

# 2023年素食创业计划书营销策略(汇总5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 素食创业计划书营销策略篇一

素食的特殊性使其在选址上有别于其他酒店。通常适合开素食餐厅的地点有三种：第一、大型居民区和大排档林立的食街和交通要道。通常这些地方是餐饮的聚集地。商业繁荣、人气旺，在这里开素食餐厅，光顾的客人会很多。但是这和素食餐厅清幽雅致的就餐环境有些不符，如果选择这个地点开店，一定要在装修上多下些功夫；第二、老人和年轻女性聚集的地方，也就是说在老人活动中心、写字楼、办公区附近。老年人因高血压、糖尿病等老年病的困扰倾向于吃素，而年轻的时尚女性为保持身材，也对素食情有独钟，这些人可以说是素食餐厅的潜在客户群；第三、寺庙、道观云集的地方。不管餐馆开在什么位置，一定要符合“闹中取静”的要求。

如果把素食餐厅装修得金碧辉煌就会给客人一种名不副实的感觉，因为很多素食者都是冲着餐厅“清欢”的就餐环境来的，并且装修豪华的餐厅，会给客人留下价格昂贵的印象，使很多客人对餐厅“敬而远之”。所以素食餐厅在装修上要以平淡、朴实为佳，最好能给客人一种“脱俗”的感觉。如果是社会型素食餐厅，装修时尽量避免宗教色彩，颜色上要淡雅、清新。

除了店面的装饰外，素食餐厅还可以通过追加一些附加值来

吸引客人，如在餐厅里准备一些道教、佛教的宗教书籍、倡导绿色健康饮食的杂志、藏族的小工艺品等。

素食餐厅对菜肴出品的要求非常严格：首先是原材料必须新鲜。素食餐厅每天都要耗费大量的时令蔬菜和干鲜果品，这些原材料是否新鲜直接影响到客人对餐厅的印象，所以要严把采购关和储存关，防止因蔬菜腐烂变质而引起不必要的浪费；其次菜品要有特色，素材的选料比较便宜，如果菜品没有特色，很难吸引客人来就餐，所以素食不仅讲究选料，还要在制作工艺上下功夫，可以给菜肴加入一些文化内涵；此外还要保持素食的原汁原味，不加人工色素，口感不能太油腻，这就是说素食餐厅在聘请厨师时，如果能聘请到一个既精通素食制作工艺，又精通点心、素面、素包子、斋卤味的厨师，餐厅也就成功了一半；再次是建立良好的购货渠道，要想素食餐厅有特色，就要有广泛的购货渠道，除了和蔬菜供应商建立好联系外，还要和一些素食研究机构处好关系，这样，素食才能常“新”。

第四类爱美女性，满足女性爱美的需求，素食中含大量的维生素e能够使女性皮肤更加娇嫩，起到极佳美容效果，同时使身材更加苗条。素食可以满足部分高素质群体对生活品质的追求。

记者综合各地情况发现，素食餐饮店一般有如下三种投资规模：

一种是大中型素食特色菜馆，设在省会或大中型城市的一类商圈，地处商业中心区、餐饮集中区域，经营面积300平方米以上，总投资50万元以上。

一种是中小型店，主要经营特色菜肴、特色小吃，市中心或区域性商圈内，地处商业中心区、准商业中心区或餐饮集中区域，经营面积200平方米以内，投资规模10万元以上。

一种是特色店，经营面积100平方米以内，地处准商业中心或集中居民小区，投资规模在5万元以上，经营快餐、各类素食点心等。

素食餐饮店的回报期最少在一两年内，建议急于赚钱的投资者不要从事此行业。而《城乡致富》针对的小本创业者最适合第三种创业方式。

第五：收集各种便宜制作的特色小吃；

第六：馒头包子类。这类食品受限于人员、场地、存放条件等多种因素，如果可以自己制作自然是没有问题，如果不成，可以考虑与这方面店铺进行合作，或者出于安全的考虑，不提供也是可以的。

1、素菜馆当然得主营素菜。目前素菜分两种，一是常规的家常素菜，二是佛门素菜。佛门素菜要做出特色和品位，非常难，得请专门的佛门素菜制作厨师，且店门的装修费用较大，投资受限。可先做家常素菜，若有必要，以后可以再向专门的佛门素菜发展。做家常素菜就要求经营者紧紧抓住素食比荤素更加宽泛这一特点，小麦大豆、蔬菜瓜果什么都可以做。

2、针对“新素食主义者”嗜素的原因在于吃腻了肉类，改为从素食中取得营养，所以关键还在于菜品的科学合理搭配。菜谱必须请营养方面专家来订制。这样，一份餐食就可以针对不同的品味作不同的搭配，包括分量大小，内容安排，口味浓淡，冷热相拼，营养配备等。

3、门面、装潢关键得突出个“素”字，因此店堂无须很大，但一定要干净、清爽，有“小葱拌豆腐”的感觉。再说这里毕竟是卖吃的，清洁肯定是首要条件。此外，店面布置合理，物品分类排列，做到尽量能让来者一看就把所有品种尽收眼底，一眼望去皆是素食，自然就会让消费者留有深刻印象，同时也充分显示素食的特色。

4、素食品种五花八门，多的可以100样。开素食店虽是件巧事，但对服务员却是个考验，一般来说有两、三个服务员就够了，但他们都必须对店内商品了如指掌，向顾客介绍时也应如数家珍，并有针对性。通常，素食品有好几类，有的属魔芋制品，有的属香菇小麦蛋白制品，还有大豆分解蛋白类制品也很普遍。魔芋制品是最常见的素食，也是医疗效果颇佳的一类，两千年前中国人就用它来治疗糖尿病，足见其价值。它还具有许多对人类健康十分有益的作用，诸如减肥、防止动脉硬化等。大豆分解蛋白制品是最为人们熟知的一种。它有着很高的营养价值，据说能与鸡蛋、牛奶及肉类相媲美，也颇受青睐。

