

食堂创新创业计划书

• 相关推荐

食堂创新创业计划书（精选 6 篇）

在社会不断向前发展的今天，很多情况下我们都会接触到创业计划书，创业计划书可以帮助创业者对外宣传，获得融资。那么拟定创业计划书真的很难吗？以下是小编精心整理的食堂创新创业计划书（精选 6 篇），希望能够帮助到大家。

食堂创新创业计划书 1

一、企业概况

主要经营范围：

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为 100 平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及休闲餐饮等。早餐以我们江苏小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有我国各种口味菜式。而休闲餐饮又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。我们餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

企业类型：

生产制造

传统产业

零售其他批发服务农业新型产业

二、创业计划作者的个人情况

以往的相关经验(包括时间)：

虽然我之前没有开过餐馆，但我平常很喜欢做菜，还喜欢看一些做菜之类的书，所以我对经营餐馆很有信心。我还有做前期的大量的资料查阅，基本上了解要开一个餐馆的基本情况。而且我打算到我一个经营饭店的亲戚店里去学习一段时间，去了解整个运作的过程，这对以后的经营会很有帮助。而且我在某公司上过班，在一些为人处事方面也学到了一些东西，我想一定有用的。

教育背景，所学习的相关课程(包括时间)：

- 1、现在正在读工业工程专业课程
- 2、20xx 年我参加过 SYB 师资培训班

三、市场评估

目标顾客描述：

主要客户群是针对学生，老师的，但是学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可添加我餐馆的知名度。

市场容量或本企业预计市场占有率：

我们学校的人口大概有 2-3 万左右。我们店位于学校最密集的地区。我们学校大概有 90%左右的学生会吃早餐，午餐，晚餐。所以我们家的店发展的余地很大啊。

市场容量的变化趋势：

市场不是一成不变的，随着人民对健康饮食的越来越注重，再就是我们的环境舒适、卫生。学校餐饮市场前景会更广阔，容量以后应更大。

竞争对手的主要优势：

本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

竞争对手的主要劣势：

刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

本企业相对于竞争对手的主要优势：

我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

四、市场营销计划

1.产品

2.价格

3.地点(1)选址细节：

(2)选择该地址的主要原因：

餐馆选在学校宿舍区，是因为该区学生比较多，学生回宿舍肯定要吃饭的啊。所以不会出现明显淡季与旺季之分。

(3)销售方式(选择一项并打√)

将把产品或服务销售或提供给：最终消费者零售商批发商

(4)选择该销售方式的原因：

餐饮业就是直接面对顾客的行业

4.促销

五、企业组织结构

企业将登记注册成：

个体工商户有限责任公司

个人独资企业其他

合伙企业

拟议的企业名称：

企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述书)：

职务月薪

业主或经理：

企业将获得的营业执照、许可证：

企业的法律责任(保险、员工的薪酬、纳税)

合伙(合作)人与合伙(合作)协议：

六、固定资产

1.工具和设备

根据预测的销售量，假设达到 100%的生产能力，企业需要购买以下设备：

2.交通工具

根据交通及营销活动的需要，拟购置以下交通工具：

3.办公家具和设备

办公室需要以下设备：

4.固定资产和折旧概要

七、流动资金(月)

1.原材料和包装

2.其他经营费用(不包括折旧费和贷款利息)

八、销售收入预测(12 个月)

