

# 最新花店创业计划书完整版 创新创业计划书完整版(通用5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 花店创业计划书完整版篇一

### 1、群体目标：

国内成年服装年龄段分类基本为：18—30岁，30—45岁，45—65岁，65岁以上。

(1) 18—30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

(2) 30—45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

(3) 45—65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18—45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20—35岁之间的职业女性

和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

## 2、产品定位：

由于本店的目标对象是20—35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

### (二)市场竞争

与其他店铺相比之下，新开业的我们有很多优势。

第一，我们没有大量的库存，可以有足够的空间摆放一些新款服装。我们拿货要秉着“多款少量”的原则，多拿几个款，每个款少拿一点，看顾客的反应再补货。

第二，我们还很年轻，有足够的激情和创业的热情。也就是说我们的服务态度和其他家相比会是一流的。

第三，对于刚开业的我们，首要的目的不是赚钱，而是拉回头客，用优质的服务态度和新颖的款式留住更多的新老顾客。

当然我们的劣势也很多。

第一，我们没有足够的资金，不能满足高档消费者的需要。

第二，我们没有丰富的开店经验，要不断的摸索，可能会走很多弯路。

第三，我们没有固定的老顾客，一切要从头开始。

“万事开头难”但是我相信，度过刚开业的这段难关往后的

路我们会更好走。

br/>

## 花店创业计划书完整版篇二

### 项目创想

diy蛋糕店这个项目并不是一个新事物，我所要经营的是提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。在这里广大的消费者(主要是学生，青少年儿童)可以亲手自己动手制作diy蛋糕，而且不需要任何西点基础就可以亲手制作一款相当于酒店级别的蛋糕，独一无二的爱心糕点，店内可以亲手制作diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕diy同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到diy的无限乐趣中。

### 公司概述

开心diy蛋糕坊为大学生自主创业品牌，进行小成本投资，做的是营养均衡，休闲的，时尚的diy食品，面向广大的中低档消费者群体。

蛋糕坊现做现卖diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等以及深受年轻人喜欢的果冻个性蛋糕，尤其是果冻情侣蛋糕，这些均打破了市场的局面，同时该蛋糕以海藻为原料，制作中不加防腐剂，从而保证了食品的安全。健康的，才是开心的；开心的，就是健康的！

### 二、市场调查分析

## 现状

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在90、00后的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足！

## 流行趋势

时下市场上充斥着各种口味不同、式样不同的西点，归结起来这些产品无非都是为了满足顾客休闲的需求(娱乐、时尚、口感……)、满足美丽的需求、满足健康的需求、满足成长的需求。消费者购买diy食品用于食用和送礼。味道好，有一定营养价值，送礼增加了个人的用心度所以它的购买频数较高，是适于表达情感的载体。

### (一) 外部环境分析

竞争并不激烈，有较大的发展空间。

大学和商业区小区等地有固定的客户群，而且消费力比较高。店铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

### (二) 内部环境分析

## 行业现状

随着我国人民生活水平的提高，休闲成为大众生活不可缺少的重要部分，而休闲食品也由原来仅能充饥，发展到现在既可满足口感需求，又可提供所需营养，还能调节心情。近年休闲食品市场需求量呈持续增长势头，按年增长速度10%计算，预计今年中国休闲食品市场需求额将超过千亿元。但中国目前的消费水平偏低，市场潜力仍很大。

从网络调查和实地考察都可以看出目前市场上没有或很少存在专业而且全面的diy甜点屋，大多因为产品单一，服务系统化，但即便是这样，他们的生意仍旧很好。且目前是对大学生及年轻人市场的开发期，年轻人的购物习惯，我们这样的价优物美是必然的要求。学校周边的市场及消费能力还有很大的提升，心式自主自制消费模式是市场的新宠儿。

