

2023年特色火锅项目计划书 火锅创业项目计划书(通用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

特色火锅项目计划书篇一

xx鱼火锅天文位置优越便利，环境文雅温馨，而又不失奢华气度，显得典雅精致，洁净卫生。来xx鱼火锅，尝尝斑鱼火锅的滋味□xx鱼火锅，做良知火锅，坚决根绝病鱼、死鱼、问题鱼。黑鱼、团鱼、乌棒、生鱼、蛇头鱼、孝鱼、墨头鱼等，其肉质细腻，肉味鲜美，刺少肉多，每百克鱼肉含蛋19.8克，脂肪1.4克，碳水化合物1.2克。营养价值是很高，有补脾利水、去瘀生新、清热祛风、补肝益肾等功用□xx鱼火锅中的斑鱼肉煲汤鲜甜无腥味，在我国南方地域，斑鱼汤一向被视为病后康复和体虚者的滋补珍品。

xx鱼火锅以其共同的菜品主打产品、绿色安康的一次性植物油锅底、时髦典雅的装修作风、热情周到的效劳，深深博得广阔顾客的分歧好评□xx鱼火锅坚持诚信、安康的运营之路，倡导绿色、安康、时髦、环保的生活理念，迎合消费潮流树立一个形象良好且知名度高的连锁企业品牌形象。

安康的火锅是消费者们喜爱的□xx鱼火锅更是消费者快乐就餐，欢乐生活的好选择□xx鱼火锅，一个有着亲切的形象和美味的餐饮的品牌，为广阔消费者带来了难忘的火锅美食，也为创业者和投资商提供了致富的时机□xx鱼火锅，吃不胖的鱼锅，安康营养好吃不上火，秘制秘方吃多不会胖□xx鱼火锅百变器皿□3d店面好玩有趣，增加食欲狂消费□xx鱼火锅中融入中国

传统药膳食疗，特选珍稀底锅配料，好吃不上火，营养更安康。以中药材为汤底，调养气血，高纤、低卡火锅料，放心吃饱不怕增胖!xx鱼火锅依据不同时节，变换推出不同锅品，顺应于时节的营养补充，如春季升补、夏季清补、秋季平补、冬季温补的人体所需。清汤考究暖胃、润肠、营养，红汤考究麻、辣、鲜、香、爽。

xx鱼火锅创业优势

1、品牌形象支持

公司免费为创业店或店中店的形象、陈列进行专业设计并派地区销售主管及市场督导到实地指导，达到统一的形象标准。

2、整店输出支持

总部将多年来积累下来的店铺运营管理技能全部给予创业商，协助创业商开店。

3、免费培训支持

公司市场部为创业商提供有实效的集中训练、驻店培训、不定期实地系统培训。

4、物流配送支持

创业店的原物料由总公司指定供货商供应，少部分物料由总部制定规格标准，创业者自行在当地采购；原物料的配送则依创业店距总部的距离及库存需求每周或每月定期订货，相关物流管理及运输费用由创业者负担。

