

店铺策划书案例(实用6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

店铺策划书案例篇一

开店铺首先要找好货源，在货源的寻找上要注重货源的质量和价格，首先质量要有保障，价格上要在自己的预算范围内。在进货的时候要进行一些市场调查，在调查中发现当时消费者的消费倾向，从消费者的角度去思考，货源要能够吸引顾客，激起他们的购买欲望。

在物流配送上，要多找几家合作商，尽量满足不同人的不同需求，在物流的价格上要与商家洽谈好，建立一个长期合作的关系。

店铺装修是很重要的一个步骤，一个装修好的店铺不仅能够吸引顾客眼球，还能增大交易的机会。货源找好后，就要对商品进行上架，根据市场调查确定本店的目标商品，在对目标商品进行编辑上架时，要结合其他网店的类似商品提取关键词对产品的名称进行编辑，在编辑其他方面的信息时，要做到简单明了，有亮点，吸引顾客眼球，有个性，做好宝贝的描述和分类。

推广的目的是为了获得流量，对于我们做网店的来说，如果浪费了大量的精力在收效甚微的工作上，那么就是耽误了我们的时间，所以，我们尽量做到让付出的努力得到最大的回报。也就是最有效的推广。所以在进行操作前要进行的工作就是先去分析，筛选流量，然后针对流量的获得方式来进行

针对性推广的操作。

买家来你店铺看宝贝，成交的关键在于买家需要你这件宝贝，而不是只是看看，流量的意向性和目的性有多强，就会影响到成交的几率有多高。常见的发帖啊，论坛啊。微博啊，群发之类的都是质量比较低的流量。初期不太推荐，而涉及到搜索，优化之类的因为买家存在意向性，所以流量的'质量'会比较高。除此之外还有钻石展位，直通车，但是这些要考虑成本，因此要谨慎使用。

态度端正，热情服务。既然选择做售后的工作，那就要服务意识，需要安抚顾客不满的心情，避免或者减少差评；当顾客遇到问题是，积极、热情的处理，让顾客感受到你真的在为他解决事情。处理的流程要熟练，该道歉要道歉；认真看和其他客服的聊天记录，针对顾客的问题，做出处理，和顾客建立良好的沟通，并且尽快处理好问题。当顾客来询问物流情况，要及时联系仓库是否发货，快递是否取走等等，安抚顾客的情绪。当顾客来申请退货（确认是否发货，如果还在仓库，第一时间联系仓库，拿起来；若是在途，联系快递召回，减少损失）或者换货（要跟顾客说明快递的费用哪方承担，避免之后的问题，并且认真交代我们的流程），退换货要注意提醒顾客，不影响二次销售。评价对于一个店铺的权重十分的重要，那么遇到差评的顾客，第一时间打电话联系，询问原因，能解决的尽量解决，让顾客帮忙删除差评。

店铺策划书案例篇二

一、发展前景

就部队目前的饮食情况考虑，虽然营养搭配合理，但是缺乏新意。长期下去，官兵们会产生厌烦感，这样会导致工作效率的下降。

据考察，现在不论在城乡、集贸市场、大街小巷、还是公园、

小区及夜市，烧烤及休闲小吃随处可见，它已成为消费者饮食文化中不可缺少的一部分，造就了一个庞大的消费市场。随着时尚更新，烧烤和煮烫食品因其自然淳朴的做法和原始野性的味道，收到越来越多消费者的青睐。约上几个朋友围桌而坐，叫上冰凉的鲜啤酒，边烤边吃、边喝边聊，四溢的烤肉香加上“滋滋”的烤肉声，都是令人垂涎欲滴的理由，足以让每一位美食家按捺不住。

目前烧烤小吃已成为人们热衷的食品，风靡国内外，但真正有特色、能吸引回头客的特色烧烤却不多见。特别是在夏天，夜晚休闲的时候人越来越多，那么品尝烧烤小吃是一个不可或缺的活动，这样不仅可以丰富官兵们的业余生活，而且还会增加彼此的交流和沟通，使我们更好得团结一致，为祖国的美好明天贡献自己的力量，所以开一家有特色有风格的烧烤小吃店还是会有不错的市场收益的。