九、销售和成本计划

十、现金流量计划

食堂创新创业计划书 2

一、企业概要

1.公司名称：花样年华茶餐厅

2.组织形式：个体工商户

3.营业地点：南通大学内

4.主要产品：港式茶饮、糕点、炖品、冰激凌

5.业务方式：早餐、早午茶、下午茶

6.服务宗旨：美味、时尚、优质、健康，让顾客满意

8.企业经营理念：现代港饮港食的都市时尚风格、新鲜快捷、时尚美味、平民化。

9.经营战略目标：发展极具现代都市特色的，体现港式风情的优美环境，打造一个平民化的健康餐饮品牌。

二、市场分析

1.行业的基本特点

1)食品多样化：茶餐厅供应了中式及西式的食品，更有不少香港的饮食。一间小小的餐厅菜单内往往有数十种食物，选择繁多，顾客可以随意搭配，以选择合适的食品。

2)讲求效率：顾客光顾后自行到收银处付费，而且不需要等候，由点菜至结账都讲求速度。

3)食品价钱相宜：传统食肆售卖的食品价钱通常比较贵。茶餐厅里的一顿饭可能只需 10 多元，茶餐厅里的常餐、快餐会包含饮料，或免费提供清水或热茶。

2.可行性分析

1)南通的港式茶餐厅不多，而且价格较高，实惠优质的茶餐厅，正迎合大学生追求品质和低消费的特点。

2)虽然学校有食堂和很多摊点，早上忙于上课的学生，买早餐依然拥挤，所以快捷的茶点定会受学生青睐。

3)大学生上课的时间不统一，所以吃饭的时间就不会集中。推出早午茶和下午茶正好满足大学生的这种需求。就算有些学生没到吃饭时间，也会想买些饮品和小点心。

4)茶餐厅的食物品种多，每次都可以换着搭配，每次都有不一样的口感，对于乐于尝试新鲜刺激的大学生，很有吸引力。

5)港式茶餐厅的店内环境时尚、优雅、舒适，适合大学生休闲聊天、约会，享受小资情调的休闲氛围，更能体验到人性化的服务和更具人文特色的文化氛围。

3.竞争状况

校园内有不少快餐店，比如快乐驿站、豪大大香鸡排和喔喔鸡排。更有不少饮品店，比如嘟可、舞茶道和七杯茶。这些商家在学生中形成很强的品牌意识。还有食堂、北街一些摊点价格非常便宜，比我们有价格优势。

4.未来发展趋势

虽然现在出现了个别连锁式茶餐厅，与一定数量港式茶餐厅，但根据市场调查资料显示，价格普遍偏高。再加上港式茶餐厅的特色食物和服务，以及时尚、舒适的环境，我们应该能有效地打入学生市场。在学生中树立好的口碑后，寻找投资者，可以在南通其他地方开分店。

5.SWOT 分析

优势：地处学生密集区，人流密集、商机无限，得天独厚的环境；

全新的设备，宽敞明亮的就餐环境，高性价比的食品，有利于销售切入;经济型的人力构架，高级服务模式，环境舒适。

劣势：新开业，缺乏知名度，市场认知及接受有一个培植过程;

机会：在高校内，市场容量大;地理位置得天独厚，商业环境不可复制;新店、新员工经过系统培训，士气不言而喻;周边虽商家林立，但软体环境不同，竞争力有强有弱，已为客源分流埋下伏笔;

威胁：服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，学生的经济承受能力仍无法支撑一日三餐都在我们店消费。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

