

# 小吃店项目计划书(实用5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以更加有条理地进行工作和生活,提高效率和质量。以下是小编收集整理的工作计划书范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

## 小吃店项目计划书篇一

小吃店项目的创业开展之前需要制定好相关的计划书。下面就随小编一起去阅读小吃店项目计划书模板,相信能给大家帮助。

每位顾客进入大厅,我们的店员就要齐声说出(欢迎光临家),接着按人数安排就坐,那样可以节省座位。并对顾客提醒,(你好!为了你的身体健康请先洗手),然后用手势指引。随后递上菜单、倒茶水或姜茶及我们提供的卫生袖套,并对顾客说,为了你的袖口不被弄脏,请戴上袖套用餐。当菜品上齐后须对顾客说声(你好!你们的菜品已上齐,请慢用)。对待小朋友因要多加关心,须及时搬出我们专门为小朋友提供的安全坐椅及婴儿坐椅。还可以赠送小气球、小玩具等小礼物给小朋友,这样可以体现我们的服务更贴近温暖。

为了体现我们的温馨服务,增加真人播音提示,好象在餐厅或酒楼还没时兴吧!往往很多提示标志贴在顾客眼线看不到的地方,我个人觉得在贴提示标志的同时,增加真人播音提示会觉得更温馨,比如:尊敬的顾客中午好!很荣幸在家见到您们,家温馨提示:请您们在用餐的同时,不要把随身携带的财物放在餐桌上以免丢失,如有本店的服务或其他问题做的不好敬请谅解,您们所关心的是我们必做的。如果是夏天的话,增加一些夏天的生活小常识,或其他的话语。真人播音要找一个声音轻柔甜美的女员工去播,那样也许会更加体现

出家的品牌服务。这种的场景在百货商场可以看到。零售业可以做我们餐饮业也可以借鉴。

为了能给我们的店打造品牌为基础，将增加饭后银碎袋。顾客去餐厅就餐，结帐的时候，收银员呈上一个精美的小纸袋，上面印着“银碎”俩字，收银员说这是找您的零钱，我个人还是挺欢喜的。一个小小的银碎袋，对顾客来说并没有多大的实际作用，顶多拿回家当针线袋，但这体现的是一种服务的态度，顾客欢喜，带来的是经营者的喜悦的心理。同时还可将地址、电话等内容印在银碎袋上，一举两得。

细节做到位的小吃店，不只是对顾客吃饭的地方讲究，洗手间尽管只是小吃店的附属部分，但绝不能马虎。咱们不要洗手间装潢得跟宾馆似的，但干净卫生是一定要注意的。一瓶洗手液、一卷卫生纸能花多少钱呢？麦当劳、肯德基受大众欢迎，还真少不了他们洗手间里卫生纸的功劳。还是之前朋友说到的那家餐厅，在洗手间的墙上你能看到一个袋子，其中装有各色的线和缝衣服的针，这是为了客人万一遭遇裤子拉链坏了、衣服和扣子掉了等特殊情况下，可以避免尴尬。其实能用得上这些针线的几率特别小，但这样的服务，的确细致周到得让人感动。

购买颜色同样的车辆或拿去喷漆为同样的车辆，每辆车后面挂着同样的箱子，箱子可以设计流动提手的，车子的后面竖立一面广告幅(家欢迎您或您知道家在哪里吗?)

在外卖菜单上印着(我们的选址虽然有点远离闹事，是因为我们想省更多的钱来回报更多的顾客，虽然来我们店就餐有点远，是因为我们想给顾客更多优惠、更多欢乐。您只要多走几步路就能体会到我们对您的爱，我们的爱比希望多。)

顾客您好!为了您的健康，我们不提供一次性餐具，我们只提供可回收的密胺餐具，每套餐具我们都经过高温消毒，请放心使用。每套餐具我们将收取5元押金，如果您不方便把餐具

送回我们店里，可拨打，我们将派专人上门回收，并退还你的押金，如有不便敬请谅解。

您知道家开在哪里吗？

家会员每天都有优惠您知道吗？

家的外卖服务很特别您知道吗？

您知道在家可以体会到欢乐吗？

家每个周末都有会员活动您知道吗？

家的外卖餐具不是一次性的您知道吗？

您知道在家可以吃到不一样的馄饨吗

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，两个在厨房式窗口内操作，一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的，关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装，员工聘用第一个月需留200元做服装押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。

员工基本工资为1000元到1800元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

收款：2名×1200元=2400元

服务：2名×1200元=2400元

外送：2名×1000元=20xx元

后厨师傅：4名×1800元=7200元

共计：人数10名=14000元

这种小店，基本上早中晚和夜宵都能经营，日目标营业额为20xx-3000元。毛利率45%即毛利润为900元到1350元，除去员工工资加费用467元+电费30元+水费10元=507元。每天利润为393元到843元以上。年利润为14万到30万，计算误差后，算20万左右。

