

# 猫叔

与雕刻  
时光的故事

轻松开一家  
赚钱的咖啡馆

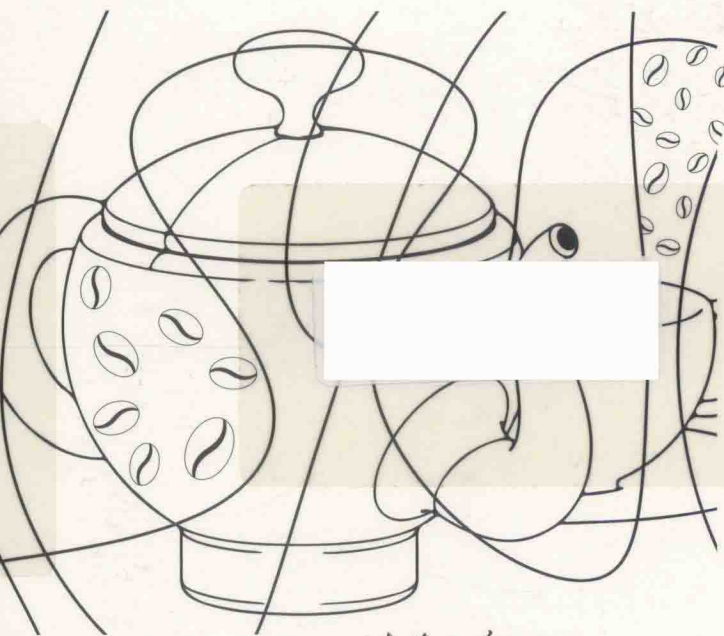
猫叔毛作东 著



想开咖啡馆的人很多，  
什么样的人能成功？  
像猫叔一样愿意『潜伏』在咖啡馆的人。



Easy to open  
a profitable cafe



清华大学出版社

# 猫叔

与雕刻  
时光的故事

轻松开一家  
赚钱的咖啡馆

猫叔毛作东 / 著



清华大学出版社  
北京

## 内容简介

本书以短故事的方式讲述咖啡馆经营中的乐趣，让读者能够体会在百年老店中师傅带徒弟的感受。猫叔从潜伏在一家咖啡馆里学习，到亲自为一家咖啡馆选址，做预算，与设计沟通，装修施工跟进，开业筹备，开业倒计时安排等，利用跨界思维，把咖啡馆的单一经营模式转变成多元化经营模式，充分挖掘咖啡馆里的资源。最后以猫叔牵头和运营的北京腾讯内部雕刻时光咖啡馆为例，分析在配合企业运作过程中，怎么利用咖啡馆来为提升员工的幸福感助力。以上内容，猫叔在书中为大家一一呈现，供只有5%咖啡消费市场的中国咖啡爱好者，或者更多即将进入咖啡这个领域的伙伴参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

### 图书在版编目(CIP)数据

猫叔与雕刻时光的故事：轻松开一家赚钱的咖啡馆 / 猫叔毛作东著.  
—北京：清华大学出版社，2019  
ISBN 978-7-302-52039-9

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2019)第009038号

责任编辑：杜春杰

封面设计：徐静

版式设计：楠竹文化

责任校对：马军令

责任印制：杨艳

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦A座 邮 编：100084

社总机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, [c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质量反馈：010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印装者：小森印刷(北京)有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：145mm×210mm 印 张：9.5 字 数：218千字

版 次：2019年3月第1版 印 次：2019年3月第1次印刷

定 价：49.80元

产品编号：081175-01

此为试读，需要完整PDF请访问：[www.ertqngbook.com](http://www.ertqngbook.com)

