）x元

餐盒（叉烧、黑椒牛肉）x元

tea time

芝士条、面包棒x元

小饼干x元

提拉米苏x元

水果杯x元

维也纳黑森林蛋糕x元

芝士蛋糕x元

蓝莓芝士蛋糕x元

3、促销方式：

①建立会员卡制度：卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为xx先生、小姐，他们会觉得很受尊重

②个性化服务：在桌上放一些宣传品，内容是关于咖啡的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。为多位一起来的消费者配备专门的讲解人员。如果他们感兴趣，可以向他们介绍各种咖啡的名称、来历等相关知识。也可以让其参与咖啡的制作过程

4、地点：

（1）选址细节xx

（2）选择该地址的主要原因xx

（3）销售方式：最终消费者

（4）选择该销售方式的原因：服务行业，不适合批发零售

企业将登记成：合伙企业

拟议的企业名称xx

企业的员工xx

企业将获得的营业执照、许可证xx

企业的法律责任（保险、员工的薪酬等、纳税）

1、工具和设备：厨就是烤箱，扒炉，炉灶，水池，煮面炉，消毒柜，冰箱

吧台方面：冰箱，水池，制冰机，蛋糕柜（可选择），咖啡机等......

2、固定资产和折旧概要xx

**咖啡店创业计划书摘要篇二**

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。现在随着改革开放经济蓬勃的发展，有着大批的外商和白领长期处在高节奏、高效率的工作和生活加之于受西方文化的种种因素，造成了这个咖啡销量不断上升。

故咖啡消费主要群体也就是外商、白领、旅游者和居家百姓。 20xx年的调查表明：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xx咖啡、xx咖啡、xx咖啡，这些连锁店平均每月销量在xx吨，占xx%，其次星级酒店每月平均销量在xx吨，占xx%，西餐厅平均每月销量xx吨，占xx%。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。

年龄：18—25

特点：在中国，大部分大学生经济来源主要来自于父母，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。

价格定位

精准企划在做咖啡产品价格测试时并没有界定每瓶咖啡的容量，目的就是要了解消费者认为每瓶咖啡产品最适合的价格定位是在哪个价格区间，从而为咖啡产品的价格定位提供消费者需求的数据支持。

调查结果显示，消费者认为每瓶咖啡价格在xx元的选择比率最高，达到xx%；其次是认为每瓶咖啡的价格在xx元最适合的比率为xx%；选择在xx元以下的占xx%；认为每瓶咖啡的价格在xx元的消费者选择比率为xx%；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xx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。

18-25岁消费者认为每瓶咖啡产品最合适的价格

在18-25岁的消费者中，有xx%的比率认为每瓶咖啡的价格定在xx元之间是最适合的；认为每瓶咖啡价格定在xx元最适合的消费者比率为xx%；认为每瓶咖啡价格定在xx元以下最适合的消费者比率为xx%；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。

价格定位符合消费者需求才是硬道理

不管是咖啡产品还是其它产品，价格定位的正确方式是根据消费者对该类产品的价格接受程度来定价。比如每瓶咖啡定价多少钱的策略是要先了解消费者认为每瓶咖啡最适合的价格，再根据消费者对每瓶咖啡价格的接受程度来确定每瓶咖啡的容量；而不是根据每瓶咖啡产品的容量来决定产品的价格。咖啡产品的价格定位既不是越高越好，也不是越低越好。价格定位只有符合消费者需求才是硬道理。

3.1店长：

1.负责咖啡厅成败责任的经营者。

2.对外为咖啡厅的代表人。

3.参与营业活动的执行者。

4.甄选、训练、激励咖啡厅人员的领导者。

5.维持咖啡厅营运正常运作的管理者。

6.了解顾客与竞争者动向的信息收集者。

7.传递总部和分店之间信息的传播者。

8.推动组织学习与知识管理的教练。

9.解决咖啡厅危机与人员冲突的问题处理者。

10.寻求市场机会与创新的企业家。

3.2行政人事部负责人：

1.部门

2.主管单位

3.行政人事部

4.f7咖啡店

部门工作目标：

负责文档宣传、内勤事务、行政公关等方面工作确保上级各项方针政策顺利实施，使店内各项重大活动和安排高效有序进行，总结起草店内重要文件报告，协调好各项公关接待事宜，搞好内勤事务管理工作，充分发挥出参谋、组织和协调的作用，维护店内上下的规范和高效运作。

