

## 篇一：很好的餐饮创业计划书

### 创业计划书

企业名称：

创业者姓名：

日期：

通信地址：

邮政编码：

电话：

传真：

### 目录

#### 一、企业概况

#### 二、创业计划作者的个人情况

#### 三、市场评估

#### 四、市场营销计划

#### 五、企业组织结构

#### 六、固定资产

#### 七、流动资金（月）

#### 八、销售收入预测（12个月）

#### 九、销售和成本计划

#### 十、现金流量计划

#### 一、企业概况

##### 主要经营范围：

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100平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及休闲餐饮等。早餐以我们江苏小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有我国各种口味菜式。而休闲餐饮又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。我们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。

##### 企业类型：

☐ 生产制造

☐ 传统产业

☐ 零售 ☐ 其他 ☐ 批发 ☒ 服务 ☐ 农业 ☐ 新型产业

#### 二、创业计划作者的个人情况

##### 以往的相关经验（包括时间）：

虽然我之前没有开过餐馆，但我平常很喜欢做菜，还喜欢看一些做菜之类的书，所以我对经营餐馆很有信心。

我还有做前期的大量的资料查阅，基本上了解要开一个餐馆的基本情况。而且我打算到我一个经营饭店的亲戚店里去学习一段时间，去了解整个运作的过程，这对以后的经营会很有帮助。而且我在某公司上过班，在一些为人处事方面也学到了一些东西，我想一定有用的。

##### 教育背景，所学习的相关课程（包括时间）：

1、现在正在读工业工程专业课程

2、2012年我参加过syb师资培训班

#### 三、市场评估

##### 目标顾客描述：

主要客户群是针对学生，老师的，但是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添加我餐馆的知名度。

##### 市场容量或本企业预计市场占有率：

我们学校的人口大概有2-3万左右。我们店位于学校最密集的地区。我们学校大概有90%左右的学生会吃早餐，午餐，晚餐。所以我们家的店发展的余地很大啊。

##### 市场容量的变化趋势：

##### 竞争对手的主要优势：

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。

##### 竞争对手的主要劣势：

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。

本企业相对于竞争对手的主要优势：

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——这个最大客篇二：餐饮创业计划书范文

餐饮创业计划书

关注美食，关注我们

创作者：黄新生 电气 09-4 班

李舟生 电气 09-4 班

李建冬 电气 09-4 班

刘佳 信息 09-2 班

2011 年 11 月 25 日

我们的 21 世纪的餐饮主题——养生、健美、绿色，推广、倡导健康科学的饮食文化，弘扬传统文化中的养生文化。餐饮创业计划书范文

### 一、发展前景

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。

### 二、店面简介

本店位于大学中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师。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。早餐以江苏小吃为主打特色。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。另外，在餐厅内经营多种样式的服务，将餐厅氛围几个小模块，以做到最大程度的满足大家的需要。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、主体介绍

#### 1、快餐部门

##### 一、创业目标

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

##### 二、市场分析

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部他市场都不得与中式快餐无缘。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 2000 美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

##### 三、实施方案

#### 1. 快餐服务业的模型。

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

#### 2. 目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

#### 3. 市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1) 虚拟公司的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品订是提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话订购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

#### (2) 流动快餐公司---早餐策略

针对早餐人口流动性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。

因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，又兼顾了社会效应。

### (3) 快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的大人形象清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

### 四、投资计划

由点做起，辐而为面。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应试形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时闪亮全登场。以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的虚拟快餐公司和流动快餐公司服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

### 五、投资收益

不仅是利润，更是服务和问话。作为这个行业的倡导者，希望本公司成为大人优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展

### 2、饮品部门

#### ——主要经营咖啡

咖啡，自从引进国内之后，一直备受大家亲睐。茶余饭后，更是聊天谈事，消磨时光的好方式。有需求就有市场，咖啡店，便如火如荼。：

#### 一、背景(项目可行性解析、项目概要)：

在校园里，越来越多人更关注私人强健，并且大家更愿意找一个环境优雅的地方 rest themselves.据医学研究陈说指出，咖啡豆含有大批对人体有益的强健成份。咖啡因对人体并没有想像中的危急；反之，咖啡中一些成份对于人体有很多的保健功效。自信喝咖啡的人会越来越多，并会有年老化的趋向。咖啡店除宣扬咖啡之功用外，还以“阅读、音乐、怀旧”为咖啡店的主题。

