



# 《时尚阳光餐饮店》 创业计划书

姓 名 叶雪婷林桃杨旭飞陈泽迅  
学 院 工 商 管 理  
专 业 市 场 营 销  
班 级 2024 级市场营销 1 班  
指导教师 赵 春 雷

2024 年    月   7   日

# 目 录

|                        |    |
|------------------------|----|
| 第一章 概 述.....           | 1  |
| 一创业的意义和背景.....         | 1  |
| 二行业或产业形势.....          | 1  |
| 三创业的基本思路.....          | 1  |
| 四创业的目标和前景.....         | 1  |
| 五创业团队的特殊性和优势.....      | 2  |
| 第二章 公司介绍.....          | 2  |
| 一成立公司的自然情况.....        | 2  |
| 二公司成立背景.....           | 2  |
| 三公司管理机构设置, 管理团队情况..... | 2  |
| 四风险分担和收益分配办法.....      | 3  |
| 第三章 项目介绍或产品介绍.....     | 3  |
| 一项目组成.....             | 3  |
| 二主要工艺设备选择.....         | 6  |
| 三总平面布置.....            | 7  |
| 四生活福利设施.....           | 9  |
| 第四章 市场分析和竞争分析.....     | 9  |
| 一项目及产品的现有市场容量与潜力.....  | 9  |
| 二竞争对手分析.....           | 10 |
| (一) 双阳区竞争对手市场份额.....   | 10 |
| (二) 竞争对手的特色菜品价目表.....  | 10 |
| 三消费者分析.....            | 10 |
| (一) 消费水平分析.....        | 10 |
| (二) 消费者行为分析.....       |    |
| (三) 消费态度分析.....        |    |
| 四企业的市场定位市场及各阶段的目标..... |    |
| 五服务或产品的定价策略促销策略.....   | 12 |
| 六市场竞争分析.....           | 14 |
| 七市场风险分析.....           | 16 |
| 第五章 财务分析.....          | 17 |
| 一项目投资预算.....           | 17 |
| 二公司融资计划.....           | 17 |
| 三收入预测.....             | 18 |
| 四成本费用税金预算.....         | 19 |
| 五利润预测表和现金流量表.....      | 19 |
| 六投资评价指标.....           | 21 |
| (一) 项目投资回收期.....       | 21 |
| (二) 投资报酬率.....         | 21 |
| 第六章 资本退出策略与结论.....     | 21 |
| 一资本退出机制.....           | 21 |
| 二项目可行性评价与决策.....       | 22 |
| 附 录.....               | 23 |

I

|                     |    |
|---------------------|----|
| 附录一公司出资协议书.....     | 23 |
| 附录二公司名称预先核准申请表..... | 27 |
| 附录三公司设立登记申请表.....   | 27 |
| 附录四公司章程.....        | 28 |
| 附录五房屋或场地租赁协议.....   | 30 |
| 附录六市场问卷调查表.....     | 33 |

# 第一章 概述

## 一创业的意义和背景

随着人们生活节奏的越来越快，生活水平也越来越高，人们对于饮食的要求不在局限于吃饱，吃好，而是在于健康营养均衡相协调的饮食生活，基于人们的这一需要我们创建了绿色健康而且营养搭配均衡的餐饮，希望能够给人们带来更健康的生活和身体。

## 二行业或产业形势

全国餐饮市场分析报告指出，2024 年 1~10 月，全国餐饮市场呈现出一波三折曲折前进的运行态势。整体看，餐饮行业景气仍然堪忧，高端餐饮依旧疲软，大众化需求旺盛。就 2024 年全年餐饮形势来看，整个餐饮市场在波动中前行，预计全年有望保持稳定增长态势，限额以上餐饮维持正增长。但是，餐饮行业转型升级结构调整还处在“摸石头过河”的实践阶段，再加上食品安全营改增标准工时消费争议餐饮环保排放等问题层出不穷，行业发展完全走出困境需要做好充分准备打持久战。

## 三、创业的基本思路

基于现在餐饮业的安全隐患，食品安全，很多商家昧着良心只知道盈利而忘了健康营养才是餐饮业的一大核心，对于餐饮业，食品安全问题是消费者关注的重中之重，所以我们可以创建这样一个餐饮企业，绿色安全健康营养合理搭配的餐饮，给消费者健康有营养的餐饮，而不是一味的求利，我们本着以人为本的原则，让消费者吃的放心，从而打造出属于本公司独特的餐饮文化。

