

2024年咖啡店计划书总结

汇报人：<XXX>

2023-12-28

| CATALOGUE |

目录

- 计划概述
- 咖啡店市场分析
- 咖啡店经营策略
- 咖啡店运营管理
- 风险评估与应对措施
- 总结与展望



01

计划概述

计划目标

01



目标1



在2024年底前，开设一家独具特色的咖啡店，提供高品质咖啡和舒适的环境。

02



目标2



通过提供优质服务和创新产品，吸引并保持稳定的客源，实现盈利。

03



目标3



打造品牌知名度，成为当地知名的咖啡品牌。

计划背景



市场需求

随着人们对生活品质的追求，对咖啡的品质和消费环境的要求越来越高。



竞争环境

市场上已有众多咖啡品牌，但仍有发展空间，可通过差异化竞争获得市场份额。

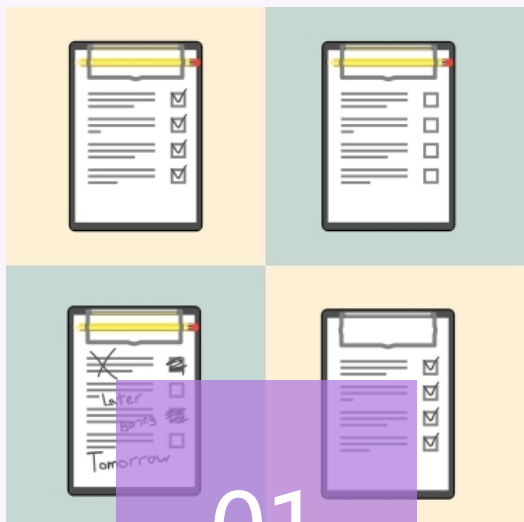


资源与能力

具备咖啡制作技能和相关资源，能够提供优质咖啡产品。



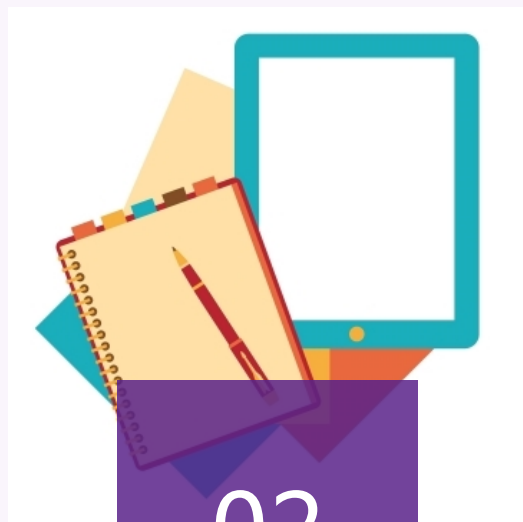
