

最新校园餐厅创业计划书(精选5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。什么样的计划才是有效的呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

校园餐厅创业计划书篇一

为了保障大学生的饮食安全提高大学生的饮食质量，成立大学校园饮食连锁店，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为在学校学生提供一些兼职，帮助他们减轻生活费不足的压力。

120且一点也不油腻，而且对于女生来说，早晨醒来最好要喝一杯温热的蜂蜜水，这样既有益于皮肤，又有益于顺肠排毒，因此本餐厅每天早晨特免费为每一位来就餐的顾客提供一杯温热的蜂蜜水。

且本餐厅在各时点均提供各种饮品。夏天的时候，本餐厅可提供各种冷饮，如水果杯，刨冰，冰奶茶等。而冬天的时候则可提供各种热饮，如热咖啡，热奶茶，热柚汁等。此外，本餐厅特为女生供应美容养颜的蔬果粥，蔬果饮品等。

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。

本餐厅取名为“第三地”，意为学生在学校除了宿舍和班级常去的第三地，给学生一种归属感和亲切感。

我们餐厅的经营理念是让学生感受别样的我们。

(一) 别样的产品

具有美容养颜功效的蜂蜜水，以及每日不一样的特色菜，让顾客品尝到不一样的味道与感受。而且西餐部分给学生准备了不一样的氛围。

(二) 别样的服务

提供网上订餐，电话订餐以及外带服务，从细微之处为顾客着想，切实让顾客感受到我们不一样的服务。

(三) 别样的环境

本餐厅的装修风格简单却又不失前卫，朴素却又不失个性。充分体现学生群体的个性特征，迎合他们的喜好。

会员会

在节日以及生日那天得到丰厚的折扣和优惠。会员消费累计满一千元，即可享受

8.8折优惠。

餐厅工作人员的工资：店长本人担任，厨师每月三千，服务员每月一千五，收银员每月一千一。同时，我还会找学校里的学生打打临时工，每小时七元，包午餐。

(一) 视觉识别

店名：“第三地”。一方面和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名既有格调，又意味悠长。

logo□如果有可能，应该为自己设计logo□并且贯穿始终。例

如餐厅餐具上，名片上，服装上，等等。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

(二)店面布局

自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增加餐厅的美感。灯光是重要部分，可以选择不同颜色出餐厅宜人的气氛。同时，自己的空间按照自己的要利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，烘托餐厅气氛的色的灯光，烘托顾客应该保留在求调节灯光的便各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现餐厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和餐厅格调。

食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

swot分析法

(一) 定价策略

本餐厅价格适中，然而相对于所提供的产品与服务而言，性价比较高。本店

中餐采取点菜和套餐两种模式，同学们可自主选择。而且我们赠送免费的汤和小

菜。西餐可能价格较贵，适用于同学们生日或者请女朋友吃饭时采取。

(二) 促销策略

前期宣传：广告促销为主，大规模，高强度，投入较大。主要通过发放传单进行宣传，宣传单上要主要突出本餐厅的特色与开业期间的优惠活动。开业前三天在本餐厅消费满50元以上者可赠送一张10元优惠券。

后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期进行具体活动的策划和组织，通过活动时提醒顾客的消费意识。可赞助学生社团活动。

(三) 服务特色

任何一家餐厅如果没有良好的服务就不能长久兴旺地生存，服务的背后其实是员工的态度，只有员工满意，才能让顾客满意。因此我们要对员工进行培训和激励，先培训后上岗，同时门店制定细化标准以供实施操作与监督考核。有了满意的员工，我们就能为顾客提供良好的服务，高品质的菜肴。而我们的服务特色就是要从细微之处体现专业，站在顾客的立场去移情设想，及时的去了解和提供客人所真正所需。我们的特色服务项目则是网上订餐业务(一次性订餐50元以上才送)。现在很多学生越来越依赖于网络，尤其周末的时候甚至愿意窝在寝室而不愿意出去，然而吃饭问题却不能解决。现

在只要登陆本餐厅的主页，点击“网上订餐”，即可选择所需的餐点以及数量，再填写一下寝室号就可轻松完成，送餐上门后付款。另外也可电话订餐，我们有专门配有2名送餐人员。

