

# 最新商务策划书模版 商务谈判策划书(优秀7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 商务策划书模版篇一

双方是第一次进行商务谈判，彼此不太了解。为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

1、对方承认违约，愿意支付赔偿金，但对450万美元表示异议

应对方案：就赔款金额进行价格谈判，运用妥协策略，换取在交货期、技术支持、优惠待遇等利益。

2、对方使用权力有限策略，声称金额的限制，拒绝我方的提议。

应对：了解对方权限情况，“白脸”据理力争，适当运用制造僵局策略，“红脸”再以暗示的方式揭露对方的权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破僵局；异或用声东击西策略。

3、对方使用借题发挥策略，对我方某一次要问题抓住不放。

应对：避免没必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，并声明，对方的策略影响谈判进程。

4、对方依据法律上有关罢工属于不可抗力从而按照合同坚决

拒绝赔偿。

应对：应考虑到我方战略目标是减小损失，并维护双方长期合作关系，采取放弃赔偿要求，

换取其它长远利益。

5、若对方坚持在“按照合同坚决拒绝赔偿”一点上，不作出任何让步，且在交货期上也不作出积极回应。则我方先突出对方与我方长期合作的重要性及暗示与我方未达成协议对其恶劣影响，然后作出最后通牒。

范文二

## 商务策划书模版篇二

### 1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作后情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家投资选择，开出高份额股份，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

### 2、中期阶段：

(1)红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸，一名充当白脸辅助协议的谈成，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动。

(2)层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益，

先易后难，步步为营地争取利益。

(3) 把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时可以退让赔款金额来换取其它更大利益。

(4) 突出优势：以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败，我方将立即与其它的投资商谈判。

(5) 打破僵局：合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方行式，否定方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

### 3、休局阶段

如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整。

### 4、最后谈判阶段：

(1) 把握底线，：适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略。

(2) 埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

(3) 达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本，请对方确认，并确定正式签订合同时间。

## 商务策划书模版篇三

我方核心利益：

- 1、争取到最大利润额；
- 2、争取到最大份额股东利益；
- 3、建立长期友好关系。

对方利益：

争取到最大限额的投资。

我方优势：

- 1、拥有闲置资金；
- 2、有多方投资可供选择。

我方劣势：

- 1、对保健品市场的行情缺乏了解，没有专业知识作为支撑，对绿茶的情况也知之甚少
- 2、投资前景未明

对方优势：

- 1、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。
- 2、已经拥有一套完备的策划、宣传战略；
- 3、初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

对方劣势：

1、 品牌的知名度还不够；

2、 缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于： 1) 扩大生产规模。2) 扩大宣传力度。

## 商务策划书模版篇四

双方是第一次进行商务谈判，彼此不太了解。为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

1、 对方承认违约，愿意支付赔偿金，但对450万美元表示异议

应对方案：就赔款金额进行价格谈判，运用妥协策略，换取在交货期、技术支持、优惠待遇等利益。

2、 对方使用权力有限策略，声称金额的限制，拒绝我方的提议。

应对：了解对方权限情况，“白脸”据理力争，适当运用制造僵局策略，“红脸”再以暗示的方式揭露对方的权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破僵局；异或用声东击西策略。

3、 对方使用借题发挥策略，对我方某一次要问题抓住不放。

应对：避免没必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，并声明，对方的策略影响谈判进程。

4、 对方依据法律上有关罢工属于不可抗力从而按照合同坚决拒绝赔偿。

应对：应考虑到我方战略目标是减小损失，并维护双方长期合作关系，采取放弃赔偿要求，换取其它长远利益。

5、若对方坚持在“按照合同坚决拒绝赔偿”一点上，不作出任何让步，且在交货期上也不作出积极回应。则我方先突出对方与我方长期合作的重要性及暗示与我方未达成协议对其恶劣影响，然后作出最后通牒。

