

大学生餐厅业创业策划书 8 篇

大学生餐厅业创业策划书 (1)

一、摘要

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我团队所想要创业的短期目标，长期战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”

我们团队的创业梦想是经过许久的酝酿才形成的，也正因为此我们才走在了一起，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在稳步进行中。

二、市场及顾客

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题，如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其

实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

而在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。本餐厅就是根据这一点，为了提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是枫林大道附近的大学的学生和老师，及过往人员。

三、竞争对手分析

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足，不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。枫林附近像样的餐馆基本没有，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

四、项目概况

(一)项目目的：

校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目，同时也增加自己的创业经历，为以后更大、更好的创业打下良好的基础。

(二)项目名称：馨园餐厅

(三)项目性质：提供自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等

(四)建设地点：

江西财经大学现代经济管理学院

五、经营理念及目标

1、为了让顾客吃上放心、绿色的食品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买一份健康。

2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念。

3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借优良的品质和满意的服务，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

六、管理理念

1. 尊重餐饮业人员的独立人格

2. 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解

3. 营造集体氛围：既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性

4. 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

七、经营范围

提供自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等

1. 自助餐主要是火锅、烧烤，同时也提供各种饮料。

2. 早餐以江南小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多、更好的选择。

3. 午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。 4. 全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

八、营销策略

在餐厅的初步发展阶段，采取招徕定价，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行品牌宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，培养顾客的忠诚度。

九、财务数据

起步资金：十五万元

融资方式：团队成员手里资金五万元，创业贷款五万元，家庭支助五万元。

组织理念：

特色饮食，微笑服务

阶段小结：

学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源。以大学生为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。据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。而本团队正是学生——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。

十、餐厅岗位说明书

(一)对餐饮经营者的要求 职责

1. 拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。 2. 餐厅员工的薪资和休假的安排

3. 热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度的监督。

4. 控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。

5. 加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

(二)对中餐厨师的要求 职责

1. 每日早午餐的制作，保证食品质量。
2. 遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。
3. 遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。
4. 上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。
5. 努力创作特色饮食。

(三)对西餐厨师的要求 职责。

(与中餐厅厨师职责相同)

(四)对服务生的要求(3~4人) 职责。

1. 微笑服务，礼貌待人。
2. 餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业。
3. 客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。
4. 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。
5. 工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。
6. 客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。
7. 下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。
8. 与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度。

十一、研究与开发

(一)项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

(二) 餐厅开办前准备 1. 租用场地

2. 装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时富有现代气息，墙面采用偏淡的温馨色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。 3. 聘用中西餐厨师，签订合同。

4. 联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5. 聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6. 开始在各高校进行宣传活动。

十二、环境分析

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅。而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

(一) 此类餐厅的形成及发展前景

随着人们生活水平的提高，对绿色营养方面的关注也逐步提升，作为一名高校学生，更是走在时代的前沿，对事物的敏感度比较强，本餐厅以中餐为主，各种特色菜相互结合，提供水果饮料，满足学生在各方面的要求。只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利。

(二) 餐厅所在地消费市场分析

枫林大道是高校集中的地方，消费量大，中餐厅多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场。且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部分学生的消费标准。 (三) 现已创办的此类餐厅概况 1.

名称：重庆川菜馆 2. 成立时间：20__年8月

3. 所在位置：江西财经大学现代经济管理学院

4. 优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理。且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧。

5. 主要经营项目介绍：午餐晚餐均是四川特色菜 6. 存在的缺陷：

(1). 餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感。

(2). 因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满。

7. 本餐厅的竞争策略

(一) 做好宣传，开展各种促销活动

1. 前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织，通过活动时提醒顾客的消费意识。

2. 针对节假日，开展有针对性的促销策略。

(二) 创造本餐厅特色

1. 永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要；自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识——永远和校园生活合拍。

2. 这是你的餐厅。每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力。应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪。

十三、营销策略

(一) 在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

1. 优势宣传：

1. 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。

2. 同时,非餐点还提供冷饮、冰粥、等,并提供免费茶水。

3. 简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点,学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐,因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

