



开家赚钱的 *Coffee Shop* 咖啡馆

林育正 杨海铨 著

99种咖啡餐饮配方
为您带来致富的新契机
成功的经验
使您实现开店梦想



辽宁科学技术出版社

LIAONING SCIENCE AND TECHNOLOGY PUBLISHING HOUSE

COFFEE SHOP

开家赚钱的咖啡馆

林育正 杨海铨 著



辽宁科学技术出版社
沈阳

© 2005, 简体中文版版权归辽宁科学技术出版社所有。

本书由中国台湾邦联文化事业有限公司授权辽宁科学技术出版社在中国大陆独家出版、发行中文简体字版本。

著作权合同登记号: 06-2004第173号。

版权所有 · 翻印必究

图书在版编目(CIP)数据

开家赚钱的咖啡馆/林育正, 杨海铨著. — 沈阳: 辽宁科学技术出版社, 2005.1
ISBN 7-5381-4291-6

I. 开 — II. ①林 — ②杨 — III. 咖啡馆—商业经营 IV. F719.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第139347号

出版发行: 辽宁科学技术出版社

(地址: 沈阳市和平区十一纬路25号 邮编: 110003)

印刷者: 沈阳天择彩色广告印刷有限公司

经销者: 各地新华书店

幅面尺寸: 195mm×210mm

印 张: 4.5

字 数: 173千字

印 数: 1~5000

出版时间: 2005年1月第1版

印刷时间: 2005年1月第1次印刷

责任编辑: 董 波 韩延本

封面设计: 缘 舒

版式设计: 缘 舒

责任校对: 李 雪

定 价: 25.00元

编辑部电话: 024-23284372

联系电话: 024-23284360

邮购热线: 024-23284502 23284357

E-mail: lkzzb@mail.lnpgc.com.cn

http://www.lnkj.com.cn

倾囊相授，实现你的开店梦想

Preface

作者的话

在创业家补习班教学十多年和辅导百余个店开业的经历，使我深深地体会到，开家咖啡馆的梦想与经营管理好它的现实，真是一种冲突，也是人生哲学中“平衡”的享受。

每当这些未来的老板们向我述说如何在他的咖啡馆里发现浪漫的、悠闲的生活品味时，我总是不假思索地回应租金、营业额、成本、执照等倒胃口的冰冷话题，同时我们也能互相欣赏对方的热情和冷静。

一谈到咖啡，因为它是那么感性，所以总是让大家不想去碰一些比较敏感的现实问题，邦联文化的林总编辑邀我和海铨兄一同迎接这个挑战，希望大家能体会我们这种“真”的诚意，现在就请您一起来感受吧！

林育正



以前有不少人在餐饮事业上寻求独立的空间，其原因是，除了特殊的专业料理外，并不需要高超的技术，同时在资金方面，以独资或合资的方式也能开店，此外，其利润也远超过其他行业。然而，必须注意的是，餐饮业虽然是谁都可以挑战的行业，但并非任何人都可以获得成功。

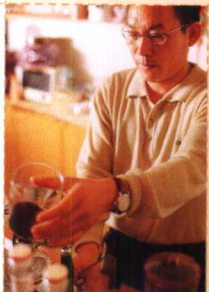
一个成功的经营者，除了要拥有个人独特的兴趣之外，还要有正确的经营理念，有周密、严谨的商业策略和实务经验，这些要素缺一不可。

本书网罗了开店方面必要的实务经验和知识，其内容有：吧台规划、工作流程、员工外场服务训练、生产器具采购信息、菜单设计及定价、产品示范操作等，尤其是菜单的产品组合范例，主要从专业性来考虑设计，再运用产品的架构来作各种不同的变换和创作。

这本书将我十余年的从业经验和教学经验完整地呈现给想创业的读者。在此特别感谢我的好友，王策公司的李维鼎(Willie)先生，他告诉我许多咖啡仪器专业知识。还要感谢品皇咖啡台北分公司的叶绵绵小姐、林纯达先生和华都餐具的蔡辉彬先生以及参与此工作的伙伴们。

谨在此表示深深的谢意

杨海铨(世任)



