

创业策划书(15篇)

创业策划书 1

一、开业媒体投放计划

媒体投放形式时间备注

路牌广告当地消费视觉黄金点长期

宣传单张周边派发两个月

条幅店前一个月

二、试业安排

1、开始时间：x月x日

2、试业目的：强化店面人员的工作水准、各岗位之间的衔接和工作人员之间的配合协调度，充分熟悉产品、服务项目及价格，熟练销售技巧，充分了解当地消费者的消费取向。

3、试业方式：运用人际关系，派发试做宣传单张

三、大学生创业计划书开业日剪彩活动安排

活动主题：__开业

活动地点：店外广场，近门店门口。

开业时间：x月x日（暂定）

准备工作：

1、确定当地嘉宾和媒体人员名单，提前一周时间派送邀请函。

2、准备抽奖箱、抽奖礼品、礼花礼炮、彩球、托盘、剪刀、胸花、签到本、笔、音响、麦克风。

3、布置演讲台、签到台、红地毯（门店入口处）、订购花篮。

4、悬挂石岩店开业庆典红色条幅于门店门头。

5、联系并确定开业醒狮——两名。

6、与就近酒楼预定中午宴客餐。

创业策划书 2

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。

一、餐馆名称：

—。

命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“__酒家”或“__莊”

二、餐馆风味：

以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积：

280—350m²

四、目标城市：

广州

五、选址要求：

1. 在周边 1 里内起码要有一个中型居民小区，周围一定量的流动人口，应该是白领来往或是租房目标区；

2. 如果条件不能满足第 1 点，则位置需要交通比较方便，来往有一定量私家车和有消费能力的人员能醒目的看到餐馆的位置；

3. 租金不能超过 60 元/m²，40 元/m² 为，是 1 楼有一个 10m²左右进出铺面，主要营业面积在二楼；

4. 餐馆本身需要能停车 7~10 辆家用轿车的能力，或是附近不超过 200m 有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利 1 万元/月。

六、餐馆布局要求：

大厅内部要求能摆放 4 人小台或小圆桌 12~15 张，10 人大台 4 张，16m²包厢(4__4m 规格)4~5 个。(但具体要看店铺的布局)

七、餐馆开张预算：

1. 租金：两按一租，以 300m²计算，每 m²预计 50 元，此应一次支付 4.5 万元；如果面积有出入，无论如何不能超过 5 万。

2. 装修设计费用：800 元。

3. 装修费用：

a. 门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为__元；

b. 内部大厅装修风格以突出农家风味为主，装修一般，但要求装修完不能有异味，费用为__元；

c. 厨房面积为 40m²，装修强调排污、通风，费用为__元；

d. 厕所两个，男厕为 1.5m²，女厕为 1m²，要求通风，其他无特别需求，装修__元。自己买材料，总共预计 8 万元。

4. 办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计 6 万元。

5. 购买用具费用：

a. 3 台 5p 的空调，包厢 4 台小 1p 空调，共元(也可能使用中中央空调)；

b. 十把吊扇或壁扇，共 3000 元，

c. 两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计 1 万元；

d. 厨房用具，共 4.5 万元；

e. 桌凳，共 5000 元；

f. 其他(请见清单)，共计元；

g. 自动洗衣机 1 台，1000 元。

6. 其他不可预计费用，元。

八、餐馆装修风格说明：

1. 门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2. 大厅说明：

a. 桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布；

b. 墙面和厅中原有柱子的 1m²左右以下以深色瓷砖,厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主,天华板不进行完全装修,使用射灯,射灯以上的天华板喷为黑色,大厅灯光要求柔和,但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法,实际以最终的设计为准)

3. 包厢装修与大厅一样

4. 其他无特别要求

九、人员配备:

1. 厨房: 共 6 人, 1 个主厨, 2 个副厨, 1 个配菜切菜, 1 个洗涤人员, 1 个洗/捡菜人员

2. 包厢: 以 5 个包厢计算, 5 个服务员

3. 大厅: 5 个人, 每四张台 1 个

4. 其他: 其他临时人员 1 人(主要用于服务休息时的轮换), 店主 1 人。

十、运营费用明细:

1. 物业管理费用: 每平方不能超过 2 元/月, 以 300m²共计 600 元/月

2. 排污费用: 600 元/月

创业策划书 3

一、蛋糕店概况

1. 本店发属于餐饮服务行业, 名称为“x 下午茶”, 是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2. 本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像 x、x 那样的蛋糕连锁店。

3. 本店需创业资金 9.5 万元。

二、经营目标

由于地理位置处于贸易街，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。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1 年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的著名品牌。

三、市场分析

1. 客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占 50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占 50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2. 竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1. 先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价蛋糕店创业计划书范文。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2. 开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3. 据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一

定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以的材料制作出品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4. 蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5. 可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果。

6. 蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7. 经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8. 建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如 9.5 折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为__先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9. 在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10. 无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11. 食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需 9.5 万元

设备投资：

1. 房租 5000 元。

2. 门面装修约元(包括店面装修和灯箱)。

3. 货架和卖台投进约 1500 元。

4. 员工(2 名)同一服装需 500 元。

5. 机器设备的投资：8 万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约 6000 元。

月销售额(均匀)：21000 元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达 21000 元。

每月支出：14033 元。房租：选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约 5000 元。

货品本钱：30%左右，约 5000 元。职员工资：10 平方米的小店需要蛋糕师傅 1 名，服务员 1 名，工资共计元。

水电等杂费：700 元设备折旧费：按 5 年计算，每月 1333 元月利润：6967 元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

创业策划书 4

餐饮策划，是餐饮企业以精准定位的手段，提升品牌形象，强化企业核心竞争力，扩大盈利能力所进行的系统资源整合。餐饮策划的主要手段是精准定位，即在对企业周边商圈的消费能力和消费习惯，进行充分调研和系统归纳，实现企

业供给和顾客需求有效对接。提升品牌形象，是餐饮策划的一个阶段性目标，归根到底，是要强化企业的核心竞争力，扩大盈利能力。餐饮策划的工具，是系统资源整合，取长补短，扶优限劣，优化投入产出比率。

餐饮策划的内容

1、选址策划。

餐饮经营过程中，餐饮选址是一项非常重要的工作。业界常有“选址决定成败”的说法。餐饮策划在选址策划中有两项工作：一种，是根据成熟的经营模式去寻找合适的位置；另一种，是根据已经找到的位置，为其量身定做合适的模式。无论是哪一种，对于策划人都是一个严苛的考验。

