# 开店计划书 餐饮开店计划书(十四篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-07-10

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。开店计...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**开店计划书 餐饮开店计划书篇一**

一、 活动的背景：

零售业正面临激烈竞争，对肖上汪青云联华超市来说，肖上汪市场还是一个超市竞争比较厉害的市场。根据肖上汪青云联华店地址及门前特点，开业活动的策划将直接关系到今后青云联华店的经营是否成功的关键。鉴于此，在开业促销活动的策划上，一是遵循简约大方的精神为前提下，力求大气、新颖、热闹、轰动；二是和今后总体营销策略对接。

二、 活动目的：

通过开业活动的运作在短期内迅速提升青云联华超市肖上汪店在零售行业当中的品牌知名度和美誉度，为今后的经营打下坚实的基础。

三、 活动主题：

盛世龙年 大展宏图

四、活动宣传：

1、制作过街横幅，分别悬挂于本村道路上空、本村屋体墙面。内容为“肖上汪青云联华店将于20xx年9月1号隆重开业《盛世龙年 大展宏图》！”

2、派发宣传单，传单内容主要是本次活动的主题以及活动内容！要注明开业时间！需要专门人在村内派发传单！

3、店门口宣传：门头上设庆贺条幅一条，规格：6m\*0.5m，内容为“xxx热烈庆祝青云联华肖上汪店隆重开业！”

4、门口设品牌宣传窗1个：门口设开业活动信息、商品特价、店长推荐宣

传窗1个。

5、彩虹门庆祝：跟婚庆公司租借。放置于店门口。并且租借音响一套，开业当天播放音乐烘托气氛。

五、店内宣传：

a．主通道悬挂pop及彩色气球

b．特价台布置

c．促销区布置

d．店出、入口布置

f、价格形象牌

g．收银台悬挂彩色气球

h.柱子装饰

六、开业时间：

开业时间暂定为20xx年9月1号。

七、促销活动：

开业运作力求新颖、简约、热闹、轰动。促销活动五重喜：

一重喜、进门有喜：

进店即赠送新店精美纪念品如1-3元左右的礼品打火机、便签薄、原珠笔、锁匙扣、扑克等 。

二重喜、买就送喜：

☆凡在开业活动期间购物满10元就送，价值3元高档抽纸一盒；

☆凡在开业活动期间购物满20元就送，价值5元纯棉袜子一双；

☆凡在开业活动期间购物满50元就送，价值10元折伞一把；

☆凡在开业活动期间购物满80元就送，价值15元的保温瓶一个； ☆凡在开业活动期间购物满100元就送，价值20元的四件套一套； ☆凡在开业活动期间购物满158元就送，价值58元的银佛项坠一尊； 三重喜、购物免费抽奖活动：

凡在开业期间在本超市购物的顾客，就可以参加店内的免费的抽奖活动，奖品具体如下：

☆一等奖送：纯银项坠银佛一尊，价值58元。

☆二等奖送：高档四件套一套，价值50元

☆三等奖送：纯棉袜子一双，价值5元

☆纪念奖送：本店打火机一个，价值1元

奖项设计及操作方法：

用乒乓球约50个分别用油线笔在每个球上标清相应的数字或者文字； 如：设立三等奖对应号码3。

四重喜、获赠积分薄：

凡在本店购买商品的消费者都可免费在本店办理消费积分卡，一元为一分，每年重要节日不定期举行积分换购商品活动。

五重喜、特价商品低价大放送：

活动当天本店商品鸡蛋、面条、泰山御酿白酒、蒙牛乳品、小洋人乳品、面包、休闲食品一律0利润销售，欢迎大家抢购。（库存有限，以实际库存为主）。

八、活动细则说明：

1、所有特价商品数量有限，换完为止。

2、所有赠品、奖品不能退货或折现。

3、严禁本公司内部员工参加此次促销活动。

4、获奖名单在产生后公布张贴在超市门口的信息栏上。

5、本公司对此次活动有最终解释权。

策划人：肖健 20xx-8-20

**开店计划书 餐饮开店计划书篇二**

2．连锁加盟店的收入

从第二季度开始，筹建连锁加盟店，争取一个季度筹建一个连锁加盟店，连锁加盟的收费为每家3万元。

这样，头半年即前6个月收入可达10万元，即可收回成本。

（一）竞争者的出现，是本店主要的市场风险

当一个项目被发现巨大市场空间时，必会引来竞争者，为了能让企业在市场中生存和壮大，因此在推出玩具出租加盟样板店时，要实行\"五个\"统一的管理模式（即统一形象设计，统一宣传资料，统一会员卡销售，统一营销管理，统一售后服务）建立自身的品牌。提高服务质量和准确掌握市场行情也是增强竞争力的办法。

（二）玩具对儿童的伤害，是本行业的最大风险

为了避免此类风险，可采取以下三种方法：

（1）进货渠道严格把关，明确与进货商或厂家的责任关系；

（2）向小孩和家长详细说明玩具的使用说明；

（3）明确与被租方的责任关系。

（三）对玩具损害程度的鉴定，是处理客户关系的一大风险

必须从日常的经验和生产厂家，逐步完善玩具损害程度的鉴定标准，明细化与客户的责任关系。

**开店计划书 餐饮开店计划书篇三**

依托中国最大的c2c网上购物平台——淘宝网,通过电子商务交易方式，打造在淘宝网上有竞争力的网上商铺——时尚潮。欲想在20xx年7月在淘宝网上开家时尚潮服饰专卖店，淘宝网商城为购物商城，而时尚潮将被打造成为它的亮点商铺之一。

1、投资安排：以最小的的资金投入，尽最大的努力，赢取满意的收入。预期先投入5000元左右。 2、网店基本情况：网店名称：时尚潮地址：温州永嘉 邮编：325113 3、网店的宗旨：追赶时尚，精彩你我他。

4、流程：设计网上商店--选择开店平台--向平台申请开设店铺--进货--登录产品--营销推广--售中服务--交易--评价或投诉--售后服务（或进入淘宝首页注册会员--免费开店--填写用户信息--绑定支付宝账户--淘宝网开店考试--登录账户--我是卖家--基本设置--商品描述及发布等--营销推广--阿里旺旺在线客服--交易--售后服务）

目标市场的设定：客户群以年轻的消费者群体为主，年龄在15至40之间的朋友将会是我们网店的最大客户群。时尚潮的产品主要以流行首饰及服饰为主。 经过市场调查进一步得出结论，该产品在市场内需求量大,市场竞争强烈,需要通过新型的营销手法进行运作,迅速占领市场,获得较高的客户满意度。给以介绍新客户的原始客户小店物品打八折的优惠，或免邮费的营销手法吸引更多的新顾客及留住老顾客。

