

最新休闲餐饮创业计划书(精选5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。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

休闲餐饮创业计划书篇一

- 1、店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。
- 2、颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

十三、店面布局

- 1、恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。
- 2、灯饰和灯光：灯饰是休闲吧厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增休闲吧的美感。灯光是烘托休闲吧气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出休闲吧宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。
- 3、墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示休闲吧的格调，贴近消费者感官享受。

4、桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

5、工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近休闲吧气氛和消费者偏好，烘托出休闲吧的品位。

6、餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

7、背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调。

休闲餐饮创业计划书篇二

我想在学校开家早餐店，主米粉和粥。学校大概有5万师生，学校周边还有普通住户，由于去里有20多分钟的车程，所以大家一般都在学校。学校中心有个商业中心，也就是小吃精品店之类的，学生上课都要经过那，也是这学校最热闹的地方。那有好多餐饮店，却没有一个看上去比较卫生的。我的老师说宁愿在家吃泡面也不去那吃，可学生不一样啊，在那边上还有家网吧学校的人大都在那上网，所以我想开家中档的早餐店应该有很赚吧！学校有4、5个食堂，可米粉和粥却不怎么样，我只在食堂吃过一次就在没吃过了，在学校的论坛上看到不少人攻击学校的食堂。

我准备租4间20平方的门面(那里全是平房，而且都是20平方左右)一月大概4000，厨房16平方应该够了吧，卫生间和杂物间共8平方。简单装修，墙群为绿色，其余为白色，天花板用塑料绿色植物装饰，玻璃门。希望给学生们一种清新、自然和放松的心情。圆大理石桌，鼓状凳，靠墙则用方型桌。我认为大理石好清理，看上去也比较干净。刚开店时在门前放些需要捐款的图片资料，最好是校内的。在门口旁放个捐款箱，告诉他们每天捐一角钱，世界将因为他们而改变。利用大学生的同情心，达到宣传和满足他们希望帮助他人的欲望。所以我的店里只有牛奶或豆浆9角钱，其他都整数，柜台正对

门口，上方是菜单和本店主题让一角钱传达你的爱，先在柜台付帐点单，点单时服务员必须紧接着问需要牛奶还是豆浆，让顾客没有选择不要的机会。然后由服务员拿单到厨房，客人那也留份单，最后由服务员从厨房上菜。这样我还把慈善顺便做了。早上应该不愁客人，所以我放点英语学习方面的，毕竟一天之季在于晨嘛。中午大家一般都吃饭，所以我决定在中午搞促销，在中午12点半放首外文歌，尽量选好听的，第一个说出歌名的将免费吃一碗米粉或粥。晚上6点半同样。

我得自己当店长，采购员，这样下了一笔不小的钱。厨师是留住客人最重要的一点，所以只要好吃，3000一个月我也给，服务员请2个每个800，收银员可以请学生，学生不在乎多少，给个500他应该心满意足了。洗碗清洁的也可以请学生，挂个帮助勤工检学牌子，上班前一天6点半报名，一人不能连续上两天班，每天付工资，20元一天，一月下来才600，这样还能增加在学校的.知名度。要一名学徒也800吧大概需要8万元，装修30000元(包括空调，厨房设备等)，首付房租3个月12000，18000用于营业，20000做流动资金。

我希望营业额是30000

除去

工资6500左右

房租4000

水电杂费1000左右

煤气20xx

税收杂项1000

说实话话原材料方面我还不太了解，不过我想过桥米线的生

意那么大，米粉和粥的利润肯定不小，而且自我感觉米粉和粥的成本比教低，所以原材料这项我的预算是30%。粗算下 $30000 - 14500 - 9150 = 7350$ ，7350里的2350储存用于寒暑假期的预备资金，自己能拿5000左右。平均每天要挣1000元，每位顾客平均消费4元的话，需要200多位顾客。应该不难吧。

休闲餐饮创业计划书篇三

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。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开餐经营。

“不仅是利润，更是服务和问话。”作为这个行业的倡导者，希望公司成为优质服务和行业健康发展的理想和信仰，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，从而在总体上促进绿色餐饮的形成和发展。