## 小吃店项目计划书篇二

每位顾客进入大厅，我们的店员就要齐声说出(欢迎光临家)，接着按人数安排就坐，那样可以节省座位。并对顾客提醒，(你好!为了你的身体健康请先洗手)，然后用手势指引。随后递上菜单、倒茶水或姜茶及我们提供的卫生袖套，并对顾客说，为了你的袖口不被弄脏，请戴上袖套用餐。当菜品上齐后须对顾客说声(你好!你们的菜品已上齐，请慢用)。对待小朋友因要多加关心，须及时搬出我们专门为小朋友提供的安全坐椅及婴儿坐椅。还可以赠送小气球、小玩具等小礼物给小朋友，这样可以体现我们的服务更贴近温暖。

为了体现我们的温馨服务，增加真人播音提示，好象在餐厅或酒楼还没时兴吧!往往很多提示标志贴在顾客眼线看不到的地方，我个人觉得在贴提示标志的同时，增加真人播音提示会觉得更温馨，比如：尊敬的顾客中午好!很荣幸在家见到您们，家温馨提示：请您们在用餐的同时，不要把随身携带的财物放在餐桌上以免丢失，如有本店的服务或其他问题做的不好敬请谅解，您们所关心的是我们必做的。如果是夏天的话，增加一些夏天的生活小常识，或其他的话语。真人播音要找一个声音轻柔甜美的女员工去播，那样也许会更加体现出家的品牌服务。这种的场景在百货商场可以看到。零售业可以做我们餐饮业也可以借鉴。

为了能给我们的店打造品牌为基础，将增加饭后银碎袋。顾

客去餐厅就餐，结帐的时候，收银员呈上一个精美的小纸袋，上面印着“银碎”俩字，收银员说这是找您的零钱，我个人还是挺欢喜的。一个小小的银碎袋，对顾客来说并没有多大的实际作用，顶多拿回家当针线袋，但这体现的是一种服务的态度，顾客欢喜，带来的是经营者的喜悦的心理。同时还可将地址、电话等内容印在银碎袋上，一举两得。

细节做到位的小吃店，不只是对顾客吃饭的地方讲究，洗手间尽管只是小吃店的附属部分，但绝不能马虎。咱们不要洗手间装潢得跟宾馆似的，但干净卫生是一定要注意的。一瓶洗手液、一卷卫生纸能花多少钱呢？麦当劳、肯德基受大众欢迎，还真少不了他们洗手间里卫生纸的功劳。还是之前朋友说到的那家餐厅，在洗手间的墙上你能看到一个袋子，其中装有各色的线和缝衣服的针，这是为了客人万一遭遇裤子拉链坏了、衣服和扣子掉了等特殊情况下，可以避免尴尬。其实能用得上这些针线的几率特别小，但这样的服务，的确细致周到得让人感动。

购买颜色同样的车辆或拿去喷漆为同样的车辆，每辆车后面挂着同样的箱子，箱子可以设计流动提手的，车子的后面竖立一面广告幅(家欢迎您或您知道家在哪里吗?)

在外卖菜单上印着(我们的选址虽然有点远离闹事，是因为我们想省更多的钱来回报更多的顾客，虽然来我们店就餐有点远，是因为我们想给顾客更多优惠、更多欢乐。您只要多走几步路就能体会到我们对您的爱，我们的爱比希望多。)

顾客您好!为了您的健康，我们不提供一次性餐具，我们只提供可回收的密胺餐具，每套餐具我们都经过高温消毒，请放心使用。每套餐具我们将收取5元押金，如果您不方便把餐具送回我们店里，可拨打，我们将派专人上门回收，并退还你的押金，如有不便敬请谅解。

您知道家开在哪里吗?

家会员每天都有优惠您知道吗？

家的外卖服务很特别您知道吗？

您知道在家可以体会到欢乐吗？

家每个周末都有会员活动您知道吗？

家的外卖餐具不是一次性的您知道吗？

您知道在家可以吃到不一样的馄饨吗

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，两个在厨房式窗口内操作，一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的，关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装，员工聘用第一个月需留200元做服装押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。

员工基本工资为1000元到1800元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

收款：2名×1200元=2400元

服务：2名×1200元=2400元

外送：2名×1000元=20xx元

后厨师傅：4名×1800元=7200元

共计：人数10名=14000元

这种小店，基本上早中晚和夜宵都能经营，日目标营业额为20xx-3000元。毛利率45%即毛利润为900元到1350元，除去员工工资加费用467元+电费30元+水费10元=507元。每天利润

为393元到843元以上。年利润为14万到30万，计算误差后，算20万左右。

## 小吃店项目计划书篇三

火爆\_\_的美食一绝——奇香牛骨肉和其系列的牛肉火锅、牛肉粉面，在\_\_已形成多条美食街和无数个小吃摊点。在\_\_迅速发展，大大冲击了汉味传统小吃热干面，在有取代之势。南北东西对这一风味小吃，由接受到欢迎，势将形成气候，更有蔓延全国之势。

