

2023年创业策划书例 冷饮创业策划书(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

创业策划书例篇一

什么是特色专业冷饮店呢？

冷饮店是经营清凉饮料饮品及食品的场所。冷藏饭店中也有冰冻淇淋屋、果汁店、水果吧等别称，名称虽不同，经营范围都差不多。新型特色专业冷饮店应具备以下特点：

- 1、必须要有食品或饮料供应
- 2、有令人放松精神的环境或气氛。
- 3、有固定场所，能满足顾客差异性的需求与期望，并使经营者实现特定经营目标与利润。

为何开一家特色专业冷饮店？

当今冷饮店铺生意竞争越来越激烈，传统冷饮受季节性制约越来越明显化，传统的冷饮不能满足人们的生活品尝和需要，随着消费者的需求和品位的提高，店家都在按流行趋势开拓思路营造自己的特色，而本开店方案正是综合环境优雅、装饰设计风格、物美价廉、耳目一新、冷饮制作、冷饮种类、优质服务、销售方式等方面来开办一家新式冷饮店，这个创业项目打破了传统冷饮店单一性的格局。向冷饮多元化发展，时时与世界先进的冷饮经营管理方式接轨。

冷饮店的分类及特点

(一) 低档的冷饮店

1、优点：顾客群体大，市场占有率比较大一些。利润小。虽然这几年人民生活水平有了很大的提高，可一般的人群还处于普通的工薪阶层。所以人们对这种消费比较低的冷饮店还是不吝光顾的。

2、缺点：低档的冷饮店进货渠道不正规，设备简陋、缺乏管理，产品及服务质量都比较低下，环境极其一般；利润小。没有做强做大的基础，面临淘汰出局的局面：

(二) 中档的冷饮店

1、优点：顾客群体大，市场具有一定的潜力，市场占有率大；产品及服务上都比较好一些。环境好一些。

2、缺点：市场竞争激烈，利润小。对于一个商家来讲：想经营好这么一家具有庞大顾客群体的冷饮店，并能脱颖而出的话，就得与众不同，别出心裁。“谁能适应消费者的需求，谁就能赢得市场”，那么怎样才能适应消费者的需求呢？冷饮产品质量好，价格平稳，并能制订正确的营销策略，以信誉经营理念，为消费者提供优质服务，生产出既符合卫生要求，又营养、美味的冷饮食品，谁就能赢得市场。另外，打造出你的店与别人与众不同之处，有自己的特色。这是经营的关键所在。因此也有不少经营者反复揣摩消费者的心理。可是往往一般的经营者都做得不是很到位。难免有这样或那样的不足。

(三) 高档的冷饮店

1、优点：环境好优雅，档次高。产品质量好，服务优质。利润丰厚。

2、缺点：市场空间相对小，适应此类消费的客户群体有一定的制约性。这是最大的弊端，只适于那些收入比较高的客户群体。像酒吧、咖啡屋，都是消费比较高的场所。一般去那里的最低消费也得300多元，这是最低的了，高一些的话1000元很正常。虽然人们的生活水平提高了，热衷于休闲，娱乐了，可是一次的消费就要花掉一个普普通通工薪阶层工人近半个月的工资，还是让很多人望而怯步的，把相当大的一块市场挡在了门外。市场波动性大，缺乏一定的市场稳定性。

通过了以上的探讨，了解到我国现在的冷饮业无论是高、中、低档都存在着这样或那样的问题，想占有市场，站稳市场，永久的占有、占稳市场并获得利润就必须有一套自己独特的运作模式。我们的特色专业冷饮店开店方案将很清楚的告诉你如何开一家冷饮店：

首先是新冷饮店如何选址：

新冷饮店地点的选择主要是：1、繁华的商业街。这样的位置客流量特别的大，客户源集中，只要店面的冷饮质量好、服务好，闲狭时间客户是很高兴光顾的，人们逛街累了可以到该店休息一下，随即点上同份可口的饮品，运作一段时间后，老顾客就会频频光顾，同时招来更多的客户。而且只要在这有了一定的顾客以后，就不用愁以后的滚滚财源了，不用再特意的做什么广告宣传了，这些顾客就是最好的广告宣传。

