

当大多数人花费数十万元购买咖啡店时所犯的 11 个最严重的错误

95%的咖啡店经营者都不知道的咖啡行业中

令人震惊的事实……

- 根据行业统计数据，70%转手的咖啡店第一年就会失败。
- 咖啡店转手平均每两到三年一次。在市中心，竞争比较激烈，周期会缩短为 12 到 18 个月。
- 您在报纸上看到的百分之五十以上的生意出售都是与餐饮有关的。

现在有太多人认为经营一家咖啡店是很容易又极其诱人的！他们选择的是一种生活方式的改变，但当他们真正进入到这个行业的时候才发现其实是很困难的，同时也承受着巨大的压力。他们开始被慢慢地耗尽，开始感到挫败失望，常常觉得自己陷入到生意里进退两难。他们中的很多人不仅损失了很多钱还牺牲了健康和家庭关系。他们因害怕丢掉客户而无法放假休息。

这些是人们花费数十万元时所犯的 11 个最严重错误：

错误一 – 凭情绪买店！

认为您刚刚找到的店面是最完美不过的，这是一个致命的错误。不要落入一种陷阱而被店面的布置、外观和装潢所蒙蔽。更不要喜欢上那里的食物或者咖啡。所有的这些都是感情因素。

一些买家来告诉我说：“我之所以支付所要的价格是因为我不想再失去这样的机会！”或者“我看到桌上还有其他人的报价，如果那时不签合同的话，我将会失去那次交易”，“我已经找了六个月了，却始终没有找到一家我喜欢的店，感到很失望，当时看到这家还不错就买了下来，现在我很后悔当初的这个决定。”

这些受情绪影响的买家常常会损失很多钱，或者购买了一家让他们头痛或者心痛的咖啡店。我的一个买店原则是：忘记生意，而热衷交易。您所追求的是一项交易，而不是您总想拥有一家咖啡店的这一事实。您的目的并不是为自己寻找一份工作，而是买到一个生意。如果数字无法累积，那么就学会适时地走开！

错误二 – 支付过多！

许多没有经验的餐馆买家总是支付过多的钱来购买生意。很快他们就会发现他们不仅无法赚到钱，而且每天都在亏损。

为了准确评估一家咖啡店，您必须使用一些具体的公式。食物、劳工和租金费用都必须考虑在内。您需要遵循这些已经被证实了的方法来确保您的生意将来会赚到钱。

要记住：利润就在购买的过程中

这是购买生意时人们最无法理解的原则之一。利润是发生在您购买生意的同时，而不是最终出售的时候。只有当您最初的卖家赔钱卖的时候，您才会在您卖店时赚到钱。要记住在咖啡店的买卖过程中，一定会有一方赔钱。您的任务就是保证赔钱的不是您。如果在谈判的过程中，您对卖家的要求让步，那么您就变相帮助他们取得成功。

我在两个小时内省下了 1.8 万澳元

我一直在寻找买一个生意差不多有六个月的时间，最后我决定购买位于 Pranhran 区 Chapel 街的这家店。当时业主要价 13 万澳元，而我准备付给他 10 万澳元。

咖啡店的买卖专家顾问张小姐帮助我评估了具体的财政数据以及租约条款，并对这个生意的优缺点给了我很多建议，最终仅仅在两个小时中就将价格压到 8.2 万澳元！我在两个小时里就省下了 1.8 万澳元。如果没有张小姐的专业建议，我是不可能做到这样的。想要购买咖啡店的朋友都应该参加“咖啡店创立课程”并学习如何进行谈判。

..... Ian, Chapel St, Prahran, Melbourne

错误三 - 根据卖方的要价来出价！

通常您在看报纸时会注意到两家相似的待售咖啡店：一家的每周营业额是 7000 澳元，要价 25 万澳元。另一家每周营业额是 7500 澳元，而卖主要价 12.8 万澳元。这两家咖啡店的业主是如何确定卖价的？他们的做法和大多数卖主一样——凭猜测。

