

最新餐饮创业计划书总结(汇总6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

餐饮创业计划书总结篇一

篇一：餐饮创业计划书范文

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

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。

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。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)虚拟公司的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。它们接收公司的配送中心

运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品订是提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话订购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2) 流动快餐公司——早餐策略

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

咖啡，自从引进国内之后，一直备受大家亲睐。茶余饭后，更是聊天谈事，消磨时光的好方式。有需求就有市场，咖啡店，便如火如荼。：

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，咖啡中一些成份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满足消费者条件了，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。

四、地点与装修(项目质量条件)咖啡店的地址条件是环境精美，或有成型的商圈。借助人家的商圈，以此来抵达本身的经营获利。喝篇二：

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。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰富，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。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、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（如：音响）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，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

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

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

五、市场分析

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。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企业就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，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。

六、促销和市场渗透

1、促销策略前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性

性的促销策略如发传单等。

七、财务状况分析

1. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元（场地租赁费用2000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元）。

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，杂项开支等。

3. 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800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

八、营销组合策略

1、有形化营销策略

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的承诺营销进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导天之素的经营宗旨与理念。

2、技巧化营销策略

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的

优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营

销承诺。

九、 大力打造“绿色食品”的品牌形象

1、视觉识别

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

2、店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中。

十一、市场风险

1、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。2、原料资源风险：

创业计划书

学号：2201520902317 姓名：马吉锋 专业：建筑经济管理

餐饮计划书范文

拟定名称：

辣菜馆（辣味，定位为包含年轻、时尚、爱情、火辣、快捷等元素的川菜系餐厅） 选址条件：

标准门面房，具客运中心、旅游中心、办公中心、商业中心、居住中心五个条件，同时还是

乐山最大的大学社区，交通便利、视野宽阔。唯一不足是没有合适的停车位置，只能借助周围各大商场的地下停车场。

餐饮计划书市场调研：

经过初步的投资前期市场调查，我们定位的目标消费群以周围庞大的大学生群、周围庞大的肖坝路居民群；竞争对手主要为现存和即将开业的中餐厅，其中特别以入主大商场的各大品牌快餐厅，以年轻、时尚、快捷为元素的对手比较多，

但以爱情、火辣为元素的对手较少；肖坝路所在商圈过去非常发达，新的商业氛围全面营造好后，短期内将成为可以与徐家汇比拟的巨大消费商圈；与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同等已经明确，供应商关系有待加强。完善、详细、有计划的市场调查，特别是消费者偏好调查需要进一步的展开。 餐饮特色：

以川菜主菜系，宣扬巴蜀饮食文化，以辣为主色调进行菜色设计，将辣菜文化与时尚元素结合年轻、爱情、火辣、快捷融合推广；设计快餐套餐，积极开拓湘赣菜快餐消费市场和外送市场。

拟定规模：

建筑面积100平方米，1开间门面商铺楼上楼下各50平米，月租金3.3万元。拟定人员： 2名厨师，2名助理厨师，4个店面服务员（含领班和收银），月工资总额控制在1万元以内。

开业准备：

2月中旬签约，两个月免租，3月办理工商税务消防等政府事务、人员招聘和培训、岗位制度的制定、菜点设计和价格设计、装修配套和店内装饰、供应商接触、首批物料备货、网络推广等等，4月中旬试营业，5月1日正式营业。

开业策划：

试营业两周，正式开业庆典两周，活动期间均可享受活动宣传的优惠；媒体推广策划、户外现场策划、店内布置、促销活动设计等。

投资预算：

房租和押金周转资金16.5万元，固定资产投资15万元（装修10万元，电器和厨房设备3万元，家具装饰等2万元），物

料周转资金1.5万元，合计33万元。经营成本：

房租3.3万元/月，水电0.2万元/月，人工1万元/月，促销推广平均0.3万元/月（节庆日集中使用，每次5000元左右，全年做5次，其余1.1万元平时使用），税金0.1万元/月，其他开支0.4万元/月，合计每月成本支出5.3万元，每年成本支出63.6万元。固定资产折旧：固定资产15万元，预算2年折旧完毕，即平均每月折旧0.625万元，折旧资金可用于周转，但必须预算2年后重新装修。