## 序 言

市面上很多程式的关于咖啡馆经营的图书，我基本上都看过，对于咖啡市场环境和经营想法以及空间布置利用，写得很饱满。而我发现一个问题，大多数看书的人，对咖啡馆经营的实际操作还是处于初级阶段，就算他们再认真看完，他们不是咖啡馆的运营者，也无法对咖啡馆需要“生存”有很深的体会。他们可能是财务投资人、普通咖啡从业人员，或兴趣爱好者。这些程式的图书大多会错误地引导他们仅在表面上理解的情况下迅速投入咖啡馆老板这个身份上，这就是为什么仿佛一夜之间，有很多咖啡馆涌现后又消失。

目前市面上的图书，多数是告诉我们怎么开一家咖啡馆。对，还是教程，也有少量个人开咖啡馆的故事，但是他们的店铺经营并不算成功（这里指文化层面或者经营流水层面），没有办法实际生存下去。在这里，猫叔先感谢以往已经出版过咖啡类图书的作者们，向你们致敬和学习。

现在这个年头，会讲故事的人大多数都去融资了，占领了一定的市场份额。而我想以讲故事的形式，让大家从另一个视角来了解咖啡馆经营。

我从 2012 年起，在咖啡行业摸爬滚打，运营雕刻时光加盟和部分直营门店，从亏损到盈利，从选址到开店、营销，在最短的时间内做到收支平衡，在此想用讲故事的方式切入，讲述经营一家咖啡馆的过程。



## 第一章 潜伏在一家咖啡馆，找出你喜欢的感觉

作者猫叔进入雕刻时光咖啡馆门店实习、工作，以讲故事的形式阐述咖啡馆内各岗位的运作、衔接，带领那些有咖啡馆梦想的人，落地咖啡馆实操，让他们不仅仅是站在一个顾客的身份来看咖啡馆，还让他们走进咖啡馆的每一道工序。如果你想从事咖啡馆工作，猫叔建议你去找一家咖啡馆“潜伏”，找到你喜欢咖啡馆的感觉后，再行动。

1. 过一种咖啡馆式的生活 08
2. 微笑的女师傅是一位“美学家” 16
3. 勤劳的书童将来会是一位花农 24
4. 咖啡师不需要耍帅 31
5. 做了七年三明治的大姐犹如一本老菜谱 40
6. 多话先生和正确姐的第一次 46
7. 如果你喜欢咖啡，碰巧有点儿小兴趣就更好了 51

## 第二章 开一家咖啡馆并不难

2012年猫叔进入雕刻时光公司，在雕刻时光工作的几年，正好碰上雕刻时光快速发展的几年，有幸参与了一些城市门店的选址和建店工作。猫叔从一个菜鸟，到负责一个个项目落地，从零起步。本章猫叔将以讲故事的形式告诉你建店过程中一些实操用得到的省钱省事的小知识。

1. “他学”和“自学” 69
2. 咖啡行业分析 74
3. 店面选址 81
4. 怎么做资金预算 91
5. 开业进度表怎么设置 98
6. 开荒保洁的重要性 104
7. 开业倒计时一周，你该做些什么 110
8. 开业当天，你别忘了这件小事 113
9. 开业第一周汇总，用减法做好一件事 120
10. 帮助门店做周边市场的调查和跟进执行宣传 127
11. 做顾客意见调查 129

## 第三章 开一家赚钱的咖啡馆

你也许在朋友圈或者现实中见过咖啡馆的美好——一杯咖啡，一个下午茶时间；你也许也在咖啡馆里坐过很久，看到过相恋的双方，也看到过相杀的双方。也许你看到的并不是真实的，看清现实靠的不是旁观者的眼