#### 二、宗旨(项目宗旨)：

成效：咖啡店除希望宣扬咖啡之功效，我们更希望从中获利。计划咖啡店将在半年内转亏为盈。预计3年左右发出总投资本钱，并慢慢着手获利，在两年后每月除税纯利抵达两万元，并在四年后能开设另一所主题咖啡店。成为本区域以商务休闲为主、分身情调消费的带领性品牌咖啡店，时髦消费场所。开店工期条件：1个半月。

本钱条件：项目总投资约为30万元公民币。

#### 三、市场解析(项目可行性解析)：

现今市场重要被星巴克、上岛咖啡等垄断。但由于这些咖啡店并没有特别主题，很难配合讲求特式的年青人、大学生。所以我们以为开设自助式主题咖啡店能抵达年青人的需要，且有很多发展空间。另外：据网上的青少年饮食习气探访，接近八成的受访者都有帮衬咖啡店的习气：而且半数受访者均匀每月帮衬三至四次。有近四成的受访者大都帮衬品牌咖啡店。而且环境和食精神素是他们帮衬的重要源由。探访还发现，教育水准、家庭月支出和饮用咖啡的频次展现显着的正相关。这意味着咖啡这种东方传入的饮料在中国海洋是一种标志优势阶级的生活方式。咖啡消费市场发展迅速，已经成为都会消费一大潮流，创业。市场前期培育已经终止。而且人们的咖啡消费档次越来越高，纯粹速溶咖啡已远远不能餍足消费者条件了，消费者着手认知咖啡的品牌、气概和分明如何享用咖啡带来的乐趣。“特色咖啡”无疑是方今整个咖啡产业的支流，发展相当迅速。

四、地点与装修(项目质量条件)咖啡店的地址条件是环境精美，或有成型的商圈。借助人家的商圈，以此来抵达本身的经营获利。喝篇三：餐饮店创业计划书

### 餐饮店创业计划书

#### 粥食府策划书

#### 一、前言

民以食为天，足见食之重要。人们的饮食地点不外乎家庭和餐馆。后一类细分如下：

#### 西餐：

- 1、高档餐厅：讲究品位和档次。价格高。适合高收入人士。
- 2、快餐店，如麦当劳，肯得基等。适合青少年消费。

#### 中餐：

- 1、酒店：以规模经营取胜。
- 2、小酒店：以特色招牌菜取胜。
- 3、连锁快餐店：以连锁规模经营取胜。
- 4、大排档：以价廉物美，随意取胜。

如果在激烈竞争的市场中寻得立足之地？“卖”点很重要。中国传统食品“粥”为主要产品的系列产品虽然知道的人多，但经营得好的不多。既是盲点，也是卖点。只要有好的产品和好的经营方式，就能在市场上大行其

道。取得很好的效益。

“粥”字典解释：稀饭。一种用粮食或粮食加其他东西煮成的半流质食物。食粥是中国人一种传统的饮食习惯。已有数千年历史。是人们的主要饮食之一。特别是佛门弟子的主要食物。灾荒之年朝廷和官富之家搭“粥”棚赈灾说明了“粥”对于生存的重要。随着时代变迁，人们不仅要吃好，还要吃巧。现代研究表明：食“粥”更有保健，美容食疗等功效。应用药粥是摄生自养，简单易行的最好方法。至今“粥”仍是全国甚为流传的食物之一。如北方的小米粥，玉米粥；广东的艇仔粥及弟粥更是流传海外，风行东南亚。其效用除一般饮食外，还可以作为预防疾病，治疗疾病，养生美容。由于种种原因，如方式分散，品种单一，营销方式不对，形成不了产业经营。我们正是看准机会，挖掘整理，搜集选择了几百种实用粥谱，推出《禾口一粥》系列产品满足市场需求。经调查研究表明，这是一个投资风险小，用途广泛，本小利大，市场前景可观，回报率高的产业之一。

## 二、市场研究及竞争状况

目前人们对粥的认识还局限于一般的状态，品种单一，常见的白粥配咸菜，八宝粥（红）豆粥小米粥，皮蛋粥等少量品种，且对效用宣传极少，销售方式也陈旧，尚无专门粥店和相应的营销网络，市场缺口很大，无明显的竞争。普通粥仅能充饥填肚价低利少，人们选择性强。而我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的几百种绿色环保产品。

