# 最新火锅店商业创业计划书(五篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-06-20

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!火锅店商业创业计划书篇一做为火锅店，其基本特征与其他餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**火锅店商业创业计划书篇一**

做为火锅店，其基本特征与其他餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事从事火锅行业，必须认真做好市场调查研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场分额。所以说做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等，基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施，措施优惠，如：税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

1、服务对象分析：

消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

消费者的年龄特征；如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等

消费者的性别特征：女性和男性往王对于火锅的锅品、口味轻重、菜品类型等方面都有一定的差别

消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯。

消费水平和顾客的经济承受能力有直接的关系，体现了顾客的支付力和这种支付力相适宜的需求满足，直接表现为顾客选择火锅店的档次和类型；

消费结构是顾客各种消费支出的\'比例，其开支与职业、年龄、性别、地域民族等因素有密切联系

消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同 消费习惯体现在对就餐环境、氛围、品派、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

不确定性：大部门顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

随机性；顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

灵活性：之是由成功的品派所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

引导性：调整经营策略、成功的广告运做等，都会对顾客的消费产生一定引导。

一、划分要求：

1、对经营品种、酒水饮料、服务水平、营业时间、交通状况等具体的方面要准确掌握，用于对比自己的品牌能否进入市场

2、具有可操作性。如果得出市场结果与自己的人力财力物力等不配套，难以实现经营目标，必须放弃，重新划分失常，找准位置

3、具有稳定性，市场划分后，只要符合实际就大胆开拓，制定长期计划，占领失常。

二、划分种类：

1、地理位置；火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一个区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体，而同一店和锅品到了不同地域3也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入外，还要分析其动机，是传统节俭形、经济实惠行、新朝冲动形，还是豪华张扬形，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等等，这与火锅店质量服务水平、顾客的信赖等有关。

一、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

按档次分高中低档或豪华店风味店大众店自助店等

按功能分特色火锅快餐火锅小火锅滋补火锅

按来源分川味火锅蒙古火锅宫廷火锅老火锅等

按经营分品牌火锅餐厅火锅自助火锅火锅吧

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己经营的品种。

二、价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅高水平服务、较低廉的价格迎接顾客，可以很快赢得顾客树立形象打开局面实现正常经营

2、高高结合法；起点高效益也高以高质量火锅高档次的环境高品位的装修高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大利润也大进入良性循环后收益也大

3、品派垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化价格低价供应，以薄利多销为主。

1、豪华型

豪华型火锅店在某一区域均有较高的声誉，装修设施齐备，环境优美，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其独特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级烹饪和服务人员，其服务对象以高收入者居多。豪华行火锅店具有高价与火锅成本、服务水平、就餐环境容为一体，火锅产品与技术高度统一，服务对象稳定与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的区别，在顾客中各有自己的地位形象，有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面对大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

3、风味型：

风味型火锅店是体现独特的饮食文化，具有浓郁的地方风味、品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有一定的代表性，是历史性、地域性、民族性的综合反映。此类火锅品种比较定性，汤卤比较固定，服务有一定特色，风味得到公认，风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合、参与性强，展示某种有特殊意义的活动，气氛轻松和睦等特点。

4、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料（生料和半成品等）与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。此类火锅除了有着随意性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。自助型火锅店具有布局上实行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、品位大众化为好，价格上采取每人限定金额消费，服务上比较灵活、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免浪费，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

**火锅店商业创业计划书篇二**

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是一门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调查研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握火锅风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

(一)、对火锅市场的影响因素：

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等;基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施;措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

(二)、客源的调查分析：

1、服务对象分析：

(1)、消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领阶层、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的;

(2)、消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等;

(3)、消费者的性别特征：女性和男性往往在对于火锅的锅品、口味轻重、菜品类型等方面都有一定的差别;

(4)、消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

(1)、消费水平和顾客的经济承受能力有直接的关系，体现了顾客的支付力和这种支付力相适宜的需求满足，直接表现为顾客选择火锅店的档次和类型;