(一)初始阶段的成本主要是：场地租赁费用(一万)，餐饮卫生许可等证件的申领费用、场地装修费用(5000元)，厨房用具购置费用、基本设施费用(5000元)等。据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需20000元，资金来源是父母，我想可以先跟他们借。

(二)运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，水电燃料费，固定资本等。

(三)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

5000元，收益率30%，毛利润约1500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

(一)市场风险

市场风险主要来自于两个方面：一是由于竞争者的存在而导致销售不足，从而引起销售收入下降；二是由于原材料价格的上升而导致成本急剧增加。

(二)内部管理风险

伴随着餐厅每日的经营活动，组织结构、管理方法等可能不适应不断变化的内外环境，这也许会面临一定的风险。

(三)对餐厅关键人员依赖的风险

一般而言，餐饮业对其厨师的依赖性特别严重。因为一家餐厅经营的好坏与其所提供产品的味道息息相关，而这主要是由厨师来掌控的。因此，厨师作为餐厅中的关键人员，可能会对他们的依赖性偏大。若有厨师离职，则可能会面对一定的风险。

(四) 应对措施

1、市场风险应对措施

保持本餐厅特有的服务与食品特色，采取差异化战略，在其他竞争者形成不可替代的地位，以此来面对销售收入下降的风险。另一方面，要与食品原材料供应商形成良好的关系，建立完善的供销制度，保证以最低价格采购到质量较高的原材料。但也不可只由一家供应商供货，万一这家供应商断货，则可能会带来很严重的后果。

2、内部管理风险应对措施

采取内部培训、外部培训等多种措施，提高管理团队的整体素质；倡导组织创新、思想创新，以适应不断变化的外部环境。

3、对餐厅关键人员依赖的风险

与餐厅关键员工签订劳动协议，若由其不正当理由或无故离职的，应由其赔偿相应的损失。

(一) 初期(1-6月)

餐厅刚刚起步，最主要的是吸引顾客，可以做多一点广告，多办一些活动，增加知名度。树立良好的信誉和形象，以助未来的发展。

(二) 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。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。

(三) 长期(3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。可以考虑开个分店之类的。

我还会用pdca循环分析法来不停地执行、检查分析我的餐厅发展状况。每一个阶段下来会对其进行总结和反思，并进入下一个循环中，不停地向上、前进。

校园餐厅创业计划书篇二

时间过得太快，让人猝不及防，我们的工作又将迎来新的进步，请一起努力，写一份计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编为大家收集的餐厅创业计划书，欢迎大家分享。

做好餐厅开业前的准备工作，对餐厅开业及开业后的工作具有非常重要的意义；对从事餐厅管理工作的专业人士来说也是一个挑战。采用倒计时的手法，将餐厅开业筹备工作作为一个项目来运作，实践证明可操作性极强。

餐厅开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

(一) 确定餐厅各部门的管辖区域及责任范围

各部门主管到岗后，首先要熟悉餐厅的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定餐厅的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总主管。餐厅最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，餐厅的清洁工作进行归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，并以书面的形式加以确定。

（二）设计餐厅各部门组织机构

要科学、合理地设计组织机构，餐厅各部门主管要综合考虑各种相关因素，如：餐厅的规模、档次、装修布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

（三）制定物品采购清单

餐厅开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购还是餐厅各部门，在制定餐厅各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1、本餐厅的建筑特点。

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如某些清洁设备的配置数量，与餐厅的餐位数量直接相关，再如餐厅的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等。

2、本餐厅的设计标准及目标市场定位。

餐厅管理人员应从本餐厅的实际出发，根据设计的标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本餐厅的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐厅用品的需求，对就餐环

境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

3、行业发展趋势。

餐厅管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。例如，餐厅减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

4、其它情况。

在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：出租率、餐厅的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

（四）协助采购

餐厅各部门主管虽然不直接承担采购任务，但这项工作对各部的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，餐厅各部门主管应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购人员的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。餐厅各部门主管要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

