

最新大学生创业餐厅计划书 餐厅创业计划书(实用6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

大学生创业餐厅计划书篇一

1、计划摘要

(1) 本店属于餐饮服务行业，名称为“xx餐饮公司”，是个人独资企业。主要为人们提供中式早餐、西式早餐、汉堡、面包及饭菜等各种主食。

(2) 本店打算开在繁华市区，开创期是一家中档餐饮店，未来打算逐步发展成为像肯德基、麦当劳、德克士那样的餐饮连锁店。

(3) 本店需创业资金xx万元

由于地理位置处于繁华市区，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。短期目标是在繁华市区站稳脚跟，1年内收回本钱。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餐饮连锁公司，在众多餐饮行业品牌中闯出一片属于自己的天地，并成蛋餐饮行业的著名品牌。

2、营销计划

(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、儿童以及家庭的，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）本餐厅采取点餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且产品的量一定要足，相对竞争者要做的更好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，而且是以中等的价格吃饱，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅在节假日以及特殊节日，将推出各种套餐。（比如：在情人节的时候推出情侣套餐等）。

（3）餐厅使用可重复使用的餐盘，即节约又环保，而废弃物也规定专门的回收站回收，可以与回收站联系，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。

（4）暑假期间客源会骤增，毕竟学生都放假了、附近居民以及打工人员，届时可采取增加生产量，加强服务重点等方式，以增加长期客源。

（5）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，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。

3、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。

1、公司宗旨xx餐饮公司主要以一流的服务、特别的食品为特点，旨在通过公司专业、真诚的服务态度来建立顾客与市场的最佳沟通渠道，把顾客吸引住，真正成为xx的客源。

2、经营目标

在经营初期，我们的目标是进入市场，在市场站稳，在逐步深入，占据更多的市场。

3、产品优势

主食部分以及甜点饮料品种繁多，可供顾客选择的空間大，又是快餐，在时间紧迫的现今社会，追求的就是快节奏，所以xx迎合了大部分消费者的需求。

4、外送服务

xx可以提供外送等服务，让顾客足不出户就可以品尝到xx的产品。

很多人认为，一个企业能否成功，主要取决于机会，或者说是幸运，但为什么有些企业总是与机会失之交臂，而另外一些企业能发现机会、抓住机会从而利用机会取得成功？诚然，影响企业经营绩将近的因素非常之多，但从长期的角度来看，企业能否成功关键在于能否制定一个适合自身实力和环境要求的战略，并有效地加以实施。随着世界经济全球化和一体化过程的加快和伴之而来的国际竞争的加剧，这一特点也越来越明显。我们认为，餐饮行业在中国的'成功是建立在其专业地战略分析、科学地战略选择和有效地战略实施基础上。

1、进入市场的时机及选址的正确性

xx是中国地区相对繁华的一个地区□xx的外来人口数量众多，有潜在的顾客群体□xx还是比较出名的旅游胜地，是众多人口的聚集地。所有这些因素都造成人口大量涌入和人民智力启蒙，这对xx的人民币销售部分是极为重要的；这样将会会有一个稳定的外汇收入□xx是xx餐饮公司的总部，是发源地，这将有助于今后往其他城市的进一步发展□xx通过把降低风险的可能性与通过投资可能得到的潜在的收益加以比较，且考虑到当时在我国的餐饮行业已经比较热门了，所以这对xx是一个不利的方面，但正因为他的热门，我们才更容易进入市场，相当于已经打开了一扇门，我没有道理不进去。把xx作为入中国市场的首选城市，为xxx公司在中国的成功奠定坚实的基础。

2、中国特色和西方文化相结合战略的制定

在如此竞争激烈的快餐服务业，究竟怎样才能使得xx能始终保持强劲的发展势头呢？我们认为，是其在进入市场的不同发展阶段，制定了既符合组织文化又符合战略逻辑的战略。在国际发展如此迅速的情况下，中国已经逐渐的接受不同国家的文化以及饮食习惯，所以将西方的餐饮文化溶入到中国特色的餐饮文化中不失为一个好方法。

（1）以其统一标识、统一服装、统一配送方式的全新连锁经营模式，并最终依靠其优质的产品、快捷亲切的服务、清洁卫生的餐饮环境确立了其在市场的地位。

（2）一直坚持做到员工100%的本地化并不断投入资金人力进行多方面各层次的培训。从餐厅服务员、餐厅经理到公司职能部门的管理人员，公司都按照其工作的性质要求，安排科学严格的培训计划。为使管理层员工达到专业的快餐经营管理水准□xx将建立适用于餐厅管理的专业训练基地——教育发展中心。

□3□xx“以速度为本”的快餐业企业精神使其特别注重发挥团队精神，依靠其团队合作达到的高效率，从而保证了营业高峰期服务的正确和迅速。使其形成了高效灵活、完善先进的管理激励机制其团队合作精神和出色的管理水平将是xx立足于市场的秘诀。

