

# 2023年建筑行业创业计划书 it行业创业计划书(精选5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

## 建筑行业创业计划书篇一

中商咨询编制的商业计划书可作为项目运作主体的沟通工具，会着力体现企业(项目)的核心价值与竞争优势，有效吸引风险投资者及商业伙伴，促成项目融资。同时，中商咨询编制的商业计划书内容涉及企业(项目)运营的方方面面，能为企业(项目)实施提供建议参考。

中商产业研究院每年完成项目数量达数百个，在养老产业、商业地产、产业地产、产业园区、互联网、电子商务、民营银行、民营医院、农业、养殖业、生态旅游、酒店、机械电子等行业积累了丰富的项目案例，可对同行业项目提供具有参考性、建设性意见，帮助客户对项目进行梳理和判断。

【出版日期】 20\_\_年

【交付方式】 email电子版/特快专递

【价格】 订制

it服务项目商业计划书

第一部分 摘要

一、项目背景

二、项目简介

三、项目竞争优势

四、融资与财务说明

第二部分 it服务行业与市场分析

一、市场环境分析

(一)政策环境分析

(二)经济环境分析

二、it服务行业市场分析

三、it服务市场预测分析

四、市场分析小结

第三部分 公司介绍

一、公司基本情况

二、公司业务介绍

三、组织架构

四、主要管理团队

第四部分 平台服务内容

一、平台定位

二、平台核心价值 三、平台设计思路 四、平台功能介绍

## 第五部分 商业模式

### 一、商业模式

### 二、盈利模式

## 第六部分 营销规划

### 一、营销战略

### 二、营销措施

## 第七部分 项目发展规划

### 一、发展战略

### 二、阶段发展规划

### 三、实现经营目标采取的具体策略

## 第八部分 融资说明

### 一、资金需求

### 二、资金使用规划及进度

### 三、资金筹集方式

### 四、投资者权利

### 五、投资退出方式

### 六、项目估值

#### (一) 评估技术说明

(二) 收益现值法简介

(三) 评估假设与模型

(四) 评估值的计算

## 第九部分 财务分析与预测

一、 财务评价依据

二、 财务评价基础数据与参数选取

三、 有关说明

四、 经营收入预测

五、 成本费用估算

六、 盈利能力分析

(一) 项目损益和利润分配表

(二) 项目现金流量预测表

(三) 项目财务评价指标计算

七、 财务评价结论

## 第十部分 风险分析

一、 风险因素

(一) 行业竞争加剧风险

(二) 信息风险

(三) 技术风险

(四) 管理风险

(五) 财务风险

## 二、应对措施

(一) 应对行业竞争风险

(二) 应对信息风险

(三) 应对技术风险

(四) 应对管理风险

(五) 应对财务风险

## 建筑行业创业计划书篇二

### 一、 开业前准备的工作。

1. 市场定位。为什么把市场定位放在第一位呢？开店前做得最多的事情，应该是市场调查，调查所在地其他同行的日常经营情况，经营档次和客流量还有经营项目是主要了解的内容。只有在充分了解了对手的情况后，才能更好的制定出适合自己的经营路线取长补短。是做大排档还是专业店这很关键，关乎到日后的可持续发展和新业务的拓展。

2. 店铺准备。关键在于寻找有足够大内室空间的店面（最好在200平方以上，低于200平方则不利于日后的发展），因为室内洗车将是未来美容业的趋势，室内洗车必然会淘汰露天洗车的。除了面积要够大，还要注意几点：租金要合理，太贵的话划不来。门口要有足够的停车位，否则洗完的车无处

可停。临近路边、附近没有红绿灯，路中间无绿化隔离带能让车子随时掉头为好。入口最好有两个，如果只有一个，那也要够同时进出两辆车的为好。

3. 经营项目。汽车美容店当然应该以洗车和美容为主业啦，但是具体的美容项目是什么呢？这里给大家写一下（注：仅仅是美容部分而已）：新车开蜡、手打蜡、机打蜡、内饰清洗、内饰消毒、发动机室清洗、封釉、镀膜、真皮保养等。至于怎么做以上说的这些项目呢？在下面的文中会详细列出。书面写的只能给出个大概，是对日后的具体操作提供参考而已。如果，想要做一站式汽车美容养护中心，那就要准备多些新的项目，以便能给客人提供一整套完善的服务。