5、素食店的淡旺季有些与众不同，由于它的顾客群有一定的特殊性，所以一般农历的每月初一、十五或者一些佛门盛事，例如观音诞，也就成了素食店买卖的黄金时间。而逢上一些农历节日，更是会出现门庭若市的景象，一天也能有个千儿八百的收入。这样的时节，可别白白错过了。

6、作为一家与众不同的素食店，应该主动出击，多从顾客角度出发，多为顾客着想，实行周到热情的服务。选几样大伙公认好的、或者以前比较好卖的、颇具代表性的品种放在小碟子里供顾客自己品尝、自己挑选，货真价实才能让消费者放心。而对于一些食品的某些特性要会引导顾客，如大多数魔芋制品不宜放冰箱，因冷藏会影响其品味，服务员就应记得主动提醒顾客。

7、由于素食餐厅没有动物血等东西，厨房很干净，所以经营者可以采用明档经营、现场制作、开放式厨房等经营模式。这样可以拉近餐厅和客人的距离。

## **素食创业计划书营销策略篇二**

二、创业背景：

## 1、自然环境优良

我市境域生态环境基本保持着良好的自然水平，甚至保持了生态环境的天然本色，水土大气的洁净性相对较高，适宜进行绿色农业的开发利用。因此，五谷杂粮、蔬菜水果等绿色农产品的种植对采购有一定的优势资源。

## 2、文化底蕴深厚

苏州饮食文化成为了饮食文化一个重要的组成部分，不少传统食品在国内、国际都有一定的知名度，可以成为中华饮食的一枝奇葩，具有花样繁多、营养丰富、风味悠长的特点，但由于近年来开发不够，不少传统食品逐渐消失，前景令人忧虑。

## 3、政策环境优越

中国加入wto后，中国农业与餐饮业将与世界接轨，享受wto现有成员国的无歧视贸易待遇，可以促进国内产业结构的调整，有利于我国劳动密集型产品包括具有比较优势的特色农产品和特色餐饮品牌的出口。

中央关于以人为本，实行“五个统筹”发展战略的提出有助于西部开发的推进、农业结构的调整，进而为绿色农业、环保农业提供了难得的机遇。餐饮业必然受到这次改革浪潮的影响。

## 三、产品服务：

本公司名称为“xx”，主要从事素食保健美容餐饮的经营，计划成立地点在山东省济南市，成立资金在25万左右。

本公司将中国传统医学原理与现代餐饮相结合，向顾客提供绿色健康的素食，并提供相关素食食疗、蔬果美容的资料及

方案。

“xx”将是一个集多个项目于一身的多元化主题餐厅，为顾客提供不同的服务：

- 1、向顾客提供绿色保健餐饮；
- 2、向顾客提供蔬果美容服务；
- 3、向顾客提供素食保健美容咨询；
- 4、向顾客派发素食文化手册；
- 5、给会员制订保健或美容方案；
- 6、定期面向会员开展免费健康；
- 7、向会员赠送书籍和光盘。
- 8、在人流量多的地方用流动车向顾客提供流动餐饮
- 9、向顾客提供自我配菜的自助餐饮空间

#### 四、市场分析：

“民以食为天”是永恒的真理，餐饮业是长青行业。改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和广阔的市场空间。目前我国正处于改革开放后餐饮业发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。

城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。随着城市现代化建设的突飞猛进，城市居民的收入水平逐年增加，

消费档次不断上升，尤其是在温饱满足的前提下，对饮食的健康关注会越来越多。我国逐渐步入老龄化社会，城市环境的污染，生活压力的增大，都会对人们的健康提出了挑战，不久的将来，人们对医疗、保健的消费开支将会不断增加。

素食文化必将成为21世纪的饮食新潮流。当全世界为疯牛病、口蹄疫、禽流感、非典等大伤脑筋时，素食文化以其独特的自然气息日益赢得了人们的喜爱。当绿色餐饮已经成为人们的共识的时候，健康科学的素食文化也在逐渐深入人心，根据现代人追求健康、美味的返璞归真的饮食要求，创办以食疗保健主题的餐厅可以说是顺应潮流。

我们将顾客定位为中等收入或以上人士以及青年学生。这部分的人群在普通市民中占大部分。而且中等收入人士对自身健康越来越重视，而我们公司的保健素食正符合他们的需求。青年学生（特别是女生）对自身形象要求比较讲究，长期坐在电脑前，对皮肤、眼睛有很大伤害，蔬果美容正是针对这些人群而设计的。对于工作压力较大的人，素食对其精神不振、记忆力衰退有很好的疗效。相信保健美容素食会有很大的发展空间。

## 五、竞争分析

根据我们团队的调查，发现苏州市的素食店很少，表明素食在苏州市有很大的发展空间。产品概念的原创性所具有的先发优势，可以尽快的较少阻拦的占领现有市场。素食餐厅尽管在国外及港澳等多个沿海城市已经起步，但是最国内尤其是内陆城市的发展才刚刚起步，其发展前景十分光明。而将素食餐厅引申到食疗保健领域不仅在济南而且在国内外更具有开创性优势，可以避免残酷的竞争，夺取先机。

