

商业计划书资金风险(实用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

商业计划书资金风险篇一

是投资者首先要看到的内容，它必须让投资者有兴趣并渴望得到更多的信息；

包括：

公司名称、地址等；

公司的业务；公司的发展历史。

将自己的创意（产品或服务）向投资者作介绍，包括：

- 1、产品的名称、特征及性能用途？（保健品、药品、医疗器械等）
- 2、产品处于生命周期的哪一段（bp机；药品专利到期否？）
- 3、产品的市场前景和竞争力如何？
- 4、产品的技术改进和更新换代的成本？（造船业的沉没成本）

介绍投入研究开发的人员、资金及所要实现的目标，包括：

- 1、研究资金投入？（立普妥、intel、三星）
- 2、研发人员情况？（华为）

3、研发设备？

4、研发产品的技术先进性及发展趋势□(3g□4g)

在投资者考察项目时：“人”是非常重要的因素。

（雷军投资的三个依据之一、巴菲特）

创业者能否成功，取决于是否拥有一个强有力的管理团队，这一点特别重要。（衣食住行：美特斯邦威、娃哈哈、万科、李书福）

阐述产品的生产制造及经营过程；

产品的原料如何采购（原料药、铁矿石）、供应商的有关情况（丰田的供应商）、

劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等；

内容要详细，细节要明确。这一部分是投资谈判中对投资项目进行估值的重要依据，

也是创业者所占股权的重要组成部分。

1、目标市场：

对产品的销售额、增长率和产品或服务的总需求做出有依据的判断；

因素进一步分析，使投资者认同目标的合理性，以及他们将承担的风险，一定要说你是如何得出你的结论的。

2、行业分析

要回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？现在的发展动态？（智慧医疗）
- 2、该行业的总销售额有多少？发展趋势怎样？
- 3、经济发展对该行业的影响程度如何？
- 4、政府是如何影响该行业的？（医药领域反贿赂）
- 5、竞争的本质是什么？（差异化；低成本）；你采取什么样的战略？
- 6、进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？（药品生产许可）

3、竞争分析

要回答如下问题：

- 1、你的主要竞争对手？
- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？
- 3、可能出现什么样的新发展？（如飞信、微博、微信）
- 4、在竞争中你的优势所在？（如地理位置）
- 5、产品价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势□
□20xx49□发改委放开非公有医疗机构服务价格）

4、市场营销（史玉柱）

应说明以下问题：

- 1、营销队伍；（如直销企业：安利）

- 2、营销渠道的选择和营销网络的建设（天狮等）
- 3、广告策略和促销策略（鸿茅药酒）；
- 4、价格策略（云南白药）；
- 5、市场营销中意外情况的应急对策（加多宝：王老吉品牌续约问题）；

介绍公司管理团队情况，包括：

公司的关键雇员、薪金、奖惩制度；

展示管理团队的战斗力、独特性、团结战斗精神。（华为的狼性）

投资者希望从你的财务分析部分来判断你未来经营的财务损益状况，进而判断能否确保自己的投资获得预期的理想回报。

财务分析包括以下三方面的内容：

- 1、过去3年的历史数据，今后3年的发展预测；

提供过去3年现金流量表、资产负债表、损益表；

- 2、投资计划：

预计获得的投资数额；

获取投资的抵押、担保条件（蒙牛的股权事件）；

投资者投资后双方股权的比例安排；

投资资金的收支安排；

投资者介入公司经营管理的程度；

3、融资需求

资金需求计划：为实现公司发展计划所需要的资金额、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）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明、资金其他来源，如银行贷款等。

详细说明项目实施过程中可能遇到的风险：

技术风险！市场风险！

管理风险！财务风险！

其他不可预见的风险！

绝大多数小企业都不能成长为大企业！

提出有效的风险控制和防范手段。

股票上市：对公司上市的可能性做出分析，对上市的前提条件做出说明；

商业计划书资金风险篇二

商业计划书，英文名称为businessplan[]是包括企业筹资、中小企业融资、企业战略规划与执行等一切经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案，其目的在于为投资者提供一份创业的项目介绍，向他们展现创业的潜力和价值，并说服他们对项目进行投资。

商业计划书是公司、企业或项目单位为了达到招商中小企业

融资和其它发展目标为目的，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向读者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料，它有别于传统的《项目建议书》和《项目可行性研究报告》。商业计划书考虑问题更全面，更注重操作性、更强调经济效益，也有不同的格式和内容的具体要求。另外所针对的对象也有所不同，《项目建议书》和《项目可行性研究报告》是针对我国各级政府和其它有关部门的要求而整理的书面材料，而商业计划书是针对各类潜在的投资者而一开始就需要准备的一项最重要的书面材料。并且，如果国际中小企业融资是你中小企业融资计划的一个范畴，那么你一定要准备一份英文版的商业计划书。

