

# 《就想开家咖啡馆》

## 图书基本信息

书名：《就想开家咖啡馆》

13位ISBN编号：9787030372871

10位ISBN编号：7030372875

出版时间：2013-7

出版社：科学出版社

作者：李强

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《就想开家咖啡馆》

## 前言

想写这部书已经很久了，几次起笔又落下，因为咖啡馆的经营的确是个费心思的事情。有朋友曾经说过：爱一个人就让他/她开家咖啡馆吧，同样，恨一个人也让他/她开家咖啡馆吧！意思也就是说，咖啡馆需要我们百分百地投入其中，尤其是要将感情投入其中。作为一个行业的资深人士，从业超过15年，跟上百家大大小小的咖啡馆打交道，自己还投资过咖啡馆，也投资过咖啡馆的品牌连锁公司。看到那么多形形色色的人因为咖啡馆改变着各自的命运，我总想为他们做些什么，让那些跟我有同样志向、同样喜欢咖啡、喜欢咖啡馆投资的朋友们，轻松地经营一间属于自己的咖啡馆。说起咖啡馆的经营，的确不是件简单的事情，行业里一名资深的朋友还放言：咖啡馆投资十家，七赔二平一赚！十家咖啡馆，只有一家赚钱的？！这句话的确有些道理，但是也绝对是危言耸听。任何行业都有些必要的壁垒和门槛。突破了这些基本的壁垒和门槛，用心的、持续的经营，怎么会有不好的结局呢？这让我更加坚定：写部书能让更多人成功开家属于自己的咖啡馆！市场上关于咖啡馆经营的书非常多，其中很多书还是我的同行朋友写的，他们都是我前进路上的老师，书中的内容也很丰富，对于我们从事咖啡馆事业，有一定的帮助，于是我把所有与咖啡相关的书籍都买回来仔细阅读，放眼观瞧，发现其中问题也不少，因为这些书大多欠缺实用性。市场上广泛流传的咖啡馆书籍大致有四大类：一类像教科书，理论性很强，一看作者介绍就知道，作者本人就不是从业者，自己也不是咖啡馆的经营者，甚至都不爱喝咖啡，这样的书籍大多空洞无物；一类是舶来品，大多是翻译的国外作品，我们看得头晕眼花，也不知道个所以然，不过这对提升我们对咖啡的基本认识还是很有帮助的；一类像菜谱，这是咖啡行业另外一类专家所写的，书中大量的图片，文字寥寥，告诉我们咖啡产品如何制作，让我们领略了咖啡世界之美，但是咖啡馆是要经营的，是要盈利的，咖啡是用来喝的，过度追求花样，过度追求花哨的外表，注定会使我们的经营疲惫不堪；还有一类是专家书，是行业内资深的咖啡师或烘焙师写的，内容多为咖啡的知识、咖啡机的知识、咖啡豆如何烘焙等，书中会告诉读者，一个细小的温度差别可能会让一整杯咖啡无法喝！可谓详细详尽，十分专业。但是对于如何经营好一家咖啡馆，目前涉及的参考书并不是很多。经营咖啡馆会真的那么难吗？通过我自己的经营实践，发现并非如此，中间还是有很多窍门可寻的，专家们也不必为了标榜自己是专家而大量使用那些生僻的专有名词或中英文混杂的语句。还原一个真实的、有效的、可操作性的咖啡馆经营，就是我写这部书的主要目的。本书侧重于中小型咖啡馆的投资创建及经营，其中还涉及了大型复合式咖啡厅的经营及其经历的发展过程，这些大型复合式咖啡厅，严格意义上已经不能称之为“咖啡馆”了，它们更像一个披着咖啡外衣的餐厅。不过没办法，对于广阔意义的咖啡爱好者来讲，他们眼中的咖啡，绝对少不了它们的身影，所以在本书中，仍然有不少篇幅是涉及它们的，以此让更多人更加清楚自己的投资方向。本书的适读人群是那些有志于投资咖啡馆的“门外汉”，因为本书给他们提供了一个更真实的、更可信的咖啡馆筹备模型，要知道在公众的视野中，敢讲真话的书并不多；同时，本书也适合那些苦恼于店铺管理的经营者与从业者，因为书中全新的咖啡馆管理思想，有别于当下的常规管理思想，这对于“当下的困惑”有诸多的借鉴和指导作用。而对于那些自命不凡的行业资深人士来说，本书或许显得可有可无，因为我实在文笔有限，流水账式的笔体实在难以与其“专业风范”匹配。无论如何都要感谢自己前进道路上的老师们，有他们的支持，才使得今天的我得以迅速成长；这里还要感恩我曾经工作的企业，是它们给予了我成长的机会，让我领略管理的魅力以及创业的艰辛；同时感谢那些我曾经辅导培训过的诸多酒店、大中型餐饮企业和咖啡馆，是它们让我的思想再次升华与进发；感谢企业培训界的朋友们，管理咨询公司的前卫思想让我享受到“站在圈外看圈子”的迅速成长！最后再次申明，书中的确有些细节不够严谨，毕竟第一次写字成书，如有缺陷在所难免，如有资深同行，还望海涵，并加以指正，不胜感谢！李强 2013年3月1日于北京