2、大型社区的入口处。现在的大型社区已逐步完善，成为单独的社会生活区域，各种功能十分齐全，像小区下面的网吧、超市的生意一向都是很火的。选择社区内人口密度大、位置良好的商用或民用房屋门头开一家别具特色、经营方式先进的冷饮店，人们茶余饭后也会频频光盘，效益一般相当不错。

3、大专院校的入口处。随着大专院校生活服务功能转向社会以后，大专院校附近已成为商业网点集中地区。而在此处开办一家新型冷饮店，消费群体主要也是来源于这些青年人，

必然会带来不凡的业绩。

4、人口流动的交通要道。公共汽车站、地铁站、航运、航空站都是客流大的地方。等车、等航班的顾客会选择来这里坐坐，不但可以休息，还可以等车。尤其是在夏天，这些客户资源将会为我们创造多少利润啊！

这样的地点找起来应该不会很难吧，只要是您想做生意的话，这几个地点都应该是您的`首选。具体确定店铺地址时需要注意以下情况：

1、客流量的大小

2、附近冷饮店的数量最快地推销出去的一种环境，这种环境由店内所有员工和经营者共同创造。良好的营销氛围对冷店的经营起着举足轻重的作用，优良的营销环境由多种因素组成，如：店面装饰装修整体形象、店内整体规划、内店好生情况、员工的优容仪表、服务的质量等，其重要性主要为：

提高店铺的知名度

激励员工的工作积极性和自己的归属感。

利于提高店铺的服务质量和员工的素质

利于塑造品牌效应

利于增强客户的信任与支持，至使客户频频光顾。

新专业冷饮店的产品如何定价：

1、竞争因素：周围存在冷饮店就要考虑到同行的竞争因素。

2、季节因素：随着季节的变化，要考虑到原材料的价格波动

3、销售因素：产品畅销和市场需求。

4、顾客服务因素：店内为顾客提供超值服务(如空调等)

新专业冷饮店的如何设计：

店面的外观特征，常常是人们识别区分店铺的标习，具有外观美的冷饮店会给消费者具有特殊的吸引力，有很多消费者光顾本站是冲着店铺的环境和服务来消费的，而店铺的外观则是本店环境的一个重要组成部分，其设计得如何直接影响着顾客的入店率。所以，在设计店面外观时主要注意以正点几方面：

1、统一的原则：

店面的装修就该有个整体风格，不论是中式装修还是西式装修，应该本着统一的原则，如果装修的风格采用现代式的，那就应该整体布局干净利落，采用现代装修格料，简洁而不单调，表现出轻松愉快休亲格调的现代餐饮装修风格。

2、别具特色且突出行业特点的原则：

现在同行业之间的竞争非常强烈，作为经营者在设计店面时要突出个生，和行业特点，在同行中独树一帜，占有有利的况争优势。

3、与周围环境相协调具有因店制宜、节俭的原则：

主要考虑到店铺的规模店内产品与周围环境相协调的原则。

本特色专业冷饮店开店方案的独创之处：

(一)、别具特色全新的冷饮店

本开店方案是为了特别的适应当今休闲娱乐业的发展和为了

满足冷饮市场的空白需求而应时脱颖而出的。它是集冷饮店与其他休闲娱乐场所的优点于一身，具有美饮、美食、休闲、娱乐，环境幽雅、安静、舒适、别具一格的休闲厅。在这里特别突出了冷饮，是由本站员工亲手调配的各种天然饮品，本站自行调配的饮品具有营养价值高、保健、美容养颜等多重功效，这一点是本开店方案经营的一道独特的风景线。

不受季节性的制约：

为了适应季节的变化，实用冷饮和热饮二大种类来满足不同季节、不同消费者的需求。这就打破了传统冷饮夏季火爆而冬季歇业、转项的不利局面。而应用本方案开办的冷饮店可根据季节的变化自行调配各种季节性饮品。同时也可据个人口味调配。