三、市场营销战略

1.市场细分化

消费群体;在校大学生

消费动机;休闲

行为特点;群体或个人消费

2.市场战略

因为是刚成立的企业，我们面对的是新的顾客，对顾客而言，我们的产品也是新的，所以我们选择多样化市场战略。

相应的，我们采取以下措施：

1)可分发调查问卷，分析同学们对茶餐厅有关的建议和看法，以便更加同学们的需求和对产品和服务的要求。

2)针对调查问卷的统计结果，有侧重的对餐厅细节方面进一步分析和完善，如装修风格、价格等。

3)对店内员工进行培训，保证他们能够达到顾客服务的要求。

3.市场营销组合

本企业的市场营销组合策略为市场无差别策略，包括以下内容：

1)产品策略

为顾客提供时尚优雅的环境和优质的服务，保证产品质量的同时，制定较低的价位，推出品目众多的食品和饮料，并随意搭配。

2)促销策略

广告：在各学校宿舍和食堂派发传单，加大宣传力度;在店门口放置每周新品宣传牌;店内柜台、点餐牌上对新品促销进行醒目宣传。

营业推广：在不同的节日推出不同的促销活动;发布团购优惠信息和现金券。

3)销售渠道策略

营业初的主要目标顾客群体就是在校大学生，大在学生人流量大的地方做好宣传，通过店面直销的方式进行销售。

业务不只定位在南通大学内部，南通有电子商务平台：家庭在线，可以加盟，提供网上订餐服务，将业务推广到全市区。

4)价格策略

制定中低等价格以吸引有物美价廉心理和无固定收入的大学生。为尽快打响知名度，可以拟订出短暂的优惠期，进行市场推广，以便迅速强占市场，制造热卖场，引起目标客户群的广泛关注，并利用“羊群心理”的消费心理，逐步推出创新的服务卖点，保持市场热度。在客源稳定之后，则进行必要的筛选。

四、财务战略(财务报告)

1.资金预算

1)营业设备设施：88，000

电脑、柜台、卫生用品、大堂设备及户外用品

2)厨房设备用品:85，000

炉具设备、加热保温设备、冷藏设备、排风设备、火锅设备、煮锅、蒸锅、煎炒锅、勺具、刀、厨房不锈钢器皿、食物储存容器、面包烘焙设备、厨房杂件

3)餐饮设备用品:52，200

饮水机、饮料机、陶瓷器皿、塑料器皿、榨汁机、咖啡机、咖啡壶、咖啡炉、玻璃器皿、餐饮不锈钢器皿

4)清洁卫生用品:1，800

拖把、扫帚、刷子、清洁工具、清洁护具、清洁剂

5)洗涤设备用品:10, 800

洗碗机、餐具消毒柜、洗涤筐、洗涤剂

6)餐椅餐桌柜架:84, 200

基于环境营造需要，配置或定制相关家具，但要注意家具污染问题

6)其他设备用品:40, 000

7)装潢装饰：100, 000

8)场地租金：15, 000 按照月租费用测评

9)物料储备：20, 000 按照 3 天的储备周期

总计 497000

10)员工工资与人数预算

糕点师 2 名 1 名 4000 元 = 8000 元

咖啡师 2 名 1 名 3500 元 = 7000 元

服务员 3 名 1 名 2500 元 = 5000 元

一个月工资预算金额 = 20000 元

11)广告和推广活动：30000

流动资金需求总额：547000 元

2、资金筹集

本企业的实际情况是个体工商企业，已有资金 50 万。因为是一个刚刚成立的公司，短期内是不会有太大的波动，而且港式茶餐厅是迎合时代的风潮。迎合了当今大学生的口味，便利和便宜，实惠又不拘小节，与其他竞争商来说有明显的区别，能够满足一大半的大学生。所以根据本公司的服务宗旨一体化来说，我们的茶餐厅是容易在市场上存活的，是容易打响茶餐厅的招牌的，吸引顾客来光临。这样的形势下来，我想我们的茶餐厅是很有可能开分店，甚至在全国各地乃至世界开分店，因此我认为融资方式可以采取两种：

第一种方式是增加合伙人进一步投入资金来扩大经营规模，年底根据盈利多少来分利。这样可以有效的在短期内筹集资金，扩大内需。运用更大的资金力量扩大企业规模和经济实力，从而拓宽经营范围同

时资金充足，就可以引进先进技术，更新设备，提高企业素质，增强企业的经济实力和竞争能力。但是它的缺点是容易分散企业的控制权，公司内部分歧大。

第二种方式是银行贷款或者抵押等方式来融资。可以解决暂时的危机，利用充足的资金来调整公司的一切，根据不同情况原因来对症下药。所以我公司决定采取第二种方式：向银行贷款8万借3年作为长期借款成本。根据成本计算：长期借款成本的通用公式： $K_1 = R_1(1-T)/1-F$ ，得借款资金成本=年借款利息*(1-所得税率)/(借款金额-借款费用)

为期三年的长期借款的年利率为6.40%，每年付现一次，到期一次还本。企业所得税为25%。那么企业的筹资费用率公式：筹资费用率为0.5%所以长期借款资本成本 $K_1 = 6.40\% * (1 - 25\%) / 1 - 0.5\% = 4.82\%$