范文三

## 商务策划书模版篇五

1、经营建材生意多年，积累了一定的资金。

2、准备用闲置资金进行投资，由于近几年来绿茶市场行情不错，故投资的初步意向为绿茶市场。

3、投资预算在150万人民币以内。

4、希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20%以上。

5、对绿茶市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也知之甚少，但a方对其产品提供了相应资料。

6、据调查得知a方的绿茶产品已经初步形成了一系列较为畅通的销售渠道，在全省某一知名连锁药房销售状况良好，但知名度还有待提高。

### (二)对方背景

1、品牌绿茶产自美丽而神秘的某省，它位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里，优越的气候条件下生长出优质且纯正的绿茶，它的茶多酚含量超过35%，高于其他(已被发现的)茶类产品。茶多酚具有降脂、降压、减少心脏病和癌症的发病几率。同时，它能提高人体免疫力，并对消化、防疫系

统有益。

- 2、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内初步形成。
- 3、已经拥有一套完备的策划、宣传战略。
- 4、已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其他大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。
- 5、品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。
- 6、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于扩大生产规模、扩大宣传力度。
- 7、现有的品牌、生产资料、宣传策划、营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值1000万元人民币。

## 商务策划书模版篇六

谈判背景：

我方即xx工厂和对方xx工厂是两个长期的合作伙伴□xx工厂是xx工厂的模具供应厂商□xx工厂使用的80%的模具都是我方即xx工厂供应的□xx工厂是我们的大客户。但最近□xxx工厂说我们xx工厂生产的模具不合格给他们厂造成了巨大的损失，因此要我们xx工厂作出相应的赔偿，我们xx工厂对于这个问题有不同的看法，这个问题经过双方多次交涉都没能够解决，因此，双方决定进行谈判来解决这个问题。

以对我方有利的方式来解决和flp工厂的索赔纠纷，既要解决问题，又要保证能够继续和xx工厂进行合作，以达到合作型

谈判的目的，使双方都满意。

## 2.1最高目标

我们本次谈判所期望达到的最高目标是不承担任何由于模具不合格给xx工厂带来的额外损失，并且能够继续保持和xx工厂的友好合作，使我们xx工厂继续为xx工厂提供他们生产所需要的模具，并且和以前一样□xx工厂80%的模具都由我们xx工厂提供。

## 2.2实际需求目标

我们xx工厂作出一些让步，对于xx工厂的损失表示同情，因此对于他们要求我们作出的赔偿表示理解，但并不表示我们承认他们xx工厂的额外损失是因为我们xx工厂没有履行双方之前的合同协议而造成的，我们可以给予一定的赔偿，但這些赔偿是代表我们xx工厂对xx工厂的一些帮助，是希望能够继续和他们合作，因此而作出的友好举措，具体的赔偿金额是他们提出的赔偿金500万元人民币的10%，并且能够继续和他们xx工厂合作，我们xx工厂依旧是他们工厂使用的80%的模具的供应商。

## 2.3可接受目标

我们xx工厂对他们xx工厂的损失给予他们所期望的赔偿即500万元人民币的50%，此外，两个工厂的合作要继续保持，我们仍然是他们xx工厂生产所需模具的80%的供应商。

## 2.4最低目标

我们最大的限度就是对他们xx工厂的损失给予相应赔偿，赔偿金是他们所期望的500万元人民币的70%，且双方要继续保持和以前一样的合作关系，双方之间的相互信任要和以前一



样。

主谈：我们xx厂销售部的王经理

决策人□xx工厂销售部的王经理，也就是我们的主谈

团队人员组成的理由：

首先，因为对方是派出了采购部的经理和我们来进行谈判，为了表示我们的诚意，我们当然应该派出xx工厂的销售部经理来和他们进行谈判，销售部的王经理有着多年的销售经验，也有丰富的商务谈判知识，且他是一个非常具有领导风范的经理，处理问题很有自己的主见，无论场面多么严肃，他都能发挥的游刃有余，因此，选他当主谈最合适。其次是我方的副谈人员，这次的谈判涉及到了合同法的相关内容，因此，法律人员是不能少的，有了法律顾问给我方提供相关的法律知识，会使谈判更有效，我方能够充分运用到相关法律来维护我们xx工厂的合法权益，使我方谈判人员能够清楚的知道哪些是我们的责任，哪些不是我们的责任。此外，模具涉及到了一些技术方面的知识，所以，要有对模具生产非常熟悉的技术人员，因此我方把技术方面的问题交给我们kll工厂对模具生产有着多年经验的李师傅。由于我们xx工厂和xx工厂有着多年的合作经历，而负责和对方工厂有着生意往来的业务员付先生是最了解对方工厂情况的，同时，我们的业务员付先生在谈判方面是很有经验的。最后，把谈判的决策权交给我们销售部的王经理，也是考虑到他个人有那种能力。因此我们的谈判小组成员就这样确定了。

