

# 2023年足球酒吧创业计划书 酒吧创业计划书(通用5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。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 足球酒吧创业计划书篇一

二、市场背景

三、现状分析

追求高雅的格调，绝不是震耳欲聋的迪吧，要的是恰当的灯光，适合氛围的音乐，或欢声笑语，或侃侃而谈，或轻声耳语，绝不允许别人的打扰。

- 1 浪漫气息融入大学这块传说中的恋爱圣地
- 2 简洁明快的现代化风格中结合细节、人性化
- 3 结合校园活动，更广范围的扩大我校文化的衍生面
- 4 定期开展特色主题活动(主题派对，球赛播放，校园乐队现场秀等)
- 5 让大学生充分参与酒吧经营管理
- 6 实行消费累积再消费制，提供有时无限制的消费券
- 7 实行会员制，创立会员俱乐部，按照一定的消费额招募会员，并不定期开展活动

## 8 分时段经营制度

### 四、媒体选择

### 五、方案

### 六、市场前景分析

### 七、效果评估价格

#### 校园酒吧的初步策划案：

酒吧作为一个休闲娱乐场所，在当前社会文化生活快速发展的背景下，其发展的动力和潜力是巨大的。越来越多的人了解并喜欢这种以热闹的气氛来放松自己的模式，而酒吧行业也在被大众所接受的同时渐渐成熟。

酒吧所面对的消费群是开放的。对于高校生去酒吧问题，并没有明确的条文限制。

酒吧自身的特色卖点是不同的，或自由，或高雅，针对于高校消费者，所适应的特色就是文化，这并不是说要像学校图书馆那样的洋溢着知识气息，文化是构成酒吧的元素之一，针对高校生来设计酒吧经营主题及经营方式，就是在某种程度上衍生了高校的校园文化，也就产生了为高校生量身定做的“校园酒吧”。

#### 1.2 经营宗旨

酒吧核心价值观：“大学生寻找中的诗意栖居地”

酒吧核心目标：“为了共同寻找的理想而努力”

酒吧宗旨：“每一次的到来，都能给予不同的感受”

### 1.3 酒吧主题

酒吧名称：（在校园内做有奖征名而取，以适应校园文化，健康形象为优）

酒吧主题：

爱，自由，宽容

（寻爱，寻自由，只为寻得一份宽容）

除了最基本的“自由”这一必备元素外，还要以“爱”，“宽容”这些更具人性化以及校园气息的元素为主题。

### 1.4 地理位置

在距扶绥县城约7公里的南区，广西城市职业学院（内或外待定），这个位置于教育园区，旁边是一些新建的民房及附近的一些小山村（具可靠消息透露，这里在未来几年间将迁来多所高校）。具有深厚的文化气息及山村特色。消费群体以学生为主，兼顾附近区域的居民。由于这里是新建区及待建区，市场剩余空间较大。因为目前的学生不多，所以商家也入住也较少。但从长期来看，这个市场潜力较大，进入并占领市场也更容易。酒吧的位置将初步定在校外新建居民区（离学校门口约100处）。

### 1.5 发展战略

初期（第一学年）

在扶绥南区（学院附近），酒吧这块市场还处于初期开发阶段，其它休闲场所主要是一些小型餐馆、超市、网吧。酒吧的主要竞争对手属于产业竞争对手。所以采取策略是使学生形成

酒吧是休闲娱乐的重要组成部分，树立自己的品牌，占领酒吧这块空缺的市场，挤占一定的休闲市场份额，并初步积累起一定的资本，收回初期部分投资。酒吧进入市场，逐步建立，树立酒吧的形象。

## 校园内全面实行公关和广告策略

- 1 在学生心目中初步形成知晓度，确定自己的市场。
- 2 提升酒吧形象。
- 3 占领一定的市场后，采取扩大经营范围战略

## 1.6 管理体系

酒吧性质：合伙企业

组织形式：酒吧初期拟定采取两名合伙人及一名委托人执行酒吧事务。

## 1.7 人事安排

欲建酒吧属于合伙企业。为了便于酒吧经营管理，实行酒吧所有权和经营管理权相分离制度。酒吧的管理者通过合伙人商议确定。两名合伙人及一名委托人分别负责内务、外务、货源三方面工作。酒吧还将雇佣1到2名全职员工(以有曾经有酒吧经营及服务的经验人为主)3名以上兼职员工(以校园内勤工检学及家庭较贫困学生为主)

## 各负责人的职责

外务负责人：担任白天包场领班，做好员工招聘和培训，并负责公关事务、广告宣传、市场拓宽、以及联系外界一些活动，邀请一些嘉宾等。

内务人负责:担任夜间领班,负责酒吧的经营和管理,并处理酒吧的一些日常事务,以及突发事件。

货源负责人:采购酒吧所需品,掌握酒吧的存货量,负责跟供货商联系,做好日常财务管理。

## 1.8 经营策略

### 突出校园氛围的经营策略

跟校园中的一些社团建立固定的联系,联合与他们进行一些校园中的活动。(十佳歌手等活动)