新冷饮店的店内如何装修、布局及新冷饮店的经营方式?店内的整体店貌如何：

(一)特色的门和窗子

1、颜色格调清爽、温馨、明朗。店面的整体外观采用的是返古的木制装修，门和窗子的颜色也是天然木质的颜色，偏暗些。极力突出了我店的特色和冷饮风格。

2、门和窗子。它的门很大，是木质的，上面镶玻璃，是那种看不到里面的带花纹的偏绿色玻璃。在玻璃的上面有一句特别引人注目的广告词：“不满意请您告诉我们，满意请您告诉您的朋友！”这些广告词是用特别的纸贴上去的，墨绿色。坐在店内可以透过店里橱窗的玻璃可以看到外面。

3、独有的小栅栏。四周是用那种特别像木头的圆“木柱”颜色偏黑，圈成了一个小栅栏，里面装点着塑料绿草，还有爬在墙上的“绿藤”。到了夏天您不妨自己种些花草。坐在此外里看到这些景致真的是别有一番情趣，仿佛来到了世外桃

源。典雅返古但又不乏现代的气息，让您有种想进去坐一坐的冲动。

一招牌极其引人注目，醒目。

1、“冷饮吧”这三个字是别有一翻情调的。“吧”字要夸张且不张扬，它的底色是橄榄绿，字的颜色是褐色的，特别醒目！

2、一语道破天机的广告词。两句很醒目的可以展示本站独具特色的广告词：“天高任鸟飞、海阔任鱼跃，本吧任君来，冷饮任您品”字的颜色是淡紫色。字不是很大，都有点仿卡通的感觉。且不失“古香古色”的味道。它的广告效应不亚于那些宣传单、电视等媒体媒介。

3、竞争对手的经营状况

4、周围交通情况

5、地理环境因素

新冷饮店如何起名：

本着易读、易记、简洁、独特、新颖、响亮、大气并能暗示或明示经营产品和适用文化环境的的原则，却勿用一小气、俗气的名字。给人一种庸俗的感觉。

创业策划书例篇二

为了能写出更好的策划书，下面本站推荐一篇优秀策划书范文,仅供参考：

我们满怀希望，走进知识的殿堂，我们渴望在深化的教育中，能够找到自己的目标，我们也同时盼望着人生的光彩的

辉煌，我们可以用双手创造美好的生活，这些都需要敏锐的目光，创新的思想，不懈的追求和良好的氛围，不让每个机会从我们身旁流失，我们要紧紧把握自己的思想，实践自己的思想，成功杯创业大赛，它是一个舞台，一个展现自我、展现自信的舞台，也是一个综合素质和能力的竞技场，让我们的创业之旅从这里开始，以致不因为缺少实践，使我们的灵光之念消逝泯灭而遗憾，完善自我，感受创业，让创业激情从此燃烧。

一. 学校简介

邕江大学将教学理念与市场经济紧密接触，按照“注重基础，提高素质，加强实践，立足应用”的原则培养学生，学生总人数有4000多人，约500间宿舍，共有二十一个社团组织，总人数约1800人(其中多数直接联系展销，间接影响将覆盖整个学校)我校地处南宁市郊，据市中心约1小时车程，只有18路公交车直接到达学校，交通不便和消费能力较高导致学校存在极大的市场和潜在的顾客等待挖掘。

二. 协会文化

1. 协会定位：就业与创业能力培养的先锋社团组织，鼓励并协助协会成员参加实践活动，提高综合能力。
2. 协会宗旨：培养创业精神，加强竞争意识，增强实践能力。
3. 协会理念：求知创新，追求卓越。
4. 协会文化：在求知中创业，在创业中求知。
5. 业务范围：市场调查预测、市场营销策划、广告宣传策划、产品市场开发、校风产品代销、校外产品推广、学生兼职、假期兼职联系等。

三. 大赛目的

为同学们提供一种全新的社会实践形式，让同学们在参赛的过程中进一步挖掘自己的潜能，发挥自己的潜力，施展才华。培养参赛者的团队精神，创新意识，协作意识，责任感的同时，锻炼他们的胆量，礼貌，口才，紧急应变，人际交往等方面的能力，从最基本的技术知识到营销购物知识，每一位参赛者都面临着巨大学习任务。

四. 活动主题

求实、进娶自信、拼搏

五. 活动形式

全方位模拟实践

六. 活动对象

南宁各高校大学生

七. 活动时间

十一月二十四

面试：协会理活动地点

邕江大学校园第三教学楼前的空地

八. 活动内容

事或公司的相关人员作为面试官，对参赛者进行全方面的提问，如对公司的了解，对产品的认识，营销战略，面试目的等，即时淘汰，选出优胜者。

营销策划书:

