

快餐的计划书(汇总9篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

快餐的计划书篇一

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。

主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2、都市快餐店位于威海路商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3、都市快餐店的所有者是×××，餐厅经理×××，厨师×××，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4、本店需创业资金（）万元，其中（）万元已筹集到位，剩下（）万元向银行贷款。

1、由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。

短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2、本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力

雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1、客源：都市快餐店的目标顾客有：到威海路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。

客源数量充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：

都市快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。

这4家饭店经营期均在2年以上。

××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。

另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。

本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1、快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2、大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3、午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4、随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5、经营时间：早一晚。

6、对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。

我们将会 在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

1、本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员（包括多少名厨师），多少名临时雇员（含厨师）具体内容如下：

1) 通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20—30岁之间，有意加入餐饮行业者。

应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2) 经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同（含试用期）。

2、为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1) 制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2) 实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3) 考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。

若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3、每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者（1名）可获得价值888元的礼券。

4、每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，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。

店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1) 本店固定资产（）万元

桌椅（）套

营业面积（）平方米

冷冻柜（）台

灶件若干

2) 每日流动资金为多少万元

（主要用于突发事件以及临时进货）

3) 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，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

附录1法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

（一）保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

（二）食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

（三）应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

（四）设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

（五）餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

（六）贮存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条

件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。

（七）直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

（八）食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

（九）用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

（十）使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

三、禁止生产经营的食品：

（一）腐败变质，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

（二）含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

（三）含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

（四）未经兽医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

（五）病死，毒死或者死因不明的禽、兽、水产动物等及其物品。

（六）容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

（七）掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

（八）用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将

非食品当作食品的。

其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各极卫生部门的食品卫生监督检验。

菜单

快餐店地址：威海路商业步行街

联系电话

快餐店的营业时间；

快餐店提供品种

创业初期撰写计划书原则

任何创业都是要成本的，就算是最少的启动资金，也要包含一些最基本的开支，如产品定金、店面租金等，更别说大一些的商业项目了。

因此，对创业者来说，能否快速、高效地筹集到资金，是创业成功至关重要的因素。

融资渠道

目前国内创业者的融资渠道较为单一，主要依靠银行等金融机构来实现，其实，创业融资，要多管齐下，千万别吊死在一棵树上，这样才能多多益善。

渠道1：银行贷款银行贷款被誉为创业融资的“蓄水池”，由于银行财力雄厚，而且大多具有政府背景，因此在创业者中很有“群众基础”。

从目前的情况看，银行贷款有以下4种：

- 1、抵押贷款，指借款人向银行提供一定的财产作为信贷抵押的贷款方式。
- 2、信用贷款，指银行仅凭对借款人资信的信任而发放的贷款，借款人无须向银行提供抵押物。
- 3、担保贷款，指以担保人的信用为担保而发放的贷款。
- 4、贴现贷款，指借款人在急需资金时，以未到期的票据向银行申请贴现而融通资金的贷款方式。

提醒创业者从申请银行贷款起，就要做好打“持久战”的准备，因为申请贷款并非与银行一家打交道，而是需要经过工商管理部门、税务部门、中介机构等一道道“门坎”。

而且，手续繁琐，任何一个环节都不能出问题。

渠道2：风险投资在许多人眼里，风险投资家手里都有一个神奇的“钱袋子”，从那个“钱袋子”掉出来的钱能让创业者坐上阿拉丁的“神毯”一飞冲天。

但风险投资是一种高风险高回报的投资，风险投资家以参股的形式进入创业企业，为降低风险，在实现增值目的后会退出投资，而不会永远与创业企业捆绑在一起。

而且，风险投资比较青睐高科技创业企业。

提醒风险投资家虽然关心创业者手中的技术，但他们更关注创业企业的盈利模式和创业者本人。

因此，“等闲之辈”很难获得风险投资家的青睐，只有像张朝阳、邵易波、梁建章那样的创业“枭雄”，才有机会接近那些金光闪闪的“钱袋子”。

渠道3：民间资本随着我国政府对民间投资的鼓励与引导，以及国民经济市场化程度的提高，民间资本正获得越来越大的发展空间，目前，我国民间投资不再局限于传统的制造业和服务业领域，而是向基础设施、科教文卫、金融保险等领域“全面开花”，对正在为“找钱”发愁的创业者来说，这无疑是个“利好消息”。

