

# 目 录

1. 策划背景 .....	1
2. 环境分析 .....	1
2.1 宏观环境分析 .....	1
2.1.1 政治环境 .....	1
2.1.2 经济环境 .....	2
2.1.3 社会环境 .....	2
2.1.4 科技环境 .....	2
2.2 SWOT 分析 .....	3
2.3 营销战略 .....	3
3. 开业目标及营销目标 .....	4
4. 选址 .....	4
5. 消费者分析 .....	5
6. 店面设计 .....	5
7. 人员的准备 .....	7
7.1 店铺组织架构 .....	7
7.2 人员招聘 .....	8
8. 货品的准备 .....	9
9. 物料的准备 .....	11
10. 营销组合策略 .....	12
10.1 产品 .....	12
10.2 价格 .....	13
10.3 渠道 .....	14
10.4 促销 .....	14
11. 开业 .....	15
11.1 时间 .....	15
11.2 主题 .....	15

11.3 活动对象 .....	16
11.4 现场布置 .....	16
11.5 活动内容 .....	16
11.6 预计费用 .....	17
12. 突发事件处理 .....	17
参考资料 .....	19

# 思与螺蛳粉新店开业设计方案

## 1. 策划背景

螺蛳粉不仅是地方特色饮食，也传承了文化，柳州作为螺蛳粉的发源地已经响遍全国，并且螺蛳粉正在征服外国人的口味，远销加拿大、美国、新加坡和欧洲等多个地区，海外的螺蛳粉销量也越来越大。

近几年，螺蛳粉越来越受广大消费者的喜爱，由于螺蛳粉是广西柳州的特色小吃，是由米粉加上酸笋、花生、腐竹、青菜等配料，再配上酸辣味儿的螺蛳肉汤配置而成。在 2008 年，“螺蛳粉手工制作工艺”民间技艺入选广西非物质文化遗产名录，螺蛳粉还有政府给予政策大力支持，为螺蛳粉创业开业。

螺蛳粉现在已经成为家喻户晓的一个产品了，线下螺蛳粉店不仅能满足顾客体验螺蛳粉，还不让家里遍布臭味，吃螺蛳粉的都是同道中人，无形中增加了消费者彼此的感情认可。

我们螺蛳粉店的目标顾客是全体顾客，其中以年轻人为主要目标顾客，螺蛳粉作为近几年的新兴食物之一，创立线下店无疑是一个比较乐观的前景。而且今年是一个特殊的年份，因为有着疫情的影响，人们越来越注重生活质量，包括吃喝玩乐等，由此可见，螺蛳粉行业的市场份额还未饱和，我们仍有可进入的机会。

## 2. 环境分析

### 2.1 宏观环境分析

#### 2.1.1 政治环境

疫情期间，中国的各大中小企业都面临着严峻的挑战，同时也面临着机遇，机遇与挑战共存。

为了帮助各企业实现复工复产，稳定各企业和经济的发展，国家出台了一系列政策扶持，大大提升了各企业的生存机会，也为各大企业注入了生机与活力。金融货币政策、财税政策、社保免减缓政策、减免房租政策等等，这些都为各企业创造了信心与决心。

这些相关政策大大的帮扶了企业，使经济在疫情期间缓步增长，中国成为全球疫情期间唯一实现了正增长的国家。

疫情期间，食品行业为社会的稳定和决战疫情发挥出了积极的作用，维持了民生，充分保障了食品供给，为抗疫提供了食品保障。而且在疫情期间，食品行业大大的带动了外卖行业，外卖行业同时为食品行业带来新的生机。

