

# 咖啡厅运营方案计划书(实用8篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 咖啡厅运营方案计划书篇一

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；

(1)店长：

1. 负责咖啡厅成败责任的经营管理者。
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。

## (2) 行政人事部

部门简介及职责：负责咖啡店的文档宣传、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。

## (3) 财会部

进行咖啡店年度预算和季度预测, 以及相关的财务分析

## (4) 市场部

- 1) 制定年度营销目标计划。
- 2) 建立和完善营销信息收集、处理、交流及保密系统。
- 3) 对消费者购买心理和行为的调查。
- 4) 对竞争品牌产品的性能、价格、促销手段等的收集、整理和分析。
- 5) 对竞争品牌广告策略、竞争手段的分析。
- 6) 做出销售预测，提出未来市场的分析、发展方向和规划。

7) 制定产品企划策略。

#### (4) 采购部

负责咖啡冷饮屋所有食品原料和经营物品的采购、验收与进出物品的记录等工作。采购部对原料物品质量和价格的把关直接影响到整个咖啡冷食屋的经营效益。

#### (5) 酒水服务部

酒水服务部是咖啡冷饮屋的重要组成部分,它的目标是向顾客提供以咖啡,冷饮,糕点和各种饮料为代表的有形产品,并提供顾客需要的、恰到好处的软性服务,开源节流,为咖啡冷饮屋建立良好的公众形象。

## 咖啡厅运营方案计划书篇二

(1)活动1: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。

#### (2)活动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)

3) 各阶段费用预算

费用：100张\*x元=xxxx元

2. 优惠券印刷费□xxxx元

3. 送顾客咖啡成本：成本(x元)\*入客数\*送比数(3%)=xxxx元

4. 其他活动费

## 咖啡厅运营方案计划书篇三

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，到处都是忙碌的身影。忙碌过后，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。

## 咖啡厅运营方案计划书篇四

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。

## 咖啡厅运营方案计划书篇五

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

## 咖啡厅运营方案计划书篇六

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

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。比如每杯咖啡定价多少钱的策略是要先了解消费者认为每杯咖啡最适合的价格，再根据消费者对每杯咖啡价格的接受程度来确定每杯咖啡的容量；而不是根据每杯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。

## 咖啡厅运营方案计划书篇七

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 $360 \times 15 = 5400$ 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：

## 咖啡厅运营方案计划书篇八

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。

根据市场调查，在咖啡屋里除了“提神”这一功效外，大部分人在这里还感觉到了“休闲”。“休闲”不仅是一种生活态度，更是生活追求。面对眼花缭乱的大千世界，面对生活节奏不断加速的大背景，大学生有一种身心能够得到歇息的渴望，而咖啡屋正是给消费者提供了这样的场所。