为本店招募、选拔、培养高素质人才；制定薪酬福利政策、绩效考核政策及其它激励政策挖掘员工潜力，激励其创造力；充分发挥人力资源管理在提升企业核心竞争力和建立学习型组织等方面的重要用。

活动：安排在校艺术设计等专业大学生来做兼职，每周五晚安排一名绘画专业的学生给客人免费画肖像；每周六晚安排钢琴、小提琴演奏；每周日晚安排业余模特走秀。薪水按小时计算。

f7咖啡店设有：

店长x名；

行政人事部：正、副部长各x名，档案管理员x名；

财会部：部长x名，会计x名，收银员x名；

市场部：部长x名，成员x名；

采购部：设部长x名，采购人员若干，记录员x名；

酒水服务部：部长x名，服务员x名，调酒师x名，点心饮品师傅若干；

1、所招服务员基本素质必须过硬，要有耐心，热情，善于和人打交道，能用英语进行基本对话，一批服务员中必须有一个英语口语好的，方便和留学生等外国顾客交流。

2、服务员要统一服装，要有良好的精神面貌，体现出当代青年的活力和朝气。

3、糕点饮品师傅必须要专业，富有创造力，这是咖啡冷饮屋生存的源泉。

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。

**咖啡店创业计划书摘要篇三**

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。

一、受众分析

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。

二、价格定位

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。

三、人员设置：

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;

四、活动具体实施(举例)

1.活动时间：20xx-06-01——20xx-06-30

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)。

五、每日经营财务预算及分析

比如，每日收入、咖啡销售量、本金、利润等。

六、三个月累计现金流量

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。

**咖啡店创业计划书摘要篇四**

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,使我受益匪浅。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，即骑在马的背上(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“从众心里”。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、行业及竟争者分析

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。

**咖啡店创业计划书摘要篇五**

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。

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。

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。

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。

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

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。

20xx-2024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-2024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-2024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。

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。

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。

**咖啡店创业计划书摘要篇六**

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。

蚌埠大学城附近缺少提供给大学生精神上休息的地方，基于此原因，在龙湖春天开上一家专供大学生休闲喝咖啡的咖啡店，必然会受到大学生的欢迎。身为一名大学生，我深知大学生目前追求的是高档的休闲的典雅的生活方式，而咖啡店正好符合此种追求。咖啡店的装修不要过于华丽，简朴最好，但特别要有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。每个咖啡桌最好只能做4—6人，人多反而显得过于热闹，体现不出宁静，休闲的韵味。

创业优势：经过调查，目前大学城这边还没有此文所说的专供大学生休闲的咖啡店，竞争压力比较小。

1、咖啡店店面费用：预算在15—30平米，启动费用大概5—10万。

2、装修设计费用：大概8000元。

3、设备设施购买费用：

（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。

4、首次备货费用：大概1000元

5、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

6、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100000+8000+2250+450+600+300+1200+1200+1200+480+800+550+1000+3000+450+20xx=123480元

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、

**咖啡店创业计划书摘要篇七**

xx咖啡屋位于大学城的广外，与北校区的xx咖啡屋有着一脉相承的关系，但都作为广外大的一道风景。与北校区所不同的是南校区有着更广阔的市场。在格调方面，xx咖啡屋仍为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客最好的享受。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

咖啡屋将划分一部分区域进行书吧式服务，在这里提供一些比较时尚的或畅销的书籍，但对在这部分区域进行最低消费的设置，以保证成本的回收

尊重餐饮业人员的独立人格

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

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

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

公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

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

人员到职与离职的相关办理

各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理

员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业

员工考勤，督导并薪资核算

对本店各项工作的纪律检查

做好每次会议的会议记录

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

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

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

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。

**咖啡店创业计划书摘要篇八**

内容背景：现在生活节奏急速，人的生活压力庞大，越来越多人更关注个人健康。据医学研究报告指出，咖啡豆含有大量对人体有益的健康成份。另外，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，咖啡中一些的成份对于人体有很多的保健功效。

