

# 2023年餐厅创业项目计划书 茶餐厅创业计划书(模板5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 餐厅创业项目计划书篇一

### 2、行业购买形式

根据市场调查，本行业客户的购买决定主要受以下因素的影响：

(1)、消费目的。大多数学生去餐饮类场所的目的和社交活动有关。因此，在茶餐厅的内部布局和相关服务方面，应该考虑到消费者多样化的选择，既有足够空间和相关服务能满足集体聚会，也要能够满足个人或小数量的人对于休息消遣的需求。

(2)、餐厅模式。能够被大家普遍接受的模式是，以就餐为主，兼具休闲和饮料的服务。因此，茶餐厅应该主要提供就餐方面的服务，从茶餐厅最基本的功能做起，做好餐饮方面的工作，逐渐做出自己的品牌和影响力。

(3)、餐厅价位。大学生的消费还是以中低档消费为主。因此茶餐厅的价格定位不宜太高，应该走中低档消费路线。

(4)、产品和服务质量。产品的服务和质量是产品赢得市场最基本的保证，因此在产餐厅的管理经营上要严把质量关，以顾客为本，努力提升产品和服务的质量。

(5)、店内环境氛围。在店内环境的选择上，大学生主要倾向

于温馨舒适的氛围，我们要迎合消费者这一心理取向，努力为消费者制造出温馨舒适的休闲环境，在心理上赢得消费者的认同和青睐。

### 三、竞争分析

#### 1、竞争形势

舟山东路周边的餐饮业存在着比较激烈的竞争。

在舟山东路现有的商业形式中，餐饮业占了很大一部分的比例，因为餐饮行业的准入门槛较低，技术含量不高，投资小，资金回收周期短，回报较高。同时，正是因为舟山东路餐饮业的这个特点，也决定了其竞争中参与者的质量上的较大的差别。部分竞争者由于投入度不足，实力还是比较弱的。因此，在此行业领域的竞争形势虽然比较严峻，但是对于我们来说，真正有实力可以成为我们强劲的竞争对手的经营者并不占多数，这就为我们提供了一个相对轻松的竞争环境，非常有利于我们进入市场。

据我们的调查，此行业领域的竞争方式争先出比较单一的特点，主要集中在食品开发的层面。经营者自身拥有的餐点的数量、样式和味道是市场竞争的主要方面和关键性因素。

#### 2、项目优劣势分析

与同行业的竞争者相比，我们提出的休闲式茶餐厅的独特的经营模式，是其他经营者所不具备的个性化的特点。

这个优势会给我们带来以下益处：

(1)、自身独有的个性和特点可以将本项目与其他竞争者有效地区分开来，更多的吸引消费者的注意。做出自己的特色，是最有效的竞争手段。

(2)、我们以休闲为主的经营模式，可以有效的避开此行业领域竞争的最激烈部分，我们没有必要加入到餐饮行业激烈的菜色竞争中，可以专心于自身特点的研发，避重就轻地进入市场。

我们将坚持走自己特色化的道路，以保持这个优势。

同时，我们有以下劣势：

(1)、本项目的经营团队为在校大学生，相对缺乏社会实践经验和商业经营能力。因此，我们会广泛的借鉴同类产品和服务的经营经验，需求专业性人士的指导和帮助，以弥补我们在这方面的不足。

## 餐厅创业项目计划书篇二

店面正式开张时前100位顾者可免费获得vip会员卡，在下次的光临中享受优惠。

一次性消费达300元的消费者可以获得vip贵宾卡(仅限一人，团队消费累计300元可获一张贵宾卡)，享受8.5折的优惠。

每周六开展优惠活动，具体为团队人数超过10人可享受9折优惠。

### 5、市场渗透与开拓计划

市场渗透主要依靠宣传和促销两个方面，一方面通过宣传把茶餐厅和舟东其他小吃店进行区分，形成品牌形象，前100人可获得vip卡是为了有最初的消费人群，为顾客提供消费动机，这些市场开拓初期的手段。通过促销暂时对舟东同类竞争对手进行打压，用降价来抢夺市场，再通过vip和定期优惠来形成自己的消费群，保证有一部分人群对品牌忠诚。在优惠中

加入人数限制(10人以上)也是为了更好的拓展市场。

## 二、市场推广计划

本项目是在特色小吃和广式茶餐厅的带动下，让客人在工作和学习辛苦之余有个轻松和休闲的地方小息和品尝特色小吃。为了宣传这个理念，并且形成一定的消费群体，本店将采取会员制度并且定期开展相关的优惠活动，以便市场的推广。

