

# 最新小吃店创业计划书总结(优质8篇)

教师总结是教师在一学期或一学年结束时对自己的教育教学工作进行总结和概括的一种重要材料，它可以帮助教师反思自己的教学实践，发现问题与不足，为今后的工作提供借鉴和改进的方向□[www.example.com/junxun-zongjie10](http://www.example.com/junxun-zongjie10)

## 小吃店创业计划书总结篇一

- 1、启动资产：60000元
- 2、设备投资：
- 3、房租3000元，押金6000元。
- 4、门面装修(包括店面装修、灯箱、音响)约10000元。
- 5、统一服装费约500元，点心师傅两名，服务人员两名，宣传、外送人员(派发传单人员)三人。(由于是合伙经营，所以没有工资，从盈利中获得分成。)
- 6、机器设备最大的投资：35000元
- 7、广告媒介费用：元.
- 9、蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

## 六、广告策略

### 1)广告的目标

□期望的目标提高认知度，初步建立良好的店铺形象，赢得

社会公众的好感，为以后的发展打下基础。

## 2、根据市场情况可以达到的目标

打开认知度，促进产品销售，顾客来访的增加。

### 2) 广告市场策略

#### 1) 广告主题

以介绍店内精致小点心，冷热饮，手工制作为主，以介绍店铺环境为辅。设计的广告要能突出和符合店铺形象的。

#### 2、广告创意的途径与内容平面广告宣传册：

地点：中高级住宅区，学校内部、门口，商业步行街及商业区等。宣传时间：一个月

方式：派发清单店内广告：

在店内有充分空间的条件下，张贴部分美食平面广告图片。

## 七、经济效益估算

1、月销售额(平均)：21000元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

2、每月支出：14033元房租：，约5000元。

3、货品成本：售价30%左右

4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

## 小吃店创业计划书总结篇二

如何筹备开小吃店，具体流程如下：

1、寻找经营地址

2、签订租赁合同并索取房产证复印件（办营业执照和卫生许可证时用）

3、找装修队出施工图，报消防局和卫生监督所

4、得到消防和卫生的认可文书后，照图施工

5、此时的您不要挺下来，要去工商局联系入资事宜，并办验资报告（属地工商局）

6、工程竣工后，报消防和卫生验场。

7、合格后，去卫生监督所申请卫生许可证。

8、持到工商局办理

8.1先领填写，进行名称核准（简称：起名）

8.2再领填写。进行企业注册（此时需要向工商机关出示您的卫生许可证房产证租赁合同验资报告）

8.3手续全部完成，5个工作日后领取营业执照

9、持营业执照到税务机关办理

10、去质量技术监督局办理

11、去银行办理开户手续。

费用大约1000元即可

首先找民政部门办一个再就业下岗优惠证。然后就开业。不用先办手续。办了许可之后就要收费交税。先开着，如果工商局发现之后，他们就会主动来找你办的。（不发现就一直干。一般没人要开发票的）。不要怕，工商税务来了，就说下岗后借钱开的，不懂怎样办手续，生意不好赔钱，不想长干。找理由找熟人想办法减免税费，实在不行就交点临时税。生意好的话在慢慢的补办工商税务手续。办许可和税务登记卫生许可证是固定流程。好办的。

## 开实体小店一般流程

开店的流程是开设新店时必须遵循的工作程序，其基本的流程如下：

### 1：制定新店发展的战略规划

在开设新店时，应对新设店的今后发展进行战略规划。如开店的速度、开店的规模、新店的发展前景等。在寻找新的开店机会时，通常有两种选择：一是在已有零售店的城市增设新的零售点；二是在还没有开发展城市开设新的零售点。第一种情况容易决策，而第二种情况通常需要一个较全面、系统的决策过程。对于个人投资者，开店计划往往更应重视短期的经营预测而不是长远的开店规划。

### 2：进行市场调查，确定开店意向

进行严密的市场调查，确定零售机会，决定开店的意向，如开店的数量、区域等。

### 3：选择开店业态及零售店规模

服装鞋帽售业态种类很多，从投资的角度看，有自我连锁店、

加盟店、一级经销商模式等。从有无实体店铺来看，有产品目录直销店、地铺、店中店、服装商贸城、服装零售展、流动摊档等，服装品牌企业也可根据经营业员的需要，选择专营店的形式。

#### 4：选择开店地域

选择开店的地域时，通常要分析自己的经营优势，先在竞争较小的中心城市开店，然后以此为轴心向周边城市辐射，这是一种比较稳妥的方法。

#### 5：店址调查与选择

选择了开店的城市之后，要进行深入细致的商圈分析，确定具体的开店地址。通常具备开店条件的地方应有以下四个特点：一是所选地段与其品牌形象相符；二是交通方便；三是客流量要足够大；四是要选择恰当的竞争对手。在服装零售中，竞争对手通常被除数作为经营标杆，对吸引目标顾客、调整经营策略都有积极的作用。

