

酒吧创业计划书syb 酒吧创业计划书(优质5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

酒吧创业计划书syb篇一

酒吧创业计划书的前期投资城北工作包括营业合同等相关文件、酒吧的大小、装修的程度、场内的设施、灯光和音响以及酒吧所需的一切器具。酒吧创业计划书范文，。

开业后还需要40%左右总投资资金来维持酒吧正常的正常运作。

1、前期所需的经营手续：

以正常的手续通过消防、文化、工商、卫生、公安、税务等部门拿到酒类经营许可证、营业执照以及相关的文件让酒吧正常运作。

2、市场定位及市场调查：

根据现在大众的市场调查给酒吧定性，以什么项目为主，迎合现代社会消费群的观点来对酒吧的档次作出计划。现在以武汉酒吧形势来看主要分为两种类型--1、酒吧：消费群多为年青人(20岁左右)以洋酒为主，消费额不等(400-千元以上)，每天的营业时间为晚9点到凌晨2点。2、迪吧：也就是夜场为主场所，消费群不等(20到40岁之间)以整个场所的包房数量和场所其他消费为主，消费额颇高些(800-3000元之间)，每天的营业时间为晚9点到凌晨7点。所以对现在的市场经济来说酒吧的投资金小，半年后收本赢利，投资风险性也效小对于现在市场来说开个好的酒吧比迪吧的稳重性要好得多。大

型迪吧投资大，起步慢，收益也比酒吧慢的多，要在一定的前期投资后在扩建场所或是转换项目要实用些。

3、选址：

对于酒吧的面积和地段都是关系酒吧后期营业很重要的一方面。选择地段要对周边的人流量和对其周边的居民区作出相关的调查，地段的繁华、对其周边的影响、面积的大小、周围的建筑和设施都要作出一定规划性的综合和报告。

5、装修：

装修的特点：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。

6、招聘员工和员工培训：

在前期的工程中对相关人员开始进行招聘，对其培训和试用。整个酒吧所需员工：执行老总(1名)大堂经理(2名)营销主管(2名)策划(2名)娱乐部主管(1名)采购部经理(1名)财务总监(1名)会计(2名)收银员(4名)仓库保管员(1名)保安(8名)保洁(4名)服务员(20名)资客(2名)在前期工程中对上级部门进行考核(执总、经理、财务、主管、策划)合格后在对下级部门进行招聘和培训，对每个部门制定详细的计划书。

7、酒吧所需的器具和酒水单的设计：

在中期工程中以相关部门作出的计划书和场所所需的酒吧器具进行采购，每天由每个部门所需的项目开出清单移交给上级部门审核由采购部进行采购归交仓库保管。在以每个部门

制定计划报告综合意见开出详细的酒水资料，对其改进、归类作出实用的酒水单。

8、酒吧员工岗位职责和酒吧经营模式：

(1) 下管一级(层层管理)：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(2) 互相监督：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。

(3) 营造集体氛围：既要上下属感受到酒吧纪律的严明，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。

(4) 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

(5) 部门设置与职责

执行总监：负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受上级的监督。

工作内容：督促各部门及员工的工作，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，向上反映员工的意见及要求，向下传递上级所要求的工作。

1. 人员到职与离职的相关办理

2. 各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理

3. 员工请假，调休假报告，出勤状况，稽查，统计报告

4. 员工考勤，督导并薪资核算

5. 对酒吧各项工作的纪律检查

6. 做好每次会议的会议记录

7. 做好酒吧vip的经验记录，以便下次招待借鉴

8. 协调本部门与其他部门的联系

人员考核:从德(品德修养)，能(业务知识水平，创新能力)，勤(协作性，责任心，进取性，纪律性，出勤性)，绩(办事效率，工作质量)四个方面对工作人员和管理层进行公平公正的考核，以奖金等奖励制度提供对员工的考核和对管理层工作绩效考核。

(6) 财会部

实行严格的财务管理。实施损益控制的手段是通过“周报表”和“月报表”上的科目审核。审核内容包括销售额，顾客数，顾客平均消费数量，现金超收或不足，收银机的操作错误，亏损，其他营业项目，食品原料的价格等。“周报表”和“月报表”所反映的损益状况是由每天和每小时实际数据累积起来的，记录数据不允许有任何大的误差：

现金的超收和不足只允许0.1%的误差

收银机操作的出错率只允许0.6%，造成的损失不得超过0.3%

收入:酒水收入，食品收入，食品折让，饮料收入，饮料折扣和最低消费等

1). 确定上座率和接待人数

2). 确认人均消费

3). 编制营业收入计划

追求利润最大化，投资目标最大化，满足内部方面的利益

1). 会计处:

(1) 顾客的消费结算

(2) 结算每天，每班的票据，款项和帐单，并编制相应的营业报表

2). 出纳处:

(1) 收集，整理，点核酒吧里各收银台的现金收入和转帐票据，并将其送存银行

(2) 支付酒吧内各部门报销帐款的现金以及签发各种付款费用

(3) 办理同银行的结算事项，处理有关的结算问题，管理银行帐户的收支

(4) 准备各项备用金及监督和管理备用金的使用情况

1). 财务经理: 审查，财务预算(包括现金预算，预算资产负债，预算损益等)

业务预算(包括销售营业，酒水，产品成本，营业成本，采购等)

在经理大会上作出财务预算，策划，业务预算与策划报告.

2). 会计: 日常记帐，复核，盘点，保管凭证单据与银行帐户; 月，季，年度负责财务总结，盘点.

(7) 采购部

酒吧采购部属酒吧下属部门之一，负责酒吧所有食品原料，

经营物品的采购，验收进出物品的记录等工作，是酒吧正常运营不可缺少的重要组成部分。

采购部人员设置：负责人一名，采购人员若干

1). 人员职责：

负责人：作为采购部的直接领导者，责任重大，工作不容有失，其主要负责对下发的采购清单的待购物品的近期销售情况进行充分了解，熟悉待购货物近期的场所需求并较准确地预测一段时间内（一般为半个月）的需求量，详细对待购物品的待购数量进行预测记录，作出价格预算，并将所需款项向酒吧财务部汇报以取得采购经费。此外，负责人有责任管理好本部人员的工作，同时加强本部与其他各部门的沟通工作。

酒吧创业计划书syb篇二

随着生活水平的逐渐提高，人们对结婚的要求也越来越高，应运而生的各类婚庆公司越来越多！

二、前期：司仪、摄像、乐队、车队、化妆、光碟刻录这些业务你手里要有一部分资源，采取挂靠、提成的办法。当然你有这方面的特长最好。

如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理。

据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元。其中光婚礼消费就占全部费用

的1/5-1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五。一”、“十。一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆□xx年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元；一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆公司最低报价为300元，足以见得收益之高。

1、由于婚庆的文化与风俗具有浓厚的地方特色，因此，经营婚庆要赚钱，地方特色不能少，要在个性化和地方特色方面下功夫。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立公司良好形象。

婚庆公司创业计划书注意事项：

在婚庆公司商业计划书中应该做好详细的利润分析。如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，

但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理。

在婚庆公司商业计划书中应该观察预测市场前景。据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五。一”、“十。一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。特别是每年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

在婚庆公司商业计划书中应该详细描述投资条件，婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

婚庆公司商业计划书中还要详细分析婚庆公司的效益。婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元；一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆公司最低报价为300元，足以见得收益之高。

酒吧创业计划书syb篇三

(1) 下管一级(层层管理):上级对下级进行规划管理,下级应服从上级的工作指导,尽力完成上级发放的任务.

(2) 互相监督: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.

(3) 营造集体氛围:既要上下属感受到酒吧纪律的严明,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.

(4) 公平对待,一视同仁,各尽所能,发挥才干

(5) 部门设置与职责

执行总监:负责综合协调和管理店内各部门工作,督促员工工作,同时接受上级的监督.

工作内容:督促各部门及员工的工作,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,向上反映员工的意见及要求,向下传递上级所要求的工作.

酒吧创业计划书syb篇四

酒吧创业计划书是开酒吧的前提,酒吧计划书应该包括哪些方面呢?一份完整的酒吧创业计划书应该包括:市场分析、选址、酒吧装修设计、酒吧利润分析等。以下是小编为您整理的酒吧创业计划书,供你参考。

酒吧创业计划书篇一

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nine o'clock life[]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90m²-100m²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、英国作为啤酒的主力组成。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absolut vodka□skyy vodka□tequila vodka□gordon's vodka和jack

daniel's whisky□jim beam whisky□black lable whisky□red lable whisky□chivas recal whisky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standard operating procedure)

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happy hour内的扎啤： $5\text{元/杯} \times 15\text{杯} = 65\text{元}$