### 1、宣传品发放

开店之前主要是宣传品的发放，以便第一批顾客的形成，在日收入趋于稳定后，力度减轻，频率降低。

### 2、学校活动

适当的对学校活动进行赞助，取得冠名权，提高在学生中的知名度。要有专门人员和学校(活动较多)的学生部门进行联系，在活动结束后提供相关优惠，以便推广本店。

### 3、不定期的调查

在开业以后不定期进行问卷调查，从价格、服务环境、产品等方面来对现在的状况进行评判，在店内设置留言簿，顾客可以在留言簿上写下对本店的意见和建议，从而有利于改进相关项目。

## 第六章：经营计划

### 开办初期(进入期)

#### 市场预测

茶餐厅属于餐饮业经营范畴，但又与文化娱乐业息息相关。茶餐厅不同于纯酒店类餐饮业，而是注重文化信息的交融和

休闲放松的氛围，茶饮和餐食作为休闲的辅助功能，用以向消费者提供一个营造和谐气氛的手段和保证。舟山东路上，餐饮业以浙江大学城市学院和树人大学等学校的学生为目标群体，而学生注重课余休闲时间的放松，现在我们正是提供了一个吃与玩结合的场所，能给学生提供一个轻松舒适的环境。开办初期，目标群体主要会是认识的同学和朋友，并因“新”而吸引一群消费群体。

## 经营目标

吸引到更多的消费群体为主，将本店的品牌和声好打响，让更多的同学知道并了解我们餐厅。

## 餐厅创业项目计划书篇三

在xx开一家专门为情侣精心设计的餐厅。餐厅内装修、摆放设备都以浪漫为主题。并且每队情侣的用餐空间都是独立的，相互隔开的。除此之外情侣特色细微到餐具以及餐桌上。餐厅是专门针对情侣开放的，非情侣旅客不能进入就餐。

餐厅初步主要以西餐为主中餐为辅的经营策略，以及配合销售各种饮料酒水。经营种类会根据餐厅发展过程中所遇到的情况而做出符合消费者的`调整。

餐厅内部就餐设计可分成两层，楼上以大小包厢组成内部设计和ktv差不多，分成两边一边设置唱歌功能提供给一些喜欢热闹奔放的情侣们，一边则不设置唱歌功能提供给喜欢安静的情侣们。楼下则设计为大厅，用来举办一些活动。这里所有的墙都具有很强的隔音效果。大厅设有播放器可播放轻音乐，也可提供给客人点歌。平时没有活动则把大厅预留给散客。若情侣同时到达，则可直接由服务生为其服务就餐。若一位先到一位后到先到者需记录自己身份信息，并且登记部分对方身份信息，等待对方来是达对双方身份信息时方可入内。二楼以上则是客房，酒店将与小舟山合作，去小舟山的

游客们来这里可以享受十分优惠的待遇。

根据调查发现，目前xx还没有专门针对情侣设计的餐厅，而only two 餐厅是以情侣为主的符合消费者的要求。许多情侣们以前只能去面向所有人的餐厅吃饭，不能感受到浪漫的气息，并且有时候吃饭还被人打扰，这是每个情侣都忌讳的。现在大街上情侣一抓一大把，而这里竟然没有情侣专属的餐厅，这并不是人们不需要，而是没有被人开发，由此看来此处为市场空缺，潜在的市场非常广泛。

主要目标市场为xx中心地带以及围绕中心地带的情侣们。可通过墙面广告和横幅的形式先进行开业前的宣传，等一切准备就绪后用传单网络的形式再次进行宣传，宣传的内容为餐厅的特色开张日期以及举行各种开业优惠活动来吸引顾客。开张期间服务尤为重要，几乎决定了餐厅以后的命运，所以在这期间要严格把关各项工作，不求做到最好只求更好。为了使餐厅能够长远发展，在情人节、七夕、中秋、春节等重要节日期间推出各种符合特色的活动以及优惠方式。

餐厅分为六个部门：餐饮部、财务部、客房部、后厨、传菜部、保安（工程部）。

1、支出：餐厅+客房的房租8万每年，装修设备500万元，宣传支出5000元，原料支出20万元每月，员工工资发放25万每月。

## 餐厅创业项目计划书篇四

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对西餐产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个西餐厅能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现自己的创业梦想，让

自己在创业上能打造出一片天地。

## 二、产品特色

- 1、西餐厅应以服务顾客为宗旨，为他们提供优质的西餐服务，让顾客对西餐能有非常明确和深刻的印象，更能获得精神上的享受。
- 2、餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。
- 3、西餐厅应开发出自己的特色产品和独特服务，在竞争对手中树立较高的创新形象，并学习和借鉴他们的独有特色，开办优质服务。
- 4、通过主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足和针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”来实现足够的利益。
- 5、我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

