

面馆创业计划书

光阴迅速，一眨眼就过去了，相信大家对即将到来的工作生活满心期待吧！立即行动起来写一份计划吧。你所接触过的计划都是什么样子的呢？以下是小编帮大家整理的面馆创业计划书，欢迎阅读与收藏。

面馆创业计划书1

一、项目概况

1. 名称：xx面馆(暂定，后续征名确定)
2. 投资金额：120万元人民币/100m²
3. 定位：中端特色快餐
4. 经营模式：以陕西特色面食结合本地口味，注入三秦文化、校友情怀提高产品附加值，打造美味、卫生、快捷的特色面食餐厅；实现口碑与财富的双赢，逐渐转向品牌营销。

二、资金筹措方式

本项目资金筹措方式为校友众筹，众筹对象为年满18周岁的长安大学校友(含原西安公路交通大学、西安工程学院、西北建筑工程学院校友)，召集50~100位校友股东，筹措资金约120万；众筹细则见详细计划书。

三、运营主体

众筹结束后，成立长大xq集团有限公司(暂定，后续征名确定)，以集团作为项目运营的主体，以庞大的校友群体为基础，打造创业众筹

平台，通过挖掘、评估和投资项目，积累资源和储备项目，实现产品多元化，投资多样化，最终发展成为以投资项目为主，以经营管理具体项目为辅的战略性投资公司，走向正规化，迈向潜力无限的商业舞台。众长安·味道面馆即为公司投资运营的第一个项目；详细介绍见详细计划书大学生面馆创业计划书大学生面馆创业计划书。

四、项目可行性

众所周知，餐饮行业具有门槛低、利润率高、回本快等特点；本次认筹对象均为长安大学校友，西安是我们共同的回忆，每位校友对陕西面食都有不同的体会，它不仅是一道美食，也包含着我们浓浓的校友情怀；因此，本次众筹项目选择以陕西面馆作为切入点。几位热心校友也对乌市特色陕西饭馆进行了调研，xq人普遍热爱面食，陕西面食在xq地区被接受程度较大，只要在选址、味道、卫生、特色、服务等几方面下功夫，必定会成功。可行性研究见详细计划书。

五、餐厅管理模式

由民主选举产生10人以下的单数董事组成董事会，负责公司的重大决策、决议。成立专门的管理团队和监管团队。本着民主、公平、公开、公正的原则，制定公司管理章程，严格按照章程和公司远期规划执行，制定股东股权管理制度，管理细则见详细计划书。

六、项目的实施

本次项目按照下列顺序实施：

(1) 群策群力、初轮众筹；

(2) 成立公司、组建团队;确认董事会章程和管理制度;

(3) 完成餐厅经营相关手续办理;

(4) 装修、采购、招聘、制订菜谱和定价;

(5) 前期宣传;

(6) 试营业、正式营业

各实施阶段详细安排见详细计划书大学生面馆创业计划书投资创业。

七、风险与收益

生产方面的主要风险为:

1、食品安全

2、生产安全。

财务方面主要风险为:

1、成本失控;

2、销售不达预期。

初期面馆总投资额120万元根据实际经营情况,计算分红,不少于净利润的30%用于分红。并预留公司发展基金。

面馆创业计划书2

一、前言

俗话说的好“民以食为天”。又有“食在广州，味在四川”之说。说明四川美食是大家非常喜欢吃的美食之一。今天我要向大家推荐另一种四川美食，也就是我们这个项目的主角——

特色川味面，也称怪味面。它是以自制面条加以各种调料和配料精致而成。产品制作好之后具有色、香、味俱全的特点。是四川人民一种很有特色的小吃加主食。吃起来味道好极了，它是一种投资小，利润高，风险低，回报快的好项目。