## 目 录

睛，靠的是你变成当局者。所以从咖啡馆的老板、咖啡馆从业者、准投资人开始，变成咖啡馆的当局者吧。本章猫叔用一些小故事，讲讲在咖啡馆里遇见的大管理。

1. 了解“五感”管理法，玩转你的咖啡馆 137
2. 今天咖啡伙伴情绪不佳怎么办 146
3. 咖啡馆培训新伙伴先从打扫洗手间开始 150
4. 咖啡馆中的弯管理论 154
5. 咖啡馆是高学历者相亲聚集地 158
6. 第三佳偶遇大明星的地方——咖啡馆 161
7. 下雨天没有客流怎么办 167
8. 周末做活动必须注意的一二三 171
9. 跟带孩子的顾客怎么交流 174
10. 咖啡馆宣传里怎么用好点赞 178
11. 为什么说咖啡馆兼职越多越好 184
12. 你是不是咖啡馆里的独居人群 188
13. 每天随机赠送一杯咖啡的秘密 191
14. 一家只卖阳光和咖啡的店是怎么倒闭的 195
15. 使用租摆绿植的“害处” 197
16. “奖励”和“激励”的区别 200
17. 你是财务投资还是战略投资 203

## 第四章 咖啡馆跨界才能活

开咖啡馆是一个以美好启动，折腾落地，再痛苦地思考怎么让咖啡馆活下来的过程，也是一个活得很有趣的过程。猫叔总结得出：用跨界的手段，才会让咖啡馆更有趣，有趣了顾客才会来，咖啡馆才能赚钱。☕

1. 新时代消费背景下的咖啡馆重新定义 209
2. 咖啡馆跨界的几个方向 213
3. 咖啡馆跨界的“3+3”原则 217
4. 咖啡馆跨界中需求的确立 218
5. 咖啡馆跨界中执行的几个盲点 227
6. 咖啡馆跨界案例和几个细节 229

## 第五章 让企业咖啡馆回归员工幸福感的创造区

猫叔领衔进驻了腾讯北京希格玛大厦的咖啡馆，预示着雕刻时光走进企业，走在行业前面，把咖啡馆开在了喝咖啡最密集的人身边。猫叔以腾讯公司内部咖啡馆的运作模式分解为例，讲讲咖啡细分市场之战中企业咖啡馆的位置。

1. 企业咖啡馆普遍现状 242
2. 企业咖啡馆的定义 244
3. 企业咖啡馆的目标 251
4. 企业咖啡馆与普通的咖啡馆的区别 254
5. 判断一家企业是否需要专属咖啡馆的几个因素 256

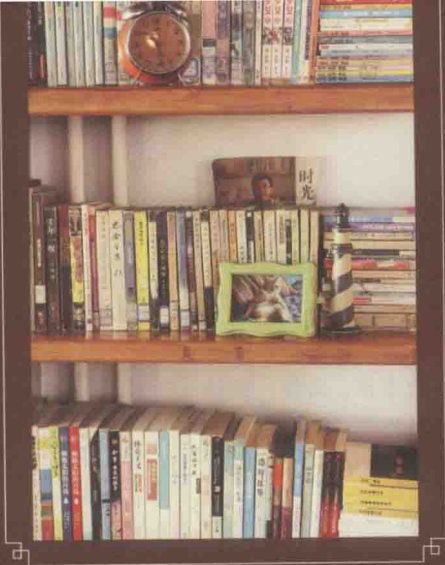
## 目 录

6. 企业咖啡馆的功能都有哪些 260
7. 花最少的钱开企业专属咖啡馆的流程 270
8. 做好咖啡馆与企业之间的互动 274
9. 如何协助企业提高员工对企业的成就感 276

## 后 记

1. 我们都是“雕光”人 279
2. 温暖“风雪中的追梦人”——林金豹的雕刻时光 280
3. 内向者笑容和真诚的魔力——王程胜的雕刻时光 281
4. 你的名字，我的爱情——夏杰的雕刻时光 282
5. 辣妈的职场进阶——君君的雕刻时光 284
6. 好基础 + 好梦想——穆峰的雕刻时光 285
7. 遵从内心，遇见一份宁静——海燕的雕刻时光 286
8. 专注，不负相遇的缘分——蒙海的雕刻时光 287
9. 怀念静谧，感受“王者”之美妙——潘睿的雕刻时光 288
10. 你的鼓励，我的福分——唐信的雕刻时光 289
11. 归属感——李娜的雕刻时光 290
12. 遇见“另一个自己”——潘志敏的雕刻时光 291