2、定位策划

在深入调研商圈顾客的基础上，为餐饮企业的产品和服务，打包一个合适的“商品”，以便切入顾客内心的一种方法。定位，就是为企业的产品和服务，寻找在顾客心中的位置。

3、主题策划

人以群分，物以类聚。顾客的个人爱好是不同的。餐饮企业以不同的主题张扬个性，渲染环境，能够得到拥有共同爱好顾客的认同。

4、环境策划 餐饮策划根据企业的整体经营策略和经济实力，对餐厅提出装修设想。

5、投资策划

测算餐饮企业的运营状况，确定盈亏平衡点，以便制定可行性方案，规划餐饮经营模式，核算投资回收期。

6、产品线策划

根据企业的经营模式和技术实力，设计产品特色、品种数量、价格策略和展示方法，保持企业的竞争力、产品力和足够的盈利水平。

7、采购策划

通过完善管理体系，建立管理机制，确保入库原辅材料和其它物品，保质，足量，底价。

8、人力资源策划

“用人”从“选人”开始。展望工作愿景，规划员工人生，用更多的“非物质力量”，激活员工爱岗敬业的工作热情，增强员工对企业的认同感和向心力。

9、管理策划

职责明确，岗位分清，制度合理，奖罚分明。推行“傻瓜式管理”，杜绝任人唯亲、随意赏罚的“不规范管理”。

10、品牌策划

提炼企业精神，归纳企业文化，整合内外资源。用个性鲜明的品牌形象，扩大影响，承诺品质，吸引顾客，激励士气。

餐饮策划的步骤

1、市场调研

2、相关人员沟通酝酿

3、高层管理人员讨论决策

4、管理团队现场执行

餐饮策划的原则

1、效益性原则

2、时间性原则

3、便利性原则

4、可操作性原则 餐饮策划的方法

1、重点法。突出主项，主次分明。如：全聚德烤鸭店。

2、主题法。彰显主题，挖掘内涵。如：荷塘月色素食坊。

3、品牌法。品质承诺，个性鲜明。

4、特色法。单品规划，大众需求。如：新亚大包。

5、移植法。本地没有，照搬外地。如：肯德基。

6、嫁接法。改进创新，与众不同。如：新派川菜。

7、让利法。先舍后得，大商之道。如：城郊餐饮。

5

学院名称： 专业班级：

学生姓名学号：

12月

一 公司简介

企业名称：中国便家股份有限公司

企业宗旨：为人类明天的智慧生活而努力！

企业口号：让物联网引领美好生活！

创业团队：便家创业团队

二 组织结构

由于是高科技公司，前景良好、发展迅速，本公司创业团队中一共有五名核心成员，分别担任公司的首席执行官以及首席运营官，营销总监，财务总监，生产总监。同时我们吸引了很多有经验有梦想的人才加入，拥有众多高校的物联网及其相关专业的大学毕业生，与众多大学建立了联系，可以优先录取优秀大学生。随着公司规模的不不断扩大，公司会根据战略要求、发展需要，适当调整、不断完善组织结构。

三 市场描述

物联网“十二五”规划明确了物联网技术的十二大重点应用领域，包括智能电网、交通运输、物流产业、医疗健康、智能家居、环境与安全检测、精细农牧业、工业与自动控制、金融与服务业、公共安全、国防军事以及智慧城市。作为物联网的重要应用，智能家居市场是一个非常有发展前景的朝阳产业。

智能家居把和家居生活相关的各个子系统，包括家电控制、安防报警、远程控制、环境监

测、社区服务、网络通信等多个子系统有机的结合在一起，能为用户创造一个安全、舒适、便利、高效的居住环境。整个系统一般会融合安防控制系统、家庭自动控制系统、多媒体娱乐系统、远程控制系统，智能终端采用触摸式大屏幕液晶显示屏，形象直观的图形化操作界面，能为用户带来操作上的便利和时尚的体验。

据中国住宅与城乡建设部数据显示，中国有建筑总面积 400 多亿平方米，每年新增建筑面积 20 多亿平方米，预计到新增建筑面积约 300 亿平方米，达到 700 多亿平方米。

随着住房面积的增加,智能家居面临的机会也在加大.据权威部门发布,预测到从-,建筑智能行业产值将保持 20%以上的增长速度,到将达到 1345 亿元的产值.

智能家居产业机会

四 主营产品及其优势

1 电动窗帘

2 家庭影院

3 智能监控安防系统

4 智能照明控制系统

5 视频会议

6 智能背景音乐系统

产品优势

经过测试,公司产品与市场同类产品比较有以下优点:

系统稳定,可靠性高:采用了开源实时操作系统 $\mu C/OS-II V2.52$,该系统通过了美国联邦航空管理局的 RTCA DO-178B 标准认证。

系统安全性能高:此系统有三层防护机制,有效应对了各个方面的安全威胁。

整个系统造价低廉:产品造价只有国内同类产品的一半不到,极具性价比。

操作方便:五分钟之内就能学会对它进行熟练操作;

交互接口友好:可用移动电源供电,功耗低,安装快捷,有很好的便携性。

独特优势：采用 GSM 广域网无线控制，在需要的地方能迅速组建一个实时远控系统。

五 发展战略

近期发展目标：以智能安防和智能家居产品销售为主要业务，以镇江为中心进行进行市场开拓。同时进行高端别墅的智能家居布线设计研发，以便后期开拓高端别墅领域。

长期发展目标：成为中国第一的智能家居公司，进军国际市场，打造成智能家居行业的国际著名品牌。

终极发展目标：让生活完全实现智能化，实现智慧地球，智慧生活的目标！

6

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪午时茶”，是个人独资企业。主要为人们供给蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金 9.5 万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，异常是本店刚开业，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一样需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，