盈利预算：

预计月营业额15万元，预计65%毛利（内部必须控制75%以上毛利，留足10%空间用于折扣销售）即9.75万元，固定资产折旧0.625万元/月，成本支出5.3万元/月，净利润为3.825万元。年净利润为45.9万元。

生存分析：

单店盈亏平衡点为每月营业额9.12万元，即平均每天营业额0.304万元，年营业额109.44万元。第一年的年营业额如果低于109.44万元，则不具备生存条件，必须尽快调整或转卖；第一年的年营业额高于109.44万元，则具备了生存条件，可以设法改善；第一年的年营业额达到180万元则可以迈开步子考虑进一步发展。

利润分配：

年净利润45.9万元的60%用于提升品牌、继续投资开店，即27.54万元；年净利润的40%用于股东分红，即18.36万元。

扩张计划：

如果第一年的年营业额达到180万元且净利润中用于继续投资

的资金大于25万元，则第二年开3家分店。

2015年3月16日

餐饮创业计划书总结篇二

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

一、创业计划书 是创业者计划创立的业务的书面摘要。它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。写好创业计划书要思考的问题：

- （一）关注产品
- （二）敢于竞争
- （三）了解市场
- （四）表明行动的方针
- （五）展示你的管理队伍
- （六）出色的计划摘要

二、创业计划书的内容 一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

- （一）封面 封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面

会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

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

3. 市场策略。

类别：企业管理, 资源 [查看评论](#)

六、品牌效益

五、投资收益

长期以来，国内居民因生活水平较低，对以“厨房”和“卫生间”为主要服务对

可行性分析与创业计划书范文

一、市场分析

“不仅是利润，更是服务和问话。”作为这个行业的倡导者，希望公司成为优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进绿色餐饮的形成和发展。

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、杜绝采购被污染或腐败变质的原料。

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。

随着，中国政府构建社会主义和谐社会的提出。“和谐社会”已经成为一个醒目的新词汇。全国上上下下专题研讨、专家学者纷纷撰文、新闻媒体频频报道,,,这无形当中推动了“和谐社会”四个字潜在的商业价值。绿色餐饮的目的是使消费者能得到安全、健康的服务，创造出人类与自然环境和谐相处的新模式。而“和谐社会”四个字更加贴切灌注了对赖以生存和发展的环境与社会负责的理念。

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。

餐饮创业计划书总结篇三

我想在学校开家早餐店，主米粉和粥。学校大概有5万师生，学校周边还有普通住户，由于去里有20多分钟的车程，所以大家一般都在学校。学校中心有个商业中心，也就是小吃精品店之类的，学生上课都要经过那，也是这学校最热闹的地方。那有好多餐饮店，却没有一个看上去比较卫生的。我的老师说宁愿在家吃泡面也不去那吃，可学生不一样啊，在那

边上还有家网吧学校的人大都在那上网，所以我想开家中档的早餐店应该有很赚吧！学校有4、5个食堂，可米粉和粥却不怎么样，我只在食堂吃过一次就在没吃过了，在学校的论坛上也看到不少人攻击学校的食堂。

我准备租4间20平方的门面(那里全是平房，而且都是20平方左右)一月大概4000，厨房16平方应该够了吧，卫生间和杂物间共8平方。简单装修，墙群为绿色，其余为白色，天花板用塑料绿色植物装饰，玻璃门。希望给学生们一种清新、自然和放松的心情。圆大理石桌，鼓状凳，靠墙则用方型桌。我认为大理石好清理，看上去也比较干净。刚开店时在门前放些需要捐款的图片资料，最好是校内的。在门口旁放个捐款箱，告诉他们每天捐一角钱，世界将因为他们而改变。利用大学生的同情心，达到宣传和满足他们希望帮助他人的欲望。所以我的店里只有牛奶或豆浆9角钱，其他都整数，柜台正对门口，上方是菜单和本店主题让一角钱传达你的爱，先在柜台付帐点单，点单时服务员必须紧接着问需要牛奶还是豆浆，让顾客没有选择不要的机会。然后由服务员拿单到厨房，客人那也留份单，最后由服务员从厨房上菜。这样我还把慈善顺便做了。早上应该不愁客人，所以我放点英语学习方面的，毕竟一天之季在于晨嘛。中午大家一般都吃饭，所以我决定在中午搞促销，在中午12点半放首外文歌，尽量选好听的，第一个说出歌名的将免费吃一碗米粉或粥。晚上6点半同样。

