

2024 年创业计划汇总 8 篇

创业计划 篇 1

企业名称：聚之贤饭店业主（法人）：

完成日期：10 月联系方式：

一、企业概况

提供住宿、中餐、茶室、停车、洗衣，宴会服务

二、创业计划作者的个人情况客房管理》；一第二学期学习了《餐饮管理》。同时也学习了《公司财务管理》，《旅游统计学原理与实务》，《旅游会计学》，《区域经济学》，《旅游电子商务》等经济类及实用性专业。

三、市场评估目标顾客描述：在酒店营业之初，我们的目标顾客主要有三类：一、南京市居民。因为酒店选址在南京，且主题相对新颖，通过广告宣传，会吸引大批好奇心较重的本地人口的注意，他们会选择入住该酒店进行体验。二、旅游团及各类游客。聚之贤大酒店会在营业之初与南京各大旅行社建立良好的客户关系，让来南京旅游的旅行团入住我们酒店，且聚之贤大酒店作为一家文化体验性酒店，其主题文化与南京市情相吻，作为南京历史文化的缩影，相信会吸引大批来南京旅游的游客的欢迎。三、对历史文化感兴趣的学者，学生。聚之贤玩大酒店作为一家文化体验性酒店，虽以穿越为主题，但是却完整再现了唐朝，清朝，民国时期的住宿，饮食，休闲生活文化，作为创业者的我们也是一批对历史文化很感兴趣且有一定研究的群体，我们会尽量对历史进行还原和介绍，这对对历史文化感兴趣的群体提供了方便，并让其有机会融入其中，体验各个朝代的精彩。

四、想要举行各类特色宴会的人群。

聚之贤大酒店每层楼都会有一个展厅，定期举行各类表演，舞会等。这为想要举行特色婚宴的新人，特色年会的公司提供了机会。竞争对手描述：在南京的其他三星级酒店一般都是商务型酒店，重复性较高，提供的服务也大同小异，但是他们的服务项目相对完善，有聚之贤大酒店没有的健身，商务会议等服务；但是提供的餐饮服务就相对单调，大都是简洁的快餐，但是大都提供咖啡厅服务；在服务方面，往往为了节约成本，都雇佣一些专业素质不高的管理者和服务态度不好的服务员，没有进行专业培训；而客房类型选择性不多，往往都单调重复；往往也不会浪费资金在广告宣传上。SWOT分析（本身和对手的优劣之处）：

重服务质量，使顾客宾至如归。较竞争对手更具有竞争力且重注率很难保证。而竞争对手的顾客群体庞大，能保证入住率。酒店，能给顾客带来新鲜感，满足顾客的好奇心。且一旦形成市场，就容易被模仿和复制。

五、市场营销计划

1、产品

2、价格

3、地点

（1）选址细节：

（2）选择该地址的主要原因：这两个地段都是经济中心，人流量大，消费水平高。该地区人群学识较高且思想较为开放，乐于接受和尝试新事物，酒店在此地段容易融入，能较快实现收回成本和盈利。此外，鼓楼区虽不是一级的CBD，但是在保证客流

量的前提下，还可以节约酒店成本，是不错的选址的第二选择。

（3）销售方式（选择一项并打√）：

将把产品或服务销售或提供给：☐最终消费者☐零售商☐批发商

(4) 选择该销售方式的原因：酒店销售的产品主要是酒店的服务，这就决定了酒店产品生产和销售同步性。而且酒店的顾客——最终消费者对于酒店产品的评价也主要来自他们对在酒店享受到的各种服务的直观感受，针对顾客的这一直观感受，酒店可以通过顾客意见反馈表等方式来改善酒店的服务水准。进一步提升顾客满意度，提升盈利水平。

创业计划 篇 2

一、快餐店概况

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2. 都市快餐店位于威海路商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3. 都市快餐店的所有者是__x，餐厅经理__x，厨师__x，三人均有 6 年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领____。4. 本店需创业资金万元，其中万元已筹集到位，剩下万元向银行贷款。

