

茶、果汁、平价咖啡

300道

开家赚钱的饮料专卖店

杨海铨 著

辽宁科学技术出版社
沈阳



目 Contents 录

PART1 开店须知

饮料专卖店的春秋战争

休闲饮品的优势 6

创业之前停、看、听 6

选点与营业时间 7

永远流行的新鲜茶铺 8

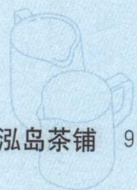
店家经验谈① 用品质取胜 —— 泓岛茶铺 9

健康营养的水果吧 10

小本经营的平价咖啡 12

店家经验谈② 喝出健康 —— 绿色大地水果吧 14

店家经验谈③ 圆咖啡一个梦 —— 拿铁专卖店 15



设备+原材料采购资讯

内外场机具 16

器具+耗材 18

饮品+原料 20

PART2 实战技艺

基底茶饮+配料制作

热红茶/冰红茶 26

冰绿茶 27

冰奶茶 28

热、冰咖啡 29

粉圆煮法 30

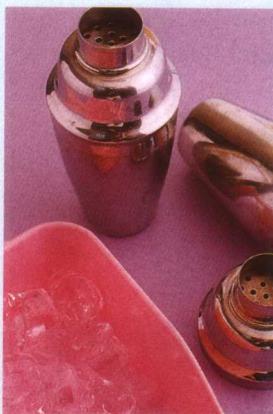
布丁/咖啡冻/绿茶冻 31

多变的调味茶饮

泡沫红茶/茉香绿茶 33

极品青茶/炭烧乌龙茶 34

百香红茶/百香绿茶 35



梅子红茶 / 梅子绿茶 36

柠檬红茶 / 柠檬绿茶 / 柠檬青茶 37

草莓红茶 / 草莓绿茶 / 青苹果红茶 / 青苹果绿茶 38

香槟葡萄红茶 / 香槟葡萄绿茶

➤ 其他浓缩汁调味茶 39

石榴红茶 / 石榴绿茶 40

薄荷红茶 / 薄荷绿茶

➤ 其他糖浆调味茶 41

蜂蜜红茶 / 蜂蜜绿茶 / 葡萄柚绿茶 42

话梅红茶 / 话梅绿茶 / 脆梅绿茶 43

多多绿茶 / 水果茶 44

蜜茶 / 仙草蜜茶

➤ 其他口味蜜茶 45

苹果红茶(热) / 苹果绿茶(热)

➤ 其他调味热茶饮 1 46

水蜜桃红茶(热) / 水蜜桃绿茶(热) 47

薰衣草红茶(热) / 薰衣草绿茶(热) / 脆梅绿茶(热) 48

荔枝红茶(热)

