

大学生创新创业训练计划项目建设方案

项目名称:	荔湖咖啡屋
项目类别:	创业训练项目
所属学科:	酒店技能、英语技能实训
申 请 人:	张晓俐
专业班级:	商务英语、酒店管理
指导教师:	冯倩欣
填报日期:	二 0 一 四 年 九 月

一、项目基本情况

项目	项目名称	荔湖咖啡屋					
	项目类别	创业训练项目		起止时间	2013 年 9 月至 2014 年 9 月		
	特色描述	荔湖咖啡屋是外语外贸学院的校内实训基地，是一个集教学和社会服务于一体的综合训练平台					
项目申请人	姓 名	张晓俐	性别	女	身份证号	440981199407010420	
	学 号	1308010441		专业班级	13 商务英语		
	联系电话	18820131554		E-mail	623806610@qq.com		
	申请人曾参与创业实践情况	咖啡吧创办伊始，本项目从策划，到申请立项，得到了校领导和学院领导的大力支持，也得到了指导老师黄德贤、潘凌云、刘思思的悉心指导下在此，先致以深深的谢意！当时的咖啡吧是一片空地场所，四周放满了自行车。为了这个项目，从构思和策划，同学们不畏艰难，群策群力，度过无数个深夜，为了使自己在校园里领会到社会工作的艰辛，为了在实践中学会将来走出社会面对工作的技能，咖啡吧创立的宗旨就是让同学们体会创业的艰辛，感悟到当今社会工作的种种情况，能从创业中学会技能，将来能从容地面对社会。					
项目团队	姓 名	学 号	专业班级	联系电话	E-mail	身份证号	
	张晓俐	1308010441	13 商务英语	18820131554	623806610@qq.com	440981199407010420	
	徐玮伶	1308090140	13 商英会展	18819494049	542259921@qq.com	44082319950708732X	
	林靖雅	1306140102	13 商英经翻	18819443530	919645889@qq.com	441581199502038842	
	吴曾静	1206140123	12 动漫班	13760622207	739194850@qq.com	441900199307083983	
	黄裕荣	1204050217	12 软件 2 班	18814111109	294738043@qq.com	441522199203151095	
	陈长皓	1306140102	13 动漫设计与制作	18819458724	316001159@qq.com	44152119931228005X	
指导教师	姓名	性别	年龄	职务/职称	所在学院	E-mail	联系电话
	冯倩欣	女	32	讲师	外语外贸学院	102407824@qq.com	13302383175

一、项目简介

（内容包括项目建设背景、项目实施目标、构思设想、主要业务范围及项目特色等）

（一）项目建设背景：

随着我国珠三角地区经济的不断发展，广州城建职业学院不断深化教学改革，以培养人才为导向，促高校创新之发展，致力于打造优质民办高校。通过建设具有工学结合的校性模拟企业，增强校园和谐文化，巩固多元的教学质量，给国家示范性高职院校的建设起到了至关重要的作用。

（二）项目实施目标：

1、打造一个集教学和社会服务于一体的综合训练平台。

2、为学生提供真实的公司管理平台，让学生通过采购、制作、服务和管理等工作程序和流程，体验企业工作氛围和开拓创业的艰辛。

3、为实践课程提供教学场所，使学生的英语文化、英语口语和酒店服务技能得到提升。

4. 让学生通过制作、改良饮品和小食提高学生的动手能力，掌握一项技能；通过主持招聘、培训及对员工的绩效考核锻炼学生的人事管理能力及组织能力；通过餐前、席间及餐后整套工作流程，掌握店面管理及对客服务技能；通过对咖啡吧资金的管理让学生将学到的会计财务知识运用到实际工作中；通过策划组织促销活动，完成销售计划，切实提高学生的策划与执行能力，积累销售经验，成为销售能手。

