

最新连锁店商业计划书(通用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配置。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

连锁店商业计划书篇一

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态——便利店。便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。国内由于经济收入水平比较低，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

(二)经营选址：一般都在社区(拥有自己的商圈)及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边(借助人家的商圈)，以此来达到自己的经营赢利。

(一)ci设计

1、企业标识：要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci。既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的企业标识。

(二)投资计划

1、固定设施

天花——便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面——便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌——便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面——只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面——为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

音响——为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑——一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件——与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台——收银台兼管理人员工作台。

货架——以平方数计，每4-4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜——因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备——如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

3、商品

便利店的商品结构中，食品占比50%，日用化妆品20%，日用百货20%，其他10%，约需单品数20xx至3000种。

(三)经营理念

1、制度管理：在连锁便利店的经营过程中，管理与效益是密切相关的，因此，制度化的管理在运营过程中是相当重要的，相关的管理制度有：

出勤制度；卫生管理制度；报表管理制度；能耗管理制度；设备管理制度

固定资产管理制度；采购管理制度；现金管理制度；工资的发放管理规定；员工的担保制度

仓库管理制度；会议管理制度；耗材领用管理制度；通讯器材及设备管理制度

2、商品管理：为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品，相关的制度有：

商品的进场制度；商品的销售报表；采购报表；滞销报表；畅销商品统计表

连锁店商业计划书篇二

店。便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。因为它具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋

势。国内由于经济收入水平比较低下，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

二、选址

（一）商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的. 直线距离0——200米内，超过200米的效果就比较差了，经营面积一般在60——200平方。

（二）经营选址

一般都在社区（拥有自己的商圈）及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边（借助人家的商圈），以此来达到自己的经营赢利。

三、投资计划

（一）ci设计

1、企业标识

要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

（二）投资计划

1、固定设施

天花——便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面——便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌——便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面——只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面——为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

照明——白色或暖色的色彩为主，比较多的都是使用白色的日光灯管，正常情况下，需要保持10—15平方一根灯管即可使光度符合经营需要。

音响——为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑——一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件——与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台——收银台兼管理人员工作台。

货架——以平方数计，每4—4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜——因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备——如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

3、商品

便利店的商品结构中，食品占比50%，化妆品20%，日用百货20%，其他10%，约需单品数20xx至3000种。

（三）经营理念

1、符合目标消费者需求——便利店因为都是经营的快速消费品，一般选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品，主要讲究库存小，周转要快。

2、为消费者提供方便——就近的购买条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配置。

四、管理运营

1制度管理

在连锁便利店的经营过程中，管理与效益是密切相关的，因此，制度化的管理在运营过程中是相当重要的。

2商品管理

为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品。

3库存管理

因便利店的商品周转量很小，所以在经营过程中严格的商品管理制度能有效的杜绝商品的滞销，和提高商品的周转率，建立有效的商品配送机制。

4系统管理

系统化，信息化，数字化的管理能有效的减少商品的损耗，加强店与店之间的沟通频率，能快速的实现商品的流转，从而使资金的流转更加有效，促进企业的良性发展，因此连锁店必须将其电脑系统进行连网统一管理，以提高工作准确率和工作效率。

五投资分析

1、经营成本及收益

每月经营成本为6300元，收益为每月9300元，

六、风险规避

文档为doc格式

连锁店商业计划书篇三

店。便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。因为它具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。国内由于经济收入水平比较低，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

（一）商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的. 直线距离0——200米内，超过200米的效果就比较差了，经营面积一般在60——200平方。

（二）经营选址

一般都在社区（拥有自己的商圈）及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边（借助人家的商圈），以此来达到自己的经营赢利。

（一）ci设计

1、企业标识

要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

（二）投资计划

1、固定设施

天花——便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面——便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌——便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面——只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面——为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

照明——白色或暖色的色彩为主，比较多的都是使用白色的日光灯管，正常情况下，需要保持10—15平方一根灯管即可使光度符合经营需要。

音响——为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑——一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件——与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台——收银台兼管理人员工作台。

货架——以平方数计，每4—4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜——因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备——如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

3、商品

便利店的商品结构中，食品占比50%，化妆品20%，日用百

货20%，其他10%，约需单品数20xx至3000种。

（三）经营理念

1、符合目标消费者需求——便利店因为都是经营的快速消费品，一般选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品，主要讲究库存小，周转要快。

