

# 最新大学生创业计划书餐饮教育性(优秀8篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。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。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 大学生创业计划书餐饮教育性篇一

主要经营范围：

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100平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及休闲餐饮等。早餐以我们江苏小吃为\*\*打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有我国各种口味菜式。而休闲餐饮又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。我们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。

企业类型：

生产制造

传统产业

零售、其他、批发、服务、农业、新型产业

以往的相关经验（包括时间）：

虽然我之前没有开过餐馆，但我平常很喜欢做菜，还喜欢看一

些做菜之类的书,所以我对经营餐馆很有信心。我还有做前期的大量的资料查阅,基本上了解要开一个餐馆的基本情况。而且我打算到我一个经营饭店的亲戚店里去学习一段时间,去了解整个运作的过程,这对以后的经营会很有帮助。而且我在某公司上过班,在一些为人处事方面也学到了一些东西,我想一定有用的。

教育背景,所学习的相关课程(包括时间):

1、现在正在读工业工程专业课程

2、20xx年我参加过syb师资培训班

目标顾客描述:

主要客户群是针对学生,老师的,但是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添加我餐馆的知名度。

市场容量或本企业预计市场占有率:

我们学校的人口大概有2-3万左右。我们店位于学校最密集的地区。我们学校大概有90%左右的学生会吃早餐,午餐,晚餐。所以我们家的店发展的余地很大啊。

市场容量的变化趋势:

市场不是一成不变的,随着人民对健康饮食的越来越注重,再就是我们的环境舒适、卫生。学校餐饮市场前景会更广阔,容量以后应更大。

竞争对手的主要优势:

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。

竞争对手的主要劣势：

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。

本企业相对于竞争对手的主要优势：

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。

## 大学生创业计划书餐饮教育性篇二

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。

### 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(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。

#### 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

#### 五、产品特色

1、西餐厅应以服务顾客为宗旨，为他们提供优质的西餐服务，让顾客对西餐能有非常明确和深刻的印象，更能获得精神上

的享受。

2、餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础上制定出具体促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

3、西餐厅应开发出自己的特色产品和独特服务，在竞争对手中树立较高的创新形象，并学习和借鉴他们的独有特色，开办优质服务。

4、通过主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足和针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”来实现足够的利益。

5、我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

## 六、市场分析

西餐厅校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光本店；其次，是怎样达到以下营销效果。

## 西餐业的形成以及发展前景分析

- 1、随着西方饮食文化不断进入中国市场，越来越多人开始关注西餐，所以这提供了很好的市场前景。
- 2、西餐是发达国家已有的饮食，形成了西方的饮食文化，对我国的饮食文化也有影响。
- 3、为发展我国的饮食文化提供支持探索。

## 七、店铺选址

建设地点在学院附近，学院现有六千师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

# 大学生创业计划书餐饮教育性篇三

## 一、关于“汤文化”

汤文化，是中国数千年的养生文化瑰宝。

清代学者李渔曾说：“汤即羹之别名也……饭犹舟也，羹犹水也；舟之在滩，非水不下，与饭之在喉，非汤不下，其势一也……且养生之法，食贵能消；饭得羹而即消，其理易见。故善养生者，吃饭不可无羹……”

我国上下五千年历史，其中食文化仅仅一千多年，而汤文化却长达三千年之久。“民以食为天，食以汤为先”，就是汤文化几千年历史的生动写照。汤在烹调中起着举足轻重的作用，“”唱戏的腔，厨师的汤“”正说明了这一点。“”鸡汤营养好“”是一个主要的传统养生概念，认为鸡汤里

有“”培本固元“”、“”增气生精“”的神奇成分。

直到此刻汤还是我过东部饮食文化的全部底蕴。除夕吃血蚶初一喝鸡汤正是厦门春节饮食习惯之一。如今在餐饮业，健康养生观粘早已扎根，中国养生会馆成甚至成为游人“观景点”。

## 二、餐饮行业风向

随着生活水平提高，人们的餐饮消费观念逐步改变，对餐饮质量要求不断提高，品牌质量、产品特色、卫生安全、营养健康成为主要参考因素。所以，在激烈的餐饮业格局中唯有特色才会有发展，才能独占鳌头！

1、中式餐饮是营养和健康的最佳选择。麦当劳、肯德基通常被人们称为垃圾食品，因为其中油炸食品对人体健康不利。反观我国传统餐饮，我们更注重营养的均衡，强调各种食物的搭配，提倡健康餐饮。消费者对西式快餐的营养顾虑是起发展的最大绊脚石，中式餐饮制胜的关键就在于营养！所以，心灵鸡汤利用这一特点，推广健康饮食理念，以独具特色的汤文化迎合需求，定能抢占市场份额。

