

# “融和餐厅”商业计划书

# 目录

一、摘要 .....	1
二、餐厅基本情况介绍 .....	1
1、餐厅名解释 .....	1
2、餐厅格局 .....	1
a、餐厅主打色 .....	1
b、餐厅美化 .....	2
c、餐厅卫生 .....	2
3、餐厅经营范围 .....	2
a、早餐 .....	2
b、午餐 .....	3
c、晚餐 .....	4
三、餐厅市场前景分析 .....	5
1、地理位置分析。 .....	5
2、目标客户群分析。 .....	5
3、产品定位分析。 .....	5
4、市场竞争分析。 .....	6

四、竞争对手分析 .....	6
五、餐厅的经营 .....	7
1、经营理念 .....	7
2、经营模式 .....	7
3、经营策略 .....	7
a、定价策略 .....	7
b、促销策略 .....	7
六、餐厅员工团队构成及其能力展示 .....	8
1、组织结构图。 .....	8
2、团队主要成员介绍 .....	8
3、餐厅员工 .....	8
a、员工培训 .....	8
b、员工管理 .....	9
c、员工能力 .....	9
七、店面选址及店面设计 .....	9
1、店面选址 .....	9
2、店面设计 .....	9
八、财务计划与预期 .....	10
1、 餐厅启动资金 .....	10

a、资产表.....	10
b、现金流量表.....	10
2、餐厅运营阶段的成本 .....	10
3、每日经营财务预算及分析.....	11
九、风险分析及应对措施 .....	11
1、 市场风险。 .....	11
2、 市场风险应对措施 .....	12
3、 内部管理风险 .....	12
4、 内部管理风险应对措施 .....	12
十、附录.....	12
1、 餐厅调查问卷 .....	12
2、 餐厅规章制度 .....	20

# 融和餐厅

## 商业计划书

### 一、摘要

融和餐厅的基本经营思想是以人为本,以学生为重,一切为了学生,为了学生的一切。以学生的利益最大化为出发点,真诚为学生服务,力求学生开开心心就餐,快快乐乐学习。经营计划大致分为品牌形象的树立,人员管理计划,管理制度计划,经营运作计划等。品牌树立的设想:首先,规范服务理念,突出服务特色,由细处见真情,以真情见功夫。其次,保持看家特色菜品,及时开创新菜,保持各类菜品质量,展现餐饮实力。人员管理计划主要是明确每个人的职责,做到人人有岗位,办事有依据,行动有目标,工作有效益。管理制度计划主要包括:人力资源方面、经营销售方面、财务成本方面。餐厅的员工由管理者、厨师、财务、服务员等组成。他们平均年龄三十到四十岁之间,兼职学生除外。三十到四十岁之间年龄段的算是中年人,他们的不会有什么苛刻的要求,只要让他们每天开开心心上班,员工间能和和睦睦就没问题,人员也就是相当稳定的。

### 二、餐厅基本情况介绍

#### 1、餐厅名解释

融和餐厅的前身是珙桐餐厅。“融”字有两层含意:一是其乐融融的意思,给人餐厅就像是家里一样温馨的感觉,二是由于成都理工大学的大食堂都有一种基于地名取名的潜则,所以,一个融字意味着融和餐厅不再像珙桐餐厅一样,给住在松林的同学一种不属于自己的感觉,融字,表示它属于珙桐、松林的同学共同拥有。“和”主要代表和睦相处的意思。一起吃饭的同学大都是同寝室的,所以希望他们和睦相处,共同进步,亲如一家。

#### 2、餐厅格局

##### a、餐厅主打色

餐厅一共两层楼。主打色均为白色。白色让整个餐厅更显得宽敞明亮,同时白色给人干净的感觉又与工作人员的服装相搭配。墙体粉刷成白色,桌椅也购置成白

色的，门为白色玻璃门，窗户为白色大窗户。

### b、餐厅美化

每个大厅柱头都要摆放一个大的盆栽，一来可以让餐厅充满生气，营造出一种清新自然的氛围，二来可以美化餐厅，给学生美好舒适的感觉。餐厅会装上音响，营造出极其美好的就餐环境。