在happy hour外的扎啤： $12\text{元/杯} \times 25\text{杯} = 300\text{元}$

软饮的平均价格为15元/听/杯，故 $15\text{元/听/杯} \times 10\text{个} = 150\text{元}$

干果类的价格一般在10元-20元间，故 $15\text{元/盘} \times 8 = 120\text{元}$

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。

酒吧创业计划书篇二

1、前期所需的经营手续：

以正常的手续通过消防、文化、工商、卫生、公安、税务等部门拿到酒类经营许可证、营业执照以及相关的文件让酒吧正常运作。

2、市场定位及市场调查：

根据现在大众的市场调查给酒吧定性，以什么项目为主，迎合现代社会消费群的观点来对酒吧的档次作出计划。现在以武汉酒吧形势来看主要分为两种类型——1、酒吧：消费群多为年青人(20岁左右)以洋酒为主，消费额不等(400-千元以上)，每天的营业时间为晚9点到凌晨2点。2、迪吧：也就是夜场为主场所，消费群不等(20到40岁之间)以整个场所的包房数量和场所其他消费为主，消费额颇高些(800-3000元之间)，每天的营业时间为晚9点到凌晨7点。所以对现在的市场经济来说酒吧的投资金小，半年后收本赢利，投资风险性也效小对于现在市场来说开个好的酒吧比迪吧的稳重性要好得多。大型迪吧投资大，起步慢，收益也比酒吧慢的多，要在一定的

前期投资后在扩建场所或是转换项目要实用些。

3、选址：

对于酒吧的面积和地段都是关系酒吧后期营业很重要的一方面。选择地段要对周边的人流量和对其周边的居民区作出相关的调查，地段的繁华、对其周边的影响、面积的大小、周围的建筑和设施都要作出一定规划性的综合和报告。

5、装修：

装修的特点：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。

6、招聘员工和员工培训：

在前期的工程中对相关人员开始进行招聘，对其培训和试用。整个酒吧所需员工：执行老总(1名)大堂经理(2名)营销主管(2名)策划(2名)娱乐部主管(1名)采购部经理(1名)财务总监(1名)会计(2名)收银员(4名)仓库保管员(1名)保安(8名)保洁(4名)服务员(20名)资客(2名)在前期中对上级部门进行考核(执总、经理、财务、主管、策划)合格后在对下级部门进行招聘和培训，对每个部门制定详细的计划书。

7、酒吧所需的器具和酒水单的设计：

在中期工程中以相关部门作出的计划书和场所所需的酒吧器具进行采购，每天由每个部门所需的项目开出清单移交给上级部门审核由采购部进行采购归交仓库保管。在以每个部门制定计划报告综合意见开出详细的酒水资料，对其改进、归

类作出实用的酒水单。

8、酒吧员工岗位职责和酒吧经营模式：

(1) 下管一级(层层管理):上级对下级进行规划管理,下级应服从上级的工作指导,尽力完成上级发放的任务.

(2) 互相监督: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.

(3) 营造集体氛围:既要上下属感受到酒吧纪律的严明,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.

(4) 公平对待,一视同仁,各尽所能,发挥才干

(5) 部门设置与职责

执行总监:负责综合协调和管理店内各部门工作,督促员工工作,同时接受上级的监督.

工作内容:督促各部门及员工的工作,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,向上反映员工的意见及要求,向下传递上级所要求的工作.

主要职责:

1. 人员到职与离职的相关办理
2. 各类人事资料的汇总,建档及管理,员工档案资料管理
3. 员工请假,调休假报告,出勤状况,稽查,统计报告
4. 员工考勤,督导并薪资核算

5. 对酒吧各项工作的纪律检查
6. 做好每次会议的会议记录
7. 做好酒吧vip的经验记录，以便下次招待借鉴
8. 协调本部门与其他部门的联系

人员考核:从德(品德修养)，能(业务知识水平，创新能力)，勤(协作性，责任心，进取性，纪律性，出勤性)，绩(办事效率，工作质量)四个方面对工作人员和管理层进行公平公正的考核，以奖金等奖励制度提供对员工的考核和对管理层工作绩效考核。

(6) 财会部

实行严格的财务管理。实施损益控制的手段是通过“周报表”和“月报表”上的科目审核. 审核内容包括销售额，顾客数，顾客平均消费数量，现金超收或不足，收银机的操作错误，亏损，其他营业项目，食品原料的价格等.“周报表”和“月报表”所反映的损益状况是由每天和每小时实际数据累积起来的，记录数据不允许有任何大的误差：