‘面条’在我国某些地区一直是人们主食之一。品类繁多。口味多达几百上千种。比如老北京炸酱面，河南烩面，新疆拉面，沙县拌面，四川担担面等都是非常有名的。但是真正把‘面条’当作主营业务来经营的没有几家。真正形成规模经营而有比较成功的恐怕只有‘味千拉面’和‘马兰拉面’这两家拉面馆。但是‘味千拉面’的市场定位比较中高档，一碗拉面的价格最便宜都是20多块。而且他们都是以经营拉面为主，和我们形成不了什么竞争。所以一开始我们的项目就是一个市场空白，是非常有市场前景的。

二、产品介绍

特色川味面的产品口味多达30几种，分为有汤和无汤两种。特别是主打产品——

干绍面。可谓是百吃不厌，味道太好了。吃完之后让人回味无穷，我们现在这家店有很多顾客吃过一次之后，都成了这里的回头客了。还介绍很多朋友过来吃。而且还有好多外国人也很喜欢吃，有一位美国人被朋友带过来吃过一次之后，竖起起大拇指，，然后拿出手机把产品拍下来，以后每

次来就把照片给老板看，就吃这个。还把他的美国朋友介绍过来吃。从中可以看出，川味面是非常受欢迎的。

三、产品价格定位，目标消费人群及市场定位

产品规格分为大分，中分和小分三种。我们目前的定价是6元，5元，4元。因为我们没有怎么装修。地方也小。环境太简陋。如果我们重新装修，扩大经营面积，把环境搞好一点，那我们的价格定位就是在8元，7元，6元。和其他餐厅相比。我们定价是比较合理的，处在中，低档方位。这样我们就把目标消费人群来了个大包围。从普通工人到公司白领和老板都是我们的目标消费人群。产品口味独特，目标消费人群庞大。那我们开店选址的范围包括车站旁边，商业写字楼旁边，步行街，学校附近，居民区，大型批发市场和大型购物中心都是我们开店选址的好地方。基本上没什么区域限制等不利因素。

四、投资计划

本项目投资金额120万人民币。分前、后两次注入资金。第一次到帐50万，用于公司注册、商标申请注册、设计统一的门店形象。购买服装、餐具、和桌椅等，也包括筹建总部研发中心和配送中心。第二次到帐金额为70万，用于公司扩张。公司注册为股份有限公司。持股人分别为投资商、项目运作人、和技术拥有者，持股比例为50%、30%、20%。如有异议，可另外协商。

五、公司发展战略（分为两个3年计划，开店数400家）

具体操作如下：

（第一个3年计划）

第一年以广州为中心。把现在这家店重新装修，扩大营业面积，设计统一的门店形象和装修风格，给顾客一种轻松，开心的就餐环境，员工着装统一，突出地方色彩。同时招聘人员，培训人员，储备人才。马上在开两家店，最好同一天开业。至于开店选址已经有地方了，同时我们还要筹建自己的面条生产车间，研发中心和配送中心。因为我们面馆的面条都是我们自己生产，这样既保证了质量也节省了成本，也为我们以后发展打下了很好的基础。因为后勤有保障了。前方发展才会更快更好。等车间的运转正常之后。我们就要马上在开3家店。等这3家店开好之后。我们就要向深圳和东莞发展了。目标40家。因为我们的投资小，开店

地方好找，经营比较灵活，所以没有什么困难。第二年。以广州、深圳、东莞三地为中心。向周边地区扩展。比如中山、珠海、佛山、潮汕地区和粤西地区。目标60家（不包括去年的店）。覆盖广东80%的地区。第三年我们的目标就是向全国扩张。目标80家。

（第二个3年计划）：

当我们把全国这盘大棋铺开之后，我们就要去巩固和占领这些市场了。各分公司以各省会为中心，向周边地区扩展。实行自营和加盟两条腿走路。还可以收购和兼并各地小的饮食公司。另外我们的面条半成品可以用包装包好，用我们的品牌直接进各大超市销售，就像‘味千拉面’一样。这个市场也比较大。利润也很可观。第一年的目标总店数250家。第二年我们的目标是向香港和澳门这两个城市发展。这个过程会比较久一点，因为这两个城市的餐饮市场我们不了解，包括开店选址，目标消费群。饮食文化等，我们都要详细的做一份市场调查和详细的开店计划才可以去开