商业计划书资金风险篇三

泡菜属乳酸菌发酵食品，在我国历史悠久，欧洲于17世纪自我国引入。泡菜制作一般都采用高盐分、长时间腌渍工艺，其原理是：蔬菜在5—10%的高浓度食盐溶液中，借助于天然附着在蔬菜表面的有益微生物（主要是乳酸菌），利用蔬菜泡制切割处理时涌出的汁液，进行缓慢的发酵产酸，降低pH值，同时利用食盐的高渗透压，共同抑制其它有害微生物的生长，经15—30天发酵，获得泡菜成品。

国内泡菜企业多采用自然发酵工艺，该工艺的弊端有：

- （1）发酵周期的相对较长，生产力低下；
- （2）受卫生条件、生产季节和用盐量影响，发酵易失败；
- （3）发酵质量不稳定，不利于工厂化、规模化及标准化生产；
- （4）沿用老泡渍盐水的传统工艺，难以实现大规模的工业化生产；

(5) 异地生产，难以保证产品的一致性；

(6) 亚硝酸盐、食盐含量高，食用安全性差。

而且目前市场上的不少泡菜已走了样。很多泡菜实际上都不是采用传统的制作方式泡制的，而是在用盆或池子里用盐，甚至是工业盐泡制，这岂不成了盐渍菜？餐厅或家庭在食用之前就必须要用水脱盐，这样必然会导致营养流失。有些企业在后期采用柠檬酸等调味，泡菜吃起来就不鲜了。而且目前市场上的泡菜品种较为单一，用的蔬菜也较单一，而且泡制时间长，保存不易，而且不能泡制荤菜等。

即食泡菜的研发正是在这种背景下应运而生的。用特制的容器腌制泡菜，更重要的就是利用乳酸菌发酵，这对人体健康有益。另外，发酵过程中还会产生醇、酯等物质，吃起来很香，这就是所谓的风味。清淡、朴实、开胃、无油的即食泡菜。

还有一种制作时间更短，几个小时即成的即食泡菜，味道也挺好。因其简单、经济，正适合我们作为早餐佐粥、午餐开胃的小菜。即食泡菜成为日常餐饮多变的料理和宵夜清爽口味的佳肴，同时也是各餐厅、酒楼为顾客提供下饭的配菜。

将这种美味食品，提升为卫生、方便、美味、快捷，人见人爱。这将给市场带来新的亮点和卖点。因为它不是所谓超前的产品，而且以它古老的传统和习俗、风味而更贴近消费者。一旦进入市场更易于被人们接受。这将使它具有旺盛不衰的生命力。

经过多年的研发，不断的求索。利用现代食品工程高新技术终于研发出最新型科技产品—即食泡菜。它继承百年的传统泡菜工艺和配方，用专门设计的泡菜机械设备制成，不仅取代了一些极其繁琐程序，同时还可以随意按泡菜时间的先后顺序生产所需品种。而且无须借助其它捞取工具，避免了污

染，从而延长了保存的时间；更为特别的是由于其快速的泡制方法和传统工艺秘方，其泡制的菜肴具有消食健胃、降压、活血、美容、防癌的功效。

因此，一经上市定会受到了消费者的青睐，特别是中老年和工作繁忙的人士更会是百吃不厌。如今即食泡菜已不是单纯的节令食品，而成为一年四季随时可吃的佳肴，定会受到许多消费者的青睐。确实是中小者小本创业的好项目。

小泡菜大文章。依靠做泡菜发财的人真是不少，比如身为天津商学院一位教授下海做泡菜生意仅仅两年时间，就足足赚了400万元。如今这位已年届64岁的教授又将投资1300万元，打造一个真正意义上的工业化泡菜工厂。

此项目研发，不但考虑了广大消费者的利益，而且也考虑了生产上的可行性。固定资产投资较低，回报率较高，发展前景较好。每斤即食泡菜的售价7元—10元，而成本不过百分之三十。又如，日营业额在20xx元左右的餐厅，日销售泡菜近3公斤。还如，一些中、大型城市及周边地区按4万多家餐饮企业年需用泡菜20万吨计算，（自做的每年产量约5万吨）可以看出每年则需从市场购买（市场年缺口）达15万吨。仅这一缺口就可看出市场的潜力所在。

此项目技术可以制成多种口味和品种的即食泡菜来。而且可制成在常温下保质期六个月的产品。不断给市场制造出新亮点和新卖点，给生产和经营企业带来丰厚的利润回报，也给消费者带来不少的惊喜和口福。

