

学生梦想演讲稿衡水中学(实用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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

火锅创业计划书大学生版篇一

1.1 成立背景

火锅这种独特的中国美食，千滋百味，诱惑了大江南北人的胃口。如今吃火锅变的家常便饭，正因如此，火锅成为了一种巨大的`行业□20xx年餐饮市场达到1.2万亿元□20xx年将达到7万亿元□20xx年后将达到10万亿元。餐饮市场如此之大，而餐饮行业中，火锅据一壁江山，独树一帜，可见火锅市场之大。现代科技成果不断融入餐饮的产品加工、管理经营、产品开发等各个环节，加速了餐饮业标准化和工业化进程，促使餐饮业从传统手工生产转向现代化生产。促进消费作用明显，扩大内需贡献突出。餐饮业是居民休闲消费、社交消费、喜庆消费、会展消费和旅游消费的重要组成部分，也是从事商务活动的重要场所。强劲的餐饮消费对化解收入存量、拉动经济发展效果显著。

据统计□20xx年火锅市场容量达到了4000多亿元。在市场占有率方面，小肥羊是火锅销量第一品牌，但其市场份额相比在几千亿的大市场只是市场中毫不起眼的一部分，在火锅市场远远未曾达到一个绝对强势品牌的程度。从市场占有率来看，整个中国火锅连锁市场还处于一个初级层面的竞争，在一个未定型的市场格局之中，一切皆有可能。

与消费品市场相比，徐州市餐饮业增幅较xx年有所下滑。但随着经济形势的不断好转以及用餐标准的不断提高，我市餐

饮市场在婚宴、家宴、亲朋聚会等传统消费方式以及商贸局组织开展的“伏羊节”、“百家餐饮企业美食大联展”、“健康美食送到家”等大型餐饮业营销活动的有效带动下，仍保持了20%以上的增长速度，较09年上半年提高了10个百分点。彭城壹号、小南湖商业街等月光经济区陆续建成营业，一批极具浓厚文化和休闲主题特色的高档餐厅、茶社、咖啡馆成功入驻，不仅有效带动了我市餐饮市场，同时还大大提升了我市餐饮业的整体品味和档次。但是在火锅店暂时徐州还没有出现过高档的，较有名的芙蓉火锅、秦妈火锅、小天鹅火锅虽然相对来说好一点，可是没有体现高档餐厅应该给的服务。就此，我们的火锅店完全按照高档酒店式的管理，提供高档式的服务，在徐州造就一个高档的四川火锅品牌。

1.2 店面简介

我们的火锅店提供纯正的豪华型四川口味火锅，有高档的服务，让人进入我们的火锅店感觉到五星级般的服务，其主要体现在以下三点：

一环境：装修布置古色古香，采用了简约古朴与现代时尚审美情趣相结合的装修风格，在不经意间营造了一种轻松自然、舒适怡情的就餐氛围。同时店内所用的餐具和锅具也颇具味道，高档的火锅炉具和粗瓷碗、碟、杯、勺错落搭配，堪称其雅；锅具除了常见的子母锅外，还有四格分档的“不求人锅”、上下双层的紫铜“尊者锅”、独自享用的“景泰蓝锅”。让人在享受美食的同时，也能享受到视觉的愉悦。

二菜品：我们的火锅店，有南京滋奇的先例，它的底锅在网上被不少网友点评为“味道好，而且吃完后还没有一身火锅味”，这些也是我们现在的标准。另外店内主菜所选材料都必须精挑细选，调料都是从麦德龙买来的，主菜都是选最好的，很多菜还是自己做的，如酱牛肉、肉丸、蛋饺等。

三服务：我们的服务是体现在细节上的。点菜时服务人员会适当地提醒顾客并为顾客删减菜品以适应所需，同时告知点的菜端上桌面是不退的。之所以不给退菜，首先是对顾客负责，其次是我们火锅店的自律。顾客多点的菜可以带走，也可以推入火锅处理。