## 三、市场分析

西餐厅校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单

纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光本店；其次，是怎样达到以下营销效果。

## 西餐业的形成以及发展前景分析

- 1、随着西方饮食文化不断进入中国市场，越来越多人开始关注西餐，所以这提供了很好的市场前景。
- 2、西餐是发达国家已有的饮食，形成了西方的饮食文化，对我国的'家饮食文化也有影响。
- 3、为发展我国的饮食文化提供支持探索。

## 四、店铺选址

建设地点在学院附近，学院现有六千师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

## 经营范围：

- 1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。
- 2、西餐结合快餐。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、

米粉等)。

3、美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

## 餐厅创业项目计划书篇五

以顾客为中心的定位往往使西餐厅的形象趋于一致，而难以获得较高的市场占有率。所以，只有躲避或打败竞争者，西餐厅的市场占有率才会大幅度提高。

### 1、占据市场空穴定位

新消费需求领域中一定存在市场空穴，西餐厅经营者应着眼于市场空穴点，抢先占据有利地形，经营与其竞争店不同类型的餐饮产品，并且要有独特性。西餐厅在扩充其营业网点时经常会采取此种定位方法。例如，一些位于城郊结合部的大型住宅开发区发展飞速，且有巨大的潜在顾客群，可以选择在这样的地区设立网点。

### 2、攻击性竞争定位

这种竞争策略得以实施的条件是强大的竞争力。在商圈内早已有其他西餐厅占据有利地形的情况下西餐厅公司凭借着自已强大的实力采取攻击性的竞争策略，从而使市场占有率名列前茅。

### 3、借鸡生蛋定位

这是一种追随性的竞争策略，追随商圈内的一些竞争店，凭借他人率先打开市场的气势，进行竞争性搭车。这种商圈的市场容量大。西餐厅能借他人之力切入市场，费用较低，但是易受他人左右，难以得到最高市场占有率。

## 二、如何进行对竞争店的调查

西餐厅自己内部做得再好，如果不能就外部的市场竞争状况掌握最新的资料，也必将顾此失彼而削弱了竞争能力。所以竞争店调查也是必须经常进行的。

对于商圈内有关西餐厅的动态要随时展开调查。至于调查的对象，可以包括竞争店与邻近店。对竞争店更要全力分析其优劣性，诸如是否有新的`改装设计、酒水内容是否有了调整或是西餐厅形象是否发生了变化等，这些都是经营上不容忽视的。对于店面、西餐面、服务面等组成的竞争店的总体调查以及与本店优劣点的比较乃是全店从业人员要随时展开分析的重要事项。

有关竞争店的调查表内容主要分成三部分：第一部分为调查的项目，第二部分为竞争店与本店的优劣势评价，第三部分为调查事项的特别记载，以便在进行每一项调查时将所有调查结果系统地重点记录下来。

首先，将调查项目划分成店面、西餐酒水及服务来进行。

店面的调查主要是针对西餐厅占地条件的优劣性、店内面积的大小、店面展示力的强弱、店内的气氛以及店内装潢设备的品质等项目。

西餐酒水的调查，是对西餐酒水种类收集的齐全性、西餐酒水品质的好坏以及西餐酒水的流行趋势等项目展开调查。

服务的调查，是对店面酒水说明、服务措施、销售人员的销

售意愿及能力、店内环境的清洁度以及接待客人的设备机能等项目展开调查。综合这三方面的因素，可以对西餐厅形象进行评价。在实际使用时，还可以针对需要对调查项目进行调整。

其次，为了使本店的竞争店能有更明确的比较基准，可将每一次调查项目依优劣的程度分成若干个等级，以便调查人员将两店的差异具体地在调查中列示出来。当然，有些部分若未能立即比较或是必须特别说明，则可以列示在“特别记载”事项栏内，使整个调查工作能够更趋于完整与详细。

通过对竞争西餐厅展开形象调查，店长能够随时掌握与竞争对手相关的资料，而且可以据此发现本店在经营上的问题点，进而拟定改善的对策。因此竞争店的调查工作是经营上不可缺少的，若是能够持续展开，西餐厅必更能够处于竞争的有利地位。

在确定西餐厅规模和类型之前，西餐厅投资人要依照西餐厅计划投资规模，结合自己筹集资金的能力量力而行，选择合适的资金筹集方式。

### 三、资金筹集的渠道

在西餐厅开办之初，西餐厅投资者可根据西餐厅实际情况，通过多种渠道来筹集资金。最常用的筹资渠道有以下几种。

#### （1）、向银行贷款

如果西餐厅投资者的自筹资金无法满足西餐厅正常营业所需，投资者又不想和他人合伙经营，那么就可以通过银行贷款来筹集资金。银行规定，凡城镇个体经营户、合作经营户自筹资金遇到困难时，可向银行申请贷款，银行将根据具体情况给予支持。因此，如果西餐厅投资者对开办西餐厅已有周密的计划，对市场也进行了一定的考察，已有详尽的可行性报