## 四、创业的目标和前景

希望可以把绿色餐饮推广出去，让人们生活的更加健康。餐饮业是我国第三产业的一个传统支柱产业，是提高生活质量的重要环节。对于现在的人来说，生活节奏快，很多年轻人忙于事业，对于吃放大多数也是出去吃，不会太注重营养搭配是否合理，造成营养失衡身体状况出现问题，而我公司的经营理念就是搭配合理的饮食，让消费者吃到有营养有放心的食物。以独特的品牌，差异化定位，个性化产品打造出本地市场占有率较高的特色餐厅。

## 五、创业团队的特殊性和优势

大学生创业，政府会给予一定的扶持政策。有利于我们更好的创业。我们公司注重的是食材绿色，天然无公害，食物的营养搭配是否合理，这一理念很符合现在人们的生活价值观。每个人都希望吃到健康营养的食物，我们抓住现在人们的这一需要，创建符合健康理念的公司。

## 第二章 公司介绍

### 一成立公司的自然情况

公司名称：时尚阳光餐厅

性质：有限责任公司

注册地：长春市双阳区

注册资本：人民币 40 万元

法人代表：叶雪婷

资金来源及出资比例：自筹资金，银行贷款。

### 二、公司成立背景

经营方针：诚信经营，服务至上

经营理念：以人为本，绿色健康，营养均衡

发展：我们企业希望打造一个绿色健康的餐饮企业。把我企业特色能够做大做强。现阶段立足绿色餐厅为主，逐步在激烈的市场竞争中发展，选取适合餐厅生存及发展的多项独立品牌为核心竞争力。首先建成一个以中档为支点的品牌餐厅，其次围绕餐厅产品，延伸相关附加品，第三积累优势资产，通过各种途径，将餐厅理念和产品推广出去，形成品牌效应。

### 三公司管理机构设置，管理团队情况

#### （一）公司机构设置

公司设置总经理，财务部，人事部，生产部，企划部市场部管理部等职能部门，以便更好的管理公司，使公司持续可持续的发展。

#### （二）管理团队

公司的各个管理者都具有一定的专业知识和经验，对于事物有敏锐的洞察力，可以更好的了解市场需求，从而做出正确的决策。对于人才招聘我们公司注重的是人的品质问题，主要招聘的服务员必须有责任心有耐心服务态度好。坚决不聘用投机取巧，势力的人。

四、风险分担和收益分配办法

餐厅的组织形式是有限责任公司，所有全部资产由股东出资设立，自负盈亏，独立核算，每个股东以其所认缴的出资额对公司承担有限责任，公司以其全部资产对其债务承担责

第三章 项目介绍或产品介绍

一项目组成

本项目为两层框架结构的餐厅,总面积为 200 平方米。

表 31 项目组成表 单位：平方米

| 序号 | 名称   | 结构  | 规模  |
|----|------|-----|-----|
| 1  | 餐厅   | 2 层 | 80  |
| 2  | 包房   | 6 个 | 90  |
| 3  | 厨房   | 1 个 | 30  |
| 4  | 占地面积 |     | 200 |

(一) 技术方案

1 产品标准

(1) 由于本酒店位于长春市双阳区，人员流动量较大，较为适合顾客休闲娱乐进餐。

(2) 本餐厅的菜类主食饮品都较为适合当今城市居民。产品健康价格合理。

(3)餐厅较为宽敞空气清新环境优美色彩与光线协调桌游齐全，并带有 WIFI 可供广大消费者娱乐。

餐厅管理者应通过制定并执行严格的质量标准，对员工采取培训原则，进而形成较为适合餐厅气氛的服务团体，力求消费者满意。

2 产品介绍

冷菜热菜米饭营养汤果汁饮品。由于餐厅地处东北所以在食物购置方面具有绝对的优势，确保营养绿色健康。

表 32 时尚阳光菜单

| 菜品   | 价格（元） | 菜品    | 价格（元） |
|------|-------|-------|-------|
| 干锅羊肉 | 30    | 锦绣年华  | 20    |
| 西湖醋鱼 | 35    | 锦上开花  | 25    |
| 干菜扣肉 | 30    | 蒜蓉油麦菜 | 18    |
| 辣的叫  | 40    | 酸辣土豆丝 | 16    |
| 水煮鱼片 | 25    | 红嘴绿莺歌 | 20    |
| 百日恩  | 10    | 银牙盖被  | 15    |
| 乌鸡汤  | 30    | 芙蓉汤   | 15    |
| 紫菜蛋花 | 15    | 番茄牛腩  | 20    |
| 铁板牛肉 | 28    | 疯狂烤翅  | 35    |
| 合家欢  | 15    | 花生米   | 8     |
| 酸梅汁  | 15    | 鲜榨苹果汁 | 20    |
| 可乐   | 10    | 啤酒    | 5     |
| 汽水   | 10    | 橙汁    | 10    |



