# 2024年餐饮设计策划书(7篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-07-03

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧餐饮设计策划书篇一（一）一、前言中国矿大喜...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**餐饮设计策划书篇一**

（一）

一、前言

中国矿大喜迎百年校庆，学生第三食堂也将盛大的开业。在这千载难逢的机会中我们都热切的期望学生第三食堂能给学生带来一个惊喜。希望第三食堂不仅有第一二食堂的饭菜的质量和实惠的价格，更希望三食堂能有更好的服务热情和特色的淡菜。为此，我们准备成立“新西域”清真餐厅。在这家的餐厅中每一位的顾客将会平常到真真正正的大西北风味，同时也将会丰富来自宁夏、新疆、青海等全国各地的穆斯林同学的食堂，同时还会增加三食堂色饭菜的风味。满足同学们的需求。

二、创业背景

1、学生第三食堂盛大开业，招商正在进行中。矿大南湖校区位于徐州市的南郊，历史中心的商业区较远，市场的开发潜力大

2、中国矿业大学学生有30000多的学生，只有一二的食堂。并且食堂距离梅苑、研究生的宿舍较远，给在这里住宿的学生第三食堂盛大开业，招商正在进行中。矿大南湖校区同学们就餐带来很大的不方便，三食堂有很大的市场潜力。

3、学校有一二食堂以及那么多的小餐厅，但是却是没有一家真正意义上的西北风味的餐馆。并且西北风味的饭菜也是非常的少。有许许多多的学生跑到校外聚餐，甚至在北门出现了许许多多的风味菜店。然而，那些的饭店的饭菜质量和卫生着实的令人不安。这似乎是在向我们预示着面向学生的特色的饭菜在矿大南湖校区有非常大的市场。

4、矿大有许多的来自西北学生，这其中又有许许多多的穆斯林的学生。他们将是新西域的忠实之士。在这个的基础上我们将会努力的将更多的矿大人成为“新西域”的忠实顾客。

三、

创业目标

1、满足矿大学生对特色菜的需求，丰富矿大的餐饮文化让每一个的矿大人都喜欢上西北的风味

2、实现创业者的创业目标

3、提供勤工助学的岗位

四、经营内容以及具体操作

经营内容

1、有西北特色的面食：兰州拉面、新疆拌面、宁夏炒面等

2、结合南方的饮食习惯做米饭，不过是以西北炒菜为主（例如各种特色盖浇饭）。让每一个的“新西域”人能够吃到真真正正的西北风味的饭菜，而不是徐州化的西北饭菜

3、经营各种的特色佳肴，例如宁夏鸡翅、青海红烧牛肉、新疆烤羊肉等

4、同时经营岐山擀面皮、三营凉皮、平凉芥面等特色的小吃、西宁小笼包等

5、对矿大人的饮食需求作进一步的了解之后，可以对以上的食品种类或者时间上进行进一步的调整和具体的安排。例如中午、晚上的正餐中可以以米面为主且大量的供应，下午的时候可以将凉面、芥面等作为主营的对象。周末的时候可以突出红烧牛肉、鸡翅等的作用。

具体操作

1、为保证“新西域”的独特风味，厨师必须是来自西北的。而且要有一定的工作经验。（我来自宁夏，新疆、甘肃都有我的亲戚和朋友，从西北聘请到优秀的厨师应该不是什么大问题。）

2、服务员以西北和当地的相结合（西北的1~2名，当地的3~4名。这样既有利于厨师与服务员之间的交流，同时又能一定程度上减少成本提高效益。）

3、进货，除了质量上要求严格外，其他都与一二食堂基本一样。（平时主要负责人多与一二食堂的老板交流，这样既可以扩大“统一战线”同时又能从他们那里学到一定的经验。）

4、开业前要做较大的宣传在营业中宣传也是必不可少的。（这个非常必要的。宣传的主要内容是让更多的同学知道“新西域”，了解“新西域”的特色。）

5、“新西域”开在学校，所以在日常的经营活动中必须遵守学校在这方面的管理规定。以良好的秩序和优质的服务赢得胜利。

6、定期对服务员进行考核评优和培训，形成特色鲜明，轻松融洽的团队文化。

五、经营原则

1、顾客至上原则，每一个来“新西域”的人都要体会到在西北人家做客的感觉。

2、真实性原则，自始至终保持自己的风味特色。

3、勤俭节约艰苦奋斗的原则。

六、服务群体

1、所有来“新西域”的矿大人。

2、对西北风味有特殊爱好的北方及全国各地的学生。

3、所有穆斯林同学。

七、市场分析

1、矿大南湖校区有30000多名师生，目前只有两个学生食堂，而且学生食堂真正的风味菜肴较少。

2、矿大有很多来自全国各地的穆斯林同学，他们将是清真食品的最忠实支持者。

3、南湖校区位于徐州市南郊，距离市中心较远。开发潜力较大。

4、矿大校园内真正意义上的特色风味非常少，主要原因是各种风味菜肴都被徐州化了。“新西域”只要保持其西北特色风味不变，就会有很大的市场。

八、经营策略

1、从厨师抓起，保持特色性。

2、自上至下营造良好的团队文化，以优质的服务赢得顾客的青睐

3、恰到好处的宣传也非常重要。

4、市场性经营与学校管理性相结合。

九、经费来源及分配

出资：

合作制：本人出资50%，再找一个合伙人出资35%,另外厨师出资10%，服务员出资5%。

分配：

工资与分红相结合：除按

一、二食堂的正常工资外（详细工资日后补写），按出资比例分红。

十、收费标准

（附表：“新西域”食品价格一览表。）

十

一、其他注意事项

1、必须严格按照该策划的原则执行

2、工作中遇到的问题结合问题实际与该策划要求具体解决。

（二）

一、企业摘要：

衣、食、住、行是人的基本需求，餐饮行业是永不会淘汰的行业，只要善经营、善管理、善创新、有特色、定位准确，就一定有市场。国家统计局统计，餐饮行业以每年 300%的速度增长，随着经济发展，市场只会越来越大。

其实在开县餐厅的生意好坏除了基本的条件外，主要就在于人脉上面，看你有没有一圈子人，我们社团是一个最大最理想的人际关系络，在我们每个人努力的情况下，社团将给我们提供绝对的竞争优势。

社团即将开始的餐厅投资项目是我们会员们一次创富的良机。计划在最近几个月内实施，最重要的是要把握好目前的机会，会员只需要少量资本就可以参与。合作、“共赢”才会有机会做到！

二、目标市场分析：

我们按照市场细分原理对目标市场进行了深入的研究。

1、地理细分分析

我们计划的餐厅位置在平桥中医院附近，一个华生购物，一个新世纪生活超市，能保证人流，而且平桥人很多，接下来除了结婚的定席外，还有个更大的市场就是贺新房的会很多，讲究点的就想找个好点的酒店，但开俯这些太远，所以就近有家的话肯定要优先选的。

2.人口细分分析

依据地理优势，我们餐厅应该能吸引大量新入居民，这些人搬新家普遍要设宴庆贺，同时结婚生儿育女都是到餐厅来设宴庆贺。在加上附近几个学校、单位的人士平时的聚餐都是对餐厅有着很大的需求。

三、行业竞争与发展趋势：

1、平桥目前正缺少中等规模的餐厅因此竞争相对比较弱

2、我们社团将以这个餐厅为基础发展成为一个受社会欢迎的餐厅行业，在餐厅行业争取自己的一个独特的地位。

四、设施计划：

餐厅的装修将以绿色、自然为主，采用深灰色花纹地板，靠窗的放置方桌，供商务、家庭小聚等人士使用。餐厅内装有空调，暖气等设施，冬暖夏凉，提供合适的温度环境。另外，餐厅整体上需配置多种植物、挂件等应尽量体现绿色自然感，并与餐厅布置的风格保持一致。