2、为消费者提供方便——就近的购买条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配置。

1 制度管理

在连锁便利店的经营过程中，管理与效益是密切相关的，因此，制度化的管理在运营过程中是相当重要的。

2 商品管理

为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品。

3 库存管理

因便利店的商品周转量很小，所以在经营过程中严格的商品管理制度能有效的杜绝商品的滞销，和提高商品的周转率，建立有效的商品配送机制。

4 系统管理

系统化，信息化，数字化的管理能有效的减少商品的损耗，加强店与店之间的沟通频率，能快速的实现商品的流转，从而使资金的流转更加有效，促进企业的良性发展，因此连锁店必须将其电脑系统进行连网统一管理，以提高工作准确率和工作效率。

1、经营成本及收益

每月经营成本为6300元，收益为每月9300元，

连锁店商业计划书篇四

一、公司概述

1、公司名称、地址、联系方法等

2、公司的自然业务情况

3、公司的发展历史

4、对公司未来发展的预测

5、本公司与众不同的竞争优势或者

6、公司的纳税情况

二、研究与开发

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发的产品的技术先进性及发

三、产品或服务

1、产品的名称、特征及性能用途

2、产品的开发过程

- 3、产品处于生命周期的哪一段
- 4、产品的市场前景和竞争力如何
- 5、产品的技术改进和更新换代计划

四、管理团队和管理组织情况

- 1、公司的管理机构，主要股东、董事、关键金、股票期权、劳工协议、奖惩制度及各部门的构成
- 2、公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的团结战斗精神

五、餐饮连锁行业、市场与竞争分析

1、目标市场

a)细分市场

b)目标顾客群

c)5年生产计划、收入和利润

d)市场规模、目标市场所占份额

e)营销策略

2、行业分析

a)行业发展程度

b)行业发展动态

- c)行业总销售额、总收入、发
- d)经济发展对该行业的影响程度
- e)政府对行业的影响
- f)发展的决定因素
- g)竞争战略
- h)行业门槛

3、竞争分析

- a)主要竞争对手
- b)竞争对手的市场策略及所占市
- c)竞争对手可能出现的新发展
- d)竞争策略
- e)在发展、市场和地理位置等方面的
- f)竞争压力的承受能力
- g)产品的价格、性能、质量的市场

六、营销策略

- 1、营销机构和营销队伍
- 2、营销渠道的`选择和营销网络

3、广告策略和促销策略

4、价格策略

5、市场渗透于开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

七、生产经营计划

1、新产品的生产经营计划

2、公司现有的生产技术能力

3、品质控制和质量改进能力

4、现有的生产设备或者将要购置的

5、现有的生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

八、融资说明

1、投资计划：

a)预计的风险投资数额

b)风险企业未来的筹资资本结

c)获取风险投资的抵押、担保条件

d)投资收益和再投资的安排

e)风险投资者投资后双方股权的比

f)投资资金的收支安排及财务报

g)投资者介入公司经营管理的程度

2、融资需求

a)资金需求计划:为实现公司发展计划所需要

资金需求的时间性, 资金用途(详细说明资金用途, 并列表说明)

b)融资方案:公司所希望的投资人及所占股份金其他来源, 如银行贷段等。

九、财务计划与分析

1、过去三年的现金流量表

2、过去三年的资产负债表

3、过去三年的损益表

4、过去三年的年度财务总结报告书

5、今后三年的发展预测

十、风险因素

1、技术风险

2、市场风险

3、管理风险

4、财务风险

5、其他不可预见的风险

6、风险控制和防范手段

十一、退出机制

1、股票上市

2、股权转让

3、股权回购

4、利润分红

连锁店商业计划书篇五

日子如同白驹过隙，不经意间，相信大家对即将到来的工作生活满心期待吧！是时候抽出时间写写计划了。想学习拟定计划却不知道该怎么请教谁？以下是小编整理的连锁项目商业计划书（精选5篇），希望能够帮助到大家。

连锁项目商业计划书1

一、摘要

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营

方式。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我团队所想要创业的短期目标，长期战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

我们团队的创业梦想是经过许久的酝酿才形成的，也正因为此我们才走在了一起，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在稳步进行中。

二、市场及顾客

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，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。