苏州和上海接近，聚集了各地的人才，各行各业的竞争都十分激烈。但素食主题餐厅十分稀少，而保健美容素食餐厅更是一片空白。在这方面，我们公司所面对的竞争相对较少。

只要我们能吸收港澳以及广东省素食餐厅的成功经验，根据苏州的实际情况作出相应的修改，公司将会有良好的发展！

通过对比，我们看出，我们的苏州占有十分大的优势，竞争对手具有的条件我们除经验外都具备了，而且经验是可以积累的。因此，我们的xx将具有很大的竞争里与发展空间。

## 六、营销策略：

我们将以广大收入中等（或以上）的顾客为主要顾客对象，制定一系列营销策略：

1、开发一系列具有独特风味的绿色环保餐品（如：快餐、罐头、饮料等），提高餐品生产工艺的科技含量，突出餐品的食疗保健美容功能。

2、从餐厅管理到产品服务，都要烘托出浓郁的文化特色（绿色环保、健康），体现对顾客最体贴完善的人文关怀，提高顾客对餐厅的忠诚度。加强宣传度，提高餐厅的影响力，提高客流量，稳固现有市场，开拓潜在市场（敬老院、学校订餐，开拓国际教育园市场等），确保毛利润。

3、为各类型顾客（青少年、、白领、工人等）设计不同的保健美容套餐

## 七、公司发展蓝图：

我们公司开始将以主题餐厅形式开业，形成一定的顾客源；发展到一定程度后，将在其他地区开设分店，形成一个连锁网络（可以适当邀请加盟店），以便保健美容素食宣传和发展。适当时候增加产品与服务范围（如种植园、特色菜培训班等），组建俱乐部，共同研究保健美容素食，交流经验。



# 素食创业计划书营销策略篇三

## 一、项目实施的目的、意义、目的：

打造素食餐厅，传播绿色、健康、安全的食品消费理念。

### 意义：

调查发现,人类新发的传染病80%都来自动物,在所有的动物传染病中,有50%是可以传染给人类的。很多素食者选择吃素食为了避免传染病,保持身体健康。还有一些素食主义者认为肉食是造成制度性的屠戮动物的根本原因,肉食要以杀害生命折磨生命为代价,除了宰杀,工厂化的饲养,对动物也是很残忍的,而普遍的素食将轻而易举地消灭最严重、最普遍的迫害动物的行为。所以近年素食者的队伍在逐渐壮大,有数据称,美国素食者的人口比例已达到9%,英国、荷兰、德国和法国分别是7%、4.4%、1.25%和0.9%;而意大利某些地区的素食人口比例已经达到了10%甚至18%。然而虽然素食者的队伍逐渐壮大,但很多素食者由于存在着一些误区吃的并不健康,例如:油摄入量过高、熟食过多导致食物本身的蛋白质被破坏、调味料过重导致胰脏负担加重等等。

我们开办这家餐厅,主要为了为了弘扬素食,推广素食让大众了解更健康的饮食习惯,传播绿色、健康和安全的饮食理念,减轻消除人们的现代病、文明病、因果病;同时护生爱生、尽力地多做护生和环保的工作,研究食物搭配均衡有特色的食物让素食者可以吃到健康的、营养均衡的食物,为人量身定做素食健康食谱。我们要做的不仅是为提供素食人群的吃素方便,而是一个让更多非素食者和其他信仰者来了解素食,品尝素食、喜欢素食,知道素食的好处和利益,并最终影响他们成为素食者的一个重要交流空间。在打造我们餐厅的同时传播素食理念、传播素食生活方式,使素食生活在将来的生活中成为人们生活发展的一种必然趋势。

## 二、餐厅基本情况

### 1、基本介绍：

首先，本店位于校园内人口聚集的中心地段，离宿舍和教学楼较近的地方。素食餐厅项目创业计划书主要针对的客户群为大学生、教职工以及周边的居民。经营面积为200平方米，餐厅主要效仿德克士或肯德基等来装饰但又并非完全效仿，结合多种元素，有一定的特色。尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致。

### 2、素食品种类：

本素食餐厅也提供早餐、午餐、晚餐以及宵夜、饮料等。并且素食的烹制要求也同荤菜一样，要与现代生活节奏的加快相协调，那些制作工艺复杂、制作时间过长、有名无实的造型菜，如素鱼、素鸭、素鹅等尽量不做；烹制家蔬、野蔬要多采用泡、拌、炆、白灼、生炒为好，以求能保持原料的原汁原味；烹制菌类、菇类原料以蒸扒为上；烹制豆腐、面筋、根茎类原料多采用熘、烧、焖、炖等方法最为适宜；烹制水果、干果、坚果之类原料，要多运用拔丝、蜜汁、蜜焖的方法；而一些蔬菜类原料、豆制品及面筋之类原料，采用生煎的烹制方法很受客人喜欢，只要能因地、因人配制出不同风味的酱，即可达到事半功倍的效果。

### 3、工作主要经营种类如下：

第一：特色的素菜。这应该是素食餐厅的核心生存力之一，专业素食与非专业素食的差别，在此体现，菜品不必非常多，但是美味是必须的保证，同时，还可以考虑同一菜品的多种口味，满足不同口味的人的需求。

第二：粥类。当前在外就餐或者不是早上时期，想用粥的话，是相当麻烦的，或者无处可买，或者代价比较高，相对米饭、

面饭来说，粥一方面可以解渴，另一方面入口也较其他品种更为适宜，也就是进食的舒适度比较高，此外，粥的种类很多，营养价值也很出色，利用各种原料煮出来的混合粥，在美味上也可以有很出色的表现。

