

咖啡馆经营者 养成笔记

【资金筹备·选址定位·知识储备·诱惑菜单·设备选购】
【装修风格·视觉基调·员工管理·营销推广·趣味小事】

武钰峰 著

从开设到经营
从管理到推广

★
咖啡馆经营者

8年
经营管理经验总结

放弃情怀
落地梦想
让更多追求梦想的人
少走弯路

咖啡馆经营者 养成笔记

武钰峰 著

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

咖啡馆经营者养成笔记 / 武钰峰著. -- 北京: 人民邮电出版社, 2018.9
(新零售时代个人创业指南)
ISBN 978-7-115-48840-4

I. ①咖… II. ①武… III. ①咖啡馆—商业经营
IV. ①F719.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第153230号

内 容 提 要

开咖啡馆,是一件需要情怀的事情,但只停留在“情怀”层面,永远不能真正拥有一家独立咖啡馆。为了帮助每一个想开咖啡馆的人放弃情怀、落地梦想,本书浓缩作者8年的咖啡馆经营理念与方法,围绕不同类型独立咖啡馆,梳理开店筹备、定位选址、知识储备、菜单设计、设备选购、装修陈设、视觉传达、员工管理、营销推广等全流程的常见问题与操作细节,全方位揭秘咖啡馆经营之道,力求手把手教会读者如何从无到有经营一家甚至多家独立咖啡馆。

本书内容丰富,体系完整,语言平实自然、轻快活泼,既是有志于经营咖啡馆人士的创业指南,也可供对咖啡馆有情怀的非咖啡馆从业人员阅读了解。

-
- ◆ 著 武钰峰
责任编辑 恭竟平
责任印制 周昇亮
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
三河市祥达印刷包装有限公司印刷
 - ◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 12.5 2018年9月第1版
字数: 210千字 2018年9月河北第1次印刷
-

定价: 49.80元

读者服务热线: (010)81055296 印装质量热线: (010)81055316
反盗版热线: (010)81055315
广告经营许可证: 京东工商广登字 20170147号



咖啡是舶来品，咖啡馆也是舶来品。在中国，咖啡行业属于朝阳行业，还没有形成成熟的理论体系，咖啡馆虽然属于餐饮业，但其和传统的餐饮行业有很大的不同。咖啡馆独特的魅力吸引很多年轻人奋不顾身地投身于斯，但很多都折戟沉沙，铩羽而归，其中多数原因是不少年轻人空有一腔热血，却忽略了经营管理的规律，导致咖啡馆经营失败。如何才能顺利地开一家独立咖啡馆，并成功地坚持下去，这是本书要解决的问题。

作者将 8 年的独立咖啡馆的经营管理经验，浓缩成本书奉献给读者。本书采用了大量的图表与案例分析，行文深入浅出、图文并茂，将枯燥生硬的理论知识和经营独立咖啡馆的趣味小事相结合，用浅显直白的语言娓娓道来，抛开情怀，直面经营管理，从策划筹备到经营管理再到运营推广，手把手地教读者开一家咖啡馆。相信大家会跟随本书一起，愉快地开始自己的咖啡馆之旅。

因受作者水平和成书时间所限，本书难免存有疏漏和不当之处，敬请指正。

本书特色

1. 以经验为基础

目前市场上畅销的关于开咖啡馆的图书的作者多数没有实际经营管理独立咖啡馆的经验，本书作者经营自己的独立咖啡馆已经 8 年，作者在这 8 年时间经营过多种不同类型的独立咖啡馆，经营管理经验丰富，以经验为基础，给读者以指导。

2. 抛弃情怀

目前市场上畅销的关于开咖啡馆的图书多以情怀为基础，只是一味地讲情怀，并不能教大家如何做好一门生意。本书作者不谈情怀，只谈经营管理之道，从细节着手，教读者经营管理咖啡馆。

3. 图文并茂

目前市场上畅销的关于开咖啡馆的图书配图多是各个咖啡馆的照片，这种照片并不能给读者以指导，本书作者利用大量图表和技巧来告诉读者如何经营管理一家咖啡馆。

本书内容及体系结构

第1章 辞职去开咖啡馆

本章解决了所有想开咖啡馆的读者非常关注的一个问题：“开一家咖啡馆需要多少钱？”每一个想开咖啡馆的朋友都非常关注这个问题，本章不仅解决了“资金”的问题，还解决了筹备中可能遇到的其他一些问题。