5、媒体广告支持

总部充分利用企业资源，为客户进行360°广告媒体宣传。

6、市场运营支持

市场部从各种营销渠道和方式全方位的辅导和协助支持创业商的市场开发工作，并且定期或不定期举办与创业商的业务交流会。

7、跟踪服务支持

提供完善的持续不断的营运后续辅导、支援，提供总部不断的新品开发支持，营销支持，使创业店稳定发展、扩大。

8、选址装修支持

公司为创业商免费提供店铺装修设计及店面布置方案，以统一品牌形象。

9、区域保护支持

提供区域保护政策，一定区域内不会开设第二家创业店。

xx鱼火锅创业流程

1、理解创业要求，并停止目的市场调研，提交意向征询请求创业。

2、总部收到请求后，开始协作资质剖析。相关人员将与您开始□ a□理解您的协作志愿与协作动机□ b□有意营业店址之商圈评价□ c□约请来总部调查市场。

3、单方预备各项文件： 签署会员店意向书/会员店合约。

4、总部出具可行性施行方案，停止开店选址指点，请求人交付品牌运用费，授予总部创业受权铜牌。

5、总部布置专员实地调查市场，同时可布置参与营业前培训，确定营业日期。

6、营业准备：店柜装潢设计、商品组合规划、拟订配货方案，设计营业宣传，制定较佳营业酬宾优惠方案。

7、货品收回后，依据会员店的需求差遣店长、营业员等专员入驻创业店，停止营业前的准备。

xx鱼火锅创业条件

1、有良好的信誉，有真诚而久远的协作态度。

2、具备中高档品牌的运营理念；了解并承受公司的运营理念、企业文化。

3、具备较好的终端铺货才能，能较好的处理配送以及售后效劳工作。

4、有一定的经济根底，有足够的可用于公司创业项目的资金准备。

5、具备长期协作的意愿，有一定的经商理念；能严厉执行我方所制定的各项政策。

特色火锅项目计划书篇二

一、项目背景

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产生的企业和经营者的极大热情和兴趣。

但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其他餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。

投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调研研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。

所以说做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

由于火锅店时常客人满座，因此快速且良好的服务是必须的。

从客人一入门的带位、点菜、送菜、教导吃法、整理、结账到送客等等，一点都不可马虎。

其中的教导吃法是最特别的地方，由于每一家火锅店最吸引人的美味都是不一样的，因此吃的方法也会不同，这时由服务员亲自教导，除了帮助客人外，更加深他们对这间火锅店的印象。

二、火锅市场调查

(一)对火锅市场影响因素

1、经济发展对火锅的影响。

其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响。

其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响。

包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等，基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施，措施优惠，如：税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

(二) 客源的调查分析

1、服务对象分析：

消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

消费者的年龄特征；如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等。

消费者的性别特征：女性和男性往往对于火锅的锅品、口味轻重、菜品类型等方面都有一定的差别。

消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯。

消费水平和顾客的经济承受能力有直接的关系，体现了顾客的支付力和这种支付力相适宜的需求满足，直接表现为顾客选择火锅店的档次和类型。

消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同。

消费习惯体现在对就餐环境、氛围、品派、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

不确定性：大部门顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

灵活性：之是由成功的品派所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

引导性：调整经营策略、成功的广告运做等，都会对顾客的消费产生一定引导。

三、火锅市场的划分

(一)划分要求：

1、对经营品种、酒水饮料、服务水平、营业时间、交通状况等具体的方面要准确掌握，用于对比自己的品牌能否进入市场。

2、具有可操作性。

如果得出市场结果与自己的人力财力物力等不配套，难以实

现经营目标，必须放弃，重新划分失常，找准位置。

3、具有稳定性。

市场划分后，只要符合实际就大胆开拓，制定长期计划，占领失常。

(二) 划分种类

1、地理位置；火锅店的区域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。

同一个区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体，而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。

不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入外，还要分析其动机，是传统节俭形、经济实惠行、新潮冲动形，还是豪华张扬形，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等等，这与火锅店质量服务水平、顾客的信赖等有关。

推荐阅读：好听的火锅店名字

四、火锅市场的定位

(一) 火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

按档次分高中低档或豪华店风味店大众店自助店等

按功能分特色火锅快餐火锅小火锅滋补火锅。

按来源分川味火锅蒙古火锅宫廷火锅老火锅等。

按经营分品牌火锅餐厅火锅自助火锅火锅吧。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己经营的品种。

(二)价格的定位，影响经营的重要因素之一，大学生投简历技巧，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅高水平服务、较低廉的价格迎接顾客，可以很快赢得顾客树立形象打开局面实现正常经营。

2、高高结合法；起点高效益也高以高质量火锅高档次的环境高品位的装修高水平的服务吸引高层次的顾客。

风险大利润也大进入良性循环后收益也大。

3、品派垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化价格低价供应，以薄利多销为主。

五、火锅店类型

本店决定采用大众型：大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。

经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。

这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的区别，在顾客中各有自己的地位形象，有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。