而且民间资本的投资操作程序较为简单，融资速度快，门槛也较低。

提醒很多民间投资者在投资的时候总想控股，因此容易与创业者发生一些矛盾。

为避免矛盾，双方应把所有问题摆在桌面上谈，并清清楚楚地用书面形式表达出来。

此外，对创业者来说，对民间资本进行调研，是融资前的“必修课”。

渠道4：创业融资宝创业融资宝，是指将创业者自有合法财产或在有关法规许可下将他人合法财产进行质（抵）押的形式，从而为其提供创业急需的开业资金、运转资金和经营资金。

该融资项目主要针对“4050人员”，以及希望自主创业的社会青年群体。

办理创业融资宝的手续较为简便，创业者只要有资产，就可申请贷款，贷款期限最长为半年，可充当抵押的物品范围非常广泛，房产、大宗物资、有价证券、机动车、名表等凡价值在300元以上的都可以。

提醒创业融资宝的融资“力度”不是很大，因此，解决创业资金问题一般要经过几轮融资后才能实现。

对创业者来说，第一次融资时不能要求十全十美，不要嫌资金太少，关键是先解决生存问题，然后再求发展。

渠道5：融资租赁融资租赁是一种以融资为直接目的的信用方式，表面上看是借物，而实质上是借资，以租金的方式分期偿还。

该融资方式具有以下优势：不占用创业企业的银行信用额度，创业者支付第一笔租金后即可使用设备，而不必在购买设备上大量投资，这样资金就可调往最急需用钱的地方。

提醒融资租赁这种筹资方式，比较适合需要购买大件设备的初创企业，但在选择时要挑那些实力强、资信度高的租赁公司，且租赁形式越灵活越好。

说服投资人

现在，要得到相当数量的资本，非找投资人不可。

这是眼下的新兴融资方向，也是将来的发展趋势。

一位理性的投资者，尤其是风险投资家，在面对创业者时重点考察的是他的商业能力与商业潜质，其中包括性格优势（如自信、成熟、有条理性、务实性、责任心、商业经验等）和项目优势（项目前景、项目竞争优势、项目回报等）。

而考察性格优势和项目优势最好的方法，就是在通过项目说明会上演示创业计划书时。

在撰写创业计划书时，创业者需要注意的原则是：

要开门见山地切入主题，用真实、简洁的语言描述你的想法，不要浪费时间去讲与主题无关的内容，并要表现你的语言的煽动力，从而展现你的领导才能。

尽可能地搜集更多资料，对于市场前景、竞争优势、回报分析等要从多角度加以分析和总结，对于可能出现的困难或问题要有足够的认识和预估，同时准备多位顾客的事前采购协议，帮助投资者强化项目可行性认识。

尽可能按照如何实现营业循环和盈利来设计创业计划书，这样能够让你的条理性更清楚。

投资者往会在创业计划书看了一半的时候，向你提问前面或后面的问题，甚至是你没有想到的新问题。

如果没有成熟的思考脉络，很可能无言以对。

快餐的计划书篇二

一、基本情况：

1、企业名称：联帮周家渡快餐服务社

2、行业类型：生产制造零售()批发()服务()家庭手工业()运输()
()其他()行业发展前景：由初期小规模生产盒饭、早点、面食向熟食及特色食品发展。

3、组织形式：个体工商户()个人独资()合伙()有限责任公司()
非正规劳动组织()其他()选择该组织形式的理由：由于经验资金不足，故选择非正规劳动组织这一低门槛小资金政策优的创业形式。

4、主要产品(服务)和经营范围：中低档盒饭(4-6元/盒)；各式早点(生煎、菜肉大包或小包、小笼、大/小馄饨、油豆腐粉丝汤、北方水饺)多种花式浇头面(包括冷面)等。

5、创业者个人情况：(年龄、性别、文化程度、技能特长、兴趣爱好及相关工作经历等)

本人今年36岁，男，中专毕业，有a2驾照，中极中厨师证、初级中点证，正在学习中级西点，从小爱好运动、计算机上网，以前做过教师、职员、企管、保险代理人。

6、创业基本条件：（项目、资金、场地等）

现自筹资金拾万元人民币，为公司职员、小区居民、学生等做餐饮服务、场地拟定在世博会周边：昌里路与洪山路交界处租，月租小于等于5000元人民币，小于等于50平方米的店面。