4. 招聘员工。最好在招工吋，多招熟练工人。除了可以快速进入工作状态令店面迅速走上正轨之外，还能顺带的安排他培训其他的新手。此外，需要注意的是，不要在招工启事上注明“招美容师傅”。因为这样招来的人，多数只干打蜡、抛光封釉之类的活，绝不肯洗车的。招人一定要招什么都肯干的人，如果有这样的师傅，宁可多付点工资。除了可以减少不必要的闲人、降低店面运营费用之外，还能在队伍里树立一个好的榜样。

5. 装修店面。装修美容车间时，应多以方便日后的使用为好，并尽可能的考虑到多方面的情况，安排好蓄水（水池）、排水（污水）、滤水（污水）等方面，电器插座还要考虑防潮防短路等问题。车间设计尽量简洁，布线布管要合理，最好把车间的用电独立一个闸刀，以防日后因短路跳闸而影响全店面的正常用电。此外，要考虑到日后的拓展需要，为日后拓展新业务需要而预留空间，比如说贴膜房和举升机位置，我给些准备装修的朋友一些建议：

（1）洗车位置应设计有3个以上为好，要是面积不够，最少也不能少过两个位置，否则雨后的晴天，是根本忙不过来的。

(2) 最好能安装提升机，无论是更换机油还是喷底盘装甲，都是给客人显示你们专业形象的最好方式。

(3) 保留贴膜房，而且最好是靠近外面设置，而不是缩在店里面。在贴膜的时候，关上玻璃大门，行人经过就可以看到了。

## 6. 设备购买。我给大家列举需要购买的设备：

(1) 抽水机2台或以上。以备不时之需，突然坏了，另一台顶上。

(2) 地毯甩干机1台。最好是不锈钢外壳的。

(3) 吸尘器2台最好。刚开业时，工少，可以只购买一台，但需要备马达。

(4) 打蜡机2台。车多时或是赶工时，可以同时施工，快点。

(5) 抛光机2台。理由同上。

(6) 臭氧消毒机或者是高温消毒机 1台。臭氧消毒机实用和危险度低于高温机。

(7) 泡沫机1台。装洗车液用。

(8) 水桶若干、毛巾若干、刷子若干。

7. 制度设定。任何的公司企业，都要有员工守则，要用制度去约束员工而不是老板去监督员工。具体的细则将在下文提供参考。

8. 加盟学习。如果你考虑到加盟一个品牌的话，那么就需要做这方面的准备了，但是在众多的美容品牌里挑选一个好的，的确不是件容易的事。因此，加盟前必须了解清楚该品牌的

实力、能够提供的帮助、企业与产品的知名度、加盟条件与费用等等。就算是选好的连锁品牌，在签约时也必须把合同看清楚，了解透彻了才好签字。否则日后出来问题，就又免不了无谓的争吵了。加盟的合同写多漂亮都好，和现实都有很大的差别。不如说，他写的都是超正常的运营状态，排除了雨天、停电、停水、放假等因素。此外他们通常都是强调的是收入，而没有给大家计算费用的成本。就算是列出了成本，也只是简单的计算了一下工资、房租、水电税金等常用费用，而没有把其他的杂七杂八的费用给大家列明，例如说水桶、水鞋、制服、刷子、清洗剂、机器设备配件和维修折旧、工人的伙食费、工人房的租金、工人提成等等一系列的费用。这些都是很运营成本，而很奇怪的是，加盟总部总是不约而同的没有一一列明出来。不能说是故意的，只能说是“善意”的。只有当你真正加盟了以后，才能看到问题的所在，但到那时一般都是骑虎难下了。虽然不能一棍子打翻一船人，但有心想加盟的你，必须有这个心理准备才好。

9. 产品购买。如果选择了加盟连锁品牌，那么多数是使用品牌提供的产品了。但如果没有选择加盟的话，那选择什么产品来使用呢？其实不难，这就要看你市场调查的工作做得够不够细了。通过仔细的观察同行，不难发现他们通常使用的产品是什么牌子的，既然大家都选择了这个牌子的产品，自然不会差到哪里去了。