➤ 其他调味热茶饮 2 49

香浓的特调奶茶

金香奶茶 / 茉香奶茶 51

奶香青茶 / 乌龙奶茶 52

伯爵奶茶 / 绿抹奶茶 / 鸳鸯奶茶 53

草莓奶茶 / 桑葚奶茶

➤ 其他浓缩汁调味奶茶 54

芋香奶茶 / 胚芽奶茶

➤ 其他粉类调味奶茶 55

花生奶茶 / 巧克力奶茶 56

蜂蜜奶茶 / 薰衣草奶茶 / 黑砂糖奶茶 57

薄荷奶茶 / 玫瑰奶茶

➤ 其他糖浆调味奶茶 1 58



榛果奶茶 / 焦糖奶茶

➤ 其他糖浆调味奶茶 2 59

布丁奶茶 / 黑砖块奶茶

➤ 其他冻类奶茶 60

珍珠奶茶 / 漂浮奶茶 61



清凉的冰沙特调

绿豆沙 / 芋头沙 / 花生沙 63

柠檬冰沙 / 百香果冰沙 / 红梅冰沙 64

香槟葡萄冰沙

➤ 其他水果口味冰沙 65

情人果冰沙 / 可尔必思冰沙 66

玫瑰花果冰沙 / 紫苏梅冰沙 67

芒果多多沙

➤ 其他口味多多沙 68

南洋风情冰沙 / 桂花乌梅冰沙 / 花果茶冰沙 69

红豆牛奶冰沙 / 花生牛奶冰沙

➤ 其他口味牛奶冰沙 70

黑嘉丽冰沙 / 蔓越莓牛奶沙

➤ 其他莓果口味冰沙 71

巧克力碎片咖啡冰沙 / 榛果卡布奇诺冰沙 72

摩卡奇诺咖啡冰沙 / 焦糖玛奇朵冰沙 / 焦糖

黑砖块咖啡冰沙 73

原味拿铁冰沙 / 巧酥冰沙 74

菠萝香柚冰沙 / 草莓优酪乳冰沙 / 日式抹

茶奶霜冰沙 75



饮料+专卖店



蜂蜜红茶冻饮 / 养乐多绿茶冻饮 / 珍珠红茶冻饮 76

百香绿茶冻饮 / 水蜜桃红茶冻饮

➤ 其他口味冻饮 77



营养的鲜蔬果汁

西瓜汁 / 哈密瓜汁 / 番茄汁 79

芒果汁

➤ 其他新鲜果汁 80

菠萝胡萝卜汁

➤ 其他新鲜蔬果汁 81

葡萄柚汁 / 柠檬汁 / 柳橙汁 82

金橘汁 / 苹果汁 83

苹果番茄汁 / 柳橙菠萝汁 / 菠萝猕猴桃汁 84

葡萄优酪汁 / 番茄多多

➤ 其他多多类果汁 85

木瓜牛奶 / 番茄牛奶 / 苹果牛奶 86

哈密瓜牛奶

➤ 其他口味果汁牛奶 87

芬兰汁 / 蛋蜜汁 / 薄荷冰点 88

黄金岁月 / 紫色梦幻 89

柳橙雪泡 / 青苹果雪泡 / 柠檬雪泡 90

玫瑰雪泡 / 薰衣草雪泡

➤ 其他口味雪泡 91



滋养的健康饮品

姜母茶(热) / 桂圆红枣茶(热) / 蜂蜜菊花茶(热) 93

洛神茶(热) / 薰衣草普洱茶(热) / 擂茶(热) 94

枸杞珍珠奶茶 / 枸杞菊花茶 / 荷叶山楂茶 95

桂花乌龙冻饮 / 桂花蜜梅 / 鲜柠荷叶 96

石莲花蜜茶 / 小麦苗蜜茶 / 冬瓜茶 97

草莓优酪乳 / 桑葚优酪乳 98

咖啡冻奶

➤ 其他口味冻奶 99



浓郁的香醇咖啡

特调冰咖啡 / 黑砖块冰咖啡 / 冰浓缩咖啡 101

冰康宝蓝咖啡 / 冰卡布奇诺 / 冰拿铁咖啡 102

冰珍珠拿铁咖啡 / 冰榛果拿铁咖啡 103

冰糖霜薄荷拿铁咖啡 / 冰爱尔兰炼乳拿铁咖啡 104

冰摩卡奇诺咖啡 / 冰焦糖玛奇朵咖啡 105

椰香冰咖啡 / 抹茶冰咖啡 106

巧克力牛奶 / 鲜奶阿华田 107

热特调咖啡 / 热浓缩咖啡 108

热康宝蓝咖啡 / 热卡布奇诺 / 热拿铁咖啡 109

热香草拿铁咖啡 / 热糖霜薄荷拿铁咖啡 110

热焦糖玛奇朵咖啡 / 热摩卡奇诺咖啡 111





PART 1

开店须知

在这个篇章中，先带您认识大环境，并听听目前已经开店的经营者谈谈甘苦，再介绍常用的设备机器及器具耗材；另外，在饮品原料中，有100多种本书使用的原料，包括浓缩果汁、调味粉、糖浆等，都是不可或缺的专业知识。了解市场并充实自己，您就能稳步地向经营之路成功迈进！

饮料专卖店一直是热门行业，从泡沫红茶转型的新鲜茶饮铺，夏天的时尚健康果汁吧，到近两年以来“35元台币好咖啡”为目标的平价咖啡店，以“低价”、“大容量”占据了台湾地区的饮料市场。

目前，新一代创业族正进入一个高度竞争、又获利可期的时代。“高度竞争”是因为市场够大，吸引众人投入。“获利可期”则是因为饮料不单纯只是消费单一产品，更重要的是，外带餐饮已经成为现代生活中的一部分。除了商圈评估、找店面、装潢、设备添购等硬件设备外，寻求品质优良的原材料、稳定的饮料口味以及操作技术的熟练，更是留住客源最重要的要素。

休闲饮品的优势

以吧台为主要销售方式的外带饮料专卖店，属于小吃业，进入的技术门槛及资金投入均较低，同时，由于是赚现金的行业，无需准备太多周转金，大约保留3个月固定成本（店租、人事、水电等固定费用）即可。提高销售杯数是创造高利润的指标，除了被动地等待客人上门与发售传单外，异业结盟也是增加营业额最佳的方法。

此外，“速食餐饮业”所具备的特点是快速、卫生、美味。外带饮料让顾客的等待时间愈短愈好，最好不超过3分钟；而所谓“美味”即是品质与口味的一致性，因此，配方的稳定是留住客源的重要因素。所以，必须将产品单纯化、简单化，让即使是学生也能经过短短2~3天训练就能上手，这样，不论顾客何时点用，喝到的都是相同味道。

创业之前停、看、听

“创业不是儿戏，千万不能急躁！”因此，不管投入的是茶饮、果汁或平价咖啡，决定创业前，要认真思考以下几点：

1. 是否符合自己的兴趣

如果只是看到他人成功的一面，而去选择本身并不喜欢的行业，做起事来缺乏兴致，创业若缺乏冲劲，极易失败。

2. 专业技能与创业前准备

具备所选择行业的知识和技能，才是顺利创业的第一步。不管选择的是茶铺、果汁吧或是平价咖啡店，都有各自不同的专业，只是一头热的门外汉是做不出好产品的。

3. 衡量经济能力与创业资金

不管是加盟或自行创业，创业资金是极重要的一环。经营的正确观念是低估收入、高估费用。并且要把3~6个月的周转金列入营运计划的资金当中。多比较投入行业的成本资金，衡量财务能力，才不至于开店不久就因周转不灵而停业。

4. 选择加盟还是自行创业

投入加盟连锁店在时间上可缩短摸索期，对完全没有做生意经验的人来说，在较短的时间内

春秋战争



饮料专卖店的

即可入行。但是选择加盟品牌需要进行多方比较,如总部是否具备足够想法,是否具有经营直营店的经验而非纸上谈兵,合约限制条款是否过多造成总部过于强势,动辄罚款,甚至威胁解约。选择加盟方式开店时,在签约之前一定要多走访,对其他加盟店作实际评估,与店主聊聊经营状况,而不要只去参观总部安排的特定加盟店,以免误入陷阱,签订合同时不可在业务员鼓吹下当场签约。下表是加盟店与自行创业店的优缺点比较,提供你作为开店时的参考。

