

1% Kanōsei

咖啡、對話與 1% 的可能性。

一間以咖啡為入口、以有主持的深度交流建立關係的第三空間

午後雨光

Wet Wood

白天
咖啡與停留

晚上
Salon 與同行

資金方提案

工作版 0.1 | 2026-07-03

THE NEED

城市有座位，卻不一定有能安心交流的位置

家與工作承載責任，一般消費場所承載短暫停留；仍在尋找方向的人，需要一個不必先證明自己、也不被強迫社交的第三空間。

日常可進入

不需會員資格，一杯飲品就能自然坐下。

交流有品質

以主題、主持與界線，降低尷尬與噪音。

回訪有理由

讓一次對話能延伸成活動、Circle 與歸屬。

品牌觀察 | 仍待 Persona 訪談驗證

THE IDEA

咖啡讓人進來，主持讓關係發生

01

進來

咖啡、甜點與一個舒服的
位置

02

發現

問題卡、Seed
Wall、Thought Archive

03

參與

Open
Table、Salon、Works
hop

04

同行

Possibility Circle
與會員

不是把咖啡店加上活動，而是讓同一個空間在不同時段承接不同深度的關係。

AUDIENCE

我們服務的不是某一種職業，而是同一種人生狀態

正在轉向

25–35
歲上班族、轉職者與重啟中的人。

仍然想找出路，但缺少能喘息與整理方向的環境。

獨立工作

自由工作者、創作者與接案者。

需要的不只是座位，而是能遇見不同觀點與可信任關係的地方。

在地回訪

需要穩定第三空間的附近居民。

入口必須日常、親近，不應像私人會所或高冷藝廊。

共同特質 open minded | 喜歡想法交流 | 不認為人生只能有一種答案 | 仍願意為可能性採取行動

工作假設 | 需 8–12 次訪談與 pop-up 驗證

JOURNEY

每一次回訪，都比第一次更有深度

01

咖啡

第一次進門

NT\$220-250

02

Salon

第一次深度體驗

NT\$650-850

03

Worksho

主題探索

NT\$1,200-2,400

04

Circle

4 週同行

NT\$3,600-5,600

05

會員

長期歸屬
驗證後推出

先驗證回訪，才增加關係密度與承諾。

BUSINESS MODEL

第二收入曲線建立在被驗證的回訪上

收入不是同時全開，而是依序驗證：咖啡建立信任，活動帶來首次深度體驗，Circle 承接高價值支持，會員提高回訪可預測性。

產品	角色	頻率	收入邏輯
咖啡 / 飲品	日常入口	每日	客單 NT\$220-250
Salon / Workshop	理解品牌	每月固定檔	售票 + 飲品加購
Possibility Circle	同行與轉變	4 週一期	高關係密度收入
支持型會員	歸屬與優先權	驗證後	不是活動吃到飽
品牌相容包場	利用非尖峰	精選承接	團隊 reflection 等