五、组织计划：

董事会：由参与投资的会员民主选出董事长一名和股东代表5名

总经理一名 财务总监一名厨师长一名部门经理一名 采购 会计 出纳 各一名

领班 基层员工若干

六、公司初始投资情况：

预付房租：10万

装修费用：20万

厨房用具：5万

前厅桌椅：5万

相关杂费：5万

七、市场营销计划：

1、期初在华生购物、新世纪生活超市附近、及各大路口发放宣传单、优惠券等，向广大消费者宣传和介绍我们这家新开的餐馆，介绍我们的特色，吸引消费者的眼球。

2、其次在社团大力宣传，会员自己消费享受折扣优惠，推荐他人消费享受业务提成。

3、每天设有一道特价菜，均为“餐厅”的特色菜，将他们推广出去。

4、“餐厅”的服务员均要求统一服装，并本着“顾客至上”的原则，开业前半月对员工作系统的培训。

5、中午可以做一些套餐、简餐等，方便商务人群。

八、风险预测：

餐厅处于较好的地理位置，客源较大，通过一定的营销手段以及优质的服务，可以保证一定的净利润。但是，我们同时也注意，以后新开的其它餐馆，因此，我们的餐厅也存在有一定的风险，要赢得顾客的满意，我们还须不断努力，改进我们的菜谱，优化我们的服务，使餐厅走向多元化。

（三）

一、项目的启动

1 创意

中国人民大学校内已经有几家风味全日餐厅，但是这几家餐厅的分布不是很均匀，比如说，在人口相对比较集中的西北区只有一般意义上的学生食堂，而没有风味全日餐厅，这就为我们在西北区开设一个风味全日餐厅提供了一个很好的条件。

2 市场调查

（a）明确调查目的——了解居住在西北区地区的师生的对风味全日餐厅的需求

（b）所定对象——西北区的师生及家属

（c）选择方法——问卷调查法

（d）设计方案——问卷设计

（e）选择途径——我们一共发放400份问卷，本科生宿舍200份，研究生宿舍100份，家属楼100份。（由于工作认真记解释清楚，400份问卷全部回收，且全部为有效问卷）

（f）调查结果——对问卷进行数据分析，得出初步统计结果 见附录二

第一轮调查的初步结论：西北区师生家属的风味全日餐厅调查结果显示，在西北区开设风味全日餐厅确实有市场前景。

3 市场分析

（a）所定目标客户群

1）目标市场的构成：以人大西北区的师生和家属为主要对象

2）目标消费者的分析：

a：教师和家属：这部分顾客群收入水平较高，对价格不是很敏感，追求高品位，对质量和环境要求很高。

b：学生：属于价格敏感性；有猎奇心理；空余时间相对较多；在交友、见面时对风味全日餐厅有消费需求

（b）提供的方式

a：购买方式：店内消费；外卖

b：会员制：多次消费的客户将免费成为我们的会员，会员将享受我们免费提供的饮料和甜点

c：其他：我们将不定期地推出打折优惠活动，以吸引更多的客户

4 swot分析：

a：机会与威胁的分析（ot）

首先，对环境的分析采用pest分析法

p：政治上（法律法规）：我们走访了人大后勤集团，了解到除了需要工商注册以及质量过关之外，在人大西北区开办风味全日餐厅没有什么特别的要求，一切程序均按照国家的法律法规执行；

e：经济上：餐饮业投资相对投资较小，回收速度快，毛利率较高

s：社会上：随着人们生活水平的不断提高，吃的问题不再仅仅是吃饱肚子的问题，而是更加地注重食物的营养、追求食物的多样性，注重进餐的环境。在人大校园内，风味全日餐厅个人能够可以为同学们提供一个交友会面的地点，因此风味全日餐厅在人大校园内尤其是在西北区有着很大的发展潜力

t：技术上：餐饮业没有太多的技术含量，关键时厨师的厨艺技能

机会（o）：

1）通过以上对风味餐厅的行业背景和发展趋势的分析，经营风味全日餐厅具有发展和盈利的空间

2）我们的选择是中国人民大学校园西北区开办风味全日餐厅，学校为我们提供了一个巨大的市场，为我们提供了广阔的盈利空间

威胁（t）：

我们的威胁主要是来自于校内中区、西区、东区的风味全日餐厅和集天小吃店

b：优势与劣势的分析（sw）

（a）明确我们的领域：我们的风味全日餐厅以经营各大菜系中负有盛名而且价格相对低廉的菜肴，注重环境的整洁与优雅，为方便广大师生家属进餐时会友见面提供一个好的环境

（b）与竞争对手的比较优势

（1）优势一：不论是中区、西区、东区风味全日餐厅还是集天小吃店，他们的主食和菜肴瓶中都不是很多，而且普便存在因断料而产生的缺货现象。而我们餐厅的主要经营特色是齐全、及时。

齐全：是指我们的菜谱中包括各大菜系的特色菜肴，主食花样丰富

及时：通过我们店中的存货自动采购系统，我们将在最大程度上满足同学们的消费需求，保证同学们点的菜在五分钟内上桌，尽可能为同学们节省时间

（2）优势二：针对我们的竞争对手营业时间普遍较短，不能很好的为早起的师生家属提供服务的现象，我们的风味全日餐厅将切实贯彻全日的原则，每天早上7点开业，采取与学生食堂相同的开业时间，尽可能更好地为消费者服务

（3）优势三：我们的风味全日餐厅本着长远经营的目标，经常性地推出酬宾活动，这类活动主要包括：免费派送，返券，另外还包括学生凭身份证可于生日当天免费获得生日礼物等，我们立足于广大师生家属的自身利益，努力将我们的餐厅大造成温馨的“师生之家”

（4）劣势的分析

我们都是在校大四学生，课余时间不充足，再加上从理论到实践有一个过程，经验的获得也需要有一点时间，所以我们只能一边实践一边探索

6 财务分析

此处主要是根据我们调查的数据作一个盈亏平衡分析，算出基本的保本点，具体分析请见后面的财务管理部分

二、立项与批准

1 我们九个人成立一家合伙企业，完成了以下步骤：

1）书面申请

2）全体合伙人共同签署的设立登记申请书

3）企业名称预先核准书 见附录五

4）全体合伙人的身份证明

（1）身份证原件及复印件

（2）职业状况承诺书

（3）外省市人员提供暂住证

5）从业人员名单

6）出资权属证明

7）合伙协议书 见附录六

8）担任执行合伙事务合伙人的证明

9）企业住所证明：住房协议，产权证明（见附录七）

2 办理营业执照

提交企业名称预先核准通知书，房产证明，租房协议、合伙协议书及我们九个人的身份复印件，办理工商营业执照，一般需要7个工作日

3 办理税务登记

我们在领取工商营业执照后，省报办理税务登记，并提交：

1）工商营业执照

2）有关合同、章程、协议书 3）组织机构统一代码证书

4）法定代表人或负责人或业主的居民身份证、护照或其他合法证件 税务机关核实后，发税务登记证及副本

范围管理到这一部分就算结束了，我们下面将进入的是风味全日餐厅的时间管理部分。

**餐饮设计策划书篇二**

餐厅策划书范文

一、前言

二、市场调研

2.消费心理解构 1.市场背景分析3.新闻炒作诉求重点4.

