

最新小吃创业计划书(精选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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

小吃创业计划书篇一

现代人生活节奏快，特别在城，大多数人早餐都是在外面着吃，很少自己在家做的。开家早餐小吃店，前景是很好的。开家早餐小吃店，最重要的是选址，要有足够的客流量，一般工厂、学校、居民区的客流量都很大，其次就是经营范围及服务人群的选择，工厂附近你搞个茶餐厅肯定不合适，相反，小区附近，你搞个流动早餐车业不合适，再次最重要的就是早餐的种类和口味，这个是口碑宣传的基础！！如果你想开早餐小吃店，自己没经验，周围亲朋什么的也不懂。可以看一下下面的某创业者的早餐创业计划书，也许对你会有所帮助。

一、 创业前的准备：主要产品及服务、服务人群！

我想在学校开家早餐店，主米粉和粥。学校大概有5万师生，学校周边还有普通住户，由于去里有20多分钟的车程，所以大家一般都在学校。学校中心有个商业中心，也就是小吃精品店之类的，学生上课都要经过那，也是这学校最热闹的地方。那有好多餐饮店，却没有一个看上去比较卫生的。我的老师说宁愿在家吃泡面也不去那吃，可学生不一样啊，在那边上还有家网吧学校的人大都在那上网，所以我想开家中档的早餐店应该有很赚吧！学校有4、5个食堂，可米粉和粥却不怎么样，我只在食堂吃过一次就在没吃过了，在学校的论坛上看到不少人攻击学校的食堂。

二、 创业中：店铺的选址及租赁、店铺的装修设计、服务流程、宣传策划！

我准备租4间20平方的门面（那里全是平房，而且都是20平方左右）一月大概4000，厨房16平方应该够了吧，卫生间和杂物间共8平方。简单装修，墙群为绿色，其余为白色，天花板用塑料绿色植物装饰，玻璃门。希望给学生们一种清新、自然和放松的心情。圆大理石桌，鼓状凳，靠墙则用方型桌。我认为大理石好清理，看上去也比较干净。刚开店时在门前放些需要捐款的图片资料，最好是校内的。在门口旁放个捐款箱，告诉他们每天捐一角钱，世界将因为他们而改变。利用大学生的同情心，达到宣传和满足他们希望帮助他人的欲望。所以我的店里只有牛奶或豆浆9角钱，其他都整数，柜台正对门口，上方是菜单和本店主题让一角钱传达你的爱，先在柜台付帐点单，点单时服务员必须紧接着问需要牛奶还是豆浆，让顾客没有选择不要的机会。然后由服务员拿单到厨房，客人那也留份单，最后由服务员从厨房上菜。这样我还把慈善顺便做了。早上应该不愁客人，所以我放点英语学习方面的，毕竟一天之季在于晨嘛。中午大家一般都吃饭，所以我决定在中午搞促销，在中午12点半放首外文歌，尽量选好听的，第一个说出歌名的将免费吃一碗米粉或粥。晚上6点半同样。

三、 费用的计算：装修费用、房租、工资、营业管理费等！

我得自己当店长，采购员，这样下了一笔不小的钱。厨师是留住客人最重要的一点，所以只要好吃，3000一个月我也给，服务员请2个每个800，收银员可以请学生，学生不在乎多少，给个500他应该心满意足了。洗碗清洁的也可以请学生，挂个帮助勤工检学牌子，上班前一天6点半报名，一人不能连续上两天班，每天付工资，20元一天，一月下来才600，这样还能增加在学校的知名度。要一名学徒也800吧大概需要8万元，装修30000元（包括空调，厨房设备等），首付房租3个月1，18000用于营业，20000做流动资金。

我希望营业额是30000

除去

工资6500左右

房租4000

水电杂费1000左右

煤气20xx

税收杂项1000

说实话话原材料方面我还不太了解，不过我想过桥米线的生意那么大，米粉和粥的利润肯定不小，而且自我感觉米粉和粥的成本比教低，所以原材料这项我的预算是30%。粗算下 $30000 - 14500 - 9150 = 7350$ ，7350里的2350储存用于寒暑假期的预备资金，自己能拿5000左右。平均每天要挣1000元，每位顾客平均消费4元的话，需要200多位顾客。应该不难吧。

小吃创业计划书篇二

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的改变，休闲食品种类越来越多，产品结构也在朝着风味、营养、享受甚至功能的方向发展。

一、执行摘要

1.1项目理念

随着时代的发展，人们经济收入的提高和消费观念的改变，休闲食品的种类越来越多，产品结构也在朝着风味、营养、享受甚至功能的方向发展。如今，休闲食品不再仅仅是儿童

的专利，而是越来越多不同年龄的人所喜爱。无论是居家还是出国旅游，休闲食品已经成为我们生活中的一种消费“新食物仍然是”休闲食品自发展以来，已经成为食品消费的重要内容，时尚成为休闲食品行业争夺消费者的重要策略。休闲食品的消费市场正在扩大，消费者数量正在增加，新产品正在推出。在这种情况下，我们的泡沫&时代；唐果冻吧应运而生。