直接在批发市场进货。或将产品前期库存将依托实体店，当小店每天业务量保持在10单以后上，将拥有库存。

产品价格问题（网店销售指导价，最低成交限价与供货商结算价和发货费用）和贷款结算方式（有三种方式：第一是接到定单后直接把进货款汇入商家帐号里，供货商受到货款后立即按照网店提供的用户地址和数量发货完成交易；第二是先预付给商家一定数量的货款然后接到定单后直接通知供货商发货快速完成交易；三是跟供货商商议发货打款同时进行甚至可以交易结束后再结算比较省钱），保证货源的顺畅、质量和可靠性，建立我们接到订单，只需要通知商家，由商家直接把商品发给顾客的风险最小的经营模式；若无法直接由商家发货，那就只好接

到定单直接去进货然后采用直接邮寄的方式（注意用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些缓冲材料，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉）。

货物来源：批发市场进货，训练议价能力，力争将批发价压到最低，与批发商建立良好关系，在关于调货的问题上要和批发商协商，以免日后的纠纷。网购，通过淘宝网与阿里巴巴的批量进货方式，满足200元的小额批量进货。

1、战略目标：我们坚定与执着于一个目标——追求时尚，精彩你我他！不断挖掘创新自己网店的宝贝。每月都新推几种新潮商品。2、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。3、进度安排：第一个阶段：挖掘时尚新品，市场调研，分析问卷。第二个阶段：淘宝网开店、维护；第三个阶段：宣传推广；第四个阶段：进入正轨运营网店。

网店用品宣传策划方案：折价促销、赠品促销、限期供应、与其他网店建立友情链接、利用网络以外的宣传方式

物流服务拟采用圆通、申通、韵达、ems这样的成熟网络，价格采用协议价，单票6元左右。还会根据商品的购买量及优惠政策，对顾客实施免邮的措施。

淘宝网上开店依然会存在很多风险，比如资源（原材料/供应商）风险、进货的风险、市场不确定性风险、交易安全的风险、积压商品的风险、管理风险（含人事/人员流动/关键雇员依赖等等

应对政策：找一些网下不常见或不曾流通市场的产品，以找到最廉价、质量好、稳定的货源渠道，不仅找唯一的一家，我们可以寻找相关的相对独特的产品进行销售，并自己创新一些新的产品。利用网络定期向顾客发送相关产品的介绍，使顾客了解最新的打折、促销及最新产品。定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼等。

前期依托实体店不存在库存问题；后期自身持有库存后，滞销品将用摆摊的方式促销，不赞同采用退货给供应商的方式，降低库存压力，迅速回笼资金。

**开店计划书 餐饮开店计划书篇四**

前言：

开店，是眼下极受青睐的一种投资理财方式。自己开店当老板，假如经营状况比较理想，不仅仅可使你的财产得到有效的保值增值，而且还能在心理上获得一份成就感。

a．自我评估和商店选取

评价优势：

1、衣食是所有人都需要的，市场大。

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅仅讲穿，还讲究怎样穿，穿什么样的，穿的是否如意；所以穿，有着很大的市场，每人都务必的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是；犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选取什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是我们即将应对的最重要的根本。

2、服装业便于倔起，利于把握生存原则；我们之所以认为选取服装业便于倔起，是因为市场之大，购量之强，只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。因为是多少人在演绎着这个市场的生存规律，所以，只要你冷眼观看，就能明白自己该怎样着手于这个行业，前行者们都告诉了我们这个道理，不用你再去花钱去买了。

3、服装行业较为成熟；

项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我们的创业界层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们要想生存，就务必解决一些问题：我们服装规模、产品定位、群体目标等。

评价劣势：

开店经验不足，没有稳定顾客。

b．整体零售计划

选址：烟台大学附近万象城商圈

门面房，共两个楼层，一间大约100个平方。两层都加以利用店名：百有特服（beautiful谐音）

莱山区综述：

20xx年，烟台市政府搬迁至莱山区，随之将莱山区定位成以商务、

行政、文化、教育、高新技术为主的烟台市中央核心区。7年来，烟台市政府不断加强莱山区的大型配套工程建设，已经构成了以大学城、市政府行政中心、会展中心、体育中心、广电中心、商业副中心等，万千宠爱集于一身。莱山区地势平坦，地域开阔，透过烟威高速与威海紧密相接，依山靠海，依据固有的地形特点，逐渐构成了“一点三线”的发展格局：一点：政府功能区――市政府、国际会展馆、体育公园、学校、广电局等；三线：港城东大街、迎春大街沿线：莱山繁华的商业兼居住区；观海路两侧：将构成莱山高档居住生活区；滨海路沿线――城市形象展示区，构成斑斓漫长海岸。

城市商贸特区：

佳世客的强势进驻，拉开了商业巨头进驻埠岚商圈的序幕。埠岚商圈成为了整个莱山区商贸中心的龙头，也是现阶段莱山最为繁华的商业中心。随着未来几年的发展，会构成以埠岚商圈为核心，以滨海休闲商业和迎春大街商务商贸为辅助的台城市商贸中心。

烟大市场是莱山大学城的商业中心、闹市区、繁华地带，人口密度高、人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰的款式或类型的选取比较多样，而且此地交通便利，有多路公交和出租车经过。附近综合商场和大型超市较多，客人在逛完商场或超市后会顺带到附近的街店转转，附近也有几个住宅区，这都会给店面带来超多客流。同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在那里进行比较和选取的机会就越多。因此集中在万象城更能招揽顾客。

店址四至：

东临清泉路，隔烟台大学与黄海隔海相望；项目北接滨海高端住宅区，与芝罘区紧密相连；项目西临城市主干道观海路，紧密联系市中心人群；项目南临烟大路，整个南侧为莱山区核心区域――居住中心、行政中心、教育中心、金融中心以及旅游度假区。距离统计：

距海边0.6公里/距市政府1公里/距迎春大街的行政区0.5公里距体育公园1公里/距汽车东站1.8公里/距凤凰山宾馆1.4公里距汽车站、火车站不足10公里

商业街依靠复合的业态规划，良好的购物环境，立体的交通组织将吸引足够的人群。

店面的装潢：

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选取十分重要。

1、门口醒目的广告明确，让飘过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！当然本店刚开张简装为宜。

2、灯光等硬件配备也十分重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯必须要亮，一下子能吸引飘过的顾客的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得

不够柔和！加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有情绪的！

选货及进货的渠道：

1、选货：选样，款式，品牌，数量

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！

2、进货渠道：

烟台三站批发市场，新店开张暂时只在三站服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去青岛服装批发市场，部分服装网上采购。

c．财务计划

投资金额分析：

1、房租：200000/年，

2、装修费20000

3、第一次衣服货款20000元

4、其他费用1000元

5、员工工资能够在第一月底结，不用算在初期

6、5000元做流动资金使用

预计第一年净利润到达150000元。

d．组织的详细计划（行政计划）

一、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围大学、小区散发些传单。

二、衣服的陈列

做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售！产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选带给方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接能够到上衣类去搭配！量多的款能够用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的！橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒！

