

新店筹备餐饮工作计划 餐饮新店筹备采购工作计划(大全5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

新店筹备餐饮工作计划 餐饮新店筹备采购工作计划 篇一

作为一家新开的餐厅，前期筹备工作千头万绪，涉及面广，内容多，稍有不周，将对开业后的管理产生较大的影响。为此，我特编写了餐厅开业筹备工作一文，内容尽可能详实而具体，希望具备一定的可操作性，为有相同困惑的餐厅同仁提供实实在在的帮助。做好餐厅开业前的准备工作，对餐厅开业及开业后的工作具有非常重要的意义；对从事餐饮管理工作的专业人士来说也是一个挑战。本文采用倒计时的手法，将餐厅开业筹备工作作为一个项目来运作。

一、餐厅的工作任务

餐饮服务是组成餐厅必不可少的部分。在餐厅各部门中，餐厅员工集中，业务环节繁多，技术水平要求高，牵涉到的学科知识广泛，因而其管理也最为复杂，加强餐饮管理，对整个饭店的经营管理都有非常重要的意义。餐厅主要负责食品原材料的加工，各类饮食食品的烹制，各餐厅产品销售和宴会服务工作，满足住店客人和店外前来用餐客人的物质和心理享受需要。

二、餐厅开业筹备的任务与要求

(一)、确定餐厅的管辖区域及责任范围餐厅总监（经理）一

般要提前6个月到岗。

到岗后，首先要通过实地察看，熟悉饭店的平面布局。然后根据实际情况，确定餐厅的管辖区域及餐厅的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。饭店最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，餐厅管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。餐厅管理范围较大，为综合利用会议设施，发挥最大的效能，一般宴会厅、会议室划归餐厅管辖；员工餐厅也由餐厅统一管理。

（二）确定餐厅各区域主要功能及布局。

根据餐厅总体建筑布置和市场定位，对餐饮区域要进行详细的功能定位。在进行区域分布时，要合理考虑餐饮各项管理流程；如送餐线路；服务流程的合理性；厨房工作流程的合理性；餐具收拾和洗涤的流程；足够的仓储场所和备餐间；尤其是多功能宴会厅（一般有二套设施），要留有充足的储藏会议桌和餐桌的场地。

1. 本饭店的建筑特点。采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。
2. 行业标准。
3. 本饭店的设计标准及目标市场定位。餐饮管理人员应从本饭店的实际出发，根据设计的星级标准，同时还应根据本饭店的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐饮用品的配备需求。如高档宴会的布置需要；婚宴市场的产品。
4. 行业发展趋势。餐饮管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。

5. 其它情况。在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：餐饮上座率、饭店的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

(五) 协助采购餐厅经理虽然不直接承担采购任务，但这项工作对餐厅的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，餐厅经理应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购部经理的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。餐厅经理要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

(六) 参与制服的设计与制作餐厅的岗位较多，而且风格各异，如仅中餐厅就有零点餐厅、宴会厅、包厢、风味餐厅等；为营造较好的服务氛围，在制服的款式、面料要加以区分。有些餐厅为了方便管理，把零点餐厅和宴会厅的服饰制作是统一的，这就很难显示一种宴会服务的氛围。

新店筹备餐饮工作计划 餐饮新店筹备采购工作计划 篇二

新的一年，我作为店长，更要履行好自己的职责，作为店里的领头人，做好下属的榜样极为重要，餐饮这一行，讲究的就是要食材新鲜、质量符合，所以，接下来我要制定自己作为店长的工作计划。

