

# 2023年学校营养餐创业计划书(优秀5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 学校营养餐创业计划书篇一

随着社会的发展，人们生活节奏的不断提高，大家对快递服务的要求也越来越高。

作为大学生的我们，在网购市场风起云涌的年代，快递服务在大学校园也迅速流行。在我们广西大学行健文理学院，快递服务业却处在两难的境地，存在一定程度的市场空缺，需要我们建立校园快递服务平台进行填补。同时在社会主流都在追求快速生活时，总有不少年轻人颠覆了传统意义上的“快递”概念，“慢递”作为一种全新的邮递概念正逐渐被越来越多的人接受。所以，我们计划打造一家以校园快递业务为主，以romantic mail为特色的速度“弟”工作室。

### (一)校园快递业务

#### 1、业务介绍

(1)在固定时间内(如中午12:00-14:00和下午17:00-19:00)由各快递公司业务员准时将最新一批的快件送到我们工作室，我们安排专人签收，再按东西区、楼栋整理分类完毕后在当天中午或下午有我们安排人员将所有快件派送到收件人寝室。

(2)学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门

取件)，我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

## 2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政ems。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式；而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政ems、申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1)快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

## 3、可行性分析

(1)宏观环境分析当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并

且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

## (2) 产品及服务分析

我们立足于广西大学行健文理学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的广西大学行健文理学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

## (3) 行业竞争与状况分析

据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4) 消费市场及购买力行为分析各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

## (二)romantic mail

1、项目介绍“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在广西大学行健文理学院引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

## 2、市场分析

年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义。romantic mail就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和广西大学行健文理学院白领阶层。并且慢递市场在广西大学行健文理学院暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在广西大学行健文理学院有着很大的潜在价值。

## 3、可行性分析

### (1) 宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度。romantic mail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romantic mail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物。romantic mail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

### (2) 产品及服务分析

公司取得联系，并与之合作。我们会定期举行心理交流会，同时也举办类似于“把今天寄给未来”的公益活动。

### (3) 行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下romanticmail在学校内定能掀起一波热潮□romanticmail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

### (4) 消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

1、团队精神：诚实，敬业，团结，奋斗。

2、经营理念：以最快的速度送快件、以最负责的态度邮递慢件、以最诚信的心态构建共赢。

3、战略目标：用一个月时间与各快递公司协商，进行免费配送和收件，在零误差的基础上建立长久合作联盟，实现双赢，用一年的时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合本校特点，探索适合自己的发展道路。用两年的时间巩固自己的店面基础，制定出一条适合本地区经济发展的战略并住自己的特色，用三年的时间做成本地足有一定规模和一定竞争实力的速度“弟”服务俱乐部，打造成广西大学行健文理学院首家心理交流平台。

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务。

5、营销策略

a.通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务。

b.通过学校贴吧、微博、微信公众号进行宣传。

c.开展优惠活动。

## 6、核心竞争力分析

a.我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解。

b.多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作。

(1)工作室选址：广西大学行健文理学院活动中心店面。

(2)工作室设计：装修的没有必要太追求豪华，简约，简单，大方，有自己的独特风格，以暖色调为主，以心愿墙为特色。

(3)工作准备：

a.与各快递公司友好协商后签订合作合作。

b.办理合法的营业执照和行业准入证。

c.准备流动资金。

d.团队保持目标一致。

(1)资本结构：采用股份制合作方式。

(2)销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本。

(3)前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romantic mail(校园慢递业务)为特色的速度”弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加

