

一、 公司简介

本公司和在中国快餐市场上占独霸地位的麦当劳、肯德基公司合作，主要经营二个公司的特色食品。制作出专门的网站负责收制订单，以最快的速度送货上门，也可以提供长期定制服务。经过一段的时期的发展，将一个城市里的所有的麦当劳、肯德基公司构建一个网络实体，对每一个客户，每一项服务信息实现网络共享，从而能给客户提供最快捷、最有效的服务。

待到时机成熟，也可以发展一些辅助性的业务，如针对中国市场特殊性推出流动快餐车服务，为长期定制的工薪阶层办理会员卡并以级别的不同提供不同层次的优惠待遇等。

一、市场前景预测

随着互联网给人们带来的便捷和电脑的普及，电脑的用户逐渐上升，外境工作环境的恶化，在家工作、学习、生活，足不出户的人越来越多，对网上购物，网上付款和固定及移动电话订制食品的需求愈来愈大。这种便利一定会随风潜入夜，于是本公司的潜力很大，市场大且长远，利益也是长远的，具有可行性。但关键是要与麦当劳、肯德基公司达成长期合作协议，在刚开始阶段可以作为麦当劳、肯德基公司子公司或辅助业务来做，以后随着经营规模的扩大来建立独立的公司。

二、市场风险分析

由于顾客要求的时效性比较强，也许会因为员工由于交通、路途的原因而不能及时送到。由于顾客看到的产品只是网上的图片，而不是实物，加之食品是经麦当劳、肯德基公司送至客户家中，或其所在的公司中，有可能由热变凉，品味发生变化，

不够顾客标准，引起顾客不满，导致公司的发展受阻。

三、管理组织分析

优化公司的职工，定期进行职工培训，把每一个职工的特长找出来以便安置最适当的职位，发挥其最大能力，制定奖惩制度平等严格管理员工。

四、市场营销策略

追求创业的利益是最重要的、最惟一的目的，确定创业的品牌形象，并作一定的网上、杂志、电视宣传，用最优质的服务、最棒的食物，最廉价的价格，最快捷的服务速度来打动顾客，让顾客感受到网上购物的便利和电话订制食物的快捷。

五、公司设计

产品的优质，服务的高标准，有充分经验的领导人，有精湛技术的网络技术人员，以及有很强市场开拓能力、服务意识和奉献意识的职工。

六、奖金来源

挂靠经营，基本不需要任何投资奖金。

七、公司座右铭

一流的速度、一流的服务、让您享有一流的现代化都市生活。

篇二：最新餐饮创业计划书范文

最新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。

三、发展战略

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，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，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。

四、餐厅管理结构

店长兼收银员 1

，厨师 1 名，服务生 2 名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

五、市场分析

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，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：

优势分析：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，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。

劣势分析：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。

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。

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在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。

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学校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

1.据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需 10600 元（场地租赁费用 xx 元，餐饮卫生许可等证件的申领费用 600 元，场地装修费用 3000 元，厨房用具购置费用 1000 元，基本设施及其他费用等 4000 元）。

2.运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3.每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约 800 元，收益率 30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

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，定期由营销部专人负责对顾客

进行跟踪服务。

九、 大力打造绿色食品的品牌形象

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节性强的特点，实现对企业的
外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。围绕健康、绿色为核心
的品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强
绿色沟通，推动健康消费来实现营销目标。作为一个餐厅开展绿色营销，我们有着天然的优
势，本餐厅将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严
格把关。努力营造出朴素典雅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，体现健康绿色的理念。

推广保健知识、宣传绿色文化：

本餐厅将在营销过程中，围绕 21 世纪的餐饮主题——养生、健美、绿色三个具有社会意
义的知识点，对消费者进行有计划、有针对性的宣传，从而引导顾客的消费取向。通过进行
专题讲座、手册宣传、公益活动等方式将以上餐饮知识宣传出去，同时注重借此机会加大对
绿色产品的宣传介绍。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。对产
品、餐厅、服务进行文化包装，传播饮食文化。从而获得进一步的发展机遇与条件。