我们火锅店采用水陆两用的经营方式，将主店面设在云龙湖附近，并配合水上经营方式，利用我们的特制船只在云龙湖上服务，这样顾客可以边享受正宗火锅带来的美味又可以放松心情，达到一举两得的目的。我们的主要客户是来云龙湖旅游的高档人群，他们一般都具有一定的经济实力，而且他们更喜欢与众不同的个性化服务，所以对于这类人群我们具有较强的竞争力，我们的主打品牌是四川火锅，另外我们会以高质量的服务以及高效的管理来达到高档次餐饮店的目标，而且我们的火锅采用的是正宗的四川火锅口味，像原材料比如红辣椒等我们都会从四川进行采购，其他的一系列底料我们同样也会原汁原味的从四川地区运往徐州，现在许多徐州的火锅店虽然有不同口味，但是能够做到真正正宗的还是很少，随着人们生活水平的提高越来越多的外地人来到徐州这个刘邦的故乡进行参观游览，许多喜爱四川火锅的人因无法到达四川而吃不到正宗的火锅，而我们恰恰给他们提供了这一服务。

1.3 市场及销售

随着历史的发展，当火锅品类中的第二分支出现并逐步走上历史舞台，其辣的风味随着移民的加剧、文化的交融而逐步扩大影响，尤其是当继承先人“五熟釜”的智慧而发明创造的“鸳鸯火锅”，使川式的“辣”迅速风靡全国，更成为火锅的第一特征，这决定了川式火锅将取代牛羊肉火锅成为火锅的第一大品类，这是川式火锅的品类机会。

川式火锅所具有的辣的特征，更加吻合火锅品类特征，因此，川式火锅必将超越牛羊肉火锅而成长为火锅的第一大品类，

这是川式火锅品类本身存在的最大的品类机会。川式火锅作为目前火锅品类中的第二大细分品类，未来的第一大细分品类，在消费者心智中还没有产生代表性品牌，这是出现在任何一个川式品牌面前的巨大机会。如果成为川式火锅的代表性品牌，就能更多分享到品类增长带来的势能，直至成为火锅的领导品牌。

1.4 财务及风险

根据本火锅店的财务风险假定分析我们有较强的抗风险能力。同时与银行保持良好的信用关系，提高自身的赢利能力，通过合理经营方式带来的现金流来保障现金需求，降低企业财务风险。另外，做好宣传工作的同时可以考虑寻找风险投资商，通过本公司专业人员的财务分析与风险分析，切实找到适合本公司发展的筹资、融资渠道和筹资、融资方式，制定切实可行的资本营运方式，作到资本成本最低化和公司价值最大化。

随着几年的发展，我们公司二到五年的每年平均净利润为600万左右，保证风投一年内回收，贷款两年内还完。企业3年以后已经拥有了一定的管理经验并积累了一定的资本，有能力购回投资公司所持股份，这样可以保持公司的独立性，避免因风险资本的退出给企业运营造成大的震动，创业者们可以由此获得已经壮大了的企业所有权和控制权。

火锅的由来：《魏书》记载，三国时代，曹丕代汉称帝时期，已有用铜所制的火锅出现，但当时并不流行。到了南北朝时期，人们使用火锅煮食就逐渐多起来了。最初流行于我国寒冷的北方地区，人们用来涮猪、牛、羊、鸡、鱼等各种肉食，后来随着我国经济文化日益发达，烹调技术进一步的发展，各式的火锅也相继闪亮登场。到北宋时代，汴京开封的酒馆，冬天已有火锅应市。到了清朝统治的年代，火锅涮肉已经成为宫廷的冬令佳肴。到了清朝末期民国初期，在全国已形成了几十种不同的火锅而且各具特色。日本室町时代，火锅从

中国传入日本时在一三三八年。日本称火锅为“司盖阿盖”又称“锄烧”。如今火锅还传到美国、法国、英国等国家。

而我们要做的正是享有“中国四大火锅”之一的四川火锅，四川火锅的发源地是长江之滨——酒城泸州的小米滩（现高坝二五厂）。当时，长江边上的船工们跑船常宿于长江边上的一个很适中的码头——小米滩。停船即生火做饭驱寒，炊具仅一瓦罐，罐中盛水，加以各种蔬菜，再添加辣椒、花椒祛湿（因为有“菜当三分粮，辣椒当衣裳”之说）。船工们吃后，美不可言，就这样一传十，十传百，在长江边各码头传开了。

火锅创业计划书大学生版篇二

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等，基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施，措施优惠，如：税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

1、服务对象分析：

消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

消费者的年龄特征；如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等

消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯。

消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同

消费习惯体现在对就餐环境、氛围、品派、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

不确定性：大部门顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

随机性；顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

灵活性：之是由成功的品派所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

引导性：调整经营策略、成功的广告运做等，都会对顾客的消费产生一定引导。

a□划分要求：

3、具有稳定性，市场划分后，只要符合实际就大胆开拓，制定长期计划，占领失常。

b□划分种类：

1、地理位置；火锅店的区域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一个区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体，而同一店和锅品到了不同地域³也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入外，还要分析其动机，是传统节俭形、经济实惠行、新潮冲动形，还是豪华张扬形，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等等，这与火锅店质量服务水平、顾客的信赖等有关。

