咖啡厅计划书方案(精选5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

咖啡厅计划书方案篇一

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。

咖啡厅计划书方案篇二

2、采购计划

依据拟订的商品计划，实际展开采购作业时，为使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，必须针对设定的商品内容排定采购计划。通过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家咖啡店为了营业目标的达成，同时有效地完成商品构成与灵活地运用采购资金，各项基本的计划是不可或缺的。当一家咖啡店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。接着必须考虑的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

咖啡厅计划书方案篇三

经营方式：为企业家、创业者和投资人提供高效的交流合作

平台，进而形成良性的创业生态系统,边学习，边创业，边就业，边培训，边交流。

经营文化：产品展示与体验、项目交流与分享、资源整合与落地。具体讲就是创建“三个平台”。

一个文化平台：文化艺术的交流、草根艺术的展示、培训讲座会展、沙龙聚会演出。内容涵盖读书、电影、音乐、摄影、电影、旅游、人文等各种类型，通过定期的活动塑造文化品牌，成为创业者文化交流前沿阵地。我们策划的主题活动是未来商业领袖创业营销年度大赛。

一个社交平台：剩男剩女聚会、小资休闲交际、行业人脉拓展、人才资源整合。

“追逐梦想，顺便赚钱，合作共赢，兼顾公益”。

（一）咖啡厅的初步资料

1．期望筹集资金：100万

2．筹资模式：众筹

3．出资要求：每股5000元，5000—100000元不等，通常不超过20股。

4．股东要求：为了给到股东最大的价值或者实现让股东0元投资的理念

所有的股东投资后，还有以下选择

5000元------即5000元的咖啡券（此券仅消费饮品）

针对行业老总，董事会成员必须5万起步投资，即5万元/10股。

即5万元----5万元的咖啡券（此券仅消费饮品）

5．饮品：咖啡、茶加简餐。

6．面向人群：商务人士、有社交需求的青年人等等

7．咖啡厅面积：计划300平米左右，如果资金充裕，面积可以适当扩大

8．股东的条件：商务商会行业内人；（分红，可监督、建议）；

性别、长相不限，但需已满18岁，能为自己的行为负责；

投资有风险，请谨慎报名

（二）咖啡厅采用公司化运营，公司结构如下

一，公司实行股份制，由董事会、监事会和职业经理人（即店长）构成；

二、股东如有意成为正式全职员工，需具备招聘启示上要求的条件（相等条件下优先）。

三、董事会负责战略决策，经理负责日常管理和运营，董事会、店员不得兼任监事会。

四、员工参股后离职的，可以保留股份，也可以转让他人。被动离职的店员不想保留股份的，由公司负责原价回购并转让新老股东。

五、股东会：公司最高权力机构为全体股东大会，股东会由全体股东组成，表决时按照股权数计算票数。股东大会有权选举董事会、否决董事会决议、改选董事会。

咖啡厅计划书方案篇四

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。

咖啡厅计划书方案篇五

在白领较为集中的天河城广场附近开一家具有特色的、适合文化层次较高、年龄在25～40岁之间的成熟的职业咖啡店。

企业宗旨：一切为了女性。

（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20xx元以上，或家庭月收人在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）。

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。

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：20000元

流动资金：10000元

合计1:87200元

工资：5500元／月

其中：店面人员2人：1500×2=3000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

87200+48900=136100

(l)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。