

2023年物业公司运营管理方案 投资公司 运营方案(通用8篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

物业公司运营管理方案篇一

今天投资管理有限公司

(今天投资管理有限公司)

今天投资管理有限公司隶属北京51资金项目融资机构，新创而独立于南京热土。作为一个刚创立的新型项目融资机构，未来的挑战巨大，想跻身于南京同行业之列必须快马加鞭，不容懈怠。坎坷与艰辛虽然摆在眼前，但对于一个创新型企业来说，南京的市场硕大，未来的成就开发也近在咫尺。

一、策划公司未来目标

二、整体战略

三、阶段性运营模式 四、方案具体细节

五、注意事项

一、策划公司未来目标

“垄断南京地区投融资业，以优质服务品牌走向世界” 作为新兴企业。必先明确自身实力、位置、战力及未来潜力。四

者缺一不可。国家产业政策的出台、国家宏观经济调控的拉动，市场经济的复苏，以及同行业投资机构和个体都在抢抓市场机遇和市场资源。他们都力求在最短的时间内寻求到适合自己的发展商机。取得投融资届的首席之地。

南京今天投资管理有限公司，占着独天的人力优势、管理优势、经营优势、地理优势、潜力优势，在未来的融资界必将是一个璀璨明珠。

二、整体战略

采取先局部后整体、先吃小后吃大、先发展后扩展、先华东后全国 1、先局部后整体；南京市乡镇众多。辖11个区、2个县、74个街道办事处、51个镇、857个社区居委会、832个村委会。

早在上世纪六七十年代，对于南京的区域划分就有句顺口溜说的非常清楚：“五县四郊六城区”五县是指：江北的六合县和江浦县，江南的江宁县、溧水县和高淳县；四郊是指：雨花台区、栖霞区、大厂区和浦口区；六城区是指：鼓楼区、玄武区、秦淮区、白下区、建邺区和下关区。

来源：()-今天投资管理有限公司未来策划方案_杜首卫_新浪博客

众多同行业抓住于大的投资项目而忽略小的投资项目，重视大项资金拥有者而忽视小的资金拥有者。扬长而避短，先吃小而后吃大也未尝不可。

3、先发展后扩展；

对于新兴坐落于南京市场的企业而言，往往急切获利，追求卓越。要知道欲速则不达。与同行业的差距近在咫尺，若想未来的发展必先走好脚下每一步。

发展才是硬道理。4、先华东后全国；

针对先华东后全国，完全是为了我们的目标。有道是目标明确，事业有成！

三、阶段性运营模式 1、准备阶段

方案】

理财公司策划书

班级：

姓名： 顰儿学号：

一、背景分析

理财顾问服务是指专业理财机构向客户提供财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。专业理财机构包括，银行、证券、保险、第三方理财机构等。理财顾问服务是一种针对个人客户的专业化服务，区别与为销售储蓄存款、信贷产品等进行产品介绍、宣传和推介等一般性业务咨询活动。客户接受理财人员提供的理财顾问服务后，自行管理和运用资金，并获取和承担由此产生的收益和风险。

个人理财业务最早萌芽于20世纪30年代美国的保险业。20世纪70年代以来，全球商业银行在金融创新浪潮的冲击下，个人理财业务获得了快速发展在西方发达国家，个人理财业务几乎深入到每一个家庭，其业务收入已占到银行总收入的30%以上。在过去的几年里，美国的个人理财业务平均利润率高达35%，年平均盈利增长率约为12%—15%。

改革开放以来，老百姓的物质生活水平不断提高，金融意识逐渐增强，理财方式发生了巨大变化。人们对货币服务的需

求不再仅仅满足于储蓄业务，更希望其帮助自己拓展投资渠道，激活手中的闲置资金，从而取得更大的收益。随着连续几次降息和利息税的开征，银行的吸储功能渐趋削弱，加之存贷利差进一步缩小，使得商业银行必须加速市场拓展，抢占市场先机，及时寻找到新的利润增长点。正是在这些因素共同作用下，个人理财业务应运而生，并逐渐发展成熟。

我国个人理财业务萌芽于上世纪后期。1995年，以招商银行推出的集合本外币、定活

期存款集中管理及代理收付功能为一体的“一卡通”为代表，个人理财业务开始起步。（另一说是1997年，中信实业银行广州分行成为首家成立私人银行部的国内银行并推出了国内首个个人理财业务。）从2005年11月1日开始施行《商业银行个人理财业务管理暂行办法》至今，各商业银行积极发展理财产品，大部分都实现了预期收益。根据《2008-2009年中国银行个人理财产品市场研究年度报告》统计资料显示，2005年我国银行个人理财产品的发行规模为2000亿元人民币，2006年达到4000亿元人民币，2007年各中、外资银行金融机构本外币理财产品合计销售总额达8190亿元人民币。2008年，银行理财产品保持了快速发展的势头，头三个季度理财产品新增规模就突破了2万亿元人民币。