### c、餐厅卫生

餐厅的隔行是头等重要的。卫生的一天打扫两次，早上一次，晚上一次。每次先扫，后拖，拖完后打开风扇将地面吹干，防止学生滑倒。打菜的时候，工作人员得小心谨慎，不要把饭菜掉满地都是，一来不卫生，二来，造成一种浪费。（餐厅的部分内容可以参看图 1）



图 1

二楼大厅设计类似于一楼。不过，因为二楼以小炒、小吃等等稍微更为营养，更为档次高一点，所以在装饰上稍显豪华于一楼。具体可参看图 2



图 2

## 3、餐厅经营范围

### a、早餐

融和餐厅一共经营早中晚三餐，仅一楼开放。

“一日之际在于晨”，早上是一个人精力最好的时候，当然记忆力肯定是最

好的，因而，早上的时间对于学生而言尤为重要。早餐也毋庸置疑，应该要最营养的。老人们都说“早上吃好，中午吃饱，晚上吃少”。所以，为了给同学们节约宝贵的时间，提供最营养的早餐，我们的早餐以供应土鸡蛋、精品包、瘦肉粥等为主。鸡蛋有不同的形式比如，煎蛋、煎蛋饼、卤蛋等。精品包主要区别于它的馅，馅有是糖的，（糖并非普通的白砂糖，它里是面的混有花生等的糖），肉馅的主要为瘦肉和肥肉的肉末，其它就还有菜包，菜包主要有经典的白菜，豇豆，干菜等。既然是大包，绝不会出现“一口咬不去，没馅；二口咬下去，没馅；三口咬下去，包子咬完了”的现象。当然我们还提供小包。不管是大包还是小包，面粉都是良好的面粉。粥类除了皮蛋瘦肉粥之外，还有黑米粥，燕麦南瓜粥等。除此之外，我们还有提供新鲜面包，牛奶等早餐。以下早餐食品图片可供应参看



开心油条



开心馒头



开心包子



面包系列之肉松面包



蛋类系列之葡式蛋挞



饮品系列之鲜牛奶

## b、午餐

午餐作为主餐，我们提供的原则是营养化，多样化。两层楼开放。首先，在饭的份量上要充足，因为餐厅就餐的主要是男生，所以在饭的份量上一定要充足。然后是菜，先从凉菜说起。凉菜的肉首先必须是新鲜的而且要是干净的，比如，猪耳朵就不该出现黑毛桩，鸭肉就不该有鸭腥味。凉菜的品种也要丰富，除了猪肉外，还有鸡肉，鸭肉，牛肉等，凉菜要力求入味，可以多些油，多加些比如芹菜，香菜等佐料。反正凉菜一定要味道足够好。至于凉拌素菜，也是要入味，该辣的就辣，该甜的就甜。凉菜（除了凉拌的素菜）实行的是称量销售，电子称当然是公正的，在销售过程中，工作人员应做到满足学生为首要，同学们在提出要求时，我们要根据同学的要求来，如果同学没有要求，我们的原则是尽可能肥瘦掺半得销售。然后是热菜。热菜包括了炒菜，蒸菜，炖菜等。根据季节的不同，炒菜，蒸菜，炖菜各所占的比例有所不同，例如，冬天，炖菜的比例会明显加大。在菜品的定价上采取成本定价法。一楼菜的价位与其它餐厅一致，一元五

到四元不等。

二楼提供小炒及营养套餐。套餐要科学合理，第一，要保证美味，第二，要保证营养，第三，要保证份量。对于小炒，要尽可能的多提供时令蔬菜，给同学们更大的选择空间。

### c、晚餐

晚餐与午餐类似。但会提供较多的面食类食物。提供以下图片作为参考。



芙蓉金谷



精典土豆丝



海椒烧鸡



生姜炒肉



锅巴烧肉



麻婆豆腐

### 小吃系列



### 面食系列





### 三、餐厅市场前景分析

#### 1、地理位置分析。

融和餐厅位于珙桐与松林两个大宿舍群之间，是同学们上课的必经之地，其地理位置极为优越。就长远发展来看，有非常好的市场前景。首先，随着理工大学的教学质量的日益提升，名气越来越大，生源也就水涨船高了。其次，理工大学也在积极扩建中，主要是向着松林方向扩展开来，也即是说，理工的中心正在朝珙桐转移中，这就意味着融和餐厅将更加有地理位置优势。

