

餐厅创业项目策划书三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/166864.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

餐厅创业项目策划书篇一

- 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×××，餐厅经理×××，厨师×××，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30万元，其中10万元已筹集到位，剩下20万元向银行贷款。

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。

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。

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。××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。

.都市快餐店主要是面向大众，菜价属中低价位。

.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，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，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

.经营时间：早6：30-晚11：

.对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会卫生、服务、价格、营养等方面下功夫，争取获得更多的客源。

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：

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

应聘者填写《招用职工登记表》并附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(含试用期)。

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：

3)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

4)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

5)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。

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。

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(1名)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。

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。

1)本店固定资产 15万元

桌椅 30套

营业面积 300平方米

冷冻柜 3台

灶件 若干

2)每日流动资金为1万元(主要用于突发事件以及临时进货)

3)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:

一、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。

食品生产者不得伪造,篡改,出借卫生许可证。

二、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。

三、禁止生产经营的食品：

(一)腐朽变质、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。

四、按期接受各极卫生部门的食品卫生监督检查。

餐厅创业项目策划书篇二

很多人都知道，全球变暖引起的气候将直接影响到地球的生态平衡。但却很少有人知道人类餐桌的必备食品——肉类，也会严重地破坏地球的环境。主要表现为肉类工业的发展上。到目前人类畜牧活动已有一万年，但只是在最近50多年人们才如此大规模地饲养牲畜。今天，世界上的牲畜数目是1945年的4倍。为了养活它们，很多热带雨林砍伐作了牧场。这使生活在雨林中种类丰富的动植物消失了，促使全球环境破坏情况愈加严重。

关注气候变迁，节能减排从我做起，于是，开素食餐厅的想法就应运而生了。

1.本店发属于餐饮服务行业，名称为都市健康饮食，是个人独资企业。主要提供以豆制品为主的素食产品，其特点是：外行似肉，口感也像肉，专门适合酷爱吃肉的朋友。

2.都市健康饮食位于大业路财富中心广场，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的素食营养连锁店。

3.都市健康饮食的所有者是谢坤利和李明，餐厅经理熊艳梅和蒋玲，厨师钱海，五人都是80后的

有志青年，我们坚信，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(10)万元，其中(5)万元已筹集到位，剩下(5)万元向银行贷款。

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，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。短期目标是在大业路财富中心广场站稳脚跟，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素食营养连锁集团，在岛城众多食品品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1.客源：都市健康饮食的目标顾客有：到大业路财富中心广场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：

都市健康饮食附近共有1家主要竞争对手。爱欣素食店是中西兼营，环境比较好，服务一般，价格比较贵，位于e购潮流5楼。。本店抓住了这家饮食店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1.素食营养主要是面向各类消费群体，因此菜价也有三个档次，分别为高、中、低价位。

2.合理搭配素食，保证营养全面的前提也提高口感质量。

3.午晚餐提供商务套餐型、经济实惠型等营养丰富的菜肴，并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—晚。

6.对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会对环境、卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

1.本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)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(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：

- 1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。
 - 2)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。
- 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(5)万元

桌椅 (30)套

营业面积(200)平方米

冷冻柜 (5)台

灶件 若干

2)每日流动资金为1万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

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。

餐厅创业项目策划书篇三

黑色食品是21世纪“药食同一”的保健食品，古语有“民以食为天，物以稀为贵，食以黑为补”之说。它具有清除人体内自由抗氧化、降血脂、抗肿瘤、滋阴壮阳、抗衰老等特殊功效，饮食专家指出：21世纪的人们将越来越青睐自然绿色食品，尤其是黑色保健食品，食用黑色正谥当营养学家倡导的“黑色、粗食、天然”三重膳食保健理念。目前市场上虽有个别的黑色食品出售，惟

未有专门店加以推广，因此，开一家“黑色食品饮食店”来填补这个市场“空白”，满足消费者对黑色食品的需求，定会挣钱。

1.要有特色。小吃品市场比比皆是，但只有有特色的小吃店，才能长盛不衰。

2.打“黑”字招牌。“食以黑为补”，黑色食品是天然食品中的佼佼者，营养丰富，口味鲜美，色泽诱人，是百姓青睐的食品。中医理论认为：黑为水，走肾，肾为生命之源。饮食为养，养肾为其根本。开家黑食店，让人们在“吃”的享受中，自然带来健康和快乐。

3.“物以稀为贵”：食品的定价很有讲究，并不是定价格越低越好。因为价格的认定是心理上的感受，消费者并不知道成本。但要让他感受到，你的黑色食品就是在口感、色泽、卫生、营养上比别的食品价廉物美，物超所值。故在食品定价上，可摒弃“薄利多销”理念，开创“物以稀为贵”“花钱买健康”“花钱买享受”的定价策略。故“黑色食品饮食店”的食品定价可适宜高些。

