

# 披萨店策划书（共 13 篇）

## 披萨店策划书（共 13 篇）

### 第 1 篇：

#### 披萨店计划书篇 1：披萨店策划书创业计划书：披萨店策划书

1. 项目概述：披萨田是一家高档意大利披萨餐厅。本餐厅以意大利风情为卖点，以绿色健康消费为经营理念。把意大利异域风情与绿色健康消费结合起来，使顾客在享受最健康最放心的美味的同时，感受到意大利别具特色的民族风情。我们秉着以顾客满意为宗旨，以提供最优质的产品和服务为\_\_\_\_，全心全意为顾客着想，为顾客服务。

2. 机会概述随着我国经济的发展和人民生活水平的提高，年我国的恩格尔系数为 39.76%，预示着享受型消费的比例在逐渐上升，市场上对高档餐厅的需求不断增大。同时，天津人民生活水平显著提高，人们的消费理念也有所转变。据统计年天津城市居民人均可支配收入为 24293 元，同比增长 13.4%，这一数据证明人们经济能力显著提升，有去高档餐厅进行消费的需求。

另外，由于现今许多企业不负责任的社会行为，地沟油，三聚氰胺等食品安全问题造成了社会恐慌，民众们宁愿多花钱，也希望消费到真正安全放心健康的食物，尤其是我们的目标顾客，即 23-45 岁，月薪 10000 元以上，追求生活品质、享受型消费，居住于梅江住宅区的人士。随着绿色健康的消费理念的兴起，人

们消费不只局限于吃饱吃好，更是对绿色健康环保的生活和消费方式越来越渴求，而我们的餐厅-披萨田-正迎合了这一社会需求。

3. 目标市场的描述和预测披萨田的目标市场是以天津梅江地区为据点并辐射整个天津市。我们餐厅的目标顾客集中为居住在天津梅江地区的享受型消费的新中产阶级。以梅江生态居住区起步区的

第一个高档住宅项目的蓝水园为例，其户型结构有114平米两室、173平米错层三室、125平米错层两室、158平米三室、172平米错层三室、181平米错层三室等房型，以现在的17000元/m<sup>2</sup>的均价来计算，即使是最小的114平米居室，一个家庭的资产也不少于193万人民币。以他们的经济实力来看，其购买力，消费层次都不容置疑。

4. 竞争优势披萨田的核心竞争优势在于我们所提供的绿色有机的食品和绿色服务上，即对服务员进行培训以确保百分之百的顾客满意，并着力于引导顾客的绿色消费\_惯和绿色生活\_惯。我们特意聘请高级披萨制作师，为广大顾客制作地道的意大利披萨。保证所有的食材原料都是绿色安全的。除了特色产品外我们还提供特色的超值服务，例如，提供商务交流及商务谈判场所，营造安静舒适的交流环境；倡导绿色健康环保的消费理念，我们提倡与自然的亲近与和谐相处。餐厅所有用具均符合安全标准，让顾客吃的放心。

5. 经营团队概述本团队主要由杨帆，张紫凝，吴珊，田小娜四个成员组成，均为天津外国语大学国际商务英语方向研究生。其中杨帆为总负责人，张紫凝为策划者。本团队各个成员均有不同的专长。其中，杨帆擅长市场营销及酒店管理，吴珊擅长财务管理，张紫凝擅长物流管理，而田小娜擅长人力资源管理。这样的组合方式使披萨田在管理和保证餐厅上座率方面有了专业知识的基础和理论的指导。

6. \_\_\_\_产品\_\_\_\_：用最绿色的食材，提供给顾客最美味、最健康、最放心的美食享受。

经济\_\_\_\_：用业绩回报投资者，用温情关注员工成长。

社会\_\_\_\_：取绿色于自然，还绿色于自然。引导消费者及整个社会养成绿色的生活\_惯，与自然和谐共处。

7. 目标(1)短期目标（一年以内）计划年接待顾客量为 3.6 万人次，即日接待顾客量约为 80 人次，年销售额达到 270 万，年净利润 435600 收回全部成成本，建立企业知名度，美誉度，得到消费者认可。

(2)中期目标（一年到五年）巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

(3)长期目标（五年以上）计划在天津其他地方开设两家连锁店，在天津收购一家绿色蔬菜生产基地。开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

第一章项目介绍第一节项目背景随着我国经济的发展和人民生活水平的提高，年我国的恩格尔系数为 39.76%，预示着享受型消费的比例在逐渐上升；同时，越来越多的国际友人涌入和高收入阶层涌现，作为商务谈判场所的高档西餐厅的需求日益增大。