#### 6：制定开店计划并实施

对零售店进行装修、准备开店并试营业等，要制定好日程安排，按计划实施。

#### 7：开店营业

当店员、货品、零售店布置等均已安排好之后，要作一个开店策划，给消费者一个好的开店印象。

#### 8：对新开店进行业绩评价

对新开店要特别关注其业绩的变化，经常分析销售情况，总结经验，检讨问题，以便改进并适应当地的零售特点。

对新投资服装鞋帽店的人来说，理顺开店流程，做好开店计划很重要。

21世纪是造就老板的世纪，独立开店、自己给自己当老板成了许多人的梦想。然而，你能开什么店？店怎么开？可不是一念之间就能搞定的，其中大有学问。

## 小吃店创业计划书总结篇三

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xx□餐厅经理xx□厨师xx□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xx万元，其中xx万元已筹集到位，剩下xx万元向银行贷款。

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。

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。

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。这4家饭店经营期均在2年以上□xx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。

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。

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：

第一，制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

第二，实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

第三，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。

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。

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录。记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情。如发现在工作中无故破坏饭店的财

产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

本店固定资产 xx万元。

桌椅 xx套。

营业面积 xx平方米。

冷冻柜 xx台。

灶件 若干。

每日流动资金为xx万元（主要用于突发事件以及临时进货）。

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，年终有总帐，企业的盈亏在帐面上一目了然，避免经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

## 附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

1、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

2、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

（一）保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

（二）食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

（三）应当有相应的消毒，更衣、盥洗、采光、照明、通风、防腐、防尘、防蝇、防鼠、洗涤、污水排放、存放垃圾和废弃物的设施。

（四）设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

（五）餐具、饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具、用具用后必须洗净保洁。

（六）贮存、运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全、无害，保持清洁，防止食品污染。

（七）直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒、清洁的包装材料。

（八）食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产、销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

（九）用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

（十）使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

### 3、禁止生产经营的食品：

（一）变质、油脂酸败、霉变、生虫、污秽不洁、混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二) 含有毒、有害物质或者被有害、有毒物质污染，可能对人体有害的。

(三) 含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

(四) 未经兽医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

(五) 病死、毒死或者死因不明的禽、兽、水产动物等及其物品。

(六) 容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(七) 掺假、掺杂、伪造，影响营养卫生的。

(八) 用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

4、按期接受各级卫生部门的食品卫生监督检查。

## 小吃店创业计划书总结篇四

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座椅及婴儿座椅。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。

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，其中装有各色的线与缝衣服的针，这是为了客人万一遭遇裤子拉链坏了、衣服与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（××的家欢迎您或您知道××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市，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××××××××××××××，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。

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

这种小店，基本上早中晚与夜宵都能经营，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。

## 小吃店创业计划书总结篇五

中华小吃，博大精深，作为中国源远流长的传统文化文化之一，理应在今日被我们这些后人发扬光大。可是如今，却是一些洋快餐，如肯德基、麦当劳、德克士、华莱士等，充斥着中国乃至全球市场，而没有一家全球连锁的中式快餐店。与洋快餐的高脂肪、高糖类、高热量等对人体不健康的弊端相比，中式快餐更加符合人体膳食平衡的需要，且与洋快餐种类单一、难以翻新的缺点相比，中式快餐种类丰富、品种齐全、物美价廉。党的十七届六中全换提出“促进社会主义文化大发展大繁荣”的口号，而中华小吃作为中国传统文化的一部分，也是社会主义文化。发展中华小吃，可以响应党的号召，顺应时代潮流，弘扬中华美食、中华文化，在日益成人“越是民族的就越是世界的”的今天，中华小吃定当被发扬光大。正是看到中华小吃在发展规模上的不足，和国民盼望将中华小吃发扬光大的热切心情，我提出了建立中华小吃店的想法。针对本人为应届毕业大学生，资金、经验还很不足，因此，大致规划是从小做起，一步步做大。

小吃代表着人类生活的精致化，随着经济发展，人们生活水平提高，吃在人们生活中占得比例越来越笑，更兼工作繁忙、学习任务众多、生活节奏加快，人们开始更加青睐小吃。中华小吃种类繁多，最普通的如小笼包、蒸饺、水饺、小笼包、蒸饺、水饺、馄饨、汤圆、烧饼、油饼、拉面、米线、年糕等，中国又有八大菜系，各大菜系又有各式各样的精致小吃，如北京的驴打滚、北京炸酱面、湖北热干面、湖北云梦鱼面、湖北东坡饼、兰州拉面、河南烩面、山西酿皮、天津煎饼果子、天津狗不理包子、天津蜜麻花、天津桂发祥麻花、南京鸭血粉丝、山东周村烧饼、山东枣庄菜煎饼、山东水煎包、新疆羊肉串、新疆的馕、东北肉火烧、广式月饼、广东荷叶饭、广东鸡仔饼、广东马蹄糕、广东粉果、广东酥皮莲蓉包等。