现金的超收和不足只允许0.1%的误差

收银机操作的出错率只允许0.6%，造成的损失不得超过0.3%

收入:酒水收入，食品收入，食品折让，饮料收入，饮料折扣和最低消费等

营业收入计划：

- 1). 确定上座率和接待人数

2). 确认人均消费

3). 编制营业收入计划

财务部管理目标:

追求利润最大化, 投资目标最大化, 满足内部方面的利益

1). 会计处:

(1) 顾客的消费结算

(2) 结算每天, 每班的票据, 款项和帐单, 并编制相应的营业报表

2). 出纳处:

(1) 收集, 整理, 点核酒吧里各收银台的现金收入和转帐票据, 并将其送存银行

(2) 支付酒吧内各部门报销帐款的现金以及签发各种付款费用

(3) 办理同银行的结算事项, 处理有关的结算问题, 管理银行帐户的收支

(4) 准备各项备用金及监督和管理备用金的使用情况

人员设置及职责

1). 财务经理: 审查, 财务预算(包括现金预算, 预算资产负债, 预算损益等)

业务预算(包括销售营业, 酒水, 产品成本, 营业成本, 采购等)

在经理大会上作出财务预算，策划，业务预算与策划报告。

2). 会计:日常记帐，复核，盘点，保管凭证单据与银行帐户；月，季，年度负责财务总结，盘点。

(7) 采购部

酒吧采购部属酒吧下属部门之一，负责酒吧所有食品原料，经营物品的采购，验收进出物品的记录等工作，是酒吧正常运营不可缺少的重要组成部分。

采购部人员设置及职责

采购部人员设置:负责人一名，采购人员若干

1). 人员职责:

负责人:作为采购部的直接领导者，责任重大，工作不容有失，其主要负责对下发的采购清单的待购物品的近期销售情况进行充分了解，熟悉待购货物近期的场所需求并较准确地预测一段时间内(一般为半个月)的需求量，详细对待购物品的待购数量进行预测记录，作出价格预算，并将所需款项向酒吧财务部汇报以取得采购经费.此外，负责人有责任管理好本部人员的工作，同时加强本部与其他各部门的沟通工作。

采购员:采购员主要负责外出采购，包括进行市场调查，选择合适的供应商，与供应商进行谈价，签订买卖合同并负责货品在运输过程中的安全.采购是酒吧资金向外流动的主要途径，采购人员的素质高低直接影响到经营成本是否最优，因此采购人员必须经过统一培训，具备下列素质:有较丰富的商品知识;掌握市场信息，有商业灵敏性和适应性;熟悉酒吧情况;头脑清醒，善于思考，善于洽谈价格;了解需求动向及价格变化。

2). 采购工作流程:

采购部接到需要采购的货物清单后，由负责人负责对待购物品的数量和价格作出预算，并将预算款单递交财政部申请购物经费，并记录在当月收支单上，供月末核查，采购经费将交给采购员外出采购货物，货物采购完成后，由本部门对货物进行验收盘点并详细记录.

3). 酒水服务部:

酒水服务部作为酒吧的重要组成部分，它的目标是提供以各种饮料酒水为代表的有形产品，并提供满足顾客需要的，恰到好处服务，增收节支，开源节流，为酒吧树立良好的社会形象.

人员设置及职责:

设负责人1名，调酒师2名

职责分工:

负责人:主持全面工作，确保任务顺利完成;确保酒水的正常供应;审核酒水采购计划，统筹策划和确定酒水采购内容;检查购进酒水的质量，对酒水的采购要求和质量有领导责任.

调酒师:正常供应各类酒水;负责各种酒水的调制;创新研制新品种.

(8)附表

员工守则:

1). 人事记录:员工到职前须填写人事表格，提供正确个人资料和近照. 在职期间如有任何变更应尽快呈报行政人事部.

2). 员工证:员工在当值时须佩带员工证. 如有遗失，应立即报告，打理补领手续，离职时须将员工证交还.

- 3). 考勤:员工必须依照编定的“工作时间表”及“岗位责任表”当值工作. 员工应准时上班, 直至规定时间下班为止. 如有任何调班, 先得到部门主管允许.
- 4). 请假手续:如因紧急事故或患病而需要请假, 应即通知主管行政人事部批准. 未经告假而擅离职守者, 作旷工论. 如申请病假, 需出示注册医生签发的病假条.
- 5). 工作责任:员工必须忠诚, 工作勤奋, 对上级服从, 对同事尊重及热心帮助, 尽心尽力负起分内工作责任.
- 6). 服务态度:对顾客经常保持礼貌及微笑的面容, 客气应对, 不可与顾客发生争执. 如发生事故, 应立即通知上级领导处理.
- 7). 操守行为:员工严禁在店堂内粗言秽语, 吸烟, 饮食, 随地吐痰及谈论与经营无关的一切事宜. 并且严禁在点内聚赌, 盗窃, 吸毒, 酗酒, 营私舞弊, 亏空公款, 打架, 恶意破坏设备及公物等非法行为, 如违反, 除辞退外, 严重者将送交警方.
- 8). 拾遗:如有拾遗, 无论大小贵贱, 员工均应马上交由主管登记, 以备失主随时领回.