## 第一章

潜伏在一家咖啡馆，  
找出你喜欢的感觉

作者猫叔进入雕刻时光咖啡馆门店实习、工作，以讲故事的形式阐述咖啡馆内各岗位的运作、衔接，带领那些有咖啡馆梦想的人，落地咖啡馆实操，让他们不仅仅是站在一个顾客的身份来看咖啡馆，还让他们走进咖啡馆的每一道工序。如果你想从事咖啡馆工作，猫叔建议你去找一家咖啡馆“潜伏”，找到你喜欢咖啡馆的感觉后，再行动。

任何遇见都是一种机缘。猫叔跟咖啡馆的遇见，跟书本有关。

曾生活在南方十万大山的某个小角落里的我，总是希望能有一股力量带我找到走出去的路。然而从满是欣喜走出门却失望而归的一些村里人的脸上，我看到的是，这条路，不好找！

反而，他们从外面世界带回来的新奇，总是会吸引人。他们经常会聚集在农村的集市上，讲一些外面世界的“引子”，收到风声的时候，我就会偷偷跑去集市上等着。

农村的集市，我都是去得很早，这也是我喜欢的。湖南人卖书的书摊是我常去的地方，我会去看看想看的书有没有拆封，如果拆封了，我会蹲在书摊旁，把一本不论薄厚的书全部翻完。

至今记忆犹新的是1997年9月25日，我看的第一本书是村上春树的《挪威的森林》，当时看这本爱情小说的时候，可以说一口气看完，脑袋里得出结论——原来小说可以这么写，潜台词——我也能写。后来，我也洋洋洒洒写了12万字，关于恋爱的一些故事。

从看第一本书开始，我成了这个小书摊不买书的小常客。为了

看书，我跟老板混熟了，甚至达到这种程度——他去吃饭时，直接让我帮忙看一下摊位，回来时他会给我带一份桂林米粉或者米豆腐。当然，我也没有放肆起来，秉持着不拆封不看的原则，还有一点原因是怕要赔钱。那时候的我藏在身上的几块钱零钱，真是买不起书！

因为书摊不大，不算杂志和《故事会》，纯图书加起来不到50本，被我在整个初二时期全部翻完了。书摊更新书的速度有点慢，我问过老板，他的意思是书店处理书不多，质量也不高。我没有多余的钱去书店，他的小书摊便成了我发现书的窗口。

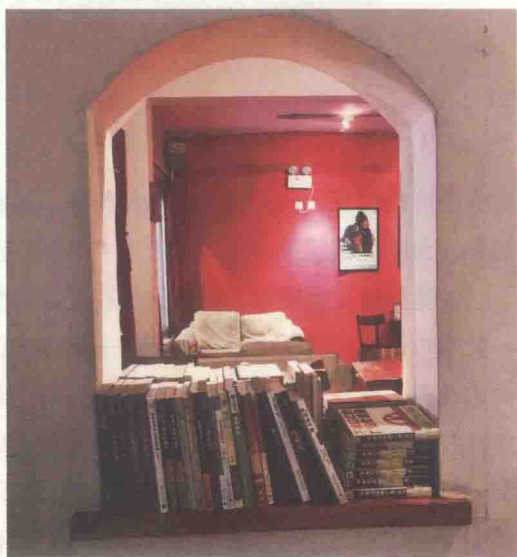
快过年之前，我父亲打回来电话，经过三五个人转给我，说要回家过年了，这让我也有了想去外面看看的想法。我把这个想法告诉了书摊老板，他听完之后，我以为他要给我上上课。我很失望，他什么也没说。他从屁股下面的箱子里摸出来一套7本薄本子的书给我，说便宜卖给我。这套书售价是35块钱。我的口袋里只有5块钱。于是，这成为我买的第一套书。后来我发现是盗版的三毛散文集。