#### 4.1我方利益

对方工厂的损失不是因为我方没有按照合同规定为对方供应模具而造成的，因此责任不在我方，我方不需给对方任何的赔偿，且能够继续和对方进行生意往来，从而能为我方工厂创造更多的利润，也挽回了我方的声誉。

## 4.2对方利益

对方能够从这次的损失中吸取教训，更好地管理工厂的生产，也给对方工厂的质检部门敲响了警钟，使他们在以后的工作中能更加负责的对他们工厂所购买的材料进行检查，同时，对方工厂也不会失去我们这么大的供应商，能使他们工厂减少再找供应商所带来的预料不到的风险及损失。

## 4.3我方优势

因为我方是多种型号机动车零部件的生产厂家，生产的产品齐全，能满足对方工厂的各种不同需求，他们一时离不开我们，我们厂和对方工厂有着多年的合作经历，彼此之间已形成了一种默契，建立了一种相互信任的合作关系工厂有80%的模具都是由我方xx工厂提供，可见我方对于xx工厂的意义重大，他们不可能在短时间内找到那么大的供应商，他们工厂能否正常运作，我方的xx工厂对他们有着重大的意义，从需求方面来讲，我方有绝对的优势。然后从合同法的角度来考虑，我方并没有违约，我方为对方提供的模具合格率的确是达到了95%以上，此外，对方造成的损失是由于他们自己没有对模具用于生产前仔细检验的，根据《中华人民共和国合同法》第一百五十八条 当事人约定检验期间的，买受人应当在检验期间内将标的物的数量或者质量不符合约定的情形通知出卖人。买受人怠于通知的，视为标的物的数量或者质量符合约定。这条法律对我方也是有利的，且很有说服力，能使对方认识到是他们自己的疏忽而造成他们flp工厂的巨大损失。

## 4.4我方劣势

因为对方工厂是我们的大客户，他们为我们工厂创造了很多的利润，我们也不希望因为这次的事件而失去这个大客户，正因为我方对他们的重视，才可能使他们对我方提出更多的赔偿要求，从而损害我方的利益。

#### 4.5对方优势

对方工厂可能会利用双方签定的协议中的规定，即我方提供的模具合格率达到95%以上，关于这个条款，有不同的理解，若对方把条款理解成每套模具各个零件的合格率为95%以上，则对我方不利，他们有理由要我方赔偿。协议中的条款存在歧异是对方要求我方赔偿的一个法律筹码。此外，对方可以利用flp工厂是我方的大客户这一点来对我方施加压力，使他们处于谈判的主动地位。

#### 4.6对方劣势

他们一时之间离不开我方对他们的生产所需模具的供应，因此，他们也希望能够继续与我方进行合作。同时，我方也可以将合同中的规定：我方为他们提供的模具合格率达到95%以上，理解为总体模具的合格率达到95%以上，那么他们的损失就与我方无关。从心理的角度分析，我方在对方心中的地位重大，因此他们不会轻易得罪我方，这会使对方在谈判中有一定的压力。