5. 为全校师生提供一个休闲、放松、增进感情、享受生活、提高生活品质的好去处，与此同时实现咖啡吧自身的盈利。

（三）构思设想

1. 购买新咖啡机及一批新的餐具，原有器材用具已不能满足目前的经营需要。

2. 更换部分咖啡吧家私，如桌、椅等，原有家私使用年限已久，不够美观，再添置一些室内装饰用品，改善室内环境，提高品位使之对顾客更具有吸引力。

3. 多组织员工活动，增强培训，加强员工凝聚力，提高员工业务水平，形成并发展咖啡吧特有的企业文化，让大家开心工作、享受工作。

4. 定期策划组织促销活动，提高咖啡吧在全校的知名度及影响力，提高销售业绩，增加盈利。

（四）业务范围

荔湖咖啡吧的主要业务范围主要包括：各式咖啡、奶茶、花茶、果汁、蛋糕、小吃、甜品等。

二、现有基础和条件

（本项目已有的基础和前期积累，包括自身/团队具备的知识、条件、特长、兴趣、前期准备等）

本项目已有的基础和前期积累：

1、团队具备的知识：我们具备完整的知识结构。在酒水调制方面，我们具备改良饮品、研发各类新品的技能；在服务方面，我们具备迎宾、点单、席间服务等服务技能；在人事管理方面，我们善于发现合适的员工，并为他们提供各项业务培训，且拥有完善的考核体系；在宣传和营销方面，我们具备图像制作 CorelDraw、图像处理 Photoshop、动画制作 Flash、编辑策划等专业技能。

2、团队具备的条件：

(1)踏实的心态。我们的团队拥有共同的理想和追求，实现它是一个需要长期奋斗的过程，我们抱着一步一个脚印的心态去逐步实现我们的目标。

(2)应对困难的心理准备。企业的发展不会一帆风顺，我们做好了面对困难和挑战的准备，不逃避、不退缩，相信解决问题的方法总比问题多。

(3)团结友爱的团队。在共同经营咖啡吧的过程中，我们已经形成了一个团结友爱的团队，遇到问题互相帮助、积极配合、团结一心、共同成长。

3、团队具备的特长、兴趣：

团队所具备特长、兴趣各有千秋：

(1)有擅长搜集网络资料、文档编辑、制作营销计划的学生。

(2)有擅长服务和培训，和爱好研发饮品的学生。

(3)有擅长宣传海报、电子宣传单制作的学生。

(4)有英语能力强，口语好，能进行咖啡吧服务英语培训的学生。

4、前期准备：团队将成立申报组，收集有关资料，并且进行需求分析。项目执行与外语外贸学院挂钩，利用专家、指导教师进行评价和推荐。并且了解别家校企性企业的行业特点和发展情况，将有关信息纳入学习。

三、市场调研及可行性分析

（市场需求/目标市场/市场前景/产品或服务的前景等）

（一）市场需求：现代大学生越来越追求高品质的生活，对咖啡的需求越来越大，喝咖啡也成了一种文化，一种情调和一种生活方式，咖啡厅已正在成为人与人沟通和自我享受的一个重要场所，咖啡不仅是一种饮料，而且是一种文化氛围和生活追求。它的价值在于能提供给消费者高层次的精神享受。咖啡屋市场的需求呈快速递增趋势，咖啡文化消费在校园市场大有可为。

（二）市场调研及其分析：

根据校内的对顾客的调查访问，从调查结果来看：

（1）大学生对聚会地点的选择不同，男生认为咖啡厅应该拥有一个优雅的环境的占总数的 49%。有宁静的私人空间占总数的 46%。对咖啡品质要求的占总数的 44%。女孩中，要有宁静的私人空间的占被调查人数的 51%，优雅的环境占总数的 48%，对咖啡品质要求的占总数的 33%。由此我们得出的结论是，大学生对校园咖啡厅的优雅环境和私人空间的要求相对比较高。

（2）对一杯咖啡最高价的接受程度，以及对咖啡厅消费最看重的是什么。通过分开对男女生调查，结果发现，男孩对一杯咖啡最高价格接受程度是在 10—15 元之间，占总数的 59%。其次是 15—20 元之间，占总数的 23%，20—30 元之间的占总数 13%。女孩中，认为一杯咖啡最高价格接受程度在 10——15 元之间的占 46%。其次是 15—20 元之间，占总数的 33%，20—30 元之间的占总数 14%。

四、项目实施方案及实施计划

(实施目标/实施内容/实施步骤/团队分工等)

1、实施目标：

- (1) 改善咖啡吧硬件环境，使其环境更加优雅，提高对顾客的吸引力。
- (2) 提高员工的业务水平，使其为顾客制作出更美味的饮品和甜点，为顾客提供更专业和贴心的服务。
- (3) 加大营销力度，增加宣传推广，提高知名度，增加盈利。