二、经营目标

1. 由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1 年收回成本。

2. 本店将在 3 年内增设 3 家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

三、市场分析

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到威海路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占 50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占 50%。客源数量充足，消费水平中低档。

3. 竞争对手：

都市快餐店附近共有 4 家主要竞争对手，其中规模较大的 1 家，其他 3 家为小型快餐店。这 4 家饭店经营期均在 2 年以上。__快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外 3 家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这 4 家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

四、经营计划

1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5. 经营时间：早~晚！

6. 对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会 在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

五、人事计划

1. 本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员（包括多少名厨师），多少名临时雇员（含厨师）具体内容如下：

1) 通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在 20-30 岁之间，有意加入餐饮行业者。应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2) 经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同（含试用期）。

2. 为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受 2 个月的培训，具体内容如下：

1) 制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2) 实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3) 考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除 20%工资，直至合格为止。若 3 次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

六、销售计划

1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3. 每月累计消费 1000 元者可参加每月末大抽奖，中奖者（1 名）可获得价值 888 元的礼券。

4. 每月累计消费 100 元者，赠送价值 10 元的礼券，200 元赠送 20 元礼券，以此类推。

七、财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1) 本店固定资产 () 万元 1

桌椅 () 套

营业面积 () 平方米

冷冻柜 () 台

灶件 若干

2) 每日流动资金为多少万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

3) 对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

创业计划 篇 3

蛋糕店创业计划书

相信有很多人都想开一家蛋糕店或西饼屋，可能是因为很多原因，比如没有资金，没有经验，没能技术。

一、项目背景

二、公司项目策化

1．公司成立原因

1． 1 组织原因

1． 2 技术原因

1． 3 学校原因

2．公司使命

3．公司目标

三、经营环境与客户分析

1．行业分析

2．调查结果分析

3．目标客户分析

四、经营策略

1．营销策略分析

1． 1 品牌策略

1． 2 价格策略

1． 3 销售策略

1． 4 渠道建设

2 . 网上蛋糕店策略实施

2 . 1 . 市场范围选择

2 . 2 . 重点宣传客户

3 . 现场促销

五、营销效果预测与分析

1 . 营业额收入

2 . 支付方式

3 . 订货方式

4 . 客户特点

5 . 消费特点

六、风险分析

七、经营成本预估

1 . 原则

2 . 初期投资

3 . 第二期投资

一、项目背景

随着人们生活水平的提高，物质文化生活的多样化，蛋糕逐渐成为人们日常生活中必不可少的食品，对于大学生尤其如此，但现在快节奏的生活和新兴的生活方式让不少大学生没有时间也不愿意专门到门市蛋糕店去购买，鉴于此，我们

开办了这个网上蛋糕店，旨在为大学生朋友们提供高质优异的服务和轻松便捷的生活方式。

二、公司项目策化

1． 公司成立原因

1． 1 组织原因

大多数学生晚上课程比较多，下课后比较晚，回到寝室后饿，而食堂早已关门，小卖部又远，再加上很多学生懒，宁愿挨饿也不愿出门买东西，考虑到这些因素，我们网上蛋糕店应运而生。

1． 2 技术原因

蛋糕属于西方糕点，制作技术早已不是秘密，只要用心钻研，用料充足，或者聘请一个糕点师傅，在蛋糕制作上基本不存在问题。

1． 3 学校原因

现在全国普遍情形是就业困难，大学生刚出校园，空有满腹理想抱负却没有实际经验，用人单位在注重能力的同时很注重资历和经验，因此大学生处于一个高不成低不就的状态。学校为了改变这种被动局面，鼓励大学生在不影响学业的情况下自主创业，因此，网上蛋糕店的成立得到了学校的大力支持。