大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面对大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

六、火锅店经营形式

本店决定采用合伙经营：

此类火锅是有几个人分别出资、或分别出技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。

在经营上一般也不受其他餐饮企业牵制，遇到各种困难问题，由合伙人一致协商解决，其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力，大学生如何写简历，可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制，与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧紧跟消费需求。

其不足之处为；合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，会计职业生涯规划书，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。

因此要采取合伙人经营火锅店，需要达成共同的经营意识，具有较高的素质，要订立合伙经营协议书，明确责权及利润分配等。

七、火锅店的选址

1、火锅店选址的区域因素：

在选址之前，必须要选择一个便于经营和发展的区域，这是选址的前提，在选址时要考虑到经济发展水平、文化教育影响、市场竞争状况、规划位置特点、软硬件环境是否优越等各方面的因素。

2、火锅店选址的原则：

第一要确定服务对象。

第二要贯彻接近原则。

也就是说要交通便利、来往方便、便于进入。

位于或靠近商业区、经济区、文化区、开发区等，道路畅通，顾客容易接近，

第三要环境配套到位。

外部环境要形成气候，火锅店其他餐饮要混合经营，如餐饮一条街，火锅城，同时提倡自身综合配套，各种经营结合，形成规模效益。

第四要科学预测赢利，在开业的前中要结合各种因素，对一定时期的销售额与毛利进行分析，预测赢利与效益。

另外还可以用经验判断店址的选择。

3、火锅店的选址与布局：

确定选址原则后，在实施要结合以下几点：选择商业网点集中的地方、人口聚集处、交通便利的地方、具体位置、同行聚集地、特殊口岸，布局上也应当考虑以下思路：扩展性、聚集性、竞争性、多行业协调性。

八、火锅店的装修

火锅店的装修设计，要从不同的火锅店实际出发，以建筑风格、火锅档次、地理位置等因素来衡量，以吸引顾客。

总体来说装修风格各不相同，但是都应当注意避免以下问题：一是火锅店结构单调，二是店内空气浑浊潮湿，三是店内桌位距小，四是环境空间压抑，五是缺乏独创性特色装饰。

九、人员管理

(一)火锅店人员的构成：

1、管理人员：包括总经理大堂经理领班为主要构成人员上了规模和档次的火锅企业还包括有总经办主任策划部经理营销部经理财务部门经理后勤部经理。

2、厨务人员：包括火锅师长、岗位火锅师、墩子、小吃、冷菜、荷活、杂工等。

3、服务人员：包括顾客服务员、厨务服务员、保洁员、安保员等。

(二)火锅店人员的管理：

1、明确管理幅度，确定管理层次；

2、实行专业分工，以火锅经营为中心；

3、坚持统一指挥，职权责任相结合；

4、要符合精简、有效、统一、协调的要求；

5、讲究服务技巧和服务效率。

十、火锅店供应系统的管理

火锅供应的管理，主要是火锅原料和汤卤的管理，而原料管理包括原料的采购、验收、储存、发放等工作。

(一) 采购业务管理：

1、采购业务是火锅经营业务的始发环节，必须遵循下列基本要求：品种对路，即必须根据顾客的需求和火锅制作的需要来确定其品种，以确保火锅的试销对路。

2、质量优良，即必须严格把握好产品原料的质量关。

3、价格合理火锅原料具有多样性和地方性等特点，不同的市场和货源渠道价格是不一样的，不同的季节不同的地区价格也是不同的，因此，采购人员应该及时了解市场行情，降低采购成本，从而降低火锅店的生产成本。

4、数量适当，必须坚持勤进快销，以销定进的原则，作到畅销多进、适销批进、滞销不进。

5、货到及时，火锅品种具有一定的随机性，每天的生产量和销售量都难以预测，因此，为了保证火锅经营的正常进行，原料的采购要随要随到，大学生入党申请书，及时供给。

(二) 储存业务管理；

1、保证储存原料充足、合理。

储存是为火锅店服务的一方面，储存原料要有足够的品种和数量，以确保经营的连续性和稳定性，原料的库存储备必须保持在能完成一定的接待服务、保持不间断经营、经济合理的标准之上。