7、目前存在的困难和打算：店面尚未定下，盒饭的单位定单未谈妥，人选未定。

二、项目的市场分析：

选择项目的理由：本人对饮食制作有技能，餐饮是现钞交易无坏账风险，投资少、亏不大。先期投资7.9万人民币已有，估计前景颇好，身心吃苦耐劳方面已准备就绪。

选择场地的理由：需满足租金小于等于5000元，面积小于等于50平方米(使用面积)，在昌里路与洪山路靠近世博会，邻上南新村，以利将来为世博会服务。那里有610等十多条公交线路，交通四通八达，有客流量，与同行距100左右。

市场调查的基本情况：根据初步调查，此地区消费者收入多在1000-3000元左右，正好是我的目标顾客，周边虽然餐饮业也很多，但能与我成为竞争对手的不多，远没有到饱和程度，且多为外地业主为多，产品质量不佳(吃过多家)，价格虽然低但作为消费者同样价格当然要吃有滋有味的食品。当地居民工作较忙，加上学校多如长青中学等。许多家庭天热往往不做饭，而在外吃，我应该抓住这潜在的顾客，并针对本地客户的口味而其它业主没有的设计制作出特色产品：如灌汤包、杂粮煎饼等。

竞争对手分析：多数是外地来沪人员及当地人开办的小吃店。产品品种大路，口味不太好(以我中级中式厨师的眼光看)无非炒面，太一般的盒饭，奉送的汤不是骨头汤而是清水汤，用工全部外地年轻姑娘小伙，经验少。营业时间短，多为临时工，稳定性、培训技能差。

产品(服务)的市场定位：中低档客户群：公司职员，小区居民月收入1000-3000元人民币，中小学学生。产品以当地口味适口为好，盒饭以新鲜、下饭、早点、面浇头必须有几个特色，须与周围同行不同。

三、市场营销：

产品(服务)特点价格成本价销售价

c生煎酱油肉馅(仿大壶春)，偏甜，放肉皮冻，收口处撒香葱0.6元/两1.2元/盒

促销方式：装修时要做一个灯箱广告式店招牌，常备菜单大字式张贴于店外，刚开张时打折或买二送一。

分销渠道：原材料每样都要知道有2-3个进货点，但供应商固定1人，以利降低价格。

竞争有利条件：本人有厨艺，有些自己拿手的家常菜肴，可以因时令推出新品，营业一年365无休，春节也以店为家，营业时间5：00-22：00(16小时就是固定的广告)招聘员工，除大灾难外不会裁员，长期合作。

销售预测(6-12个月)

产品月份7月8月9月10月11月12月

类别

快餐的计划书篇三

一、市场分析：

背景：

从古至今餐饮都是一个长盛不衰的行业，近两年汤类食品更可谓是大红大紫，风靡南北！随着人们物质生活的富裕，人们对于饮食的要求已不仅仅于吃饱，而是更追求吃好，吃得开心，吃得健康。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。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。汤类食品是春夏秋冬四季皆宜，男女老少受众广，并且早中晚均可，得到了不少食客的认可！并且投资小回报率高，不压货无欠债，也成为很多创业的首选。

前景：

调查表明，当人均收入达到20xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此可以得出的是快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国的快餐市场将随着我国经济的发展而进入高速发展的阶段。目前，市面上许多的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格比较高，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了其不可能成为让工薪阶层经常去尝试那份新奇“快餐”。但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，尤其是大学周边的小快餐店，大都是家庭作坊，很不规范，其服务质量，食物品质，就餐环境，硬件设施等存在很多问题。现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式

快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

二、实施方案

1、牛肉汤快餐店：以学生顾客群体为中心，以学生顾客群体满意为目的，通过使学生顾客群体满意，最终达到快餐店经营理念的推广。

3、市场策略：

(1) 建立品牌效应

品牌不仅仅是企业一项产权和消费者的认识，更是企业、产品与消费者之间关系的载体。品牌的底蕴是文化，品牌的目标是关系。品牌在产品宣传中能够使企业有重点地进行宣传，简单而集中，效果明显，印象深刻，有利于使消费者熟悉产品，激发购买欲望。

品牌效应是产品经营者因使用品牌而享有的利益。一个企业要取得良好的品牌效应既要加大品牌的宣传广度、深度，更要以提高产品质量、加强产品服务为其根本手段。做为毗邻淮南市的凤阳地区，可以利用淮南牛肉汤的品牌资源，成立加盟店，既达到了广告效应，又有了一系列较为成熟的运作机制。