年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有必须市场占有率的蛋糕连锁公司,在众多蛋糕品牌中闯出一片天地,并成蛋糕市场的著名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占 50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占 50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。所以竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不一样种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重研究。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今日你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场必须的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，所以价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以构成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下十分流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如 9.5 折。一方面，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。异常是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他（她）为 x 先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有异常的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需 9.5 万元

设备投资：

1、房租 5000 元。

2、门面装修约元（包括店面装修和灯箱）；

3、货架和卖台投进约 1500 元；

4、员工（2 名）同一服装需 500 元

5、机器设备最大的投资：8 万元（包括制作蛋糕的全套用具）首期进货款：面粉、奶油等原材料，约 6000 元。

月销售额（均匀）：21000 元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达 21000 元。

每月支出：14033 元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场四周），约 5000 元。

货品本钱：30%左右，约 5000 元。职员工资：10 平方米的小店需要蛋糕师傅 1 名，服务员 1 名，工资共计元。

水电等杂费：700 元设备折旧费：按 5 年计算，每月 1333 元月利润：6967 元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

创业策划书 7

一、活动目的

五一长假之际，春暖花开之时，正是同学们踏青春游的好时节，为了调节期中考试之前的紧张氛围，增进同学之间的感情，让班级成为一个更有凝聚力的集体，特策划本次烧烤活动。

二、活动时间

4 月 29 日

三、活动地点

太阳岛湿地公园

四、参与人员

__班级全体成员

五、具体活动安排

1、在4月28日下午预定好烧烤工具，购买好烧烤食物（负责人：刘佳宁）及其它所需物品（负责人：范新萌、吴浩杰）。

2、出发时间为4月29日10点整，在阳光大厅内集合，乘专车到达烧烤地点。

3、活动主要负责人：华志伟，刘佳宁。务必负责大家的安全，避免意外发生。

4、到达之后，部分同学立即着手烧烤的相关准备工作，其他同学可以在附近转转，欣赏风景。

5、12点烧烤正式开始，期间我们可以玩一些小游戏，活跃氛围。

6、下午4点，烧烤完毕，清理好垃圾杂物，保持环境卫生，返回学校。

六、经费预算

人均60元，于活动后交给生活委员，刘星博士补贴200元。

七、可行性分析

活动可全员参与，比较经济实惠，且能极大地提高班级同学之间的感情交流，同学们对此感到很新鲜，热情很高，所以，本次烧烤活动性价比极高。

预祝：__班户外烧烤活动取得圆满成功！

策划人：__

创业策划书 8

一、事业描述

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。

二、产品特色

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,增强其吸引力。

三、市场分析

西餐厅校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯消费，相对于外部市场竞争要小，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本店；其次，是怎样达到以下营销效果。

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。

四、店铺选址

建设地点在学院附近，学院现有六千师生，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。

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、栗子蓉鲜奶露、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。

五、竞争分析

1、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。在我国市场小，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。

2、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

3、营销策略

(1)、市场机构和营销渠道的选择：自食其乐西餐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。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、管理

1、 制度管理

在经营过程中，管理与效益是密切相关的，因此，制度化的管理在运营过程中是相当重要的

相关的管理制度有：

出勤制度

卫生管理制度

报表管理制度

能耗管理制度

设备管理制度

固定资产管理制度

采购管理制度

现金管理制度

工资的发放管理规定

员工的担保制度

管理人员的权限规定

员工的奖惩制度

员工工作制度

仓库管理制度

2、商品管理

为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品，相关的制度有：

商品的进场制度

商品的销售报表

采购报表

滞销报表

畅销商品统计表

关于商品的奖罚制度

商品的配备申报制度

临近商品的处理

商品销售考核

促销商品的管理制度

创业策划书 9

项目名称：香 yoyo 奶茶店

负责人：仙草百搭

所在班级：queen

联系电话：

12 月 5 日

第一部分：摘要

公司简介

公司名称：香 yoyo 奶茶店

主要产品：奶茶

业务范围：销售奶茶，果汁，饮料等

营销策略：

(1) 促销计划和广告策略

(2) 价格策略

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/638071051005006133>