

2023年项目策划规划(大全7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

项目策划规划篇一

湖北十堰盟发实业有限公司领导，为了对贵企业的饭堂加强管理，进一步改善员工就餐的实际情况，本人结合对贵厂的实际情况及贵企业的实际要求，特拟定以下经营管理方案，敬请参阅如下食堂承包经营方案。

一、企业方提供：

4. 卫生、服务、菜品质量的定期抽样检查； 二、本人职责：

5. 厨务人员的人力安排及薪资、福利等的管理； 6. 随时接受贵厂相关部门的监督和改善建议； 7. 按月支付甲方水电费。

8. 在满足甲方要求的前提下，可对外经营。 9. 按甲方要求提供柴火灶煮蒸米饭。

特色咸菜或小菜

2. 中餐、晚餐1. 大荤 鱼、肉； （适当进行调节）

2. 小荤：肉炒或蛋炒； 3. 素菜：青菜素炒、凉拌菜； 4. 汤；
5. 特色拌菜；

3. 特色客餐：根据公司要求烹制。见如下菜单（可按甲方要求调整）

项目策划规划篇二

以盈利为目的，保证环境不受污染。

现在市场竞争非常激烈，各种方案和计划的投入真的是良莠不齐。每个运营商都想站在市场的顶端，但往往做不到。现在很多餐厅都面临一个很大的问题，就是餐具使用前的获取和使用后的处理。于是我们想到了用餐具吃饭。反正一切去尝试就知道了，我们相信我们的想法是可以实现的。毫无疑问，我们的市场还有待开发，我们需要各种新的方案。商业计划样本。

因为现在市场上有些东西是人们想象不到的。比如因为筷子，每年不知道砍倒了多少棵树，不知道污染了多少环境。这些现象是由我们生活的餐馆的不良做法和不负责任的做法造成的。这就是我们的环境被如此严重污染的原因。既然我们知道是怎么回事，我们应该想出一些办法来解决这些不良现象。不能允许那些污染环境的行为继续下去。

民以食为天，身体是革命的本钱。每个人每天都要吃饭，每个人都想吃干净的饭，所以开餐馆的前景是辉煌的。餐馆为人们提供了吃饭的地方。然而，在我们的世界里，每个人每天都要吃饭。也就是说，我们的市场是巨大的，我们的客人是众多的，我们的生意是有前途的，我们的餐馆的未来是辉煌的，光明的。

最近餐饮市场呈现出一派欣欣向荣的景象。我们有理由相信餐饮市场会有更好的明天。

如果我们能找到一种新的东西来代替筷子和其他餐具，那么我们的环境将发生巨大的变化，我们将在市场上找到一条新的道路，让每个人都能吃到各种干净、健康和营养的食物。

我们提出了一种新的配方，即在现有的食品中添加一种固化

的物质，使餐具可以食用，取代餐具的功能。这样，我们就不会有环境污染的问题，我们的环境也不会被污染。人只有生活在这样的环境中，才会感到舒适。当人们来到餐馆时，他们也会感到轻松和舒适。

为了顾客的健康，我们的饭菜质量和卫生是有保证的。我们的餐桌是高温离子机，吃的餐具都是彻底消毒的。而且我们的餐具很好吃，让您吃到卫生、舒适、美味的饭菜。给你一个满意的答案！

都说生意做不起来，资本做主。反正经济效益是我们做事情的直接目的。我们公司可以省下一大笔买餐具的钱，还有运输费和木材消耗。更重要的是一次性餐具的处理和环境影响的附带费用。我们来算一下：比如一天有一百个顾客，就要用一百多套餐具。就算一个人要浪费一套餐具，每套三元，也就是三百元，加工的附带费用至少五十元。而且我们的餐具根本不需要钱。这个经济效益应该让你满意吧！