在非疫情期间就更不用说了，他们对能自由自在吃到一碗热气腾腾的螺蛳粉而感到满足，人们会把螺蛳粉当成早餐、中餐或晚餐来食用。

民以食为天，注重食品的质量、营养、健康得到社会的广泛认同，本新店从吃的营养、吃得健康、吃得放心三个方面来获得人们的认同感，让新店有机会、有能力在食品行业立足。

### **2.1.2 经济环境**

2019年，中国的国内生产总值排名世界第二，虽在2020这个特殊的年份有所下降，但相比于其他国家，中国的波动在可接受范围内。

在这样严峻的环境考验下，中国是唯一实现经济正增长的国家。

食品行业在疫情期间经济方面受到了严重的打击，需要加快发展，同时在工业、农业、第三产业之间，食品行业是最需要稳定和带动的。加之疫情期间，人们对美食的向往更加变强，他们更倾向于吃，他们意识到吃是最重要的。

吃一直都是人们最关心、最关注的问题，预计食品行业在未来会成增长趋势，螺蛳粉行业也不例外。

螺蛳粉在疫情期间需求暴涨，出口量更是爆炸性增长，这就为螺蛳粉市场提供了巨大的机会，外卖、快递螺蛳粉均可！

### **2.1.3 社会环境**

人们高度关注食品安全问题，社会舆论的监督力量大大提高，同时国家方面也非常看重民生问题，这就很好的为食品行业提供了风向标。

除此之外，中国老龄化严重，还有诸多不稳定因素比如疫情，都让人们更加注重吃得营养、吃得健康、吃得放心，他们对食品的要求更加严，这也就在无形中提升了中国食品安全水平。

社会看中食品行业的发展。

### **2.1.4 科技环境**

随着科学技术的发展，国家对于食品添加剂的生产与研发的速度上升；对食品检测的各种技术投资增多；螺蛳粉产业在人才、技术、教育等方面有了很大的发展。

## 2.2 SWOT 分析

表 1.swot 分析表

<p><b>优势:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 本店螺蛳粉集美食、文化于一身，口味独特，正宗螺蛳粉汤；</li> <li>2) 本店螺蛳粉可外卖可包装生产，方便运输，方便速食；</li> <li>3) 创新螺蛳粉，不在拘泥于一种汤底，还有干捞螺蛳粉、排骨螺蛳粉等；</li> <li>4) 本店选取的全部原材料均是新鲜上好的食材，不放添加剂，重视配菜的新鲜程度；</li> <li>5) 口味独特，与其他粉、面有较为明显的分别；</li> <li>6) 制作简单，出餐过程快；</li> <li>7) 螺蛳粉有营养、健康、放心三大特点。</li> </ol>	<p><b>劣势:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 只有螺蛳粉这一种食品，食品较为单一；</li> <li>2) 选取的原材料较多，易受市场价格的影响；</li> <li>3) 食材容易变质不新鲜，从而导致成本加大。</li> </ol>
<p><b>机会:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 消费者偏多，不分男女老少，受众广；</li> <li>2) 价格实惠，在大众的可接受范围内，人均 10-20 元之间；</li> <li>3) 越来越多的人喜爱吃螺蛳粉；</li> <li>4) 螺蛳粉已出口国外，受到外国朋友的喜爱；</li> <li>5) 制作简单。</li> </ol>	<p><b>威胁:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 粉内竞争者较多，普遍米粉价格在 10 元以内，螺蛳粉价格偏贵；</li> <li>2) 螺蛳粉企业竞争者多，市场上还有更多的螺蛳粉连锁店，比如螺鼎记、小蛮螺等；</li> <li>3) 人们的选择越来越多，螺蛳粉可替代食物也越来越多；</li> <li>4) 疫情期间，线下的实体店有所冲击。</li> </ol>

## 2.3 营销战略

①努力打造、宣传本店螺蛳粉三大特点（营养、健康、放心）：

本店郑重承诺所选原材料全部是新鲜、合格食品；不新鲜、过期、有问题的产品，本店一律不进行使用，让顾客吃得营养、健康、放心。

除此之外，本店是开放式厨房，顾客可站在前台观看厨师等一系列下厨过程，并且厨师严格按本店要求配戴厨师帽、口罩，身穿工作服，不得在厨房重地抽烟或进行其他可能污染原材料和食品的其他行为。