1、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

按档次分高中低档或豪华店风味店大众店自助店等

按功能分特色火锅快餐火锅小火锅滋补火锅

按来源分川味火锅蒙古火锅宫廷火锅老火锅等

按经营分品牌火锅餐厅火锅自助火锅火锅吧

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己经营的品种。

2、价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟

后，价格是决定因素：

c□品派垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

d□大众化法：以大众火锅品种、大众化价格低价供应，以薄利多销为主。

1、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料(生料和半成品等)与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。此类火锅除了有着随意性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。自助型火锅店具有布局上实行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、品位大众化为好，价格上采取每人限定金额消费，服务上比较灵活、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免浪费，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的区别，在顾客中各有自己的地位形象，有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面对大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

3、风味型：

风味型火锅店是体现独特的饮食文化，具有浓郁的地方风味、

品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有一定的代表性，是历史性、地域性、民族性的综合反映。此类火锅品种比较定性，汤卤比较固定，服务有一定特色，风味得到公认，风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合、参与性强，展示某种有特殊意义的活动，气氛轻松和睦等特点。

4、豪华型

豪华型火锅店在某一区域均有较高的声誉，装修设施齐备，环境优美，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其独特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级烹饪和服务人员，其服务对象以高收入者居多。豪华行火锅店具有高价与火锅成本、服务水平、就餐环境融为一体，火锅产品与技术高度统一，服务对象稳定与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

1、合伙经营

此类火锅是有几个人分别出资、或分别出技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其他餐饮企业牵制，遇到各种困难问题，由合伙人一致协商解决，其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力，可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制，与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧紧跟消费需求。其不足之处为；合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。因此要采取合伙人经营火锅店，需要达成共同的经营意识，具有较高的素质，要订立合伙经营协议书，明确责权及利润分配等。

2、独立经营

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化作出对经营品种、策略的调整与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中经不起风浪，发展潜力不大。因此要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口碑、比较充足的资金等。

3、特许经营

特许经营作为一种先进的经营方式，也是现代餐饮业的主要经营形式，其优点和效果十分明显。一个火锅企业计划实行特许经营时。具体方法措施包括：多种形式进行连锁加盟，对火锅企业的品牌要素进行注册，成立统一的管理机构；管理规范，清理净化市场，开展连锁配送等。实行特许加盟时应该注意几个关键问题，其一是找准市场的需求定位；其二是由点到面，全面开花，其三是抓好人力资源。

1、火锅店选址的区域因素

在选址之前，必须要选择一个便于经营和发展的区域，这是选址的前提，在选址时要考虑到经济发展水平、文化教育影响、市场竞争状况、规划位置特点、软硬件环境是否优越等各方面的因素。

2、火锅店选址的原则

第三要环境配套到位。外部环境要形成气候，火锅店其他餐饮要混合经营，如餐饮一条街，火锅城，同时提倡自身综合配套，各种经营结合，形成规模效益。

第四要科学预测赢利，在开业的前中要结合各种因素，对一定时期的销售额与毛利进行分析，预测赢利与效益。另外还可以用经验判断店址的选择。

3、火锅店的选址与布局

确定选址原则后，在实施要结合以下几点：选择商业网点集中的地方、人口聚集处、交通便利的地方、具体位置、同行聚集地、特殊口岸，布局上也应当考虑以下思路：扩展性、聚集性、竞争性、多行业协调性。

1、名称与设计原则

2、名称设计基本规律

一是字体讲究整体效果好，好认好读好记，二是发音响亮有韵味，富于节奏，三是字体本意与寓意结合。

3、名称设计基本要求

一是与顾客消费层次和火锅店档次一致，二是火锅店名称的幽默与寓意，三是火锅店的名称与风味、对象、习惯相互结合。

火锅店的装修设计，要从不同的火锅店实际出发，以建筑风格、火锅档次、地理位置等因素来衡量，以吸引顾客。总体来说装修风格各不相同，但是都应当注意避免以下问题；一是火锅店结构单调，二是店内空气浑浊潮湿，三是店内桌位距小，四是环境空间压抑，五是缺乏独创性特色装饰。

