
餐饮企业规划发展计划书 6 篇

在日常工作中我们都会有很多需要和文字打交道的地方，像是编写各类报告、总结、会议纪要甚至邮件等。文章的艺术就是语言的艺术，相同的意思用不同的语言来表现，就会有不同的艺术效果。写文档，能帮助你不断地理清思路，好的文档，也能更高效地沟通。写好文档不仅仅是个人能力的体现，还可能会得到领导的赞赏，甚至升职加薪都有可能。但是很多时候，很多人花费很多时间、精力、工作量以及心血所完成的工作，最终会体现为这样一份书面文档，包括领导在内的其它人能看到的可能也就只是这份文档而已，因此，它的质量，不仅会从很大程度上影响着别人对于此项工作的看法，往往也会影响着别人对于文档作者的评价，因为透过这些文字，不仅能体现出作者对于工作内容的理解、认识、思考和创造，更能体现出作者的基本素质、工作能力乃至工作态度。在日常工作中，很多人可能不那么擅长于写作或者表达，尽管这样，我们依然可以活到老学到老，我们可以走捷径，那就是参考和借鉴别人写的文档，学以致用，转化成我们知识储备，下面是我为大家精心整理的餐饮企业规划发展计划书 6 篇，希望能够帮到您！

餐饮企业规划发展计划书 1

一、项目名称：

绿色特色餐饮（巴味食府）

二、创业目标

发展以“巴味”为注册商标的绿色特色餐饮品牌，利用合理有效的管理和投资，建立一个具有浓郁巴渝文化特色的绿色餐饮有限连锁集团公司。巴渝文化餐厅已成为目前餐饮经营者建店的一种时尚，主要也是因为消费者同样喜欢在这种环境中用餐。使消费者在吃的过程中了解一些当地的历史知识，民俗文化是它的最大优点。这种餐厅在短期内还不会被淘汰。当然还必须看该餐厅在对文化挖掘的层次和深度。

三、市场分析目前餐厅的现状：

1、品牌餐厅：陈麻婆、味道江湖、卞氏菜根香、川东老家等这些品牌餐厅已成为“国营企业”的代名词，由于其不求上进和管理低下已处于淘汰的边缘。

2、酒店餐厅：由于其“高门槛”的公众形象和书本式的经营作风，已将大部分消费者拒之门外，除了锦江宾馆、家园国际酒店、皇冠假日酒店的餐厅外其他都惨淡经营。

3、民俗、文化酒楼：由于其独特的店面设计和新颖的菜品，再加上价位的合理已成为目前市民消费的主力餐厅。他们中的代表是：民俗—

巴国布衣、陶然居、重庆菜根香；文化——菜香源、红杏、大蓉和、私房菜、蓉杏、文杏、满庭芳等。综上所述，要想快速成功，必须走民俗文化酒楼这条路。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，但目前规模尚小；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。绿色特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，而且绿色特色文化餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

四、市场调研：

必须在决定投资前进行详细的市场调查，具体了解目标消费群、竞争对手（包括财务状况、经营现状、员工人数等）、所在商圈状况，以及与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同、供应商关系等。具体项目由餐饮咨询公司负责。选址条件：所在商圈必须具备办公中心、商业中心、居住中

心三个条件，必须是交通便利、视野宽阔、50 米内有停车位置的标准门面。所选场地门口或周围必须能停几十辆车（停车场不算）所选楼层不得超过三楼（最好是二楼或一楼）场租费用不得超过 40 元/平方米，选址时由餐饮咨询顾问负责。

五、餐饮特色：

以秘制配方为主的川粤鲁京大融和菜系，宣扬巴渝绿色饮食文化，菜品盛器独特；并成立以餐饮咨询公司负责为主的菜品研发室，每周出二个创新菜，每季度换一次菜谱，做到产品人无我有，人有我优，质量稳定。菜品以巴渝文化为诉求，以奇特鲜原料为典故，由研发室创新出与装修风格一致，绿色环保、滋补养生、色香味俱佳的菜肴。再次整理一套四季特色滋养套餐（养颜、强身、生态）菜系，最后运用特色婚宴（略）和特色寿宴（略）两个项目来为餐厅助品增收。

六、目标市场的定位。

中高收入者能接受的绿色餐饮业。顾客群：个体私营业主+白领+其他。

七、市场策略。

产品规范化、标准化、管理科学化、经营连锁化。并导入比香港五常法还优秀的黄小平十常管理法。具体由餐饮咨询公司负责执行。

八、餐厅设计

- 1、整个餐厅设计体现巴渝文化风格，色彩采用比胡桃木颜色稍浅。巴渝文化的东西覆盖全餐厅。
- 2、虽然是文化绿色餐厅，但客用设备，尤其是卫生间（洗手盆、坐便器、干手器、卫生纸、）设备力求高档。
- 3、餐椅、落台、碗、碟、调羹、筷架、菜品盛器、衣服套、筷套、窗帘、桌布、口布、服装、迎宾台、水牌等必须定做，并有餐厅标志。
- 4、包房应有十五个以上（客人越来越喜欢在包房用餐），并采用全落地玻璃。地面使用目的板，墙壁留有专用传菜孔，屋内配有内线电话。豪华包房必须配有电视、沙发等设备）
- 5、大厅需能容下标准十人台 25 张（并要扣除落台和员工及顾客通过距离）。最好配有舞台。地面铺防滑 80 厘米砖，顶棚使用暖色日光灯做主力光源（及节约电费又提高亮度）。
- 6、厕所铺防滑地板砖，面积不能太小。员工厕所与客用厕所分开。
- 7、厨房谱防滑地砖，火头必须在 10 个左右。内含凉菜房、小吃房、