大受欢迎的奇香牛骨肉系列，在其烹制过程中加入了近30种草药、调料，将骨汁、骨油、骨膜、骨肉的美味烹调至最佳状态，使其味道鲜美，营养丰富。让人吃了还想吃，真是回味无穷，留恋往返，专家评说，其丰富的微量元素、钙及高营养万分，是美容美体的保健佳品。保证早餐营养，提高生活质量，也正是当代人们的追求。在本地传统小吃中增加这一独具风味的品种，定会格外受宠。国人的一日三餐，吃客少不了。所以每一家都会赚钱。这是其迅速发展的重要原因之一。

另一个重要原因是投资少，技术好掌握，易保密。下岗职工、离退休职工和农民均可以开此店。几千元投资不是问题。技术的关键在汤料，近三十种配料可缝制在一个纱布袋里，用完后可以回收，便于老板控制，便于保密。

### 二、投资概算

1、技术投资\_\_元。

2、设备投资：

a□桌椅10套即20个椅子，10个小桌，计\_\_元。

b□豪华火锅5个计\_\_元。

c□炊具\_\_元。。

d□餐具\_\_元;广告牌\_\_元。合计为\_\_元。

3、租房子：20平方米门面房，月租金\_\_元(县城为500元)按季度付租金需\_\_元。

4、周转金：\_\_元。

以上投资概算总共为\_\_元。

### 三、成本利润分析

1、牛骨肉：以每天销售80斤计，(含买回家的，在店里吃的和超市销的)，其综合成本(含水煤电房租)\_\_元左右，其收入\_\_元，利润为\_\_元。

2、牛肉火锅：以每天20个火锅(含水量牛肉、羊肉、驴肉火锅)每锅20元—40元，其最低收入为\_\_元，成本为x元，利润为\_\_元。

3、牛肉粉面：按每天卖\_\_碗(荤素各办)每碗2.5元和1元计，收入为\_\_元，成本为\_\_元，利润为\_\_元。

4、员工的工资：按4人。

5、各种税费25元/日。

以上三项的利润为\_\_元，减去100元支出，日净利润为\_\_元。年利在\_\_万元以上。

### 四、营销建议



- 1、三个项目一起做，早餐用牛骨头汤做肉粉面，中晚餐在做牛骨肉的同时，可增加牛肉、羊肉、驴肉火锅。
- 2、保证质量、药料、调料不能少，肉要好。
- 3、给足份量，粉面不能少，配料(辣椒油、香菜等等)不能少，牛肉牛杂更不能少，确保长久不衰。(成本是按足料计算的)。
- 4、优质服务，对待你的吃客，要礼貌、客气、宽容。
- 5、延长服务时间，城市里可以24小时营业。
- 6、对于老客户、大客户可以赠送小纪念品。

## 一、店名

(\_\_的家)定位为包含年轻、时尚、友情、爱情、甜美、便捷等元素的中式面食)

为了创造自己的品牌小吃店，虽然失去了某些扶助的依靠，但是能给自己将来的创业路上提供独立的管理模式，为自己的下一个分店打造基础，这样的牺牲是值得的。虽然失去了某些，但是那些只是我们未来蓝图所据造的基石罢了。

## 二、投资局限性

手持6万，可投资的项目有局限，就拿开小吃店来说，承受的租金是80平方米月租金3000元以下。最好选择靠闹市又近农贸市场的地方。租金支付最好是一个月一付，或三个月一付!

## 三、装璜及布饰

虽然投资不太，但开小吃店要体现雅致，人的食欲与环境往往有一定的关联。我喜欢在墙上贴一些小吃特色的介绍：来历，口感，相关名人。在每张桌上有一两本本店小吃的介绍

册。采摘相关小吃的精华文章，图片。

餐桌可以自己设计，设计为卡坐，每个桌面用玻璃做一个高20厘米、宽80厘米、长120厘米的玻璃柜的形式，下面的支架用不锈钢焊接而成的脚架，玻璃柜里放着塑料花或仿真鱼，再加上灯光的效应，就好象在海洋里吃东西一样，装璜期为一个月。

#### 四、经营品种

主营：馄饨·粉·面·鲜香炒饭(夏天可以推出糖水或冷饮)

精肉馄饨6元青菜粉/面4元

鸡肉馄饨6元卤蛋粉/面6元

鱼肉馄饨8元肉片粉/面8元

牛肉馄饨8元卤肉粉/面8元

鱿鱼馄饨8元牛腩粉/面8元

鲜虾馄饨10元肉饼粉/面8元

五宝馄饨12元羊肉粉/面8元

梅菜猪肉馄饨7元馄饨粉/面8元

鱼肉雪菜馄饨9元叉烧粉/面8元

芹菜牛肉馄饨9元炸虾粉/面10元

猪杂汤5元鲜香炒饭10元

#### 五、经营特色及毛利计划

小吃的最大特点，就是做一些一般人做不好，但利润相当高的食品。如果不是加盟店，投资这6万，起码做老板的是一个美食专家，能做出各种适合地方习惯的美食来，再规范化制作过程。

