

# 最新餐饮公司运营方案计划书 投资公司 运营方案(大全6篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 餐饮公司运营方案计划书篇一

该项目位于某市某区(以下简称“项目园区”)，是目前某上市公司投资已建成最大的项目，在项目建设初期未进行严格的科学的可行性论证，为提高财务管理部集团经济管理职能部门的专业作用，为公司领导项目决策提供有力的经济决策支持，特对本项目做事后的经济效益分析，通过分析，使公司领导清晰的知道项目的投入产出，从而判断本项目的可行性和经济效益情况。

一、本次分析报告的意义与必要性 1、符团公司未来发展的需要

20\_\_年5月左右，上市公司将园区单独成立全资子公司，园区的资产将全面投入到新公司中，子公司主要上市公司部套的加工及模具的制造。所以园区产生的经济效益就是园区项目投资产生的经济效益，根据产出的经济效益能很好的分析该项目投资的情况。

2、提高部门人员财务管理和项目投资分析与水平和部门的经济管理职能财务管理部是公司的经济管理部门，应为公司重大经济决策提供依据。部门的职能管理水平取决于部门人员的专业知识和能力。学好财务管理的相关知识，并把知识充分运用到实际工作中去，把知识转化成生产力，这样才能提升我们的职能管理作用。通过锻炼撰写本项目投资分

析报告，可以提高部门人员财务管理和项目投资分析的能力与水平，很好的把学到的知识运用起来，提高管理意识，最终达到提高整个部门的职能管理作用。

### 3、提高整个集团重大项目投资的决策能力

企业的投资风险是企业经营过程中的主要风险之一，重大的项目投资成功与失败将决定企业未来的命运。对一个重大投资项目，一旦决定进行投资，该项目的投资风险就无法改变了。所以项目投资的前期可行性分析就至关重要。建立一个科学民主的投资决策体制和规范化的投资项目管理是控制投资风险最好的方法。项目园区项目投资并未进行科学的论证，公司在重大项目投资决策还存在不足，没有形成很好的内部控制。为今后提高公司重大投资项目的决策能力，今天我们对该项目做事后的经济分析也是很有必要的，拟提高整个集团重大项目投资的决策能力。

## 二、项目及投资情况简介

20\_\_年取得园区土地使用权，土地使用权面积为27000m<sup>2</sup>，土地使用期限为50年。取得土地的主要使用目的是进行母公司产品配套的加工及模具的制造。

项目园区于20\_\_年初开始进行勘察设计、工程施工、设备采购及后期装修。本项目的主承包商为当地建设集团，主要负责土建、结构工程、水电安装、地基基础、屋顶防水等项目建设。本项目中的车间主体于20\_\_年7月份完工，主体结构为单层轻钢结构。本项目中的办公楼主体为砖混结构，于20\_\_年3月份全部建设、装修完毕。各项设备的购买及投入用于20\_\_年12月开始至今。二期设备尚未开始进行采购，本投资分析报告不包含尚未采购的设备。项目园区项目投资已接近尾声，截止20\_\_年12月31日，本项目总投资金额如下：

## 三、本分析报告分析的理论依据与假设条件

## 1、收益期计算年限

本项目投入资产主要为土地使用权、厂房和机械设备。三类资产均有不同的使用年限。机械设备经济使用年限一般为20\_\_年，钢结构厂房一般为40年，土地使用权工业用地出让年限为50年，扣除厂房建设期2年，剩余年限为48年。本次项目园区项目投资分析主要以机械设备经济使用年限20\_\_年为收益年限。

## 2、折现率的确定折现率是将未来预期收益转换成现值的比率。

折现率=无风险报酬率+行业风险报酬率+公司特有风险报酬率

折现率的确定区间最低为五年以上贷款利率，最高为公司近几年最好的净资产收益率。一般折现率的确定，以行业利润率基础，适当考虑风险率，综合确定。公司近两年的净资产收益率为全社会所有企业的平均净资产收益率常常被称之为社会平均投资报酬率。公司的净资产收益率可以看做是公司要求的投资回报率，结合公司近两年的净资产收益率情况，本次投资分析折现率确定为15%。

## 3、假设条件

1) 土地使用权价格维持不变，即20\_\_年后项目园区土地使用权出让价格与原始取得的价格一致或相差不大。也就是说项目园区项目的投资收益主要是依靠项目投资的生产经营取得，而非靠土地增值取得。

