

小型影楼创业计划书(汇总5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。相信许多人会觉得计划很难写？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。

小型影楼创业计划书篇一

开发一系列具有风味独特的绿色环保餐品，提高餐品的科技含量，突出餐品的食疗保健功能。

从餐厅管理到产品服务，都要烘托出浓郁的文化特色，体现对顾客最体贴完善的人文关怀，提高顾客对餐厅的忠诚度。

提高餐厅的影响力，稳固现有市场，开拓潜在市场，提高客流量，确保毛利润高于40%。

小型影楼创业计划书篇二

1.3.1 “民以食为天”是永恒的真理，餐饮业是长青行业。

改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和广阔的市场空间。小型餐厅创业计划书小型餐厅创业计划书。目前我国正处于改革开放后餐饮业发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。

1.3.2 城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。

随着城市现代化建设的突飞猛进，城市居民的收入水平逐年增加，消费档次不断上升，尤其是在温饱满足的前提下，对饮食的健康关注会越来越多。我国逐渐步入老龄化社会，城市环境的污染，生活压力的增大，都会对人们的健康提出了

挑战，不久的将来，人们对医疗、保健的消费开支将会不断增加。

1.3.3 素食文化必将成为21世纪的饮食新潮流。

当全世界为疯牛病、口蹄疫、禽流感、非典等大伤脑筋时，素食文化以其独特的自然气息日益赢得了人们的喜爱。当绿色餐饮已经成为人们的共识的时候，健康科学的素食文化也在逐渐深入人心，根据现代人追求健康、美味的`反朴归真的饮食要求，创办以食疗保健主题的餐厅可以说是顺应潮流。

小型影楼创业计划书篇三

有许多厨师怀揣创业的梦想，想开个自己的餐饮店，不再替别人打工，小成本的快餐店成了很多创业厨师朋友的首选，投资少，风险低，回报快，比较符合前期资金较少的创业者。

今天我们通过一个案例来了解一份快餐店计划书的主要内容，下面是一名厨师的快餐店计划书。

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某某×，餐厅经理某某×，厨师某某×，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。某某快餐店中西兼营，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 在卫生、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。

4. 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。

)本店固定资产 15万元

桌椅 30套

营业面积 300平方米

冷冻柜 3台

灶件 若干

)每日流动资金为1万元(主要用于突发事件以及临时进货)

)对于帐目,要做到日有日帐,月有月帐,年终有总帐,企业的盈亏在帐面上一目了然,避免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。

餐饮创业计划书格式

一、餐馆名称:某某某某某。命名规则说明:低调,简单,易记,有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪,不超过四个字,不带湘字。目前预定的形式是“某某某某酒家”或“某某某某莊”

二、餐馆风味:以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积□280 ~ 350 m²

四、目标城市:广州

五、选址要求:

4. 餐馆本身需要能停车7 ~ 10辆家用轿车的能力,或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价,由于新手投入资金不宜过大,因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处,但希望往来比较多的人员,并且具有消费能力,希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户,要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

六、餐馆布局要求:大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12 ~ 15张,10人大台4张□16m²包厢(4乘4m规格)4 ~ 5个。(但具体要看店铺的布局)

七、餐馆开张预算：

2. 装修设计费用：800元

3. 装修费用：

a. 门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为某元；

c. 厨房面积为40 m²□装修强调排污、通风，费用为某元；

4. 办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5. 购买用具费用：

a. 3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调)；

b. 十把吊扇或壁扇，共3000元，

c. 两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计1万元；

d. 厨房用具，共4.5万元；

e. 桌凳，共5000元；

f. 其他(请见清单)，共计元，

g. 自动洗衣机1台，1000元

6. 其他不可预计费用，2000元

八、餐馆装修风格说明：

1. 门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2. 大厅说明：

b.墙面和厅中原有柱子的1m²左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3. 包厢装修与大厅一样