三、长期发展营销策略

1、原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅（高档点缀低档适量）

2、方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制

3、服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

4、方法：（1）初次来店的惊喜

①免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表（做客户数据库）（2）增加其下次来店的可能性①传达每周都有新货上架的信息②利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等③购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋（女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉）或者累积消费600元及以上。（获得奖励之后在从新累积）（3）满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买①告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡②介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人30元购物卷等。这些方法通常能抓住女大学生的心。

人员安排：

店铺人员安排两名气质佳女服务员，基本工资为1800元包吃。加提成

总结

对于我们刚创业的大学生来说，从事服装销售是一个不小的难题，因为我们缺乏经验虽然在学校里有学过这方面的知识但，知识跟实际比起来还是有很大的差距在里面的，尤其在资金问题，虽然你有好的想法，但你的想法得不到你的实际行动去实施，那你的想法就等于空想，所以我们要应对现实的世界，世界我们改变不了但我的人生在我的手

中除非你不想，改变想安于现状，那永远都是不明智的。所以我们要主动争取，花最少的金钱，能够得最大化得效益是我所追求的目标。

用我们的青春活力，来造就我们的明天。

**开店计划书 餐饮开店计划书篇五**

摘要：随着网络的迅速发展带动了网民的存在，我国在20xx年底共有网民6.49亿人，20xx年中国电子商务市场细分行业结构中，网络购物交易规模占比18.9%，预计到20xx年，网络购物市场占比将超过25%；20xx年中国电子商务市场交易规模为

2.83万亿，同比增长19.9%，环比增长7.1个百分点。从市场结构来看，网络购物市场份额继续增长，占比达到22.2%，达6.28千亿。20xx年电子商务市场细分行业结构中，企业间电子商务仍然占主导地位，整体占比超过七成，其中，中小企业b2b电子商务交易额占比过半;网络购物交易规模占比由20xx的18.1%增长到20xx的22.2%，网络购物占比提升明显。所以在淘宝网网店销售将会成为未来销售的主体。

关键字：网店；创业；市场分析

随着社会的发展，人们对个性时尚都有非常敏感，追求前卫。如果穿有一身时尚、个性的服装，可以让你有一个很好的心情让你快乐，并且，现在大部分的年轻少男少女都会选择符合自己服装来显示自身的个性。

早在1999年以前，中国互联网的先知们就开始建立b2c网站，致力于在中国推动网络购物的发展。据20xx年有关统计显示，我国网上购物发展迅速，在以北京、上海、广州和深圳为代表的全国中心城市，网上购物用户在网民中的渗透率达到了42.5%，网上购物用户总数超过1000万人，网上购物金额超过人民币250亿元。在以武、成都、沈阳和西安为代表的四个区域中心城市，网上购物用户在网民中的渗透率也达到了29.3%，网上购物用户总数253万人，网上购物金额50亿元。可见，中国网络购物的春天已经到来，发展前景十分广阔。

大学生课余时间较为充足，接受新事物的能力也相对较强，对网络应用也不陌生，所以开网店不是什么难事。近几年，淘宝、易趣、拍拍等c2c网站发展迅速，还提供个人网店平台，而且有很多是免费提供的，这就更为大学生在网上开店提供了方便。可以说，开网店已经成为了大学生创业的一条捷径。

1.网店名称

创意新生活

2.网店宗旨

为客户的新生活提供优质的创意

3.经营目标

不断推陈出新，让客户体验到创意带来的美好生活。每季度都要推出新商品。

（1） 个人来源。指通过家庭成员、朋友、同学或同事等个人关系获得信息。

（2） 商业来源。反通过企业的广告、展销会、推销员介绍等途径获得信息。

（3） 公共来源。通过社会公共传播得到信息。

（4） 经验来源。消费者通过直接使用商品得到信息。

（1） 直接观察法。我们通过在校园内的多次观察，发现有90%的学生所穿的服装是非常的有个性，其余的10%的学生穿的比较的一般。

（2） 人员访问法。直接通过学生访问，对他们的需求进行分析。

（3） 问卷调查法。把学生对服装的需求做成试卷，发给学生让他们填写，利用这种方法收集信息。

（4） 网络查询。我们也可以通过网络去查询。

随着社会经济水平的不断提高，人们已经不再只满足于温饱了，更多开始注重生活品味，消费格调也越来越高，追求时尚，注重品质，崇尚个性。而一个美好、温馨、舒适、有品位的家，需要各式各色有装饰性、实用性、观赏性的家居饰品来装扮。我们网店随时更新创意产品，进货方便，交割便宜。利用这些优势我们将不断开发销售产品。

1、具备独特性或时尚性：网店销售独具特色或者十分时尚的。

2、价格较合理：选择好的进货渠道，使自己的价格可以相对便宜更有质量

3、通过网店了解就可以激起浏览者的购买欲：假冒伪劣商品。

4、网下没有，只有网上才能买到，比如外贸定单产品或者直接从国外带回来的产品。

1. 负责人：史\*\*

2. 经营团队：郝\*\*、王\*\*、李\*

3. 外部支持：\*\*\*

**开店计划书 餐饮开店计划书篇六**

由于资金有限只有 5 万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。

我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少， 5 万元。因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。经过调查我发现在闵行莘庄这快商圈不错，闵行区作为上海发展的主要居民居住区之一，莘庄又是闵行的中心，这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里以后还要建一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。最后我把店面选在了莘庄的水清路上，仅挨店面就有一个公交车站，前面是个大马路，平时无论白天晚上人来人往。而且一百米开外就是地铁站，人流量是可想而知的。

周围又都是老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。另外我发现这条街上还有几家为数不多的衣服店，但大都定位居高，价格昂贵，款式单调稀少。平时也很少有人光顾。因为这里虽然居民多但大都是普通老百姓，富人很少，不适合销售高档消费品。这里虽然人流量大但大都为上班一族，消费能力为中低档。我的定位就是中低挡符合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高 5000 元 / 月，付三压一，（上海都这样）。找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据（包括营业证照的办理等，这里我就不在熬述了），都先准备好了。

在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去（这里的房租一直在涨）。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。呵呵，能少烧钱就少烧点，谁让咱只有5万元起步金呢。

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装潢效果如下：

1 、 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！当然本店刚开张简装为宜。

2 、 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的！

店面装潢一共花了 5000 元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就 5 万省着点吧。

万事具备只欠东风，下面进入正题，我该讲讲怎么买生财的工具：衣服了，怎么进货选货

一、选货及进货

1 、 选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：出现哪些新品种 ？ 销售趋势如何 ？ 社会存量多少 ？ 价格涨势如何 ？ 购买力状况如何 ？ 大体上能心中有数。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货