上其他一些用度，估算在5万元左右。

## (1)

我们很好的契合了学校快递公司与学生之间的中间点，提供轻松、安全、高效的快递服务；同时，我们率先提出新的慢递业务，集新颖、时尚、感情于一体。

## (2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大。

## (3)o(机会)

学校的网购市场很大，快递市场也随之兴起，故发展校园快递服务业是必然趋势；随着武汉慢递业试营成功，在广西大学行健文理学院打开年轻人喜欢的慢递市场也是必需的。

## (4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多。

### 1、核心成员如下：高思恩

根据实际运营情况，由高思恩决定需要聘请若干名兼职人员。

### (一)风险分析：

1、校园快递服务是新兴得服务行业，必须建立在高度信任的基础上才能成功运作，怎样做大批量的快件收发业务的确值得思考，虽然广西大学行健文理学院这块市场还是空白，但有很多潜在对手，他们有可能后来居上。

2、慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数。

3、慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管，需要大量成本。

## (二) 风险预防：

1、建立关系网：有着巨大的人际网，才能找到更多的目标客户，也能增加客户对我们的信心。

2、优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础。

## 学校营养餐创业计划书篇二

为了保障大学生的饮食安全提高大学生的饮食质量，成立大学校园饮食连锁店，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，并且同时为在学校学生提供一些兼职，帮助他们减轻生活费不足的压力。

且一点也不油腻，而且对于女生来说，早晨醒来最好要喝一杯温热的蜂蜜水，这样既有益于皮肤，又有益于顺肠排毒，因此本餐厅每天早晨特免费为每一位来就餐的顾客提供一杯温热的蜂蜜水。

且本餐厅在各时点均提供各种饮品。夏天的时候，本餐厅可提供各种冷饮，如水果杯，刨冰，冰奶茶等。而冬天的时候则可提供各种热饮，如热咖啡，热奶茶，热柚汁等。此外，本餐厅特为女生供应美容养颜的蔬果粥，蔬果饮品等。

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。



本餐厅取名为“第三地”，意为学生在学校除了宿舍和班级常去的第三地，给学生一种归属感和亲切感。

我们餐厅的经营理念是让学生感受别样的我们。

### (一) 别样的产品

具有美容养颜功效的蜂蜜水，以及每日不一样的特色菜，让顾客品尝到不一样的味道与感受。而且西餐部分给学生准备了不一样的氛围。

### (二) 别样的服务

提供网上订餐，电话订餐以及外带服务，从细微之处为顾客着想，切实让顾客感受到我们不一样的服务。

### (三) 别样的环境

本餐厅的装修风格简单却又不失前卫，朴素却又不失个性。充分体现学生群体的个性特征，迎合他们的喜好。

### 会员会

在节日以及生日那天得到丰厚的折扣和优惠。会员消费累计满一千元，即可享受

8.8折优惠。

餐厅工作人员的工资：店长本人担任，厨师每月三千，服务员每月一千五，收银员每月一千一。同时，我还会找学校里的学生打打临时工，每小时七元，包午餐。

### (一) 视觉识别

店名：“第三地”。一方面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，店名既有格调，又意味悠长。

logo[]如果有可能，应该为自己设计logo[]并且贯穿始终。例如餐厅餐具上，名片上，服装上，等等。

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。

## (二)店面布局

自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增加餐厅的美感。灯光是重要部分，可以选择不同颜色出餐厅宜人的气氛。同时，自己的空间按照自己的要利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，烘托餐厅气氛的色的灯光，烘托顾客应该保留在求调节灯光的便各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

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。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现餐厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和餐厅格调。

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。

## swot分析法

### (一) 定价策略

本餐厅价格适中，然而相对于所提供的产品与服务而言，性价比较高。本店

中餐采取点菜和套餐两种模式，同学们可自主选择。而且我们赠送免费的汤和小

菜。西餐可能价格较贵，适用于同学们生日或者请女朋友吃饭时采取。

### (二) 促销策略

前期宣传：广告促销为主，大规模，高强度，投入较大。主要通过发放传单进行宣传，宣传单上要主要突出本餐厅的特色与开业期间的优惠活动。开业前三天在本餐厅消费满50元以上者可赠送一张10元优惠券。

后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期进行具体活动的策划和组织，通过活动时提醒顾客的消费意识。可赞助学生社团活动。