淮南地处淮河南岸，毗邻淮南岸边，四季分明，物产丰富。牛羊遍地，特别盛养牛羊，当地古沟一带又是回民居住地，对牛肉酷爱。对牛肉的加工也有独到之处，牛肉汤更是淮上人家美味佳肴，早餐的最主要食品，风靡江淮大地，形成独具风味的地方小吃。淮南牛肉汤加盟安徽名吃、淮南一绝——淮南牛肉汤是苏豫皖一带家喻户晓的名小吃，高汤源自清宫御膳密方，融入“以食养身”的现代食补理念独家创

制而成。主辅料均取材当地特产，高营养、高蛋白、高热能、低糖、低脂肪、低胆固醇，汤味香鲜爽辣回味无穷，具有春爽口、夏清热、秋去火、冬暖胃的独到养身功效。

主料：牛骨（牛腿骨、牛大梁、牛肋骨）4斤，牛肉。通过以牛肉汤、牛杂汤、牛肉面为基础卖点，并辅佐以特色烧饼，烙馍，油饼，软条馓子等地方面食，推展出一条具有地方特色的牛肉汤快餐店。

(2) 打造特色服务

作为具有浓郁地方特色的快餐店，打造特色服务必不可少。在牛肉汤热烈爽口的味道中更要有热情细致的服务。客人用餐前要询问好客人的喜好，是喜食豆饼多一些，粉丝多一些，还是千张多一些？是微辣，中辣还是特辣？是否需要葱蒜等。还有就是可以给客人免费并且不计次数的加汤，让食客们可以美美的品味牛肉汤的鲜香。

(3) 快餐店形象策略

在位于学校周围的快餐店充分显示本店的环境优雅、卫生整洁、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套小广告计划，从本店的特点出发，力求让更多人了解本店特色。

三、投资收益

“投资是为了更好的打开市场获得利润。“作为这个行业的倡导者，希望本公司成为大众优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展。

四、管理理念

1、尊重餐饮业人员的独立人格

2、下管一级：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。

3、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、

5、公平对待,一视同仁,各尽所能,发挥才干;

五、部门设置与职责

行政人事部:

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,调休假作业,出勤状况,稽查,统计作业;

4、员工考勤,督导并薪资核算;

5、对本店各项工作的纪律检查;

6、做好每次会议的会议记录;

7做好快餐店每次招待知名人士的经验记录,以便下次招待借鉴;

8、协调本部门与其他部门的联系;

六、投资计划

“由点做起，辐而为面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时“闪亮全登场”。以后再根据发展，辐射全国经营。发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的”虚拟快餐公司“和”流动快餐公司”服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，不仅在大学周围，并且在商业区、购物区、旅游区和住宅区大力发展前厅就餐的快餐店经营模式。

七、实施方案：

1、快餐服务业的模型：以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2、目标市场的定位：主要开发的市场：新疆的一些较发达的城市乌鲁木齐，克拉玛依，库尔勒，石河子等等。新疆各族大众能接受的快餐业。顾客群：穆斯林群体+上班族+儿童+休闲族+其他。

3、主要菜单，饮料，甜点：

4、市场策略：

(2)产品标准化：产品的标准必须符合样本质量要求。而产品样本是由公司食品监督人员负责定期检查。产品包装用的材料和饭具用一次性材料。尽量保证饭菜的质量和口味每天都一样。然后要保证上饭速度；这是最重要的；因为我们要开的餐厅不是一般的餐厅而是快餐，快餐最大的特点就是快。我们采取原材料外包的方式保证上饭速度。也就是说把原材料第二次加工成顾客需要的美食。定期派公司食品监督人员去原材料厂进行卫生、质量方面的监督。

(3)管理科学化：时间管理每个公司都有自己的规章制度，就

是餐厅也不例外。我们会排出一个工作时间表来安排所有员工的作息时间，每个员工都有固定的时间上班，每个员工平均每月休息五天，如果员工有无法抗拒的事情，可以和其他员工商量好，在值班经理同意的情况下，进行调整。如有旷班的情况，会扣除一部分的工资。按照规定的时间准时上班。其他人员按照另外规定的时间上班。餐厅保吃住的人员工作时间以外的活动要在适当的时间告知餐厅负责人。餐厅要对其成长成才全面负责。考勤管理由前厅负责人管理和记载，要不定其公布。有事必须事先请假经经理审批。