本书为引进版图书，书中货币单位为台币，台币与人民币换算关系约为4:1，供读者参考。

目录 Contents

Part 1 在开店之前 7



- 7 从无到有的创业三步曲
- 8 如何选择开店的最佳地点
- 13 开一家咖啡馆要花多少钱



Part 3 开家赚钱的店 25

- 25 行销的基本概念
- 28 内部控管与物料采购
- 30 如何用顶让的方式开店
- 32 选择加盟方式开店好吗
- 33 在百货公司内设柜要注意什么

Part 2 打造一家店 15



- 15 开店工作三个阶段
- 16 开店工作时程控制简表
- 17 空间的规划设计
- 19 装潢工程与发包
- 20 工作流程的规定与说明
- 20 员工与外场服务训练
- 22 生产器具采购原则
- 24 保险与保全
- 24 文宣工作

Part 4 我的开店经验 34



- 35 住宅区 ▶ 黑潮——用顶让方式创业
- 38 商业区 ▶ 93巷人文空间——融合书香与咖啡香
- 40 美食街 ▶ SANDWICH CAFE咖啡年代——积极应变
- 42 学区 ▶ 杰克魔豆——用150万打天下
- 45 郊区 ▶ 水湾餐厅——先求好再求利

目录 Contents

Part 5 煮一杯好咖啡 48

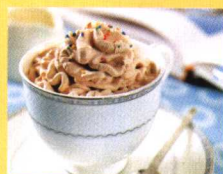
- 48 如何设计菜单
- 50 煮出好咖啡的第一步, 认识咖啡豆
- 53 煮出好咖啡的第二步, 适合的水

54 欣赏咖啡的完美演出 香醇单品咖啡

- 54 虹吸式咖啡壶操作方法
- 56 黄金曼特宁咖啡Mandeling Coffee
- 57 单品咖啡冲煮建议表

58 品味执著的咖啡文化 魔力意式咖啡

- 58 半自动意式咖啡机的操作方法
- 60 打出细致绵密的奶泡
- 60 制作花式咖啡必备的发泡鲜奶油
- 61 摇动出提高身价的奶泡拉花
- 62 意大利浓缩咖啡Espresso
- 63 卡布奇诺咖啡Cappuccino
- 65 拿铁咖啡Cafe Latte
- 65 焦糖拿铁咖啡Caramel Cafe Latte
- 66 焦糖玛奇雅朵Caramel Macchiato
- 67 摩卡奇诺Mochaccino



- 68 饮用萃取的咖啡精华

招牌特调咖啡

- 68 土耳其咖啡Turkish Coffee
- 70 比利时咖啡Belgian Coffee
- 72 维也纳咖啡Vienna Coffee
- 72 贝里诗咖啡Baileys Coffee
- 73 肉桂香咖啡Spice Coffee
- 73 绿抹茶咖啡Green Tea Coffee
- 73 花式咖啡调制表

- 74 赏析咖啡的丰富变化

沁凉冰咖啡

- 74 荷兰水滴式冰酿咖啡Netherlands Ice Coffee
- 76 特制浓缩冰咖啡Ice Espresso
- 78 玫瑰冰拿铁Rose Ice Latte
- 79 冰摩卡奇诺Ice Mochaccino
- 80 飘浮冰咖啡Floato Ice Coffee
- 81 黑白冰咖啡Black & White Ice Coffee





82 畅饮无咖啡因的健康

健康花果茶

- 82 玫瑰花茶French Rose和薰衣草茶Lavender
- 83 洋甘菊冰茶Camomile
- 83 花草茶冲泡口味建议表
- 84 红莓蜜果茶Strawberry Raspberry
- 85 杏花蜜桃冰茶Peach Apricot
- 85 果粒茶冲泡口味建议表

86 点用咖啡之外的惊喜

风味茶品

- 86 特调热奶茶Special Hot Milk Tea
- 87 金香奶茶Ice Milk Tea
- 88 特调热橘茶Special Orange Tea
- 88 冰橘茶Ice Orange Tea
- 89 特制水果茶Special Fruit Tea
- 89 水果冰茶Ice Fruit Tea
- 90 伯爵茶Earl Grey Tea
- 91 水蜜桃冰茶Peach Ice Tea
- 91 英式加味茶冲泡口味建议表