邀请校园乐队、歌手、舞蹈者在酒吧表演。

提供优惠的价格给班级或社团进行团体活动。

### 主题经营战略

打破传统的酒吧经营理念,每星期固定的周期时间定位一个主题,让顾客每次到酒吧都能感到新鲜感。

(以各星期周日而定,例如:星期一为音乐空间,星期二为影视欣赏,星期日为自由日等。。)

### 充分经营

酒吧都是夜场经营,酒吧白天可出租给班级或社团搞集体活动。也可直播一些经典赛事。

## 2.1 战略内容

### 2.1.1 任务书

最优的产品和服务我们不能达到,但会提供最满意的效果;

使员工对酒吧形成归属感。

## 2.1.2 酒吧目标

市场地位:成为扶绥南区休闲行业的主要领导者之一

公共形象:通过与校园团体合作(或赞助)举办活动,帮助他们解决金费问题,并进行宣传等形式。在学校形成健康的公众形象。

服务:形成一套流畅的服务程序。

创新:对我们现有的和潜在的顾客需求变化做出迅速而敏感的反应。

员工:创造一个服务取向和员工取向的工作环境,保证所有雇员公平的薪金和工作条件。

## 2.2 态势考察

### 1 社会文化环境:

在人们物质生活得到了极大改善的同时,随之而来的精神生活也在追求着质的提高。伴随着我校的建立,各种文化不断涌入。各种文化生活也日益被学生所接受。而大学生在日益紧张的社会环境下长期生存,导致他们想寻找一个可以放松身心的环境和场所。这就为酒吧行业的发展提供了巨大的市场。

### 2 竞争威胁:

我方的竞争手段是主要是压低货源的价格,要求较高的产品服务或更多的服务项目,并且从竞争者彼此的对立状态中获利。由于学校酒吧的主要顾客是学生,而学生的消费水平又相对较低,所以我方的议价空间较小。又由于学校酒吧的地理位

置，文化氛围等特殊原因，故我方的议价能力一定要强。

### 3. 消费者分析

据初步统计，距估计在开学初我院学生会有4000到5000左右。消费对象主要以学生为主，大学生的生活条件的提高，消费量增加，酒吧的消费对象定位在学生的话，就要把消费档次降低到学生可承受的水平。

#### 自身特色

- 1 浪漫气息融入大学这块传说中的恋爱圣地
- 2 简洁明快的现代化风格中结合细节、人性化
- 3 结合校园活动，更广范围的扩大我校文化的衍生面
- 4 定期开展特色主题活动(主题派对，球赛播放，校园乐队现场秀等)
- 5 让大学生充分参与酒吧经营管理
- 6 实行消费累积再消费制，提供有时限制的消费券
- 7 实行会员制，创立会员俱乐部，按照一定的消费额招募会员，并不定期开展活动
- 8 分时段经营制度

#### 成本领先战略

酒吧可以开设在二楼，节约租赁成本

距我自己认为:现在的大学生比较喜欢酒吧采用简洁明快的设计风格，这在装潢上可以降低成本。

## 特色优势战略

- 1 校园酒吧本身就存在于校园之中，可利用校园中的一些资源。适当的邀请一些校园中的才子进行演出。
- 2 在大型运动会或球类比赛时，可免费提供场所看球，以吸引一定的消费者
- 3 跟校方学生会或社团联合举办一些活动。

### 2.3.2 营销组合

#### 一、 营销宗旨

以产品和服务、广告宣传、价格策略为主要手段；

#### 二、 产品

高校酒吧，主要针对周围高校大学生的消费状况和分布状况，创造性地推出了为青年学生量身定做的娱乐休闲服务，以满足我学校大学生的娱乐消费需求。

同时，酒吧主要提供无形的产品和有形的产品，这些都针对学生的消费状况决定，让服务和产品保持中低档次又不失高品位。酒吧的主题和理念通过服务体现出来。

针对此情况，我们的服务产品可以采用周期策略

a□创业阶段 为了使酒吧提供的服务尽快被目标顾客接受，缩短市场投放时间，我们的酒吧要尽快采取快速渗透战略，以低价位和高促销唤起目标顾客群的注意，迅速打开学生市场。

b□增长阶段 渗透现有市场，积极开发潜在市场，进一步完善和提高服务水平和服务质量。针对目标顾客的诉求导向，开



发新的服务产品，为目标顾客人群提供更方便、快捷、细致周到的服务。

c□成熟阶段 巩固和完善现有市场，积极利用已有的知名度，采取进攻策略，延伸服务市场，从提供单一的服务延伸到经营其他产品的服务，进行产品多角化经营。同时，加强宣传。

d□衰落阶段 审时度势，利用竞争优势，进行多元化投资和经营，同时对现有产品进行整合，必要时退出市场。

### 三、 价格

#### 定价目标

本酒吧的定价目标是为获取适当的市场份额，并扩大市场，争取实现利润的最大化。酒吧的价格应保持有别于社会酒吧的一个价位，价格档次有所区分，大学生消费往往采取低成本战略，以薄利多销来拉动消费需求。