第三：果汁类。果汁类是酒类的替代品，可以分为两类果汁，一类是采购超市内各种种类的果汁出售以赚取差价，尽可能采购尽可能多的品种，可以考虑在店内设置一个橱窗专门用来展示这些饮品，必将十分醒目，毕竟相对超市来说，餐厅可以收集更多的品种；一类是餐厅提供100%纯榨果汁，可以考虑与周边的水果店进行合作，以避免过多的果品积压和损耗。

第四：特色米饭、面饭。这方面也大有可为，比如红薯米饭，南瓜米饭，萝卜米饭，都十分的美味，成本低廉，即便比较低的售价也十分的可观。

第五：收集各种便宜制作的特色小吃。

第六：馒头包子类。这类食品受限于人员、场地、存放条件等多种因素，如果可以自己制作自然是没有问题，如果不成，可以考虑与这方面店铺进行合作，或者出于安全的考虑，不提供也是可以的。

### 三、调查问卷的设计，调查与分析。

调查内容主要以素食为主题展开，以在校大学生和外事周边的居民为主要调查对象，分发调查问卷200份，实际收回180份，对他们的消费行为，消费观念做了全面的调查与研究。通过调查，我们对附近消费者的消费档次，习惯有了全面的认识。调查显示，满足学生以及上班族的用餐需要每天营业时间为6:30——22:00，这将指导我们对营业时间做科学合理的调整。抽样调查表明，90%以上的顾客认为餐饮业的食品安全问题比较严峻，缺乏安全感；有48%的学生认为自己的身

体状况良好，饮食习惯正常，但对目前的饮食现状表示不满，对餐品的健美强身需求较为关注。70%以上的受访者认为鱼化寨及其周围的餐厅总体用餐环不太优雅，需要改善环境来吸引消费。55%的受访女性认为有必要开设素食餐厅，倾向安全、营养、美容方面,,,,。针对此类人群本餐厅遵循营养平衡原理将推出精品套餐“一二三”，即每位顾客进餐时可根据选餐提示自主选择一份水果、二份蔬菜、三份主食，实现营养合理搭配。“素”食疗保健主题餐厅将成为一个多项服务于一身的餐饮中心。因此素食餐厅无论是安全还是用餐环境的舒适度，都有相当大的竞争力和优越性。

#### 四、餐厅市场前景分析。

##### 1、市场现状分析：

目前，就西安外事学院来说，主要就餐地有食堂以及后门的小摊小位，占据了主要市场。然而他们都有一个共性，便是普遍质量不高、环境较差、卫生条件也相对不好。食堂给人“大排档”的感觉，而后门的摊位又拥挤不堪、喧闹嘈杂。最重要的一个共性，便是他们所供应的食品、饭菜显得油腻、辛辣、味重。而这个与本餐厅所推崇的恰恰相反，因此可以从中找到一个新的市场，针对大多数女生，比较注意身材的保持、美容、营养健康等同学。但是食堂的饭菜价格相对后门的摊点有较大优势，由于本餐厅主题元素便是一个“素”，因此成本费不会太高，有相对后门有比较优势。

##### 2、顾客定位：

第一类：中青年人，也就是大学生们，他们中的部分可能厌倦了平时就餐地的喧闹与拥挤，厌倦了餐桌上日益增多的鱼肉海味，希望从素食中寻觅一缕清香，一份恬静。

第二类：有饮食忌讳的人，因民族习惯、宗教习惯以及保健需要等因素，一些人不吃荤腥，他们希望吃素也能吃出

些“花样”。

第三类：老年人，即周边的老年人或者退休的职工干部以及老师们。因为担心大鱼大肉中的脂肪和胆固醇会诱发心脑血管疾病的中老年人肥胖者是素食的忠实拥护者，素食也是他们理想的荤食替代品。

第四类：爱美女性，包括部分老师和女学生。满足女性爱美的需求，素食中含大量的维生素e能够使女性皮肤更加娇嫩，起到极佳美容效果，同时使身材更加苗条。素食可以满足部分高素质群体对生活品质的追求。

### 3、市场机遇

(1) “民以食为天”是永恒的真理，餐饮业是长青行业。

改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和广阔的市场空间。目前我国正处于改革开放后餐饮业发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。而西安又是一个饮食文化及历史浓郁的地方，因此给了我们餐厅一个很大的发展空间。(2) 城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。

随着城市现代化建设的突飞猛进，城市居民的收入水平逐年增加，消费档次不断上升，尤其是在温饱满足的前提下，对饮食的健康关注会越来越多。我国逐渐步入老龄化社会，城市环境的污染，生活压力的增大，都会对人们的健康提出了挑战，不久的将来，人们对医疗、保健的消费开支将会不断增加。而油腻的东西又恰恰是引发各种病的源头之一，因此素食将会渐渐被大家关注与追捧。(3) 素食文化必将成为21世纪的饮食新潮流。

当全世界为疯牛病、口蹄疫、禽流感、非典等大伤脑筋时，素食文化以其独特的自然气息日益赢得了人们的喜爱。当绿色餐饮已经成为人们的共识的时候，健康科学的素食文化也在逐渐深入人心，根据现代人追求健康、美味的反朴归真的饮食要求，创办以食疗保健主题的餐厅可以说是顺应潮流。再者，女大学生们以及老师们都十分注重身材的保持、营养的均衡、以及健康的食疗。给了素食餐厅很大的支持。