定價為工作區間，不是開幕承諾

SPACE MODEL

同一筆租金，在白天與夜晚服務不同需求

10:00–17:30

白天是咖啡與停留

咖啡吧檯

雙人桌與個人座位

閱讀、短暫停留、自然交流

18:30–21:30

晚上轉成小型 Salon

12–20 人

可移動桌椅與長桌

有主持的對話、Workshop、Circle

空間不靠大型活動撐場，而靠可重複的格式提高坪效與回訪。

FIRST STORE

首店先求可營運、可轉換、可合法

22–32坪

坪數工作假設

24–32席

日常座位

12–20人

活動容量

NT\$8萬

月租模型

交通

捷運步行約 8–10 分鐘內

樓層

一樓優先；入口清楚的二樓亦可

法規

可合法登記餐飲，使用執照與消防先確認

工程

給排水、電力、吧檯動線與噪音條件可行

尚未選址 | 簽約前須完成法規與工程初評

TEAM

品牌營運與咖啡專業，由兩位創辦人各自守住

Ryan

營運 × 品牌 × 財務

品牌定位與內容
公司、法規與財務模型
社群活動與主持系統
選址與專案管理

Phoebe

15 年咖啡師

咖啡專業與飲品品質
設備選擇與供應
吧檯動線與工作效率
日常咖啡營運

一人守住品牌與商業，一人守住產品與現場。

CAPITAL

NT\$356 萬涵蓋開店、押金與三個月 runway

NT\$212.8萬

納入預算的開店成本

NT\$30萬

押金 / 預付

NT\$113.1萬

三個月週轉金

裝潢



NT\$110萬

生財設備



NT\$61萬

開幕行銷 / 品牌物



NT\$14萬

開辦 / 法規



NT\$7萬

桌椅燈飾



NT\$6萬

10 項仍待報價 / 確認；總額會隨店址與施工條件更新。

UNIT ECONOMICS

基準情境的損益平衡月營收約 NT\$41 萬

情境	月營收	毛利率	月營業結果	代表性日均交易
保守	NT\$34萬	68%	-NT\$5萬	50 筆 / 日 × NT\$220
基準	NT\$54萬	70%	NT\$9萬	65 筆 / 日 × NT\$240
成長	NT\$72萬	72%	NT\$23萬	80 筆 / 日 × NT\$250

固定成本以 NT\$28.7 萬估算；原物料改按營收比例反映。客單、來客、毛利與活動上座均為工作假設，不是營收承諾。

VALIDATION

先證明回訪，再擴大產品

開幕前

完成店址、法規、施工
、設備與菜單
試辦 2 場 pop-up Salon

0-3 個月

只驗證 Open
Table / Salon
記錄上座、回訪、加購
與貢獻毛利

4-6 個月

推出第一個 6-8 人
Circle
標準化主題、流程與主
持

7-12 個月

邀請 15-30 名創始會員
檢查留存、介紹與安全
感

活動

上座率、每場貢獻毛利

關係

30 / 90 天回訪、再次報名

品牌

客人能否說出活動價值

財務

餐飲毛利、現金 runway

THREE-YEAR PATH

前三年只做一件難的事：把單店關係密度做深

Year 0 | 落地

完成首店
建立日常咖啡品質
用 Salon 驗證主題、主持與回訪

Year 1 | 穩定

標準化固定活動
測試 Circle 與 15–30
名創始會員
建立資料與社群 SOP

Year 2–3 | 深化

提高活動與包場貢獻
建立較可預測的第二收入曲線
先守住單店品質與現金流

前三年不把展店、retreat 或大規模會員成長寫成承諾。

USE OF FUNDS

NT\$356 萬是專案總需求，不是單一資金方的募資額

NT\$212.8萬

開店與設備

NT\$30萬

押金 / 預付

NT\$113.1萬

營運週轉金

尚待確定的資金組合

創辦人自有資金

銀行 / 創業貸款

股權或其他資金

本版不承諾股權、估值、利率或還款條件

RISK

情境模型把風險攤在檯面上

保守情境

月營收約 NT\$34.2 萬
月營業虧損約 NT\$5.4 萬
週轉金可支應約 21
個月同等虧損

基準情境

月營收約 NT\$53.5 萬
月營業結果約 NT\$8.8 萬
損益平衡月營收約 NT\$41 萬

成長情境

月營收約 NT\$72.1 萬
月營業結果約 NT\$23.2 萬
需同時驗證日均 80
筆與活動頻率

主要風險：店址與租金、施工追加、來客不足、活動回訪不成立、創辦人產能。

控制方式：簽約前法規 / 工程初評、分階段推出產品、追蹤貢獻毛利與現金 runway。

NEXT STEP

先補齊店址與現金流，再決定資金組合

進入正式財務審查前

- 01 確認店址、租金與施工條件
- 02 完成 12-18 個月月度現金流
- 03 以菜單與來客驅動營收 / 毛利
- 04 確認 Ryan、Phoebe 的自有資金投入
- 05 決定貸款、股權或混合資金方案

本輪希望確認

資金用途是否合理
情境假設需補哪些證據
適合的資金形式
正式審查所需資料

這是一份開啟審查的工作版，不是投資條件書。