

2023年自助火锅创业计划书(汇总5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

自助火锅创业计划书篇一

导语：火锅，古称“古董羹”，因食物投入沸水时发出的“咕咚”声而得名，它是中国独创的美食，历史悠久。在寒冷的冬天吃热气腾腾的火锅大抵是最享受的事情了吧！

火锅是中国餐饮行业亮丽的风景线，随着吃火锅的人数越来越多，火锅餐饮行业经济日益增加。目前，火锅餐已经是成千上万的。像许多新的产业，随着潮流的改变火锅店的繁荣越来越明显。

随着人们的平均收入水平提高，大众对生活水平也要求很高。吃，不限于吃饱。要吃的温暖，吃的健康。绿色食品是今天的主题。火锅的出现满足了人们吃饱吃健康吃快乐的需要，火锅店以其独特的配方、独特的品味和征服越来越多的消费者，走进更多人的生活中。

第一部分：店面的基本情况

第二部分：存储人员/设计

第三部分：产品介绍

第四部分：火锅市场情况

第五部分：营销策略

第六部分:管理计划

第七部分:管理原则

第八部分:融资的指示

第九部分:财务计划

第十部分:风险控制

第十一部分:总结

我们的店面坐落在学校中部,主要的客户群是大学生、教师和其他人员。营业面积200平方米左右。主要经营的是各种火锅和冷饮等。各种各样的新鲜的菜肴和新鲜肉类食物,有提供各种冷饮,如果汁、奶茶、水果等。本店使用的是自助餐点系统,让客户拥有更轻松的就餐环境和更多的选择。

我们的店面装潢属于自然,随意和负有现代气息达到风格,墙面采用局部柔和温暖的移动,厨房的布置合理的精致、采光性好,总体感觉酒店厨房在家庭厨房与自然、自然。

环境特点:传统文化气息绿色的就餐环境

火锅的目标:遵循“品质为本、诚信至尚、伟业持续表现在一千年”的店面的精神,“很好,真诚”二字作为一个店面坚持“客户第一、在各个方面,实现客户满意度”的服务宗旨,不断完善产品质量的经营理念,以顾客为关注焦点,秉承“质量是生命,优质的服务是基础,现代化的管理方法、顾客满意为目标”的经营宗旨。

这个厨师:烹饪专业毕业,掌握一定的营养知识和烹饪技能

厨师月薪2000元/月前台出纳1 1200元/月服务生三900 /月

商店的设计

总占地面积:200平方米的厨房面积30出纳占地面积可达1米卫生间面积2平方公尺。

小桌(2 ~ 4)在25表(4 ~ 6)十大表

加入火锅的物种

麻辣火锅火锅羊肉火锅23火锅的光

确保食品质量。

浓郁,控制产品质量,增加内在满意度、就餐的客人提供多种菜单项为用户定制、有duozhong味型的菜单项目投其所得到的不同口味的客人。不同的品味,不同的风味、口感类型追求更典型,隧道。

三个竞争优势

自助火锅是火锅原料和半成品材料(等)和餐具火锅厅完全地所有的客人中,选择,服务人员较少的火锅。热锅的话除了爬性的特征、自由,而且有较大的选择性,感觉满意的大。

经济发展的影响,其中包括一个火锅,火锅消费需求的增长,现有火锅阶级冲突的存在、结构的火锅店社会发展和国家的政策措施为食品工业的发展起到了巨大的促进作用,客观环境的变化,和消耗的慷慨的一些不稳定因素。

的影响,热锅上的传统因素,其中包括一只热锅、普遍性、历史文化、奇怪的特征等。

周边环境的影响,包括火锅政策环境,如国家安全、建立职能

部门的效率;基础设施,如交通、停车状况,shuidianqi供应、通信网络、采购道路、消费者团体、财政、卫生、劳动、和管理的`配套设施;密切相干措施效益,例如征税,各种费用、租金、人才引进、等如果有优惠政策。

