

咖啡屋创业项目策划书概述3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/166866.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

咖啡屋创业项目策划书概述篇一

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: 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。
- 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：同一

2、价格：

麦芬(巧克力、蓝莓、香草、蔓越没) 7-8元

丹麦类面包 5-8元

lunch

蔬菜派 8元

法式三明治(吞拿鱼、熏鸡) 15元

三明治(吞拿鱼、土豆、恺撒) 10-12元

沙拉(土豆、吞拿鱼、恺撒) 15-19元

餐盒(叉烧、黑椒牛肉) 19元

tea time

芝士条、面包棒 6元

小饼干 6-8元

提拉米苏 10元

水果杯 6元

维也纳黑森林蛋糕 8元

芝士蛋糕 10元

蓝莓芝士蛋糕 12元

3、促销方式：

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*先生、小姐，他们会觉得很受尊重

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：

(2)选择该地址的主要原因：

(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：

企业的员工：

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：

咖啡屋创业项目策划书概述篇二

现代生活节奏急速，人们的生活压力庞大，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象中有健康的危害;反之，咖啡中一些成份对于人体有很多的保健功效。(见附录)我们相信喝咖啡的人会越来越多，并会有年轻化的趋势。又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。

星座咖啡店除希望宣扬咖啡之功效，我们更希望从中获利。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一万元，并在四年后能开设另一所主题咖啡店。

现今沧州的咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被两个集团垄断。但由于两个集团的咖啡店并没有特别主题，很配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其它饮品店(如冷饮店、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，尚有很大发展空间。

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三十的青少年。访问结果显示，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三至四次。有近四成的受访者多数光顾上岛咖啡店，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如以星座为主题，他们有兴趣光顾这类咖啡店。

从前，咖啡给人的感觉是成年人的专利。随着美国年青人喝咖啡的流行普及化，崇尚美国文化的青年也仿效喝咖啡的潮流。台湾食品更是近期年青人流行食品，日台的喝咖啡文化以逐渐成为现代年青人的饮食文化。

星座咖啡店计划设于沧州市新华路华北商厦的二楼，该铺面积约三百平米，租金每月四千，预计咖啡店最多可同时容纳三十多名客人。区内没有同类型具特色的咖啡店竞争，邻近购物中心林立，是沧州年青人及游客的集中地，是沧州人流密度最高的地方。

我们决定以合资模式经营星座咖啡店，融资方面，我们所以加盟商共筹资三十五万，预算开业所需资金共五十万，现计划向银行咨询有关借贷细则。

咖啡店顾客对象为年轻人，年龄介乎十五至三十岁。这些顾客多是到

沧州购物的消费者，他们没有家庭经济负担，又易于接受新颖和特别事物，专售卖特色咖啡及蛋糕的咖啡店最适合他们不过。另外，外地游客更是本咖啡店的顾客对象。

平日由上午九时至凌晨十二时;星期六、日及公众假期由上午八时至凌晨一时

星座咖啡店除售卖传统咖啡外，更提供星座咖啡及水果咖啡。除此以外，顾客可享受美味的奶冻、蛋糕及星座曲奇饼，增添喝咖啡的乐趣。咖啡和食品资料如下：

咖啡：

甲、传统咖啡：

传统咖啡最适合热爱咖啡人士，当中包括美式咖啡、蓝山咖啡、特浓咖啡、维也纳咖啡、意大利泡沫咖啡、牛奶泡沫咖啡、摩卡咖啡和柠檬黄咖啡。

乙、星座咖啡：

不同星座的人，都有不同性格，所以适合喝不同的咖啡。例如：水瓶座的人喜欢迎向挑战和变化，摩卡可可咖啡最适合他们不过。星座和其相对咖啡如下：

水瓶座 (1.20 ~ 2.18)：摩卡可可咖啡

双鱼座 (2.19~3.20)：法式牛奶咖啡

白羊座 (3.21 ~ 4.19)：特浓咖啡

咖啡屋创业项目策划书概述篇三

一、市场需求分析

(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。

二、目标群体分析

文化层次较高(大专及大专以上)、年龄在25~40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元以上，或家庭月收入在5000元以上，在广州应属于小康生活家庭，对服装的品味要求较高。这一群体侧重于外来白领女性(非广州女性)。

三、竞争对手的分析

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。

一、前期投入

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：xx0 元

流动资金：10000 元

合计1：87200 元

二、每月固定费用

工资：5500 元/月

其中：店面人员 2 人：1500 × 2 = 3 000 元/月

本文来自:大学生活网详细出处参考：

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

三、前三个月共需投入资金

$87200 + 48900 = 136100$

(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。

表-xx 年唯美女装店收入预测

一、服装行业最大风险就是对行情的把握

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。

二、同行竞争是主要风险之一

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。

三、顾客对服装质量的投诉也是风险之一

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。

(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***》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;

(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。

一、本人的工作经验

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，对广州女性也比较了解。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发