二、店面简介

本店位于我们部队内，主要针对的客户群是部队官兵。经营面积约为100平方米左右。主要提供各种烧烤和煮烫食品，烧烤和煮烫食材主要有各种肉类：猪肉、鸡肉、鸡翅、翅中、牛肉、羊肉、羊排、羊腿、各种香肠和肉丸等，海鲜类：鱿鱼、虾、扇贝、各种鱼肉及肉丸等，蔬菜类：土豆、香菇、豆腐、白菜、茄子、红薯、黄瓜、尖椒、韭菜、白菜、生菜、豆芽、冬瓜等各种蔬菜，并提供啤酒和各种饮料。本餐厅采用自助的方式，使顾客有轻松的就餐环境与选择空间。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。

三、发展战略

- 1、本餐厅开业之前，要作宣传，因为主要客户群是部队内的官兵，餐厅位置坐落在部队内，所以不需作很大的宣传，开

始的时候采取一些优惠政策即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水。烧烤和煮烫食材都是新鲜的，我们将始终秉承物美价廉的原则为顾客提供高质量的服务，本着服务广大官兵的原则，给顾客提供更多的优惠，价格上优惠于其他同标准的餐厅，以吸引更多的客源，用长远的眼光看待企业的发展，着眼于企业的持续发展。

3、餐厅使用精致的陶瓷自助餐盘，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、夏天吃烧烤的会多一些，冬天由于天气寒冷，吃火锅的人又会增多，鉴于季节影响，我们采取烧烤和火锅一体的商业模式，这样不至于由于季节因素影响我们的营业状况，在不同的季节均可盈利。

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，并做出下一步计划和调整，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营规模，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造属于自己的品牌，做大做强，可以往专为部队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

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：休闲放松、愉快饮食

主要的产品特色：具有休闲特色的烧烤和煮烫食品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：在严肃紧张的军营中打造一个休闲舒适的进餐环境

五、市场分析

部队的饮食一直是个问题，部队的饮食营养搭配虽然比较合理，但方式单一，只是简单的炒，炖，无法满足官兵们的精神追求，时间长了自然会产生厌烦感。

本企划就是根据这一点，为了丰富部队的饮食文化，提高部队官兵的饮食方式的多元化，旨在为部队官兵提供更加舒适愉快的饮食环境。下面我们看一下本项目存在的优势和劣势：

优势分析：

目前来看，烧烤和煮烫小吃已经成为一种时尚，因其自然淳朴的做法和原始野性的味道，收到越来越多消费者的青睐。所以本项目能吸引消费者的眼球，特别是在饮食方式单一的部队中。本餐厅经营解决了部队餐厅饮食方式单一的问题，为部队官兵丰富了业余生活，为他们解决了外出就餐的麻烦，这是本店的一大特色。另外，本餐厅采用自助就餐方式，很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。顾客都喜欢在干净卫生的餐厅就餐，然而大部分的烧烤都是在露天的流动小摊上进行的，这种就餐环境威胁消费者的饮食安全，因此舒适整洁的就餐环境将是本店的另外一大特色。

劣势分析：创业初期餐厅的规模较小，餐厅的人力资源、服务项目等都比较有限，而部队区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，由于我们平时时间有限，在管理上有时会无暇顾及，这就需要聘请一位有丰富经验的主管来帮我们打理这家餐厅，由于我们是在部队里边，

管理比较严格，所以招聘优秀的店员也是个比较麻烦的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有很强的竞争力。而本人正是军人——这个最大客户群中的一员，更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，还是很有机会把握住市场的。

威胁分析：因为这是我们投资的第一个项目，之前也没有相关的开店经验，所以在管理上我们可能会存在问题，这就需要我们多借鉴其他创业者的经验以及自己的慢慢积累，形成一套有效地管理模式。其次，虽然我们的餐厅是自助式的，但烧烤食品的配料决定着其口味，所以我们应该选择好的配料，使我们的产品有独特诱人的口味，让消费者流连忘返，这样我们才会有好的经营业绩。

六、促销和市场渗透

促销策略：

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助部队组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

七、财务状况分析

、据计算分析，餐厅设立初期，会发生如下费用：

2、场地租赁费5000元，

3、餐厅装修费15000元，

4、烧烤设备15台，每台300元，大约4500元

5、冰箱、冰柜冷冻设备3台5000元，

6、桌椅、厨房用具等设备10000元

8、水电燃气费等10000元。

综上所述，餐厅建立初期，需要大约70000元。

下面我们再来分析一下我们餐厅预计未来盈利情况。

我们可以以份为单位计量，一份即一盘（盘为中盘）。（1）肉售价8元/份左右，成本为

5元/份，利润是3元/份。（2）蔬菜2元/份，成本为1元/份，利润为1元/份。（3）海鲜10元/份，成本6元/份，利润为4元/份（4）啤酒售价3、5元/瓶，成本3元/瓶，利润为0、5元/瓶。

