

# 咖啡店创业计划书怎么写，

产品名称	咖啡店创业计划书怎么写，
公司名称	北京摩高林投资顾问有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区建外SOHO西区18号楼12层
联系电话	18911212529

## 产品详情

### 咖啡店创业计划书

#### 一、项目战略

##### (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、白领等都能找到合适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。

## 二、市场分析

### (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元的选择比率高,达到39.0%；其次是认为每瓶咖啡的价格在51-100元适合的比率为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。

在18-25岁的消费者中，有44.0%的比率认为每瓶咖啡的价格定在31-50元之间是适合的；认为每瓶咖啡价格定在51-100元适合的消费者比率为26.8%；认为每瓶咖啡价格定在30元以下适合的消费者比率为18.5%；其它价格区间的消费者选择较少。

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

### (三) 产品的目标市场

年龄在18~40岁之间的人群为目标群体。提供适合学生、普通工作者、白领等消费水平的咖啡和糕点；同时设