我们相信喝咖啡的人会越来越多，并会有年轻化的趋势。有见于近期主题食店的流行，故决定开设一间主题咖啡店，售卖多款特色咖啡及蛋糕，并定名为「星座咖啡店」。换言之，咖啡店除宣扬咖啡之功用外，更以星座为咖啡店之主题。目标：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，希望在四年后能在广州市开设另一所主题咖啡店。市场分析：现今大陆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并价格昂贵，因此星座咖啡厅以大众一体经营及装饰，来满足客户需求。我们亦有考虑到其他饮品店(如台式饮品店、港式凉茶店和茶餐厅)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。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, 我们以街头访问形式, 访问了大约一百名年龄界乎十五至叁十的青少年. 访问结果表示, 接近八成的受访者都有光顾咖啡店的习惯, 而且半数受访者平均每月光顾叁至四次. 有近四成的受访者多数光顾上楼咖啡店, 而且环境和食物质素是他们光顾的主要塬因. 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, 他们有兴趣

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、型态：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

叁、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。

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)

4、 产品进货成本：根据你和供应商滴关系，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。

七、设计咖啡单。

八、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。

九、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。

十、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。

**咖啡店创业计划书摘要篇九**

一般来讲，开办一家咖啡厅多会经历以下过程：

a. 首先是筹备开店资金，这部份丰俭由己，一般来讲开一家使用面积在200平米的咖啡厅需要的资金大约在50万元人民币左右。

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;

e. 招募值得信任的咖啡厅经理，此人不一定做过餐饮管理工作，但要具有一定的领导才能及人格魅力，吃苦耐劳，办事认真，;

f. 到工商局申请咖啡厅名称预先核准;

g. 开始招募骨干店员，如店长、吧员、厨师、收银员、领班、美工等，为他们办理健康证;

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，选址应尽量避开居民楼底商，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。

**咖啡店创业计划书摘要篇十**

“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。

**咖啡店创业计划书摘要篇十一**

一、 企业概况

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

二、 创业计划作者的个人情况

姓名：xx

邮件地址：xx@

联系电话：xxxxxx

三、 市场评估

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书咖啡店创业计划书。

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。

**咖啡店创业计划书摘要篇十二**

现在，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。

在白领较为集中的天河城广场附近开一家具有特色的、适合文化层次较高、年龄在25～40岁之间的成熟的职业咖啡店创业计划书。

企业宗旨：一切为了女性。

（1）广州市服装市场中，高、中、低档女性服装都有，但女性服装风格大多过分偏重于随意、休闲、舒适。或者是偏重于标新立异、与众不同，都不能满足白领女士的需求。

（2）一些很高档的时装虽然能满足白领职业女性的穿着要求，但定价太高。

（3）也有一些本地的价格适中的职业套装，虽然有的质地与手工都不错，但过于职业化，让人觉得少了一点女人味。

（4）一些中档、高档的杭派职业女服的设计风格优雅，面料精美，手工考究，色彩与款式大都比较明亮与柔和，价格也能为大多数收入在中等偏上的较成熟的白领职业女性所接受。

文化层次较高（大专及大专以上）、年龄在20～40岁之间的成熟的职业女性是唯美女装店的目标群体。这一目标群体的月收入在xx或1000元以上，或家庭月收人在5000元以上，在湖南应属于小康生活家庭，对服装的品味要求高。这一群体侧重于外来白领女性或者学生。

餐厅开办前准备

1、租用场地

2、装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3、聘用中西餐厨师，签订合同。

4、联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5、聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6、开始在各高校进行宣传活动。

在广州，特别是天河城广场附近，这一类咖啡店创业计划书还比较少，且大多为专卖店，品种单一，个性化不强，价格较高。

店面装修： 10000 元

租金：（两押—租） 28000 元

进货： 18000 元

工商管理、税务登记费用： 1200 元

顶手费： xx 元

流动资金： 10000 元

合计1 ： 87200 元

工资： 5500 元/月

其中：店面人员 2 人： 1500 ×2 = 3 000 元/月

经理工资： 2500 元/月

水电： 300 元/月

工商管理费、税收： 500 元/月

租金： 10000 元/月

合计2 ： 16300 元/月

三个月即 48900 元

87200 + 48900 = 136100

（1）中档服装按平均每套服装批发价之后为 240 元/套）毛利 90 元/件；

（2）高档服装按平均每套服装批发价 150 元，零售价 300 元计算，（八折 280 元，零售价 500 元计算，（八折之后为 400 元/套）毛利 120 元/件。