二、行业分析

我国第三方理财若想在日趋激烈的行业竞争中立于不败之地，重视个人理财业务发展十分必要。当然，发展理财业务，也得益于我国经济举世瞩目的高速发展所造成的巨大理财需求。有关统计显示，去年全国银行存款只增长，比前十年的年均数低，大量存款正在从银行体系分流到金融市场，而洼地之一便是财富管理市场。标榜“客观、中立、公正”的第三方理财由此应运而生，且发展极为迅速。

1、必要性分析

(1) 外部动力：潜在需求

物业公司运营管理方案篇二

2、按功能分：特色火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等；

3、按来源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等；

4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己的经营品种。

(二)、价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。

2、高高结合法：起点高，效益也高。以高质量火锅、高档次的环境、高品位的装修、高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大、利润也大，进入良性循环后收益也很大。

3、品牌垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化的价格低价供应，以薄利多销为主。

物业公司运营管理方案篇三

投资任何行业都会有一定的风险，火锅加盟亦是如此，因此掌握火锅店投资创业方案是十分重要的，好的火锅店投资创

业方案能够为投资者降低风险，增加成功的几率。

开火锅店之前创业者就需要做好长期经营的准备，不要抱着试一试的态度的做，只有建立了坚定的信心才能够在遇到困难的时候勇于坚持。切忌不可有一次不成再来一次的想法。想要投资餐饮行业对于没有创业经验的人来讲是很明确的选择，因为它不需要专业的知识，只需要多站在食客的角度上去考虑问题，明白他们的喜好，有针对性的调整经营方案即可。

对于投资者有着重要的作用，投资需要谨慎，切忌不可将所有的资金一股脑全部投入其中。如果你有20万，建议您只投资十万，对于火锅店而言，在短时间内就能够看到发展前景，如果三个月还没有效果，那么投资者可以考虑放弃，无需再做不必要的投资。

却是一门不小的学问。

物业公司运营管理方案篇四

(一)、划分要求：

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际，就大胆开拓，制定长期计划，占领市场。

(二)、划分种类：

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体；而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客、的职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮冲动型，还是豪华张扬型等，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务水平、顾客的信赖等有关。

物业公司运营管理方案篇五

为进一步理顺和强化集团资产营运和投融资管理，做大做强投融资平台，提升投融资能力和资本运作水平，更好地实施“再造一个集团”的发展战略，特就组建*****投资控股有限公司（以下简称“投资公司”）提出以下方案。

一、组建目的与要求

以打造统

一、规范、高效的投融资平台为目的，以项目的战略投资和有效实施为重点，以整合资源、资本运营为手段，全面提升投融资能力和水平，不断挖掘、孵化和培育优良的投资项目，实现投资收益，有效利用资产，并为上市公司提供持续成长动力和保证绝对控股地位，实现集团持续、快速、健康发展。

二、组建方式

根据集团及各直属企业实际，拟采取“整体谋划、分步实施、规范运作、稳步推进”方式组建。

（一）先行现金注册

为确保投资公司能在短时间内完成组建并投入运营，拟由集团直接以现金出资注册成立投资公司，注册资本2亿元。

（二）对有效资产的评估及分步划转

首先，开展专业评估与咨询。在投资公司注册成立之后，集团聘请会计师事务所和专业咨询机构，组织对集团内的各类资产的质量和赢利能力进行评估，对资产的有效使用模式以及投资公司未来的发展提供战略性咨询意见。

据需要，逐步将符合注入投资公司的有效资产，以现值或评估增值的方式，通过股权划转合理注入投资公司。

（三）开展股权投融资

根据投资公司发展需要，利用集团持有的相关股权依法进行投融资活动。

（四）项目资本金分步投入 1. 项目融资的配套资金；

2. 为扶持投资公司做大做强，集团将每年的利润分红包括投资公司应上缴收益，在留足自用部分之后，其余作为集团对投资公司的再投资。

三、公司名称、性质、经营范围和发展定位

（一）公司名称

*****投资控股有限公司

（二）公司性质

投资公司系集团公司出资设立的全资子公司，为一人有限责任公司，具有独立法人资格，实行自主经营、独立核算、自负盈亏。

（三）经营范围

对各类行业的投资以及资产管理；资本运营；资产受托管理；房地产开发及经营；房产租赁、物业管理；国内外贸易。

（四）发展定位

突出围绕文化产业投资、文化地产投资和股权投资“三大重点”，着力打造战略投资平台、新兴文化产业项目孵化平台、重大项目投融资平台、资产资源整合监管平台“四大平台”，通过持续、稳健、创新发展，努力实现资产的保值增值和资本的快速扩张，力争到2015年末，投资公司发展成为总资产达到50亿元、净资产达到25亿元、年收入达到30亿元、年利润达到3亿元，集融资、投资、建设、营运及管理现代化、投资多元化、发展集约化，具有较强竞争力和可持续发展能力的法人主体，成为“再造一个集团”的主力军。