## 二，美容施工项目细解。

许多朋友都问我，我想做汽车美容，可是我连基本的洗车流程都不会，怎么办呢？洗车不难，洗干净一部车也不难，难在每天洗的每部车都是要干干净净的。如果你没有选择加盟，那么就意味着你必须找专业化的产品和有经验的技师来帮你完成专业化的美容工作。以下我在这里就为大家提供一份美容项目施工流程，供大家参考。

洗车的流程：

1. 用散枪形式表面冲水，和用直枪形式将底盘冲洗。把车上的脚垫拿下来清洗，清洗完后用甩干机弄干，放在一旁等待处理。

2. 全车喷上洗车液，然后用手套将全车清洗，洗的时候需要注意的是，要先洗玻璃后洗漆面，先洗车上部后洗车下部。手套洗完每部车后需要过水。车头灯有时会有蚊虫，此时需要用刷子和洗车液配合才能清理掉。

## 建筑行业创业计划书篇三

本人选择餐饮服务业为创业目标，以一间餐厅为创业起步，取名明月，给人一种优雅、温馨的感觉。

### 一、市场调研：

经过初步市场调查，我定位的目标消费群是周围的大学生群、周围居民群；竞争对手主要为现存和即将开业的餐厅，与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同等已经明确。

### 二、可行性分析：

根据当前的市场条件，餐饮业较其他行业具有更大的发展潜力，能够表现为消费者群体的庞大，行业竞争力的不断提升，以及大规模的行业升级。尤其是学院周围，虽然有好多餐厅，但我发现各餐厅的服务和食品的供应都不到位，没有特色。

根据当前的市场形势，消费者异常是青少年群体纷纷倾向于对国外餐饮店的消费，例如麦当劳、肯德基等，相比之下，以本土美食为特色的本土餐饮店受到冷落，主要原因在于缺少对外宣传力度，店面卫生以及服务人员素质有待提高等方面。

### 三、选址方面：

#### 四、格调方面：

明月餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客供给优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

#### 五、餐厅特色

(1) 餐厅分为中餐区及西餐区两个主体部分，满足顾客的多种消费需求。吸引周边居民楼的消费者。

(2) 中餐区和西餐区各设一个厨房，厨房以落地玻璃为装修要素，让顾客能够近距离观察食物的制作过程(能够向顾客证明食品质量，让顾客安心就餐，另一方面讲，也能够提高厨师们的自律性，保证食物的安全与质量)。

(3) 餐厅设有一个小厨房(占地面积很小，普通家庭的小厨房大小即可)每周有1~2天的时间对顾客开放(能够提前预订)为“共制美味佳肴”的时间，供顾客如亲子或朋友以及学院的小情侣一齐当厨师，比如父母为孩子庆祝生日，能够在小厨房一同制作生日蛋糕等(能够体现餐厅的人性化服务，小厨房仅需很少的占地面积，但其带来的效果以及收入可观，如青少年群体会异常青睐这种就餐模式，那里体现的理念主要是让顾客在美食中得到欢乐，从而对餐厅产生更大的好感，吸引顾客消费)。

#### 六、拟定规模：

建筑面积100平方米，开1间大点的门面商铺。

#### 七、产品介绍：

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌

主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1. 推出皇牌主食套餐，经济实惠。西餐结合快餐
2. 美颜甜品最适合爱美的女大学生品尝。
3. 根据不一样的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等
4. 餐厅与顾客的互动方面，本餐厅在显眼的位置放置一个“美食提议板”，让顾客写下期待在本餐厅吃到的美食名称，制作过程，方便餐厅开创新菜色，定时对菜单进行更新，满足顾客的需求。
5. 优惠措施方面，餐厅将对消费满必须数额的顾客派发“早餐优惠券”可发展餐厅的早餐食物。

## 八、管理理念

## 九、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。

## 十、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。

## 十一、财务计划

1. 实行严格的财务管理
2. 每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭

据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。

4. 每日流动资金为5千元(主要用于突发性事件以及临时进货)

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样本店的盈亏在帐面上一目了然，避免经营管理工作的盲目性。

## 十二、销售计划

a)开业前进行一系列宣传工作，发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务资料。

推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

## 十三、市场营销策略

### 1. 品牌策略：

“明月餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词能够营造典雅的个性氛围传播快捷，贴合目标市场消费者的消费需求。并且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

