

# 最新咖啡创业计划书(模板5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 咖啡创业计划书篇一

**背景调查：**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，咖啡因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。我们相信喝咖啡的人会越来越多，并会有“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…。

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。
- 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。

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。

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20篇旧时光咖啡店创业计划书

## 咖啡创业计划书篇二

策划书即对某个未来的活动或者事件进行策划，下面就是小编整理的咖啡书屋创业计划书，一起来看一下吧。

每一座城市都充满着浮躁和嘈杂的声音，我们可以随便找到一个地方跳舞，可以随便找到一个地方泡吧，可以随便找到一个地方喝酒，但很显然，我们已经没有能力找到一个可以静下心来读书的地方。也许图书馆可以，但总感觉那里多了一份凝重，少了一丝温馨。

所以，我打算开个咖啡书吧。让漂泊的心可以找到靠岸的港湾，让疲惫的身体得到缓解，让繁杂的世界变得安静。

咖啡屋也是必不可少的娱乐场所，在幽雅的气氛之中，喝着香浓浓的咖啡，体会着浪漫的大学生活，和同学们交流感情。大学生们常说一杯咖啡可以和反目成仇的人交个最好的朋友，也可以追到一个自己仰慕已久的女朋友。如果再在咖啡屋中放上各种书籍，组织成一间咖啡书吧，相信效果更好。为了让大家有这样的一个地方。所以，咖啡书吧孕育而生。

咖啡书吧锁定的顾客主要有两类一是学校的学生，二是白领阶层。在校的学生光临书吧的原因主要有两个，一是文化上的需要，二是书吧的环境。学校里的校园固然是好，但是它的硬件设施条件是有限的不能满足大多数同学的需要。例如：到了冬天的话，在室外冰天雪地的怎么会受得了，室内的空间是有限的。是有限的。白领阶层，他们的收入高，但是他们所面临的竞争与压力也相应的大一些，他们急切需要一个舒适的休闲环境来缓解工作上的压力。有一项调查显示，21%的在校大学十喜欢光临书吧，20~30岁之间的上班族有46%的人喜欢到书吧休闲。

我们是一个休闲的场所，主要目的是放松 休闲 所以我们的咖啡书吧除了书以外，在食品上的要求是蛮简单的，像一些西式的甜点 奶茶 低酒精的饮品等。

我们的服务宗旨是：顾客是朋友，他是来休闲不是来消费的

微笑式服务。

从竞争对手上看，我们的咖啡书吧可是“危机四伏”。据我现在了解到的情况看目前昭通市内还没有一家专业的咖啡书吧，所以这是我的一个巨大的潜力市场。但是类似的经营却很多，我大体的分析了一下有这样的几个：

1、新知图书城 里面有许多各式各样的书籍，这是它的一个优势(这个我是比不了的，这是人家的主营业务)，里面弄了个书吧，顾客可以把喜欢的书拿到里面看，收费每人两元。但是他的环境却是很差的，人员杂环境喧嚣。如果需要其他的消费则需要当令付费。一算下来花费还是蛮高的。而我们书吧不仅环境优雅，还可以对顾客提供一些新鲜的食物在看书时一边享受美食一边获取知识。在书籍方面也不会比他们专业的差，在书籍的方面我们三个特点“新、特、奇”，部分的书籍将是市场难得一见的，争取让顾客一次就爱上我们的书籍和休闲环境。

2、图书馆 图书馆在一定的程度上也是我们的竞争对手。图书馆的优势在于书籍种类全数目多。但是图书馆侧重的是知识性而书吧侧重的是休闲性，图书馆的开放时间有一定的限制而书吧的服务时间能够随顾客的要求而做出灵活的改动。图书馆的服务单一而我们的服务人性化。

3、书吧，其实这些书吧的书籍很单一不是武侠就是言情，书籍的知识含量低。而我们的书籍都是和生活相关对我们自身修养、品行等有关的知识理论性的，而且我们还会根据顾客的需求购进，也可以帮他们代购一些他们想要的书籍。

4、咖啡吧 在昭通市内有几家咖啡吧是做的不错的，像：同志咖啡。环境好，但是它们的消费都是很高的。里面没有书籍只有杂志。而在我们的咖啡书吧里，除了享受香浓的咖啡，阅读自己喜欢的书籍外，您还可以免费上网。消费合理。绝