### 3 产品功能及特点

本主题餐厅旨在通过经营健康环保卫生便捷的食疗保健食品的同时，推广科学健康绿色的食品文化。针对现在城市居民日益严峻的健康威胁，本公司将顺应潮流，根据不同消费者的需求推出食疗保健餐品，为城市居民的餐饮消费提供一个优雅恬适的就餐环境，从而为其健康的生活开启一个崭新的领域。

#### （二）服务水平

1 为顾客提供保健餐饮咨询

2 为会员定制保健饮食方案

3 向会员赠送保健书籍

4 实行积分制，凡就餐顾客均可免费办理积分卡，每一元积 1 分，满 500 分可免费获得 VIP 银卡，可享受就餐九折优惠；满 1000 分可免费获得 VIP 金卡，可享受就餐八折优惠。

5 本餐厅是由大学生自主创业经营的，因此可以发挥大学生文化素养高，品味高雅的特长不仅从餐厅的环境餐品服务管理各方面提高文化内涵。

#### （三）经营优势

由于餐饮企业模仿性较强，本公司将努力提高食疗保健餐品的科学含量，不断开创新的餐品种类，保持食品在食疗保健领域的绝对优势。本公司谋求与省内的科研机构进行合作，为产品的研发提供理论指导或技术支持。开发一系列具有风味独特的绿色环保餐品，提高食品的科技含量，突出食品的医疗保健功能。从餐厅管理到服务，体现对顾客最体贴的完善的人文关怀，提高顾客对餐厅的忠诚度。

#### （四）环境分析

##### 1 行业环境分析

改革开放带来的经济迅速腾飞，城市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. 宏观环境分析

随着城市现代化的飞速猛进，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，对饮食的关注会越来越多。我国逐渐步入老龄化社会，城市环境污染，生活压力的增大，都会对人们的健康提出挑战，不久的将来人们对医疗保健的消费开支将会不断增强。随着近些年各种流感的产生人们也逐渐的对于健康的饮食引起了关注，科学的饮食搭配文化更是在逐渐的深入人心，根据现代人追求健康美味的返璞归真的饮食要求，创建以以食疗保健为主的餐厅可以说是顺应潮流，所以发展前景一片光明。

## 二主要工艺设备选择

### （一）厨房设备设置

1 原材料加工：它以食品原材料的粗加工为主，包括洗涤拣洗拆卸涨发等。因此这里的设备设施主要有三类：一是洗涤设备；二是案板和刀具，主要用于切菜拆卸加工等；三是盛器以盆箩筐为主

2 切配加工工具：以食品原材料的细加工和配菜为主因此这里的配置主要有4类；一是案板和刀具用于菜点的切配加工；二是橱柜和冰箱用于加工好的食品原料和剩余原料与食品的存放短时间冷藏；三是配菜设备与用具如天平秤原料菜点的盛器等，主要供配菜师和炉灶使用；四是水池，主要用于洗涤原料，如肉类鱼类野味的洗涤等。

