

创意餐厅项目策划书4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/166861.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

创意餐厅项目策划书篇一

由于上班族、学生早上时间紧，且很多人抱怨有些餐点速度比较慢而且菜样单一，因此我们有意在商业步行街开这样一家快餐店。既解决了上班族时间紧的问题，同时又提供了各种不一样口味的菜样。而且我们餐厅有着许多“别样”的地方，充分符合当地人的口味、品味，以及生活习惯，相信定能吸引很多顾客前来就餐。

- 1.本店属于餐饮服务行业，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xx市商业步行街，开创期初步锁定成为一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像xxx那样的中式快餐连锁店。
- 3.因为对餐饮业有着极大的兴趣，我相信以我的智慧、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5万元，其中3万元已筹集到位，剩下2万元向银行贷款。

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，大力发展中式快餐尚未涉足的网上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。

随着社会生活节奏加快，快餐业的出现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，但洋快餐的充斥使大部分的快餐市场与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

目前，市面上的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消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，基本上是没有什美味可言。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，远远超过大众所能接受的程度，这也决定了不可能让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快餐小、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。

1、经营目标

1) 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，要想打开市场，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。短期目标是在潍坊市商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2) 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，在鸢都众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

2、餐饮业的模型

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。

3、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+学生+其他。

4、市场策略

快餐网络化，人性化：

(1) 网上快餐产品订购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，靠的是网络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巴士和服务人员负责运送。

(2) 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巴士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。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。午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，创业初期设立的目标是“送餐到家”服务。

(3) 快餐公司形象策略

在位于商业区附近的快餐厅充分显示本店形象清洁、卫生、实惠、温馨。

5、人事计划

本店开业前期，初步计划招收全日制雇员以及临时雇员的具体内容如下：

- 1) 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。应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。
- 2) 经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同。同时，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：
 - a、制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。
 - b、实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。
- 3) 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。

6、销售计划

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。与此同时推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者可获得价值888元的礼券。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。

快餐业的竞争对手主要是商业街附近的小餐馆以及像麦当劳、肯德基那样的快餐店。他们各有各的优势，当然我们也不示弱。因为在创业初期，所以我们一定要大力吸引顾客，在不影响销售额的情况下尽量压低价格，让平时的低薪阶层一样可以在这里消费，让顾客买得舒心吃得放心；同时在其他餐饮业没有开始网络订餐的情况下，实施新战略，开通网络订餐业务，送餐上门。

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后方能使用，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。

- 1) 本店固定资产万元营业面积平方米 桌椅套冷冻柜、台灶件若干。
- 2) 每日流动资金为多少万元。
- 3) 对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。
注：因在创业初期，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。

当然任何事情并不是一帆风顺的，在快餐店发展的道路上可能会遇到许多的问题，例如，销售业绩下滑，顾客回头率不高等等。只要我们找到问题的源头，及时调整策略，始终以顾客利益为本，问题最终会得以解决。

不仅是利润，更是服务。作为这个行业的倡导者，本店会本着以优质服务和行业健康发展的理想和信仰来服务于顾客，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。

创意餐厅项目策划书篇二

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式—连锁经营逐步受到广大从业者的关注。连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如xx集团、东安饮食集团、xx集团、xx饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

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。午餐和晚餐则以健康的菜色为主。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。

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，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

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，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，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。

店长兼收银员1名，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：自助形式、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。本企业就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，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。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。另外本餐厅提供的是绿色，健康的食品。也是符合社会绿色生态的观念，比较适合注重健康的大学生。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。

创意餐厅项目策划书篇三

茶餐厅是一种起源于香港地区的快餐饮食文化，是西式餐饮的中国化。我们的茶餐厅将在特色小吃和广式茶餐厅的带动下，注重文化信息的交融和休闲放松的氛围，茶饮和餐食作为休闲的辅助功能，用以向消费者营造一个温馨、和谐和宽松的气氛，在消费者工作和学习之余，陶冶心情、享受生活、沟通信息，是情侣幽会、商务洽谈、娱乐休闲、同学聚会等多项功能于一体的休闲场所。休闲茶餐厅更是文化传播中心，我们将着力打造茶餐厅在构造上的精神内涵，结合合理的营运管理，在保证营业利润的前提下，突出茶餐厅的精神品牌，做到更为时尚化，更具品质，更有品位。而这将是我们面对激烈的市场竞争作出我们自己品牌的关键所在。

xx路位于xx学院的南校区南门外，是xx学院学生日常消费和休闲很集中的地点。据调查，在校大学生的消费以衣、食、行等生活基本消费为主，而用在吃饭上的消费更是占了主要比例，约占月消费的70%左右。所以餐饮业是比较有市场前景的创业选择。

