

最新大学生创业咖啡店计划书项目介绍(优秀5篇)

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。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

大学生创业咖啡店计划书项目介绍篇一

现如今，人们的生活水平越来越高，咖啡作为一种休闲饮品，受到越来越多人的青睐。特别是在大学校园内，随着大学生们消费水平的提高，咖啡类饮品已经日趋成为一种潮流。根据近期的一份问卷调查，在江宁大学城开办一家咖啡厅已经得到同学们的高度认可，由此可见，咖啡厅成为如今校园内的一种潜在需求。只要用心经营，相信一定会有不错的营业额！

双休日及公众假期：8:00-次日24:00。

（二）营业的地点：

爱沫咖啡厅计划设于文鼎广场附近，该店占地面积约两百五十平方米，预计咖啡店最多可同时容纳一百四十多名客人。

（三）经营的模式以及管理要求：

学校出租场地，并且提供初期创业资金，为期三个月。同时，指派相关的老师给予一定的指导。采用个体承包，雇佣全职人员和一些勤工俭学或是想要做兼职的学生（如学生甲、乙、丙、丁等等），经营之前，对这些学生进行为期一个月的相关培训。考核通过后，在具体分配任务。在经营期间，如发

现人员经营或者管理存在问题，则由老师及时做出调整，要求其整改或者直接撤换相关人员。

（四）目标群体的初步定位：

咖啡店顾客对象为江宁区各大高校学子以及部分拥有年轻心态想亲近学生生活的教师。

学生易于接受新颖和特别事物，新开的场所咖啡厅及提供的咖啡果冻等最适合他们不过，因此，只要价钱定位合理，相信他们还是乐意光顾的。另外，附近大学城的学生、教师也是本咖啡店的顾客对象，在此可以结交各大高校的美女帅哥。热闹年轻的氛围必定也能吸引老师的前来。

这里可以为环境特别需求者提供良好的环境，追求时尚的或者喜爱社交的朋友必来这里。并且，在各大高校考试周时，为会员免费提供学习场所。

（五）主营的业务：

1、日常经营

日间经营：以销售饮品为主，还包括提供外卖窗口，供上课或出去旅行、游玩的学生购买，并且提供饮品糕点的派送，以及中午教师和学生休息。

夜间经营：以为广大学生提供安静舒适温馨的自主学习环境为目标，争取做到使消费者在学习的同时，也可享受人性化的服务。

2、特色经营

特色经营主要包括周五主题吧和周

六、周日承办类活动：

周五主题吧暂定于每周五晚上举办，主要为主题特色类活动，如舞会、英语角、特色主题交流会（如热点话题交流会等）。每周活动主题将提前一周于店内交流黑板上公示，活动主题将交流进行。此外，为满足消费者需求，主题吧的主题将面向所有消费者征求。

周六、周日承办类活动主要包括生日会，朋友交流会、欢送会等等。根据同学们的需求，不定期的举行。为不影响其他消费者，承办类活动需提前一个星期左右预定，预定成功后将公布于交流黑板。

消费者需求分析

即便是同一种或者同一类产品，亦或者相似的市场也存在着多层次、多样化的消费需求。而这种差异的存在，究其原因在于消费者的个人或者群体的偏好、收入状况、文化背景、年龄、风俗习惯等。其中每一个元素都有可能导致其需求变化的产生。

（1）根据不同消费者的年龄，收入情况及文化背景，我们将目标消费群体划分如下：

a.学生消费群体：

a.大一新生：

大一新生，来到新的学校开始新的生活，可是信息来源渠道狭窄，主要为班导的信息下达、学生会、社团活动海报宣传、学长、学姐的推荐。很显然极度缺乏一个能认识更多新朋友，知道更多校内外信息的平台，这样我们的爱沫咖啡厅就有诞生的价值了。大一新生相对而言有较充足的课余时间，从而有望成为我们的主要消费群体。

b.大二学生：

此阶段的学生经过大一的迷茫期后，对大学生活已经有了自己的认识和见解。可想而知，他们的消费行为由大一时期的物质层面的需求出现了更高层次的精神层面的需求。有需求就有市场，而且还是一块极具开发价值的市场。一般来说，大二学生一部分人寻找兼职，增加了可支配收入，一部分人开始了恋爱生活，需要一个温馨浪漫的氛围。由此可见，针对情侣市场大有可为。通过日常分析选择相应的咖啡种类，可以自助也可以有我们提供制作服务，如果自助相信还可以促进情侣之间的感情，同时也节约了咖啡厅的劳动力，何乐而不为呢？消费者满意是我们不懈的追求！

