

# 五味斋面点王

## 商业计划书

编制人： 董文杰

时间： 2023年

# 保 密 须 知

项目负责人：董文杰

职务：总经理

:

Email:

地址：伊金霍洛旗旗

都市：内蒙古鄂尔多斯市伊金霍洛旗旗

本商业计划书属商业机密，所有权属于董文杰个人。其所波及的内容和资料只限于已签订投资意向的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守如下  
的规定：

- 1) 若收件人不愿涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回；
- 2) 在没有获得董文杰的书面同意前，收件人不得将本计划书所有或部分的予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人；
- 3) 本商业计划书不可用作销售报价使用，也不可用作购置时的报价使用。

# 目 录

1. 总论	.....
2. 机构计划	.....
2.1 企业概况	.....
2.2 企业定位	.....
2.3 产品定位	.....
2.4 企业宗旨	.....
2.5 企业发展目的	.....
2.6 企业文化	.....
2.7 品牌战略	.....
2.8 人才战略	.....
2.9 店务管理	.....
2.10 行为准则	.....
2.11 组织构造	.....
2.12 计划员工编制	.....
2.13 产品与服务	.....
2.14 服务理念	.....

.....

- 2.15 管理模式.....
- 2.16 管理团体.....
- 2.17 薪资构造.....
- 3. 营销整合方案 .....
- 3.1 企业营销定位——产业机会与发展.....
- 3.2 产品市场定位.....
- 3.3 营销方略.....
- 4. 财务分析 .....
- 4.1 资金需求概述.....
- 4.2 融资方式.....
- 4.3 融资风险及保障.....
- 4.4 财务预算分析.....
- 5. 未来三年发展战略规划 .....
- 5.1 总体目的规划.....
- 5.2 经营指标预测及销售目的阐明.....
- 5.3 经营发展方略.....

## 1. 总论

面条，一直以来就是人们生活不可获缺的部份，时至今日，大小不一，规模不等的店面馆星罗棋布，随处可见，是中华餐饮文化里的重要组成部分。在长期的经营中，面条的味道也在发生的变化，出目前多种地方口味特色，这足以证明面店项目市场的巨大和普遍明显的消费需求。在长期演变中，面条味道不停推陈出新，精益求精，但面条自身的变化却较少，除了兰州的拉面、老式的刀削面、山西的拌条和鱼面外，市场上面店经营的面条多是以一般湿面为主，并无太多差异，这一是由于面条的消费需要是直接的，并不需要过多粉饰，再有是由于面店行业的竞争往往停留在了表面上，只重视了味道而呼略了面条自身的特点变化。

民以食为天. 餐饮业一直是人们创业的第一选择, 然而餐饮业的种类多种多样, 不同样类型的餐饮均有不同样的需求, 哪种才是可以稳定经营, 消费不停, 持续做下去的事业呢? **那就是开家面馆.** 在目前来说, 西方人以面包为主食, 而东方人则以米饭面食为主食, 面馆是最受欢迎的餐饮, 由于开一家面馆不需要投入很大的资金与人力, 并且作为老式饮食来说, 不轻易被时代淘汰的餐饮.

## 2. 机构计划

## 2.1 企业概况

企业准备在 2023 年 9 月成立。主要经营饮食行业的面食类。地址位于内蒙古鄂尔多斯伊金霍洛旗。店面初定为**五味斋面点**。

## 2.2 企业定位

快餐式面食连锁店，重要面向白领、学生族、成功人士。让进店的人们吃出美味吃出品味吃出实惠吃出以便吃出文化吃出时尚来！

## 2.3 产品定位

快餐式面食，目前的人都懂得吃汉堡要去麦当劳，吃炸鸡要去肯德基，吃面食则没有好的去处。而目前我们要变化的就是吃面食要去九九面食或者去我们的面馆。我们要做与九九面食抗衡的企业，就必须有比九九面食做得更好的意识。我们要做比九九面食更好的面条！

## 2.4 企业宗旨

我们的面馆以“不做最佳的面，只做更好的面”为自自己的企业宗旨，尽心竭力，不停改善，不停创新，争取做得更好。

## 2.5 企业发展目的

为企业定下发展目的，并朝着目的前进。准备六个月内收回成本，一年内盈利，两年内开设分店。先是开好一家面馆，等站稳脚跟后再谈发展，把每日工作做好，逐渐稳定好客源，盈利后就开始规划开设分店，采用连锁加盟行式。

## 2.6 企业文化

就同一行业同一面馆模式来说，五味斋面食的企业文化就是：“我们是卖面条的，但我们卖的又不仅仅是面条。”“要让

员工制作出的每碗面条味道都同样，要让顾客品尝面条每碗味道不同样样”。

**我们的文化定位为: 让每一碗面条均有吃的价值! 面条不只是为了填饱肚而吃, 而是为了吃出享有来. 要让客人享有到每一碗面条带来的美味.**

## 2.7 品牌战略

- (一) 首先要统一品牌形象, 提高品牌凝聚力. 店面装修要有自己的风格, 我们的面馆想装修成可以体现出**清洁、卫生、舒适**的风格, 这个很好处理, 可以专业的VI 设计机构来装修。
- (二) 另首先要统一店内装饰物。店内装饰, 如窗帘, 挂画, 灯具等元素, 需要协调。
- (三) 接着就是统一店内员工的形象。首先是员工服装一定要统一着装。这样整体形象才体现出来; 另首先就是要做好店员培训, 树立良好服务意识, 服务员无论在忙碌也要在客人来之前说“欢迎光临”客人离开时说“谢谢惠顾”。没有人情味的店客人不会喜欢光顾。这样才体现出面馆的素质, 文化以及档次!
- (四) 最终就是