三毛的散文，读起来不仅有意思，而且让人有所向往，而唯一影响了我的，让我有一直想阅读下去的欲望。

小时候的集市，集市上的书摊，三毛的《撒哈拉的故事》，这些都一步一步影响了我。

后来，在雕刻时光咖啡馆工作的六年时间里，阅读的氛围浓厚，我的阅读习惯和在自媒体“毛作东和一场白日梦”上写作的计划一直没有停下来。

其实，我父亲讲得很对，虽然我常常在电话里跟他较劲。他说：



“走出门了，脚下有很多路，眼前看得见的东西很多，需要什么，自己能拿住什么，只有自己心里想明白，眼睛专注，手才会不偏不倚地拿住。毕竟，外面的世界很大，你要守住自己的世界，记得回家。”

对于很多从别的行业转行过来的人，我会跟他讲讲我跟咖啡的遇见方式。也许他在别的行业已经很优秀了，但在咖啡行业还需要重新出发。我跟咖啡的相遇，书做了桥梁。每个人都要找好自己跟咖啡遇见的方式，你与咖啡遇见的方式决定了你在这个行业里能走多远。

对很多初次涉足咖啡行业的人，我会请他在咖啡馆里喝一杯咖啡，让他体会一下咖啡馆带给他的感受，如周围人说话的声音、吃东西的状态、看书的样子，然后我会请他再看看眼前的这杯咖啡，询问他的心里是否有一份对咖啡的憧憬。

进入2018年，我在雕刻时光咖啡馆工作已有六年了，谢谢雕刻

时光团队的信任，他们像家人一样待我，让我从普通员工，一直走到华北大区 A 级区域经理，获得了“猫叔”这个身份。

在雕刻时光咖啡馆，我从只会在洗碗间洗碗，到学会怎么管理一家咖啡馆，再到学会新建并运作一家咖啡馆，协调各部门方方面面的事务，以及使咖啡馆开业后最短时间达到盈亏平衡点。因为工作，我从北京到大连、太原、郑州等城市的咖啡馆探店，进行学习和交流；带着团队走进音乐节现场，走进腾讯大楼内做了第一家专属企业咖啡馆；与脉脉跨界做了“职场奇遇咖啡馆”；引入孟菲斯设计风格，携手 SOWDEN 在北苑店落地开展；在郑州联合 10 所以上大学举办以链接为目的的“诗歌空间展览”。我一直在咖啡馆经营的路上做新的尝试，意在让单店盈利，为打破连锁餐饮经营中多数单店不盈利的怪状而积累经验。

我一直认为，单店盈利，才是连锁餐饮获得长远发展的基石。

雕刻时光咖啡馆从 1997 年创建开始，在本土咖啡馆这条路上慢慢前行，它成为很多咖啡行业的人的“前辈”“标杆”。雕刻时光咖啡馆提前摸索了咖啡馆的发展，并且取得了很不错的社会反响。猫叔是“雕光人”，猫叔也会一直力挺它！

写在这本书之前，我要再次感谢雕刻时光咖啡馆及其运营团队。

这是一个缘分的开端，也是猫叔跟很多喜欢咖啡和想从事咖啡行业的人认识的开端。这是一杯咖啡搭建的桥梁。

猫叔给从事咖啡行业的人一些建议，请记住：

热情

再热情一点儿

试着玩一下

有效的运营更好玩

你还有热情吗

---

如果，你真的想从事咖啡行业，想经营一家自己的咖啡馆，让自己的公司有咖啡文化氛围，不如来咖啡馆实地“玩”一下。对了，别太认真，从咖啡馆店员洗碗、刷厕所开始，潜伏在一家咖啡馆，找出你喜欢它的感觉，找到你不喜欢它的解决方式。