问题就在于如果您是一般的买家，您就会围绕着要价来进行谈判，而不是这家店的真实价值。所以对于第一家咖啡店来说，如果您把价格压到 20 万澳元，而卖家又可以接受，您就会认为这是一桩相当不错的交易。您要这么想就大错特错了！这就是大多数人出价时所犯的最严重错误之一。您应该以咖啡店的真实价值来出价，而绝不是卖家的要价！

错误四 - 不知道如何核实数据：数字不会说谎；只有卖家才会 - 而买家则身陷其中！

让我们来看看这一点：咖啡店是一种以现金为基础的生意，而 95% 的咖啡生意经营者不知道如何将数字用书面的形式或者在购销表上体现出来。而大多数的卖家甚至是买卖经纪人会试图使您相信没有人可以做到这一点！

如果您正准备购买一个生意，您需要懂得如何核实与评估这些数字。您需要遵循某些具体的公式来计算出真实的数字，而不是卖家试图使您相信的那些数字！

一些咖啡店的购买者仅凭猜测来买店。而当他们的报价低于要价并被接受时，他们就会欢呼雀跃并认为得到了一桩不错的交易！而这通常会使他们花费数十万澳元！

错误五 - 不理解租约；不知道好租约与坏租约的区别！

一张好的租约能让您赚到数千元，而一张差的租约也可以让您损失同样的钱。

大多数人都不知道一张好租约与差租约之间的差别。他们不理解租赁条款、市场反馈、选择以及租约中的其他条款。他们认为这些是他们的律师的工作。

这样是非常冒险的。与其他行业不同，咖啡店生意的租约有具体的规章和要求。如果你从一位有经验的律师那里得到建议，就会物有所值。但是如果您的律师不是一位买卖咖啡店的有经验的业主（通常都不是），他们可能无法为您提供正确的建议。

因此不要把租约事宜留给您的律师。学会理解租约条款并且把它们作为谈判中的优势。

错误六 - 隐藏问题！

许多待售的咖啡店都有一些隐藏的问题。您必须在买店之前把这些问题搞清楚。购买一家咖啡店时，有 100 多个问题需要考虑。您需要正确地调查设备、菜单、交通条件、租约、潜在的卫生问题、雇员调查、工资问题、顾客人数、确定实际的食物成本、工资成本、保险单，以及其它相关问题。

如果在买店前对这些问题不清楚，那么这些隐藏问题中的任何一个都有可能为您带来麻烦或引起不必要的费用。但是，如果在买店前清楚这些问题，那么您就可以把它们当成在谈判中讨价还价的工具。越早发现这些问题，您就会有更多的时间做准备或者计划一些策略来阻止它们的发生。

错误七 - 没有经营咖啡店的经验！

食品服务是一个很难经营的行业。大多数人认为经营一家咖啡店是很容易又极其诱人的！他们选择的是一种生活方式的改变，但当他们真正进入到这个行业的时候才发现其实是很困难的，同时也承受着巨大的压力。他们开始被慢慢地耗尽，开始感到挫败失望，常常觉得自己陷入到生意里进退两难，其中许多人也损失了很多钱。

没有咖啡店经营经验就意味着您需要较大程度地依赖于您的雇员来使咖啡店正常运转。许多员工会在咖啡店转手后不久就离开。或者更糟的是，一些员工为了得到更高的工资或更好的条件，趁机进行敲诈或者威胁离开。我看到一位没有经验的咖啡店所有者花费 80 万澳元购买了一家咖啡店，之后大多数的员工选择离开并加入之前的老板，他的生意不得不在六个月内关门。

我的建议是：在购买咖啡店之前，学会所需的技能并获得一些有价值的实践经验。学习一切可以学习的东西：参加“咖啡店首创课程”，“咖啡专业技术课程”，在咖啡店中做兼职工，或者做一些无偿工作，甚至在厨房洗碗。无论怎样，至少可以让您身处咖啡行业并知晓其运作流程。