1、服务对象分析

消费时代的特征,如:老嗜好光型,年轻人喜欢味重味厚型等

3、消费领域和民族特点:不同地区、不同民族的人吃火锅锅产品的要求,应当视力不良的差异。

当然,由于热锅里,混合互渗性,很多火锅有所改善,创新、适当的味道,有最常见。但消费者的分析是必不可少的。

消费是一个综合概念,包含消费水平的提高,消费者行动消费结构和消费方式、消费习惯等。

消费水平及客户的经济遇到能力有直接的关系,体现了顾客的支付力和力要求支付适当的客户满意度、直接表达类和选型的火锅店。

使用方法有个人、家庭、商务、团体等,不同的消费水平和不同品种的选择方法

消费习惯,体现在就餐环境与气氛、品牌、风味和经济方面形成的习惯。

客户消费特征,分析

不断定性:大多数顾客是流动的,小部分是认为,这样的位置是合理的。

自助火锅创业计划书篇二

近年，饮食行业正处于高速发展时期，每年以10%以上的速度递增。虾是常见的水产品，更是深受人们喜爱的海鲜。基围虾又叫做泥虾、虎虾、麻虾等，肉质非常松软，易于消化，营养价值丰富，深受各个地区人们的喜欢。随着人们生活水平的提高，吃虾非常的普遍，由此可见基围虾市场还是很好的。而xxx火锅餐饮店正是一个追求时尚品味、营养健康、差异营销、引领消费的连锁品牌。其以健康口味的核心主张，消除了各个人群对传统火锅的消费顾虑，极大的填补了市场空白。xxx火锅餐饮挥传统香辣虾的特点，更融合东北地区的韩朝风味，创造出更加美味的xxx火锅餐饮店，其味道香而不腻，辣而不呛，风靡大江南北。

同时，因xxx火锅餐饮引进国内外特色口味、结合地方特色，从而形成一个新的行业模式，充分满足不同人群的市场需求，在国内受到了广大市民的喜爱和推崇，更获得广大创业者的青睐！

现如今大家都热衷追求个性化，要知道适合自己的才是最好的，就像创业餐饮业，针对不同的投资群体，有不同的投资项目、不同的优势。近几年川菜大热，不受地域和年龄的限制，有广大的市场群体的支持，在餐饮行业里，具有稳定的发展前景，在风味特色上更适合中国人的口味需求。

xxx火锅餐饮店注重营养搭配，以当归、八角、党参、冬虫夏草、良姜、沙参、花椒、白芷等48种中草药熬制的酱料，既有川菜的热辣口味，同时又能调理身体机能，起到温养调理的作用。而且菜品价格适中，品种多样，不仅将传统的特色小吃做的精美，而且能够根据市场不断创新提升，以适应消费者不断变化又挑剔的口味需求，让人们百吃不腻。

“xxx火锅餐饮店”在传统川渝火锅基础上，通过不断技术革

新改良而成的，从香辣虾锅工艺到口味得到了全面提升和全方位整合，使xx香辣虾在达到“香浓味美、健康营养”的同时，完全适应了大江南北各类人群的食用口味。

“xxx火锅餐饮店”由于香辣虾创业事业起步较晚□20xx年在全国推行超低价位香辣虾火锅创业业务，只要创业店使用公司品牌，就可得到最好的香辣虾创业支持服务。

公司根据创业者及市场需求，将多种火锅品种从销售结构上进行整合，开发了香辣虾全新的吃法，填补了香辣虾火锅市场空白，以适应从商业中心到社区的生存发展空间。

(1) 进货标准：所进的虾必须是活虾或新鲜的鲜虾，不能有掉头的或头部发黑的。虾的大小以中虾为准，每个重约13—23克，13—15克的不能超过10%。

(2) 加工标准：挑出有臭味的或者虾头掉了、发黑的虾。用剪刀剪去虾须，顺着虾背中间有肉的地方开一刀，从头的一半到虾尾1厘米的地方，刀深至虾的1/2。

(3) 装锅标准：1斤和2斤用32厘米的火锅装；3斤用34厘米的火锅装；4斤以上用36厘米的火锅装外加配料。

(4) 保存标准：杀好的虾要放在保鲜柜里保存，每筐里不要堆得太多，且上面不能放任何东西；如果是进的鲜虾必须迅速清理干净，进保鲜冰箱；存放时间不得超过8小时。

统一配方，让香辣虾创业店在保持品质统一的同时，最大程度降低了营运成本，提高单店在市场经营中的核心竞争力。

“xxx火锅餐饮店”拥有多年香辣虾经营经验，可以随时为客户进行经营指导。帮助香辣虾创业连锁店凭借卓越产品、优质服务、独特卖点、大众定位进行市场营销，使“xx香辣虾品牌创业店生意越越火”。