1.2 公司概况

泡沫&时代；唐果冻酒吧成立于20xx年10月。是一家拥有独立网店，经营果冻食品的专业店铺。

泡沫&时代；唐果冻吧是大学生自营品牌，做小成本投入，做营养均衡、休闲时尚的精致果冻食品，面向广大中低端消费者。

果冻屋都在卖深受年轻人欢迎的果冻、果冻粥、果冻个性蛋糕，尤其是果冻情侣蛋糕，打破了市场局面。同时，蛋糕由海藻制成，不含防腐剂，保证了食品安全。健康就是快乐；快乐就是健康！

二、市场调查和分析

2.1 现状

2.1.1 流行趋势

如今，市场上充斥着不同口味和风格的果冻。综上所述，这些产品无非是为了满足顾客的休闲需求(娱乐、时尚、品味……)，满足美容、健康、成长的需求。消费者买果冻是为了吃和送礼物。果冻小，好吃，有一定的营养价值，所以购买频率高；果冻轻巧美观，营养丰富，成为互惠互利的`好产品。为此，许多制造商推出了“果冻礼包”。因此，休闲食

品的消费市场正在扩大，消费者数量正在增加，新产品正在推出。“休闲是时尚。它已经成为人们对食物时尚的共识。休闲食品不仅是一种口感好、健康的食品，也是促进人们交流的媒介和适合表达情感的载体。

2.1.2 行业现状

果冻产品自80年代中期进入中国市场以来，其丰富的口感和特殊的味道迅速受到消费者，尤其是年轻朋友的青睐。90年代中后期，随着需求的迅速膨胀，果冻行业逐渐形成了一个行业。到目前为止，果冻行业已经发展成为我国总销售额700亿的行业，并超过日本成为世界上最大的果冻生产国和销售国。

果冻产品未来的主流趋向于天然、功能化。该果冻质地细腻，辅以天然果肉，形成独特的口感，含有水果的营养成分。市面上有菠萝、柑橘、桃子、梨等果冻产品，可供消费者选择。此外，为了响应消费者对果冻保健功能的需求，市场上出现了高钙果冻、芦荟果冻等类别。对于所有类型的果冻，可溶性固体含量应为15.0%以上，即白糖添加量为15%。与糖果相比，可以称之为低热量食品。牛奶果冻的蛋白质需求是1.0%。超过0%，在吃果冻的同时，还摄入了乳制品带来的优质蛋白质。营养健康的果冻越来越受到消费者的青睐。

随着中国人民生活水平的提高，休闲已经成为人们生活中不可或缺的一部分，休闲食品已经从仅仅满足饥饿发展到满足味觉需求、提供所需营养和调节情绪。近年来，休闲食品市场需求呈现持续增长态势。以10%的年增长率计算，预计今年中国休闲食品市场的需求将超过1000亿元。但中国目前消费水平较低，市场潜力还是很大的。

2.2 竞争环境分析

休闲食品每年有近300亿元的市场容量，越来越多的国内外休

闲食品品牌进入这个市场，相互竞争。虽然国内休闲食品市场近年来发展迅速，但专家表示，与国外相比，国内本土品牌的休闲食品品种仍然相对有限，在新产品开发、口味多样化、包装个性化和产品营养方面存在较大差距，缺乏足够的市场竞争力。果冻行业不仅行业内竞争激烈，而且与薯片、糖果等行业也有竞争，因为它们都属于休闲食品的范畴。果冻行业不仅要着眼于行业内的竞争，还要不断创新，分析消费者心理，充分考虑消费者，提高营养价值和休闲品味，占领休闲食品市场。

2.3形势分析

swot分析表

s(优势):果冻是年轻人最喜欢的食物。它有巨大的消费市场，就在你身边。它充满了个性化和时尚的果冻食品，让人想去来回回。

w(劣势):特色运营的市场接受度难以预测，存在一定风险。

o(机遇):果冻市场需求逐年扩大；人们的消费观念也发生了变化。

t(威胁):市场上经营休闲食品的店铺很多，各有特色，竞争激烈。

三、创业优势

3.1自身优势

大学生往往对未来充满希望，热血青年，朝气蓬勃，而且“初生牛犊不怕虎”精神，这些是一个企业家应该具备的素质。

b大学生在学校学了很多理论性的东西，有较高的知识水平

和技能优势。知识的重要性不言而喻。“用情报交换资本”创业是大学生创业的特色和必然途径。

c[]大学生属于年轻一代，对时尚比较敏感，总能走在时尚前沿，适合做这样的项目。

3.2政策优势

近年来，为了支持大学生创业，各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、创业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和市政府的有关规定，各地区应届高校毕业生可享受免费风险评估、免费政策培训、免费贷款担保、部分减免税等四项优惠政策，包括：

高校毕业生(含大专生、本科生、研究生)从事个体经营的，自企业批准之日起一年内免征注册费、个体经营管理费和经济合同示范文本费用。另外，非正规企业成立的，只需在所在区县街道登记，即可免税三年。