2、控制储存，火锅的储存原料不能过多，否则会造成积压和浪费，因此，火锅店必须控制储存的投资，确保合理的储备

定额。

3、指导原材料的购销，要在储存过程中，随时了解原料的消耗情况，并根据实际的情形主动及时的提出采购意见或建议，以补充更新原料，并及时处理库存的滞留原料。

4、控制存货的短缺残损，其首要任务是保证库存原料的安全与卫生。

5、日常保管和养护，应当作好原料分区存放，货位编号，执行食品卫生法、坚持隔离制度、掌握温度湿度、加强防保护养，搞好清洁卫生，防治微生物侵入和虫害，建立帐卡、定期盘店这五个方面的工作。

6、出库管理，食品原料出库管理要切实做好以下工作；一是坚持凭票发货出库，二是坚持先入库的先出、易腐易变质的先出、接近有效期的先出、损坏变质饿不出等；“三先一不”的原则。

十一、投资分析

1、资本结构与规模

本店经营模式为合伙企业，故由合伙人共同出资，现金、场地、技术、劳力等均可作为出资资本，以场地、技术、劳力出资的按当时市价作价。

2、资金来源及运用

由父母或是亲戚的同事作担保，即可在工行、建行等金融机构获得10万元左右的保证贷款，从而较快的获取创业资金。

十二、财务分析

(一)主要财务假设

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、每日经营财务预算及分析：据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。

由此可计算出投资回收期约为一个月。

(二) 财务报表及附表(略)

十三、风险预期

1、管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

2、市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和和其他表现，而对于本阶段项目而言，最

大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

3、原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、肉类、菌类为主，在高温潮湿的环境下不利于保存保险，因此在原料的采购存储上需要专门的设备技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

3、每日经营财务预算及分析：据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。

由此可计算出投资回收期约为一个月。

(二) 财务报表及附表(略)

一、火锅店概况

1. 本店属于餐饮服务行业，名称为自助火锅店，是合资企业。

主要经营：狗，羊，鸡，鸭，鱼等等火锅；副营的食品有：海鲜，卤肉，卤菜等等。

2. 自助火锅店位于华宁路商业步行街，开创期是一家中档火锅店，未来将逐步发展成为品牌连锁店。

3. 都市快餐店的所有者是合股者三人，厨师一名，服务员一名，二人均有3年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4. 本店需创业资金8万元左右，其中2万多元已筹集到位，剩

下6万元向银行贷款。

二、经营目标

1. 由于地理位置处于商业街，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。

短期目标是在华宁路商业步行街站稳脚跟，1年内收回成本。

2. 本店将在2年内增设2家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的火锅连锁店，在众多火锅品牌中闯出一片天地，并将成为餐饮行业的知名品牌。

三、市场分析

1. 客源：自助火锅店的目标顾客有到华宁路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近的酒店，宾馆；娱乐场所；商店工作人员、小区居民，约占50%。

客源数量充足，消费水平中低档。

2. 竞争对手：

自助火锅店附近共有4家主要竞争对手，其中有门面的2家，其它2家为地摊式的大排挡。

这4家店经营期均在1年左右的时间。

前面2家餐店，价格较贵，客源泉稀疏。

另外2家大排挡卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。

本店抓住了这4家餐店现有的弊端，推出“物美价廉;服务至上”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

四、经营计划

1. 火锅店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。
2. 考虑到时间及人员方面不够;本店暂时的经营时间以晚上为主。
3. 开业期间本店实行优惠活动;送出优惠卡，凡再次光顾本店的顾客;本店将实施打折优惠。
4. 随时准备开发新产品，以适应市场的变化与需求，如本年度设立目标是：“打造自己的品牌;推出主打火锅”。
5. 经营时间：下午4点到晚上2左右。
6. 对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。