如果把握不好，很容易造成商品积压。这就需要细心研究市场行情，从平时的销售业务中把握客户需求，做到既不盲目紧跟潮流，又不落后于潮流。

本店要严格服装质量关，提高服务质量，实行贴心服务，尽量不打价格战。

在把好质量关的前提下，有理、有节的处理好顾客意见非常重要，树立顾客就是上帝的服务意识。

4、 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。

项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

（1）根据 《中华人民共和国产品质量法》的相关规定：本店提供的服装应符合质量要求，质量合格。

（2）根据 《中华人民共和国消费者权益保护法》的相关规定：本店在提供商品或服务时应符合保障人身、财产安全的要求，使客户不受到损害。

（3）根据《中华人民共和国劳动法》的相关规定：本店应与所招聘的员工签订相应的劳动合同，并为其办理购买相应的劳动保险。

职员及岗位职能

（1）店员2名：负责与顾客的各项工作；

（2）经理1名（自己本人）：统筹全盘，负责采购和财务。

注明：店员为本市的下岗失业女性。

本人有5年的服装销售工作经验，对服装有浓厚的兴趣，对服装的鉴赏力较强。本人在外省出生，对外来女性的购物心理非常了解，并做过专门研究，同时在广州生活多年，对湖南女性也比较了解

答：模式一、白手起家

手起家是从无到有、从零开始的创业模式；犹如先有了一个鸡蛋，用蛋孵出了小鸡，再鸡生蛋，蛋生鸡，从而一步步积累资产的过程；

白手起家是最困难的创业方式，因为缺少资金、没有关系，只能艰苦奋斗一点一滴的积累和摸索。

1、创业者必须有市场预见性

2、有良好的信誉和人品

3、吃苦耐劳的精神

模式二、代理

代理是一种很常见的创业方式，中关村很多品牌电脑代理，借助别人的品牌发展自己。

1、选择大款；

品牌信誉好、发展潜力大公司的产品

2、代理最大的危险是被厂家卸磨杀驴，所以只能依附，不能依赖；建立自己的品牌，维护自己的渠道。

作为普通人，两种基本的赚钱模式，对于某些特定的人来说，可能都是好的选择，他们会使两种模式相互转换，譬如有些人，就业很成功，有可能他创业也会较容易些。因为他们在就业中积累了很多便于他创业的条件或素质。而有些善于创业的人，由于他们有创新能力、吃苦精神，他一旦进入重要的就业状态也容易把重要工作干好，取得较大的成功。对于创业与就业这两种模式，自己必须要有一个清楚的认识，看看自己属于哪种人，这样才能更好地选择去创业还是就业。适合创业的人须勇敢，而适合就业的人要稳健。适合创业的人“自种口粮”，而适合就业的人钟情“皇粮”。适合创业的人更能创新，而适合就业的人要墨守成规。适合创业的人更能成为企业家，而适合就业的人更易成为管理者。适合创业的人善于管理、控制和规避风险，而适合就业的人惧怕和躲避风险。

我的建议是在网上开店，利用网上，可以把你的生意做到任何地方，而你的成本将是零！如果有一定资金，则可以找到一个你擅长的项目来或者说你比较熟知的行业来做，这样你的成功几率就会高很多！

第三题：你认为创业者应该具备哪些素质， 请分析自己已经具备哪些创业素质？又欠缺哪些？怎样弥补？

答：1、创业者身上要有商人的特质

创业者无论是个普通人，还是个刚出校门的“书生”，你首先必须锻炼成为一个100%的商人，具备商人身上特有的东西：一是赚钱（利益），办企业的目的首先是赚钱，其次才是其它；二是在商言商，抛去一些情感因素，面子问题、人情问题，稍往后放，你掏钱、我给你商品和服务，这是一个平等的交易行为，用不着谁求谁，或不好意思，有多难为情，“亲父子，明算帐”；三是看重每一分钱，“斤斤计较”，会精打细算，精确理财，有较高的财商，只有这样才能集腋成裘，财富是一分一分积累起来的。

