

餐饮策划书 餐饮引流策划营销方案实用(模板5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

餐饮策划书篇一

9月15日—9月22日

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

- 1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等。
- 2、打折消费：
- 3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。
- 4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

餐饮策划书篇二

任何创业都是有风险的，相对于工作的按部就班领取报酬，创业带来的收益回报率较高较快，如果利用手头闲余的资金，发挥你创业的热情，让财富创造更多的财富，万事开头难，而万里长征如果没有勇气迈出第一步，那永远不知道天高有

几许。同样，在创业过程中积累的经验也是一笔无形的财富。民与食为天，本次投资项目选择与民生息息相关的消费餐饮业为介入口，餐饮行业细分繁多，仅选择在两广久负盛名的柳州螺蛳粉为投资对象，我们的目标是：原创自主品牌的螺蛳粉，独此一味，打造柳州螺蛳粉精品。做为风险投资，本计划书从项目的产品服务、市场分析、营销模式、管理团队、财务预测、风险评估？等几大要素进行评价，做为整个项目投资的参考依据及行动纲领。

2、项目产品和服务

本项目的产品及服务范围：螺蛳粉、特色食品、餐饮饮料、甜品的经营及销售。

辣、爽，吃后常使人大汗淋漓却又因清而不淡奇特鲜美的螺蛳汤，常使人欲罢不能，回味无穷，非常适合广大时尚青年的独到口味。现今作为柳州第一原创小吃，螺蛳粉已成为柳州独霸一市的特色小吃，在空气弥漫螺蛳香的柳州甚有：“不食螺蛳粉，枉为柳州人！”之说，柳州人嗜吃螺蛳粉，而在外漂泊的柳州游子更是以回到家乡后能吃上一碗味道纯正的螺蛳粉的方式来告慰其多年的乡思！

特色食品：鸭脚、螺丝(炒、煲)、油裹卤蛋、叉烧、牛腩、猪蹄等。餐饮饮料：王老吉、红茶、矿泉水、啤酒等。

甜品：龟苓膏、绿豆沙等。

3、市场分析

桂林旅游游客比较多，尤其是两广、云、贵、川，都为喜酸辣省份。常平镇位于东莞市东部，毗邻香港，全镇面积108平方公里，下辖32个(居)委会，户籍人口6.9万，总人口50余万。90%均为外来人口。

常平交通便利，制造、商贸、物流业发达，属于服务业受欢迎的城市。“铁龙三路枢会常平”是对常平铁路交通优势的生动描述。常平镇产业基础扎实，近4700家工业企业形成了以生物制药、五金、模具、电子毛织、玩具、塑料制品为主的工业体系。常平镇历来是东莞东部的商贸物流中心。

常平是“中国最佳物流名镇”。

4、竞争优势

本店采用店面直销为主、打包外送(1公里范围内)为补的营销方式。尽量延长营业时间。本店营业时间为：早6点-凌晨1点。

早上、中午以螺蛳粉为主，晚九点后以柳州特色食品鸭脚、鸭脖子、炒螺、煲螺为一个突破口，加大啤酒销量，让啤酒成为另一个利润的增长点。

5、营销模式

本店采用店面直销为主、打包外送(1公里范围内)为补的营销方式。尽量延长营业时间。本店营业时间为：早6点-凌晨1点。

早上、中午以螺蛳粉为主，晚九点后以柳州特色食品鸭脚、鸭脖子、炒螺、煲螺为一个突破口，加大啤酒销量，让啤酒成为另一个利润的增长点。

6、组织架构

以日销售规模为准：

300碗以下店员：3名

500碗以上店员：6名

股东(黄氏兄弟)

店长

(负责店面的管理、采购工作)

收银员1名(店长兼)

配粉员1名

(300碗-400碗2名)

(400碗以上3名)

送粉(清洁)员1名

(500碗以上2名)

外卖员1名

(时机成熟再配)

7、投资策略

七、投资策略

本投资项目由自筹资金投入，无银行借款，无借款利息。

本投资项目采用一方出资、另一方出管理的入股方式。其中店面正式

营业前所有的投入由黄廷旺100%出资，而黄廷厚以营业后的管理入股，双方各占50%的股份，合作以每3年为界。

本投资项目从开始投入后对日收入、支出明细进行造册登记，由黄廷旺负责。

本投资项目营业后，若有盈利，净利润先归还投资本金，剩余净利润按股东占的股份比例进行分配。若是亏损，在清算后，全部归黄廷旺承担。

依法办理相关证照手续，并按国家法律法规签署章程、合作协议。项目投资进度要可控，从开始到投入经营时间控制在3个月内。

8、财务预算

1、成本分析表

2、盈亏分析表

3、投资分析表

餐饮策划书篇三

策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯，

餐饮行业形成已经有几千年的历史了，可以说自从人类文明开始之后，餐饮就已经形成了。经过几千年的发展，餐饮行业已经得到极大的进步，有了独特的风格，每一家店，每一处地方都有着自己独特鲜明的特点，这就是构成了我们国家八大菜系，之外各地还有很多独特小吃，这些个特点构成了中国独特的餐饮行业的形成。

随着餐饮企业的发展，社会的进步，人民思想意识的提高，公众对吃的要求不单只是吃饱肚子，过去那种“大鱼大肉、讲排场”的消费陋习已被逐渐摒弃，消费者越来越重视饮食营养与卫生、环境保护以及餐饮文化的共同体现。为了体现自身的价值我将自己在餐饮业中数十年的实践经验进行总结，将其应用于中型素食馆和企业策划。希望与有着共同理想的有志之士进行合作，创造一个健康的品牌餐饮公司。