项目市场地设xx路，周边各色小吃和餐饮业比较多，竞争会相当激烈。但是经过分析，我们认为，就目前xx路的情况来说，餐饮类产业的市场依然没有饱和，有很大的发展空间。

公司宗旨：

本公司旨在通过我们的服务，充分彰显休闲和娱乐的主题，为xx学院在校大学生提供一个集餐饮和休闲于一体的消费场所。

在未来的经营中，我们会努力将休闲茶餐厅打造成为xx学院学生在学习工作之余，休闲、娱乐、饮食、聚会等活动的首选地点。

我们将始终坚持不懈地做好“休闲”的特色，突出我们鲜明的个性化，在餐饮业做出我们自己的品牌。同时，我们坚守诚信为本的信念，在研发、销售和管理领域做到信誉第一，顾客至上。以质量求生存，以信誉求发展。在餐饮业的竞争中，我们会密切关注市场动向，积极开发个性化产品，以对消费者体贴入微的服务，安全卫生的食品制作，合理的价位和整洁温馨的环境实现我们的目标。

在我们策划的实施过程中，我们将综合考虑消费者、股东、公司员工和供货厂商等个方面的利益，尽我们最大的努力，争取做到各方利益的最大化。

公司简介：

enjoy part公司成立于20xx年x月，业务范围涉及餐点和饮品以及为大家提供日常的休闲娱乐，打发课余时间的场所。本公司的法定名称是enjoy part，法定地址在xx路。本公司是一个合伙制公司，主要办事机构是位于xx路上的我们的实体店铺。

管理队伍简介：

enjoy part公司由四人合资组成。管理团队成员分别是xxx、xxx、xxx、xxx。四人均均为xx系在校大学生，对于本项目的目标市场，即大学生群体的消费取向和需求有切身的体会。同时，所学专业为本项目的宣传推广和内部管理提供了较强的理论知识基础。其中三人为学生会相关部门的骨干成员，具有较强的对外交际能力、对内的管理能力、深厚的人脉基础和实践操作能力。

具体人员分配：

xxx 女，物资采购，菜式搭配。她有较丰富的市场经验和食品制作的相关经验。

xxx 女，财务。她耐心仔细，并且具有较强的财务管理能力。

xxx 男，销售。主要负责xx路实体店内的销售工作及相关服务。他具有良好的沟通与服务能力和认真热情的服务态度。

xxx 男，宣传策划与推广。他具有良好的人际关系和较强的宣策能力

产品定位：

以休闲娱乐和餐饮为主的中低档餐厅。

产品服务特征：

本店的特色餐饮和独有的休闲娱乐功能是主要的服务内容。

本店将在特色小吃和广式茶餐厅模式的带动下，让消费者在工作和学习之余有一个轻松和休闲的地方小息和解决餐饮问题。休闲茶餐厅以餐点和茶饮为主要供应的实体商品。餐食包括中西餐、特色小吃和甜品等，饮品主要包括咖啡、奶茶、果汁和沙冰等，产品品种多样，口味独特。店中另提供书刊阅读、饮茶闲谈、桌游、无线上网等区域和功能，以满足消费者更多的需求，在一个舒适、安逸的氛围下享受就餐、阅读和游戏的乐趣。

产品优势：

和市场上同类的产品和服务相比，我公司的产品具有以下优势：

优势一：成本优势。我们的成本比竞争对手低，这是因为我们有直接的原材料进货渠道，避免了原料在多次转手交易中的价格提升。我们对影响食品成本较大的重要原料制定了采购规格标准，即对应采购的原料，无论从形状，色泽，等级、包装要求等诸方面都加以严格的规定。我们认真做好存货的周转工作，严格控制原料在库存方面的成本。

优势二：质量优势。我们具有一个安全和稳定的进货渠道，首先从原材料的选择上把好产品的第一关。我们具有专业的品质控制和质量改进的能力，同时制定了严格的厨师和服务人员的行为规范，保证了食品的安全、美观及美味。我们有良好的服务意识，并且坚持顾客为本的理念，保证了优质的服务质量。