错误八 - 缺乏谈判技巧！

谈判是一场既有趣又难对付的游戏。那些思维最灵活、对交易顾及最少的人通常都是最后的赢家。大多数人没有在谈判技巧上接受过培训，常常要支付更多仅仅是因为他们“真的很想得到这次交易”，或者害怕失去这次机会，或者陷入卖家和代理人所设的圈套里。

我看过太多的咖啡店购买者陷入这种战术：“在试营期中来证实这些数字，如果试营期失败，您可以退出交易”。当买主们在试营业期间发现了其它的隐藏问题，或者仅仅是不满意这次交易，他们却无法全身而退。

如果之前他们学过一些简单的谈判技巧和退出策略，他们是可以在不受损失的情况下退出交易的，

错误九 - 缺少生意计划！

与其它行业一样，咖啡店生意需要除烹调、制作咖啡以外的许多技巧。您需要成为一位销售员、会计、维护保养人员、营销经理以及招聘经理。只要您有正确的态度并坚持您的生意计划，所有这些技巧都是可以达到的。记住：正确的生意计划对成功来说是至关重要的；无论您想经营何种范围。

大多数人没有一项生意计划便买进咖啡店。他们认为他们已经有了一个很棒的主意。他们开始寻找店面，一旦找到他们喜欢的便开始出价、成交，随之成为一家咖啡店的老板！

然后他们开始面对各种各样的问题，比如员工辞职、客户投诉、长时间工作、找不到好的员工，等等。他们的精神和财力被渐渐耗尽，他们发现自己做着最差的工作、领着最少的薪水。然后他们开始对生意怨恨起来，他们的不满开始会转向员工和顾客。生意开始渐渐走下坡路，越赚越少，无法支付租金和供应商，工作越来越辛苦、时间越来越长……最终他们受够了所有的这些，赔本将生意售出以求脱身。

这是一个有关 70%咖啡店经营者的很平常的故事。他们组成了 70%咖啡店转手便在一年内赔钱的统计数据。

我的问题就是：您想成为这种统计数据中的一员吗？

错误十 - 缺乏财政和备用资金！

有太多人认为一旦他们购买了生意，他们就可以安稳地坐收利润。他们没有计划备用资金为以下情况：

- 设备故障
- 销售与营销
- 如果销售额下降用以支付房租、工资及供应商
- 自身的生活费用！

因此他们会遭受麻烦甚至破产！

错误十一 - 寻找错误的建议！

大多数人通常都是征求朋友、邻居或家庭成员的建议，而这些人并没有在咖啡店生意中的经验！好心的朋友或者邻居就会讲述他们朋友的故事，说其如何赔钱、如何辛苦工作，从没有社交生活，最终不得不赔本出售，所以告诫他们要十分小心！你从来都不会听到谁的朋友买卖咖啡店赚钱的故事！问题就在于，他们的建议都是片面的。

如果您想从购买或者经营咖啡店中赚到钱，您是不是应该听取那些成功经营多次的人的意见？甚至更好，听取那些帮助过许多经营者成功买店与设立的人的建议？

但是您到哪里才能找到这些有价值的建议，您怎样找到他们？

好消息是，现在您可以参加这项“咖啡店首创计划” 并且那些愿意分享的极少人知道的这些秘密中获益！

这些秘密将首次得到公开！

无论您正考虑购买一家咖啡店、创立自己的咖啡店、还是已经开始出价、找到咖啡店并签署了协议，也许您已经拥有一家咖啡店，正考虑出售…… 这些已被证实的技巧以及咖啡店系统将保证……