- 1□xxx火锅餐饮店特许品牌的使用和操作技术的教授。
- 2、创业店人员可免费到总部进行培训、学习、深造，亲身体会总部的营业氛围（总部免费提供一日两餐。
- 3、总部安排市场人员配合创业商寻找店址；（店址由创业商最终确定。
- 4、总部安排装修设计指导人员对店面进行实地装修指导。
- 5、总部安排专业人员到创业商所选店面指导布置店内水电、下水、排烟等。
- 6、总部直接安排主厨驻店指导、操作，协助开业前筹备工作。
- 7、总部安排前厅培训经理，协助特许创业店的前期人员招聘、培训，开业前的筹备及正式营业后的营运管理。
- 8、主原料由总部统一配送（原料费用另计），以保证创业店的口味与总部一致。
- 9、提供基围虾的。
- 10、开业前的宣传广告策划及活动策划。
- 11、总部提供创业店管理资料。
- 12、开业后总部督察人员不定期上门指导、检查，协助创业商解决各类经营中所遇到的疑难问题，针对各层级管理干部不同的工作内容，开设相应的持续教育程，使创业商与总部各项指标同步。
- 13、创业商免费学习总部后期研发的新产品。
- 14、免费提供创业商在本地购买不到的原料及物品的信息。

15、创业店开业后期的营销设计策划、指导、深造。

16、全国各地创业店在总部都有明确的区域保护机制，给创业店强有力的利润证。

17、创业商可免费享受到全国广告媒体每年00万广告投入带来的巨大客流保证。

18、加强与创业商之间的专业交流，总部定期举办创业商大会。

19、总部每年将对优秀创业店给予现金或者奖品奖励。

20、在某地区有好的位置资时将优先提供给周边创业商。

1、信息资讯：初步了解好xx香辣虾火锅品牌，与公司取得直接联系，使双方相互基本了解。

2、现场考察；

3、资格审查：公司通过各种方式特许创业商进行资格审查，以最终确定创业结果。

4、选址装修：创业商根据公司的基本要求选择合适的店址，也可邀请专业人员一同选址，在确定店址后根据公司要求按照xx香辣虾特许创业店统一的风格装修或请公司专业人员指导装修。

5、业务培训：通过特许创业商申请，公司委派专人前往，对创业店人员进行经营管理培训，营销模式培训，服务技能培训，技术培训等，创业商也可直接派人到公司总部参加学习培训。

6、开业筹备：公司指导特许创业店开业各项筹备，其中包括

人员、证照、物料、用具等事务。

7、授权证书：在上述工作正常开展下，公司颁发给创业商特许经营创业证书。

自助火锅创业计划书篇三

1、本店属于餐饮服务行业，名称为自助火锅店，是合伙合资企业。主要经营：狗，羊，鸡，鸭，鱼等等火锅；副营的食品有：海鲜，卤肉，卤菜等等。

2、自助火锅店位于华宁路商业步行街，开创期是一家中档火锅店，未来将逐步发展成为品牌连锁店。

3、都市快餐店的所有者是合股者三人，厨师一名，服务员一名，二人均有3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8万元左右，其中2万多元已筹集到位，剩下6万元向银行贷款。

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。短期目标是在华宁路商业步行街站稳脚跟，1年内收回成本。

2、本店将在2年内增设2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火锅连锁店，在众多火锅品牌中闯出一片天地，并将成为餐饮行业的知名品牌。

1、客源：自助火锅店的目标顾客有到华宁路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近的酒店，宾馆；娱乐场所；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：

自助火锅店附近共有4家主要竞争对手，其中有门面的2家，其它2家为地摊式的大排挡。这4家店经营期均在1年左右的时间。前面2家餐店，价格较贵，客源泉稀疏。另外2家大排挡卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家餐店现有的弊端，推出“物美价廉；服务至上”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1、火锅店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2、考虑到时间及人员方面不够；本店暂时的经营时间以晚上为主。

3、开业期间本店实行优惠活动；送出优惠卡，凡再次光顾本店的顾客；本店将实施打折优惠。

4、随时准备开发新产品，以适应市场的变化与需求，如本年度设立目标是：“打造自己的品牌；推出主打火锅”。

5、经营时间：下午4点到晚上2左右。

6、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、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

1、本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员（包括多少名厨师），多少名临时雇员（含厨师）具体内容如下：

1) 通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20—30岁之间，有意加入餐饮行业者。

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2) 经面试, 笔试, 体检合格者, 与其签订劳动合同 (含试用期)。