第2章 8年开过4种咖啡馆

本章阐述了“开一家咖啡馆应该如何选址”的问题。选址是开咖啡馆的第一件大事，但是在选址之前，还要先对咖啡馆进行定位。本章以作者开咖啡馆8年的实践经历为基础，告诉读者各种类型的咖啡馆应该如何定位、如何选址。

第3章 一边开店一边学

本章讲解了“开一家咖啡馆需要学习什么”的问题。开咖啡馆之前不能打无准备之仗，开咖啡馆之后也不能放弃学习。本章告诉读者经营管理一家咖啡馆要学什么，为什么要学这些。

第4章 卖过无数种产品

本章主要解决了“开一家咖啡馆应该怎样设计菜单”的问题。菜单承载着一家咖啡馆希望呈现给顾客的所有信息。咖啡馆应该卖什么产品？产品卖多少钱？菜单上都要呈现什么？本章手把手教读者如何设计一版能够吸引消费者目光、刺激消费者点单的菜单。

第5章 工欲善其事必先利其器

本章主要解决了“开一家咖啡馆需要什么样的设备”的问题。工欲善其事必先利其器，开一家咖啡馆需要什么样的设备？本章列举了很多失败教训，告诫读者在选购设备时不能贪图便宜，要考虑性价比，选择最合适的设备。

第6章 选择装修风格最头疼

本章阐述了“开一家咖啡馆需要什么样的装修风格”的问题。装修对于咖啡馆来说是步入实质性阶段的一步。如何选择装修风格、如何设计、如何施工，读者不一定有工装的经验，也不能将家装的经验套用，本章将教会读者如何才能把咖啡馆装修得更精美。

第7章 咖啡馆的视觉传达要做好

本章讲解了“开一家咖啡馆需要什么样的视觉识别系统”的问题。视觉识

别系统是一家咖啡馆的颜面，一家咖啡馆是不是吸引人，消费者只通过视觉识别系统就在心中有了定论。独立咖啡馆应该如何设计符合自身特点的视觉识别系统是本章要重点解决的问题。

第8章 那些难管的店员们

本章阐述了“开一家咖啡馆需要怎样管理员工”的问题。员工是一家咖啡馆成功与否的关键一环，要让员工对咖啡馆有主人翁意识，要让员工开心快乐地工作，才能提高工作效率。咖啡馆不同于办公室，本章可以帮助咖啡馆老板有效地管理日益有个性的年轻人。

第9章 独立咖啡馆都是“卖老板”的

本章解决了“开一家咖啡馆需要怎样做营销推广”的问题。开咖啡馆容易，持续经营很难。本章从推广品牌和推广产品两个方面入手，手把手地教读者在这个“酒香也怕巷子深”的年代，如何营销推广自己的独立咖啡馆，才能达到盈利的目的。

第10章 像我一样开咖啡馆

本章阐述了“开一家咖啡馆是种怎样的体验”的问题。开咖啡馆的目的是什么？开咖啡馆的意义在哪里？本章分享了作者在经营管理独立咖啡馆过程中的诸多趣事，告诉读者想要开咖啡馆就行动起来，不要犹豫，成功属于每一个敢于行动的人。

本书读者对象

- 计划开咖啡馆的读者。
- 已经开了咖啡馆的读者。
- 在咖啡馆工作的读者。
- 其他对咖啡行业有兴趣爱好读者。



辞职去开咖啡馆

- 1.1 辞职去开咖啡馆 / 002
- 1.2 开店之前先考察 / 006
- 1.3 终于卖出第一杯咖啡 / 009
- 1.4 开一家咖啡馆需要多少钱? / 013



8年开过4种咖啡馆

- 2.1 我引领了写字楼开咖啡馆的风潮 / 021
- 2.2 在汽车4S店里卖咖啡 / 026
- 2.3 开一家社区咖啡馆 / 029
- 2.4 在购物中心里卖十元现磨好咖啡 / 033
- 2.5 做一家线上咖啡馆 / 038
- 2.6 开一家咖啡馆应该如何选址? / 042



一边开店一边学

- 3.1 咖啡达人是这样炼成的 / 049
- 3.2 开咖啡馆不能只会做咖啡 / 052
- 3.3 开咖啡馆这些年我学了会计学、茶道、篆刻…… / 056
- 3.4 开一家咖啡馆需要学习什么? / 060



卖过无数种产品

- 4.1 做减法——菜单越来越薄 / 065
- 4.2 蓝盒蔓越莓饼干成为拳头产品 / 070
- 4.3 品牌周边来一波来一波再来一波 / 075
- 4.4 产品可以是虚拟的 / 079
- 4.5 开一家咖啡馆应该怎样设计菜单? / 081