3 炉灶：它以炒菜炉灶为主除此之外一般还要配备蒸锅烤炉炸灶等炉灶。中

餐面点炉灶以蒸锅煮锅煎锅为主;西餐面点以烤箱烤炉微波炉等设备为主。

4 洗碗间:洗碗间的设备主要有 4 类一是洗碗机;二是洗涤水池;三是消毒池和消毒箱;四是餐具柜。

## (二) 厨房通用设备

1 机械设备：榨汁机炉灶蒸箱消毒设备等。

2 制冷设备：冰柜空调排气扇。

3 常用用具：碟子碗筷餐巾纸桌椅。

### （三）餐厅的布置方案

#### 1 厨房数量配备

厨房数量配备是以餐厅数量为基础。甜点制作厅宴会厨房各一间。

#### 2 厨房配备

主要有三种标准：一是餐厅厨房，这种厨房以小锅制作为主，1 个炉灶负责 10 个座位，最能适应生产需要。

### 三、总平面布置

#### （一）总平面布置原则

1 餐厅一楼主要小桌为主每桌主要可坐一到两人，并有收银台酒水台。二楼设有包房 6 间，小桌 10 张。

2 充分利用地理优势，距离学校较近人员流动量较大，且类似特色餐厅双阳区仅此一家所以餐厅发展前景较好。

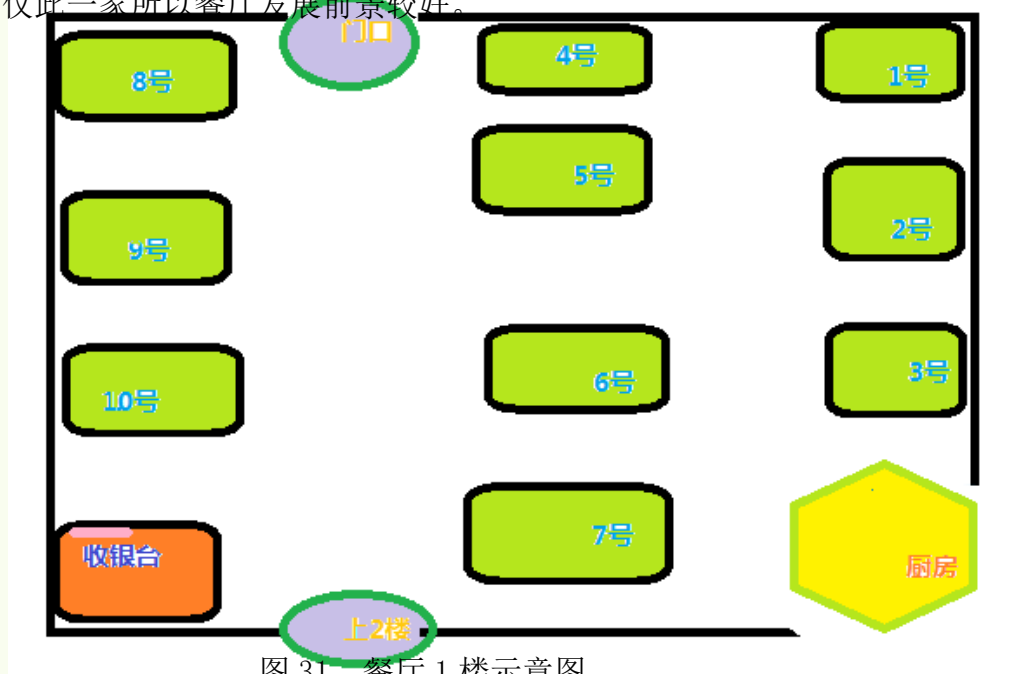


图 31 餐厅 1 楼示意图

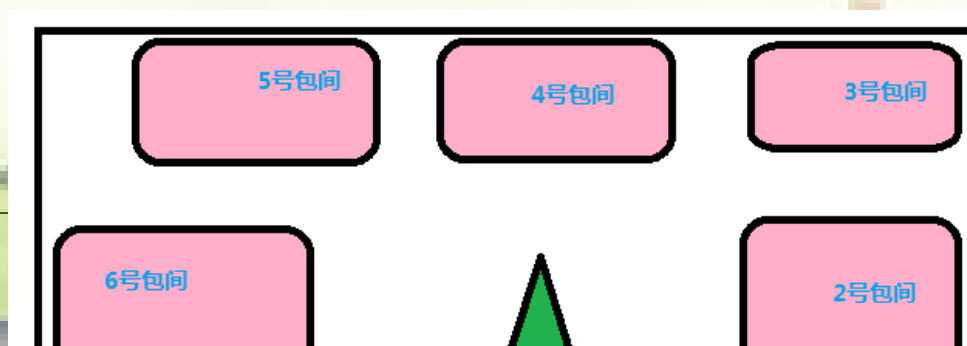


图 32 餐厅 2 楼示意图



图 33 1 楼厨房效果图

#### 四、生活福利设施

餐厅为员工提供自制餐点，质好量足每周末，保证员工每餐都可吃到热的食物。节假日改善伙食，每年公费旅游两次，并根据情况组织员工聚餐 23 次/年对于生病员工可以请假一次但每月最多不超过 3 次。

