

# 最新动漫行业创业的创业计划 餐饮行业 创业计划书(优秀5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 动漫行业创业的创业计划篇一

- 1、和厨房配合做好美食节、珑宫风味餐厅的推广工作，通过美食节维系老客户，发展新客户。树立良好的口碑(中餐厅计划推出四季养生菜)。
- 2、利用技能大赛培养点菜员，发展和挖掘员工的销售能力，提高餐厅的收益，对有工作能力的员工重点培养。
- 3、制定客人奖励计划，对老客户消费给予奖励。鼓励老客户的回头消费，增加更多的有效客户。
- 4、鼓励全员销售，给酒店带来生意的员工根据消费比例提奖。
- 5、多增加政府的活动或有影响性的活动，借此类活动对外宣传酒店，提高知名度。
- 6、菜品成本率的控制，由厨师长制订归类出高利润低成本的菜品并为全体员工培训，是餐厅的收入利益化。

## 宴会厅

- 1、加强对于宴会帮工服务和管理工作，提高宴会的服务质量。
- 2、稳定现有人员，招募新人，加强培训、检查，督导力度，使其尽快达到酒店和部门的要求。

### 3、积极配合销售人员的工作。

#### 西餐厅

1、下半年西餐厅主要推出各种冷餐会、自助餐、茶歇等以增加营业收入，在七八九月份可推出沙滩婚礼西式自助、公司聚会等。十月份沙滩餐厅结束营业之后在西餐厅推出海鲜火锅。在服务营销上，节假日餐厅进行布置，可以烘托气氛，也可提升品位，使客人产生好感。收集客人的反馈意见，及时将我们的产品做出调整，按照促销计划，提前一个月做方案并作出总结。

2、为了更好的完成经营工作，加强对员工的培训，做到理论结合实际，加大实操培训次数，提高培训质量，确保服务质量稳步提升。管理人员的执行力度，做到有布置，有检查，有反馈！

#### 日韩餐厅

##### (一)经营

##### (二)管理

##### (三)人员

##### (四)培训

结合部门特点，进行厅面与厨房的互动培训，从菜品的制作到整个服务流程的全面实践培训，检验员工的技能与应变能力，已达到培训的目的。

#### 酒水部

1. 根据经营情况分析，酒吧消费主体还是住店的一线二线客人，对品牌产品的认知度比较高，部门下半年将在产品上适

当进行调整，结合现在热卖的合根达斯冰淇淋进行产品研发。

5. 适时推出几款有特色的节假日活动方案

6. 继续加强部门节能降耗的意识。

管事部

1、加强本部门的各项管理工作，认真完成总监、经理的工作安排。

2、工作中多注意员工的言行，发现问题及时沟通解决，避免不必要的错误的发生。

3、招聘挑选员工。

4、制定有效的培训计划并认真执行并考核。

餐饮部将坚定信心，不断追求创新与卓越，真正让默契协作成为餐饮部的凝聚力，让创新求胜成为我们的生命力，让酒店独有的品牌文化成为我们的核心竞争力，来开创我们20xx年的辉煌。

感谢各部门对餐饮部的支持，餐饮部将以打造精品服务团队为目的，创造和谐团队为己任，营造团队互助的氛围，提升服务品质，完成各项管理指标继续努力。

## 动漫行业创业的创业计划篇二

1、公司经营宗旨及目标

宗旨：服务专业化、服务规范化、服务多样化。创造完美电脑租赁服务。

目标：将公司发展成为厦漳泉三地电脑租赁的主导企业，将公司品牌发展成为市场著名品牌，并走向整个福建市场。

## 2、公司简介

公司的名称：厦门新思索计算机租赁有限公司

业务的范围：出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备。提供计算机和相关设备的租赁，同时提供相应的技术支持服务，收取租金和押金。租赁产