2、实施内容：本项目年度内工作范围及具体内容：

- (1) 制定新的培训方案，培养一批优秀的员工服务员与酒水制作人员。
- (2) 购进有关设备设施，添置其他装饰，优化咖啡屋的工作环境。
- (3) 营销策划，开展咖啡屋的销售计划。
- (4) 制作广告宣传单，明信片，海报等，增大宣传。

3、团队分工：

人力资源部：

- (1) 负责对新员工进行系统培训、技能培训。
- (2) 对员工进行考核，评估与评优。

文化策划部：

- (1) 负责项目定位与策划活动的撰写与执行。
- (2) 负责项目外部公共场地公关活动的组织、策划、实施工作以及各项宣传活动。

酒水部：

- (1) 负责咖啡吧所有饮品和小吃类的制作和调酒等技术问题。
- (2) 及时了解客人对出品的反馈，及时对饮品的改良改进，负责研发各类新品

市场贸易部。

- (1) 负责日常采购，根据市场情况与不同时期的需要，组织讨论制定销售计划。
- (2) 协助咖啡屋完成既定的销售经营目标。

营业部：

- (1) 负责咖啡吧每日日常运营，包括营业前准备工作、对客服务及收档后整理工作。
- (2) 及时与客人沟通，了解客人对出品和服务的反馈，将信息及时传达给酒水部以便做出改进，并根据客人对服务的意见提高服务质量。

五、预期效益

（包括成果形式、成果经济技术指标、学生知识、能力、素质方面提升的预期效果描述等）

（一）成果形式：

- （1）咖啡屋的系统的培训方案与管理制度。
- （2）各类自主研发的饮品。
- （3）优雅、宁静的咖啡屋环境。
- （4）咖啡吧利润的提高。

（二）成果经济技术指标：我们以三个指标作为划分标准，即企业的“从业人员数”、“销售额”、“资产总额”。其主要原因是：第一、“从业人员数”作为企业的划型指标，具有简单、明了的特点。“销售额”可以客观反应企业的经营规模和市场竞争力，也是我国现行统计指标中数据比较完整的指标，容易操作。第三、“资产总额”可以从资源占用和生产要素的层面上反应企业规模。

（三）预期效果：

学生的知识、能力与素质方面得到提升：

- （1）学生能够掌握服务员的服务技能与饮品制作技能。
- （2）通过对人员及店面的管理提高经营管理能力。
- （3）通过策划组织促销活动，完成销售计划，提高销售能力。
- （4）通过各部门分工合作，共同经营，提高团队合作能力。
- （5）通过接受英语培训，提高服务英语水平。
- （6）通过在咖啡屋实训，使实训人员的学习到良好的礼仪习惯，文化素养得到提升。

六、本项目的预期风险及防范

（项目在管理、团队、市场、竞争、法律等方面可能面对的风险，及其针对风险拟采取的防范措施等）

（一）预期风险：

- （1）管理团队：团队在进行管理时，会出现意见分歧，各别工作执行相对拖延。
- （2）市场：预估由于周一至周五是上课日，相应的客源会较少。
- （3）竞争：会与校内其他的奶茶店有一个相对的竞争。
- （4）法律：由于是相应的校性模拟企业，没有合格的相关证明。

（二）防范措施

- （1）管理团伙：建立一套合理有效的团队管理方案，以此相互管理，相互制约。
- （2）市场：进行相应的宣传，加大推广力度，从而增进客源
- （3）竞争：打造更加优雅的咖啡屋环境，与合理的饮品价格
- （4）法律：获取外语外贸学院的相关文件支持，并有一些相应的法律文件

七、项目经费预算

（一）经费预算表

NO.	经费支出科目	金额（元）	备注
1	咖啡机	5000.00	
2	餐具，餐杯	1000.00	
3	装潢设计，咖啡吧厅内设计	14000.00	
4	实施性实践教学	15000.00	
5			
6			
7			
...			
经费合计		35000.00	
其中：经费自筹		10000.00	
拟申请经费资助		25000.00	

（二）经费预算说明

为响应我校实施广东省大学生创新创业训练计划项目建设，促进转变教育思想观念，改革人才培养模式，强化学生创新创业能力训练，增强高校学生的创新能力和在创新基础上的创业能力，培养适应创新型国家建设需要的高水平人才。按此文件精神，我院咖啡吧需申请调整经费 3.5 万元，实行专款专用、计划单列，主要用于专业实施性实践教学计划，敬请校长室研究审批为盼！