2、传统餐饮强调色、香、味俱全，南北菜系各有千秋，讲究火工，制作精细，深得消费者喜爱。制作方式多样，讲究烹饪技术，爆、炒、烧、烤、炸、溜、蒸、炖、煎、扒、贴等，菜味不一，各有特色。中餐菜肴品种繁多，选料丰富，飞、潜、动、植，无所不食。火候、刀工、烹调都是决定一道菜的重要因素。传统餐饮的口味更接近市场大多数人的需求。这一点是我们的天然优势，也是要充分利用的优势。心灵鸡汤以特色为主打，不断开发菜肴定能吸引更多消费者。

中国烹饪协会数据现实，在中西餐对决中，肯德基、麦当劳品牌威力强大，可是受中国人饮食习惯影响，其只占市场份额的20%，可见，心灵鸡汤中餐市场前景看好。

### 三、公司简介

苍南肖纪餐饮管理有限公司创立于浙江温州苍南，公司总部位于厦门。公司致力于打造中国最大、最专业的都市养生特色餐饮连锁企业，在全国范围内已拥有70多个加盟店，在厦门、杭州、苍南、昆明、福建、新疆等地拥有庞大的服务网点，其高覆盖、高效率的服务获得多家公司和机构的认可。

公司结合中国大众餐饮消费趋势，在秉承传统中餐技术之精华的基础上，进行了突破性的提升，全情推出“心灵鸡汤”。其独特熬制配方以及映射出的中国汤文化，集美味、养身兼得，特色与文化于一体，成为餐饮界的新亮点。

公司秉承“诚信为先，服务是本，绿色健康，顾客至上”的经营理念，辅以“创立诚信，尊重伙伴，实现双赢”的经营方针，牢固树立“以德行天下，以味搏市场，服务见真情”的企业发展观。根据餐饮业特点，结合公司实际情景，从企业文化的构建、发展战略的规划、经营模式的确立、产品质量的保证、以及对加盟企业实实在在的服务与支持等多方面进行全方位的打造，走出了一条贴合自我的发展之路。真正做到“专业型餐饮服务营销”，不断提高连锁体系的营运管理水平，提升品牌价值。

公司制定现代化后勤生产、烹饪设备、人员操作的三大标准，在产品上极具中国养生内涵，在管理、服务、清洁等方面则进取向国际标准靠拢。心灵鸡汤以采购、加工、配送三大中心组成后勤中心，保证了从选料、加工、配送各道工序的标准化。独立的运营手册和经营理念对员工工作和服务都进行了人性化的标准规范，保证“千份鸡汤同样品质。目前，凭借直营总店和加盟企业骄人的经营业绩，凭借业界和全国各地消费者的认同和厚爱，公司先后荣获“健康放心鸡汤企业”、“优质鸡汤”、“放心鸡汤”、“放心鸡汤底料”等诸多殊荣。

## 四、关于品牌

品牌是一种精神，也是一种文化，品牌的背后是文化，没有文化底蕴，就不可能有名牌。纵观连锁餐饮市场，品牌塑造是企业发展的重要趋向。心灵鸡汤以“汤的营养专家”为位，推广都市养生特色餐饮，将中国传统饮食文化与现代营养科学集合，对文化与服务、品牌、产品巧妙嫁接在一齐，实现持续的品牌传播。

心灵鸡汤采取中式营养，西式运营的运营模式，迎合消费者需求，高举营养汤大旗，填补快餐市场空白诉求点，开拓新市场。精准定位传播独特品牌个性，抢占中餐营养制高点，博得消费者好感，以强品牌知名度。

在企业模式、品种选额、经营风格与发展特色方面更加突出自身鲜明个性，构成独特市场价值，融汇传统汤文化，深化品牌核心价值，不断增强产品创新本事，提升品牌形象，走都市养生特色餐饮之路。