## 态势分析

### swot分析表

**s(优势)：**西点是年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边，充满个性化、时尚化的diy食品，令人们留恋往返。

**w(劣势)：**特色经营市场接受程度难以预测，存在一定风险。

**o(机会)：**diy市场需求逐年扩大；人们的消费观念也发生变化，人们希望通过自己动手获得劳动成果，在消费中感受自己的劳动结果。

**t(威胁)：**市场上经营西点食品的商店较多，且各具特色，竞争很激烈。

## 三、创业优势

### 自身优势

**a**大学生创业往往对未来充满希望，有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

**b**大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的知识技能优势。知识的重要性是不言而喻的，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。

c□大学生属于年轻一代，对流行时尚的敏感度强，可以始终走在流行的前列，和适合此类项目的创业。

## 政策优势

近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定，各地区应届大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：

高校毕业生(含大学专科、大学本科、研究生)从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。

自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元，并享受贷款贴息。

## 四、创业风险

### (一)外部风险：

国家对食品行业的生产、销售、检验、广告等政策的影响。

市场的现有竞争者，以及潜入竞争者得加入，使得竞争变得更为激烈。

技术含量低，被其他蛋糕店先进技术取代的风险。

上游供应商原料供应的风险。

银行贷款或其他财务风险。

## (二) 内部风险:

产品生产标准不统一，设备不齐全。

市场适应能力及调整能力的不确定性。

蛋糕原料及配料的安全问题。

价格及服务是否能配合公司发展需要的问题。

公司的经营决策上的其他问题。

## (三) 应对策略:

熟悉食品行业的相关法律法规。

严格公司的产品检验程序，保证食品质量安全。

招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。

善于管理上游供应商，保证原料供应的按时安置。

建立合理的信息反馈机制，随时掌握市场最新动态，及时作出适应市场变化的经营策略。

一定时间，调查了解顾客的反应情况，及时对公司的业务进行改进。

## 五、资金预算

投资预算分析

## 六、运营计划

地址选择

diy蛋糕坊的店面应选在学校周围、大型商场、购物中心的周边地段，这些地方客流量大，租金又不会太高。

内结构及功能

diy蛋糕坊内分为两个区域：成品区、制作区

成品区：主要是我们已经做好的产品，顾客随时都可以带走，或当即享用。

制作区：由顾客diy

目标市场定位：

销售促进

a□定期开展配送活动：销售旺季，现做食品往往是采取“现场品尝”、“买一赠一”或“礼品赠送”等促销活动。

b□抽奖活动：每天前十位消费者有机会免费抽奖。

c□特殊品种会员制销售，增加销量。

客户管理

建立销售信息簿：注明产品类型、名称、价格、销售日期，由顾客签字确认。方便售后服务。

## 花店创业计划书完整版篇三

项目名称：

姓名：\_\_



系别班级□x班

学号：\_\_

## 一、项目描述

1、选址方面:食堂楼下,面对全院学生,食堂是学生流量较大的地方。

2、行业类型:零售。

3、校园市场环境:校园经济市场有很广的发展空间,消费者相对于外部市场竞争小,个体经营单纯,投资小资金流动快,服务广大教师和在校生,更多地吸引学生眼球,营销途径多样化。

## 二、公司组织与管理团队

### 1、人员制度

店长,负责综合协调支配各个员工工作,督促员工工作,接受配合学校卫生等检查。

服务员,要有灵活的头脑,牢记超市内各个商品的价格、位置,服从店长的指挥,并配合店长的工作。

保洁员,清理超市和门口的卫生,随时接受检查,做到卫生整洁,给客人留下好印象;并帮助服务员留心超市货架内食品的保质期,超过保质期的及时处理,即将到保质期的及时提醒服务员。

进货员,勤恳诚实,要求会开车,了解店内商品的流量,配合服务员做

到店内商品充足,无断货、缺货现象,对保质期短的食品,如水

果、面包等,做到每日进货,确保食品的新鲜。

## 2、管理团队

尊重服务业人员的人格;互相监督,管理者监督员工的工作,员工也可以向上级提出意见,共同改进;营造和谐的团队,既要让员工感受到团队合作的精神,也要有严明的纪律约束员工行为;公平对待,一视同仁,各司其职,发挥才干。