详细的调查与分析市场，了解周边环境与地理位置，可见度服务设施，生产原料供给情况。有无居民楼、写字楼、大型厂家以及所针对消费群体的消费能力、饮食习惯、喜好，了解周边竞争对手的实力、规模特点。必须亲自去做初步确定。拟订营业面积为500平方米，。必须有三通(水、电、煤气)并咨询相关部门是否禁止建立餐厅。

选好店址的同时，根据对市场的分析调查，确定消费定位。人均50元--60元，特色以色天然食品、野生菌类为主打突出食品营养与养生的文化理念。

建立客户档案与投诉处理小组。建立详细的客户档案，在节日、生日或特殊的日子，发短信或打电话祝福、问候。建立一个良好的客户群体。投诉意见处理小组。第一时间处理投诉意见经客户一个满意的结果，防止事态扩大或对企业形象的负面影响，做到合理完美的处理顾客投诉意见。

完善各项表格与制度，员工手册，厨房岗位责任制，服务手册，菜品标准制作单，员工资料单，库存报表，月支出表，外卖记录表，订餐表，会员卡，员工意见箱。

前厅领班、厨房主要人员由自己人担任，其他人员由社会招聘，前厅服务员由学校统一招聘，同时进行前期考核、培训、菜谱定制、员工手册与各项制度的学习。培训员工：熟知企业文化，完全遵守各项规章制度，工作流程、岗位技能、职业道德、仪容仪表要求，以及十个习惯：

1. 知道餐厅目标价值观，工作范围。
2. 使用姓氏称呼客人，增加亲和力，遇见客人需求财到亲切的给予服务、热情的迎送客人。
3. 任何时间地点以客人优先。

4. 三轻、礼让、微笑。
5. 为满足客人需求充分利用餐厅给予的权力。
6. 不断提出餐厅的缺点完善服务与菜品质量。
7. 积极沟通不可有消极的情绪。
8. 处理好顾客投诉。
9. 遵守服务行业仪容仪表要求。
10. 爱护餐厅公物。前厅服务员加领班和11人、传菜2人、根据楼面分布增加/后厨13人(冷菜2人、炒菜3人、配菜3人、面点2人、荷台3人、洗碗粗加工2人)人员工资控制在万/月以内，培训到正常营业20天。

餐饮策划书篇四

主要职责：负责文化节秘书和宣传工作，拟写活动方案，协调和安排全体活动，搞好各校区室外、现场的横幅、标语(食堂)、广告牌、橱窗宣传、气球、海报等;活动期间的摄影、摄像、广播、新闻报道，开幕式暨厨艺展示的组织等。

2、厨艺比赛组

主要职责：负责厨艺大赛活动中的组织协调工作，草拟比赛通知、确定选手、制定比赛规程、组织参赛选手进行赛前辅导，组织评委当场确定奖项。

3、文化活动组

4、后勤保障组

5、招商展销组

6、开闭幕式筹划组

餐饮策划书篇五

为顺利进行淡季营销工作，坚定树立^{^v^}以市场为先导，以销售为龙头^{^v^}的经营思想，根据大厦实际情况，市场管理部特制定淡季营销计划，现将方案细则汇报如下。

冬季将至，酒店服务业迎来了一年中淡季的第一阶段。作为银川市的高端酒店之一，民航大厦即将面临一次机遇与风险并存的市场变化，市场管理部亦面临着整合新建后的第一次^{^v^}大考^{^v^}如何在淡季提高客房与会场出租率成为淡季营销工作首先要考虑的问题。

1. 市场状况

近 几年来，随着银川市城市扩容和市政建设的节奏加快，以及凯宾斯基酒店及其他酒店餐饮企业陆续建成和投入使用，区域内酒店餐饮市场的格局正在发生深刻的变化，新老酒店之间的市场竞争角力愈发激烈。另一方面，随着城市的发展，本区域商业活跃，经济发展迅速，酒店餐饮业的发展潜力看好，市场的风险与机遇并存。

目前的境况是，在银川市南门广场附近高档次的酒店较少，只有民航大厦一家四星级酒店，其余为三星级类别的中档酒店餐饮企业。其中民航大厦主要的竞争对手有银座酒店、银泉酒店、天一国际酒店和鄂尔多斯酒店。从市场角度分析，现在中档酒店的市场日趋饱和，高级酒店在未来两、三年内竞争不算激烈，但在目前全球经济迷局未解的情况下，各行各业都在收缩开支，高级酒店的市场需求实际上是被压缩了。银川酒店服务业市场本身的容量较小，高级酒店可能最后被迫也参与到价格竞争中来，从而形成连锁反应，对整个

市场的格局产生巨大的影响。

2. 竞争状况

对于酒店餐饮服务业来说，每个同等级的酒店（如虹桥、太阳神宾馆等）都是大厦的竞争对手，某些不属于同一等级的酒店也是潜在的竞争对手。

从目前的情况看，银川市称得上是大厦的直接竞争对手的并非屈指可数的其他几家高星级酒店，而是南门广场附近20xx年8月、9月新开业的天一国际酒店和银泉酒店，以及周边几家定位相同、服务类似的综合性酒店（主要指银座酒店），其中尤以银泉酒店对民航大厦的威胁最大。虽然目前民航大厦是南门广场附近最高档次的酒店，硬件和服务上都具有本区域的唯一性，但银泉酒店作为一家准四星标准的三星级酒店，在正式营业后将很可能改变这一格局。尤其在大厦综合配套设施还不甚完善的情况下，银泉酒店将会对大厦的稳健经营带来一定的冲击。而像天一国际酒店和银座酒店这样与大厦基本同类同质的酒店，虽然星级不及大厦高，但对一些特定需求的市场（例如综合性会议），尤其是整个银川市场势必会形成分流格局，从长期来讲，此类酒店对民航大厦的影响将是深远的。

3. 分销状况