## 五、企业定位

企业定位：现代都市养生特色餐饮连锁企业

品牌定位：汤的营养专家

产品定位：主打品牌“心灵鸡汤”，结合创新产品

服务定位：吃得放心，服务贴心。

企业精神定位：创立诚信，尊重伙伴，实现双赢！

模式定位：实行标准化运营体系，建立现代化后勤生产、烹饪设备、人员操作的三大标准体系，独立劳动手册和经营理念，流程规范化，优化资源配置，强化品牌形象，提高市场

占有率，最终实现品牌规模经济效益。

## 六、企业发展战略

### 1、企业主要战略：

统一加盟店标识、设备、服务、产品。

主推招牌产品，大胆革新产品。

注重终端装修，进取探索独特装饰风格

实行标准化管理，以高素质的“品质、服务、清洁”获得顾客高度评价

发动全国战略，逐步扩大品牌市场占有率。

迎合传媒、公众对食品安全关注，热心公益，打造安全牌。

### 2、产品战略

在商品泛滥的社会，一个产品能有独特之处难能可贵。心灵鸡汤的独特就在于一个“汤”字，要将“汤”发扬光大，经过独特熬制配方、天然营养材料构成产品核心利益。以“心灵鸡汤”为主打，结合创新产品，高举“营养汤”大旗，以“都市养生汤文化”为卖点，顺应消费者健康需求趋势，制定独有膳食结构菜单，不断创新营养文化。

作为餐饮产品，心灵鸡汤产品包括三部分：

核心产品——满足食欲和营养；

形式产品——美味的食物、舒适的环境、洁净的餐具；

外延产品——满意的服务。

产品三大标准：

产品标准化——标准化配料工艺

产品特色化——汤的营养专家

产品文化化——将中国自古传承的汤文化与品牌结合

## 七、关于心灵鸡汤

“心灵鸡汤”以中医养生学说为依据，加入多味名贵滋补中药，以及肖纪餐饮独家配方的秘制酱汁，熬制出来的鸡汤色泽金黄、味道鲜美、口感圆润、清香诱人。早在明朝万历年间（距今已有430多年），在宁海当地就流传着“一村一鸡煲，百户百步香”的历史佳话。

“心灵鸡汤”将土鸡与滋补中药、精选蔬菜等融于一煲，为都市白领阶层调制出一剂味道鲜美、膳食合理、营养平衡的心灵鸡汤。汤内包含丰富的蛋白质、氨基酸、维生素、胡萝卜素、卵磷脂和粗纤维等，以及钙、锌、铁等多种微量元素，具有养颜美容、补气益血、健胃消食、养心明目、抗疲劳以及增强人体免疫力等功效，尤其贴合现代都市养生之潮流。

如今，在十余年的产业化经营下，肖纪餐饮已从长三角走向了全中国，“心灵鸡汤”也渐成当地特色餐饮的主打品牌。

## 八、关于连锁加盟模式

我国的传统烹饪有着悠久的历史 and 深厚的文化内涵，餐饮体系不断发展和丰富。为满足广大消费者的需求，全国各地建立起了不一样规模、不一样形式、包含不一样口味的餐饮店，如，全国知名的全聚德，天津狗不理等老字号，以及小肥羊、潭头鱼等成功案例。纵观上述企业，我们不难发现，他们都采用了连锁经营并取得莫大成功。这些餐饮企业经过发展加

盟连锁店的形式，将自身的品牌推广到全国各地，在增加盈利的同时也提升了企业和社会公众中的形象和地位。无数成功案例证明，连锁经营是餐饮业的一种重要经营模式，发展加盟连锁店是餐饮业提高经济效益的有效途径。

经过连锁经营模式能够迅速提升企业标准化、专业化程度，有效降低加盟者在经营管理、广告宣传、采购进货等方面的营运成本，实现各方资源的整合优化。同时增加市场信息来源，减少创业投资风险。

在国内餐饮连锁经营蓬勃发展的同时，我们也不断受到国外企业的冲击，以肯德基、麦当劳两个餐饮巨头为代表的一大批国外企业在中国经过连锁加盟的模式构建起了一张庞大的销售网，这给国内传统餐饮业带了巨大的冲击，但也证明了连锁经营有着强大的市场竞争力。

## 九、加盟优势

投资效益是每个投资者最关心的问题。“肖纪心灵鸡汤”总部与各代理商以加盟店经营利益为中心，对申请加盟者所推荐的店铺地址进行专业评估和可行性分析，以充分保障投资者的投资利益，尽力避免经营风险。

### 自我创业vs加盟心灵鸡汤

模式

自我创业

加盟心灵鸡汤

品牌

单店单打独斗，影响力小，缺乏品牌效应

合力产生影响，借力用力，共享品牌优势

标准

自我摸索建立，费时费力

三大标准体系，省时省力

经营

自我策划实施，可能走弯路

统一策划、统一实施，经验共享

成本

单店采购，量小价高，劳心劳力

统一采购，标准配送，量大价优

十、加盟支持

1、开业支持

公司总部将派专员进驻代理区域商门店，帮忙整理开业初期的各项事务，创立形象与品质具优的样板店，为日后发展定下基础。以加盟店经营利益为中心，对申请加盟店所推荐的店铺地址进行专业评估和可行性分析，以充分保障投资者的投资利益，尽量避免经营风险，并以契此在区域市场内得以最大发展。