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

工的凝聚力和工作积极性。

2、社区群众关系。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，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。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、发挥绿色餐厅的价格优势

本餐厅的目标人群为学生以及城市居民。考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本餐厅的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加

工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份 6-100 元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的素食食品。

十二、市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

（2）项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其

他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上

餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

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。 原料资源风险：

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

十三、应对措施

- 1、汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。
- 2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。
- 3、进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。
- 4、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

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，挤占中式餐饮及保健药品的市场分额；树立绿色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

不再篇三：养生餐厅创业计划书范文

养生餐厅创业计划书范文

随着人们生活水平的提高，越来越多的人加入到养生的行列中来，尤其是现在的上班族大多处于亚健康的状态，因此，如果能在写字楼旁边开一家养生餐厅且还吃不贵，那么就一定能获得大家的喜欢与认可。

>目录:<

一. 制定<养生食府>策划书

二. 承办养生餐馆中的巨大商机

三. 市场调查及研究

四. 面对的消费渠道和人群

五. 3餐品类六. 店铺选址

七. 粥店优势:

八. 人员配备

九. 财务预算十. 经济效益预算

十一. 结束语

>前言<

民众就餐饮食存在的几个问题北京市商委对城区住户在1000户以上社区进行调查发现，

市民中不吃早餐或在家吃早餐的人数仅占调查人数的1/3，有2/3的人经常要在外面吃早餐，

其中有70%的市民对早餐市场不满意。另则，北京流动人口大，白领阶层多形成了巨大的在

外就餐游击队。每个人都想用健康的身体来拥抱新的一天，这时你就要有一个健康的饮食方

式，，很多人午饭，甚至晚餐都在外面打游击，杂七杂八的饮食

长期下来，至少会埋下身体疾病的很多隐患。象胃病，肠道疾病，肝炎，心血管疾病等等。

>一. 制定<养生食府>策划书<

1.1 早餐：。

忙碌的生活环境，让人们忽略了早餐的重要性，目前在外面售卖的早餐通常为了讨好口味而放弃营养，无营养早餐是健康头号敌人，早晨的第一餐也是营养摄取最关键的一餐。均衡的营养可为一天补充体力并带来活力，早餐要吃饱，吃健康，就可以保证身体和大脑活动所需要的能量，都市人们由于工作性质的关系，经常忙或是没时间往往吃不上早餐，空腹感令人没有活力，头脑运作迟缓，对肠胃也会受影响，因而,也会导致身体免疫力的降低。因此，营养丰富，富含高分子碳水化合物和膳食纤维，独特的水溶性纤维 beta 葡聚糖延长碳水化合物的消化时间，不仅能持续稳定地提供能量，更能带来一天都充沛的精力

1.2.目前早餐尚有很多不利于人体健康的因素

针对北京人的饮食习惯,过去老北京的早点都是些油条,抄肝,豆浆,豆脑.大米.小米粥.馅饼包子混沌等为主. 象豆浆,豆脑.大米.小米粥,包子等都是不错的早餐，但制作质量和卫生普遍存在很大的问题. 还有就是含油脂和含胆固醇很高的油条与抄肝相对来讲也逊色了很多.

摄取营养的早餐摆脱妨碍健康的克星，营养健康的早餐要有足够的碳水化合物，膳食纤维及蛋白质，所以怎样慎选营养、快捷、美味、又方便的早餐成了当今餐饮业的重点.