92 享受透心的新鲜清凉

鲜调冰点

- 93 香蕉冰沙Banana Frappe
- 93 蜜桃冰沙Peach Glace Frappe
- 93 新鲜水果冰沙口味调制表
- 95 绿抹茶拿铁冰沙Green Tea Latte Frappe
- 95 巧酥冰沙OREO Frappe
- 95 咖啡 & 特制冰沙口味调制表
- 97 新鲜柳橙汁Orange Juice
- 97 蜂蜜柠檬汁Lemon Juice
- 97 新鲜果汁口味调制表
- 98 蓝莓冰淇淋果汁Blueberry Ice Cream Juice
- 99 特调蛋蜜汁Special Egg Honey Juice
- 100 创意水果杯饰Fruit's Garnish
- 104 冰淇淋圣代Ice-cream Sundae

106 欢度悠闲的午茶时光

轻食小点

- 106 薰衣草手工饼干Lavender Cookies
- 107 厚片吐司Jam Toast
- 107 意式焗吐司Pizza Toast
- 108 松饼Pancake
- 108 鲔鱼三明治Tuna Sandwich



Part 1 在开店之前

从无到有的 创业三步曲

想要开店创业实现当老板的美梦，对一些开店新手来说，的确有很多工作要做，有很多观念要突破，有很多技艺要学习，从无到有，到经营得很上轨道，必须要掌握好一些步骤，不得轻视。我们就把它称为开店创业三步曲：



开店时程规划流程图

市场评估 → 资金规划 → 地点选择 → 菜单设计 → 设备选择 → 装潢施工 → 人员训练 → 装潢验收 → 开始营业

第一步

从有开店念头开始，到店址确定以前，这段时间所有的准备工作都必须依序而行并确定完成，这样才能缩短第二步的时间和费用。

1. 了解市场，认识产品，熟悉商圈消费习性和同业竞争状况。
2. 对自己的能力、财力、体力要评估，不能有过分乐观或事事靠别人的想法。
3. 确定开店的规模、经营的形态，设计招牌产品与特色，设计菜单，确定价位。
4. 了解相关法令、资金、财税、执照、租赁等情况。
5. 设备、生产器具、装潢工程、物料厂商等数据收集和价格咨询。

第二步

店址确定、租约签订后至开业前，这是最有时间紧迫感的阶段，必须有很好的计划和执行力，否则会一团糟。

1. 确定吧台、座位等的方位、动线、工作流程，确定平面图的初稿。
2. 选定建材，进行估价、议价、装潢发包工作。
3. 选定设备，确定水电设备，进行采购与安装。
4. 施工、监工与预算控制，工程增减与付款。
5. 营业执照申请，工作人员招聘、面谈、训练。
6. 印制菜单、文宣品和各种印制品。
7. 生产器具如餐具、厨具的选择采购。
8. 确定内部作业规定，安排作业流程，制定安全工作规范等。

第三步

从开业到营业半年内，是打造基础的最关键时刻，也是挑战的开始，更是步上正轨的重要时期。

1. 了解顾客的反应，分析与当初开店时的差距。
2. 落实营销6P原则。
3. 产品品质要保证，服务观念要坚持。
4. 对于店内的营业记录，如来客数、客单价、产品销售种类、时段销售情况等，要深入研究调整。

如何选择开店的最佳地点

很多人都知道，开店地点的选择是一件很重要的事，因此大家都追求最佳的店址，并付出极高的租金，但这也造成了固定成本的增加，这样的店也不一定能赚钱，不一定都能得到期望的报酬率。因此，想开店的朋友们，在开店之前有一些事情是必须要了解的。

A 了解市场定位，评估商圈和地点

1. 商圈的了解

在都市的演进中，会自然形成一些消费性不同的商圈，如购物商圈、休闲娱乐区、文教商圈、夜市、住宅区和交通枢纽区等。显然，不同的商圈其消费者组成也不同，消费时间与消费习性差异也很大。要知道这个商圈适不适合开店，首先要研究目标顾客群在你所选择的商圈里有多少消费总量，也就是每个月大约有多少消费金额。