(1) 酒吧是针对年轻人提供服务，针对年轻人的浪漫、时尚、求廉的消费心理，所以定价不宜太高。

(2) 占领一定消费市场后，可以形成小规模经营，以低成本获得高利润。

#### 定价导向

酒吧提供的是一种学生休闲服务，根据影响定价的3个因素，即成本、需求和竞争并结合目标顾客的消费心理。酒吧摒弃追求“暴利”的短期市场行为，采用成本导向定价法，即成本加上合理利润，这种方法简单明了，有利于酒吧从长期稳定的销售增长中，获得平均利润。

### 五、 营销沟通

沟通主要的目的是得到各方面关系的支持，从而更好的开展销售活动，沟通需要与学院学生会、社团建立良好的关系，并不定期在校内开展宣传活动。

## 六、 服务环境

### 设计主题

#### 简明 浪漫

简洁明快的布局体现自由现代的环境感，利用灯光、色调等环节，营造浪漫轻松的气氛，不经意的细节摆设体现人文特色。

企业成立初期共需资金估计8万元，其中前期固定资产投资约6万元，主要用于酒吧开办、装修等，流动资金2万元，用于商品采购、人员工资、水电费等。

## 足球酒吧创业计划书篇二

### 一、科学的进行可行性分析

- 1、充分认识隔行创业的困难与不利因素，在筹备之前一定进行一下自我分析。看自己及合伙人是否精通这一行，如果不懂，则务必请一位专业人士来负责你的酒吧。以后能够在日常经营中慢慢熟悉起来，并可亲自管理经营啦。
- 2、通过对市场信息的搜集、调查、预测，得出较为准确科学的综合市场分析。筹备之前一定对包含市场前景、进货渠道等一切因素在内的综合市场进行考查分析。
- 3、分析自己的同行，也那就竞争对手，做到知己知彼、百战百胜。吸收借鉴别人的长处和优点，在此基础上创出自己的特色。

4、酒吧的定位分析。包含对酒吧的经营方向、目标消费群、酒水的价格等一定进行准确的定位，这也是最首要最关键的一点。

## 二、选择正确的酒吧地址

当你决定开一家酒吧，并进行啦科学的分析后，接下来那就选址的问题啦。

1、酒吧集中点，也那就所谓的酒吧一条街，以及附近的`方面。因为这里有群体的优势和氛围，是酒吧最繁荣的方面，这里顾客云集，酒水的吞吐量很大。但此类方面存在竞争太强的弱点，所以小酒吧在这种情况下一定要经营有特色，产品有个性。只有这样，才干在大酒吧如林的集中群有立足之地，还能够借上有利的东风。