而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。本餐厅就是根据这一点，为了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。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是枫林大道附近的大学的学生和老师，及过往人员。

三、竞争对手分析

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足，不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。枫林附近像样的餐馆基本没有，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

四、项目概况

（一）项目目的：

校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目，同时也增加自己的创业经历，为以后更大、更好的创业打下良好的基础。

（二）项目名称：馨园餐厅

（三）项目性质：提供自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等

（四）建设地点：江西财经大学现代经济管理学院

五、经营理念及目标

- 1、为了让顾客吃上放心、绿色的食品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买一份健康。
- 2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念。
- 3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借优良的品质和满意的服务，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面。
- 4、最终目标：寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

六、管理理念

- 1、尊重餐饮业人员的独立人格。
- 2、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。
- 3、营造集体氛围：既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，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。
- 4、公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

七、经营范围

提供自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等

- 1、自助餐主要是火锅、烧烤，同时也提供各种饮料。
- 2、早餐以江南小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。

品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多、更好的选择。

3、午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。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。

4、全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

八、营销策略

在餐厅的初步发展阶段，采取招徕定价，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行品牌宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，培养顾客的忠诚度。

九、财务数据

起步资金：十五万元

融资方式：团队成员手里资金五万元，创业贷款五万元，家庭支助五万元。

组织理念：特色饮食，微笑服务

阶段小结：

学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源。以大学生为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。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。而本团队正是学生——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。

十、餐厅岗位说明书

（一）对餐饮经营者的要求职责

- 1、拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。
- 2、餐厅员工的薪资和休假的安排
- 3、热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度的监督。
- 4、控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。
- 5、加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

（二）对中餐厨师的要求职责

- 1、每日早午餐的制作，保证食品质量。
- 2、遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。
- 3、遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。
- 4、上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。
- 5、努力创作特色饮食。

（三）对西餐厨师的要求职责。

（与中餐厅厨师职责相同）

（四）对服务生的要求（3~4人）职责。

- 1、微笑服务，礼貌待人。
- 2、餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业。
- 3、客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。
- 4、对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。
- 5、工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。
- 6、客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。
- 7、下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。
- 8、与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度。

十一、研究与开发

（一）项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

（二）餐厅开办前准备

- 1、租用场地
- 2、装修餐厅，餐厅风格自然，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。

3、聘用中西餐厨师，签订合同。

4、联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5、聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6、开始在各高校进行宣传活动。

十二、环境分析

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅。而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

（一）此类餐厅的形成及发展前景

随着人们生活水平的提高，对绿色营养方面的关注也逐步提升，作为一名高校学生，更是走在时代的前沿，对事物的敏感度比较强，本餐厅以中餐为主，各种特色菜相互结合，提供水果饮料，满足学生在各方面的要求。只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利。

（二）餐厅所在地消费市场分析

枫林大道是高校集中的地方，消费量大，中餐厅多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场。且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部

分学生的消费标准。

（三）现已创办的此类餐厅概况

1、名称：重庆川菜馆

2、成立时间□20xx年8月

3、所在位置：江西财经大学现代经济管理学院

4、优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理。且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧。

5、主要经营项目介绍：午餐晚餐均是四川特色菜

6、存在的缺陷：

（1）、餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感。

（2）、因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满。

7、本餐厅的竞争策略

（一）做好宣传，开展各种促销活动

1、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，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

2、针对节假日，开展有针对性的促销策略。

（二）创造本餐厅特色

1、永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要；自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识——永远和校园生活合拍。

2、这是你的餐厅。每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力。应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪。

十三、营销策略

（一）在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

1) 优势宣传：

1、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。

2、同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。

3、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。

4、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。

5、本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势。

6、本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。具体内容请详见附件一。

2) 服务:

本餐厅所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。餐厅规章制度也有明确要求。

3) 品质与价格的双重保障的竞争策略

1、本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食。

2、本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

4) 校园广告

(1) 再在前期资助学生所举办的活动，在其活动中推广本餐厅，打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来。

(2) 等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客，当然这是在盈利的前提下进行的。

(二) 经营模式的建立

1、本餐厅提供免费茶水和鲜汤。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。

2、本餐厅推出烧烤冷饮、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。

4、餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，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，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的。

5、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。

6、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。

7、制作顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

（三）市场进程及目标半年

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资。提升知名度、美誉度；积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