- ✓ 您在买店时就可以节省很多钱
- ✓ 经营咖啡店时可以少工作、多赚钱
- ✓ 您的顾客在您的店里花费更多的钱
- ✓ 以令人难以置信的利润出售您的咖啡店！

我知道这些听起来很容易且难以置信。但是我将告诉您为什么……



大家好，我是 Rita，20 年前我从中国来到澳洲。
当我最初来到这里的时候，我的英文在听说读写方面并不是很好。十年前，在我还没有创立自己的生意之前，我做过 30 多种不同的工作。在过去的十年里，我经营过各种各样的生意，在咖啡行业已经有五年多的经验了。

我经营过三家不同的咖啡店，帮助过一百多人成功地购买、设立与出售他们自己的咖啡店。我的生意曾经两次作为特写被刊登在报刊《The Age》的美食专栏，在很多报刊上都有令人赞许的评论，并且在四大主要中文报上都有整篇幅的访问。现在，每周我都为两家主要中文报纸撰写有关咖啡店经营与咖啡技术的专栏，并且每月在中文电台参加“与专家面对面”的节目。

我之所以向您讲这些并不是想吹捧自己。我只是想告诉大家这样一个事实：如果一个来自不同的国家，有着不同的文化背景，并对咖啡及咖啡行业一无所知的人都能做得到，并且现在正在传授其他人如何去做，那么您也能做得到！

这里是您应该听取我的建议的原因！

➔ **原因一：**我已经投资了 10 万澳元在我的教育和商业培训上，并且现在每年我仍在投资至少 4 万澳元。我曾经在行业中最好的咖啡店学习过，以及我自己的经验和错误，我学生的经验和错误。

➔ **原因二：**我与一百多位生意经纪人和房地产代理人打过交道；熟知那些他们绝不想让您知道的内部秘密。我会揭漏这些秘密以及他们惯用的让您感到头痛和心痛的战术。他们做的所有这些都是为了佣金！

➔ **原因三：**您是从既有亲身经历又帮助过许多其他人的人那里学习。您所学习的东西是在任何一本教科书上都找不到的，它们都是真实生活中的经验和教训。有两种方式您可以选择。一种是从您自身的错误中学习，这种可能需要付昂贵的代价并且费时。另一种是从那些已经达成您所追求的人那里学习，这将是一种捷径和聪明的方式。

➔ **原因四：**您会在实际的咖啡店环境中学习，而不只是从书本中。在我们的咖啡店，您将得到亲身实践。你会看到并学习我们的咖啡店是如何运作的；如何创造一杯咖啡并把它送到客人手中；学习如何接待与服务顾客。我们会向您解释用在我们咖啡店的每一个营销策略，这些策略是我们的咖啡**销售额在过去的一年中提高了六倍！**我们会传授您我们咖啡店所使用的一整套管理系统。

亲身实践的经验知识是非常宝贵的，它增长了我的自信心、热情与专注力！物超所值！

... Karen Young

➔ **原因五：**通过传授每天使用的有效策略来帮助您达到您的目标和梦想，对此我热爱之至！理解了这一点，每当帮助人们赚到钱，我便可以感受到真正的乐趣！

**惊人的 4 倍增长！我们的咖啡店在半年内
增值了 10 万澳元！**

半年前，我们每周大概只卖出 1 公斤的咖啡（约 20 杯/天）。在参加了这门课程之后，现在我们每周可以卖到 5 公斤（约 100 杯/天）。真是不可思议，我们的营业额整整增长了 4 倍！之前，我们的代理人为我们的咖啡店估价，而现在，只是在短短的半年的时间里，我们的咖啡店已经猛增了 10 万澳元！

...John & Cecil, Bay Diners, Bay St, Cheltenham, Melbourne.