b.教师消费群体

a.年轻老师：

由于江宁大学城各高校区分布的特殊情况，部分教师在乘坐校车到达授课校区后会有很多的空余时间。可以吸引他们来到我们的爱沫咖啡厅消费。年轻教师对新鲜事物的接受能力比较强，所以也会是咖啡厅的主要消费群体。在这样一种惬意的氛围下，了解学生之间的话题，分析讨论学生性格以及学校的某些琐事等，想必也是一种之乐事！

b.其他老师：

相对而言，这类老师对新事物的接受能力较弱，没有更多的时间和兴趣到咖啡厅来消费，可视为流动客户。因此，示范效应对他们的影响力比较大。我们可以树立良好的形象，赢得他们的赞赏，从而吸引更多的消费者。

c.其他客户群

社会消费群体如朋友拜访、父母探望、高校交流等，也构成了流动的消费群体。咖啡厅为他们提供了一个良好的交流、学习、消遣娱乐的场所。

(2) 另外根据消费者的个人或者群体偏好，我们把消费者分为了以下几类：

1) 追求时尚者

由于大学生是追求时尚的年轻消费群体，他们追求品味，张扬个性，又不受限于固定的模式和框架，消费能力从总体上来说比较有限，但群体规模大，更可考虑情侣组合推荐，每年中洋情人节尤为明显。我们这样富有交流活动主题文化的咖啡厅，对追求时尚一族是一个理想的会友社交场所。

2) 环境特别需求者

高校是一个知识分子集聚的地方，而且也是文化中心。他们较愿意进行文化等的交流与沟通，咖啡厅因其环境优雅一般会成为他们进行此类活动的首选场所。此外诸如文化交流等主题活动将也吸引此类消费者。同时我们打算在提供有线网络的同时将无线网络覆盖我们的营业场所，以便吸引更多为便捷上网前来消费的人群，无疑这样的服务也是一个卖点。

2. 竞争的优劣分析

竞争优劣分析方面主要运用swot分析法□swot分析法是针对企业的内部环境要素，描写它们在竞争中的存在状态，用“优势”、“弱势”、“机会”、“威胁”四种状态界定，综合反映企业的竞争实力与竞争状态。

(1) 从地理上来说更接近消费群体，节省了顾客的时间成本，方便了消费者；

(3) 易于结队消费，人群集中，容易产生示范消费效应；

(4) 交流活动主题，结合自助环节，对年轻时尚一族具有很强的吸引力；

w(弱势):

(1) 从实力上来说不及校外咖啡厅雄厚，同时实际管理经验不足；

o(机会):

(1) 目前校园市场是一个未被开发的处女地，消费群体集中，消费潜力大；

t(威胁) :

(1) 一旦成功，容易导致模仿的竞争者；

(2) 校外众多的诸如奶茶店□ktv等类似场所容易导致顾客分流。

(一) 形象设计原则

设计理念：掌握时代潮流。个性越突出，越易相人注目。

首先考虑到店门大小和咖啡馆主题，从外观和风格上要反映出咖啡厅的经营特色。其次要符合主要顾客的“口味”。再者店面的装潢要充分考虑与原建筑风格及周围店面是否协调，装饰要简洁，宁可“不足”，不能“过分”，不宜采用过多的线条分割和色彩渲染，免去任何过多的装饰，不要让用户感到“太累”。最后店面的色彩要统一谐调，不宜采用任何生硬的强烈的对比。

根据我们咖啡厅店面的大小约为250平方米，主要客源是江宁区各大高校的师生，其中学生占绝大多数，外观时尚是必须的。

(二) 招牌设计

具有高度概括力和强烈吸引力的咖啡馆招牌，对顾客的视觉刺激和心理的影响是很重要的。为了反应时代新潮流的变化，我们的咖啡厅采用金属材料和钢化玻璃门面，这会显得十分洁净、明亮，富有新时代色彩。随着季节的变化，还可以在门面上安置各种类型的遮阳蓬架，这会使门面清新、活泼，并沟通了咖啡馆内外的功能联系，无形中扩展了营业面积。