餐厅的物流是一件麻烦的事情。服务人员做事不能马虎，员工必须尽职尽责。只有这样，餐厅的正常工作才能很好的开展。

本公司以盈利为目标，以热情的服务态度为宗旨，为每一位顾客提供优质美味的食品。我们有理由相信公司的明天会更好，发展大有可为。它将以其先进的步伐走在时代的前面。恐怕几十年都不会落后，还能跟上时尚。

x公司的破产处理：

如果我们公司的产业不行了，或者市场上没有客户，没有消费者，那么我们公司可以在全体股东大会决定后宣布破产或者注销公司。

项目策划规划篇三

项目策划书编号：

项目策划书

项目名称：

划 人：

年 月

日

策策划时间：

第一部分：项目介绍

1. 项目概述

请对本项目策划书进行整体概括性陈述（要求简明扼要，重点突出）：

1、项目主题

2、实施对象（目标人群）

3、实施区域

4、项目期限

5、希望解决的问题、预期达到的目标

6、计划的活动、预计的成果等要素

2. 项目背景分析

请对该项目相关的背景进行简要分析。包括项目起因和必要性、实施项目的条件、以前类似项目实施经验教训及相关政策环境等。（要求简明扼要）

3. 项目问题分析：（要求简明扼要）

4. 项目目标

项目所希望达到的目标是什么？（项目目标是对本项目所希望达到的目标的精确陈

述，在项目目标的陈述中，应当尽量符合具体，可测量，可达到，有时限的原则。项目目标可划分为总目标和分目标，总目标是对项目整体目标较为宏观的描述，分目标则是为实现总目标而形成的一系列具有严密逻辑关系的具体目标。）

5. 项目策略及活动

项目将通过什么策略实现项目目标？即项目将用什么方式展开哪些活动？

6. 预期风险分析

项目执行过程中会遇到哪些主观或客观的风险？本项目将采用那些对策来规避这些风险？（简要分析，须有实际意义）

7. 项目创新性

创新性是项目成功与否的重要因素，也是项目是否获得资助的重要因素之一。项目申请方应当明确陈述本项目在本领域内具有哪些显著的创新性。而且这种创新性应当具有可推广、可持续的价值。

第二部分：项目实施计划

1. 项目产出

简要说明本项目的总目标、预期成果（包括成果指标）、相关活动和资源投入等。图示如下：

注：空间不够请自行添加。

2. 具体实施步骤

项目策划规划篇四

（一）项目背景

x茶饮诞生于x市x区，秉持用心做好每一杯茶，让每一位顾客感受更健康、更美味茶饮的想法□x茶饮在短短五年内，由台大商圈内的小小一间珍珠奶茶店发展成为在x拥有近两百家门店的精品时尚茶饮连锁公司。仰慕大陆源远流长的茶饮文化，深感大陆饮料市场虽百家争鸣□x茶饮在20xx年入驻大陆市场，旨在通过提供精品茶饮连锁加盟服务，让更多的国人籍由加盟店体验优质x茶饮文化。

（二）项目介绍

“品牌是质量的保证”。虽然有的人说不迷信品牌，但他们内心还是认同这一说法的。开一个品牌奶茶店会让消费者喝得更放心□x茶饮始终坚持始终坚持品质与健康！成就健康饮品第一品牌！的产品开发原则，为消费者带来最为健康的产品是x一直以来的追求。

（三）市场前景

目前，奶茶现做现卖，是年轻势力、都市白领最喜欢的饮品

之一，喝奶茶已经变成了一种时尚潮流。而且随着奶茶的深入人心，他们对奶茶的需求量会更大，奶茶市场将更加广阔。而且奶茶没有淡旺季之分，一年四季都可以做，市场的起伏不会太大，收益有保证。

x茶饮的目标消费者是年轻势力和都市白领，契合奶茶的主流消费群。其细分市场是中端市场，凸显品质。随着人们生活水平的提高，他们对品质的要求也越来越高，质量低劣的奶茶必然会被淘汰，奶茶趋向于品质化是必然趋势。