1.1 何种产品的搭配最看好：产品的搭配与选择(如点心、花茶、冷饮或简餐)必须完全依照顾客的需求而定，并结合附近竞争者的实力进行思考，如果自己的产品设计得很有特色，当然可以引领风骚，另当别论。

1.2 价位接受：一杯咖啡的价格可依据所在消费商圈的消费者形态而定。有品味、单价较高的咖啡，是一种目的型消费，也可能是休闲型消费；对方便型消费者可采取低价位，如商业区里回转率较快的35元咖啡连锁店。

1.3 营业时间：每天营业都有高峰和低谷，要调整淡旺季的营业时间。有些商圈如办公区，在周一至周五与假日的生意量差别很大，因此可定周日为公休日；若是学区，则寒暑假的消费量会骤减，这就要求有别的应对方法，或想办法提高开学期间的消费量。

1.4 在店内停留的时间：你想让客人在你的店内停留多久，可通过桌椅的材质、舒适度和播放音乐的性质等来实现，如中午时间想提高回转率，可播放较轻快略嘈杂的音乐，下午茶时间属于让客人休闲聊天的阶段，则可播放轻音乐。



若在同一商圈里有几家同类型的店，则它们的经营状态、优缺点、特色和想瓜分到多少消费量，都是做市场区隔的信息基础，有了市场区隔的理念，就可以判断自己的店要采用何种设备，采用何种服务，提供何种产品。例如，麦当劳不会使用进口瓷器的杯子，提供桌边服务，销售100元一杯的咖啡，因为去麦当劳喝咖啡的顾客，不会是为了“品味咖啡”而去消费，也许是考虑方便才去的。

2. 地点的选择

用平均客单价和客人来店停留时间做一个简单的市场定位图(见第9页)，可由消费者的形态定出开店地址的原则。

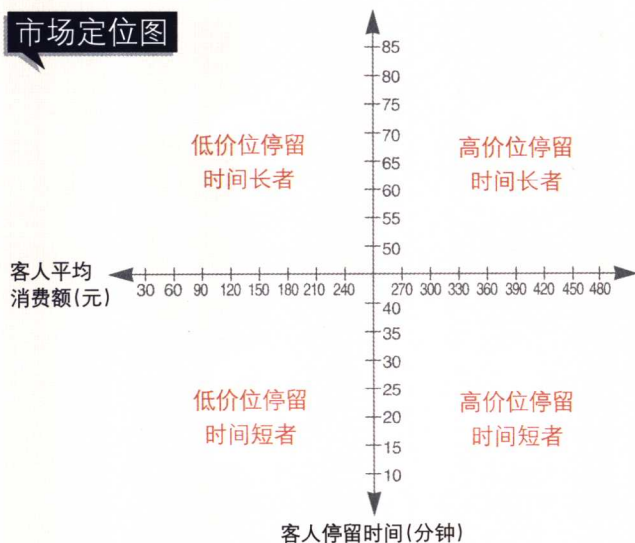
2.1 低价位停留时间长者：以看书、聊天为目的，开店地点可选在巷弄的2楼以上，以求安静。

2.2 低价位停留时间短者：消费者的消费习性是方便型，以最快速的方式来达到消费目的，无法兼顾到店内的气氛与情景营造，店址可选在人流多的地方、交通枢纽、夜市、学区。

2.3 高价位停留时间长者：这类顾客大都是因公或洽谈生意来消费的，不是个人支付费用(可报公账)，目的是要在一个良好的环境中不受干扰地谈成生意，因此私密性、安全性需求较高，可选在大马路边的2楼作为营业点。

2.4 高价位停留时间短者：开此类型店的人多属于有特殊关系的人，拥有特殊消费顾客群，开设点有私人俱乐部、高尔夫俱乐部、机场、休息站，通常采用招商承揽制，不适合一般人开店。

市场定位图



在左列四个区位中，第一个和第三个较适合个人开店，因其较符合个人风格与特色营造的需求，第二个区位较适合加盟连锁店，因为加盟连锁店最大的特色就是制式化的产品、服务与价格，此区位的顾客消费需求是方便，品质一致，价位平实，特殊气氛的营造对此区位的顾客不是很重要。