绝对不能意存贪念或据为己有, 一经发现将以纪律处分.
- 9). 携物出店:员工进出店时, 除预先经有关部门主管发证明文件核准外, 不得携带任何店财物离店, 若有犯罪者作盗窃行为处理.
- 10). 防火和火警:员工必须严格遵守公司颁布的防火告示, 注意防火安全. 如遇上火警, 应保持镇定, 传呼同事协助及通知上级报警并迅速协助客人撤离火警现场.

前期广告

一、广告支持形式：电台，电视台娱乐版块广告或互动节目。时尚报刊软文报道。路牌平面，企业内部宣传品. 赠券发放。

二、广告组成部分：宣传广告语，服务项目介绍。

经营在开业始进入正常轨道，那么在开业前公司的形象广告就应该见诸媒体。以期引起关注。

体广告或路牌。（商业地段高档消费集中，商业氛围浓，人流量大）。

具体文案，各项目简单介绍. 完美风暴，即将开始! 巨舰即将起航! 敬请期待!

在员工培训期间，可在培训服装背面印上公司名称，地址，电话。员工在上. 下班期间穿梭于本市大街小巷，能起到一定的广告效果。

放时使用信封套装。发放地点也可延伸到高档写字楼的信箱。

在试营业期间可起用时尚周刊，电台，电视台拍摄的现场效果做形象广告，可为广告方的活动提供优惠礼券，在不影响营业的情况下也可为广告方提供拍摄节目的场地，做一些互动的节目等。

管理工作内容

- 1、负责俱乐部的日常经营管理；
- 2、开源截流，有效的为俱乐部创造经营收入和控制成本。
- 3、坚持不懈的注入先进的俱乐部文化与管理体系；
- 5、招聘员工，强化人员培训，规范岗位责任制; 争取在合作期内为甲方培训一支能自行管理、经营、具有良好职业素质

和操守的管理队伍。

6、实施市场调研，制定并执行市场营销策略(包括产品、定价、广告宣传及品牌塑造)及预售方案。

7、竭尽全力完善、维护好俱乐部的硬件设施，使之能良性循环，确保俱乐部常新、环境完美、不断完善和配套。

8、在本合同规定的范围内独立实施全面经营管理工作。

以人为本的用人方针

1. 减少行政管理人员的数量，发挥高层管理人员的工作潜质；

4. 合理控制营业成本，深层挖掘效益潜力。

(1) 把易耗品落实到个人，减少营业浪费；

(2) 做好营销订座管理制度，实施专人专项的管理模式；

(3) 合理协调楼面服务员收入管理；

(4) 科学的控制营销人员的对客签送。

营销体系的全面健全

2. 营销队伍管理，营销人员培训，营销副总现场督导，营销队伍的凝聚力。

整体有序的广告推出

1. 前期知名度广告推出；

2. 人员整体招聘同步企业推广；

3. 客源资料和专员拜访；
4. 同行业渠道的合作和竞争；
5. 整体定位决策；
6. 后期传媒体系广告推出。

企业管理的职权利

2. 营销组织，营销部门的跟进；
3. 营销部门与其他部门的关系；
4. 建立全员营销的战略；
5. 管理执行以保证营销的有效性。

1. 参与企业logo等整体形象的设计

(1) 企业统一标志，标准色，标准字体等系列形象的综合设计；

(2) 名片设计，专用信纸和各类台卡、票据等日常用物的式样设计；

(3) 员工工作制服款式的设计。

2. 前期人事定位计划

(1) 根据经营需要，制定相应人员前期定位；

(2) 筹建办公室主要人员编制及到位时间安排；(3) 企业管理架构图；

(4) 管理人员和普通员工编制定位和到位时间安排。

3. 干部和员工招聘途径

(1) 店门外墙的大面积整幅pop广告；

(2) 报纸专刊招聘；

(3) 店门口设点进行招聘；

(4) 市属人才、劳动力市场设摊位招聘。

4. 干部和员工培训计划

(1) 整编行政编制；

(2) 人事部相关制度建立；

(3) 各部门现场操作模式及工作流程的拟订；

(4) 行政归属和相关管理制度的建立；

(5) 理论和实操培训；

(6) 考核和正式聘用。

5. 培训计划及日程安排

(1) 各部门中层干部到位起；

(3) 开业前的卫生打扫和服务准备工作日程安排；

(4) 报批各类营业所需的相关物品的采购清单。

6. 营销部运作计划及筹建跟进

- (1) 管理形式归属;
- (2) 具体权限及相关操作流程报批。

7. 经营定位

- (1) 酒商合作意向确定;

