

大学生咖啡店创业计划书免费(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！相信许多人会觉得计划很难写？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。

大学生咖啡店创业计划书免费篇一

云山xx咖啡屋位于大学城的广外，与北校区的云山咖啡屋有着一脉相承的关系，但都作为广外大的一道风景。与北校区所不同的是南校区有着更广阔的市场。

在格调方面，云山水榭咖啡屋仍为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客最好的享受。

咖啡屋面向的消费群体主要是本校的学生及教职工人员，同时也面向大学城各高校的师生，学生家长及参观人士。

咖啡屋内食品初期定位于中等价格水平，因为考虑到大学城内多为大一新生，消费意识不强，所以我们在价格方面会考虑得较全面，多推出大众价格的饮品；当大学城逐渐完善，学生层增多时，逐渐将咖啡屋的格调提升到中高层次，增加高格调的消费产品，同时保证价位的平衡，在不降低咖啡屋格调的前提下尽量满足各种档次的消费需求。

咖啡屋将划分一部分区域进行书吧式服务，在这里提供一些比较时尚的或畅销的书籍，但对在这部分区域进行最低消费的设置，以保证成本的回收。

1. 尊重餐饮业人员的独立人格

2. 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

3. 互相监督:管理层监督员工的工作,同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

4. 营造集体氛围:既要上下属感受到咖啡屋纪律的严明,也要关怀员工,让员工感受到来自集体的温暖,有利于加强凝聚力,提高工作积极性。

5. 公平对待,一视同仁,各尽所能,发挥才干

大学生咖啡店创业计划书免费篇二

(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。

文化层次较高(大专及大专以上)、年龄在20~40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或1000元以上,或家庭月收入在5000元以上,在湖南应属于小康生活家庭,对服装的品味要求高。这一群体侧重于外来白领女性或者学生。

(二)餐厅开办前准备

1. 租用场地

2. 装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3. 聘用中西餐厨师，签订合同。

4. 联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5. 聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6. 开始在各高校进行宣传活动的。

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。

第三部分成本预算

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： $1500 \times 2 = 3\ 000$ 元/月

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

$87200 + 48900 = 136100$

第四部分盈利状况

(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

第五部分市场风险分析

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。

4. 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。

(一) 项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

第六部分行业相关法律法规

(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。

第七部分人员机构配置

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

注：店员为本市的下岗失业女性。

第八部分自身优势

一、本人的工作经验

第二题：有哪些创业模式，如果你想创业的话，你会选择哪种创业模式，为什么

答：模式一、白手起家

白手起家是最困难的创业方式，因为缺少资金、没有关系，只能艰苦奋斗一点一滴的积累和摸索。

1. 创业者必须有市场预见性

2. 有良好的信誉和人品

3. 吃苦耐劳的精神

模式三、代理

代理是一种很常见的创业方式，中关村很多品牌电脑代理，借助别人的品牌发展自己。

1、选择大款;

品牌信誉好、发展潜力大公司的产品

2、代理最大的危险是被厂家卸磨杀驴，所以只能依附，不能依赖;建立自己的品牌，维护自己的渠道。

作为普通人，两种基本的赚钱模式，对于某些特定的人来说，可能都是好的选择，他们会使两种模式相互转换，譬如有些人，就业很成功，有可能他创业也会较容易些。因为他们在就业中积累了很多便于他创业的条件或素质。而有些善于创业的人，由于他们有创新能力、吃苦精神，他一旦进入重要的就业状态也容易把重要工作干好，取得较大的成功。对于创业与就业这两种模式，自己必须要有一个清楚的认识，看看自己属于哪种人，这样才能更好地选择去创业还是就业。适合创业的人须勇敢，而适合就业的人要稳健。适合创业的人“自种口粮”，而适合就业的人钟情“皇粮”。适合创业的人更能创新，而适合就业的人要墨守成规。适合创业的人更能成为企业家，而适合就业的人更易成为管理者。适合创业的人善于管理、控制和规避风险，而适合就业的人惧怕和躲避风险。

我的建议是在网上开店，利用网上，可以把你的生意做到任何地方，而你的成本将是零!如果有一定资金，则可以找到一个你擅长的项目来或者说你比较熟知的行业来做，这样你的成功几率就会高很多!