（三）灯光效果

灯光的总亮度要低于周围，以显示咖啡馆的特性，使咖啡馆形成优雅的休闲环境，这样才能使顾客循灯光进入温馨的咖啡馆。如果光线过于暗淡，会使咖啡馆显出一种沉闷的感觉，不利于顾客品尝咖啡。要采用稍显明亮的，明亮度适度。其次，光线用来吸引顾客对咖啡的注意力。因此，灯暗的吧台，咖啡可能显得古老而神秘的吸引力。咖啡制品本来就是以褐色为主，深色的、颜色较暗的咖啡，都会吸收较多的光，所以若使用较柔和的日光灯照射，整个咖啡馆的气氛就会舒适起来。灯饰有纯为照明或兼作装饰用，在装置的时候，我们以紫色作为墙壁的主打色，这种颜色给人的视觉冲击力更大一些。

（四）色彩与声音

咖啡馆可以利用色彩的原理，来制造吸引顾客的效果。充分利用各种色彩。墙壁、天花板、灯、陈列咖啡和饮料组成了咖啡馆内部环境。在某些角落形成对比色彩，或是较温馨、柔和的颜色，便可以让顾客产生好奇心，甚至会因此而刺激顾客在咖啡馆留连忘返。比如在暗淡颜色的背景上配以明快的色调，可以使人更加注意到陈列的咖啡；还可以在中间色调的背景上摆放冷色或暖色的饮料，也会起到良好的衬托效果。如果采用彩色灯光照射，灯光色彩与咖啡本身色彩有良好的搭配，可以充分显示咖啡的特点，并吸引顾客注意。其次，不能忽略咖啡馆的特性与色彩的关系。例如咖啡包装本身的颜色或图案很抢眼，其背景颜色也抢眼时，就不免让人

眼花缭乱了。流行一直与我们相随，现在许嵩、汪苏泷、周传雄、六哲等大批流行歌手，对于大学生来说，他们的歌是再熟悉不过的了，因此，我们可以适时的播放一些他们的音乐，这样定会收到意想不到的效果！

（五）室内设计

a.座椅摆放

为了迎合浪漫，我们设计的座椅是紫色沙发式。两沙发之间摆放有一张小桌子，桌面置有紫色桌垫。桌上摆放有两盏台灯、一束鲜花，营造出一种祥和宁静的氛围。

b.水吧布置：

除要放置咖啡机外，水吧设有咖啡杯柜、雪柜和磨豆器，更将加设玻璃吊柜，以摆放以玻璃瓶盛着的咖啡豆作装饰。

c.领取食物柜台：

我们将把件装饮料放在新购入的橱窗雪柜内，点心则放在暖炉内，柜台更设有工作位置供店员在顾客前制作自选点心。

d.厨房布置：

厨房设有两个焗炉、两个大型雪柜、洗手盘和一般厨房用具，如刀子、器皿等。

e.收银处：

我们将购入一台价值五千元的收款机，此收款机可以打印食物券和储钱。收银台设置在吧台两侧并且高于吧台。

f.图书架：

我们设有图书架，提供各类书籍、指导资料以便让学生阅读、参考。

g.洗手间：

咖啡厅设有高级洗手间，以清洁为主，设有檀香。

h.咖啡厅内在光线较暗或微弱处设置一面镜子

这样做好处在于，镜子可以反射灯光，使咖啡更显亮、更醒目、更具有光泽。咖啡厅用整面墙作镜子，除了上述好处外，还给人一种空间增大了的假象。

（一）产品特色：

本店除售卖传统咖啡外，也提供水果咖啡。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：

1. 咖啡：

（1）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、梅兰锡咖啡、俄罗斯咖啡、土耳其咖啡、肉桂牛奶泡沫咖啡和柠檬黄咖啡。

（2）水果咖啡：

在咖啡里加入了水果香味油的水果咖啡，令带有小许苦涩味的咖啡增添了淡淡的水果清香。水果咖啡的水果味包括蓝莓、草莓、芒果、椰子、奇异果、樱桃、青苹果、荔枝、椰果、香蕉、菠萝、蜜瓜、香橙和蜜桃。

2. 蛋糕：

(1) 传统美味蛋糕：

黑森林蛋糕、咖啡蛋糕、摩卡蛋糕、香草蛋糕、椰子蛋糕、纽约芝士蛋糕、意大利芝士蛋糕、蓝莓芝士蛋糕、草莓芝士蛋糕和咖啡芝士蛋糕是本店传统蛋糕款式，最适合在喝咖啡时吃。