总结

综上所诉本次策划工作的重点应分为以下几方面：形式和具体的实施方案。4品牌形象设置。三、开业庆典活动策划方案建议1进一步分析消费心理。2新闻炒作方案的确立。3组织活动

依据上述市场调研分析，针对大聚通美食城是广西超大的多层次的空中美食广场这一特点，开业活动重在树立良好的知名度，美誉度，直接目的是告知社会大聚通美食城将以崭新的形象欢迎顾客惠顾。

具体开业活动方案建议如下：业庆典活动。

1.聘请有关的政府官员、社会名人和南宁各大媒介记者参加开

2.从月7日至月日，推出以“尝中外美食，听传统民歌”为主题的活动。(例如上海青年报广告价格)3对策：(1).捐款或建立基金会;(2).赞助艺术团义演。四、广告策略建议1.广告目标

(1)告知××市民大聚通美食城开业。

(2)以新、奇、特、异、全的饮食文化和休闲文化特色吸引顾客，成功开拓多层次、多方位市场。格具有偏好的顾客群体。2.报纸广告对象

(3)推广美食城浓郁广西人文风格的服务特色，培养对一人文风

(1)商界人士。几乎所有的公款消费和应酬都与之有关。且他们的人际影响力也较大。3.广告诉求重点

(2)都市白领族。所有的休闲、文化猎奇都是以他为主体的，而

根据上述广告目标，以及广告对象的具体规定，在大聚通美食城开业至以后的不同阶段，广告诉求应在“绿城风情人聚通美食”的品牌文化追求中把握以下重点：价廉，服务周到、细腻、温馨。4.广告表现策略

(1)大聚通美食城的饮食环境独具特色，气氛浓烈，菜肴物美

(2)在大聚通美食城会聚朋友，交往名流，意味深长。

由于本策划案立足于大聚通美食城长期发展，着眼于企业品牌内涵的丰富和推广，因此，在广告诉求的把握上力求系统、准确，具有针对性;而在广告的实施中以及在广告的诉求的具体表现上，则应当根据不同阶段、不同对象和不同广告目标，选择符合大聚通美食城品牌文化特征的表达方式

**餐饮设计策划书篇三**

餐厅创业策划书

引导语：做好餐厅开业前的准备工作，对餐厅开业及开业后的工作具有非常重要的意义，首先你就要准备好创业计划书，下面小编为大家分享几篇优秀范文。

篇1：餐厅创业策划书

1.1 项目计划

本项目计划组建一家有限责任公司，名称为天之素食疗保健主题餐厅，主要从事素食保健餐饮的经营。公司成立地点暂定在太原市柳巷北口，注册资本为人民币50万元，全部投资者为自然人或私营企业法人。

本公司将中国传统医学原理与现代化餐饮管理有机结合，向城市居民提供具有传统文化特色的素食保健食品，在中式餐饮与医疗保健的中间领域开辟一块崭新的天地。

公司成立第一年，计划年接待顾客量为5.6万人次，即日接待顾客量约为150人次，销售对象为太原市中心的社区居民及部分工作人群。第二年，增加顾客量至7万人次，即日接待顾客量约为190人次。

第三年将顾客范围推广到整个太原市,同时将年接待顾客量扩大到20万人次。第四年将向外部定向募集资金,并着手诚招个人或企业加盟顾天之素食疗保健主题餐厅。

第五年公司将走出山西，向全国的中式餐饮业挑战进军，届时本公司将以多种形式接受合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附

——文章来源网，仅供分享学习参考 任股权债等灵活多样的形式。投资合作者的利益将采用转售、回购与上市等多种途径获得回报与退出。

1.2 产品和服务介绍

天之素食疗保健主题餐厅将成为一个多项服务于一身的餐饮中心，提供以下服务：

l 向顾客提供保健素食餐品

l 为顾客提供保健饮食咨询

l 向每位顾客赠送素食文化手册

l 定期面向会员进行免费健康培训

l 为会员制定保健饮食方案

l 向会员赠送书籍与光盘

1.3 市场机遇

1.3.1 民以食为天是永恒的真理，餐饮业是长青行业。

改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和广阔的市场空间。目前我国正处于改革开放后餐饮业发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。

1.3.2 城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。

随着城市现代化建设的突飞猛进，城市居民的收入水平逐年增加，消费档次不断上升，尤其是在温饱满足的前提下，对饮食的健康关注会越来越多。我国逐渐步入老龄化社会，城市环境的污染，生活压力

——文章来源网，仅供分享学习参考 的增大，都会对人们的健康提出了挑战，不久的将来，人们对医疗、保健的消费开支将会不断增加。

1.3.3 素食文化必将成为21世纪的饮食新潮流。

当全世界为疯牛病、口蹄疫、禽流感、非典等大伤脑筋时，素食文化以其独特的自然气息日益赢得了人们的喜爱。当绿色餐饮已经成为人们的共识的时候，健康科学的素食文化也在逐渐深入人心，根据现代人追求健康、美味的反朴归真的饮食要求，创办以食疗保健主题的餐厅可以说是顺应潮流。

1.4 产品和服务的竞争优势

l 产品概念的原创性所具有的先发优势，可以尽快的较少阻拦的占领现有市场。素食餐厅尽管在国外及港澳沿海城市已颇为流行，但是最国内尤其是内陆城市的发展才刚刚起步，其发展前景光明。而将素食餐厅引申到食疗保健领域不仅在太原而且在国内外更具有开创性优势，可以避免残酷的竞争，夺取先机。

l 众所周知，动物类食品含有丰富的锌、铁、硒等微量元素，这是植物类食品所缺乏的，为了弥补单纯素食中这些微量元素的缺乏，本公司将与山西大学生命科学与技术学院食品研究所精诚合作，由食品研究所的专业人员配备含丰富的锌、铁、锡等微量元素的补充饮料，如强化果汁等，可在就餐时为广大顾客提供，这样不仅使素食得到很好的配备与完善，而且也使餐厅在同类行业中独树一帜。

l 产品的科研含量，可以避免同类企业的模仿与渗透造成的市场流失。由于餐饮企业模仿性较强，本公司将努力提高食疗保健餐品的——文章来源网，仅供分享学习参考 科学含量，不断开创新的餐品种类，保持企业在食疗保健领域的绝对竞争优势。本公司将谋求与省内以及全国性的科研机构进行合作，为产品的研发提供理论指导或技术支持。

l 餐厅及产品具有独特幽雅的文化气息，可以成为企业的隐性资产，增加餐品的附加值。本餐厅是由大学生自主创业经营的，因此可以发挥大学生文化素养高、品位高雅的特长，不仅从餐厅的环境、餐品、服务、管理各方面提高文化内涵，而且通过引进俱乐部的形式，将餐厅经营成一个具有浓郁的绿色文化的文化餐厅。

1.5 重要使命

天之素食疗保健主体餐厅旨在通过经营健康、环保、卫生、便捷的食疗保健餐品的同时，推广科学、健康、绿色的素食文化。针对城市居民日益严峻的健康威胁，本公司将顺应潮流，根据广大消费者需求推出天之素系列食疗保健餐品，为城市居民的餐饮消费提供一个幽雅恬适的就餐环境，为城市居民的健康生活开拓一个崭新的消费领域。

1.6 成功关键

l 开发一系列具有风味独特的绿色环保餐品，提高餐品的科技含量，突出餐品的食疗保健功能。

l 从餐厅管理到产品服务，都要烘托出浓郁的文化特色，体现对顾客最体贴完善的人文关怀，提高顾客对餐厅的忠诚度。

提高餐厅的影响力，稳固现有市场，开拓潜在市场，提高客流量，确保毛利润高于40%

——文章来源网，仅供分享学习参考

篇2：餐厅创业策划书

一、餐厅开业筹备的任务与要求

餐厅开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

(一)确定餐厅各部门的管辖区域及责任范围

各部门主管到岗后，首先要熟悉餐厅的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定餐厅的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总主管。餐厅最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，餐厅的清洁工作进行归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，并以书面的形式加以确定。