十四、风险及对策

（一）资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

（二）资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、肉类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

（三）经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

（四）管理方面

- 1、为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。
- 2、同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

（五）其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如xxx在快餐业中占据中国很大的市场份额。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

连锁项目商业计划书2

本项目计划开一家名为“beyoung别样”快餐店，该餐厅位于临沂市商业步行街。经营各种早餐、中餐、晚餐，以及夜宵和各种饮品等。

由于上班族、学生早上时间紧，且很多人抱怨有些餐点速度比较慢而且菜样单一，因此我们有意在商业步行街开这样一家快餐店。既解决了上班族时间紧的问题，同时又提供了各种不一样口味的菜样。而且我们餐厅有着许多“别样”的地方，充分符合当地人的口味、品味，以及生活习惯，相信定能吸引很多顾客前来就餐。

一、快餐店介绍

- 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xx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。

连锁项目商业计划书3

一、计划摘要

1、计划摘要

(1) 本店属于餐饮服务行业，名称为“xx餐饮公司”，是个人独资企业。主要为人们提供中式早餐、西式早餐、汉堡、面包及饭菜等各种主食。

(2) 本店打算开在繁华市区，开创期是一家中档餐饮店，未来打算逐步发展成为像肯德基、麦当劳、德克士那样的餐饮连锁店。

(3) 本店需创业资金xx万元

由于地理位置处于繁华市区，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。短期目标是在繁华市区站稳脚跟，1年内收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并

有一定市场占有率的餐饮连锁公司，在众多餐饮行业品牌中闯出一片属于自己的天地，并成蛋餐饮行业的著名品牌。

2、营销计划

(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、儿童以及家庭的，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) 本餐厅采取点餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且产品的量一定要足，相对竞争者要做的更好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，而且是以中等的价格吃饱，给顾客更多的`优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅在节假日以及特殊节日，将推出各种套餐。（比如：在情人节的时候推出情侣套餐等）。

(3) 餐厅使用可重复使用的餐盘，即节约又环保，而废弃物也规定专门的回收站回收，可以与回收站联系，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。

(4) 暑假期间客源会骤增，毕竟学生都放假了、附近居民以及打工人员，届时可采取增加生产量，加强服务重点等方式，以增加长期客源。

(5) 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，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。

3、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。

二、公司介绍

1、公司宗旨xx餐饮公司主要以一流的服务、特别的食品为特点，旨在通过公司专业、真诚的服务态度来建立顾客与市场的最佳沟通渠道，把顾客吸引住，真正成为xx的客源。

2、经营目标

在经营初期，我们的目标是进入市场，在市场站稳，在逐步深入，占据更多的市场。

3、产品优势

主食部分以及甜点饮料品种繁多，可供顾客选择的空間大，又是快餐，在时间紧迫的现今社会，追求的就是快节奏，所以xx迎合了大部分消费者的需求。

4、外送服务

xx可以提供外送等服务，让顾客足不出户就可以品尝到xx的产品。

三、战略规划

很多人认为，一个企业能否成功，主要取决于机会，或者说是幸运，但为什么有些企业总是与机会失之交臂，而另外一些企业能发现机会、抓住机会从而利用机会取得成功？诚然，

影响企业经营绩将近的`因素非常之多，但从长期的角度来看，企业能否成功关键在于能否制定一个适合自身实力和环境要求的战略，并有效地加以实施。随着世界经济全球化和一体化过程的加快和伴之而来的国际竞争的加剧，这一特点也越来越明显。我们认为，餐饮行业在中国的'成功是建立在其专业地战略分析、科学地战略选择和有效地战略实施基础上。

1、进入市场的时机及选址的正确性

xx是中国地区相对繁华的一个地区[]xx的外来人口数量众多，有潜在的顾客群体[]xx还是比较出名的旅游胜地，是众多人口的聚集地。所有这些因素都造成人口大量涌入和人民智力启蒙，这对xx的人民币销售部分是极为重要的；这样将会有有一个稳定的外汇收入[]xx是xx餐饮公司的总部，是发源地，这将有助于今后往其他城市的进一步发展[]xx通过把降低风险的可能性与通过投资可能得到的潜在的收益加以比较，且考虑到当时在我国的餐饮行业已经比较热门了，所以这对xx是一个不利的方面，但正因为他的热门，我们才更容易进入市场，相当于已经打开了一扇门，我没有道理不进去。把xx作为x入中国市场的首选城市为在中国的成功奠定坚实的基础。

