

# 《我不管，我就是要开咖啡馆》

## 书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2016年01月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装-胶订

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787518401970

## 编辑推荐

当下，似乎每个人都一个开咖啡馆的梦想！

真要开一间咖啡馆是什么样的？是不是你想象的那么美好，那么惬意？

这本书告诉你想得到的，还有更多你想不到的关于开咖啡馆的各种问题！

这是一本如何开咖啡馆\*\*玩的说明书！

可能是迄今为止写的\*实用的一本如何开咖啡馆的书！

2014年度世界美食家大奖咖啡类图书一等奖得主童铃，用她特有的务实又十分接地气的语言风格，毫无保留地告诉你如何开好一间咖啡馆！

一看就停不下来！！！无论你想不想开咖啡馆！

## 内容简介

## 目录

### 第一章 开店前的热身运动

#### 第一节 人脉准备：毕竟万事万物都处在联系中

一、土豪，我们做朋友吧

二、小伙伴们，别只顾着惊呆，一起加油

#### 第二节 能力准备：没开过咖啡馆，也能知晓咖啡馆的运作

一、不懂咖啡能不能开咖啡馆

二、熟悉咖啡馆运作的最好办法

#### 第三节 心态准备：这一切，我们准备好了吗

### 第二章 梦想是一种病，出发是解药，钱是药引子

#### 第一节 组建我们的创业团队，棒棒哒

一、妹子汉子，只要你是这样的，约

二、先小人，后君子

三、合伙须知

第二节 算一算开个咖啡馆要花多少银子第一章 开店前的热身运动第一节

人脉准备：毕竟万事万物都处在联系中一、土豪，我们做朋友吧

二、小伙伴们，别只顾着惊呆，一起加油第二节

能力准备：没开过咖啡馆，也能知晓咖啡馆的运作一、不懂咖啡能不能开咖啡馆

二、熟悉咖啡馆运作的最好办法第三节 心态准备：这一切，我们准备好了吗第二章

梦想是一种病，出发是解药，钱是药引子第一节 组建我们的创业团队，棒棒哒

一、妹子汉子，只要你是这样的，约二、先小人，后君子三、合伙须知第二节

算一算开个咖啡馆要花多少银子第三节 商业模式的设计一、给世界一个爱我们的理由

二、商业模式的设计需要参考的因素第四节 亲爱的，咱把店开哪儿去

一、选址的充分条件、必要条件以及充要条件二、可供选择的四种地段分析第五节

写一份商业计划书一、商业计划书可不可以不写二、给商业计划书搭骨架三、注意点

第六节 搞定创业资金，成就非凡未来一、债务融资二、股权融资三、众筹第三章

开张进入倒计时，项目经理走起第一节 万水千山总是情，房租降点行不行一、一大原则

三大目标=正确的谈判方向二、谈判技巧ABC三、听过来人讲那过去的故事第二节

地主家也没有余粮啊，装修能省就得省一、大海航行靠舵手，设计方向我们定

二、其实，人人都是设计师三、抠门儿的艺术四、找谁来装修五、需要重点提示的问题

第三节 优秀员工，我为你转身一、设定门槛：咖啡馆需要什么样的员工

二、就这样找到你三、招聘是一次华丽的冒险四、员工培训第四节 供应商的选择第五节

水单设计，产品经理走起一、这些内容可以有二、产品定价三、less or

more（少还是多）第四章 实战经营：当梦想照进现实第一节

开咖啡馆，就是那么锻炼情商一、哎呦！又遇到困难了，开心死了啦

二、把困难当小强，一脚踩扁第二节 咖啡馆的终极问题：钱从哪里来一、卖咖啡

二、卖场地三、卖活动四、卖书卖首饰卖咖啡豆五、还卖啥第三节

运营之道：让顾客都来买买买一、地面战二、网络时代的咖啡馆推广三、几点说明