# 《就想开家咖啡馆》

## 内容概要

《就想开家咖啡馆》浓缩了全新的咖啡馆经营理念，作者拥有十多年从业经验，对于咖啡馆创业和经营中的各种重点和难点问题有深刻的认识。《就想开家咖啡馆》首先梳理了四种不同类型的咖啡馆：以上岛咖啡为代表的复合式咖啡厅、以雕刻时光为代表的中型咖啡馆、以星巴克为代表的小型商务咖啡馆、以北京南锣鼓巷咖啡一条街为代表的小小咖啡馆。《就想开家咖啡馆》还详细讲述了咖啡馆的选址、投资预算、产品定价、风格设计、咖啡师遴选、团队经营、环境氛围营造、咖啡馆营销等咖啡馆经营中的常见问题。最后，《就想开家咖啡馆》就咖啡馆创业和咖啡馆加盟孰优孰劣进行了详尽分析，并给读者提供了专业的建议。李强这本《就想开家咖啡馆》将燃起每一个人的咖啡创业梦，拿起《就想开家咖啡馆》，将梦想照进现实吧！

# 《就想开家咖啡馆》

## 作者简介

拥有 15 年从业经验，西餐咖啡策划专家，国际注册高级饭店培训师，美国认证国际酒店管理职业经理人，北京很多人的咖啡馆董事。从基层起步，担任过咖啡店的店长、区域经理、部门经理、品牌总监，直至咖啡连锁公司的总经理等职务，服务过上岛咖啡、迪欧 / 米萝咖啡、北京雕刻时光咖啡、北京红卡咖啡等国内外知名咖啡连锁公司。作为咖啡行业资深从业者，经历过多种职业角色的转换，体会过打工的辛苦，体验过做老板的不易。近年多从事咖啡西餐品牌建设及服务行业的培训工作，帮助更多怀揣咖啡梦想的人将梦想照进现实。