## 五、竞争分析：

对于本餐厅，竞争对手主要食堂以及后门的小摊小位。下面采用swot分析方法分别分析素食校园餐厅的优势、劣势、机会以及威胁： 优势—s□

- 1、健康、环保、卫生的食疗保健餐品。
- 2、便捷的服务以及菜品的供应。
- 3、营业时间及营业点较灵活，跟食堂比有一定的竞争优势。
- 4、安并且干净的就餐环境无疑给本餐厅增加了不少筹码。
- 5、餐厅及产品具有独特幽雅的文化气息，可以成为企业的隐性资产，增加餐品的附加值。

## 弱点—w□

- 1、动物类食品含有丰富的锌、铁、硒等微量元素，这是植物类食品所缺乏的。
- 2、因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少。
- 3、素食餐厅存在淡旺季之分，寒冷的冬天，客源会缩减。机

## 会—o□

- 1、大学校园里较大的消费群体，并且比较追求舒适安逸的就餐过程。
- 2、现在的社会对女性的审美观偏“瘦”，大部分人都愿意为了保持身材或为了减肥而花费金钱。
- 3、现在人们对吃越来越讲究，由吃饱、吃好向吃出健康发展。

## 威胁—t□

- 1、由于餐饮企业的模仿性较强力，会使得同类企业的模仿与渗透造成的市场流失。
- 2、由于更多优质的服务，营养价值高的菜品，使价格不会低于食堂，对顾客的经济承受能力是一大考验□so战略：

- 1、发挥大学生文化素养高、品位高雅的特长，不仅从餐厅的环境、餐品、服务、管理各方面提高文化内涵，而且通过引进俱乐部的形式，将餐厅经营成一个具有浓郁的绿色文化的文化餐厅。

- 2、为这部分推出低热量营养餐饮，满足他们的需要。

- 3、大学生以及老师们都追求较快较优质的服务，给人贵宾的感觉，而不是“大排档”。

- 4、就餐环境的不断改善，根据同学们的建议不断改进□wo战略：

- 1、发展壮大后，请食品研究所的专业人员配备含丰富的锌、铁、锡等微量元素的补充饮料，如强化果汁等，可在就餐时

为广大顾客提供，这样不仅使素食得到很好的配备与完善，而且也使餐厅在同类行业中独树一帜。

2、根据进一步的发展后不断的扩大市场，避免由于放假使客源减少。

3、发展一批老年的忠实顾客，为他们提供特别的优惠折扣，并且人性化经营

1、努力提高食疗保健餐品的科学含量，不断开创新的餐品种类，保持企业在食疗保健领域的绝对竞争优势。

2、加大素食文化的宣传

1、注入高档元素。

2、保证卫生的提高及优质的服务态度。

3、必要时，寒假可修业一月，保证成本的降低。

通过分析可知，素食餐厅在这个近乎饱和的市场仍有一席之地。

六、餐厅经营理念、经营模式、经营策略：

1、经营理念：

本着虔诚的服务态度，为广大消费者提供最优质的服务。提供环保、卫生、健康的绿色食品。将餐厅经营成一个具有浓郁的绿色文化的文化餐厅。

2、经营模式餐厅的营业时间为早上6:30——22:00。

主要考虑到同学们的上课时间和老师们的上班时间，期间无



固定时间，顾客随时来，随时提供食品。本素食餐厅自己有一套严格的标准，这个标准包括原材料采购，半成品制作，成品制作。原材料基本是在国内采购的，市场或者由当地农民提供以保证其天然性。但有部分原材料是进口的。另外我们所用的调料也是委托知名的食品企业生产的。并且保存上采用较好的制冷效果，保鲜，每一次进料不多但是频繁进料。既保证充分的供应又保证菜品的新鲜程度，努力为广大师生提供最好的食品。菜品的价格由两三元至100元不等，既满足经济条件较差的同学也满足追求不一样质量、营养的老师同学。

### 3、经营策略：(1)餐厅的产品服务。

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，突出鲜、特、新。主要的服务特色会员制的跟踪服务。主要的环境特色具有淡雅的文化气息的绿色就餐环境。

(2)定价策略。根据餐品的不同价格由低价几元的不等，也有较高价的餐品，至上百元。定价方面采用会员制，办理会员卡顾客，可以享受一定的折扣价。在这个基础上还实行团购价，享受60%的优惠。既满足经济条件一般的同学又满足了经济承受能力较强的同学们的较高需求。(3)促销策略。

-1广告宣传以及健康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等简单形式。重视经常性的素食文化宣传工作。前边已经谈到，常吃素食还是常吃荤食是观念的转变，它与消费群体的卫生知识、医疗保健知识水平息息相关。因此本餐厅有责任向社会宣传饮食科普知识，提高全社会的素食文化水平，引导消费，促进健康。

-2餐品应需求不断更新本餐厅除了正常的餐品提供外，还推

出烧烤 +冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于大多数同学休闲的时间较多，可以慢慢享受整个就餐过程。

-3会员策略，办理会员卡，享受会员待遇。不仅可以固定客源还可以吸引更多的消费者前来品尝。

-4免费外卖服务，不管寒冬还是酷夏，超过一半的同学都喜欢宅在宿舍，因此免费的外卖服务无疑会给本餐厅带来更多的收益。其次，我们还招收勤工助学的同学利用课余时间来本店兼职，不仅进一步帮忙宣传素食餐厅也帮助了部分同学。

-5营销渠道，食堂采用的是零级渠道也叫直接渠道，这是一种没有渠道中间商参与渠道结构，是一种最简单、直接、简短的销售渠道，由于它是生产者与消费者直接接触。所以，食堂能够很好的把握市场行情、降低流通费用。