选点与营业时间

创业族宁愿找的是一个入潮多租金较贵但能够赚钱的店面,而不要找一个地段偏远租金便宜但会亏钱的店面。一间店面的租金高低,不是看绝对数字,而是看这个店面能够创造出多少的营业额,以及店面所在商圈所拥有的人潮与对该产业的消费能力。

以外带为主的饮料专卖店,也属于“速食餐饮业”的一种,因此在开店选点上必须分析商圈属性与客层是否相符合。以人潮来说,公共汽车站、地铁站、学校校外围、市场、夜市是绝对的人潮聚集处,但同样的竞争者也多,市场容易

饱和,商品需具有独特性才能出头。

若选择在办公区、商业区等地点开店,必须锁定中午的外食上班族人口,以及提供外送的消费服务,可配合商圈特性将星期日订为公休日。

若选择在学区开店,小学、中学的放学时间是出现人潮的时段,人力配置必须集中在下午4~6点,若有夜间部,则晚间9~10点会有另一波人潮,因此营业时间可设定为下午3点~晚上12点。若是大学学区,则由中午至夜间下课都会陆续有顾客上门,营业时间则需自早上11点~晚上11点。但必须先有心理准备,在学区开店至少有2个月的寒暑假淡季。

但目前很多地区多为住商混合区,因此,除了商圈特性,需仔细评估店面有效商圈范围,了解方圆1 000米内同业竞争的优劣势、消费形态、销售项目及价格,以及当地消费水准、受欢迎的店家形态如何,等等。建议于同一天当中不同时段去作市场了解,以作为开店风格、经营的品种与价格参考依据。

另外,茶铺、果汁吧以及平价咖啡店究竟在人力配置与成本营收上有何差异?以下将各以一个成功的创业族为例,个案分享经营者的成功甘苦,与创业建议。



7

	加 盟 店	自 行 创 业 店
优 点	○总公司技术与经验分享 ○品牌优势与集体行销 ○原材料货源供应 ○店内软硬件设备支援 ○节省研发及搜寻新商品的时间	○自我创新空间大 ○原材料可自行议价 ○地点选址与装潢摆设自由 ○可因应店与商圈特性自行设计宣传促销活动 ○可因应外在环境变化与流行及时应变,调整经营品种
缺 点	○客户对加盟总部印象极为重要 ○加盟金为固定成本开销,且各项营运支出较自行经营负担高 ○开店地点需经总公司评估决定 ○原材料需统一向总部进货,无法议价寻求较低进货价 ○行销空间小,需配合总部的宣传活动,并负担相关成本,却不一定对单点有效益 ○总部约束多,可能会阻碍个人创意或独特性的发展 ○若总部体系不良而倒闭,则求助无门	○开店前的投入期较长 ○无品牌优势,对于第一次来客率的吸引率较加盟店低 ○无经营技术支持 ○需自行找寻原料货源 ○行销与市场分析资源较弱
所需资金	○初期加盟金、权利金、履约保证金多,部分加盟商每月会按一定比例抽成	○无加盟金,初期可采购二手硬件设备,原材料可亲自议价

永远流行

的新鲜茶铺



“茶铺”创业成本低廉，且制作方法简单易学，同时市场广大且无任何技术或顾客群的限制，最主要的成功秘诀在于如何独创属于自家的口味以及提高顾客对品牌的忠诚度，正因其创业门槛低、市场大，故潜在竞争者多。但茶铺饮料属于一般性商品的行业，很难发生市场独占或寡占现象，主要竞争对手为连锁经营店，如快可立、葵可利、休闲小站、哈茶道等饮料加盟专卖店。

一般说来，茶铺饮料毛利至少在7成以上，若原料成本能降低，获利更为惊人。再者，最好能找厂商直接供货，减少中间商人层层剥削，以降低不必要的成本。此外，茶铺属于季节性产业，夏季时顾客需求量大，冬季时需求量缩小，为适应季节性需求变化，应推出部分冬季热饮，如烧仙草、养生茶饮、热豆花等，让顾客在冬季里能有不一样的选择，提高上门消费的满意率。

加盟还是自行创业？

经营茶铺时，究竟该选择加盟店，还是自行创业？已经有6年茶铺经营经验的“泓岛茶铺”老板娘高素贞认为，加盟店除了加盟金之外，连原材料及每天营业额都要抽成，对于低门槛的茶饮而言，实在没有必要把钱给人家赚。由于茶铺投入资本并不如其他行业高，技术门槛又低，再加上许多加盟店业者只提供品牌商品及食品原料，有的只是技术指导，之后盈亏概不负责，原料又较市价为贵，初次创业的人若要采取加盟方式，必须慎重选择加盟品牌及拥有多年经验的加盟店业者，才较有成功的保障。不过高素贞也坦

言，假如对于一个完全没有经验的创业族而言，初期率先加盟，等熟练后再独立门户，倒也是降低创业失败的折中方式。

不过，就台北地区茶铺创业族而言，因为品牌的群聚效应，大部分茶铺已渐成加盟连锁店的天下，这与中南部地区茶铺大部分为自行创业的属性不同。当然，加盟与否不可一概而论，创业者还得就商圈、人潮、消费属性与成本概括评估。