## 三、竞争与合作

决不能忽视学生群体的情报,一定要掌握第一手资料,虽然学生群体的消费能力较低,但群体数量大,产生的利益也是很大的;而且要不断推出新产品吸引消费群体,及时促销赢得消费者好感,提高服务质量,让学生买的开心放心。

随着生活水平的不断提高,追求环保,健康的消费已成为一种生活时尚,所以我打算要销售一些绿色的产品,以保证学生的身心健康,顾客至上,这是我们的宗旨。

## 四、营销手段

### 1、价格粗略

本着薄利多销的原则,价格不宜过高,否则会失去部分消费者,当然也不能过低,价格要与市场基本一致。

根据消费心理,把同类商品有意识的放在一起,但要排出价格档次,让消费者在比较价格中选择自己习惯的消费水平,还要把一些新的商品放在与眼光水平的货架上,易于被消费者发现。

### 2、促销策略

每周推出一款促销产品,既能吸引更多的消费者还能在消费

群体中产生好的反响，等同于做了一些免费广告。

对于一些在保质期内，即将超期的产品，及时促销，促销不成及时处理，确保食品的卫生安全，要做好质量保证。

## 五、项目实施计划

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过是顾客满意，最终达到本超市的经营理念的推广。

开店前，一定要做好宣传工作，发放问卷，根据消费者需求，完善产品种。

推出会员卡，吸引顾客，多买多送。

## 六、融资计划

每日收入严格清点，每日核对入账。

店内的所有物品及固定资产，不得随意破坏或带走。

每月结算后，一部分作为将近发放员工，一边提高员工工作积极性。

对于账目，要做到事无巨细一律入账，这样店内盈亏一目了然。

## 七、风险分析

### 1、内部管理风险

超市是一个服务类行业，严格的质量把关才能赢得消费者的信赖，超市的管理层基本由店主一人构成，公司内部人员结构简单，管理比较松懈，健全管理体制与模式，是十分必要的。

## 2、原料资金风险

虽然每日的食品流量较大，但是还存在一部分商品滞销的问题，这样就产生了资金流动不好，滞销问题严重的超出保质期又会是一个不小的损失，所以要认清市场对各个商品的需求量，这样有利于超市的长期发展。而且，在食品的选择上要有一定专业的眼光，这样才能采购到新鲜，无污染的绿色食品。

## 花店创业计划书完整版篇四

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。投资计划“由点做起，辐而为面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时“闪亮全登场”。以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地开餐经营。

- 1、创新烹饪技术，研发经典饮食，整理和申报专利产品；
- 3、运营商标和专利产品，开展餐饮连锁经营业务；
- 4、指导餐饮企业，开展合法经营；
- 5、运营自身专业技能人才的人脉优势，开展厨房承包管理和餐饮企业委托管理业务；
- 6、广泛开展餐饮管理和技术技能的培训；
- 7、为餐饮企业提供管理和烹饪的咨询服务；

8、为深陷经营危机和信任危机的企业，提供餐饮经营急救和危机公关服务。

- 1、做好经营案例的归纳整理工作。
- 2、做好知名度和美誉度的推广工作。
- 3、寻找自身的核心竞争力。
- 4、建立切实可行的盈利模式。

餐饮管理公司的组织机构一般采用职能部制，只有开展连锁经营业务的公司，采取事业部制。

- 1、总经理办公室。是餐饮管理公司的管理核心，负责策划、组织、调配、协调企业的人力和资源，制定工作计划，开展经营业务。
- 2、财务部。负责公司的财务管理工作，稽核业务收入进账状况，编制会计报表，如实反映公司运营的基本情况，分析运营状态，为管理层决策提供依据。
- 3、企划部。为所服务的企业和部门，设计企业整体识别系统，制定营销规划，策划营销活动，建立媒体关系，展示企业形象，提炼并推广企业文化内涵。制定广告发布计划和媒体策略，策划广告活动。
- 4、管理部。制定企业管理制度和运营程序，指导并规范有关企业和部门，开展正常的企业管理工作，监督、考核企业的运营状态和未来趋势，根据绩效考核结果，给予表彰或惩罚。
- 5、培训部。根据企业的整体需要，开展爱岗敬业、礼貌礼仪、仪容仪表、技能技巧、店史店貌以及管理技术培训等。
- 6、研发部。研究竞争对手和当前市场流行菜品的设计理念和