# 《就想开家咖啡馆》

## 书籍目录

- 前言
- 第一章 人人都有咖啡梦（本章立志梳理出你心中的咖啡馆）
- 1.关于咖啡馆的梦想——我们的咖啡梦源自欧洲街头的咖啡文化，源自对城市精英文化的解读
  - 2.咖啡馆的梦想也要有主题——咖啡的梦想也需要梳理，咖啡馆也有不同的类别
  - 3.只属于自己的咖啡梦——描述关于咖啡馆的梦想，在现实中找到你的梦想参照物
  - 4.为梦想取个响亮的名字——如何为咖啡馆命名
  - 5.写一份关于咖啡馆的计划书——有条理的计划能够确保向目标顺利靠拢
- 第二章 就想成功经营一家咖啡馆（本章就是要告诉你，开一家咖啡馆到底要做什么样的准备）
- 1.准备好做个咖啡馆老板！——咖啡馆老板的基本特质
  - 2.钱！钱！还是钱！——谈谈咖啡馆的投资预算
  - 3.地点！地点！还是地点！——咖啡馆的选址与适合开咖啡馆的黄金地段
  - 4.准确定位咖啡馆的样子——咖啡馆设计、功能定位与产品定价
  - 5.美丽的错误——咖啡馆投创四大误区
- 第三章 每一粒豆子都要有热情（本章介绍如何激发店员的热情，引爆咖啡馆的人文情怀）
- 1.从星巴克的“你好”开始！——看国际巨头如何制造快乐的“城市第三空间”
  - 2.唤醒每一粒豆子的热情——在咖啡馆营造人文情怀，唤醒咖啡馆里的每一粒豆子
  - 3.用咖啡宗教，点燃每一粒咖啡豆的热情！——看优秀的咖啡馆如何引爆咖啡师的咖啡热情
  - 4.谁来为你煮咖啡？——找到属于你的咖啡师
  - 5.相信你的伙伴——经营好你的团队，管理好咖啡馆里工作的年轻人
- 第四章 成功经营咖啡梦（而任何生意都有窍门可循，咖啡馆的经营也不例外，找到这些经营窍门，逐一强化，就一定能让你的咖啡馆经营步入良性轨道！）
- 1.一切与咖啡无关——在大多数情况下人们不是因为生理需要才去咖啡馆，所以咖啡馆的经营很多时候与咖啡本身无关
  - 2.经营品牌就是经营印象——我们的顾客大多时候是凭印象来选择他们的需求
  - 3.咖啡馆的核心产品——咖啡馆大多时候是满足顾客的心理需求，而舒适的环境氛围就是咖啡馆的第一核心产品
  - 4.管理从相信开始——相信顾客就等于找到了经营生意的关键
  - 5.用心管理咖啡馆——分享咖啡馆管理的小窍门
  - 6.咖啡馆里话营销——咖啡馆经营的常用营销手段
- 第五章 左手加盟 右手创业（揭开国内咖啡品牌加盟的神秘面纱，避免掉入加盟陷阱还是十分有必要的）
- 1.认识一下加盟连锁经营——了解必要的加盟政策
  - 2.向左走，向右走？左手加盟，右手创业？——自主创业与加盟连锁的优劣分析
  - 3.自己的美梦自己做——自主创业的要点分析
  - 4.别人的美梦我来做——揭开咖啡连锁公司的神秘面纱
  - 5.不要掉进连锁加盟的陷阱——防止落入“加盟陷阱”的九条金科玉律
  - 6.环环相扣让你落入加盟陷阱——招商加盟的“六脉神剑”
  - 7.是非成败看加盟——加盟之后如何确保盈利，反败为赢
- 附录一 咖啡馆未来发展趋势与展望
- 附录二 中国150家特色咖啡馆一览表
- 后记