### 1、店里有三种主食：

(1) 馄饨，售价6元—12元一碗，烧制成本3元—6元。

(2) 粉/面，售价8元—10元一碗，用的是带有劲道的鸡蛋面，加上密制卤猪肉，还有其他的搭配。制作成本为4元—5元，这是特色粉/面。

(3) 鲜香炒饭，制作成本4元，售价8元。

### 2、美食的特点：

本美食的特点是在于汤底，用猪腿骨、鸡骨架、鱼干熬的老汤，加上上等的酱油、黄豆酱、鸡精、蒜香油，冰糖、精盐等等……卤肉和卤蛋的卤水是用蒜、黄豆酱、酱油、糖、盐、鸡精、姜熬的卤汤。馄饨的馅料纯手工剁制，调味品采用精盐、鸡精、味精、肉酱膏等等……鲜香炒饭的原料采用泰香米、干贝、火腿、精肉、鸭蛋、鸡脯肉、咸鱼。卤牛腩、羊肉的调料采用香叶、桂皮、姜、蒜、葱头段、草果、黄豆酱、盐、糖、鸡精、味精、干辣椒、小茴香、花椒、陈皮等等……肉饼的配料采用，五花肉、胡萝卜、西芹、干贝、香菇、鸡蛋、盐、味精、鸡精、糖、上等酱油、葱花、地瓜粉等等……碗面的搭配有卤豆干、花生米、秘制酱等等……，秘制酱是采用猪肉沫、香菇切丁、干贝、黄豆酱等等……其他的就不多说了。

### 3、服务：

每位顾客进入大厅，我们的店员就要齐声说出(欢迎光临\_\_的

家)，接着按人数安排就坐，那样可以节省座位。并对顾客提醒，(你好!为了你的身体健康请先洗手)，然后用手势指引。随后递上菜单、倒茶水或姜茶及我们提供的卫生袖套，并对顾客说，为了你的袖口不被弄脏，请戴上袖套用餐。当菜品上齐后须对顾客说声(你好!你们的菜品已上齐，请慢用)。对待小朋友因要多加关心，须及时搬出我们专门为小朋友提供的安全坐椅及婴儿坐椅。还可以赠送小气球、小玩具等小礼物给小朋友，这样可以体现我们的服务更贴近温暖。

为了体现我们的温馨服务，增加真人播音提示，好象在餐厅或酒楼还没时兴吧!往往很多提示标志贴在顾客眼线看不到的地方，我个人觉得在贴提示标志的同时，增加真人播音提示会觉得更温馨，比如：尊敬的顾客中午好!很荣幸在\_\_的家见到您们，\_\_的家温馨提示：请您们在用餐的同时，不要把随身携带的财物放在餐桌上以免丢失，如有本店的服务或其他问题做的不好敬请谅解，您们所关心的是我们必做的。如果是夏天的话，增加一些夏天的生活小常识，或其他的话语。真人播音要找一个声音轻柔甜美的女员工去播，那样也许会更加体现出\_\_的家的品牌服务。这种的场景在百货商场可以看到。零售业可以做我们餐饮业也可以借鉴。

为了能给我们的店打造品牌为基础，将增加饭后银碎袋。顾客去餐厅就餐，结帐的时候，收银员呈上一个精美的小纸袋，上面印着“银碎”俩字，收银员说这是找您的零钱，我个人还是挺欢喜的。一个小小的银碎袋，对顾客来说并没有多大的实际作用，顶多拿回家当针线袋，但这体现的是一种服务的态度，顾客欢喜，带来的是经营者的喜悦的心理。同时还可将地址、电话等内容印在银碎袋上，一举两得。

#### 4、内在口碑宣传：

细节做到位的小吃店，不只是对顾客吃饭的地方讲究，洗手间尽管只是小吃店的附属部分，但绝不能马虎。咱们不要洗手间装潢得跟宾馆似的，但干净卫生是一定要注意的。一瓶

洗手液、一卷卫生纸能花多少钱呢?麦当劳、肯德基受大众欢迎，还真少不了他们洗手间里卫生纸的功劳。还是之前朋友说到的那家餐厅，在洗手间的墙上你能看到一个袋子，其中装有各色的线和缝衣服的针，这是为了客人万一遭遇裤子拉链坏了、衣服和扣子掉了等特殊情况下，可以避免尴尬。其实能用得上这些针线的几率特别小，但这样的服务，的确细致周到得让人感动。

## 5、外送特色：

购买颜色同样的车辆或拿去喷漆为同样的车辆，每辆车后面挂着同样的箱子，箱子可以设计流动提手的，车子的后面竖立一面广告幅( \_\_的家欢迎您或您知道 \_\_的家在哪里吗?)