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或腐败变质的原料。

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、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。

随着，中国政府构建社会主义和谐社会的提出。“和谐社会”已经成为一个醒目的新词汇。全国上上下下专题研讨、专家学者纷纷撰文、新闻媒体频频报道。这无形当中推动了“和谐

社会”四个字潜在的商业价值。绿色餐饮的目的是使消费者能得到安全、健康的服务，创造出人类与自然环境和諧相处的新模式。而”和谐社会”四个字更加贴切灌注了对赖以生存和发展的环境与社会负责的理念。

”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，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。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开餐经营。

休闲餐饮创业计划书篇四

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。

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。

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。

休闲餐饮创业计划书篇五

高考结束，当其他考生考虑如何疯狂娱乐过假期时，他开始组织成绩优异的学生，开办辅导班赚取第一桶金；当大学学子们拿着家里提供的生活费逍遥时，他已开始瞄准大学内的商机，开设休闲吧实现经济独立；当别人笑他没有个学生样儿，只赚钱没梦想时，他转了专业，由海洋学院转到商学院，为“从商梦”铺路。他说，“学不以致用，学它何用？”他说，他会好好学习，读研、出国、提升能力，实现自己的商业梦。

他是一位来自福建的小伙子，名叫许嘉铭，凭着一颗商业梦，20

岁的他,才上了一年大学,却已开始将专业与梦想结合,走出自己的创业路。

想法付诸行动

“不少人对‘90后’有些看法,认为我们想法多于行动。其实并非这样,我就是想到就做,真的动手,并没想象中的麻烦。”谈起他准备多久开始他的校园创业计划时,他伸出三个指头说,“三天”。许嘉铭说,他来自福建,家乡的经济较发达,身边不少朋友的家境都比较好,不需要付出太多的精力,也不用从事艰辛的努力,因为家里多会满足孩子的需求。到了大学,他发现类似的情况也不在少数。很多学生只喜欢动脑思考,但到了行动上就退却。

他说刚开始来学校的时候,想找一个能在晚上进行社团活动的地方,却发现学校内店面晚上8点后都不营业,“这与我们家乡完全不一样,学校里的大学生们不可能8点就睡觉。”于是他租一间店铺,专门晚上营业,满足同学们的’需求。

用了三天的时间,他找到了愿意合作的店铺,把晚上的使用权给了他。于是他找父母要了“启动资金”,联合几个学校的同乡,买了设备,开始经营休闲吧。“做起来真的没有想象难,你不着手做永远不知道会遇到啥困难,遇到问题想办法解决,一开始不必面面俱到。”

特色赢得口碑和生命力

正是因为有想法有行动,才有了如今的休闲吧。“我营业休闲吧,起初就决定以售奶茶为主的经营策略,主要根据学生们的需求,结合自身的特点和优势,有特点才有生命力。”许嘉铭说。

他说,正宗的福建奶茶就是店里的特色。他从福建购买设备和原材料,并找到家乡师父教授奶茶制作技巧。“在学校做正宗

福建奶茶,成本会高一点,但是薄利多销,品质才能保证自己的销量,不能总靠着朋友同学的‘关照’,这得对得起同学们花的钱。”

对未来有啥打算,许嘉铭说,他想出国深造,更好完成自己的商业梦,休闲吧只能先做一步看一步了。“我们最近也遇到些困难,租给我们店铺的老板不想再租了,可能觉得我们这个模式不错,他也想自己做,”许嘉铭说,“一想到自己精心经营的店铺可能要交给别人,心里很不情愿,只能另找其他地方经营了。”他告诉记者,他会和朋友一起想办法渡过难关,“问题是用来解决的,不是用来心烦的。”

随后,记者电话咨询了上海师范大学负责大学生自主创业的孙老师,孙老师说:“现在社会就业压力较大,创业不失为一个就业好选择。大学生创业是有一定困难的,做得好易被人模仿,因为资金和规模问题易被人排挤,学校应该尽可能的在制度范围内提供一些便利,保持学生们自主创业的积极性。”