4.打健康牌：将黑色食品与一般食品作比较：

(1)黑色食品的蛋白质均高于一般食品；

(2)植物性黑色食品脂肪含量高于一般食品；

(3)动物性黑色食品脂肪含量低于一般食品；

(4)黑色食品膳食纤维含量也高于一般同类食品，有助于消化，防止肥胖和便秘；

(5)黑色食品中钾、钙、铁、锌、碘、硒等均高于同类食品；

(6)黑色食品均含有“黑色素”，这是其它品所没有的。

5.市场定位：黑色食品人人喜欢，爱吃，来者不拒。但本店消费群的定位为经济条件较好的，肯花钱买健康、花钱买享受的新一族。

6.高素质的个性服务：对象不同，当然经营方式也应不同，“高价位”就要靠“创意、品质和服务”三方面的努力才能实现。

7.战略目标：创造“黑色食品饮食店”的经营模式，成熟后可以转让在各地开连锁店，刮起“黑旋风”。

1.购进成品部分：黑芝麻糊、黑八珍、黑八宝、黑咖啡、黑豆奶、黑麦片、黑芝麻、黑小米、黑玉米、汤圆等等。

2.自产自制部分：现榨黑甘蔗汁、黑马蹄汁、黑生汤圆(咸、甜二种)、黑糯米汤圆、黑糯三色饭、艾糍粑、黑面条、蚝豉粥、菱粥、乌鸡黑粥、田鸡黑米粥等等。

1.门面应选在客流量大的街道，最好在十字路口的地方，近邻有娱乐休闲的场所老年人活动中心、学校，餐饮业较集中的街道。交通便利，可停靠车辆。

2.装修：应外观设计、内部装饰、餐饮家具、用具均应优于邻近的餐饮店，要有独树一帜的优势，有黑色品牌的韵味。

3.门面：突出“黑品牌”，有霓虹灯衬托，背景要黑白分明且有自然色彩拱托，一眼看去，别具一格。门前鲜花簇簇，常换常新，令人留步。

4.家具：现代意识，适宜于“黑色世界”的总体环境(如选用深板梨色桌椅，配红或台布)

5.餐具、用具：品质优良，色泽与环境搭配协调，营造一个舒适怡然的环境，让顾客一看就明白本店的身价。

由此可见，黑色食品营养丰富，各种营养素之间的比值较均衡，益于脑细胞的发育和维持正常功能，还有利于纠正我国膳食结构中核黄素、钙、钾、铁、锌、硒、维生素等缺乏的问题。

1.厨师：高素质、高手艺、富创新精神。

2.采购员：诚信、人缘好、善沟通，熟悉进货渠道，会骑摩托车。

3.财务人员：诚信，有职称的。

4.服务人员：年轻貌美、端庄大方、口齿伶俐、文明礼貌、文化素质高。

5.店服：店服要求突出“黑品牌”，上岗要求穿店服。

6.全员统一培训，合格上岗，奖罚分明。

1.主要风险来自选址不当，店周围人群流量太少，周围住户收入不高。预防：可选择原先是经营餐饮业和老店，并经实地考察落实。

2.“黑品牌”口味品质不佳，或人们太感生疏，一时不适应高价位。

预防：提高厨师手艺或更换厨师，在经营黑色食品的同时，可推出其它天然保健食品，不要局限于“黑钹”，定价可随该路段饮食业而变化，可将大部分价格定的较低，黑色食品订高价即可。

3.餐饮行业最怕的是食品变质、霉变，引发食者中毒事件的发生。预防：加强内部管理，严格检查或检验：卫生要求人人抓，环环管。进店原料全部使用无公害食品，宁可贵点，但要可靠。

1.投资规模可大可小，小型20万以内，中型50万以上，大型100万以上。

2.当年投入，当年可回收投资或稍有盈利。

应有强烈的广告宣传意识，深谙“酒香也要勤吆喝”的经营意识。

1.店名招牌：黑底白字。

2.门面广告

(1)专营21世纪“药食同一”黑色保健食品，让君尝遍黑色美味佳肴。

(2)倡导“黑色、粗食、天然”的三重膳食理念，从黑色食品开始。

(3)常食黑色食品可调工人体生理功能，提高血红蛋白的含量，滋肤美容，明眼乌发，益智长寿，从吃“黑”开始。

(4)天天一碗黑色餐，保您聪明又健康!

3.媒体广告：在当地媒体做广告。

首先，先恭喜坚持到最后的读者，你已经得到了一份完整的餐厅创业计划书，而且是2012年的热门项目哦。然后，要提醒各位创业者，计划是死的，人是活的，计划书只是指导大方向的风向标，不是教条。

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