#### 5.1开局

因为我们彼此都离不开对方，所以是希望以一种对双方都有利的合作型谈判来解决问题，我方要表现的真诚和礼貌，并营造一种和谐的谈判氛围，这样有利于促成合作型谈判的顺利进行。但是，如果对方执意认为是我方没有按照双方签定的协议上的规定来为他们工厂提供模具而造成了他们的巨大损失时，我方不能太过于软弱，这时就要用到原则式谈判法，谈判中，把人和事分开，对人温和，对事强硬，只要是我方有理，就决不软弱，坚持公正原则，当然，要争取双赢的局面，体谅对方，要放弃立场，认识到利益才是谈判的重点，为了共同的利益提出有建设性的意见，我方可以给对方提出这样的建议：以后再受到我方为对方所提供的模具时，要在合同规定的期限内认真检验，如发现产品有问题，可以退货，

我方绝对毫无条件的接受他们退给我们的不合格模具。

## 5.2中期阶段

双方适当的交换意见，我方尽量向自己拟订的最高目标靠拢，但态度不能太强硬，毕竟对方是受损失的一方，我们要考虑到他们的情绪。当对方对我方提出的最高谈判目标反应强烈时，我方可以适当作出一些让步，但不能让对方觉得我们在妥协，因此得寸进尺，使我方处于被动地位，要明确让步策略，是要表现的友好，让对方看出我方的诚意，可以适当运用软式谈判法。

## 5.3休局阶段

团队成员商量对策，对原有的方案进行调整，适当改变策略。尽量找到一种能够满足双方的目标和要求的解决办法，但对我方的基本利益和需求坚定不移，但满足利益和需求的方法要灵活。

## 5.4最后谈判阶段

运用相关的法律来证明我方没有违约，坚持原有的观点，即对方损失的责任不在我们，不予赔偿，且让对方感觉到我们完全是按合同办事，按规定做事，让对方继续相信我方，和我方继续合作。若对方对我方观点的反映强烈，我方可以作出一些让步，以实际需求目标和对方进行谈判，若对方还是不接受，我方可以继续让步，但不能底于我方的最底目标。在谈判过程中，无论对方情绪多么不稳定，我方都要保持淡定，始终坚持利益原则，但态度要诚恳，要表现出我方确实是想以一种合作友好的方式来解决问题的。以这样的标准来达成协议，最终解决赔偿问题。

因为此问题已经是经过了双方多次的交涉，但始终没解决，所以这次的谈判时间要集中，选定双方都有时间的时候进行

谈判，不能一拖再拖。如：双方约定好在某天进行谈判，那么就要尽量在那一天当中把所有的问题都解决。

因为是合作型谈判，所以要营造一种轻松的氛围，本次谈判应选在适合谈判的酒吧等其他娱乐场所进行。

主要涉及到和这次谈判有关的资料如下：

### 8.1 买卖合同法

第一百五十七条 买受人收到标的物时应当在约定的检验期间内检验。没有约定检验期间的，应当及时检验。

### 8.2 了解对方的一些资料，做到知己知彼

如在谈判前了解对方会派哪些人来和我方谈判，然后再对对方谈判成员的资料一一进行分析，了解他们的职务及性格特点，从而提前想好应对措施。

### 8.3 了解一些和模具合格率相关的资料

如模具达到95%以上的合格率应如何理解，怎样理解是对我方有利，怎样理解是对对方有利，若对方有利，我方应采取什么措施来维护我方观点。

当我方表示对方的损失与我方无关时，对方可能会很激动，可能会有一些过激的行为，这时我方应保持冷静，不能受对方的情绪影响，同时要想办法安抚对方的情绪，使对方能够冷静下来，从而保证谈判的正常进行。

对方可能一开始就摆出他们的最高目标，并态度坚决，这时我方要有耐心，慢慢跟他们谈，不急不躁，要用法律及合约的规定来说服对方。

如果对方用不再跟我方合作来威胁我方时，我方不能着急，

不能急着降低目标，要静观其变，并表现出一种比他们还不在乎的样子，使他们对我们的造不成威胁，他们可能就会自动降低目标。

万一我方已经摆出了最低目标，但对方还是不同意时，我方就不能再退让了，要用原则式谈判法，维护我方利益，并再次强调我方是按合同办事的，态度诚恳，从而达到谈判目的。

## 商务策划书模版篇七

开发。所以，创办一间有特色的，有吸引力的，有高质量服务的“校园餐饮连锁店”会很符合当下大学生的要求，公司的前景也相当看好。

### 目录

- 1、执行摘要
- 2、机会分析
- 3、市场分析和竞争分析
- 4、企业概述
- 5、企业优势
- 6、产业分析
- 7、管理团队
- 8、财务成本分析
- 9、营销计划
- 10、运营计划