优势三：组织管理优势。本项目管理团队均为会展管理专业在校大学生，具备一定的专业管理知识和能力。

优势四：意识优势。本商业团队成员的大学在校学生身份完全符合本项目的目标市场——在校大学生，可以最直接的、最大限度的了解到目标受众的需求和目标市场的动态。

优势五：个性优势。本项目不同于普通的茶餐厅，也有别于一般的休闲性场所。休闲茶餐厅将餐

饮和休闲结合起来，既能满足消费者一般的就餐要求，另一方面也为消费者提供了一个温馨舒适的休闲环境。这个是本项目的最重要的特点，是作出自己品牌的关键性要素。

切入产品和服务：

本项目在实施的初期，将以餐饮为主，休闲为辅的方式进入市场。在市场成熟期后，将全面贯彻休闲茶餐厅的内涵，转为以休闲为主，餐饮为辅的经营方式。

由于本项目在xx路还是属于比较新颖的商业模式，在进入市场的初期，会在一定程度上造成消费者的陌生感和不认同感，所以我们在初期选择一个对于消费者比较熟悉的经营方式，即主营餐饮类产品打开市场。

我们的这种销售策略有利于消除消费者心理上的距离感，一定程度上为进入市场减少了阻力。但是，这种经营策略在实施过程中，如果力度把握不当，会对本项目的特点的突出造成消极的影响。另外，在经营策略中的转型期要注意转变的适度，否则会背离已拥有的客户群的消费习惯，造成市场成熟期现有客户的丧失。

产品资源：

(1) 提供产品与服务情况

餐食供应：以中西餐为主食，提供多种类、多口味、多形式的餐点，适应大众口味，接受度较高，是迎合消费者需求的首要产品。另外，具备各色甜点小吃，风味独特，成为本点餐食多样化的保证。

饮料供应：咖啡，奶茶，果汁，沙冰和其他不含酒精饮料。

书刊阅览：各类期刊，报纸杂志，动漫类书籍和各类流行文学。

其他休闲娱乐方式：无线网络连接点，桌游。

(2) 原料供应情况

原料采购：原料采购是餐饮经营的重要环节，也成为在实际经营中餐饮企业食品原料成本控制的首要环节。采购的关键是建立、健全采购制度，明确采购标准，以标准规定采购的要求，严格监督。鉴于食品原料种类繁多，季节性强，品质差异较大，所以采购方面我们严格依据以下标准：

- 1、保证采购质量优良。
- 2、采购价格合理。
- 3、依据人群，季节等条件控制采购数量。
- 4、与供应商形成长久良好的合作关系。

对供应商的要求：我们茶餐厅以餐点，茶饮为主要供应商品。主要合作对象的是食材、饮品供应

商，在原料，价格，品质，服务上对供应商有着较高的要求。要求如下：

- 1、供应商为国家颁布营业执照的正规商家，拥有3年以上的经营经历。
- 2、严格按《采购清单》内容进行原料供应，供方保证原料来源及品质。
- 3、根据需、供双方的协议而制定采购单价。原料结算采取月结方式，单价一经确认，原则上不变的。只有在生产此种产品的制造成本上浮或下跌5%以上，影响到本合约所订的采购业务而导致需方或供方希望修订采购单价时，双方需协商单价修订及实施日期事项。
- 4、正常订货，需方按照所制定的“正常采购周期”以书面形式向供方订货，紧急订货时则按“紧急采购周期”执行。
- 5.双方严格按《供应商合作协议》内容进行合作。

未来发展：

xx路周围有多所大学，在该区域已经开设了多家餐厅，但是都是以普通餐厅营业模式为主。我们公司根据市场现状，分析了大学生对课余时间的安排和现有需求，针对消费者对就餐环境的挑剔和课余休闲的特点，在该地开设了独具特色的休闲式茶餐厅，将会吸引大量的消费者。

我们针对市场环境，制定了合理有效的市场策略，努力顺利的进入市场，并以独特的经营方式快速的发展壮大起来，在项目的成长期内做好宣传推广，在两个月内争取到一个成熟的市场，拥有自己稳固的消费群体。

同时，我们将利用在xx路的经营经验，努力做出自己的品牌，在一年内走出xx路的经营范围，拓展出更为广阔的市场。

创意餐厅项目策划书篇四

1、创业团队介绍

我们团队现有队员8名，由xxx发起成立，队员全部为20xx级xx院学员。他们在分别在年级、学生会、青年志愿者协会担任职务。在一年的大学学习与工作中能力与见识得到很大的提高，现将队员有关情况说明如下：