(1) 定点式营销: 参赛者在固定的摊位上以各种形式销售协作公司或超市的产品, 我们将提供桌椅、音响等设施, 并由协作公司提供商品资料、商品。

(2) 活动式推销: 参赛者在比赛场地内自由的行走, 寻找目标, 我协会理事或公司相关人员, 超市相关人员将会以行人身份在赛场地内出现, 对参赛者可自由性考核。

两个环节之后, 将会统计参赛者的最终成果, 以获利最多及得分最多者为本次大赛的冠军, 利润全部统计交到创协筹备组, 依此类推, 将评出二等奖、三等奖、并举办颁奖晚会, 邀请公司人员、超市人员作为本次晚会的嘉宾, 我们还会邀请媒体进行采访报道。

十. 合作方案

- 1、对贵公司进行校园海报, 校园横幅的宣传。
- 2、为贵公司发宣传单。
- 3、今后贵公司需要兼职人员, 校园业务代理, 广告宣传等创业协会竭诚为您服务。
- 4、在比赛开幕中, 穿插介绍赞助企业或产品宣传。
- 5、其他事宜另行协商。

十一. 活动流程;

1. 开幕式[早上9点]

介绍嘉宾

领导讲话[社团代表]宣布开幕

会长讲话[为赞助商家出节目]

2. 面试[早上9点半]

地点在一教教室[选出参赛选手]

3. 各参赛小组进行营销实战大比拼阶段[早上10点到下午6点半]

5. 礼仪小姐现场走秀[早上10半到11点]

6. 闭幕式[下午7点到8点]

文娱节目

颁发奖项

领导[外校代表]讲话

活动毕

十二. 友情展销

时间是二十五日[大赛第二天]

本协会会员做为销售人员

销售地点在三教前

十三、活动经费预算：

奖金：

一等奖80元

二等奖50元

三等奖30元

注：1、符合我们活动的要求可参与合作，

2、具体情况具体商谈，在双方满意的情况下确定

3、合作双方以诚信为原则

十四. 合作单位(社团)

合作商家：

广西万超礼品公司

广西圣雅网络电子商务公司

广西恒丰科技电脑公司

赢取世界2元加盟公司

红兴自选平价超市

来一煲餐厅

承办社团：

红十字分会

音乐协会

工商管理协会

鸣谢：

邕江大学学生社团联合会

团委学生会及各兄弟社团

创业策划书例篇三

一份优秀的创业策划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

一、创业策划书

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。

通常创业策划是市场营销，财务，生产，人力资源等职能计划的综合。

写好创业策划书要思考的问题：

(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、创业策划书的内容

一般来说,在创业策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.

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业策划书的精华.

计划摘要涵盖了计划的要点,以求一目了然,以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断.

创业策划书例篇四

本公司的成立是由本社团的目的以及活动所决定的.其宗旨是模拟公司运作,理论应用实践,培养创业就业.

第二章：公司介绍

一、名称：

二、性质：模拟性，社团内部团体

三、活动内容：家教，户外兼职，相关培训，相关理论学习

四、理念：自强，自立，虚心学习

五、各部门介绍:

1、公司负责人:

职能, 全面管理, 指定公司发展方案及方向。

1、市场部:

职能: 开拓市场, 联系业务 人员: 由社团家教部人员担当 负责人:

2、综合办公室:

职能: 财务管理, 综合协调 人员: 由社团内部办公室人员担当 负责人:

3、培训部:

职能: 公司宣传, 业务培训 人员: 由社团宣传部人员担当 负责人:

第三章: 活动流程解说: 由于本活动属于长时间活动, 所以时间地点既有灵活多变的特点. 流程内不予与说明. 评估结束, 活动开始.