1、 协助经理制定服务标准和工作程序，并确保这些服务程序和标准的实施。

2、 根据客情，负责本部门员工的工作安排和调配，作好交接班工作，编排员工班次和休息日，负责对员工的考勤工作。

3、 在营业期间，负责对整个餐厅的督导、巡查以及对客沟通工作。

4、 负责实施前厅员工的业务培训计划，负责下属员工的考核和评估工作。

5、 妥善处理对客服务中发生的各类问题和客人的投诉，主动征求客人意见，及时向经理反馈相关信息。

6、 检查结账过程，指导员工正确为客人结账。

7、 督导服务员正确使用前厅的各项设施设备和用品，做好清洁卫生保养工作，及时报送设备维修单，控制餐具损耗，并及时补充所缺物品。

8、 督导员工遵守饭店各项规章制度及安全条例，确保就餐环境清洁、美观舒适。

9、 完成经理交办的其他工作。

1、 热爱服务工作，工作踏实、认真，有较强的事业心和责任感。

2、 熟悉餐厅管理和服务方面的知识，具有熟练的服务技能。

3、 有较高的外语会话能力和处理餐厅突发事件的应变能力及对客沟通能力。

4、 熟悉宴会、酒会、自助餐的服务程序，能够协助经理进行各种形式的宴会、酒会、冷餐会、茶话会、展览会等等的设计布置及安排。

6、 组织能力较强，能带领部属一起做好接待服务工作，为客人提供满意加惊喜的服务。

7、 旅游大专毕业或具有同等学历，有从事餐饮服务工作三年以上（西餐服务两年以上）的工作经验。

8、 身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。

1、 注意登记好部属的出勤情况，检查员工的仪容仪表是否符合要求，对不合格的督促其改正。

2、 餐前的准备工作：

（1）、了解当天各宾客的订餐情况，了解宾客的生活习惯和要求。

（2）、根据当天的工作任务和要求分配部属的工作。

（3）、开餐前集合全体部属，交代当天的订餐情况，客人要求及特别注意事项。

（4）、检查工作人员的餐前准备工作是否完整；调味品、配料是否备齐；餐厅布局是否整齐划一，门窗灯光是否光洁明亮，餐台布置是否整齐美观；对不符合要求的要尽快做好。

3、 开餐期间的工作：

（1）、客人进餐期间，领班要站在一定的位置，细心观察，指挥值台员为客人服务。

（2）、对重要的宴会和客人，领班要亲自接待和服务。

（3）、对客人之间，客人与值台员之间发生的矛盾要注意调解，妥善处理，但不准介入客人之间的矛盾与争吵，自己处理不了的要及时报告经理处理。

（4）、客人就餐完毕需要督促值台员将帐单汇总交给客人结帐，防止漏单。

(5)、开餐过程中，注意对部属进行考核，对服务好的或者差的，效率高或低等均要记录，在餐后进行奖励或批评。

4、收市后的工作：

(1)、收餐具：收餐后，督促值台员按收市工作程序及标准迅速收拾台面餐具，集中到备餐间送洗碗间清洁消毒。

(2)、布台：收好餐具，换上干净的台布，按摆台规格摆台，恢复餐厅完好状态。

(3)、清洁餐厅：做好上述工作后，搞好餐厅卫生，保持餐厅的洁净美观。

(4)、部属做完上述工作后，要进行全面检查，检查合格后通知员工下班。

(5)、将当天的工作情况及客人反映、开餐中出现的问题，重要宴会和客人进餐情况，客人投诉等等做好记录并向经理报告当天工作。

1、有调配所属员工工作的权力。

2、对所辖范围员工，有奖惩、晋升或调换工作岗位的建议权。

新店筹备餐饮工作计划 餐饮新店筹备采购工作计划 篇三

1、确定店铺

注意事项：未咨询办证机构则不可支付全部租金

考察店铺

确定店铺

支付定金，

2、执照审批

注意事项：先咨询办证部门，后支付全部租金，餐厅里最终要的位置——厨师长，必须在支付全部租金后，立即招聘，并在以后的工作中须与之充分沟通。后续工作同办证一同进行。

先咨询工商部门

申办污染物排放许可证

申办卫生许可证

申办营业执照

制定厨师长岗位说明书（上级、下属、权利、职责）

制定厨师长招聘说明书（岗位说明、工作时间、待遇问题、书面考题）

介绍所登记，并接待面试厨师长

审议确定厨师长人选

3、确定90%的菜单

确定类别

确定菜品

制定标准菜谱

根据菜谱初步确定所需的设备器材，并在以后的工作中多留意器材经销商的产品。

4、确定工作时间、作业流程

一次准确确定。

制定工作时间

制定厨房作业流程和产品销售流程

5、确定装潢风格和布局

注意事项：装修必须考虑再三，一旦完工，就很难改变，所以必须在自己制定计划和方案，后请装修公司一同研究制定。装修时必须认真参考作业流程、设备器材的体积面积和工作方式特性。后续工作同装修同步进行。厨房必须首先装修。