计划范围



01

时间范围

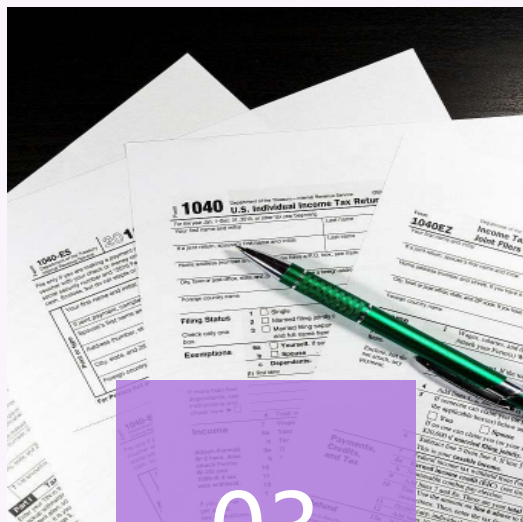
2024年1月-12月



02

地域范围

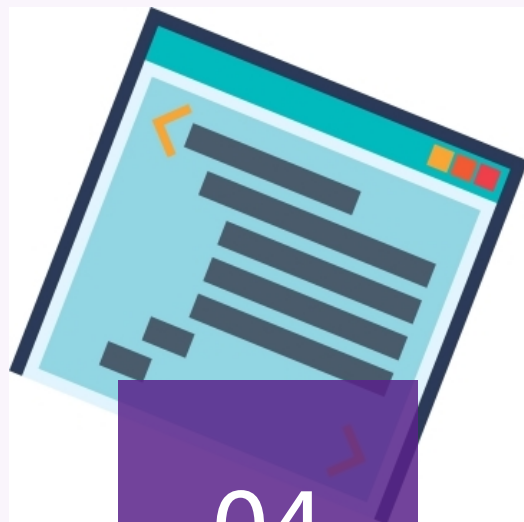
本地市场及周边地区



03

资源投入

包括店铺选址、装修、设备采购、人员培训等方面的投入



04

关键成功因素

优质的产品或服务、创新的营销策略、良好的客户关系管理

02

咖啡店市场分析



市场需求分析

消费者群体

咖啡店的目标消费者主要是年轻人、学生、上班族等，他们注重生活品质，追求时尚和休闲的生活方式。



消费习惯

随着生活节奏的加快，消费者更倾向于选择方便快捷的咖啡购买方式，如外卖、自取等。



消费水平

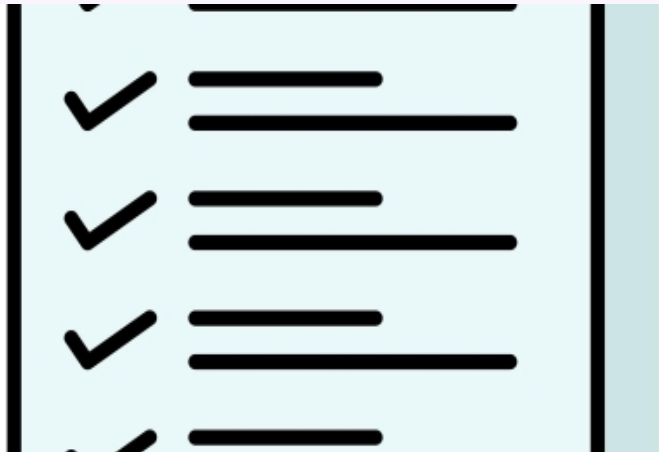
不同消费者对咖啡的品质和价格有不同的需求，咖啡店应根据市场调查，合理设置产品价格和品质。



