

2023年餐饮创业项目计划书(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。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

餐饮创业项目计划书篇一

1. 本店属于餐饮服务行业，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. 都市快餐店位于潍坊市商业步行街，开创期初步锁定成为一家中档快餐店，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. 因为对餐饮业有着极大的兴趣，我相信以我的智慧、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5万元，其中3万元已筹集到位，剩下2万元向银行贷款。

二、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，大力发展中式快餐尚未涉足的网上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、旅游区和住宅区等地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

三、市场分析

随着社会生活节奏加快，快餐业的出现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，但洋快餐的充斥使大部分的快餐市场与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

目前，市面上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，远远超过大众所能接受的程度，这也决定了不可能让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快餐小、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、经营分析

1、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，要想打开市场，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。短期目标是在潍坊市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，在鸢都众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

2. 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。

3. 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+学生+其他。

4. 市场策略

快餐网络化，人性化

(1) 网上快餐产品订购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，靠的是网络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巴士和服务人员负责运送。

(2) 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巴士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。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。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。随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，创业初期设立的目标是“送餐到家”服务。

(3) 快餐公司形象策略在位于商业区附近的快餐厅充分显示本店形象清洁、卫生、实惠、温馨。

5、人事计划

本店开业前期，初步计划招收全日制雇员以及临时雇员的具体内容如下：

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。同时，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：

a□制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

b□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。

6、销售计划

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。与此同时推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。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。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。

五、竞争与优势分析

快餐业的竞争对手主要是商业街附近的小餐馆以及像麦当劳、肯德基那样的快餐店。他们各有各的优势，当然我们也不示弱。因为在创业初期，所以我们一定要大力吸引顾客，在不影响销售额的情况下尽量压低价格，让平时的低薪阶层一样可以在这里消费，让顾客买得舒心吃得放心；同时在其他餐饮业没有开始网络订餐的情况下，实施新战略，开通网络订餐

业务，送餐上门。

六、财务报告

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, 营业面积xx平方米、桌椅套冷冻柜台、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：因在创业初期，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。

七、投资风险与收益

当然任何事情并不是一帆风顺的，在快餐店发展的道路上可能会遇到许多的问题，例如，销售业绩下滑，顾客回头率不高等等。只要我们找到问题的源头，及时调整策略，始终以顾客利益为本，问题最终会得以解决。

不仅是利润，更是服务。作为这个行业的倡导者，本店会本着以优质服务和行业健康发展的理想和信仰来服务于顾客，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。

文档为doc格式

餐饮创业项目计划书篇二

1、本店属于餐饮服务行业，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、都市快餐店位于潍坊市商业步行街，开创期初步锁定成为一家中档快餐店，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、因为对餐饮业有着极大的兴趣，我相信以我的智慧、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5万元，其中3万元已筹集到位，剩下2万元向银行贷款。

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，大力发展中式快餐尚未涉足的网上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、旅游区和住宅区等地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

随着社会生活节奏加快，快餐业的出现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，但洋快餐的充斥使大部分的快餐市场与中式快餐无缘。如何去占领那部分市

场，是我们需要解决的问题。

目前，市面上的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消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，远远超过大众所能接受的程度，这也决定了不可能让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快餐小、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、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，要想打开市场，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。短期目标是在潍坊市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，在鸢都众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

2、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。

3、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+学生+其他。

4、市场策略

快餐网络化，人性化

(1) 网上快餐产品订购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，靠的是网络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巴士和服务人员负责运送。

(2) 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巴士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。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。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。随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，创业初期设立的目标是“送餐到家”服务。

(3) 快餐公司形象策略在位于商业区附近的快餐厅充分显示本店形象清洁、卫生、实惠、温馨。

5、人事计划

本店开业前期，初步计划招收全日制雇员以及临时雇员的具体内容如下：

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。同时，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：

a□制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

b□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。

6、销售计划

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。与此同时推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。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。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。

快餐业的竞争对手主要是商业街附近的小餐馆以及像麦当劳、肯德基那样的快餐店。他们各有各的优势，当然我们也不示弱。因为在创业初期，所以我们一定要大力吸引顾客，在不影响销售额的情况下尽量压低价格，让平时的低薪阶层一样可以在这里消费，让顾客买得舒心吃得放心；同时在其他餐饮业没有开始网络订餐的情况下，实施新战略，开通网络订餐业务，送餐上门。

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) 本店固定资产万元营业面积平方米桌椅套冷冻柜台灶件若干

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：因在创业初期，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。