答：1、创业者身上要有商人的特质

创业者无论是个普通人，还是个刚出校门的“书生”，你首先必须锻炼成为一个100%的商人，具备商人身上特有的东西：一是赚钱(利益)，办企业的目的首先是赚钱，其次才是其它；二是在商言商，抛去一些情感因素，面子问题、人情问题，稍往后放，你掏钱、我给你商品和服务，这是一个平等的交

易行为，用不着谁求谁，或不好意思，有多难为情，“亲父子，明算帐”；三是看重每一分钱，“斤斤计较”，会精打细算，精确理财，有较高的财商，只有这样才能集腋成裘，财富是一分一分积累起来的。

2、亲力亲为，做职业化的管理者

因为是创业初期，不可能有条件去聘职业经理人，因此往往里里外外都是自己亲力亲为，什么都做，这就要求创业者必须是个职业化的管理者，能够科学管理，高效运作。他们原则性强，公事公办，对事不对人，公私分明，能以身作则，富有成效的领导激励下属；他们更擅长于沟通，能充分调动大家的积极性，带领大家共同完成任务；他们任人唯贤，而不是任人唯亲，吸引优秀的员工为他们工作，并把合适的人放在合适的岗位上，释放出最大能量，创造出良好的业绩。

大学生咖啡店创业计划书免费篇三

股权性融资(直接融资)。股权是公司的股东投资到公司的资本。股权在不同的财产组织形式上有着不同的体现方式。正因为其有着不同体现方式，所以产生了不同的股权融资工具。直接融资总计约10万元。债权性融资(间接融资)。债权资金是在一定期限满后企业必须偿还本金并支付利息的资金，这部分资金不是股东的资本，但可利用这种资金为股东带来利益。债权性融资主要有向金融机构贷款和发行企业债券两种形式。目前中小企业主要是采用向金融机构贷款的方式。债权融资的工具具有抵押贷款、信用贷款、抵押贷款等国际债权融资方面有银行保函，银行备兑信用证融资，此外还有资产锁定融资。间接融资金额大约是10万元。

(二) 资金用途

我们××融资的用途在于店铺的租赁以及店面的装修。对于咖啡店而言，那些设备也是必须的，我们把那些资金用于店

铺的租赁费、装修费，咖啡机及其他设备的购买等。

(三)退出方式

投资方最重要的退出方式是首次公开发行股票发行(ipo)[]首次公开发行股票发行(ipo)[]首次公开发行股票发行(ipo)是最重要的风险投资退出方式。在近年的ipo高峰中，高技术公司的ipo是最引人注目的。在公开发行股票发行时，风险投资公司被作为公司所有人，将接受公司内部股，但是被规定在数年期限内股票被限制出售和清算。一旦股票可以自由交易，通常是两年后，风险投资公司将把这些股票和现金分配给其有限合伙人投资者，这些投资者随后将这些股票作为普通股进行持有或者出售。

第七部分 风险控制

1、餐饮业经营者责任险

在社会上流传着这样一种说法：理想的生活就是住在英国的乡村，用着德国的电器，有个日本的太太，法国的情人，外加一个中国的厨子。单不论这是不是所有人的理想的生活标准，字里行间却透着这样一个信息：食在中国。这话不假，中国是非常讲究吃的国家，也是世界上餐饮业最发达的国家。中国的饮食文化源远流长，餐饮业是中国历史最悠久的行业之一。

2、潜在风险

餐饮业是指通过即时加工制作、商业销售和服务性劳动等手段，向消费者提供食品(包括饮料)、消费场所和设施的食品生产经营行业。随着餐饮业的不断发展，人们在外就餐频率变得更高，随之而来的各种责任事故也层出不穷，食客与餐厅之间民事责任赔偿纠纷数量越来越多。从保险角度来讲，餐馆行业所特有的这些民事责任风险，是可以向保险公司进行转移的，最适合的责任险保险产品是“餐饮经营者责任保