(2)、消费结构是顾客各种消费支出的比例，其开支与职业、年龄、性别、地域民族等因素有密切联系;

(3)、消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同;

(4)、消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。

**火锅店商业创业计划书篇三**

火锅是当下最流行的饮食之一，火锅发展至今从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产生的企业和经营者的极大热情和兴趣。但是，如何进行火锅店创业，却是门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其他餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。

投资者想要从事从事火锅行业，必须认真做好市场调查研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场分额。所以说做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

由于火锅店时常客人满座，因此快速且良好的服务是必须的。从客人一进门的带位、点菜、送菜、教导吃法、整理、结账到送客等等，一点都不可马虎。

其中的教导吃法是最特别的地方，由于每一家火锅店最吸引人的美味都是不一样的，因此吃的方法也会不同，这时由服务员亲自教导，除了帮助客人外，更加深他们对这间火锅店的印象。

1、经济发展对火锅的影响。其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响。其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响。包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等，基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施，措施优惠，如：税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

（1）消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

（2）消费者的年龄特征；如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等。

（3）消费者的性别特征：女性和男性往王对于火锅的锅品、口味轻重、菜品类型等方面都有一定的差别。

（4）消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

如今火锅店已经越来越受到广大消费者的喜欢，这也给火锅店创业带来了良好的客户源和基础条件，但同时也给火锅店创业带来了很大的竞争力，发展特色经营，实现服务为先，是如今火锅店的主要竞争方向。

**火锅店商业创业计划书篇四**

1、本店属于餐饮服务行业，名称为自助火锅店，是合伙合资企业。主要经营：狗，羊，鸡，鸭，鱼等等火锅；副营的食品有：海鲜，卤肉，卤菜等等。

2、自助火锅店位于华宁路商业步行街，开创期是一家中档火锅店，未来将逐步发展成为品牌连锁店。

3、都市快餐店的所有者是合股者三人，厨师一名，服务员一名，二人均有3年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能与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8万元左右，其中2万多元已筹集到位，剩下6万元向银行贷款。

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，必须要在服务质量与产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在华宁路商业步行街站稳脚跟，1年内收回成本。

2、本店将在2年内增设2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火锅连锁店，在众多火锅品牌中闯出一片天地，并将成为餐饮行业的知名品牌。

1、客源：自助火锅店的目标顾客有到华宁路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近的酒店，宾馆；娱乐场所；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：

自助火锅店附近共有4家主要竞争对手，其中有门面的2家，其它2家为地摊式的大排挡。这4家店经营期均在1年左右的时间。前面2家餐店，价格较贵，客源泉稀疏。另外2家大排挡卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家餐店现有的弊端，推出“物美价廉；服务至上”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1、火锅店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2、考虑到时间及人员方面不够；本店暂时的经营时间以晚上为主。

3、开业期间本店实行优惠活动；送出优惠卡，凡再次光顾本店的顾客；本店将实施打折优惠。

4、随时准备开发新产品，以适应市场的变化与需求，如本年度设立目标是：“打造自己的品牌；推出主打火锅”。

5、经营时间：下午4点到晚上2左右。

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。

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》与各种规章制度。

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，扣除当月全部工资与福利。

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，服务至上”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

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xx万元，桌椅xx套，营业面积xx平方米，冷冻柜xx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，但要保证肉类及蔬菜的质量，尽量把价格放低。

**火锅店商业创业计划书篇五**

新乡市“鲜羔楼”涮羊肉火锅店位于新乡市人民路120号，在市内可乘31路公交车，城里十字站下即到。草原鲜羔楼，这名字对普通食客来说可能还比较陌生，在像新乡这样的内地城市,这样的正宗的内蒙古涮羊肉更是少之又少。

鲜羔楼于20xx年12月创立于内蒙古大草原上的“火锅之都”包头。以其新颖的三味火锅，独特的五种汤汁口味，八种锅底组合方式，品质优异的内蒙古特制鲜羔楼肉，加之浓厚的中国传统饮食文化气息同深邃的现代市场营销管理而一举成功。在竞争激烈的火锅业异军突起，从而成为一颗璀璨的餐饮之星。

