

2023年餐饮创业计划书免费(实用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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

餐饮创业计划书免费篇一

- 1、几大美食一条街花园路鸢飞路新华路等
- 2、主要各区的繁华地带佳乐家三联家电科技城一带等
- 3、所选楼层不得超过三楼(最好是二楼或一楼)
- 4、所选场地门口或周围必须能停几十辆车(停车场不算)
- 5、场租费用不得超过30元/平方米

和顺坊家乡味欢乐餐厅等

- 1、整个餐厅体现一种家和万事兴的文化氛围，用绿色，黄色等让人感觉清新的颜色。
- 2、客用设备，尤其是卫生间(洗手盆、坐便器、干手器、卫生纸、)设备力求高档。
- 3、餐椅、落台、碗、碟、调羹、筷架、菜品盛器、衣服套、筷套、窗帘、桌布、口布、服装、迎宾台、水牌等必须定做，并有餐厅标志。
- 4、包房应有十五个以上(客人越来越喜欢在包房用餐)，墙壁留有专用传菜孔，屋内配有内线电话。豪华包房必须配有电视、沙发等设备)。

5、大厅需能容下标准十人台25张(并要扣除落台和员工及顾客通过距离)。最好配有舞台。地面铺防滑80厘米砖，顶棚使用暖色日光灯做主力光源(及节约电费又提高亮度)。

6、厕所铺防滑地板砖，面积不能太小。员工厕所与客用厕所分开。

7、厨房铺防滑地砖，火头必须在10个左右。内含凉菜房、小吃房、洗碗间、库房、打荷房。厨房不得少于250平方米。

8、整个餐厅含有：销售接待区(大班台、沙发)、吧台(有足够地方放酒水)、收银台库房(2个)、办公室、杂物间、更衣室、配电房、音控室等。

9、菜谱专门设计，本店名菜使用彩色照片，菜谱每页都有印有“行酒令”。

1、装修：130万

2、厨房设备：30万

3、照明设备、空调(不采用中央空调)、卫生间、办公室、收银台：80万

4、餐厅用具：30万

5、前期广告费、开业庆典：15万

6、流动资金：50万

总共资金准备：350万(含不可预见费)

1、厨房：50人

2、楼面(含后勤)：70人

总经理：负责整个酒楼的经营

大堂经理：协助总经理，负责楼面的管理工作

小组长：协助领班做好各再分片的细化工作

服务员：为客人点菜、配菜、推荐菜以及为客人服务

迎宾：迎接客人的到来、引领客人入座

传菜员：负责将客人所点菜品分送到各所点桌席

泊车员：负责引领客人到店、并照看好用餐客人车辆

收银员：负责每天客人用餐的结算工作

洁净员：负责整个餐厅的`清洁工作

采购员：负责整个酒楼物品的采买工作

财务部：负责酒楼所有帐目的处理工作

1、提前两各月开始招聘工作

2、提前一个月开始员工岗前培训

3、开业前十天开始上岗(做清洁)

规章制度

提前一个月必须写完公司所有规章制度

1、企业理念

2、财务制度

- 3、员工守则
- 4、厨房管理制度
- 5、员工奖惩制度
- 6、各部门人员职责

餐饮创业计划书免费篇二

xx目前的现状：

- 1、酒店餐厅：由于其“高门槛”的公众形象和书本式的经营作风，已将大部分消费者拒之门外，除了一些大餐厅外其他都惨淡经营。
- 2、特色餐厅：由于其独特的店面设计和餐厅氛围，以及新颖的菜品，再加上价格的合理已成为目前市民消费的主力餐厅。

具体策划方案

- 1、几大美食一条街花园路鸢飞路新华路等
- 2、主要各区的繁华地带佳乐家三联家电科技城一带等
- 3、所选楼层不得超过三楼(最好是二楼或一楼)
- 4、所选场地门口或周围必须能停几十辆车(停车场不算)
- 5、场租费用不得超过30元/平方米