险”。为了规避经营风险，餐馆购买餐饮业经营者责任保险无疑将是最简单而且最实用的方法。餐饮经营者责任险是保险公司针对领有工商执照、税务登记与卫生许可证，从事餐饮经营旅游饭店、餐厅、自助餐和盒饭业、冷饮业、酒吧、咖啡屋、茶馆、摊贩以及非经营性食堂等场所开设的一种较新的责任保险，也是公众责任险的一种创新形式。

创业的方法途径还是很多的，生活中每天都在上演着一个一个创业的奇迹，只要你有一双善于发现商机的眼睛，创业对于你，也就成功了一半。一份好的创业计划书，更能够让你如虎添翼，早日迈上创业成功的征途。

大学生咖啡店创业计划书免费篇四

大学生是祖国未来的栋梁，他们肩负起了祖国发展和建设的重担。而对于他们开展任何工作和活动，先做好一份计划是非常重要的，计划能够指导他们有效地利用时间和资源，提高效率。下面是本站小编整理的大学生咖啡店创业计划书范文，希望对大家有所帮助！

背景：在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所接受。

项目介绍：蚌埠大学城附近缺少提供给大学生精神上休息的地方，基于此原因，在龙湖春天开上一家专供大学生休闲喝咖啡的咖啡店，必然会受到大学生的欢迎。作为一名大学生，我深知大学生目前追求的是高档的休闲的典雅的生活方式，而咖啡店正好符合此种追求。咖啡店的装修不要过于华丽，

简朴最好，但特别要有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。每个咖啡桌最好只能做4-6人，人多反而显得过于热闹，体现不出宁静，休闲的韵味。

创业优势：经过调查，目前大学城这边还没有此文所说的专供大学生休闲的咖啡店，竞争压力比较小。

3. 设备设施购买费用：(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。

4. 首次备货费用：大概1000元

5. 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

6. 周转金

开业初期，咖啡店要准备一定量的流动资金，主要用于咖啡店开

业初期的正常运营。 预计20xx元

市场分析:20xx-20xx年中国咖啡市场经历了高速增长的阶段，在此期间咖啡市场总体销售的复合增长率达到了17%;高速增长的市场为咖啡生产企业提供了广阔的市场空间，国外咖啡生产企业如雀巢、卡夫、ucc等企业纷纷加大了在中国的投资力度，为争取未来中国咖啡市场的领先地位打下了良好的基础。

咖啡饮料主要是指速溶咖啡和灌装即饮咖啡两大类咖啡饮品;在速溶咖啡方面20xx-20xx年间中国速溶咖啡市场规模年均增长率达到16%，显示出还处于成长阶段的中国速溶咖啡市场的高增长性和投资空间;在灌装即饮咖啡方面20xx-20xx年间中国灌装即饮咖啡市场年均增长率也同样达到15%;未来几年，中国咖啡饮料的前景仍将被看好。

现今咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被几个集团垄断。但由于几个集团的咖啡店并没有特别主题，很难配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其他饮品店的市场竞争状况，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，尚有很多发展空间。有数据表明，中国的咖啡消费量正逐年上升，而有望成为世界重要的咖啡消费国。

“咖啡馆”一度是我国城市的时尚消费标志。与相对落后的乡村相比，城里人生活更加讲究品位。时尚青年相约走进幽雅怡然的咖啡馆，既是品味咖啡的浓香，更是享受时尚赋予的独特感觉。然而现在，乡村的生活城市化进程越来越快，在乡村小镇开家咖啡馆的时机成熟了。

1立项

现如今，农民生活水平日益提高，他们也开始向往享受生活。所以，我想在有发展潜力的乡镇开一间规模不算太大，但温馨时尚的咖啡馆。

2选址

咖啡馆是一个比较讲求品味、注重怡静幽雅和温馨浪漫气氛的地方，也是青年人谈情说爱和消费休闲的重要场所，因此，选址一定要讲究。可在小镇临街但较幽静的地方，或在一面临街，另一方面临河的地方，既要突出乡村特色，又要注重环境协调，给人一种美的享受。

3筹资

大约10000元左右即可。5000元用于装修，5000元用于流动资金，主要用于进咖啡、酒水、烟等。

4前景预测

随着市场经济的不断发展，乡村人民的生活水平越来越高，生活城市化特点十分突出，不少地方的乡村已建起了高楼大厦，街道、小区已经显出城市的风貌。沿海一些经济发达地方，现在乡村小镇的建设与居民生活已与城市差别甚微。