B 决定咖啡馆的形态

想开店的时候，是独自开店还是加盟连锁店便是面临的第一个抉择。咖啡馆的形态大致可分为个性店、复合式店和加盟连锁店。从所获得的毛利率方面看，个性店与加盟连锁店是差不多的，因为虽然单价高低不同，但是若同时考虑商圈租金、人事等其他费用，获利率相差不多。

什么人开什么店，一般来说，个性店较适合慢调子、有独特个性、注重设计品味的人来经营，而其所面对的顾客群也是讲究品位的人，营业面积为100~130平方米，雇用1~2位工作人员就行，此类店的经营者与客人关系最亲近，比较像朋友，咖啡单品售价较高，提供的服务应较完善。

复合式店适合有某种特殊才艺或有特殊组合背景的人，咖啡只是店内产品之一，并不是营业的全部，经营者也许对餐饮有研究，也许对花艺有兴趣，主要收入不是来自咖啡，而是“兴趣营业项目”，客源开拓不易，但却很忠实、很稳定。

加盟连锁店让创业变得比较容易,但投资金额相对较高,需付出大笔资金,同时个人自主性较低,但有总公司的整体行销包装与品牌知名度做护航。通常总公司会希望开店地点位于人流较多的商圈,相对的竞争者多,租金也较高,较适合所谓商场比高下的人来经营。这种形态的咖啡馆,经营者与顾客之间的距离最远,咖啡单品售价较低,为中低价位,因此多属半自助式服务。

◎个性店的特色

1. 侧重于咖啡调制的方法和过程:有虹吸式、意大利式、滤泡式等。
2. 侧重于店内的气氛营造,如看书、约会、聊天、沉思寻静、放松等。
3. 强调店主个人风格。

◎复合式店的种类

1. 服饰店或精品店兼营咖啡吧。
2. 图书、茶艺搭配咖啡。
3. 以餐点为主,咖啡饮料为辅。
4. 网络咖啡,以联机上网为主,咖啡不过是提供的饮料。

◎加盟连锁店的特色

1. 以品牌号召为诉求。
2. 讲究一定的装潢形态格局、产品设计与服务。

◎ 市场了解与评估

知己知彼,百战百胜。开店之前应对咖啡馆的整体市场有一定了解,这里面包括前面所述的咖啡馆形态、经营规模、产品组合和价格、目标顾客群的状况以及未来可能的走向与变化,接着针对自己要开店的商圈内的同形态咖啡馆做细部评估。

评估一家咖啡馆的特色,可从以下几个方面进行:装潢建材材质、色系,装饰风格属于新潮、后现代(颠覆传统),还是稳定保守等。评估时可从一进门开始,如这家店的门面是采用透明玻璃门、优质木框雕饰门,还是铁卷门;走两步看地板是冰冷的瓷砖、塑料地板,还是榉木拼花地板;坐下来看



座椅是塑钢纤维FRP座椅(如麦当劳)、木头椅、沙发椅,还是有坐垫的皮椅;桌子是铁框玻璃桌、木制桌,还是铺上餐桌台布的桌子;菜单是悬挂在柜台上,还是单张菜单、精致印刷整本式菜单,或中英文对照菜单;服务人员是否穿制服,仪容如何,是否佩戴名牌。以上各点都是一眼能看出的硬件部分,容易发现其优缺点,以方便制定自己开店的对策。

另外,还要看看产品是只有咖啡饮料,还是除咖啡饮料外商品组合很多,如餐点、器具、原料,然后再观察餐具的使用材质与搭配,之后再看价位是属于平价还是高价,最后再环视一下店内目标顾客群的年龄、职业(上班族或个人SOHO)、来店目的(洽商、逛街休闲)。综合上述各点,就可以判断这家店整体是否协调,是否能满足顾客需求。

根据了解自己的专长,对咖啡馆所要展现的特性做整体性思考,如目标顾客群的区隔,装饰所营造的特色与气氛,产品的差异、口味独特性或功能性的组合。举一个最简单的例子,单就纸巾的使用就有不同,如哪种形态的店需要使用餐巾布?哪种形态的店适合用餐巾纸?哪种形态的店需要用湿纸巾?哪种形态的店需要用抽取式餐巾纸?从每一个细节做起,就能找到自己的优势。