2、亲力亲为，做职业化的管理者

因为是创业初期，不可能有条件去聘职业经理人，因此往往里里外外都是自己亲力亲为，什么都做，这就要求创业者必须是个职业化的管理者，能够科学管理，高效运作。他们原则性强，公事公办，对事不对人，公私分明，能以身作则，富有成效的领导激励下属；他们更擅长于沟通，能充分调动大家的积极性，带领大家共同完成任务；他们任人唯贤，而不是任人唯亲，吸引优秀的员工为他们工作，并把合适的人放在合适的岗位上，释放出最大能量，创造出良好的业绩。

3、要有专业、职业的人做团队

创办企业不可能是你一个人在做，肯定要聘请员工，这时能否招到专业、职业的合格员工就显得特别重要。他们敬业，积极向上，任劳任怨，对公司忠诚，态度端正，具备一定的专业技能，能独挡一面，形成互补，产生协同效应。他们是具备职业化态度、观念和行为的角色人，能把自己的目标与企业的目标相结合，知道自己职责所在，齐心协力，共同打造成一个坚不可催的团队，战无不胜。 创业致富欢迎您的访问！

4、创业者的品德、素养

除上述要素外，创业者的品质、性格和心理素质也显得特别重要。他一定要能吃苦，专注敬业，钻研业务，且头脑灵活，随着市场环境的不断变化，调整策略，坚定目标，持之以恒。他必须会节俭，不挥霍浪费，善于自我管理，严于律己，宽于待人，且好学上进，不断补充自己的头脑，会忍受孤独，独立思考，不人云亦云，有远见卓识，有勇有谋。另外，创业者要能够承担压力和风险，有良好的心理素质以及平和的心态，能赔能赚，无论成败，都积极地去寻找原因，总结教训，方能百尺竿头更进一步，最终达到自己理想的彼岸。

有把握一个良好积极的心态，全身心地投入，有自己独特的核心竞争力，以不变应万变，方能化险为夷，左右逢源，达到自己既定目标。到时，你会发现，赚钱多少也不是问题的本质，不断提升自己的境界休养，才能站得更高，看得更远。

在日常生活中，由于每个人的观点和立场，看待和分析问题的方法不同，矛盾是不可避免的。假如我和一个和我有矛盾的同志一起出差，我想首先应该开诚布公，因为有矛盾，就把许多东西隐藏起来，这只会加深误会，假如互相坦诚相见，以一种客观，不带个人情绪的态度看问题，你会发现你原先自认为十分得意的想法并不完全正确，你先前反对的看法和观点可能只是一个事物的另一侧面，你们原来在许多方面可以互相补充，互相完善。我个人认为在处理矛盾问题上要有一种宽容的态度，俗话说的好：宰相肚里能撑船。心胸狭隘是化解矛盾的大敌，而一个心胸狭隘的人是绝不可能成就一番大事业的。

**咖啡店创业计划书摘要篇十三**

在当今经济快速发展，物质生活极大丰富的社会，第三产业快速发展，在国民经济中的比重越来越重。20xx年餐饮行业的销售额突破了4万亿人民币。同时现在的人们越来越追求内在的自我，越来越强调生活的自由自在、快乐。人们也开始变的小资，学会了享受生活。在这样的背景下，我的自主咖啡厅应运而生。给人们提供了一个休闲娱乐，陶冶情操的好去处。

◆组织名称：xxx自主咖啡厅

◆性 质：一家以市场为依托，以目标人群为基础的，主要经营各色咖啡，以营利为目的的餐饮企业。

◆成员人数：6人(初期)