4. 此外,学校食堂有明确的就餐时限,而校外很少有餐馆出售早餐,因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额,换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

5. 本餐厅的消费群目标是高校的学生,因此,绿色卫生,餐点独特,价格适宜是本餐厅重大优势。

6. 本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。具体内容请见附件一。

2. 服务:

本餐厅 所推崇的是微笑服务,作为餐厅的一员,不管是餐厅管理者,还是服务员,面对顾客均需要微笑服务,真诚待人,对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。餐厅规章制度也有明确要求。

3. 品质与价格的双重保障的竞争策略

1, 本餐厅所强调的是绿色生活,健康享受美食,因此,对于原材料的购买均要求较高,符合大学生的健康饮食。

2. 本餐厅的消费群是广大学生群体,因此,在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

4. 校园广告

(1) 再在前期资助学生所举办的活动,在其活动中推广本餐厅,打响本餐厅的名气,吸引顾客的前来。

(2) 等有了一定的顾客群体,就会采用各种优惠方式,来留住顾客,当然这是在盈利的前提下进行的。

(二) 经营模式的建立

1. 本餐厅提供免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

2. 本餐厅推出烧烤冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

4. 餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的。 5. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

6. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

7. 制作顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

(三) 市场进程及目标 半年

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资。提升知名度、美誉度；积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

两年进一步健全餐厅的经营管理体制，确定自己的特色品牌饮食，各类活动

五年

在经营稳定后，可以考虑扩大经营，扩大餐厅的范围，并可以寻找新的经营场所，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展

十四、风险及对策

(一) 资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

(二) 资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、肉类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

(三) 经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

(四) 管理方面

1. 为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。

2. 同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

(五) 其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的

于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

财务计划 现金流量表

1. 初始阶段的成本主要是：场地租赁费用(3万)，餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用(5000)，厨房用具购置费用，基本设施费用(5000)等

3. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。(大约估计为 70000)

4. 剩余 40000 作为餐厅本金，预防各种突发状况。

预计损益 (主营业务收入)

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约 1500 元，收益率 30%，毛利润 1000 元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

做了这些计划我想我们一定会按照计划进行实施，希望创业能够早点成功，也希望能够引来更多的创业者，共同创造更大的事业，我们期待你的参与！

大学生餐厅业创业策划书 (2)

餐饮店创业计划书

一、前言

民以食为天，足见食之重要。人们的饮食地点不外乎家庭和餐馆。后一类细分如下：

西餐：

1、高档餐厅：讲究品位和档次。价格高。适合高收入人士。 2、快餐店，如麦当劳，肯得基等。适合青少年消费。

中餐：

1、酒店：以规模经营取胜。 2、小酒店：以特色招牌菜取胜。 3、连锁快餐店：以连锁规模经营取胜。 4、大排档：以价廉物美，随意取胜。

如果在激烈竞争的市场中寻得立足之地？“卖”点很重要。中国传统食品“粥”为主要产品的系列产品虽然知道的人多，但经营得好的不多。既是盲点，也是卖点。只要有好的产品和好的经营方式，就能在市场上大行其道。取得很好的效益。

“粥”字典解释：稀饭。一种用粮食或粮食加其他东西煮成的半流质食物。食粥是中国人一种传统的饮食习惯。已有数千年历史。是人们的主要饮食之一。特别是佛门弟子的主要食物。灾荒之年朝廷和官富之家搭“粥”棚赈灾说明了“粥”对于生存的重要。随着时代变迁，人们不仅要吃好，还要吃巧。现代研究表明：食“粥”更有保健，美容食疗等功效。应用药粥是摄生自养，简单易行的最好方法。至今“粥”仍是全国甚为流传的食物之一。如北方的小米粥，玉米粥；广东的艇仔粥及弟粥更是流传海外，风行东南亚。其效用除一般饮食外，还可以作为预防疾病，治疗疾病，养生美容。由于种种原因，如方式分散，品种单一，营销方式不对，形成不了产业经营。我们正是看准机会，挖掘整理，搜集选择了几百种实用粥谱，推出《禾口一粥》系列产品满足市场需求。经调查研究表明，这是一个投资风险小，用途广泛，本小利大，市场前景可观，回报率高的产业之一。