工欲善其事必先利其器

- 5.1 咖啡机是塑造灵魂的大杀器 / 089
- 5.2 开咖啡馆千万不能选择家用设备 / 093
- 5.3 定下菜单再买设备 / 096
- 5.4 开一家咖啡馆需要什么样的设备? / 099



选择装修风格最头疼

- 6.1 我的最炫的民族风 / 107
- 6.2 完美主义者苏娘娘 / 110
- 6.3 无所不能的设计师小鱼 / 114
- 6.4 开一家咖啡馆需要什么样的装修风格? / 117



咖啡馆的视觉传达要做好

- 7.1 “阿布阿布”名字和 Logo 的由来 / 123
- 7.2 长颈鹿和猫头鹰的故事 / 127
- 7.3 让海报飞一会儿 / 131
- 7.4 开一家咖啡馆需要什么样的视觉识别系统? / 134



那些难管的店员们

- 8.1 第一任店员叫珂大侠 / 141
- 8.2 独立咖啡馆也得要店长 / 144
- 8.3 在阿布阿布工作过的女店员们离开咖啡馆后的生活 / 147
- 8.4 开一家咖啡馆需要怎样管理员工? / 152



独立咖啡馆都是“卖老板”的

- 9.1 老板是独立咖啡馆的吉祥物 / 158
- 9.2 借助豆瓣网打造文青聚集地 / 160
- 9.3 微时代的到来改变了独立咖啡馆 / 162
- 9.4 开一家咖啡馆需要怎样做营销推广? / 166



像我一样开咖啡馆

- 10.1 让朋友成为客人，让客人成为朋友 / 172
- 10.2 我为中原官话正字 / 175
- 10.3 知乎，与世界分享我开咖啡馆的知识、经验和见解 / 177
- 10.4 坚持的意义 / 182
- 10.5 开一家咖啡馆是种怎样的体验？ / 187

第1章



辞职去开咖啡馆

2009年12月19日，辞去工作后的我一手创办了阿布阿布咖啡馆，至今已经走过8个年头。8年来我一直在经营阿布阿布咖啡馆，从未间断。开一家咖啡馆需要多少钱？这是别人问我最多的问题。这个问题真的不是用一个数字就能解决的，而是要深入了解这个行业之后才知道最终的答案。

01

1.1 辞职去开咖啡馆

2008年大学毕业，我的第一份工作和毕业无缝衔接，那是一份在外人看来无比光鲜但是在我看来无比辛苦的工作。大学毕业前夕，我就打算自主创业，只是苦于没找到合适的项目，所以毕业后就听从了家人的意见暂时去工作。经过一年的观察与积累，我感觉开咖啡馆是个不错的项目，于是在自认为做足了前期准备工作的时候，我选择辞职，租下了郑州最繁华（当年还不是）区域的一间写字间，开始了我的咖啡馆创业之路。跟房东签下租房协议的那一天，我根本没想到我能把“开咖啡馆”这件事坚持至今。

从决定开咖啡馆到真的开一家属于我的咖啡馆，我用了一年的时间来筹备。



Tips（提示）：筹备一家独立咖啡馆是需要时间的，不能脑子一热就去做了。筹备工作要井然有序，不能拖沓，也不要畏畏缩缩，既然打定主意要开一家独立咖啡馆，那就勇往直前地去做。

2008年深秋的一天，我的大学同学田淼打电话约我，说有一位校友出差路过郑州，大家可以一起吃个晚饭，然后再找一家咖啡馆坐坐。我欣然应允，并且憧憬了一下在上岛咖啡打牌的场景。那个时候经常和朋友约在上岛咖啡之类的咖啡馆打牌，虽然从未在那些咖啡馆喝过咖啡，但总觉得那就是咖啡馆。

那天我们一起吃过晚饭，田淼带着我和那位校友在夜幕降临后来一幢高

耸的写字楼下，这幢写字楼从外面看只有寥寥几扇窗户还亮着灯，田森说的咖啡馆就在这幢写字楼上。我们穿过静悄悄的大堂，乘电梯到24层，在无人的楼道里七拐八拐，终于站在了一扇玻璃门前。

玻璃门内简直是另一个世界，蔼蔼的暖光烘托着一个与横平竖直的写字间完全不同的空间，我惊讶了。田森推开玻璃门，邀请我们进去，说：“这里是后窗咖啡馆。”

