# 快餐策划书

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-10-05

*快餐策划书（一） 一、快餐店概况 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、都市快餐店位于长兴街，开创期是一家中档快餐...*

快餐策划书（一）

一、快餐店概况

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、都市快餐店位于长兴街，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刘林通，餐厅经理张三，厨师李四，两人均有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（10）万元。

二、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，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。短期目标是在长兴街站稳脚跟，1年收回成本。

2、本店将在5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、市场分析

1、客源：都市快餐店的目标顾客有：到长兴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。

2、竞争对手：

都市快餐店附近共有2家主要竞争对手。这2家饭店经营期均在2年以上。华莱士快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外一家小型快餐店卫生情况一般，服务质量较差，就餐环境拥挤。本店抓住了这2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。

四、经营计划

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、人事计划

1、本店开业前期，初步计划招收5名全日制雇员（包括多少名厨师），3名临时雇员具体内容如下：

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。

六、销售计划

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800元者可参加每月末大抽奖，中奖者（1名）可获得价值188元的礼券。

七、财务计划

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（10）万元

桌椅（20）套

营业面积（50）平方米

2）每日流动资金为多少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。

八、附录

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。

食品生产经营者不得伪造，土改，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持得洁。

（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合格的肉类及其制品。

（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验。

\*\*\*\*\*

快餐策划书（二）

一、创业目标

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

二、市场分析

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他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。

调查表明，当人均收入达到2024美元时，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，市面上浒的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，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\"。

但考察现行中式快，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。

快餐品种的选择是很重要的环节，它在一定程度上决定着快餐店经营的成败。适合中式快餐经营的品种主要可分为三大类：第一是饭食类。如炒饭、冒饭、烩饭、盖浇饭等；第二是面条类。如汤面包括杂酱面、煎蛋面、牛肉面等、炒面以及类似于面条的肥肠粉、桂林米粉、云南米线等；第三是面点类。如包子、蒸饺、烧麦、煎饼等。以上这些都是方便快捷的食品，如饭食、面条或米粉，顾客到了以后可以快速制作，而面点则可以事先成批制作好，顾客一到即刻上桌。这样既可使顾客快速就餐而不致久等，同时也提高了快餐店的餐桌利用率，客观上增加了餐馆的营业额。

但需要注意的是，任何快餐店经营的品种都不可过多过杂，否则既会使你的快餐店显得没有特色，也无形中加大了厨房的工作量，并且使整个快餐店变得难以运作。这里有两种方案可供选择：一种是一个快餐店只经营一类快餐品种，要么经营饭食，要么经营面条，要么经营面点；另一种是以经营某类快餐品种为主，兼营部分其它两类品种为辅。一个快餐店切不可面面俱到，什么品种都经营，所有的品种加起来最多20种左右就足够了。这里顺便说一句，如果一个快餐店经营饭食或面点，最好同时经营几种汤菜并提供一些免费小菜。

快餐店的定位及选址，快餐历来以方便快捷、物美价廉为主要特点，以社会大众为主要服务对象，故任何中式快餐的定位都必须是大众化的、中低档的。档次高了的快餐富人不来吃，穷人又吃不起，即人们常说的“高不成，低不就”。这里以目前成都市的餐饮市场为例，中式快餐除了品种大众化以外，其价位也大都定在５元左右。即一个消费者只需花上５元，就可以吃上一顿快餐。

目前的中式快餐最受工薪阶层，特别是工薪阶层中的白领、学生及流动人口的欢迎，因此，快餐店的位置应选择在工厂、写字楼、商业繁华区、学校等附近工薪阶层或学生集中的地方，以及车站、码头、交通要道等流动人口多的地方，这样才能保证有充足的客源。

要知道，人们吃快餐图的就是方便快捷，因此一般不会走很远的路或者乘车去吃一顿快餐。如此看来，如果快餐店周围没有可观的消费群体，最好改换门庭。

快餐店的规模及装修，由于中式快餐还处于起步阶段，所以目前中式快餐店的规模都不大。一般来说，一家快餐店的店堂不包括厨房面积达到30平方米左右即可营业，店堂面积达到30平方米以上即可视为中等规模的快餐店，而店堂面积在100平方米以上就算是规模较大的快餐店了。快餐店的规模较小有两个好处，一是可以节省开店初期的投资，二是可以避免生意清淡时店堂面积的浪费。

因为快餐毕竟是一种现代化的经营模式，所以中式快餐店的装修、店堂及厨房设施等，都应该尽显现代化特色。中式快餐店的装修应采用简单的格调、明快的色泽，给顾客一种轻松愉悦的感觉；店堂内的桌椅可采用西式快餐店的卡式桌椅，这样既富有时代感，又能最大限度地利用店堂有限的空间；厨房也应尽量采用不锈钢等材料制成的厨具设施，给顾客以一种清洁卫生的印象。