2、文化层次较高，居民又较为集中的地段，可经营几个大众化的酒吧等休闲场所，消费不易太高。

3、临近旅游及商务往来频繁的宾馆附近。人源稳定，并方便住店客人选择。

4、高档住宅区及通往商业区的路段。此种地段较为理想，每当夜幕降临，这些区域便呈现出无限生机。

5、外事机构较为集中的地段，最好是大使馆附近。此类地区是开酒吧的最理想位置，因为这里往往是那些外国人款待朋友的最佳方面。

## 三、酒吧的装修及配置

有啦正确的位置后，接下来便是装修和设备配置啦。

1、酒吧的装修因服务规模的大小和功能不同，其外观式样、

内部结构及装饰也各不一样。总之一定要体现自己的风格和独特的情调。

2、酒水配备上一定要适量并种类齐全，酒杯种类及调酒器具充足齐全，背景或主音响系统配备齐全，并针对酒吧风格、经营主题及时间段有效播放音乐。

#### 四、酒吧人员的配备及工作安排

1、除啦规模和面积这些决定性因素外，还得根据酒吧的工作间和营业状况来配备当值班人员，视酒吧的顾客情况和工作量合理调配人员。

2、根据日常的工作量和繁忙水平有效安排人员的当值班情况。可采取轮休制，取消节假日等繁忙时间的休息，在生意清闲时补休，若加班则付加班费，切记不要造成人员闲置。

#### 五、酒吧服务的九大原则

1、笑脸相迎。客人到来时，主动打招呼，笑脸相迎，并用优美的手势把客人迎进酒吧，熟客可直呼其名，配以“大哥”、“老板”等，使客人有亲切感。

2、主动的离开。把酒水送给顾客并询问是否有其他需求后，应立即退离客人附近，以免让客人误认为你在偷听他们的谈话，除非客人与你直接交谈，否则不要随便插话。

3、女士优先。留意“女士优先”的原则，但不要冷落其他客人，甚至引起误会

4、客人永远是对的。认真对待、礼貌处理客人对酒吧的任何意见和投诉。

5、轻声应答。回答客人问题时应避免大声音过大，保持适合

音量，自然和气。

6、令客人放心、舒心。倒酒、调酒应尽可能在客人能看得见的情况下进行，让客人欣赏服务技巧的同时，也放心酒水的卫生及数量。

7、牢记品牌。牢记酒吧内所有酒水的品牌、价格及其他特性，并尽可能记住熟客所喜欢的牌子和喜好。

8、谨慎的交谈。由客人提起话头，避免谈论政治、宗教、信仰等容易引起分歧的话题，并千万不要议论他人的是非。

9、不要让顾客觉得不耐烦。不许对客人有不耐烦的语言、表情和举动。

留意到以上开酒吧的几点建议，相信你的酒吧成功率会大大增高，生意也会越来越好。

## 足球酒吧创业计划书篇三

### 第一部分市场分析

酒吧作为西方酒文化标准模式被引入到我国，已逐渐走入人们的生活，走入城市的大街小巷。随着人们生活水平的不断改善与提高，酒吧产业走上了风头正浓的时代。酒吧产业的兴起与红火与整个中国的经济、社会、文化之变化都有着密不可分的关系，酒吧产业经济带已成为我国休闲消费产业中的一支主力军。

### 第二部分产品与服务

通过这阶段我对酒吧产业的了解与深入，归纳出了以下几部分该产业的相关现有行情。首先，让我来分析一下现在的发展背景。当前受经济全球化和区域经济一体化的影响，在互

利、共赢的目标下，加强国际间、行业内的交流与合作成为摆在我国酒吧产业面前的首要课题。故我们便有了实施的必要性，作为处在这样一个经济文化各方面都飞速发展的时代，接收、引进新兴项目与产业更是推动商业发展的有力契机。一个火热的发展机会，应了那一句了“来的快，去的也快”，所以在酒吧行业处于成熟阶段的时候，应当把握住机会，在潮流热还没有消退的时候，直击而上。犹太商人有一句话，叫做“嘴巴生意是个无底洞”，这也就是说，酒吧有着无限的发展前景与利润。其次便是酒吧产业的现状及发展趋势。社会主义市场经济的确立，使酒吧的竞争日趋激烈，目前酒吧的竞争可以说是全方位、多元化。他们不局限于单一的模式，包括酒吧的经营路线、经营模式、市场定位、投资方式和组织形式等等。可以预测，短期内酒吧的现状不会有很大的改变，这与改革开放初期的情况不同，也与整个经济大环境相联系，人们的经济收入与消费观念决定了酒吧的发展步伐，当今的经济趋势显而易见，人们的收入增加，可支配收入连年递增，人们开始学会享受生活，并认为这是人生中必不可少的一部分消遣，所以酒吧的发展趋势、势头极为良好。

通过以上的分析，欲开展一行业的业务，必备的几项重要元素都已具备，在酒吧行业成功的走过初期，平稳的进入发展期并且顺利成为商业链中成熟的一环的现有大背景下实施、开展此项创业计划是有一定必要性与社会效益的。

### 第三部分创业开店的关键要素

#### (一) 店铺欲形成风格的定位

作为一个酒吧，它的风格、格调和气氛是它生存、发展的强有力硬件。我所想营造的是一个“欧美风尚酒吧”。面对的人是由80、90后潮流、时尚人士构成的客户群。在这里，客户可以采集到实时、最新的欧美各地时尚信息，其内容涉及到各个方面：衣、食、住、行，还包括明星动态以及最新的流行资讯。让慕名而来的客户得到他们想要的，更得到他们

意想不到的。意料之外的东西总会加强人们的新鲜感与惊喜。而酒吧的格调和气氛完全是靠店内的精修以及背景音乐的结合来烘托和渲染的。

关于酒吧的名字，我将它命名为nineo'clocklife[]这个名字有很多元、很管饭的意义。我本人喜欢9这个数字，在我的思维里。它是仅次于完美与第一的一个层次。实话实说，我不喜欢做第一。首先，恕本人愚钝，的确名优做到最好的能力。其次，当你成为第一的时候，最大的敌人就是自己，而不论是企业还是个人，最容易忽略的，同时也是最可怕的敌人，也是自己。不是止步不前，待他人超越；就是高傲自大，最终走向失败。所以，这个名字，我赋予它的含义就是“可以与第一有距离，但要永远追求做到最好。”永远维护好这个平衡点，在困难与夹缝中求生存，永远是拥有最饱满热情与活力的状态。