1、火锅店人员的构成

厨房人员：包括火锅师长、岗位火锅师、墩子、小吃、冷菜、荷活、杂工等

c□服务人员：包括顾客服务员、厨务服务员、保洁员、安保员等

2、火锅店人员的管理；

a□明确管理幅度，确定管理层次

b□实行专业分工，以火锅经营为中心

c□坚持统一指挥，职权责任相结合

d□要符合精简、有效、统一、协调的要求

e□讲究服务技巧和服务效率。

火锅供应的管理，主要是火锅原料和汤卤的管理，而原料管理包括原料的采购、验收、储存、发放等工作。

1、采购业务管理：

a□采购业务是火锅经营业务的始发环节，必须遵循下列基本要求：

品种对路，即必须根据顾客的需求和火锅制作的需要来确定其品种，以确保火锅的试销对路。

b□质量优良，即必须严格把握好产品原料的质量关，

c□价格合理火锅原料具有多样性和地方性等特点，不同的市场和货源渠道价格是不一样的，不同的季节不同的地区价格也是不同的，因此，采购人员应该及时了解市场行情，降低采购成本，从而降低火锅店的生产成本。

d□数量适当，必须坚持勤进快销，以销定进的原则，作到畅

销多进、适销批进、滞销不进。

e□货到及时，火锅品种具有一定的随机性，每天的生产量和销售量都难以预测，因此，为了保证火锅经营的正常进行，原料的采购要随要随到，及时供给。

2、储存业务管理；

c□指导原材料的购销，要在储存过程中，随时了解原料的消耗情况，并根据实际的情形主动及时的提出采购意见或建议，以补充更新原料，并及时处理库存的滞留原料。

d□控制存货的短缺残损，其首要任务是保证库存原料的安全与卫生。

e□日常保管和养护，应当作好原料分区存放，货位编号，执行食品卫生法、坚持隔离制度、掌握温度湿度、加强防保护养，搞好清洁卫生，防治微生物侵入和虫害，建立帐卡、定期盘店这五个方面的工作。

f□出库管理，食品原料出库管理要切实做好以下工作；一是坚持凭票发货出库，二是坚持先入库的先出、易腐易变质的.先出、接近有效期的先出、损坏变质饿不出等；“三先一不”的原则。

火锅创业计划书大学生版篇三

一般小规模火锅店xx万，一个xx平方米□xx张台的火锅店，大概要准备x万元的资金，其中包括至少x个月的房租（包括半年的房租和额度相当于一个月租金的押金）、装饰装修、设施设备购置、员工招聘培训、前期的广告宣传等费用，同时还要准备x万元左右用于周转的资金。

火锅店创业计划书：对火锅市场的影响因素。

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

火锅店创业计划书：客源的调查分析。

(2) 消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等；

(4) 消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

火锅店创业计划书：顾客消费行为分析

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

(4)、消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会

发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等，基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施，措施优惠，如：税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

1、服务对象分析：

消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

消费者的年龄特征；如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等

消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯。

消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同

消费习惯体现在对就餐环境、氛围、品派、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

不确定性：大部门顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

灵活性：之是由成功的品派所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

引导性：调整经营策略、成功的广告运做等，都会对顾客的消费产生一定引导。

a□划分要求：

3、具有稳定性，市场划分后，只要符合实际就大胆开拓，制定长期计划，占领失常。

b□划分种类：

1、地理位置；火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一个区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体，而同一店和锅品到了不同地域3也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入外，还要分析其动机，是传统节俭形、经济实惠行、新朝冲动形，还是豪华张

扬形，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等等，这与火锅店质量服务水平、顾客的信赖等有关。

1、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

按档次分高中低档或豪华店风味店大众店自助店等

按功能分特色火锅快餐火锅小火锅滋补火锅

按来源分川味火锅蒙古火锅宫廷火锅老火锅等

按经营分品牌火锅餐厅火锅自助火锅火锅吧

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己经营的品种。

2、价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

c□品派垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

d□大众化法：以大众火锅品种、大众化价格低价供应，以薄利多销为主。

火锅创业计划书大学生版篇四

1. 本店属于餐饮服务行业，名称为自助火锅店，是合伙合资企业。主要经营：狗，羊，鸡，鸭，鱼等等火锅；副营的食品有：海鲜，卤肉，卤菜等等。

2. 自助火锅店位于华宁路商业步行街，开创期是一家中档火

锅店，未来将逐步发展成为品牌连锁店。

3. 都市快餐店的所有者是合股者三人，厨师一名，服务员一名，二人均有3年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能与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8万元左右，其中2万多元已筹集到位，剩下6万元向银行贷款。