我们将会卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

五、人事计划

1. 本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

- 2) 经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2. 为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

- 1) 制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。
- 2) 实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。
- 3) 考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。

若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

六、销售计划

1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉，服务至上”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。
2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客

七、财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。

店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1) 本店固定资产 () 万元

桌椅 () 套

营业面积()平方米

冷冻柜()台

灶件若干

2) 每日流动资金为多少万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

3) 对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证肉类及蔬菜的质量，尽量把价格放低。

特色火锅项目计划书篇三

麻辣锅最独特、最吸引人的地方，就是那一锅精心熬制、香味四溢的麻辣锅底。除了最常见的基本口味麻辣锅外，还有大骨和麻辣汤底并存的“鸳鸯锅”，以及大骨、麻辣与咖哩汤底构成的“奔驰锅”。

麻辣锅是热门的火锅料理之一，发展至今已成为很重要的一种经营形态，尤其常见于都市闹区或夜市之中，一到晚上和假日，店内满满的都是客人。

由于麻辣锅店时常客人满座，因此快速且良好的服务是必须的。从客人一入门的带位、点菜、送菜、教导吃法、整理、结账到送客等等，一点都不可马虎。其中的教导吃法是最特别的地方，由于每一家火锅店最吸引人的美味都是不一样的，因此吃的方法也会不同，这时由服务员亲自教导，除了帮助

客人外，更加深他们对这间火锅店的印象。

海鲜火锅

以海鲜为主料理的海鲜锅店，为了让每一位消费者尝到海鲜的美味，业者在食材与汤头的准备上必须特别地细心。为了凸显海鲜特有的鲜美甘甜滋味，海鲜锅的汤头主要以柴鱼清汤为主，不需要其他过多香味及甜味的汤头。

近几年来才刚开始发展的海鲜锅，在一片以肉类为主的火锅市场中，异军突起，似乎还有越发扩大的趋势。然而，在海鲜锅市场被看好的当下，业者能否慎选食材是成败的关键因素，其中“产地”是最大的因素。一般来说，我国的沿海、远洋深海可以寻找到肥美的蟹类、蚌类或贝类等等，而这三种也是许多饕客的最爱。

药膳火锅

药膳火锅主要是以传统中药材为锅底，如当归、枸杞、黄耆、生姜等等，有的会再添加可以驱寒保暖的酒类，如米酒等。不但融合锅中所有食材与中药的味道，更能在冬天带给人全身温暖的感觉。

传统上，冬季是最佳的进补季节。俗话说：“药补不如食补”，因此，冬天一向是药膳火锅最受欢迎的时节。

药膳火锅的顾客群几乎都抱着进补的期待心理，加上近年来自然养生风潮的兴起，“健康、天然”的中药汤底及食材成为药膳火锅业者吸引顾客上门的法宝。此外，为了在一般的传统药膳锅类店家中异军突起，吸引消费者光临，多开发、引进口味独特的品种是必须的，例如业者可尝试我国传统中药房的独门药材配方，增加店内的汤头品项，以吸引顾客目光。

个人式涮涮火锅

个人式涮涮锅是目前最常见的火锅料理，以一人一锅为原则，店家提供各式各样的锅底和主菜，消费者可依喜好自由搭配选择。

个人式涮涮锅在我国兴起后，可说是掀起了一场“火锅革命”，完全打破了以往火锅的围炉形态。之后，市面上愈来愈多的个人式涮涮锅店出现，吸引了不少单身上班族。如此一来，不用烦恼找不到同好，就算一个人也能够享受吃火锅的乐趣。

个人锅的经营形态、多种类的餐点品项、加上价格平价实惠，这些都是个人式涮涮锅的营运优势。

特色火锅

除了以上的几种火锅类型之外，还有一类特色火锅。顾名思义，特色火锅是以使用一般店所没有的独特食材而出名，如巧克力锅、起士锅、豆浆火锅等等。不管是融合古今味道，还是从海外引进本地的，都更加丰富了原有的饮食文化，带来新的饮食流行潮流，广受年轻人喜爱。