#### 2、目标客户群分析。

融和餐厅正是因为其地理位置，决定了它的目标客户群为理工的男生。对于男生而言，首先在食堂的消费水平上，是远远高于女生的。其次，男生在忠诚度上也是远远高于女生的，也就是说，一旦男生对一种事物产生了好感，就不会轻易去改变，所以，一旦融和餐厅赢得男生们的好感，那就意味着融和餐厅有了几乎稳定的消费群。男生一般比较懒，融和餐厅离男生宿舍是最近的，不管是上课回寝室，还是没课在寝室，融和都是男生的第一选择。

#### 3、产品定位分析。

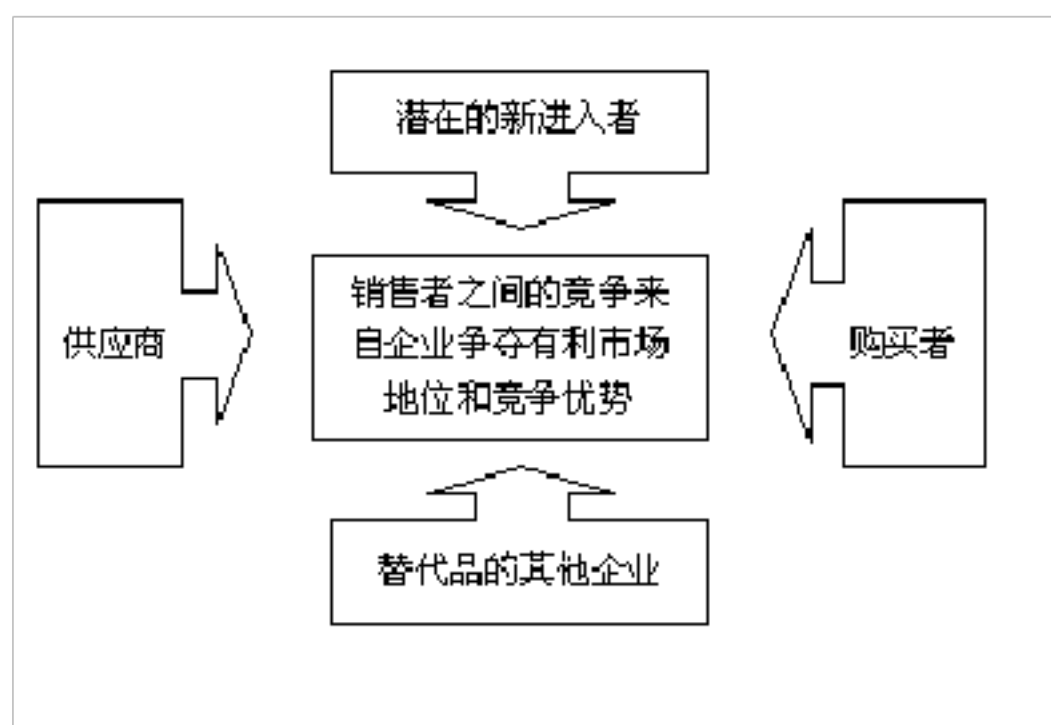
融和餐厅本着以人为本，以学生为重的经营理念开展经营活动。在产品的质量上严格把关，首先是食品安全问题，为了防止安全问题的发生，每一道菜都取小部分留下来，包括小炒，作为防止安全问题的一种手段。其次，在口味上要多种多样，学生可以说是来自全国各地，当然口味也不一，所以，本餐厅要尽可能多的提供各种口味的菜品，以迎合每一位学生的胃，让同学们吃得开开心心，学习自然顺心如意了。我们的产品主要是针对理工的男生，所以，在菜品的配法上，会更多的考虑到男生。比如，肥肉、动物内脏等男生喜欢的，我们都要尽可能的多提供。