## 第四章 市场分析和竞争分析

### 一项目及产品的现有市场容量与潜力

#### （一）市场容量

双阳区总人口 377 万人。项目适合人群很广泛。就目前双阳区而言，像我们时尚阳光这样的餐厅双阳区是几乎没有的，因此市场潜力很大。双阳区的中高档人群，这些人都具有来我们餐厅消费的能力。

#### （二）市场环境

通过对我国餐饮行业现状分析获悉，当前餐饮业在社会消费品零售总额中的比重早已超过 10%，成为第三产业中的重要支柱，为提振消费扩大内需保障就业普惠民生作出了巨大贡献。不过值得注意的是，近年来餐饮行业的发展遇到了较多困难，其中突出问题包括盈利能力下降，原材料成本人工成本房屋成本能源成本持续走高等，企业所承受的成本压力突显。但是就总体而言随着人民生活水平的提高，在双阳区市场，餐厅业发展速度较快。业内人士认为，未来几年内，双阳区的餐饮业发展将进入到繁荣期和调整期，增长空间巨大。

### 二竞争对手分析

#### （一）双阳区竞争对手市场份额

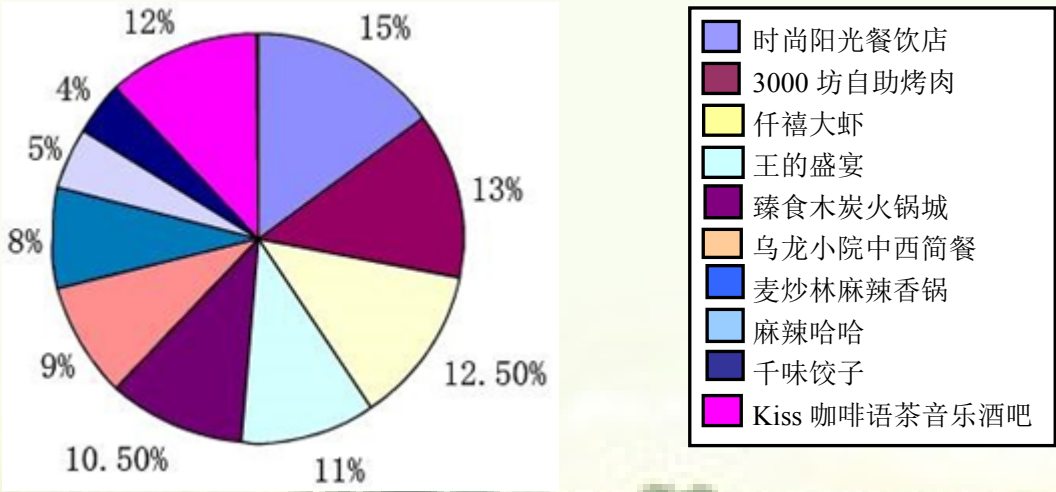


图 41 双阳区主要餐饮业市场份额

I

1

## （二）竞争对手的特色菜品价目表

| 表 41 乌龙小院推荐菜品价格表 |    | 单位：元  |    |
|------------------|----|-------|----|
| 菜品名称             | 价格 | 菜品名称  | 价格 |
| 压锅排骨             | 42 | 拔丝地瓜  | 24 |
| 锅包肉              | 28 | 孜然牛肉  | 38 |
| 糖醋肉段             | 28 | 蛋黄焗南瓜 | 22 |
| 川椒鸡胗             | 38 | 干锅豆腐  | 14 |
| 铁板牛柳             | 48 | 地三鲜   | 22 |

### （三）竞争对手介绍

3000 坊自助烤肉，位于双阳区商贸城对面 3 楼。主要经营方式是自助餐，菜品主要是肉类，菜类少量廉价海鲜，水果为主。种类比较多，但是，3000 坊自助烤肉地理位置一般，菜品不新鲜。就餐环境 很嘈杂。综合指数较好。

乌龙小院中西简餐，位于云山社区楼下，离学校比较近，餐的种类不多，价格中等，服务态度很差，店内装修比较破旧，地理位置比较偏僻。综合指数较差。

## 三消费者分析

### （一）消费水平分析

根据市场调研和 100 份问卷调查结果分析，收回问卷 100 份，有效问卷 98 份，其中双阳区餐饮店的主要消费者以双阳区居民和长春科技学院学生为主，据消费者消费水平调查，月收入在 1000 元以下的 10%，10003000 元内的消费者为 60%，30005000 元的为 25%，5000 元以上的 5%。职业一般都是单位职员和学生。

