# 2024年餐饮开店策划书(5篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-07-02

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。餐饮开店策划...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**餐饮开店策划书篇一**

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、都市快餐店位于威海路商业步行街，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、本店需创业资金万元，其中万元已筹集到位，剩下万元向银行贷款。

二、

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。短期目标是在威海路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。

三、

1、客源：都市快餐店的目标顾客有：到威海路商业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。

3、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，客源泉稀疏。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，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1、快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，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，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。我们将会在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

五、

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。

应聘者特《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

桌椅 n套

营业面积n平方米

冷冻柜 n台

灶件 若干

2)每日流动资金为多少万元

（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。

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。

**餐饮开店策划书篇二**

一、公司宗旨：让更多的人享受生活。

二、创新做法：业务创新和经营手法的创新。

三、合作方式：首先我拟与当地的其它大中型广告公司合作，共同受益，共同承担风险；其次，将与对广告业有兴趣的职业学校签订中长期人才推荐合同，既可为在校学生提供实习的场所，又可增强公司的技术人才储备。

一、公司名称：拟定为“江苏洋河益众广告传媒公司”。

二、公司性质：集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

三、公司宗旨：让客户以最低的广告成本达到最佳的传播效果。

四、公司目标：让更多的人低成本地享受生活。

五、创业理念：通过有效的资本运作，实行各种方式联合或兼并其它小公司，在当地形成强有力的广告集团。

从最初吸引小客户做起，以精益求精的服务态度与客户建立良好的长期的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的势力范围。

我们将努力在每一个细节之中，都融入一丝不苟的敬业精神，为我们的每一个客户提供专业化，科学化的服务。

六、公司服务

1、专业化的广告服务——为我们的客户提供详细准确的行业咨询，包括数据调查资料和分析结论，从而使得客户的投资更合理、科学。

——成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论框架和知识体系，丰富自身文化内涵。

——与媒体建立战略伙伴关系，代理或完全买断某些媒介的部分广告版面和时间，由我们单方面对广告主进行广告媒介的推销和贩卖。

2、个性化的业务服务——努力创立成洋河新城第一家含有婚礼策划和营造婚礼气氛业务的公司。

——为客户出租宣传、庆典等活动中必须的大型升空气球、充气拱门、卡通人等宣传造势工具。

——代理联系举行活动所需的礼仪小姐。

——为客户提供准确、科学的市场调查。

**餐饮开店策划书篇三**

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。

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、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。

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

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。

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，夜餐：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，也体会到了养生食品对人体的重要性。

**餐饮开店策划书篇四**

客户部的任务主要是开拓客户并保持联络，与公司内其他各部门保持密切的联系。客户部是直接与客户发生接触的专职部门，负责接洽客户，协调广告客户与广告公司间的关系。在广告公司接触到一位客户时，首先由客户部作初步接洽，向广告客户提取有关必须的资料，如产品知识、市场情况、广告费预算及市场计划等。客户部在对这些资料加以整理后，会同其他有关部门，研究这些资料，制定出初步的广告计划方案和工作日程，分由各部门执行。在广告活动进行过程中，客户部还负责与广告客户的联络工作和信息反馈，通报有关市场调查结果和广告活动进展情况。同时，还代客户负责对广告的设计、制作和实施过程进行监督。因此，广告公司的客户部在职能上扮演双重角色，对外代表广告公司的整体利益，对内则代表广告客户的利益。此外，在广告公司内，客户部还应承担公司的公共关系方面的工作（在无公关部的情况下）。

客户部门的人员配备和职责划分就是为了完成上述任务而设计的，客户部的人员岗位职责划分为：

1、部主任

全面负责客户部的行政和业务管理工作，负责客户服务管理。对上，直接向总经理或副总经理负责，汇报工作；对下，检查业务组主管或营业主管的工作；并负责与比较重要的客户保持接触和联系或洽谈、引见。负责选聘、任用和考核客户服务人员。

2、业务主管或经营主管

全面负责所在经营组或业务组的业务工作和日常行政工作。对上，向部主任负责，汇报工作；对下，检查客户主任工作。还负责与较高层次和地位的客户企业决策人员、市场销售主管或市场经理保持接触，负责新业务的开发、调查，并发展原有业务。

3、客户主任

向部主任或业务主管负责汇报工作。负责按照所代理的客户的广告计划和预算开展业务活动，为公司争取盈利。参与制定客户市场销售政策、发展广告目标和策略，并负责向客户简述广告的创作意图，介绍创作初稿，汇报工作进展。此外，还参与拓展新的业务。