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，必须要在服务质量与产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在华宁路商业步行街站稳脚跟，1年内收回成本。

2. 本店将在2年内增设2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火锅连锁店，在众多火锅品牌中闯出一片天地，并将成为餐饮行业的知名品牌。

1. 客源：自助火锅店的目标顾客有到华宁路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近的酒店，宾馆;娱乐场所;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：

自助火锅店附近共有4家主要竞争对手，其中有门面的2家，其它2家为地摊式的大排挡。这4家店经营期均在1年左右的时间。前面2家餐店，价格较贵，客源泉稀疏。另外2家大排挡卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家餐店现有的弊端，推出“物美价廉;服务至上”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1. 火锅店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2. 考虑到时间及人员方面不够;本店暂时的经营时间以晚上为主。

3. 开业期间本店实行优惠活动;送出优惠卡, 凡再次光顾本店的顾客;本店将实施打折优惠。

4. 随时准备开发新产品, 以适应市场的变化与需求, 如本年度设立目标是: “打造自己的品牌;推出主打火锅”。

5. 经营时间: 下午4点到晚上2左右。

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:

应聘者特《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》与各种规章制度。

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, 扣除当月全部工资与福利。

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，服务至上”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

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xx万元

桌椅xx套

营业面积xx平方米

冷冻柜xx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，但要保证肉

类及蔬菜的质量，尽量把价格放低。

火锅创业计划书大学生版篇五

在xxxx学院建立首家专业甜品店—驿站甜品，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

经营宗旨

甜美、健康、时尚。

市场介绍广东科学技术职业学院是一个很年轻的学校，建校至今仅7年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。市场竞争分析广东科学技术职业学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，至今还没有一间比较像样的甜品店，所以这就是我们的机会。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。驿站专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

目标顾客

有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。但是喜爱甜品的男生女生还是大把大把的存在的，而且老师中也有喜爱甜品的，所以心甜的目标顾客是全校师生。

品种丰富，选择更多

众口难调。驿站要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多

驿站经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区较为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

驿站门店设置在广东科学技术职业学院美食街，原因是人流量大，毕竟想吃东西就会想到美食街。

管理思想优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的'管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

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. (4) 营造集体氛围:既要上下属感受到甜品店纪律的严明,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.

(5) 公平对待, 一视同仁, 各尽所能, 发挥才干

管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍, 并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

管理制度建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制, 并严格进行监督管理。完善员工守则, 考核制度和奖惩制度。

形象代言

制作可爱的心甜吉祥物, 以卡通造型作为形象代言, 从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

店面布置驿站店堂做到清洁光亮, 窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种, 使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗, 使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

美食手册制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃, 最新的美食甜点, 最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次, 放在店堂供顾客翻阅。

节日活动

原材料

以上项目资金将移交专业人士代为预算评定。

火锅创业计划书大学生版篇六

随着城镇人们生活水平的逐渐提高, 生活节奏加快, 传统在家里招待客人的习惯已经慢慢消失, 取而代之的是跟亲朋好友

友外出聚餐已经越来越被城镇广大群众所接受。这成为近年来快餐发展迅猛的原因之一。

一、选择快餐业的原因

俗话说：“民以食为天”，人不可能天天娱乐不可能天天买衣服但是肯定的是：每个人每天都要吃饭，这样餐饮市场就十分庞大。快餐业作为餐饮业的一大部分也越来越受到广大工薪阶层的青睐。以下是选择快餐业的几点原因：

1、入行门槛低：创业初期，资金成为了创业者最大的障碍。快餐业在众多行业中一直成为众多创业者追捧的对象，很大的原因在于入行门槛低，往往几万元就能满足创业初期的要求。

2、回报率高：快餐业的高利润已经不再是什么行业秘密，前几年快餐行业的利润可以高达60%多，但是近年来由于物价上涨，利润有所下降，但是大都维持在25%左右。这相对其他行业来说已经是很高的了。

3、操作简单：快餐的几大核心无非在于：菜品品质、速度、价格、就餐环境、卫生条件等。相对其他行业，这几项对于初期创业者来说都比较容易掌握和操作。

二、选择火锅的原因

对于任何产品或者企业来说，核心竞争力就是专业。目前市场上特色快餐店种类很多，如：东北菜馆、川菜馆、湘菜馆、砂锅店、饺子馆、沙锅店、烧烤店等等。可见专业化是一个快餐店的生命力所在。总结火锅的优势主要有以下几点：