（4）优质的服务，在xx□你得到的服务会比你原来希望得到的服务要多□xx的宗旨是顾客至上、顾客就是上帝，这样的宗旨会使每一位来就餐的顾客，无论是大人还是小孩，都会有一种宾至如归的感觉。

□5□xx将定时推出新的产品，以满足顾客的各项需求。

1、餐厅经理1名□xx/月+满勤奖

2、收银员3名□xx/月+满勤奖

3、厨师3名□xx/月+满勤奖

4、服务生3名□xx/月+满勤奖

5、销售员1名□xx/月+满勤奖

注：工作人员均以大专学历为标准，其中服务员要会基本的英语口语。

1、店内布局

简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，顾客普遍比较喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，所以餐厅的卫生和环境以及令人满意的服务将是本店的一大特色。另外餐厅在营业期间会播放一些舒缓的音乐，给顾客一个舒适的就餐环境。

2、服务

(1) 制服统一

餐厅服务员要求统一着装，制服上身为白色衬衫、领结，下身黑色裤子，外围紫色花边围裙。

(2) 具体服务要求

服装统一，时刻保持整洁、统一。微笑服务，对顾客要热情、态度友好，尽量满足顾客需求，使用“欢迎光临”、“请慢用”、“谢谢惠顾”、“请慢走，下次再来”等礼貌用语。工作期间员工之间禁止聊天、打闹，说话不得大声喧哗。每人一本意见簿，顾客消费结束后要咨询顾客意见，对顾客提出任何意见要及时反馈给店长。

(3) 服务100

具有强烈的自我责任心和服务意识，为了让顾客满意，坚持不懈地克服工作中遇到任何挫折困难和压力。

3、产品的研究

为吸引顾客，本餐厅会通过不断地尝试来研发新品种产品，新品种产品会成为本周的推荐产品，在推出的前一周会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被认同而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣套餐，光棍节：推出单身套餐。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

需求在现阶段还处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色。少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

大学生创业餐厅计划书篇二

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。

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。早餐以浙江等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。

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，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并进行分析，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。

店长兼收银员1名 ， 厨师1名， 服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

大学生创业餐厅计划书篇三

手持5w,可投资的项目有局限,就拿我投资的小餐厅来说,我承受的租金是,80平方米月租金3000元以下。或者40平方米2000以下,最好选择靠闹市又近农贸市场的地方。租金支付最好是一个月一付,或三个月一付!

二、装璜及设施

虽然投资不太,但,店要体现雅致,人的食欲与环境往往有一定的关联。我喜欢在墙上贴一些小吃特色的介绍:来历,口感,相关名人。

装璜期为一个月。

三、经营特色及毛利计划

小吃的最大特点,就是做一些一般人做不好,但利润相当高的食品。如果不是加盟店,投资这5w,起码做老板的是一个美食专家,能做出各种适合地方习惯的美食来,再规范化制作过程。

我在杭州,做的是有少量杭帮菜咸淡口味特点,最大程度地表现粤式风格。

店里有:粤式制作螺蛳,用骨头煲,加入酸竹笋再炒,一碟制作成本为2元,售价为5元。香芋蒸饺,选用桂林产的香芋,减少肉

的含量,香味感觉丰厚。制作成本为2元10个,售价5元10个。

(上面可根据自己了解跟掌握情况选择产品特色)

四、员工使用。

请两班员工,一个收款,一个收桌兼洗碗,三个在厨房式窗口内操作,一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的,关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装,员工聘用要交200元押金,统一服装问题差不多算投资相抵,不算统一服装方面的投资。

五、营销策略(购价券,再换物)

1。为了节约成本,可以印名片式的小广告分发给附近的小区或商店或市场中。除了装璜置物再留3000元做流动资金外,尽量用在广告上。

2。开业前一个月派发8折优惠券。

六、总结

开小餐厅,做的是特色,一般人不想做而做不好的食品,着重的是地方口味,食品品位高,毛利润率才高。

大学生创业餐厅计划书篇四

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;对从事餐厅管理工作的专业人士来说也是一个挑战。采用倒计时的手法,将餐厅开业筹备工作作为一个项目来运作,实践证明可操作性极强。