## 、市场竞争分析。

对于融和餐厅而言，构成最大竞争的不是其它两大餐厅，而是挨近融和和那许多的小商小贩们，他们有天然的独特优势，对于融和餐厅是个硬伤。随着学校扩建的脚步，小商小贩们离被驱赶的日子也是越来越近了，这对于融和餐厅是个极大的优势，也就意味着，不久的将来，融和餐厅将独占鳌头于珙桐松林一带。

## 四、竞争对手分析

竞争对手的分析，主要采用波特的五力模型为框架来分析融和餐厅的竞争对手。



五力	分析
供应商的议价能力	餐厅需要的主要原材料为肉类、蔬菜、佐料等，而这些都可以批发进货，而且原材料的供应商也很多，所以进货上我人占绝对的优势。
购买者的议价能力	作为消费者的学生一般是不会有讨价还价的，只要价格合理，顶多学生在工作人员打菜少的时候会叫多打点。
新进入者的威胁	因为融和餐厅得天独厚的地理位置优势，一般情况下不会有同类的餐厅出现。
替代品的威胁	替代品上的威胁，主要表现在那些小商小贩上，所以我们要作的就是更多的推出新的各色小吃，吸引学生们，加强自身的竞争能力。
	理工的大小餐厅共计有七个之多，所以，行业竞争也算是激烈，作为学校的

	餐厅，最主要的就是要在服务和质量上占优势才获得更大的竞争力。
--	--------------------------------

综合分析了各方面的竞争因素，融和餐厅在目前市场竞争环境下的生存空间良好，如果按照目前的发展来看，融和餐厅的路将会越走越宽阔。

## 五、餐厅的经营

### 1、经营理念

融和餐厅的基本经营理念为以人为本，以学生为重，一切为了学生，为了学生的一切。以学生的利益最大化为出发点，真诚为学生服务，力求学生开开心心就餐，快快乐乐学习。

### 2、经营模式

融和餐厅主要采用差异化经营模式。在向顾客提供的产品和服务上独具本餐厅的特色，通过这种特色吸引顾客，增强自身的竞争能力。产品的特色主要表现在菜种的多样化、口味的多样化、环境的优雅舒适。在服务上，本着学生至上的心态，全心全意为学生服务，力争让每一位员工都把学生当成自己的孩子一样对待，让学生们在学校能感受到家的温暖。

### 3、经营策略

#### a、定价策略

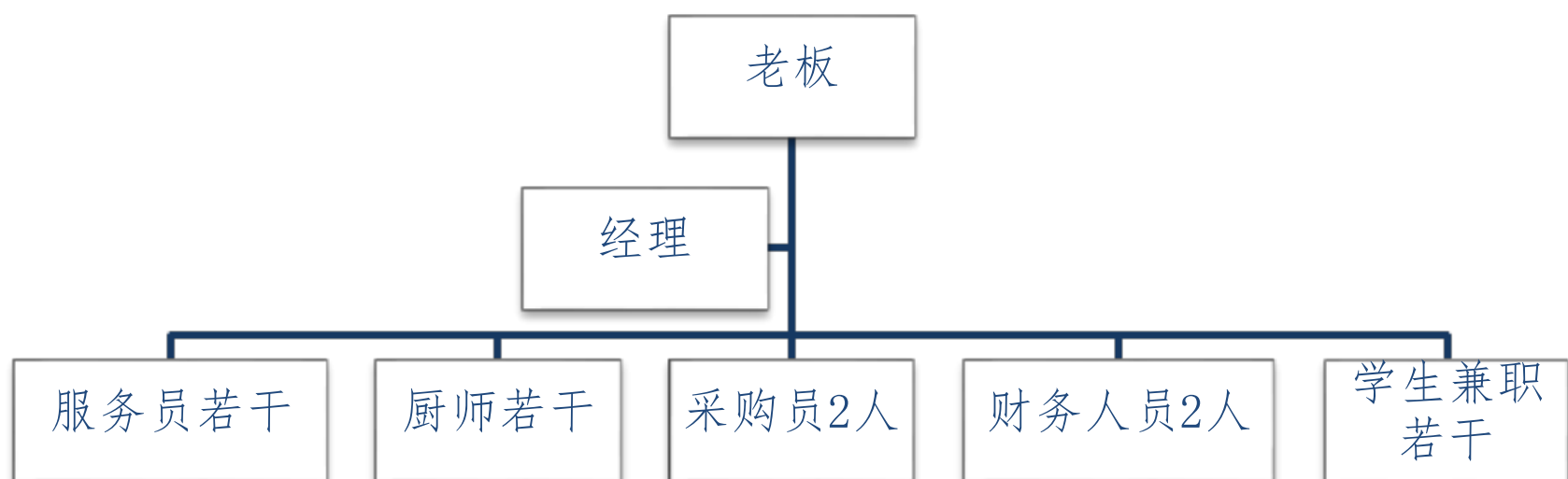
在定价上，餐厅主要采用成本定价法。为了给学生争取更大的利益空间，我们会尽可能的在原料的采购上压缩成本。除了炒菜，其它的菜品平均价格在三元左右浮动。炒菜的价格，一样，视成本而定，基本上平均价格在5元上下浮动。