我得自己当店长，采购员，这样下了一笔不小的钱。厨师是留住客人最重要的一点，所以只要好吃，3000一个月我也给，服务员请2个每个800，收银员可以请学生，学生不在乎多少，给个500他应该心满意足了。洗碗清洁的也可以请学生，挂个帮助勤工检学牌子，上班前一天6点半报名，一人不能连续上两天班，每天付工资，20元一天，一月下来才600，这样还能增加在学校的知名度。要一名学徒也800吧大概需要8万元，装修30000元(包括空调，厨房设备等)，首付房租3个月12000，18000用于营业，20000做流动资金。

我希望营业额是30000

除去

工资6500左右

房租4000

水电杂费1000左右

煤气20xx

税收杂项1000

说实话原材料方面我还不太了解，不过我想到过桥米线的生意那么大，米粉和粥的利润肯定不小，而且自我感觉米粉和粥的成本比教低，所以原材料这项我的预算是30%。粗算下 $30000 - 14500 - 9150 = 7350$ ，7350里的2350储存用于寒暑假期的预备资金，自己能拿5000左右。平均每天要挣1000元，每位顾客平均消费4元的话，需要200多位顾客。应该不难吧。

餐饮创业计划书总结篇四

人们都有衣食住行的需求,而这些需求也带来了商机,民以食为天,人们的饮食需求自然也带动了餐饮业的发展。下面是小编精心为大家准备的餐饮创业计划书,希望大家喜欢。

但对于一些想开奶茶店创业的创业者来说,一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要,对以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶,发展趋势很好的,而且有非常巨大的潜力。但是,要注意几点:

- 1、您的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

一、奶茶店设备的选购

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

1、封口机

(卖炊具机械、封口设备的店里有卖)带有计数器，你每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。其他不带计数器的更便宜一点。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，而是拽断的地方，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

(卖封口机的地方一般会附带销售)选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、杯子

(卖塑料制品、塑料袋等的. 店里有卖, 也会卖封口膜、吸管等, 卖封口机的店里也会附带销售) 一般是2000个一箱, 不单卖。杯子的价格相差不大, 质量却相差不少, 而且杯子很重要, 一定要多跑几家, 认真选购。选购时要首先看料的厚度, 太软的不行, 用力拿会把奶茶捏出来, 不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下, 然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是: 杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实, 关键是用料要均匀, 这样盛满奶茶时, 用手提杯沿, 才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子, 会大大破坏顾客的心情, 而且在怀疑杯子质量的同时, 一定会怀疑奶茶的质量。

4、吸管

(卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。卖的店不是很多, 要仔细找, 毕竟是奶茶专用的, 不像杯子那样用的地方很多) 一大包总共5000只, 每一大包里又有100只的小包, 可以买几小包, 不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄, 不能太软, 如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管, 那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试, 如果手还没感觉有多痛, 吸管的尖已经弯了, 那就是太软了。

5、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等, 都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点, 价钱也不贵, 这个没啥多说的, 最好到大商场里买, 售后服务比较好。

6、饮水机

为了节约成本, 我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部

件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，我自己动手做了一个另外的设备来解决。

7、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

二、奶茶店选址

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是我不得不考虑的，在简单的考察了县城的繁华地段后，我只好放弃了这个想法，每年四五万元的房租、转让费，让我一点脾气也没有，于是，只好找次一点的地方。