1、面向大众，低价消费。口味被中国大江南北的人们所接受（可以参照内蒙古小肥羊的发展历程），价格被广大工薪阶层所接受，每人每次普通消费在15元左右。

2、绿色标志，健康卫生。

3、操作简单，无须专业厨师。这点尤为重要，每个快餐厅的厨师水平几乎都决定了菜的品质。创业者在初期没有太大的能力聘请的到水平很高的厨师，即使能够聘请到，那么其薪水也不菲，很难被创业者所接受，加大了创业的风险；于是，普通快餐厅很大程度上受制于厨师，一旦厨师跳槽，给餐厅才来的打击将是致命的。火锅店的品质在于火锅底料的配方，口味品质稳定，与配菜人员关系不大；再者，经营十分简单，在自己把握好账目的情况下，只要招聘几个服务人员即可维持火锅店的经营。

4、肉的性能价格比最好。

5、配方简单，价格合理。

三、投资市场分析

义和镇属于河口区的一个规模较大的镇，人均年收入水平相对较高。目前义和镇快餐行业里上规模的餐馆有“上口全羊馆”、“天宇全羊馆”、“饺子馆”、“张强快餐”、“”等。其中仅有“上口全羊馆”及“饺子馆”属于特色餐馆，其他的餐馆产品同质化比较严重。加之义和镇没有一家火锅店，且“上口全羊馆”经营多年已经培养了大量的吃羊肉的顾客，所以说在义和开一家火锅店是完全有市场的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

火锅创业计划书大学生版篇七

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。短期目标是在华宁路商业步行街站稳脚跟，1年内收回成本。

2. 本店将在2年内增设2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火锅连锁店，在众多火锅品牌中闯出一片天地，并将成为餐饮行业的知名品牌。

市场分析

1. 客源：自助火锅店的目标顾客有到华宁路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近的酒店，宾馆；娱乐场所；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：

自助火锅店附近共有4家主要竞争对手，其中有门面的2家，其它2家为地摊式的大排挡。这4家店经营期均在1年左右的时间。前面2家餐店，价格较贵，客源泉稀疏。另外2家大排挡卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家餐店现有的弊端，推出“物美价廉；服务至上”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

经营计划

1. 火锅店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。
2. 考虑到时间及人员方面不够；本店暂时的经营时间以晚上为主。
3. 开业期间本店实行优惠活动；送出优惠卡，凡再次光顾本店的顾客；本店将实施打折优惠。
4. 随时准备开发新产品，以适应市场的变化与需求，如本年度设立目标是：“打造自己的品牌；推出主打火锅”。
5. 经营时间：下午4点到晚上2左右。
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。

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(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

应聘者特《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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

火锅创业计划书大学生版篇八

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产生的企业和经营者的极大热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其他餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调研研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

由于火锅店时常客人满座，因此快速且良好的服务是必须的。从客人一入门的带位、点菜、送菜、教导吃法、整理、结账到送客等等，一点都不可马虎。其中的教导吃法是最特别的地方，由于每一家火锅店最吸引人的美味都是不一样的，因此吃的方法也会不同，这时由服务员亲自教导，除了帮助客人外，更加深他们对这间火锅店的印象。

二、火锅市场调查

（一）对火锅市场影响因素

1、经济发展对火锅的影响。其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响。其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响。包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等，基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施，措施优惠，如：税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

（二）客源的调查分析

1、服务对象分析：

消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等。

消费者的性别特征：女性和男性往往对于火锅的锅品、口味轻重、菜品类型等方面都有一定的差别。

消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯。

消费水平和顾客的经济承受能力有直接的关系，体现了顾客的支付力和这种支付力相适宜的需求满足，直接表现为顾客选择火锅店的档次和类型。

消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同。

消费习惯体现在对就餐环境、氛围、品派、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

不确定性：大部门顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

灵活性：之是由成功的品派所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

引导性：调整经营策略、成功的广告运做等，都会对顾客的消费产生一定引导。

三、火锅市场的划分

（一）划分要求：

- 1、对经营品种、酒水饮料、服务水平、营业时间、交通状况等具体的方面要准确掌握，用于对比自己的品牌能否进入市场。
- 2、具有可操作性。如果得出市场结果与自己的人力财力物力等不配套，难以实现经营目标，必须放弃，重新划分失常，找准位置。
- 3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际就大胆开拓，制定长期计划，占领失常。