下面再来分析一下客流量

每月除去水电费、员工工资、税费、利润净额为50000元左右。

按照预计利润，我们可在2个月内收回成本。

八、营销组合策略

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的承诺营销进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导天之素的'经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

1]顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由专人负责对顾客进行跟踪服务。

九、大力打造“休闲食品”的品牌形象

因为我们餐厅采用的是健康环保的无烟烧烤，烧烤出的食品口味鲜美独特，绿色健康。因此我们餐厅围绕“绿色、健康、休闲”为核心，树立自己独特的品牌，推动健康休闲来实现营销目标。作为一个餐厅开展休闲营销，我们有着天然的优势，本餐厅将严格贯彻绿色休闲餐厅的标准。无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。努力营造出休闲舒适又不失时尚的就餐环境。通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康休闲的理念。

十、重视搞好一系列的企业公关活动

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作的积极性。

2、与顾客建立良好的关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护部队环境、积极支持部队文化事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、政府关系。及时了解并遵守政府相关法律法规，加强与政府部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与宣传媒介建立并保持广泛关系；向其提供本行业的真实信息。

十一、管理风险

内部管理风险：

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。

如何应对：

一、找出有关成本的各项组合前提。

充实利用“what咨询法”，把店肆中所有会影响成本的因素，逐条细细列出。如厨师、干部、厂商、季节(时蔬)、售价、制度、库存方式……再集结相关人等共思良策，并时时保持着“毋恃敌(成本偏高)之不来，而恃吾有以待之”的认真态度。

二、制定标准调理手册。

三、成立良好的库存(仓库)办理。

从先进先出的表格成立使用，到交叉污染的制止、物品的定位置放、湿度、温度(冷藏、冷冻设备)的节制、虫害防治、

盘点(日、周、月盘)确实，甚至灭火器的位置、数量、意外险类的投保——都是库存办理的必备掌握要件。

四、多看、多听、多比较。

所说的货比三家不吃亏，更况且经营者本身不该该盲目的身陷疆场(店务)，而不知外面早已群雄环生、虎视眈眈，欲噬于己的环境衍生。“出奔办理”是当下盛行的经营模式，善用此法走走量贩店、百货公司或相关商号，将特价、折价品等适量适物的调用在己店内，成本自然可降低。

五、导入奖惩制度。

不乏发现店内在业人员大都朝“被动性”的属性偏走时，此制度就得顺势推出(事前可先完置备用)，到达制定标准就施以奖励(如奖金、礼券、歇假……)，未达成(需明了原因)则赐与薄惩(如减薪、记缺点……)。恩威并施可收较好效益。

六、同业可以为师。

此法较合用于连锁加盟行业可透过会议、联谊活动及总部的资讯来源(固然必须是总部经营数字透明化的前提下)，如此则可清楚懂得同样经营形态的店肆是怎样合理节制成本，继续往前扬长避短地让本身获取更大的利益。

十二、树立自己的品牌和客户群

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，树立“休闲食品”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。

十三、店面设计

视觉识别

店名：一方面应该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部队内部，要贴近部队文化特色，易于为部队群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。

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。

店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同

样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，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。