1、固定资产（此投资为先期小规模投入）：人民币9万元左右[不包括厂房和压力锅炉□2t□及交通工具]。

2、流动资金3万元。

3、前期筹建金1万元。

4、包装物3万元。

5、市场推广（营销费用）2万元。

6、不可预见费2万元。

（一）筹备组建企业，从筹备到试产3—6个月。

（二）可分期、分批投入资金、人员等。由小扩大逐步发展。原则：销售逐步增加，资金逐步投入，厂房逐步扩大，设备逐步增加，人员逐步增加。

（三）做市场应注意的问题（建议）

1、可采用多渠道并举（包括）的营销方式，并做好促销工作。力求尽快达到盈亏平衡点。尽快整合好进入主流渠道的各方面资源及配送体系。

2、尽快进入龙头店，带动二级店，并协调好代理商。并不断逐步扩展形成销售网络，并细分好渠道和市场。

3、逐步推广市场，扩大市场份额（占有率）。

4、逐步树立品牌和企业形象。

5、进一步把市场细分做透，扩展和延深，并适时推出新产品。

（一）年产量：约150吨。

（二）年产值：约210万元（按售价每斤7元计）。

（三）年纯利润：约人民币100万元。

（四）纯利率：约50%。

人员：10人

厂房：100平方米以上

水：t/h

电：20kw

此项目属于现代食品工程高新技术。特点：研发期长，技术含量较高，自我保护期长。尤使之较难仿造、伪造和假冒，从而能够保持强有力的竞争力。

结论：固定资产投资较小，风险较小、回报率较大、市场前景广阔。竞争对手少，见效较快，并易形成垄断的技术、垄断的市场、垄断的利润，这种利好的局面。

1、一个企业能尽快创业和发展，并立于不败之地，离不开四个要素。即：营销、资金、技术、团队使之形成一个企业创业和发展的平台及保证。具备了资源的同时要突出一个“快”字，快速占领市场，可避免一些不必要的竞争和消耗。

2、以上所述产品系面对中档消费群体。面对目前国内城市的市场状况，把其产品定位在精装、高质、中等价格，不失为明智之举。

3、宜采用多个鸡蛋放在多个篮子中的策略。使其产品品种、规格、口味等呈多样化，从而形成强有力的市场冲击力，并可获得丰厚利润回报。

商业计划书

商业计划书

商业计划书

商业计划书

商业计划书的商业模式

商业创业计划书

商业计划书合同

商业计划书解说

商业计划书精选

打折商业计划书

商业计划书资金风险篇四

一、发展前景

我从初中开始就一直住在校园里，我知道这是一件很头疼的事情“吃饭”问题，就是食堂的饭菜。因为学校食堂一般都是以大锅菜的形式制作，所以即使价格低廉，也很少受到学生的欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨更是“自古以来”。虽然大学生可以在校外吃饭，但由于经济因素，大多数学生都愿意在学校食堂吃饭。食品质量得不到保证，会导致很多问题。学生营养跟不上，甚至有些学生经常不吃饭。由此，营养不良、胃病等本不该出现在大学生身上的疾病屡见不鲜，为学生的身心健康埋下隐患。所以我决定综合食堂和餐厅的优缺点，开一家学生自助营养快餐店。

二、店铺简介

本店位于大学聚集中心，主要目标客户是大学生、教师和工

人。营业面积约80平方米。主要提供早餐、午餐、晚餐、特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为特色，当然本地小吃不可或缺。品种多，口味全，营养丰富，让食客有更多的选择。午餐和晚餐，有南北不同口味的菜肴。代替正餐的还有各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冻豆甜汤、冻咖啡、水果拼盘等。这家餐厅采用快餐自助餐，使顾客有更轻松的用餐环境和更多的选择。餐厅装修自然随意，很有现代气息。墙面采用光温色调，厨房布局合理精致，采光好。整体感觉介于家庭厨房的性质和酒店厨房的性质之间。

三、发展战略

1. 餐厅开业前需要做广告，因为主要的客户群体是针对学生的，学生之间信息传递的速度和广度都很大，所以不需要花费太多精力在宣传上，只需要以传单或多媒体(如音频)的形式进行简单的广告即可。
2. 餐厅采用自助餐式，提供免费茶和鲜汤。而且大米质量比竞争对手好，可以采用不同的方法使口感不同，从而区别于竞争对手，给客户更多的优惠，吸引更多的游客。此外，餐厅还提供烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这将成为餐厅的一大特色。
3. 很多同学都习惯了3.1线的生活方式。很多时候，为了节省时间，他们会选择最近的餐厅，而不是远处的餐厅。所以地理位置和校门距离不是很大。餐厅也会在适当的时候提供外卖服务，并根据不同情况采取相应的措施。比如三单以上(含三单)，可以免费送到你家，单独点外卖的需要交一定的送货费。这还有一个好处。如果一个人想点外卖，为了不交送货费，会点另外两个外卖，这样也可以增加销量。
4. 餐厅使用不锈钢材质的自助餐盘，经济环保，垃圾不能随便倾倒。可以联系农民，让他们免费领取，互惠互利。据悉，竞争对手在这方面做得并不好，所以良好的就餐环境可以吸

引更多的顾客。

5. 虽然暑假期间游客数量会大幅下降，但毕竟还是有一些学生留在学校，附近的居民和农民工。到时候可以减少生产，转移服务重点，改善暑假的经营状况。考虑寒假学习一个月，减少了不必要的'花费。