#### b、促销策略

在促销上，我们推出一项很温馨的活动。本人的生日的那天，持身份证可以免费享用午餐一次，三菜一汤。三菜可以随便选，但不包括小炒。此项很人性化的促销活动，不光让学生感到家的温暖，而且很大程度上会提高融和餐厅在学生心中的形象。

## 六、餐厅员工团队构成及其能力展示

### 1、组织结构图。



### 2、团队主要成员介绍

职务	姓名	学历	所获学位或职称
经理	李某	硕士	MBA学位
厨师长	陈某	本科	一级厨师
副厨师长	朱某	本科	一级厨师
副厨师长	张某	本科	二级厨师

### 3、餐厅员工

#### a、员工培训

对员工的培训每月进行一次，每次培训的内容围绕提高菜品质量、提高工作的效率及推出新的菜品系列为主。比如，菜怎么切会比较好看些、不光在对员工的素质上会加以提高，而且在员工的技能上也要加强培训，让每一位员工，尤其是厨房工作人员，在技能上得到一步一步的提高。培训期间，每一位员工都可以积极参加对于新菜品的开发以及总结上个月餐厅存在的问题，并且提出解决方

## b、员工管理

首先要培养员工的强烈责任心，让每一位员工都要有主人公意识。其次要培养员工的奉献精神，让员工们对待学生像对待自己的孩子一样慈爱。每天早上会安排员工早操，其主要目的，一来可以加强员工的身体素质，二来可以为学生们准备早餐。中午过后的时候，员工们基本上没什么事情做，这时可以安排一些文艺性的活动，比如，爱跳舞的跳跳舞，爱打牌的自己组队打打牌。尽量让每一个员工都能开开心心上班。

## c、员工能力


员工的能力主要体现在菜品及服务的质量上。作为厨房这一块的工作人员，不光要炒出一手好菜，而且不要有创新精神，从平日的工作中去发现新的菜品。对于每一位员工而言，必须得有较强的学习能力。在不断的学习中提高自己的工作技能。

## 七、店面选址及店面设计

### 1、店面选址

融和餐厅座落于珙桐园，回松林园的必经之路上。这个地方有它得天独厚的地理条件优势。首先，它离珙桐宿舍最近，是住在珙桐园同学的第一选择。其次，它是回松林宿舍楼的必经之地，所以对于松林的同学们也是很好的选择。再者，它离其它两个大食堂比较远，因此，其它两个食堂构成的威胁相对会小些。

### 2、店面设计

店名为融和餐厅，其 LOGO 设计为 。餐厅的大门两边的柱子上写上一幅青春励志的对联。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖色系为色调主色，辅以活泼的冷色系色调。彰显出时尚，潮流，品位。

店面装饰：桌椅的摆放以方便学生为原则，每一个桌上都要放置一个，用来装同学们残留的垃圾，塑料小盆子尽量是可爱的，有创意的，比如盆子的侧面印有名言名句等。桌面可以用打广告，但广告内容必须健康而且有益于学生，公益广告

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/336100033135010050>