首先，店铺的地址选择。

## (二) 店铺地址的选择

事实上，不论一家什么类型的店选址，都想坐落在一个人流量大、经济发达的地区。但事实上，各方面都完美的地区早已被其他各类型的商家抢占了最初有的先机，经历的很长一阶段的摸索与发展，成为了繁荣的经济区，这样房价高，成本高，高出的成本就是在削减利润，所以我不准备选择一个经济发达的地段作为店铺的`选址。同样，我也不准备选择类似于“酒吧一条街”或其余酒吧聚集的地方，虽说正常的发展竞争本是应该遵循这一原则的，有竞争才有发展。但是我认为，有针对性的选择客户便更能直击到客户本身，有严整的客户定位，便不用跟随经济繁荣的趋势。所以我会选择一个潮人聚集的地理位置，不需要在城市的商业中心，也不需要酒吧的聚集地。故我选择了以隆礼路与同志街交汇处为圆心，以周围人群密集度为半径组成的一个商业圈。在其中寻觅一间90m<sup>2</sup>-100m<sup>2</sup>的店面作为我店铺的选址。此商业圈的

聚集人群大都是年轻但具有一定数量的可自由支配收入的80、90后人群。他们对时尚敏感，并且热衷与追求时尚。他们把紧跟世界时尚潮流视为生活中不可缺少的一部分，所以此类人群非常适合我酒吧的客户人群定位。门面的租金我预估4500/月以内是可以承担的，高租金的店铺他的地段和人流一定也很高，这是成正比的，个人觉得租金这块投资应该要舍得花钱。古书有云：办事，要天时，人合，地利三者成一线时方可成事。我们必须要有耐心和花资金去解决地利这个重要的因素。

### (三) 货源的选择

作为一个酒吧酒和装修有着同样重要的分量。酒吧的酒类大类非为四种：扎啤、外国啤酒、洋酒、鸡尾酒、软饮，除了酒类当然还必备干果类食品。首先，扎啤我选择哈尔滨扎啤，因为哈啤在我国的口碑甚好，口感和舒适度堪称第一。其次，外国啤酒的货源我选择美国、德国、英国作为啤酒的主打组成。其次是洋酒和鸡尾酒，洋酒不需要种类繁多，只引进相对来说属于经典款的vodka□whisky□比如absolutvodka□skyyvodka□tequelavodka□gordon'svodka和jackdaniel'swhisky□jimbeamwhisky□blacklablewhisky□redlablewhisky□chivasrecalwhisky等。鸡尾酒的调制需要专业的调酒师，不但手法高调精准，而且还要不断推陈出新，满足时尚人群喜欢尝试新鲜事物的要求。软饮的品种分为即饮型和调制型，即饮型为矿泉水、雪碧、可乐、零度、屈臣氏的汤力水和苏打水、能量型饮品红牛、宝乐士等；调制型为咖啡、奶茶、热巧克力、各种果汁、花茶等。

### (四) 正式开业前后的店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式

每一家店都要有自己的特色，我的酒吧针对的是80、90后时尚人士，故店内的装修是以欧美简约大气为主情调，以红黑白为主色调，融合柔美的黄色灯光，使人一旦进入，便有无



限舒畅与家的感觉，不失时尚感且具有亲切感。在屋内设有欧美明星以及时尚人士的街拍墙，舞台的设计类似于短小的t台形状，且舞台部分的灯光为组合式灯箱控制，主灯光色调为永具时尚感得白色，有利于定期进行时尚t台走秀活动以及歌手的献唱等各类型的活动。在门口设一具有简约大气时尚的一个摄影墙，供于顾客自拍和定期拍摄酒吧宣传册等。屋内的陈列摆设均为设计感十足的装饰性摆设，随着时间的推移不断搜集有纪念意义的明星珍藏品。屋内餐饮用具均为特别定制，上印有经典款的欧美电影宣传海报、明星动作、话语、穿衣搭配等元素。本酒吧的宣传方法应为有针对性的聚拢人群，在百货商场，如巴黎春天、卓展、国商、欧亚商都、亚泰富苑等地，以及潮人聚集的小店处，如桂林路巷子，重庆路巷子等地。进行“普遍选拔，重点培养”的宣传方式。

#### 第四部分sop经营理念

一个企业和一家店铺的经营管理模式是相似的，一个企业想要长远且大规模的发展，就必须拥有一份自己的sop。那什么是sop呢？sop(标准作业流程standardoperatingprocedure)是经过许多经验的积累而产生出来的最具有效率的做事方法。可以说sop是企业的骨骼与脊梁，任何充实与修饰都是建立在sop至上的，可企业光有sop还是不够的，这就是我即将叙述的sop+。只有做到sop+企业才能像常青藤一样永远有活力与生机，这样才不会在商海中随波逐流，甚至被淘汰。那么sop+比sop多的那一点是什么呢？就是人性化+对顾客用心的服务态度+不可替代性，此三点实则是层层铺垫与递进的，当你拥有的不是死规则而是更多的人性化服务时，你的服务体系已步入愈来愈完善的阶段再加上对不同类型、不同需要的客户进行有针对性的服务，可怎么提供有针对性的服务呢？那就要用“心”了，不仅用心去观察、用脑去思考，更要用心去体会，顾客需要什么、怎样能触动他“非你不可”的情结。