1、于河大及保定市区散发传单, 宣传本公司。

2、学校宣传, 网络宣传联系有意户外活动的学生。

3、市场部不定时的出外开拓业务。

4、培训部紧跟公司活动宣传。

5、联系社会及学校相关专家给公司内部人员培训。

6、活动过后,将作相关经念总结,上交社团负责人。

第四章:可行性分析:

1、它是社团活动内容及目的所决定的,具有理论支持。

2、内部具有社团的全力支持,及有经念有魄力负责人,强有力的组织。

3、在外经过实际调研情况:保定各高校存在相关创业团体500余只.家教业务方面,除了华电家教中心外,都是纪律松散,组织松散,宣传效果不到位.因此公司的竞争对手是华电家教中心.

4、其他业务的经营多以个人为主,资金缺乏.而本社团具有社团资金作为后盾. 5,它是下学期公司模拟大赛的准备,社团将倾力以为.

创业策划书例篇五

创业是创业者对自己拥有的资源或通过努力对能够拥有的资源进行优化整合,从而创造出更大经济或社会价值的过程。创业是一种劳动方式,是一种需要创业者运营、组织、运用服务、技术、器物作业的思考的行为。现在,就来看看以下三篇关于创业策划书范文的文章吧!

一、目标概述

(一)企业目标与计划的关系

企业目标是企业的一切生产经营活动的阶段目的或最终目的。“金字塔”的顶尖是一个企业的任务,也就是企业的总目标。总目标直接基于所选定的任务。接下来,战略计划、分段目

标和行动计划又由总目标引出。战略计划一般都是由组织内的高级管理层制定。分阶段目标则是在总目标和战略计划的结构内所要达到的更为详细、更加具体的目标。行动计划可以是与分阶段目标，或者总目标相关联，也可以是同时与两者相关联。

(二) 目标内容

一个企业往往有许多目标。有的可能是关系经济方面的，有的可能是涉及社会、环境或政治方面的。一般来说，管理成功的企业应包括下列目标：

- (1) 市场方面目标；
- (2) 技术改进与发展方面目标；
- (3) 提高生产力方面目标；
- (4) 物质和金额资源方面目标；
- (5) 利润方面目标；
- (6) 人力资源方面目标；
- (7) 职工积极性发挥方面目标；
- (8) 社会责任方面目标。

(三) 制定目标应注意的问题

1. 目标应具体

一般组织目标的通病是叙述太笼统。所定目标虽应有一定的弹性，但是还要使目标具体化，例如：“销售额比上年增长5%”，“到1997年市场占有率应达到15%”等。

高层的目标越具体，则组织基层制定目标的过程就越简单。

2. 目标应可衡量

3. 目标不应强调活动，而应强调成果。

4. 目标既应切实可行，又应具有挑战性。

(四) 如何有效制定目标

1. 了解目标的目的

制定目标一般有两个基本目的：

(1) 给组织树立一个“射击目标”；

(2) 为制定其他目标和计划提供一个网络。所谓网络就是争取目标实现过程中所采用方法和步骤。

2. 正确阐明目标的内容

内容要具体，但要简明扼要，并要有明确的时间幅度。

3. 各种目标的一致性

一个单位的最高管理者必须保证使本组织内的各种目标与总目标一致。

4. 有效的奖励制度

在目标的制定过程中，应注意建立相应的奖惩制度，有效的奖惩制度能促进目标的制定和实现。

二、目标管理

目标管理目前已在全世界成为一种系统地制定目标进行管理的极为有用的方法。目标管理是一个全面管理系统，它用系统的方法，使许多关键管理活动结合起来，并且有意识地瞄准，有效地实现组织目标和个人目标。

(一) 目标管理的过程

总结目标管理工作在实践中取得的成功经验，会使我们更好地认识目标在管理中的重要性。以目标进行管理和考评的过程如下：

1. 初步在最高层设置目标

设置目标的第一步是最高主管人员确定在未来时期内，他们要抓住的企业宗旨、使命和更重要的目标是什么。

在设置目标的时候，主管人员也要建立衡量目标完成的标准，如果制订的是可以考核的目标，销售金额、利润、百分率、成本标准等这些衡量标准，一般都要制订到目标中去。

2. 明确组织的作用

在达到目标的过程中，所期望的成果和责任之间的关系往往被忽视，这一点应注意。例如，在设置一种新产品投产的目标中，研究、销售和生产等部门的主管人员必须仔细地协调他们的工作。