大学生自主创业，可向银行申请最高10万元的贷款担保，享受贷款贴息。

四、资本投资与回报分析

4.1资金来源——担保贷款

由父母或亲戚同事担保，可以从工行、建行等金融机构获得10万元左右的担保贷款，从而快速获得风险投资。

4.2早期资本投资和回报

店面面积5平米到10平米，从一平米到两个人，包括封口机一台，刨冰机一台，沙冰机一台，巧克力喷泉机一台，专用果冻模具五个，专用果冻制作器具一个。店里有3~4个店员，工

资占投资的10%左右。

留20xx元正常操作流通。

剩下的投资用来购买商品。

4.3具体费用安排如下：

(1)店面租金：800/月

(2)设备投资

一台电脑3500元

柜台是3000元

封口机，200元

电话，一部70元

刨冰，一台300元

沙冰机1台300元

巧克力喷泉1200元

(3)水电通信费用

上网费用：40元/月

(4)电费：400/月

(5)工人工资：800元&次；三人/月=2400元/月

(6)推广费用：传单费用约300元/月

前期因为资金有限，不打算用电视广告。所以采用便宜精致的传单和口碑效应进行宣传。

一次性投资:7570元

月成本:3940元

4.4中期及以后发展资金的投入和回报:由于中期以后的发展涉及到对特许经营和连锁的深入研究。需要根据公司未来的发展和行业情况来分析。

五、商店规划

5.1地址选择

泡沫时代;大厅的店面要设在学校、大型商场、购物中心周边,交通流量大,租金也不太高。

5.2内部结构和功能

果冻条分为三个区域:成品区、生产区和服务区。

成品区:主要是我们已经完成的产品,客户可以随时拿走或立即享用。

生产区:客户选择果冻的生产方式和包装。提前预订,我们会按时完成的。

服务区:我们会在这里设立意见箱,随时记录客户提出的有价值的意见,并定期总结归纳。

5.3目标市场定位:年轻女性、女孩和儿童,年轻女孩喜欢浪漫时尚的个性,我们为她们提供个性化的果冻蛋糕、果冻情侣蛋糕等。;孩子喜欢动画片等新奇活泼的食物,我们为她们提供带有卡通造型的果冻;还有情人节、圣诞节、生日等

特殊日子。我们为他们提供多层果冻、图案果冻、果冻沙拉、刨冰果冻等。

5.4 营销组合

5.4.1 产品

果冻屋都在卖深受年轻人欢迎的果冻、果冻粥、果冻个性蛋糕，尤其是果冻情侣蛋糕，打破了市场局面。同时，蛋糕由海藻制成，不含防腐剂，保证了食品安全。花样繁多，产品丰富，可以根据不同年龄段的人制作不同的花艺方案。比如花样果冻系列、果冻冰系列、麻辣冷冻系列、果冻粥系列、果冻沙拉系列、可吸收果冻系列、果肉果冻系列、果冻三明治系列、果冻布丁、新鲜水果果冻蛋糕系列。

5.4.2 价格: 果冻利润很高，毛利达到60%~70%。

5.4.3 渠道: 由于采购成本的限制，决定从网上采购原材料。

小吃创业计划书篇三

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 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 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 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 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。

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，这是为客人万一遭遇裤子拉链坏、衣服和扣子掉等特殊情况下，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。

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?)

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 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。

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

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

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。

小吃创业计划书篇四

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30万元，其中10万元已筹集到位，剩下20万元向银行贷款。

二、经营目标

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。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2. 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家为小型快餐店小吃店创业计划书2016小吃店创业计划书。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 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：

制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

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2016小吃店创业计划书工作计划。

小吃创业计划书篇五

：（拟定名称□xx的家）

□xx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。

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！

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。

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

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。

我在深圳，做的是粤式汤面的特点，最大程度地表现粤式风格。

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，
- (3) 鲜香炒饭，制作成本4元，售价8元。

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。

每位顾客进入大厅，我们的店员就要齐声说出（欢迎光临xx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xx的家见到您们□xx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xx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。

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（xx的家欢迎您或您知道xx的家在哪里吗？）

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xx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。

有一个充满活力的地方！完全开放的空间，自由随意的时尚。天然鲜活的植物、肆无忌惮的阳光，构成洋溢健康的环境。典雅的音乐、富于人文的海报、蜜蜂般穿梭的员工、发自内心的问候，趣味互动真钱游戏中的顾客，织成了一道靓丽的风景，或否是您我曾经幻想的地方呢？现在这样一个地方就在你身边。

您知道xx的家开在哪里吗？

xx的家会员每天都有优惠您知道吗？

xx的家的外卖服务很特别您知道吗？

您知道在xx的家可以体会到欢乐吗？

xx的家每个周末都有会员活动您知道吗？

xx的家的外卖餐具不是一次性的您知道吗？

您知道在xx的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x1200元=2400元

服务：2名x1200元=2400元

外送：2名x1000元=2000元

后厨师傅：4名x1800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2000—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。