1. 场内主推酒水

2. 酒价定位

3. 活动支持

8. 具体筹建支持

- (1) 业主定位主导的确立;
- (2) 各类设备的管理支持;
- (3) 人力资源聘用原则。

9. 经营状况预估

- (1) 人员配备分析一览表;
- (2) 营业额、成本、纯利、投资回收期的预算。

10. 特别注意事项

- (2) 根据不同的部门进行个类专业的技能培训;
- (3) 业主必须支持对优秀人才引进的前期工作(尤其在公关资源的引进方面);

(4) 筹建工作必须以分工不分家的原则，统一管理理念，严谨规范的工作态度，发扬吃苦敬业的工作作风。

酒吧创业计划书篇三

公司性质：有限责任公司

预备注册名□“xxx的酒吧” 根据法律法规待修改)

预备股东数：50人

每股：10000元(每人持股最少1股，每股一票。民主的投票决定一切事务。

实施计划：

- 1、在线招募意向股东，人数控制在50人以内。在常州长期居住为必须条件
- 2、指定公司的规章制度2014年5月(3月份大体完工，此制度将持续完善)
- 3、正式入股，意向股东投入资金2014年5月
- 4、成立董事会、各部门小组和责任组长。部署工作。2014年5月
- 6、招聘培训、内部试营业2014年7月
- 7、正式营业2014年9月
- 8、二个月暖场期，准备大量企划活动。2014年9月-10月
- 9、目标：2014年底 开始盈利

酒吧大体风格：

可以模仿苏州桃花坞小酒馆(清吧)。面积不大，计划100-200多平米，内设有创业游戏，创业大舞台、大富翁游戏、台球、攀岩、等小游戏。期间可以喝喝各类酒水，酒水主要供应进口啤酒，碳酸水果类饮料。小吃为爆米花、话梅等。

有小资和小白领可以来听听音乐，看看书、和白领哥谈谈明星。

有创业项目大家可以聚会，听听新的微小创业演讲，听听投资风向、投资经营理念、了解金融资讯，有闲钱的可以找找项目小来来，我们经常举办各类创业推荐会，先从微小项目参加投资，赚到钱后再投资中型项目，再赚钱后再投资更大的项目，或许2年下来，可以给老婆一个出国旅游的惊喜，或许将儿子出国念书的钱准备好了。

由众多在职上班的股东出资建立，共同创业，管理“很多人的创业酒吧”。并非集资到某一个两个人手里交他们负责。每个人都是老板，每个人也都是员工。当每期推出创业项目时，大家共同出资，合作项目，项目可以任选，快乐为主。

创业计划

酒吧创业计划书syb篇五

在现实社会家庭及工作的压力给这部分受过高等教育的消费人群在释压的时候没有在情感的释放方面提供一个特殊的平台，现有的酒吧及ktv只停留在一种表面的音乐及灯光的刺激，没有和消费者在情感上进行深层次的对话和交流，具有一定品牌忠诚度及消费品位的客户群还没有形成。所以对这部分

消费群来说这样一个综合性的以欣赏音乐为主，以艺术鉴赏、红酒雪茄为辅的酒吧就具有了满足特定时代需求的必然性。

桂林市正在也需要形成一个以甲天下广场为中心的娱乐消费群，因为高新区的消费群体的数量和能力已经可以和原有的中心区相抗衡，但由于道路情况的限制大部分的客户已经开始选择交通方便，环境舒适的甲天下广场娱乐区。

由于以前的消费习惯大部分的人都喜欢到市中心消费但现在有实力的商家已经开始在建立这样的一个商圈，现在的商厦汇集了桂林娱乐业的最有实力而且经营定位都是以档次、品味及规模为核心竞争力的商家，其中有上岛咖啡和桂林档次最高的ktv及桑拿，所以我们的定位刚好是它们经营的补充。

1、 音乐元素