少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！

象“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

2 、 进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市场。

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮 mm （不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮 mm 容易招揽顾客奥），主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿

姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的（除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的）。两个小姑娘的工资， 800/ 月 + 提成，提成为月营业额的 1% ，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样， 800/ 月 + 提成 1% ，不收银出了问题它要负责。

1 ， 房租： 5000/ 月，付三压一， 20000 元

2 ， 装修费 5000

3 ， 第一次衣服货款 20000 元

4 ， 其他费用 1000 元

5 ， 员工工资可以在第一月底结，不用算在初期 5 万内

6 ， 余下 4000 做流动资金使用

一、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

二、衣服的陈列

做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售！产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配！量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的！橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒！

三、长期发展营销策略

1 、 原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅（高档点缀低档适量）2 、 方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制3 、 服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

4 、 方法：

（ 1 ） 初次来店的惊喜

① 免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表（做客户数据库）

（ 2 ） 增加其下次来店的可能性

① 传达每周都有新货上架的信息

② 利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等

③ 购适量女士手袋告知顾客一次购物满 400 元送一只女士手袋（女士手袋要在店内陈列出来，进货以 38 元标价 300+ 的那种为宜，给顾客物超所值的感觉）或者累积消费 600 元及以上。（获得奖励之后在从新累积）

（ 3 ） 满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

① 告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满 500 元及以上打 8 折等，或者个人累

积消费 1000 元既获得一张 8 折的金卡

② 介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满 200 元及以上送推荐人 50 元购物卷等。

（ 4 ）不定期打折

①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。 \" 店铺开张大赚送 \" 、 \" 本店商品八折优惠 \" ，也可以采用买一送一的策略（送的货以滞销货为主，过季货为辅）这些招牌通常能抓住女人的心。

（ 5 ）一年中做几次短期促销，售价定为 10 — 30 元，非常聚人气！再把店内滞销款低价一起处理！如五一，十一，三八等最佳时间

综上所述我用 5 万元开一个女式服装店，是不是能够成功当然还需实践中去检验了

门面的外观基本上确定了你的风格定位，而字体的选择基本上决定了你的档次，这是我的个人看法，我不能说是很科学的，但是我是这么看。门头字的颜色和门面外观的颜色一定要搭配好。

服装店装修注意事项，收银台可能有的店主认为没必要，但是我感觉再小的店也要有这个东西，代表的不简简单单是个桌子能代替的。收银台的颜色也要和店面墙壁以及门头的颜色有结合或者呼应，最笨的办法就是和门头颜色一样，（是门头不是字体）收银台的位置，我的看法是应该放在死角或者比较不占陈列面积的位置最好，而且一定要和试衣间靠近。

试衣间的颜色方面我建议最好是在能和店内颜色搭配的同时能显眼一点。试衣间里边最好能细心布置一下温馨以及方便的挂衣钩一定要设置好。具体的位置最好在用不到的死角或者不占陈列面积的地方和收银台靠近最合适。

不管你的休息处是两把椅子，还是很大气的几个沙发和茶几，最好都能和试衣间之间的通道顺畅。两点的视线要顺畅。而且最好占点面积小，且让人休息时没有不舒服的地方。最好是放一个饮水机和基本杂志或者本店的画册和近期的宣传品

关于道具，有的朋友喜欢用正规的道具，有的喜欢自己搞造型出来。但是，我观察发现很多朋友做出来的东西其实是很不实用的，这个方面我建议大家多观察一下大牌店的道具应用，不是让你完全模仿人家但是你的学会看门道，看看他们这样的应用到底为何，任何道具在使用之前都应该想好它的实际应用效果如果根本不能把衣服的效果展示出来。再好的道具也是垃圾。

服装店装修注意事项，切记在选择方面颜色要和整个店面的颜色风格想搭配。不可千篇一律的使用一种造型，更不可根本就没什么造型可言。举个例子吧，有的店面全是正面展示根本就挂不了几个款，而有的全是侧挂，全靠顾客扒拉和员工推荐。这些不能说全不对，但是我感觉应该是适当结合最好，大气的店面应该陈列简单，大气。给人高档的感觉，而小店应该是个性，藏龙卧虎的感觉要出来让顾客感觉店面随小，东西多多。小店，应该充分利用各个空间，各个角落，发挥你的各种才智，让每一寸空间都起到一定作用！

这个问题也许大家没有发现或者根本没有想到。死角是什么？就是店面的一些角落，不好处理，没办法改变的房面结构！将死角变活，就是让你店面看起来协调和空间放大的最好办法！如何让死角变活？呵呵这就要自己开动脑筋拉！把一些饰品或者鞋子的架子放在死角不失为一个好办法，或者最简单的办法就是放一些pop或者挂一些bb（卡通bb）让死角发光。但是前提是你的有这个意识，不能老是看啊看，就是感觉不舒服不知道那里的问题！

服装店装修注意事项，灯光是不可缺少的，但是具体的灯光搭配也确实是需要有经验的！灯光一般店面里边用的有几种。

a、白日光

b、暖色光

c、蓝色或者其他装饰色

白色光应该放在顶层最高一层。而暖色应该在从上往下第2层毕竟暖色是射灯的多而且暖色放下边也不会影响照亮屋子的白光应用。而其他装饰色，最好是放在靠下或者墙角这样衬托的效果才会出来！关于射灯的安排，最好是每1。2米一个特别是光放在衣服上的太多也不好，晚上出来灯光没有侧光点和重光点。等于射灯就白用了！

服装店装修注意事项，颜色对店铺的影响非常之大，而颜色又基本定位了你的风格和年龄段一般白。蓝。黄就是一些比较常见的颜色都不会用在时尚店面上。白一般是正装的多，黄一般是童装的多。而我们所装的店面（这里拿时尚女装店来说）应该适当选择黑（嘿嘿，我比较喜欢的颜色），大红，灰，亮白，银等一些比较年轻化和时尚气息比较浓的颜色。我强烈建议，店铺内外的主体颜色最好不要搭配不当，而且店内的主体颜色不要超过三个！否则出来估计不会太美观！最重要的，一定要和你经营类型风格等有一定联系性

**开店计划书 餐饮开店计划书篇七**

1、我们需要开一家以各式甜品为主的甜品店。这家甜品店中的甜品将被市场所喜爱。

2、这些甜品所针对的顾客群分布各个年龄层，从小朋友到老人都会喜爱的各式新型甜点。

3、在目前的甜品行业内，有非常多的甜品，但是一般都是面对的顾客群都是年轻女性，缺乏一类面对全部人群的甜品店，而且一般的甜品店中的甜品都是差不多的，很少有新意。所以在市场上很少有这类型的甜品店。