◆经营范围：1、各色咖啡

2、各色点心

3、各色茶水、果汁

◆服务宗旨：以人为本 顾客就是上帝 让消费者满意 让顾客放心

本咖啡厅面积一百平方米左右，分为就餐阅读区，食物自动售卖区，食物加工制作区和雅间。各区域精心设计、装饰，注意色彩搭配、配套设施选择、主题音乐和背景音乐等。讲究品位，装饰高雅又略带简约，营造出舒心、内涵、高雅和谐的就餐环境。给人一舒心、放松的休闲场所。目标人群为都市白领等高收入人群。

配套设施：桌椅、食物自动售卖机、书架杂志、咖啡研磨机及相关器具、求助呼叫机等一系列的配套设施。

自主服务具体情况具体如下：

1、服务自助

本餐厅的第一大特色就是没有服务员，但会有两个前台。顾客实现完全的就餐自助。自助步骤如：踏入大门，从门旁书架上取下一本就餐自助服务指导书，找个座位坐下来，打开指导书，细读一遍，了解自助服务的步骤，自己到餐台取餐，自己制作，就餐，就餐结束，把就餐自助服务指导书放回书架，离开咖啡厅。

2、点餐自助

餐桌上放着菜单，按自己的喜好选择自己的食物，写下食物的编码，到食物售卖区找到相应的食物售卖机，找到相应的食物，选择确定，投币，取餐，回到自己的座位上，对咖啡豆进行研磨、烧煮(茶叶自己冲沏)。

注： 1、以上为大致情况，以后细节会继续完善

2、咖啡豆、茶叶都是经过加过处理过的，按一定的质量进行包装，从自动售卖机取出后秩序进行研磨、煮沏就行了。

3、点心也是通过食物自动售卖机售卖，区别就是点心是加工制作好的，经过包装贮存在自动售卖机里。

4、保证所售食物的清洁、安全。

一、市场描述及发展前景

20xx年在金融危机影响下遭受了一定冲击，但国内餐饮业仍旧迅猛发展。全社会餐饮业零售额达到1.7998万亿元，同比增长16.8%，占社会消费品零售总额的14.4%。

自20xx年1月起，统计局调整了统计口径，由统计住宿和餐饮业零售额调整为统计餐饮收入。20xx年，全国餐饮业收入17636亿元，同比增长18.0%，占全社会消费品零售总额的11.4%。我国餐饮业在良好的经济环境下，保持着平稳快速增长的态势，餐饮消费持续成为消费品市场的一大亮点。