-6服务营销，采用各种色彩、奇形怪状的餐具，增加俏皮的元素，提供优质的服务，一流的卫生条件，环境也要充满文化气息，淡雅，安静。同时作为一家与众不同的素食店，应该主动出击，多从顾客角度出发，多为顾客着想，实行周到热情的服务。始终坚信只有周到的服务才能赢得上帝的微笑。

## 七、店面选址及店面设计

### 1、店面选址：

由于素食餐厅的特殊性，选在喧闹的人口聚集的大学校园里，似乎和素食餐厅清幽雅致的就餐环境有些不符，但是这符合“闹中取静”的要求。同时学校周边或者校园里也有较多老人和年轻女大学生。老年人因高血压、糖尿病等老年病的困扰倾向于吃素，而年轻的时尚女同学为保持身材，也对素食情有独钟，这些人是素食餐厅的潜在客户群。

### 2、店面装饰：

由于刚开始营运，店面面积较小，计划200平方米内。餐厅主要效仿德克士或肯德基等来装饰但又并非完全效仿，结合多种元素，有一定的特色。尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致。并专设一些较隐蔽的地方供不想被打扰的情侣就餐。门面、装潢关键突出个“素”字，因此店堂无须很大，但一定要干净、清爽，有“小葱拌豆腐”的感觉。然后，清洁是首要条件。此外，店面布置合理，物品分类排列，做到尽量能让来者一看就把所有品种尽收眼底，一眼望去皆是素食，自然就会让消费者留有深刻印象，最好能给客人一种“脱俗”的感觉，同时也充分显示素食的特色。除此之外，应该配上安静、淡雅的轻音乐，与其他食堂的嘈杂音形成鲜明的对比，突出他的优势。除了店面的装饰外，素食餐厅还可以通过追加一些附加值来吸引客人，如在餐厅里准备一些倡导绿色健康饮食的杂志、小工艺品等。

## 八、餐厅员工团队构成及其能力展示

餐厅的员工团队由以下几名构成：店长兼收银1名，厨师3名，服务生5名。等店面正式开张后再酌情的增减服务人员以及厨师。本餐厅邀请的厨师一定是具有一定的能力并且有一定潜力的素食餐品厨师，服务生可由学校的勤工俭学同学构成或者周边需要工作的一些人，我们会定期培训，开展丰富的素食文化教育。并且实行打分制度，要求员工具有良好的态度，良好的职业道德。以后餐厅开展顺利的话，每次寒假的时期，我们会对优秀的员工进行奖励，物质加精神上的。并且还可以由本餐厅承担费用，让优秀员工到三亚、丽江、海南等地游玩，突出我们人性化的一面。

## 九、财务计划与预期

### 1、初始阶段：

初始阶段的成本主要是：场地租赁费用20000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用1000元，场地装修费用10000元，厨房用

具购置费用2000元，基本设施费用等2000元）。据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需20000元。

## 2、运营阶段：

营运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。

## 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1500元，收益率40%，毛利润600元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

## 十、存在的问题分析（含风险分析）以及解决或应对措施

### 1、市场风险：

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。（2）项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

（3）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。

（4）由于本餐厅对原材料额要求新鲜、天然，因此怕因为天气燥热或者其他客观因素不能达到要求，而使素食餐厅的供应质量和供应量不足。（5）员工的质量以及数量不好把握。

## 2、应对措施

(1) 项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。进行仔细的盘算，并咨询有经验的人，给出有建设性的意见。

(2) 严格管理，制定一定的规章制度，定期对员工进行培训，并实行奖惩制度。激励和约束员工。

(3) 汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

(4) 进入市场后，积极学习其他较成功的类似的素食店，汲取有价值的管理模式或经营方法。

(5) 原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证新鲜、天然的原料资源的供给。

(6) 保证资金链的连续，并且坚持到底不半途而废。

## 素食创业计划书营销策略篇四

随着经济的高速发展，人们的收入也变的越来越丰厚，开始由原来的吃饱向吃好吃得安全健康转变。开始减少了对大鱼大肉的亲睐，开始喜欢一些清淡的素食产品。而我们餐厅的产品就是针对消费者的这种需求所提供的。这些高收入的人群对健康有着更高的要求，而且他们也有着方面的消费需求，我国经济的高速发展必定会产生一批又一批高收入的人群。而高档素食也越来越会被他们所接受，并且素食也会成为一种潮流。对于追求时尚的年轻人会对其产生别样的情趣。

### (一) 餐厅选址

餐厅的选址决定了餐厅经营成败的一半，我们必须把好选址关，开餐厅所选的地址必须交通便利，便宜的交通是顾客决定购买行为的重要因素，它能确保有足够的客流量。如果交

通不方便，过往的客人就没有就餐机会，也就产生不了就餐欲望。而我们的餐厅是针对高消费群体的设计的。所以餐厅的选址应该在高档住宅区、高档写字楼、高档商业区附近，这些地段人群密度高，人群的收入高有较高的消费能力。并且有高的消费动力。环境特征高收入群体对环境的要求自然要高一些，我们所开餐厅调查发现如果餐厅及周围环境幽雅、整洁会给消费者带来不同的视觉感受。能够赢得更多的顾客光顾量的档次就决定了我们餐厅环境必须要好。