4、我目前所拥有的资本是本身对甜品这个行业有很深入的了解和认识，并且懂得如何去研制新的甜品以及吸引更多的顾客。其次就是可以招募到研制甜品的专业人才进行合理的研发。

5、一个新的甜品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的甜品，从少到多，做出越来越多的属于本店特色的甜品，在甜品行业中做出自己的特色。

我们所要进军甜品行业。目标顾客是社会大众。有人误认为女性比男性更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男性也喜爱甜品。不少年轻女子为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以甜品店的目标顾客并不只是年轻女性，而是面向各身份，各品味，各年龄层次的顾客，大众经营。

先以销售已经存在的产品为主，在赚得第一桶金时，招募研制人员研制新型的各式甜品，开创本店特色。

我们这家甜品店经营范围为中西各式甜品。品种包括香港水果甜品，西米类，双皮奶，芝麻糊，豆花，凉粉，凉茶、、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、羹(露)类、调味乳制品类、龟苓膏，沙冰，刨冰，糖水，粥，果汁类，布丁，药膳滋补炖品，中式传统点心类等。

本甜品店与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在甜品店内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

众口难调。甜品店要尽可能让甜品口味适应各个年龄层次，各类品味的人。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多

甜品店经营品种除了普通的冰品甜品外，还有香港水果甜品，药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的年轻女士。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

甜品店员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

甜品店的市场是很大的，各个年龄层的人群都会喜欢，而现在市场上系统管理和有新意的甜品店少之又少，本甜品店正好弥补了这个空白。

只要人多的地点即可。最好设在商业区、大型市场附近、电影院旁、工业区宿舍群、办公楼集中地等。

最基本要做到清洁光亮，窗明几净。用大笔金钱装修店面绝对没有必要，顾客食用甜品时，很少关注门面的豪华，他们更关心食物的口味、营养与卫生。只要甜品质量过关，店面整洁美观，就不愁没生意。甜品店比其他小店更应该注意选购高雅脱俗的碗碟，使顾客一看餐具就产生舒心感觉，认为这个店够品味，值得再次捧场。

店里应摆设可以容纳十五人的桌椅，面积约在10平方米以上。

我们了解了大小咖啡店、西式休闲餐厅，发现虽然他们也大多数都有经营一定品种的甜品，但是品种不齐全，内容不专业。所以在甜品这个项目没有能够形成一种系统的、规范的行业氛围。但是仍然会因为消费者心中已形成的品牌依赖，被分流大量顾客。

正是由于目前市场的混乱，给我们大来了一线曙光，我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们领先于同行的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以对这块较为混乱的市场进行洗涤整合工作。甜品店专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，以自己的特色去吸引更多的顾客。 管理人事

甜品店每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力;甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力;点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+1>2的效果。

(1)尊重餐饮业人员的独立人格

(2)下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3)互相监督：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。

(4)营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，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。

(5)公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

店铺面积：10平方米

店租首期：1500元

设备支出：约3000元

开张成本：4500～8000元

盈利前景：4500～7000元/月

桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗拒和预付店租等开支相加，估计开张所需成本约需6000～8000元。消毒柜这个设备应将它摆放在店里最显眼的地方，因为它是卫生工作必需的。顾客看见消毒碗柜，也能产生一种安全感。全套设备购置约需3000元。没有必要花大笔金钱装修店面，顾客更关心环境的温馨以及食物的口味、营养与卫生。同时，甜品店应该注意选购特色个性的碗碟，让顾客一看餐具就产生新奇的感觉。

根据企业实力，甜品店以上海这个国际化大都市为起点，放眼全国。按照从中小型城市逐渐向大型城市扩张的战略，逐渐向区域连锁企业发展。具体分为以下三步：

1、立足市场，占据一定份额填补市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领市场，建立连锁机制当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3、走向更广的市场，开放加盟经营在上海市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在全国扩张连锁店，开放加盟经营。

**开店计划书 餐饮开店计划书篇八**

产品和服务：零食、坚果、

饮料、水、特色小吃、网上代购代售

选择理由：根据我们目前的地理位置，处于校园周边，周边无特色店面，有足够的消费人群，我们是做零食销售的，所以一年四季都有卖点，我们个人有营销经验 、计划和想法。

主要经营范围：当代大学生、校内学生、老师和工作人员以及周边的居住人群等。

发展前景：符合当代大学生需求，适合80、90后消费人群，符合社会发展需求。

短期发展目标.…..首先在短期内做好各项管理工作，对员工制定严格的规章制度，对产品质量严格把关，保证产品的质量，先把招牌打响，让每一位来过我们店里的顾客都了解我们的产品，并且我们要在6个月内回收成本，实现有所收益。

长期发展目标……我们在完成短期目标后，企业有所利润，我们将扩大企业的规模，扩大店面，增加产品，扩招员工，把店面的环境弄得幽雅舒适，还打算多开几家分店在大学城内，以致以我们的服务与质量垄断大学城的零食市场。

企业宗旨：服务于人、营于利己(方便、快捷、优惠、服务、盈利)

目标顾客及潜在顾客描述：当校大学生，校内老师、领导、职工以及周边居民等

潜在顾客：江宁区周边其他其他校园人群以及周边工厂的工作人员、校内学生的外校朋友等，还包括来往的行人，网上的一些顾客，都有潜在的机率。

1. 我们拥有一定的销售经验

2. 在校内我们参加关于创业的培训

3. 我们的创业团队目标一致、知识水平高、每个人团结

4. 我们对顾客的需求很了解

5. 我们的服务种类多

6. 我们属于校园学生，有一定的优势

劣势：

1. 我们的部分经验有些欠缺

2. 我们对于企业内部管理经验较少

机会：

1. 目前，许多的人都喜欢吃零食、需求量正在加大

2. 我们很有商品特色，有一定的创意

3. 我们的货源品种多，设备要求低，进货方便

4. 我们处于校园周边，有大量的消费人群

5. 我们参加过创业培训课，对我们的大学生创业有一定的帮助和政策

威胁：

1. 市场上，同类竞争者多，有一定压力，不少的相同企业都有很好的业绩。

2. 刚进入市场，很难获得最低成本价格

产品价格：多为8~30的元的零食

选择该地址的主要原因：

1、客流量大，是目标顾客最集中的地方。

2、靠近校园，租金低，靠近公交站台交通便利。有店面正在转让，远离我们的竞争对手，我们很熟悉周边的环境。

营销策略：

主要以和学校其他创业团队合作的方式，发放优惠卡，代金券等等的方式

1、人员推广

2、广告、网吧主页，各种网络平台、传单

4、朋友宣传

4、赞助学院活动、打折、优惠、送礼品

**开店计划书 餐饮开店计划书篇九**

1.项目基本情况

老师好，我所做的网上开店策划是打算寻找好的市场，同时让自己的商品有竞争力，这样才是成功的基石。

我选择的网络平台是淘宝网，因为淘宝网人气旺盛，不对店家收费，这都是很重要的指标。

我想把店铺所提供商品的分类设置为饰品，因为我打算销售南京特产雨花石，这样设置分类可以让我的目标用户可以准确地找到我。同时，我打算为我的网店取名为南京精品雨花石，这样可以吸引用户在我的店里消费。