四、职能界定

（一）出版集团

5. 审核投资公司的薪酬方案；

6. 决定投资公司经营班子绩效考核及奖惩； 7. 统一管理投资公司的党群、纪检监察工作； 8. 法律、法规和公司章程规定的其他权利。

（二）投资公司

投资公司对集团负责，在集团党委的统一领导下，按照法律、法规规定并在集团授权范围内履行以下职责：

3. 组织实施投资公司其他人员的绩效考核及奖惩；

5. 法律、法规规定和集团授权的其他职权。

五、组织架构

（一）法人治理结构

根据《_公司法》等有关规定，建立和完善法人治理结构。

1. 公司不设董事会，设董事长1名，为公司法定代表人。
2. 公司不设监事会，由集团委派监事1名。
3. 公司经营班子设总经理 1 名，副总经理 3名，财务总监1名。

（二）内设机构

按照“精简、务实、高效”的原则设置内设机构和配备人员。公司内设投资发展部、财务审计部、合规与风险管理部、项目管理部和综合管理部5个部门。

1. 投资发展部

市公司股权的增持、减持、转让、回购、质押等业务，参与证券市场的定向增发等证券投资；承办上级交办的其他事项。

人员配备：设主任1名，主办人员3—5名。

2. 财务审计部

主要职责：负责制定公司会计政策及财务管理规章制度；负责公司财务预算、会计核算、清产核资、资产评估和税务规划统筹等工作；对公司业务的资本债务结构、绩效及与战略目标的实现程度进行跟踪评估，建立国有资产保值增值的指标体系、经营目标考核指标体系，对公司经济运行情况进行分析、预测、预警及提出改进措施；研究新型的融资方式和融资渠道，合理配置融资抵押、担保资源，平衡融资结构，降低融资成本和资金风险，制定并实施融资计划和方案，保证公司发展和项目建设的资金需要；负责公司内部财务审计工作，参与经营业绩考核工作；承办上级交办的其他事项。

人员配备：设主任1名，主办人员3—5名。3. 合规与风险管理部

主要职责：负责建立公司全面风险管理及内控管理体系，制订风险管理及内控管理规划、管理流程和规章制度；负责对公司信用风险、市场风险、操作风险和合规性风险的管理工作，出具各类风险管理报告；组织实施对投融资项目的全过程风险预测与监控，及时提出风险防范和控制措施；负责处理公司相关法律事务，审核公司各项经济合同、协议文本工作，监督和审查合作对象的资质、资信和偿还能力；承办上级交办的其他事项。

人员配备：设主任1名，主办人员2—3名。4. 项目管理部：

程、全面管理，做好项目建设期工程造价、工程质量、工程进度、招投标等基建管理工作，组织概、预、决算审核管理，加强项目资金使用以及成本管理，协调解决实施过程中的重大问题，审定工程变更事项，组织管理对完工项目的验收、移交工作；负责资产的对外招商合作、租赁出售、物业管理等经营管理工作；负责联系公司控股、参股企业；负责制定和考核公司投资项目的年度运营目标；承办上级交办的其他事项。

人员配备：设主任1名，主办人员3—5名。5. 综合事务部

主要职责：负责公司日常事务、内外联系、综合协调工作；负责公文处理、机要保密、文秘信息、会议组织、督办落实等工作；负责人事管理、薪酬福利、绩效考核等工作；承办上级交办的其他事项。

人员配备：设主任1名，主办人员2—3名。

（三）子公司

投资公司下设两个子公司。

1. 房地产开发有限公司。将集团直属房地产开发类企业整合为一家具有独立法人资格，自主经营、独立核算、自负盈亏的房地产开发有限公司，负责投资公司投资的地产类项目的开发建设。通过整合，将有效解决目前单个项目运作下的资源闲置、浪费问题，最大限度地发挥资源一体化整合优势与管理协同优势，包括人力资源优势、土地和生产资料优势、财务资源优势、技术信息和知识共享优势、管理协同优势以及通过上述资源优势而生成的整体竞争优势，实现整体资源配置的秩序化与高效率性；有利于进一步强化对项目全案策划、规划设计、建设单位招标、大宗物资设备采购等方面的管控，降低开发建设以及管理成本；有利于进行统一的房地产品牌塑造，集中打造品牌优势，形成规模效益。此外，通过项目公司运作方式，便于进行包装、分拆上市。