制定装修原则

方便顾客原则

方便作业原则

方便设备运行原则

凸现经营理念、符合企业视觉识别系统原则

初步制定餐厅布局

选定装修公司

图纸审阅，确定布局

确定装修风格

确定餐厅基本色

开始装修

6、定员定岗

注意事项：必须多与厨师长沟通，并和其协同进行后续各项工作。

确定各岗位

确定各岗位的人员配置

确定班次和作息时间

确定员工宿舍

7、编制各种标准化文件（手册、说明书、表单、作业标准）

注意事项：因为是小规模的店，所以尽量使各种文件简单化，讲究实用、正规、无漏洞即可。无须过于繁多和复杂，但必须做到最终单据，有余力可以制定过程单据。

总员工手册

厨房员工手册

楼面员工手册

说明书

岗位说明书

招聘说明书

餐单说明书（菜肴标准菜谱、制作标准、质量标准）

面试员工资料表

所有员工资料表

库存总表

日营业报表（收银机自动形成）

月营业报表（收银机自动形成）

物料请购单

物料验收单（一张验收单必须对应一张收据或发票）

盘点统计单

日支出单

月支出单

员工辞职申请单

员工申诉建议表

外卖记录表

交班换班记录表

每日提货表

设备记录表

. 器具登记表

8、员工招聘

注意事项：严格按照定岗定员的标准、招聘说明书、岗位说明书实施。

制定招聘目标

制定招聘计划

实施招聘计划

确定招聘途径

面试、考试、试菜，记录过程

确定员工进入试用期

9、员工培训

企业文化、职业道德、规章制度培训

仪态仪表、工作流程、各岗位技能培训。

10、购买设备和器材

注意事项：采购设备前必须制定详细的采购清单，并且考察市场，确定一个稳定服务好的供货商。购买时要认真查看产品性能和质量，确保物尽其用。

考察厨房用品设备市场，确定供货商

实施采购

验收安装

11、调试设备并

调试设备

进一步确定设备设备记录表

安排设备管理员（安排一个人专门进行简单的维护、检查设备的运行，排除故障，设备说明书交其保管）

12、最终确定菜品和菜单

注意事项：确定整个菜单，至开业时不做变化，完善标准菜谱，完善各菜肴的制作标准和质量标准。而且必须讲究细节量化。

确定类别

确定菜品

完善标准菜谱

完善制作标准和质量标准

13、开始确定各供货商

确定储存原料供货商

确定生鲜原料供货商

确定宣传品制作商

14、制作各种宣传品

制作各种pop广告

制作各种宣传单（完成后可以叫员工去各住宅区，店铺分发）

新店筹备餐饮工作计划 餐饮新店筹备采购工作计划 篇四

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币3万元左右。

a□封口机 400元，冰柜 450元，搅拌机 250元，饮水机 250元，封口膜、杯子、吸管、各种容器 400元。

b□装修：包括招牌、门墙等1000元

d□开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制。

3、第二期投资

这一阶段我们的“茶小怪”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

新店筹备餐饮工作计划 餐饮新店筹备采购工作计划 篇五

餐饮创业计划书

关注美食，关注我们

创作者：黄新生 电气09-4班

李舟生 电气09-4班

李建冬 电气09-4班

刘佳 信息09-2班 2011年11月25日

文化，弘扬传统文化中的养生文化。餐饮创业计划书范文

一、发展前景

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

二、店面简介

本店位于大学中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师。经营面积约为80平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以江苏小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。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。另外，在餐厅内经营多种样式的服务，将餐厅氛围几个小模块，以做到最大程度的满足大家的需要。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。

三、主体介绍 1、快餐部门

一、创业目标

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

二、市场分析

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部他市场都不得与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到2000美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝

好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

三、实施方案

1. 快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。2. 目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。3. 市场策略。

针对早餐人口流动性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。

因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，又兼顾了社会效应。

(3) 快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的大人形象清洁、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。

四、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，初期发展就应试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，大力发展西快餐尚未涉足的虚拟快餐公司和流动

