

# 大学生电竞酒店创业计划书 酒店大学生 创业计划书(优质5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。因此,我们应该充分认识到计划的作用,并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文,欢迎阅读分享,希望对大家有所帮助。

## 大学生电竞酒店创业计划书篇一

“珠海市秘恋情侣酒店”是一家致力于情侣住宿的纯主题酒店。酒店以情侣、夫妻为主要服务对象,设立各种主题进行包装,其中包括中式古典,欧式情调,法式浪漫,海底漫游,丛林探险等五大主题,而其核心是通过优质而另类独特的服务,另类的创意主题给广大情侣朋友们提供一个更好的情感交流与娱乐体验的平台。

在筹备阶段,酒店拥有一支自己的创意团队,主要负责酒店建筑的创意设计、酒店提供服务的创意模板以及酒店的施工以及筹备等各类事项。在随后的市场调查中,我们收集到的更广泛的数据表明,主题酒店的市场空间巨大,对此我们便根据各地中高收入人群的消费倾向及消费能力进行酒店主题设计规划和自身定位。

“珠海市秘恋情侣酒店”的目标群体主要定位于向大学生及社会收入较高的年轻人提供特价优惠房。酒店主题富有创意,既有区别于城市化的发展模式的古色古香,也有欧洲异域风情的罗曼蒂克,更有深海,丛林的神秘幽静符合年轻人追求新奇因子、时尚元素的特性,相比同类如如家快捷,七天连锁快捷等在价格上也让人容易接受新奇的思想。

在区域市场上,酒店会在珠海市试水,在未来五年时间内,

在第二轮融资资金足够的情况下，选择在广州，深圳，东莞，佛山，惠州，汕头，湛江等经济情况不错的城市各城市做5家分店。在拥有一定的知名度和成熟的运营模式后，将酒店推向全国，尤其是在北京和上海，以及武汉，杭州等地先占据市场，开连锁店或招商加盟店，并最终一步实现上市目标。

酒店前期的投入主要是酒店的设计与装修。酒店的第一家店将设在珠海香洲园林路附近。这里集中了珠海各层次的主要消费群，拥有稳定且庞大的顾客群，便于初期吸引顾客。

酒店的日常经营主要是住宿方面。每项服务会有专门设置的专业管理团队，力求低成本高质量。对于新客户群，将会通过网络等媒体宣传、打折促销、团购、定期举办与各主题相关的传统活动等方式吸引顾客眼球。而在吸收了一定的老客户群时，我们将会以会员卡打折积分、会员活动或更具创意的形式稳定这批消费群体。

创业初期以投入为主，在两年内达到一定规模时销售额和利润将逐步回升。

公司总资本300万元，股本结构如下：租借房屋的拥有者出资153万元，占总股本51%；团队其他成员共同出资147万元，占49%。

近些年，国内的风险投资追捧和酒店业风潮的兴起，有利于我们引进风投，并随着众筹这一募股新方式的出现，我们甚至可以通过这一方式迅速扩大。

资金主要用于租赁楼层75万元，装修主题酒店120万，公共设施设备资金60万，以及经营过程中所需的材料、人工、及其他营业费用等20万元，剩余资金留作开业备用周转资金。经预测，公司从第三年开始即可盈利，随后几年利润稳步增长。

公司初期拟采取直线制的组织形式，由总经理直接向董事会

负责。秘恋情侣酒店拥有来自北京的一流管理团队。他们精通专业设计与装修知识，并且在市场营销、财务管理、人力资源等各种岗位上具有丰富的经验和先进的管理理念。秘恋情侣酒店将吸收同样有热情且各方面能力较强的员工，上岗之前会对他们进行正规的酒店管理培训。此外，酒店还将为大学生提供一些实习机会。

## 大学生电竞酒店创业计划书篇二

### 一、创业背景

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。

与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。

随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式——连锁经营逐步受到广大从业者的关注。

连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。

国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。

但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。

大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

## 二、店面简介

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。

经营面积约为80平米左右。

主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。

早餐以小吃为主打特色。

品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。

午餐和晚餐则以健康的菜色为主。

本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

### 初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健食品的市场份额；树立“绿色食品”的良好品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场推广。