(二)设计餐厅各部门组织机构

要科学、合理地设计组织机构，餐厅各部门主管要综合考虑各种相关因素，如：餐厅的规模、档次、装修布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

(三)制定物品采购清单

餐厅开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购还是餐厅各部门，在制定餐厅各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1、本餐厅的建筑特点。

——文章来源网，仅供分享学习参考

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如某些清洁设备的配置数量，与餐厅的餐位数量直接相关，再如餐厅的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等。

2、本餐厅的设计标准及目标市场定位。

餐厅管理人员应从本餐厅的实际出发，根据设计的标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本餐厅的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐厅用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

3、行业发展趋势。

餐厅管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。例如，餐厅减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

4、其它情况。

在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：出租率、餐厅的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

(四)协助采购

餐厅各部门主管虽然不直接承担采购任务，但这项工作对各部的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，餐厅各部门主管应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购人员的负担，而且还能

——文章来源网，仅供分享学习参考 在很大程度上确保所购物品符合要求。餐厅各部门主管要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

(五)参与或负责制服的设计与制作

餐厅各部门参与制服的设计与制作，是餐厅行业的惯例。

(六)编写餐厅各部工作手册

工作手册，是部门的工作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

(七)参与员工的招聘与培训

餐厅各部门的员工招聘与培训，需由餐厅各部门主管共同负责。在员工招聘过程中，根据餐厅工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而餐厅最高负责人则负责把好录取关。培训是部门开业前的一项主要任务，餐厅各部门主管需从本餐厅的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训丁作达到预期的效果。

(八)建立餐厅各部门财产档案

开业前，即开始建立餐厅各部门的财产档案，对日后餐厅各部门的管理具有特别重要的意义。很多餐厅各部门主管就因在此期间忽视该项工作，而失去了掌握第一手资料的机会。

(九)跟进餐厅装饰工程进度并参与餐厅各部门验收

餐厅各部门的验收，一般由装饰方、投资方、管理方、餐厅各部

——文章来源网，仅供分享学习参考 门主管等部门共同参加。餐厅各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到餐厅所要求的标准。餐厅各部门在参与验收前，应根据本餐厅的情况设计一份餐厅各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

(十)负责全店的基建清洁工作

在全店的基建清洁工作中。餐厅各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对餐厅成品的保护。很多餐厅就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。餐厅各部门应在开业前与餐厅最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后对各部门员工进行清洁知识和技能的培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

(十一)部门的模拟运转

餐厅各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

二、餐厅开业准备计划

制定餐厅开业筹备计划，是保证餐厅各部门开业前工作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，餐厅通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。以下是相关表格仅供参考。

表一：工作倒计时表

——文章来源网，仅供分享学习参考

计划装饰期—天 月 日试营业 月 日正式营业(具体实践根据实际情况落实)

交表日期： 年 月 日

表二：岗位人员及基本工资设定

表三：投资费用预估

表四：台位及布局(此表及供参考)

表五：价格定位及业绩预估分析(仅供参考)

——文章来源网，仅供分享学习参考

**餐饮设计策划书篇四**

篇1：主题餐厅策划书 任意门主题餐厅 创业计划书

目录

一、执行总结 ……...3 二、服务介绍 ……...5 三、公司概述 ……..9 四、市场分析 …….11 五、市场销售战略 24 六、公司发展战略 28 七、管理体系 ……...31 八、财务分析 …..…38 九、风险研究 ……...43 附录：

一、任意门主题餐厅前期市场调研报告.45 一．执行总结 一.社会背景：

创业是社会发展过程中形成的一种活跃而有效的经济形式，我国在改革开放以后，创业的形势有很明显的好转，不论是私人创办事业涉及的领域还是创业的发展势头，都有着健康发展的趋势。大学生创业是在1999年清华大学举办的首届大学生创业设计大赛之后迅速发展起来的。他们的加入为创业大军注入了一股新的活力。同时，在校大学生创业也闯入了人们的视眼。

二.行业背景： 主题餐厅是通过一个或多个主题为吸引标志的饮食餐厅场所，“民以食为天”，其实餐饮是最能聚集人气的地方。希望人们身临其中的时候，经过观察和联想，进入期望的主题情境，譬如“亲临”世界的另一端、重温某段历史、了解一种陌生的文化等。不知从什么时候起，“主题餐厅”悄然出现。其独特的餐饮新概念，别具一格的装饰布置，使前来就餐的顾客既可以品尝到美味佳肴，同时又能体会到某种文化氛围。引入主题餐厅美食广场这个概念最早是从百货公司开始，美食广场是一个规划设计独具特色，装修别具有风格，尽量营造一个舒适的环境。汇聚天下精美小吃，经营品种上绝不是千篇1律，在每个地区力求做出本地的特色，根据周边环境和当地人的饮食习惯来选择经营品种，以此吸引消费者。三.优缺点评：

凡事有利有弊，主题餐厅有它的优势，也有它的劣势。优势在于它有一个主题环境，可以在比较短的时间内打响知名度；而劣势则是它来得快去得也快，人们往往受主题餐厅的环境吸引而忽略了它的出品，可能开始时客人好奇，餐厅会热闹上一段时间，但当新鲜感过后，生意便会转淡。因此，主题餐厅不能只注重环境，而要在出品和服务方面作整体考虑，这样才能保持长兴不衰。

业内人士认为，随着生活水准与文化水平的进一步提高，今后主题餐厅将更符合消费者对就餐环境的不同要求，这无疑也是餐饮发展的方向。四.组织结构：

公司初期成立时候采用直线型的组织结构，由总经理负责全局规划与总体决策及负责协调各个部门之间的分工合作。公司初期的创业团队主要是大学生，大家各司其职，都具有相关领域的专业知识和运作经验，且优势互补。我们公司将采用“目标管理、集体决策”的制度来保证主题餐厅服务质量，并且注重品牌形象，同时吸引优秀人才加盟，不断完善和创新。主题餐厅雅致、洁净的就餐环境、品种繁多的美食，是消费者对餐厅的要求，更是我们任意门主题餐厅对消费者的基本承诺。创造让多数人喜欢在任意门主题餐厅用餐，因为在任意门主题餐厅——吃得舒服、吃得自然、吃得开心！二.服务介绍

一．服务流程 流程（一）：迎宾带位

标准：1.合站标准，站立在楼梯口、电梯口，面带微笑，使用敬语。

2.客人进入餐厅，迎宾应有礼貌的招呼客人“欢迎光临”并询问人数预订情况及想要在哪种风格就餐。

3.据顾客想要的就餐风格，带领其到指定区域，服务员应马上打开门，打开大灯迎接宾客并上前协助迎宾拉椅让座，安置行李（有小孩的应马上加高bb椅）迎宾知会接应之服务员客人人数。 流程（二）：待应服务：上茶水、席巾、筷套

标准：1.茶水（第一杯礼貌茶）从客人的右手边替客人斟茶，茶不能斟满（七分满）。2.巾，筷套可以一步到位 3.去多余的餐位。流程（三）：点小菜、汁酱、点菜、下单、上单

标准：1.客人阅读菜牌时，站在客人左侧，身体略向前倾，让客人有充足时间选菜，但要专心倾听顾客说话，不要东张西望，以便随时上前点菜，不能将点菜单放在餐桌上填写。2.客人询问菜式内容制法时，须耐心回答，引导客人选菜，推销特色菜式。