茶铺的经营要点

- ✎ 开店时间：茶铺的开店前准备，最重要的就是煮茶与煮珍珠的时间，煮开水加上茶叶浸泡的时间需30~40分钟，煮珍珠的时间从煮到焖熟则需40~60分钟，所以，每天早上营业前，最好预留1个小时以上的准备工作时间。
- ✎ 人力与品质：茶铺在人力要求上十分精简，1~2人即可。若位于繁华的工商业大楼群聚区，最好增加免费外送的人力。开店之后，茶铺饮品大都外带，调理速度又快，故应在闲暇时间随时进行保洁工作，并可视茶饮数量煮茶或准备冰沙或珍珠。另外，若茶铺有兼营果汁，由于果汁的数量不是主要饮品项目，准备的水果量不需过多，再加上水果注重新鲜度，所以尽可能亲自购买挑选。
- ✎ 销售品种：茶铺销售品种繁多，且变化空间大，可以依照季节不同推出不同的饮品，或不定期地推出促销方案。

Example 1

店家经验谈

用品质取胜——

泓岛茶铺

“永远给客户最好的”，是泓岛茶铺位于竞争激烈的公馆商业区，仍屹立6年并拥有许多忠实客户的经营秘诀。泓岛老板娘高素贞笑着说：“现在的客人比我们还要内行，他们觉得你卖的东西不好就不会再来了。”

泓岛茶铺位于汀州路与罗斯福路巷口交会处，在这两条街路上，就有几十家茶铺，竞争非常激烈。谈到开茶铺的想法，高素贞表示，其实她本人原来是开电器行的，后来当她觉得可以兼营其他的生意时，才开始在电器店原址增设茶铺。原“泓岛茶铺”也是某加盟店的一员，由于加盟店抽成实在太多，“泓岛茶铺”终于在两年前独立门户。

记者采访过程中发现，客人以年轻的学生或情侣居多，一个接一个，老板娘一面熟练地给客人准备需要的茶饮，一面说道：“现在年轻人又要便宜又要大碗，生意不好做喔！”高素贞接着说：“许多年轻的客人都要大杯(700毫升)，但我们不用700毫升的杯子，有些学生一看掉头就走。”可是，高素贞认为，给客人提供好喝的茶饮远比容量多却降低品质更重要。

“加盟店当然有加盟店的好处啦，至少你开的店大家都听过。”高素贞认为，品牌大概是加盟茶铺的最大诱因，“其实现在许多加盟店都是只给开业者初步的技术指导，很多口味或是进阶的技术都要自己摸索。”高素贞表示，像原材料进货，加盟店比自行创业的成本要贵几倍，她建议，茶铺的创业族初期有些降低开业成本的方法，例如购买二手机器设备。

最让高素贞骄傲的就是，她的茶铺拥有独特的带劲的珍珠、香甜又软的红豆，与茶香久存的无糖绿茶。高素贞说，有许多客人从远方的板桥、中和过来，就是为了要买她的红豆汤。其实像公馆商业区多数客人是过路客，但她仍然坚持给顾客提供最好的产品。

创业过程其实真的是十分艰辛的，“泓岛茶铺”只有老板娘一个人从早到晚在经营，所以不能提供外送服务。不过就是因为这样，“泓岛茶铺”更加坚持品质，让客人花最少的钱得到最好喝的茶。



- 店龄：6年
- 员工人数：1人
- 营业时间：上午11:00至晚上11:00
- 公休时间：无（弹性休假）
- 营业项目：各类茶饮、果汁、热饮
- 促销方式：新推出产品买1送1

营运分析

- 客层分析：位于公馆商业区，以附近台湾大学、台湾科技大学等学校学生为主卖客源，此外，节假日有逛街散客，以及附近住家。
- 淡旺季生意量：搭售部分季节热饮与冰品，冬季生意量较差时，可用热饮弥补。

健康营养的

水果吧

案例
贰



现代都市的大街小巷一到夏季处处可见冰品果汁店,而现代人由于工作忙碌,外食机会又多,饮食通常不均衡,无法摄取到足够的蔬菜和水果,最简单的补充营养方式就是直接从食物里摄取,因此,新鲜蔬果汁近年来大受欢迎,果汁已有成为日常生活饮料的趋势,也渐成为外食族不可或缺的搭配。

由于“果汁吧”比其他饮料的原料(如茶、咖啡)更受季节性与时效性的限制,在创业门槛上往往需要投入更多的精力进行研究,据经营果汁吧已有多年经验的“绿色大地水果吧”店长孟庆荣指出,有心想要投入果汁吧的创业族,事前不仅要多做功课,了解水果专业以及健康方面等相关知识,成立之后,更要不断地搜集最新资讯,随时掌握市场脉搏与消费者的真正需求,才是成功的经营之道。

加盟还是自行创业?