**因此，您是否同意这项至关重要的、关键的赚钱技能是您
必须掌握的？**

问题在于，您如何掌握这项技能？

困难的方式

您可以做我过去所做的：用五年或者更长的时间并花费几十万元在私人咨询费用、课程及研讨会上。每天每周都在尝试不同的营销策略、不同的咖啡制作方法，分析咖啡豆、牛奶、食物成本、工薪构成，并与上百个生意经纪人、地产代理打交道，从实际生活中学习。

容易的方式

或者您可以选择一种捷径…… 我们所提供的这种“速成精要”可以把所有这些信息直接输入您的头脑中……跟随我的方法您就可以创造更多的财富。通过这种方式，您可以真正学到这些知识而不需要花费大量的时间和金钱。

这是我整理的一项“咖啡店首创计划”来分享我的秘密……如果您想要以一定的收益来购买、创立或者出售您的咖啡店，这门课程将是您在一周、一个月甚至这一年中所做的最有利可图、最重要的事情。

以下只是您在这门课程将学到的一部分……

1. 您打算花多少钱来购买一家咖啡店？不是您的代理人建议您所出的价钱。
2. 如何看懂与核实数字：只有卖家会说谎话，而数字不会！
3. 您的生意代理人不希望您知道的事情。
4. 如何出价及赢得一份很抢手的交易？
5. 如何看懂“生意出售”中类似 3x3x3, 5+5 租约这样的行话？15 公斤的咖啡意味着什么？什么是 wi/wo (walk in/walk out)？
6. 如何看懂并理解一份购货表？
7. 如何与卖主进行巧妙的谈判，使您可以即使在试店期后也能够退出合同？
8. 如何在您买店而不只是卖店的时候赚到钱？
9. 您需要多少钱来设立一间咖啡店？
10. 为什么说谈到一张极好的租约就可以使您赚到钱，即使在您的生意开张之前？
11. 为什么一条不利的租赁条款就可以让您损失上千元？
12. 如何整理一份生意计划以保证您在第一年就赚到钱，而不是成为被统计数字中的一员？
13. **我的一位客户是如何在三十天内就有 212 位客人光临，并且只花费了 260 澳元却赢得了 1900 澳元的净利润？**
14. 如何应用一些简单、有效并富有创造性的市场营销策略来增加您的营业额，而不用去支付上千元的广告费用？
15. **如何使您的咖啡店在 12 个月内赚到 10 万澳元？**
16. 如何做出令人惊叹的咖啡使您的客人流连忘返，并向其亲朋好友极力推荐您的咖啡店？
17. 为什么说您应该更加注重咖啡，而不是食物？
18. 应该用什么样的咖啡？哪种咖啡机器和设备是最好的？
19. 如何彻底避免价格竞争？
20. 您是否熟知税法、金融法、雇佣法、保险法、职业健康安全和环境法，等等。

21. 如何招聘及留住一位出色的员工？
22. 如何培训您的员工，这样当您不在的时候，您的生意也可以照常运转？
23. 为什么拥有合适的收银系统可以使利润倍增？
24. 如何最有效的订购您的库存？
25. 为什么您不可以用现金来支付员工的工资及供货商的付款？
26. 还有更多…

您同时还可以得到一本包含详尽案例的练习册，这样您就可以学习我的赚钱秘诀。另外，及早报名还可以获得额外的奖利！

地点：咖啡专业技术培训中心

225-229 Victoria St, West Melbourne 3003. (我们中心位于著名的维多利亚女皇市场附近，距离市中心只需步行 5 分钟，交通极为便利)

您打算支付多少？

像这样的一门课程会是很昂贵的吗？

那么您应该先问问自己：说它昂贵要看与什么相比？

想想看 ……

- 您使用一条所学的策略报价并成交，这可能使您在买店上节省 1 万澳元、5 万澳元，甚至是 10 万澳元！
- 获得一种营销观念并把它应用在您的咖啡店中，这有可能使您的咖啡店在未来的一年中多获利 5 万澳元！
- 如果您不懂如何用公式来评估咖啡店以及如何不再为其支付更多，这些将会花费您多少？1 万澳元？4 万澳元？或者 20 万澳元？