在中国当前由于企业社会责任缺失而造成的食品安全恐慌的环境中，急需有企业承担起社会责任，承诺顾客提供安全放心天然健康的食物。

20 世纪 90 年代兴起的开始于西欧和北欧的绿色运动席卷全球。随着地球生态越来越脆弱，越来越多的人意识到绿色环保生活方式的重要，并自觉拥护绿色生活的理念，追求更天然健康的生活方式。第二节项目简介雕梁画栋、典雅朴实的古建筑之间，矗立着众多百年历史的别致西洋建筑，在海河之畔静静地讲述着中国近代历史。天津，曾经的九国租界，已经越来越国际化了。随着日益增多国际友人的涌入，还有天津市民对外来文化越来越接受和喜爱，西餐厅成为一种趋势，提供的不仅仅是食物，更是中西文化交流的桥梁。

作为天津外国语大学的外语专业国际商务方向研究生，我们团队决定发挥自己的外语和商务理论优势，充分利用人际关系资源，开办一家意大利风格的披萨店-披萨田（pizzainn）。

披萨田（pizzainn）以 23-45 岁，月薪 10000 元以上，追求生活品质、享受型消费的梅江商务人士为目标顾客，提供以披萨为主的意大利食品和外卖服务。这部分人对价格不敏感，更重视食品安全健康和服务质量。我餐厅将以意大利文化为宣传点，为顾客提供随心而动的文化体验；从农庄购买绿色有机蔬菜作为原材料，提供给顾客回归自然安全放心的美食；培训服务员一切以顾客为中心，尊重顾客的每一个要求并尽力满足，确保顾客得到符合其身份的认同感。

第三节产品和服务简介第一小节产品概述 1. 意大利风味披萨：我们使用的主要比萨饼制作技术为意大利手抛比萨饼制作技术。在饼底的成型过程中有手抛饼底的工艺。比萨饼师傅用手将饼底抛向空中，利用离心力将饼底旋转到需要的尺寸。我篇 2：创业策划书-披萨小店第一章项目概述：项目：东东小 p 店东方学院是个比较偏僻的学院，它位于福州市琅岐经济区琅岐镇。福州市琅岐经济区琅岐镇位于闽江入海口，东经 11933，北纬 264，为闽江口冲积平原。全岛总面积 92 平方公里，是福建省第五大岛，岛三面环江，东临大海，土地平坦肥沃，生态环境保护良好，周边无工业废水、废气污染，是一块无公害的净土，属亚热带海洋性气候，四季温和，年平均气温 19.3，无霜期 360，雨量充沛，年降雨量 1600mm

岛南面跨江琅岐大桥与长乐市相连，距长乐国际机场 26 公里，距福厦高速公路 25 公里，距松下港口 35 公里，距福州中心

48 公里；岛西面三艘 80 吨的轮渡对开，紧临 104 国道，距福州经济开发区及马尾港 20 公里，距福州市中心 40 公里，坐车大概 2 个小时，交通不便。经济不是很发达。学院周边三面环山，一面对海。没有热闹的学生街，没有高级餐厅，少有休闲娱乐的地方。根据学校周围环境并且考虑到主要消费群体是没有收入的学生，所以开一家外送型 **pizza** 店还是比较适合的。

近几年，中国饮料年产量以超过 20 的年均增长率递增，饮料市场已成为中国食品行业中发展最快的市场之一。随着中国城市生活水平的持续提高，消费离都市人的生活越来越近，麦当劳肯德基等西餐行业在国内受到越来越多人得肯定，自然的已经在各个高校也应经风靡开来，成为一种时尚，基于人们对奶茶行业与冷饮包括 **pizza** 在内产品的肯定与支持。

奶茶最早产于台湾，经过这一两年的打拼，已经在中国大陆有了一定的地位，现在国内的连锁奶茶店已经超过百万家，但在福建一些较偏僻的地方就较少，所以还是很有潜力。同样的冰激凌行业也很吃香，低成本高利润的优点吸引了很多自主创业的小企业家们。而意大利披萨早已是大街小巷男女老少人人耳闻的美味了。

东方学院现在的密集程度不如市区高校，从这一点来说，该学院经济链的下游产业如餐饮方面比较欠缺。因此，改学院的餐饮行业有很大空间。

pizza 店主打产品当然是 pizza ， 然后还有：奶茶，果汁，和冰激凌等。披萨对于学生来说是个比较时尚的词，一般在市中心才吃得上，一个人去披萨店吃一次大概要 100 左右，如果在我们学校开的话，我们主打低价披萨，配合高价高利润披萨一起买，低价披萨，8 个人份的 20 元，高价的可以定到一块 56 元。我们还有奶茶和果汁和冰激凌，配合披萨一起买。而且我们学校主要以宿舍为单位，一间宿舍 8 个人，差不多正好一块披萨。特别是午餐和晚餐和晚上夜宵时间，有些同学上完课就呆在宿舍不想下来吃饭，我们可以让打包队送餐去。