“果汁吧”加盟与自行创业的不同之处是不管任何行业,加盟连锁店共同优点就是降低失败率与控制成本,毕竟,加盟总公司会提供宝贵的行业经验,大部分创业族都并非是该行的行家,对于新手创业族而言,加盟的确是减少失败的最佳选择。

就“果汁吧”而言,由于蔬果不易保存,光是每天如何控制进货量就有很大的学问。“绿色大地水果吧”店长孟庆荣认为,进货量多少确实只能靠经验,无法明确告诉

创业族一个精确的数据,每家店的人潮、客源类型、季节以及地段都与进货量息息相关。孟庆荣也坦言,对于刚介入果汁吧的新手创业族而言,加盟连锁店的确要比自行创业容易得多。

大部分经营“果汁吧”的创业族,有许多是热爱自然以及有机养生的群体,加盟连锁店一成不变的摆饰与菜单,对于经营也是另一种瓶颈,自行创业可以拥有最大的经营空间,对于果汁类型的调配以及店的整体走向没有限制,可以按照自己的理想执行,这对于创业族而言,也会带来另一种成就感。

果汁吧的经营要点

✎ **工作要项:** 由于水果新鲜度非常重要,所以2~5天就要进货一次(夏季旺季时,甚至每天进货)。最好是亲自到菜市场或是中央市场挑选,除非是信誉良好的商家,否则不建议联络水果商直接送货,以免在品质上失控。

✎ **开店时间:** 除进货日外,在每天开店前,前置作业时间约需半小时,主要工作是将部分热门果汁所需水果切好备用,在备用数量上,尽量以5杯以内所需数量为限,不要一次切太多,以免影响鲜度,也不可将果汁先行打好放置,以免影响鲜度品质。若有非常明显的营业高峰期,或是某个品种销售杯数较多(如西瓜汁),也可视情况多准备一些。在开店之后,由于“果汁吧”讲究干净卫生,所以应随时保持梳



理台上清洁，果汁机、水果刀等器具操作完后，应立即清洗并悬挂滴干水分。空闲时间随时检查备用水果数量，接近关店时间可酌量减少；关店前，除清洗残渣以及器具杯具外，检查冰箱内水果数量以及牛奶等原材料以确定需要补货种类数量，对于存放太久或是无法长时间保存的水果也要逐一清理。

✎**人力与品质：**“果汁吧”所具备的机具约为果汁机3台、压榨汁机2台(包括柑橘类用榨汁机1台、蔬果榨汁调理机1台)，通常在人力配置上只需2人即可。创业者可持交朋友的心态服务顾客，每杯果汁不妨稍稍多准备一点，可以用一个小杯子把多出来的果汁送给客人品尝；吧台可尽量做低一点，让客人对操作流程与水果鲜度一

目了然；不同的果汁有不同的保存期限与保存方法，关于这点，可做海报张贴在店内墙壁上供客人观看，并提醒客户最好尽快喝完以摄取最佳营养素。

✎**冬季因应对策：**热带地区除少数真正季节水果(如芒果与草莓)外，其余的水果四季皆可取得，只是非季节性水果进货价格较高。建议将非季节性果汁下架，避免成本提高，且水果品质不佳，影响销售；此外，增加销售品种如热汤圆等，可弥补因天气冷而减少客源的不足。

✎**销售品种：**以下是位于台北市南昌街的“绿色大地水果吧”的销售品种，供参考。

健康果汁		健康牛奶果汁		热饮与其他品种	
西瓜原汁	番茄汁	红豆牛奶	薏仁牛奶	柠檬红茶	金橘柠檬茶
菠萝汁	芭乐汁	杏仁牛奶	木瓜牛奶	阿华田	特制水果茶
木瓜汁	柠檬汁	香蕉牛奶	西瓜牛奶	水果切盘	桂圆姜茶
哈密瓜汁	葡萄汁	菠萝牛奶	芭乐牛奶	特制姜茶	枸杞红枣茶
综合果汁	芒果汁	哈密瓜牛奶	草莓牛奶	蒜泥厚片吐司	
苹果原汁	草莓汁	苹果牛奶	芒果牛奶	奶酥厚片吐司	
柳橙原汁	猕猴桃汁	酪梨牛奶		椰香厚片吐司	
葡萄柚原汁	杨桃原汁	特别推荐		花生厚片吐司	
胡萝卜原汁	芹菜汁	芭乐菠萝汁	木瓜菠萝汁	草莓厚片吐司	
蜂蜜苦瓜汁	酪梨果汁	5种养生素果汁	柳丁菠萝汁	巧克力厚片吐司	
清凉小黄瓜		石莲花蜜汁	酪梨苹果汁		



小本经营的 平价咖啡

近年来台湾地区刮起一股咖啡风，各类型咖啡店一间间竖立在街头巷尾，从连锁店龙头的“星巴克”到后起之秀的平价咖啡代表“壹咖啡”，无不令喜欢饮咖啡者趋之若鹜，另一方面，也增加了低资本创业族的另一种选择。

平价咖啡店可谓新兴的热门产业，撇开加盟店不讲，这些自创品牌创业族十分强调自己的咖啡豆等级以及重视口味，要用最便宜的价钱给喜欢咖啡的消费者不一样的感受。根据加盟协会2004年度的统计分析资料，咖啡业仍蝉联创业族最想从事的热门行业，自创品牌的平价咖啡店除了有可尽情发挥的创业空间外，台湾地区咖啡消费人口持续增长，且年龄层平均化所带来的获利潜力，也是吸引创业族投入的主要原因。

平价咖啡店VS中高价咖啡馆

虽然平价咖啡创业市场一片繁荣，但是咖啡业的市场划分却相当明显，若以客平均价格来区分，可以分成以外带为主的平价咖啡店（如壹咖啡、胖达咖啡）及中高价咖啡馆（如星巴克、西雅图）。平价咖啡单价低，主要是以量取胜，所以，适合开在人群密集的、商业区或观光景点。中高价位咖啡馆平均来客单价往往很高，主要是以质取胜，