由于这些特色锅属于流行性商品，生命周期似乎比一般火锅短，业绩也较不稳定，因此能否持续发展下去仍是未知数，经营者在开业前必须深思熟虑。

开店必读

一、开创独特口味的汤头

以最基本的原味汤头为基础，尽可能地寻找各种适合的原物料融合其中，不断尝试创造出适合作为锅底的新口味汤头，拉开与竞争对手间的差距。

二、寻找特色性食材

在了解现有全部汤头特性的前提之下，寻找并引进适合这些汤头的特色性食材，创造同业间没有的差异化。

三、为淡季规划灵活的行销策略

火锅的旺季在冬、夏二季，淡季则在3、4、6、9月的季节交替时期。只要业者能在淡季时规划出有趣的行销活动，将商品包装成能吸引所有人目光的目标，不但能延续旺季时的营运佳绩，更在淡季时超前同业一大步。

四、完善的服务

火锅业服务过程比一般餐店多出1至2倍的时间，相形之下，完善的服务尤其重要。

特色火锅项目计划书篇四

1. 由于地理位置处于商业街，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。短期目标是在华宁路商业步行街站稳脚跟，1年内收回成本。

2. 本店将在2年内增设2家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的火锅连锁店，在众多火锅品牌中闯出一片天地，并将成为餐饮行业的知名品牌。

市场分析

1. 客源：自助火锅店的目标顾客有到华宁路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近的酒店，宾馆；娱乐场所；商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水

平中低档。

2. 竞争对手:

自助火锅店附近共有4家主要竞争对手，其中有门面的2家，其它2家为地摊式的大排挡。这4家店经营期均在1年左右的时间。前面2家餐店，价格较贵，客源泉稀疏。另外2家大排挡卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家餐店现有的弊端，推出“物美价廉;服务至上”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

经营计划

1. 火锅店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。
2. 考虑到时间及人员方面不够;本店暂时的经营时间以晚上为主。
3. 开业期间本店实行优惠活动;送出优惠卡，凡再次光顾本店的顾客;本店将实施打折优惠。
4. 随时准备开发新产品，以适应市场的变化与需求，如本年度设立目标是：“打造自己的品牌;推出主打火锅”。
5. 经营时间：下午4点到晚上2左右。
6. 对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会 在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

人事计划

1. 本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2. 为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

特色火锅项目计划书篇五

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产生的企业和经营者的极大热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其他餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调研研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

由于火锅店时常客人满座，因此快速且良好的服务是必须的。从客人一入门的带位、点菜、送菜、教导吃法、整理、结账

到送客等等，一点都不可马虎。其中的教导吃法是最特别的地方，由于每一家火锅店最吸引人的美味都是不一样的，因此吃的方法也会不同，这时由服务员亲自教导，除了帮助客人外，更加深他们对这间火锅店的印象。

二、火锅市场调查

(一)对火锅市场影响因素

1、经济发展对火锅的影响。其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响。其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响。包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等，基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施，措施优惠，如：税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

(二)客源的调查分析

1、服务对象分析：

消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

消费者的年龄特征；如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等。

消费者的性别特征：女性和男性往往对于火锅的锅品、口味

轻重、菜品类型等方面都有一定的差别。

消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯。

消费水平和顾客的经济承受能力有直接的关系，体现了顾客的支付力和这种支付力相适宜的需求满足，直接表现为顾客选择火锅店的档次和类型。

消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同。

消费习惯体现在对就餐环境、氛围、品派、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

不确定性：大部门顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。 大学生校内网()

随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

灵活性：之是由成功的品派所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

引导性：调整经营策略、成功的广告运做等，都会对顾客的消费产生一定引导。

三、火锅市场的划分

(一)划分要求：

1、对经营品种、酒水饮料、服务水平、营业时间、交通状况等具体的方面要准确掌握，用于对比自己的品牌能否进入市场。

2、具有可操作性。如果得出市场结果与自己的人力财力物力等不配套，难以实现经营目标，必须放弃，重新划分失常，找准位置。

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际就大胆开拓，制定长期计划，占领失常。

(二)划分种类

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一个区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体，而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入外，还要分析其动机，是传统节俭形、经济实惠行、新潮冲动形，还是豪华张扬形，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等等，这与火锅店质量服务水平、顾客的信赖等有关。