（一）行业现状

奶茶所属的饮品行业不停地发展，各式各样的产品层出不穷，而奶茶因为种类繁多，口味多变，发展得更是迅猛。随着x珍珠奶茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店也如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。奶茶经过十几年的演变发展，消费者对于奶茶的消费更加趋于理性，也更注重奶茶的品质。这使得奶茶店的发展有所放缓，投资者对于奶茶的品质也有了更多的考究。

奶茶店发展迅速也意味着奶茶竞争的激烈。奶茶也朝着两个相反的方向发展：一是中低档奶茶店为赢得更多顾客，售价低，打价格战；另一个就是高档奶茶店拼品质，质量优、环境好、价格高。两者各有其消费群，但是奶茶的消费者更多的是中等阶层的人。因此一个价格适中，品质有保证的奶茶店会更受消费者的青睐。

（二）swot分析

1、优势分析

（1）奶茶现做现卖，即时消费。而且奶茶店的大部分产品既可以做冷饮又可以做热饮，一年四季都有市场。

(2) 奶茶一般分为主料、辅料和加料三个方面。加料主要有红豆、花生、珍珠、还有葡萄干等等。因而在喝奶茶的同时又有“吃”的乐趣，其他饮品提供的添加物单一，无法与奶茶媲美。

(3) 门面可大可小，一次性投入小，风险低，投资回报周期短，回报率高。

(4) 开奶茶店的技术门槛低，操作简单，培训几天就可以进行操作，而且需要操作人员少，一般三个左右就可以了。

□5□x奶茶有10几个系列100多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强□x奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

□6□x奶茶有品牌与质量的保证，坚持“零奶精、零果粉”的产品开发原则。

2□weaknesses□劣势分析

(1) 奶茶店资金技术门槛低，既是一个优势，也是一个劣势。因为资金技术门槛低，能够开奶茶店的人也多，奶茶市场很容易达到饱和状态，竞争的重点集中在价格竞争上。

(2) 奶茶的附加价值低，不能挖掘出让人记忆深刻的内涵。

(3) 奶茶店生意的好坏很大程度上取决于店面的位置。买奶茶的消费者一般都符合就近原则，他们不会为喝一杯奶茶而跑很远。

(4) 店铺产品的好坏，直接取决于他采用的原料品质的好坏。而且原料来源透明，成功的店很容易被别人复制，店铺经营难以长久。

(5) 由于媒体的宣扬，消费者对奶茶的认知存在误差，认为奶茶就是“加了香精、糖的色素水”。

(6) 没有研发原料的能力，只能被动接受厂家提供的原料，使自家的产品没有独特性。

3□opportunities□机会分析

随着x奶茶的不断宣传推广□x奶茶强调的“零奶精、零果粉”已经在部分消费者心目中形成比较深刻的印象，并以此为质量标准来衡量奶茶。因而□x奶茶加盟者只要在开店过程中不遗余力地宣传强调这一概念，使它深入人心，消费者就会把它当做评价奶茶的质量标准，当其他品牌做不到这一点的时候，他们自然而然就会选择x奶茶。“零奶精、零果粉”是x奶茶的usp□即独特的消费主张。

4□threats□威胁分析

(1) 奶茶店质量参差不齐，中低档奶茶店的价位比较低，对部分消费者有一定的吸引力。

(2) 奶茶是可替代产品，消费者可以选择其他饮品来代替奶茶。因而开x奶茶店不仅要和其他奶茶的竞争，还要与其他种类的饮品进行竞争。

x奶茶开发了十多种系列，一百多种产品，分冷、温、热三种，一年四季都有市场。而且x奶茶每季都会推出新品，作为本季主打，保证产品的更新换代□x奶茶点餐牌可以根据当地的实际情况和销售情况进行自由调整。