卖点：不是稀饭，是健康！仅把粥作为一般食品的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复自尊和自信，满足人们心理上的需求，使消费者从中获得价值和满足。同时在别人还未醒悟之前抢先一步找出消费者潜在的需求替他们制造出来，抢占商机。

## 三、消费者研究

1、对象：一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人。

2、主要益处：营养，卫生，口感好，保健，食疗。

3、主要场合：早餐：经济实惠，营养的早点。配合干点销售。正餐：除以上作用外，重点是医院，学校。夜宵：给吃夜宵的顾客提供休闲场地及营养有味的食品。（给夜间的的士司机提供优质服务也是不可小看的商机）

4、重要性：病人，学生，老人需要营养；免除自己熬粥的烦恼及购买原，配料不便；更有安全感，卫生营养，功效多。高档粥的补品功效使有身份的人有高人一等的感觉。维护健康，省时，省力，使消费者有占便宜的感觉。

## 四、主要产品：300余种粥及干点 62款轮流供应(配方及制作方法另告)

1 谷类粥 14款 2 豆类粥 16款 3 蔬菜粥 36款 4 肉类粥 40款 5 花类粥 12款

6 果品类粥 32款 7 中药类粥 80款 8 鱼类粥 20款 9 其它类粥 12款

配套产品 62款

1 糕类 36款 2 饼类 16款 3 其他类 10款

优点：品种众多，适应面广，可选度高，原料便宜，易于采购，工艺流程短，无需特别技术，易生产，好销售，无淡旺季。

缺点：因配料众多，初期采购稍麻烦，推广需要过程。

2、卤菜：各地特色卤菜（如四川卤菜，武汉的鸭脖，南京盐水鸭，开封桶子鸡，江浙糟菜，广东及湖南的烧腊，熏菜），鲜族泡菜等。

## 3、各地特色小吃：

一、北方风味：东北李连贵熏肉大饼，海城馅饼，大连枣泥蒸饼，天津母子丁香饼，十锦烧饼，煎饼果子，承德的混糖锅饼，鲜花玫瑰饼，北京的一窝丝清油饼，内蒙的哈达饼，西安的肉夹馍，萝卜饼，秦镇凉皮，黄桂柿子饼，山东滨洲的锅子饼，济南的千层饼，周村酥烧饼，孔府桂花饼，等等。二、南方风味：台湾花生石头饼，咸菜饼，豆沙锅饼，南瓜饼，三鲜锅饼，上海酒酿饼，散丝锅饼，四川椒盐锅魁，玫瑰花饼，江苏黄桥烧饼，苏州麻饼，扬州枣泥饼，太仓糟油春饼，贵阳鸡肉饼，杭州蓑衣饼，湖州姑嫂饼，金华雪菜油酥饼，湖北东坡饼，广水桔子饼，虾丝饼，湖北江陵九黄饼，湘鄂茶油饼，武汉老通城豆皮，小桃园油酥饼，面窝，豆沙藕饼，广西莲蓉夹心饼，安庆油酥饼，湖南浏阳茴饼，江西九江桂花茶饼，广东潮州猪油芝葱饼，广州小风饼，月牙馅饼，云南鸡蛋麦饼，福建泉州水晶菜头饼，泉州芋头饼。厦门海蛎煎，等等。

各地风味小吃众多，可以根据当地具体情况做，建议南北小吃大互串，更有吸引力。

## 五 市场建议

近期：

1、开一家样板店。以此宣传品牌，扩大影响力。地点以市中心为宜。面积40-50平米。装饰风格以回归自然为主题。全用木板，木桌，木椅。简单朴素。

2、外送服务：粥用大锅熬制，配料专人分装，小锅配制。专业送货队伍。重点对象：医院住院部，学校，家庭。统一着装的人员上门赠送菜单（上面有食疗粥谱及对症效果），接受电话定货。

中期：

1、逐步开设连锁店。可以用特许方式加盟，不收加盟费，只受少量商标使用费和管理费。总店统一配送配料。店铺只管订货和销售。

2、专柜和店中店:利用别人的场地经营。可以自营,也可以送货由别人经营(如大饭店,商场,影院,迪巴等场所,公园,旅游区等等)

