

8 号作品

团队名称：梦之队

工程名称：逸夫咖啡厅

团队成员：李腾飞、蒋文浩、姚钵

联系方式：

创业方案书

企业名称 逸夫咖啡厅

创业者姓名 李腾飞 蒋文浩 姚钵

日期 2014年12月4日星期四

通信地址 甘肃省张掖市河西学院经济管理学院

邮政编码 734000

传 真

目 录

第一章：企业概况	02
第二章：团队机构	03
第三章：运作管理	05
第四章：产品介绍	07
第五章：市场分析	08
第六章：营销战略	10
第七章：竞争分析	14
第八章：财务分析	16
第九章：可行性分析	18

第一章 工程概述

创业工程名为逸夫咖啡厅，在团队的一致表决下，决定在河西学院逸夫图书馆一楼进行该工程的申办。逸夫咖啡厅是一家集文化交流、休闲、学习为一体的咖啡厅。工程以倡导大学优秀文化为宗旨，培养创业优秀人才为核心，建立标准化生产为根底，创立河西学院自主品牌为立足点，到达学生和老师满意为最终目标。努力开展成为河西学院创业工程中的典范。

本工程以河西学院学生调配咖啡及掌握相关生产工艺技术为依托，秉持河院文化、休闲和学习的理念设计咖啡厅风格，力求经营效能最大化。在此根底上，团队也将秉持技术和产品品种创新点、加大咖啡厅无声文化气氛、不断进行技术更新，从而保持在行业内的技术优势。在具体运作中，公司采用独特的星期轮班制与组织结构，保证咖啡厅的永续开展。同时创立人才培养基金，为河院学子提供广阔的学习实践平台。

本工程依据市场调查数据，对直接竞争对手、替代品和潜在竞争对手进行了详细的分析。以市场调查数据为根底，力求从多方位认识本工程的优劣势，透彻分析市场现状，充分发挥本团队特有的技术优势、品质优势、人才优势以及营销策略等，使逸夫咖啡厅在市场竞争中处于优势地位。

{2}

逸夫咖啡厅采用差异性营销战略，制定不同时期的营销战略目标。在此根底上，详尽地制定了一系列有关于产品、定价、渠道和销售的营销方案，并将产品自身特点与市场需求进行紧密结合，从而建立良好的营销管理系统。本工程以

“明德尚美，求真笃行”的校训为指导，充分发扬“追求卓越，自强不息”的河院精神，从而建立起与客户、竞争者的良好关系，并营造“务实创新、品读文化”的品牌信誉。团队将通过举办无声沙龙以及交流会，迎合图书馆安静的学习气氛，另一方面也使得咖啡厅成为我校的文化交流中心，充分展现我校校园文化。

本工程以自筹资金方式筹集投资资金。在经过科学的财务假定后，团队对未来3年的财务状况进行了预测，显示出本团队的工程投资回收期短，且收益水平相对较高，以此可以清晰地了解到团队财务运作的可行性，以及其实际的可操作性。

工程主要从管理、技术、市场和财务四个方面进行了全方位的风险分析，和多种手段优化组合分析，并提出有效的风险躲避措施，力求将可预见风险最小化。

{3}

第二章 团队机构

针对逸夫咖啡厅位于河西学院逸夫图书馆内的特殊性和咖啡厅运营时期与校园文化和无声文化矛盾产生的问题，本团队将时刻与校方、图书馆各机构保持联系，以校方、图书馆意见为最高决策，完善咖啡馆内部管理细则。

2.1 团队管理

团队定员： 团队初期人数为 6 人。其中管理者（或称合伙人）3 人，分别由三名直接投资者担任。正式营业时还将招聘 3 名兼职员工。

人才理念： 造一流人才 铸杰出团队

管理介绍：

(1) 管理者： 1. 李腾飞，男，汉族，1991 年出生，13 级在校大学生，现就读于河西学院经济管理学院，所学专业是经济学，直接投资者之一，在工程主要管理部门中暂居总经理一职，另外负责公关部门。

(4)

2. 蒋文浩，男，汉族，1993 年出生，13 级校大学生，现就读于河西学院经济管理学院，所学专业是经济学，直接投资者之一，在工程主要管理部门中负责采购部门和销售部门。