3. 下属人员目标的设置

在有关的总目标、策略和计划工作前提传达给下属主管人员后，上级领导人就可以着手同他们一起工作来设置他们的目标了。

上级领导人的作用在这里是极其重要的。他们应该问的问题

包括：你能作出什么贡献？我们怎样来改进你的工作同时也有助于改进我的工作？有什么障碍？是什么阻碍你取得更高水平的业绩？我们能作什么变革？我能怎样帮助你？这样做，可以使许许多多阻碍业绩的问题得到解决，而且可以从下属人员的经验和知识中，吸收到许多建设性的意见。

摘要

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我所想要创业的目标。

我的创业梦想已经存在很长时间，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在进行中。

一 项目概况

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目。

项目名称：樱兰餐厅

性质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生餐厅。

建设地点：合肥大学城

市场分析：在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，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。本餐厅就是根据这一点,为了提高大学生的饮食质量,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。

宗旨: 健康营养, 服务学生, 创造有特色的餐厅

经营范围: 提供早餐, 午餐, 晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1. 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。
2. 午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。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。
3. 全天提供各色餐点, 冷饮, 热饮。

市场营销: 在餐厅的初步发展阶段, 采用优惠营销, 利用各种优惠方式吸引学生, 并在各个高校里进行宣传, 不断加深学生对本餐厅的印象, 打响品牌。同时, 聘用手艺精良的厨师, 创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加, 建立起坚实的客户关系。

财务数据: 财务计划栏

注册金额: 十五万元

融资方式: 自己工作所得五万元, 家人助资五万, 贷款五万

组织理念: 特色饮食, 微笑服务

结论: 学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同, 其特色经营会是其盈利的主要来源。以大学城为其市场, 消费群集中, 消

费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

二 管理层

(一) 餐饮经营者

职责

1. 拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。
2. 餐厅员工的薪资和休假的安排
3. 热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度监督。
4. 控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。
5. 加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

(二) 中餐厨师

职责

1. 每日早午餐的制作，保证食品质量
2. 遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。

3. 遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。

4. 上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。

5. 努力创作特色饮食。

(三) 西餐厨师

职责

与中餐厅厨师职责相同。

(四) 服务生(三人)

职责

1. 微笑服务，礼貌待人。

2. 餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业。

3. 客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。

4. 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。

5. 工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。

6. 客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。

7. 下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。
8. 与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度□

三 研究与开发

(一) 项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

(二) 餐厅开办前准备

1. 租用场地

2. 装修餐厅，餐厅风格自然，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。

3. 聘用中西餐厨师，签订合同□

4. 联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5. 聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6. 开始在各高校进行宣传活动。

四 行业及市场

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特

色的餐厅。而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

(一) 此类餐厅的形成及发展前景

世界的不断融合，越来越多的西餐厅在中国建立起来，高校的学生接触的西方文化，让他们对西方的食物充满好奇，因此，像本餐厅中餐为主，西餐为辅的餐厅有着一定的市场需求，只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利。

(二) 餐厅所在地(大学城)消费市场分析

合肥大学城是合肥各所高校集中的地方，消费量大，中餐厅多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场。且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部分学生的消费标准。

(三) 现已创办的此类餐厅概况

1. 名称：餐厅

2. 成立时间：*年**月**日

3. 所在位置：合肥大学城

4. 优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理。且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧。

5. 主要经营项目介绍：午餐是中餐，晚餐是西餐

6. 存在的缺陷：

1. 餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感。
2. 因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满。

7. 本餐厅的竞争策略

(一) 做好宣传，开展各种促销活动

1. 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，通过活动时提醒顾客的消费意识。
2. 针对节假日，开展有针对性的促销策略。

(二) 创造本餐厅特色

1. 永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要；自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识——永远和校园生活合拍。
2. 这是你的餐厅。每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力。应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪。

五 营销策略

(一) 在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

1. 优势宣传：

1. 本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

2. 同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。
3. 简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。
4. 此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。
5. 本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势。
6. 本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。具体内容请参见附件一。

2. 服务：

本餐厅 所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。餐厅规章制度也有明确要求。

3. 品质与价格的双重保障的竞争策略

- 1，本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食。
2. 本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