总部设在内蒙古包头的内蒙古鲜羔楼餐饮有限责任公司，已经国家工商总局商标注册，三味火锅和羊肉加工新工艺已获国家两项专利。20xx年12月又被中国烹饪协会评为“绿色餐饮企业”称号。鲜羔楼人凭着高度的责任心和敬业精神，以质量树品牌、以诚信求发展，同时逐步形成一整套加盟、策划、培训、配送、管理、营销的专业化管理模式。现已在全国发展加盟店300多家，90家地区总代理。并正以势不可挡的速度向全国迅速扩展。

公司目标是：打造中国火锅业第一品牌。服务宗旨是：顾客至上,在各方面实现顾客满意率百分百。鲜羔楼在2024年创建以来，生产理念不断推陈出新，在全国创以300余家加盟连锁店。公司在迅速发展的过程中，保持踏实、稳重的一贯风格，以求实、创新的作风带动企业整体面貌的提高，推动着鲜羔楼连锁事业迈进了新的台阶。

1、宏观/微观环境分析

要了解涮羊肉，就先得了解涮羊肉的起源。涮羊肉传说起源于元代。当年元世祖忽必烈统帅大军南下远征。在一次行军中，他猛想起家乡的菜肴——清炖羊肉，于是吩咐部下杀羊烧火。厨师知道他性情暴躁，于是急中生智，飞刀切下十多片薄肉，放在沸水里搅拌几下，待肉色一变，马上捞入碗中，撒下细盐。忽必烈连吃几碗翻身上马率军迎敌，结果旗开得胜。在筹办庆功酒宴时，忽必烈特别点了那道羊肉片。厨师忙中有较强的影响力，当年金庸在口福居的北京总店品尝了口福居的羊肉后，对此赞不绝口，并在店里题词。正式口福居的良好的饭菜质量换来了大众的口碑。此外在新乡还有“老北京”涮肉坊，“草原兴发”火锅店，“常来顺”红焖羊肉，竹园火锅城等火锅店在新乡市区的不同地区都有一定的影响力和不错的口碑及影响力。

在这样激烈的市场竞争下，若鲜羔楼没有一定独特的优势，很难在这样的竞争下生存下去，鲜羔楼也已经充分认识到了这一点，逐渐发展了自己的涮羊肉独特的制作方法，也是自己的内蒙古的羊肉在这样的烹制下有了育种不同的纯正的口感。

鲜羔楼拥有万亩羔羊生产基地，您所品尝的每份羊肉，都是精心挑选的现屠宰、现加工和削片的纯鲜羔楼肉。鲜羔楼全部挑选一岁以内羔羊通过去酸、去筋、排毒等多道工序精制而成。其特点为肉质鲜嫩、久涮不老。常食之具有补气益肾、滋阴壮阳、暖胃健体之功效，对病后初愈者效果尤佳。首家独创的三味火锅已在全国连锁，占领了一定的市场，赢得了口碑。而店里附带推出的山珍汤，只喝不涮，具有养颜保健、养目、润肺理气、排除体内毒素之功效，十分适合上班族食用。推出的孜然红汤色泽红亮、麻辣爽口、回味香醇幽长、有开胃健脾、除湿祛风、消除疲乏之功效，为在周末休闲事的商家食品。此品油而不腻、辣而不燥、久吃不厌。人们在鲜羔楼店里感受到的不仅是可口的食品，还有无微不至、面面俱到的服务，让人们有了在家吃饭一样的惬意。正是这样的好产品和好服务，是现在和以后鲜羔楼立足的根本。

坚持以顾客为上帝的原则，全心全意以顾客为中心开展服务和业务，是每个商家都必须坚持的准则。鲜羔楼在这样做的同时，相邻的竞争对手们也都在推出自己新的菜系，新的食品和新的吃法。因此，鲜羔楼必须意识到这一点，长期坚持下去，永远走在市场竞争的前列。

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