2) 20\_\_年后房屋建筑物的市场转让价格与账面净值相差不大。

3) 不考虑机械设备残值的变现价值。

4) 不考虑出售土地使用权或机械设备的相关税费。

5) 房屋建筑物投资是在建设期(两年)平均投入的, 机械设备是在建设后一次性投入的。

6) 持续经营假设。假设企业以目前的经营方式、目前的经营规模持续经营, 即在收益年限内公司不在投入新的设备、扩建厂房等。

7) 不考虑通货膨胀因素的影响。资金的无风险报酬率保持为目前的水平。

#### 4、计算时点

本项目土地使用权在20\_\_年底取得, 建设期为20\_\_年和20\_\_年, 设备在20\_\_年采购到位, 从20\_\_年正式投产, 所以本次项目分析报告的计算时点为20\_\_年12月31日。四、本报告的经济效益分析项目投资分析, 以一定期间的现金流量作为分析的依据。净现值大于零或内含报酬率大于要求的报酬率即该方案是可行的。本方法是按照折现率为15%(内含报酬率)的情况下, 根据目前项目的投资额, 计算出在收益期(20\_\_年)每年项目园区应实现的净利润或利润总额。

营业现金流量=净利润+折旧 净利润=营业现金流量-折旧年折旧额=固定资产折旧+无形资产摊销  
$$=61,937, \times 95 \div 10 + 41,415, \times 95\% \div 40 + 12,593, \div 50 = 7,119, (\text{元})$$

(1) 投资资金在20\_\_年12月31日的终值

$$12,593, \times (1+15\%) + 41,415, \div 2 \times (1+15\%) + 41,415, \div 2 + 61,937, (\text{元})$$

(2) 20\_\_年后土地使用权与房屋建筑物变现价值的现值

20\_\_年后土地使用权帐面净额= $12,593, \div 50 \times 38 = 9,571, (\text{元})$

20\_\_年后房屋建筑物帐面净额=41,415, ×95%÷40×10  
=31,578, (元)

现值=(9,571,) (1+15%)=10,172, (元)

(3) 20\_\_年12月31日的投资额

123,113, (元)

(4) 20\_\_年每年应流入的营业现金流量

根据年金现值计算表, 15%的折现率, 20\_\_年的年金现值系数  
为 每年应流入的营业现金流量=112,941, ÷ =22,503, (元)

(5) 每年应实现的净利润 净利润=营业现金流量-折旧

每年应实现的净利润=22,503, (元) 每年应实现的利润总额  
=15,384, ÷ (1-25%)=20,512, (元)

(6) 结论

根据上述计算得知, 项目园区每年为上市公司创造净利润1,  
万元以上, 该投资项目的内含报酬率超过15%, 该项目为可行  
的。

五、与预算经济指标的比较

## 餐饮公司运营方案计划书篇二

目山路南延工程的进度, 生态园的改造建设施工的项目为:

1、生态园大门 中式牌坊, 石材、原木为主, 预算资金20万。

2、停车场

总面积4000平方米，如打混凝土，预算资金26万；如铺花砖；  
预算资金10万。

### 3、花卉养殖

建造一座花卉养殖大棚，预算资金15万。

### 4、蔬菜大棚

建造两座蔬菜大棚，预算资金20万。

### 5、瓜果采摘

建造一座瓜果大棚，预算资金15万。

### 6、家禽家畜饲养

建设一批猪舍等，预算资金6万。

### 7、观光路、路灯

道路总长约4公里，宽度5米，路面硬化预算资金60万，路灯  
预算资金10万。

### 8、散客、团队、婚宴餐饮大厅

钢结构建筑，面积约1000平方米，预算资金80万。

### 9、土家菜馆

改建原来的园内房舍，设立6间土家菜馆，每间预算资金2万，  
共计12万。

## 10、室外婚礼公园

铺设平方米草坪，建造一座小教堂，预算资金20万。

## 11、亲子室外体验、拓展区

在园区内建造一所亲子室外体验及拓展区，项目分设：野外CS、小家禽小动物认养、户外拓展器材场、寻宝奇兵、野炊野餐区等。

野外CS包括了歼灭战、攻坚战、夺旗战等，需要场地宽阔，但投资不需要很大，主要投资项目就是器材和场地的道具布景，大约需要投入资金10万元左右；认养区投资项目主要为棚、圈和家禽小动物幼崽的购买，预计投入资金10万元左右；户外拓展器材场的投资项目主要为硬化场地和购买器材，预计投资20万左右；寻宝奇兵的内容就是让小朋友拿着地图去寻宝，野炊野餐可以设置一些野炊的灶具，也可让顾客自带食物和简单的烧烤灶具，上述两个项目依据园区内的地势地貌，基本不需要大的投资。

整个体验拓展区的总投资大约为40万元人民币。

综上所述，生态园投资预算为248万元人民币。

## 市场分析

儿童项目的寥寥无几，户外的亲子体验和儿童拓展更是绝无仅有。所以，一旦项目成立，势必会在短时间内造成很大的轰动效应，结合动物园的团队支持，无形之中就形成了一个集文化、娱乐、户外游、特色餐饮、儿童体验的旅游景点，几乎不存在行业竞争。

