

2023年餐饮店创业计划书(汇总5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

餐饮店创业计划书篇一

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。

- 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。

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。

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。

1、西餐需求度分析

西餐自始就受到老百姓的关注，尤其是在校大学生对其情有独钟，不管是学生还是其他消费群体都对其有很大兴趣，所以开一家西餐厅是很有市场前景。在本西餐厅所制定的营销计划下开展人性化经营，运用品牌策略、价格策略等一系列策略经行运营。在我国市场小，是一个潜在的大市场。由于大量不同地区人口聚集，对饮食的选择很不同，但市场上能提供的饮食比较单一，所以市场前景很好。

2、西餐厅的特点

(1)、同一性

目前在很多的城市中，西餐厅完全是一个套路。加之饮食比

较单一，忽略了特色服务，对饮食文化发展起阻碍作用。

(2)、追求时尚个性化

西餐厅盲目追求华丽的外表，时尚的造型，忽略了结合本地地区的特色来进行运营

3、营销策略

(1)、市场机构和营销渠道的选择：自食其乐西餐厅位于美食街周围，与连串的快餐店连在一起，与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。通过广告和宣传单等方式进行多渠道的宣传。

(2)、营销队伍和管理：尊重餐饮业人员的独立人格。管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

(3)、促销计划：西餐厅的促销战略应以竞争为导向。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。

(4)、价格决策：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。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”。

(一)、店长

职责

1、店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作。

2、工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见。综合决策各种工作的运行。代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

(二)、行政人事

部门职责

1、对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。

2、对西餐厅项目进行分析和需求策划。

3、对西餐厅项目进行具体的设计。

4、制定西餐厅目标以及进度表。

5、建立项目管理系统。

6、负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制。

7、跟踪分析项目开发成本。

8、管理项目中的风险和变化。

9、负责项目团队建设。

(三)、厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的. 特色，来吸引顾客。6、参与制定和完善公司费用的控制办法。

(四)、服务员

部门职责

以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

(五)、市场开发部

部门职责

- 1、制定本部门年度营销目标计划。
- 2、建立和完善营销信息收集，整理，交流及保密。
- 3、指定产品的价格、品质和广告宣传。
- 4、对竞争对手进行对比分析，提供应对方案。
- 5、对潜在的消费群体进行市场调查分析。

餐饮店创业计划书篇二

内的有经营管理风险，食品安全风险.

外主要是经验模式被抄袭的风险，周遍消费能力以及口味接受程度风险。

经营管理风险主要在2个方面：一是厨房厨师不稳定，这个建议在投资这方面的时候必须有一个可靠的人员，但是不建议采用给股份的方式，最好自己能有一些基础，能识别一些技术问题，还有必须随时留意是否有更合适的人选，二是采购跟收银等现金接触人员的风险，采购需要搭配助手，助手要随时进行更换，可以一定程度避免。收银采用2单或3单制度，服务人员手上有一份点菜单，收银人员一份，需要的话，顾客桌上也一份，定期，不定期核对金额，可以有效避免损失。

餐饮业创业经营计划书：

下面提供几个经营大纲以供分析：（以中级格调为对象设计）

（一）地点。

（二）格调装修。

（三）容纳客人人数。

（四）员工总人数。

（五）总厨、行政、楼面部、会计部管理人员组成

（六）员工训培

（七）服装、桌布。

（八）客源来自那阶层。

（九）资金来源，利息。

（十）股东人数名单。

(十一) 供货商选择。

(十二) 餐具选择。

(十三) 厨房炉具及用品选择。

(十四) 经营推广方式。

(十五) 菜式系列。

(十六) 防火措施。

(十七) 员工(辞职, 离职)应变措施。

(十八) 回本期。

餐饮投资计划一：餐饮店的现状和发展

餐饮业的火锅和中餐发展几乎达到饱和。所以我们在投资时，从几方面的考虑和调查分析得出，， 换回大的效益，再以回笼的资金扩大市场，发展经济。

快餐自主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，服务于年轻上班一族和在校大学生，学生和上班一族就是本店的顾客，应该怎样服务于顾客，首先，要吸引学生和年轻上班一族的注意目光。

让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的;其次，是怎样让第一次光顾的顾客变为潜在的顾客、常客、种子顾客，所运用的营销方法也是多种多样的在成都有很多以这形式开店的成功的案例。比如金汉斯。巴西烧烤。咖喱咖喱快餐。都是成功案例。最重要的是新都没有一家是这种形似店，竞争就等于无。