快餐公司服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。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、旅游区和住宅区筹地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

五、投资收益

一、背景(项目可行性解析、项目概要):

在校园里，越来越多人更关注私人强健，并且大家更愿意找一个环境优雅的地方rest themselves.据医学研究陈说指出，咖啡豆含有大批对人体有益的强健成份。咖啡因对人体并没有想像中的危急;反之，咖啡中一些的成分对于人体有很多的保健功效。自信喝咖啡的人会越来越多，并会有年老化的趋向。咖啡店除宣扬咖啡之功用外，还以“阅读、音乐、怀旧”为咖啡店的主题。

二、宗旨(项目宗旨):

成效：咖啡店除希望宣扬咖啡之功效，我们更希望从中获利。计划咖啡店将在半年内转亏为盈。预计3年左右发出总投资本钱，并慢慢着手获利，在两年后每月除税纯利抵达两万元，并在四年后能开设另一所主题咖啡店。成为本区域以商务休闲为主、分身情调消费的带领性品牌咖啡店，时髦消费场所。开店工期条件：1个半月。本钱条件：项目总投资约为30万元公民币。

三、市场解析(项目可行性解析):

现今市场重要被星巴克、上岛咖啡等垄断。但由于这些咖啡店并没有特别主题，很难配合讲求特式的年青人、大学生。所以我们以为开设自助式主题咖啡店能抵达年青人的需要，且有很多发展空间。另外：据网上的青少年饮食习气探访，

接近八成的受访者都有帮衬咖啡店的习气：而且半数受访者均匀每月帮衬三至四次。有近四成的受访者大都帮衬品牌咖啡店。而且环境和食精神素是他们帮衬的重要源由。探访还发现，教育水准、家庭月支出和饮用咖啡的频次展现显著的正相关。这意味着咖啡这种东方传入的饮料在中国海洋是一种标志优势阶级的生活方式。咖啡消费市场发展迅速，已经成为都会消费一大潮流，创业。市场前期培育已经终止。而且人们的咖啡消费档次越来越高，纯粹速溶咖啡已远远不能履足消费者条件了，消费者着手认知咖啡的品牌、气概和分明如何享用咖啡带来的乐趣。“特色咖啡”无疑是方今整个咖啡产业的支流，发展相当迅速。

□□

【文】

餐饮创业计划书

关注美食，关注我们

一、发展前景

自古以来，“民以食为天”随着时代的日益推进，生活水平的日益提高，衣、食、住、行已经是不可缺少的重要组成部分了，而餐饮则是广大消费者不可缺少的部分了，目前由于生活水平提高，消费者对饮食十分注重，注重营养、健康、放心等，同时随着餐饮行业的日益增加，越来越多的餐饮面向大众，所以想在餐饮行业做龙头者必须选择让老百姓放心、肯定的美食才能不被淘汰，而我们炊鱼石锅鱼就本着此宗旨面向广大消费者。

二、店面简介 本店炊鱼石锅鱼座落于芜湖市湖镜湖区华强广场内，位于芜湖市长江南路西侧，吉和北路东侧，北侧紧邻十一中，地处市中心地段，面朝城中步行街商圈，背靠滨江

商圈，是华强集团2012年斥巨资重点打造的高端城市综合体项目，华强广场建成后将成为集高档小区、购物、餐饮、文化、娱乐、商务、休闲等多功能于一体，多业态相结合的大型高端城市综合体。周边配套成熟齐全，其中商业配套有侨鸿国际、沃尔玛超市；医疗配套有第一人民医院，凤凰美食街，教育配套有十一中、狮子山小学。可谓满城精华，尽在眼前，主要针对的客户群是周边居民，业主，以及美食爱好者，经营面积约为1000平米左右。主要以石锅鱼以及特色凉菜和休闲餐饮等为主。本餐厅采用多项选择化经营，有美味可口的石锅鱼，也有多种菜肴可以作为火锅材料食用使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。另外，在餐厅内经营多种样式的服务，将餐厅氛围几个小模块，以做到最大程度的满足大家的需要。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，本店配备大型停车场，让顾客不会为吃饭没有车位而烦神。

三、主体介绍

一、创业目标 发展中国真正意义上的石锅鱼行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型连锁加盟公司。