xxx：此项目的发起人，学生会组织部成员，为人谦和，多才多艺，有主见，有思想，责任心强，善于装饰，店内布局。

xxx：团队发起人，副班长，有眼光，有谋略，交际广，善于搞外交，搞市场调研。

xxx：团队发起人，团支书，善于策划，办事严肃认真，有主见，敢打敢拼，善于团结队员。

xxx：团支书，善于策划，经营经验丰富，想法多，善于推销，富于创新。

xxx：年级学习委员，多才多艺，主意多，有主见，谦和，责任心强，富于创新，电脑高手。

xxx：青协外联部成员，办事踏实认真仔细，理财能力好，为人和蔼，有主见，能独挡一面。

xxx：班长，责任心强，具有号召力，办事踏实，有想法。

xxx：务实认真，责任心极强，对网上信息的收集能力强，了解一般的法律常识。

团队发起人在挑选成员上，一注重能力，二注重性格。我们认为：随着我们团队事业的发展，更多需要的是综合型人才。这样，他们在各个方面都能独挡一面。这对于我们以后的成长是极为有利的。除了注重对能力的需求外，还注重是对其性格的考虑。我们认为，性格上的契合，才能使我们的团队更加团结。因为在以后发展的道路上，分歧是时常会有的，能不能走的更远，在于团结，在于大家的相互支持与鼓励！因此我们的团队天生就是团结的！我们不怕失败，相信我们会走的更远！

2、公司主营业务介绍

膨化类食品、干果、风味小吃，各色糕点、粥、各种瓶装、罐装饮料，啤酒、更兼南北方特色调制的饮料。

经营理念之一：选择消费对象很重。

经营理念之二：服务观念应该个性化，细腻化，多样化，人情化，顾客不是上帝，而是朋友。

经营理念之三：要有一支优秀的采购团队。

经营理念之四：优秀的管理人才是立店的根本。

经营理念之五：注重细节应成为餐饮经营者自身应具备并应灌输到每一位员工的工作态度。

经营理念之六：口碑第一，广告第二。

就目前xx大学周围的情况而言，竞争压力确实不小。如果我们的经营没有特色，那么我们必定是一滩死水，毫无生机。调查发现，x大周围的饮品店及干果店虽然在数量上已具规模，但在质量上，仍处于一个下等水平。各店价格参差不齐。可以说，他们的发展只依地势，而不依质量。当我们的商店发展起来的时候，从某种水平上说，地势已不是他们发展的优势。鉴于此提高我们商品的品质，是我们打赢这场竞争战的关键。另，我们的发展模式和服务模式是河南大学周围独一无二的。在发展上，我们有一支初具规模的团队，对各种不良环境有一定的适应能力。这是周围的那种一人之店所不能比拟的。在服务模式上，我们提供优雅的环境，一流的品质，公道的价格，这更是周围竞争者所不能比拟的。

本店位于学校中心地段，学生流密集，因此产品主要针对大学生。这就需要产品既要跟上大学生潮流，又要适合他们消费水平，当今大学生消费分为学习消费；休闲及娱乐消费和人际交往消费，热门的是休闲及娱乐和人际交往消费，休闲消费；大学生闲暇生活中，最经常做的事情是与人聊天，读消遣杂志文学作品、小型聚会等，而这些活动几乎都需要一个合适场所。

娱乐消费：许多人在上大学以前一直被束缚，现在到了大学，思想逐渐脱离束缚，开始接触大量活动场所，进迪厅，去练歌房，开party……大学生的消费数额相当可观。

人情消费：现在，学生过生日，考试得高分，当了学生干部，入了党，评上奖学金，比赛获奖都要请客，否则便被视为不够交情，不上路。但请客者档次高，会给一些并不富裕的家庭增添经济负担，也给大学生带来了精神压力。这就需要有一个时尚新颖的地方去抵消这个心理因素。

恋爱消费：当今在大学里谈恋爱已经是一个大众化的趋势，情侣共同消费在生活中占很大比例，在休闲时间里，情侣往往待在一起，而在校园里缺少可以消遣的场所。

饮品类：

招牌系列：

果汁果茶

芒果捞、香橙味

美式冰淇淋、柠檬味

冰爽柠+荔枝

青柠香柚、蜜柚红茶

（以上饮品均为小杯2元，大杯3元）

独有系列：

鲜果多汁

香美人、鲜芒冰橙

橙色情调、薄荷青苹

柠檬之恋、柠檬芦荟

情人觅影、多c柠檬

（以上为情侣双杯，标价在10元以上）

木瓜鲜奶、鲜芒木瓜、芒果芦荟

（以上统一价3元）

水果雪乐、台式奶茶

芒果缤纷雪乐、台式奶茶、香柠缤纷雪乐、可可奶茶、草莓缤纷雪乐、初恋奶茶

（以上属于刨冰类5元起价）

茉莉绿茶、茶花绿茶

翠玉煎茶、东方美人茶、冰瓊桂花、冰瓊玫瑰

伯爵红茶、阿里山冰茶、锡兰红茶、油切绿茶

大吉岭红茶、蓝莓果茶

(以上茶品小杯2元,大杯3元)

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能,由[ECMS帝国之家](#)开发