

2023年大学生体育创业项目计划书(通用5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。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。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

大学生体育创业项目计划书篇一

一、计划摘要

二、公司介绍

三、战略规划

四、创业组织

五、产品服务

六、市场预测

七、营销计划

八、生产计划

九、财务规划

十、风险与退出

本人选择餐饮服务业为创业目标，以一间餐厅为创业起步，取名内蒙古麦斯餐饮有限责任公司，给人一种优雅、温馨的感觉。

1、企业特色

(1) 餐厅分为中餐区及西餐区两个主体部分，满足顾客的多种消费需求。吸引周边居民楼的消费者。

(2) 中餐区和西餐区各设一个厨房，厨房以落地玻璃为装修要素，让顾客可以近距离观察食物的制作过程（可以向顾客证明食品质量，让顾客安心就餐，另一方面讲，也可以提高厨师们的自律性，保证食物的安全与质量）。

(3) 餐厅设有一个小厨房（占地面积很小，普通家庭的小厨房大小即可）每周有1~2天的时间对顾客开放（可以提前预订）为“共制美味佳肴”的时间，供顾客如亲子或朋友以及学院的小情侣一起当厨师，比如父母为孩子庆祝生日，可以在小厨房一同制作生日蛋糕等（可以体现餐厅的人性化服务，小厨房仅需很少的占地面积，但其带来的效果以及收入可观，如青少年群体会特别青睐这种就餐模式，这里体现的理念主要是让顾客在美食中得到快乐，从而对餐厅产生更大的好感，吸引顾客消费）。

2、企业规模

建筑面积100平方米，开1间大点的门面商铺。

第一年：根据经营初期的资金较少，尚无较多的盈利来源的情况，主要资金用于食物质量，以中餐区带动西餐区发展，即主力放在中餐区上。另一方面，注重对外宣传，宣传力度主要于印发宣传单以及网络宣传，以缩减资金支出。

第二年：根据顾客所需更新菜单，实现中餐区与西餐区同步发展，产品实现多样化，引进更多地方特色美食，提升产品优势，另一方面，利用盈利的资金，加大对外宣传力度，可通过电视、报纸、传单、优惠券等措施，加大宣传。对于人员管理，提供资金培训厨师，进一步提升厨师技能，吸纳更

多素质高的服务人员，以填补餐厅空缺。

第三年：根据前2年积累的资金和经验，寻求机会开设一间分店，分店刚设立，以总店带动分店建立顾客基础，可通过在总店宣传分店，或通过其他宣传方式加大对分店的宣传。当分店逐步发展茁壮时，实现2间店面共同发展。

三年以后，逐渐积累资金与经验，逐步实现规模化管理，在规模化发展的同时，不断优化自身的产品质量、特色，服务。

大学生体育创业项目计划书篇二

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢？专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本！

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

(1)看美甲店铺的专业水平；

- (2) 看美甲店铺的服务水平;
- (3) 看美甲店铺的环境;
- (4) 看美甲店铺的美甲师的能力和名气;

消费者对美甲店铺有这样几个要求:

- (1) 普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升;
- (2) 一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善;
- (3) 大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平;
- (4) 很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质;
- (5) 也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满,希望得到改善,这也从侧面反映出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径;

- (1) 通过自己的详细了解和亲身体会而接受的人数占大多数;
- (2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分;
- (3) 通过朋友介绍而接受的又占一部分;
- (4) 还有的是通过看杂志,电视,广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般,这就给我们行业提出了一个挑战;谁能够让大多数的顾客满意,谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

- (1)从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验；
- (2)工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作；
- (3)美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺；
- (4)老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感；
- (5)不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置？了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

- (1)在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。
- (2)每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。
- (4)美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。
- (5)每一位美甲师都应该相信；她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意，顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8)美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

大学生体育创业项目计划书篇三

1、公司控股子公司中工国际投资(老挝)有限公司(camceinvestment(lao)co.□ltd.□以下简称“中工老挝公司”)投资开发老挝万象滨河综合开发项目一期，计划投资规模1.6亿美元。

2、董事会审议投资议案的表决情况

中工国际第四届董事会第九次会议于20__年7月29日召开，以9票同意、0票反对、0票弃权审议通过了《关于审议老挝万象滨河综合开发项目一期建设及投资方案的议案》，本次对外投资额度在董事会权限范围之内，无需提交股东大会审议。

本次对外投资需经国家发改委及商务部核准。

3、本次对外投资不构成关联交易。

二、投资方情况介绍

企业类型：有限责任公司

法定代表人：王博

注册资本：300万美元

经营范围：咨询、服务、设计、建设、业务开发与投资。

股东情况：公司持有70%股权，老挝吉达蓬集团公司持有30%股权。

三、投资标的的基本情况

1、项目资金来源

项目投资资金来源于中工老挝公司自有资金，不足部分由中工老挝公司通过向金融机构借款解决。

2、项目内容

老挝万象滨河综合开发项目用地位于老挝首都万象市中心湄公河畔，分上、下游两个地块，地理位置优越，紧邻老挝府、

滨河公园、万象中心大道及使馆区，整个地块成狭长地形，沿湄公河长约1,700米，宽约200-300米，具有天然的滨河景观。中工老挝公司于20__年4月24日与老挝万象市政府签署了下游土地的综合开发及长期租赁协议，该地块面积约为25万平方米，租赁期限为50年，经老挝政府或万象市政府批准，到期后还可延长40年。同时，中工老挝公司已经通过协议转让的方式从马来西亚进出口银行方面取得老挝万象滨河综合开发项目上游的17.5万平方米的土地开发权，相关的开发协议正在与老挝政府相关部门进行协商。