除了提供较舒适的座位环境外，通常还会配合简单的点心或餐点。

一般而言，平价咖啡最大的特点即是价格低廉、方便迅速，既然是以量取胜，就必须重视分析所在商业区市场与特质。大体而言，平价咖啡店适合开设在以上班族为主的办公商业区、逛街人群多的百货商业区、学生消费族群为主的学校商业区等。各商业区的人群与特质皆不同，如办公商业区人群可能集中在上班日的中午时段，百货商业区人群多集中在周六、周日等假日时段，学校商业区虽人群平均，但学生消费群体重视分量与价格等特性，创业族需衡量自身资金与获利评估后，再来选择合适的开设地点。

创业应注意的重点

现今平价咖啡店的创业族多是以加盟连锁店为第一选择，对于咖啡事业只是兴趣而非专业的创业族而言，加盟的确比自行创业简便且降低失败的风险，但对于想开个不一样的咖啡店或是常常有创新点子的另类咖啡创业族来说，自创品牌着实比起加盟连锁店要有挑战性。

谈到经营平价咖啡店，已经成立5个月的“拿铁专卖店”以切身经验指出，创业前要了解的课题大体是：



- ①**商店与人群数量**：这是营业额最主要的来源。办公室商圈假日缺乏人气，商业区假日逛街人群数量多但平常日门可罗雀，这些都是需要评估取得平衡点的。
- ②**咖啡店属性**：是否要提供座位？或是纯外带即可。这部分涉及到上一个选择地点的问题，也需要一起评估。
- ③**定价策略**：价格是一律35元（台币）好，还是有不同价位区隔的产品好。这部分除了原材料成本考虑外，商店客户的消费能力也是评估重点。
- ④**淡旺季与周边效益**：咖啡产品不容易有明显淡旺季，但需要考虑周边还有哪些增加效益的商品可销售，是否因此要增加人手。

平价咖啡店的经营要点

- ✎**开店时间**：以开设在商业区的平价咖啡店为例，开店前准备时间最少为半小时，准备工作包括：将产品排列妥当，将材料补齐，并将所有器具、耗材摆放定位，同时咖啡机也需要暖机时间。关店后最需要下工夫的便是清洗咖啡机，这等同平价咖啡店心脏的咖啡机，洗起来可一点都不轻松，从关机到整个清洗完毕，少说需要半个小时的时间，这方面的工作需要一个人专门负责，其他的伙伴或店员可支援其他的清洗以及物品归位收拾工作。
- ✎**材料采购**：咖啡豆采购进货大概2周进货一次即可（视每天消耗数量调整），因咖啡豆若开封后最好2天内用完，才能保持最佳品味鲜度，若进货太多，会造成存放过久而出现变质问题。其他如杯子或搅拌棒等数量控制，也大都以2周至1个月等售出杯数而定，无需库存太多。可事先准备各种口味咖啡的贴纸，以便贴在外带杯上，

避免在高峰时书写口味名称而浪费时间。

- ✎**人力安排**：往往都是2~3人从早忙到晚，所以除了创业者外，至少要请1~2个工读生。在配置上，1人负责柜台接单以及收钱，其余人力负责冲煮咖啡。建议可对客人的口味稍加询问，如浓淡或是糖、奶精的量，给来客留下贴心的好印象。
- ✎**季节变化应对措施**：咖啡有冷热品种，季节冲击性较小，但总括说来，冬季仍比夏季受欢迎，故在季节变化时，建议在夏季可增加推出冰茶饮（如花果茶、红绿茶等），冬天则可推出如热橘茶，供不嗜喝咖啡的消费者选择。
- ✎**销售品种**：自行创业对于销售商品一定要与加盟连锁店不一样，或是有自己的特色，这样将会在竞争态势上比较有优势。以下是“拿铁专卖店”的销售品种，可作为创业参考。

热饮	冷饮
原味拿铁	冰拿铁
低脂拿铁	冰低脂拿铁
黑糖拿铁	冰黑糖拿铁
焦糖拿铁	冰焦糖拿铁
香草拿铁	冰香草拿铁
玫瑰拿铁	冰榛果拿铁
榛果拿铁	冰太妃拿铁
太妃拿铁	冰卡布奇诺
桂香拿铁	冰爱尔兰拿铁
橘皮拿铁	冰焦糖玛琪朵
杏仁拿铁	浓缩冰咖啡
卡布奇诺	蜂蜜冰咖啡
爱尔兰拿铁	
薰衣草拿铁	
焦糖玛琪朵	

Example 2

店家经验谈

喝出健康——

绿色大地 水果吧

强调“新鲜健康天然果汁”的定位切入果汁市场，经营“绿色大地果汁吧”4年的老板孟庆荣说：“实在是太喜欢健康的有机蔬果汁了。”

“绿色大地水果吧”坐落于南昌路二段内，附近紧邻办公大楼林立的罗斯福路与和平东路路口，当初选点除了看准附近的办公商业区，也因为离家近，可以投入的时间相对增多。“现在的上班族其实很重视养身。”孟庆荣笑道，“来我们店里面的大半是熟面孔，来了还会再来，又介绍同事朋友来，还有外国人咧！”这间不到10平方米大的果汁吧魅力究竟在哪里？为什么会吸引络绎不绝的客人？