3.单后必须在客人前直接重述一遍。4.客人所选菜式缺少或沽清应尽快通知客人并介绍近似的菜式给客人。

5.菜前可推销小碟给客人

6.写菜单迅速、正确、工整、写明桌号、顾客人数、菜名全称、份量、价格、填写时间人数，并注明客人的特殊要求。7.菜、甜食、明档需分单填写，每份点单一式三联。8.菜应按上菜程序，上一道菜时先报菜名，用手示意“请慢用”。

9.完主食时，上甜点，水果应换上干净的骨碟刀叉、毛巾。 流程（四）：问酒水、取酒水、斟酒水

标准：1、领班点菜完毕服务员应问酒水，服务员根据酒水换入相应的酒杯，按斟酒的全部要求，先宾后主，先女后男，站于客人右手斟不可左右开功，斟酒顺序：洋酒…葡萄酒…白酒…饮料（如客人任何饮料都不要可以给客人倒上茶水）。2.酒的标准：啤酒倒8分满，倒啤酒时要顺杯壁斟以泡沫不溢为准，洋酒以1液体安士为宜，红葡萄酒斟相应酒杯1/2为宜，白葡萄酒杯1/3为宜。

3.开罐装式有气的酒水，应向客人身后拉扣，以免酒水在客人身上倒泻。 流程（五）：席间服务

标准：1.添酒水，在客人喝多种酒水下，一定要记住客人喝的酒水。2.空碟，空饭碗，询问客人是否添汤，添饭。篇2：餐厅计划书

创业计划书

企业名称 风雅餐厅 创业者姓名 日 期 通信地址

邮政编码 310000 电话/手机 \*\*\* 传 真 电子邮件

浙江科技学院经济管理学院 目录

一、企业概况 .......2 二、创业计划作者的个人情况.....2 三、市场评估.......3 四、市场营销计划..5 五、企业组织结构..7 六、固定资产.......7 七、流动资金（月）......10 八、销售收入预测（12个月）..11 九、销售和成本计划......12 十、现金流量计划 13 附页1 调查问卷.14 附页2 基于问卷的分析..16一、企业概况 主要经营范围：

企业类型（选择一项并打■）：

□生产制造 □零售□批发■服务□农业 □新型产业 □传统产业 □其他 二、创业计划作者的个人情况 以往的相关经验（包括时间）：

教育背景，所学习的相关课程（包括时间）：本人是大学本科，2024年学籍。所学习的相关课程有 市场营销学，技术经济学，西方 经济学（微观与宏观），管理学，会计学，统计学，标准化 等课程。三、市场评估 目标顾客描述： 本店的客户主要为在校大学生、教师、在校工作人员以及周围住宅区的居民。大学食堂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、教师们的要求。学生们以及教师都希望在学校能吃到可口的食 物，他们将不满足于在食堂就餐。市场容量或本企业预计市场占有率：

本餐厅所居地理位置相对周边可辐射半径五百米地区，方圆约1平方公里，人口密度较 大，约6万人。西和区以学生为主，又有大量的教职工人员，目标客户人员结构较佳，市场容量巨大，本餐厅预计市场占有率为两成。市场容量的变化趋势：

本餐厅处于校园区，并不属于开发区域，人员数量变化不会太大，大学生数量增长趋 势不大，而餐厅的主要目标顾客就是大学生，因此，市场容量的变化趋势可能不大。竞争对手的主要优势：

竞争对手们经营时间较长，有一定的知名度与固定的顾客群体；

有长期固定的原材料收购渠道，货源稳定； 店面普遍不大，租金相对不高，成本低。竞争对手的主要劣势：

没有标准化的工艺方式会造成成本的不稳定，也会造成一定的浪费；等待顾客自己上门，没有宣传，没有积极的营销方式；

服务人员大多都没有经过相关的培训，没有让顾客满意的服务； 没有自己的招牌菜。本企业相对于竞争对手的主要优势：

有标准化的工艺方式，减少不必要的浪费，降低了成本； 本店会打造自己的招牌菜系，增强竞争力； 员工培训，提高服务质量；

加入广告宣传，采用积极的营销模式；餐厅整体格调为古色古香的传统风格，给人以赏心悦目的感觉；播放背景音乐，以悠扬、舒缓、轻松、静谧的古典乐曲为主，给顾客营造舒适的进餐氛 围。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

经营时间短，知名度不高，没有稳定的经营局面； 因店面、员工培训与营销方式等方面，前期资金需求量大；因产品种类较多，需要的管理相对复杂，相对成本较大。篇3：餐饮策划方案

----目录：

----计 划 摘 要--------产品及服务简介-----原材料采购----销售收入预测-----公司组织结构图--中国四大菜系，川、鲁、粤、淮杨。淮杨菜是南菜正宗，中国菜之翘楚，名镇海内外。如果把淮杨菜系作为大系，下分宁帮、苏帮、淮帮、杨帮。苏帮菜就是淮扬菜的一个大系。我们许多人天天都在吃的苏帮菜，魅力究竟何在？ 其实，苏帮菜的数量和品种，以“成千上百”来形容一点也不过分，并且还在增加。在一些擅长做苏帮菜的老店，还每家都有自己的拿手菜、特色菜。作为饮食一派的苏帮菜在这个不断更新的时代里，仍然以其独特的魅力占据着无可撼动的地位，具有永不落伍的时代特征。

苏帮菜，是个大世界，在传统与创新中，还在发展壮大。公司暂定名为苏式菜园，采取有限公司制，经营菜式以苏帮菜为主，辅以其他苏南特色民间小吃。我们的目标客户群是中上层工薪阶级，所以希望能够占据较大的食客比例并在较短时间内占据一定市场。1.公司名称 苏式菜园 2.公司性质

公司的性质是以苏帮菜为特色的酒店，主要经营苏州吴文化饮食。3.公司产品

苏帮菜，主打菜色是苏州鱼。4.经营理念

把苏帮菜的文化底蕴，与时尚结合起来。苏州人的饭店，其菜肴特色的落脚点是苏帮菜，只是现在的餐饮消费特点、观念、方式，甚至是苏州人的口味喜好都不同以往，那么苏帮菜也必须与时代、与时尚再找对结合点。本公司要做的，就是给新的苏州人烹调新的苏帮菜。5.公司文化及宗旨 一切为了顾客 6.开业时间及地点

苏州平江区景德路，2024年10月1开业 1.产品特色

在选料方面，苏州菜不以珍奇为贵，重博采时新，因材施艺。在色形方面，苏菜对外形刻意求工，可谓华朴相错，仪态万方。在烹调方法上，苏帮菜常用的有数十种，且常常一菜多法，并因物性、节令的需求而有所变异，但无论何种火工，均求精到。苏帮菜口味崇尚清隽和醇，浓淡有度。本公司以苏州鱼文化为主打菜系，兼及苏州民间特色菜的制作特点。为了适应竞争，跟着顾客需求走，既保留苏帮菜的特色，又结合时尚元素，兼及苏州小吃的特色，从营养和健康角度出发，打造本公司产品特色。2.服务特色

现在吃饭，很讲究氛围，本公司经营的苏帮菜也要让顾客吃出意境。本公司以江南水乡为主题，设计饭店环境氛围，让顾客感受到江南小城的韵味。再以江南才子为酒店增添文化底蕴，介绍古代江南才子嘉人的事迹以及才情，主要以宣传吴文化为主，不仅吸引本地顾客，还可以吸引外来游客。

在服务员的服装上，突出苏州吴文化的气质和设计风格。饭店的室内装修上，以苏州富有古典园林的设计风格，展现江南水乡的古风美。让顾客感受到，不仅是来吃饭，而且是在感受一种特色文化的服务。3.主要顾客群

主要以苏州中上层收入的顾客为主，这类顾客经济收入稳定，注重生活品质，生活圈范围广。还有外地的游客，也是另一顾客群，随着苏州旅游业的发展，外地游客随之增多，游客到苏州，最注重的是来苏州体验苏州文化和饮食，这类顾客消费能力比较强，也是本公司的主要顾客群。：