(2) 自选水果蛋糕：

现在越来越多人注重饮食健康，我们特别推出了自选健康水果蛋糕。顾客可以自由选择喜欢的新鲜水果配上低脂、低胆固醇的蛋白蛋糕，更可再自由选择忌廉、朱古力酱或芝士酱等酱料。我们的员工会即场制成顾客要求的蛋糕，好像是做三文治一样。希望他们在喝咖啡的同时亦能享受健康味的水果。

3. 奶冻系列：

奶冻系列包括有咖啡奶冻、摩卡奶冻、巧克力奶冻、芝士忌廉奶冻、香草奶冻、草莓奶冻、樱桃冻、蓝莓奶冻、芒果奶冻、椰子奶冻和奇异果奶冻。希望让顾客有更多的选择，可以在店内享受更多食物。

(二) 餐牌：

咖啡品牌系列（价格表单位：杯 / 元）：

热 冷

小杯 大杯 小杯 大杯

摩卡可可咖啡

10 15 12 17 法式牛奶咖啡

9 13 10 12 特浓咖啡

8 10- 调味咖啡

9 13 10 14 综合咖啡 9 13 10 14 黄金咖啡

10 14 11 13 马莎克兰咖啡

10 14 11 13 维也纳咖啡

10 14 11 13 意大利泡沫咖啡

10 14 11 13 梅兰锡咖啡 10 14 11 13

曼特宁咖啡

美式咖啡 柠檬黄咖啡 牛奶泡沫咖啡 摩卡咖啡 俄罗斯咖啡
土耳其咖啡

肉桂牛奶泡沫咖啡

水果咖啡系列（价格表单位：杯 / 元）：

蛋糕系列（价格表单位：（10寸）份 / 元）：

自助鲜果蛋糕（忌廉、朱古力酱或芝士酱）

奶冻系列（价格表单位：杯 / 元）：

冷 小 大 13 16

8 8 8 8 8 13 13 13 15 15 16

888888888888

（一）初期财务预算

本咖啡厅为学校扶持企业，注册资金为50万元。

预算如下：店面租赁费：10万/年；店面装修费：8万；购置固定资产费：5万；办理相关手续费：1000元；管理及运营的其他费用：4万；余额为周转资金。

（二）投入及产出的预估

考虑到各阶段的客流量差距（如学期开始时和学期末）和周末主题特色的活动的举办会造成营业额的很大差别，此处的预算是将其分配到日常的平均每日的收入费用中计算。

0：00—8：00：预计每晚100人，每人收费10元，共1000元；预计有50人在此期间消费，每人15元，共计750元。

8：00—22：30（日常营业时间）：预计外卖窗口每日可卖出400杯饮品，平均每杯10元，共计4000元；中午教师及学生午后休息预计50人，每人消费10元，共计500元；每日其他时间进店消费为100人，每人平均消费10元，共计1000元。

共计每日收入 $1000+750+4000+500+1000=7250$ 元，水电费400，成本费2000元，员工费1000元，房屋租赁费摊销及设备折旧费100元，每日利润3750元。

第一年利润1368750元。预计一年后收回成本。

（一）营销理念

a□产品策略——消费者个性需求的满足

a□产品组合

本咖啡厅主要经营的产品有：咖啡、蛋糕、奇曲、奶冻等。我们实行比较宽的产品组合，实行差异化经营，可以满足不同特点的消费者的消费需求。

同时，我们根据男女的不同特点设计了大小杯，以满足不同客人的需要。我们也为情侣提供适合情侣饮用的套餐和饮品，这样我们能为客人提供更人性化的服务，也有助于提高我们的经济效益。

b□新产品的开发

在当今社会，人们对商品的需求越来越多样化、个性化。特别是对于我们咖啡厅来说，主要的顾客是大学师生，他们对于产品的创新就更为关注。因此，我们根据这一特点，在适当的时期推出一些新产品，来吸引更多的消费者，同时提高咖啡厅的竞争实力，稳定老的顾客群，吸引新的顾客群。