哦，这才是咖啡馆。

那天我们三个人在后窗咖啡馆待到凌晨三点，有话题就说话，没话题就安安静静地想自己的事情，在这样的环境下感觉有说不完的话，也有想不完的事，这样的咖啡馆真的是一个让人忘却了时间的空间。依依不舍地散伙后，我骑车回家，飞驰在夜晚无人的马路上，感觉自己有无穷的力量，感觉自己可以一口气骑到我国西藏，当时我脑子里只有一个想法：“我要开一家属于我的咖啡馆。”

到家后，亢奋的我久久不能睡去，当即写了一篇很长很长的博客来记录这次有意义的咖啡馆之初体验，并在文章的最后写道：“后窗咖啡馆真是个好地方，她远离城市的喧嚣，她凌驾于城市之上，她的装修与装饰都很夸张，但她的每一寸空间都能让人安静下来。就像在摇滚乐的震撼之中反而能够寻觅到宁静一样。这里给人的感觉就像打开自家后窗看到的景致一样亲切而美丽。”这是我对后窗咖啡馆的描述，也是对我想要的咖啡馆的憧憬。

接下来我几乎每天都在畅想我自己的咖啡馆的模样，像中毒了一样不可救药。

冬去春来，万物复苏，我感觉自己不能再停留在“憧憬”这个层面上了，如果不付出行动，什么时候才能有一家属于自己的咖啡馆啊？



Tips: 我身边有很多朋友都想像我一样开咖啡馆，他们羡慕我的生活，他们每天都在畅想，他们每天都在规划，但始终不去行动，不肯真正为开一家咖啡馆而去做准备。如果每天都停留在“憧憬”这个层面，那么永远也不会拥有一家属于自己的咖啡馆。

我终于开始了我的“开咖啡馆”的筹备工作。当时犹如没头苍蝇一样四处

乱撞，因为我除了会写“咖啡”两个字、喝过速溶咖啡之外，对咖啡可以说是一无所知，对开店经营更是一窍不通。

我在网上搜索着少得可怜的资料，每看到一篇关于咖啡的文章都读得意犹未尽。资料不好找，懂行的人更不好找，我唯一可以咨询的人只有田淼，田淼给我的建议是去大城市看一看。说走就走，2009年的夏天，我带着苏娘娘——当时还是我的女朋友——南下上海，北上北京，去田子坊，去南锣鼓巷，冒着酷暑去考察市场。逛了一圈之后回来，自己还是什么都不懂，因为我并不知道要看什么，只是以游客的身份看了几家连名字也记不起来的咖啡馆，喝了几杯连名字也记不起来的咖啡。除了人被晒黑了，开咖啡馆的筹备工作并没有任何进展。

家里的亲戚朋友没有做生意的，而且老一辈的人觉得做生意没有上班稳定，都不同意我开咖啡馆。从家里寻求帮助是不可能了，我只能静下来捋一捋思路，通过梳理，我凭感觉认为首先最重要的事情是选址，其次是装修，接下来是买设备，然后就是经营，最后就只剩下赚钱啦！

当时的想法就是这么简单，而且自己还安慰自己“越简单的计划越没有纰漏”，于是每当遇到问题就把问题简单化。第一个问题就是选址。选址最简单，我唯一去过的后窗咖啡馆在写字楼里，那我就开在写字楼里。



Tips: 做生意还是要多借鉴经验，不能全凭臆想。我见过很多性格固执的独立咖啡馆老板，不听劝告，一意孤行，最终难免失败。

找写字楼！可是郑州的写字楼那么多，我该怎么选择呢？经过简单的思考，我决定就在后窗咖啡馆所在的写字楼周边找。于是我靠双脚走遍了后窗咖啡馆周边一千米的写字楼，然后阴差阳错地租下了国贸中心 A 座写字楼 20 层的 2003 室。

利用周末休息时间，我挨个写字楼找。我感觉我还是非常细心的，每一幢写字楼我都要看看外形，看看大堂，看看配套，看看“眼缘”，如果感觉不错，就去物业部问问。当我来到某一家写字楼的物业部时，遇到了一家房产中介公司，工作人员推荐我去看看国企中心的写字楼，然后给了我一把钥匙让我自己去看房。

我记着“国企中心”的名字却走到了几百米之外的“国贸中心”，透过反装的猫眼我看到的是一间有一整面落地窗的毛坯房，这个格局、这个落地窗我

非常喜欢，但是打不开房门我却很郁闷。我与工作人员电话沟通后才知道我走错楼了。来到“正确的”房间打开房门，我只有失落，这里就是一间很标准的写字间，没有我想要的整面的落地窗，有的只是一个一个的办公用的小格子。