苏邦菜”是全国八大菜系之一，特点就是时鲜、清淡，讲究原汁原味；其松鼠鲑鱼、响油鳝糊等名菜，也曾享誉海内外，成为广大游客的一种享受。苏邦菜在口味上甜香不腻，烹饪上工艺多、制作精，以人工为主，讲究色、香、味尤其是形。陆文夫先生在《美食家》中对苏邦菜评价很高，生动地描写了苏州人在“吃”的方面的精致与过程；日常生活中的苏州人讲究时令菜蔬及食品的那份原则和苛刻，在全国恐怕也是绝无仅有。苏州人实际上是天然的“绿色食品主义者”，所以也应该是最科学的“美食文化者”。在如今的市场上，哪怕是苏邦菜的最主要的发源地苏州，有的老字号已经消失了，有的在发展壮大，似乎在上演着一场场与现代商业的攻防战。而紧抓机遇、开拓市场就是生存的王道。

创新：

借鉴于苏州某家老店的经验，在一楼销售100余个品种的乾生元苏式食品，设立苏式麻饼、糖果等品种的现场制作透明操作间，二楼、三楼吃正宗的苏邦菜，两家老字号的联姻让双方都有了发展后劲。

之前，苏州的百年“老字号”大多是“前店后坊”的生产模式，随着时代变迁，这种形式已经明显不能适应当前市场的需求。目前，许多老字号企业走向了“前店外厂”，采芝斋、黄天源、雷允上等都在近郊建立了自己的新厂房。办连锁、搞加盟则是“老字号”发展创新的另一方向，据苏州老字号协会统计，目前苏州老字号企业有55家，连锁加盟店已经发展到300多家。

由此可见，创新是企业不断发展的源泉与动力。对于苏邦菜而言更是如此，将独具特色的老品牌用新的包装再登舞台是吸引消费者的一个很重要的因素。

阻碍：

苏邦菜曾经辉煌过，不但是中国重要的菜系之一，其松鼠鲑鱼、响油鳝糊等名菜，也曾享誉海内外，成为广大游客的一种享受。但曾几何时，苏邦菜却沦落了，败在川菜、浙菜、粤菜手下而且毫无招架之力，衰微到除了太监弄的几家传统餐厅还在继续做慕名而来的外地游客或仰慕名牌的本地婚宴的生意，其余地方已很难觅其踪影。

苏邦菜的式微，表现在其一方面是外来菜系的侵蚀，另一方面也与它自身一些不合时宜的特质有关。同时，相关部门没有把苏式餐饮作为重要的旅游产品来开发和宣传，这也是一个不容忽视的原因。苏邦菜在口味上偏甜偏油，不但难以满足外地游客的口味，连已经习惯了南北诸种风味的苏州人也会觉得口味应该稍淡一些；加上现代社会人们普遍营养过剩，“三高”现象普遍，苏邦菜的这种饮你

本可以用那些和他们一起抱怨人生的时间，来读一篇有趣的小说，或者玩一个你喜欢的游戏。

渐渐的，你不再像以往那样开心快乐，曾经的梦想湮灭在每日回荡在耳边的抱怨中。你也会发现，尽管你很努力了，可就是无法让你的朋友或是闺蜜变得更开心一些。

这就不可避免地产生一个问题：你会怀疑自己的能力，怀疑自己一贯坚持的信念。

我们要有所警惕和分辨，不要让身边的人消耗了你，让你不能前进。

这些人正在消耗你。

01.不守承诺的人

承诺了的事，就应该努力地去做到。

倘若做不到，就别轻易许诺。这类人的特点就是时常许诺，然而做到的事却是很少。于是，他的人生信用便会大大降低，到最后，也许还会成为一种欺诈。如果发现身边有这样的人，应该警惕，否则到最后吃苦的还是自己。

02.不守时间的人

俗话说浪费别人的时间就等于谋财害命，所以不守时间也就意味着是浪费别人的时间。与这种人交往的话，不仅把自己的时间花掉了，还会带来意想不到的麻烦。

03.时常抱怨的人

生活之事十有八九是不如意的，这些都是正常的。

我们应该看到生活前进的方向，努力前进。而不是在自怨自艾，同时还把消极的思想传递给别人。这样的人呢，一遇到困难便停滞不前，巴不得别人来帮他一把。本来你是积极向上的，可是如果受到这种人的影响，那么你也很有可能会变成这样的人，所以应该警惕。

04.斤斤计较的人

凡事都斤斤计较的人，看不到远方的大前途，一味把精力放在小事上。比如两个人去吃饭，前提是aa制。然后饭吃好后他多付了5毛，最后他说我多付了5毛，你抽空给我吧。如此计较的人，失去了知己，也不会有很大的前途。

05.不会感恩的人

你善心地帮助了他，可是他却不以为然，而且还想当然的认为这是应当的。多次地帮助，换来的没有一句感谢的话语，更有甚者，还在背后说别人的坏话，真是吃力不讨好。

06.自私自利的人

以自我为中心，不会考虑别人的感受，想怎样就是怎样，也不会考虑大局，只为自己的感受。这种人，为了达到自己的私利会不择手段。

如果看完以上的描述，你的脑海里冒出一张张熟悉的脸，显然，你正在被人日复一日地消耗着。这种消耗绝对可以毁你于无形之中。

这些方法带来阳光

那么，如何给自己搭建一个严严实实的保护网，让自己始终正能量爆棚，每一分钟都是恣意的阳光呢？跟着我们下面这五步做吧！

他们继续往前走。走到了沃野，他们决定停下。

被打巴掌的那位差点淹死，幸好被朋友救过来了。

被救起后，他拿了一把小剑在石头上刻了：“今天我的好朋友救了我一命。”

一旁好奇的朋友问到：

“为什么我打了你以后你要写在沙子上，而现在要刻在石头上呢？”

另一个笑笑回答说：“当被一个朋友伤害时，要写在易忘的地方，风会负责抹去它；

相反的如果被帮助，我们要把它刻在心灵的深处，任何风都抹不去的。”

朋友之间相处，伤害往往是无心的，帮助却是真心的。

在日常生活中，就算最要好的朋友也会有摩擦，也会因为这些摩擦产生误会，以至于成为陌路。

友情的深浅，不仅在于朋友对你的才能钦佩到什么程度，更在于他对你的弱点容忍到什么程度。

学会将伤害丢在风里，将感动铭记心底，才可以让我们的友谊历久弥新！

友谊是我们哀伤时的缓和剂，激情时的舒解剂；

是我们压力时的流泻口，是我们灾难时的庇护所；

是我们犹豫时的商议者，是我们脑子的清新剂。

但最重要的一点是，我们大家都要牢记的：

“切不可苛求朋友给你同样的回报，宽容一点，对自己也是对朋友。”

爱因斯坦说：“世间最美好的东西，莫过于有几个头脑和心地都很正直的朋友。”

**餐饮设计策划书篇五**

餐厅策划书

一、经营计划

本店属于餐饮服务行业，名称为“每日鲜小厨”，是个人独资企业。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。资金问题基本解决。（一）消费层次

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。（二）经营管理

经营管理中的注意事项：

快餐应具备三点重要事项：方便快捷、物美价廉、整洁卫生。

（1）快捷模式。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，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。