### 中期(1年)

巩固、扩展已有的市场份额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

### 三、发展战略

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。

并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

此外，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。

如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。

据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。

寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。

在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

#### 四、餐厅管理结构

店长兼收银员1名 ， 厨师1名， 服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势与劣势：

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。

简洁舒适的'装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

另外本餐厅提供的是绿色，健康的食品。

也是符合社会绿色生态的观念，比较适合注重健康的大学生。

此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。

而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。

另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤

降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

## 一、主要经营范围：

咖啡类：蓝山，摩卡，意大利，哥伦比亚，卡布其诺等等。

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白兰地，各式啤酒。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果等。

下午茶：绿茶，红花茶，几种花草茶，人参乌龙茶。

甜点：各式精致甜点，如饼干，面包，蛋糕等。

还有多种口味的刨冰和冰沙。

## 二、企业类型：服务

## 三、目标顾客描述：

1、所有在校大学生，主要以大四学生及研究生、博士生为主。

他们的消费能力都比较高。

2、校内商业人士洽谈各种业务。

3校内教师。

## 四、本企业相对于竞争对手扣主要优势：

1、店内装修相对更优雅一些。

2、可在同学中打下良好的人际关系，这样顾客自然会多。



- 3、可以做竞争对手没有的业务，如举办生日会，小游戏等。
- 4、因为成本低，所以产品价格相对比较实惠。
- 5、经营范围可随时做灵活改动。

## 六、本企业相对竞争对手的主要优势

- 1、资金不充足，地理位置不好，时间方面不充足。
- 2、经营能力各方面均有欠缺。
- 3、人脉方面，所交往的人群消费能力不高。
- 4、管理、技术水平不够专业。

## 大学生电竞酒店创业计划书篇三

招商策略：立足济宁、面向全省以济宁为重点，在确保济宁地区招商工作全面、顺利开展的同时，并确立招商部门安排出招商力量，对外地运用电话、传真、网络等现代化通讯手段进行招商。效果理想的情况下，在保证北京地区招商指标的同时，随时进行调整加大外地招商力度。

北欧风情水上乐园是济宁最大的水上游乐园世界。隶属济宁市北欧风情度假酒店，地处城区东南部，紧依北湖风景区，位于济邹路与火炬路交汇处，交通便利，位置优越。酒店占地240余亩，背依青山，面迎碧波，山水相间，风光秀丽，风景宜人。中西合璧、原木楼阁式的建筑与山、水、林相映成趣，展现出一幅中国水墨情调诠释下的北欧重彩油画，是休闲、度假、旅游、观光、娱乐的世外桃源。

设备最多最先进的水上乐园，它一天的客人吞吐量为达到万人，它的目标是在5年内跻身全省水上公园前十名的行列。有

多年水上乐园管理经验。北欧水上乐园占地3万平方米，由国际知名的xx公司设计。园内水处理系统引进世界最先进的臭氧水循环处理系统，不仅能够使水质完全符合国家质检部门的要求，更能在完全不刺激眼睛和皮肤的情况下，消灭水中出现细菌的苗头，使园内用水变的更纯净，更安全。园内所有水上游乐设备均由世界级水上设备公司设计及提供。

客人坐、人造沙滩、凉亭、等富含北欧人文气息，特别适合喜欢体验新鲜感受的客人；有水上过山车之称的喷射滑道能带给客人难以置信的滑行体验，非常适合喜欢挑战刺激的年轻客人；另外还有目前水上乐园行业里最新的设计合家欢组合滑道，它是世界上首条运用新型高技术设计的惊险度极高的水上滑道，特别适合家人和朋友共同体验。水上乐园还拥有疯狂游玩池项目，它是济宁最大主题式的水上游玩区，有着各种不同的水滑道和玩水活动提供不同年龄层的客人无穷的欢乐；加上离心滑道和高速滑道等水上游乐设备，都非常适合喜欢挑战刺激的年轻人，以及特别为儿童而设计的滑道及儿童戏水池等等。

水上乐园除了所有的硬件设备达到国际领先水平之外，为了更贴近广州市民的需求，水上乐园的开园时间会由上午一直持续到夜晚，使客人不仅能享受到白天的日光浴，也能在下班后与家人和朋友享受月光下的浪漫。此外，园区内还可以欣赏到风情表演，篝火晚宴、海鲜美食等让你品尝到各种美食小吃。