我把钥匙退还给中介公司，然后去找了国贸中心的物业，说明来意后，前台给我一张名片，让我自己联系负责出租的工作人员。或许是因为好事多磨，或许是因为在午休时间，我换了3张名片，打了4通电话，终于联系到了一位工作人员同意带我去看房。工作人员带我去国贸中心A座写字楼20层的2003室。打开房门的一刹那，我确定我想要的就是这间了！

工作人员说：“这间房子的房东姐姐人特别好，你就租这间吧，我帮你砍价。”当时我并不知道这幢写字楼刚刚开始交房，而我看中的这间房子的房东还没办理交房手续，最后是我和房东余姐一起去验的房，并办理了交房手续。

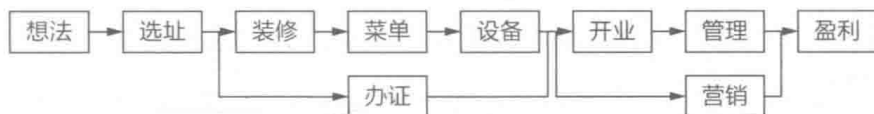
没有太多的讨价还价，在2009年的深秋，我和余姐达成协议，以每月2600元的租金租下了郑州最繁华区域的一间90平方米的写字间，租期两年。而且，我根本没想到我会和余姐成为好朋友，也根本没想到，我会在这间写字间里经营独立咖啡馆将近8年。

租下房子后，我便向单位递交了辞职申请，正式办理离职手续。交接完工作，我把我的个人物品装在一个大纸箱里。抱着这个大纸箱走出单位大门的那一刻，我意识到我新的人生旅程即将开启，我信心满满。

辞职去开咖啡馆，我迈出了第一步，那年我25岁。



Tips: 很多朋友都想边工作边开咖啡馆，我身边也有很多这样一边工作一边开咖啡馆的朋友，但真正能兼顾两边的人少之又少。想经营管理好一家独立咖啡馆，我建议全职做经营管理，全身心投入到咖啡馆的工作中。



独立咖啡馆开店流程

迈出这一步何其艰难。家人的不支持，朋友的不理解，经验的不足，都成为迈出这一步的绊脚石。所幸我一一扛了下来，终于迈出了这一步。

1.2 开店之前先考察

真正开一家咖啡馆之前，考察学习还是不能少的，有这么多个口碑好的咖啡馆、知名度高的咖啡馆、值得学习的咖啡馆，我们为什么不去看一看、学一学呢？吸取别人的长处弥补自己的短处。有很多朋友都知道在开咖啡馆之前要去别的咖啡馆看一看、学一学，但是看什么呢？学什么呢？不知道，只知道应该坐下来点一杯咖啡喝，然后，就没有然后了。我当年开咖啡馆之前出门考察，不仅闹了笑话，而且没有任何收获，去之前两眼一抹黑，回来之后仍旧两眼一抹黑，现在回过头想想，那时候的自己还真是傻得可爱。



Tips: 很多计划开咖啡馆的朋友在开店之前也都会把考察当作必修课。在考察的时候要有目的性，要带着问题去考察。要考察什么？要学习什么？是学习人家的装修设计风格，学习人家对空间的合理利用，还是学习人家的产品出品方式？每家咖啡馆都有每家咖啡馆的不同，去看的时候一定要多看别人的优点，多看别人的细节，回头在自己开店的时候要想方设法利用上，这样的考察才有意义。



独立咖啡馆考察项目

我听从了田淼的建议，去上海的田子坊和北京的南锣鼓巷考察咖啡馆。田淼还借给我一本《城市画报》，那一期封面就是田子坊，而且有一个很吸引我的标题《上海最隐最瘾的弄堂——田子坊速写》。看完那期《城市画报》，我就决定去田子坊看一看，去体验一下在上海老弄堂里喝咖啡的感觉。

上海6月的天气潮湿闷热，在这衣服能拧出水的梅雨天里，我开始了我的咖啡馆考察之旅。田子坊当年还不是大众目的地，大力推广了田子坊的《城市画报》也是小众刊物，虽然是周末，但田子坊里的人并不多，我们可以悠然地逛，每一家店都进去看一看，每看到一个好玩的东西，我都会跟苏娘娘说：“将来我开店了要做这个。”