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。

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，并确保培训工作达到预期的效果。

（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。

大学生创业餐厅计划书篇五

产品定位：中式面点|制作工艺流程化，便于定制定量，快速加工加热成品；

选址范围：居民区、校区|客户定位于普通大众的日常消费，补充该区域的生活功能；

餐厅风格：休闲式快餐厅|满足人们的层次需求；

商铺面积□50m² 房租5000元|综合个人承受能力和市场调查所得；

- 1、 勤、俭，物尽其能、人尽其用
- 2、 合理的采购原料
- 3、 通过提高成本来提高产品的品质，实现薄利多销的原则
- 4、 良好的饮食环境和优质的服务

员工基本守则：

2、 工作认真负责、不避重就轻，相互推诿，掌握本职岗位所需的各项职能，操作熟练；

4、 员工之间团结互助，相互尊重，不带个人情绪，不因私废公，影响正常的工作；

6、 有安全防范观念，严格按照规定安全使用各项设备及工具；

安全工作基本要求：

1、 地面保持干燥，门窗桌椅完好无损；

2、 水、电、煤设备在使用前，要先检查是否有泄漏或损坏确认完好后才可使用；

4、 发现自己不能解决的情况要及时向管理人员汇报，请专业人员及时解决；

厨房工作内容及要求：

1、 严格按照产品制作工艺规范进行采购、加工、烹调、保管食品，按时按质按量完成工作任务；(详见采购、加工、烹调、保管标准)

3、 做好安全工作，规范操作；

采购选料标准：

加工配料标准：

烹调标准：

保管要求：

餐厅服务工作内容及要求：

1、待客热情友好，说话亲切和蔼，举止稳重大方，处事礼貌谨慎：

(1) 客人进入或者离开餐厅，要致以“欢迎光临”的问候

(2) 说话时要求面带微笑，身体稍向前倾，并配以手势，手势必须有力，给客人非常明确的指示。

(3) 看见客人有麻烦时，要及时上前帮助，先问候“你好”再询问“请问需要什么……”。

(4) 给客人带来不方便时，如服务员借道、扫地、拖地或给客人挪位时应致歉：“对不起，得到客人的帮助后必须致谢麻烦您……”

(5) 当客人叫服务员或打手势时，应该立即上前，面带微笑地询问客人：“先生（小姐），请问有什么吩咐？”或“请问需要什么？”

(7) 不得和客人发生争执、争吵；

(8) 对待客人要一视同仁，不分贵贱，老少、美丑等。

2、 站台要求：

(1) 面带微笑，挺胸收腹，肩平。

(2) 两腿立正或稍稍分开，两手自然下垂，放在前面或背后。

(3) 两眼随时注意观察餐厅内客人就餐的情况，以便迅速做出反应。

(4) 不准靠墙、桌椅或边柜，不准交头接耳或走神发呆。

(5) 不准吃东西，伸懒腰，剔牙、挖鼻孔、搔头发，咬指头等。

3、行走要求：

(1) 面带微笑，精神抖擞，动作敏捷、利落。

(2) 空手时，要求服务员在餐厅内以小跑步行走，忌走路慢腾腾，无精打采，有气无力。

(3) 手上拿东西时，要求服务员快步行走，托盘里的东西要分类码放，摆放整齐，并且要注意安全，不要撞到客人或打烂餐具。

5、做好安全工作，详见安全工作要求

责任人姓名： 检查人姓名：

范围及内容 备注 积分

仪容仪表 整体面貌清洁自然、大方得体、精神饱满

整体表面干净整洁，衣服合身、烫平、清洁、无油污，无褶皱

帽檐、帽内面无积垢 管无积垢，不能卷起

头发整齐、清洁，不可染色，不得披头散发。短发前不及眉，旁不及耳，后不及衣领，长发刘海不过眉，过肩要扎起，整齐扎于头巾内。

员工标识醒目配戴于左胸，无积垢

围兜清洁无油污，无破损，烫直，系于腰间。

鞋保持清洁，无破损，不得跛着鞋走路。

佩戴项链，饰物不得露出制服外

袜子无勾丝，无破损，只可穿无花，净色的丝袜

行为举止 不随地吐痰

不乱扔杂物

不浓妆艳抹，面着淡妆，不用有浓烈气味的化妆品

勤洗澡，无体味，不得使用浓烈香味的香水

厨房设备和工具卫生检查表

责任人姓名： 检查人姓名：

范围及内容 备注 积分

灶台表面、台底、边角、站脚、下水滤网，无污渍、油渍、积垢，

大学生创业餐厅计划书篇六

1、 企业名：港式茶餐厅

2、 行业类型：餐饮业

3、 组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的县中心，这里是人流的中心集合

处

4、 经营地点：福建省安溪县

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为县中心处没有一间茶餐厅，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、 创业者的个人情况：

姓名：王艺雅

性别：女

年龄：20

文化程度：大学

相关工作经历：曾经在餐厅里打工，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

我是一名即将毕业的大学生，专业是管理专业，从小对经营方面感兴趣，而且家里也经营茶叶。现在将要大学毕业，工作不好找，想凭者自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的家乡开一间茶餐厅，用此来发展自己。我的家乡盛产茶叶，这使我从小对茶有着一种特殊的情感，而且现在有很大关于茶的食品逐渐发展起来，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而后行，因为这有非常大得风险，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，追求健康已成为一种生活时尚。茶的很多功能都有助于身体健康。绿色食品

可以保证人们的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题？如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

1、市场前景：茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括：粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等；西餐包括：韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

2、投资标准及回报：