执行摘要：

一. 名称[hos 校园餐饮连锁(hos意义为home of student)

二. 目标：打造高质量，有特色，且能够长久存在下去最终形成品牌的校园餐饮龙头企业。

三. 经营理念：健康，规范，有特色，不断创新，时刻关注学生的需求。

机会：

一、校园是一个人员高度集中的地区，除寒暑假的三个月之外，人员流动稳定而有规律。

二、大多数校园距市中心有一定距离，而且因为校园本身的性质和面积问题，即使靠近市中心也不会有大量的顾客流失的情况，大部分的学生愿意并且只能选择在学校内或者附近吃饭。

三、大学生是一个较为特殊的群体，他们对各种餐饮的需求并不是一成不变的，会随着年龄或者心情变化而变化，对进餐环境也有一定要求。在这方面，他们的需求还远远没有得到满足。

四、大部分的学校中的餐饮业发展并不成熟，很多小餐馆的环境较差，秩序混乱，用餐空间拥挤，效率低下，这都是同学们最为注重的。

五、很多大学生对餐饮的要求已经不仅仅是吃饱吃好，而且对用餐氛围和其他餐饮的衍生功能有了需求。比如班级或者社团的聚会，又或者情侣的浪漫晚餐，现在的绝大部分餐馆很难满足这类要求。

市场分析和竞争分析

## 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。

## 企业概述：

我们着力打造一个拥有规范化和个性化相结合的连锁餐饮企业，因不同的学校条件和情况都不同，不能完全用同一标准要求所有的店面。而规范化的管理和菜单以及餐厅布局等等则会为我们带来竞争优势。我们的初步目标市场是天津各大高校。将要在河工大，天津财经，天大，南开四所学校选择五个校区先期开业五家 **hos** 校园餐饮连锁店。

## 竞争优势：

一、规范管理。每个店面设置专门的服务生负责点菜和结账，菜单要简洁明了且统一，保证同学到每一个**hos**店里都有宾至如归的感觉。每个**hos**店都要有几个至十几个一年四季能够长期供应的餐型，可以为同学们省去选择的烦恼，这些餐型要保证每个**hos**店都有。



二、良好的环境。体现餐厅独特文化，营造干净、舒适、快乐的氛围，适当扩大每个餐桌之间的距离，最大限度为顾客提供便利。每家店面必须配备空调暖气等设备，给进餐的同学带来最佳的环境。

三、店面选择。我们的hos店面有最小和最大建筑面积的限制，太小无法满足我们多功能全方位的学生餐饮店的要求，太大不便于管理，容易和现在原有的餐馆一样，效率低下，秩序混乱。

产业分析：

中式快餐行业已经进入了品牌提升和快速扩张的一个全新时期。行业规模和发展速度将会继续保持，同时市场细分化和多元化的趋势也将越来越明显，另外，行业领军品牌的规模和效益将会继续扩大，与洋巨头之间的差距也将进一步缩小。20xx年度中式快餐巨头丽华资产和门店长增长均超过了30%、企业人员的增加也已经超过了20%；增速明显要快于国外品牌。餐饮业作为我国第三产业中的一个传统支柱行业，在社会发展与人民生活中具有不可缺少的地位，发挥着重要的作用。20xx年我国餐饮业营业额首次突破5000亿元，同比增长16%左右，是同期国民经济增长速度的两倍。20xx年全国餐饮业实现营业额4368亿元，占社会消费品零售总额的11.2%，比上年同期增长16.1%，成为国内消费市场发展速度最快的一个行业。展望今后餐饮业的发展，将继续保持强劲的增长势头，经营质量与企业水平也将不断提高。