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、

增值潜力较大的商铺。

具体参考如下：

1、区域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街

2、餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地

项目策划规划篇五

1. 位置及环境

项目地理位置，地貌，周围环境状况，道路交通，市政配套（给排水、供电、燃气、通讯等）状况等。

2. 建设用地规划要求

项目占地面积，建筑占地率，绿化率，容积率，消防、道路及出入口位置等。

3. 建筑概况

总建筑面积，建筑类型，各类建筑栋数、面积、层数、高度等，地下建筑概况（面积、层高、层数）等。

4. 建筑分期概况

项目分期及各期所处位置、建设顺序，各期建筑面积、建筑类型、栋数、地下建筑概况等。

1. 项目管理组织架构

在人力资源部的协助下制定项目管理组织架构；

项目部人员构成、培训及发展计划。

（1）质量保证体系

项目部质量管理组织形式、人员配置；

组建包括监理、总包的质量、技术人员在内的质量技术小组，解决项目日常质量和技术问题。

（2）岗位职责

各岗位的工作内容、职责描述。

（3）项目部费用

项目部办公场所及办公设备计划；

项目部费用计划。

1. 项目建设计划

亦应纳入公司内部的产品、营销、设计、成本、采购等相关部门的计划；该部分应由总体计划、分期计划和标段计划组成。

2. 项目建设总平面规划

根据总体、分期、标段建设计划，结合项目市政配套条件，考虑营销配合要求、室外道路、管网、景观绿化等建设的先后顺序，综合布置施工道路、临时水电网及施工用临时设施、大型设备、材料加工及堆放场地等，做到在项目建设过程中不拆迁、不返建，不影响各期的建设和交付。

总平面规划亦应考虑场地内外的相互影响和制约。

(1) 开放示范区

考虑项目建设先后顺序，合理规划位置，交通方便；

不影响市政管道接入、小区道路和管网布置；

项目建设全周期均可利用，或者作为永久设施的一部分。

(2) 临时设施

成品、零部件仓库和设备维修车间的布置原则同上；

上述生活区域应与施工区分开布置，并设置隔离或明显分界标志。

(3) 材料加工、运输

砌筑材料（砖、砌块等）、门窗、面砖等非工地加工材料的临时卸货/堆放场应尽量靠近所使用部位的垂直运输设备（塔吊、临时货梯等），以减少二次水平搬运；塔吊等大型设备应考虑综合利用，尽量减少安装、拆除次数，且做到安装、拆除方便、安全。