4. 其他无特别要求

九、人员配备：

2. 包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3. 大厅：5个人，每四张台1个

4. 其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

十、运营费用明细：

1. 物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300 m²共计600元/月

2. 排污费用：600元/月

3. 水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油2000元/月(暂时以此计算，如果燃油越多，说明生意越好)

5. 折旧费用:

6. 原材料□a.原料, 共元/周

7. 其他不可预知费用: 1000元/月

十一、菜品说明:

1. 坚持两个特色□a.绿色健康食品;b.湘东地区的地道农家风味,大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2. 坚持推重出新□a.不断推出新菜品, 每月2个新菜品;b.跟季节变更, 及更换菜品

3. 消费水平定位: 跟门面地址周边环境相关, 但初步定为平均 35~60元/人。

十二、直接成本估计:

直接成本主要包括, 油, 盐, 各种佐料, 以及构成菜品的原料。

1. 特色菜(拳头产品)成本控制在50%

2. 中档但一般湘菜馆少见的, 成本控制国40%以内

3. 中档常见成本控制在60%以内

4. 低档常见菜控制在30%以内, 此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品

十三、最终费用核算:

1. 开业费用(单位为元):

费用类别 金额

租金

设计 800

装修

办证费用

大电器采购

厨房用具

桌凳具 5000

购买用具费用其他 2000

其他 2000

合计

2. 每月底核算发生费用费用(单位为元):

人员费用

物业费用 600

排污费用 600

水电燃油 6000

原料

其他 2000

房租

合计

3. 需要准备资金：

开业费用 + 两个月的发生费用 =

4. 生存营业额：

生存营业为元/月，相当于平均一天2000元

5. 最低保本营业额：

十四、其他问题点：

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

小型餐饮创业计划书

小型影楼创业计划书篇四

前言

1.1 早餐：

1.2. 目前早餐尚有很多不利于人体健康的因素

针对北京人的饮食习惯，过去老北京的早点都是些油条，抄肝，豆浆，豆脑，大米，小米粥，馅饼包子混沌等为主。象豆浆，豆脑，大米，小米粥，包子等都是不错的早餐，但制作质量和卫生普遍存在很大的问题。还有就是含油脂和含胆固醇很高的油条

与抄肝相对来讲也逊色了很多。

摄取营养的早餐摆脱妨碍健康的克星，营养健康的早餐要有足够的碳水化合物，膳食纤维及蛋白质，所以怎样慎选营养、快捷、美味、又方便的早餐成了当今餐饮业的重点。

2.1. 午餐：一般来讲人在午餐中所吸收的营养占了每天营养来源的三分之一。

现代人对於健康的概念，也比以往更具有革新的管理观念。对於健康，不再只是消极的治疗病痛，现代人有著更为积极的心态。如何积极地抵抗、预防疾病，同时让自己的心态与身体都保持在最佳状态，就是有效管理健康的积极正面态度。运用在平日的食物搭配上。健康饮食就是成功人生的泉源！健康，为你的人生增添色彩；饮食，让你的健康更加完善。

二. 承办养生餐馆的巨大商机

当然“卖”点很重要。中国传统食品为主要产品的系列产品，虽然知道的人多，但经营得好的不多。既是盲点，也是卖点。只要有好的产品和好的经营方式，就能在市场上大行其道。取得很好的经济效益。

比如说早餐“粥” 不管是炎热的夏天，还是寒冷的冬天，无论是春满花开的春天，还是丰获满满的’金秋对于食欲不振，身体处于亚健康状态下的人们，清淡保健的粥品正是饮食首选。开家粥店能充分迎合现代人注重健康的生活潮流，而且成本投入低，回报稳定。

三. 市场调查及研究

1. 目前北京市民已经对保健餐的认识有了一定的层次，一改常态的过去的大鱼大肉和油腻腻的菜肴，开始选择了更具有营养价值的保健餐类。

2. 如果我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的绿色环饮食的话. 那无论是利润空间还是人们需求的空间都相对的更据有前途性了。