## 《就想开家咖啡馆》

### 章节摘录

版权页：插图：梦想在逐步地走进我们的现实世界，随着中国经济的崛起，中国的餐饮业焕发了勃勃生机，咖啡馆自然也在这样一个大潮中孕育而生！从早期的港式茶餐厅，到台系的复合式咖啡厅，再到星巴克的精品商务咖啡馆，再到众多祖国大陆本土大大小小的原创咖啡店，咖啡已经不再像人们想象的那样神秘了，它已经步入了千家万户。当然它也不仅仅是那种雀巢速溶咖啡所描述的加糖、加奶、润滑好喝的咖啡饮料，而是恢复了咖啡本身具有的神韵：棕黑、苦、酸、香醇，让人焕发神采。如何实现梦想？实现梦想的第一步，一定要先描述梦想，所谓“说得清楚，做得明白，最后才干得痛快”。把你梦想里的咖啡馆，用语言、用文字，甚至是用拼图的方式描述出来，就是你实现梦想的第一步。更为简单的、全方位的描述梦想的方式，就是在现实社会中找到参照物，用类比的方式，把梦想中的咖啡馆具体化。一个近似梦想中的咖啡馆就摆在你的面前，灵活运用加减法就能立体地勾勒出你理想中的咖啡馆了。遥远的欧洲咖啡馆文化，给我们提供了最为原始的美丽咖啡梦，这是我们梦想中的咖啡馆参照。现在我们要慢慢地把这个梦想拉近，让它步入我们的真实生活中来。让我们来看看国内的咖啡馆先行者们，是他们给我们描绘了一个更为贴切实际的美丽咖啡馆梦想！为了方便描述，我们以店面的经营面积及经营项目的复杂程度，来把现有的咖啡馆分为四个主要类别。复合式咖啡厅这类咖啡馆面积大多在500平方米以上，大型的甚至近2000平方米，经营项目繁多，可谓应有尽有，喝的有咖啡、果汁、奶茶、冰沙、奶昔；吃的有西餐牛排、比萨、意大利面、中餐商务套餐、炒菜、煲仔饭，甚至应对季节变化会有火锅；消费区功能也很强，包厢、卡座、商务宴请房，甚至还有卡拉OK，营业时间多在早上九点至凌晨一点或两点。这里介绍的是以上岛咖啡为代表的台系复合式咖啡厅。上岛咖啡是国内著名的咖啡连锁餐厅，以经营管理咖啡连锁事业闻名。轻松愉快的氛围，品质一流的咖啡，佐以精心调配的餐点、美味的甜点，以及健康自然的特色饮品，赢得追求时尚品位人士的极大青睐。上岛咖啡于1968年从日本进驻中国宝岛台湾开始发展。1997年上岛咖啡在中国海南繁华的街道开了第一家店，后逐步分裂成广东上岛食品有限公司、苏州上岛有限公司、杭州上岛有限公司、上海上岛有限公司等8个分公司，之后还进一步延伸出迪欧咖啡、欧索米萝咖啡、两岸咖啡等衍生咖啡厅品牌，至今已有超过1000多家连锁店遍布中国大江南北，成为目前国内最知名的咖啡连锁餐厅之一。其实在上岛咖啡系列进入祖国大陆之前，较早进入祖国大陆发展咖啡事业的还有名典咖啡语茶。这个品牌当时发展之快，给了早期上岛咖啡的股东们无限的向往和希望。在“名典模式”的基础上做了适当改良后，上岛咖啡逐步奠定了祖国大陆地区第一咖啡厅品牌的霸主地位。其中改良最为关键的点如下所述。

# 《就想开家咖啡馆》

## 后记

截止于此，本书所有的思想已经阐述完毕，或许你已经对咖啡馆的经营有所了解，也或许你还仍然感到“意犹未尽”，没关系，我的建议是多去现实中的参照物中寻找答案，多去巡访经营有特色的、经营业绩良好的咖啡馆，多观察，多思考，这样就能获得无限的收获，而这些收获绝非“大师”、“前辈”所能给予的。记得不久前，有网友问：我想投资一家餐厅，想请教前辈一些意见，能否指点迷津。我同样告诉他：最好的学习开咖啡馆的办法，就是去泡咖啡馆！在泡咖啡馆的过程中多多思考，多多感触其中的“好”、“坏”奥妙。我说学习《道德经》的最好办法不是直接去问老子，而是去多抄写几遍《道德经》，多读几遍，多体会几遍，遇到不懂之处再让老师稍加指点，这样才能事半功倍，否则，一上来就去问“前辈”、“大师”，很容易误入歧途。书中理论及观点，大多是自己以往工作的感悟和总结，很难说十分专业，不过、作为你咖啡馆投资前的参考是够用了，文笔还有些许粗糙之处，或许大多数“处女作”都是如此吧。书中引用的案例及图片部分是自己网络搜索所得，部分是自己去各个咖啡馆实际体验而得，如今成书，难免有“侵权”嫌疑，所幸自己并无恶意，也无心自毁前程，在此，再次谢过所有曾经在自己成长道路上施以援手的朋友们、老师们、前辈们，感谢书中罗列图片的咖啡品牌及店铺。感谢上岛咖啡、迪欧咖啡、名典咖啡语茶、红卡咖啡、雕刻时光咖啡馆、很多人的咖啡馆、星巴克咖啡、咖世家、伟大航道咖啡、鱼眼咖啡、耶仕咖啡、百怡咖啡、3W咖啡等咖啡馆的现场图片，感谢通过网络搜索而找来的无法联系版权的圖片的编辑者，谢谢你们的支持。