2.市场分析

首先，外地人来南京旅游都会在南京各景点购买雨花石作为纪念品，所以雨花石的销售是有较大的市场。那么我的雨花石网店会取得一定的效果，那些对六朝古都南京有所向往的人都可能在我的雨花石小店购买雨花石充当装饰品。 其次，我作为一个在南京的高校学生，那么我在南京购买雨花石作为进货渠道会有更多的比较方法，也会减少我进货的支出。同时这种南京本地雨花石的质量是比起网络上其他销售雨花石的小店更具信服力。

其三，我由于在进货上的压力较小，我可以做出适当的让利，因此我的雨花石不仅在价格上比他人有优势，我的质量优势也是可以超过别人。

第四，淘宝是亚太最大的网络零售商圈，截至2024年底，淘宝网注册用户已经在中国人口中占据了很大的一部分，也占据了网络零售市场的极大部分。这个优秀的销售平台也给予我一个良好的市场。

综上，我的雨花石销售是有较好的市场的。

3.网络业务经营

对于我网店的网络业务，我是打算做好一系列经营。

第一，我打算安排几个能够轮流值班的客服，做好一系列销售业务比如如给予想要购买雨花石客户售前说明，售后解释，以及可能会出现的纠纷进行处理 第二，我会安排一定人员去作为我网店的送货人员，对于在我大学附近的客户，我可以提供客户送货上门的网络业务。

第三，我会在客户有要求的情况，给予客户详细的产品图片，产品来源的业

务。

4.市场营销策略

对于我产品在市场上的营销，我也准备了相应的策略。

第一，由于店铺的知名度还不够广，所以广告宣传是非常有必要的。巧妙的宣传方法不仅可以为店铺节约成本，还可以为店铺带来良好的经济效益。针对于此，我们根据季节、以及节日的变化做出不同的广告。

第二，我会在节假日进行一系列的活动。例如在节假日的前三天到后三天都做一定的折扣活动，并在节假日当天做出买一送一的回馈，从而尽可能完成我在日销售额的目标。

第三，凡是超过三个以上的客户来我们网店进行消费的，我会给予相应的福利，例如在购买雨花石时送上南京当地的特色明信片或者小零食一份，去让客户感受到我们网店的温情。

第时，若是在我们网店销售低迷时期，我也会实行满一定金额的购买可以参与抽奖的策略，从而去刺激我们的网店雨花石的销售。

5.收费模式

对于收费模式，我会采取两种方式。

因为我会结合网上销售和线下送货两种销售方式，所以对于网上客户我就会接受客户网上银行或者支付宝直接线上付款，对于在南京本地的客户会在送货上门并签收后直接收取现金

6.财务分析

对于我店铺的财务，我也有自己的分析。

首先，我需要自己个人拿出一定的金钱用作进货，也只能进比较少的货物，可能会在生意走上正轨之后加大投入。

其次，我需要雇佣一些精通设计的大学生去为我的淘宝页面做一些设计，尽量做到清晰已见，能够让客户轻松做到在我的网店购物。

第三，我需要和相关的物流公司签订合约去让他们为我做货物的运输。 第四，我会雇佣一些大学生去为我做南京周边的雨花石配送业务，因为大学生人力成本较低，也可以减少我在财务上的指出压力。

7.风险分析

做生意是一定会冒一定的风险，所以我也对于自己在网上开店的风险进行了一定的考量。

首先，我知道我在开网店的经验缺失，可能会在网店的前后注册申请上浪费时间，从而会有浪费销售雨花石的宝贵时间的风险的可能。

其次，我对于雨花石进货市场还处于一个摸索阶段，可能我会在前几次进货

上交出入门费，就是会花较多的价格却买了较少的货物。

第三，我对于自己网店的前景还需要正式开店后才可以了解，可能会出现我进货量过多而导致货物的堆积，会需要一定的空间来屯货物而又要付出较多的空间费用，也可能会因为我进货较少而导致我需要反复乘车去购买货物而浪费了一定的交通费用。

第四，我可能会碰到在销售中出现的纠纷，从而导致我去花费一定金钱与时间在与客户进行沟通，也会导致我浪费雇佣人力去送货的人工费用。

但是做什么都会有风险，只有敢于面对会出现的风险，我才能把我的网店做大做好。

8.网店未来发展规划

店铺虽然现在还是处于一定的萌芽阶段，但还是对于店铺抱有较大的期望，希望店铺在今后的发展历程中，能够取得一个好的效果。

如果店铺做到一定的范围，希望可以建立自己的会员制度，进一步稳定自己的顾客群体。然后还可以树立起自己的品牌形象。

我也计划在店铺做到每天有稳定的销售额，利润值支持我能够有余力租下一个小摊位去进行线下的`销售。将网店与实体店做到很好的结合在一起，在实体店去为自己网店进行相应的宣传，在网店做实体店相应的宣传。

为了完成自己网店做好做大的目标，我会付出很大的努力，计划书也只能写到一部分，面对之后网店开办中或多或少出现的问题，我会认真解决，会真正让自己的网店成为一个优秀的网店，而不是仅仅口头上说我要做好。

最后谢谢老师在这段时间对我的细心教导，我会永远记得老师的恩情。

**开店计划书 餐饮开店计划书篇十**

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.都市快餐店位于潍坊市商业步行街，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肯德基、麦当劳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，基本上是没有什么美味可言。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.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。

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的形象清洁、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餐厅的财产，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。

附录1

法律要求

为保证食物卫生，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：

1、食物生产经营企业和食物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，不得从事食物生产经营活动。 食物生产经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

2、食物生产经营过程必须符合下列卫生要求：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。食物生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食物原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，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。设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食物与直接入口食物，原料与成品之间的交叉污染，食物不得接触有毒物，不洁物。餐具，饮具和盛放直接入口食物的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。贮存，运输和装卸食物的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食物污染。直接入口的食物应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。食物生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食物是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服;销售直接入口食物时，必须使用售货工具。用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

**开店计划书 餐饮开店计划书篇十一**

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．都市快餐店位于商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐渐发展成为像肯德基、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、才智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。

1．由于地理位子处于商业中心，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，必需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的人的不同需求。短期目标是在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，渐渐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。

1．客源：都市快餐店的目的顾客有：到商业步行街购物娱乐的一般消费的人，约占50；邻近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50。客源数量充裕，消费水平中低档。

2．竞争对手：

都市快餐店邻近共有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家酒店经营期均在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．快餐店主如果面向大众，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，如本年度设立目的是“送餐到家”服务。

5．经营时间：早~晚!