夏天马上到了，奶茶和果汁，冰激凌会比较好买。现在很多地方都有奶茶店，但是我们东方学院就是没有，最多是面包店的一杯 1.5 元的不正宗奶茶，所以我们在奶茶这一方面几乎没有竞争对手，除了商店里买的饮料，当然只要奶茶店的卫生做好，口感做好，形象做好，还是会有很多同学过来喝的。一杯奶茶大约都要 4 元钱，而成本却非常低。

现在很多同学没有吃水果的\_惯，但是心里却很明白要补充维生素的想法，但是又嫌买水果，削皮什么的很麻烦，很少光顾水果店。所以果汁这块也会有市场的。而且现在市面上的果汁比奶茶更贵，一杯苹果汁大概 7 元，橙汁 6 元，而成本则只要 3 到 4 元，还是有蛮大的利润空间的。

冰激凌，夏天的必须品。而且，制作简单，只要一台冰激凌制作机就足够了。冰激凌要求做得味道可口，主要用来吸引顾

客，不求牟利！我们的产品，要遵循有主有次，主次并行的原则。在经营上我们以 pizza 为主，其他元素为辅。在主要完善 pizza 口味品种和制作工艺的同时，还要丰富其他产品总类。在研究出新工艺后还要做好知识产权的保护。同时还要在生产环节还要注重原料的选择，保证产品的品质。

披萨店肯定要有店面，但是我们学校现在都没有什么店面了，在校内租一间店面又会比较贵，而且现在学校门口有铁皮棚，我们也可以制作一个小的铁皮棚作为我们的店面，店面不要太大，大约只要 8 平方米。

披萨店有了店面还是要有厨房的，要不然披萨在哪里做呢？当然，离学校不远的地方有一些民房，而且也有出租。我们可以租一间当厨房，两间当员工宿舍。

该项目要聘请一位有经验的披萨厨师，一名有经验的奶茶调配员，和一名采购人员。这些人都要求有一定的工作经验。

能够做出符合大学生口味的食品。

第一个月为试用期。

试用期工资：厨师工资 1500；奶茶配制员工工资 1000；一名名采购员工工资 800。

试用期工资减少 200.pizza 由厨房做，做好送到移动小站。

奶茶，果汁，冰激凌都在小站现做。

设备：冰箱两台；冰激凌制造机；奶茶制作套装；pizza 制造套装；资金预算：移动小站：\_\_0 元设备：10000 元月租：500 元

一个月的总工资：3200 元启动金：40000 元第二章公司介绍：2.1 公司名称东东小 p 店 2.2 公司地点福建农林大学东方学院 2.3 公司宗旨改善学生饮食，丰富饮食选择。做最好的 pizza!2.4 公司标志 2.5 公司资本构成由于所需成本较少，所以我们采取组内集资方式筹集资金经，确定初期总投资为 2 万，每名组员均摊 2500 元 2.6 公司的经营管理 2.6.1 组织管理初期，公司发展重点放在产品的完善和改进以及市场的开拓上，做好营销和宣传工作。争取在东方站稳脚跟，并形成具有自己特色的产品和与之配套的生产工艺。第二阶段，在东方之外的其他校附近开设一到两家分店。在此期间总结经验，制定好员工培训机制。扩大宣传争取在一定区域内打出名气。

第三阶段，先采取自己开分店与招商加盟并行，积累一定经验后就转到完全由加盟方式扩大经营。

(1) 组织管理结构图 (略) (2) 各部门主要职能股东会、董事会、监事会、总经理、财务部、市场部、生产部、人力资源部 (略)。

2.6.2 团队管理团队管理的核心是让公司的每一位成员都有机会，都能为公司的发展做出贡献。在合理配置人才的基础上，充分发掘公司的人才资源。通过各种激励手段，不断培养人才，从而使企业获得长足的发展。