即使采访是在悠闲的周末下午进行，客人还是一个接着一个，每个人都热情地跟老板打着招呼，“把每个客人都当成自己的朋友对待。”孟庆荣解释，“绿色大地水果吧”的吧台与其他一般果汁吧不同，吧台高度刻意降低，而且也不堆放无关的器具挡住操作过程，“让客人都可清楚地看到‘绿色大地水果吧’的水果都是最新鲜，而且榨汁过程都是不加糖不加水的。‘绿色大地水果吧’的果汁卖得最好的招牌品种就是“石莲花蜜汁”，现代人职业病多，也慢慢接受有机养身蔬果汁。

“加盟有加盟的好处，尤其是刚开始要介入这一行，什么都不懂，选择加盟也是不错的选择。”孟庆荣认为，虽然自行创业可以拥有很大的创新空间，但是对于新创业族而言，果汁吧的门槛比较高，从挑选水果以及控制数量到挑选榨汁机，这些都有学问，很多都要自己去体会。孟庆荣表示，像进货，她也是常常花多钱却买不到好的水果，所以她给新创业族的建议是“要用自己的眼睛去挑选水果”。

孟庆荣认为，自行创业过程很多状况与经验都要亲自去测试才能体会，不过“以客为尊”是唯一不变的准则。她表示，像“绿色大地水果吧”的外送范围是整个台北地区，只要客人需要外送服务，不论远近、不论杯数，她都会送。她把所有客户都当成朋友交心，这就是让“绿色大地水果吧”成功的最好诠释。



- 店龄：4年
- 员工人数：1~2人
- 营业时间：上午9：00至晚上10：00
(据开店经验所定)
- 公休时间：无（弹性休假）
- 营业项目：各类果汁、热饮、简单餐点
- 促销方式：100元储值券可购买12杯果汁

• **客层分析**：商业区内主要为办公大楼，南昌街内也有不少住宅区，平日上班时间为主要来客时间，高峰为每天中午，周六、周日客源较少，多为附近住家与熟客。来店客主要为上班族、年轻族以及附近邻居。

• **淡旺季生意量**：除果汁外，搭售厚片吐司等简单餐点以及热饮。冬季生意量较差，粗估最多可相差一倍，目前冬季策略为推出热果汁（如柳橙汁）与热甜点。

低脂拿鐵
Delight Latte
卡布奇諾
Triple see latte
薰衣草露
Lavender Latte



圆咖啡一个梦—— 拿铁专卖店



“只是想让客人不用花太多钱，就可以喝一杯真正的好咖啡”，经营拿铁专卖店不到两个月的老板娘陈彦融露出和蔼的笑容说道，当初想要开店的机缘，“我先生也退休了，刚好年轻时候就对咖啡很有兴趣，反正自行创业，怎么做都可以！”

“拿铁专卖店”位于忠孝东路四段559巷内，短短不到100米的联合报大楼后面就林立着“星巴克咖啡”、“壹咖啡”、“喔A咖啡”，以及两家兼卖餐饮的复合式咖啡店和两家兼卖茶饮与咖啡的连锁店。客源主要来自联合报逾千名员工以及附近的警察局和一些金融机构白领族。“开店地点也是缘分啦，当初会选择这个地点，其实也是自己在闲逛几个商业区后，直觉这里有较多的上班族才开店的”，陈彦融笑着说。

“当然竞争呀，又很累，卖咖啡也没卖刨冰好赚。”陈彦融一边招呼着客人，一边回答。谈起为什么不干脆加盟连锁店的原因，已经有30年煮咖啡经验的陈彦融笑笑说：“加盟连锁店的咖啡味道都差不多，自己出来创业才能够忠实呈现不一样的咖啡风味。其实加盟与自行创业的资金差不多，只是我们自己可以控制品质，进货成本也不用受制于加盟连锁店，省下的加盟金我们也可以回馈给客户。以我们的拿铁来说，都是用最好的林凤营鲜乳冲泡的，口味自然不一样。”

“拿铁专卖店”的咖啡豆进口于意大利坎佩妮亚的主导品牌“KIMBO”，陈彦融强调，拿铁咖啡重视口感，以冲泡好15分钟内饮用最可以感受拿铁咖啡的香醇，所以，“拿铁专卖店”虽然外送不限杯数，但是距离就是以15分钟以内的机车车程可以到达的范围为限。此外，用心经营也在“拿铁专卖店”外带杯上贴着咖啡品种的小贴纸这种细微之处清晰可见，在店内有设置简单的桌椅，让客人品尝咖啡的同时歇歇脚。

陈彦融认为，自行创业真的很辛苦，很多状况与市场都要自己去测试才会了解，但是，发挥空间无限则是自行创业与加盟连锁店的最大不同之处。

- 店龄：5个月
- 员工人数：2人
- 营业时间：上午8：00至下午7：00
(配合商圈上班族上下班时间)
- 公休时间：周日
- 营业项目：拿铁咖啡、卡布奇诺、浓缩咖啡
- 客源分析：商圈内主要为办公大楼，一般上班时间为主要来客时间，高峰为每天中午，周六客源十分稀少，很少有外来客，主要客源为上班族以及高中生。
- 淡旺季生意量：较无季节性淡旺季，只是上班日与休假日的营业额十分悬殊。