竞争环境分析

竞争对手类型

咖啡店市场的竞争对手主要包括连锁咖啡品牌、独立咖啡店、快餐店等。



市场份额

了解市场份额有助于咖啡店确定市场定位和目标市场，进而制定相应的营销策略。



竞争策略

为了在激烈的市场竞争中脱颖而出，咖啡店需要制定合适的竞争策略，如提供特色咖啡、优质的服务、舒适的环境等。





目标市场定位



目标客户群

根据市场需求和竞争环境分析，咖啡店应将目标客户群定位为年轻人、学生和上班族等。



产品定位

针对目标客户群的需求，咖啡店应提供高品质、口感好的咖啡，以及舒适的环境和服务。



市场定位

在市场定位方面，咖啡店可以选择在商业区、学校周边、办公楼附近等地方开设店铺，以吸引更多的目标客户。

03

咖啡店经营策略



产品定位

提供高品质咖啡、茶饮及轻食，满足顾客的休闲、商务和社交需求。



产品创新

定期推出新品，结合季节变化和节日特色，满足消费者求新求异的心理。



品质保证

选用优质咖啡豆和原材料，确保产品口感和品质。



健康理念

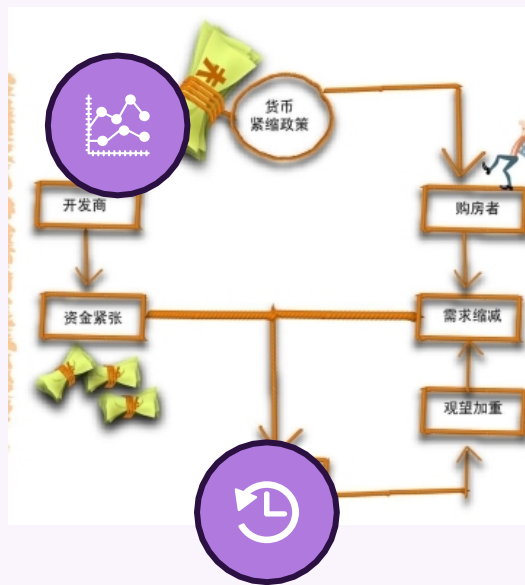
注重健康饮食，提供低糖、低脂、无糖等健康饮品和轻食选择。



价格策略

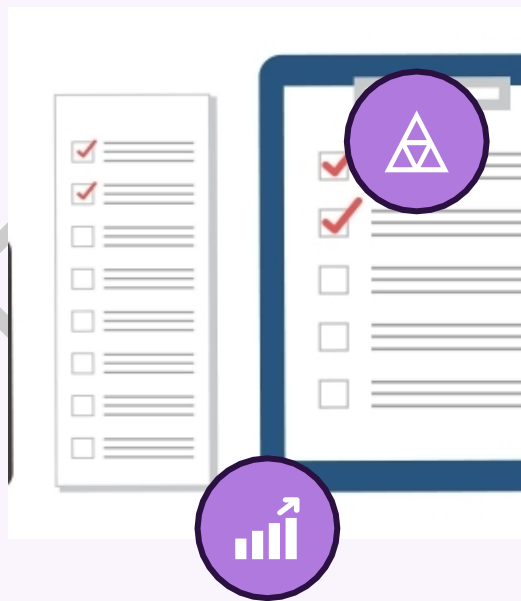
成本导向

根据成本和预期利润制定价格，
确保盈利能力。



竞争比较

参考同行业竞争对手的价格，
制定具有竞争力的价格策略。



市场调研

定期进行市场调研，了解消费
者对价格的敏感度和接受度。

灵活调价

根据市场变化和季节性需求调
整价格，保持价格优势。

渠道策略

实体店经营

开设具有品牌特色的实体店铺，提供优质服务 and 体验。

社交媒体营销

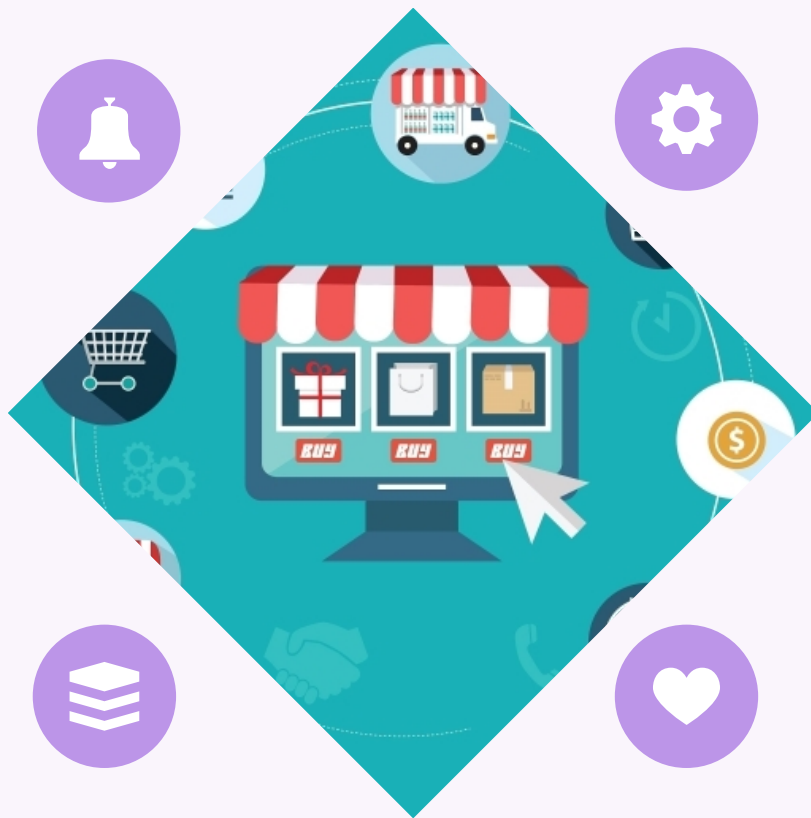
利用社交媒体进行品牌宣传和活动推广。

外卖平台合作

与主流外卖平台合作，扩大销售渠道和提高知名度。

合作伙伴关系建立

与其他相关行业建立合作关系，实现资源共享和互利共赢。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/455110341310011130>