（二）划分种类

- 1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一个区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体，而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。
- 2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。
- 3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入外，还要分析其动机，是传统节俭形、经济实惠行、新潮冲动形，还是豪华张扬形，才能取得实效。
- 4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等等，这与火锅店质量服务水平、顾客的信赖等有关。

四、火锅市场的定位

（一）火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

按档次分高中低档或豪华店风味店大众店自助店等

按功能分特色火锅快餐火锅小火锅滋补火锅。

按来源分川味火锅蒙古火锅宫廷火锅老火锅等。

按经营分品牌火锅餐厅火锅自助火锅火锅吧。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己经营的品种。

（二）价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅高水平服务、较低廉的价格迎接顾客，可以很快赢得顾客树立形象打开局面实现正常经营。

2、高高结合法；起点高效益也高以高质量火锅高档次的环境高品位的装修高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大利润也大进入良性循环后收益也大。

3、品派垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化价格低价供应，以薄利多销为主。

五、火锅店类型

本店决定采用大众型：大众型火锅店是火锅店中的主力军，

其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的区别，在顾客中各有自己的地位形象，有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面对大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

六、火锅店经营形式

本店决定采用合伙经营：

此类火锅是有几个人分别出资、或分别出技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其他餐饮企业牵制，遇到各种困难问题，由合伙人一致协商解决，其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力，可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制，与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧紧跟消费需求。

其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。因此要采取合伙人经营火锅店，需要达成共同的经营意识，具有较高的素质，要订立合伙经营协议书，明确责权及利润分配等。

七、火锅店的选址

1、火锅店选址的区域因素：

在选址之前，必须要选择一个便于经营和发展的区域，这是选址的前提，在选址时要考虑到经济发展水平、文化教育影响、市场竞争状况、规划位置特点、软硬件环境是否优越等

各方面的因素。

2、火锅店选址的原则：

第三要环境配套到位。外部环境要形成气候，火锅店其他餐饮要混合经营，如餐饮一条街，火锅城，同时提倡自身综合配套，各种经营结合，形成规模效益。

第四要科学预测赢利，在开业的前中要结合各种因素，对一定时期的销售额与毛利进行分析，预测赢利与效益。另外还可以用经验判断店址的选择。

3、火锅店的选址与布局：

确定选址原则后，在实施要结合以下几点：选择商业网点集中的地方、人口聚集处、交通便利的地方、具体位置、同行聚集地、特殊口岸，布局上也应当考虑以下思路：扩展性、聚集性、竞争性、多行业协调性。

八、火锅店的装修

火锅店的装修设计，要从不同的火锅店实际出发，以建筑风格、火锅档次、地理位置等因素来衡量，以吸引顾客。总体来说装修风格各不相同，但是都应当注意避免以下问题：一是火锅店结构单调，二是店内空气浑浊潮湿，三是店内桌位距小，四是环境空间压抑，五是缺乏独创性特色装饰。

九、人员管理

（一）火锅店人员的构成：

1、管理人员：包括总经理大堂经理领班为主要构成人员上了规模和档次的火锅企业还包括有总经办主任策划部经理营销部经理财务部门经理后勤部经理。

2、厨务人员：包括火锅师长、岗位火锅师、墩子、小吃、冷菜、荷活、杂工等。

3、服务人员：包括顾客服务员、厨务服务员、保洁员。

火锅创业计划书大学生版篇九

火锅是中国餐饮行业亮丽的风景线,随着吃火锅的人数越来越多,火锅餐饮行业经济日益增加。目前,火锅餐已经是成千上万的。像许多新的产业,随着潮流的改变火锅店的繁荣越来越明显。

随着人们的平均收入水平提高,大众对生活水平也要求很高。吃,不限于吃饱。要吃的温暖,吃的健康。绿色食品是今天的主题。火锅的出现满足了人们吃饱吃健康吃快乐的需要,火锅店以其独特的配方、独特的品味和征服越来越多的消费者,走进更多人的生活中。