对的休闲生活。

当然，除了以上这些还是存在一些潜在的竞争者，但是目前在昭通还没有遇见。我相信我们能够依靠优质周到的服务、优雅的休闲环境来保持我们的顾客数目，从而保证咖啡书吧的发展壮大。

市场定位：提供免费书籍，并提供普通工薪层可以消费得起的茶和咖啡等饮料

社会价值：为喜欢读书的朋友提供一个安静舒适的环境，也为休闲的人提供一个好去处。

店铺选址：我把书吧的地址选在朱提步行街上，不仅因为这里人流量大、交通便利，而且周边的学校和办公单位也有许多，例如：昭通师专、卫校、电视台、环卫局等。这些可以充分的保证客源。

店内设备：硬件设备，包括电话两部(一部店内专用，另外一边提供给顾客使用)，电脑三台(置于店内方便顾客查询资料、休闲娱乐、办公用)，收银机一台(用于结账)，书架桌椅茶几沙发工艺品等(用于营造舒适的休闲环境)，一批刷卡或者投币的配置耳机的音乐播放器，书籍和音乐cd带与书商联系制定。制作食品的设备等。

布局装修设计：咖啡书吧店内的大体布局如图(附一)

短期目标：在以后经营的过程中发现不足处及时改正，把我们的经营方式更完善。让周边学校的学生知道有我这样一个店，可以提供优质服务的休闲场所。

长期目标：短期目标实现后，就要进一步的提高我们店铺的整体形象，争取能在更短的时间里结合各方面的外在条件，

把我们店铺越弄越大。让它的条件服务更优质。

战略优势：咖啡书吧是一个新兴的产业，在许多方面还存在着这样或那样的问题。但是我们要有信心去做大做强它。目前在昭通还没有这样的店铺，所以，这是我的一大优势，我有的别人没有，别人没有的东西我有。

营业时间：下午2：00到晚上12：00

招牌食品：根据本地人的喜好和口味，制作几款特殊的饮品和食品。例如：卡布奇诺冰激凌奶茶/新鲜果汁等。

产品定位：新鲜食品，健康。

定价策略：学生消费模式。因为我的客源主要是学生和白领阶层的，其中学生还是主要客源，所以在价格方面会比较优惠。消费是按人计费，每杯咖啡15元。

经营策略：1、凡第一次消费的客人+10元发放贵宾卡，贵宾卡享受最低消费10元，单点8折的优惠。2、店内咖啡免费续杯。3、生日到店内来的客人送神秘礼品一份。4、节假日party享受5折。

增值项目：1. 亲身体验浪漫咖啡制作，品尝亲饮。2. 根据社会关注的热点话题，定期邀请相关的学者和专家来店内举办沙龙。3. 消费20元以上者，可免费提供上网。4. 为顾客代订购杂志书籍。

广告策略：刚开业的时候电台和报纸宣传是必不可少的，但店铺以后的发展宣传就要靠自己的实力。还可以以店名组织一些活动增强知名度。学校内的活动是主要部分。

投资预算：初期投资15万。电脑1.2万，收银机2800元，装修费2.5万，食品设备费用1.5万，店铺内物品费用大概2万，书籍费和音乐架的费用大概6万，还有其他的零星费用等。

做任何的事都是有风险的，尤其是对于这样的一个新行业。风险更是不小。刚开始时，店铺是不打算盈利的，起码半年内是不会有太大的声色的，在这半年的时间内目标是达到收支平衡，一年后开始取得真正的利润。如果真的不行的话，在利用店铺已有物资的基础上开发一些新的产品出来。

把我的咖啡书吧做成昭通市里牌子响当当的休闲场所，建立起属于自己店铺的风格。

## 咖啡创业计划书篇三

大多数的咖啡馆装修都是千篇一律的，所以我们的要特色！借鉴一下好的创意也是必不可少的。

### 1、外观

此外观很值得借鉴，个人认为一个卡通形象很能吸引人的关注，可以在铺子的门前摆放一些花和吊篮，使得店面很清新的感觉。卡通人物还能起到广大人民爱照相发微博的兴趣，从而提高店面的关注度和知名度，从而节约了宣传费用。如果在空间允许的情况下，希望能隔出一段空间来提供外卖的服务，这样就使得在座位不足或者人们繁忙时，也能喝上一杯咖啡或者奶茶。