选址：繁华地段；

门头：600元；

座椅：8000元；

其他：6000元

快餐的计划书篇四

背景：

从古至今餐饮都是一个长盛不衰的行业，近两年汤类食品更可谓是大红大紫，风靡南北！随着人们物质生活的富裕，人们对于饮食的要求已不仅仅于吃饱，而是更追求吃好，吃得开心，吃得健康。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。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。汤类食品是春夏秋冬四季皆宜，男女老少受众广，并且早中晚均可，得到了不少食客的认可！并且投资小回报率高，不压货无欠债，也成为很多创业的首选。

前景：

调查表明，当人均收入达到20xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此可以得出的是快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国的快餐市场将随着我国经济的发展而进入高速发展的阶段。目前，市面上许多的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格比较高，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了其不可能成为让工薪阶层经常去尝试那份新奇“快餐”。但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，尤其是大学周边的小快餐店，大都是家庭作坊，很不规范，其服务质量，食物品质，就餐环境，硬件设施等存在很多问题。现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

1、牛肉汤快餐店：以学生顾客群体为中心，以学生顾客群体满意为目的，通过使学生顾客群体满意，最终达到快餐店经营理念的推广。

3、市场策略：

(1) 建立品牌效应

品牌不仅仅是企业一项产权和消费者的认识，更是企业、产品与消费者之间关系的载体。品牌的底蕴是文化，品牌的目标是关系。品牌在产品宣传中能够使企业有重点地进行宣传，简单而集中，效果明显，印象深刻，有利于使消费者熟悉产品，激发购买欲望。

品牌效应是产品经营者因使用品牌而享有的利益。一个企业

要取得良好的品牌效应既要加大品牌的宣传广度、深度，更要以提高产品质量、加强产品服务为其根本手段。做为毗邻淮南市的凤阳地区，可以利用淮南牛肉汤的品牌资源，成立加盟店，既达到了广告效应，又有了一系列较为成熟的运作机制。

淮南地处淮河南岸，毗邻淮南岸边，四季分明，物产丰富。牛羊遍地，特别盛养牛羊，当地古沟一带又是回民居住地，对牛肉酷爱。对牛肉的加工也有独到之处，牛肉汤更是淮上人家美味佳肴，早餐的最主要食品，风靡江淮大地，形成独具风味的地方小吃。淮南牛肉汤加盟安徽名吃、淮南一绝——淮南牛肉汤是苏豫皖一带家喻户晓的名小吃，高汤源自清宫御膳密方，融入“以食养身”的现代食补理念独家创制而成。主辅料均取材当地特产，高营养、高蛋白、高热能、低糖、低脂肪、低胆固醇，汤味香鲜爽辣回味无穷，具有春爽口、夏清热、秋去火、冬暖胃的独到养身功效。

主料：牛骨（牛腿骨、牛大梁、牛肋骨）4斤，牛肉。通过以牛肉汤、牛杂汤、牛肉面为基础卖点，并辅佐以特色烧饼，烙馍，油饼，软条馓子等地方面食，推展出一条具有地方特色的牛肉汤快餐店。

(2) 打造特色服务

作为具有浓郁地方特色的快餐店，打造特色服务必不可少。在牛肉汤热烈爽口的味道中更要有热情细致的服务。客人用餐前要询问好客人的喜好，是喜食豆饼多一些，粉丝多一些，还是千张多一些？是微辣，中辣还是特辣？是否需要葱蒜等。还有就是可以给客人免费并且不计次数的加汤，让食客们可以美美的品味牛肉汤的鲜香。

(3) 快餐店形象策略

在位于学校周围的快餐店充分显示本店的环境优雅、卫生整

洁、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套小广告计划，从本店的特点出发，力求让更多人了解本店特色。

“投资是为了更好的打开市场获得利润。”作为这个行业的倡导者，希望本公司成为大众优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展。

1、尊重餐饮业人员的独立人格

2、下管一级：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。

3、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、

5、公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干；

行政人事部：

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，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业；

4、员工考勤，督导并薪资核算；

5、对本店各项工作的纪律检查；

6、做好每次会议的会议记录；

7做好快餐店每次招待知名人士的经验记录,以便下次招待借鉴;

