# 2024年大学生餐饮创业计划书 餐饮创业计划书(8篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-09

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。大学生餐饮创业...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**大学生餐饮创业计划书 餐饮创业计划书篇一**

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。

**大学生餐饮创业计划书 餐饮创业计划书篇二**

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。

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。

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。

**大学生餐饮创业计划书 餐饮创业计划书篇三**

项目目的

——xx西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：xx西餐厅

性质：此项目集开发家居设计、房屋室内设计、独栋别墅设计专业性服务项目。同时，吸引商家投资，建设中国人自己的家居设计文化。

建设地点：xx市地区

市场分析：学院现有xx师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了xx%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生xx%，现时有xx%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合xx西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，xx西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

宗旨：服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有（粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐），最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐。例如：扒类（牛扒、猪扒、鸡扒）、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类（意粉、米粉等）。

3、美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

**大学生餐饮创业计划书 餐饮创业计划书篇四**

1、市场机构和营销渠道的选择：自食其乐西餐厅位于美食街周围，与连串的快餐店连在一起，与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。通过广告和宣传单等方式进行多渠道的宣传。

2、营销队伍和管理：尊重餐饮业人员的独立人格.管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解.既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性.公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

3、促销计划：西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

4、价格决策:主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

1、西餐厅应以服务顾客为宗旨，为他们提供优质的西餐服务，让顾客对西餐能有非常明确和深刻的印象，更能获得精神上的享受。

2、餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

3、西餐厅应开发出自己的特色产品和独特服务，在竞争对手中树立较高的创新形象，并学习和借鉴他们的独有特色，开办优质服务。

4、通过主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足和针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”来实现足够的利益。

5、我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

(一)每月费用支出表

支出项目支出金额备注

网站制作及宣传费￥6000÷12个月=500元按月平摊

店面租金￥20000.00店面为100平方米左右

员工工资￥1500.00员工10名

税收及水电费￥9000.00税收采用定额税

装潢费用￥50000元÷12个月=1250元装潢采用一年内分摊

合计总支出为￥100000.00元

1、业务利润

以每天实际门槛人数，由于我们店的店址选在我市一级商圈的重要通道，流动人口大约1000以上每日，每天实际可接单在50人左右，按每一单20到30元不等，一年收入在450000万元左右，总体盈利还是相当可观。

2、店铺每月盈亏平衡点：

每月总支出为19060元÷50%(毛利率)=29120元(每月只销29120元即达盈亏平衡)

每天的盈亏平衡点：29120元÷30天=970元

西餐厅的风险主要有：

1：客流量小

2：产品成本高

对策：

1：制定正确有效的宣传计划，通过广告，传单等方式进行宣传，提高知名度，提高客流量。

2：适时了解市场上产品的成本，制定措施应对各种高价格和成本的增加。

申请人承诺

本人承诺：以上陈述属实，若有任何虚假信息，愿承担相应法律责任。

承诺人签字：日期：年月日

**大学生餐饮创业计划书 餐饮创业计划书篇五**

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。

一店面简介

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。一枝笔写作事务所

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。

二发展战略

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（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），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，于是可根据pdca循环（即戴明环），进行分析，并制作出长期的计划，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1名，厨师1名，服务生2名。

经营模式

经营理念

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

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

三市场分析

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，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：

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，非餐点还提供冷饮、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。

weakness（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。

opportunity（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。

threat（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。

**大学生餐饮创业计划书 餐饮创业计划书篇六**

随着经济稳定快速增长,城乡居民收入水平明显提高,餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中,正餐以中式正餐为主,西式正餐逐渐兴起,但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主,肯德基、麦当劳、必胜客等,是市场中的主力,中式快餐已经蓬勃发展,但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹,如何去占领那部分市场,是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食,成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念,倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。

绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步,是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内,我国餐饮业经营模式将多元化发展,国际化进程将加快,而且绿色餐饮必将成为时尚,这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

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。

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。

**大学生餐饮创业计划书 餐饮创业计划书篇七**

合家欢特色店将引领潍坊市餐饮经营者建店的一种时尚，主要是消费者喜欢在这种清新，和谐，欢快的氛围中用餐，同时在他们用餐的过程中可以感受到家的温馨，这种餐厅在短期内不会淘汰。

1.酒店餐厅：由于其“高门槛”的公众形象和书本式的经营作风，已将大部分消费者拒之门外，除了一些大餐厅外其他都惨淡经营。

2.特色餐厅：由于其独特的店面设计和餐厅氛围，以及新颖的菜品，再加上价格的合理已成为目前市民消费的主力餐厅。

1、几大美食一条街 花园路 鸢飞路 新华路等

2、主要各区的繁华地带 佳乐家 三联家电 科技城一带等

3、所选楼层不得超过三楼(最好是二楼或一楼)