### 2、店内

个人认为用黑板来装饰，成本不仅低而且很有格调，所以我

认为不光是店内还是店外的宣传，都可以采用黑板写字的形式。

可以在咖啡店的一角放上这样的书柜，以便读者阅读和购买，使得在喝咖啡的同时可以读上一本自己喜欢的书来享受这一个美好的下午。

店内的具体设计等方案落实，在详细画出，以上为大概构思，如店内的装饰画，本人认为奈良美智的画会是一个不错的选择。

## 咖啡创业计划书篇四

小型咖啡厅。

由于社会的竞争力越来越大，人们的工作压力也越来越大，每天繁重的工作压得人们喘不过气，在繁华的大都市，到处都是忙绿的身影。忙绿过后，人的精神需要得到放松，人们需要一个舒适、优雅、安静的环境来洗脱一身的疲惫。咖啡厅无疑是一个很好的选择：特别的室内装潢、悠扬的音乐、静谧的空间环境??营造出一种温馨浪漫的气氛，有利于劳累的人们很好的放松自己。随着经济的快速发展，咖啡厅也更加的受年轻朋友们的喜爱。根据大多数人的经济状况来说，大型的、高级的咖啡厅消费太高，如果经常去，会导致负担过重，所以高级的咖啡厅不适合大众。那么小型的咖啡厅便成为他们的首选，环境不比高级咖啡厅差，消费比大型的咖啡厅要低，这样既能达到放松精神的要求，又不会超过自己的经济承受范围。

## 咖啡创业计划书篇五

### 1、产品和服务描述

出售咖啡、茶类、酒水、简餐等商品，并为客人提供优良的

环境和服务，让消费者在这里展现一种品位、体验一种文化、寄托一种情感，使咖啡吧成为商务休闲、情侣聚会的好场所。

这些业务与投资场所业主的产业没有冲突。反而可以与投资场所业主的客源优势互补。

## 2、竞争比较

同行竞争格局对我们有利，能更好的提升我们的知名度.。相对而言，我们管理水平、产品和服务质量,都占有相当的优势。

## 3、资源、技术

咖啡店是要求规模和档次的行业，也是一个对产品和服务要求严格的行业，毕竟其带有高消费色彩，消费者必然在意自己消费价值的充分体现。要达到这些，对投资者的资源、技术有很高的要求。投资者选择加盟合作方式，一方面获得了充分的资源、先进的设备和技术，一方面也避免了不少经营风险。

## 三、市场分析

### 1、市场需求

(1) 稳定的老客户资源。

(2) 写字楼与宾馆客源。

(3) 购物娱乐场所。

(4) 成熟居民小区。

(5) 外企及本地区众多的it类企业、公司等新兴产业。

(6) 如本区域各种学校众多，当中的教职工和学生情侣也是潜

在客源。

## 2、行业发展趋势

(1)咖啡消费市场发展迅速，已经成为城市消费一大潮流，市场前期培育已经结束。雀巢、麦斯威尔、哥伦比亚等国际咖啡公司纷纷在中国设立分公司或工厂，根据一项在12个内陆城市的调查，32%的城市居民喝咖啡。过去一年内喝过速溶咖啡的人口比例在30%以上的地区除了上海之外，还有昆明、厦门、杭州和天津。

2)咖啡消费品位越来越高，文化的魅力就是市场的魅力。单纯速溶咖啡已远远不能满足要求了，消费者开始认知咖啡的品牌、风格和知道如何享受咖啡带来的乐趣。

(3)教育水准、家庭月收入 and 饮用咖啡的频率相关。意味着咖啡这种西方传入的饮料在中国大陆是一种象征优势阶层的生活方式。

## 3、竞争分析

(1)与强势品牌店的间接竞争。

目前各大城市中星巴克(starbuckscoffee),以及来自台湾的老树咖啡、两岸咖啡等等都在平分秋色。

(2)直接竞争对手。小型咖啡厅受众人群向对较小，方圆1公里以内没有其他咖啡厅是必要因素。