当然任何事情并不是一帆风顺的，在快餐店发展的道路上可能会遇到许多的问题，例如，销售业绩下滑，顾客回头率不高等等。只要我们找到问题的源头，及时调整策略，始终以顾客利益为本，问题最终会得以解决。

不仅是利润，更是服务。作为这个行业的倡导者，本店会本着以优质服务和行业健康发展的理想和信仰来服务于顾客，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。

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：

1、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。

2、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。

餐饮创业项目计划书篇三

一、项目介绍：

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中

不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有率，形成连锁“茶物语”奶茶店。

二、行业分析

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

三、产品/服务介绍

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为奶茶店的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了奶茶店长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶;2、原料成份配方;3、调味份量与时间;4、设备的应用与调味火候;5、调味手法;6、奶茶的保存;7、奶茶的包装要求;8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

四、店面选址

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资;同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在盈亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低运营额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

五、装修与设备购买

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，

要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的高品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是2000个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

5、吸管

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，不敢用的种类。

6、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个最好到大商场里买，售后服务比较好。

7、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

8、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

六、人力资源规划

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，奶茶店要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的奶茶店又没有推广。所以本奶茶店要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

八、营销策略

1、广告

奶茶店的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶物语”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

a.办理会员，25元/人，一次性消费满20元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b.使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c.采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d.在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

e.在一次性消费到15元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的t-shirt不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

九、财务需求与运用

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币3万元左右。

b□装修：包括招牌、门墙等1000元

d□开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

e□月运营管理成本：约3920元(1)房租费：2500元(2)水电费：120元(3)电话及上网费：300元(4)进货费：包括交通设备使用费，计1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

3、第二期投资

这一阶段我们的“茶物语”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市場占有很好的份額并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

十、风险与风险管理

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店24小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常运营时间(上午10：00)。本店随着未来店面的扩张或运营额的增加会保险投入。

十一、中、长期规划

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大运营面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店运营额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

餐饮创业项目计划书篇四

手持5万，可投资的项目有局限，就拿我开小吃店来说，我承受的租金是，80平方米月租金3000元以下。最好选择靠闹市又近农贸市场的地方。租金支付最好是一个月一付，或三个

月一付!

店面墙体粉白，做吊顶，装灯装排气，80平方最少5000元；地面陶瓷装璜3000元。厨房装璜及设施4000元，15套桌椅6000元，空调两台6000元，餐具购置2000元。虽然投资不太，但开小吃店要体现雅致，人的食欲与环境往往有一定的'关联。我喜欢在墙上贴一些小吃特色的介绍:来历，口感，相关名人。在每张桌上有一两本本店小吃的介绍册。装璜期为一个月。

小吃的最大特点，就是做一些一般人做不好，但利润相当高的食品。如果不是加盟店，投资这5万，起码做老板的是一个美食专家，能做出各种适合地方习惯的美食来，再规范化制作过程。我在杭州，做的是有少量杭帮菜咸淡口味特点，最大程度地表现粤式风格。

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，三个在厨房式窗口内操作，一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的，关系到打折促销问题管理。员工要统一服装，员工聘用要交200元押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。员工基本工资为800-1200元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

1、为了节约成本，可以印名片式的小广告分发给附近的小区或商店或市场中。除了装璜置物再留3000元做流动资金外，尽量用在广告上。

2、开业前一个月派发8折优惠券。

3、抽牌打折。收款台准备一副60个牌的扑克，有一个1，一个2，一个3，一个4，一个5，一个6，一个7，一个8，一个9，一个王，抽中王，买10元多送10元票券，抽中123456789，抽中什么，按抽中数字定折扣率，如抽中8，打8折，所购10元券再多送2元；加不打折的50个jqk□

餐饮创业项目计划书篇五

“不仅是利润，更是服务和问话。”作为这个行业的倡导者，希望公司成为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，从而在总体上促进绿色餐饮的形成和发展。

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或腐败变质的原料。

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、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。

随着，中国政府构建社会主义和谐社会的提出。“和谐社会”已经成为一个醒目的新词汇。全国上上下下专题研讨、专家学者纷纷撰文、新闻媒体频频报道.....这无形当中推动了“和谐社会”四个字潜在的商业价值。绿色餐饮的目的是使消费者能得到安全、健康的服务，创造出人类与自然环境和谐相处的新模式。而“和谐社会”四个字更加贴切灌注了对赖以生存和发展的环境与社会负责的理念。

“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，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。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、旅游区和住宅区等地开餐经营。