

1% Kanōsei

咖啡、對話與 1% 的可能性。

第三空間 用咖啡降低進入門檻、以有主持的深度對話建立關係，讓仍在尋找方向的人重新相信 1% 可能性的第三空間。

一間店，承接三種關係密度

日常咖啡 低門檻進入，建立熟悉感與信任。	Salon / Workshop 有主題、有主持，讓第一次深度交流發生。	Circle / 會員 回訪被驗證後，承接同行、歸屬與第二收入曲線。
-------------------------	---	---------------------------------------

誰會在這裡找到位置

25–35 歲、仍在探索方向的上班族，以及自由工作者、創作者、轉職者與需要穩定第三空間的在地居民。入口保持日常，深度則由活動流程、主持與清楚界線建立。

首店與資金快照

開店成本	押金 / 預付	三個月週轉金	總資金需求
NT\$212.8萬	NT\$30萬	NT\$113.1萬	NT\$356萬

基準情境工作假設：月營收約 NT\$53.5 萬、毛利率 70%、固定營運成本約 NT\$28.7 萬，月營業結果約 NT\$8.8 萬；損益平衡月營收約 NT\$41 萬。

創辦團隊

Ryan 營運、品牌、法規、財務與社群內容。	Phoebe 15 年咖啡師；咖啡、設備、吧檯動線、品質與供應。
---------------------------	-------------------------------------

這份摘要希望促成的下一步

資金方	確認 NT\$356 萬整體專案資金的合理性，並在店址、12–18 個月現金流與創辦人投入補齊後，討論自有資金、貸款與投資的合適組合。本版不是股權或借款條件書。
-----	--

資料狀態：成本來自開店成本試算表；Persona、店址、客單、來客、毛利率與營收均為待驗證工作假設。正式承諾前須由 Ryan 與 Phoebe 共同確認。
1% Kanōsei | 資金方摘要 | 工作版 0.1 | 2026-07-03