

最新快餐店年总结与计划 快餐店创业计划书(模板7篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

快餐店年总结与计划篇一

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。

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。

快餐店年总结与计划篇二

有许多厨师怀揣创业的梦想，想开个自己的餐饮店，不再替

别人打工，小成本的快餐店成了很多创业厨师朋友的首选，投资少，风险低，回报快，比较符合前期资金较少的创业者。

开店之前，一份详细而严谨的计划书是不可或缺的，它不仅让你理清开店思路，使开店工作有计划有步骤的进行，而且，如果开店要吸引其他的资金，它还可以帮助你，让你的意向投资人更好的了解项目情况，进行投资。

今天我们通过一个案例来了解一份快餐店计划书的主要内容，下面是一名厨师的快餐店计划书。

俗话说，“民以食为天”，为了满足居民、学生等类型的顾客的饮食需要，特在昌盛路开此快餐店。我店本着“宾客至上，服务至上”的基本要求，将为顾客提供最优质的服务。

1. 本店发属于餐饮服务行业，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. 都市快餐店位于昌盛路商业步行街，开创期是一家中档快餐店，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. 都市快餐店的所有者是xxx□餐厅经理xxx□厨师xxx□三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、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30万元，其中10万元已筹集到位，剩下20万元向银行贷款。

. 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，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。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，

1年收回成本。

. 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，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到附近步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

. 竞争对手：都市快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上□xx快餐店中西兼营，价格较贵，客源稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场上占有一席之地。

. 都市快餐店主要是面向大众，菜价属中低价位。

. 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，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，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

. 经营时间：早6：30-晚11：

. 对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会在生产、服务、价格、营养等方面下功夫，争取获得更多的客源。

. 本店开业前期，初步计划招收8-10名全日制雇员（包括2名

厨师），5名临时雇员（含2名厨师）具体内容如下：

应聘者填写《招用职工登记表》并附个人资料来本店面试。

经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同（含试用期）。

.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：制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

快餐店年总结与计划篇三

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

对市场份额、客户数量简要分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

（一）公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1、主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2、团队介绍

对每个核心团队人员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3、组织结构

4、员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3—5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

(一) 快餐店产品、服务介绍

(二) 快餐店核心竞争力或技术优势

(三) 快餐店产品专利和注册商标

(一) 行业情况

快餐店行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对快餐店市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

（三）行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

（四）收入（盈利）模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

（五）市场规划

公司未来3—5年的销售收入预测（融资不成功情况下）

（一）快餐店目标市场分析

（二）快餐店客户行为分析

（三）快餐店营销业务计划

（1）建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

（2）广告、促销方面的策略

（3）产品/服务的定价策略

（4）对销售队伍采取的激励机制

（四）快餐店服务质量控制

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3—5年快餐店项目资产负债表

未来3—5年快餐店项目现金流量表

未来3—5年损益表

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

说明该快餐店项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

快餐店年总结与计划篇四

转让方(甲方)：

受让方(乙方)：

甲、乙双方经友好协商，就摊位转让事宜达成以下协议：

一、甲方将自己位于涿鹿县菜市场 号的摊位转让给乙方使用。

二、甲方将房屋和冷库租赁给乙方使用，年租金为13000元/年，人民币(大写：壹万叁仟元整)，租金为每年交付一次；摊位4000元(大写：肆仟元整)，摩的3000元(大写：叁仟元整)，转让费10000元(大写：壹万元整)，配套用具3000元(大写：叁仟元整)；共计33000元(大写：叁万叁仟元整)乙方在 年 月 日前一次性付清。

三、乙方在租住房屋期间，水、电等费用由乙方负责；乙方不得随意损坏房屋设施，如需装修或改造，需先征得甲方同意，并承担装修改造费用。

四、乙方接手前该摊位所有的一切债权、债务均由甲方负责；接手后的一切经营行为及产生的债权、债务由乙方负责。

五、本合同一式二份，双方各执一份，自双方签字之日起生效。

快餐店年总结与计划篇五

二、“五”动心情，清爽“一”夏

三、火红五月别样天；你火了吗？

四、五一充值送机，你准备好了吗？

五、五一来xx网吧上网，中奖百分百抽奖

六、购物有乐趣，吃上再拿上

七、伟大的中华人民共和国万岁！

八、庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

九、狂欢乐无限，购物价有边

十、手机，为之“折”服！

十一、幸福直通车站站有好礼

十二、迎五一，庆五一，商品减价数第一！

十三、锣开五月、玩美假期。

十四、五一走来走去，一定要吃好喝好！

十五、五一购机，三重好礼送给你！

快餐店年总结与计划篇六

营销计划是指，在对企业市场营销环境进行调研分析的基础上，制定企业及各业务单位的对营销目标以及实现这一目标所应采取的策略、措施和步骤的明确规定和详细说明。以下《快餐店节日营销计划》是由计划网工作计划栏目小编为大家提供发布。

一、活动背景 元宵节是中国民间最隆重最富有特色的传统节日，在这一天人们举家团圆、共贺元宵节，迎禧接福、祈求丰年。也是在这一天，人们走亲访友、礼尚往来!