6. 市场经济发展迅速，变化多端，充满活力。因此，有必要从长远的角度来看待一个企业的发展，并进行分析，制定长远的规划。每个阶段结束后，是时候总结运营的整体情况，制定下一步计划了，所以是一个循序渐进的发展模式。运营稳定后，可以考虑扩大运营，增加其他服务项目，寻找新的市场，做连锁经营，慢慢打造自己的品牌，发展成为专为学生提供美食的餐饮行业。总之要从长远的角度看问题，这样才有企业的未来。

四、餐厅管理结构

1名店长兼收银员，1名厨师，2名服务员。

经营理念侧重于以下几点：

主要文化特征：保健和人文关怀

主要产品特点：具有食疗保健功能的素食餐

主要服务特点：会员跟踪服务

主要环境特征：具有传统文化的绿色餐饮环境

五、市场分析

大学食堂吃饭一直是个问题，大学吃饭质量低已经成为公认的问题，只满足了学生的温饱问题，但质量远不能满足学生的要求。一些大学的饮食状况令人担忧，甚至一些大学食堂

发生集体中毒事件。

根据这一点，为了保证大学生的食品安全，提高大学生的食品质量，建立了大学餐饮联盟，旨在为大学生提供廉价、安全、优质、有特色的食品，同时为高校提供一定的勤工俭学工作，帮助贫困学生更好地完成学业。

优点和缺点：

优势分析：这家餐厅的运营解决了学校食堂饭菜口味单一的问题，也不用担心流动摊点的卫生得不到保证，和食堂一样方便快捷，节省时间。此外，餐厅采用自助选择的方法，应该很容易受到顾客的欢迎，并节省一些人力资源。同时冷饮、冰粥等。、和免费茶。简单舒适的装修将是餐厅的一大特色。学生一般喜欢在干净的餐馆吃饭，服务态度好，所以满意的服务也将是餐馆的一大特色。另外，学校食堂有明确的就餐时间限制，而校外很少有餐厅卖早餐，所以校外店很容易抓住因时差而失去的市场份额，换句话说就是想在就餐点前后一段时间内就餐的潜在客户所产生的市场份额。

劣势分析：由于起步早，快餐店规模小，人力资源和服务项目有限。校园内外的竞争也很激烈，所以还是有很多弊端。另一方面，由于学校假期是固定的，寒暑假期间游客数量会急剧下降，寒假期间会比暑假期间少，这将是一个难以解决的问题。

机会分析：根据我们的市场调查分析，我们产品的市场需求是存在的，具有一定的竞争力。我是一名学生——作为这个最大客户群体的一员，我们可以更好的了解客户需要什么产品和服务。从这些方面来说，应该有很好的机会挤进餐饮市场。

威胁分析：餐厅的服务和产品质量与运营成本有着直接的必然联系，所以产品的价格不会低于竞争对手。虽然整体价格

不会太高，但相比之下，客户的财务承受能力就成了很大的考验。而且成本和利润也是直接挂钩的，利润的多少是在竞争中生存的主要决定因素。再者，各地不同的风俗习惯和饮食习惯造成了另一个问题，那就是大部分顾客是否能认可或者对产品满意，这也是需要检验的。

六、推广和市场渗透

推广策略：

预宣传：大规模、高强度、大投入。后宣传：注重现有客户关系管理，进行口碑营销。计划和组织定期的具体活动，如赞助学校组织的晚会，通过活动时不时的宣传和提醒客户的消费意识。对于节假日，进行有针对性的宣传策略，比如发传单。

七. 财务状况分析

1. 根据计算，可以初步得出开餐厅的启动资金需要10600元左右（场地租金xx元，场地装修3000元，购买厨具4000元，基础设施及其他费用4000元）。

2. 运营阶段的成本主要包括：员工工资、材料采购成本、场地租赁成本、税金、水、电、燃料成本、杂项费用等。

3. 日常运营财务预算和分析

根据预算分析和调查，可以初步确定市场容量，日总营业额粗略估计为800元左右，收益率为30%，从中可以计算出投资回收期为三个月左右。

八、营销组合策略

有形营销策略：

因为这家餐厅的经济实力还比较弱，所以会采取避实就虚、避免大量硬广告营销的营销策略，采用一套有效的“承诺营销”进行产品推广。通过菜单，海报，文化手册，广告，促销活动等宣传和倡导消费者。上帝的财富”我们的经营宗旨和理念。

熟练的营销策略：

可持续发展和规划将决定餐厅在避免普通餐厅顾客忠诚度低的缺陷方面具有内在优势。为了使餐厅在顾客心中建立起权威感和信任感，餐厅将建立完整的会员信息反馈系统，以实现营销承诺：

1. 长度顾客反馈表。在服务中，严格要求员工树立顾客至上的理念，认真听取顾客的意见。
2. 把顾客满意进行到底。树立“顾客满意才满意”的理念，永远为顾客着想。
3. 建立餐厅客服问卷，市场部负责定期跟踪客户。