这些小吃做法简单，方便快捷，容易携带。在中国，自古就有

“民以食为天”的说法，相信人们都很愿意品尝中国大江南北的各色小吃中国小吃有很多蒸煮食品，比西式快餐更加有利于人们的健康。相信这些优势条件，将有利于中华小吃快餐店的发展。

中华小吃店，是一家以中华小吃为主要经营产品的店。在这个崇尚健康绿色的年代，人们更希望吃到既丰富可口又健康的快餐食品。在这样一个大趋势下，我们成立了以品种丰富、健康、绿色、低价、快捷为理念的中华小吃连锁店，面向各类顾客，提供周到满意的产品和服务。

企业类型：餐饮业

所在地区：

联系方式：

成立日期：

员工人数：

投资人：某某

资产：5万

中华小吃店坐落于山东省xx市xx公园，是一家以中国各色小吃为主要经营产品的小店。在这个崇尚健康绿色的年代，人们更希望喝到既可口又健康的饮品。在这样一个大趋势下，我们成立了以品种丰富、健康、绿色、低价、快捷为理念的中华小吃店，面向xx公园附近的各类顾客，提供周到满意的产品和服务。

通过在xx公园附近的销售，提升品牌影响力和认知度，加快中华小吃店抢占xx市xx区市场的步伐，让中华小吃成为人们

新的消费品牌，从而扩大市场，做成连锁规模。

## 小吃店创业计划书总结篇六

企业名称 小新面包屋

创业者姓名

日期

通信地址

邮政编码 310023

电 话

传 真

电子邮件

### 一、企业概况

主要经营范围：出售面包, 饼干, 饮料

企业类型：服务

### 二、创业计划者的个人情况

以往的相关经验(包括时间)：

07年、08年，在面包店做兼职。

教育背景、所学的相关课程(包括时间)：

### 三、市场评估

目标顾客描述：

浙江科技学院及周边的学校师生、小区居民、企业员工。

市场容量或本企业预计市场占用率：

经调查，科院有万学生，再加上其它附近人员，预估2万；周边面包店比较少。

市场容量的变化趋势：

- 1、随着学校的扩建和扩招，本地学生会逐年增加
- 2、本地小区的开发，本地居民会逐年增加

因此市场容量会逐年增加

竞争对手的主要优势：

1. 起步早，有经验
2. 经营时间长，有一定数量的老顾客
3. 优先挑选了较好的地理位置

竞争对手的主要劣势：

1. 不卫生
2. 面包品种少
3. 价格比较贵

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1. 价格实惠

2. 品种多

## 小吃店创业计划书总结篇七

### 一、 市场分析

火爆江城的美食一绝——奇香牛骨肉和其系列的牛肉火锅、牛肉粉面，在武汉已形成多条美食街和无数个小吃摊点。在湖北迅速发展，大大冲击了汉味传统小吃热干面，在有取代之势。南北东西对这一风味小吃，由接受到欢迎，势将形成气候，更有蔓延全国之势。

大受欢迎的奇香牛骨肉系列，在其烹制过程中加入了近30种草药、调料，将骨汁、骨油、骨膜、骨肉的美味烹调至最佳状态，使其味道鲜美，营养丰富。让人吃了还想吃，真是回味无穷，留恋往返，专家评说，其丰富的微量元素、钙及高营养万分，是美容美体的保健佳品。保证早餐营养，提高生活质量，也正是当代人们的追求。在本地传统小吃中增加这一独具风味的品种，定会格外受宠。国人的一日三餐，吃客少不了。所以每一家都会赚钱。这是其迅速发展的重要原因之一。

另一个重要原因是投资少，技术好掌握，易保密。下岗职工、离退休职工和农民均可以开此店。几千元投资不是问题。技术的关键在汤料，近三十种配料可缝制在一个纱布袋里，用完后可以回收，便于老板控制，便于保密。

### 二、 投资概算

1、 技术投资300元（函授298元）

2、 设备投资□a□桌椅10套即20个椅子，10个小桌，计1000元□

b□豪华火锅5个计250元□c□炊具300元□d□餐具300元；广告  
牌150元。合计为2000元。

## 小吃店创业计划书总结篇八

### 一、创业目标

发展中国真正意义上的小吃行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型小吃连锁公司。

### 二、市场分析

社会生活节奏加快，使小吃行业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的小吃业发展十分迅速，但是洋小吃还是占领了大部分的市场份额。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到人民币3000元时，传统的家务劳动将转向社会。由此小吃业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国小吃市场将随着我国经济发展而进入高速发展阶段。

目前，市面上的许多西式小吃其实并不适合国人对小吃的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式小吃最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没什么美味可言的。而且小吃在美国的发展向来是以价格低廉著称，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式小吃的价格还远非大众化所能接受，这也决定了不可能让工薪阶层经常去尝试的那份“新奇”小吃。

但考察现行的中式小吃，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式小吃的众多弱点，给我们建立中式小吃连锁提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式小吃经营上的诸多缺陷，并发展我们自己的特色，那么我们进入中式小吃市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可

能成功的。