## 6、外卖单广告与标语：

在外卖菜单上印着(我们的选址虽然有点远离闹事，是因为我们想省更多的钱来回报更多的顾客，虽然来我们店就餐有点远，是因为我们想给顾客更多优惠、更多欢乐。您只要多走几步路就能体会到我们对您的爱，我们的爱比希望多。)

顾客您好!为了您的健康，我们不提供一次性餐具，我们只提供可回收的密胺餐具，每套餐具我们都经过高温消毒，请放心使用。每套餐具我们将收取5元押金，如果您不方便把餐具送回我们店里，可拨打 \_\_，我们将派专人上门回收，并退还你的押金，如有不便敬请谅解。

## 7、宣传拉条广告：

您知道 \_\_的家开在哪里吗?

\_\_的家会员每天都有优惠您知道吗?

\_\_的家的外卖服务很特别您知道吗?

您知道在\_\_的家可以体会到欢乐吗?

\_\_的家每个周末都有会员活动您知道吗?

\_\_的家的外卖餐具不是一次性的您知道吗?

您知道在\_\_的家可以吃到不一样的馄饨吗

## 六、员工使用

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，两个在厨房式窗口内操作，一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的，关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装，员工聘用第一个月需留200元做服装押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。

员工基本工资为\_\_元到\_\_元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

收款：\_\_。

服务：\_\_。

外送：\_\_。

后厨师傅：\_\_。

共计：\_\_元

## 七、毛利润分析

这种小店，基本上早中晚和夜宵都能经营，日目标营业额为\_\_元。毛利率\_\_即毛利润为\_\_元到\_\_元，除去成本\_\_元。每天利润为\_\_元到\_\_元以上。年利润为\_\_万到\_\_万，计算误

差后，算\_\_万左右。

## 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\_\_，餐厅经理\_\_，厨师\_\_，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\_\_万元，其中\_\_万元已筹集到位，剩下\_\_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

1、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。

2、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。\_\_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

1、都市快餐店主要是面向大众，菜价属中低价位。

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，提供一个优雅的就餐环境。

4、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。

5、经营时间：早6：30—晚11：00。

6、对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会会在卫生、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

1、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：

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)。

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：

第一，制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

第二，实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

第三，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

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”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。

3、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\_\_万元。

桌椅\_\_套。

营业面积\_\_平方米。

冷冻柜\_\_台。

灶件若干。

每日流动资金为\_\_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。

## 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：

1、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取

得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

2、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(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、采光、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。

### 3、禁止生产经营的食品：

(一)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、水产动物等及其制品。

(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。

### 4、按期接受各级卫生部门的食品卫生监督检验。

火爆\_\_的美食一绝——奇香牛骨肉和其系列的牛肉火锅、牛肉粉面，在\_\_已形成多条美食街和无数个小吃摊点。在\_\_迅速发展，大大冲击了汉味传统小吃热干面，在有取代之势。南北东西对这一风味小吃，由接受到欢迎，势将形成气候，更有蔓延全国之势。

大受欢迎的奇香牛骨肉系列，在其烹制过程中加入了近30种

草药、调料，将骨汁、骨油、骨膜、骨肉的美味烹调至最佳状态，使其味道鲜美，营养丰富。让人吃了还想吃，真是回味无穷，留恋往返，专家评说，其丰富的微量元素、钙及高营养万分，是美容美体的保健佳品。保证早餐营养，提高生活质量，也正是当代人们的追求。在本地传统小吃中增加这一独具风味的品种，定会格外受宠。国人的一日三餐，吃客少不了。所以每一家都会赚钱。这是其迅速发展的重要原因之一。

另一个重要原因是投资少，技术好掌握，易保密。下岗职工、离退休职工和农民均可以开此店。几千元投资不是问题。技术的关键在汤料，近三十种配料可缝制在一个纱布袋里，用完后可以回收，便于老板控制，便于保密。

## 二、投资概算

1、技术投资\_\_元。

2、设备投资：

a□桌椅10套即20个椅子，10个小桌，计\_\_元。

b□豪华火锅5个计\_\_元。

c□炊具\_\_元。

d□餐具\_\_元；广告牌\_\_元。合计为\_\_元。

3、租房子：20平方米门面房，月租金\_\_元(县城为500元)按季度付租金需\_\_元。

4、周转金：\_\_元。

以上投资概算总共为\_\_元。

### 三、成本利润分析

1、牛骨肉：以每天销售80斤计，（含买回家的，在店里吃的和超市销的），其综合成本（含水煤电房租）\_\_元左右，其收入\_\_元，利润为\_\_元。

2、牛肉火锅：以每天20个火锅（含水量牛肉、羊肉、驴肉火锅）每锅20元—40元，其最低收入为\_\_元，成本为x元，利润为\_\_元。

3、牛肉粉面：按每天卖\_\_碗（荤素各办）每碗2.5元和1元计，收入为\_\_元，成本为\_\_元，利润为\_\_元。

4、员工的工资：按4人。

5、各种税费25元/日。

以上三项的利润为\_\_元，减去100元支出，日净利润为\_\_元。年利在\_\_万元以上。

### 四、营销建议

1、三个项目一起做，早餐用牛骨头汤做肉粉面，中晚餐在做牛骨肉的同时，可增加牛肉、羊肉、驴肉火锅。

2、保证质量、药料、调料不能少，肉要好。

3、给足份量，粉面不能少，配料（辣椒油、香菜等等）不能少，牛肉牛杂更不能少，确保长久不衰。（成本是按足料计算的）。

4、优质服务，对待你的吃客，要礼貌、客气、宽容。

5、延长服务时间，城市里可以24小时营业。

6、对于老客户、大客户可以赠送小纪念品。

## 一、店名

(\_\_的家)定位为包含年轻、时尚、友情、爱情、甜美、便捷等元素的中式面食)