4、客户经理

负责部分文件的拟写，负责向上级主管或客户介绍广告初稿，负责较小客户的业务洽谈和接触。

5、业务员

负责与客户的业务联络，送稿复审确认和审核制作的校样稿。在出席客户会议时，负责会议记录，并提交会议记要。一般没有决策权，是在其他人员的指导下开展工作。要求对广告制作和媒介等很熟悉。

6、业务协调员

主要负责协调广告工作的进展，与创作人员和制作人员保持联系。督促检查各工作环节的衔接和完成，以保证按广告计划完成工作进程。负责保持与客户的日常事务性联系，代理有关文秘工作。在必要时，有权直接重新安排工作。

广告创作部门的任务是负责广告的创作、设计和制作。他们对广告客户部和市场调查部提供的有关资料和意见加以分析，依照广告计划的要求，配合消费者的心态，完成创意方案，然后会同客户部门和调研部门，制定出整套广告方案，供客户审核，并在客户审核同意后进行制作，包括拍片、配音、印刷或摄影、绘画等。

这一部门一般又可具体地细分为创意文稿、美工、摄影和制作合成等专职小组或专职人员，各负其责。创意人员搞创作意图，文稿负责广告内容的撰写，美工负责广告绘画和版式设计，摄影人员负责广告摄影、摄像，而制作合成人员则专门负责广告稿的合成制作，包括校对、印刷、配音制作等。

创作部门的人员岗位责任划分为：

1、创作部主任

全面负责创作部的行政管理和业务管理，控制广告创作水平。监督和保障创作人员按广告计划工作日程和广告预算标准进行工作，负责向创作组和创作人员分配工作任务，重点督促和保证广告策略的实施。有权选聘、任命和考核创作人员。参与新业务的广告创作。对总经理或副总经理负责。

2、创作组

（1）组长，负责文稿组或美工组的业务领导，代理创作部主任履行某些职责，总揽广告创作的全面工作，直接向创作部主任负责。

（2）撰稿员，通常负责为一组特定的客户工作，负责广告文稿的构思。参加客户会议，并在必要时直接向客户介绍工作进展。负责所有媒介广告的文稿编写工作，必要时参与促销活动，要求能够理解、实施、解释市场策略和广告策略，能与美工、导演密切合作。现阶段，分工已发展到细分专职广告和专职广告文的阶段。

（3）撰稿助理，在撰稿员的指导下，为一些较小的广告活动进行文字工作，实施撰稿员的广告构思，发展广告策路。在必要时，参加小客户的客户会议。要求能按广告预算开展一个广告活动。

（4）美工导演，同撰稿员一样，通常为特定的客户工作，负责广告画面构思，负责导演电视广告，必要时，亲自进行摄影和绘画。要求能理解广告策略。

（5）美工导演助理，负责落实美工导演的构思，必要时进行绘画。两项职务分工，随着广告公司的`发展已发生变化。美工一般不负责摄影及导演，而设有专职导演、摄影师、摄像师。

（6）创作助理员，负责协调创作部（组）工作的正常进行，帮助创作人员完成广告的创作，收藏创作稿件和创作资料，帮助打印其他人所撰写的文稿。必要时，与有关政府部门联系，以取得广告的电视播映许可。

3、印刷制作组

（1）组长，全面负责公司内有关报刊等印刷广告的制作工作。负责与有关制作单位洽谈业务，并对各种印刷技术的采用加以指导和提出建议。领导正稿员的工作，并对部主任直接负责，汇报工作。

（2）正稿员，负责落实美工导演的设计草图和撰稿员的初稿。高质量地制作广告正稿，寄给报社、杂志或印刷厂，负责广告的美工技术处理。

（3）美工，负责把美工导演的初步创意变成视觉上的具体图案，要求有快速绘画的才能。

（4）排印，负责各种字体设计的选择和排版。要求熟悉印刷业务，并能很好地理解各种广告设计与各种字体运用的关系。

（5）校对，负责印刷清样的文字校对工作，修正版面的印刷错误和文字错误。

（6）制作助理，负责安排和料理广告制作材料的供应，保证广告工期和制作质量。作为制作经理的助手，向其报告工作。必要时，参加广告制作。

4、影视广告制作组

（1）组长，全面负责公司内有关电台、电视广告的制作工作。负责与有关制作公司洽谈。

（2）制作经理，负责电台电视广告的制作监督、保证其按广告计划日程工作，并按预算标准完成广告片制作。

（3）演员选派，负责挑选、面试用于广告摄制的演员和模特儿，向他们布置具体的要求，保证他们穿戴好合适的服饰，准时到场。

（4）制作助理，负责为制作广告准备材料和道具，保证广告按期完成，保证广告质量。

5、创意指导，负责为创作部出主意或提出创意设计或构思的意见。

媒介部门的任务是根据广告计划，制定广告活动的媒介策略，负责媒介的选择，并负责与有关媒介单位接洽和联络。在广告实施过程中，负责对广告的实施进行监督，检查印刷质量或播放质量。在广告实施后，代理媒介单位向客户部要求收取广告费。