（五）参与或负责制服的设计与制作

餐厅各部门参与制服的设计与制作，是餐厅行业的惯例

（六）编写餐厅各部工作手册

工作手册，是部门的工作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规

章制度及运转表格等部分。

（七）参与员工的招聘与培训

餐厅各部门的员工招聘与培训，需由餐厅各部门主管共同负责。在员工招聘过程中，根据餐厅工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而餐厅最高负责人则负责把好录取关。培训是部门开业前的一项主要任务，餐厅各部门主管需从本餐厅的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训工作达到预期的效果。

（八）建立餐厅各部门财产档案

开业前，即开始建立餐厅各部门的财产档案，对日后餐厅各部门的管理具有特别重要的意义。很多餐厅各部门主管就因在此期间忽视该项工作，而失去了掌握第一手资料的机会。

（九）跟进餐厅装饰工程进度并参与餐厅各部门验收

餐厅各部门的验收，一般由装饰方、投资方、管理方、餐厅各部门主管等部门共同参加。餐厅各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到餐厅所要求的标准。餐厅各部门在参与验收前，应根据本餐厅的情况设计一份餐厅各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

（十）负责全店的基建清洁工作

在全店的基建清洁工作中。餐厅各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对餐厅成品的保护。很多餐厅就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。餐厅各部门应在开业前与餐厅最高管理层及相关负责

部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后对各部门员工进行清洁知识和技能培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

（十一）部门的模拟运转

餐厅各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式运营打下坚实的基础。

制定餐厅开业筹备计划，是保证餐厅各部门开业前工作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，餐厅通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。以下是相关表格仅供参考。

表一：工作倒计时表

计划装饰期一天月日试营业月日正式营业（具体实践根据实际情况落实）

交表日期：年月日

表二：岗位人员及基本工资设定

表三：投资费用预估

表四：台位及布局（此表及供参考）

表五：价格定位及业绩预估分析（仅供参考）

校园餐厅创业计划书篇三

制定餐厅开业筹备计划，是保证餐厅各部门开业前工作正常

进行的关键。开业筹备计划有多种形式，餐厅通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。以下是相关表格仅供参考。

表一：工作倒计时表

计划装饰期 一 天 月 日 试营业 月 日 正式营业（具体实践根据实际情况落实）

交表日期： 年 月 日

表二：岗位人员及基本工资设定

表三：投资费用预估

表四：台位及布局（此表及供参考）

表五：价格定位及业绩预估分析（仅供参考）

校园餐厅创业计划书篇四

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。以下是小编分享的校园自助餐厅创业计划书，欢迎大家借鉴！

1.1 公司

1.2 市场

1.3 投资与财务

1.4 组织与人力资源

2.1 目前全国的食品安全现状

三聚氰胺奶粉、甲醛奶糖、“地沟油”菜肴、“染色馒头”、“苏丹红”鸭蛋、“孔雀石绿”鱼虾、“瘦肉精”猪肉、“墨汁石蜡”红薯粉，以及其他一些食品安全事件，令人触目惊心。

近些年多发的中国食品安全事件已经超出一般的市场违法违规范畴，它也正暴露出社会道德领域存在的一些不容忽视的问题。整治食品安全问题，除了加强市场监管和法规制裁，也更要从长远的和根本的道德培养方面采取系统而有力的行动。

2.2 农大周围餐饮现状

大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，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，而质量却远远没有达到学生们的要求。民以食为天，许多学生都为学校的餐厅而抱怨不已，因为学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。虽然学校周围有固定的农贸市场和流动的快餐车，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、胃病等不该出现在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。

2.3 在校园周围开设自主餐厅的优势

2.4 开设自主餐厅安全影响分析

3.1 市场分析及特征

基于自身的大学生活及对大学生的各种消费习惯和各种消费需求等有一定的了解，定量进行分析计算：假设在校大学生

每人人均月消费额为400元左右，其中饮食消费占300多元，各种聚餐费可达150元，市场需求也相当可观。而聚会选择自助餐的参与意愿一般以上的占80%!因此可以初步断定，自助餐服务在大学生群体中拥有大量的顾客群，且顾客购买力大部分是固定的，购买欲望随交际、工作、生活、客观需求等而产生。