为了创造自己的品牌小吃店，虽然失去了某些扶助的依靠，但是能给自己将来的创业路上提供独立的管理模式，为自己的下一个分店打造基础，这样的牺牲是值得的。虽然失去了某些，但是那些只是我们未来蓝图所据造的基石罢了。

## 二、投资局限性

手持6万，可投资的项目有局限，就拿开小吃店来说，承受的租金是80平方米月租金3000元以下。最好选择靠闹市又近农贸市场的地方。租金支付最好是一个月一付，或三个月一付!

## 三、装璜及布饰

虽然投资不太，但开小吃店要体现雅致，人的食欲与环境往往有一定的关联。我喜欢在墙上贴一些小吃特色的介绍：来历，口感，相关名人。在每张桌上有一两本本店小吃的介绍册。采摘相关小吃的精华文章，图片。

餐桌可以自己设计，设计为卡坐，每个桌面用玻璃做一个高20厘米、宽80厘米、长120厘米的玻璃柜的形式，下面的支架用不锈钢焊接而成的脚架，玻璃柜里放着塑料花或仿真鱼，再加上灯光的效应，就好象在海洋里吃东西一样，装璜期为一个月。

## 四、经营品种

主营：馄饨·粉·面·鲜香炒饭(夏天可以推出糖水或冷饮)

精肉馄饨6元青菜粉/面4元

鸡肉馄饨6元卤蛋粉/面6元

鱼肉馄饨8元肉片粉/面8元

牛肉馄饨8元卤肉粉/面8元

鱿鱼馄饨8元牛腩粉/面8元

鲜虾馄饨10元肉饼粉/面8元

五宝馄饨12元羊肉粉/面8元

梅菜猪肉馄饨7元馄饨粉/面8元

鱼肉雪菜馄饨9元叉烧粉/面8元

芹菜牛肉馄饨9元炸虾粉/面10元

猪杂汤5元鲜香炒饭10元

## 五、经营特色及毛利计划

小吃的最大特点，就是做一些一般人做不好，但利润相当高的食品。如果不是加盟店，投资这6万，起码做老板的是一个美食专家，能做出各种适合地方习惯的美食来，再规范化制作过程。

### 1、店里有三种主食：

(1) 馄饨，售价6元—12元一碗，烧制成本3元—6元。

(2) 粉/面，售价8元—10元一碗，用的是带有劲道的鸡蛋面，加上密制卤猪肉，还有其他的搭配。制作成本为4元—5元，这是特色粉/面。



(3) 鲜香炒饭，制作成本4元，售价8元。

## 2、美食的特点：

本美食的特点是在于汤底，用猪腿骨、鸡骨架、鱼干熬的老汤，加上上等的酱油、黄豆酱、鸡精、蒜香油，冰糖、精盐等等……卤肉和卤蛋的卤水是用蒜、黄豆酱、酱油、糖、盐、鸡精、姜熬的卤汤。馄饨的馅料纯手工剁制，调味品采用精盐、鸡精、味精、肉酱膏等等……鲜香炒饭的原料采用泰香米、干贝、火腿、精肉、鸭蛋、鸡脯肉、咸鱼。卤牛腩、羊肉的调料采用香叶、桂皮、姜、蒜、葱头段、草果、黄豆酱、盐、糖、鸡精、味精、干辣椒、小茴香、花椒、陈皮等等……肉饼的配料采用，五花肉、胡萝卜、西芹、干贝、香菇、鸡蛋、盐、味精、鸡精、糖、上等酱油、葱花、地瓜粉等等……碗面的搭配有卤豆干、花生米、秘制酱等等……，秘制酱是采用猪肉沫、香菇切丁、干贝、黄豆酱等等……其他的就不多说了。

## 3、服务：

每位顾客进入大厅，我们的店员就要齐声说出(欢迎光临\_\_的家)，接着按人数安排就坐，那样可以节省座位。并对顾客提醒，(你好!为了你的身体健康请先洗手)，然后用手势指引。随后递上菜单、倒茶水或姜茶及我们提供的卫生袖套，并对顾客说，为了你的袖口不被弄脏，请戴上袖套用餐。当菜品上齐后须对顾客说声(你好!你们的菜品已上齐，请慢用)。对待小朋友因要多加关心，须及时搬出我们专门为小朋友提供的安全坐椅及婴儿坐椅。还可以赠送小气球、小玩具等小礼物给小朋友，这样可以体现我们的服务更贴近温暖。