洗碗间、库房、打荷房。厨房不得少于 300 平方米。

8、整个餐厅含有：销售接待区（大班台、沙发）、吧台（有足够地方放酒水）、收银台库房（2 个）、办公室、杂物间、更衣室、配电房、音控室等。

9、包房名：使用重庆十七道老城门命名或重庆老地名命名（包房内有对他们来历的画或照片）、或用活动包房名（如：王府、李府、赵府等），用餐时挂订餐客人姓氏的牌子于门前）。

10、门匾采用木制招牌（烫金字）。

11、门旁或前厅设有“XXX序或赋”。

12、嘉宾留座牌全部用木刻。

13、包房过道挂有重庆食文化的画框（重庆民谣、儿歌），大厅挂有本店特色菜的出处典故。

14、厕所挂重庆言子或重庆歇后语的漫画。

15、菜谱专门设计，本店名菜使用彩色照片，菜谱每页都有印有“行酒令”。

九、投资费用预算（按 20xx 平方米）

1、装修：130 万

2、厨房设备：30 万

3、照明设备、空调（不采用中央空调）、卫生间、办公室、收银台：
80 万

4、餐厅用具：30 万

5、前期广告费、开业庆典：15 万

6、流动资金：50 万总共资金准备：350 万（含不可预见费）另加房租 50 万共计 400 万

十、人员配置

1、厨房：50 人

2、楼面（含后勤）：70 人

仪容仪表、质量监察等工作财务部：负责酒楼所有帐目的处理工作

十一、盈亏预测

1、如果按每人均 40 元，每日 500 人次，月营业额为 60 万，费用控制在 18 万，综合毛利按 50%计算，每月可盈利 12 万元，每年利润为：144 万，收回投资期为：3 年

2、如果按每人均 40 元，每日 700 人次。月营业额为 80 万，费用控制在 24 万，综合毛利按 50%计算，每月可盈利 16 万元，每年利润为：190 万，收回投资期为：2 年

3、如果按每月营业额为 100 万，费用控制在 30 万，综合毛利按 50%计算，每月可盈利 20 万元，每年利润为：240 万，收回投资期为：1 年半

4、如果按每人均 40 元，每日 1000 人次，月营业额为 120 万，费用控制在 36 万，综合毛利按 50%计算，每月可盈利 24 万元，每年利润为：280 万，收回投资期为：1 年多一点为了缩短投资收回时间，应在装修上力求节约，降低费用，企业实行十常管理法（费用比其它餐饮要节约到 5%-20%的成本）但不能脱离策划太远，否则又无法做到期望销售额。

十二、装修

1、实行公开招标

2、选择有过装修大型餐厅经验的装修队伍

3、公司派专人监督装修，并随时与装修方探讨设计方案

4、装修时间不得超过 3 个月（年底前必须开业）

十三、员工招募

1、提前两个月开始招聘工作

2、提前一个月开始员工岗前培训

3、开业前十天开始上岗（做清洁）

十四、广告策划

1、提前 1 个半月策划完毕开业广告

2、提前 1 个月开始出现广告

3、装修开始之时即在餐厅周围出现布幅广告

4、提前 20 天策划完毕开业庆典方案

十五、供货商入场

1、提前两个月开始接洽供货单位

2、提前 1 个月定下供货商名单

十六、手续办理装修之前开始办理各种经营手续（工商、税务、城管、派出所等），开业前必须完善。

十七、规章制度提前一个月必须写完公司所有规章管理制度

1、企业理念

2、财务管理制度

3、员工守则

4、厨房管理制度

5、采购管理制度

6、楼面管理制度

7、宿舍管理制度

8、员工奖惩制度

9、各部门人员职责

10、黄小平十常管理法

11、员工绩效考核管理法

12、公司会员管理手册

当上述各项工作完成后，一个正规的，有生气的餐饮企业才算真正诞生了，但更艰巨的任务也随之而来了。只要我们拥有一个团结的集体，强劲的管理班子，独特的营销策划、不断在观念、服务、环境、菜品、上进行创新。不断打造亮点餐厅就会出现火红的场面，通过口碑相传，逐步形成品牌，连锁全国。（以上为免费策划部分，欲投资此项目，请向餐饮咨询管理机构付费经考察论证后获详细策划方案与实施办法）。