2． 公司使命

高效，畅通的销售渠道，以提供各种口味蛋糕为根本，兼卖鲜花及精美小礼品，为家庭经济困难学生提供兼职，为大学生创造最优质生活环境！

3． 公司目标

立足工商大，服务重庆各高校，一步步发展壮大，从而辐射全国高校，创建一流网上蛋糕店。

三、经营环境与客户分析

1. 行业分析

馨香园网上蛋糕店 是由在校大学生推出的面向 6 5 0 万在校大学生的垂直，因此目标消费者定位为在校大学生。该除重庆工商大学的总站外，在重庆各高校设有分站。因此，暂定的目标消费群以重庆各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以重庆工商大学为例，各类在校生近 2 万人，而最新的统计表明，全国在校大学生有 6 5 0 万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍有可能成为的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2. 调查结果分析

本公司以重庆的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取网上问卷调查和个别访谈的方式。

(1)有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。

(2)购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响，其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但口感较好的品种。

篇 4

1、投资地点：农民工(工厂、工地)聚集地

2、投资费用明细：

营业执照 1000(含卫生许可证件，工作人员体检证明)

房屋租金： 0

装修 10000

设备投资：10000

厨师/付工第一个月工资 2 人/

服务员第一个月工资 2 人/1000

流动资金 10000

总计：56000

3、投资理由

1. 世界上有两种钱最容易赚：一是嘴巴的钱，二是女人的钱。加之草根之家独特的捍卫民工健康理念，一定能做大做强，成为民工餐饮的首选。

2. 饭店投资对启动资金和流动资金需求较少，不存在库存成本的风险；资金回笼也相对较快，因此对于启动资金较少的情况，非常合适。

3. 民工朋友在工厂、工地的餐饮条件相当差，只要我们站在民工的立场上，多为大家考虑，一定能得到大家的支持，只要厨师水平高，服务质量好，环境卫生舒适，投资成功率比其他项目较高。

4. 对比其他社会其它投资环境，工厂、工地周围房租、人员工资水平相对便宜。

5. 我们有梦之队这一庞大的消费群体做支撑，生意绝对会红火。

4、投资软环境：

草根之家网上宣传，梦之队团队支持，整体环境优势明显饭店餐馆创业计划书范文饭店餐馆创业计划书范文。

5、投资定位：捍卫民工饮食健康，微利经营，连锁发展。

6、营销：

1、梦之队特惠。对梦之队队员，一律给打折优惠。所有工友都可以在任何草根集团中的任何单位办理会员手续。发给会员一个会员卡及会章，会章正在设计中。会员优惠在任何草根产业中通用。

2、朋友聚会特惠。对工友们的一些联谊聚会，给以优惠。

3、生日聚会，特别服务。草根之家将提供相助，推出“幸福瞬间--生日聚会”服务。除了折扣优惠外，草根之家将派出“幸福使者”为你策划主持生日庆祝活动，给你一个美好的幸福瞬间。同时，庆祝活动可以同步在草根之家发布，将会有更多的网友同时为你祝福

饭店餐馆创业计划书范文工作计划

。让幸福的瞬间在网络中定格成一种永恒，你随时可以在网上看到这人幸福的场景。

4、加工服务，我们民工在工厂或工地，伙食都不大好，休息的时候，想吃点好的改善一下，可是弄起来又很麻烦。那么，你可以自己到菜场去买你想吃的爱吃的，拿到草根之家饭店，让他们给你加工，加工费当然是会很优惠的。

5、休闲服务，在非用餐时间，草根饭店欢迎工友们来坐坐，看电视，看书，看报，喝茶聊天，随心所欲，真的像在自己家里一样哦！不过，在有客人用餐的时候就请配合一下了。

6. 公布饭店选料过程，消毒过程，工作人员健康状况，建立差异化营销，拉大与一般饭店的距离，提高饭店水平

7. 提高顾客满意度服务.

a. 顾客无论贵贱，工作人员均微笑迎送. 任何情况均不能与顾客吵闹

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/857116010131006160>