

2023年咖啡创业计划书(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

咖啡创业计划书篇一

这个行业现已达到成熟阶段，但也仍在继续的发展着，人们的生活水平逐渐提高，对于精神生活的要求也越来越高。大多数年轻人都喜欢咖啡厅优雅个性的环境和口味各异的咖啡，所以咖啡厅会是一个很好的发展趋势。基于对多家咖啡厅的了解，大多数咖啡厅的内部都采用风格相似的装潢，所以本咖啡厅的大胆装扮，会是市场上同行中的一个亮点。但自己对于产品不熟悉，需要专业的师傅对店内成员进行培养。

咖啡创业计划书篇二

1. 15—25岁的学生群体：此类客户收入不高，以聚会为目的；追求独特新颖的环境和产品的特色，因此点心和环境是关键，环境上可以走可爱风，下面详述。

2. 25—35岁的白领工作者或商务人士：此类客户追求的是品位，所以咖啡的种类要全面。他们的目的多数是以放松心情、谈事情为主，所以店内环境应该比较典雅，提供无线上网的服务，以供他们工作之需。

3. 广大的年轻情侣们：个人认为咖啡店是个相亲的好地方，因此设计上保护客人隐私是个关键。情侣间谈谈情喝个下午茶，想要的是甜蜜的感觉，所以可以推出情侣套餐等。

咖啡创业计划书篇三

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。

咖啡创业计划书篇四

小型咖啡厅的店面应开在临近较多的公司企业和学校的地方，闹市的人流量多，交通便利。虽然咖啡厅是个安静的地方，但店外的环境无需太安静，这样更能让人有一种“在闹市中寻觅安宁”的感觉。其次店面的周围最好能有停车场，为顾客停车提供方便。

咖啡创业计划书篇五

门面费(租金)：1500元---2000元/月。100平米左右。店内的装潢：8万左右。包括橱柜、桌子、凳子、店内装饰品等等。店内设备：10万左右。包括电脑、收银机、空调、咖啡机、餐具等等。员工工资：固定员工主厨：2200---2700元/月服务员：1200---1500元/月兼职员工，按工作天数计算工资，底薪45元/天，若表现优异者加5元提成/天。利润表：年营业收入：25万年营业总成本：10万年利润(含应交税)：15万净利润：124500元投资回收期：2---3年九、成长与发展。店子

初开张时，难免会有冷场的情况出现，这时就需要一些自己的人脉帮助自己来活跃气氛，可以叫上亲朋好友一起过来坐坐，让他们多提意见和建议。可以推出一些会员卡，在街上发传单等各种手段吸引客户。初期的货品价格，在以不亏本的状态下，尽量压低，这样能有效的扩张生意源。生意上路之后，再对店面进行更完善的装修，顾客熟悉了本店，再慢慢的调整货品价格，只要不是突飞猛进，适当的调整价格还是能被大多人所接受的。