餐饮项目计划书如何写(实用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。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分配。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

餐饮项目计划书如何写篇一

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。

所以为了丰富大学生们的餐桌文化，让学生可以有更多的选择，可以吃的更舒心，我们希望开办一个具有地方特色的快餐店来满足部分学生对饮食这方面的需求。

生活水平的提高，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，但洋快餐充斥着中国的快餐市场，使本土的具有地方特色的快餐企业发展较缓慢。

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.牛肉汤快餐店的模型。

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。

2.目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。消费群体主要是本校的学生及教职工人员，同时也面向大学周围各高校的师生，学生家长及参观人士.

3.市场策略。

(1)建立品牌效应

品牌不仅仅是一种符号结构，一种产品的象征，更是企业、产品、社会的文化形态的综合反映和体现；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。

作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。

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。

“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。

“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.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

店长

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，代表快餐店与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

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

人员分配：本部设正，副部长各1名，档案管理员1名，

薪酬制度：记时工资制

工作轮班组织：固定单班制

餐饮项目计划书如何写篇二

一、项目：

学生营养餐厅

二、创业思路：

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。

三、餐厅简介：

本店位于天津职业大学老校区附近地段，主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为50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、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。

四、市场分析

市场分析运用swot分析法，即市场优势分析法。

strength（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，非餐点还提供冷饮、冰粥、咖啡等，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。

weakness（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。

opportunity（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。

threat（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。

五、市场营销战略

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（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），使口感与众不同，以求有别于竞争者，而且是一元吃饱，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出水果拼盘、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，于是可根据pdca循环（即戴明环），进行分析，并制作出长期的计划，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。

六、餐厅管理结构

店长兼收银1名，厨师1名，服务生2名。

七、财务状况分析

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，固定资本折旧费，杂项开支等。

3．据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元（场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元）。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4．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1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

附录：创业总是艰难的，现在的大学生中不乏有创业想法的人，而有想法又敢于去实现的却是少之又少，学校举办此次比赛，有助于激发同学们的创业激情，在现代社会竞争的压力下，就是要有敢干敢闯敢冲的劲头，才能够有层出不穷的

新一代，才能够令市场经济具有活力。当然，创业不能是盲目的，要有足够详细的计划和勇气以及冷静的判断和独到的眼光，大学生永远都是走在时代最前列和最具活力的，当然不能因为这些就使当代大学生们裹足不前，反而更应该努力地锻炼与拼搏，创造出新世纪更为辉煌的大学生创业新篇章。

餐饮项目计划书如何写篇三

1、住宅社区：开面馆最好的选择，住宅社区的人口组成均匀，都以家庭为单位，出门用餐机率高，每一个家庭2—6人，座位应具有能足够容纳的环境，菜色选择也要丰富，装修必须花较多成本，才能满足大人与小孩的需求，消费以午餐、晚餐与假日为主，不会出现明显淡季与旺季之分。

2、工商业区：上班族群聚的地方，活动时间以白天为主，因此消费时机在于午餐，由于午餐时间并不长，而用餐都在11—13点之间，对供应速度要求较高，工商业区用餐环境要求不高，讲求卫生清洁，服务态度要好，座位可以较密集，以容纳顾客，晚餐只有加班人用餐，如讲究你的特色面食，对晚餐营业有所帮助，每星期一至星期五是消费者集中时间，周六日则相对清淡。

3、学校园区：每年扣除休假只做九个月，以面馆只适合大学、专科学校，这类学校学生消费水平并不高，但是消费能力较高，学生消费族群容易受流行趋势改变，因此对菜色变化要求不断，对餐饮环境卫生要求较高，这是他们选择用餐地点的重要依据；午餐、晚餐、夜宵皆可做，都有生意上门；寒假暑假可能主要是周边人群消费，会相对冷清些，但利润绝对仍然能得到很好保证。

4、市场夜市：夜市人，各样各色人聚集之地，它综和娱乐、购物、餐饮等五花八门的行业，人流量较大，同时竞争也相对直接而且激烈，所以面馆要强力讲求特色，别人能做我能做，我做别人做不了！营业食间都以晚上为主，下午是准备

材料：晚上从下午5点开始至零晨2点。逛夜市普通都想吃吃看，所以供应面的份量可以比一般少些，种类多些。

针对人群：时尚的年轻人、小孩、学生，以及喜欢吃面的家庭。

餐饮项目计划书如何写篇四

1、住宅社区：开面馆最好的选择，住宅社区的人口组成均匀，都以家庭为单位，出门用餐机率高，每一个家庭2—6人，座位应具有能足够容纳的环境，菜色选择也要丰富，装修必须花较多成本，才能满足大人与小孩的需求，消费以午餐、晚餐与假日为主，不会出现明显淡季与旺季之分。

2、工商业区：上班族群聚的地方，活动时间以白天为主，因此消费时机在于午餐，由于午餐时间并不长，而用餐都在11—13点之间，对供应速度要求较高，工商业区用餐环境要求不高，讲求卫生清洁，服务态度要好，座位可以较密集，以容纳顾客，晚餐只有加班人用餐，如讲究你的特色面食，对晚餐营业有所帮助，每星期一至星期五是消费者集中时间，周六日则相对清淡。

3、学校园区：每年扣除休假只做九个月，以面馆只适合大学、专科学校，这类学校学生消费水平并不高，但是消费能力较高，学生消费族群容易受流行趋势改变，因此对菜色变化要求不断，对餐饮环境卫生要求较高，这是他们选择用餐地点的重要依据；午餐、晚餐、夜宵皆可做，都有生意上门；寒假暑假可能主要是周边人群消费，会相对冷清些，但利润绝对仍然能得到很好保证。

4、市场夜市：夜市人，各样各色人聚集之地，它综和娱乐、购物、餐饮等五花八门的行业，人流量较大，同时竞争也相对直接而且激烈，所以面馆要强力讲求特色，别人能做我能做，我做别人做不了！营业食间都以晚上为主，下午是准备

材料：晚上从下午5点开始至零晨2点。逛夜市普通都想吃吃看，所以供应面的份量可以比一般少些，种类多些。

针对人群：时尚的年轻人、小孩、学生，以及喜欢吃面的家庭。

【成本预算】

彩面投资成本小，市场广阔，基本上能够保证稳赚不赔，假定一家50平米的面馆，主要投资为：

彩面制作设备：2～4000

厨房设备：6000

店内装修及配备：10000

人员工资：4000

流动资金：1800

水电气：1000

开业宣传：1000

房租：3000—5000

转让费：0—60000（铺面转租后仍能回收）

总投资约为：30000～80000

【收益分析】

早餐50碗，午餐120碗，晚餐90碗。一天营业额约为1300，一个月利润约为22600元。

【经营模式】

主营营养彩面，可以结合彩色饺子、包子、馒头、馄饨等销售！

餐饮项目计划书如何写篇五

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

本店位于大学中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师。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。另外，在餐厅内经营多种样式的服务，将餐厅氛围几个小模块，以做到最大程度的满足大家的需要。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、主体介绍

1、快餐部门

一、创业目标

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。

二、市场分析

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20xx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，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。

四、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。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。