八、指导教师意见

咖啡吧的创业，是让学生品味生活，在模拟的工作中学会从员工到管理的实践经验。此项目的创立，为全校各院门的同学提供了校内社会实践的机会，让他们在实践中体会社会的现实，体会到将来工作无论干哪一行，都要知道各个岗位不论职位如何，都要有一种坚毅的精神，现在的学生就是缺乏吃苦耐劳的一群体，所以此项目的创立，我希望得到校领导的指导和大力支持，让学生体会一下创业的艰辛，同时让他们在这块园地学点实际有用的技能。

签字： 14 年 9 月 10 日

九、学生负责人所在学院意见

负责人签字（盖章）： 年 月 日

十、创业实践教育中心意见

负责人签字（盖章）： 年 月 日

二、项目建设目标及必要性分析

（一）市场需求：

现代大学生越来越追求高品质的生活，对咖啡的需求越来越大，喝咖啡也成了一种文化，一种情调和一种生活方式，咖啡厅已正在成为人与人沟通和自我享受的一个重要场所，咖啡不仅是一种饮料，而且是一种文化氛围和生活追求。它的价值在于能提供给消费者高层次的精神享受。咖啡屋市场的需求呈快速递增趋势，咖啡文化消费在校园市场大有可为。

（二）市场调研及其分析：

根据校内的对顾客的调查访问，从调查结果来看：

（1）大学生对聚会地点的选择不同，男生认为咖啡厅应该拥有一个优雅的环境的占总数的 49%。有宁静的私人空间占总数的 46%。对咖啡品质要求的占总数的 44%。女孩中，要有宁静的私人空间的占被调查人数的 51%，优雅的环境占总数的 48%，对咖啡品质要求的占总数的 33%。由此我们得出的结论是，大学生对校园咖啡厅的优雅环境和私人空间的要求相对比较高。

（2）对一杯咖啡最高价的接受程度，以及对咖啡厅消费最看重的是什么。通过分开对男女生调查，结果发现，男孩对一杯咖啡最高价格接受程度是在 10—15 元之间，占总数的 59%。其次是 15—20 元之间，占总数的 23%，20—30 元之间的占总数 13%。女孩中，认为一杯咖啡最高价格接受程度在 10——15 元之间的占 46%。其次是 15—20 元之间，占总数的 33%，20—30 元之间的占总数 14%。

2.2 项目必要性分析

三、现有基础和条件

本项目已有的基础和前期积累：

（一）团队具备的知识：我们具备完整的知识结构。在酒水调制方面，我们具备改良饮品、研发各类新品的技能；在服务方面，我们具备迎宾、点单、席间服务等服务技能；在人事管理方面，我们善于发现合适的员工，并为他们提供各项业务培训，且拥有完善的考核体系；在宣传和营销方面，我们具备图像制作 CorelDraw、图像处理 Photoshop、动画制作 Flash、编辑策划等专业技能。

（二）团队具备的条件：

（1）踏实的心态。我们的团队拥有共同的理想和追求，实现它是一个需要长期奋斗的过程，我们抱着一步一个脚印的心态去逐步实现我们的目标。

（2）应对困难的心理准备。企业的发展不会一帆风顺，我们做好了面对困难和挑战的准备，不逃避、不退缩，相信解决问题的方法总比问题多。

（3）团结友爱的团队。在共同经营咖啡吧的过程中，我们已经形成了一个团结友爱的团队，遇到问题互相帮助、积极配合、团结一心、共同成长。

（三）团队具备的特长、兴趣：

团队所具备特长、兴趣各有千秋：

- (1) 有擅长搜集网络资料、文档编辑、制作营销计划的学生。
- (2) 有擅长服务和培训，和爱好研发饮品的学生。
- (3) 有擅长宣传海报、电子宣传单制作的学生。
- (4) 有英语能力强，口语好，能进行咖啡吧服务英语培训的学生。

(四) 前期准备：

团队将成立申报组，收集有关资料，并且进行需求分析。项目执行与外语外贸学院挂钩，利用专家、指导教师进行评价和推荐。并且了解别家校企性企业的行业特点和发展情况，将有关信息纳入学习。

四、项目实施方案及实施计划

(一) 实施目标：

- (1) 改善咖啡吧硬件环境，使其环境更加优雅，提高对顾客的吸引力。
- (2) 提高员工的业务水平，使其为顾客制作出更美味的饮品和甜点，为顾客提供更专业和贴心的服务。
- (3) 加大营销力度，增加宣传推广，提高知名度，增加盈利。

