

# 心理系咖啡屋企划案

陈博雅

## 1 经营目标

为本系师生提供学习交流的场所，为校外培训人员提供休息场所，同时欢迎其他人群，并实现盈利。

## 2 团队结构与成员职责

### 2.1 一般职责

值班，制作饮品，服务顾客

### 2.2 专有职责：

- 主管：全面管理各方面的事务，统筹决策
- 日常事务负责人：处理日常常规事务，如更新菜单，更换损坏物品，制定采购清单等
- 人力资源负责人：新成员的招募，在职成员培训与绩效考核，退出成员的安顿
- 财务负责人：制作报表，报销，管理财产
- 营销负责人：制定合适的营销策略并安排相应人员配合执行
- 采购负责人：日常营业原材料采购，损坏产品的采购

## 3 团队制度建设

### 3.1 报酬制度

团队成员的所有报酬均由 3 部分构成，分别是基本工资、补助津贴和盈余补助。

基本工资按照值班的小时数计算，每小时 12 元。

补助津贴按照团队成员对于团队发展的贡献由责任人会议决定

盈余补助是指在利润给与学工部必要的回馈并支持过一定的公益活动后仍然盈余的补助部分，按照负责人的付出的劳动给与必要的补助。

### 3.2 绩效考核制度

绩效考核主要是考勤和顾客满意度调查，具体规则在店铺实际运营后给出。

### 3.3 奖惩制度

奖惩制度主要是为了督促团队的进步，具体规则在在店铺实际运营后给出。

### 3.4 员工招募制度

员工招募主要通过系内招募同学的方式展开。分为填写报名表和面试两个环节，必要时增加表刷环节。在通过面试之后，进行两周的实习和培训，实习通过后成为普通成员并具有成为负责人的资格。具体招募细节由责任人会议根据实际情况确定。

## 4 业务与服务

## 4.1 盈利部分

这一部分主要是给老师同学们提供一些饮品、点心和场地服务类项目,收取一定的费用,用于咖啡屋的成本支持,维持其正常运转。各项的定价我们主要由核算的成本来定。

### 4.1.1 服务类：场地租借

相应的场地租借服务分为 2 种。

- 1) 散座租借：进场在散座区的同学至少购买一份饮品或点心，同学们在散座区在不影响他人的情况下可以自习、聊天等。
- 2) 包场：包场业务可以参考建工之家的模式，整个散座区组成的整个大厅，可以给一些社团或组织组织各类大型的活动，这个按小时来收费，具体价格再议（建议 120 元 / 小时）。

### 4.1.2 销售类

- 1) 提供种类齐全的饮品及点心。

我们的主要目的还是为师生提供一个交流学习的舒适场所,因此不打算将饮品和点心作为本店的特色部分,为了满足更多同学的不同需求,我们在质量得到保证的情况下,提供更多种类的饮品和食品种类。

- 2) 代售各类文化产品。

这样一方面我们可以增加收入来源,另一方面我们可以利用此类文化产品装饰我们的店铺,也可以提升店铺的文化渲染力,还可以加强我们与校内其他团队的合作。我们计划与校内的一些文化产品设计团队合作,代售他们的产品。

## 4.2 非盈利部分

这部分主要考虑为老师同学服务为主,免费为大家提供一些图书的借阅,还可以充分利用我们团队成员丰富的人脉资源不定期地举办一些主题讨论和交流活动。

## 4.3 营业时间

再议

## 4.4 产品及定价

主要集中在咖啡、茶类及其他饮品点心,秉承“物美价廉”的原则,具体定价根据成本再议(建议 12-30 区间)。

## 4.5 营销策略

师生打折或代金券,具体力度和金额再议。

易拉宝、微信等推广