## 第五部分经营策略

首先，分发传单，并在网络上发布开店信息，开店之初，有优惠活动以及小型活动等，目的是聚拢客户，增加知名度。

其次，定期举办活动，如t台走秀、真人表演、时装比赛等，目的是增加客户基数，创立新颖、有特色的品牌酒吧。

最后，当拥有一定固定客户群，并且酒吧已进入正轨盈利后，开始寻觅第二个合适的店铺地址，扩张分店。

## 第六部分财务分析

1、项目投资概算：店面租赁：54000/年

店内装修：30000元

进货费用：50000元

宣传费用：5000元

总计：139000元

2、资金来源及筹措：借由银行贷款及抵押15万元。

3、资金使用计划：139000元用于初期支出

8800元为雇请人员支出

3000元为周转资金

4、预期经济效益：对于酒吧的经济收入，我有以下预期：

在happyhour内的扎啤：5元/杯×15杯=65元

在happyhour外的扎啤：12元/杯×25杯=300元

软饮的平均价格为15元/听/杯，故15元/听/杯×10个=150元

干果类的价格一般在10元-20元间，故15元/盘×8=120元

预计一天收入为1455元，故一月收入为43650元，次月预期60000元，后每月预期100000元。

5、预期社会效益：使人们的时尚感官更进一步，并且在城市快节奏的间歇之余，能拥有一个享受生活，体味时尚的潮流之地。

## 第七部分风险分析

可能的风险：因为我想创建的酒吧理念过于缺少，是在开辟一片酒吧领域中新的发展层面，所以难免在创业初期会有一些的风险存在，如果发展方向有所偏离，就会导致不能打响酒吧知名度以成为品牌酒吧，无法聚拢新潮客户愿意来消费，故酒吧没有预定的利润，便会面临倒闭失败收场的情况。

市场的风险：现国际行情的极为不稳定化，虽然金融危机已渐渐消退，可仍存在着潜在的市场风险。经济大环境的微小变动，便会引起整个经济体系的震动，所以，现在市场大环境存在一定的风险，如果想避免此类风险，就必须拥有对于经济的强烈敏感度与理性的分析头脑，两者相结合，就可能在面临问题是予以解决。

财务的风险：财务方面的风险就是很容易出现资金周转不灵以及突发事件的发生。那么预防这类风险的办法就是做好严整的资金用途预测，并严格按照预计的报表进行开销，还要具备敏锐的洞察力，多观察、多思考，及时发现问题，在没有遭到损失以及破坏之前将威胁扼杀在萌芽时期。

管理的风险：这一点我个人认为，完全在于本人性格与脾气的控制。因为我有了完善的管理、运营体系，但至今为止，现在可预测的管理风险仍然存在于我的自身。一个成功、成熟的人是会懂得如何去控制自己的情绪，而我需要完善的也就是这一点。

## 第八部分创业团队

此酒吧建立需要以下人员配置：

1、ceo：统领指导酒吧的大趋势发展事宜。

2、经理：负责管理酒吧的大小事宜，履行ceo所作出的发展策划、发展方向等。

3、财务主管：负责酒吧的财务进账、支出、利润报表等工作。

4、调酒师：在吧台内做专业调酒工作。

5、吧员：专与客人沟通，时时刻刻向上级反映顾客需求，以致酒吧不断完善与进步。

6、服务生：负责客人需酒的服务性工作与每天的清洁与打扫。

人员岗位以设置好，如何选用人才，成为眼下的问题。我的选人观念就是避开亲人、家属、朋友的圈子，通过适合本酒吧的选人制度选定人员。首先，进入我酒吧工作，不论任何岗位，应聘人员的人性品格是敲门砖，“要做事，先做人”这便是我的用人理念。其次的要求便是能够满足我酒吧的员工素质规定的人员。在满足以上两点后，在上岗前再进行岗位职责、技能、与态度的培训，便可顺利成为我酒吧员工。

## 足球酒吧创业计划书篇四

导语：在很多城市，酒吧的生意红火，下面小编为您推荐一份酒吧创业计划书，欢迎阅读！

就地理位置看，\*\*的酒吧主要集中在以下区域：\*\*周边，\*\*附近，\*\*路段。这么多的酒吧相对集中在三四个区域，于城市文化来说，可形成酒吧一条街等商业人文特色景观；于泡吧一族来说，可方便的找到休闲好去处；但于商家来说既有处于商业圈的地理优势，又处在激烈的市场竞争环境的劣势。