二、市场分析

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但石锅鱼对消费者来说还很陌生，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，由于美食的品种繁多，消费者经常会为吃什么而烦恼由此餐饮业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国石锅鱼市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

但考察现行中，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中

式餐饮的众多弱点，给我们建中式餐饮连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色，那么我们占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

三、实施方案

1. 中型餐饮服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。2. 目标市场的定位。

大众能接受的美食。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。3. 市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

针对人口流动性大，时间紧迫，总口难调的特点，我们将由模式统一化针对性做出富有特色为顾客提供可口、营养的美食。(3)快餐公司形象策略 在位于热闹非凡的商业区、充分显示本公司的大人形象清洁、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。

四、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，初期发展就应试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，大力发展独一无二的美食，在芜湖唯有一家拥有特色的美食鱼文化，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。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、旅游区和住宅区筹地大力发展连锁加盟经营模式。

五、投资收益

——主要经营石锅鱼

鱼，是广大消费者眼里十分喜欢的一道美食，而我们的石锅鱼更加让消费者吃了后难以忘怀。

《一》、背景(项目可行性解析、项目概要)： 鱼时摄取到。

dha是促进脑力的关键元素

为什么常听说吃鱼会变聪明？其实是有科学根据的。鱼类所含的dha它们在人体内主要是存在脑部、视网膜和神经中dha可维持视网膜正常功能，婴儿尤其需要此种养份，促进视力健全发展dha也对人脑发育及智能发展有极大的助益，亦是神经系统成长不可或缺的养份。

dha对于胎儿及婴幼儿快速发展的脑部发育更是非常重要。婴幼儿无法自己制造足够脑细胞与神经发育所需的dha他们的dha须由母乳或是婴儿配方获得。母乳中dha含量丰富，喂哺母乳的婴儿，在视觉发展及智能认知发育方面，都比喂食婴儿配方奶粉的婴儿好，以母乳喂食婴儿的时间越长，婴儿的智商也愈高，长大后的学业表现也较优异，所以母乳是婴儿最好的食物。

但若母亲未于怀孕或是授乳期间补充足够的富含dha之食物，体内就无法含有足够的dha婴幼儿的体内dha浓度可能会不足。所以怀孕及授乳的妇女应该多摄取深海鱼类，以提高怀孕期间体内的dha量，或经由哺乳传递给婴儿，如果不方便或不喜欢吃鱼，恐怕得考虑服用胶囊状的dha补充剂。在母亲无

法或停止喂哺母乳时，则宜由婴幼儿饮食中添加dha[]例如选择添加dha的配方奶粉，或多用鱼肉制作副食品，但部份婴儿配方奶粉中并未添加dha[]选购时应留意标示。

罹患老人痴呆症的人，血液中dha的含量平均比正常人少百分之三十到四十，常吃鱼的人脑筋较不易退化，甚至可以改善阿兹海默症的症状。即使是一般健康的人，缺乏dha也会造成记忆力和学习能力降低。

医学证实常吃鱼好处多

鱼肉富含的蛋白质，可以帮助幼儿、儿童及青少年生长发育，生病或身体有伤口的时候，也可以帮助复原及愈合。而且鱼肉的蛋白质，肌纤维构造比较短、结缔组织也比较少，所以鱼肉吃起来较其它畜肉细致嫩滑，也较容易消化，非常适合幼儿及老人家食用。鱼类所含的脂肪比畜肉少，所以热量较畜肉低。