为了体现我们的温馨服务，增加真人播音提示，好象在餐厅或酒楼还没时兴吧!往往很多提示标志贴在顾客眼线看不到的地方，我个人觉得在贴提示标志的同时，增加真人播音提示会觉得更温馨，比如：尊敬的顾客中午好!很荣幸在\_\_的家见

到您们，\_\_的家温馨提示：请您们在用餐的同时，不要把随身携带的财物放在餐桌上以免丢失，如有本店的服务或其他问题做的不好敬请谅解，您们所关心的是我们必做的。如果是夏天的话，增加一些夏天的生活小常识，或其他的话语。真人播音要找一个声音轻柔甜美的女员工去播，那样也许会更加体现出\_\_的家的品牌服务。这种的场景在百货商场可以看到。零售业可以做我们餐饮业也可以借鉴。

为了能给我们的店打造品牌为基础，将增加饭后银碎袋。顾客去餐厅就餐，结帐的时候，收银员呈上一个精美的小纸袋，上面印着“银碎”俩字，收银员说这是找您的零钱，我个人还是挺欢喜的。一个小小的银碎袋，对顾客来说并没有多大的实际作用，顶多拿回家当针线袋，但这体现的是一种服务的态度，顾客欢喜，带来的是经营者的喜悦的心理。同时还可将地址、电话等内容印在银碎袋上，一举两得。

#### 4、内在口碑宣传：

细节做到位的小吃店，不只是对顾客吃饭的地方讲究，洗手间尽管只是小吃店的附属部分，但绝不能马虎。咱们不要洗手间装潢得跟宾馆似的，但干净卫生是一定要注意的。一瓶洗手液、一卷卫生纸能花多少钱呢？麦当劳、肯德基受大众欢迎，还真少不了他们洗手间里卫生纸的功劳。还是之前朋友说到的那家餐厅，在洗手间的墙上你能看到一个袋子，其中装有各色的线和缝衣服的针，这是为了客人万一遭遇裤子拉链坏了、衣服和扣子掉了等特殊情况下，可以避免尴尬。其实能用得上这些针线的几率特别小，但这样的服务，的确细致周到得让人感动。

#### 5、外送特色：

购买颜色同样的车辆或拿去喷漆为同样的车辆，每辆车后面挂着同样的箱子，箱子可以设计流动提手的，车子的后面竖立一面广告幅（\_\_的家欢迎您或您知道\_\_的家在哪里吗？）

## 6、外卖单广告与标语:

在外卖菜单上印着(我们的选址虽然有点远离闹事,是因为我们想省更多的钱来回报更多的顾客,虽然来我们店就餐有点远,是因为我们想给顾客更多优惠、更多欢乐。您只要多走几步路就能体会到我们对您的爱,我们的爱比希望多。)

顾客您好!为了您的健康,我们不提供一次性餐具,我们只提供可回收的密胺餐具,每套餐具我们都经过高温消毒,请放心使用。每套餐具我们将收取5元押金,如果您不方便把餐具送回我们店里,可拨打\_\_,我们将派专人上门回收,并退还你的押金,如有不便敬请谅解。

## 7、宣传拉条广告:

您知道\_\_的家开在哪里吗?

\_\_的家会员每天都有优惠您知道吗?

\_\_的家的外卖服务很特别您知道吗?

您知道在\_\_的家可以体会到欢乐吗?

\_\_的家每个周末都有会员活动您知道吗?

\_\_的家的外卖餐具不是一次性的您知道吗?

您知道在\_\_的家可以吃到不一样的馄饨吗

## 六、员工使用

请两班员工,一个收款,一个收桌兼洗碗,两个在厨房式窗口内操作,一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的,关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装，员工聘用第一个月需留200元做服装押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。

员工基本工资为\_\_元到\_\_元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

收款：\_\_。

服务：\_\_。

外送：\_\_。

后厨师傅：\_\_。

共计：\_\_元

## 七、毛利润分析

这种小店，基本上早中晚和夜宵都能经营，日目标营业额为\_\_元。毛利率\_\_即毛利润为\_\_元到\_\_元，除去成本\_\_元。每天利润为\_\_元到\_\_元以上。年利润为\_\_万到\_\_万，计算误差后，算\_\_万左右。

## 小吃店项目计划书篇四

“不仅是利润，更是服务和问话。”作为这个行业的倡导者，希望公司成为优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进绿色餐饮的形成和发展。

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然

无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或腐败变质的原料。

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

随着，中国政府构建社会主义和谐社会的提出。“和谐社会”已经成为一个醒目的新词汇。全国上上下下专题研讨、专家学者纷纷撰文、新闻媒体频频报道.....这无形当中推动了“和谐社会”四个字潜在的商业价值。绿色餐饮的目的是使消费者能得到安全、健康的服务，创造出人类与自然环境和谐相处的新模式。而“和谐社会”四个字更加贴切灌注了对赖以生存和发展的环境与社会负责的理念。