水上乐园内的各项水上游乐设备既适合家人朋友游玩，也适合情侣共渡假日；最纯净的亲水乐趣既能驱除城市压力，消暑降温，也能增进人与人之间的感情，它将是市民在夏日里最佳的休闲选择。

水上乐园引进国际先进的臭氧水循环处理系统，确保水质符合标准，使园区内的水不但具有无臭无味的显著特定，而且在不伤害人体肌肤的前提下杀灭人体皮肤上的细菌，及时消

灭水中细菌出现的苗头。园内每天按规定对每个设施水池定时抽样检查，并对外公布检查结果，让入园客人及时了解当前水质信息，以确保水质符合标准。

水上乐园的景观设计以亚热带的植物和花卉为主，形成一个自然和放松的环境给客人，园内有很多遮荫设施免费为客人提供，让客人在阳光下得到最好的保护。

1. 罗女士

1. 该项目所属娱乐行业

2. 此项批准介绍

批准机构：

批准时间：

文件编号：

3. 项目是否经过专业机构给予审核或评估。（含资产评估报告和银行资信证明）

4. 扩建项目须简要勾画单位近三年财务的年终报表

1. 资金形式招商付款方式

a. 租金交纳及优惠政策有以下三种方式：

1、一次性交纳3年的租金。从第四年起租金递增5%；第五年租金递增6%；第六年租金递增7%；总体租金递增比例不超过原租金水平的20%。

2、首期交纳5年租金的30%，正式开业前再交齐5年租金全款。从第六年起租金递增5%；第七年递增6%；第八年递增7%；总

体递增比例不超过20%。可签定租约合同期为xx年。

首期就一次性交纳5年租金。可获得6年实际使用权的优惠政策。从第七年起租金递增6%；第八年递增7%，总体递增比例不超过20%。除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选一间商铺位置的机会。

3、首期交纳10年租金的30%，入驻前交齐20xx年租金全款。可获得20xx年实际使用权的优惠政策。可签定租约合同期为xx年。如20xx年租金在首期就一次性交齐，除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选两间商铺位置的机会。

4、租金交纳方式及提供优惠政策的理由：

考虑到项目的招商不但要符合公司的总体定位，同时还要兼顾公司的成本回收，并且回收期越短，产生的运营财务费用支出就越少，同时，及时还贷将有利于公司信用等级的提高，对将来的公司发展极其有利。上述方案一方面可以起到将缺乏实力小商户挡在门外的作用(及抬高门槛)，达到自然淘汰的目的。同时，根据‘现金是王’的原则，运用对我们影响极小的使用年限的优惠，让利商户，做到先期既给出优惠又不会使应收现款产生丝毫损失。

另外，兼顾将来项目升值，我们可以充分享受到升值的利益，方案设定是为了尽量引导商户去选择5年一次性交纳租金的方式。此方式达到的经济效益将在附上的经济分析内容中计算出具体的数据体现。

## 大学生电竞酒店创业计划书篇四

要开一个酒店，做好酒店开业前的准备工作，对酒店开业及开业后的工作具有非常重要的意义；对从事酒店管理工作的专业人士来说也是一个挑战。我采用倒计时的手法，将酒店开业筹备工作作为一个项目来运作，实践证明可操作性极强。

开业前的试运行往往是饭店最忙、最易出现问题的阶段。对此阶段工作特点及问题的研究，有利于减少问题的出现，确保饭店从开业前的准备到正常营业的顺利过渡。客房部的管理人员在开业前试运行期间，应特别注意以下问题：

在饭店进入试营业阶段，很多问题会显露出来。对此，部分客房管理人员会表现出急躁情绪，过多地指责下属。正确的方法是持积极的态度，即少抱怨下属，多对他们进行鼓励，帮助其找出解决问题的方法。在与其它部门的沟通中，不应把注意力集中在追究谁的责任上，而应研究问题如何解决。

前文已谈到了客房部管理人员应协助采购、检查物资到位的问题。实践中很多饭店的客房部往往会忽视这方面的工作，以至于在快开业的紧要关头发现很多物品尚未到位，从而影响部门开业前的工作。常被遗忘的物品有：工作钥匙链、抹布、报废床单、云石刀片等。

