

2023年餐饮创业计划书(大全7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

餐饮创业计划书篇一

餐厅开业筹备的任务与要求餐厅开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

一、确定餐厅各部门的管辖区域及责任范围各部门主管到岗后，首先要熟悉餐厅的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定餐厅的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总主管。

餐厅最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。

按专业化的分工要求，餐厅的清洁工作进行归口管理。这有利于标准的统一。

（一）效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，并以书面的形式加以确定。

（二）设计餐厅各部门组织机构要科学、合理地设计组织机构，餐厅各部门主管要综合考虑各种相关因素，如：餐厅的规模、档次、装修布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

（三）制定物品采购清单餐厅开业前事务繁多，经营物品的

采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购还是餐厅各部门，在制定餐厅各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

- 1、本餐厅的建筑特点。采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如某些清洁设备的配置数量，与餐厅的餐位数量直接相关，再如餐厅的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等。
- 2、本餐厅的设计标准及目标市场定位。餐厅管理人员应从本餐厅的实际出发，根据设计的标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本餐厅的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐厅用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。
- 3、行业发展趋势。餐厅管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。例如，餐厅减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。
- 4、其它情况。在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：出租率、餐厅的资金状况等。

采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

（四）协助采购餐厅各部门主管虽然不直接承担采购任务，但这项工作对各部的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，餐厅各部门主管应密切关注并适当参与采购工作。这不仅减轻采购人员的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。

餐厅各部门主管要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

（五）参与或负责制服的设计与制作餐厅各部门参与制服的设计与制作，是餐厅行业的惯例。

（六）编写餐厅各部工作手册工作手册，是部门的工作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

（七）参与员工的招聘与培训餐厅各部门的员工招聘与培训，需由餐厅各部门主管共同负责。在员工招聘过程中，根据餐厅工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而餐厅最高负责人则负责把好录取关。

培训是部门开业前的一项主要任务，餐厅各部门主管需从本餐厅的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训丁作达到预期的效果。

（九）跟进餐厅装饰工程进度并参与餐厅各部门验收餐厅各部门的验收，一般由装饰方、投资方、管理方、餐厅各部门主管等部门共同参加。餐厅各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到餐厅所要求的标准。

餐厅各部门在参与验收前，应根据本餐厅的情况设计一份餐厅各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

（十）负责全店的基建清洁工作在全店的基建清洁工作中。餐厅各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。

开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对餐厅成品的

保护。很多餐厅就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。

餐厅各部门应在开业前与餐厅最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后对各部门员工进行清洁知识和技能培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

（十一）部门的模拟运转餐厅各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

二、餐厅开业准备计划制定餐厅开业筹备计划，是保证餐厅各部门开业前工作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，餐厅通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。

倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。以下是相关表格仅供参考。

表二：岗位人员及基本工资设定

表三：投资费用预估

表四：台位及布局

表五：价格定位及业绩预估分析

餐饮创业计划书篇二

企业概况是餐饮创业计划的主题，你想把自我的餐饮店做成什么样的规模，什么样的经营模式，开在哪个区域，应对那些顾客，有什么样的产品，有没有什么特色。我们都明白多少钱干多少事，但如果我们能先确定好这些将能够在具体执行时有针对性的完成各个目标。

2、创业者个人规划

当你把自我将要开的店的整体框架搭建出来以后，你同时也要开始研究自我的问题了。你对自我有何认识？是否了解餐饮创业，觉得自我哪些方面比较强，比较擅长媒体运营还是做才好吃，以后将把自我的才能如何发挥？之后你还需要将自我的学习目标（诸如看餐饮创业书、去餐饮店实习等）一个个列出来，后面的日子一点一点去实现。

3□swot分析

swot分析法是一种商业领域常见的态势分析法。它经过自身的优势、劣势、机遇、挑战四个点来分析自身企业或者产品在未来的前景，并经过分析结果进行改善自我。

一般劣势是相较于自我的竞争范围内的对手而言的；还有你的店是否能有什么机遇和挑战？如果对于这个分析法不太熟悉可自行上网了解。

4、营销计划

营销计划这个就很好理解了，不管店铺大小如何，一家新店最怕的就是没有客人上门。如果出现了那种情景我们如何采取行动吸引客户？所以营销计划必须要早点准备好，不然到时候慌都来不及。

一份餐饮创业计划书虽然对于创业人生的中后期没有丝毫用处，可是对于创业初期的工作将就有十分重要的指导作用。也许我们并不必须能靠着它把创业初期的困难全部解决掉，但一份创业计划书更是我们自我的一个态度。

餐饮创业计划书篇三

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市

场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中, 正餐以中式正餐为主, 西式正餐逐渐兴起, 但目前规模尚小; 快餐以西式快餐为主, 肯德基、麦当劳、必胜客等, 是市场中的主力, 中式快餐已经蓬勃发展, 但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹, 如何去占领那部分市场, 是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题? 如何给消费者一个放心安全的饮食, 成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念, 倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。

绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步, 是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内, 我国餐饮业经营模式将多元化发展, 国际化进程将加快, 而且绿色餐饮必将成为时尚, 这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

本店位于大学聚集中心地段, 主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平方米左右。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。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。

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,使口感与众不同,以求有别于竞争者,给顾客更多的优惠,以吸引更多的客源。此外,本餐厅还推出烧烤+冷饮、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并进行分析,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。

文档为doc格式

餐饮创业计划书篇四

众所周知,西式快餐的代表麦当劳,肯德基在中国发展很快,在城市各个较为繁华的区域都可以看到它们的身影。西式快餐店的明快风格一改传统快餐店脏乱差的局面,其鲜亮整洁的环境,良好的就餐氛围吸引了不少人光顾。但是西式快餐价格并不便宜,口味变化少,多吃几次就会让人腻味,而最大的缺陷在于营养单一,基本上只有热量,常吃会使人发胖并引发一系列的疾病。因此这类快餐被越来越多的社会团体呼吁为垃圾食品,在其发源地美国这类快餐是饱受指责,英国最近也出台了抵制的法令,造成麦当劳准备在英国关闭50多家店。

考察现行的中式快餐店,价格虽然低廉,品种口味也多,营养丰富是其优势,但是小、脏、乱、差的状况仍然很严重。不过现在各地已经有比较干净整洁的中式快餐店,在杭州有老娘舅,米宝宝等等。但是中式快餐的致命弱点依然没有解决,中式快餐十分依赖烹饪师傅的技术而不是普通工作人员的程序性操作,不同的厨师烧同一个菜会烧出不同的口味,就是同一个厨师不同的时间烧同一个菜,口味也有一定的差别。因此同一家餐饮企业各个门店甚至同一门店每次呈现给顾客的同一道菜在口味上都会有比较大的差别,很难做到西式快餐的专业化标准水平。与此同时,一般的小店也很难请到高水平的厨师,即使请到了也需要付出大的成本,而且门店对厨师的管理成本也比较高。另外中式餐馆厨房偏好用明火,空气污浊,不易清理,火灾发生的机率也比较大。

我们的门店将座落在杭州城区,选址在写字楼和文教区之间,或文教区和居民区之间。店面在30—40平方米,厨房较小约

为8个平方。顾客群为需要提供快速就餐服务且喜欢中式餐饮不愿意放弃饮食乐趣的人群，就餐标准在8-20元/人?餐之间，主要针对上班一族和学生群体。

因为刚起步，规模不大，所以可以先利用自家的厨房作一些菜的初加工。门店的厨房以电为主要能源，煤气等明火能源只在突然停电时使用，这是因为我的加工工艺只需使用电能就可以了，而且目前使用煤气的成本已经相当高。

菜品：餐饮店要立足根基，最根本的就是菜品，无论装修怎么考究，服务如何周到，出菜速度多少快捷，如果菜不好吃，照样也没人光顾，即便光顾那也已经不是真正的餐饮店了。同一道菜的口味要保持一致，不可以这次是这种风味，下次变成了另外一种风味，口味一旦确立就不能轻易改变。这个说起来似乎容易做起来却是相当难，因为传统中式菜复杂的加工烹饪过程中无论哪个环节出错都会导致菜品的差异。其实这些正是这些年来我一直在研究的一标准化的做菜方法，目前我已经做出标准化的菜系，形成了五十多只菜的特别配方，并能根据菜色搭配做出调整。

菜色：菜色太少会让人觉得选择面小甚至无菜可吃，过多又会使员工操作变得复杂由此也会增加门店的运营成本，因此提供多少菜色，如何确立菜色也是一个大问题。按照我目前的想法，每天要准备5个冷菜，30个品种的热菜，包括自创的特色菜、家常的杭帮菜、粤菜以及川菜。然后每月进行统计，淘汰1—2个最少人点的菜，加进几个新菜，品种控制在30个以内。菜色在保持全年基本不变的情况下根据季节进行一定调整。

出菜速度：快餐相对于普通的餐饮，最大的特点就在“快”上，因此快餐还应在保证菜品的条件下，尽可能缩短出菜周期。而我的做菜方法正符合这一要求，能够大大降低出菜所需时间，保证快速出菜。

不同时间段的侧重点：午餐和晚餐是中国人的正餐，应以炒菜为主，配以一定的冷菜，同时提供盖浇饭；早餐由员工按配方做粥饭面点；下午和夜宵提供休闲餐，以奶茶、冰品、面点为主。冬天的时候再加上几个特色火锅。

菜价：定位在家常菜的水平，蔬菜5元/份，荤菜8—12元/份，套餐按照菜量和种类搭配不同定价在6—15元/份。各式小吃的定价视成本与市场价格而定。同时为了招徕更多顾客，每半月推出1—2个特价菜。