### (三) 服务特色

任何一家餐厅如果没有良好的服务就不能长久兴旺地生存，服务的背后其实是员工的态度，只有员工满意，才能让顾客满意。因此我们要对员工进行培训和激励，先培训后上岗，同时门店制定细化标准以供实施操作与监督考核。有了满意的员工，我们就能为顾客提供良好的服务，高品质的菜肴。

而我们的服务特色就是要从细微之处体现专业，站在顾客的立场去移情设想，及时的去了解和提供客人所真正所需。我们的特色服务项目则是网上订餐业务(一次性订餐50元以上才送)。现在很多学生越来越依赖于网络，尤其周末的时候甚至愿意窝在寝室而不愿意出去，然而吃饭问题却不能解决。现在只要登陆本餐厅的主页，点击“网上订餐”，即可选择所需的餐点以及数量，再填写一下寝室号就可轻松完成，送餐上门后付款。另外也可电话订餐，我们有专门配有2名送餐人员。

(一)初始阶段的成本主要是：场地租赁费用(一万)，餐饮卫生许可等证件的申领费用、场地装修费用(5000元)，厨房用具购置费用、基本设施费用(5000元)等。据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需20000元，资金来源是父母，我想可以先跟他们借。

(二)运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，水电燃料费，固定资本等。

(三)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

5000元，收益率30%，毛利润约1500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

(一)市场风险

市场风险主要来自于两个方面：一是由于竞争者的存在而导致销售不足，从而引起销售收入下降；二是由于原材料价格的上升而导致成本急剧增加。

(二)内部管理风险

伴随着餐厅每日的经营活动，组织结构、管理方法等可能不适应不断变化的内外环境，这也许会面临一定的风险。

### (三)对餐厅关键人员依赖的风险

一般而言，餐饮业对其厨师的依赖性特别严重。因为一家餐厅经营的好坏与其所提供产品的味道息息相关，而这主要是由厨师来掌控的。因此，厨师作为餐厅中的关键人员，可能会对他们的依赖性偏大。若有厨师离职，则可能会面对一定的风险。

### (四)应对措施

#### 1、市场风险应对措施

保持本餐厅特有的服务与食品特色，采取差异化战略，在其他竞争者形成不可替代的地位，以此来面对销售收入下降的风险。另一方面，要与食品原材料供应商形成良好的关系，建立完善的供销制度，保证以最低价格采购到质量较高的原材料。但也不可只由一家供应商供货，万一这家供应商断货，则可能会带来很严重的后果。

#### 2、内部管理风险应对措施

采取内部培训、外部培训等多种措施，提高管理团队的整体素质；倡导组织创新、思想创新，以适应不断变化的外部环境。

#### 3、对餐厅关键人员依赖的风险

与餐厅关键员工签订劳动协议，若由其不正当理由或无故离职的，应由其赔偿相应的损失。

#### (一)初期(1-6月)

餐厅刚刚起步，最主要的是吸引顾客，可以做多一点广告，

多办一些活动，增加知名度。树立良好的信誉和形象，以助未来的发展。

## (二) 中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全餐厅的经营管理体制。着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

## (三) 长期(3年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。可以考虑开个分店之类的。

我还会用pdca循环分析法来不停地执行、检查分析我的餐厅发展状况。每一个阶段下来会对其进行总结和反思，并进入下一个循环中，不停地向上、前进。

## 学校营养餐创业计划书篇三

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间□20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1、主要业务□app开发，发布以及广告商的招揽。

2、盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营

销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3、未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

1、人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2、员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

1、项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app[]通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2、项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2)技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3、后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4、研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。

5、技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

1、行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2、市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3、目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4、主要竞争对手：目前没有相关app□但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5、市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度。



7、销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

1、价格策略：采用免费的运营模式。

2、行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3、激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