创业计划书

目录

二：财务管 1、融资方案

2、资产设备目录 3、收支平衡分析 4、现金流量计划

一：企业基本情况 1、企业概括

a.企业名、企业简介

团队精神、创新精神和责任意识。2、产品与服务

产品：快餐服务、中式快餐衍生品、配送服务。3、市场与竞争

我们先期开展了大规模的市场调研。主要调查中式快餐的发展情况，西式快餐的发展情况。

中式快餐的发展情况：优点： 1、新鲜的蔬菜；

2、以各类杂粮为主；

6、喜吃些新鲜的瓜果；

10、常用姜、葱、蒜、辣椒、胡椒等佐料，具有杀菌消脂的作用。

缺点：1、小型化和简单化的企业模式发展潜力大，中式快餐的缺点“小、专、多、广”的路子应当重视和倡导。快餐以大众消费为主的特征定位和多元化、细分化和个性化的趋势，要求企业在发展模式选择上要与之适应，中式快餐的缺点以小店发展为主，走“小、专、多”的店铺发展路子，店铺小型化加上品种简单化的模式具有市场潜力和推广价值。专一才能专业，坚持专长才能向深度发展，简单化是标准化的前提。店面的大小是应依据当地市场与客源决定，但是市场的总体饱和度越来越大，在店铺密集、消费分散的现实情况下，如果过于追求店面大、品种多和装修华贵，往往造成经营成本加大，管理难度加大、操作控制复杂和投入回报慢的不利局面，与快餐特征也不相符。小型化加简单化的店态模式可以降低开发、设计、选址和投入的难度与压力，增加店铺的可复制性，也更加突出快餐的特点、个性与风格，选址方便，开店余地大，与区域客流需求适应强，更好地避免或降低企业经营中多而广、大而全造成的压力与风险。简单化加小型化的模式更需要规模化与标准化的保证，对品质标准控制和集中采购配送的要求更高。企业人均消费低又要保证赢利的主要途径要靠赢得连锁规模效益，其中品种的现场加工快速、出售品质的优良、主要依托现场以成品、半成品加工为主，对产品标准化技术的开发要求高，对集中加工配送能力要求强，才能减少现场加工压力和风险，使单店选址面积小成为

可行。同时，面积较大的快餐店为弥补成本利润低的问题，赢得更佳的服务和更大的效益，要逐步增强和探索便餐、休闲的结合功能，增加弹性服务，满足消费的个性化需求。发展中，企业不应过于追求单一固定的模式和自我理想模式而束缚不前，要更加贴近市场，抓住本质、注重创新，锐意进取，使中国快餐企业发展取得新的突破和进步。

在具有明确的市场定位前提下、确定主打的品牌品种和独特的经营风格，在企业模式、品种选择、经营风格与发展特色方面更加突出各自鲜明的个性，避免简单和雷同，以形成市场中的价值和特色，形成企业文化品牌的基础。在发展快餐店形态同时，团体供餐、送餐、早餐和快餐食品加工市场将蓬勃发展，虽然目前尚处于发展初期，仍面临着经营规模、模式途径、行业规范和政策环境等问题，但市场潜力巨大，生命力旺盛，前景广阔，通过逐步形成规模发展和特色经营，提高便利快捷、品种个性、品质稳定、营养均衡和管理规范的水平，使我国快餐业得到不断发展与壮大。

中式快餐的缺点3、品牌企业不断发展壮大，连锁经营推进要谨防急躁冒进。在现代快餐的发展中，品牌企业的示范带头作用十分重要和关键。随着内在积累的强化与完善，各地代表企业的发展步伐和速度将不断加快，连锁扩张逐步发展，连锁经营网点不断增多，实力增强，支撑能力和体系建设加强，规模效益和规范水平提高，品牌文化特色更加突出，发展质量水平继续提升。发展中式快餐是我们当前的首要任务，中式品牌企业的连锁发展空间很大，但要防止企业的急躁冒进和短期行为，要根据自身条件制定发展战略和步骤，追求事业和长久，注重务实求进，以求稳步快速发展。从全国范围内，我们要对发展较快、基础较好的中式快餐企业要给予一定的重视、扶持和培育，调动多方面的力量，对制约企业发展的的问题给予重点解决和支持，创造有利的条件，加快骨干快餐品牌企业快速健康地成长壮大，以点带面，推动行业的发展。

中式快餐的缺点4、中西快餐、海内外快餐相互借鉴、融合的步伐加快。中式快餐发展需要借鉴西式快餐的管理体系与运作模式，以解决理念创新、基础薄弱、人才缺乏和规模效益的问题。西式快餐凭借观念、资本、人才和管理等优势在中国取得快速发展，已经占据领先地位；但是今后西式与海外快餐的发展更要融入中国土壤，吸收新的中式品种、技术和创新发展的养份，克服根基不深和水土不服的问题。中外快餐共同构成了中国快餐市场，两者之间虽有竞争和短兵相接，但在市场定位、发展空间方面还是存在差异，各自具有相对发展空间。今后，中外快餐企业的发展中要形成相互借鉴和融合互通的局面，共同进步发展，特别是随着中式快餐企业的不断发展壮大，必将在外来资本、人才引进和国际化进程发展方面有所作为，将进一步推进中国快餐企业的改造、重组和升级步伐，提升现代快餐的总体发展水平。