(4) 临时道路、水电网络

考虑以永久道路的路基作为临时道路；

临时水电网应不与永久水电网相碰撞、交叉；

临时水电网应满足给水试压、电梯等永久用电设施试运行的要求。

1. 进度计划管理目标

进度计划：总进度计划、分期计划、标段计划的偏差控制目标；

标准工期：基础、开放、开盘、结构封顶、交付等节点的偏差控制目标。

2. 质量管理目标

工程实体质量：实测实量，渗漏、裂缝等质量通病控制目标；

客户满意度：客户质量满意度目标；

质量奖：鲁班奖、詹天佑奖、地方质量奖等获奖目标。

3. 成本管理目标

目标成本：公司下达的目标成本控制、管理目标；

动态成本：设计变更、计划不周、管理不善等造成返工、签证的控制目标； 措施成本：施工方案优化，施工工艺改进，减少浪费、节约成本目标。

4. 设计管理目标

设计变更：避免重大设计变更、减少变更频次控制目标；

成本指标：依据《万科产品设计控制指标（第一批）对标操作指引》；

环保节能：外墙保温，节电、节水、节气等环保节能目标。

5. 技术管理目标

新材料、新技术、新工艺应用目标；

风险识别及技术事故控制目标。

6. 安全文明施工管理目标

工程现场整洁、有序管理目标；

安全措施落实，杜绝安全事故（尤其是人身伤亡事故）目标；

安全文明施工获奖目标。

7. 健康、安全、环保

环境保护（排污、粉尘、噪音）目标；

限用、禁用材料控制，室内空气质量监测、控制目标。

1. 工程承包范围、界面划分

工程的招投标范围和工程量清单亦应按工程承包界面划分确定。

2. 资源准备、采购策划和计划

采购部门根据工程进度计划制定材料设备供应计划；

优先采用集团集中采购的材料设备，其次采用区域集中采购的材料设备，再次是一线公司采购的材料设备。

3. 施工图

（1）土建施工图

施工图需经政府授权的图纸审查机构审查通过，并经一线公司内部会审、设计分管负责人批准。

（2）装修图

装修房工程必须有完整的装修图，装修图须与土建施工图相一致；

卫生间及卫生洁具、厨房及厨房设备等布局合理，不存在使用功能缺陷；

配电板、插座、开关面板、水管、龙头等的数量配置满足使用要求，且布置合理、定位准确，并与墙面装饰材料排版协调。

（3）桩基、地基处理

桩基、地基处理可提前施工的，应在上部主体结构确定并保证不变的情况下，先提供经会审通过的、完整的桩基、地基处理施工图。

（4）室外道路、管网

室外道路、景观绿化设计应考虑雨水有组织排放，应系统标明标高、坡度，使雨水排水顺畅，路面、草坪不积水。

室外管网应结合市政配套管网接入点和区内建筑、设施规划需求，并应考虑分期建设的使用要求等综合布置。

（5）建筑构造及工序、工艺

建筑构造、施工工序、工艺及方法应遵守集团发布的《建筑构造及工序工艺》相关规定和做法。

1. 进度计划

施工进度计划

- (1) 以标准工期为基准，建立控制节点，编制标段、楼栋的具体施工计划；
- (2) 编制年计划、月计划、周计划以及形象进度计划控制表；
- (3) 考虑甲指、甲供材料设备的采购周期，编制供货及进场计划；
- (4) 甲方指定分包单位、甲方独立分包单位的进出场计划；
- (5) 市政配套（道路、给排水、供电、燃气、通讯等）施工及接入计划；
- (6) 售楼中心、开放展示区、样板房等的建设计划；
- (7) 临时设施的搭建及拆除计划。

2. 节点控制

基础、

报批报建计划

土地证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证以及施工许可证等施工证照获取计划，避免无证开工。

3. 工程质量

- (1) 工程质量管理体系、检查制度的确立

项目策划规划篇六

(二) 技术创新点（国家有关部门、全国（世界）性行业协会等具备相应资质的机构若颁布相关技术参数或标准，应提供。）

可单独说明，也可注明：详见《专门机构或项目组的编制情况和专业人员名单》

六、计划工作进度

七、合作开发或委托开发情况

研究开发费预算

企业盖章：单位：万元

注：此表供企业参考，可根据实际操作作适当调整。

专门机构或项目组的编制情况和专业人员名单 一、研发机构名称及情况说明：

二、专业人员名单

项目策划规划篇七

茶餐厅是一种起源于香港地区的快餐饮食文化，是西式餐饮的中国化。我们的茶餐厅将在特色小吃和广式茶餐厅的带动下，注重文化信息的交融和休闲放松的氛围，茶饮和餐食作为休闲的辅助功能，用以向消费者营造一个温馨、和谐和宽松的气氛，在消费者工作和学习之余，陶冶心情、享受生活、沟通信息，是情侣幽会、商务洽谈、娱乐休闲、同学聚会等多项功能于一体的休闲场所。休闲茶餐厅更是文化传播中心，我们将着力打造茶餐厅在构造上的精神内涵，结合合理的运营管理，在保证营业利润的前提下，突出茶餐厅的精神品牌，做到更为时尚化，更具品质，更有品位。而这将是我们面对激烈的市场竞争作出我们自己品牌的关键所在。