中工老挝公司聘请了国际知名的咨询公司对当地市场的基本情况进行深入调研，并在此基础上完成了整个区块的总体开发规划。整体区块开发分三期进行，拟建内容包括高端别墅区、商场购物中心、高档写字楼、商务酒店、服务式公寓、医疗中心、国际学校等多种物业，总开发周期计划为10年。项目建成后将成为老挝的新地标，将是具有浓郁老挝传统文化特色的现代化商业、文化、休闲、居住的中心区域。

在老挝万象滨河综合开发项目一期投资开发中将获取面积约为42.5万平方米的滨河土地权益，开发土地面积约为12万平方米，建设期约3年，总投资额约为1.6亿美元。老挝万象滨河综合开发项目一期内容主要包括：

(1) 获取上、下游地块的用地权益，面积分别为17.5万平方米和25万平方米。在获取相关权益后，还需对原居民及建筑进行搬迁、清场工作。

(2) 建设20__年亚欧峰会官邸别墅项目。待建物业包括50栋高端别墅及1栋私人会所。该物业开发主要是为满足万象市承办的20__年亚欧峰会参会代表的居住接待需求。

(3) 开发高级商铺项目。

(4) 建设地块一期开发所需的基础设施建设。

老挝万象滨河综合开发项目一期开发完成后，将对公司的财务状况及经营成果产生一定的影响。

四、对外投资的目的、存在的风险和对公司的影响

1、项目投资的目的

该项目符合公司战略规划，是公司首个综合区域开发项目，是公司业务模式创新的实践，在带来经济效益的同时，也能使公司积累此类项目开发、建设、运营及管理的经验，对于公司的长远发展，有着重要的战略意义，有利于增强公司的综合竞争力。

2、项目投资的主要风险和对公司的影响

本次对外投资可能存在的主要风险有：

(1)近年来老挝经济发展较快，居民购买能力稳步提升。但由于类似高端物业的开发在当地较少，因而在销售预测上缺乏借鉴，存在一定的不确定性。公司将聘请经验丰富的专业团队进行营销方案策划，协同完成销售以实现利润。

(2)公司初次投资此类土地综合开发项目，在行业经验和专业人才储备上均有所欠缺。公司将加大人才引进力度，并充分利用当地和周边国家的资源，组织专业化团队开展各项工作。

(3)目前全球金融市场几乎都处于升息通道中，项目的资金使用成本有进一步上升的风险。公司将充分发挥融资优势，在多家银行之间进行方案比选，择优筹措资金并妥善控制融资成本。

上述风险均在公司可控及可承受的范围之内，不会对公司的持续经营情况造成重大不利影响。该项目成功开发和实施将对公司产生深远而积极的影响，具有重要的战略意义并将产

生较好的经济回报和积极的社会效益。

五、备查文件

中工国际工程股份有限公司第四届董事会第九次会议决议
特此公告。

大学生体育创业项目计划书篇四

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1)快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析：当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2)产品及服务分析：我们立足于咸宁学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

(3)行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4)消费市场及购买力行为分析：各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

(二)romantic mail(咸宁慢递业务)

1、项目介绍：“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义□romantic mail就能给出这样一个机会。并不高

的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

(1) 宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度。romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romanticmail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物。romanticmail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2) 产品及服务分析

(3) 行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下，romanticmail在学校内定能掀起一波热潮。romantic mail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

(4) 消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在

用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

二、 经营战略

1、团队精神：诚实 敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

a□通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b□通过bbs等立体媒体介绍我们的优质服务

c□开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a□我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b□多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

三、 初期运作

(1)工作室选址：西区宿舍楼下

(3) 工作准备:

a□与各快递公司友好协商后签订合作合作

b□办理合法的营业执照和行业准入证

c□准备流动资金

d□团队保持目标一致

四、财务预算

(1) 资本结构: 采用股份制合作方式

(2) 销售预算: 开业两个月后基本维持正常水平, 六个月可收回成本

(3) 前期投入: 开一家一家以校园快递业务为主, 以romanticmail(校园慢递业务)为特色的速度”弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单, 估计2万元左右即可, 首批存货加上其他一些用度, 估算在5万元左右。

五、swot分析

(1)

我们很好的契合了学校快递公司与师生之间的中间点, 提供轻

松、安全、高效的快递服务;同时, 我们率先提出新的慢递业

务, 集新颖、时尚、感情与一体

(2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

(3)o(机会)

(4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

六、管理结构

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

七、风险管理

2。 慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数

3。 慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管， 需要大量成本

2. 优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础

3. 资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得VC投资

大学生体育创业项目计划书篇五

大学生需要创业就一点要做好周全的计划！以下是小编为大家整理的关于大学生创业项目计划书，希望大家喜欢！

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。它是用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。通常创业计划是结合了市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

明月西餐厅的经营宗旨为：“著意求新，以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛，融汇西方餐馆美食”。

1. 选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅。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。

2. 格调方面：明月西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度

所运用的营销方法也是多种多样的。

学院现有一万三千几个师生，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。消费对象比例图如下：

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：

s:美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生

o:现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性大学生餐饮创业项目计划书大学生餐饮创业项目计划书。

t:美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

1. 尊重餐饮业人员的独立人格

2互相监督: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

4. 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

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!

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词可以

营造典雅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。

(1)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。

(2)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”。

(1)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。

(2)为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

a.求新: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。

b.求变:过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇:要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d.求特:这个特，就是中国特色的特色西餐厅。回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

1) 店长

2) 行政人事

主要职责:人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。