



安徽省蛋糕咖啡厅项目 商业计划书案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn/>

<http://www.shangpu-china.com/>

项目名称：安徽省蛋糕咖啡厅项目商业计划书

项目产品竞争力分析：

由于当地商业的发展，项目蛋糕咖啡厅服务的对象主要为公司白领，学生，和购物人群。白领都需要有一个可以吃点心，喝东西的地方用来休闲；而游玩的学生还有购物人群在他们累了的时候需要一个地方停下来下吃点东西，歇脚休息。蛋糕咖啡店正为这群人而生，个人消费控制在 20 元左右，而享受到不同的服务。出售 100% 正宗的经典咖啡，并同时提供各种特色蛋糕、甜点，配有优雅的情调，提供优良的环境和服务，让消费者在这里展现一种品位、体验一种文化、寄托一种情感，使咖啡店成为商务休闲、情侣聚会的好场所。同样重要的是，这些业务与宾馆的产业没有直接冲突。反而可以与宾馆的客源优势互补。

营销方案：

事件营销：针对本区域广告公司较多、而广告公司又有很多客户，举办一个广告沙龙。即提升了本店的艺术品位和形象，又带来了稳定的客源。时机成熟后，也可定期举办这样的广告沙龙。**服务营销：**除去品牌因素，服务对于咖啡消费者来说，是最重要的。建立会员卡制度，卡上印制会员的名字，像银行卡一样，这可以给消费者受尊重感。**个性化服务：**在桌上放一些宣传品，内容是关于咖啡的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对本店的品牌好感。



安徽省蛋糕咖啡厅项目

项目优势分析：

经过综合分析，本项目主要存在下面的优势：

- （1）提供的是“平民的价格，奢华的享受”，对收入不是很高的白领但追求高档的白领学生顾客具有很强的吸引力。
- （2）业主从事咖啡销售行业一些年，对如何打开市场拥有丰富的经验。
- （3）管理优势。
- （4）区位优势。

投资收益：

每天消费 400 人次，人均 25 元，实现销售 10000 元，并收取一些排队的产地费用。三年后成熟运营，每年实现收入 300 万。因此，本项目经济效益好，投资方案可行。

项目风险：

1、人流虽然很多，但是客流量会不会相应增加。2、主打是经典咖啡带动蛋糕甜点消费，实现盈利，人们在消费咖啡时不会消费甜点，从而不能带动甜点的消费。3、人们还没有形成把咖啡当成习惯，咖啡经营会因为当地的咖啡文化缺乏逐步演变成普通的蛋糕饮料店。

尚普咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历下区泉城路 180 号齐鲁国际大厦 D 座 8 层

联系电话：0531-61320360 0531-82861936 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 235 号河川大厦 A 座 16 层

联系电话：022-87079220 022-58512376 13920548076

江苏分公司：安徽省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

上海分公司：上海市浦东新区新区商城路 800 号斯米克大厦 606 室

联系电话：021-51860656 18818293683

西安分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-89574916 15114808752

广东分公司：广州市天河区林和西路 157 号保利中汇广场 A 座 9 层

联系电话：020-84593416 13527831869