2. 资产经营有限公司。将集团直属资产经营类企业整合为一家具有独立法人资格，自主经营、独立核算、自负盈亏的资产经营有限公司，负责现有以及今后商业资产的经营管理。通过整合，在同样实现资源一体化整合优势与管理协同优势，降低管理成本的同时，有利于加强和提高专业化经营能力和水平；有利于统筹存量土地、房产资源，剥离非核心业务、处理不良资产、重组优质资产，提高资产的运营质量和效率；有利于提升信贷规模和信用等级，为投融资业务打下坚实基础；有利于形成一条龙的产业格局和打造自己的品牌。

六、规范建立相关工作机制

（一）建立科学有效的投融资运行机制

进一步优化资产结构，盘活存量、提升质量、做大增量，积极探索资源资产化、资产资本化、资本证券化的多种实现形式，尽快形成持续、稳定的盈利模式，降低负债水平，增加现金流，夯实融资基础。深入开展银企合作，用好用活金融

政策，争取信用评级、银团贷款、融资授信等支持，扩大信贷融资规模。以项目建设为纽带，多方开辟投融资渠道，建立与证券、信托和各类投资机构的长期稳定合作机制，为产业投资和项目建设提供资金保障，真正形成“要让项目等资金，不让资金等项目”的融资发展良性格局，真正形成“融资—投资—再融资—再投资”并适时退出的良性循环、滚动发展的投融资运行机制。

（二）建立严格有效的财务管理机制

建立统一的财务管理制度、完善的财务管理体系和严格的内部审计制度，加强对公司的资金资产管理和财务监督，加强对下属企业的财务监督与审计，确保资产与负债的平衡，企业现金流的平衡，投入与产出的平衡，降低债务风险，形成行之有效的内控体系。

（三）建立灵活有效的选人用人机制

适应现代企业制度要求，进一步加快建立市场化选人用人机制，全员推行劳动合同制。严格按照公开、平等、竞争的原则，内部选才以竞争上岗为主，外部选才以公开招聘或直接委托人才中介机构“猎取”，通过全面考核、竞争择优上岗。健全聘任制、任期制和经营目标责任制，强化对绩效考核和考核结果的运用，岗位能上能下、员工能进能出，在公司树立“无为则无位”的危机意识，最大限度地激发干部员工的进取精神和创业激情。

（四）建立合理有效的激励约束机制

遵循市场价值规律，全面建立以岗位绩效工资制为主体，协议工资、项目工资、“基薪+效益提成”等相结合的薪酬分配制度，薪酬能高能低。构建多元化激励体系，建立健全经营者风险抵押金制度，探索短期薪酬分配与中长期薪酬激励有机结合的形式，重视员工福利保障，重奖对贡献突出、效益

显著的员工，实行差别化激励，引导公司员工争创一流业绩。

（五）建立安全有效的风险防范机制

建立完善公司投融资风险及效益评估体系，一切投融资项目必须经过严格的内外部可行性研究论证。建立和完善科学的决策机制和内部运作机制，严格履行规定的决策程序，涉及公司重大产（股）权变动、投融资活动、对外担保等事项，必须按规定报集团核准后实施。建立定期报告制度，公司的重大投融资事项、资金运作和财务运行等方面情况，应每月向集团报告。

物业公司运营管理方案篇六

1、独立经营：

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化做出对经营品种、策略的调整与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中禁不起风浪，发展潜力不大。因此，要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口岸、比较充足的资金等。

2、合伙经营：

此类火锅店是有几个人分别出资、或分别以技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其它餐饮企业牵制，遇到各种问题，由合伙人一致协商解决。其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇

到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力；可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制；与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧跟消费者需求。其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。

因此，要采取合伙经营火锅店，需要达成共同的经营意识，具有较高的素质，要订立合伙经营协议书，明确责权利及利润分配等。

3、特许经营：

特许经营作为一种先进的经营方式，也是现代餐饮业的主要经营形式，其优点和效果均十分明显。

一个火锅企业计划实行特许经营时，具体方法措施包括：多种形式进行连锁加盟；对火锅企业的品牌要素进行注册；成立统一的管理机构；管理规范化管理；清理净化市场；开展连锁配送等。