对xx市场来说，餐饮业同时保持着快速的发展，但以经营咖啡为主业的餐饮企业只有上岛咖啡一家，兼营咖啡的企业有欢乐时光、有意思等数家企业。

在xx日益成长的餐饮市场上，而经营咖啡的企业相对饭店来说少之又少，成立一家这样的咖啡厅市场良好，前景广阔。

二、产品优缺点

(一)优势

1、名字新颖、服务独特，迎合市场需求，抓住人们的好奇心理，强调舒适、和谐安静的就餐环境。

2、市场定位准确，目标人群比较明确，人群收入高，有经济实力。

3、所需工作人员少，后期人工成本花费底。

4、自己动手，满足人们自我价值实现的心理，给人以满足、快乐、舒心。

5、以人为本，从音乐到书籍，到处体现着人文气息，流淌着文化内涵。

6、装饰典雅高贵，注意色彩搭配，给人一祥和宁静舒适的就餐环境。

7、强调研磨、煮沏咖啡的过程，让人们感受到就餐也是一件快乐、高兴的事情。

8、菜单设计合理，突出营养健康，教人以营养、安全等生活小知识。

9、团队人员文化素质高，有专业老师指导。

10、消防设施完备，在紧急情况下保护消费者的人身财产安全。

(二)劣势

1、前期投入大，开业成本比较高。

2、团队人员缺乏管理、实践经验。

3、餐厅名字名气小，无群众基础，知名度不够。

4、产品比较单一，难以满足人们的就餐需求。

5、资金缺乏。

一、项目申请

1、到工商、税务等部门领取工商执照、卫生许可证等相关证件。并申请大学生创业无息贷款和免税证明。

2、到校相关部门办理相应手续。

二、前期准备

(一)公司管理

确定“xxx自主咖啡厅”成员并分部、分工，组织成员学习和了解公司服务宗旨、理念及制度等内容。

(二)开业前期准备

1、公司选址：选取人流量大、目标人群聚集的地方，比如xx商业步行街。

2、店面设计装修：按要求进行设计、装修，表现出咖啡厅的特色。

3、设备采购：比如厨具、消防设施、桌椅等。

4、制定员工手册

5、前期宣传：(1)以展板、海报、横幅等宣传方式在校内进行宣传，吸引学生来为开业造势，造成开业场面火爆的噱头。

(2)以传单的形式在凤阳街头宣传，让人们了解“434自主咖啡厅”公司的性质、经营范围、地点、开业时间等内容，在人群中积累起目标人群。

(3)在网上凤阳论坛、贴吧等凤阳网民主要出现的网络进行宣传，提升知名度，为开业造势。

三、运营规划

1、进行三天开业大酬宾，继续为企业以后发展、经营造势，积累人气、客户。

2、成员严格遵守“xxx自主咖啡厅”服务宗旨、理念及各项管理制度，并积极开展业务，为企业的做大做贡献出一份力量。

一、竞争性市场营销战略 根据公司所在地，对所在地市场定期进行调查和分析，掌握市场动态，及人们的消费理念，及时作出决定，制定出相应的策略。

1、服务战略：

(1) 态度服务：以最友善的态度面对客户，让顾客真真切切感受到宾至如归的 感觉。要始终遵循“顾客永远是对的理念”，让顾客在消费过程中吃得安心。

(2) 产品服务：给顾客提供物美价廉、放心、安全、健康的产品。

2、速度战略：在顾客需要的时候，以最快的速度满足顾客的需求。

3、价值战为主、价格战为辅的竞争战略：在与竞争对手的竞争中，以此战略尽快打造出自己的品牌，建立群众基础。

二、企业市场战略

1、争取三个月内建立起自己的固定人群，在消费者中积累起一定的知名度，得到市场的普遍认可。

2、未来一年到两年内，在凤阳市场开设第二家门店，争取在蚌埠开设一家分店。

3、未来两到五年内，努力开设三到五家分店，进军出蚌埠凤阳以外的市场。

一、分部职能

1、 总经理：制定大政方针，把握企业前进的方向，总揽各种事务。

2、 资深顾问：在总经理制定相关策略时给予相关的\'意见和专业支持。

3、 部门经理：

(1) 餐饮部：制定本部门计划，负责后厨，产品开发等相关事务。 总经理 餐饮部经理 市场部经理 人事部经理 财务部经理 后勤部经理 资深顾问 领班 领班 领班 领班 领班

(2)市场部：制定本部门计划，负责市场调查、分析，产品营销等相关事务。

(3)人事部：制定本部门计划，负责人才招聘、解雇和大厅相关事务。

(4)财务部：制定本部门计划，负责日常财务纪录、薪资发放、员工绩效评估等相关事务。

(5)后勤部：制定本部门计划，负责餐厅保洁，桌椅维修，原料采购等相关事宜。

4、领班：负责执行具体事务。

二、薪酬制度

(一)薪酬计算方法 全体人员工资=底薪+计件工资+固定绩效奖金+任意绩效奖金

(二)工资发放标准 在每月的5号，由全体员工监督监督，财务部发放

三、绩效考评制度 财务部人员定期(每半月一次)对“xxx自主咖啡厅”所有成员的思想认识水平、服务态度等方面进行考核，其考核结果为任意绩效奖金的发放和奖惩制度的贯彻、执行提供参考依据。 制定以奖赏为主，惩罚为辅的奖惩制度，以此达到激励员工的目的。

一、产品利润率 根据不同的产品制定出不同的利润率，低档食物利润稍低、高档食物利润稍高，总体毛利率为60%左右。

二、月经营损益表 (单位：元)

资产 每月

营业总收入

总 成 本

保底工资支出

计件工资支出

固定绩效奖金

房 租 费

水 电 费

设 备 折旧费

税 收

其 它

净利润

**咖啡店创业计划书摘要篇十四**

从背景、项目介绍、创业优势、预算、首次备货费用、开业费用、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。

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。

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。

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。

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。然后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

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360\*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，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

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)。还能够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。

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。

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。

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，而是务必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。

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。

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