2、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:

1) 制定培训计划, 确定培训目的, 制定评估方法。

2) 实施培训计划, 贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3) 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。

1、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, 服务至上”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。

2、推出会员制, 季卡、月卡, 从而吸引更多的顾客

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后方能使用, 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。

1) 本店固定资产 () 万元

桌椅 () 套

营业面积（）平方米

冷冻柜（）台

灶件若干

2) 每日流动资金为多少万元

（主要用于突发事件以及临时进货）

3) 对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了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，但要保证肉类及蔬菜的质量，尽量把价格放低。

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，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

食品生产经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

（一）保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

（二）食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

（三）应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废

弃物的设施。

（四）设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。（五）餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

（六）贮存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。

（七）直接入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当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

（九）用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

（十）使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

（一）腐败变质，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

（二）含有毒、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，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

（四）未经兽医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

（五）病死，毒死或者死因不明的禽、兽、水产动物等及其物品。

(六) 容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(七) 掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

(八) 用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

菜单

.....

自助火锅店地址□XXXXXX

联系电话□XXXX

快餐店的营业时间：下午16：00至晚上2：00左右。

快餐店提供品种：鸡，鸭；狗；羊；鱼；牛肉等等火锅。副营：海鲜；卤肉；卤菜等等。

自助火锅创业计划书篇四

一、市场分析：

近年，饮食行业正处于高速发展时期，每年以10%以上的速度递增。虾是常见的水产品，更是深受人们喜爱的海鲜。基围虾又叫做泥虾、虎虾、麻虾等，肉质非常松软，易于消化，营养价值丰富，深受各个地区人们的喜欢。随着人们生活水平的提高，吃虾非常的普遍，由此可见基围虾市场还是很好的。而xxx火锅餐饮店正是一个追求时尚品味、营养健康、差异营销、引领消费的连锁品牌。其以健康口味的核心主张，消除了各个人群对传统火锅的消费顾虑，极大的填补了市场空白□xxx火锅餐饮挥传统香辣虾的特点，更融合东北地区的

韩朝风味，创造出更加美味的xxx火锅餐饮店，其味道香而不腻，辣而不呛，风靡大江南北。

同时，因xxx火锅餐饮引进国内外特色口味、结合地方特色，从而形成一个新的行业模式，充分满足不同人群的市场需求，在国内受到了广大市民的喜爱和推崇，更获得广大创业者的青睐！

现如今大家都热衷追求个性化，要知道适合自己的才是最好的，就像创业餐饮业，针对不同的投资群体，有不同的投资项目、不同的优势。近几年川菜大热，不受地域和年龄的限制，有广大的市场群体的支持，在餐饮行业里，具有稳定的发展前景，在风味特色上更适合中国人的口味需求。

xxx火锅餐饮店注重营养搭配，以当归、八角、党参、冬虫夏草、良姜、沙参、花椒、白芷等48种中草药熬制的酱料，既有川菜的热辣口味，同时又能调理身体机能，起到温养调理的作用。而且菜品价格适中，品种多样，不仅将传统的特色小吃做的精美，而且能够根据市场不断创新提升，以适应消费者不断变化又挑剔的口味需求，让人们百吃不腻。

二、xxx火锅餐饮店，超高回报

“xxx火锅餐饮店”在传统川渝火锅基础上，通过不断技术革新改良而成的，从香辣虾锅工艺到口味得到了全面提升和全方位整合，使xx香辣虾在达到“香浓味美、健康营养”的同时，完全适应了大江南北各类人群的食用口味。

