

# 最新快餐创业计划书(汇总5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。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

## 快餐创业计划书篇一

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。

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2000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。

### 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。

### 3. 市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)虚拟公司的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品订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，靠的是电话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公司小巴和服务人员负责运送。

## (2)流动快餐公司---早餐策略

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公司小巴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。

## (3)快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的大人形象清洁、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。

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。

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。

### 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。

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。

## 快餐创业计划书篇二

桌子：一张100元，8张共800元

凳子：一把30元，32把共960元

碗(一次性纸碗)：一个0.30元，500个共150元

六孔煤气炉：一个650元，其余：零散物件600元(炉子，不锈钢桶，大，中，小号各一个;蒸笼一套等)

证、照、费、税等：营业热照、税务登记以及一些其它的管理费2000元

合计:26410—37410元。

## 2. 100平米店预算

租金5000元，如租二楼还要低(各地区情况不一)

预付三个月的店租：15000元

桌子：一张100元，16张共1600元.

凳子：一把30元，72把共2160元

碗(一次性纸碗)：一个0.30元，1500个共450元

六孔煤气炉：二个1350元，粉碎机一台：400元。其余：零散物件2500元(炉子，不锈钢桶.大，中，小号各一个;蒸笼一套等)

证、照、费、税等：营业热照、税务登记以及一些其它的管理费2000元

合计:55210—88210元。

## 快餐创业计划书篇三

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11600元（场地租赁费用1500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4000元，基本设施费用等2500元），流动资金5000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1000元，收益率30%，毛利润300元。由此可计算出投资回收期约二个月。

## 快餐创业计划书篇四

创业的关键在于确定我们的创业方向，然后根据我们所选择的方向来确定创业所需的资金以及我们创业的计划 and 实施方案，有了这些的话我们才可以让我们创业梦的实现有了一个初步的可能。所以我们选择的创业方向是快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

前期我们着重考虑的一个问题是市场分析。因为没有有一个详细的市场分析，就无法了解到市场，没有市场的了解创业计划根本无法实施。所以我们对市场的分析就是随着西部大开发新疆某些城市人均收入开始增多，像乌鲁木齐，克拉玛依等城市还能跟内地的城市媲美。调查表明当人均收入到一定程度，传统的家务劳动将转向社会。由此在新疆的快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以特色的快餐市场将随着新疆经济发展而进入高速发展的阶段。这是我们主要的市场分析。

市场分析完了以后就是实施方案。如果没有一套实施方案就想创业的话那么最终面临我们的结果必然是失败。所以实施方案也很重要。我们的实施方案主要分三个部分；第一个就是我们要开的快餐的服务模型。也就是以顾客为中心，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。第二个是目标市场的分析。主要开发的市场：新疆的一些较发达的城市乌鲁木齐，克拉玛依，库尔勒，石河子等等。顾客群：穆斯林群体+上班族+儿童+休闲族+其他。第三个就是具体要营业的菜单。

实施方案有了以后我们必须得考虑的就是市场策略。我们的市场策略主要分生产工业化、产品标准化、科学管理化等三

个部分。

实施方案考虑完了以后考虑的就是财务问题。倘若没有财务分析的话我们的创业计划根本无从实施。我们主要以日营销额、月营销额、毛利率、毛利率额、月净利、回本等方做了一个投资收益预测表。以便于以后的财务分析。在所缴税款、水电费、薪金、总投资、租金、装修费、用装修折旧、设备折旧、财务预测等方面写了大概的分析。

财经问题如果解决了我们还需要考虑经营连锁化。把经营连锁化主要分为4个点。主要确立大众化的餐饮经营思想、积极推行标准化管理、注重连锁经营的质和量的统一、战略规划等等。对经营连锁化进行了详细的总结。

最后得出了此创业计划书。就算我们把前面所考虑的问题都得到了解决，也不能确定我们的创业计划书一定会成功。因为在创业的途中还有很多困难等着我们去克服，去跨越。对于这些困难，我们不能有一丝一毫的恐惧，因为你弱它就强，你强它就弱。没有人会在创业道路上一帆风顺得的。

## 快餐创业计划书篇五

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数等方面。

### 一、快餐店概况

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. 都市快餐店位于商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐渐发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3. 都市快餐店的所有者是，餐厅经理，厨师，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才智和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4. 本店需创业资金万元，其中万元已筹集到位，剩下万元向银行贷款。

## 二、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，特别是本店刚开业，想要打开市场，必需要在服务质量和产品质量上下工夫，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，渐渐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。

## 三、市场分析

1. 客源：都市快餐店的目的顾客有：到商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50；邻近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50。客源数量充裕，消费水平中低档。

3. 竞争对手：

都市快餐店邻近共有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家酒店经营期均在2年以上。快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。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，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

#### 四、经营计划

1. 快餐店主如果面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。
2. 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。
3. 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。
4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目的是“送餐到家”服务。
5. 经营时间：早~晚!
6. 对于以上计划，我们将分工合作，各尽其职。我们将会从卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

#### 五、人事计划

1. 本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

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(含试用期)。

2. 为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接收2个月的培训，具体内容如下：

1) 制定培训计划，确定培训目的，制订评估方法。

2) 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，对于不合格者给以停职学习，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。

## 六、销售计划

1. 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。

2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3. 每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

易智办公，办公轻松1)本店固定资产( )万元 桌椅 ( )套

营业面积( )平方米

冷冻柜 ( )台

灶件 若干

2) 每日流动资金为多少万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

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：因刚开业，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。

## 八、附录

### 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：

一、食品制造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，不得从事食品制作经营活动。

食品制作经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品制作经营过程必需符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采用清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应该有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，储存登厂房式场所。

(三)应该有相应的消毒，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。

(四)设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直截入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

(五)餐具，饮具和盛放直截入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必需洗净维持得洁。

(六) 储存，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。(七) 直接入口的食品应该有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。(八) 食品制造经营人员应当常常保持个人卫生，制造，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，必需使用售货工具。(九) 用水必需符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

(十) 使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

### 三、禁止制造经营的食物：

(一) 腐烂变质，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二) 含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

(三) 含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

(四) 未经兽医卫生检验或检验不和格的肉类及其制品。

(五) 病死，毒死或者死因不说的禽、兽、水产动物等及其物品。

(六) 容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(七) 掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

(八) 用非食物原料加工，加入非食物用化学物质的或者将非食物当作食物的。其他不符合食物卫生标准和卫生要求的。

### 四、按期接受各极卫生部门的食物卫生监督检验。

## 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。