D 风格特色的营造

市场定位的四大区位已经大致显示出店的软硬件方向,开店当老板的人都想有自己的风格和特色,室内设计师只能根据经营者个人的开店理念来做延伸,塑造这家店的风格方向,开店的营业目标、功能取向得有一定的范围,如想做第三区位顾客群的设计,就不能希望同时具有第二区位的优点。

以使用的桌椅材质为例,第一区位(低价位停留时间长者)要坚固耐用,价格低廉,座椅要有靠背;第二区位(低价位停留时间短者)以简单、方便、两人以下的小桌为主,座椅不必舒适;第三区位(高价位停留时间长者)则要有舒适的座椅,有空间规划,材质要讲究;第四区位(高价位停留时间短者)则属于特殊设计。

此外,冷暖色系、目标顾客群的年龄、店铺所展示的保守或流行风格、装饰品及音乐搭配,也是店内特色及风格塑造的要素,都可根据店主本身的喜好、店所在位置的客层属性、消费额度等进行考虑。

开一家咖啡馆要花多少钱

想开一家自己的咖啡馆需要花多少钱呢？还是要从创业三步曲来说。第一阶段以创意和设计费用为主，花费的金额多少与好不好没有绝对关系，很难用数字做判定；第二阶段最容易计算，主要花费为硬件设备，控制的好坏决定花费的多少，如施工不当、设计错误、买错设备都是常见的事；第三阶段大多为行销宣传费用，若行销策略和促销方法正确，则获利会大于花费。

如果不是加盟方式，而是个人开店，则开一家100平方米左右的个性咖啡馆的投资金额不超过250万元。咖啡的毛利很高，粗略估计为60%~75%，在扣除物料、薪资、租金之后，净利为20%~25%。因此，只要妥善控制好租金和人事这两项费用，两年内可收回成本。

1. 以租金预估营业额

许多想开店的人都有同样的困扰，到底开一家咖啡馆要花多少钱呢？通常可用下列方式来计算。假设承租了一个店面，租金50 000元/月，租金不能高于营业额的20%，最好是占10%左右。

◎以每月租金除以20%计算出营业额， $50\,000 \div 20\% = 250\,000$ 元/月，也就是每月营业额至少要达到25万元。

◎以每月租金除以10%计算出营业额， $50\,000 \div 10\% = 500\,000$ 元/月，也就是每月营业额至少要达到50万元。

而在成本结构里，折旧摊抵不能高于营业额的10%，最好是5%，每月的折旧金额为：

◎ $250\,000 \times 10\% = 25\,000$ 元/月

◎ $500\,000 \times 5\% = 25\,000$ 元/月

这种计算方式仅供参考，情况不同，应采用不同的数据进行计算。若租期为3年（36个月），或5年（60个月），则投资额分别为2.5万元×36=90万元，或2.5万元×60=150万元。

2. 判断营业额是否合理

25万元和50万元的营业额是否合理？可依下列公式计算：

营业额=每人平均消费额×座位数×客满系数×转台数×天数

◎假设一：若每人平均消费额为150元，则营业额=150×42×0.7×2×28=246 960元

说明：

(1)在上述计算中，座位数为42，客满系数为0.7，转台数为2，每月营业天数为28，计算得出营业额为246 960元，将近25万元，营业时必须达到此目标。

(2)2个转台数是指营业时间为am11:00~pm21:00，中午一轮、午茶加晚餐一轮。

(3)客满系数是指一般桌子搭配2张椅子或4张椅子，有1位顾客占了2人位的1张桌子，或2人占了4人位的桌子，当餐厅的椅子达到七成占有率时，可以说已经客满，所以客满系数为0.7。

◎假设二：每人平均消费额为180元，则营业额=180×42×0.7×3.5×28=518 616元

说明:

- (1) 每月营业28天, 有42个座位, 每人平均消费额为180元, 转台数为3.5, 客满系数为0.7, 得到营业额为518616元, 将近50万元, 营业时必须达到此目标。
- (2) 3.5个转台数是指营业时间为am11:00~pm23:00, 中午一轮、午茶一轮、晚餐一轮、晚餐后半轮。

