

商业计划书

创意厨房工作室

目录

| | |
|----------------------|----|
| (一) 项目来源及背景..... | 1 |
| (二) 市场分析 | 1 |
| (三) 产品简介 | 2 |
| (四) 创业过程及商业机会分析..... | 6 |
| (五) 发展模式 | 8 |
| (六) 创业团体优势..... | 13 |
| (七) 管理模式 | 14 |
| (八) 效益预测 | 15 |
| (九) 已具有基本条件..... | 16 |
| (十) 创业投资计划..... | 16 |

（一） 项目来源及背景

提起吃饭，不少人都会在第一时间想到外卖。生活中伴随社会的发展人们的生活在物质方面得到了满足，各项活动都越来越便捷。这个时候人们开始追求精神层面的生活方式，而人对精神层面的需求排在最顶尖的就是“自我实现”的需求。这也是近几年来DIY（“亲历亲为”，自己去做，自己体验，挑战自我，享有其中的快乐的一种精神）兴起的原因。将DIY元素融入到餐饮中能让人在满足基本需求的同步得到更高层次的享有和乐趣。此外，DIY餐厅也是一种新鲜的体验，对于喜欢尝鲜和刺激的人们来说又多了一种选择。这其中蕴涵着一定的商机。

一顿饭。生活之中相称重要的一部分，往往会产生商机。如今，人们对自身生活的规定越来越高，各行各业越来越专业化，各类食品有关的需求也随之增大，不过大部分人都会觉得有某些外卖不卫生，然而找到用时方恨少，最终还是外卖处理。

根据我团体理解目前校内学生生活周围行业的发展状况，大部分的店面都还采用以往老式的老式措施，即大部分依附于基本需求生存，并无自己的主营或专有店面，而专业的厨艺学习馆往往收费昂贵，主营的也是厨师培训等高利润业务，对DIY厨房这样的细分市场并不热衷。

同步，食品制作粗糙化，也是目前一大问题，目前的食物外卖寻求迅速，对于发明食物的美感或者是质量并没有过多的规定，也就导致了目前市场的空白；最终是目前DIY厨房行业的业余化，大部分制作，没有规定的流程和一整套的服务方案，也没有业务的延伸和小区化的互动，然而这些要素都是吸引各个群体的重要手段。

综上所述，DIY厨房没有形成产业链就是由于没有一种专门针对DIY，开展制作的团体

。基于此状况，我团体项目应运而生。

（二）市场分析

根据企业发展规划，本团体在成立之初将市场瞄准在大学生和上班族身上，为了清晰这个项目的发展前景，我团体将面临多大的市场，此项目与否有发展价值，面向部分大学生进行网络问卷调查。通过问卷调查可以看出大多数学生饮食消费的重要方面都是实体店，其中绝大多数选择食堂，不过诸多大学生们认为需要自己的参与和锻炼。大学生们认为没有时间和条件是没有机会锻炼自己的原因，90%的大学生体现假如校内有学生组织提供专业DIY厨房条件，他们乐意参与。

目前，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，而质量却远远没有抵达学生们的规定。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。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，意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，并且同步为各高校提供一定的勤工助学岗位，协助贫困生更好的完毕学业。DIY餐饮服务时一种新兴的项目，全国内同类的餐饮服务不多，较多的集中在比较大的都市，据我所知，南京市没有同类的餐饮服务。南京市有多所高校，并且是一座旅游名城，是比较有市场的。相较于老式的餐饮服，DIY餐饮服务不需要聘任昂贵的厨艺高超的厨师，在费用支出上占有一定的优势。

根据我团体理解目前餐饮生活周围行业的发展状况，重要都是各类食品风格的实体店，同步支持网上订餐与配送，并没有DIY为主业，无法满足人们对自己动手的规定。

根据以上分析，这是一种很好的契机，带领我们开辟DIY厨房服务的巨大市场和商机。此外，我们以O2O为经营模式切入点，线上线下相结合，将食材选用

，制作过程透明化，以官方和民间，线上和线下的两条途径同步发展，迅速占领市场。

（三）产品简介

理解市场前景后，怎样打造具有独特竞争优势的产品、加强产品质量才是一切业务流程和宣传推广的基础，因此我们以 O2ODIY 厨房为重要销售产品，同步衍生出各类其他有关服务，如和品牌企业联合研发新产品，抵达双方互利共赢。团体以拍摄 O2ODIY 厨房为载体，但不以其为唯一获利点，将拍摄过程的每一种环节扩展成面，整合一体化全面服务。