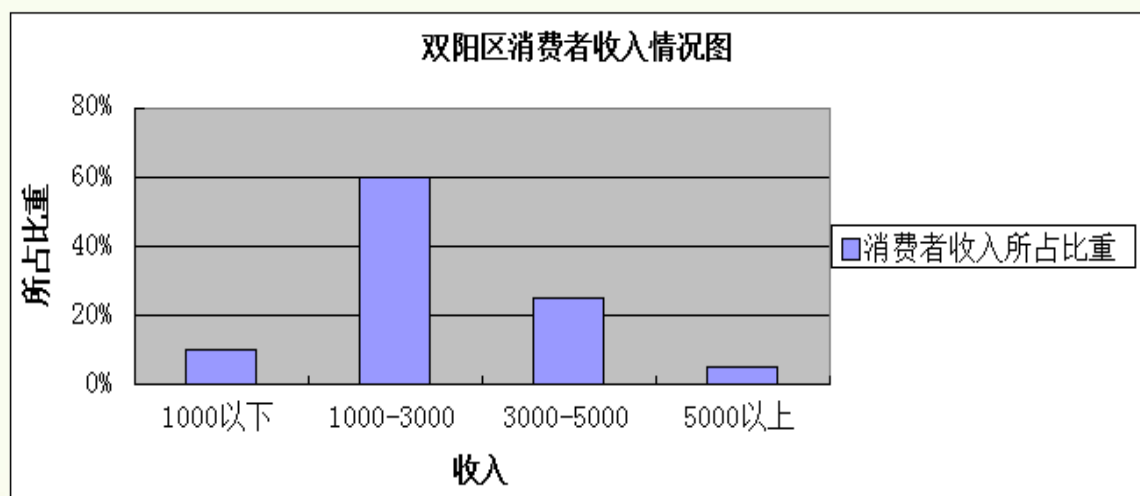


图 42 消费者收入情况图

## （二）消费者行为分析

消费者在外出聚餐时会经常留意一些是否有打折促销的，口感一般偏好点，并且选择比较倾向有消费人群多的地方，哪家店人多愿意在那家店吃饭，消费者注重口味口感食物的新鲜程度等，偶尔也会冲动消费，聚餐时间基本都是双休日。

## （三）消费态度分析

消费者比较注重服务员的服务态度，服务员态度好的时候会大大改善消费者的食欲和心情，更容易让消费者加选菜品，让顾客有好的印象，更容易进行二次消费。反之，在服务员态度不好的时候，消费者吃饭的激情大大减少并且表示对菜品不满意更严重甚至以后会对本店有芥蒂，消费者比较情绪化。

## 四企业的市场定位市场及各阶段的目标

餐饮业市场定位是指为了让餐饮产品在目标市场顾客的心目中树立明确及受欢迎的形象而进行的各种决策及活动。通过市场定位，使餐饮的经营者明白企业所处的位置，面对的是什么类型和层次的顾客，才能根据需求设计餐饮产品，展开促销活动。总之，餐饮经营的成败取决于对目标市场的研究与分析，而关键又在于餐饮的市场定位是否准确与可行。

### （一）市场定位过程

餐饮市场定位的过程大致可按以下四个步骤进行。

#### 1 选择适合的客源层次

餐饮店在进行市场定位时，要根据目标市场不同层次的顾客的不同需求进行有条件的挑选，明白不同层次的顾客的关键利益所在，进行投其所好。例如消费水平高，不计较价格，注重场面的人和普通的消费者需求是不一样的。

#### 2 树立起与众不同的市场形象

在选择了双阳这个市场之后，针对双阳区，我们餐饮店应树立诚信和优质的服务的形象来博取客人的好感与信赖。决策时要从客人的立场来思考问题，忧客人之忧乐客人之乐。

#### 3 宣传媒介的选择

餐饮店的市场形象一经确定，就应通过宣传媒介向目标客源市场传递和宣传。宣传要注重简练具体，强调特色和顾客能获取的好处。在选择时既要注意媒介在餐饮目标市场的影响力，又要注意节约广告开支。在双阳区可以发传单打广告和在美团上销售等。