3. 承办养生食府具有五个特征：

1、大众消费得起;2、营养丰富，易于吸收;3、持续性消费;4、老少咸宜;5、食客可以缩短消费时间。应该建立在：不单是色香味美上，宣传的重点应该是健康!仅把吃饭作为饱肚和美味的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复健康的身体，轻松愉快的去工作, 学习. 同时也可以满足了人们身体健康上的需求，使消费者从中获得价值和满足。

2. 至于经营特色，反对粥店的传统思路。应该勇于抛弃做不好的产品，宁缺毋滥，在粥类上，只需设计10种绝对拳头的粥品，其中有一个主打产品。另外建议将心思多放在一些容易消化的配粥菜肴方面。这样也是为了防范可能到来的经营风险，哪怕粥品种真的失败了，由于你其它保健养生的菜肴上下功夫了，同样可以在菜肴上弥补粥品的损失。

四. 面向消费渠道和人群

这是一个消费渠道非常广泛的行业

1. 一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人和亚健康族。

2. 主要益处：营养，卫生，口感好，保健. 是非常中国化的快餐形式

4. 重要性：病人，学生，老人需要营养;免除自己熬粥的烦恼及购买原, 配料不便;更有安全感，卫生营养，功效多。维护健康，省时，省力，使消费者更可增加消费合理的感觉。

5 同时在餐厅内部布设宣传各项食品的养生食品功能与特性,这样可以更能增加各类食府健康知识。在饮食享受的同时,也使食客提高并加强了的健康意识,健康饮食的同时,也体会到了养生食品对人体的重要性。

五.3餐品类

1.1. 早餐粥类品种

配套产品主食有:各类粗粮制作的

(1)糕类 (2)饼类 (3)其他类

优点:品种众多,适应面广,可选度高,原料便宜,易于采购,工艺流程短,无需特别技术,易生产,好销售,无淡旺季。

缺点:因配料众多,采购略繁琐了一些,但是可以根据一般人群身体常见的亚健康状况,进行粥谱分类和归纳和集中。

(一)店的硬件设施:

a□店内硬件设施:

1、门面装修:考虑的范围:门面的位置。远看,近看,装修图案及色彩,了解当地主要的宗教信仰,当地人喜欢什么图案和颜色,不喜欢什么图案和颜色。装修材料的选用。

决定的依据:门面位置的选择,考察你的主要服务对象的流量在哪里,门面就选在哪里。远看门面装修时,用数码相机将拟选门面拍照,包括周围环境,越多越好。放入电脑处理,把设计方案放在图中,要求自己的门面更抢眼。近看门面装修时,要考虑材料的档次,制-作-工-艺。档次的确定,参照你邻居的装修水平,主要是考虑你的主要服务对象是哪些人,

满足他们的需求。装修之前请一些当地人看看方案图，提提意见。

注意事项：国家和集体禁止的图案不能用。当地人忌讳的图案不能用。有版权的图案未得到许可时不能用。

2、店名选择：考虑的范围：店名的文化内涵，字型，大小，色彩，对联。

决定的依据：由主要服务对象来确定。如果开在乡镇街上，店名直接是你的菜名也可以。如果开在学校边，主要服务对象是学生，店名就要有点内涵，有点说法，有点故事。

注意事项：不能采用当地忌讳的用语，不能采用国家禁止的用语。

3、服务员：考虑的范围：服务员的长相，身材，行走姿势，上菜动作，服装色彩和样式。

决定的依据：主要服务对象的层次是决定因素。如果你的主要服务对象是贫穷的小城市里只是赶着上班的人，那你家三代人一块儿上就行了，按当地得卫生习惯就行。如果你的主要服务对象是大城市里只是赶着上班的人，一家三代也可以上，但是卫生要讲就一点。如果你的主要服务对象是大中城市的商务请客，那服务员就得挑选，而且需要培训走姿，站姿，说话得语气，语音，语调，常用礼貌用语。