餐饮投资计划二：新都周边的市场调查

从周围餐馆的分析：

1、大多数餐馆都是以普通小型中餐经营，没有多大特色，菜品都是以川味和火锅为主。

2、周围有两家西餐快餐为主的店在经营，一家是韩国烧烤。一家是德克士。两店经营都算不错，但味道已经过时，最重要的两个致命缺点，就是性价比不高。

两家想要吃饱最少一个人花费在50元左右，在36/人的价位上我们能做出更好品质的菜品和更高的服务。

3、周围的餐馆很少用到营销策略，除德克士有很多策略都可以象德克士学习。

餐饮投资计划三：餐饮店的发展计划

在以多元化发展战略在新都经济发展快速的时候更上潮流，扩大自己的市场。争取在一两年时间内，赚取本金后还有一部分利润，用这部分利润来扩展市场。

餐饮投资计划四：店铺主要策划

1、找一两百平方的店铺.最好在二手市场买一些桌椅和沙发，九成新，具有一定的特点。

2、招聘三名厨师和4名服务员，在学校招收一到两名学生做兼职。

3、装修一定要大方得体，有一种别距特色的感觉，抓住消费者的消费视觉，先是吸引视觉，后是味觉，最后综合成感觉。

4、在为开张之前，有一定的广告宣传.自己先给朋友介绍请

他们免费品尝亲身的感受，不用说，他们都会给你做一个活宣传。另一个也节约了经费. 还有就是人口密集的和各大校园门口发送传单，招数虽然有些过时不过效果好很实惠。

5、服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

6、我们的质量、服务、环境要做到一流的，

7、为了提高服务质量，就得抓好员工这一关，让他们真正的容入到服务中来，以良好的服务，积分制如果积分越多，在月末的时候奖金就越多，赏罚分明不管谁做错了都要自己负责要不马上走人。

8、在经营中，可以在某一个时期，进行营销活动，来吸引更多的顾客。

餐饮店创业计划书篇三

创业计划书是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

一、创业背景

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。

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。

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。

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

五、市场分析

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，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，而质量却远远没有达到学生们的要求。本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，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。 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，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。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，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。另外本餐厅提供的是绿色，健康的食品。也是符合社会绿色生态的观念，比较适合注重健康的大学生。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，因此在校外的本店则可以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，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。

一、项目概况

项目目的

——自食其乐西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：自食其乐西餐厅

性质：此项目集开发家居设计、房屋室内设计、独栋别墅设计专业性服务项目。同时，吸引商家投资，建设中国人自己的家居设计文化。餐饮业创业计划书。

建设地点：雨花区

市场分析：学院现有两万四千几个师生，调查资料表明他们多

消费用于饮食方面占了547%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。商业街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。

宗旨:服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

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。餐饮业创业计划书。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。

市场营销:在西餐厅初步发展中，我公司将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着西餐厅的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

财务数据:见财务计划栏。

注册资金:一一十万人民币。

融资方式:由我原有西餐厅参股人员筹措资金5万元,商业贷款5万元。

组织理念:举才而任能,走创新和专业的组合路线,实行严密的系统性、战略性管理,打造高质量的饮食文化。

组织文化:敬业创新,优质经营,人性化管理。

结论:“自食其乐西餐厅”这个店名易记,易读,好听。“自食其乐”一词可以营造风趣的个性氛围传播快捷,符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方,要具有独特性;易吸引人的注意。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。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”。

二、管理层及部门职能

(一)、店长

李环,男,汉

职责

1、店长负责综合协调和管理店内各部门工作,督促员工工作,同时接受学校的监督,做好西餐厅与学校的交流工作。

2、工作内容:督促各部长及员工的工作,鼓舞员工的工作热情,听取员工的意见。综合决策各种工作的运行。代表西餐

厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

(二)、行政人事

部门职责

- 1、对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。
- 2、对西餐厅项目进行分析和需求策划。
- 3、对西餐厅项目进行具体的设计。
- 4、制定西餐厅目标以及进度表。
- 5、建立项目管理系统。
- 6、负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制。
- 7、跟踪分析项目开发成本。
- 8、管理项目中的风险和变化。
- 9、负责项目团队建设。

(三)、厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。6、参与制定和完善公司费用的控制办法。

(四)、服务员

部门职责

以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

(五)、市场开发部

部门职责

- 1、制定本部门年度营销目标计划。
- 2、建立和完善营销信息收集，整理，交流及保密。
- 3、指定产品的价格、品质和广告宣传。
- 4、对竞争对手进行对比分析，提供应对方案。

大学生餐饮业创业计划书范文工作计划5、对潜在的消费群体进行市场调查分析。

三、研究和开发

项目开发部根据市场行情、国家政策和城市建设状况诸多因素，制作出详细的开发项目计划书。有项目开发经理审核后交予组委会评审。

(一)、项目申请

- 1、向工商管理局有关部门申请成立一个“自食其乐西餐厅”
- 2、向有关部门协商其他业务项目的经营许可。

餐饮店创业计划书篇四

民以食为天，足见食之重要。

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。

学院附近像样的餐馆基本没有，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

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。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是学院的学生和老师，及过往人员。

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。

学院附近。

- 1、花最合适的钱买一份健康。
- 2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念。
- 3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。
- 4、寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

由两名人员专门负责采购货物及外卖，两名人员负责主厨，还有两名人员负责店里的`清洁和装饰。

1、本店将有不同种类特色菜品推出：腊八蒜炒藕片、蜜汁滋补双色、脆皮时蔬、山药富贵虾、鲜味香锅仔茄、串烧赛肥牛、鱼籽粉丝蒸丝瓜、杂粮锅巴肉、太极蒸木耳、青蔬狮子头、咖啡烤肉、瓜粒茶树菇等。本店还将提供生日特色餐。