可以引进专门的设计公司或是找相对有特色的人员来对酒吧的改建来作出详细的计划书，然后综合意见选出最佳的方案。现在的大众市场差不多都是千变一律，只是音响灯光上和场地面积有所不同。所以在迎合大众层次的口味上对原有的风格进行加工和改进，让酒吧有独家的经营模式和特色的项目。

### (2) 其它广告媒体：

例如灯箱广告、路牌广告、宣传牌、宣传单、横幅等

### (3) 广告语创作(部分)

a□ 万种风情，尽在xx□

b□ 有品味的你，选择有品质的。

c□ 累了，请将心靠岸，苦了，也不要后悔，笑了，才体会喜悦，醉了，才知道销魂。

d□ 你寂寞吗，你苦恼吗，你惆怅吗，请来酒吧。你轻松了吗，你发泄了吗，你尽兴了吗，请记住酒吧。

e□无论你走到哪里，你的心总和我在一起，无论黄昏时的树影有多长，它总和树根连在一起，无论你是谁，总会满足您。

## (二)：员工培训策划

1、员工基本服务规范的培训与考核。

2、酒吧文化、酒水知识、茶艺知识的培训与考核。

3、对服务人员和公关人员的礼仪知识、形体训练、交际与推销，说服技能、合作与团队精神，全员营销理念，全员“pr”(它是一门要求团结，外求发展的经营管理科学和艺术，他通过有计划的积极的持久努力，使本机构的各项政策符合广大公众的需求，从而在公众中树立良好的形象，并在此基础上建立和维护组织与公众之间的互相了解，争取相互合作，以获得共同利益。)管理理念的培训与考核。

4、酒吧品牌特色的培训与考核。

5、各项培训的目标、标准的制定，执行并实施、考核、评比与效果评估。

(一)器具：调酒器具、拉花壶、咖啡机、各种酒杯、咖啡杯、咖啡勺、制冰机、冰箱、展示柜、消毒柜、果汁机、碎冰机、等....

(二)产品原料：各种酒水(啤酒、红酒、洋酒)、各种果粉(如：草莓、柳橙等...)、各种果汁(如：草莓、柳橙等....)各种咖啡豆(南山、巴西等...)、各种茶(绿茶、红茶、普洱茶、乌龙茶等...)各种水果及小吃....

(三)酒水单的设计：酒水单的制作除了要根据市场需求，目标市场设计还要注意以下几点：

# 足球酒吧创业计划书篇五

一、首先要选好市场定位，确定酒吧将来是针对什么层面的客人，这点十分重要，这将与装修风格、用料、酒水牌的制定、餐牌的制定、员工的培训、进货、经营策略等紧密联系在一起，下面我将会就选好定位与以上的要点有什么联系，作一个详细的阐述。

## 1、市场定位与装修风格、用料的关系

酒吧的装修风格、用料与它的市场定位关系十分密切。例如：当你的酒吧市场定位是走大众化路线时，如果你的装修十分精致而且高档，那么对你日后的经营一定会带来不少的后遗症和麻烦，其原因有以下几点：

(1)客人会认为你的酒吧装修这样高档，一定是高消费，因而不敢光顾；

(3)你和你的员工会因为害怕客人损坏精致而高档的装修设备，而向客人发出多种建议希望客人能配合你保护好装修，从而令到客人觉得你的酒吧服务水准不够而流失。

在这个方面，某朋友就是犯了这一错误而相当苦恼，他在做市场定位时，心情十分矛盾，徘徊在十字路口不知如何是好，情况是这样的：

这位朋友是新入这个行业的，他的酒吧选址在一间学校的对面，周围不远处有几栋写字楼，定位是那一带的白领一族。

但他由于是新入行对自己没有信心，怕没有客人前来光顾，所以装修按白领一族品味要求，价格则定低一些，目的只有一个，就是尽可能吸引更多的客源。结果是大部分是学生消费，白领一族到来后见全是学生来消费，心中已把这个酒吧定位为学生消费场所，来了一次就不再来了。他开始还十分

高兴地见到场面十分热闹，暗自觉得自己市场定位定得好，但经过一两个月后，问题浮现出来了，他发觉这个酒吧和他当初想象的完全不一样，到这酒吧消费的全是学生，白领一族全不见踪影。

月底统计，虽然生意场面气氛好，但总的来说是亏本经营，而且由于是学生消费，场地的装修损耗特别快，很快就需要翻新了，于是他提高定价，希望把这个酒吧重新定位为白领一族的酒吧。结果学生又因消费不起而离去，白领一族也因为凭借以往观念认为这家酒吧是学生消费场所而没有来，一时之间酒吧的生意比以前更差了。就地利做学生的生意，会因为装修太高档、保养费用太高而不能维持；要抢回白领一族的客源，则需要重新包装和做大量的宣传才能有效果。