注意事项：每个服务员们应将店当成自己的家，对进店来的客人都当成是象到了自己家以样对待。这是最重要的基本要求。长相是次要。

4、洗手间：考虑的范围：洗手台，洗手台上放牙签盒，便池，水冲，卫生纸，镜子，洗手液及洗手液的容器，洗手间的卫生，防滑地板，装修档次，洗手间里应有供酒后呕吐的大池。

决定的依据：装修档次由主要服务对象决定。高档餐馆应洗手间和便池间各自独立分开，主要是考虑中国国情，便池免不了有怪味，而有的客人洗手时要洗口，容易有恶心反映。

注意事项：中国人的小便习惯不好，所以，要考虑有专人负责定时清理消怪味。有条件的应有专人守候。专门设一能冲整个卫生间的水管。卫生间应通风好，或增加排气扇，排气扇应有足够的排风能力，可将气味彻底排出。

5、看周围环境：考虑的范围：拟建餐馆的邻居的装修档次，门口有无挡视线的障碍物(如垃圾箱，电线杆，大树，广告牌等)，由进到远的看店门(越远越清楚越好)。

决定的依据：路人从远处挑选进餐地时，对看不清的店门会自然排除在挑选范围以外。

设计确定：(由使用者对应考虑范围的各项逐项作出具体设计方案。)

注意事项：拟选店门面若不是本地独家经营，最好不要让路人仰视(仰视会有高高在上的感觉，对客人不敬)也不要太低(太低会使客人有委屈的感觉)

6、经营品种：考虑的范围：菜的样品，价格表，色彩。

决定的依据：小餐馆经营品种得选择是生死抉择。一定要考察本地人得生活习惯，饮食习惯，和口味特店。最好在本地人喜欢得品种里寻找，这样风险最小。小餐馆经营的内容不要多，要精。一般小餐馆不会有专业厨师，都是自己亲自操作，或请一业余厨师，能有几样好菜就很不错了。如能让这几道菜有回头客，餐馆就有希望开下去。定价不要心狠，约有利润即可。也要参照当地同类价格。明码标价。

注意事项：增加新菜谱要特别小心，先请几个常客尝一尝认

可后，再将其标准化后推出(不然客人昨天吃了叫好，今天邀约几个朋友来品尝，结果味道变了，会使客人丢大面子，再也不会来了)追求特色创新风险最大，如同赌博中的追求中大彩一样，不适合赚血汗钱的普通百姓。追求特色创新是那些把钱当成手纸用的人的游戏。

7、卫生：考虑的范围：门口地面，门面，店内地面，桌椅，服务员，厨师，餐具，厨具，卫生间，店内人员的卫生习惯。

决定的依据：采用对比法，考察同档次邻居餐馆的卫生水平，等于或好于他们就可以了。

设计确定：（由使用者对应考虑范围的各项逐项作出具体设计方案。）

注意事项：从外到里，凡是客人能看见的一定要认真对待。

我有几个老外朋友，有一次，一块儿在丽江一酒吧喝啤酒。不知是谁谈起了中国厕所，一谈就是两小时。甲曰：“我来时有朋友告诉我，在中国找不到厕所。”乙曰：“我不进厕所，我宁可憋两小时找野外方便”。丙曰：“餐馆里更糟糕，进了厕所后更不想吃了，倒胃口。看看桌上的菜像模像样的，千万别看厨房。”