2、紧跟潮流，适时推出新产品。

1、所销售菜品获得的利润和服务性收费。

2、代理业务获得的收入，可以拉赞助，在广告宣传单上印发其他行业广告，在学校合适场地发放。

因为本店经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求

作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要资金，主要用于购买原材料、租借场地、员工培训、市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本。

1、菜品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。

2、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

3、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。

5、利用本身作为大学生的优势。到学校宿舍进行外卖，扩大影响力。让他们更多的了解本店！

1、组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动，回馈顾客。

2、店内海报：可在店内贴上海报、招贴画等，介绍饰品的使用及文化内涵等。

5、品牌建设：以最优的服务，最优惠的价格，提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以最优惠的价格尝到他们心仪的菜品。

餐饮店创业计划书篇五

随着社会经济的发展，人们的收入不断提高，消费观念逐渐发生改变，餐饮不再是只具有单纯的饱食功能，多数人已经开始在餐饮上追求风味型、营养型甚至休闲享受型，这种需求将引导城市餐饮朝着休闲型、享受型方向发展，而且更加

注重餐饮特色和服务水平。另一方面，都市女性的消费势力渐臻成熟并壮大，但市场缺乏为女性消费族群量身打造的餐厅，满足不了她们追求瘦身、美味、健康、优雅、惬意的要求。在这样的市场背景下，我们的百合小苑都市餐饮体验馆应运而生了。

百合小苑都市餐饮体验馆位于福州市台江步行街，经营范围主要包括正餐和休闲类餐饮，拟定以较小规模进行营业，以大学生合资并向社会募集部分资金作为创业资本。

百合小苑以百合花作为餐厅装饰主题，餐厅强调以平民的价格让顾客获得优雅级别享受，通过空间、餐饮、服务三大提案，辅以女性特色专属设计风格，以特色餐饮为核心产品，精确定位于崇尚精致人生、有自我生活主张的都市女性。

我们的餐厅以仿荤食品、迷你西餐等作为特色餐点，以关怀级服务作为餐厅的最高无形价值产品，全力打造休闲型餐饮体验馆。餐厅在装修上通过精心设计，以低成本、高创意境界，传递简约、优雅气息，提供特色仿荤食品、迷你餐点等特色餐饮，提倡健康、休闲、精致生活。餐厅入门更换拖鞋，令职业女性暂时脱离高跟、快节奏思维，并具有食物定制、消费习惯管理、贴心物品保管等功能，从而实现我们“服务第一，顾客满意”的经营理念。

（一）目标客户优势

有句话说：女性是天生的美食家。对于美食，女性朋友有其独特的品味和主张。对于很多爱美女士来讲，为了保持身材、追求健康、养颜美容，常常会对渴望的美食望而却步。我们项目针对这样特定的目标客户，较准确把握女性的消费心理、消费习惯。而在现有的餐饮市场上，很少有此类以性别喜好特征来选定目标客户的餐厅。在此方面，我们餐厅具有明显优势。

（二）产品特色优势

- 1、我们通过对目标客户的调查分析，推出多种类针对女性客户的个性化产品，仿荤素食、迷你餐点这些特色餐点既能满足女性们对美食的追求，又能很好的控制热量、脂肪等食物要素的摄入，优化、平衡了女性在餐饮方面的心理及生理需求。
- 2、都市餐饮市场大都是经营现代化的时尚饮食（中餐、西餐等），很少有农家产品，我们餐厅推出简单特色的农家食品，绿色健康，对于那些没有吃过，没有体验过的人们来说是一种比较有吸引力的食品。让他们在忙碌、快节奏的城市中体验农家风味。因此，餐厅特色饮食定能走在餐饮市场的潮流前线。

（三）餐厅功能优势

对于市场上大多餐厅而言，都是单纯满足顾客饮食方面的需求，我们餐厅以都市餐饮体验馆定位，不仅致力于顾客在饮食上的追求，而且通过服务特色精心来打造一个休闲优雅享受的温馨空间。

（一）适应新市场上的劣势

我们餐厅作为福州首家女性专属的餐厅，对于传统餐厅而言，顾客对传统的餐厅认可度比较高，因此我们餐厅更难打开市场。作为新型餐厅，很多女性或许不愿意去尝试。

（二）员工风险

我们餐厅以服务为一大特色支持餐厅经营，所以在员工的选择方面要求比较高，餐厅员工不仅要求要有一定的素质，还要认同本餐厅文化，支持餐厅的经营理念，要把员工培养成餐厅所要求的团队需要一定的时间。

（三）管理分析

我们餐厅以四个大学生合资创业，在餐厅的管理方面没有经验，在经营初期管理上会碰到一定的困难。但是我们具备一定的管理知识，我们会在经营期间秉承奉献、创新、守信的精神服务，以严谨，规范、高效的管理方针对员工及经营操作，以消费者需求为向导，以消费者健康为需求，严格按照标准化、工序化、集约化、系列化、绿色化的理念为顾客提供方便、安全、食品。