b□价格策略——消费者接受为底线

a.由于我们的主要消费群体是大学生，所以需要考虑消费者的承受能力。同时我们也要提高的特色产品和服务以更符合大学生的需求。

b.折扣策略

主要采取办卡消费和消费积分的方法。

c□促销渠道——传统与现代相结合

10 息沟通的平台为咖啡厅宣传，例如，可以为咖啡厅开通校内，开设一个与学生沟通交流的平台，了解学生的想法，也可通过我校网址，星火论坛等，为咖啡厅积累人气。通过这

些方式，不仅可以为咖啡厅带来经济效益，亦可以让咖啡厅成为南京工程学院建立良好校园文化的地方。

（二）营销方法：

（1）在本校及整个江宁大学城各个高校区内发放宣传单

规格：设计立体彩页，一是便于放置，二是可以长期重复使用，节约投资成本。 内容：宣传咖啡厅服务理念 and 特殊，对咖啡厅的特色饮品和季节性新推饮品进行介绍。

（2）赠送优惠券：短时间内增加学生的关注度，在视觉和价位上激发学生的购买欲望，增加客流量。

（3）在开业当月，消费一律九折。

（4）办卡消费优惠多：一次性充值50元以上300元以下的消费者，办理普通会员卡。对于普通会员给予9折优惠。一次性充值300元以上的消费者，办理vip卡，对于vip会员给予8折优惠。

（5）消费积分：消费1元记为一单位积分。积分满300、500、1000分别给予10元、20元、50元返款。

（三）主题活动的推广

a☐咖啡店代言人的选拔活动 咖啡厅开业前，在江宁大学城各个高校区内举行代言人的选拔活动，有兴趣的师生均可报名参加，在进行才艺展示后，畅谈对咖啡文化的感悟，然后由全体师生投票选举产生一名代言人。目的是在咖啡店开业前打响其在江宁区的'知名度。

b☐特色舞会

目的：

- 1、丰富校园生活，展示当代大学生的青春风采，加强隔壁兄弟院校间的联系，促进同学、老师彼此间的沟通交流，培养同学们的社交能力，使同学们在其余时可以放松心情，度过一个充实美好的狂欢之夜。
- 2、提供此活动可以提高咖啡厅的人气，是一种有效的宣传形式。

活动时间：每月的第一周的周五晚上：6:30—21:30（根据不同的舞会主题：如离情人节较近为情人节舞会，离圣诞节较近为圣诞节舞会设计不同风格，主要以温馨，简约，有活力为主题）

入场要求：入场费每人3元，协同舞伴2人5元

活动内容：

8:30---9:00自由交流，搭配舞伴

9:00---9:30 播放优雅的慢三舞曲

9:30---10:00 游戏及抽奖环节（奖品为咖啡、蛋糕、奶冻等）

10:00---11:30 表演时间（校园十佳歌手、校园乐队、街舞社等表演）

11:30---12:00 各种舞曲循环播放，如兔子舞等

12:00—12:30 第二次抽奖及清场

会场：需将三分之二的沙发和桌子搬出咖啡厅，在门口堆放整齐；

c□英语角

活动时间：每月第二个星期的星期四下午

入场要求：每人收取入场费3元，外教免费

活动内容：1:30---2:00 自由讨论交流

3:00---3:40 由嘉宾发表评论（嘉宾为本校或邻近学校外教、英语老师、留学生）

3:40---4:30 自由交流

活动要求：在英语角活动中，场内只能用英语交流，不小心说中文的同学要请与其交流的同学喝一杯本店的饮品或在大家面前唱一首英文歌曲。

会场：将三分之二的沙发和桌子搬出咖啡厅，在门口堆放整齐，需在墙上张贴有英文谚语的字条。

d□沙龙

根据不同的同学感兴趣的热点话题，由不同的社团或班级承办各种各样的沙龙，使同学们可以在各个方面丰富自己，满足自己各方面的喜好喝兴趣。

1. 主要风险预测

- 1) 经营难度，初期经营经验缺乏。
- 2) 由于货物积压所造成的资金周转问题。

2. 应对策略

- 1) 以专业经营的角度去分析解决问题，相信通过我们细心经

营不会出现经营上的问题。

2) 不定期进行促销会，在各个高校内做问卷调查，及时了解学生对咖啡口味的选择方向以及对咖啡厅存在的意见，从而及时的调整。

大学生创业咖啡店计划书项目介绍篇二

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；

f. 到工商局申请咖啡厅名称预先核准；

- 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. 施工的后后期，安装厨房设备；申请电器安全检查；
- o. 装修的后后期，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，选址应尽量避免居民楼底商，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。