九、大力打造“绿色食品”品牌形象

根据食疗产品竞争激烈、模仿性强、季节性强的特点，实现企业显性文化和隐性文化的有机融合，增强企业的品牌保护意识和能力。围绕“健康绿色”这一核心品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品、实施绿色包装、采用绿色标志、加强绿色沟通、促进健康消费来实现营销目标。作为一家开展绿色营销的餐厅，我们有天然的优势，这家餐厅将严格执行绿色餐厅的标准，在原材料采购、食品加工和卫生方面都将严格控制。力求在不失时尚的情况下营造一个简约优雅的用餐环境，通过餐厅设计的布局、装修风格、温度体现健康绿色的理念。

推广保健知识和绿色文化；

在营销过程中，这家餐厅将围绕21世纪的餐饮主题——养生、健身、绿色是三个具有社会意义的知识点，对消费者进行有计划、有针对性的宣传，引导消费者的消费取向。通过专题讲座、小册子、公益活动等。，我们将宣传上述餐饮知识，并注意借此机会加大对绿色产品的宣传和介绍。倡导健康科学的饮食文化，弘扬传统文化中的养生文化。对产品、餐饮、服务进行文化包装，传播饮食文化。从而获得进一步发展的机会和条件。

十、注意做好一系列企业公关活动

通过一系列公关活动，餐厅将处理好各方面的关系，为餐厅的发展提供一个宽松、有利的商业环境。

1. 与员工建立团结信任的合作关系。在员工之间建立平等便捷的沟通方式，通过发布内部刊物、为免费会员提供奖励、进行团体娱乐等方式增加员工的凝聚力和工作热情。

2. 社区群众关系。为了保证充足的人力资源，获得稳定的客户群，获得可靠的后勤保障，要积极参与维护社区环境，积极支持社区公益事业。尊重客户合法权益，提供优质餐饮和服务，正确处理客户的要求和建议。

3. 政府关系。及时了解和遵守政府相关法律法规，加强与政府部门的联系，积极协助解决一些社会问题。与媒体建立并保持广泛的关系；为他们提供行业的真实信息。

十一、充分发挥绿色餐厅的价格优势

这家餐厅的目标人群是学生和城市居民。考虑到市场上餐饮产品和保健品的价格因素，这家餐厅的产品定价将处于同类产品的中低价位。占据一定的市场份额，形成规模经济，以

低成本获得高利润。在产品价格及其组合方面，我们根据消费者的不同消费水平和需求，加工提供各种具有食疗和保健价值的营养餐。在价格设定上，我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬去多少根，是否去皮去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每6-100元的标准搭配不同的食物组合，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的素食。

十二、市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑市场的风险。存在以下风险：

(1) 冒着本项目开发阶段的风险，可能同时在市场上开设类似的餐厅。

(2) 项目生产经营阶段的风险。项目投产后的效益取决于其产品在市面上的销量和其他性能。对于现阶段的项目来说，最大的市场风险来自于餐饮业在市面上的竞争风险。如果项目投产后效益好，很可能会带来一系列类似的商业项目，从而加剧项目的竞争压力。

内部管理风险：

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但需要严格的管理才能赢得消费者的信任。国内大部分自己经营的餐厅，内部管理松散，服务人员素质低。如何建立现代企业制度，完善运行机制，加强企业内部管理，关系到企业的生存、成败。

原材料资源风险：

这家餐馆的原料主要是果蔬、豆类和真菌，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品。特别是这家餐厅是一家保健餐厅，所以在原材料的选择上需要专业知识和技术投入，有利于采购新鲜、自然、无污染的绿色食品。

十三、对策

1. 学习先进的生产技术和经验，开发自己的特色食品。

2. 严格管理，定期培训人员，建立客服报告。

3. 进入市场后，了解食品市场周期，积极开发和更新食品。

4. 与原材料供应商建立并保持长期合作关系，确保原材料资源的供应。

初始阶段(1月-3月)

主要产品是针对城市中三个群体不同健康状况的膳食。市场策略是通过积极有效的营销策略，挤出中国餐饮和保健药品的市场份额；树立“绿色食品”良好的品牌形象，提升知名度和美誉度；收回初始投资，积极推进市场。

中期(1年)

巩固和扩大现有市场份额，进一步完善餐饮管理体系，提高企业科学管理水平；开始准备品牌扩张所需的企业识别系统、统一特色美食、统一管理模式的建设。

长期(2年)

到那时，餐厅的经营已经进入了稳定良好的状态。随着企业实力和影响力的增强，当服务范围不再能满足潜在客户的需求时，就会通过特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