二、市场研究及竞争状况

目前人们对粥的认识还局限于一般的状态，品种单一，常见的白粥配咸菜，八宝粥(红)豆粥小米粥，皮蛋粥等少量品种，且对效用宣传极少，销售方式也陈旧，尚无专门粥店和相应的营销网络，市场缺口很大，无明显的竞争。

20xx 中国互联网创业投资盘点报告

普通粥仅能充饥填肚价低利少，人们选择性强。而我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的几百种绿色环保产品。

卖点：不是稀饭，是健康！仅把粥作为一般食品的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复自尊和自信，满足人们心理上的需求，使消费者从中获得价值和满足。同时在别人还未醒悟之前抢先一步找出消费者潜在的需求替他们制造出来，抢占商机。

三、消费者研究

1、对象：一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人。

2、主要益处：营养，卫生，口感好，保健，食疗。

3、主要场合：早餐：经济实惠，营养的早点。配合干点销售。正餐：除以上作用外，重点是医院，学校。夜宵：给吃夜宵的顾客提供休闲场地及营养有味的食品。（给夜间的的士司机提供优质服务也是不可小看的机）

4、重要性：病人，学生，老人需要营养；免除自己熬粥的烦恼及购买原，配料不便；更有安全感，卫生营养，功效多。高档粥的补品功效使有身份的人有高人一等的感觉。维护健康，省时，省力，使消费者有占便宜的感觉。

四、主要产品：300余种粥及干点62款轮流供应（配方及制作方法另告）

1 谷类粥 14款 2 豆类粥 16款 3 蔬菜粥 36款 4 肉类粥 40款 5 花类粥 12款 6 果品类粥 32款 7 中药类粥 80款 8 鱼类粥 20款 9 其它类粥 12款 配套产品 62款

1 糕类 36款 2 饼类 16款 3 其他类 10款

优点：品种众多，适应面广，可选度高，原料便宜，易于采购，工艺流程短，无需特别技术，易生产，好销售，无淡旺季。

缺点：因配料众多，初期采购稍麻烦，推广需要过程。

2、卤菜：各地特色卤菜（如四川卤菜，武汉的鸭脖，南京盐水鸭，开封桶子鸡，江浙糟菜，广东及湖南的烧腊，熏菜），鲜族泡菜等。 3、各地特色小吃：

一、北方风味：东北李连贵熏肉大饼，海城馅饼，大连枣泥蒸饼，天津母子丁香饼，十锦烧饼，煎饼果子，承德的混糖锅饼，鲜花玫瑰饼，北京的一窝丝清油饼，内蒙的哈达饼，西安的肉夹馍，萝卜饼，秦镇凉皮，黄桂柿子饼，山东滨洲的锅子饼，济南的千层饼，周村酥烧饼，孔府桂花饼，等等。

二、南方风味：中国台湾花生石头饼，咸菜饼，豆沙锅饼，南瓜饼，三鲜锅饼，上海酒酿饼，散丝锅饼，四川椒盐锅魁，玫瑰花饼，江苏黄桥烧饼，苏州麻饼，扬州枣泥饼，太仓糟油春饼，贵阳鸡肉饼，杭州蓑衣饼，湖洲姑嫂饼，金华雪菜油酥饼，湖北东坡饼，广水桔子饼，虾丝饼，湖北江陵九黄饼，湘鄂茶油饼，武汉老通城豆皮，小桃园油酥饼，面窝，豆沙藕饼，广西莲蓉夹心饼，安庆油酥

，广东潮州猪油芝葱饼，广州小风饼，月牙馅饼，云南鸡蛋麦饼，福建泉州水晶菜头饼，泉州芋头饼。厦门海蚝煎，等等。

各地风味小吃众多，可以根据当地具体情况做，建议南北小吃大互串，更有吸引力。

五、市场建议

近期：

1、开一家样板店。以此宣传品牌，扩大影响力。地点以市中心为宜。面积40-50 平米。装饰风格以回归自然为主题。全用木板，木桌，木椅。简单朴素。

2、外送服务：粥用大锅熬制，配料专人分装，小锅配制。专业送货队伍。重点对象：医院住院部，学校，家庭。统一着装的人员上门赠送菜单（上面有食疗粥谱及对症效果），接受电话定货。