“由点做起，辐而为面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时“闪亮全登场”。以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地开餐经营。

## 小吃店项目计划书篇五

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，让我们一起来学习写计划吧。拟起计划来就毫无头绪？下面是小编为大家整理的小吃店项目计划书模板，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

每位顾客进入大厅，我们的店员就要齐声说出(欢迎光临家)，接着按人数安排就坐，那样可以节省座位。并对顾客提

醒，(你好!为了你的身体健康请先洗手)，然后用手势指引。随后递上菜单、倒茶水或姜茶及我们提供的卫生袖套，并对顾客说，为了你的袖口不被弄脏，请戴上袖套用餐。当菜品上齐后须对顾客说声(你好!你们的菜品已上齐，请慢用)。对待小朋友因要多加关心，须及时搬出我们专门为小朋友提供的安全坐椅及婴儿坐椅。还可以赠送小气球、小玩具等小礼物给小朋友，这样可以体现我们的服务更贴近温暖。

为了体现我们的温馨服务，增加真人播音提示，好象在餐厅或酒楼还没时兴吧!往往很多提示标志贴在顾客眼线看不到的地方，我个人觉得在贴提示标志的同时，增加真人播音提示会觉得更温馨，比如：尊敬的顾客中午好!很荣幸在家见到您们，家温馨提示：请您们在用餐的同时，不要把随身携带的财物放在餐桌上以免丢失，如有本店的服务或其他问题做的不好尽请谅解，您们所关心的是我们必做的。如果是夏天的话，增加一些夏天的生活小常识，或其他的话语。真人播音要找一个声音轻柔甜美的女员工去播，那样也许会更加体现出家的品牌服务。这种的场景在百货商场可以看到。零售业可以做我们餐饮业也可以借鉴。

为了能给我们的店打造品牌为基础，将增加饭后银碎袋。顾客去餐厅就餐，结帐的时候，收银员呈上一个精美的小纸袋，上面印着“银碎”俩字，收银员说这是找您的零钱，我个人还是挺欢喜的。一个小小的银碎袋，对顾客来说并没有多大的实际作用，顶多拿回家当针线袋，但这体现的是一种服务的态度，顾客欢喜，带来的是经营者的喜悦的心理。同时还可将地址、电话等内容印在银碎袋上，一举两得。

细节做到位的小吃店，不只是对顾客吃饭的地方讲究，洗手间尽管只是小吃店的附属部分，但绝不能马虎。咱们不要洗手间装潢得跟宾馆似的，但干净卫生是一定要注意的。一瓶洗手液、一卷卫生纸能花多少钱呢?麦当劳、肯德基受大众欢迎，还真少不了他们洗手间里卫生纸的功劳。还是之前朋友说到的那家餐厅，在洗手间的墙上你能看到一个袋子，其中

装有各色的线和缝衣服的针，这是为了客人万一遭遇裤子拉链坏了、衣服和扣子掉了等特殊情况时，可以避免尴尬。其实能用得上这些针线的几率特别小，但这样的服务，的确细致周到得让人感动。

购买颜色同样的车辆或拿去喷漆为同样的车辆，每辆车后面挂着同样的箱子，箱子可以设计流动提手的，车子的后面竖立一面广告幅(家欢迎您或您知道家在哪里吗?)

在外卖菜单上印着(我们的'选址虽然有点远离闹事，是因为我们想省更多的钱来回报更多的顾客，虽然来我们店就餐有点远，是因为我们想给顾客更多优惠、更多欢乐。您只要多走几步路就能体会到我们对您的爱，我们的爱比希望多。)

顾客您好!为了您的健康，我们不提供一次性餐具，我们只提供可回收的密胺餐具，每套餐具我们都经过高温消毒，请放心使用。每套餐具我们将收取5元押金，如果您不方便把餐具送回我们店里，可拨打，我们将派专人上门回收，并退还你的押金，如有不便敬请谅解。

您知道家开在哪里吗?

家会员每天都有优惠您知道吗?

家的外卖服务很特别您知道吗?

您知道在家可以体会到欢乐吗?

家每个周末都有会员活动您知道吗?

家的外卖餐具不是一次性的您知道吗?

您知道在家可以吃到不一样的馄饨吗

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，两个在厨房式窗

口内操作，一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的，关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装，员工聘用第一个月需留200元做服装押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。

员工基本工资为1000元到1800元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

收款：2名×1200元=2400元

服务：2名×1200元=2400元

外送：2名×1000元=20xx元

后厨师傅：4名×1800元=7200元

共计：人数10名=14000元

这种小店，基本上早中晚和夜宵都能经营，日目标营业额为20xx-3000元。毛利率45%即毛利润为900元到1350元，除去员工工资加费用467元+电费30元+水费10元=507元。每天利润为393元到843元以上。年利润为14万到30万，计算误差后，算20万左右。