当下,有几百种实用粥谱可供借鉴和选择.例如:向目前北京最叫响的十米粥,无论是对老年的三高,还是对其他人群的保健养生,作为预防疾病，调理疾病,效

果都很不错.养生早餐粥,无疑符合人们这种需求。 这种强烈的需求同时也开启了巨大商机

2.1.午餐：一般来讲人在午餐中所吸收的营养占了每天营养来源的三分之一。现代人对於健康的概念，也比以往更具有革新的管理观念。对於健康，不再只是消极的治疗病痛，现代人有著更为积极的心态。如何积极地抵抗、预防疾病，同时让自己的心态与身体都保持在最佳状态，就是有效管理健康的积极正面态度。运用在平日的食物搭配上。健康饮食就是成功人生的泉源!健康，为你的人生增添色彩;饮食，让你的健康更加完善。

>二. 承办养生餐馆的巨大商机<

当然卖点很重要。中国传统食品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。取得很好的经济效益。

比如说早餐粥 不管是炎热的夏天,还是寒冷的冬天,无论是春满花开的春天,还是丰获满满的金秋对于食欲不振,身体处于亚健康状态下的人们，清淡保健的粥品正是饮食首选。开家粥店能充分迎合现代人注重健康的生活潮流，而且成本投入低，回报稳定。

近期一种粥文化喝健康养生餐饮文化吹香了整个北京城.经营养生餐馆成了餐饮业的新贵。因此，用全天候的经营方式开办养生餐饮就更有经济效益和巨大的商机>三. 市场调查及研究<

1. 目前北京市民已经对保健餐的认识有了一定的层次，一改常态的过去的大鱼大肉和油腻腻的菜肴,开始选择了更具有营养价值的保健餐类。

2.如果我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的绿色环保饮食的话.那无论是利润空间还是人们需求的空间都相对的更据有前途性了。

3.承办养生食府具有五个特征:

1、大众消费得起;2、营养丰富，易于吸收;3、持续性消费;4、老少咸宜;5、食客可以缩短消费时间。应该建立在：不单是色香味美上，宣传的重点应该是健康!仅把吃饭作为饱肚和

美味的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复健康的身体，轻松愉快的去工作,学习.同时也可以满足了人们身体健康上的需求，使消费者从中获得价值和满足。

2.至于经营特色，反对粥店的传统思路。应该勇于抛弃做不好的产品，宁缺毋滥，在粥类上，只需设计10种绝对拳头的粥品，其中有一个主打产品。另外建议将心思多放在一些容易消化的配粥菜肴方面。这样也是为了防范可能到来的经营风险，哪怕粥品种真的失败了，由于你其它保健养生的菜肴上下功夫了，同样可以在菜肴上弥补粥品的损失。

>四. 面向消费渠道和人群<

这是一个消费渠道非常广泛的行业

1.一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人和亚健康族。

2.主要益处：营养，卫生，口感好，保健.是非常中国化的快餐形式

3.经营场所:居民区,医院旁.疗养院,老年公寓.公园和商业周围等等都可以.可以形成早餐，午餐，晚餐：配合营养的主付食,即经济又实惠，

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。维护健康，省时，省力，使消费者

更可增加消费合理的感觉。

5 同时在餐厅内部布设宣传各项食品的养生食品功能与特性,这样可以更能增加各类食府健康知识。在饮食享受的同时,也使食客提高并加强了的健康意识,健康饮食的同时,也体会到养生食品对人体的重要性。

>五.3 餐品类<

1.1.早餐粥类品种

主要的以 (1)谷类粥类(2)豆类粥类(3).谷豆混合粥类 (4).肉类粥类 (5).花类粥类 (6).蔬菜粥类 (7).鱼类粥类 (8).果品类粥类 (9).药膳粥类

配套产品主食有:各类粗粮制作的

(1)糕类 (2)饼类 (3)其他类

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,采购略繁琐了一些,但是可以根据一般人群身体常见的亚健康状况,进行粥谱分类和归纳和集中.