运用信息网，实行组合经营。现代企业应当充足运用互联网的优势，企业品牌一经开发，就要以最快的速度上网。由于目前是信息时代，通过互联网，可以实现最快的组合经营。首先，新开发的企业品牌迅速上网，不仅可以迅速进入企业对应产品推进的导入期，推广营销、拓展市场，还可大量节省必要的广告宣传投入。由于上网使宣传投入节省了，并且以最快的速度开发了市场。另首先，新品牌信息上网，能以最广阔的视野寻求到贸易伙伴。全球信息网络的实现使企业可以寻求到更多的贸易伙伴，收效当然也就越大。再者，伴随信息网的普及，网上购物成为组合营销最直接的构成部分，将会成为销售的又一渠道。

## 2.8 人才战略

人才战略基本上包括：人才的招聘、培训和鼓励等。

一、善于选拔人才：公开招聘，公平竞争，择优录取。要从道德品质、智力原因和非智力原因和身体条件等方面考察，善于从其显示体现预测其发展，把有才能的人才选拔出来。

二、善于使用人才：好的企业知人善用，要为其发明一种良好的环境，以鼓励的方式使之发挥才能为我们服务。

三、重视培养人才：人才不是天才，也是需要靠培养的。前面规划，有组织有计划有环节地进行培训，才能为面馆带来效益。

四、留住人才。既然花成本培养了人才，就要留住，否则白培养，要用感情来留住人才，而不是随意发脾气，人都是有自尊心的，都但愿被尊重。此外一

种就要用待遇留人，居然是人才，要让他的才能得到体现，合理分派待遇，公平的运用竞争机制来看待。

## 2.9 店务管理

营业时间：早上 6：00 至次日凌晨 2：00（中午 14：00 至 16：00 休息）

排班时间：早班 5：00 至 14：00 晚班 16：00 至次日凌晨 2：00

03：00 至 06：00 采购新鲜食物材料 （以批发市场为考虑）

05：00 至 06：00 熬煮高汤、准备配料 打扫楼面卫生 清洗、

切配新鲜食物材料 整顿厨房工作区、

补充调味品、佐料及餐具小菜、卤味烧制

06：00 至 14：00 开使营业

14：00 至 16：00 熬煮高汤、准备配料 中午 14 至 16：00 休息

补充新鲜食物材料 新鲜食物材料置冷藏

补充调味品、佐料及餐具、小菜、卤味烧制

16：00 至次日 21：00 开始营业

21：10 打烊结账.

剩余新鲜食物材料置冷藏

整顿厨房工作区

确实检查所有瓦斯、电器设备、门窗关好

## 2.10 行为准则

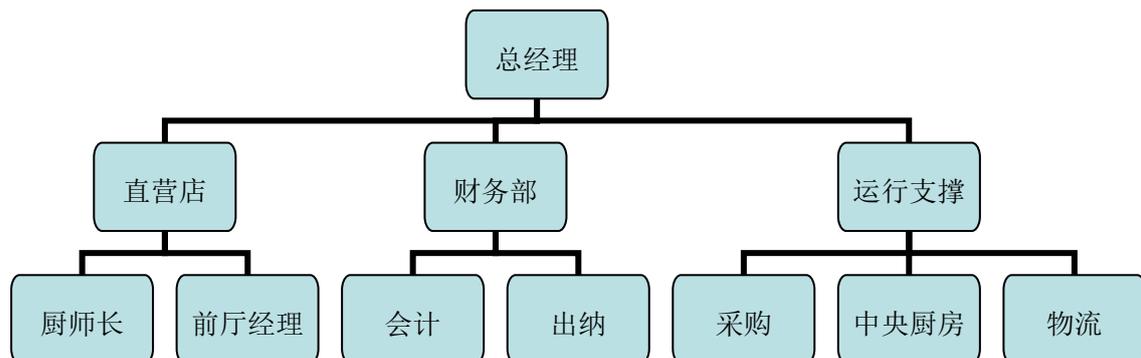
可以学习大企业的行为准则，其实只要是大企业来说，工人的行为准则都是大同小异的，这已经形成了一种整体准则。

- 1, 员工统一着装，统一发式，统一用语。
- 2, 员工必须对菜名菜式了如指掌，这样客人问起来才不会说不懂得，说不懂得的员工绝对是不合格的员工。

进入制作间的员工必须都必须更制定衣服戴帽戴手套，否则不可以进入。

- 1, 员工必须爱清洁，勤洗手，勤剪指甲，勤剪发，勤洗澡。

## 2.11 组织构造



组织机构设计原则：

- 1 任务目的原则。五味斋

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/077051134166006121>