（2）物美价廉。选购食材需要做到安全卫生，保证消费者健康，价位中低消费，做到食品美味，价钱低廉。

（4）环境整洁。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。

二、市场分析

1．客户分析：每日鲜小厨的目标顾客有：到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。

2．竞争对手：每日鲜小厨附近共有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。其中快餐店中西兼营，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。3．本店优势：干净整洁的店面环境，食品果蔬新鲜，卫生质量方面是我店主要抓紧的一个环节，消费者食用放心，在价格方面也物美价廉，迎合大众口味，定期推陈出新。

本店劣势：店面起步阶段，难免要经历消费者的考验，再加上我们推出的品牌知名度不高，所以起步阶段比较困难，周围快餐店居多，因此竞争力较大。

三、营销模式

1．品种选择是快餐经营的重要环节，它在一定程度上决定着快餐店经营的成败。（一）主要提供：

a．早餐：a.油条、小笼包、菜夹饼、肉夹馍等。b.豆浆、稀饭、豆腐脑等。b．中餐及晚餐：

第一是饭食类：如炒饭、冒饭、烩饭、盖浇饭等； 第二是面食类：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

（二）安全营养：

(1、食谱配方是在高级营养师指导下配制的：在快餐的基础上突出了营养的特点，并且食物的配比合理平衡，所含营养素全面，能满足人体需要的营养量。这是在一般快餐公司没有的。

(2、食物内容多样化：每份餐包括了五大类食物，即谷薯类，蔬菜类，肉蛋类，豆类，油脂类，数量充足，比例适当。供给的一份餐中有1-3种肉类，或鸡或鱼或牛或猪或海产品等，蔬菜占50%比例，其中有叶、根、茎、花、瓜、豆类、菌类、海藻等不同的蔬菜。主食以米饭为主，配以红豆，绿豆，玉米粒等杂粮，经常更换。每份餐有3-7种食物品种搭配，可称的上花样多，品种齐全。

(3、营养素全面，比例适当：每份餐按轻体劳动者计算，热量900-1100千卡，占全日总热量的40%。蛋白质35~40克，占总热能10-15%；脂肪

(4、烹调美味可口：菜肴口味以闽菜特色为主，清淡，鲜美，注重菜的原汁原味。配料精致，考究，以块、片、丁、丝、条不同形状组合协调，并采用烧、炒、煎、炝、炸、蒸各种烹调方法。出品后色、香、味、形、诱人。

(5、卫生好：率先使用环保盒，一次到位。总公司设有食品卫生检验中心，对出厂的食品每天进行检测。各分公司设有专职质检员，把好每道菜肴的制做工艺流程，确保食品卫生安全。

以上充分显示了营养快餐的五大特点：快捷，卫生，营养，美味，价廉。

最终消费群体是：在写字楼内的上班一族。（三）通路策略为：a）、店铺销售

b）、电话订购

c）、包月销售

所有的店铺统一的装修、统一标准，导入公司的cis内。工作人员统一着装，统一语言。（四）经营时间：早7：00—晚23：00

（五）2．每日鲜小厨位于商业步行街，开创期是一家中档中式快餐店，过渡阶段会随着顾客需求增加西餐、农家饭等，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。

餐厅策划书

1：结合泰式餐厅的特点，为了更有利于吸引顾客，打造品牌，辅助经营，附加一个富有创意的好点子。点子的实施方案。这也是整个策划案画龙点睛的重要一笔。使餐厅的竞争力大大的提高。

2：餐厅投资预算

3：盈利分析及预测

以下为策划案正本

一：餐厅主题（内容包括）

切入点，及竞争方式，策略确定餐厅主题风格内容

二：风格，风味菜系（内容包括）餐厅环境特点确认，主打菜系 三：市场分析及论证（内容包括）1：餐饮市场发展状况

2：泰式餐厅的市场状况及分析（内容包括）其中：市场调查结果 市场分析 市场形成原因 市场的切入点 市场参与方法 实际案例的论证 市场开拓的方法及策略 同行业主要竞争者的确认 竞争者具备的优势及不足

针对竞争者的弱点与确定与其竞争应采取的四：市场定位（内容包括）

1：价格定位，2：主要消费群体定位

3：定位原因及论证

五：餐厅文化（内容包括）

1：主题文化设计

2：主题文化特点定位

3：主题文化渲染的方法及步骤

六：餐厅的推广（内容包括）

1：新餐厅开设所要面临的问题

2：餐厅推广必须注意的问题

3：餐厅推广的具体方法和措施

七：餐厅的经营（内容包括）

1：采用的经营策略

2：采用的竞争手段

3：采用的经营理念

4：采用的经营的整体方针

八：餐厅的管理（内容包括）

1：管理的重要性

2：管理机制包括的各项内容及图表（十三张）

2：前厅管理人员的现场管理内容与要求

3：餐厅人员培训教育内容及要求

4：前厅管理人员，服务人员的职责范围

餐厅经理的主要职责

餐厅（主管）的主要职责

餐厅领班的主要职责

餐厅服务员的主要职责

传菜员的主要职责

5：开餐前的各项主要准备工作

6：开餐后的各岗位的各项工作

7：厨房的管理

厨房的人员配备

厨师长的主要职责

初加工厨师的主要职责

切配厨师的主要职责

冷盘厨师的主要职责

炉头厨师的主要职责

点心师的主要职责

8：后厨生产管理

开餐前的组织准备

控制菜肴质量

做好成本的核算、控制

9：厨房设备管理

10：厨房卫生管理

11：厨房的安全管理

12：餐厅消防安全

13：餐厅库房管理

14：菜谱

九：开业前的筹备

1：筹备工作的重要性

2：筹备工作完成的标准

3：筹备工作的各项内容

十：菜品的创新

1：菜品创新的重要性

2：菜品创新应配以的管理制度

3： 菜品创新中应该注意的问题

4： 如何形成菜品创新的长期机制

5： 菜品创新的具体方法

十一：系统的构建餐厅运营体系，树立品牌化发展战略

1： 各项规章制度

2： 建立什么样的企业文化

企业口号

企业文化要塑造的人才品质，心态

企业文化是战略实施的重要手段

企业文化与企业战略必须相互适应和相互协调

3：品牌战略：

树立品牌观念和意识

打造品牌过程中应采取的理念

打造品牌的方法

十二：打造一流的团队

1： 如何管理团队

2： 打造团队的重要性

3： 打造团队的方法及具体措施

4： 团队中所经常出现的问题

5： 问题产生的原因及处理方法

十三：餐饮企业的守业之道

1： 餐厅发展中容易出现的各种问题

2： 问题的处理方法和措施

3： 经营者应该具备什么样的观念，思想，保持餐厅经营的不断进取。

十四：总论

整体经营管理体系的论述

十五：未来之路

未来发展方向，目标

餐厅策划书 创业计划书：自食其乐

摘要

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对西餐产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个西餐厅能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现自己的创业梦想，让自己在创业上能打造出一片天地。

一、项目概况

项目目的——自食其乐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：自食其乐西餐厅

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：蚌埠市地区

市场分析：学院现有一万四千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，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65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐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。

经营范围：

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。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

市场营销：在西餐厅初步发展中，我公司将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着西餐厅的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

财务数据：见财务计划栏。

注册资金：——十万人民币。

融资方式：由我原有西餐厅参股人员筹措资金5万元，商业贷款5万元。

组织理念：举才而任能，走创新和专业的组合路线，实行严密的系统性、战略性管理，打造高质量的饮食文化。

组织文化：敬业创新，优质经营，人性化管理。

结论：“自食其乐西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“自食其乐”一词可以营造风趣的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性;易吸引人的注意。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”。

二、管理层及部门职能

(一)、店长

赵耀,男,汉

职责

1、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，做好西餐厅与学校的交流工作。

2、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.代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