## 《就想开家咖啡馆》

### 媒体关注与评论

哪怕不作为作者曾经的同事，我想也应该支持这本书，因为这是一个从业十多年，从基层起步直至咖啡公司高管的业内精英的心血之作，务实有益，相信它对你的咖啡馆经营大有帮助。——2006年中国国际百瑞斯塔(咖啡师)竞赛中国区冠军 历届评委 穆峰 一看书的目录就知道作者是咖啡行业的老资格了，条理清楚，思路清晰，内容实用，相信对有志投资咖啡馆的创业者有很大的帮助。——2012年中国国际百瑞斯塔(咖啡师)竞赛中国区冠军 何鸿操 市场上关于咖啡馆创业的书很多，而很少有书涉及选择自主创业还是选择加盟咖啡品牌的内容，而这本书就会告诉你如何慎重选择咖啡品牌，如何轻松实现咖啡馆创业！——咖啡畅销书《咖啡?咖啡》作者 铂镭咖啡学院 院长 齐鸣 想开一家咖啡馆吗？看看这本书吧！你不会失望的！——咖啡畅销书《老麦咖啡馆》作者 咖啡馆老板 老麦 开咖啡店是一个不断学习的过程。这种学习不是在培训教室里，而是发生在整个过程中的：审视每一杯出品、接待每一位客人等。这本书从实战经验出发，总结归纳了很多投资者容易碰到问题，并给出对应的解决方案。——创业邦投资开店项目负责人 成功投资咖啡馆发起人 陈炫宇 正如书中所说：每一个梦想都应该被实现，咖啡馆的梦想也不应有例外！无数人的咖啡梦想就在理想与现实之间徘徊，这本书就告诉我们如何怀揣咖啡梦想而很好地生活在咖啡馆的现实中，就等你来。——天涯论坛网友 小咖啡馆老板

# 《就想开家咖啡馆》

## 编辑推荐

《就想开家咖啡馆》浓缩了全新的咖啡馆经营理念，作者拥有十多年从业经验，对于咖啡馆创业和经营中的各种重点和难点问题有深刻的认识。

## 《就想开家咖啡馆》

### 名人推荐

哪怕不作为作者曾经的同事，我想也应该支持这本书，因为这是一个从业十多年，从基层起步直至咖啡公司高管的业内精英的心血之作，务实有益，相信它对你的咖啡馆经营大有帮助。——2006年中中国际百瑞斯塔（咖啡师）竞赛中国区冠军 历届评委 穆峰 一看书的目录就知道作者是咖啡行业的老资格了，条理清楚，思路清晰，内容实用，相信对有志投资咖啡馆的创业者有很大的帮助。——2012年中国际百瑞斯塔（咖啡师）竞赛中国区冠军 何鸿操 市场上关于咖啡馆创业的书很多，而很少有书涉及选择自主创业还是选择加盟咖啡品牌的内容，而这本书就会告诉你如何慎重选择咖啡品牌，如何轻松实现咖啡馆创业！——咖啡畅销书《咖啡·咖啡》作者 铂镭咖啡学院 院长 齐鸣 想开一家咖啡馆吗？看看这本书吧！你不会失望的！——咖啡畅销书《老麦咖啡馆》作者 咖啡馆老板 老麦 开咖啡店是一个不断学习的过程。这种学习不是在培训教室里，而是发生在整个过程中的：审视每一杯出品、接待每一位客人等。这本书从实战经验出发，总结归纳了很多投资者容易碰到的问题，并给出对应的解决方案。——创业邦投资开店项目负责人 成功投资咖啡馆发起人 陈炫宇 正如书中所说：每一个梦想都应该被实现，咖啡馆的梦想也不应有例外！无数人的咖啡梦想就在理想与现实之间徘徊，这本书就告诉我们如何怀揣咖啡梦想而很好地生活在咖啡馆的现实中，就等你来。——天涯论坛网友 小咖啡馆老板