## (二) 餐厅定位

餐厅的定位对一个餐厅的经营的状况有着重大影响，这是意味着我们赚谁的钱的问题，是我们餐厅的一个目标，我们必须了解我们的客源类型。我们餐厅所坐落的地段就决定了我们餐厅经营定位是以高档素食为主的餐厅，所以我们的消费群体主要是高收入的人群，而他们也具备这种消费能力和消费能力。我们的餐厅是现代化的装饰而且餐厅内也会富有浪漫的气息。所以这对20—30岁的高收入青年人群有着强烈的吸引力，品味高层次生活，感受精美菜肴和优质服务。让他们感受餐厅浓厚的现代气息。给消费者带来全新的体验。对于这一年龄段的年轻人，有着追求时尚和潮流的新鲜感，拥有独特的个性，对餐厅有着高品质的要求。而在这个环境幽雅、环境整洁、装修别具一格的餐厅里会让消费者有着别样的感受。

## (三) 餐厅装修

餐厅的装修分属有外观设计和内部设计。1：外观设 其主体上一定要体现企业外观形象，与企业的核心文化要一致，并且餐厅的外观设计要与周围的环境和谐统一。做到相得益彰。建筑物的外观与餐厅的档次要一致。而餐厅的经营内容、经营形式、特色也就决定了其建筑外观造型的表现形式，本餐厅主营高档素菜，所以餐厅的外观应带给消费者一种清新、自然、高雅与大自然和谐的理念。同时也要融入一些现代元

素展现青年人的朝气和活力。使二者达到和谐统一，成为一个有机整体。可以选一幅大自然的图画而在其中几颗带着露珠的蔬菜，并且还有鸟儿在枝头，这样就可以给消费者表现出生态的感觉，在餐厅的入口处放两个盆栽。本餐厅的经营规模在150—200平米左右。餐厅规模虽然不大，但是装修一定要精致。

#### (四) 餐厅经营与营销

针对以素食为主的餐厅目前市场上还不是很多而且规模也不大。其档次也很低不能做好这个市场。但这个市场可供挖掘开发的空間大，潜在市场广，同行业的竞争也小。因此把这种产品推向市场会有一个好的销路。能赢得市场。尤其是高收入者得欢迎，餐厅的目标就是针对这些人群。餐厅的营销手段对餐厅的收益有着重要的影响。关系企业产品的销量，因此我们餐厅的目标是满足顾客需求以获得最大程度的利润，就是要以顾客为中心、各科之上的原则，餐厅要以以顾客需求为需求，为顾客提供他们最需要的产品，我们要给顾客便宜、与顾客沟通、关注顾客成本，以生产适销对路的餐饮产品。将餐厅无形的服务转换成有形的东西。例如：我们餐厅的优质服务、理念文化、环境、产品质量转化成有形的东西进行营销。是顾客对我们的产品产生一种信任感，餐厅要通过高质量的产品来树立自己的品牌，建立优质的品牌效应。

#### (五) 餐厅的宣传与推广

我们餐厅要通过媒体向顾客传宝产品信息，通过广告对顾客起到唤起意识引起注意、引起兴趣、启发愿望导致行为的作用。针对我们餐厅的定位及消费群体的特征我们餐厅的宣传一电视报纸杂志和络宣传为主。运用报纸杂志的应用范围广，形式多种多样这种方式可以通过文字和图片来宣传餐厅的产品和特点，通过电视广告宣传主要是视听广告，通过语言和画面的结合，在短时间内就能给人以强烈的影象。这种方式收视率高影响范围广。同时我们餐厅也可以辅以流动广告来

宣传，随着络时代的来临，商务络占据着重要的地位，而年轻人有偏爱络，因此在络上要对餐厅做大力宣传，同时在络上进行销售。同时也可以通过络团购来增加我们餐厅的客源。吸引更多的人来我们餐厅消费。

## (六) 菜单设计

我们餐厅的菜品以高档素菜为经营特色，并辅以小碟精美荤菜。体现膳食平衡与营养。满足高收入人群的健康饮食需求，保证蛋白质、谷类、豆类、根茎类、叶才类均衡摄取。下面介绍素食的优点。素食是最有效最根本的美容食品。素是可以减少癌症发病率，尤其是直肠癌结肠癌的发生。素食可以减少患心脏病、高血压、糖尿病和肥胖等慢性疾病的发生。苏轼有助于防止骨质增生。素食是减肥良药。让人大脑更清醒思维更敏捷。因此素菜是对人很有利点的菜品。我们餐厅菜品原料都必须来自无污染的，原料经过严格选取，并且要经过检测，如果达不到要求就不能进入烹饪环节。旨在打造我们高质量的品牌。维护我们产品的品牌度。树立顾客对我们的信任感。下面就是我们餐厅的部分菜肴，我们把它分成了几个方面，第一：把素菜做成荤菜的形式。菜点有 糖醋素排骨 茄子鱼等 第二：就是把素菜做成其原来的形式 菜点有香菇菜心、西芹枸杞炒百合、香芹木耳炒白果、茼蒿炒豆干、木耳蒸蛋。第三部分：滋补素菜 玫瑰山药 第四部分：就是结合西餐的形式 如香菜焦糖双桃沙拉、金枪鱼素菜沙拉。这些都是精工制作的菜品，每份的数量都不多，菜品通过器皿、盘饰来增加菜品的美感，并且通过不同颜色的搭配来丰富菜品美感。吸引消费者的食欲。因此高档次的定位就决定了我们必须有优质的菜品以及高质量的服务，让顾客在我们这里即能感受到中餐菜品的白滋百味，也能享受到在西餐厅里的浪漫气氛，享受非凡体验。