2、中国特色和西方文化相结合战略的制定

在如此竞争激烈的快餐服务业，究竟怎样才能使得xx能始终保持强劲的发展势头呢？我们认为，是其在进入市场的不同发展阶段，制定了既符合组织文化又符合战略逻辑的战略。在国际发展如此迅速的情况下，中国已经逐渐的接受不同国家的文化以及饮食习惯，所以将西方的餐饮文化溶入到中国特色的餐饮文化中不失为一个好方法。

(1) 以其统一标识、统一服装、统一配送方式的全新连锁经营模式，并最终依靠其优质的产品、快捷亲切的服务、清洁卫生的餐饮环境确立了其在市场的地位。

(2) 一直坚持做到员工100%的本地化并不断投入资金人力进行多方面各层次的培训。从餐厅服务员、餐厅经理到公司职能部门的管理人员，公司都按照其工作的性质要求，安排科学严格的培训计划。为使管理层员工达到专业的快餐经营管理水准□xx将建立适用于餐厅管理的专业训练基地——教育发展中心。

□3□xx“以速度为本”的快餐业企业精神使其特别注重发挥团队精神，依靠其团队合作达到的高效率，从而保证了营业高峰期服务的正确和迅速。使其形成了高效灵活、完善先进的管理激励机制其团队合作精神和出色的管理水平将是xx立足于市场的秘诀。

(4) 优质的服务，在xx□你得到的服务会比你原来希望得到的服务要多□xx的宗旨是顾客至上、顾客就是上帝，这样的宗旨会使每一位来就餐的顾客，无论是大人还是小孩，都会有一种宾至如归的感觉。

□5□xx将定时推出新的产品，以满足顾客的各项需求。

四、创业组织

- 1、餐厅经理1名□xx/月+满勤奖
- 2、收银员3名□xx/月+满勤奖
- 3、厨师3名□xx/月+满勤奖
- 4、服务生3名□xx/月+满勤奖
- 5、销售员1名□xx/月+满勤奖

注：工作人员均以大专以上学历为标准，其中服务员要会基本的

英语口语。

五、产品服务

1、店内布局

简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，顾客普遍比较喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，所以餐厅的卫生和环境以及令人满意的服务将是本店的一大特色。另外餐厅在营业期间会播放一些舒缓的音乐，给顾客一个舒适的就餐环境。

2、服务

(1) 制服统一

餐厅服务员要求统一着装，制服上身为白色衬衫、领结，下身黑色裤子，外围紫色花边围裙。

(2) 具体服务要求

服装统一，时刻保持整洁、统一。微笑服务，对顾客要热情、态度友好，尽量满足顾客需求，使用“欢迎光临”、“请慢用”、“谢谢惠顾”、“请慢走，下次再来”等礼貌用语。工作期间员工之间禁止聊天、打闹，说话不得大声喧哗。每人一本意见簿，顾客消费结束后要咨询顾客意见，对顾客提出任何意见要及时反馈给店长。

(3) 服务100

具有强烈的自我责任心和服务意识，为了让顾客满意，坚持不懈地克服工作中遇到任何挫折困难和压力。

3、产品的研究

为吸引顾客，本餐厅会通过不断地尝试来研发新品种产品，

新品种产品会成为本周的推荐产品，在推出的前一周会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被认同而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣套餐，光棍节：推出单身套餐。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。

六、市场预测

需求在现阶段还处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色。少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业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。

连锁项目商业计划书4

一、计划摘要

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的蛋糕、糖果等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品连锁店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，决定打造个从小到大的产业，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业，形成diy食品连锁一条龙。打造都市避风塘！