大学生创业咖啡店计划书项目介绍篇三

内容背景：现在生活节奏急速，人的生活压力庞大，大学生面对就业及学习压力，越来越多人更关注个人健康和生活的放松。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，更何况大学生的思想前卫，也更容易去尝试，也更容易被大学生接受，市场前景客观。

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，希望在四年后能在西安市各大高校开设主题连锁咖啡店。

市场分析：现今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，切没有专门面对在校大学生的咖啡厅，因此星座咖啡厅以大众一体经营及装饰，来满足客户需求。亦有考虑到其他饮品店(如台式饮品店、港式凉茶店和七杯茶mkf饮品店等)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和追求个性的年青人。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，我们以校园访问形式，访问了大约一百名在校大学生。访问结果表示，接近六成的受访者都有光顾咖啡店的意向，而且半数受访者平均每月光顾叁至四次，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，他们很有兴趣。

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，通常我们会对校园里人浏览量大的地方作为选址目标地还会考虑到周围环境。因为接近那些支持你生意的消费群体至关重要，他们是店铺运营的基础。在选址的时候和附近商家聊聊，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及需求的特点。

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。我感觉最好建成是含简餐和酒水的咖啡吧。

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、形态： 简餐和酒水咖啡复合餐厅。

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： 半自助的服务。

6、 主客群预设： 在校就读的学生、情侣或者是老师及工作人员。。

7、 确定装修方案： 个性化为主，贴合星座这一主题。

三、准备为设备投资并且寻找投资商，达到很好的融资，搜集各种规格的设备资料。

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)，最好找在校大学生提供其在校兼职，可以很好的减少成本以及吸引其周围的潜在消费群体。

4、产品进货成本：根据你和供应商的关系，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，可以支持学校的审团活动借此宣传等。

六、购买咖啡机设备：咖啡机、研磨机等。

七、设计咖啡单，一定要走彰显星座这一主题。

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，可以免费发放积分卡或者有奖回馈，此外还可以建立会员制度。

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,而个人已经累得半死时闭店还要回来收钱、员工休假代班、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。

大学生创业咖啡店计划书项目介绍篇四

(一) 创业环境

在各类人群较集中的南大街附近开一家具有特色的咖啡厅,提供各个档次的咖啡和糕点,让学生、普通工作者、白领等都能找到适合自己消费水平的咖啡;提供优雅独立的包间,让情侣或谈业务的人有自己的私人空间。

(二) 自身的优劣势

1、优势:

(1)自己家从小经商,从小懂得怎样经营商店,不畏惧陌生人,可以较好的与他人交流。也接受了多年的基础教育,有相对完善的基础知识和人格。

(2)大学生是最具创新精神的人群之一。我们大学生往往对未来充满希望,有着年轻的血液、蓬勃的朝气,以及“初生牛犊不怕虎”的精神。

(3)“政策优势”是我们的优势之一,有政策的倾斜与支持,比如贷款优惠,减免税收,法律保护等等,是我们大学生顺利创业的一大保障。

(4)我家店附近经营过一家咖啡厅，对经营模式，以及各种人群的需求有一定的了解。同时自己很喜欢和咖啡，会品咖啡。

(5)在校四年，在许多专业有些志同道合的朋友，可以组成创业团队。每个人都会有自身的优势，这样就在创业团队组建是可以产生协同优势。因为有一定的感情基础，所以相对来说，团队的稳定性更好。

2、劣势：

(1)急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验的缺乏，虽然掌握了一定的书本知识，但终究缺乏必要的实践能力和经营管理经验。此外，对市场营销等缺乏足够的认识，很难一下子胜任企业经理人的角色。

(2)综合素质较弱。首先，缺乏管理、法律和风险投资知识。虽然在学校看过一些管理方面的知识，但对于人事管理、资金财务管理、物资管理、生产管理和市场营销管理、经济法、税务、知识产权法等知识相对较为缺乏。

(一)咖啡行业现状分析

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上岛咖啡、星巴克咖啡、真锅咖啡，麦当劳、必胜客，这些连锁店平均每月销量在21.18吨，占30.18%，其次星级酒店每月平均销量在16.47吨，占23.47%，西餐厅平均每月销量13.53吨，占19.28%。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。

(二)市场调研

调查结果显示，消费者认为每瓶咖啡价格在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。

大学生创业咖啡店计划书项目介绍篇五

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,咖啡中一些成份对于人体有很多的保健功效。

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…。
- 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。

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。

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。