说得我想拿把锄头挖个坑钻进去。

餐具：考虑的范围：餐具的档次，餐具的风格，餐具的材质。

决定的依据：主要服务对象的层次决定餐具的档次和材质。经营的餐饮风味决定餐具的风格和色彩。

设计确定：（由使用者对应考虑范围的各项逐项作出具体设计方案。）

注意事项：餐具最好统一色调。形状大小不一样，一种菜配一种盘，方便记帐。建议小餐馆选用厚壁餐具，不易缺边。

考察环境声音：考虑的范围：了解拟开店周围声音24小时的变化，最好是亲自去考察一天。

注意事项：若有一种环境声音是不可抗拒，让人难受的，而且在主要服务时间内，结论是：此地不能开店！

店内声音设计：考虑的范围：环境声音传进来的大小，厨房的声音，店内设备的声音，播放的背景音乐。

决定的依据：以主要服务对象喜欢听为标准。比如，主要服务对象是追求时髦的年轻人时，你一定要播放最新流行的音乐。其他声音以不让人难受为标准。

设计确定：（由使用者对应考虑范围的各项逐项作出具体设计方案。）

注意事项：背景音乐千万不要以自己爱听为标准。

厨房：考虑的范围：炉子个数，案板大小和材质，仓库，备料处，盛菜的盆，红案白案分区，生菜熟菜分区，排气排烟系统，排水系统，防滑地板。

决定的依据：炉子的个数要根据每道菜的烹调时间，保证客满时最快的上菜速度。最基本的炉子数是：蒸煮一个炉，炒菜一个炉。厨房里尽可能选用不锈钢制品，因不锈钢制品易清洁，包括盛菜的盆，不要用网状的器皿，因为不易清洁，看起来很脏。小餐馆的厨房尽可能透明，让客人看见操作全过程。

设计确定：（由使用者对应考虑范围的各项逐项作出具体设计方案。）

注意事项：沿着流程布置，多安排清洗水管，便于卫生。厨房卫生要等于或好于当地人的卫生习惯。厨房用具的禁忌生活中各类厨具，功能、作用不同，应科学地使用。否则，不但无益反而有害。

1) 忌铁锅煮绿豆：因绿豆中含有单宁，在高温条件下遇铁会生成黑色的单宁铁，使绿豆汤汁变黑，有特殊气味，不但影响食欲、味道，而且对人体有害。

2) 忌不锈钢或铁锅熬中药：因中药中含有多种生物碱以及各类生物化学物质，尤其在加热条件下，会与不锈钢或铁发生多种化学反应，或使药物失效，甚至产生一定毒性(络合物较多时)

3) 忌用铝锅盛菜肴：铝锅属淘汰厨具。因其抗腐蚀性能力差，遇弱酸、弱碱、盐等物质会发生化学反应，生成特殊的化合物，故菜肴、酒、味精等不应装在铝制容器中过夜。还有鸡蛋也不宜在铝锅中搅拌，因为蛋清遇到铝会变成灰白色，蛋黄则变成绿色。剩饭、剩汤等也不应在铝制容器中过夜。

4) 忌用乌柏木或有异味的木料做菜板：乌柏木含有异味和有毒物质，用它做菜板其味不但污染了菜肴，而且极易引起呕吐、头昏、腹痛。因此，民间制作菜板的首选木料是白果木、皂角木、桦木和柳木等。

5) 忌用油漆或雕刻镂空的竹筷：涂在筷子上的油漆不但含铅、苯等化学物质，对健康有害，且遇热后有异味，影响食欲。雕刻的竹筷看似漂亮，因其藏污纳垢，滋生细菌，不易清洗，容易致病。

6) 忌用各类花色瓷器盛佐料：佐料最好以玻璃器皿盛装。花色瓷器含铅、苯等致病、致癌物质。随着花色瓷器的老化和衰变，图案颜料内的“氡”对食品产生污染，对人体有害。

桌凳：考虑的范围：桌凳的大小，高矮，色彩，布置，桌凳材质，桌凳数量。

决定的依据：主要服务对象的平均身高决定凳的高矮大小。当地的风俗习惯决定布置。餐馆档次决定材质。经营的主菜风味和当地人的喜好决定色彩。估算每天每个座位的营业额来决定数量。没经验的人可去同类餐馆吃一顿，估算就有了。