6．对于以上计划，我们将分工合作，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收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，制订评估方法。

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，对于不和格者给以停职学习，扣除20工资，直至合格为止。若3次考试及不和格者，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，向消费的人介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费的人的需求，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。

本店内所有帐目状况必需及时入帐，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，不得随意毁坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；要是经过每月的结算后，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损坏酒店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1）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）

2）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。

附录1 法律要求

为保证卫生，防止产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、制造经营企业和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，不得从事制作经营活动。

制作经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

二、制作经营过程必需符合下列卫生要求：

（一）保持内外环境整洁，采用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）生产经营企业应该有与产品品种，数量相适应的原料处理，加工，包装，储存登厂房式场所。

（三）应该有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，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，防止待加工与直截入口，原料与成品之间的交叉污染，不得接触有毒物，不洁物。

（五）餐具，饮具和盛放直截入口的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必需洗净维持得洁。

（六）储存，运输和装卸的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止污染。（七）直截入口的应该有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。 （八）制造经营人员应当常常保持个人卫生，制造，销售是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口时，必需使用售货工具。（九）用水必需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、禁止制造经营的：

（一）腐败变质，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）未经曾医卫生检验或检验不和格的肉类及其制品。

（五）病死，毒死或者死因不说的禽、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）用非原料加工，加入非用化学物质的或者将非当作的。其他不符合卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各极卫生部门的卫生监督检验。

**开店计划书 餐饮开店计划书篇十二**

云山水榭咖啡屋位于大学城的广外，与北校区的云山咖啡屋有着一脉相承的关系，但都作为广外大的一道风景。与北校区所不同的是南校区有着更广阔的市场。

在格调方面，云山水榭咖啡屋仍为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客最好的享受。

咖啡屋面向的消费群体主要是本校的学生及教职工人员，同时也面向大学城各高校的师生，学生家长及参观人士。

咖啡屋内食品初期定位于中等价格水平，因为考虑到大学城内多为大一新生，消费意识不强，所以我们在价格方面会考虑得较全面，多推出大众价格的饮品；当大学城逐渐完善，学生层增多时，逐渐将咖啡屋的格调提升到中高层次，增加高格调的消费产品，同时保证价位的平衡，在不降低咖啡屋格调的前提下尽量满足各种档次的消费需求。

咖啡屋将划分一部分区域进行书吧式服务，在这里提供一些比较时尚的或畅销的书籍，但对在这部分区域进行最低消费的设置，以保证成本的回收。

1。尊重餐饮业人员的独立人格

2下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

3互相监督：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。

4营造集体氛围：既要上下属感受到咖啡屋纪律的严明，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。

5。公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

店长

店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好咖啡屋与学校的交流工作。

工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见。综合决策各种工作的运行。代表咖啡屋与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

行政人事部

主要职责：

1、人员到职与离职的相关办理

2、各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理

3、员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业

4、员工考勤，督导并薪资核算

5、对本店各项工作的纪律检查

6、 做好每次会议的会议记录

7、 做好咖啡屋每次招待知名人士的经验记录，以便下次招待借鉴

8、协调本部门与其他部门的联系

人员分配：本部设正，副部长各1名，档案管理员1名。

薪酬制度：记时工资制

不同类型的工作人员时间上的薪酬不同；采用此制度比较灵活，可以准确地记录各个工作人员的工作时间，准确地计算出职工的工资。

工作轮班组织：固定单班制

在一开始的人员招聘中，我们首先会搞清楚每个应聘者的空闲时间段（包括每个星期中哪一天及这一天中的哪个时间段有空）然后根据时间段确定一个星期中每天的工作人员。

**开店计划书 餐饮开店计划书篇十三**

一、店的四要素：

1，客流量 （即是指店所开的位置，你把店开到火星上去的话，是绝对没有生意的，你如果在广州上下九开个店卖水果，你估计都得赚成个百万富翁）

2，进店数 （你店门口走过的人，进你的店有多少？这点是跟你的店的装修，品牌选择，店的定位来确定，如果你店装修得很高档，而你的店开在一个小镇上，我估计你一年都难得有一单生意。而你的店装修得很年轻很时尚很小女生化，那么那些40岁以上的人也会进你的店，而这部分人也是最有消费潜力的人。）

3，客单量 （这点既为人进入你的店后，有多少人买你的东西？ 有多少人是逛一下就走了的？这个跟你店的服务，你店员的培训是有的的关系的，你自己也肯定有感觉你进一个店里面，为什么别人店里的店员给说晕了，你买东西，而质量才一般，而有店里东西很好，而你不愿意买。）

4，客单价 （卖的店一个月也许就做几单生意，但是有钱赚，你看看在街边卖水的店，一天少了多少单生意就做不下去了，这点跟前面三点是有很大的关系的，也跟你的经营方式有很大的关系，也是你的店能否与你的对手相持时能否胜利的关键，这店关乎你的发展。）

这四点是你开一个店成败的关键要素。前两点是硬件，而后两点是软件，开化妆品店软件，硬件都很重要。

二、经营方式：你朋友店的有多大的面积，卖的是那些品牌？在当地同一个商圈是否有很强竞争对手？你朋友经营一个店的思路？你在上面提到是会员制经营，不好意思，你去看现在卖鞋子的店都有会员，而你做化妆品店，只有个会员那就太单调了。

三、会员管理：你提到你朋友店是有会员的，而这些会员的购买能力如何？一次能消费多少？会员一共有多少？你们是否考虑过真正的提升会员的购买能力？提升客单价。按照我经念，一个做年销售为120万—150万的店，它只需要1000个左右的有效会员就可以了。

四、店的宣传：如何做个当地的品牌店？如何让当地的女同志们都相信你的店是最值得消费的，最能够解决她皮肤问题，最值得信任的。怎么去形成的？你朋友的殿做过宣传，是怎么宣传的？做活动？发传单？还是？还是新顾客带老顾客？还是其他的？ 你做一次活动，发一次宣传单；我觉得你一个店能增加5个新顾客，我就觉得那是非常不错的了。而现在发传单的，基本上效果都是非常微弱的。这点上我觉得你朋友的店最有效的是：老顾客带新顾客；长期有效的宣传，例如去做做；做个噱头，增强当地人民对的店的印象。

**开店计划书 餐饮开店计划书篇十四**

（一）网购市场现状

1.网购发展趋势

在互联网的强势冲击力影响下，越来越多的消费者开始接受网络购物的消费观念，淘宝网的发展越来越迅速，网购的大军也越来越壮大。官方数据表明：在未来的四年中，网络购物金额将达到一万亿左右。也就是说，网络购物已经在超越传统的购物天堂。