2、培训计划

公司总部供给培训，资料包括：汤料制作技术、员工培训、服务规范和日常经营管理等。

### 3、配送支持

公司总部可为区域代理制定并安排特有的配送计划，让您在日后的发展中带来极大的便利，汤料到店的日期和时间由配货中心以实际情景安排为准。

### 4、管理支持

公司总部对区域代理的品牌形象及其品牌宣传采用统一管理规划：对服务质量、价格等方面运营过程进行有序监督检查和指导，给予必要的现场支持和必须的技术力量支持，并建立完整的督導體制和相关制度。

### 5、宣传支持

各区域代理有偿享用公司在品牌宣传上的共性支持，如各类媒体广告、品牌宣传活动、公益活动等。

## 十一、加盟模式及条件

### 1、加盟模式：

a桌数在15张以上加盟费5万品牌授权使用三年保证金1万，合同终止按约退还

### 2、加盟条件

1投资人必须具备基本创业确定力及初步经济条件。

2有意投资经营饮食行业，诚心经营“肖纪心灵鸡汤”事业

3有成功创业等经验，但无需有经营饮食业的经验。

4认同品牌、营运模式，并具有品牌运营意识。

5良好的地区网络及市场认识。

6能进取参加全面培训，全面管理“肖纪心灵鸡汤”运营。

7具有成功及曾参与品牌授权营运的经验者优先

## 十二、加盟程序

## 十三、加盟细节

一)经营执证的办理（注：各证件办理具体手续请参阅当地行政办证中心）

1、排污许可证（针对市级店）

2、卫生许可证

3、营业执照

4、税务登记证

二)门店的装修

1、确保门店内具有进水源和排污管

3、装修设计总部供给指导，统一风格，具体费用自理

三)设备的订购

2、向公司订购：公司将供给您标准的设备清单，在您的款项到位后在指定的时间为您送达。

3、注意事项：您应在开业日期前三十天订购设备，并确定店面的日常用具，并汇款至我公司，具体事宜能够来电咨询。

#### 四) 员工技术培训

- 1、服务人员基本素质
- 2、汤料的制作与标准
- 3、门店的日常事务安排
- 4、营业报表的处理
- 5、连锁门店的经营要求

#### 五) 原材料的订购

加盟店必须提前5—7天向公司申请锅底料(包括调料)的配送，公司在接到加盟店通知并收到加盟店货款后72小时内把货物寄出。

#### 六) 准备与试营业

营业的准备工作：开业日期前提3天告知我公司管理部，我们将安排辅导专员驻店3天，他将帮您员工服务培训、汤料操作等运营过程进行有序监督检查和指导开业的促销安排等。

#### 七) 连锁管理，服务与要求

1、日常的营运：应仔细管理店内的卫生，人员的服务，汤料的口味，公司至少每季度一次将派营运专业员巡视一次，他将帮忙您店内的餐具摆放原则，开业的促销安排等。

2、公司供给专业的咨询服务

3、违章规定：对于连续两次专员巡视打分不及格的门店，公司将扣除1000元保证金，对于加盟店私自向外市场购买不贴公司标准要求的原物料的，公司将扣除保证金1000元次。

# 大学生创业计划书餐饮教育性篇四

## 一、创业概念：餐饮店

民以食为天，足见食之重要。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。总体战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

## 二、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。安顺学院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。

## 三、市场及顾客选择

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。市场主要面对的是安顺学院的学生和老师，及过往人员。

#### 四、店名

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。

#### 五、店面选址□xxx学院附近

因为学校附近没有像样的餐饮店，而学校内学生对绿色饮食需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

#### 六、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。

## 七、组织机构

# 大学生创业计划书餐饮教育性篇五

### 一：公司概述：

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平方米左右。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，当然北方小吃也是少不了的。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、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。

### 二：快餐店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为一品三笑快餐店，是合资企业。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、一品三笑快餐店位于南大街商业步行街，开创期是一家小档快餐店，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、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知

识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

### 三、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。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取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。

### 四、市场分析

1、客源：都市快餐店的目标顾客有：到南大街商业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。

#### 2、竞争对手：

一品三笑快餐店附近共有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。××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。