四、火锅市场的定位

(一)火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

按档次分高中低档或豪华店风味店大众店自助店等

按功能分特色火锅快餐火锅小火锅滋补火锅。按来源分川味火锅蒙古火锅宫廷火锅老火锅等。按经营分品牌火锅餐厅火锅自助火锅火锅吧。开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己经营的品种。

(二)价格的定位，影响经营的重要因素之一，大学生投简历技巧，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅高水平服务、较低廉的价格迎接顾客，可以很快赢得顾客树立形象打开局面实现正常经营。

2、高高结合法；起点高效益也高以高质量火锅高档次的环境高品位的装修高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大利润也大进入良性循环后收益也大。

3、品派垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化价格低价供应，以薄利多销为主。

五、火锅店类型

本店决定采用大众型：大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的区别，在顾客中各有自己的地

位形象，有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面对大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

六、火锅店经营形式

本店决定采用合伙经营：

此类火锅是有几个人分别出资、或分别出技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其他餐饮企业牵制，遇到各种困难问题，由合伙人一致协商解决，其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力，大学生如何写简历，可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制，与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧紧跟消费需求。

其不足之处为；合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，会计职业生涯规划书，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。因此要采取合伙人经营火锅店，需要达成共同的经营意识，具有较高的素质，要订立合伙经营协议书，明确责权及利润分配等。

七、火锅店的选址

1、火锅店选址的区域因素：

在选址之前，必须要选择一个便于经营和发展的区域，这是选址的前提，在选址时要考虑到经济发展水平、文化教育影响、市场竞争状况、规划位置特点、软硬件环境是否优越等各方面的因素。

2、火锅店选址的原则：

第二要贯彻接近原则。也就是说要交通便利、来往方便、便于进入。位于或靠近商业区、经济区、文化区、开发区等，道路畅通，顾客容易接近，第三要环境配套到位。外部环境要形成气候，火锅店其他餐饮要混合经营，如餐饮一条街，火锅城，同时提倡自身综合配套，各种经营结合，形成规模效益。

第四要科学预测赢利，在开业的前中要结合各种因素，对一定时期的销售额与毛利进行分析，预测赢利与效益。另外还可以用经验判断店址的选择。

3、火锅店的选址与布局：

确定选址原则后，在实施要结合以下几点：选择商业网点集中的地方、人口聚集处、交通便利的地方、具体位置、同行聚集地、特殊口岸，布局上也应当考虑以下思路：扩展性、聚集性、竞争性、多行业协调性。

八、火锅店的装修

火锅店的装修设计，要从不同的火锅店实际出发，以建筑风格、火锅档次、地理位置等因素来衡量，以吸引顾客。总体来说装修风格各不相同，但是都应当注意避免以下问题；一是火锅店结构单调，二是店内空气浑浊潮湿，三是店内桌位距小，四是环境空间压抑，五是缺乏独创性特色装饰。

九、人员管理

(一)火锅店人员的构成：

1、管理人员：包括总经理大堂经理领班为主要构成人员上了规模和档次的火锅企业还包括有总经办主任策划部经理营销部经理财务部门经理后勤部经理。

2、厨务人员：包括火锅师长、岗位火锅师、墩子、小吃、冷菜、荷活、杂工等。

3、服务人员：包括顾客服务员、厨务服务员、保洁员、安保员等。

(二)火锅店人员的管理；

1、明确管理幅度，确定管理层次；

2、实行专业分工，以火锅经营为中心；

3、坚持统一指挥，职权责任相结合；

4、要符合精简、有效、统一、协调的要求；

5、讲究服务技巧和服务效率。

十、火锅店供应系统的管理