店的。做到因地制宜、灵活经营的方式。用一年时间在这两个城市各开5家店。包括建立自己的配送中心和研发中心等。内地开店总数达到320家。第三年就是我们战略计划的目标数400家。

这个时候投资商会问，开店速度那么快，6年400家。会不会风险很大，店面管理，人员储备方面能不能跟的上。是不是有点方夜谭。那么我可以很负责的告诉大家，不是。因为我们的经营模式，管理方式和人才招聘、培训、管理、储备都是不一样的。究竟是什么不一样呢。下面我就来详细的说一下。

经营模式：

本项目所有的连锁店都是以自营为主，不提倡开加盟店，如果开加盟店也可以，控股权必须要在我们手里。这样我们就可以保证我们的所有店面的管理的统一性。也不会对我们的品牌带来负面影响，如果控股权在加盟商手里的话，我们就不能保证了。但是加盟商好的建议我们就要认真去听。

人员管理和招聘：我们的人员招聘工作可以请专业的餐饮服务公司对我们的要求进行招聘、培训。但是在人才管理上我们就实行财富倍增计划和老板培训计划。员工就是合作伙伴，员工就是老板。具体如下：当一个员工进来我们公司之后。成为了我们的正式员工。而且表现优秀，比如他一个月的工资是1000元，他可以拿500元，剩下500元放在公司的账户上，那么一年就有6000元放在公司，而我们给他的就是7000元。当他在经过公司的培训和考核之后能够胜任分店主任一职（管理10家店）。那他就可以拿出8万人民币来入股这10家店，回报是这10家店一年纯利润的2%的分红

。以我们每家店年盈利24万来算，那么10家店就是240万。他就可以得到差不多5万块的分红。那么第二年、第三年、第四年？。以次类推。让公司的管理层和优秀员工都可以持有公司的股份。这样一来，我们的管理不仅更加顺畅，而且盈利还会大幅度的提高。因为我们的盈利越高，员工的分红就越多。所以他们就会更加用心的去工作，还会激励其他员工更加努力的工作，因为他们知道，只有努力的工作才会得到更多的回报。只有区别对待，才会激发员工的工作激情。才会让他们有更好的工作表现。这是世界著名管理大师，前ce的ceo——杰克、韦尔奇的名言和管理方法。

六、投资回报及风险控制

投资人把资金拿出来投资。主要是看这个项目有没有投资价值。市场前景和回报率高不高，回报周期是多久。下面我们就来说说我的这个项目为什么值得你投资，就是因为它的回报高，市场前景好。

以我们现在这家店来算。我们这家店大概25个平方。四张桌子。店里没怎么装修。我们现在每天的营业额在700元左右，本来不指这么多的，因为地方小，顾客来了一看没位子坐就走了，但是没办法，地方小，到了吃饭高峰期还厉害，顾客就站在那里等。因为这里的面好吃。他们愿意在这等，没办法。我们每个月的纯利润是9000左右。没有请服务员。我们的房租是2500元，水电是800左右。材料费是9000元。各种杂税是500元。

$$30 \times 700 (\text{元}) = 21000 \text{元} (\text{月总销售额})$$

$$21000 - 2500 - 9000 - 800 - 500 = 8700 \text{元} (\text{纯利润})$$

如果我们把这家店重新装修，扩大经营面积。形成统一的门店形象。包括员工着装。服务用语等。给顾客一种开心，轻松的就餐环境。增加外

卖服务和大量宣传。那么我们每天的营业额按2500一天来计算。那么我们来算一下我们的盈利。

$$30 \times 2500 = 75000 \text{元（月营业总额）}$$

$75000 - 5000 \text{（房租）} - 15000 \text{（员工工资）} - 5000 \text{（员工伙食和住房）} - 28000 \text{（原料费）} - 2500 \text{（水电）} - 500 \text{（各种杂税）} = 24000 \text{元（纯利润）}$ ，这还是一家店的。如果是10家，100家、200家呢。如果按照我们的战略计划，我们来看下表：