3.资本预算

1)企业每年收入水平估算

茶餐厅每日经营12小时，平均日接待客人80名，平均每人消费30元，日营业额2400元，一年按360天营业日算，总营业收入为864000元。

2)根据流动资金对每年运营成本测算

第一年度总成本费用=651632.5元

第一年度经营成本=总成本-折旧-摊销=628000元

第二年度总成本费用=649632.5元 年度经营成本=626000元

第三年度总成本费用=654752.5元 年度经营成本=631120元

3)企业投资必要报酬率

无风险报酬率=5% 风险报酬率=15%

必要报酬率=风险报酬率+无风险报酬率=20%

4)投资净现值(NPV)和内含报酬率(IRR)

$NCF_0 = -280000$

$NCF_1 = 212367.5 + 10000 + 13632.5 = 236000$

$NCF_2 = (864000 - 626000 - 13632.5 - 10000) * (1 - 25\%) + 13632.5 + 10000 = 184408.125$

$$NCF_3 = (864000 - 631120 - 13632.5 - 10000) * (1 - 25\%) + 13632.5 + 10000 = 180568.125$$

$$NPV = 180568.125 * PVIF_{20\%}^3 + 184408.125 * PVIF_{20\%}^2 + 236000 * PVIF_{20\%}^1 - 280000 = 149116.18$$

$$irr = 54\%$$

5) 判断投资的可行性

NPV > 0 或 irr > 4.82% 所以投资方案可行

五、运营战略

1. 系统设计

茶餐厅的经营可借鉴快餐店的经营方式，集港式小食、西点、冷热饮、水果拼盘于一体，以环境好、上餐快、品种丰富、价格便宜为亮点，除提供各种中式菜品和当地特色菜品外，还可配备价格在 6 ~ 18 元不等的各种茶饮，满足各类消费者的需求。由于茶餐厅的主要收入来源于商务午餐，最好能免费为顾客提供一杯饮料或一碗汤。

2. 作业计划与控制

由于早餐时间需求集中，需求量大，早餐时间段可多备糕点和咖啡。根据第一个星期营业情况，制定生产产品的数量和营业时间上的调整；根据季节不同，多准备当季受欢迎的产品，比如冬天的红豆和夏天的冰淇淋。

六、研究发展战略

定期轮流送糕点师和咖啡师培训，让他们学习先进的生产技术和作业技巧，促进他们能力的提高。鼓励他们研发新型受欢迎的产品，相应发放奖金。

根据顾客反映，对现有产品做口感或口味上的调整。

七、人力资源战略

1. 人力资源规划

店长 1 名

糕点师 2 名

咖啡师 2 名

服务员 3 名

收银员 1 名

清洁阿姨 1 名

2.招聘与挑选

在网站上投放招聘信息，或在公布栏张贴招聘公告。选择吃苦耐劳，有亲和力并有服务意识的青年人，毕竟容易和大学生沟通。其中，糕点师傅和咖啡师必须有工作经历，而且有独挑大梁的能力。选择一位有在茶餐厅做过服务员经历的做服务员领班。

3.培训与激励

在开业前对员工的企业文化和团队意识进行培养，可以送他们去相关学校培训技能。制定评价与激励企业规章，对工作出色的员工予以荣誉和资金上的奖励。

八、企业风险分析

1、经营风险分析

(1)根据行业未来的市场供求状况的预测，分析企业的经营风险;

市场是不断变化的，茶餐厅市场的供给与需求也在不断变化，而供求关系的变化必然造成餐饮价格的波动，具体表现为租金支出的变化和茶餐厅餐饮质量的变化和竞争力加强的变化，这种变化会导致茶餐厅投资的实际收益偏离预期收益。更为严重的情况是，当市场内结构性过剩(某地区相关的这类型茶餐厅的供给大于需求)达到一定程度时，茶餐厅将面临竞争压力的严峻局面，导致资金占压严重、还贷压力增加，这很容易最终导致茶餐厅的破产，不能继续生存。