1.2.早餐小菜尽量排挤掉人们常吃的,腌制咸菜类,尽量以各类蔬菜.豆制品进行合理的健康的拌制爽口小菜

1.3 同时.根据年轻人好吃肉的特性配备一些各地特色小吃:

向,天津包子,烧饼,玫瑰蜂糕,肉夹馍.南瓜饼等,

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,会更有吸引力。

2.午餐品类

为了迎合人们越来越重视饮食健康的观念和快速午餐以保健健康饮食

例如: 包括锅贴芹菜套餐、牛肉炒西兰花套餐、肉酱脆蛋套餐、扒四蔬套餐、海鲜套餐、

豆腐乳肉末茄子套餐和上百种营养合理搭配的炒菜等等

;午餐带给你的是充实健康的心身享受

3.晚餐以鱼丸汤等养生汤为主再加之粗粮小吃配于与养生茶等类

汤是鲜之母，鲜是味之源。汤不仅是一道美味可口的菜肴，更是人们祛病养生的佳品。

充分开发茶在开发智能、预防衰老、提高免疫功能、改善肠道细菌结构和消臭、解毒等方面的功效，

>六 店铺选址<

<养生食府>的落成

1.地点以人口密集.流动量较大为宜.开始面积以 50 平米左右.装饰风格以回归自然为主

题.装修.简单朴素.以后根据营业情况再发展壮大

2.外送服务:早餐营养粥粥用大锅熬制,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,行动不便的老人.学校,家庭.上门赠送菜单(上面有食疗粥谱健康保健午餐及

对症效果简介),接受电话定货.

3. 建立自己的网站.开展网上宣传,订货,加盟,等扩大销售渠道.

>七.养生食府的优势:<

一般家庭尤其是在业人员由于时间仓促害怕费事,费时早餐相对单调

再有就是一般人家不懂怎样在饮食上做到保健养生.即便懂得,采购起来确很无奈.不购

量少,不易采购,易浪费,不专业等

1.聘用医学,营养专家的支持

2.大众与精品品种同时搭配供应,适用面广,针对性强. 省时,成本低,效果好,完全可以

做到食疗健康.美容,延年益寿的效果.

3.专业,采购易,配料全,价格低,不浪费.

>八 人员配备<

(单店)店长一人,可根据店铺的规模制定厨师,收银人,服务员,采购人等数人。但是必须

要配备经验丰富，责任心强的营养师。

>九 财务预算<

假设：《早点粥》

1. 场地:30-50 平米租金 2000-2500 元/月.同时要看选择的地段,但为了保证经营地持

久性一般在初开业预付三个月的店租后：在看到发展趋势可以的情况下在保证地段房产稳定

的情况下,应该制定年租或几年租的正规房屋店铺租赁合同手续

2.必备餐厅设备投入资金资料费：包括，基础设备，周转资金.证、照、费、税等：营业

热照、税务登记以及一些其它的管理费等，可根据规模的大小决定资金投入规模。>十. 经

济效益预算<

例如：

1.30-50 平米店：以每天流水(营业额)2000 元,初期毛利率为 50%每月就有 3 万元.年毛利 36

.如果投入 5 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

/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

.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

/年做得好的话可以翻番。

3.从社会效益上可以解决部分下岗人员的就业问题。

>十一. 结束语<

民以食为天。足见食之重要。

近年来,保健食疗已成为时尚,很多大城市都有大的养生食府店,生意火爆.开店可大可小.

开一个卫生、健康、营养养生铺已成为创业者的首选。

养生食府+音乐餐厅，讲究的是营养和情调,养生餐厅的装修风格都是以古朴,有文化品位,深沉,内涵为主.比较适合那种本性喜静,细水长流,不急功近利的人来开比较合适.

如今，人类正面临严重的饮食失衡状态，大量垃圾食品充斥市场。肥胖症、高血压、心脏病、糖尿病等各种时髦病，正迅速吞噬现代人的健康。

人人都在渴望健康，抗衰老、养生保健大行其道，完全迎合了市场的需求。随着生活水平的提高，吃厌了大鱼大肉的现代人在饮食上更加追求营养、自然、健康与原汁原味，清爽可口,具有解酒、消食、排毒,滋补等功能的保健食品。