从另一方面看，我国对农村发展的投入也越来越大。加快农村的小镇建设，早已在发展规划议事日程之中，以小镇为中心的农村建设发展速度也越来越快。

农村小镇的加快建设与生活城市化，给咖啡馆商机提供了良好的发展基础与可观的后续发展空间。

从顾客群的方面分析，现在农村青年普遍向往过城市化的生活，也能够带着女朋友或是伙伴走进幽雅时尚的咖啡馆，像城里人那样享受温馨与浪漫。

乡村青年是乡村小镇咖啡馆的主要消费群。乡村青年人数众多，可以给乡村小镇咖啡馆生意带来足够的消费人群，而且，现在的乡村青年生活很赶时髦，谈情说爱已不像上辈人那样走田埂、钻林子、坐山坡，而是想学学城里人，在咖啡馆里约会，享受人生最美好的时光。赶时髦的渴望与向往是乡村小镇咖啡馆生意兴隆的基础。可以说，乡村小镇咖啡馆，生意潜力很大，有待开发。

5人员聘用

2至3人。其中咖啡、水酒调配师1人，兼职收银与负责咖啡馆的管理工作。女服务员2人，生意淡时可1人，兼职卫生工作。

6经营方式

经营上要瞄准市场，注重时尚化，灵活多样。如代客人订做生日蛋糕、代客人送花等等。要经常推出特色项目，如周末、情人节、中秋节等等，都要搞活动。同时，要加大宣传，将城里青年人吸引过来。因为城里人过腻了都市生活，到乡下品味乡村露天咖啡馆的乡村风情与乡村韵味，感觉将比城里咖啡馆更加别致。

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，并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。

1、员工制服、薪资条件、公司登记、食材厂商找寻、价格确定、杯盘选择、第一次进货量

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。

大学生咖啡店创业计划书免费篇五

背景：在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所接受。

项目介绍：蚌埠大学城附近缺少提供给大学生精神上休息的地方，基于此原因，在龙湖春天开上一家专供大学生休闲喝咖啡的咖啡店，必然会受到大学生的欢迎。身为一名大学生，我深知大学生目前追求的是高档的休闲的典雅的生活方式，而咖啡店正好符合此种追求。咖啡店的装修不要过于华丽，简朴最好，但特别要有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。每个咖啡桌最好只能做4-6人，人多反而显得过于热闹，体现不出宁静，休闲的韵味。

创业优势：经过调查，目前大学城这边还没有此文所说的专供大学生休闲的咖啡店，竞争压力比较小。

预算：

2. 装修设计费用：大概8000元。

3. 设备设施购买费用：

(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

净饮水机，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。

4. 首次备货费用：大概1000元

5. 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

6. 周转金

开业初期，咖啡店要准备一定量的流动资金，主要用于咖啡店开

业初期的正常运营。预计20xx元

市场分析:20xx-20xx年中国咖啡市场经历了高速增长的阶段，在此期间咖啡市场总体销售的复合增长率达到17%;高速增长的市场为咖啡生产企业提供了广阔的市场空间，国外咖啡生产企业如雀巢、卡夫[ucc等企业纷纷加大了在中国的投资力度，为争取未来中国咖啡市场的领先地位打下了良好的基础。

咖啡饮料主要是指速溶咖啡和灌装即饮咖啡两大类咖啡饮品;在速溶咖啡方面[20xx-20xx年间中国速溶咖啡市场规模年均增长率达到16%，显示出还处于成长阶段的中国速溶咖啡市场的高增长性和投资空间;在灌装即饮咖啡方面[20xx-20xx年间中国灌装即饮咖啡市场年均增长率也同样达到15%;未来几年，中国咖啡饮料的前景仍将被看好。

现今咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被几个集团垄断。但由于几个集团的咖啡店并没有特别主题，很难配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其他饮品店的市场竞争状况，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。有数据表明，中国的咖啡消费量正逐年上升，而有望成为世界重要的咖啡消费国。