开业前客房部的清洁工作量大、时间紧，虽然管理人员强调了清洁中的注意事项，但服务员没能理解或“走捷径”的情况普遍存在，如：用浓度很强的酸性清洁剂去除迹、用刀片去除玻璃上的建筑垃圾时不注意方法等等。这些问题一旦发生，就很难采取补救措施。所以，管理人员在布置任务后的及时检查和纠正往往能起到事半功倍的作用。

对饭店地毯、墙纸、家具等成品的最严重破坏，往往发生在开业前这段时间，因为在这个阶段，店内施工队伍最多，大家都在赶工程进度，而这时客房部的任务也是最重，容易忽视保护，而与工程单位的协调难度往往很大。尽管如此，客房部管理人员在对成品保护的问题上，不可出现丝毫的懈怠，以免留下永久的遗憾。为加强对饭店成品的保护，客房部管理人员可采取以下措施：

- 1、积极建议饭店对空调、水管进行调试后再开始客房的装潢，以免水管漏水破坏墙纸，以及调试空调时大量灰尘污染客房。

2、加强与装潢施工单位的沟通和协调。敦促施工单位的管理人员加强对施工人员的管理。客房部管理人员要加强对尚未接管楼层的检查，尤其要注意装潢工人用强酸清除顽渍的现象，因为强酸虽可除渍，但对洁具的损坏很快就会显现出来，而且是无法弥补的。

3、尽早接管楼层，加强对楼层的控制。早接管楼层虽然要耗费相当的精力，但对楼层的保护却至关重要。一旦接管过楼层钥匙，客房部就要对客房内的设施、设备的保护负起全部责任，客房部需对如何保护设施、设备做出具体、明确的规定。在楼层铺设地毯后，客房部需对进入楼层的人员进行更严格的控制，此时，要安排服务员在楼层值班，所有进出的人员都必须换上客房部为其准备的拖鞋。部门要在楼层出入口处放些废弃的地毯头，遇雨雪天气时，还应放报废的床单，以确保地毯不受到污染。

4、开始地毯的除迹工作。地毯一铺上就强调保养，不仅可使地毯保持清洁，而且还有助于从一开始，就培养员工保护饭店成品的意识，对日后的客房工作将会产生非常积极的影响。

开业前及开业期间部门工作特别繁杂，客房管理人员容易忽视对钥匙的管理工作，通用钥匙的领用混乱及钥匙的丢失是经常发生的问题。这可能造成非常严重的后果。客房部首先要对所有的丁作钥匙进行编号，配备钥匙链；其次，对钥匙的领用制定严格的制度。例如，领用和归还必须签字、使用者不得随意将钥匙借给他人、不得使钥匙离开自己的身体(将通用钥匙当取电钥匙使用)等。

确定物品摆放规格工作，应早在样板房确定后就开始进行，但很多客房管理人员却忽视了该项工作，以至于直到要布置客房时，才想到物品摆放规格及规格的培训问题，而此时恰恰是部门最忙的时候。其结果是难以进行有效的培训，造成客房布置不规范，服务员为此不断地返工。正确的方法是将此项工作列入开业前的工作计划，在样板房确定之后，就开

始设计客房内的物品布置，确定各类型号客房的布置规格，并将其拍成照片，进而对员工进行培训。有经验的客房部经理还将楼层工作间及工作车的布置加以规范，往往能取得较好的效果。把好客房质量验收关。

作为使用部门，客房部的验收对保证客房质量至关重要。客房部在验收前应根据本饭店的实际情况设计客房验收表，将需验收的项目逐一列上，以确保验收时不漏项。客房部应请被验收单位在验收表上签字并留备份，以避免日后的扯皮现象。有经验的客房部经理在对客房验收后，会将所有的问题按房号和问题的类别分别列出，以方便安排施工单位的返工，及本部门对各房间状况的掌握。客房部还应根据情况的变化，每天对以上的记录进行修正，以保持最新的记录。

## 大学生电竞酒店创业计划书篇五

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时没模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排；内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个酒店。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃

气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机；酒店里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间之间大概可以烹饪xx(x个灶台x组/灶台)组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模(x人)：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这



样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模（xx人）：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模（xx人）：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的（xx人）也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。