快餐店的经营管理，众所周知，西式快餐店有一套完善的、成熟的经营管理制度和流程，而目前还处于起步阶段的中式快餐店，特别是那些自由择业者或下岗工人为了谋生而开的小型中式快餐店，如果要他们去采用哪种经营管理模式，显然是不切实际的。小型中式快餐店的经营管理归结起来其实只有几句话，那就是老板先选好快餐的品种、选好快餐店的位置、搞好快餐店的装修并安装好快餐店的设施，然后你就找几个厨师及厨工来做厨房，找几个服务员来做前堂，让他们每天做好自己的工作，最后当然是老板亲自收钱。

这里先说说开一家中式快餐店大概需要几个人。以一家店堂面积为３０平方米的快餐店计，厨房大约需要３个人，即一个人负责制作饭食，一个人负责制作面条，另一个人负责制作面点如果你同时经营三类快餐品种的话。前堂也大约需要３个服务员。另外，最好还需配一个厨房的机动人员，专门负责洗盘子、洗碗，以保证营业时间内碗盘的需求。收款的事当然由老板来负责了，但最好使用收银机，以便于统计出每天的营业额。至于快餐店每天开门前的准备工作，则由快餐店的全体人员共同完成。

再说说中式快餐店经营管理中的注意事项。快餐店除了物美价廉之外，方便快捷和整洁卫生算是其另一个主要特点。无论是厨房的厨师，还是前堂的服务员，动作都一定要熟练快速，以满足顾客来了就吃，吃完就走的需求。快餐店的全体人员既要分工明确，又要相互配合，那样才能达到整体快捷的效果。快餐店的店堂、桌椅、餐具、厨具等都要勤于打扫，工作人员还要注意个人卫生，总之要随时保持快餐店整洁舒适的形象。

三、实施方案

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业。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）\"虚拟公司\"的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品订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，靠的是电话定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公司小巴和服务人员负责运送。

（2）流动快餐公司---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公司小巴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）快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的大人形象清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

4、管理模式

①总经理→部门经理→职员的直接指挥方式。

②实行分级管理：由上至下：部门经理对总经理负责，职员服从部门经理工作分配；由下至上：职员有问题向部门经理提出，部门经理向总经理反映。

③引入竞争机制、激励机制：重视个人绩效表现，部门经理、主任、员工不固定，能者上。

④管理方式人性化：重视调节员工的情绪，发挥积极性，以提高工作效率。

⑤用人标准：

专业人员：对食品各方面有一定了解的人员

陪送人员等。

总经理：合作双方选举产生。

员工标准：大中专毕业，道德品质优良、责任心强、努力工作。

5、建立管理制度

员工守则、岗位职责、待遇、考勤奖罚、晋升、财务、安全防火。

6、风险预测

（1）选择经营场地的地理位置是否合理：

（2）场所与客户的地理位置是否合理；

（3）对竞争对手的了解不足；

（4）实际投资超出预算；

（5）管理制度不完善；

（6）质量问题。

7、经营策划

（1）场所定位：

①选择交通方便的场所。

②场所周边学校，企业不少于10个。

③选择的场所在老城区。

④场所的面积不少于50m。

（2）设定经营场所：

①营销策略：

加强联系、不断了解、推陈出新、满足需求。

②营销手段：

1）熟人推荐：利用熟人介绍。

2）公关促销：利用企业，学校关系，由学校，企业推广促销。

3）宣传推广：到各设点进行宣传推广工作，特别是中午、下午放学时的宣传。

4）单位宣传：到学校以及企业门口和深入学校以及周边的居民区派发单张。

5）电话热线：接受家长客户的咨询、推广、投诉。

6）人员推销：直接推销。

7）街道设点：深入各街道居委设招生站，进行宣传推广。

8、经营计划

①把新生入学的促销工作作为全年的重心来抓。搞好与各大企业的关系

②销售指标落实到个人，经济效益挂钩。

③做好各学校、企业街道居委的宣传、公关工作。

④宣传单张必须及时派送到准消费者手中。

⑤为完成主营业目标：公关促销计划完成25万元，宣传推广计划完成20万元，单张推广计划完成10万元，人员推销计划完成5万元，街道居委计划完成1、0万元，其他完成1、8万元。

⑥第二、三年必须抓紧市场开发工作，不断推出新的服务，满足社会需求，提高营业额。

四、投资计划

\"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，大力发展西快餐尚未涉足的\"虚拟快餐公司\"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、旅游区和住宅区筹地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

五、投资收益

\"不仅是利润，更是服务和问话。\"作为这个行业的倡导者，希望本公司成为大人优质服务和行业健康发展的理想和信仰，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。

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