1. 业务流程构建

（1）线上预约

为节省顾客排队等待时间，店铺设置多种联络方式，如 、 、 等，顾客可通过任意一种方式提前 48 小时联络客服，选择 DIY 教学档期，顾客也可通过 公众平台进行在线预约，我团体现正开发 公众平台在线预约系统，现基本成型。

（2）到店确认

顾客须准时到店完毕制作，工作人员指导顾客填写信息以便售后服务，自线下给出更多的膳食提议和指导。如不能按约定期间完毕，客服将和顾客进行协商，重新安排制作时间。

（3）食材选择

店内提供专业食材、多种烹饪模式，容许顾客自带食材，自带创意想法。

（4）流程拍摄

全程调动流程拍摄，对于到指定地点制作者（厨师，指导者）进行保护与监督，对于到店者进行指导，后进行剪辑可做宣传。

（5）售后服务

现场进行烹饪指导，后期可以得到更多有关饮食健康方面的后续指导。

（6） 留念合影（可与摄影工作室合作）

使用高精度打印机打印相片，相纸质量上乘，打印画质清晰亮丽，支持裁剪装袋，电子版可拷贝或发送邮箱。可按照顾客不同样需求打印不同样尺寸照片。店铺还可制作摆台、相册、视频、挂件等一系列个性化定制产品。

（7） 上门服务

针对团体订单，大额订单，店内提供免费上门指导服务。除上门服务外，其他附加服务如旧。上门服务订单后期纪念合影看状况进行后期修片。

2. 产品类型

店内服务：

流程设计：

- ①客人在完毕点菜单，服务员告知厨房准备材料。
- ②服务员带领客人到厨房，客人在指定的锅炉上进行烹饪。
- ③专业厨师对客人进行指导。

时令的新鲜水果可供客人饭前食用。

DIY 厨房为消费者提供情感交流平台。

(1)、友谊：朋友在这里用餐，可以通过自主做菜来加深互相的理解。

①同学在这里会餐时，选择自主做菜，不仅展现了自己的动手能力，还体现出以诚待人的品质，升华了友谊。假如每个人都亲自动手做一份菜，将令本次用餐意义不凡。

②在商务交流上，为合作方亲自下厨做菜，体现出以诚相待的态度，更便于亲切交流，增进了合作关系。

③生日聚会时，主人在我们的厨房亲自动手做菜，来祝贺的

朋友定将感动不已，从而关系愈加亲密。对主人而言，本次生日也将意义重大，记忆深刻。

(2)、爱情：

情侣们选择我们的餐厅用餐，男方可认为女朋友亲手做菜，体现出对她的关怀，也展现出自己的魅力；女方也可认为男朋友亲手做菜，体现出贤惠之能，体贴之心。

(3)、亲情：

在校大学生难得回家一次，也难得常常孝敬父母。假如我们回家时能亲自为父母做一顿饭，不管质量怎样，父母肯定会很快乐。这顿饭对父母来说将是最佳的回报。而大学生们可以在我们的厨房学习做菜或练习做菜。在一般的餐厅里，陌生人之间的交流机会很少。而在我们的餐厅，客人若选择自主做菜，那么与陌生人的交流的机会将诸多。DIY 魅力厨房是友谊的桥梁，互相的交流由此展开。也许陌生人将成为朋友，通过交流，互相之间还也许故意外的收获。

健康饮食,宣传健康饮食的理念.从选材到加工、从生产的各个环节都在健康上严格把控。

①、在菜单设计中加入食物营养表

②、在餐厅内部装饰上也体现健康的理念

③、由餐厅工作人员为他们推荐健康的营养搭配

菜单设计：一份好的菜单，读后不仅能增长食欲，并且能起到促销作用。菜单设计是本餐厅最具特色的部分。我们通过菜单向客人简介 DIY 魅力厨房提供的品种名称和特色，进而推销品种和服务。客人就可以通过菜单理解我们餐厅的类别、特色和价格，并选择自己所需要的品种和服务。

创意厨房，在这里您可以亲手下厨制作中餐美食，还能体验 DIY 蛋糕、饼干、巧克力、果冻布丁、寿司等西式餐点。

创意厨房为您提供优质原料、工具、模板、设备、场地并有专业厨师指导让您的厨艺更深入。让您在动手过程中体验欢乐。

上门服务：

上门服务需提前 24 小时进行预约，预约成功后，顾客须与膳食指导详谈，并选择食材，与店铺签订协议，缴纳 10% 保证金。如约定期间无法进行，择日进行。在制作前，顾客应缴纳剩余 90% 金额。