xx路位于xx学院的南校区南门外，是xx学院学生日常消费和休闲很集中的地点。据调查，在校大学生的消费以衣、食、

行等生活基本消费为主，而用在吃饭上的消费更是占了主要比例，约占月消费的70%左右。所以餐饮业是比较有市场前景的创业选择。

项目市场地设xx路，周边各色小吃和餐饮业比较多，竞争会相当激烈。但是经过分析，我们认为，就目前xx路的情况来说，餐饮类产业的市场依然没有饱和，有很大的发展空间。

公司宗旨：

本公司旨在通过我们的服务，充分彰显休闲和娱乐的主题，为xx学院在校大学生提供一个集餐饮和休闲于一体的消费场所。

在未来的经营中，我们会努力将休闲茶餐厅打造成为xx学院学生在学习工作之余，休闲、娱乐、饮食、聚会等活动的首选地点。

我们将始终坚持不懈地做好“休闲”的特色，突出我们鲜明的个性化，在餐饮业做出我们自己的品牌。同时，我们坚守诚信为本的信念，在研发、销售和管理领域做到信誉第一，顾客至上。以质量求生存，以信誉求发展。在餐饮业的竞争中，我们会密切关注市场动向，积极开发个性化产品，以对消费者体贴入微的服务，安全卫生的食品制作，合理的价位和整洁温馨的环境实现我们的目标。

在我们策划的实施过程中，我们将综合考虑消费者、股东、公司员工和供货厂商等个方面的利益，尽我们的努力，争取做到各方利益的化。

公司简介：

enjoypart公司成立于20xx年x月，业务范围涉及餐点和饮品以及为大家提供日常的休闲娱乐，打发课余时间的场所。本

公司的法定名称是enjoypart□法定地址在xx路。本公司是一个合伙制公司，主要办事机构是位于xx路上的我们的实体店铺。

管理队伍简介：

enjoypart公司由四人合资组成。管理团队成员分别是xxx□xxx□xxx□xxx□四人均为xx系在校大学生，对于本项目的目标市场，即大学生群体的消费取向和需求有切身的体会。同时，所学专业为本项目的宣传推广和内部管理提供了较强的理论知识基础。其中三人为学生会相关部门的骨干成员，具有较强的对外交际能力、对内的管理能力、深厚的人脉基础和实践操作能力。

具体人员分配：

xxx女，物资采购，菜式搭配。她有较丰富的市场经验和食品制作的相关经验。

xxx女，财务。她耐心仔细，并且具有较强的财务管理能力。

xxx男，销售。主要负责xx路实体店内的销售工作及及相关服务。他具有良好的沟通与服务能力和认真热情的服务态度。

xxx男，宣传策划与推广。他具有良好的人际关系和较强的宣策能力

产品定位：

以休闲娱乐和餐饮为主的中低档餐厅。

产品服务特征：

本店的特色餐饮和独有的休闲娱乐功能是主要的服务内容。

本店将在特色小吃和广式茶餐厅模式的带动下，让消费者在工作和学习之余有一个轻松和休闲的地方小息和解决餐饮问题。休闲茶餐厅以餐点和茶饮为主要供应的实体商品。餐食包括中西餐、特色小吃和甜品等，饮品主要包括咖啡、奶茶、果汁和沙冰等，产品品种多样，口味独特。店中另提供书刊阅读、饮茶闲谈、桌游、无线上网等区域和功能，以满足消费者更多的需求，在一个舒适、安逸的氛围下享受就餐、阅读和游戏的乐趣。

产品优势：

和市场上同类的产品和服务相比，我公司的产品具有以下优势：

优势一：成本优势。我们的成本比竞争对手低，这是因为我们有直接的原材料进货渠道，避免了原料在多次转手交易中的价格提升。我们对影响食品成本较大的重要原料制定了采购规格标准，即对应采购的原料，无论从形状，色泽，等级、包装要求等诸方面都加以严格的规定。我们认真做好存货的周转工作，严格控制原料在库存方面的成本。

优势二：质量优势。我们具有一个安全和稳定的进货渠道，首先从原材料的选择上把好产品的第一关。我们具有专业的品质控制和质量改进的能力，同时制定了严格的厨师和服务人员的行为规范，保证了食品的安全、美观及美味。我们有良好的服务意识，并且坚持顾客为本的理念，保证了优质的服务质量。