我们在做好基础经营的同时，大力发展配套销售，开发延伸产品，土鸡蛋生猪肉自产瓜果等都可以进行礼品包装，除了

采摘等形式，我们还要进行市场和商场形式的销售，真正做到自产自营自销。

随着改造的逐步进行，生态园将会由单一的生态餐饮慢慢发展成集餐饮、特色婚礼、会议、采摘、户外拓展、水上娱乐等项目一体大型生态旅游景点，预期三年之内，借助强大的广告声势，生态园会跻身全省大型户外旅游景区的行列，开创东营本土特色旅游的先河，打造东营生态旅游的巨型航母。

为了保证施工质量，达到装饰效果，有效控制资金投入，最大限度的节省投资，我公司要求所有的施工项目由我司自行完成。

东营天煜文化传媒有限公司

## **餐饮公司运营方案计划书篇三**

项目名称：种养殖基地

投资单位：湛江市鸿鑫水产有限公司

总投资额：亿元人民币(分三期投资，第一期投资亿元)

项目建设期：计划一年内投产，三年内产生效益

### **二、项目建设内容**

1、一万亩的种养殖基地，主要是种植瓜果蔬菜，养殖罗非鱼、虾、蟹、海鱼等。

2、占地300亩的饲料厂，年产250万吨，引进美国专利技术设备。



3、占地200亩的生物有机肥厂，年产20万吨的生物有机肥。

### 三、投资单位简介

工出口罗非鱼12万吨，虾15万吨，蟹10万吨，蔬果30万吨。

### 四、项目市场前景

农林牧渔产业是政策扶持最多，也是市场前景最看好产业，农副产品价格一直扶摇直上，市场长期处于供不应求状态。湛江市鸿鑫水产有限公司拥有领先的生产技术和完善的销售渠道，农产品和水产品经过加工后，多销往国外。

种养殖基地项目集约化用地2万余亩，采用公司+农户经营模式，采用定单农业生产方式，既可实现公司利润最大化，又充分调动了农户的积极性，保底价种植，市场价回收，让当地群众快速致富。

本项目建设投产后，可带动周边数万亩种养业的经济的发展，不仅可增加当地的税收，还可让生产地名声远播海内外。

湛江市鸿鑫水产有限公司二0xx年六月一日

## 餐饮公司运营方案计划书篇四

火锅店投资创业方案(一)、对火锅市场的影响因素:

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

方面是否有优惠政策。

火锅店投资创业方案(二)、客源的调查分析：

1、服务对象分析：

他们的消费习惯和消费档次是不同的；

(2)、消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等；

都有一定的差别；

应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

有密切联系；

(4)、消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

(1)、不确定性：大部分顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

(2)、随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择

性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

(3)、灵活性：这是由成功的品牌所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

(4)、引导性：调整经营策略、成功的广告运作等，都会对顾客的消费产生一定引导。

## 餐饮公司运营方案计划书篇五

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于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。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。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。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

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。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，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。

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。

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(如：音响)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(如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法)，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，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，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，于是可根据pdca循环(即戴明环)，进行分析，并制作出长期的计划，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。

在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。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

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，成立大学饮食联盟，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：

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。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。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。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。

**weaknes**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。

**opportunity(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。

**threat(威胁)分析：**餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

## 餐饮公司运营方案计划书篇六

1□xx装饰公司建立客户逐步质量认定制，本公司实施客户逐步质量认定制，工程从材料进场到竣工验收，均请客户共同参与，每一步均需有客户认定签字，每一道工序验收前，质检员或项目经理应教会客户如何进行检验。

2、并有完善的咨询体制：客户咨询,电话咨询、客户上门咨询、设计师上门咨询。

3、客服员每日接待新客户时，要与客户填写“客户洽谈单”，并对客户就公司情况做简单介绍。

4、客服员根据客户的需求推荐合适的设计师为客户服务。客服员定期协同设计师电话回访填写“客户洽谈单”的客户，征求客户对公司的服务意见。公司为客户免费提供看房，参观工地，专人讲解。并与客户修改、认定，我们会充分了解

您的需求，最大限度的贴切您的意愿设计。

5、而此时公司的设计人员会绘制详细图纸，图纸、预算需经设计主管审核、签字。合同签订后，三天之内会给您出齐详细施工图。而后签订施工合同，客户交首期款，签订合同后，我们会让客服员为您培训《客户须知》及必要的家装知识。我们与客户签订的合同一式两份，客户、财务部各一份。公司的财务部保留合同及图纸原件。交给客户的施工合同、合同附件、报价单、图纸等资料应装订成册。并且图册应付公司专用标准首页。

6、签约时客户需支付合同总造价的50%，工程过半后支付合同总造价的35%，接近工程尾期支付合同总造价10%，竣工验收合格后支付其余尾款（5%）。同时也建立客户工程档案，公司的工程统计员将把您的档案编号，建立客户工程档案，填写工程资料明细，向相关人员发放工程管理表格。客服员会及时完善《客户管理档案》，以便为客户做好服务。而后进行跟踪服务，保证客户入住之后的装饰质量。赢得公司的双重效益。