媒介部人员的岗位责任划分为：

1、主任

向总经理负责。全面负责媒介部门的行政管理和业务管理工作，负责介计划和媒介订位，与各媒介单位洽谈合作条件，全盘负责媒介部门的盈利。负责并参与开发新的客户和新的广告业务，为新的广告业务开介绍会，并亲自准备或拟写材料。要求了解媒介的最新发展，掌握媒介计划，能够使用电脑管理，创作有发展的新媒介的电脑程序。

2、媒介经理

负责几个业务小组的工作和管理，代理部门主任的大部分职责。重点是代理其媒介方面的职责，研究重要的媒介策略的采用，与高级客户保持联系，并负责与媒介代表洽谈。

3、媒介组组长

负责一个业务组的媒介计划和媒介订位工作，参与向客户介绍媒介情况，参与媒介代表的洽谈，但不涉及或很少涉及一些特殊的媒介业务。

4、媒介计划员

在媒介组长或经理的领导下工作，负责执行已经制定的媒介策略和负责指定的客户业务。研究引用一些较为简单的媒介策略。

5、媒介助理

按媒介计划的要求，联系并取得媒介订位确认，兼做媒介部门一般性工作。

市场调查部的任务是按照广告活动的要求，对目标市场开展调查，为广告主和广告公司制定广告计划，提供有关市场潜力和市场环境的背景材料，并就有关问题向广告主和广告公司提供咨询意见和建议，为广告决策以至广告主的市场决策提供客观依据。

其人员岗位责任划分为：

1、主任

负责调查部的行政和业务管理，负责市场调查计划的制定，负责向总经理或客户企业高级人员汇报调查结果，提出市场策略建议和广告策略建议。

2、课题组长

负责某一客户的广告调查工作的计划，监督调查计划的实施。负责向部主任提出调查报告，向客户汇报调查结果和提出有关建议。

3、调查员

负责根据调查计划进行具体调查方案的拟订，开展调查活动，并根据调查结果进行分析研究，提出调查报告、市场策略和广告策略建议，并向客户汇报有关市场调查经过和市场调查情况，介绍调查结果。

4、记录员

协助调查员工作，负责有关文案调查资料、实地调查资料的收集和整理，负责记录有关谈话内容，提交谈话记要，并负责有关打字、速记等工作。

5、资料组组长和资料员

负责收集、整理、编辑、汇总有关市场调查资料和档案资料，建立市场调查档案。

广告公司行政办公室的任务，是对公司的日常事务进行全面的管理，并对业务部门进行行政监督，提供后勤服务。具体地，行政办公室又可分为计划、人事、财务、审计、机要和后勤等分支部门。这些分支部门在一些特大的广告公司是单独列为正式的一级行政辅助机构的。

计划部门的工作任务，是具体负责公司的年度工作计划和经营计划的制定，以及监督执行，并负责制定公司的长远发展规划。

人事部门的工作任务，是具体地负责公司人员的录用解聘。录用人员时应根据业务部门的需要，进行业务考核和综合级别评定，对具体业务部门的人员使用和定级实施监督。人事部门不参与业务的分工。

财务部门的任务，是对公司的财务金融实施全面的管理，监督广告预算的执行，收取广告费用，交纳各种税收，核发人员工资，核算企业盈亏，并对广告活动费用和公司行政性开支实施控制。

审计部门的工作任务，是对公司的财务制度执行情况实施监督，防止公司在经营中出现不规范行为或违法行为，实施广告公司经营中的自律约束。

机要部门负责公司的文件收发、借阅、保管和归档管理，并为企业建立各类业务档案，检查保密情况。

后勤部门的工作任务，是协助公司业务部门的工作，为各业务部门开展广告活动提供物质支援和后勤保障。

**餐饮开店策划书篇五**

茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括:粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等；西餐包括:韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