告，可将这些材料报给银行，从而实现贷款计划。

## (2)、利用商业信用筹集资金

西餐厅投资者在投资、经营过程中如果能够有效利用商业信用，就可以在短时间里筹集一些资金，暂时缓解资金压力。通常，商业信用筹资主要有赊购产品等方式。赊购产品是一种最典型、最常见的利用商业信用筹集资金的形式。在此种形式下，买卖双方发生产品交易，买方收到产品后不立即支付货款，而是延迟到一定时期以后付款。

## (3)、资金筹集的要点

### 1、降低资金筹集成本

西餐厅投资者通过多种方法筹集资金后，需要以利息、股息以及其他形式付出一定的代价，这些代价就是资金筹集成本。通常，投资者可以根据不同资金来源的成本率在时间、空间、行业上的差别选取成本较低的资金来源，从而降低资金筹集成本。

### 2、正确认识负债经营

负债经营是一种“借鸡生蛋”的办法。有眼光、有魄力的西餐厅投资者都不害怕借钱经营，因为他有把握通过营业运作偿还贷款和利息，并获得一定的利润。特别是在通货膨胀率不断提高的时期借钱经营西餐厅，还钱时本金实际已经贬值，只要利率不是太高，资金运转后一般都有相当大的利润。当然，这里并不是说经营西餐厅一定要借债。借债固然有其好处，但也存在弊端。借债要本利归还，所以在借贷前要考虑风险，设定借贷额度。

### 3、善于利用融资

融资是关系到西餐厅经营能否支撑下去的一个关键因素。刚开始时，西餐厅投资者就要详细列出所需资产的项目，并合理进行融资。

融资有多种方式，每种方式各有其特性与优缺点，在选择时必须从自身状况及西餐厅发展的角度来权衡。首先，西餐厅投资者必须考虑西餐厅的具体情况以及各种融资方式的特性，选择出最适合西餐厅的融资方式。其次，西餐厅投资者要尽可能地延长偿还期限。供应商的融资贷款一般来说期限较短，偿还期限如果太短压力就很大，因而，西餐厅投资者一定要想办法将期限延长。对西餐厅经营而言，这比降低利息或是保障贷款安全还要重要。最后，西餐厅经营者还要知道融资并非越多越好。盲目相信融资越多越好，会带来很大的经营风险。对于西餐厅投资者而言，融资要遵循“需要多少，便融多少”的原则，只要能够满足西餐厅的投资经营需求即可。

## 5、人力编制

员工具体数目由以下几个因素决定：营业面积大小、营业时间长短、班次安排、营业额多少。保安、吧员数量将视具体情况而定。

## 6、招牌制作

包括餐牌外形设计，餐牌内部产品确定（可根据产地情况和行政总厨的建议），餐牌定价（需考虑因素：西餐厅定位、产品成本、地理位置、内部环境、服务水平、同行业行情），收银台两联单制作，营业报表制作，店片制作（店名、特色、电话、地址）。

## 7、内部管理制度制定

具体包括员工规章制度，宿舍管理制度，收银、出纳担保制度，薪资、待遇、工伤、假期、辞职流程等。

## 8、购买相关设备

大型设备：厨房设备，大厅设备，吧台、收银台设备。

器具：厨房器具、大厅器具。

家电：电视（包间配）、洗衣机、冰箱、电话机（最好是子母机，方便店内及时联系）。

办公用品：可根据实际情况配备。

内部装饰：植物、干花、壁画等。

工衣制作：色调、款式、规格。

## 9、供应商管理

供应商包括烟酒供应商、调料供应商、肉类供应商、海鲜供应商、油类供应商、大米供应商、液化气供应商、青菜供应商、水果供应商、日常易耗品（抹布、拖把、垃圾袋等）供应商等。

## 10、试营业准备

内部设备调试，打扫卫生，去除异味（可用菠萝、熏醋、固体香料），人员磨合、整训。

## 11、开业流程

确定开业日期，发邀请函，确定开业规格，准备开业餐，准备正常营业。

## 12、成本预算

工程装潢：木工、油漆、水、电、空调、桌椅、招牌的费用，

房租，人工工资，设备、器具的费用，办理证照的费用。

### 13、项目协调

时间协调：整个项目需安排好先后顺序。

人力安排：需确立项目小组分工合作（工程装饰、证照办理、人力招聘、物料供应商、购买设备、器具、财务总监、内部制度建设、总协调人）。

### 14、相关合同

包括房屋租赁合同、人事劳动合同、工程承建合同、担保合同等相关合同范本。

### 15、前期广告宣传

包括工程前广告宣传、工程中广告宣传、开业前广告宣传，具体形式有条幅、海报、dm等。