

# 餐饮企业税收筹划 餐饮业创业计划书(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 餐饮企业税收筹划篇一

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，客户的经济承受能力就成为一大考验了。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。

## 餐饮企业税收筹划篇二

一：公司概况：

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，营养丰富，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。

## 餐饮企业税收筹划篇三

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。

## 餐饮企业税收筹划篇四

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式——连锁经营逐步受到广大从业者的关注。连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

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。早餐以小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则以健康的菜色为主。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。

### 初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健药品的市场分额;树立“绿色食品”的良好的品牌形象，提升知名度、美誉度;收回初期投资，积极进行市场推广。

### 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，提高企业的科学管理水平;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。

### 长期(2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。

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，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，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。

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

## 餐饮企业税收筹划篇五

摘要：合家欢特色店将引领xx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。

xx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xx平方米)

1、装修：130万

2、厨房设备：30万

3、照明设备、空调(不采用中央空调)、卫生间、办公室、收银台：80万

4、餐厅用具：30万

5、前期广告费、开业庆典：15万

6、流动资金：50万

总共资金准备：350万(含不可预见费)

#### 五人员配置

1、厨房：50人

2、楼面(含后勤)：70人

总经理：负责整个酒楼的经营

大堂经理：协助总经理，负责楼面的管理工作

小组长：协助领班做好各再分片的细化工作

服务员：为客人点菜、配菜、推荐菜以及为客人服务

迎宾：迎接客人的到来、引领客人入座

传菜员：负责将客人所点菜品分送到各所点桌席

泊车员：负责引领客人到店、并照看好用餐客人车辆

收银员：负责每天客人用餐的结算工作

洁净员：负责整个餐厅的清洁工作

采购员：负责整个酒楼物品的采买工作

财务部：负责酒楼所有帐目的处理工作

## 六、员工招募

1、提前两各月开始招聘工作

2、提前一个月开始员工岗前培训

3、开业前十天开始上岗(做清洁)

### 规章制度

提前一个月必须写完公司所有规章制度

1、企业理念

2、财务制度

3、员工守则

4、厨房管理制度



5、员工奖惩制度

6、各部门人员职责