3. 姚波，女，汉族，1995 年出生，校大学生，现就读于河西学院教师教育学院，所学专业是小学教育，直接投资者之一，在工程主要管理部门中负责人事部门和财务部门。

(2) 主要管理部门职责

1. 总经理： a、根据工程具体情况对工程开展做总体筹划。

b、执行校方、图书馆的意见及团队决定。

c、主持公司日常各项管理活动。

d、协调各部门职责。

e、对公司的销售业绩负责

2. 公关部 a、负责与拥有先进技术的咖啡屋联系研究新技术

b、为销售部提供技术指导，确保咖啡厅产品的品质

c、客户和外来人员的接待

(5)

d、每月做出市场调查，反应信息于市场部

3. 采购部 a、负责采购咖啡厅运营所需设备材料及办公用品

b、制定最符合实际和节省本钱的采购方案

c、根据预算及需要做好所采购工作

4. 人事部 a、协助各部门制定部门、岗位职责和各类规章

b、配合总经理协调各部门工作

c、负责员工的绩效考核、招聘、薪酬及培训

d、建立公司人事规章制度

5. 财务部 a、制定公司财务制度

b、管理财务出纳，对公司资金支出做好详细登记

c、出纳把关，每月对出纳做好审核并向总经理汇报

d、做好会计、财务报表、资金、本钱等方面工作

e、做好学期和年度报表，做好下学期财务预算

6. 销售部 a、以提高销售业绩为主要目标

b、针对环境制定和实施与之相适应的营销策略

{6}

岗位招聘：

1. 制定并落实招聘方案

{1} 由部门经理根据部门需要确定本年度招聘方案并经人事部审核后，将最终的招聘方案确定下来。通过媒体，公布待聘职务的数量、类型以及候选人的具体要求等信息，在校内公开招聘。

{2} 从校勤工助学中心聘请员工，为在校贫困大学生提供勤工助学岗位，并由勤工助学会召集愿意为图书馆提供效劳且经济条件苦难的同学，通过选拔，筛选出品学兼优的同学。

2.2 薪酬管理

1. 咖啡厅效劳员工资由基本工资+提成构成，其中基本工资定位在 6 元/小时。

2. 对于管理层采用基本工资+绩效工资的模式，能够提高工程的营业额，使咖啡厅更好的开展。

第三章 运作管理

3.1 时间管理：

1. 团队时间管理：

(1) 合伙人时间管理：

{7}

由于合伙人皆是在校大学生，考虑到学习时间和经营管理时间可能会产生的冲突，特将合伙人时间做出以下几点管理。

首先，每学期根据合伙人课程表，统计出重叠性的上课时间。

其次，根据合伙人重叠性的上课时间，以每学科课程约两个小时为单位，招聘兼职一名。

再次，为保证咖啡厅的正常运作，且不浪费人力资源，咖啡厅内将始终保持有两个工作人员。通过两人一组的轮流管理法，将三名合伙人的时间充分优化，不仅保证了咖啡厅的正常运作，而且将会给合伙人腾出足够的课外学习时间。

最后，根据兼职时间的管理，最终为合伙人腾出更多的学习时间。

(2) 兼职时间管理：

由于咖啡厅工作人员皆是在校大学生，考虑到学习时间和经营管理时间可能会产生的冲突，特将兼职时间做出以下几点管理。

首先，根据合伙人重叠性的上课时间，以每学科课程约两个小时为单位，招聘兼职一名。

其次，根据学校每天上课时间主要集中在 8:00—10:00, 10:00—12:00 和 14:30—16:30 这三个时间段，分别以时间段为单位各招收兼职一名。

最后，通过合伙人重叠性的上课时间和三个时间段的重叠性，最终确定每学期兼职员工的具体时间安排。

{8}

3.2 运作流程:

上	7:00—8:00	由咖啡厅主要管理者从图书馆侧门进入咖啡厅，进行吧台的整理，原料的补足，并做好对外营业准备。
	8:00—10:00	员工提前 10 分钟到达，做好交班和营业准备。关闭对外营业入口，开启对内营业。
午	10:00—12:00	做好交班，并根据图书馆闭馆时间安排，在 11:30 催促顾客离开，并在 15 分钟内将咖啡厅内遗留的书籍收拾整理后送还图书馆，之后将咖啡厅的图书馆内部入口关闭，并同时开启咖啡厅对外开放入口，进行对外营业。
	12:00—13:00	做好交班，对外营业。13:00 后停业一小时。
下	14:00—14:30	做好下午营业准备，14:30 关闭对外营业入口，同时翻开对内营业入口。
午		