### 2. 价格策略：

(1)主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2)针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，构成价格系列，

使消费者在比较价格中能迅速找到自我习惯的档次，得到选购

“满足”。

### 3. 促销策略

1) 店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时理解学校的监督，做好餐厅与学校的交流工作。

2) 行政人事主要职责:人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

3) 对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

4) 服务员以礼待客，遵守制度，进取进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自我的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境立刻处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意能够以陪赏进行道歉。

5) 薪酬制度:记时工资制

不一样类型的工作人员时间上的薪酬不一样;采用此制度比较灵活，能够准确地记录各个工作人员的工作时间，准确地计算出职工的工资。

6) 奖励制度:根据员工考核总分进行奖励(半年实行一次奖励

十五、盈利预算:

5.3万元月，净利润为3.825万元。年净利润为45.9万元。

十六、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。十七、开业策划：

试营业两周，正式开业外现场策划、店内布置、促销活动设计等。

十八、三年规划：

第一年：根据经营初期的资金较少，尚无较多的盈利来源的情景，主要资金用于食物质量，以中餐区带动西餐区发展，即主力放在中餐区上。另一方面，注重对外宣传，宣传力度主要于印发宣传单以及网络宣传，以缩减资金支出。

第二年：根据顾客所需更新菜单，实现中餐区与西餐区同步发展，产品实现多样化，引进更多地方特色美食，提升产品优势，另一方面，利用盈利的资金，加大对外宣传力度，可经过电视、报纸、传单、优惠券等措施，加大宣传。对于人员管理，供给资金培训厨师，进一步提升厨师技能，吸纳更多素质高的服务人员，以填补餐厅空缺。

第三年：根据前2年积累的资金和经验，寻求机会开设一间分店，分店刚设立，以总店带动分店建立顾客基础，可经过在总店宣传分店，或经过其他宣传方式加大对分店的宣传。当分店逐步发展茁壮时，实现2间店面共同发展。

三年以后，逐渐积累资金与经验，逐步实现规模化管理，在规模化发展的同时，不断优化自身的产品质量、特色，服务质量。

# 建筑行业创业计划书篇四

地 址：上海×××路××号 电 话：×××××××××

本经营计划根据本人实际情况制定，在付诸实施前呈交有关部门、会计师和有经验的相关人士考核，敬请批评指正。

## 目 录

一、实施可行性概述

二、企业概况

三、产品与服务

四、市场与顾客群分析

五、竞争

六、定价与销售策略

七、成本计划

八、现金流量计划

九、投资回收

十、组织与员工

十一、经济分析(资金来源及用途、设备清单、销售预测、盈亏平衡分析)

十二、其他(个人简历、个人及家庭生活费预算)

十三、环保、技术要求

## 十四、可能存在的问题与防范措施

## 十五、申办程序及日程安排

### 一、关于创业的基本条件可行性概述

#### 1、市场需求与本人的关联

本人在家具行业20多年，十分庆幸这一门类的商品市场需求持久而广泛。

#### 2、实施创业的基本条件

(1)具有良好的职业经历和职业业绩(长期从事技术、业务和企业管理工作)。

(2)具有一定时期的创业模拟准备，如团队建设等(决策、执行和操作三层骨干人员基本配齐，人员专长涵盖产品开发、营销、生产、管理等要素，且均具有较良好的职业业绩)，这批对象将作为发起人而加入新办企业。

(3)发起人(团队)具有满足企业创办初期的资金需求能力。

(4)新办企业(以下简称“企业”)有可能获得著名品牌的授权使用。

(5)企业有可能获得原工作单位在政策允许条件下的支持和帮助(可视为轻工国有企业部分转制的性质)，其内容大致为：作业场地和部分设备以及成熟销售店铺等方面。

(6)企业有可能通过创业扶持政策获得流动资金的借入和享受到有关优惠政策，如所得税减免等。

(8)企业的发起人(群)对建设“学习型企业”有强烈的愿望和认同(发起人群的基本情况略)。

(9)企业运行的方向，将向“头脑型”企业演变，通过可控制资源因素和不可控制资源因素在销售和开发的磨合作用，渐渐实现。企业运行初期将是这一构造的模拟实践运作和磨合。