设计确定：（对应考虑范围的各项逐项作出具体设计方案。）

注意事项：一定要了解了当地人的习俗后，再来布置桌椅板凳。

做生意的人，要有一颗平常心，一颗善心，童叟无欺。做生意的目的是结人缘。人缘好了，何愁生意不好！这样才可以常盛不衰。你才有可能开创百年老店的基业。

所以，开店之前的准备工作之一，就是走访邻居店的老板们。先结人缘。一面是各做各的生意，一面又要互相关照。大家和和气的共同发展。这是上策。否则，当你四面楚歌时，有谁在你的水缸里放了耗子药，你都不明白。

广告：考虑的范围：电视，报纸，传单，口传，走街串巷叫。

决定的依据：若小店门口路人流量大，传单和口传即可。若小店偏僻，电视报纸可用上，设计一广告词，将主菜的特色表现出来。

设计确定：（由使用者对应考虑范围的各项逐项作出具体设计方案。）

注意事项：小店偏僻时，作为小本经营者，不可自以为是，认为酒香不怕巷子深而不重视广告。小本生意等不起。

内装修：考虑的范围：装修材质，主色彩，色彩搭配，灯饰，光的强弱，施工质量。

决定的依据：主要服务对象的档次决定材质，质量和灯饰；经营内容决定主色调，同时，远看门框与店内的关系，应是画框与画的关系；参照同类餐馆来确定亦可。色彩产生的奇效。研究表明，红色使人心理活跃，绿色可缓解紧张，黄色使人振奋，紫色使人压抑，灰色使人消沉，白色使人明快，淡蓝色使人凉爽。小餐馆用粉红色或白色。

设计确定：（由使用者对应考虑范围的各项逐项作出具体设计方案。）

注意事项：主色调的选择要考察本地人有无忌讳色，喜欢哪种色就选哪种色。

门面的气味设计。考虑的范围：门口，地沟，邻居店的气味。

决定的依据：客人在门口不希望有异味。只希望闻着与主要菜肴有关的味道。所以，最好经营者自己围绕拟建店门考察24小时，考察其气味在24小时内的变化。分析气味对客源的影响。

注意事项：邻居店的气味若比本店气味吸引客人，此店不可在此开。经营时间里，有败味的怪味，此店不可开。

考察环境声音：考虑的范围：了解拟开店周围声音24小时的变化，最好是亲自去考察一天。

注意事项：若有一种环境声音是不可抗拒，让人难受的，而且在主要服务时间内，结论是：此地不能开店！

店内的气味：考虑的范围：服务员，餐桌，地面，厨房，菜肴，卫生间。

决定的依据：客人只对主要菜肴气味感兴趣。

注意事项：与主要菜肴不一致的任何气味都会阻碍一部分人进入餐馆。本地人传统不喜欢的气味不能有。

服务员身上的气味：考虑的范围：服务员的衣服，服务员上班时不能洒香水，口臭。

决定的依据：每一种香水都会有一些客人不喜欢。

注意事项：每天上班时检查一遍，让服务员从检查人员身边走过，检查人员一闻便知。

拟选店的平面布置应使服务对象在经过下列路径时比同行业更方便：

(1) 服务对象从家里到店里坐下所经过的路径。比如，服务对象是上班族，你的店面不在他们上班的必经之路上。这就会麻烦客人们绕道而来，对客人不敬。若有同样餐馆比你更方便，你的店将无人光顾，你就会倒闭。所谓酒香不怕巷子深的故事，不会出现在你的身上。它只是一个神话传说。不要自以为自己的酒是香的。酒是否香，只有后人才有资格评价。千万不可拿自己搞试验。