### 五、经营计划

1、快餐店主要是面向大众，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。

## 大学生创业计划书餐饮教育性篇六

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。

### 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×××，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。

### 二、经营目标

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。

### 三、市场分析

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。××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。

### 四、经营计划

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

生、服务、价格、营养等方面下功夫，争取获得更多的客源。

## 五、人事计划

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。

实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

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。

## 六、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。

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(1名)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。

## 七、财务计划

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。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。

## 大学生创业计划书餐饮教育性篇七

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，所以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”。虽然大学生能够到校外就餐，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、胃病等不该出此刻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。所以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。主要供给早餐、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一样口味菜式。而非餐点又供给各种冷饮，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，使顾客有更简便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。

### 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（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，可采用不一样的做法，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，许多时候为了节俭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，根据不同情景采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量能够免费送货上门，单独叫外卖的需交付必须的送货费，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，即节俭又环保，而废弃物也不能随便倾倒，能够与养殖户联系，让其免费定期收取，如此能够互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，所以良好的就餐环境是能够吸引更多的顾客的。
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。寒假期间就研究修业一个月，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，所以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，能够研究扩大经营，增加其它服务项目，并能够寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自我的品牌，能够往专为学生供给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

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

#### 五、市场分析

在大学中的食堂的饮食一向是个问题，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，而质量却远远没有到达学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了团体中毒事件。

本企业划就是根据这一点，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

供给价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校供给必须的勤工助学岗位，帮忙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，节俭时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应当很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还供给冷饮、冰粥等，并供给免费茶水。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，所以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，所以在校外的本店则能够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，所以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，并具有必须的竞争力。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，是应当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，客户的经济承受本事就成为一大考验了。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一样，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，这也是需要理解考验的。

## 六、促销和市场渗透

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，经过活动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：

由于本餐厅的经济实力尚弱，所以初期将采取避实就虚的营

销战略，避开很多的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传。经过菜单、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“顾客满意自我才满意”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为顾客进行跟踪服务。

## 大学生创业计划书餐饮教育性篇八

合家欢特色店将引领潍坊市餐饮经营者建店的一种时尚，主要是消费者喜欢在这种清新，和谐，欢快的氛围中用餐，同时在他们用餐的过程中可以感受到家的温馨，这种餐厅在短期内不会淘汰。

潍坊目前的现状：

1. 酒店餐厅：由于其“高门槛”的公众形象和书本式的经营作风，已将大部分消费者拒之门外，除了一些大餐厅外其他都惨淡经营。

2. 特色餐厅：由于其独特的店面设计和餐厅氛围，以及新颖的菜品，再加上价格的合理已成为目前市民消费的主力餐厅。

## 具体策划案

### 一、场地选择

- 1、几大美食一条街花园路鸢飞路新华路等
- 2、主要各区的繁华地带佳乐家三联家电科技城一带等
- 3、所选楼层不得超过三楼(最好是二楼或一楼)
- 4、所选场地门口或周围必须能停几十辆车(停车场不算)
- 5、场租费用不得超过30元/平方米

### 二、店名

和顺坊家乡味欢乐餐厅等

### 三、餐厅设计

- 1、整个餐厅体现一种家和万事兴的文化氛围，用绿色，黄色等让人感觉清新的颜色。
- 2、客用设备，尤其是卫生间(洗手盆、坐便器、干手器、卫生纸、)设备力求高档。
- 3、餐椅、落台、碗、碟、调羹、筷架、菜品盛器、衣服套、筷套、窗帘、桌布、口布、服装、迎宾台、水牌等必须定做，并有餐厅标志。
- 4、包房应有十五个以上(客人越来越喜欢在包房用餐)，墙壁留有专用传菜孔，屋内配有内线电话。豪华包房必须配有电

视、沙发等设备)。

5、大厅需能容下标准十人台25张(并要扣除落台和员工及顾客通过距离)。最好配有舞台。地面铺防滑80厘米砖，顶棚使用暖色日光灯做主力光源(及节约电费又提高亮度)。

6、厕所铺防滑地板砖，面积不能太小。员工厕所与客用厕所分开。

7、厨房铺防滑地砖，火头必须在10个左右。内含凉菜房、小吃房、洗碗间、库房、打荷房。厨房不得少于250平方米。

8、整个餐厅含有：销售接待区(大班台、沙发)、吧台(有足够地方放酒水)、收银台库房(2个)、办公室、杂物间、更衣室、配电房、音控室等。

9、. 菜谱专门设计，本店名菜使用彩色照片，菜谱每页都有印有“行酒令”。

#### 四、投资费用预算(按平方米)

1、装修：130万

2、厨房设备：30万