的发展速度越快，行业规模也将更趋扩大。美国平均每人一年在外就餐支出达1000多美元，欧洲平均为620美元，而我国目前平均只有30.5美元，潜力依然巨大。

从餐饮市场需求发展趋势上：餐饮的电子化，饮食的社会化，健康化将成为大趋势

从消费需求方面看，人们追求个性多样化、文化品牌化、营养健康化、经济实惠化、大众优质化、市场细分化的特点将不断加强，消费增长加快与消费档次提高的状态共存，这将有力地带动企业经营的开拓，对行业发展起到促进作用。

从行业自身看，餐饮业的发展空间依然很大，将进一步适应人民生活水平与消费结构变化的需求，不断开拓大众家庭餐饮市场，推进传统餐饮向现代餐饮方向的转变，推进餐饮服务社会化的进程，以先进的生产方式和管理方式为主导，向餐饮的品牌化、国际化、产业化、连锁化和现代化方向迈进。

管理团队：

养这方面人才，又同时与高级技校签订合同，厨师班的学生毕业后可以来公司实习，好的留下进入公司培训班，进入公司工作。

2，在公司壮大后，可以采用“总部式连锁”管理办法，设立总部，总部里又分有几个部门管理相关的业务，下设分店，每个店有自主经营权，只对总部负责。我们进行层层管理，追求管理效率的最大化。为了扩大影响力，还会进行加盟经营。我们的策略是先自己进行扩大，自己推广我们公司的品牌，然后寻找加盟商，将我们的品牌推广出去。 3，公司管理，我们通过分阶段的组织结构建立来确立不同阶段的部门设置，管理职责，人员安排，在后继阶段不断充实结构内容及各部门职能。在巩固当前阶段的同时，积极为下一阶段的开拓作好充分的准备。

- 将不断加强和完善的物流系统、信息管理系统贯穿于管理的各个层面，以利于企业运行的流畅和高效。

- 对管理职责实行清晰化，责任化，以便督导。

- 对人员进行的培训，特别是对中高级管理人员，并逐步建

立培训体系。

- 我们将以强大、完善的管理体系取胜于竞争者，迅速发展成为规模型连锁企业。

财务成本分析：

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150000元(场地租赁费用80000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用 10000元，厨房用具购置费用20xx元，基本设施费用等10000元，食物采购5000，剩余作为后备资金。五家店总共需要成本七十五万左右，加上广告宣传培训等前期费用共需要90万。

餐厅日常财务管理

资金主要是通过风投、银行贷款、自己团队筹集等途径来筹集，每个月的营业所得除了要交税，地租，物流费外的资金，一部分继续用来完善餐厅的建设和餐厅的日常的管理营销成本，另一部分会储进银行做为扩张的后续资金。

营销计划：

信息反馈系统。

实现营销承诺：

1]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。

2、将顾客满意进行到底。树立

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责为顾客进行跟踪服务。

运营计划：

我们在提出与传统所提倡的“色、香、味”的同时，注重了我们食品的营养和形式的多样化：

首先我们提倡生态餐饮理念：生态餐饮就是要把饮食作为保护人体生态环境的重要手段，通过食品的选用、饮食合理搭配以及多种烹调方式搭配，营养均衡的科学手段的综合运用，来营造良好的个人身体生态环境。要保质美味与营养并重。特别是针于初期特定的目标客户——高校学生，我们将在消费模型的分析上制定如下套餐：考试套餐，健脑套餐，减肥套餐，健体套餐等。

客不同种类的要求。

餐饮及厨房采购的特点是：品种繁杂，原材料保质期短，价格变化大。特别是食品原料的采购工作，是厨房成本控制的重点也是难点。建立原材料采购计划和审批流程。餐饮部管理人员要根据酒店餐饮的营运特点，制订周期性的原料采购计划，并细化审批流程。如每日直接进厨房的原料，要按当天的经营情况和仓库现有储存量，来制定次日的原料采购量，库存控制的目的是通过科学的库存管理措施，以最低的库存量保证餐厅的运营。在我们对餐厅经理的考核中，也有关于库存的具体指标，其目的就是降低库存，加大现金流量。