一天晚上，我和女友出来转的时候，在实验二小学附近发现了一间小房子在出租，第二天一谈，房租不贵，我就回去考虑了一下：试验二小加上边上还有一个幼儿园，大约有三千多学生，而且在这里上学的学生，家长大多是机关单位上班的，学生手里有钱，家长也不在乎；这里离最繁华的路段只隔着一一条街，逛街的年轻人应该会走过一部分来；还有一点，这条路是去山上公园的两条路之一。这里的缺点是：学生是主要的消费群体，而学生手里的钱并不是很多，而且学生花钱的方面很多，吃的、喝的、用的、玩的等等，都从那几个零花钱里出；学生每个周休息两天、每年有两个假期，这些假期里，生意会差好多。但是总的说来，还是不错的，于是基本上我就确定了这个地方。

现在看来，在学校周围开店要注意如下几点：

1、不能离学校太近，五十米左右，也不能太远，尤其不能跨过岔路口。因为离太近的话，学生刚出校门，还没想到要去买东西吃，或者想买，人太多，老师还在附近，老师都是教育小学生不要乱花钱的；而太远的话，可能已经被家长接上车一溜烟的回家了。而五十米左右的地方，人最多，车子很难走，学生没事坐在车上，就会想买好吃的，而家长感觉反正一时也走不出去，让孩子先去买杯奶茶喝着，或者买点零食吃着也挺好。

2、卫生是第一位的。你的东西可以不好吃(当然，口味也很重要)，但一定要看着让人放心，好好地在卫生上下点功夫，决不吃亏。比如墙壁，我花了不多的钱(具体价格会在以后集中罗列)，把墙壁贴上了墙纸，看起来就很不错。

3、奶茶的制作过程不能让学生看见，或者不能完全看见，一定要保持一定的神秘感，否则过一段时间，学生就会失去浓厚的兴趣。另外，饮水机、封口机，都不能排在显眼处，因为制作过程中难免会有泡沫等看起来让人不舒服的东西。这其中，还会有许多家长会问你有关色素、原料、保质期等等方面的问题，你一定要想好怎样回答。第四，学生喜欢凑热闹，所以你一定要形成一个热热闹闹的场面。小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗？”。你说那个小明会怎样反映！

一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！

虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定要让学生感觉到很开心，东西不重要，关键是那种感觉。

补充一点：买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，但是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，而且更健康。开一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。

一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回了成本，但是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶宣传文化。

餐饮创业计划书总结篇五

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。

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。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。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。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。

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(如：音响)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，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，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。

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

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

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。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企业就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，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。

餐饮创业计划书总结篇六

姓名：王忠杰学号：20128113专业：2012级建筑工程技术班级：一班。

酥脆可口—灌汤鸭

二. 餐厅管理结构：一名厨师、一名收银员。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：具有自我创新搭配的餐饮。

主要的产品特色：营养丰富，方式新颖。

主要的服务特色：会员制的跟踪服务。

主要的环境特色：具有休闲气息的绿色环境。

三. 市场分析：以灌汤鸭为主食的在市场上还很少见，具有很大的市场前景。但是市场上对鸭的不同品种的菜品数不胜数。想要有自己的一片空地就必须要有自己的特点和慢慢做到有知名度。灌汤鸭以中药材为汤头有很好的保健功能和特好的口感。选择以学生等年轻群体为消费对象的具有很好的就餐前景，选择密度较大的学校周围是很好的。但是要提前做好放假等季节性带来的淡季可能面临的困难。

四. 财务状况分析：

1、根据计算可初步得出：餐厅开业启动资金约需20000元（场地租赁费用3600元，餐饮卫生许可等证件的申领费用1000元，场地装修费用7000元，厨房用具购置费用2400元，基本设施及其他费用等6000元）。

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

3、每日经营所产生消费分析：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2000元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

五. 市场风险分析:

- 1、在本店的筹备阶段，可能有其他公司同时开发与我店相同的经营模式且先于我店开业；
- 2、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。
- 3、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。

六. 应对风险的措施:

- 1、汲取先进的生产技术与经验，定期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、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。
- 4、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。

我相信只要我们做好市场调查等必须的条件和自己的产品能做到吸引顾客我相信我们还是有很有强的市场前景和盈利的。