正常来说，这门课程的费用至少是 5 千澳元……这仍然是很便宜的！不过我现在只收取相当合理的价钱并保证其物有所值。**一天集训课程，您只需支付 895 澳元！**

如果您能把这门课程中单个经营策略或经营理念运用到您的生意中，它将会使您的销售和利润成倍增长。让我来告诉您一些真实的故事。一对中国夫妇参加了这门课程，并把所学的理念和咖啡制作技术带回并不断地练习。六个月之后，他们的咖啡销售额从每周 250 澳元(1 千克)增加到每周 1500 澳元(5 千克)。随之他们的食品销售额也增加了 30%。而他们的咖啡店在短短的半年内也增值了 10 万澳元。这样看来，之前投资的 895 澳元看起来是否很便宜？

还有一个故事：最近来自珀斯的一对夫妇飞抵墨尔本并且参加了这门课程。在此之前，他们即将要签署一项租约，而这项租约将会使他们在咖啡店的设立上花费 20 万澳元，而且每年还要交纳 15 万澳元的房租。当这对夫妇在课程中计算这些数字的时候，他们才发现至少要用两年的时间才能赚回本钱。而他们的资金只能维持三个月而已。但是如果当时他们签署了那项租约，他们就会在短短的三个月内遇到麻烦甚至破产。放弃那次交易不仅使他们如释重负，同时也节省了他们

上万元，也免除了许多不必要的烦恼。所以如果当时他们没有参加这门课程，那么他们的花费将是不可想象的。

因此，如果单单一一条知识就能节省您或者使您多赚上千元，您不认为它至少值 895 澳元吗？

以下是以往学生的成功经验:



半年前，我们每周大概只卖出 1 公斤的咖啡（约 20 杯/天）。在参加了这门课程之后，现在我们每周可以卖到 5 公斤（约 100 杯/天）。真是不可思议，我们的营业额整整翻了 5 倍！之前，我们的代理人为我们的咖啡店估价，而现在，只是在短短的半年的时间里，我们的咖啡店已经猛增了 10 万澳元！John & Cecil, Bay Diners, Bay St, Cheltenham, Melbourne.

感谢您们提供如此出色、有趣又增长知识的咖啡店创立课程。现在我已经获得了必要的知识和信心来创立我自己的咖啡生意。您不但教会我应该做的和不应该做的，还使我获得良好的开端来创立我的生意。您的耐心、热情和出色的人品都使这门课程变得十分出色。我会强烈推荐其他人考虑购买及经营一家咖啡店。再次感谢您们分享你们的宝贵知识和经验！

Stella & Brent Janetzki, Albury, NSW



您帮助我们彻底消除了对咖啡行业的恐惧心理，使我们明确自己的目标。您所提供的这门课程非常实用，各个部分都安排的很好。既实际、增长知识，又有趣、激励人心。您是一位出色的良师益友，帮助我们建立起生意头脑。现在对于如何在小生意中赚到最多的钱，我们已经有了很清楚的认识，并且充分理解我们的利润规划。我们再次衷心感谢你们的帮助，并愿意向任何人推荐你们的课程！

铃铃&阿俊

如果您在前六位报名登记，您将会获得额外奖励……

对于已报名参加课程的学员，可立即免费获赠与张小姐一对一咨询服务（1 小时，价值 300 澳元）。

同时我们还将免费赠送您一张价值 35 澳元的咖啡制作光盘。这张 DVD 将有步骤地指导您如何制作香浓的意大利咖啡，如何打出丝质香滑的牛奶，如何制作各种各样的咖啡，以及如何创造出令人惊叹的咖啡艺术。

**CALL NOW on 1300-Go-Coffee (462633) or 1300
223326 to book your seat!**

Rita Zhang
"**The Café Coach**"
225-229 Victoria St
West Melbourne 3003
Free call: 1300-Go-Coffee (1300-462633)
Fax: 03-9326 6311
barista@homebarista.com.au
www.homebarista.com.au
"Setting The Standards In Coffee"