(2) 服务对象从座位到卫生间所经过的路径。此路应考虑饮酒过渡的客人步履蹒跚地走路易摔。因此应安装防滑地板，而且要有专用通道。

(3) 服务对象回家所经过的路径。不要怕麻烦，应全程考虑，让你的客人在喝了夜酒后，感觉可安全回家。

店周围不能有难闻的气味。

店门边不能有难闻的气味。

店内不能有怪味出现。

客人闻到的气味不能联想到恶心的事。

味道标准化，每一道菜都标准配料、用标准量杯配。

每道菜吃起来有说法，有故事，有联想。

经济分析：

1) 硬件的投入：略

2) 营造声音的投入：音响设备

3) 营造气味的投入：略

小型影楼创业计划书篇五

【导语】本站的会员“黄远标”为你整理了“小型超市创业计划书”范文，希望对你有参考作用。

一、小型超市的潜力及趋势

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型小型超市另外一种业态——小型超市。

小型超市主要是为方便的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，

主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。

小型超市的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。因为他具有超市的经营特点，小型超市的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。

未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的小型超市经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低，起步较晚，所以在小型超市业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

二、选址

（一）商圈理念

（二）经营选址

在社区（拥有自己的商圈）及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边（借助人家的商圈），以此来达到自己的经营赢利。

三、合作计划

（一）ci设计

1、企业标识

要明显的体现出小型超市的经营信息，要符合小型超市的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci

既要体现出阳光超市的经营特点来设计的小型超市的企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

（二）合作计划

1、固定设施

天花——小型超市的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面——小型超市由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌——小型超市的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合小型超市本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面——只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面——为保证店堂的光度，小型超市一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

音响——为保证顾客的舒适的购物心理情绪，小型超市一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑——一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件——与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。 收银台——收银台兼管理人员工作台。

货架——以平方数计，每4-4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜——因小型超市是方便于就近的居民，故小型超市一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备——如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

3、商品

小型超市的商品结构中，食品占比50%，日用化妆品20%，日用百货20%，其他10%，约需单品数20xx至3000种。

（三）经营理念

- 1、符合目标消费者需求——小型超市因为都是经营的快速消费品，一般选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品，主要讲究库存小，周转要快。
- 2、为消费者提供方便——就近的购买条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配。

四、管理运营

（1）制度管理

在连锁小型超市的经营过程中，管理与效益是密切相关的，因此，制度化的管理在运营过程中是相当重要的 相关的管理制度有：

出勤制度

- 1、卫生管理制度
- 2、报表管理制度
- 3、能耗管理制度
- 4、设备管理制度
- 5、固定资产管理制度
- 6、采购管理制度
- 7、现金管理制度
- 8、工资的发放管理规定

- 9、员工的担保制度
- 10、管理人员的权限规定
- 11、员工的奖惩制度
- 12、员工工作制度
- 13、货架作业管理制度
- 14、商品配送管理制度
- 15、仓库管理制度
- 16、会议管理制度
- 17、耗材领用管理制度
- 18、通讯器材及设备管理制度

(2) 商品管理

为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品，相关的制度有：

- 1、商品的进场制度
- 2、商品的销售报表
- 3、采购报表
- 4、滞销报表
- 5、畅销商品统计表

- 6、关于商品的奖罚制度
- 7、商品的配备申报制度
- 8、临近商品的处理
- 9、商品销售考核
- 10、促销商品的管理制度

(3) 库存管理

因小型超市的商品周转量很小，所以在经营过程中严格的商品管理制度能有效的杜绝商品的滞销，和提高商品的周转率，建立有效的商品配送机制，相关的制度有：

- 1、库存报表管理
- 2、库存的限制
- 3、商品的周转周期与库存的参考
- 4、调货申请表
- 5、退货管理规定
- 6、库存周转考核
- 7、商品配送管理制度
- 8、滞销商品考核

(4) 系统管理

- 1、操作员的管理规定

2、操作员的权限

3、操作员的保密规定

4、营业额与员工工资的关系制定

a□损耗管理

员工内盗的处理意见

损耗的管理规定

损耗的奖惩制度

耗材管理

关于盗损的管理规定

b□促销管理

促销管理规定

促销的申请

促销的执行考核

小型咖啡店创业计划书范文

小型咖啡店创业计划书

超市创业计划书

超市创业计划书范文

超市创业计划书范文