## 二、企业的一般情况

### 1、公司性质和主要经营范围

公司的法律形式采用有限责任公司形式。性质为混合经济，公司的初期投入(注册资本金)为人民币60万元。其中，国有股份约为10%，自然人股份约为90%。

主要经营范围为：木制家具(含软体家具)生产、销售(含延伸产品);工艺品、艺术品制造、创作及其延伸产品的销售;室内装潢设计和室内装潢施工及其配套制品的销售;咨询服务;家居式空间相关用品的制造的原材料销售(含进口原材料)。

### 2、地址选择

工厂地址首选为租用原工作单位骨干工厂的一部分。占地面积约为5000平方米，建筑面积约为2500-3000平方米。销售地选择在新原单位的专卖商厦(成熟且有良好销售业绩，上海市区境内)。

工厂首选和次选地理位置均安排在沪青公路二侧的刘行镇辖区内。

### 3、经营理念

做小、做精、做好。

做小：追求1：6.5的和谐(头脑与躯干)，操作2：8(1：4)的加工。

做精：品质控制。

做好：2个方向的服务，即顾客和分供方。为顾客服务以建立企业的美誉度，为分供方服务以提高全面质量。

#### 4、质量目标(指最终检验入库检查状况)

特等品率：10%;一等品率：20%;合格品率：100%。

企业将在运行初期，贯彻iso9001体系。贯标6个月后，申请多边认可的认证证书。

## 建筑行业创业计划书篇五

一、餐厅开业筹备的任务与要求餐厅开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

(一)确定餐厅各部门的管辖区域及责任范围各部门主管到岗后，首先要熟悉餐厅的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定餐厅的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总主管。

餐厅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，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。

按专业化的分工要求，餐厅的清洁工作进行归口管理。这有利于标准的统

一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，并以书面的形式加以确定。

(二)设计餐厅各部门组织机构要科学、合理地设计组织机构，餐厅各部门主管要综合考虑各种相关因素，如：餐厅的规模、档次、装修布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目

标等。

(三)制定物品采购清单餐厅开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购还是餐厅各部门，在制定餐厅各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1、本餐厅的建筑特点。采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如某些清洁设备的配置数量，与餐厅的餐位数量直接相关，再如餐厅的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等。

2、本餐厅的设计标准及目标市场定位。餐厅管理人员应从本餐厅的实际出发，根据设计的标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本餐厅的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐厅用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

3、行业发展趋势。餐厅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。例如，餐厅减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

4、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：出租率、餐厅的资金状况等。

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。

(四)协助采购餐厅各部门主管虽然不直接承担采购任务，但这项工作对各部的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，

餐厅各部门主管应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购人员的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。

餐厅各部门主管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。

(五)参与或负责制服的设计与制作餐厅各部门参与制服的设计与制作，是餐厅行业的惯例。

(六)编写餐厅各部工作手册工作手册，是部门的工作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

(七)参与员工的招聘与培训餐厅各部门的员工招聘与培训，需由餐厅各部门主管共同负责。在员工招聘过程中，根据餐厅工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而餐厅最高负责人则负责把好录取关。

培训是部门开业前的一项主要任务，餐厅各部门主管需从本餐厅的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训工作达到预期的效果。

(九)跟进餐厅装饰工程进度并参与餐厅各部门验收餐厅各部门的验收，一般由装饰方、投资方、管理方、餐厅各部门主管等部门共同参加。餐厅各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到餐厅所要求的标准。

餐厅各部门在参与验收前，应根据本餐厅的情况设计一份餐厅各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

(十)负责全店的基建清洁工作在全店的基建清洁工作中。餐

厅各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。

开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对餐厅成品的保护。很多餐厅就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。

餐厅各部门应在开业前与餐厅最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后对各部门员工进行清洁知识和技能的培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

(十一)部门的模拟运转餐厅各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

二、餐厅开业准备计划制定餐厅开业筹备计划，是保证餐厅各部门开业前工作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，餐厅通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。

倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。以下是相关表格仅供参考。

表二：岗位人员及基本工资设定

表三：投资费用预估

表四：台位及布局

表五：价格定位及业绩预估分析