### ②产品定位为“快用餐、方便速食”：

现代生活的节奏加快，进而推动了生活方式的改变，消费者对于快用餐、方便速食的食品依赖程度越来越高，快用餐、方便速食逐渐成为食品行业新的趋势和改进方向。

- ◆ 出餐快（保证顾客在点单后十分钟之内可以食用；如果点餐的顾客众多，十分钟之内顾客还没有食用，则可以去前台免费领取一罐可乐或雪碧，时间从出单时开始到服务员送上桌为止，微信点单或微信支付时间均可）
- ◆ 服务快（服务员及收银员的速度非常快，不会怠慢顾客）。

### ③不变的价格策略：

本店所有价格依据市场价格来定，尽量站在消费者的角度去调节价格，不做黑心商家，明码标价，一目了然。

## 3. 开业目标及营销目标

一碗螺蛳粉售价平均 15 元，每天需平均售出 50 份的螺蛳粉成品，才能让店面设计费用回本。除此之外，还需扩大消费者来源，增加产品知名度和美誉度，不断吸收消费者的意见，做到有则改进，无则加勉，使店铺每月盈利 5 万元！

## 4. 选址

新店的选址在湖南省长沙市岳麓区延农路 41 号欧富安科技园 1 栋 1 楼 101。

### 原因：

- 此地上班人员较多，是很多个科技园；
- 上班人员较为年轻，年龄约在 18—40 岁之间；
- 交通方便，便于就餐，便于送餐；
- 此地的餐馆很少，约 5 个就餐地点，该地点没有销售螺蛳粉的店面；
- 上班族是大部分是点外卖，而且外卖地点离公司很远，大概有 30—60 分钟的等外卖时间，本店就在科技园内，节省就餐时间。