餐饮企业规划发展计划书 2

一、背景

1、广阔的市场

榆中校区拥有兰州大学和西北民族大学两所综合性大学，学生总人数超过两万、而学生对于到非食堂性质的餐馆就餐有很大的需求，所以榆中校区有广阔的服务市场。

2、健康，实惠，浪漫与温馨

当代大学生突破传统思想，对吃出健康有强烈要求、学生没有自己的收入来源，实惠也是他们就餐的重要标准、背井离乡，孤身一人求学异地，难免思乡，他们需要一个能够让他们感觉到有家的感觉的地方。

3、打破市场平衡，抢占一席之地

由于校区周围的各类餐馆的经营者，大多为农民出身，缺少现代餐馆的服务经营理念、他们简单的把顾客的需要理解为只是产品的可口，没有理解到顾客主体为大学生，有先进的观念，有更多的需求，所以他们忽略了在提供可口的产品的同时附加产品——好的卫生，优质的服务，高雅的环境的重要性、由于校区各餐馆主要是在主营产品的差异上进行竞争，如火锅店与烧烤店的竞争，而忽视其他方面在扩大产品差异，进一步占有市

二、我们的餐馆

在考察了校区周边的餐馆后，我们构想了一个中西餐馆，以优质的服务，健康的产品，实惠的价格，为经营理念，配合以优雅的环境，将温馨的家的概念引入榆中校区、本餐厅以经营西餐为主，兼容中餐，引入西方饮食文化，突破榆中校区传统饮食结构、我们的目标是：经营中西餐，兼营糕点类业务，力争在榆中校区这个广大的餐饮服务市场中占有一席之地。

三、产品

西式快餐如麦当劳，肯德基，可谓风靡整个中国，已经成为当代人的饮食风尚、虽然西餐并不适合中国人的饮食习惯和传统饮食需求，但对于西餐这种进口产品产生的好奇感，能够驱使他们去享受西餐。

我们所经营的西餐不仅仅包括西式快餐，更重要的是纯正西餐，而中餐只是为了辅助西餐的经营，仅以经营精致中餐为主、由于餐厅的容量有限，主要针对四人型，两人型进行设计菜的量，价格，食谱等，糕点的经营，以订单式经营，打造校区最低价，以此座位宣传西餐厅的手段。

四、市场与竞争

、市场

榆中校区有两万多名学生，餐饮市场有很大的潜力可以开发，我们以情侣为主要的目标市场，作为校园第一家西式餐馆的独有性和在经营管理上的优秀，对目标市场有很大的吸引力，但是市场也存在着激烈的竞争。

2、竞争

我们的竞争来自于产品的差异化，如火锅，烧烤，很多人对其情有独钟，由于这些餐馆打入市场比较早，在顾客心里打下印记，部分餐馆控制着市场的大部分份额，市场相对成熟，因此竞争十分激烈。

3、竞争优势

时代性：吃西餐不仅是享受，也是潮流。

独有性：校区唯一一家纯正西餐厅。

价格特点：确定适合学生身份的价格，吸引更多的顾客。

高质量：产品质量，卫生质量，环境质量。

管理犹豫性：用现代的管理理念来组织管理，营销。

4、竞争策略

坚持”高质量，优质服务，低价格”的市场竞争策略。

坚持’不断的实现产品的创新”为产品发展道路。

五、餐厅的组织框架

六、风险及对策

1、风险

行业风险校区各色餐馆众多，竞争十分激烈。

经营风险产品创新速度太慢。

市场风险对市场不能准确分析，产品销售不畅。

2、对策

坚持”高质量，优质服务，低价格”的市场竞争策略，广泛宣传我们的经营理念，让广大消费者打破”西餐的价格恐慌、由于很多消费者对于

西餐更多的是一种好奇，所以不断的推陈出新是应对风险的重要环节、消费者的消费不仅仅是物质享受，精神享受的要求越来越高、在消费者享受高质量产品，优质的服务的同时，体验高雅的环境，音乐，咖啡香纯的气味，增加了消费者的附加产品，更加扩大了产品的差异，这是应对风险的关键。

七、财务分析

初步估算我们的餐厅需要的前期固定投入为 38000，包括装修费，水电费等，每月的固定投入 8000，包括人力费用，房租等，预计每日有 50 人前来本餐厅，平均消费 25 元，每日流动资金 700，每月利润 7500，所以本计划可行。不确定性，蔬菜的价格上涨，人力费用的价格上涨造成的经营费用的上升。

餐饮企业规划发展计划书 3

一、发展前景

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。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。民以食为天，许多学生都为学校的餐厅而抱怨不已，因为学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能

真正让学生欢迎。

虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，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，我们决定整合食堂和饭店的优劣，开一家学生自助营养快餐店。

二、店面布局

这家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。经营面积约为八十平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种繁多，口味齐全，营养丰富，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又因季节而异提供各种冷饮或甜点，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本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。

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方

面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增加餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

餐具：干净，整洁。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和餐厅格调。

三、发展战略

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，

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/695344332212012011>