和顺坊家乡味欢乐餐厅等

- 1、整个餐厅体现一种家和万事兴的文化氛围，用绿色，黄色等让人感觉清新的颜色。

2、客用设备，尤其是卫生间(洗手盆、坐便器、干手器、卫生纸、)设备力求高档。

3、餐椅、落台、碗、碟、调羹、筷架、菜品盛器、衣服套、筷套、窗帘、桌布、口布、服装、迎宾台、水牌等必须定做，并有餐厅标志。

4、包房应有十五个以上(客人越来越喜欢在包房用餐)，墙壁留有专用传菜孔，屋内配有内线电话。豪华包房必须配有电视、沙发等设备)。

5、大厅需能容下标准十人台25张(并要扣除落台和员工及顾客通过距离)。最好配有舞台。地面铺防滑80厘米砖，顶棚使用暖色日光灯做主力光源(及节约电费又提高亮度)。

6、厕所铺防滑地板砖，面积不能太小。员工厕所与客用厕所分开。

7、厨房铺防滑地砖，火头必须在10个左右。内含凉菜房、小吃房、洗碗间、库房、打荷房。厨房不得少于250平方米。

8、整个餐厅含有：销售接待区(大班台、沙发)、吧台(有足够地方放酒水)、收银台库房(2个)、办公室、杂物间、更衣室、配电房、音控室等。

9、菜谱专门设计，本店名菜使用彩色照片，菜谱每页都有印有“行酒令”。

1、装修：130万

2、厨房设备：30万

3、照明设备、空调(不采用空调)、卫生间、办公室、收银台：80万

4、餐厅用具：30万

5、前期费、开业庆典：15万

6、流动资金：50万

总共资金准备：350万(含不可预见费)

1、厨房：50人

2、楼面(含后勤)：70人

总经理：负责整个酒楼的经营

大堂经理：协助总经理，负责楼面的管理工作

小组长：协助领班做好各再分片的细化工作

服务员：为客人点菜、配菜、推荐菜以及为客人服务

迎宾：迎接客人的到来、引领客人入座

传菜员：负责将客人所点菜品分送到各所点桌席

泊车员：负责引领客人到店、并照看好用餐客人车辆

收银员：负责每天客人用餐的结算工作

洁净员：负责整个餐厅的清洁工作

采购员：负责整个酒楼物品的采买工作

财务部：负责酒楼所有帐目的处理工作

1、提前两各月开始招聘工作

2、提前一个月开始员工岗前培训

3、开业前十天开始上岗(做清洁)

规章制度

提前一个月必须写完公司所有规章制度

1、企业理念

2、财务制度

3、员工守则

4、厨房管理制度

5、员工奖惩制度

6、各部门人员职责

餐饮创业计划书免费篇三

拟定名称：

lv辣菜馆(love辣味，定位为包含年轻、时尚、爱情、、快捷等元素的湘赣菜系餐厅)

选址条件：

上海五角场标准门面房，具备办公中心、商业中心、居住中心三个条件，同时还是上海最大的大学社区，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五角场商圈的办公白领、商业从业人员和顾客、周围庞大的大学生群、周围庞大的杨浦区居民群；竞争对手主要为现存和即将开业的中餐厅，其中特别以入驻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、为元素对手较少；五角场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：

以湘菜和赣菜为主菜系，宣扬湘赣饮食文化，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、、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。

餐饮创业计划书免费篇四

下面就是小编为大家整理的餐饮创业计划书模板范文，欢迎大家阅读！

一、创业背景

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。

与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。

随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式—连锁经营逐步受到广大从业者的关注。

连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。

国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。

但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。

大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

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。

午餐和晚餐则以健康的菜色为主。

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。

初期(1-3月)

树立“绿色食品”的良好品牌形象，提升知名度、美誉度；
收回初期投资，积极进行市场推广。

中期(1年)

着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

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，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，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。

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

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。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，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。

优势与劣势：

优势分析：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。

另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。

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。

另外本餐厅提供的是绿色，健康的食品。

也是符合社会绿色生态的观念，比较适合注重健康的大学生。

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。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。