十四. 卖场设计

视觉识别

店名：一方面要与自身业务密切相关；另一方面，要注意商业场所在校内，贴近校园特色，容易被校园群体所喜爱和接受。店名要有风格，要有长远的含义。

颜色：以黄色、红色、橙色等暖色为主，辅以轻快活泼的冷色调。展现时尚、潮流、优雅、品味。

商店布局

适当使用灯光、地毯、隔断等元素，一方面尽可能有效利用空间，另一方面又显得东拼西凑，不开阔和沉闷。有些私密餐桌可以适当设计，但长期入住的顾客可以充分享受舒适的感觉。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜欢的角落和桌子。

照明与照明：照明是餐厅装修的重要元素。选择不同风格的灯光可以有效提升餐厅的美感。灯光是烘托餐厅氛围的重要组成部分。你可以选择不同的颜色来衬托餐厅的愉快气氛。同时，客户应根据自己的要求，在自己的空间内保持调节照明的便利性。

墙面装饰和窗帘：根据季节及时调整，各种面料材料、图案和颜色应尽可能协调，体现餐厅的风格，贴近消费者的感官享受。

餐桌位置：餐桌位置的设计和摆放整体上要和谐，避免个体差异，给消费者一种大排档的感觉。

手工艺品摆放：手工艺品的选择要贴近餐厅的氛围和消费者的喜好，体现餐厅的品味。

餐具：干净整洁，要体现咖啡馆的特色或形象。

背景音乐：浪漫、柔和、轻音乐，响度适中，适合季节变化

和咖啡馆风格。

一、快餐店概述

1. 我们餐厅属于餐饮服务业，名字叫都市快餐厅，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等中式小吃和配菜，午餐和晚餐以烹饪和无烟烧烤为主。

2. 市区快餐店位于长生路商业步行街。它最初是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基和麦当劳一样的中式快餐连锁店。

3. 都市快餐店老板是& times& times& times餐厅经理& times& times& times□厨师&时代□& times& times他们三人都有6年的餐饮经验，凭借我们的智慧、才华和对事业的执着，他们一定会在行业内领先。

4. 店铺需要30万元的创业资金，其中10万元已经筹集到位，剩余20万元已经贷款给银行。

二、经营目标

因为地理位置在商业街，顾客比较丰富，但是竞争对手也很多，尤其是店铺刚开张的时候。要想开拓市场，必须在服务质量和产品质量上下功夫，进一步扩大经营范围，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，一年收回成本。

该店将在3年内设立3家分店，逐步发展成为经济实力雄厚、有一定市场份额的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中取得突破，成为餐饮市场知名品牌。

三、市场分析

客户来源：城市快餐店的目标客户是：在附近步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；大约50%的学生在附近的学校，商店工人和社区居民。游客数量充足，消费水平中低。

竞争对手：市里的快餐店附近有四个主要竞争对手，包括一个大的和另外三个小的快餐店。这四家酒店已经运营了2年多□& times& times快餐店同时经营中西餐厅，价格昂贵，顾客少。另外三家小快餐店卫生差，服务质量差，就餐环境拥挤凌乱。我们店抓住这四家快餐店的劣势，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场中占有一席之地。

四、商业计划

城市快餐店主要面向大众，蔬菜价格处于中低价位区间。

大力发展方便小吃，早餐种类繁多，价格便宜，因地制宜推出中式早餐套餐。

午餐和晚餐提供经济营养的菜肴，提供优雅的用餐环境。

随时准备开发新产品，以满足不断变化的市场需求。例如，今年设定的目标是“送食物回家”服务。

营业时间：上午6：30-晚上11：00；

对于以上计划，我们会共同努力，各尽所能。我们会在健康、服务、价格、营养等方面下大功夫，争取更多的客户。

五、人事计划

在开店初期，初步计划招聘8-10名全职员工(含2名厨师)和5名临时员工(含2名厨师)。详情如下：

申请人应填写《招聘员工登记表》，并将他们的个人资料附

在我们的商店进行面试。

面试、笔试、体检合格者将与其签订劳动合同(含试用期)。

为了提高服务人员的整体素质，所有招聘的人员都需要接受为期两个月的培训，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，学习劳动纪律和各项规章制度。

岗位考试，不合格者暂停学习，扣20%工资，直至合格。三次考试不及格的，扣除当月所有工资福利。

六、销售计划

1. 开展一系列宣传工作，在开业前向消费者介绍店铺“物美价廉”销售策略，还会发放调查问卷，根据消费者的需求，改进我们的产品和服务。

2. 引入会员制、季卡、月卡，吸引更多客户。

3. 每月累计消费1000元的，可在每月月底参加大抽奖，获胜者(一名获胜者)可获得价值888元的礼券。

4. 每个月累计消费100元的会得到价值10元的礼券，200元的会得到价值20元的礼券，以此类推。

七、财务计划

店内所有账目必须及时入账，费用收入必须记账或由会计记账。记账采用复式记账法，用科学的方法管理，避免会计混乱。每天的收入要及时统计，所有的点餐菜单和收款凭证都要一式两份，以便核对和记录。店内所有物品均为店内固定资产，不得随意销毁或带走。每月总收入，不包括所有费用，