3、与再就业工程结合起来(与政府有关部门联系,争取支持)大量吸收下岗人员,设立流动售货车定点定时供应(车站,要道,社区均可)急扩大就业人数又免除场地租金,还扩大了销售,增加了利润,名利双收。

4、建立自己的网站。开展网上宣传,订货,加盟,等扩大销售渠道。

远期:

工业化生产:通过兼并,托管,委托加工等方式,利用原来生产罐头食品的工厂生产成品粥(罐装)半成品(袋装)进入超市销售

以上过程逐步推广大约需1到3年时间

## 六 商品定位

1、大众化系列食品

2、价格:素食类:2.00-2.50元/碗 肉禽类 3.00-5.00元/碗高档类 10-15元/碗

极品类 50-100元/碗 3、餐具:一次性

4、品种:店堂每天保持50个品种以上,订货按菜单预约。

## 七 人员配备

(单店)店长一人,制作2人,收银1人,服务员5人(均为二班配备)采购员1人(可兼)共10人。各店可以根据具体情况定人员。

时间:夏季7:00-21:00

冬季7:00-20:00

## 八 投资预算

1、场地:30-50平米租金1500-2500元。如租二楼还要低(各地区情况不一)

预付三个月的店租:9000-15000元

店面装修5000-10000元(视条件而定,可以简单装修,价格更低)

桌子:一张100元,8张共800元。

凳子:一把30元,32把共960元

碗(一次性纸碗):一个0.30元,500个共150元

电器:一个雪柜一个消毒柜二手的合计1000元。电饼铛一个1500元。空调一台2450元

六孔煤气炉:一个650元,其余:零散物件600元(炉子,不锈钢桶。大,中,小号各一个;蒸笼一套等)

资料费:2800元。运作资金:2000-5000余元

证、照、费、税等:营业热照、税务登记以及一些其它的管理费2000元

合计:26410-37410元。

## 2、100平米店预算

租金5000元。如租二楼还要低(各地区情况不一)

预付三个月的店租:15000元

店面装修20000-50000元(视条件而定,可以简单装修,价格更低)

桌子:一张100元,16张共1600元。凳子:一把30元,72把共2160元

碗(一次性纸碗):一个0.30元,1500个共450元

电器:一个雪柜一个消毒柜二手的合计1000元。电饼铛一个1500元。空调一台2450元

六孔煤气炉:二个1350元,粉碎机一台:400元。其余:零散物件2500元(炉子,不锈钢桶。大,中,小号各一个;蒸笼一套等)

资料费:2800元。运作资金:2000-5000余元

证、照、费、税等:营业热照、税务登记以及一些其它的管理费2000元

合计:55210-88210元。

## 九 效益预算

1、30-50平米店:以每天流水(营业额)2000元,毛利率50%每月就有3万元。年毛利36万。三个月就可以收回投资。第二年随着影响力扩大,订单及营业额以15%递增利润应能达到4万/年做得好的话可以翻番。

2、100平米店:以每天流水(营业额)4000元,毛利率50%每月就有6万元。年毛利72万。二个月就可以收回投资。第二年随着影响力扩大,订单及营业额以15%递增利润应能达到22.8万/年做得好的话可以翻番。

## 十 创意方向

本产品看似简单平常,但作用巨大。一般人只知其一,不只其二。家庭不易做,大餐馆不愿意做,更多人不会做。医生会开方不会熬粥,餐馆不懂药理无法做,或者不愿意做。是一个不被常人注意但发展空间大,商机无限的行业。既古老,有新鲜。有道是”一招鲜,吃遍天”!何乐而不为?

副页所列的“粥谱”并非本人创造，乃是千百年来无数人探索试用总结出来的成功疗方。本人只是将其搜集，汇总，选择，整理而成，并将其工业化，商业化，造福于大家，并从中获得效益。

近年来，食粥已成为时尚，很多大城市都有大的粥店，生意火爆。报端常见报道。开粥店可大可小。已成为创业者首选。

下图是家庭和粥店的比较：

| 品种 | 制作方式             | 作用         | 原，配料采购       |
|----|------------------|------------|--------------|
| 家庭 | 单调               | 费事，费时      | 充饥，调味        |
| 粥店 | 几百个品种同时搭配供应，适用面广 | 省时，成本低，效果好 | 品尝，食疗美容，延年益寿 |
|    | 易购，配料全，价格低，不浪费。  |            | 专业，采购易       |