而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。

另一方面，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，这将会是一个比较难以解决的问题。

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。

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。

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。

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。

本企划就是根据这一点,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。

优势与劣势：

优势分析： 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。

另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。

同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。

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。

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。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。

而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。

另一方面，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，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：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。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。

并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。

再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

六、促销和市场渗透

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xx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

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。

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：

1]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。

2、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。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责为顾客进行跟踪服务。

九、 大力打造“绿色食品”的品牌形象

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。

围绕“健康、绿色”为核心的品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费来实现营销目标。

作为一个餐厅开展绿色营销，我们有着天然的优势，本餐厅将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。

努力营造出朴素典雅又不失时尚的就餐环境，通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康绿色的理念。

推广保健知识、宣传绿色文化：

本餐厅将在营销过程中，围绕21世纪的餐饮主题——养生、健美、绿色三个具有社会意义的知识点，对消费者进行有计划、有针对性的宣传，从而引导顾客的消费取向。

通过进行专题讲座、手册宣传、公益活动等方式将以上餐饮知识宣传出去，同时注重借此机会加大对绿色产品的宣传介绍。

推广、倡导健康科学的饮食文化，弘扬传统文化中的养生文化。

对产品、餐厅、服务进行文化包装，传播饮食文化。

从而获得进一步的发展机遇与条件。

十、 重视搞好一系列的企业公关活动

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、 与员工建立团结、信任一致的合作关系。

在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作的积极性。

2、 社区群众关系。

为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。

尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、 政府关系。

及时了解并遵守政府相关法律法规，加强与政府部门的联系，主动协助解决一些社会问题。

与宣传媒介建立并保持广泛关系；

向其提供本行业的真实信息。

十一、 发挥绿色餐厅的价格优势

本餐厅的目标人群为学生以及城市居民。

考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本餐厅的产品

定价将处于同类产品的中低价位。

占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。

在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的素食食品。

十二、市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(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。

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。

原料资源风险：

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，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，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。

十三、应对措施

1、汲取先进的生产技术与经验，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。

初期(1-3月)

树立“绿色食品”的良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；

收回初期投资，积极进行市场推广。

中期(1年)

着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范

围和影响力。

十四、店面设计

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。

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，切合季节变化和咖啡厅格调。

餐饮创业计划书免费篇五

主要经营范围：

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100平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及休闲餐饮等。早餐以我们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。午餐和晚餐则有我国各种口味菜式。而休闲餐饮又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。我们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。

以往的相关经验（包括时间）：

虽然我之前没有开过餐馆，但我平常很喜欢做菜，还喜欢看一些做菜之类的书，所以我对经营餐馆很有信心。我还有做前期的大量资料查阅，基本上了解要开一个餐馆的基本情况。而且我打算到我一个经营饭店的亲戚店里去学习一段时间，

去了解整个运作的过程，这对以后的经营会很有帮助。而且我在某公司上过班，在一些为人处事方面也学到了一些东西，我想一定有用的。

教育背景，所学习的相关课程（包括时间）：

1、现在正在读工业工程专业课程

2、20xx年我参加过syb师资培训班

目标顾客描述：

主要客户群是针对学生，老师的，但是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添加我餐馆的知名度。

市场容量或本企业预计市场占有率：

我们学校的人口大概有2-3万左右。我们店位于学校最密集的地区。我们学校大概有90%左右的学生会吃早餐，午餐，晚餐。所以我们家的店发展的余地很大啊。

市场容量的变化趋势：

市场不是一成不变的，随着人民对健康饮食的越来越注重，再就是我们的环境舒适、卫生。学校餐饮市场前景会更广阔，容量以后应更大。

竞争对手的主要优势：

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。

竞争对手的主要劣势：

刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，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，这将会是一个比较难以解决的问题。

本企业相对于竞争对手的主要优势：

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。

餐饮创业计划书免费篇六

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。

本企划就是根据这一点,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。