## 《就想开家咖啡馆》

### 精彩短评

- 1、看了这文，觉着开间咖啡馆也不是什么难事。好书，好地方，好咖啡。将来累了在二三线城市，开间小小咖啡厅，读自己喜欢的书，可以悠闲自在，钱只要够花就好。这样的憧憬还是很美好的^^
- 2、想创业的时候读的，很惬意的内容，读完了以为自己真的拥有了一间咖啡馆。
- 3、非造梦类图书，不废话，不累赘，真正的经营咖啡馆干货经验。
- 4、书很不错，很实用。喜欢。
- 5、内容正在看,没有任何的包装，单单一本书而已，个人对书较爱惜，所以对这点不是很满意。
- 6、不错，开店前的考虑因素写得非常全面！
- 7、内容丰富详实，作为开店工具书可读性高
- 8、随着餐饮业的日益发展，书中很多点已经有些不太适用。
- 9、想开一家咖啡馆不如去咖啡馆工作 要比书本来得真实与现实
- 10、怎么说呢。总之还是实践出真知。
- 11、给想开咖啡店的人看 很适合
- 12、终究是自己的梦想啊，开咖啡馆的人总还是喜欢泡咖啡馆的。这本书讲了好多选址经营一类的问题。
- 13、但是真的没怎么读出来！
- 14、图文并茂，给想开咖啡馆的人看看挺靠谱的。
- 15、用在自己家做点东西~
- 16、可以翻翻，还算实用
- 17、对于想入行的朋友还是有一定参考价值的，内容的话个人感觉不是太新颖，或者说少了一些亮点
- 18、还挺实用的，假大空的话比较少。
- 19、基本没有敷衍，认真写的一本书
- 20、不觉得怎么样
- 21、确实多角度，很好很细致。
- 22、三分之一的内容是看店小妹的日记，王小波的语录，歌词。。
- 23、还是不错的，详细介绍了不同类型的咖啡馆与咖啡馆的经营方式，比较容易懂和实际，值得开店前借鉴
- 24、有用
- 25、都什么呀.....而我居然花钱买了。再在kindle买这种书就剁手！
- 26、一般 说的太大太广
- 27、好书，好书，作者把15年行业经营托盘而出，如果你怀揣咖啡创业梦，想拥有属于自己的一间小小咖啡馆，来看看本书吧，你肯定不会失望的。
- 28、已入
- 29、书单还可以
- 30、比较有实用性 操作性质的
- 31、写得相当详细,看得出来作者是个实战派。事无巨细,都向未来的咖啡馆店主娓娓道来,挺有意思的。
- 32、挺务实的，但是没有什么惊喜
- 33、我喜欢这个
- 34、帮同学买的,他说还不错
- 35、这本书就想注水牛肉一样，干货有，但不多
- 36、有收获的！值得看看！
- 37、说实在的跟乃本就开家小小咖啡馆差太多。。
- 38、理想的第三生活空间 Third space
- 39、不错的一本书，里面介绍了不同种类的咖啡店的特点,教你从构思,装修,牌照到开店宣传等一系列的知识,可以说是一本“工具书”,很实用! 推荐!
- 40、样书审读 还是不够实用啊
- 41、行业情况还是有所表露的，可惜关于咖啡店经营介绍较少，是本入门级的书吧

## 《就想开家咖啡馆》

- 42、不想开了，哈哈
- 43、内容挺全的，对于有开咖啡馆想法的人有启示作用~方方面面都有提到~
- 44、还算实用呢。有很多经验技术贴。
- 45、书的内容丰富，是自己想买的那本
- 46、为了论文找的书，挺不错的，对整个行业有了了解。
- 47、中间的日记、摘录和微博部分占得太多...
- 48、有许多小tips很贴心实用/ 有多少的白领心中都有一个自己开家小店的梦想呀
- 49、因为热爱，所以专业；因为专业，所以专注；因为专注，所以出色。这本书从开店的选址，店名以及各个方面提出了比较使用的建议
- 50、为什么书里选的都是比较low的店.....
- 51、很实用
- 52、从大型咖啡餐饮连锁出生的角度谈咖啡馆的经营，对小咖啡馆的经营有一些有益的建议。只是作者的思维偏重“生意”，更理性和市侩一点。
- 53、很专业！！
- 54、值得收入心内的一本书。从自身对咖啡馆的期望到如何去开一家咖啡馆到怎么用心经营一家咖啡馆。相信，想开咖啡店的同伙，在迷茫时收获这本书，将会有豁然开朗的感觉。GOOD。话不多说，值得拥有。
- 55、对在学校开咖啡馆往往失败那里的分析简直精辟！
- 56、2015年6月  
装修，营销和全国各地的咖啡馆对我有一定的帮助，加盟咖啡没怎么看
- 57、不管怎么样，还是蛮喜欢的，学到一些东西
- 58、还是比较实用的~
- 59、咖啡馆的新东方
- 60、更多的是在讲咖啡行业，没有多少我需要的东西
- 61、想开咖啡馆，就要去泡咖啡馆。
- 62、开个咖啡馆这么难。。。