8、协调本部门与其他部门的联系;

“由点做起,辐而为面”。立足于一个地区特点的消费群,初期发展就应试形成一定的规模经营,选择好几个经营网点地址后,同时“闪亮全登场”。以后再根据发展,辐射全国经营。发展初期,大力发展西快餐尚未涉足的“虚拟快餐公司”和“流动快餐公司”服务,待公司实力有了一定的积累,并有了稳定的顾客消费群体,再大力发展公司全面的服务策略。我们要根据人口流动密度居民收入水平,实际消费等因素,不仅在大学周围,并且在商业区、购物区、旅游区和住宅区大力发展前厅就餐的快餐店经营模式。

1、快餐服务业的模型:以顾客为中心,以顾客满意为目的,通过使顾客满意,最终达到公司经营理念的推广。

2、目标市场的定位:主要开发的市場:新疆的一些较发达的城市乌鲁木齐,克拉玛依,库尔勒,石河子等等。新疆各族大众能接受的快餐业。顾客群:穆斯林群体+上班族+儿童+休闲族+其他。

3、主要菜单,饮料,甜点:

4、市场策略:

(2)产品标准化:产品的标准必须符合样本质量要求。而产品样本是由公司食品监督人员负责定期检查。产品包装用的材料和饭具用一次性材料。尽量保证饭菜的质量和口味每天都一样。然后要保证上饭速度;这是最重要的;因为我们要开的餐厅不是一般的餐厅而是快餐,快餐最大的特点就是快。我们采取原材料外包的方式保证上饭速度。也就是说把原材料第二次加工成顾客需要的美食。定期派公司食品监督人员去

原材料厂进行卫生、质量方面的监督。

(3)管理科学化：时间管理每个公司都有自己的规章制度，就是餐厅也不例外。我们会排出一个工作时间表来安排所有员工的作息时间，每个员工都有固定的时间上班，每个员工平均每月休息五天，如果员工有无法抗拒的事情，可以和其他员工商量好，在值班经理同意的情况下，进行调整。如有旷班的情况，会扣除一部分的工资。按照规定的时间准时上班。其他人员按照另外规定的时间上班。餐厅保吃住的人员工作时间以外的活动要在适当的时间告知餐厅负责人。餐厅要对其成长成才全面负责。考勤管理由前厅负责人管理和记载，要不定其公布。有事必须事先请假经经理审批。

选址：繁华地段；

门头：600元；

座椅：8000元；

其他：6000元

快餐的计划书篇五

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。

虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部他市场都不得与中式快餐无缘。

如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到2000美元时，传统的家务劳动将转向社会。

由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。

拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上没有什么美味可言。

而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。

但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇“快餐”。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。

只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

1. 快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2. 目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。

顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

3. 市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)“虚拟公司”的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。

它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。

虚拟公司的快餐产品订是提供给上班族在工作单位午餐之用。

它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话订购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2)流动快餐公司---早餐策略

针对早餐人口流动性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。

因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，又兼顾了社会效应。

(3)快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的大人形象清洁、卫生、实惠、温馨。

请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

“由点做起，辐而为面”。

立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时“闪亮全登场”。

以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的“虚拟快餐公司”和“流动快餐公司”服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。

我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区筹地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

“不仅是利润，更是服务和问话。”

“作为这个行业的倡导者，希望本公司成为大人优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展。”

1. 选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅.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。

2. 格调方面：明月西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，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。

3. 校园市场环境方面：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，服务于在校大学生。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度100

所运用的营销方法也是多种多样的。

分析

学院现有一万三千几个师生，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。

消费对象比例图如下：

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：

s□美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生65.8%

o□现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

t□美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

三. 管理理念

1. 尊重餐饮业人员的独立人格.

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.