4、所选场地门口或周围必须能停几十辆车(停车场不算)

5、 场租费用不得超过30元/平方米

和顺坊 家乡味 欢乐餐厅等

1、整个餐厅体现一种家和万事兴的文化氛围，用绿色，黄色等让人感觉清新的颜色。

2、客用设备，尤其是卫生间(洗手盆、坐便器、干手器、卫生纸、)设备力求高档。

3、餐椅、落台、碗、碟、调羹、筷架、菜品盛器、衣服套、筷套、窗帘、桌布、口布、服装、迎宾台、水牌等必须定做，并有餐厅标志。

4、包房应有十五个以上(客人越来越喜欢在包房用餐)，墙壁留有专用传菜孔，屋内配有内线电话。豪华包房必须配有电视、沙发等设备)。

5、 大厅需能容下标准十人台25张(并要扣除落台和员工及顾客通过距离)。最好配有舞台。地面铺防滑80厘米砖，顶棚使用暖色日光灯做主力光源(及节约电费又提高亮度)。

6、 厕所铺防滑地板砖，面积不能太小。员工厕所与客用厕所分开。

7、 厨房谱防滑地砖，火头必须在10个左右。内含凉菜房、小吃房、洗碗间、库房、打荷房。厨房不得少于250平方米。

8、 整个餐厅含有：销售接待区(大班台、沙发)、吧台(有足够地方放酒水)、收银台库房(2个)、办公室、杂物间、更衣室、配电房、音控室等。

9、.菜谱专门设计，本店名菜使用彩色照片，菜谱每页都有印有“行酒令”。

1、 装修：130万

2、 厨房设备：30万

**大学生餐饮创业计划书 餐饮创业计划书篇八**

一、创业目标

发展真正意义上的面皮快餐行业，利用先进合理有效的管理和投资，发掘岐山民间名优小吃，建立一家永续经营的中式快餐连锁事业。御京粉，俗名面皮，是用关中地区优质冬小麦磨成面粉制做而成。岐山是凉皮的发源地，有蒸面皮，擀面皮，烙面皮，黑面皮，可凉调，热炒，煮烩。

素以“白、薄、光、软、筋、香，”而闻名。因为它筋韧耐嚼，香辣适口，深受群众喜爱。御京粉始于清康熙年间。那时，关中西府岐山县北郭乡八亩沟村王同江在北京皇宫御膳房里当御厨，他根据自己多年的丰富经验，在实践中摸索，首创出这种面食。作为御膳，故取名“御京粉”。康熙末年，王同江年老回乡。在家乡开店铺，经营御京粉，从此这种宫廷食品传入民间，距今已有260多年。

御京粉餐饮连锁立足岐山，面向全国，传承御京粉百年精粹，丰富百姓餐桌文化。致力于打造中式快餐第一品牌。计划发展下设：连锁加盟管理中心；食品加工配送中心；机械加工制造中心；

“天行健，君子以自强不息，地势坤，君子以厚德载物”御京粉人将始终秉承这一企业文化，以诚实守信，不断创新的经营理念贯穿于产品研发，物流运输，店面装修，经营管理的全过程。为社会提供：安全的\'，卫生的，健康的，可口的，方便的，快捷的，营养食品。

社会生活节奏加快，使快餐业的存在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，但洋快餐充斥使大部分市场都不得与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

现在，由于上班节奏加快，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费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，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而着称的，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，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇\"快餐\"。

但现行中式快餐，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，就岐山地区的面皮摊位，流动小贩作坊式生产，没有卫生许可证和营业执照，很难保证食品质量，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．快餐服务业的模型。

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。

2．目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐：面皮，醋粉，稀饭，肉加馍。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

3．市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

（1）\"御京粉\"的名称，商标，员工的服装，店面装修，经营的理念，内部管理和总公司保持统一。

（2）流动快餐---早餐策略

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早餐车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。

（3）快餐店形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的形象清洁、卫生、实惠、温馨。

由点做起，辐而为面，先批发，后零售，再到专业连锁零售。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，辐射经营。

发展初期，大力发展面皮，醋粉批发业务，待资金实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展零售和连锁店，以及面皮培训和相关食品机械业务。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的便利店，小卖部，超市，食堂，网吧大量提供碗装面皮，醋粉，桶装稀饭。

百年小吃，百年微利，希望御京粉成为优质服务和行业健康发展的理想和信仰。

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