品□ibm□hp□dell□philips□viewsonic□acer□toshiba□nec□sony□canon□lenovo等。

## 3、公司管理

### 1. 管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得公司的整体发展，实现1+12的效果。

### 2. 管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本公司发展的人才加入本公司。

### 3. 管理决策

管理团队主要由我们创业小组人员组成。他们都是具有本科学历的大学生，具有相关的专业知识，将为公司制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。在我们获得风险投资后，投资家自然也成为我们的公司管理成员，我们还将邀请具有

各专业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

#### 4. 团队概述

学历背景：大专以上学历，具有强烈的求知欲和进取心。

人际关系：有较强的人际亲和力，热情而且沉稳。

职业素质：信守承诺；注重规范；遵循公司宗旨理念。

### 二、场地与设施

租用商品房做为办公地点，根据交通情况选择仓库地点。  
(根据具体情况另行考虑，本计划暂时不考虑)

### 三、市场及竞争分析

#### 一、市场介绍

如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。

#### 二、市场机会及环境

据了解，许多高校高年级的学生因迫于毕业设计的压力，加上对电脑也只是短期使用，所以他们把目光投向了电脑租赁。这些租赁者一般是文史类或经济条件不太好的学生。厦大软件学院学生小黄在接受我们的市场调查时说，由于所学专业需要，他和同学们很想租台电脑来学习，而厦门及周边地区的电脑租赁业务始终“露不了脸”。他说：“大三买新电脑显然划不来，而且经济条件也不允许。二手电脑的配置太差，达不到图片和视频的处理要求。如果有电脑租赁，肯定会受到不少大学生的欢迎。”在厦门各大高校内的校园网bbs上，

就有不少求租电脑的小广告。因为求租难，不少学生向自己的同学和校园周边的网吧租电脑。

## 动漫行业创业的创业计划篇三

怎么样才能够写一份好的餐饮行业创业计划书范本呢?下面小编就带来餐饮行业创业计划书范本，欢迎各位需要的朋友借鉴!

餐饮业的风险主要分内外2种

内的有经营管理风险, 食品安全风险.

外主要是经验模式被抄袭的风险, 周遍消费能力以及口味接受程度风险.

经营管理风险主要在2个方面:一是厨房厨师不稳定, 这个建议在投资这方面的时候必须有一个可靠的人员, 但是不建议采用给股份的方式, 最好自己能有一些基础, 能识别一些技术问题, 还有必须随时留意是否有更合适的人选, 二是采购跟收银等现金接触人员的贪脏风险, 采购需要搭配助手, 助手要随时进行更换, 可以一定程度避免. 收银采用2单或3单制度, 服务人员手上有一份点菜单, 收银人员一份, 需要的话, 顾客桌上也一份, 定期, 不定期核对金额, 可以有效避免损失.

餐饮业创业经营计划书:

下面提供几个经营大纲以供分析: (以中级格调为对象设计)

(一) 地点。

(二) 格调装修。

(三) 容纳客人人数。

(四) 员工总人数。

(五) 总厨、行政、楼面部、会计部管理人员组成

(六) 员工训培

(七) 服装、桌布。

(八) 客源来自那阶层。

(九) 资金来源，利息。

(十) 股东人数名单。

(十一) 供货商选择。

(十二) 餐具选择。

(十三) 厨房炉具及用品选择。

(十四) 经营推广方式。

(十五) 菜式系列。

(十六) 防火措施。

(十七) 员工(辞职，离职)应变措施。

(十八) 回本期。

#### 餐饮投资计划一：“餐饮店”的现状和发展

餐饮业的火锅和中餐发展几乎达到饱和。所以我们在投资时，从几方面的考虑和调查分析得出，，换回大的效益，再以回笼的资金扩大市场，发展经济。

快餐自主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，服务于年轻上班一族和在校大学生，学生和上班一族就是本店的顾客，应该怎样服务于顾客，首先，要吸引学生和年轻上班一族的注意目光。