田子坊是好多条老弄堂组成的一个小区域，阡陌交通，鸡犬相闻，有浓浓的老上海风情，但也贴满了街道办事处印刷的“迎世博、讲文明、树新风”的现代招贴画，操着听不懂的上海话的风采依旧的上海老阿姨与操着听不懂的外语的金发碧眼的外国小姑娘擦肩而过，一个多元化的上海在这里浓缩。

上海的梅雨天也真是让人受不了，艳阳高照却突然说下雨就下雨，下雨也下不痛快，一通淅淅沥沥戛然而止，接着就出了太阳，地上的积水向上蒸发着热气，空气都是湿漉漉、热乎乎的。上海人似乎早已见怪不怪，可苦坏了我这个北方人，说来就来的雨在我还没找到避雨的地方时说走就走了。我们逛累了，就找了一家小咖啡馆坐下来休息。

我之前从没在独立咖啡馆喝过咖啡，听说过的咖啡只有“蓝山”、“拿铁”和“卡布奇诺”，但什么是蓝山，什么是拿铁，什么是卡布奇诺，我根本不知道。我像在饭店吃饭时一样，点了人家的招牌菜，喝了几杯到如今也记不得名字的咖啡，如今也记不得味道了。

后来我经常去上海参观国际酒店用品博览会，也去过几次田子坊，但每次去都是人挨人、人挤人，我喝过咖啡的那家小咖啡馆怎么也找不到了，我熟悉的田子坊也随着那些蒸发掉的湿热水汽，再也找不到了。



Tips: 上海的独立咖啡馆非常多，在国际化大都市，上海的独立咖啡馆总能够接触到最前沿的咖啡行业信息，是全国独立咖啡馆的风向标。开店之前如果要去考察，上海是必须去的。

上海归来，生活依旧，我躁动的心却收不回来，没消停几天，我跟苏娘娘说我还想出去考察。经田淼同学再次指点，我把目的地定在了北京的南锣鼓巷。

南锣鼓巷当年真的是世外桃源一般的存在，那时候智能手机还没普及，地图类APP更是没有，我拿着一张巨大的纸质北京地图找到南锣鼓巷的位置。我

们公交倒地铁，地铁倒公交，终于来到了南锣鼓巷。

2009年8月的南锣鼓巷是当时的北京的缩影，退去了奥运的热情，留下来的只有纯粹的老北京的三伏天，树荫下露出点点阳光、传来阵阵蝉鸣。巷子口新建的大牌楼上书“南锣鼓巷”四个金字，多么古朴的老北京范儿的地名，巷子两侧都是老北京式的平房或者四合院，路上没什么游人，外国人占了大多数，开着门的店铺也透着些许慵懒，小酒吧和杂货铺居多，酒吧懒懒的，杂货铺也懒懒的，偶有几家老板打起精神来跟你聊两句，浓浓的京腔京韵，听着都那么舒服。

我们边逛边走，从南到北，巷子里的外卖饮品店倒是比较多，不过没有田子坊那种适合坐下来在露天喝咖啡的小咖啡馆，我看了看这家，又看了看那家，却不知道该怎么喝，说到底还是因为自己什么都不懂。

我最近一次去北京，地铁6号线已经开通，出了南锣鼓巷地铁站就是人山人海，隔着地安门东大街便能看到人头攒动，我拼了命挤进南锣鼓巷，抬头只能看到前人的后脑勺，低头只能看到前人的脚后跟，路两旁的小店一家也挤不进去，到处是举着小黄旗的旅行团。我便拐进帽儿胡同直奔什刹海去了。南锣鼓巷的回忆也随着悠扬的蝉鸣越飘越远了。



Tips: 北京集中了大量优秀的咖啡师，各种胡同里也都深藏着一些优秀的独立咖啡馆。北京的独立咖啡馆和上海的不同，这种不同只能感受，无法描述，如果有精力去考察，北京的独立咖啡馆也是值得一去的。

随着开咖啡馆的年头越来越久，我对咖啡的认识也越来越丰富，我每次出远门到外地还是喜欢泡咖啡馆，窝在别人家的咖啡馆的沙发里，尝一尝别人家的咖啡，看别人家的咖啡师如何工作，看别人家的店面如何设计，总能从中吸取到“营养”。子曰：“三人行，必有我师焉；择其善者而从之，其不善者而改之。”

别人能把一家咖啡馆开起来，总有其独到的过人之处。即使是我们这些经营咖啡馆多年的老江湖，在见到新开的咖啡馆时，也应该抱着学习的态度去观摩、捧场。