二、企业介绍

1、项目名称□diy蛋糕店——diy食品连锁店

2、项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚！

3、项目宣言：我的蛋糕，我的young□

4、店面名称：

icake——diy蛋糕店

注释：

1□i——我，icake——我的蛋糕，就是diy蛋糕，自己动手制作，世上独一无二的蛋糕！

《甜甜的》——周杰伦

主要歌词：我轻轻的尝一口你说的爱我……

每天会在店里播放一定的时间。

6、宣传口号：

我的蛋糕，我的young□

注释□young有两个层面的意义，一方面，是我们面向年轻群体的体现，另一方面□young与“样”同音，即diy自己制作蛋糕，就有自己想要的样子！

7、店面商标：

注释：上边一个蜡烛，是字母“i”的变换，左边缺失一块的圆就是蛋糕也是字母“c”□与后面的“ake”连起来就是“cake”代表着蛋糕的意思，再和蜡烛在一起，就是我们蛋糕店的名

字“icake”□

8、店面地址：

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便利的地方。（因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段）。

三个备选方案：

1、海淀五道口华联附近临街旺铺出租

面积：45平米

房源信息：

临主街，有上下水，动力电。消费人群以年轻人为主，人流量大，消费能力强。本店适合经营餐饮等行业。

3、魏公村临街餐饮旺铺出租

女生对蛋糕的依赖远大于男生，因此，我们的蛋糕店会添加更多的女生元素，以吸引更多的顾客。

2、蛋糕的用途：

市场上蛋糕的种类基本能满足大众的需求，虽然对diy蛋糕会产生一定的冲击，但是，从另一方面讲，市场上已有的经验以及模型，我们可以直接借鉴使用。

4□diy方式态度

男生比女生更为理性，女生讲究的是浪漫情调，而男生则更

为实际，因此，我们会从女生着重下手，开发我们的产业。

6、蛋糕的价位：

8、蛋糕的形状：

卫生安全、材料储备是大家主要担心的话题。所以，我们会在办下卫生许可证的前提下，增加消毒设备，并及时更新材料，以保证材料的新鲜。

10、制作环境

大家还是喜欢优雅的环境，所以，我们在不同的风格还是会以静雅舒适的风格为主。

11、制作蛋糕的伴侣：

来店里的恋人居多。所以，我们要创造一个温馨浪漫的情调来吸引更多的情侣来本店。

12□diy蛋糕店的频率：

时效性决定我们选择地址的重要性。因此，我们选择在学校附近，因为学校每年都有新生的加入，所以，可以说，我们的生源是源源不断的。

13、宣传渠道：

大部分同学选择的是“朋友推荐”。因此，重视回头客就必不可少，创建良好氛围，并创立推荐好友优惠的制度，我们的diy蛋糕店必定会不胫而走！

2、网络调查：

(注：为了扩大投票的覆盖面积，我们采取多渠道，多人量的发布投票方式，现只截屏其中的一部分，统计表由全部总体数据制成。)

1、关注人群性别

年轻群体主要是我们的对象，主要集中在大学生以及中小學生。

3、关注者意愿：

与调查问卷的结果不同，网络上的人群更担心的是蛋糕制作的时间问题，综合起来看，还是时间比较重要，所以我们制定了一系列的高效方案。

5、来diy蛋糕店的频率：

房屋类型： 商铺

面积： 50平米

租金： 21000元/月(半年付)

房源描述： 周边遍布很多高校交通便利的很绝大多数人耳熟能响高校生们消费的集中地，消费人群不容质疑。是一个极好的商铺经营场所。

2、民族大学西门附近的旺铺具备餐饮条件

房屋类型： 商铺

面积： 45平米

连锁项目商业计划书5

一、发展前景

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

本店将选址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、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，温馨。且富有现代气息，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。

（装修将寻找朋友亲戚关系，减少装修成本。我要求的装潢效果如下：

- 1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服

的档次，影响到顾客的购买欲！当然本店刚开张简装为宜。

2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的。店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

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，需要进行传单、多媒体（如：音响）、赞助学生中大型活动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三元每份，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（初步定为夏冬天增加季节性的烧烤或火锅），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，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

主要的产品特色：具有食疗保健功能的荤素食餐品

五、市场分析

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。

本计划就是根据这一点，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。
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。

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。

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。

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。

六、促销和市场渗透

促销策略：

- 1、前期宣传：大规模，高强度，投入较大。
- 2、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。

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190600元（场地租赁费用10000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2000元，基本设施及其他费用等4000元）

资金来源：贷款一万元，父母支援一万元。

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300元，收益率50%，由此可计算出投资回收期约为四个月。

八、营销组合策略

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导“天之素”的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

- 1、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。
- 2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。
- 3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责对顾客进行跟踪服务。