存入银行；如果每月结算后收入高于计划，工资会适度调整，以调动大家的工作积极性。工作中发现酒店财物无故损毁的，从责任人工资或奖金中扣除。

我们的固定资产是15万元

30套桌椅

营业面积为300平方米

3个冷冻柜

几个厨房部件

日常营运资金10000元(主要用于应急和临时采购)

至于账目，要做到年末日账、月账、总账，让企业的盈亏在账面上一目了然，避免经营管理的盲目性。

注意：由于我们刚开始做生意，各种费用要慎重，但要保证食品质量，尽量降低价格。

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，保护人民健康，增强人民体质，严格遵守国家和地方有关法律法规，特制定本要求如下：

一. 食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门颁发的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记注册。未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造、变造或者出借卫生许可证。

二. 食品生产经营过程必须符合下列卫生要求:

(一)保持内外环境整洁, 采取措施清除苍蝇、老鼠、蟑螂等有害昆虫及其孳生条件。

(二)食品生产经营企业应当有与产品种类和数量相适应的车间式食品原料加工、加工、包装和储存场所。

(三)应有相应的消毒、更衣、洗涤、照明、照明、通风、防腐、防尘、防蝇、防鼠、洗涤、排污、垃圾和废弃物贮存设施。

(4)设备引进和工艺流程应合理, 防止待加工食品与直接进口食品之间、原料与成品之间的交叉污染。食物不应接触有毒或不洁物质。

(五)直接入口食品的餐具、饮具、容器, 使用前必须清洗消毒, 炊具、用具使用后必须清洗干净。

(六)储存、运输和装卸食品的容器、包装、工具和设备必须安全、无害, 保持清洁, 防止食品污染。

(七)直接进口的食品应当有小包装或者使用无毒、清洁的包装材料。

(八)食品生产经营人员应经常保持个人卫生, 生产、销售食品必须用手清洗, 穿清洁的工作服; 直销进口食品必须使用销售工具。

(九)水源必须符合国家城乡饮用水卫生标准。

(十)使用的洗涤剂、消毒剂应当对人体安全无害。

三. 禁止生产经营食品:

(一) 腐败变质、酸败、霉变、虫蛀、不洁、夹杂异物或其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二) 含有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，微生物或生物毒素含量超过国家标准。

(四) 未经医学检验或者检验不合格的肉类及其制品。

(五) 病死、毒死或者病死的家禽、动物、水生动物及其制品。

(六) 容器包装肮脏、破损严重或者被不洁运输工具污染。

(七) 掺假、掺杂、伪造，影响营养和卫生的。

(八) 用非食品原料加工、添加非食品化学品或者将非食品作为食品处理的。不符合其他食品卫生标准和卫生要求。

四. 按期接受极地卫生部门的食品卫生监督检查。

商业计划书资金风险篇五

1. 公司宗旨：本影楼以服务大众，奉献至上精品，满足顾客需求为宗旨，竭诚为顾客提供优质产品与服务。

2. 管理团队：本公司拥有一支强大的创业队伍，主要成员有大厅经理化妆师摄影师公关人员业务介绍人员及助理。该团队经验丰富，技术运用娴熟，密切配合，协调一致，各员工尽职尽责，吃苦耐劳，能够为公司的发展出谋划策。

3. 创业项目：本影楼以经营怀旧照婚纱照宝宝照及随性写真照等各式各样不同风格的照片的拍摄冲洗与设计为主，此外兼营光盘的刻制。

4. 公司的法律形式：经注册的合法的私人企业。

5. 公司战略：打造廊坊市高质量与优服务的影楼形象，现在本地市场占据一席有利之地，而后扩大影响，打开河北省市场，逐步以极高的知名度在国内树立良好形象，使本影楼独具一格，茁壮成长，蓬勃发展，谱写影楼事业灿烂篇章。

6. 技术特点

(1) 具有丰富的拍摄经验。

(2) 各种感光片冲洗技术运用娴熟。

□3□c□能够掌握滤光镜，闪光灯的使用技巧。

(4) 能够巧妙运用光线进行人像的室内及外景拍摄。

(5) 能够运用数码暗箱等高科技手段对相片进行编辑处理。

7. 经营特色

(1) 服务具有可持续性。可为顾客提供长期服务，真诚与其保持联系，适时提供优惠活动信息，及时反馈顾客意见。

(2) 活动具有吸引性与可纪念性。设有季度最佳人物像评选活动，为获奖者颁发荣誉证书，赠送精美礼品，并将其照片在店内展览一个月。

8. 商业模式：私企加盟店。欢迎各界有心人士集资入股，以雄厚的资金壮大影楼创业力量，便于公司的更大发展。

9. 资金状况：启动资金预计30万元，储备资金5万元，资金需求总计35万元。

1. 所处阶段：目前我影楼正处在创业阶段，企业的起步我们

走可持续服务的路线。既已成为本店顾客，在其生日、结婚纪念日及各大节日时送出祝福。

2. 产品特色：为给您提供优质服务，享受独一无二的绝对理念，您可以自己diy您的相册、相框，另外，我们也将提供独特的相册、相框设计，让您有超值体会，感受与众不同。