4. 校园广告

- (1) 再在前期资助学生所举办的活动，在其活动中推广本餐厅，

打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来。

(2)等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客，当然这是在盈利的前提下进行的。

(二)经营模式的建立

1. 本餐厅提供免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法(如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法)，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。

2. 本餐厅推出烧烤冷饮、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。

4. 餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，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，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的。

5. 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。

6. 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。

7. 制作顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

六 市场目标

(一) 市场进程及目标

半年

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资。提升知名度、美誉度；积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

两年

五年

七 风险及对策

(一) 资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

(二) 资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

(三) 经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

(四) 管理方面

1. 为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。
2. 同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

(五) 其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

八 财务计划

1. 现金流量表

3. 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，固定资本，折旧费，杂项开支等。(大约估计为70000)

4. 剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

2. 预计损益表(主营业务收入)

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1500元，收益率30%，毛利润1000元。由此可计

算出投资回收期约为三个月。

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。

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。

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。

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。

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。

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

产品特色

1、西餐厅应以服务顾客为宗旨，为他们提供优质的西餐服务，让顾客对西餐能有非常明确和深刻的印象，更能获得精神上的享受。

2、餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

3、西餐厅应开发出自己的特色产品和独特服务，在竞争对手中树立较高的创新形象，并学习和借鉴他们的独有特色，开办优质服务。

4、通过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和针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消

费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”来实现足够的利益。

5、我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

市场分析

西餐厅校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光本店；其次，是怎样达到以下营销效果。

西餐业的形成以及发展前景分析

- 1、随着西方饮食文化不断进入中国市场，越来越多人开始关注西餐，所以这提供了很好的市场前景。
- 2、西餐是发达国家已有的饮食，形成了西方的饮食文化，对我国的饮食文化也有影响。
- 3、为发展我国的饮食文化提供支持探索。

店铺选址

建设地点在学院附近，学院现有六千师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生

觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

经营范围

- 1、 推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。
- 2、 西餐结合快餐。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。
- 3、 美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。
- 4、 根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

竞争分析

1、西餐需求度分析

西餐自始就受到老百姓的关注，尤其是在校大学生对其情有独钟，不管是学生还是其他消费群体都对其有很大兴趣，所以开一家西餐厅是很有市场前景。在本西餐厅所制定的营销计划下开展人性化经营，运用品牌策略、价格策略等一系列策略经行运营。在我国市场小，是一个潜在的大市场。由于大量不同地区人口聚集，对饮食的选择很不同，但市场上能提供的饮食比较单一，所以市场前景很好。

2、西餐厅的特点

(1)、同一性

目前在很多的城市中，西餐厅完全是一个套路。加之饮食比较单一，忽略了特色服务，对饮食文化发展起阻碍作用。

(2)、追求时尚个性化

西餐厅盲目追求华丽的外表，时尚的造型，忽略了结合本地区的特色来进行运营

3、 营销策略

(1)、市场机构和营销渠道的选择：自食其乐西餐厅位于美食街周围，与连串的快餐店连在一起，与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。通过广告和宣传单等方式进行多渠道的宣传。

(2)、营销队伍和管理：尊重餐饮业人员的独立人格。 管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。 既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

(3)、促销计划：西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(4)、价格决策： 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。针对消费者比较价

格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

人事安排

(一)、店长

职责

- 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，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作。
- 2、 工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见。综合决策各种工作的运行。代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

(二)、行政人事

部门职责

- 1、 对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。
- 2、 对西餐厅项目进行分析和需求策划。
- 3、 对西餐厅项目进行具体的设计。
- 4、 制定西餐厅目标以及进度表。
- 5、 建立项目管理系统。
- 6、 负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制。

- 7、 跟踪分析项目开发成本。
- 8、 管理项目中的风险和变化。
- 9、 负责项目团队建设。

(三)、厨师

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。6、参与制定和完善公司费用的控制办法。

(四)、服务员

部门职责

以礼待客，遵守制度，积极进取。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己的卫生处理好，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马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

(五)、市场开发部

部门职责

- 1、 制定本部门年度营销目标计划。
- 2、 建立和完善营销信息收集，整理，交流及保密。
- 3、 指定产品的价格、品质和广告宣传。
- 4、 对竞争对手进行对比分析，提供应对方案。

5、 对潜在的消费群体进行市场调查分析。