三、降低门槛，化解风险

“xxx火锅餐饮店”由于香辣虾创业事业起步较晚[]20xx年在全国推行超低价位香辣虾火锅创业业务，只要创业店使用公司品牌，就可得到最好的香辣虾创业支持服务。

四、诱人产品，品质统一

公司根据创业者及市场需求，将多种火锅品种从销售结构上进行整合，开发了香辣虾全新的吃法，填补了香辣虾火锅市场空白，以适应从商业中心到社区的生存发展空间。

(1) 进货标准：所进的虾必须是活虾或新鲜的鲜虾，不能有掉头的或头部发黑的。虾的大小以中虾为准，每个重约13-23克，13-15克的不能超过10%。

(2) 加工标准：挑出有臭味的或者虾头掉了、发黑的虾。用剪刀剪去虾须，顺着虾背中间有肉的地方开一刀，从头的一半到虾尾1厘米的地方，刀深至虾的1/2。

(3) 装锅标准：1斤和2斤用32厘米的火锅装；3斤用34厘米的火锅装；4斤以上用36厘米的火锅装外加配料。

(4) 保存标准：杀好的虾要放在保鲜柜里保存，每筐里不要堆得太多，且上面不能放任何东西；如果是进的鲜虾必须迅速清理干净，进保鲜冰箱；存放时间不得超过8小时。

统一配方，让香辣虾创业店在保持品质统一的同时，最大程度降低了营运成本，提高单店在市场经营中的核心竞争力。

五、成功模式，商机共享

“xxx火锅餐饮店”拥有多年香辣虾经营经验，可以随时为客户进行经营指导。帮助香辣虾创业连锁店凭借卓越产品、优质服务、独特卖点、大众定位进行市场营销，使“xx香辣虾品牌创业店生意越越火”。

六、xxx火锅餐饮店创业支持：

1□xxx火锅餐饮店特许品牌的使用和操作技术的教授。

- 2、创业店人员可免费到总部进行培训、学习、深造，亲身体会总部的营业氛围（总部免费提供一日两餐。
- 3、总部安排市场人员配合创业商寻找店址；（店址由创业商最终确定。
- 4、总部安排装修设计指导人员对店面进行实地装修指导。
- 5、总部安排专业人员到创业商所选店面指导布置店内水电、下水、排烟等。
- 6、总部直接安排主厨驻店指导、操作，协助开业前筹备工作。
- 7、总部安排前厅培训经理，协助特许创业店的前期人员招聘、培训，开业前的筹备及正式营业后的营运管理。
- 8、主原料由总部统一配送（原料费用另计），以保证创业店的口味与总部一致。
- 9、提供基围虾的。
- 10、开业前的宣传广告策划及活动策划。
- 11、总部提供创业店管理资料。
- 12、开业后总部督察人员不定期上门指导、检查，协助创业商解决各类经营中所遇到的疑难问题，针对各层级管理干部不同的工作内容，开设相应的持续教育程，使创业商与总部各项指标同步。
- 13、创业商免费学习总部后期研发的新产品。
- 14、免费提供创业商在本地购买不到的原料及物品的信息。
- 15、创业店开业后期的营销设计策划、指导、深造。

16、全国各地创业店在总部都有明确的区域保护机制，给创业店强有力的利润证。

17、创业商可免费享受到全国广告媒体每年00万广告投入带来的巨大客流保证。

18、加强与创业商之间的专业交流，总部定期举办创业商大会。

19、总部每年将对优秀创业店给予现金或者奖品奖励。

20、在某地区有好的位置资时将优先提供给周边创业商。

七、xxx火锅餐饮店创业流程：

1、信息资讯：初步了解好xx香辣虾火锅品牌，与公司取得直接联系，使双方相互基本了解。

2、现场考察；

3、资格审查：公司通过各种方式特许创业商进行资格审查，以最终确定创业结果。

4、选址装修：创业商根据公司的基本要求选择合适的店址，也可邀请专业人员一同选址，在确定店址后根据公司要求按照xx香辣虾特许创业店统一的风格装修或请公司专业人员指导装修。

5、业务培训：通过特许创业商申请，公司委派专人前往，对创业店人员进行经营管理培训，营销模式培训，服务技能培训，技术培训等，创业商也可直接派人到公司总部参加学习培训。

6、开业筹备：公司指导特许创业店开业各项筹备，其中包括

人员、证照、物料、用具等事务。

7、授权证书：在上述工作正常开展下，公司颁发给创业商特许经营创业证书。

自助火锅创业计划书篇五

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产生的企业和经营者的极大热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其他餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调研研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

由于火锅店时常客人满座，因此快速且良好的服务是必须的。从客人一入门的带位、点菜、送菜、教导吃法、整理、结账到送客等等，一点都不可马虎。其中的教导吃法是最特别的地方，由于每一家火锅店最吸引人的美味都是不一样的，因此吃的方法也会不同，这时由服务员亲自教导，除了帮助客人外，更加深他们对这间火锅店的印象。

（一）对火锅市场影响因素

1、经济发展对火锅的影响。其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响。其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响。包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等，基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施，措施优惠，如：税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