中式快餐的缺点5、专业人才队伍逐步扩大，快餐业的发展要注重理论导向、科技支撑和产业推动。行业的发展壮大必将涌现和吸纳更多的优秀人才，快餐行业的职业经理人队伍将逐步形成，对行业发展提供有力保证。同时，行业物质条件发展的日趋完善，为行业发展提供更加有利的基础支持，将推动我国快餐业步入快速发展期。教育、培训、理论研究、科技开发水平的提高，相关产业链条的紧密嫁接联合，进一步加快中式快餐生产专业化、经营集约化、企业规模化、服务社会化和产业一体化的发展步伐。要进一步推进我国传统烹饪技术工艺的更新与发展，注重适合快餐生产工艺要求的专门设备研究开发力度，加快理论水平、科技应用和产业化进程，提高快餐业的科技含量和质量水平，使快餐发展上一新的台阶。

中式快餐的缺点6、行业组织作用加强，促进行业规范与服务平台建设步伐。通过行业组织、社会机构和快餐企业的共同作用，我国快餐业的社会化组织程度将迅速提高，企业联合的步伐加快，以尽快形成行业运作有效机制和相关产业链之间联合联动的深层次合作，形成社会化大生产所需求的集合

能力，为行业发展提供支撑和保障。行业协会要提高行业的代表性，注重维护行业与企业利益，突出服务意识，提高会员企业的服务力、凝聚力和向心力，在行业组织、政策环境、标准规则、信息服务和交流指导等方面为企业创造良好的经营环境和发展条件，完善行业标准与规范，支持和促进企业间联合互动和服务平台建设。通过行业标准规范和服务能力的不断加强和完善，发挥企业联合互动的综合规模优势，从企业共同目标和共性利益出发，更好地解决企业单独所不能解决的共性问题，共享规模效益，谋求企业共同发展。只有发挥行业组织与服务作用，推进规范化发展水平，提高企业规模效应，组合社会资源，形成行业合力，才能营造良好的发展服务条件，积极推动我国快餐连锁事业的进步与发展。

中式快餐的发展前景

中国的快餐业起步较晚，以1987年4月肯德基快餐连锁店进入北京市场为契机，揭开了中国现代快餐快速发展的序幕。在上世纪90年代，中国快餐业以20%的年递增率迅速增长，行业利润率在15%至25%之间，成为支持餐饮业持续发展的重要力量和新的经济增长点。

2009年，餐饮业市场继续高速增长，全年营业收入超过1.8万亿元。在餐饮业高速发展的大好形势下，快餐业也加速发展。东部省市快餐的营业规模明显超过正餐，以广东为例，快餐业已占到餐饮业市场份额的90%，江苏、上海、辽宁、北京、浙江、山东等东部省市也已达到50%以上。

中国烹饪协会会长、快餐专委会主任苏秋成表示，快餐作为当今中国餐饮行业的排头兵，逐步成为餐饮市场的主体力量。苏秋成认为，快餐作为一种现代化的商业模式，在欧美、日本等发达国家被证明是适合现代社会的产业经济。在中国经济持续高速发展、内需经济大跨步发展的背景下，中国快餐产业正在腾飞。中国也正在迎来快餐时代。

事实上，在全球经济体制下，“麦当劳”和“肯德基”不再是一种品牌的体现，而是一种文化的象征，可以说，谁占有了未来快餐市场，谁就掌握了餐饮业的主动权。

中式快餐企业要发展，必须转变传统的经营方式，努力克服传统经营中存在的弱点，将群众喜爱的地方小吃加以挖掘改进，并将西方快餐企业成功的经营理念、经营体系引入“中式快餐”，使之尽快从手工随意型、单店作坊型、传统经验型向标准化方向转化，才能实现规模化经营和产业化发展。