(二)、行政人事

部门职责

1、对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。

2、对西餐厅项目进行分析和需求策划。

3、对西餐厅项目进行具体的设计。

4、制定西餐厅目标以及进度表。

5、建立项目管理系统。

6、负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制。

7、跟踪分析项目开发成本。

8、管理项目中的风险和变化。

9、负责项目团队建设。

(三)、厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。6、参与制定和完善公司费用的控制办法。

(四)、服务员

部门职责

以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

(五)、市场开发部

部门职责

1、制定本部门年度营销目标计划。

2、建立和完善营销信息收集，整理，交流及保密。

3、指定产品的价格、品质和广告宣传。

4、对竞争对手进行对比分析，提供应对方案。

5、对潜在的消费群体进行市场调查分析。

三、研究和开发

项目开发部根据市场行情、国家政策和城市建设状况诸多因素，制作出详细的开发项目计划书。有项目开发经理审核后交予组委会评审。

(一)、项目申请

1、向工商管理局有关部门申请成立一个“自食其乐西餐厅”

2、向有关部门协商其他业务项目的经营许可。

(二)、开发准备

1、内部事务整合根据本地区的现实状况，制定营销计划，经多方审核通过。

2、业务项目准备

开始可与相关业务的西餐厅取得联系，共同制定计划设计。联系当地的西餐厅，请求提供服务和咨询服务。同时在广大市民中开展业务宣传，以广告、宣传单、调查问卷方式进行一定的宣传。

四、行业及市场

校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光顾本店;其次，是怎样达到以下营销效果。

(一)、西餐业的形成以及发展前景分析

1、随着西方饮食文化不断进入中国市场，越来越多人开始关注西餐，所以这提供了很好的市场前景。

2、西餐是发达国家已有的饮食，形成了西方的饮食文化，对我国的家饮食文化也有影响。

3、为发展我国的饮食文化提供支持探索。

(二)、西餐需求度分析

西餐自始就受到老百姓的关注，尤其是在校大学生对其情有独钟，不管是学生还是其他消费群体都对其有很大兴趣，所以开一家西餐厅是很有市场前景。在本西餐厅所制定的营销计划下开展人性化经营，运用品牌策略、价格策略等一系列策略经行运营。

(三)、大学校园所在地(凤阳)市场分析

西餐厅市场分析

凤阳地区在不断发展，为加速其城市建设，西餐厅能过有效带动特色的饮食文化文化兴起。

消费市场分析

凤阳地区城市发展速度很快，且附近旅游资源丰富，是一个潜在的大市场。由于大量不同地区人口聚集，对饮食的选择很不同，但市场上能提供的饮食比较单一，所以市场前景很好。

(四)、西餐厅的特点

1、同一性

目前在很多的城市中，西餐厅完全是一个套路。加之饮食比较单一，忽略了特色服务，对饮食文化发展起阻碍作用。2、追求时尚个性化

西餐厅盲目追求华丽的外表，时尚的造型，忽略了结合本地区的特色来进行运营

目前困境 ：

我们公司目前面临的困难是：一、西餐厅的选择;二、产品样式的选择;三、正式开业前后的设计店名及店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式。

首先，店铺的选择。一个人流量大经济发达的地段等于是给了我们一个梯子，这样说吧，客流量带来了市场，市场带来了营业额!我们的目的是效益，积累原始基金!要做到这点就必须要很多的市场，能带来市场的就是客流量了!

还有我们必须要把我们的顾客群体给定位好，创意产品让人产生很多的联想，拥有这种想象空间大的顾客群体是属于年轻人和已婚夫妇!所以能在人流量相当的地段找到这类群体集中的店铺也是个非常不错的选择!有一篇叫做店铺选址制作商圈地图的文章，是这样的：

1.对本地的居住情况进行调查，将它们的位置标在地图上。研究其所在地段是否符合最大利益原则。

2.根据地图，标出你看好的地点。

3.在选定的地方周围，画出经营范围

4.确定该商圈内是否有你的竞争对手，对彼此的实力进行权衡，然后决定是否需要更改地点。

5.了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相关信息，帮助你了解顾客群。

6.画出可走到你店面的街道或公交者线路，了解顾客是否能很方便地到达那里。

初期策略：

做好宣传，打响知名度。

1、通过传单、广告的方式在周边地区形成一定的影响。

2、和一些西餐厅合作开发一些特色的项目，对于一定数量的居民提供免费的试吃活动。

五 营销策略

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”。

六、产品生产

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。

七、财务计划

(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

八、风险投资及对策

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

**餐饮设计策划书篇六**

大 学 生 校 园 餐 厅 计 划 书

市场营销1501z

杨霖 20\*\*\*

目录

1----发展前景 2----店面简介 3----市场分析 4----wot分析 5----发展战略 6----营销策略 7----财务分析

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。

二、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。

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。

四、wot分析: 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----这个最大客户群中的一员，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。

五、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。

六、营销策略

1、通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传，还可以创立微信平台，扫码促销的方式进行，可以有效的扩大宣传。

2、顾客反馈表在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

七、财务状况分析

1．初始阶段的成本主要是：场地租赁费用（3万），餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用（5000），厨房用具购置费用，基本设施费用（5000）等

2．运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本折旧费，杂项开支等。

3．据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元（场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元）。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4．每日经营财务预算及分析据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。市场预测产品定价与定价策略分析区域选择促销策略前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略

**餐饮设计策划书篇七**

一、前言

二、市场调研

1.市场背景分析

2.消费心理解构

3.新闻炒作诉求重点

4.总结

综上所诉本次策划工作的重点应分为以下几方面：

1进一步分析消费心理。2新闻炒作方案的确立。3组织活动形式和具体的实施方案。4品牌形象设置。

三、开业庆典活动策划方案建议

依据上述市场调研分析，针对大聚通美食城是广西超大的多层次的空中美食广场这一特点，开业活动重在树立良好的知名度，美誉度，直接目的是告知社会大聚通美食城将以崭新的形象欢迎顾客惠顾。

具体开业活动方案建议如下：

1.聘请有关的政府官员、社会名人和南宁各大媒介记者参加开业庆典活动。

2.从11月7日至11月14日，推出以“尝中外美食，听传统民歌”为主题的活动。(例如上海青年报广告价格)

3对策：(1).捐款或建立基金会;

(2).赞助艺术团义演。

四、广告策略建议

1.广告目标

(1)告知南宁市民大聚通美食城开业。

(2)以新、奇、特、异、全的饮食文化和休闲文化特色吸引顾客，成功开拓多层次、多方位市场。

(3)推广美食城浓郁广西人文风格的服务特色，培养对一人文风格具有偏好的顾客群体。

2.报纸广告对象

(1)商界人士。几乎所有的公款消费和应酬都与之有关。

(2)都市白领族。所有的休闲、文化猎奇都是以他为主体的，而且他们的人际影响力也较大。

3.广告诉求重点

根据上述广告目标，以及广告对象的具体规定，在大聚通美食城开业至以后的不同阶段，广告诉求应在“绿城风情人聚通美食”的品牌文化追求中把握以下重点：

(1)大聚通美食城的饮食环境独具特色，气氛浓烈，菜肴物美价廉，服务周到、细腻、温馨。

(2)在大聚通美食城会聚朋友，交往名流，意味深长。

4.广告表现策略

由于本策划案立足于大聚通美食城长期发展，着眼于企业品牌内涵的丰富和推广，因此，在广告诉求的把握上力求系统、准确，具有针对性;而在广告的实施中以及在广告的诉求的具体表现上，则应当根据不同阶段、不同对象和不同广告目标，选择符合大聚通美食城品牌文化特征的表达方式

小编提醒：在报纸广告策划书中提供广告策划小组名单，可以向广告主显示广告策划运作的正规化程度，也可以表示 示一种对策划结果负责的态度。

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