让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的；其次，是怎样让第一次光顾的顾客变为潜在的顾客、常客、种子顾客，所运用的营销方法也是多种多样的在成都都有很多以这形式开店的成功的案例。比如金汉斯。巴西烧烤。咖喱咖喱快餐。都是成功案例。最重要的是新都没有一家是这种形似店，竞争就等于无。

## 餐饮投资计划二：新都周边的市场调查

从周围餐馆的分析：

1、大多数餐馆都是以普通小型中餐经营，没有多大特色，菜品都是以川味和火锅为主。

2、周围有两家西餐快餐为主的店在经营，一家是韩国烧烤。一家是德克士。两店经营都算不错，但味道已经过时，最重要的两个致命缺点，就是性价比不高。

两家想要吃饱最少一个人花费在50元左右，在36/人的价位上我们能做出更好品质的菜品和更高的服务。

3、周围的餐馆很少用到营销策略，除德克士有很多策略都可以象德克士学习。

## 餐饮投资计划三：“餐饮店”的发展计划

在以“多元化发展战略”在新都经济发展快速的时候更上潮流，扩大自己的市场。争取在一两年时间内，赚取本金后还



有一部分利润，用这部分利润来扩展市场。

#### 餐饮投资计划四：店铺主要策划

- 1、找一两百平方的店铺.最好在二手市场买一些桌椅和沙发，九成新，具有一定的特点。
- 2、招聘三名厨师和4名服务员，在学校招收一到两名学生做兼职。
- 3、装修一定要大方得体，有一种别距特色的感觉，抓住消费者的消费视觉，先是吸引视觉，后是味觉，最后综合成感觉。
- 4、在为开张之前，有一定的广告宣传.自己先给朋友介绍请他们免费品尝亲身的感受，不用说，他们都会给你做一个活宣传。另一个也节约了经费.还有就是人口密集的和各大校园门口发送传单，招数虽然有些过时不过效果好很实惠。
- 5、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，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。
- 6、我们的质量、服务、环境要做到一流的，
- 7、为了提高服务质量，就得抓好员工这一关，让他们真正的容入到服务中来，以“良好的服务，积分制”如果积分越多，在月末的时候奖金就越多，赏罚分明不管谁做错了都要自己负责要不马上走人。
- 8、在经营中，可以在某一个时期，进行营销活动，来吸引更多的顾客。

## 创业目标

建立规范、健全的快餐公司管理模式，通过有效的管理和投资，建立一家大型快餐连锁公司——特好特快餐公司。

## 市场分析

社会生活节奏普遍加快，给快餐业的存在和发展带来了机遇与挑战。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐的优势地位使大部分市场与中式快餐无缘。如何逐步占领市场，是首先需要解决的问题。

调查显示，当人均收入达到xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。中国快餐业将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，已经存在的西式快餐并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国快餐市场上，西式快餐的价格，普遍大众很难接受，这也决定了不可能让工薪阶层经常去消费那份新奇“快餐”。

但通过对目前存在的一些中式快餐来看，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，这些问题给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营中存在的问题，并发展我们的自己的特色，那么我们进入中式快餐市场并且占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

## 实施方案

### 1、特好特快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终

达到公司经营理念的推广。

## 2、目标市场定位。

普通大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族、儿童、休闲族、游客及其他。

## 3、市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1) “虚拟公司”名称，员工服装，经营理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配送中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品主要提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话订购体系和快速运送体系，通过建立送餐专线电话运送业务，由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

### (2) 流动快餐公司——早餐策略

针对早餐人口流动性大，时间紧的特点，我们由统一模式的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的套餐。因学生人数众多，在学校附近推出学生营养快餐，抓好“营养”食品的宣传，既注重经济效益，又兼顾社会效应。

### (3) 快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的公司形象——清洁、卫生、实惠、温馨。请专业广告公司制定一套广告计划，从公司的特点出发，凸显特好特快餐的特色。

投资计划“以点带面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时推出快餐业务。以后再根据事业发展，逐步向大中城市推广。