最终提供的产品如 DIY 相册、定制视频、照片打印等可按顾客需求增减，按照店铺公开统一价格收费。拍摄时间为 4 小时，超过的拍摄时间按照店铺公开统一价格收费。（合作）

针对有家庭写真意愿的顾客提供的外景写真拍摄服务。

3. 其他类型制作

（1） 集体制作（教师、学生、企业）

自己动手 DIY 对总吃食堂的学生有很大诱惑，并且不存在原有的饭店顾客提出饭菜口味不合的问题，想吃什么就做什么。“吃吧”创意厨房是好友聚会、部门联谊、团体分享的居家场所。一起下厨房制作一桌菜，既温馨又故意义。

（2） 大型活动（嘉年华、节庆、文化节）

店铺承接大型活动跟踪指导服务，面向校内外重大活动、庆典等。可拍摄写真照片，录制精剪视频，并提供 H5、推送等前后期一系列服务。针对大型活动，店铺可提供部分免费拍摄。

（3） 其他

店铺在抓住不同样步期，会推出不同样内容的套餐，进行不同样程度的促销活动，团购活动，最大程度以便人群，满足需求。如开学季推出聚会套餐，情人节推出情侣套餐等。

如下为暂定店铺收费项目一览：

基本菜的价格：一般状况下素菜类的价格在 5—9 元之间，荤菜的价格在 9—29 元之间。

自主做菜：

配份的各材料分别定价，我们根据客人所点份数计算总消费额但考虑到客人所使用的调料及天然气成本；“自主做菜”的菜品在基本价格上一律增长两元。

4. 品牌服务

DIY 厨房致力于从制作预约体验，制作后体验到售后服务体验全方位打造最优质体贴的服务，为顾客提供最良好的 DIY 体验。

(1) 基础服务

【拍摄类型】风格类型：中国菜、DIY 蛋糕、饼干、巧克力、果冻布丁、寿司等西式餐点

【多款服务】多款式服务可选，亦可自带食材，更有自己特色

【食材选购】提供优质食材，安全健康

【上门服务】专业人像布光拍摄，监督与宣传两项双赢。

【图片纪念】挑选有纪念意义的优质照片一张

【售后服务】对后期的膳食问题提供解答，在不知不觉收获自己的健康生活

【电子照片】高清品质成片邮箱传送，多用途尺寸免费调整，提供未修原图，以做未来证件照严格审核时备用

【预约福利】制作一次即可成为会员，会员长期储存，可随时调取，不用紧张找不到预约方式！

(2) 预约服务

我们有专业的 自助预约公众号，同步提供真人客服征询服务。做到有问必答，无任何隐形消费。会在顾客拍摄前 确认，免费取消预约。让顾客轻松无忧。

（3）现场体验

我们提供一对一指导服务，选用高端品牌安全食材，通过丰富的促销活动，强调我们的特色：网络化、健康化、专业化。强调我们的产品和服务，质量保证，在保证营养的前提下，采用“多样化+口味好”的方略。假如食堂打起价格的招牌，我们只做合适调整，不参与价格的竞争。保证我们是产品、服务的质量。

（4）售后服务

现场进行烹饪指导，后期可以得到更多有关饮食健康方面的后续指导深入改善饮食习惯。留念合影（可与摄影工作室合作）使用高精度打印机打印相片，相纸质量上乘，打印画质清晰亮丽，支持裁剪装袋，电子版可拷贝或发送邮箱。可按顾客不同样需求打印不同样尺寸照片。店铺还可制作摆台、相册、视频、挂件等一系列个性化定制产品。

（四） 创业过程及商业机会分析

1. 创业过程

第一阶段，原理的验证阶段(Proof-principle Stage)，在这个阶段，创业团体的重要任务是验证创意厨房在校园经营的可行性，开展项目调研和进度规划。

第二阶段，雏形阶段(Prototype Stage)，这个阶段 DIY 厨房准备工作基本已经完毕，团体人员招募完毕、团体初现雏形。在此阶段企业将完毕对场地的布置、设备购进、校园内初步宣传等工作。开张前在学校及附近散发传单。当日举行活动，顾客可以在本店自己动手做菜，仅收取成本费用，从其中评比出十名“DIY 魅力小厨”，以免除本次就餐费用作为奖励。

第三阶段，模型销售阶段(Model-shop Stage)，这个阶段重要是对产品的

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/497015124103006113>