网购交易总额在逐年攀升，人们对网络购物的认可程度大超以前，网络购物的前景异常广阔，市场潜力非常巨大。如果可以加强挖掘网购市场潜力并充分利用网购资源，网络商家便能以迅猛之势发展壮大。

2.网购市场潜力

尽管中国的网购发展十分迅猛，但总体来看中国的网络零售业目前仍处于起步阶段。虽然国网民人数已居世界首位，网络购物渗透率较低。

随着我国网络购物渗透率的扩大，中国c2c网络购物市场必将有一个长足的进步，网购市场的潜力巨大。

3.淘宝网购现状

①由于淘宝的进入难度很小，导致现在淘宝网店的发展异常迅猛，良莠不齐。很多网店不顾及消费者的利益，用大量华丽的图片对品质低劣的服装进行虚假宣传，鱼目混珠现象日益严重。

②存在加价的随意性和质量的以次充好弊病，客服工作也尚未引起商家重视。

③淘宝网上还有大量的钓鱼链接和欺诈性网店对消费者进行诈骗，从而使消费者的权益很难得到保证，使人们逐渐对网购商品的安全性产生怀疑，部分消费者望而却步。

4.淘宝网店现状

目前网购平台的服装店面虽多，但大多数杂乱无章，缺乏特色，没有自己的品牌形象，不能吸引消费者一再光顾，导致店铺缺乏忠实顾客来保持长久的可观销量，从而在竞争越来越激烈的网购市场上无法取得长足发展。

（二）淘宝策略分析

1.低价取胜

通过降低价格与竞争对手进行竞争，依靠毗邻服装批发市场的地理优势缩短运费来降低成本。

2广告宣传

通过广告宣传，扩大店铺的知名度，增加访问量从而增加成交量，同时为网店拉拢一批忠实顾客，通过顾客的推荐使店铺知名度进一步扩大。具体广告宣传的方法有:传单发放、网络宣传。

（一）.政策宽松

中国在互联网方面的法律法规相对不是很健全，同时淘宝的限制比较宽松，不需要进行许可认证、政府批准等等工作，大大放宽了进入淘宝的难度。可以说淘宝平台的门槛是非常低的。

（二）技术含量低

可以说只要手上有货，身边有电脑、有网络就可以轻松开店，在技术方面也没有很高的要求。

（三）成本较低

淘宝作为当今国内最大的网购媒介，最大的优势就是价格低廉，这也是最能吸引众多买家的原因。不需要大量的资金投入，不像实体店要考虑昂贵的房租、水电。省去了大笔的房屋租赁及装修等费用。

（四）.社会需求高

随着互联网的发展，网上购物越来越普及，是一只实力强大的潜力股，越来越多的人选择网上购物，淘宝更是一个相对比重很大的平台。在国内c2c网络购物网站中，以淘宝网发展最为迅猛，《20xx年上半年中国的网络购物市场发展报告》显示，20xx年上半年网络购物交易规模达到1034.6亿元，其中，淘宝网交易额达到827.6亿元，占据整体市场份额的80％，位居第二的是拍拍网，市场份额占整体市场份额的8．1％。

随着我国网上购物平台的不断发展壮大，吸引了许多创业人士在淘宝网等等经营网店，这也导致在各大购物网站的行内竞争激烈，而且同行业之间的经营商出现了在商品、顾客以及经营模式上的相似度极高的现象，以致单个网店在消费者心中不为所知，过目即忘。至今网上购物平台对网店的管理还不够完善：

图片处理失真，与实际情况相差太多。

衣服的价格偏高，部分商品质量不能保证。

出现了大批的效仿者与其竞争。

随着“退款门”事件的热化和升级，部分忠实顾客流失。

（一）产品的定位

1.青少年流行服装

从背包到上衣，裤子（裙子），鞋子。随着季节的变化，也有适应气候的各类流行服装，主要面对的顾客是青少年，尤其是在校学生。

2. 100%实拍

本店不仅保证对商品的真实拍摄，可以有效避免顾客在购买产品时的后顾之忧，保证了衣服的质量和真实程度，与其他淘宝商店的官方下载图片相比具有无可比拟的优势。

（二）产品质量

（1）中端品质：本店的所有服装主要的消费者是青少年，所以定位在中端水平，既能满足顾客对流行服装需求，又能让消费者感觉到实惠。单件服装零售价平均在80元左右。虽然产品质量不能与专柜名牌商品相提并论，但在中端服装市场我们的青春服装市场发展潜力巨大，而且凭借本店在产品质量、服务方面的优化将会经营得很好。

（2）高性价比：我们的套装价位合适，品质有保证，良好的性价比是品牌推广取胜的关键性策略。

（三）消费者定位

1.学生族

①数量多且具潮流意识18-24岁阶层的消费者多数为学生，由表3可知多数为大专及本科以上的在校学生，这类群体处在或在校就读，或刚刚踏入社会进行工作，在淘宝上占有55.2%的比重，是一个很大的消费群体。据统计，在校学生占全部网上购物用户的贡献了十分之一的购物金额，她们拥有对时尚的敏锐嗅觉，对新生的事物和观念接受能力强，本店推出的全套搭配的装束更容易被她们所青睐，更有可能掀起全套搭配的潮流，为本店推出的完美品牌套装起到积极的促进作用。

②潜力巨大这个群体顾客潜力表现为几年后这个群体便会向25-30岁这一阶层转变，也属于我们的顾客范围，如果能够抓住这些顾客，就可以为以后培养大批有实力的潜在顾客和忠实顾客，成为支撑未来业务的坚强后盾。

（四）通过宣传及促销增强消费者对本店的认知度

宣传

1广告宣传

在初期阶段进行适当方式及适度的宣传，具体方法有发放传单，网上贴图。

2活动宣传

促销

1.赠品促销

购买本店200~300元产品，卖家承担运费并赠送装饰物一个（并附带本店logo以宣传本店。）

购买本店300~400元产品，卖家承担运费并赠送价值20元秋冬百搭造型毛线帽或者其他的物品一个。

2.降价促销

a.购买本店400元以上商品，可享受本店九折优惠措施。

b.换季大降价，未必免积货，一般要进行换季清仓活动，换季商品7~8折销售。

c．开业周年降价和节假日降价促销。吸引顾客眼球，增大销售量。

d．“介绍顾客于本店购物并交易成功的老顾客再次光临时可享受9折优惠”。这是本店常年有效的促销手段，同时也是一项切实可行的宣传手段。

3.会员促销

（一）传单费用。

1.传单标准8k宣传单 420\*285mm，双面彩印，印刷一万张。所需设计费20元，印刷费750元，总计传单费用770元。

（二）店铺装修费用

本阶段总计预算1200元。

（三）“品牌”礼品大赠送费用

装饰物设计费用200元，装饰物共计500个，总制作费用1500元。礼品预算共计1700元。

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