3.2 自主餐厅的市场前景

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，制定出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的整体状况进行总结，如此呈阶梯状的发展模式，如此才能有企业的未来。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其他服务项目，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。大学生的消费领域广阔，如果经营业绩好且条件允许的情况下，可以创办全国高校连锁自助餐厅。

3.3 竞争分析

包括其他快餐店和大型酒店

3.4 国家和地方政策方针

为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家 and 各市政府的有关规定，各地区应届大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：高校毕业生(含大学专科、大学本科、研究生)从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元，并享受贷款贴

息。

4.1 公司概述

经营一个餐厅除了能按规定的条件下来经营，而长久生存的根本还在于对企业成本的控制、产品食品安全等主要因素。餐饮业经营过程中，对于节能、环保，生态，绿色，安全等名词将成为日常经营管理中的重中之重，否则一但出错将“因小失大”。所以本企业以“安全第一，优质服务”为宗旨。

4.2 总体战略

4.3 发展战略

5.1 目标市场

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。

5.2 产品介绍

主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。

5.3 销售策略

在校高校大学生是我们的目标顾客群，因此我们在相应的高校周围或附近设立相应的自助餐饮服务中心，方便顾客购买服务。并借助学校各种宣传栏张贴广告、宣传单深入宿舍楼、同学间相互传播等宣传，突出服务的透明性。广告力求信息传达准确到位，宣传公司经营服务理念。

5.4 销售渠道

首先要明确：留住一个老顾客比争取一个新顾客少80%的成本，

因此要千方百计地在顾客群中保留老顾客。尽可能的掌握老顾客的信息，了解老顾客爱好的菜肴和习惯。动用现代科技手段，用电脑来建立和查询“顾客档案”，把各种途径收集到的顾客信息输入电脑，要求能及时方便的查询。听取顾客对餐馆的意见，主动与老顾客联系。

6.1 店面布局

6.2 品种选择

主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以山东等地的北方小吃为主打特色，品种繁多，口味齐全，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。而非餐点又因季节而异提供各种冷饮或甜点，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，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

6.3 食材选择

7.1 股本结构与规模

个人出资，学校参股

7.2 资金的来源及运用

由父母或是亲戚的同事作担保，即可在工行、建行等金融机构获得10万元左右的保证贷款，从而较快的获取创业资金。

8.1 主要财务假设

(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，固定资本，折旧费，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1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

8.2 会计报表及附表

9.1 组织形式

店长兼收银 1名 ， 厨师5名，服务生15名，另可招学生做义工。

10.1 机遇

根据自身对自助餐厅的了解与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。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，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

10.2 风险

(1) 管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

(2) 市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：在本项目开发阶段的风险，市场上可

能会同时出现类似餐厅的开业。项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的支付生产费用和偿还债务。项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

(3) 原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

11.1 退出渠道

其操作方式分为亏损清算和亏损注销两种。

11.2 风险投资的投资期限

根据贷款年限，按5年投资期限。

校园餐厅创业计划书篇五

1、企业名：港式茶餐厅

2、行业类型：餐饮业

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的县中心，这里是人流的中心集合处

4、经营地点：福建省安溪县

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为县中心处没有一间茶餐厅，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、创业者的个人情况：

姓名：王艺雅

性别：女

年龄：20

文化程度：大学

相关工作经历：曾经在餐厅里打工，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

我是一名即将毕业的大学生，专业是管理专业，从小对经营方面感兴趣，而且家里也经营茶叶。现在将要大学毕业，工作不好找，想凭者自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的家乡开一间茶餐厅，用此来发展自己。我的家乡盛产茶叶，这使我从小对茶有着一种特殊的情感，而且现在有很大关于茶的食品逐渐发展起来，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而后行，因为这有非常大得风险，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，追求健康已成为一种生活时尚。茶的很多功能都有助于身体健康。绿色食品可以保证人们的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题？如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

1、市场前景：茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括：粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等；西餐包括：韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

2、投资标准及回报：