# 《就想开家咖啡馆》

精彩书评



## 《就想开家咖啡馆》

就开门迎客了。

这次的情况和上一间差不多，陆续有人拿着代金券进来尝试我的咖啡，对我挑的书评价也不错，不到三个月，咖啡馆就有一些老顾客了。每天喝咖啡，煮咖啡，看书，和客人吹牛，洗杯子，再喝咖啡，日子过得不紧不慢，煞是惬意。进入冬季的时候，我已经创下一天自己煮五十多杯咖啡，洗一百多个杯子，营业额超过一天500元的纪录了。冷水很刺骨，但是心情愉悦，因为我的所谓理论再次得到了证实：好书、好咖啡、好价格、好环境、老板的好心情，有这几条兼备，生意就应该不用愁了。当然，再唠叨一句，租金和控制投入很重要。

金上得不到政策倾斜，超过我的基本底线，在写字楼里开咖啡馆肯定是有风险的。单单是周六周日休息，一周内有一天两天写字楼里基本没人，高租金就会让咖啡馆无法承受。

当然，当时我决定进驻写字楼还有一个原因是，我认为朝九晚五，周末休息是可以接受的好事，一间小咖啡馆本来挣不了什么大钱，只要租金不高，没有风险就好。离家近，冬暖夏凉的，能挣到几千块钱，就是一间挺好的自雇型、生活型小小咖啡馆。

### 4、《就想开家咖啡馆》的笔记-第19页

谁要是希望被所谓的人脉照顾一辈子生意，那一定是脑子进水了。我坚信，对一个小咖啡馆来说，自然形成的回头客才是真正的核心客人。

### 5、《就想开家咖啡馆》的笔记-第93页

一般来说，公司经营以获取利益为重，所以他们把员工看成流水线上的螺丝钉和人力成本开支。而星巴克却不这么看，它们认为劳资双方绝对不是零和游戏。这就是愿景的力量，从一开始管理星巴克起，霍华德·舒尔茨就想把星巴克共同成长，一起实现梦想。这就是企业愿景的魅力，它会在无形之中激励企业中工作的每一个人为之付出，因为这是我们共同的事业。

很过管理者都说现在的年轻人很现实，不好管。的确，现在的年轻人相对更重视“金钱”、“福利”、“工作环境”、“发展空间”。但是我们静下心来仔细想想，年轻人追求这些错了吗？没错！既然没有错，为什么就不能追求这些呢？难道一味地求安稳、不思进取才对？

在部分年轻人群体中流行的“拜金主义”，这或许并不难理解，因为“金钱”、“物质”对他们来说的确很重要！

.....

员工就是拜对他们最重要的！

关键是什么是员工所应该拜的？这跟我们企业树立的企业精神、企业文化有莫大的关系。在我们没有善加引导的时候，年轻的员工只能去盲目地“拜金”，甚至有时候，我们这些管理者、老板，都会带头引导这种情绪.....

对此，我们应该树立另外一种“拜”的文化。例如，星巴克在伙伴中树立的“拜”“快乐”文化，雕刻时光咖啡馆里的“拜”“技术/咖啡冠军”文化等，都很好地引导员工进入另一种精神境界，而这种精神境界也在被很多行业所通用，并且与“拜物质”文化很好地和谐共存。

# 《就想开家咖啡馆》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)