## 5. 消费者分析

据螺蛳粉行业数据分析，2020年女性螺蛳粉消费者占46.5%，男性占53.5%。女性消费螺蛳粉的单价在10—15元之间居多，男性在15—25元之间居多。

消费者年龄大致在15岁—50岁之间，男女老幼皆宜，特别是15—25岁之间。他们通常把螺蛳粉作为主要餐食，一周基本三至四次，他们对于螺蛳粉已经到了如醉如痴的地步。

选择吃螺蛳粉的顾客大多以学生党和上班族居多，他们没有时间和精力做饭，所以出餐快而好吃又营养的螺蛳粉是他们的主选，价格优惠容易饱腹是螺蛳粉的最大特点。

## 6. 店面设计

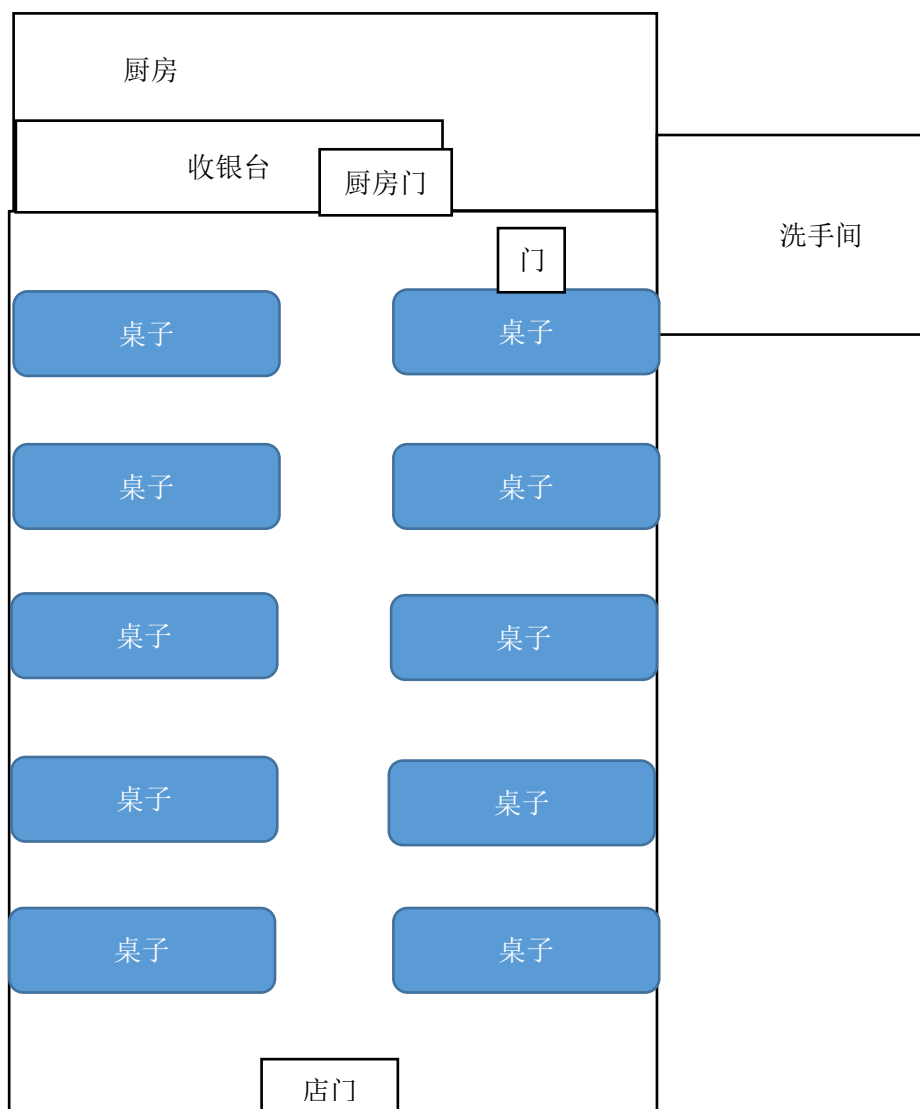


图 1.店面设计图

店外以棕色和白色为主，加之红色装饰点缀，简洁明了，干净整齐。

整个店内设计为简约白，加以木质棕色；房顶是这一张巨大的简约螺蛳粉海报；进门右面墙挂上螺蛳粉菜单，左面墙挂上本店螺蛳粉实物图，菜单和实物图之间有支架，上面挂有绿萝盆栽。

地面由一块块正方形的白色瓷砖拼接而成，简洁大方，高贵优雅。

洗手间装修：全部白色印花瓷砖，内附蹲坑、洗手台、一个水龙头、一块镜子。

厨房装修：在收银台后面，用白色透明玻璃隔开厨房与收银台，使用餐顾客能清楚的看清厨房环境，吃得开心舒心安心。

收银台装修：木质长方形棕色收银桌。

桌子和椅子：十套木质棕色桌和椅，桌上摆着装有一次性筷子的筒和牙签。

灯具：每张桌子的上方都有白色吊灯，店面顶上有一个大灯。

厨房门和洗手间门：白色简单的玻璃门。

店门：棕色边的玻璃门颜色像是树木的颜色，边框里还有各种花纹加以点缀。门上还贴着螺蛳粉的图片，用来加深消费者对本店的印象。

招牌：大红色的巨大招牌横挂在店门的上方，招牌里写着“思与螺蛳粉”，并且还有本店原味螺蛳粉的雕刻图进行修饰。

店面装修时间：2021年1月1日——5月1日

店面布置时间：2021年5月10日——6月1日

表 2. 店内装修预计费用

事项	费用（元）
租金	月租金 10000 元
<b>天棚工程</b>	
石膏板吊顶	1638 元
顶面腻子	360 元
顶面乳胶漆	237 元
墙面腻子	1092 元
墙面乳胶漆	760 元
<b>总计</b>	<b>4087 元</b>
<b>墙面工程</b>	
橱窗造型	3000 元
白色铝塑板造型	2790 元
广告板	600 元

搁板	789 元
隔断	6650 元
玻璃窗	4500 元
门头水泥板柱子	1345 元
轻质隔墙	4080 元
<b>总计</b>	<b>23754 元</b>
<b>其他工程</b>	
地面找平	700 元
地面瓷砖	3060 元
<b>总计</b>	<b>3760 元</b>
<b>水电工程</b>	
弱电部分	355 元
强电部分	780 元
安防	780 元
电路人工费	351 元
石工开槽费	167 元
补线、管槽	100 元
PVC 线管	98 元
<b>总计</b>	<b>2631 元</b>