(2)结合企业生产经营的情况，提出降低企业经营风险的合理措施。

一是树立危机意识，在强化基础管理上做文章，优化管理项目，加强设备维护，加强对食品的技术创新，努力提高设备健康水平、食品质量和可利用小时。

二是加强过程控制，强化目标管理，推行全面预算管理和燃料精细化管理，实现“事前预测、事中控制、事后分析”，对各项成本费用力求做到“精、准、细、严”，进一步做好资金的合理统筹、调度和安排，通过对资金的有效控制，降低资金使用成本，提高公司财务

管理能力，有效遏制利润下滑势头，力争扭转被动局面。

三是组织召开一季度经营状况分析会，对所属企业一季度经营情况进行成本调查和财务分析，针对存在问题，制定了相应的控制成本的有效措施。

2、财务风险分析

资本结构是指企业全部资本的构成中权益资本与负债资本两者各占的比重及其比例关系。我们选择的是债务性资本融资。债务性资本融资具有很多优点，其中包括：筹资速度快，一般所需时间短。借款成本低，而且利息可以在税前抵扣，减少公司实际负担的利息支出，比权益性融资成本要低很多。借款弹性大，公司可以根据资本需要与银行直接商定贷款的时间，数量，金额，而且还可以变更借款条件。同时，还可以发挥财务杠杆作用，银行只收取利息，更多的利益则为公司所有。我们是对内投资，一般对内投资体现在固定资产上，在固定资产投资决策过程中，企业很有可能对投资项目的可行性缺乏周密系统的分析和研究，加之决策所依据的经济信息不全面、不真实以及决策者决策能力低下等原因，使得投资决策失误频繁发生，投资项目不能获得预期的收益，投资无法按期收回，这也给企业带来了巨大的财务风险。

因此，企业在进行任何一项投资之前，都必须对投资项目进行可行性分析，只有在综合考虑各项因素风险的基础上，且投资项目所产生的净现金流量测算值为正时才可进行投资。

食堂创新创业计划书 3

一、项目计划。

本项目计划组建一家有限责任公司，名称为"天之素"食疗保健主题餐厅，主要从事素食保健餐饮的经营。公司成立地点暂定在太原市柳巷北口，注册资本为人民币 50 万元，全部投资者为自然人或私营企业法人。本公司将中国传统医学原理与现代化餐饮管理有机结合，向城市居民提供具有传统文化特色的素食保健食品，在中式餐饮与医疗保健的中间领域开辟一块崭新的天地。

公司成立第一年，计划年接待顾客量为 5.6 万人次，即日接待顾客

量约为 150 人次，销售对象为太原市中心的社区居民及部分工作人群。第二年，增加顾客量至 7 万人次，即日接待顾客量约为 190 人次。第三年将顾客范围推广到整个太原市，同时将年接待顾客量扩大到 20 万人次。第四年将向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟"天之素"食疗保健主题餐厅。第五年公司将走出山西，向全国的中式餐饮业挑战进军，届时本公司将以多种形式接受合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。投资合作者的利益将采用转售、回购与上市等多种途径获得回报与退出。

二、产品和服务介绍。

"天之素"食疗保健主题餐厅将成为一个多项服务于一身的餐饮中心，提供以下服务：

- 1、向顾客提供保健素食餐品。
- 2、为顾客提供保健饮食咨询。
- 3、向每位顾客赠送素食文化手册。
- 4、定期面向会员进行免费健康培训。
- 5、为会员制定保健饮食方案。
- 6、向会员赠送书籍与光盘。

三、市场机遇。

- 1、"民以食为天"是永恒的真理，餐饮业是长青行业。

改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和广阔的市场空间。目前我国正处于改革开放后餐饮业发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。

- 2、城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。

随着城市现代化建设的突飞猛进，城市居民的收入水平逐年增加，消费档次不断上升，尤其是在温饱满足的前提下，对饮食的健康关注会越来越多。我国逐渐步入老龄化社会，城市环境的污染，生活压力的增大，都会对人们的健康提出了挑战，不久的将来，人们对医疗、保健的消费开支将会不断增加。

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/357111063042006120>