发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的“虚拟快餐公司”和“流动快餐公司”服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再拓展公司发展空间。

## 动漫行业创业的创业计划篇四

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现。xx年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

### 1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

### 2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问

题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

### 3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

### 4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

### 5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

## 二、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

### 三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

#### 1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升(有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间)，管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

#### 2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

### 3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

### 4、调整学员转型心态，快速融入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

### 5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

## 四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作的来看，主要表现在以下几方面：

### 1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

### 2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

### 3、课程容量太大，授课进度太快，语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

## 五、20xx年工作打算

20xx年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

### 1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质

将对20xx年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整)，对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。



# 动漫行业创业的创业计划篇五

## 1、市场需求与本人的关联

本人在家具行业20多年，十分庆幸这一门类的商品市场需求持久而广泛。

## 2、实施创业的基本条件

(1)具有良好的职业经历和职业业绩(长期从事技术、业务和企业管理工作)。

(2)具有一定时期的创业模拟准备，如团队建设等(决策、执行和操作三层骨干人员基本配齐，人员专长涵盖产品开发、营销、生产、管理等要素，且均具有较良好的职业业绩)，这批对象将作为发起人而加入新办企业。

(3)发起人(团队)具有满足企业创办初期的资金需求能力。

(4)新办企业(以下简称“企业”)有可能获得著名品牌的授权使用。

(5)企业有可能获得原工作单位在政策允许条件下的支持和帮助(可视作轻工国有企业部分转制的性质)，其内容大致为：作业场地和部分设备以及成熟销售店铺等方面。

(6)企业有可能通过创业扶持政策获得流动资金的借入和享受到有关优惠政策，如所得税减免等。

(7)一个以核心专长为基础并辅之于“分解结合”方式的作业思路日趋成熟。这个思路是由市场条件和企业状况所决定的。做强、做精、做准20%;做好、做妥、做稳80%，在坚持双赢和不断学习的引导下做好这个2：8。例如工艺制造方面，企业仅完成整个工艺路线中的关键工序和最终工序的加工，约

占20%，其余80%的加工(含制品)由企业的购买行为支持。购买行为将获得技术工艺标准、品质控制标准、经济合同履行和合格分包方的支持。

(8)企业的发起人(群)对建设“学习型企业”有强烈的愿望和认同(发起人群的基本情况略)。

(9)企业运行的方向，将向“头脑型”企业演变，通过可控制资源因素和不可控制资源因素在销售和开发的磨合作用，渐渐实现。企业运行初期将是这一构造的模拟实践运作和磨合。

## 二、企业的一般情况

### 1、公司性质和主要经营范围

公司的法律形式采用有限责任公司形式。性质为混合经济，公司的初期投入(注册资本金)为人民币60万元。其中，国有股份约为10%，自然人股份约为90%。

主要经营范围为：木制家具(含软体家具)生产、销售(含延伸产品);工艺品、艺术品制造、创作及其延伸产品的销售;室内装潢设计和室内装潢施工及其配套制品的销售;咨询服务;家居式空间相关用品的制造的原材料销售(含进口原材料)。

### 2、地址选择

工厂地址首选为租用原工作单位骨干工厂的一部分。占地面积约为5000平方米，建筑面积约为2500-3000平方米。销售地选择在新原单位的专卖商厦(成熟且有良好销售业绩，上海市区境内)。

工厂首选和次选地理位置均安排在沪青公路二侧的刘行镇辖区内。

### 3、经营理念

做小、做精、做好。

做小：追求1：6.5的和谐(头脑与躯干)，操作2：8(1：4)的加工。

做精：品质控制。

做好：2个方向的服务，即顾客和分供方。为顾客服务以建立企业的美誉度，为分供方服务以提高全面质量。

### 4、质量目标(指最终检验入库检查状况)

特等品率：10%;一等品率：20%;合格品率：100%。

企业将在运行初期，贯彻iso9001体系。贯标6个月后，申请多边认可的认证证书。