## 7. 人员的准备

### 7.1 店铺组织架构

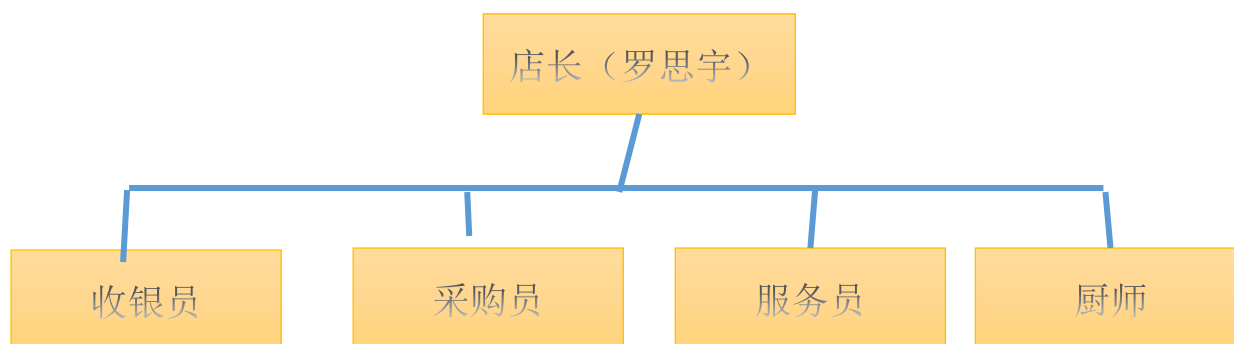


图 2. 店铺组织架构图

店长：罗思宇，负责全店的管理兼财务管理。

收银员：1名，负责收银、统计每天收入情况等工作。

采购员：1名，负责原材料和店内物料等的采购事项，同使还兼有安保职责。

服务员：1名，负责店门洗手间的卫生打扫、整理工作，包括擦桌子、拖地、废物收集等工作。

厨师：1名，负责店内螺蛳粉的制作，还有切菜打荷等一切厨房工作，负责厨具厨房的卫生工作。

## 7.2 人员招聘

在 boss 直聘上发布收银员 1 名（工资 4000）、采购员 1 名（工资 4000）、服务员 1 名（工资 4000）、厨师 1 名（工资 5000）的招聘岗位。

时间：2020 年 11 月 1 日—12 月 1 日

员工培训：2021 年 1 月 1 日—1 月 7 日，为期 7 个天。

表 3. 人员招聘

<p><b>1) 岗位名称:</b> 收银员 (4-6k)</p> <p><b>职位详情:</b> 月休 4 天</p> <p><b>工作时间:</b> 10: 00-14: 00 和 17: 00-21: 00</p> <p>形象好气质佳, 有收银工作经历优先, 负责店内收银等工作</p> <p><b>工资待遇:</b> 底薪+全勤+奖金</p> <p>职位招聘 1 人</p> <p><b>工作地点:</b> 湖南省长沙市岳麓区延农路 41 号欧富安科技园 1 栋 1 楼 101 思与螺蛳粉店</p>	<p><b>2) 岗位名称:</b> 采购员 (4-6k)</p> <p><b>职位详情:</b> 月休 4 天</p> <p><b>工作时间:</b> 8: 00-18: 00</p> <p>1、完成采购任务, 负责食材货品等的追踪和更新; 2、完成店长安排的其他任务</p> <p><b>工资待遇:</b> 底薪+全勤+奖金</p> <p>职位招聘 1 人</p> <p><b>工作地点:</b> 湖南省长沙市岳麓区延农路 41 号欧富安科技园 1 栋 1 楼 101 思与螺蛳粉店</p>
<p><b>3) 岗位名称:</b> 服务员 (4-6k)</p>	<p><b>4) 岗位名称:</b> 厨师 (5-7k)</p>

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/725332230043011134>