3. 服务

(1) 门厅服务：当顾客进门时要有礼貌的进行问候、寒暄，递上一杯印有本店logo的热水，把顾客当朋友一样对待，并对顾客提供全程服务，对顾客在本店的消费全过程负责，不让顾客在某一阶段落单。如果顾客确定在本店消费，对其信息进行登记、存档并保密。顾客拍完照后，并定下选照片时间，并在选照片的前一天打电话提醒；若不能在原定时期进行洗片要提前两天通知顾客，并至上诚挚的歉意。取片前查看顾客照片是否以交至前台，并打电话给顾客提醒及确定取片时间；若不能再原定日期取片，即使打电话告知顾客，说明情况并至上歉意及作出相应补偿。顾客完成此次消费会收到门厅人员送出的印有本店logo的绿色纪念品。

(2) 电话服务：顾客打来投诉电话时，要认真倾听并记录下来反馈给各部门人员；若顾客的投诉问题已解决，会及时致电通知，并感谢其宝贵意见；若我影楼有新政策，服务项目时，及时通知老顾客；对顾客的生日、结婚周年或重大节日致电给其诚挚的祝福。

(3) 外景服务：外景拍摄需要提前预约。在预定好的日期前一天打电话告知顾客的外景拍摄。拍摄所带服装、化妆用品及饰品要提前准备好，并带上板凳、茶水及遮阳伞等物品，一切为顾客考虑周全。提醒外景拍摄的工作人员务必把需要的东西准备好。

1. 行业现状现今的婚纱影楼大都由十几年前的传统照相馆演

变而来，一般都经历了三个阶段：即产生期成长期发展期。作为时尚新潮的新生服务行业，在这三个阶段该行业的纯利润一般在200%上下，开影楼很容易盈利。进入21世纪以来影楼业的状况却不容乐观，当然这也并不意味着开办影楼就毫无利润可言。人们随着物质生活水平的日益提高，对生活质量的要求也随之增高。而结婚作为一生中仅有一次的大事，更加让人们追求婚礼的浪漫和圆满。因此作为婚庆中重要的一环的婚纱摄影越来越吸引人们的注意，受众群还是很广泛的，并且婚纱摄影可以兼营个人艺术写真、证件快照等，扩大了受众群，所以开办婚纱影楼有一定的优势和潜力。

2. 竞争状况婚纱摄影属于十大暴利行业，吸引许多人相继投入到这个行业中来，相关从业人员呈逐年增长的趋势。而中小型婚纱影楼的涌现更是以每年20%~30%的速度增长，另一方面又以15%~25%的速度淘汰对手。由此可见婚纱影楼的竞争十分激烈。据调查廊坊市共有87家摄影企业，大中小型的兼有。大型的如罗马假日、巴黎春天。中型的如欧丽雅、世纪经典。小型的如玫瑰经典、八英里摄影工作室。它们所分布在廊坊的各个地区，尤以步行街第四大街最为集中，它们以婚纱摄影为主要项目，继而兼营个人艺术写真、证件快照等。经营雷同、千篇一律。此外还有近几年风情的大头贴也是潜在的竞争对手。大头贴以方便快捷便宜的优势迅速占据市场，同时加重竞争态势。

3. 竞争策略面对激烈的市场竞争，应谋划和制造相关的竞争策略。要提升企业自身的竞争力，首先是创新。在同类行业中脱颖而出，如赠送礼物、独特的打折优惠。其次是服务异同划。员工应树立服务至上的理念，让顾客享受到优质的服务。具有物质价值的评价，有助于树立良好的企业形象，从而使无形资产不断增值。再次是人员差异化。聘用高素质人员，提高整体工作人员的素质，并不断提高企业自身的档次。第四是价格差异化。中国民众普遍具有追求廉价的心理，在开业初期先进性短期的营销活动。第五是倡导受众进行二次消费。数码相机中没有钟入婚纱相册的，可以舒服他们以普

遍照片的形式洗出来。

4. 市场定位分析

(1) 位置宜选在人们活动频繁区、环境适宜、交通便利的地方和中心商业区。婚纱摄影是人们追求个性情调的行业，既不能设在工业区，也不能设在远郊地区。设在商业区和居民区为宜。在廊坊市商业区和居住区的交界处最佳。人民公园空气清新、景色宜人。适宜婚纱摄影的外景拍摄。设在其附近有助于就近进行拍摄。且有明珠、华联、华森等大型商厦设与此，提供了较好的周围环境。

(2) 受众群针对不同的年龄阶段的顾客，设置怀旧经典、婚纱摄影、艺术写真等不同环境设备。