第一年开店数店利润合计

$$40 \times 20000 \text{元（月利润）} \times 12 = 9600000 \text{元（年利润）}$$

第二年开店数店利润合计

$$100 \times 20000 \text{元（月利润）} \times 12 = 24000000 \text{元（年利润）}$$

第三年开店数店利润合计

$$180 \times 20000 \text{元（月利润）} \times 12 = 43200000 \text{元（年利润）}$$

第四年开店数店利润合计

$$250 \times 20000 \text{元（月利润）} \times 12 = 60000000 \text{元（年利润）}$$

从中可以看出，我们的回报是巨大的，如果我们的店数达到400家，那么我们的年纯利润就有1亿人民币。而且我们的品牌也有一定的市场价值了。还有我们的面条半成品还可以进超市销售，这也是个利润空间很大的市场。而且这个回报还会越来越大，因为我们还在向前发展，还

在向前走。我的理想是把它打造成中国式的麦当劳。向全球发展。希望我们能做这个行业的领头羊。

1. 加强我们的品牌宣传力度。做好顾客服务工作，多与客人去沟通，了解他们的口味和就餐环境的要求。

2. 批量引进新产品和新品研发力度。比如武汉热干面，各种营养粥，小米粥。如玉米粥、燕麦粥、地瓜粥等，还可以引进一些各种地方有名的小吃。

3. 在人才招聘、储备上，可以和各大中专院校和政府再就业工程联系。实行人才阶梯培训计划。保证我们在人才上的优势。

4. 建立完善的管理条例。加强员工在执行力方面的培训。实行半军事化的管理。

面馆创业计划书3

一、 企业概况

主要经营范围：以河南特色面点主营高筋手工面——【烩面】为主面食，为了广开食路，还将附带山东【大刀面】、山西【刀削面】，甘肃【拉面】的面食店。

企业类型：

☐ 生产制造 ☐ 零售 ☐ 批发 ☒ 服务 ☐ 农业 ☐ 新型产业 ☐ 传统产业 ☐ 其他

二、

创业计划作者的个人情况

1、以往的相关经验（包括时间）

1) 我之前没有经营过面馆，但是却在大一的时候就盘算着在茂名开设一家烩面馆，作为地地道道的河南人，我是吃着面长大的，非常了解面食的制作工艺，所以我对经营面馆很有信心。我还有做前期的大量的设想和计算，基本上了解要开一个面馆的要面对的问题。同时我致电给家中做烩面馆的朋友，详细了解了烩面馆的经营过程和应注意的地方.....

2) 我自己有开店的经验，对店面的管理应该不成问题。

2、教育背景，所学习的相关课程（包括时间）

1、现在正在读土木工程管理，11~13年曾就读过西方经济学、运筹学、工程经济学等学科； 2、20xx-10 参加SYB师资培训班

三、 市场评估

1、目标顾客描述：

官渡二路附近的居民，主要面向广东石油化工学院的学生（特别是将近800位河南学生，以及其他北方地区学生），还有就是偏爱于面食的其他青年老少。南方人不常吃面，但不意味着不喜欢吃面，这也是一个很大的目标群体。

2、市场的容量或本企业预计市场占有率：

仅仅就我们广东石油化工学院来说，在校师生人口接近2万，外加途径面馆的其他客流量，已经周边地区其他店面的固定人口，保守估计5000人左右，我们的店面将设立人口最为稠密的地方：学校对面的商业区。考虑到南北人的差异问题，我将放弃把面馆面向夜宵之列。学校每天起码4千~6

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/855234341214012
013](https://d.book118.com/855234341214012013)