第四节 互联网思维映照下的咖啡馆运作一、互联网思维的独孤九剑二、解读互联网思维

第五章 咖啡馆好老板，是你是你就是你第一节 员工的薪资体系和日常管理

一、员工的工资怎么定？怎么算二、别拿咖啡馆老板不当干部第二节 财务管理

一、成本控制：做吟得了诗弹得了吉他数得了钱的文艺青年

二、现金管理：我们是在为梦想抠门儿三、葛朗台的小贴士第三节 咖啡馆物料的管理

第四节 优化管理工作流程，进而优化配置一切资源第六章

在为顾客服务的道路上快乐成长第一节 学武之前扎个马步先，服务之前练个沟通先

一、怎么听二、怎么说三、怎么问四、冒犯行为、被动行为与自信行为

五、用自信行为应对顾客的批评六、对顾客说“不”第二节 正确地接听电话

一、铃响三声之内接电话二、开场白：问候语报咖啡馆的名字 询问顾客是否需要帮助

三、记录留言四、让顾客等候五、面对在电话中咆哮的顾客

六、结束通话的三个关键步骤七、其他需要注意的地方第三节 让客户投诉不那么虐心

一、没有为投诉痛哭过的咖啡馆老板，不足以谈人生二、处理投诉的一般步骤

三、咖啡馆常见投诉及处理四、让坏消息平安落地五、补救性主动服务第四节

山穷水尽出高手，九死一生见功夫——妥妥地搞定难缠顾客一、难缠顾客的类型

二、难缠顾客的心理分析三、让难缠的顾客发作的直接导火线四、难缠顾客的应对方法

第五节 一个人的水平总是体现在细节上第六节 关于服务——母金牛的故事会第七节 有一种很傲娇的病叫接待过度综合征一、怎么就算接待过度了二、病因何在三、再玩一次过家家喽，这次演医生后记十年一觉咖啡梦附录附录一 商业计划书附录二 股东协议书附录三 活动文案示例附录四 咖啡馆礼仪

[显示全部信息](#)

## 在线试读部分章节

### 第一节 人脉准备：毕竟万事万物都处在联系中

有人说在互联网时代，人脉不重要。当然这话是有道理的，这年头依赖特殊关系赢利的企业生存姿态都很怪异，不过嘛，我们也没那么大志向，积累人脉的目的并不是想靠特殊关系发财，而是希望融资时多几个可能性，筹备时有点儿小便利，开展业务时有一帮铁杆粉丝撑腰。

接下来有两个问题。

问题一：什么样的人才是人脉？

土豪吗？亲人吗？朋友吗？还是一切认识的人？

当然不是，有意愿有能力帮忙的才叫人脉，帮不上忙或者不愿意帮忙的即使是李嘉诚也和我们没关系。

我开咖啡馆时给电视装机顶盒，是大楼的门卫帮我搞定的，后来卖巧克力火锅找不着洗碗工，是大楼里的清洁工介绍了身强力壮吃苦耐劳的同乡才解了燃眉之急。这些都是人脉。

问题二：我们要人脉来干什么？

对我们开咖啡馆来说，人脉的功能主要可归为融资、创业指导、合作三大类。

融资和创业指导的功能由高端人脉实现，当然数额不大的创业资金小伙伴们也可以凑一凑，这个看我们想做多大面积、什么档次的咖啡馆了。合作的功能由那些社会地位差不多而能力互补的朋友来实现，门不当户不对的合作比较难以实现，当然也有例外，那就是结交于微时，大家都在烂泥井里等待机遇，彼此都没什么可让人图的，没事时聊得还挺高兴，偶尔还能穷帮穷，突然他爬上去了，有可能会拉我们一把，这相当于我们买了原始股。

我们要争取的人脉是指两部分人：土豪和能力互补、气场相投、社会地位差不多的朋友。

#### 一 土豪，我们做朋友吧

##### （一）论和土豪做朋友之必要性和可能性

1.必要性第一节 人脉准备：毕竟万事万物都处在联系中 有人说在互联网时代，人脉不重要。当然这话是有道理的，这年头依赖特殊关系赢利的企业生存姿态都很怪异，不过嘛，我们也没那么大志向，积累人脉的目的并不是想靠特殊关系发财，而是希望融资时多几个可能性，筹备时有点儿小便利，开展业务时有一帮铁杆粉丝撑腰。