他请教我的意见，我只能说这是他以前的市场定位不清晰，现在要重新定位只能

二选其一。这是一个痛苦的抉择，但必须要抉择，而且做起来会比开始时更辛苦，因为要加多一条：要改变人们已有的观念。

所以一开始选好定位与各方面配合很重要，选好定位以后，一切就有中心思想作指导，做什么事情都有一个明确的目标，继而向着这一目标奋进直至成功。

2、市场定位与制定酒水牌、餐牌的关系酒水牌、餐牌的制定与市场定位有着非常密切的关系，主要表现在以下几个方面：

(1) 决定好你的酒吧消费对象后，你的酒水牌、餐牌的价格自然要根据他们的消费能力去制定，如果你的酒水牌、餐牌的价格以四、五星级酒店为参考的，那么你的市场定位一定是以这一层次的客人为主要对象，因为其他人一定消费不起，假使来消费也只是慕名而来，一次两次不足以支持你的有效经营；你的酒水牌、餐牌的价格如果以平民化消费为主的，



做生意的人同样不会到你的酒吧谈生意和消费，因为这有可能会影响他谈生意的成败。如果你是生意人，这样的道理我相信你一定会认同吧！

(2)酒水牌、餐牌的制定同样需要根据你的市场定位，决定里面有什么品种、什么产品制作，因为这涉及到进什么货、有什么用具、餐具。举例说明：如果你的市场定位是大众化的，而在酒水牌中写了多种进口名酒，如白兰地□x□o等，那么你一定需要有这些酒的存货，这样一定会令到资金积压。但如若你不备货，真有客人点用时，你没有货提供给客人，这同样会让人觉得你的服务不够，印象大打折扣；又如你的酒吧和以上的定位相同，但你的餐牌中写了很多高档的扒类、吞拿鱼等高档食品，那么你同样会遭遇以上情形。如果你是一个精明的生意人，相信会通过以上的分析，举一反三地知道如何根据市场定位制定你的酒水牌、餐牌了。

#### 答案补充

(3)你的市场定位同样会影响你的酒水牌、餐牌的制作成本，包括用什么材料、设计什么的样式、规格如何等。日后的使用折旧，内页的设计有否需要加入照片以增加客人的食欲，这需要增加制作和印刷费用，餐位的多少同样会影响需要印制多少本酒水牌、餐牌，这也是需要考虑的成本之一。

### 3、市场定位与员工培训的关系

#### 答案补充

对你的每一个出品会有信心吗？他以后还会再来光顾吗？答案只有一个，就是不会！作为一个精明的生意人，你一定会认识到这个环节的重要性，花多点时间做好员工的培训，这是一个投入低、收入高的投资，效果不容置疑，但员工的培训并不只是以上的内容，我们总结出了以下几点：

### (1) 服务规范培训

在这方面可以说是越高档的酒吧，培训就越严格，要求就越高，但学到的东西就

越多。因为到高档场所消费的客人都有一个共通点，就是希望得到最优质的服务。

### (2) 酒水知识的培训

### (3) 财务知识的培训

做生意一定要清楚知道赚多少钱，那么需要各出品部门的员工和楼面部员工的配合，出品部员工要按公司的要求做好一切盘点工作，清晰填写好领货单、调拨单，楼面部员工要学习如何填写好出品单，如何做好改单工作，如何做好不同的结算方式，如信用卡结帐、挂账、现金结帐等。

### (4) 饮食卫生知识的培训

员工重视饮食卫生是非常重要的，因为客人只有对你的酒吧卫生有信心，才会再来，而且哪一个经营饮食行业的人士都知道，只要你的宝号发生饮食卫生事件，将是一件严重的事情，最严重的会导致结业。所以遵守饮食卫生制度是非常有必要的，它直接影响你的酒吧的存在与否。

### (5) 消防知识的培训

## 4、市场定位与经营策略的关系

所有制定的经营策略都必须是为你所设定的市场定位服务因为不同的市场定位都需要有不同的经营策略去配合才能达到目的，例如：麦当劳快餐店的市场定位是针对儿童和少年，所以它的一切宣传都以这个层面的人群为主要目标，所有产

品的包装设计都以这个定位为核心，包括餐厅的装修设计在内。如果你没有明确的市场定位，你设计所有的酒水牌、餐牌就无所适从，你的客人也无所适从，一切都在混乱之中，那么你的酒吧就注定会失败，这方面的例子多不胜数。根据以上所说明的市场定位与各种要素的关系，你也可以在对目标市场做调查时，同时了解竞争对手在这些方面的具体情况，以此为调查的重点了解项目。以下是调查目标市场时需要注意的事项：

### 答案补充

(2) 你一定要在该酒吧内消费感受一下服务质量和出品质量；

(4) 要多和那里的客人交谈，了解他们前次消费的真正原因；

(5) 对方的价格与装修风格、员工的工资也是需要了解的重要内容；

(6) 经营手法、宣传手法、近期的促销活动亦是市场调查的重要内容。

文档为doc格式