(二) 实施内容：本项目年度内工作范围及具体内容：

- (1) 制定新的培训方案，培养一批优秀的员工服务员与酒水制作人员。
- (2) 购进有关设备设施，添置其他装饰，优化咖啡屋的工作环境。
- (3) 营销策划，开展咖啡屋的销售计划。

(4) 制作广告宣传单，明信片，海报等，增大宣传。

(三) 团队分工：

人力资源部：

(1) 负责对新员工进行系统培训、技能培训。

(2) 对员工进行考核，评估与评优。

文化策划部：

(1) 负责项目定位与策划活动的撰写与执行。

(2) 负责项目外部公共场地公关活动的组织、策划、实施工作以及各项宣传活动。

酒水部：

(1) 负责咖啡吧所有饮品和小吃类的制作和调酒等技术问题。

(2) 及时了解客人对出品的反馈，及时对饮品的改良改进，负责研发各类新品

市场贸易部：

(1) 负责日常采购，根据市场情况与不同时期的需要，组织讨论制定销售计划。

(2) 协助咖啡屋完成既定的销售经营目标。

营业部：

(1) 负责咖啡吧每日日常运营，包括营业前准备工作、对客服务及收档后整理工作。

(2) 及时与客人沟通，了解客人对出品和服务的反馈，将信息及时传达给酒水部以便做出改进，并根据客人对服务的意见提高服务质量。

五、预期效益

（一）成果形式：

- （1）咖啡屋的系统的培训方案与管理制度。
- （2）各类自主研发的饮品。
- （3）优雅、宁静的咖啡屋环境。
- （4）咖啡吧利润的提高。

（二）成果经济技术指标：

我们以三个指标作为划分标准，即企业的“从业人员数”、“销售额”、“资产总额”。其主要原因是：第一、“从业人员数”作为企业的划型指标，具有简单、明了的特点。“销售额”可以客观反应企业的经营规模和市场竞争力，也是我国现行统计指标中数据比较完整的指标，容易操作。第三、“资产总额”可以从资源占用和生产要素的层面上反应校性企业规模。

（三）预期效果：

学生的知识、能力与素质方面得到提升：

- （1）学生能够掌握服务员的服务技能与饮品制作技能。
- （2）通过对人员及店面的管理提高经营管理能力。
- （3）通过策划组织促销活动，完成销售计划，提高销售能力。
- （4）通过各部门分工合作，共同经营，提高团队合作能力。
- （5）通过接受英语培训，提高服务英语水平。

(6) 通过在咖啡屋实训，使实训人员的学习到良好的礼仪习惯，文化素养得到提升。

六、本项目的预期风险及防范

(一) 预期风险：

(1) 管理团队：团队在进行管理时，会出现意见分歧，各别工作执行相对拖延。

(2) 市场：预估由于周一至周五是上课日，相应的客源会较少。

(3) 竞争：会与校内其他的奶茶店有一个相对的竞争。

(4) 法律：由于是相应的校性模拟企业，没有合格的相关证明。

(二) 防范措施

(1) 管理团伙：建立一套合理有效的团队管理方案，以此相互管理，相互制约。

(2) 市场：进行相应的宣传，加大推广力度，从而增进客源

(3) 竞争：打造更加优雅的咖啡屋环境，与合理的饮品价格

(4) 法律：获取外语外贸学院的相关文件支持，并有一些相应的法律文件

七、项目经费预算

(一) 经费预算表

NO.	经费支出科目	金额（元）	备注
1	咖啡机	5000.00	
2	餐具，餐杯	1000.00	
3	装潢设计，咖啡吧厅内设计	14000.00	
4	实施性实践教学	15000.00	

5			
6			
7			
...			
经费合计		35000.00	
其中：经费自筹		10000.00	
拟申请经费资助		25000.00	

（二）经费预算说明

为响应我校实施广东省大学生创新创业训练计划项目建设，促进转变教育思想观念，改革人才培养模式，强化学生创新创业能力训练，增强高校学生的创新能力和在创新基础上的创业能力，培养适应创新型国家建设需要的高水平人才。按此文件精神，我院咖啡吧需申请调整经费 3.5 万元，实行专款专用、计划单列，主要用于专业实施性实践教学计划。