## (七) 餐厅的投资

本餐厅所坐落的繁华和餐厅的档次就决定了本餐厅的投资是



一个很大的数目，经营成本也高。这包括了餐厅的装修费，餐厅设备费用、租金、人事费用、水电气、税收、维修等费用支出大。所以餐厅的消费价格相对较高，从而保证盈利。但是更需要餐厅每个环节都要节约，在最大程度上控制成本。厨房保证原料的出净率，做到人人控制成本。同时最重要的还是制定一整套管理制度，实现厨房标准化生产，对整个餐厅做标准化管理。以最小的消耗生产更多的餐饮产品，使企业获得最大利益。

## (八) 总结

通过这个策划书我有些感悟，首先：一个餐厅的选址确实太重要了这关系着经营成败。餐厅的定位要明确，如何赚钱赚谁的钱面向市场，市场需要什么我们就生产什么。高档的餐厅不仅是做高品质的菜品还有卖的就是企业的文化，将菜品赋予文化的含义，菜品要有特色必须去挖掘别人没有的东西从而去占领市场，树立自己的品牌，打响自己的品牌。同时企业要有自己的盈利模式，不仅要通过菜品来获得利润，更重要的是去找一个全新的模式去获得一个长期的发展空间，我相信经过这个课程的学习我有了一些这方面的知识储备。并且在以后工作时候将会对我有莫大帮助。

## 素食创业计划书营销策略篇五

素菜是我国烹饪的一大类型，要开好一家素菜餐厅，就要承继和发扬祖国素食文明，并且同今世医药科学、生物科学、农业科学、食物科学等科学研究成果相结合，构成现代素食科学。

开宣布一批契合现代人食用需要的立异素菜。开发与立异素菜，首先要进行质料开发。我国素食质料十分考究时鲜，正像清人李渔所说：“论素食之美者，曰清、曰洁、曰芳馥、曰松脆罢了；至美之地点，能居肉食之上者，只有一字之鲜。”挑选素食质料要以清、净、素、雅为规范。无论是三

菇六耳、仍是四时蔬果，都要随时令的改变杰出一个“鲜”字。有些稀有宝贵的素食质料，如天山的蕨菜，泰山的鹿角菜，五台山的天花菜，灵隐寺的西湖莼菜，长白山的松茸，以及四川的花菇、羊肚脯、丁香菌、虎掌菌等，都应列入开发之列。

这些年，我国对山野菜的开发和使用也取得了可喜的成果，山野菜生长在野生环境中，没有农药的污染，没有化肥的催生，没有污染空气的腐蚀，没有基因的变换，充沛吸收着富含负离子的新鲜空气，含有许多家蔬没有的有益于人体的成分，是得天独厚的素食烹饪质料。别的如生果类质料，如鲜果中的苹果、梨、橙、橘子、桃、香蕉、荔枝、菠萝、樱桃、草莓、葡萄等，以及干果类的大枣、板栗、白果、杏仁、花生、莲子、榛子、松子、芝麻等，以及豆制品类、面筋类等都是取之不尽的素食质料。

此外，还要抓好素食调味的开发与立异。我国菜是以“味”为核心，素食也毫不例外，但素菜调味与荤菜调味有着严厉差异。我国素菜的调味原则是清幽、浓艳，杰出质料本色本味，尤其是寺院素菜、宫廷素菜调味有着严厉戒律，如不必“五辛”，即大蒜、小蒜、兴蕖、葱葱、茗葱(以上为佛家戒律)，或韭、\*、蒜、云苔、胡荽(以上为道家戒律)。我建议现代素菜调味应本着既不违背传统的戒律，又要因地、因时、因物制宜。现在，国内市场上新式调味料、各种调味汁层出不穷，调味办法五光十色，许多荤菜的调味料和调味手法不只能够借鉴，一些西餐用的调味料也可融入。因物制宜就是要根据质料的物性实施调味，如鲜蔬、瓜果同豆制品、面筋和菌藻类的调味办法、调味手法就不能如出一辙，应差异对待，以期达到一无是处。

要探索烹调办法的变革与立异。我国传统素食把戏品种繁多，技艺精深，享誉海内外。素料虽为普通之物，但经过烹饪高手的精心制造，却能化平凡为奇特，创制出千姿百味的清素好菜。就其品类而言，凉拌、热炒、烹煮、烧焖、蒸扒样样

俱全，既有便餐小酌美味素肴，又有高档素筵配套肴馔。其花样拼盘更是令人拍案叫绝，并且能用素料制出荤形，如素火腿、素鸡、素虾、素蟹、素牛腩、素肝、素肠、素干贝等，鲜美隽永，变成我国素馔中之佼佼者。

笔者以为，今后对素食的烹制需求也应同荤菜一样，要与现代生活节奏的加速相和谐，那些制造工艺复杂、制造时刻过长、名不副实的外型菜，如素鱼、素鸭、素鹅等尽量不做；烹制家蔬、野蔬要多选用泡、拌、炆、白灼、生炒为好，以求能坚持质料的原汁原味；烹制菌类、菇类质料以蒸扒为上；烹制豆腐、面筋、根茎类质料多选用熘、烧、焖、炖等办法最为适合；烹制生果、干果、坚果之类质料，要多运用拔丝、蜜汁、蜜焖的办法；而一些蔬菜类质料、豆制品及面筋之类质料，选用生\* 的烹制办法很受客人喜爱，只要能因地、因人制造出不一样风味的\*\*酱，即可达到事半功倍的作用。做好“广而奉告”作业。

要开好一家素食店，还要注重经常性的素食文明宣扬作业。前边现已谈到，常茹素食仍是常吃荤食是观念的改变，它与花费集体的清洁常识、医疗保健常识水平休戚有关。作为一个餐饮作业者和烹饪技能作业者，有职责向社会宣扬饮食科普常识，进步全社会的素食文明常识水平，引导花费，促进健康。