实行特许加盟时应该注意几个关键问题，其一是找准市场的需求定位；其二是由点到面，全面开花；其三是抓好人力资源。

物业公司运营管理方案篇七

一、经营目标：成立资产管理公司，近一年之内以吸收资金为主，构建团队也以理财为主，以项目投资盈利为辅助，所以公司只配备业务部、财务部、行政部三个部门。

二、经营方式（只拣部分作为简述）：

1、以邢店农业生态园和商业街为融资平台，进行包装，第一笔

融资额度5000万，计划用6-8个月时间募集完成。

2、把资金募集计划书重点部分开印成精美宣传页，由业务人员

在高档场所附近发放，增加公司曝光度，加强公司实力宣传。

3、定期举办客户理财推介会，由业务人员邀请身边有投资需求的客户来公司参加，公司安排专人负责讲解融资项目发展远景和行业优势、盈利优势。

4、国家法定节日期间，公司准备简单礼品，发放给公司的投资

客户。

三、经营人员配置

1、业务人员15名左右，实行优胜略汰机制，长期保持10名优秀核心人员。

2、行政人员5名左右，由前台接待、合同打印、会签专员和客服四部分构成。

3、财务人员2名，会计和出纳各一名。

四、业务团队分为：民间理财和机构融资两部分。业务方案标准

1、民间理财

理财期限分为：3个月、6个月两种

理财利息分为：5—20万月息为2%

21--50万月息为

51万以上月息为

2、机构融资期限为：6个月、12个月两种

6个月期限的融资成本每个月不能超过

12个月期限的融资成本每个月不能超过3%

五、经营薪酬方案：

a 薪资结构

2、业务副总工资：20000（无责任底薪）+个人业务提成+管理提奖

3、业务主管工资：5000（无责任底薪）+个人业务提成+管理提奖（该岗位目前暂不设立）

备注：前期人员工资成本每个月大概15万左右，不包括办公室费用和装修家具等费用。

b 民间理财人员业务提成方案

1、业务副总工资：无责任底薪+每月个人业务提成+每月管理提奖

2、业务主管工资：无责任底薪+每月个人业务提成+每月管理提奖（该岗位目前暂不设立）

3、业务人员工资：无责任底薪+每月个人业务提成c 机构融资人员提成方案

1、业务副总工资：无责任底薪+个人每轮融资总额的1%提成+每轮团队业绩的管理提奖

2、业务主管工资：无责任底薪+个人每轮融资额的1%提成+每轮团队业绩的管理提奖（该岗位目前暂不设立）

3、业务人员工资：无责任底薪+个人每轮融资额的1%提成+项目投资提成方案

2、业务主管工资：该项目投资公司所得毛利润的10%个人业务提成+团队项目投资所的毛利润的1%的管理提奖（该岗位目前暂不设立）

3、业务人员工资：该项目投资公司所得毛利润的10%个人业务提成

六、经营目标分解：

第一个月：招聘完成70%左右、做简单培训、融资项目包装设计完成、宣传彩页完成、办公家具采购、电脑配置等等。

第二个月：招聘到位，完成标准化培训，公司各部门协调有序，业务人员开始拓展市场，本月要求全体员工能适应公司经营思路和战略部署，经营方案和经营体系成熟有效，公司各方面安置到位具备吸收民间资金实力。

第三个月：完成吸收资金300万左右。

第四个月：完成吸收资金1000万，稳定业务骨干人员至少8名。

第五个月：完成吸收资金2000万额度。

第六个月：完成吸收资金3000万额度。

第七个月：完成吸收资金5000万额度。

注：公司所有员工都接受3个月为一个周期的绩效考核机制，

具体标准以公司出台的绩效考核为主。

该方案是大概架构，主要目的使领导对资金运作在内心有个模型，知道这个东西大概的组织架构和运作策略，以及省会郑州目前的民间资本市场行业水平和规模，供公司领导做决策。

物业公司运营管理方案篇八

1、火锅店选址的区域因素：

在选址之前，必须要选择一个便于经营和发展的区域，这是选址的前提。在选址时要考虑到经济发展水平、文化教育影响、市场竞争状况、规划位置特点、软硬件环境是否优越等各方面的因素。

第三要环境配套到位。外部环境要形成气候，火锅店其它餐饮要混合经营，如&

第四要科学预测赢利。在开业的前、中要结合各种因素，对一定时期的销售额与毛利进行分析，预测赢利与效益。

另外，还可以用经验判断店址的选择。

3、火锅店的选址与布局：

布局上也应当考虑以下思路：扩散性、聚集性、竞争性、多行业协调性。