

两个台商的咖啡生意经 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E4_B8_A4_E4_B8_AA_E5_8F_B0_E5_c123_289093.htm 谈起咖啡馆的经营之道，在北京经营咖啡业的台商黄道平和庄崧冽认为，面对大型咖啡连锁店的强大竞争，小型、精致化是个人投资咖啡馆的决胜关键。随着大陆经济的飞速发展和国际交流的日渐频繁，大陆的咖啡消费展现出诱人前景。据统计，大陆潜在的咖啡消费者约为2亿至2.5亿人，与目前世界第一大咖啡消费国美国的市场不相上下。目前大陆居民的咖啡消费仍然不大，但增长势头非常可观，咖啡消费年增长率为15%，而世界咖啡的年增长率仅为2%。“咖啡消费面临着千年饮茶传统的挑战，因此咖啡业者的首要任务是培育市场、创造市场。”黄道平认为，咖啡的口味有冲击力，喝习惯了就会离不开咖啡。上世纪90年代他来北京考察时，北京人对咖啡还很陌生，现在却已经有了初步的群体，说明咖啡在大陆市场可培养的空间相当大。黄道平称得上是大陆进行咖啡培训的第一人。2000年，他看准大陆几乎空白的咖啡消费市场，在北京开设了大陆第一家咖啡培训教室，至今已培训了五六百名学生，他还为来自台湾的朋友提供各种在大陆开咖啡馆的信息和建议，海峡两岸业内人士都亲切地称他“黄老师”。有了初步的市场，就要在市场中进行准确的定位。对此，庄崧冽说：“大陆目前的咖啡馆还停留在照抄、模仿的阶段，有个性、有创意的咖啡馆并不多，这种定位是没有竞争力的。”庄崧冽1997年在北京创办了“雕刻时光”咖啡馆，在经历了一年多的惨淡经营后，这家咖啡馆名声渐起，成为学生、知识

分子和文艺界人士聚集的休闲时尚场所，至今已在北京开出4家分店。对于自己的成功，庄崧冽认为主要是定位准确。他的咖啡馆多选址在大学周边，并以书吧、电影吧为特色，使他的咖啡馆成为一个有文化品位的休闲空间。文化主题是“雕刻时光”的经营理念，庄崧冽经常在咖啡馆举办新书发表会、电影讲座等文化活动，使咖啡馆始终洋溢着文化气息。两位台商都认为，在北京经营咖啡馆最大的困难就是租金昂贵。庄崧冽说，咖啡馆的租金比8年前提高了10倍，但咖啡却不能随便涨价，因此必须加倍努力经营才能赢利。黄道平也认为，昂贵的租金使咖啡价钱居高不下，影响了咖啡的普及，也使小咖啡馆在与大型连锁咖啡店的竞争中步履维艰。因此，中小咖啡馆必须在精致化、个性化上下足功夫。两位台商都认为，除了确保咖啡的纯正质量外，需要对咖啡馆进行中西合璧式的精心装修和布置，营造出一种舒适、浪漫、惬意的氛围。因为咖啡消费在很大程度上是情感消费、文化消费和时尚消费，咖啡馆的文化氛围是能否留住顾客的一个重要因素。休闲复合式经营也是一种好的策略。黄道平说，大陆幅员辽阔，咖啡业者应当根据各地的具体情况，将咖啡与精致的快餐、饮品或图书、电影等相结合，创造出一种适合当地的咖啡馆文化。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com