优势三：组织管理优势。本项目管理团队成员均为会展管理专业在校大学生，具备一定的专业管理知识和能力。

优势四：意识优势。本商业团队成员的大学在校学生身份完全符合本项目的目标市场——在校大学生，可以最直接的、限度的了解到目标受众的需求和目标市场的动态。

优势五：个性优势。本项目不同于普通的茶餐厅，也有别于一般的休闲性场所。休闲茶餐厅将餐饮和休闲结合起来，既能满足消费者一般的就餐要求，另一方面也为消费者提供了一个温馨舒适的休闲环境。这个是本项目的最重要的特点，是作出自己品牌的关键性要素。

切入产品和服务：

本项目在实施的初期，将以餐饮为主，休闲为辅的方式进入市场。在市场成熟期后，将全面贯彻休闲茶餐厅的内涵，转为以休闲为主，餐饮为辅的经营方式。

由于本项目在xx路还是属于比较新颖的商业模式，在进入市场的初期，会在一定程度上造成消费者的陌生感和不认同感，所以我们在初期选择一个对于消费者比较熟悉的经营方式，即主营餐饮类产品打开市场。

我们的这种销售策略有利于消除消费者心理上的距离感，一定程度上为进入市场减少了阻力。但是，这种经营策略在实施过程中，如果力度把握不当，会对本项目的特点的突出造成消极的影响。另外，在经营策略中的转型期要注意转变的适度，否则会背离已拥有的客户群的消费习惯，造成市场成熟期现有客户的丧失。

产品资源：

（1）提供产品与服务情况

餐食供应：以中西餐为主食，提供多种类、多口味、多形式的餐点，适应大众口味，接受度较高，是迎合消费者需求的首要产品。另外，具备各色甜点小吃，风味独特，成为本点餐食多样化的保证。

饮料供应：咖啡，奶茶，果汁，沙冰和其他不含酒精饮料。

书刊阅览：各类期刊，报纸杂志，动漫类书籍和各类流行文学。

其他休闲娱乐方式：无线网络连接点，桌游。

（2）原料供应情况

原料采购：原料采购是餐饮经营的重要环节，也成为在实际经营中餐饮企业食品原料成本控制的首要环节。采购的关键是建立、健全采购制度，明确采购标准，以标准规定采购的要求，严格监督。鉴于食品原料种类繁多，季节性强，品质差异较大，所以采购方面我们严格依据以下标准：

- 1、保证采购质量优良。
- 2、采购价格合理。
- 3、依据人群，季节等条件控制采购数量。
- 4、与供应商形成长久良好的合作关系。

对供应商的要求：我们茶餐厅以餐点，茶饮为主要供应商品。主要合作对象的是食材、饮品供应商，在原料，价格，品质，服务上对供应商有着较高的要求。要求如下：

- 1、供应商为国家颁布营业执照的正规商家，拥有3年以上的经营经历。
- 2、严格按《采购清单》内容进行原料供应，供方保证原料来源及品质。
- 3、根据需、供双方的协议而制定采购单价。原料结算采取月结方式，单价一经确认，原则上不变的。只有在生产此种产品的制造成本上浮或下跌5%以上，影响到本合约所订的采购业务而导致需方或供方希望修订采购单价时，双方需协商单

价修订及实施日期事项。

4、正常订货，需方按照所制定的“正常采购周期”以书面形式向供方订货，紧急订货时则按“紧急采购周期”执行。

5、双方严格按《供应商合作协议》内容进行合作。

未来发展：

xx路周围有多所大学，在该区域已经开设了多家餐厅，但是都是以普通餐厅营业模式为主。我们公司根据市场现状，分析了大学生对课余时间的安排和现有需求，针对消费者对就餐环境的挑剔和课余休闲的特点，在该地开设了独具特色的休闲式茶餐厅，将会吸引大量的消费者。

我们针对市场环境，制定了合理有效的市场策略，努力顺利的进入市场，并以独特的经营方式快速的发展壮大起来，在项目的成长期内做好宣传推广，在两个月内争取到一个成熟的市场，拥有自己稳固的消费群体。

同时，我们将利用在xx路的经营经验，努力做出自己的品牌，在一年内走出xx路的经营范围，拓展出更为广阔的市场。