制作配方，按规定时间，策划、创新招牌菜和应季菜，组织厨师开展创新菜评比活动。

7、后勤部。负责公司的物品、车辆、设施、环境的使用和保养。处理好环保、工商、市政、消防、公安、执法等部门的关系。

8、人力资源部。负责公司人员的招聘、建档、使用事务。开展管理人员能力评估工作。制定公司工资福利的架构建设，平衡与同行业平均收入水平的比例关系。

9、营销部。按照公司的整体战略规划，分析客户需求，挖掘潜在客户，建立业务关系，反馈服务效果，系统开展营销活动。

市场策略。产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

### (1) 餐饮公司经营策略

员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一。

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或变质的原料。

### (2) 餐饮公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

- 1、以顾客需求为导向；
- 2、以效益优先为导向；
- 3、以市场占有为导向；
- 4、以品牌建立为导向。

## 花店创业计划书完整版篇五

### 一、餐馆名称：

\_\_。命名规则说明：低调，简单，易记，有特色（这里的特色不是说直接反映风味）但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“\_\_酒家”或“\_\_莊”

### 二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主

### 三、餐馆预计面积□280 ~ 350 m<sup>2</sup>

### 四、目标城市：\_\_

### 五、选址要求：

4、餐馆本身需要能停车7 ~ 10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

六、餐馆布局要求：大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12 ~ 15张，10人大台4张□16m<sup>2</sup>包厢□4x4m规格）4 ~ 5个。（但

具体要看店铺的布局)

七、餐馆开张预算：

2、装修设计费用：800元

3、装修费用：

a□门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元；

c□厨房面积为40m<sup>2</sup>□装修强调排污、通风，费用为x元；

4、办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5、购买用具费用：

a□3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元（也可能使用中空调）；

b□十把吊扇或壁扇，共3000元，

c□两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计1万元；

d□厨房用具，共4.5万元；

e□桌凳，共5000元；

f□其他（请见清单），共计20\_\_元，

g□自动洗衣机1台，1000元

6、其他不可预计费用，20\_\_元



## 八、餐馆装修风格说明：

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2、大厅说明：

b□墙面和厅中原有柱子的1m<sup>2</sup>左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3、包厢装修与大厅一样

4、其他无特别要求

## 九、人员配备：

2、包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3、大厅：5个人，每四张台1个

4、其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

## 十、运营费用明细：

1、物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300 m<sup>2</sup>共计600元/月

2、排污费用：600元/月

3、水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油20\_\_元/月（暂

时以此计算，如果燃油越多，说明生意越好)

4、人员费用：

5、折旧费用：

6、原材料□a□原料，共元/周

7、其他不可预知费用：1000元/月

十一、菜品说明：

1、坚持两个特色：

a□绿色健康食品；

b□湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2、坚持推重出新：

a□不断推出新菜品，每月2个新菜品；

b□跟季节变更，及更换菜品

3、消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均35~60元/人。

十二、直接成本估计：

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1、特色菜（拳头产品）成本控制在50%

- 2、中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内
- 3、中档常见成本控制在60%以内
- 4、低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品

十三、最终费用核算：

十四、其他问题点：

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

十五、优势与劣势：

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。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。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。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。

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。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生———这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是有机会挤入该餐饮市场的。

## 十六、财务状况分析

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元（场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元）。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

## 4、每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

## 十七、风险与规避

### 1外部风险

随着中国加入wto国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。

### 2内部管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

### 3市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2) 项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

(3) 项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

### 4原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

### 5应对措施

(1) 汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

(2) 严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

(3) 项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

(4) 进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

(5) 与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

6 保险和法律事务健身中心的保险将通过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般责任保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责。