1、金额预算。投资者可根据资金状况，考虑开社区店、标准店或旗舰店三种级别的茶餐厅，投资总额分别为8万元、10万元和15万元。最好用投资总额的百分之七十作为实际投资，百分之三十作为备用资金，以应付开业之后的后续投入以及突发状况。

按10万元标准店进行投资，其中店面租金，2万元（一百平米米左右）；淡雅而不失现代气息的装修，3万元左右；茶具和其他设备（桌椅、空调、音响），2万元；各种茶叶、食品、水果，2万元。

2、收益评估。茶餐厅每日营业14小时，平均日接待顾客一百五十人，每人消费25元，日营业额可达3750元，按百分之二十的纯利润率计算，日盈利750元，月盈利2万多元。投资者可于半年内收回成本，第一年盈利可达10万元以上。

1、开业证件：消防、卫生、环保、工商、税务部门登记、注册。

2、员工招聘：可以利用网站、餐饮培训学校、报纸广告招人或托人代招。

3、菜谱设计：茶餐厅的菜谱设计应该根据该店的经营特色进行设计。菜谱里可以附加一张该店的宣传广告和定期的活动广告。

4、文化理念：包括经营理念、核心价值观、服务精神、工作态度、目标责任等。

1、拒绝商圈旺铺。不是商圈不好，而是投资成本太大，加重前期运转的负荷：东莞市雅典茶餐厅老板邱先生急于求成，在当地黄金地段重金投资了一家茶餐厅，月租金1.5万元，后来受到高档茶楼和先后进驻的星巴克、本土快餐连锁店真功夫的冲击，不到半年便结业了。

2、资金有限的投资者，在选址时主要考虑以下两个方面：

（1）公司、写字楼相对集中的地段。此地段消费人群以白领为主，消费能力不亚于商圈附近，而租金却便宜很多。江苏的李小姐在写字楼2楼投资10万元开了一家茶餐厅，以中式套餐、糕点、冰激凌和咖啡为主营内容，人均消费为15～20元，相当于三个人吃炒菜平摊的费用。而由于茶餐厅环境优雅、就餐近，与炒菜馆相比，优势不言而喻，因此李小姐的茶餐厅生意颇好，月净利润达4万元。

（2）住宅区或高校相对集中的地段。如果茶餐厅能在提供舒适环境的前提下，菜品价格控制在普通快餐店的百分之一百五十以内，则能很有力地吸引情侣、不在家开伙的白领人群，而这类地段又比写字楼附近的茶餐厅租金低，更大地缩减了前期投入。

1、通常情况下，茶餐厅装修设计须简约、明亮，给人自然、舒适之感。靠马路一侧要装上大型落地玻璃，不仅让顾客看到繁华的街道，也让行人看到典雅大方的餐厅店堂；软装、灯光须配合桌椅的颜色，最好为暖色调。装修费用控制在200元/平方米以内。

2、装修细节。为了提升服务品质，茶餐厅内还须摆放一台电视、一个仿古书架；在洗手池边标明“为了您的健康，请您洗手”的字样；收银台最好设计成酒吧吧台状，台上放纸巾、宣传单、印着茶餐厅地址的打火机、收银柜等，台后则可摆放各种酒、装饰品、悬挂的酒杯，给顾客留下轻松、周到的第一印象。

3、个性化设计。每个茶餐厅一定要有一处夺人眼球的设计，譬如，在大厅的小舞台上设计一个留言板或贴纸区，方便顾客与茶餐厅、顾客与顾客之间交流；还可根据场地大小，考虑增加吸烟室、儿童娱乐区等。注意：在茶餐厅内，一定要做好通风和防火措施。

4、装修的重中之重——厨房。广州爱缘茶餐厅老板冯鑫女士：据我所知，有些茶餐厅经营者为节约装修成本，只着重装修大厅和包房，压缩了厨房的装修费用，其实这是个误区。厨房在茶餐厅营业的前期作用不明显，因为客流量小，但到了后期，当店内菜品能够吸引越来越多顾客光顾时，厨房设计不合规格，设备落后，将有可能因上菜速度慢导致客源流失。

（1）须检查厨具的出厂年号、产品加工精度、钢板厚度等，以保障安全烹饪；

（2）地面最好安装100×100规格的深色系吸水地砖；

（3）厨房要有“双道双门”，以保障工作人员进出流畅；

（4）厨房与整个茶餐厅的面积比不得低于1：0.3，并且要隔音、隔热、隔味；

（5）另外，除配置空调系统、电源电压等设备外，还须按照一个灶台提供4～六人用餐的规格来设置灶台数量。

总之，一定要保证厨房运作的安全和环保。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找