	14:30—16:30	员工提前 10 分钟到达, 做好交班和对内营业准备。
	16:30—19:00	做好交班和对内营业准备。
晚 上	19:00—22:00	做好交班, 在 21:30 催促顾客离开, 并在 15 分钟内将咖啡厅内遗留的书籍收拾整理后送还图书馆, 之后将咖啡厅的图书馆内部入口关闭, 并同时开启咖啡厅对外开放入口, 进行对外营业。
	22:00—23:00	对外营业, 22:40 停止售卖, 并整理吧台, 清理垃圾, 23:00 准时关门。

{9}

第四章 产品介绍

4.1 咖啡厅简介

咖啡厅选址地点位于我校逸夫图书馆一楼。主要的经营产品有各种咖啡、茶、点心、其它饮品等。

在河西学院, 逸夫咖啡厅, 将成为展现校园文化、改善学习环境及组织团体活动交流的首选地之一。创办咖啡厅的主要目的是在逸夫图书馆内创立一个与校训、校风、学风相符, 但更为休闲的一个学习与交流的环境; 提供一个对外及对内的文化、经验交流平台; 提供实践的时机让学生参与管理实践, 从而增高学生的综合素质。

4.2 产品详情

主要咖啡类：（1）单品： 蓝山咖啡、巴西咖啡、炭烧咖啡、摩卡咖啡、卡布奇诺、拿铁咖啡。

（2）花式咖啡：随心咖啡、冰咖啡、冰淇淋咖啡。

主要茶类： 茉莉绿茶、红茶、薰衣草花茶、菊花茶、玫瑰花茶、
巴黎香榭。

主要点心： 面包，小糕点等。

其他饮品： 奶茶、果汁，混合饮料等。

{10}

4.3 技术优势

{1} 品质优良：逸夫咖啡厅所有产品都将严格挑选，通过团队的人际关系，与省外知名咖啡厅技术人员合作，保证我们的产品的新鲜程度和品质优良，让每一个消费者都能够以较低的价格体验到高端的品味享受。

{2} 推陈出新：和知名咖啡厅的合作能保证本咖啡厅产品始终走在行列的前列，逸夫咖啡厅将根据校园内追求性价比高的特点，每半个月会推出一款新产品（根据操作后的具体情况实施），保证我们的产品能够始终符合学生消费者的潮流。在逸夫咖啡厅里，既有咖啡也有茶类。逸夫咖啡厅的管理团队意识到学生市场的消费特点，将会适时做出调整和改变，以此满足消费者各种需求。

{3} 工艺娴熟：逸夫咖啡厅将聘请有丰富制作咖啡以及其他饮品的学生，通过培训，保证咖啡厅的产品精致可口，以此来吸引和稳定我们的客户群。

4.4 产品的优势

{1} 在同等材料 and 条件下，可以有足够调配的经验和方式，在不降低质量和口感的情况下，最大限度的降低本钱、比同类产品价格低、竞争力强。

(11)

(2) 我们的团队了解咖啡历史及其文化，产品赋予消费者来说不仅是一种饮料，而是在品读咖啡文化。

(3) 团队成员有在咖啡厅、餐饮业经营和工作的经验。通过团队社会资源及人力资源，能最快的得到市场上关于产品和其调配等信息的第一手资料，保证产品定期的创新和推广。

(4) 学习能力和自主创新能力强，在深知大学生消费意向的前提下，大胆的创新新产品，制作出最符合大学生口感的产品。

(5) 严格遵守原料保质周期，及时更换过期原料，保证产品的平安性。

第五章 市场分析

5.1 市场分析

1、消费市场流动人群分析

图书馆主要流动人群为在校大学生，因此：

潜在客户=在校学生（13000人） X 图书馆流动人口率（30%） \approx 4000人

目标客户=潜在客户（4000人） X 目标需求率（10%）=400人

而且，河院自习室多集中在九教、八教、图书馆。所以保证了咖啡厅的潜在客户量。

(12)

2、消费能力分析

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/688066117073007003>