1、产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

2、生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

## 学校营养餐创业计划书篇四

本项目计划开一家大学校园餐厅，该餐厅位于盐城师范新长校区内，主要经营早餐、午餐、晚餐，以及夜宵和各种饮品。对于盐师新校区的学生来说，吃饭门口的流动摊点又不卫生安全，平时想聚个餐，120且一点也不油腻，而且对于女生来说，早晨醒来最好要喝一杯温热的蜂蜜水，这样既有益于皮肤，又有益于顺肠排毒，因此本餐厅每天早晨特免费为每一位来就餐的顾客提供一杯温热的蜂蜜水。

而本餐厅的午餐和晚餐则以中餐为主。很多同学经常会抱怨学校食堂每天都是一样的菜，6样与530热菜，然后每月进行

统计，淘汰1—2在30且本餐厅在各时点均提供各种饮品。夏天的时候，本餐厅可提供各种冷饮，如水果杯，刨冰，冰奶茶等。而冬天的时候则可提供各种热饮，如热咖啡，热奶茶，热柚汁等。此外，本餐厅特为女生供应美容养颜的蔬果粥，蔬果饮品等。

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。

本餐厅取名为“第三地”，意为学生在学校除了宿舍和班级常去的第三地，给学生一种归属感和亲切感。

我们餐厅的经营理念是让学生感受别样的我们。

### （一）别样的产品

具有美容养颜功效的蜂蜜水，以及每日不一样的特色菜，让顾客品尝到不一样的味道与感受。而且西餐部分给学生准备了不一样的氛围。

### （二）别样的服务

提供网上订餐，电话订餐以及外带服务，从细微之处为顾客着想，切实让顾客感受到我们不一样的服务。

### （三）别样的环境

本餐厅的装修风格简单却又不失前卫，朴素却又不失个性。充分体现学生群体的个性特征，迎合他们的喜好。

会员会在节日以及生日那天得到丰厚的折扣和优惠。会员消费累计满一千元，即可享受8.8折优惠。

餐厅工作人员的工资：店长本人担任，厨师每月三千，服务

员每月一千五，收银员每月一千一。同时，我还会找学校里的学生打打临时工，每小时七元，包午餐。

## （一）视觉识别

店名：“第三地”。一方面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，店名既有格调，又意味悠长。

logo□如果有可能，应该为自己设计logo□并且贯穿始终。例如餐厅餐具上，名片上，服装上，等等。

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。

## （二）店面布局

自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增加餐厅的美感。灯光是重要部分，可以选择不同颜色出餐厅宜人的气氛。同时，自己的空间按照自己的要利。

各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

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。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现餐厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和餐厅格调。

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，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。部分大况令人担忧，甚食堂出现了集件。

本企划就点,为了保障大安全，提高大学是根据这一学生的饮食生的饮食质学的饮食状至有的大学体中毒事。

## 学校营养餐创业计划书篇五

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，小编总结以下地段供大家选择。

这样的繁华地段因为很大的人流量会为奶茶店带来源源不断地顾客，但是这样的位置一般不是很好找，而且租金也很贵，前期的投资会比较多，奶茶店只有达到一个很高的销售额才能赚钱，一般店面租金不能超过销售额的18%。所以考虑在这样的地方开店自己一定要有足够的资金，不然很可能奶茶店刚开没多久，就因为资金短缺而开不下去了。

高校地区消费者特别的集中，奶茶这样的时尚饮品也特别受大学生们喜爱，消耗量大，而且很多高校都在郊区，店面的租金一般不是很贵，是很完美的一个选址地点。不过有一个问题，那就是高校会发放寒暑假，在这一时期一般店面没什么生意。如果店主不是很在意的话，顺便休息一下也不错。

火车站、汽车站、地铁入口、航空站等地方的客流量很大，顾客在等车的过程中会带来大量的消费。能进驻这样的店面也许会比商业街更好。

除上述地方外，还有一些理想地址也是不错的选择，例如，风味美食街、大型的游乐场、娱乐广场、旅游胜地以及集中地写字楼商务区等。