4. 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

四. 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，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。

五、市场营销策略

1. 品牌策略：

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。

“明月”一词可以

营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。

而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，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”。

3. 促销策略

(1) 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。

(2) 为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

a. 求新：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。

b.求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d.求特：这个特，就是中国特色的特色西餐厅。

回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

(3) 促销策略中的宣传策略走低成本，高产出方式，印刷宣传品。

六、实施方案

1. 按照直营店的实施情况来执行：

我们初期的实施方案主要也是按照直营店的实施情况来执行。

单店的选址将会通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的作业态度来操作，开业前规划，经营地考察从潜在消费分析，门店规划，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科学评估，预测开业后的经营状况。

初期的创业重要人员均以到位，其他岗位人员装修开始着手招聘培训。

2. 西餐厅服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

3. 人员与制度

1) 店长

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。

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。

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) 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。

4) 服务员

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。

5) 薪酬制度：记时工资制

不同类型的工作人员时间上的薪酬不同；采用此制度比较灵活，可以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)

一) 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内容。

b) 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

二) 财务计划

1. 实行严格的财务管理

实现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，记时工作人员的工资，电费，煤气费，水费等。

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. 如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏本店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

5. 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。

6. 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

a. 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

b. 出纳处：

(1) 收集，整理，点核店里各处银台的现金收入和转帐票据，并将其送存银行

(2) 支付店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

六、实施方案

1. 按照直营店的实施情况来执行：

我们初期的实施方案主要也是按照直营店的实施情况来执行。

单店的选址将会通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的作业态度来操作，开业前规划，经营地考察从潜在消费分析，门店规划，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科学评估，预测开业后的经营状况。

初期的创业重要人员均以到位，其他岗位人员装修开始着手招聘培训。

快餐的计划书篇六

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。

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。

2.2 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。

快餐的计划书篇七

二、经营目标

三、市场分析

四、经营计划

五、人事计划

六、销售计划

七、财务计划

八、附录

一、快餐店概况1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。2. 都市快餐店位于威海路商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。3. 都市快餐店的所有者是×××，餐厅经

理×××，厨师×××，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。4. 本店需创业资金万元，其中（）万元已筹集到位，剩下（）万元向银行贷款。

二、经营目标1. 由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。2. 本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

三、市场分析1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到威海路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。2. 竞争对手：都市快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

四、经营计划1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。5. 经营时间：早一晚。6. 对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。五、人事计划1. 本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员，多

少名临时雇员具体内容如下：1) 通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者。应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。2) 经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同。2. 为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：1) 制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。2) 实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。3) 考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

六、销售计划1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。3. 每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者可获得价值888元的礼券。4. 每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

七、财务计划本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，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。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。1) 本店固定资产万元桌椅套营业面积平方米冷冻柜台灶件若干2) 每日流动资金为多少万元3) 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，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

八、附录附录1法律要求为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。贮存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

快餐的计划书篇八

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品制造经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门

发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品制作经营活动。

食品制作经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品制作经营过程必需符合下列卫生要求：

（一）保持内外环境整洁，采用清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

（二）食品生产经营企业应该有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，储存登厂房式场所。

（三）应该有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

（四）设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直截入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

（五）餐具，饮具和盛放直截入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必需洗净维持得洁。

（六）储存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。（七）直截入口的食品应该有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

（八）食品制造经营人员应当常常保持个人卫生，制造，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必需使用售货工具。

（九）用水必需符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

（十）使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

三、禁止制造经营的食物：

（一）霉变，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

（二）含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

（三）含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

（四）未经兽医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

（五）病死，毒死或者死因不明的禽、兽、水产动物等及其物品。

（六）容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

（七）掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

（八）用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各级卫生部门的食品卫生监督检查。

快餐的计划书篇九

在杭州创办一家以炒菜为主的中式快餐店，目前我已经做出标准化的菜系，形成了五十多只菜的独特配方，并能根据菜色搭配做出调整。拥有独特的食品初加工方法，保证需要初加工的菜在再次加工时不失去原有风味；同时采用标准化运作，可以保证每道菜的统一口味；加工能源以电力为主，基本不使用明火；快速出菜。

我们做的中式快餐店的优势就在于：

1. 多变的菜品，富含丰富的营养。
2. 有细化标准，能做到每种菜每次烧出来，口味能99%的相同。
3. 像西式快餐的出菜率。
4. 低廉适中的价格。
5. 干净整洁的厨房。

项目前景预测：很多人喜欢吃中式炒菜，而现在的生活节奏日益加快，但是现在的中式炒菜型的快餐市场还很不发达，目前的中式快餐仍以面点为主，而为数众多的小型快餐店的标准程度不高甚至连卫生都不能保证，远远不能满足大众的消费安全需求。因此这个时候介入市场时机恰好，市场发展前景广阔。

经济效益预测：第一年投资利润在4-5万元，第二年利润在10万元以上。投资回收期短，7--8个月就可以收回成本，项目风险较小。