中期：

1、逐步开设连锁店。可以用特许方式加盟，不收加盟费，只受少量商标使用费和管理费。总店统一配送配料。店铺只管订货和销售。

2、专柜和店中店：利用别人的场地经营。可以自营，也可以送货由比人经营（如大饭店，商场，影院，迪巴等场所，公园，旅游区等等）

3、与再就业工程结合起来（与政府有关部门联系，争取支持）大量吸收下岗人员，设立流动售货车定点定时供应（车站，要道，社区均可）急扩大就业人数又免除场地租金，还扩大了销售，增加了利润，名利双收。 4、建立自己的网站。开展网上宣传，订货，加盟，等扩大销售渠道。

（本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。）

大学生餐厅业创业策划书 (3)

为充分展现房地产策划人的精神面貌，分享日常工作内容，使社会各界能够进一步了解房地产策划工作的方方面面、点点滴滴，特此建立属于房地产策划人

借此进行信息、资讯的传递与交流，为房地产策划人在社会上发声。

? 微信账号基本信息

- 1) 微信名：待定
- 2) 微信账号类型：订阅号
- 3)
- 4) 微信密码：100860

? 1) 第一关注对象：中地行内部员工

2) 第二关注对象：中地行内部员工微信通讯录，包括发展商、同行、业主、私人朋友等

3) 第三关注对象：信息再推广，社会各界人士

? 从运营方向出发

1) 蒲：房地产策划行业的相关信息，例如专业技能培训、优秀方案分享、创新营销方式分享、市场信息共享、其他行业信息分享（金融、政策）等

2) 型：前期适当展示中地行策划部成员精神面貌，通过微电影的亮相、照片的发布、工作中点滴抓拍、事件分享每个人都有可能成为每周主角

3) 搞：运用生动有趣的语言组织，将枯燥的工作趣味化，在工作中挖掘笑点，展示轻松积极的一面，例如每周一默、搞笑视频分享、微电影等

4) 潮：把握潮流动态，跟上时尚步伐，展现策划人的潮流触觉，分享“潮信息”，收集最新潮流资讯（服饰、养生、运动、书籍、科技、旅游等）

5) 笋：笋嘢推介，包括美食、旅游（景点、机票、酒店、攻略）、打折服饰等，与生活息息相关

? 内容规划（主要展现策划知识，搭配生活小幽默）

1) 蒲——“至爱夜蒲”：

吹水堂：专业知识、专业技能培训

Show time：优秀策划方案分享

来自星星：创新营销渠道、手段分享、创意广告分享

小脚板：踩盘日记分享

一句话新闻：市场新动态、新信息，例如宏观政策、金融动态等

百科全书：其他行业专业信息普及分享

2) 型——“型男索女”：

微电影：通过策划部微电影展现策划部各人的精神面貌，以及工作氛围

策划型人：收集各人的奇葩语录和照片，在平台上推送，展示各人特性，对于单身人士更有挖掘未来另一半的神奇作用

3) 搞——“智障儿童欢乐多”：

每周幽你一默：收集搞笑视频、故事、图片，为工作生活带来一抹欢乐笑意

热点翻炒：昔日热点时事改编、调侃翻炒，重新以崭新的视角、幽默的语言进行解读

4) 潮——“每周一 show”：

每周时尚推荐，例如服饰、养生、美食、科技、菜谱、运动、旅游等咨询

5) 笋——“笋嘢易求”：

每周推介生活周边笋嘢信息，例如性价比高的美食、服装打折、旅游攻略、打折机票酒店信息等

? 主要写手：红蓉、富仪、谢霞、晨晖、晓东、循文、璞悦

内容审查挑选/工作监督：方奕思

主题选定：每周一下班后利用半个小时敲定本周推送主题

上交时间：每周三下班前

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/586234223125010045>