我们的元宵节促销活动就是在这样一种浓浓的节日氛围下热闹开场，本次的促销主题是——“元宵节派好礼，红运喜当头”，满额即送新年利是封1个(内附特惠券)，除特惠券券可以继续吸引顾客前来再次消费外，还推出一款有浓浓元宵节特色的鸿运套餐，买套餐即送卡通公仔一个，卡通公仔采用了虎年最热的虎造型形象，憨态可掬，可爱十足!活动现场气氛喜庆热闹，不仅烘托出了元宵节浓郁的传统节日文化特色，同时也表达了xx对顾客新一年的美好祝愿!

二、推广目标 1、节日期间营业额较上年同期有大幅提升; 2、营造店内欢乐的节日气氛; 3、全面提升xx品牌形象。

三、活动主题 元宵节派好礼，红运喜当头

四、活动内容 活动细则:

1、凡购买新年“鸿运套餐”，即可得“宝贝虎”卡通玩具一个(已含在套餐内);

2、新年美食，低价劲享!凡一次性现金消费满**元即送“新年利是封”一个，更有2018xx汉堡新年限量版劲爆劲享特惠券1张，即可以全年最底价劲享多款美食!数量有限，赠完即

止!

3、劲爆劲享特惠券内容(每种优惠有两张券,共12张):

4、劲爆劲享特惠券的使用细则为:(1)此卡仅在本店使用,每张仅限使用一次;(2)请在点餐前出示此卡,此卡不兑换现金;(3)此卡有效期为即日起至2018年2月28日;(4)在中国法律允许的前提下□xx汉堡保留此次活动的最终解释权!活动时间:即日起——2月28日参加活动产品:全线产品;鸿运套餐(香脆鸡腿汉堡+鸡肉卷+骨肉相连2串+香辣鸡翅+柚子茶2杯+玩具)。

五、活动准备: 1、相关产品物料确保在每个店面终端里有最充足的库存量; 2、配合此次活动的企宣品用于对店面终端进行气氛营造; 3、围绕本次活动的开展,终端销售员对宣()传用具以及促销导语的充分使用。

六、店面终端 1、活动期间,配合活动造势,需要提前做好店面企宣品的更换,营造最佳的店面氛围。 2、提前做好活动流程对员工的培训和宣贯工作,以及收银系统的设定,保证活动顺利进行。

小编推荐:

业务员的工作计划汇总

2018年销售计划汇总

营销计划汇总

快餐店年总结与计划篇七

甲方:

乙方：

关于体育巷门面出租有关事项，具体协议如下：

一、承包人实行自主经营，自负盈亏，单独核算的经济主体。

到期乙方无条件的搬走，甲方将终止合同。

三、合同一旦签订，当日交清押金 元(合同到期甲方给予归还)，每年门面租金 元，一次交清，第二年度的租金在上一租赁年度到期前的一个月內一次性jiao清。如租金不到位甲方有权控制乙方开业营业时间。

四、水电费按实计算。每度电1.2元，每吨水2.8元。每月结一次账(每月的28号)。如有窃电、水行为，甲方可按照上月用电、水数的拾倍罚款。

五、乙方经营部分需要装水、电表，内部装修等一切开支均由乙方自己负责。

六、乙方要负责门面的卫生、灭鼠、检查费用等。

七、营业税、工商税、卫生费均由乙方负责交纳。

八、为了加强安全保卫工作，乙方要制定防火防盗等措施。如出现一切事故由乙方负责。

九、要加强法制观念。遵纪守法，严禁在营业场地内进行赌博、在营业场地打架斗殴等。在营业场地发现违纪违法所造成的一切经济损失和对甲方名誉上的损失，都由乙方负责。甲方将要求乙方赔偿名誉损失，除上级罚款外，书店将给予壹仟元以上的罚款。

十、甲方租给乙方的所有财产，除自然损坏外，必须全面恢

复本来面貌，否则甲方有权折扣全部押金。

十一、甲方不承担乙方所有装修门面任何财产损失，包括电器在内的一切费用。

十二、在经营活动中如发生噪音，对周围造成影响，由乙方负责处理。

十三、乙方撤走所有装修材料及自己添置的任何设备，自行处理，甲方不承担任何义务。

十四、乙方不准私自转让门面，如乙方私自转让门面甲方有权收回。

十五、甲方对现有门面进行改造或扩建的工程项目，甲方可随时收回门面，不受本合同时间的约束，乙方无条件按照甲方要求执行。

甲方：_

乙方：

年 月 日