### （二）市场定位策略

主要运用“由此及彼”定位策略

这是以树立餐饮店形象确立知名度美誉度为前提条件，也就是餐饮店在确定某一目标市场之后，期望由此目标市场给餐饮店带来新的目标市场。从营销角度看，这是一种十分重要的销售策略。这是因为顾客的多次光顾表示餐饮店信誉良好；另一方面，老顾客又是餐饮店的“活广告”，可以带来更多的可靠客源，这种方法的关键在于服务质量和对常客提供的优惠措施。

（三）阶段目标

1 前 6 个月，我们的总体目标是：熟悉市场环境，寻找最佳的原材料供应商，通过不断的优化改进，是自己的成本在不影响产品的质量下，达到最低。建立良好的口碑，拥有一部分忠实的消费者。使日营业额达到 3000 元左右。市场份额达到 10%

26 个月到 2 年之间，我们的目标是：在保持产品质量的情况下，不断扩展新产品，增加忠实的顾客。使日营业额达到 6000 元左右，增长率达到 50%左右。市场份额达到 15%

32 年以后，我们的目标是：形成自己独特的品牌，开展连锁经营，实现 5 个连锁经营店，继续提高市场占有率。使场份额达到 20%。

五服务或产品的定价策略促销策略

（一）促销方式

- 1 产品折价销售：节假日 8 折消费
- 2 赠品销售：到本餐厅消费，消费满足 100 元 200 元等都有礼品相送
- 3 现金返还：年用餐消费 2000 元，退还 500 元
- 4 凭证优惠：凭 VIP 以及学生证有 75 到 85 折的优惠
- 5 免费试用：提供套券免费品尝
- 6 抽奖销售：参与抽奖（店庆或特殊纪念日），现场或者集中开奖

（二）定价策略

1 平价策略

平价策略就是我们的常规方式，主要针对消费者点击率商品，这种方式的市场参考是重点，此种策略运用“同等价格比质量”，也就是说保证此类产品的进货质量和加工保管，质量是工作重点，毕竟菜品系列的大部分都是此类，它们是菜品系列的基石，是保证。

2 奇零定价策略

表 42 时尚阳光菜单价格表

|    |       |    |       |
|----|-------|----|-------|
| 菜品 | 价格（元） | 菜品 | 价格（元） |
|----|-------|----|-------|

|      |    |       |    |
|------|----|-------|----|
| 干锅羊肉 | 30 | 锦绣年华  | 20 |
| 西湖醋鱼 | 35 | 锦上开花  | 25 |
| 干菜扣肉 | 30 | 蒜蓉油麦菜 | 18 |
| 辣的叫  | 40 | 酸辣土豆丝 | 16 |
| 水煮鱼片 | 25 | 红嘴绿莺歌 | 20 |
| 百日恩  | 10 | 银牙盖被  | 15 |
| 乌鸡汤  | 30 | 芙蓉汤   | 15 |
| 紫菜蛋花 | 15 | 番茄牛腩  | 20 |
| 铁板牛肉 | 28 | 疯狂烤翅  | 35 |
| 合家欢  | 15 | 花生米   | 8  |
| 酸梅汁  | 15 | 鲜榨苹果汁 | 20 |
| 可乐   | 10 | 啤酒    | 5  |
| 汽水   | 10 | 橙汁    | 10 |

### （三）提高市场份额

#### 1 继续利用餐饮 O2O 进行发展

餐饮 O2O 在过去的 2024 年已经叱咤风云一整年，而 2024 年依然势不可挡。今年，一些热极一时的模式如团购餐饮外卖等，仍将继续盛行，餐饮预订“美食交友”也将继续“生根发芽”，同时，有不少餐饮企业开始开发自己的线上平台。

#### 2 发展餐厅智能化

除了此前普遍使用的 iPad 微信点餐，2024 年的餐厅智能化将进一步发展。可能出现以下趋势：电子屏代替迎宾员，自动显示餐厅会员的姓名积分可获折扣等。

#### 3. 绿色健康食材

地沟油添加剂农药蔬菜等问题不断曝光，食客对于菜品安全问题更为关注。烹制菜品除了要掌握好的技术外，最重要的还是要选择好的食材。好食材肯定是那些不经过化肥催熟农药灭虫除草剂除草的不使用抗生素抗病的没有被化学物质污染过或接触过的食材。我们把这种食材称为绿色健康食材。

#### 4. 专注小单品，可获大回报

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/396243201104010210>

5.