接下来有两个问题。 问题一：什么样的人才是人脉？

土豪吗？亲人吗？朋友吗？还是一切认识的人？当然不是，有意愿有能力帮忙的才叫人

脉，帮不上忙或者不愿意帮忙的即使是李嘉诚也和我们没关系。我开咖啡馆时给电视装机顶盒，是大楼的门卫帮我搞定的，后来卖巧克力火锅找不着洗碗工，是大楼里的清洁工介绍了身强力壮吃苦耐劳的同乡才解了燃眉之急。这些都是人脉。

问题二：我们要人脉来干什么？

对我们开咖啡馆来说，人脉的功能主要可归为融资、创业指导、合作三大类。融资和创业指导的功能由高端人脉实现，当然数额不大的创业资金小伙伴们也可以凑一凑，这个看我们想做多大面积、什么档次的咖啡馆了。合作的功能由那些社会地位差不多而能力互补的朋友来实现，门不当户不对的合作比较难以实现，当然也有例外，那就是结交于微时，大家都在烂泥井里等待机遇，彼此都没什么可让人图的，没事时聊得还挺高兴，偶尔还能穷帮穷，突然他爬上去了，有可能会拉我们一把，这相当于我们买了原始股。我们要争取的人脉是指两部分人：土豪和能力互补、气场相投、社会地位差不多的朋友。

一 土豪，我们做朋友吧（一）论和土豪做朋友之必要性和可能性 1.必要性

有篇文章曾在网上流传甚广，叫《请不要高估你的人脉关系》（下面简称《请》文），文中说：“决定你有效人脉的不是你接触范围的广袤否，而是你自身的实力水平。你认识多少人没有意义，能号召多少人才有意义。不是说我每天又认识了谁，跟某某名人一起吃了一顿饭，哪个女神把微信号给我了，我就和他们建立了友谊关系或者形成了新的人脉资源。问题的关键是我自己是否有足够的能力和水平与他们站在同一个高度，即便是不同的领域，也可以肩膀对着肩膀来对话——他是投行MD（董事总经理），我是政府副市长，他是大学副院长，我是电影大导演等。”

结论是土豪不会带屌丝一起玩，屌丝去巴结土豪纯粹是浪费时间，“比起四处给牛人跪舔，处心积虑经营一些吹弹可破甚至虚无缥缈的‘人脉’，倒不如自己成为牛人中的一份子或者起码与牛人所处的水平更接近来得更实惠。”要不要和土豪做朋友？

《请》文认为：不要！我认为：要！首先，开咖啡馆需要钱，融资不找土豪难道找要饭的？不要跟我说哥儿几个凑点钱也能玩起来，成熟和不成熟的投资人差别太大了，至少土豪对我们决策失误的宽容度要大得多。我开咖啡馆的时候，有一个投资人就是土豪，他经常说年轻人放手去做就好了，有什么新点子尽管去尝试，亏了没关系，他投钱不是指望咖啡馆能上市然后有多少倍的回报，而是支持年轻人创业。反倒是我心事重重，谁家的钱都不是大风刮来的，真做赔了怎么对得起他的信任？开咖啡馆的这点儿钱对土豪来说只是九牛一毛，对普通上班族来说是一天天坐班坐出来的，对经营失误的容忍度当然不一样，但创业就有可能失误，更有可能失败，万一有一天我们需要收拾残局，土豪恰恰更能理解试错成本的不可避免性。其次，极少数的土豪是凭运气或赶上好时代才积累那么多财富的，他们中的多数人都要经历很多事，吃很多苦，承受很多考验，这才能站在人群之巅——读读名人传记，柳传志、马云、施振荣……谁的成功可以一蹴而就？所以，当我们在创业路上找不着方向摸不着头脑时，他们就是最好的导师。我开咖啡馆时有解决不了的问题最喜欢骚扰土豪：既是好友也是团队成员的某人已经跟不上团队的成长，解决之道在哪里？股东之间有分歧，如何在股东会议上让自己的想法得以贯彻？想和某意见领袖合作，人家对我爱答不理，怎么跟人搭上线？……每次咨询都有大的收获，和土豪们的交往实在让我受益良多。同样，不要跟我说，面对难题，哥儿几个商量一下也能商量出个结果来，相信我，三个臭皮匠顶不了一个诸葛亮，智者的一次点拨强过庸人的千句嗬吸。

[显示全部信息](#)

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.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)