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。

店铺策划书案例篇三

找到产品的核心竞争力，亮点，卖点提升店铺形象

以简洁、清晰的'页面突出每期促销主题为主；采用标准版装修模块，更好的展示产品，更多的产品展位和可编辑模块。店内设置邮费、发货、产品声明、售后服务说明等。

1. 刚开始以内部团购销售活动为主，团购不包邮费，邮费按地方和实际物品大小计算。详细情况看附件表格。

店铺策划书案例篇四

找到产品的核心竞争力，亮点，卖点提升店铺形象二、装修策略

以简洁、清晰的页面突出每期促销主题为主；采用标准版装修模块，更好的展示产品，更多的产品展位和可模块。店内设置邮费、发货、产品声明、售后服务说明等。

1、刚开始以内部团购销售活动为主，团购不包邮费，邮费按地方和实际物品大小计算。详细情况看附件表格。

3、以辅助产品的微利润、不断吸引眼球、不断增加网店的流量，通过各种促销手段不断提高网店流量转化率。

4、网上抽奖活动5、提高物流、售后服务、客服水平。

1、销量推广；（刷信誉）

2、好评推广；

3、广告推广；

4、促销推广；

5、关键字推广；

6、淘宝客推广；

7、加友情链接和旺旺群

8、画册推广、满就送、限时打折

9、店铺优惠券

10、会员关系管理

11、淘宝直通车

12、钻石展位

13、超级卖霸

14、淘宝客

店铺策划书案例篇五

找到产品的核心竞争力，亮点，卖点提升店铺形象二、装修策略

以简洁、清晰的'页面突出每期促销主题为主；采用标准版装修模块，更好的展示产品，更多的产品展位和可模块。店内设置邮费、发货、产品声明、售后服务说明等。

1、刚开始以内部团购销售活动为主，团购不包邮费，邮费按地方和实际物品大小计算。详细情况看附件表格。

3、以辅助产品的微利润、不断吸引眼球、不断增加网店的流量，通过各种促销手段不断提高网店流量转化率。

4、网上抽奖活动5、提高物流、售后服务、客服水平。

1、销量推广；（刷信誉）

2、好评推广；

3、广告推广；

4、促销推广；

5、关键字推广；

6、淘宝客推广；

7、加友情链接和旺旺群

8、画册推广、满就送、限时打折

9、店铺优惠券

10、会员关系管理

11、淘宝直通车

12、钻石展位

13、超级卖霸

14、淘宝客

店铺策划书案例篇六

开店铺首先要找好货源，在货源的寻找上要注重货源的质量和价格，首先质量要有保障，价格上要在自己的预算范围内。在进货的时候要进行一些市场调查，在调查中发现当时消费者的消费倾向，从消费者的角度去思考，货源要能够吸引顾客，激起他们的购买欲望。

在物流配送上，要多找几家合作商，尽量满足不同人的不同需求，在物流的价格上要与商家洽谈好，建立一个长期合作的关系。

店铺装修是很重要的一个步骤，一个装修好的店铺不仅能够吸引顾客眼球，还能增大交易的机会。货源找好后，就要对商品进行上架，根据市场调查确定本店的目标商品，在对目标商品进行编辑上架时，要结合其他网店的类似商品提取关键词对产品的名称进行编辑，在编辑其他方面的信息时，要做到简单明了，有亮点，吸引顾客眼球，有个性，做好宝贝的描述和分类。

推广的目的是为了获得流量，对于我们做网店的来说，如果浪费了大量的精力在收效甚微的工作上，那么就是耽误了我们的时间，所以，我们尽量做到让付出的努力得到最大的回报。也就是最有效的推广。所以在进行操作前要进行的工作就是先去分析，筛选流量，然后针对流量的获得方式来进行针对性推广的操作。

买家来你店铺看宝贝，成交的关键在于买家需要你这件宝贝，而不是只是看看，流量的意向性和目的性有多强，就会影响到成交的几率有多高。常见的发帖啊，论坛啊。微博啊，群发之类的都是质量比较低的流量。初期不太推荐，而涉及到搜索，优化之类的因为买家存在意向性，所以流量的'质量'会比较高。除此之外还有钻石展位，直通车，但是这些要考虑成本，因此要谨慎使用。

态度端正，热情服务。既然选择做售后的工作，那就要服务意识，需要安抚顾客不满的心情，避免或者减少差评；当顾客遇到问题是，积极、热情的处理，让顾客感受到你真的在为他解决事情。处理的流程要熟练，该道歉要道歉；认真看和其他客服的聊天记录，针对顾客的问题，做出处理，和顾客建立良好的沟通，并且尽快处理好问题。当顾客来询问物流情况，要及时联系仓库是否发货，快递是否取走等等，安抚顾客的情绪。当顾客来申请退货（确认是否发货，如果还在仓库，第一时间联系仓库，拿起来；若是在途，联系快递召回，减少损失）或者换货（要跟顾客说明快递的费用哪方承担，避免之后的问题，并且认真交代我们的流程），退换货要注意提醒顾客，不影响二次销售。评价对于一个店铺的权重十分的重要，那么遇到差评的顾客，第一时间打电话联系，询问原因，能解决的尽量解决，让顾客帮忙删除差评。

店铺名称 店主姓名 日期 通信地址 邮政编码 电话 传真 电子邮件
目录一、店铺概况二、店主的个人情况三、市场评估四、市场营销计划五、店铺组织结构六、固定资产七、.....