2.6.3 产品管理我们的产品，要遵循 有主有次，主次并行的原则。在经营上我们以 pizza 为主，其他元素为辅。在主要完善

口味品种和制作工艺的同时，还要丰富其他产品总类。在研究出新工艺后还要做好知识产权的保护。同时还要在生产环节还要注重原料的选择，保证产品的品质。

2.6.4 财务管理 (1) 严格执行以新的会计法为基础的财务会计与内部控制制度，财务部门应定期向总经理提交财务报告，并认真正确地做好月、季、年度的会计报表。

(2) 加强现金管理及成本核算，费用核报的管理。

(3) 财务状况进行科学的预测和分析，以 最小成本，最大利润 为原则筹集和运用资金。

(4) 每个会计年度还将邀请国际著名会计事务所对企业账目进行审计，同时向其进行管理咨询。

2.6.5 人力资源管理组织形式将保证我们公司产品的卓越质量，加强其市场竞争能力。

(1) 实行固定工资和奖金相结合，奖金与销售相挂钩的激励型工资机制。

(2) 实行以德才兼备，敢于创新为标准，公平竞争、择优录取、人尽其才的人才聘用选拔制度。

(3) 为员工创造良好的工作环境，促进职工更多地参与企业的日常管理，加强上下级之间的信息沟通与感情联系。

(4) 加强员工的再，不断提高员工包括思想觉悟、业务水平、创业精神在内的个人综合素质，并结合企业的生产实际，形成积极向上的企业文化。

5) 企业员工的后勤保障工作，让员工能以饱满的精神投入到工作中去。

2.6.6 品牌化战略品牌化战略的目标是创造强势品牌（高价值品牌）。公司将对品牌主张和品牌策略进行长期规划。通过品牌整合营销、张扬理念、兑现承诺，最终在市场上建立为人所认同的品牌。

具有措施如下：采取进攻性的开发策略，通过不断培养、强化品牌的核心竞争力，把企业塑造成为市场领先者。实现规模经营，从而提高市场占有率。

通过更多地了解顾客对产品的反馈，将其作为改进产品设计的参考依据之一，最终在消费者心目中树立起名牌形象。

2.6.7 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。

对管理职责实行清晰化，责任化，以便督导。

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。

该项目要聘请一位有经验的披萨厨师，一名有经验的奶茶调配员，和一名采购人员。这些人都要求有一定的工作经验。

能够做出符合大学生口味的食品。

第一个月为试用期。

1500;奶茶配制员工工资 1000;一名名采购员工工资 800。

试用期工资减少 200.pizza 由厨房做，做好送到移动小站。

奶茶，果汁，冰激凌都在小站现做。

设备：冰箱两台；冰激凌制造机；奶茶制作套装；pizza 制造套装；资金预算：移动小站：\_\_0 元设备：10000 元月租：500 元一个月的总工资：3200 元启动金：40000 元 2.6.8 我们的服务特色首先.快速响应顾客要求，餐厅服务要讲求效率，对各环节服务时间进行限定，但是对于顾客必须要有耐心。

其次，要求服务人员在迎接顾客，为顾客点菜，送菜，送顾客离店等环节微笑服务，并使用标准化礼貌用语。

再次，我们的服务人员具有高中以上学历，并经过企业培训，熟悉服务运作，熟练操作我们的餐饮系统，能在顾客使用系统遇到困难是帮助解决。

最后，我们将及时反馈顾客的意见，满足顾客需求。

我们提出上面的服务准则：自己能等三分，不让顾客多等一秒。充满热情的人性化网络，标准化的服务，不再僵硬的标准化微笑，永远为顾客提供最方便快捷舒适的服务。

数字化信息革命的浪潮正在大刀阔斧地改变着人类的工作方式和生活方式，数字化革命呼唤出新的技术，网络的方便，快捷，灵活等多种优点，为企业的发展提供了一个更广的发展平台。因此，东东小 p 店将会开设自己的小店网页，推广本店的影

外卖网订餐，为顾客提供更便利称心的服务。

2.6.9 加盟管理在公司形成一定规模后加盟经营将会是我们的  
重要发展路线。但是加盟经营是个风险很大的方式，所以形成一  
定的加盟管理体系是比不可少的。就此我总结了以下三条：一，  
在加盟商选择上应严格：必须有一定经营经验和对这个行业的  
热爱，诚实守信！二，加盟商必须由总部培训员工并定期考核以  
保持我们产品质量！三，总部在定期考核时应就那些经营不善影  
响公司品牌形象和长期员工培训不合格的取消加盟资格第三章产  
品概述：3.1 技术背景东方学院是个比较偏僻的学院，它位于福州  
市琅岐经济区琅岐镇。福州市琅岐经济区琅岐镇位于闽江入海  
口，东经 119°33′，北纬 26°4′，为闽江口冲积平原。全岛总面积 92  
平方公里，是福建省第五大岛，岛三面环江，东临大海，土地平  
坦肥沃，生态环境保护良好，周边无工业废水、废气污染，是一  
块无公害的净土，属亚热带海洋性气候，四季温和，年平均气温  
19.3℃，无霜期 360 天，雨量充沛，年降雨量 1600mm

岛南面跨江琅岐大桥与长乐市相连，距长乐国际机场 26 公  
里，距福厦高速公路 25 公里，距松下港口 35 公里，距福州中心  
48 公里；岛西面三艘 80 吨的轮渡对开，紧临 104 国道，距福州经  
济开发区及马尾港 20 公里，距福州市中心 40 公里，坐车大概 2  
个小时，交通不便。经济不是很发达。学院周边三面环山，一面  
对海。没有热闹的学生街，没有高级餐厅，少有休闲娱乐的地

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/258070027035006121>