设备 + 原材料

采购资讯

内外场机具

饮料店所需要的机具多为冷冻冷藏餐饮设备，以下除了提供你各种内外场机器设备、调制器具与纸杯吸管等耗材资讯外，并提供开家“平价咖啡店”的设备添购参考数量，让你依照自己的需求选择比较。

品名	数量	品名	数量
半自动意式咖啡机(双孔)	1 台	ST量杯200毫升	4 个
专业咖啡豆研磨机	1 台	奶泡专用温度计	1 支
专业冰沙机	1 台	定时器	2 只
咖啡机专用净水设备	1 套	雪克杯	2 个
工作台冷藏冰箱	1 台	胶制咖啡勺	2 支
制冰机	1 台	方形油壶	5 支
封口机	1 台	吧台匙	4 支
立式压汁机	1 台	360毫升小冰铲	2 支
咖啡滤阀扣	1 组	不锈钢汤匙	2 支
咖啡残渣盒	1 个	ST万用调理罐	3 个
咖啡填压器	1 个	ST小茶盘组	1 组
奶泡钢杯	2 个	吸管桶	2 个
专业盛咖啡钢杯	2 个	糖浆压嘴	6 支
卡布奇诺奶泡杯	1 个	滴水盘	1 组
盎司杯(中)	2 个	中百吉冷水壶(小)	6 个
盎司杯(小)	1 个	保温咖啡/茶桶(13升)	2 只



制冰机

◇外形尺寸：宽76厘米，厚81厘米，高154厘米

◇说明：KD500机型，24小时可达500磅产能，储冰槽容量约400磅，制作出来的冰形约为2厘米的角冰。

桌上型专业冰沙机

◇外形尺寸：宽20.5厘米，厚23厘米，高51厘米

◇说明：容量2000毫升，可制作果汁或冰沙。



单门冷藏冰箱

◇外形尺寸：宽67厘米，厚68厘米，高170厘米

◇说明：储存冷饮，温度范围为0~10℃，附有5个网架。

果汁机

◇外形尺寸：宽20.5厘米，厚23厘米，高51厘米

◇说明：容量1800毫升，搅打果汁专用。



卧式对拉玻璃冰柜

◇外形尺寸：宽130厘米，厚66厘米，高90.5厘米

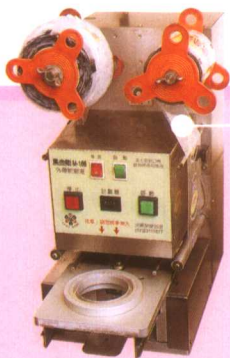
◇说明：储存冷饮及冰品，可放8个装茶、冰沙的豆花桶，温度范围为-20~0℃，温度可调节为冷藏或冷冻。



冰沙冰淇淋机

◇外形尺寸：宽64厘米，厚92厘米，高132厘米

◇说明：可制造雪冰、沙冰、雪泥冰、绵绵冰等产品。



封口机

- ◇外形尺寸：宽41厘米，厚25厘米，高52厘米
- ◇说明：封杯用，密封不外漏，适用所有杯型，每小时可封500~700杯。

糖度计

- ◇测量范围：0~20度
- ◇说明：测量饮料甜度。



塑胶保温茶桶

- ◇容量：13升、19升
- ◇说明：小容量的保温茶桶，保温效果没有不锈钢制品好。



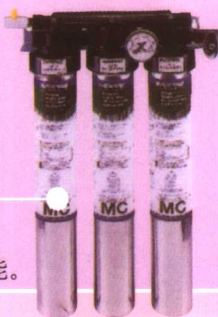
咖啡豆磨豆机

- ◇外形尺寸：宽27厘米，厚18厘米，高55厘米
- ◇说明：储存冷饮，温度范围为0~10℃，附有5个网架。



爱惠普净水器

- ◇规格：三联式
- ◇说明：净水功能。



冰桶

- ◇外形尺寸：直径43厘米，高60厘米
- ◇说明：容量40升。



保温茶桶

- ◇外形尺寸：直径43厘米，高60厘米
- ◇说明：不锈钢制品，有多种容量可选购。



半自动意式咖啡机

- ◇外形尺寸：宽71厘米，厚58厘米，高54厘米
- ◇说明：萃取意式咖啡。

单孔热水机

- ◇外形尺寸：宽23厘米，厚28厘米，高38厘米
- ◇说明：直接接在水龙头上使用，打开即为沸腾的热开水。



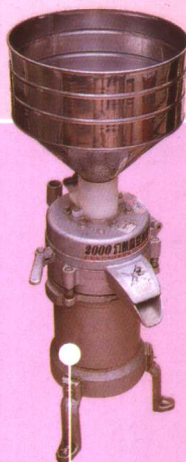
自动控温茶桶

- ◇外形尺寸：直径34厘米，高50厘米
- ◇说明：容量15升，进口电热棒，加热快、保温效果好，加热至设定温度会自动断电。



豆花桶

- ◇外形尺寸：直径30厘米，高400厘米
- ◇说明：储存冷饮、冰沙等。



磨豆机(绿豆用)

- ◇外形尺寸：直径约30厘米，高88厘米
- ◇说明：制作绿豆沙时研磨绿豆专用。

强力型压汁机

- ◇外形尺寸：宽36厘米，厚26厘米，高55厘米
- ◇说明：电动压榨果汁机，大小柳橙、柠檬、葡萄柚均可以使用，压出的果汁不会带有果皮的苦涩及辛辣味，每分钟可压20次。