目录

第一部分:店面的基本情况

第二部分:存储人员/设计

第三部分:产品介绍

第四部分:火锅市场情况

第五部分:营销策略

第六部分:管理计划

第七部分:管理原则

第八部分:融资的指示

第九部分:财务计划

第十部分:风险控制

第十一部分:总结

第一部分火锅店基本情况

我们的店面坐落在学校中部,主要的客户群是大学生、教师和其他人员。营业面积200平方米左右。主要经营的是各种火锅和冷饮等。各种各样的新鲜的菜肴和新鲜肉类食物,有提供各种冷饮,如果汁、奶茶、水果等。本店使用的是自助餐点系统,让客户拥有更轻松的就餐环境和更多的选择。

我们的店面装潢属于自然,随意和负有现代气息达到风格,墙面采用局部柔和温暖的移动,厨房的布置合理的精致、采光性好,总体感觉酒店厨房在家庭厨房与自然、自然。

环境特点:传统文化气息绿色的就餐环境

火锅的目标:遵循“品质为本、诚信至尚、伟业持续表现在一千年”的店面的精神,“很好,真诚”二字作为一个店面坚持“客户第一、在各个方面,实现客户满意度”的服务宗旨,不断完善产品质量的经营理念,以顾客为关注焦点,秉承“质量是生命,优质的服务是基础,现代化的管理方法、顾客满意为目标”的经营宗旨。

第二部分:存储人员/设计

这个厨师:烹饪专业毕业,掌握一定的营养知识和烹饪技能

厨师月薪元/月前台出纳11200元/月服务生三900/月

商店的设计

总占地面积:200平方米的厨房面积30出纳占地面积可达1米卫生间面积2平方公尺。

小桌(2~4)在25表(4~6)十大表

第三部分产品介绍

加入火锅的物种

麻辣火锅火锅羊肉火锅23火锅的光

确保食品质量。

浓郁,控制产品质量,增加内在满意度、就餐的客人提供多种菜单项为用户定制、有duozhong味型的菜单项目投其所得到的.不同口味的客人。不同的品味,不同的风味、口感类型追求更典型,隧道。

三个竞争优势

自助火锅是火锅原料和半成品材料(等)和餐具火锅厅完全地所有的客人中,选择,服务人员较少的火锅。热锅的话除了爬性的特征、自由,而且有较大的选择性,感觉满意的大。

第四部分火锅市场

一、影响因素火锅市场

经济发展的影响,其中包括一个火锅,火锅消费需求的增长,现有火锅阶级冲突的存在、结构的火锅店社会发展和国家的政策措施为食品工业的发展起到了巨大的促进作用,客观环境的变化,和消耗的慷慨的一些不稳定因素。

的影响,热锅上的传统因素,其中包括一只热锅、普遍性、历史文化、奇怪的特征等。

周边环境的影响,包括火锅政策环境,如国家安全、建立职能部门的效率;基础设施,如交通、停车状况,shuidianqi供应、通信网络、采购道路、消费者团体、财政、卫生、劳动、和管理的配套设施;密切相干措施效益,例如征税,各种费用、租金、人才引进、等如果有优惠政策。

提供的调查和分析。

1、服务对象分析

消费时代的特征,如:老嗜好光型,年轻人喜欢味重味厚型等

3、消费领域和民族特点:不同地区、不同民族的人吃火锅锅产品的要求,应当视力不良的差异。

当然,由于热锅里,混合互渗性,很多火锅有所改善,创新、适当的味道,有最常见。但消费者的分析是必不可少的。

顾客消费行为分析

消费是一个综合概念,包含消费水平的提高,消费者行动消费结构和消费方式、消费习惯等。

消费水平及客户的经济遇到能力有直接的关系,体现了顾客的支持力和力要求支付适当的客户满意度、直接表达类和选型的火锅店。

消费结构是客户的消费开支的比例,消费和专业、年龄、性别、区域等因素紧密接触;国家

使用方法有个人、家庭、商务、团体等,不同的消费水平和不

同品种的选择方法

消费习惯,体现在就餐环境与气氛、品牌、风味和经济方面形成的习惯。

客户消费特征,分析

不断定性:大多数顾客是流动的,小部分是认为,这样的位置是合理的。

人体系统的随机性:客户数量、差别大,消耗的火锅,所以一定有选择性的火锅,适时调整的迅猛发展,提高创新口味。

火锅创业计划书大学生版篇十

一、市场调查

1、经济发展对火锅的影响,其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响,其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响,包括政策环境,如开办地的治安状况、职能部门的效率等,基础设施,如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施,措施优惠,如:税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

二、客源分析

1、服务对象分析:

消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等

消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯。

消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同