当营业额未能达到预定目标时, 则会造成折旧摊抵时间延长, 其他成本(如物料、营销费用)受到挤压, 此时店的竞争力就会削弱。

3. 花费多少的关键

基于上述两项推算, 影响开咖啡馆费用的关键因素是:

- * 租金及所占营业额的比例
- * 租期
- * 折旧摊抵百分比
- * 每人平均消费额、座位数、转台数、营业额目标
- * 租期期满后, 所剩残值的认定(顶让、拍卖或归零)

4. 投资额预算的分配

一家正常的店, 可按以下方式控制开店预算(不含押金和租金):

项 目	所占百分比
装潢(含水电)	40%~45%
生产设备(咖啡机、冷藏冷冻机等)	18%~22%
餐桌/椅	8%~12%
餐/厨具	6%~8%
空调、音响、电视	5%~8%
装饰	4%~6%
杂项	3%~5%
文宣	4%~6%
合计	88%~112%

说明:

- (1) 建议用最低的百分比做预算, 避免实际花费增加时控制不住预算。
- (2) 可依各种不同风格特色的要求来调整各项百分比。
- (3) 合计为88%~112%, 其平均值为100%。

如果只是想开一家理想的咖啡馆, 而不受财力限制, 那么花钱时就可以不精打细算了。

多数人开店的店面都是租的, 而租约签订得正确与否关系着日后营业的成败, 因此提醒想开店的人务必要留意租约内容。

老板应该亲自处理和了解财务, 如果连店里缺不缺钱, 赚不赚钱都不知道, 那是很危险的。通常一家店的经营发生问题, 大都是财务管理不善所致, 而有些问题, 老板本人可从财务报表里尽早发现并及时解决。

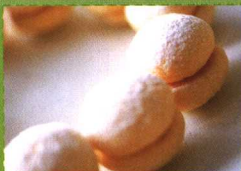
Part2 打造一家店

开店工作三个阶段

对于开店，最关键的事就是店址的确定，通常在租约签订后才能正式进入第二阶段。为了充分利用时间和节省租金，必须将设计方案的讨论、信息的收集与咨询集中在第一阶段完成。

第三阶段是开业后的前半年，所有的行销工作、营业分析和对策调整都要在此时期进行，如果因为某些原因而将前两个阶段的事耽搁下来，则势必造成第三阶段负担过重，此时只有延迟正式开业的时间，否则不但影响店的整体形象，还会有累不堪言的窘境。

冰箱、制冰机、冷气机、咖啡机等设备，安装好后必须试运转一段时间，店面的装修和水电设施配备是否符合实际操作需求，经过2~3天试运转才能看出来，应避免漏水、漏电等情况的发生。



开店工作时程控制简表

		1月15~31日	2月1~7日	2月8~14日	2月9~21日	2月22~28日	3月1~4日	3月5~10日	3月11日~8月
第一阶段	开店资金 / 股金到位	→							
	咖啡馆形态、形象的设计	→							
	店内产品组成概念的确立	→							
	商标、店名字体、招牌设计	→							
	菜单内容确定、测试, 价位确定	→	→						
	合作厂商、原料货源的洽谈	→	→						
	设备、餐具、桌椅的洽谈	→	→	→					
第二阶段	店址选定, 签订租约		■						
	方位、动线、平面图的确定		→						
	装潢、建材的选定和估价		→						
	设备采购, 立面图的确定		→						
	发包、动工、工程合同确立		→						
	施工, 监工, 预算控制(付款)		→	→	→	→			
	装潢验收, 设备安装				→	→	→		
	相关证件申请		→	→	→	→			
	菜单、文宣、餐券、折价券的印制		→	→	→	→	→		
	原料规格、订货、厂商付款的确立		→	→	→	→	→		
	餐具、厨具、桌椅的选购		→	→	→	→	→		
	人员招聘、面谈、确定		→	→	→	→	→		
	内部管理工作表格、流程		→	→	→	→	→		
	会计、出纳、发票、现金管理		→	→	→	→	→		
	物料、文宣品到齐		→	→	→	→	→		
	产品完成试作		→	→	→	→	→		
	锁匙、交接班、安全管理		→	→	→	→	→		
	开业活动筹备		→	→	→	→	→		
	开业		→	→	→	→	→	→	→
第三阶段									