服务：任何一家企业如果没有良好的服务就不能长久兴旺地生存，服务的背后其实是员工的态度，只有员工满意，才能让顾客满意。因此我们要对员工进行培训和激励，先培训后上岗，同时门店制定细化标准以供实施操作与监督考核。有了满意的员工，我们就能为顾客提供良好的服务，高品质的菜肴，快速的上菜速度。

门店要合理利用自身资源，装修时就要在店前张贴海报，在附近的写字楼和学校做一些宣传，如发放传单等，使目标受众及时得到讯息，主动与单位联系获得工作餐订单，减轻门店刚开张时的客源压力。开张前向报社，电视台，广播电台发送信息，让他们得到相关讯息，因为我们将是全国第一家不用明火烹饪，每道菜99%口味相同的中式快餐店。开始时也许并不能得到这些媒体的免费宣传，但这多多少少也是对自身的一种广告。

店发展到一定程度要在外面找较大规模的初加工场，运作成功后就可以着手开出分店，扩展是必然的，但是不能盲目，我们可以请老店的优秀员工过去主持分店，同时不能忽视管理和监督。开分店也可以选用特许加盟的方式，这在国内外的餐饮企业中已经运用得很多了，并且有了很多成功的经验，在这里就不说了。

在一个城市发展到5家左右门店的时候，我们可以通过网络接

受订餐，再把订单传给最近的门店，让其提供送餐业务，这样也使我们可以提供给顾客更为便捷的服务，同时也更好地扩大了自身的知名度。外省的分店，我们除了提供自己的经典和特色菜之外，还要根据顾客需要提供一些更适合当地口味的菜，那就需要我们请更多的厨师加入我们的团队，或请他们进行指导，这样我们的菜色也会大大丰富。

成本：

- 1、房租：40000元/年(半年一付=20000元)；
- 2、餐饮店的转让费：估计为25000元；
- 3、装修：5000元；
- 4、设备：10000元；
- 5、办证等营业费用□20xx元；
- 6、流动资金：8000元；餐饮业周转快，开业三个月以内就可以维持正常运转，但仍需要有一定的流动资金以备不时之需。

收入与利润：

现在以保守的估计测算，早点80人次，人均消费1.5元；中餐24人次，晚餐48人次，人均消费14元，夜宵60人，人均消费3元，再加上中餐外送 50份，每份6元，一天下来的营业额为1608元。营业毛利率控制在40%左右，毛利643元。月营业毛利19290元，支付三名员工的工资3000，支付水电费及固定营业税和个人所得税，月净利至少12000元，7-8个月收回投资，年净利48000元。只要管理得当，在当地站稳脚根，有了一定的知名度，那么下一年度的营业额必然会有大比例增长，同时因为不必再支付开业成本中的2-5项目费用，所以第二年的净利在10万元以上。

任何一种投资都有风险，在杭城大街小巷你可以看到众多快餐店的身影，但是现在做得比较好的中式快餐企业基本都是定位在面点上，以炒菜为主的快餐企业还没有出现，这也是技术瓶颈的问题。我所研究出的标准化做菜无疑开拓了一个新的领域，符合现代人日益加快的生活节奏和对食品品质的要求，因此有广阔的市场前景。

餐饮创业计划书篇五

资源简介以下内容从原文随机摘录，并转为纯文本，不代表完整内容，仅供参考。的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的. 消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

七、财务状况分析

1. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元（场地租赁费用20xx元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元）。

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，杂项开支等。

3. 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800元，收益率30，由此可计算出投资回收期约为三个月。

八、营销组合策略

有形化营销策略：

餐饮创业计划书篇六

syb创业计划书范文餐饮，关于餐饮业的创业计划书怎么写呢？下面小编就带来了相关的范文，欢迎大家阅读哦，同时祝大家创业成功哦！

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，扩大市场占有额，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，成为企业的无形的品牌资产。

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，为了企业长远的发展，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。

这是毋需考虑的事情，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营业额的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。

一、创业背景

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。

与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。

随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式—连锁经营逐步受到广大从业者的关注。

连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。

国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。

但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。

大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

二、店面简介

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。

经营面积约为80平方米左右。

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。

午餐和晚餐则以健康的菜色为主。

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。

初期(1-3月)(适合女性开的十五种店)

树立“绿色食品”的良好品牌形象，提升知名度、美誉度；

收回初期投资，积极进行市场推广。

中期(1年)

着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

三、发展战略

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，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

此外，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，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并进行分析，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。

四、餐厅管理结构

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，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。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

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。

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。

另外本餐厅提供的是绿色，健康的食品。

也是符合社会绿色生态的观念，比较适合注重健康的大学生。

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。

餐饮创业计划书篇七

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

饭店的优劣，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。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、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。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。

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，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、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并进行分析，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。

店长兼收银员1名 ， 厨师1名， 服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，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。本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

1)、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。

2)、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。

促销策略：前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。