1、服务对象分析：

消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

消费者的年龄特征；如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等。

消费者的性别特征：女性和男性往往对于火锅的锅品、口味轻重、菜品类型等方面都有一定的差别。

消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯。

消费水平和顾客的经济承受能力有直接的关系，体现了顾客的支付力和这种支付力相适宜的需求满足，直接表现为顾客

选择火锅店的档次和类型。

消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同。

消费习惯体现在对就餐环境、氛围、品派、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

不确定性：大部门顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

灵活性：之是由成功的品派所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

引导性：调整经营策略、成功的广告运做等，都会对顾客的消费产生一定引导。

（一）划分要求：

1、对经营品种、酒水饮料、服务水平、营业时间、交通状况等具体的方面要准确掌握，用于对比自己的品牌能否进入市场。

2、具有可操作性。如果得出市场结果与自己的人力财力物力等不配套，难以实现经营目标，必须放弃，重新划分失常，找准位置。

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际就大胆开拓，制定长期计划，占领失常。

（二）划分种类

- 1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一个区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体，而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。
- 2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。
- 3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入外，还要分析其动机，是传统节俭形、经济实惠行、新潮冲动形，还是豪华张扬形，才能取得实效。

（一）火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

按档次分高中低档或豪华店风味店大众店自助店等。

按功能分特色火锅快餐火锅小火锅滋补火锅。按来源分川味火锅蒙古火锅宫廷火锅老火锅等。按经营分品牌火锅餐厅火锅自助火锅火锅吧。开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己经营的品种。

（二）价格的定位，影响经营的重要因素之一，大学生投简历技巧，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

- 1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅高水平服务、较低廉的价格迎接顾客，可以很快赢得顾客树立形象打开局面实现正常经营。
- 2、高高结合法：起点高效益也高以高质量火锅高档次的环境高品位的装修高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大利润也大进入良性循环后收益也大。

3、品派垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化价格低价供应，以薄利多销为主。

本店决定采用大众型：大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的区别，在顾客中各有自己的地位形象，有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面对大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

本店决定采用合伙经营：

此类火锅是有几个人分别出资、或分别出技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其他餐饮企业牵制，遇到各种困难问题，由合伙人一致协商解决，其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力，大学生如何写简历，可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制，与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧紧跟消费需求。

其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，会计职业生涯规划书，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。因此要采取合伙人经营火锅店，需要达成共同的经营意识，具有较高的素质，要订立合伙经营协议书，明确责权及利润分配等。

1、火锅店选址的区域因素：

在选址之前，必须要选择一个便于经营和发展的区域，这是选址的前提，在选址时要考虑到经济发展水平、文化教育影响、市场竞争状况、规划位置特点、软硬件环境是否优越等各方面的因素。

2、火锅店选址的原则：

第三要环境配套到位。外部环境要形成气候，火锅店其他餐饮要混合经营，如餐饮一条街，火锅城，同时提倡自身综合配套，各种经营结合，形成规模效益。

第四要科学预测赢利，在开业的前中要结合各种因素，对一定时期的销售额与毛利进行分析，预测赢利与效益。另外还可以用经验判断店址的选择。

3、火锅店的选址与布局：

确定选址原则后，在实施要结合以下几点：选择商业网点集中的地方、人口聚集处、交通便利的地方、具体位置、同行聚集地、特殊口岸，布局上也应当考虑以下思路：扩展性、聚集性、竞争性、多行业协调性。

火锅店的装修设计，要从不同的火锅店实际出发，以建筑风格、火锅档次、地理位置等因素来衡量，以吸引顾客。总体来说装修风格各不相同，但是都应当注意避免以下问题：一是火锅店结构单调，二是店内空气浑浊潮湿，三是店内桌位距小，四是环境空间压抑，五是缺乏独创性特色装饰。

（一）火锅店人员的构成：

1、管理人员：包括总经理大堂经理领班为主要构成人员上了规模和档次的火锅企业还包括有总经办主任策划部经理营销部经理财务部门经理后勤部经理。

2、厨务人员：包括火锅师长、岗位火锅师、墩子、小吃、冷菜、荷活、杂工等。

3、服务人员：包括顾客服务员、厨务服务员、保洁员、安保员等。

（二）火锅店人员的管理；

1、明确管理幅度，确定管理层次；

2、实行专业分工，以火锅经营为中心；

3、坚持统一指挥，职权责任相结合；

4、要符合精简、有效、统一、协调的要求；

5、讲究服务技巧和服务效率。