

最新餐厅商业计划书(优质5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

餐厅商业计划书篇一

手持5w,可投资的项目有局限,就拿投资茶餐厅来说,承受的租金是,80平方米月租金10000元以下.或者40平方米6000以下,最好选择靠闹市又近住宅小区的地方.租金支付最好是一个月一付,或三个月一付!

小吃的最大特点,就是做一些一般人做不好,但利润相当高的食品.如果不是加盟店,投资这5w,起码做老板的是一个美食专家,能做出各种适合地方习惯的美食来,再规范化制作过程.

店里有:粤式制作螺蛳,用骨头煲,加入酸竹笋再炒,一碟制作成本为2元,售价为5元.香芋蒸饺,选用桂林产的香芋,减少肉的含量,香味感觉丰厚.制作成本为2元10个,售价5元10个。

请两班员工,一个收款,一个收桌兼洗碗,三个在厨房式窗口内操作,一个派外卖送货.收款人是老板或相任人当的,关系到打折促销问题管理.

员工要统一服装,员工聘用要交200元押金,统一服装问题差不多算投资相抵,不算统一服装方面的投资.

1. 为了节约成本,可以印名片式的小广告分发给附近的小区或商店或市场中.除了装璜置物再留3000元做流动资金外,尽量用在广告上.

2. 开业前一个月派发8折优惠券.

总结

开小餐厅,做的是特色,一般人不想做而做不好的食品,着重的是地方口味,食品品位高,毛利润率才高。

餐厅商业计划书篇二

为了保证大学生的食品安全,提高大学生的食品质量,建立了大学校园食物链,为大学生提供低成本、安全、优质、有特色的食品,同时为在校学生提供一些兼职工作,帮助他们缓解生活费不足的压力。

一. 计划摘要

本项目拟开设大学校园餐厅,位于盐城师范学院新昌校区,主要经营早餐、午餐、晚餐、夜莺及各种饮品。对于偃师新校区的学生来说,食堂门口的流动摊点不卫生,不安全,一般都想一起吃饭。

120而且一点也不油腻。对于女生来说,早上醒来最好喝一杯温热的蜂蜜水,对皮肤和肠道沿线的排毒都有好处。因此,这家餐厅每天早上免费为每一位前来就餐的顾客提供一杯温热的蜂蜜水。

此外,餐厅在不同的时间点提供各种饮料。夏天,餐厅可以提供各种冷饮,如水果杯、刨冰、冰奶茶等。冬天可以提供各种热饮,如热咖啡、热奶茶、热柚汁。此外,这家餐厅还专门为女孩提供美容蔬菜粥、蔬菜饮料等。

餐厅装修自然随意,很有现代气息。墙面采用光温色调,厨房布局合理精致,采光好。整体感觉介于家庭厨房的性质和酒店厨房的性质之间。

二、餐厅介绍

这家餐馆的名字是“第三名”意味着学生在学校里除了宿舍和班级之外排在第三位，给了他们归属感和亲切感。

我们餐馆的经营理念是让学生对我们有不同的感觉。

(a)不同产品

具有美容美容效果的蜂蜜水和不同的日常特产，让顾客品尝到不同的味道和感受。而且西餐给学生准备了不一样的氛围。

(2)不同的服务

我们提供网上订购、电话订购、外卖服务，从细节上为客户着想，让客户感受到我们不同的服务。

(三)不同的环境

这家餐厅的装修风格简单而前卫，简单而个性化。充分体现学生的个性特点，迎合他们的喜好。

第三，餐厅的人员和组织结构

成员会议

节假日和生日享受优惠折扣和福利。会员可享受累计消费1000元以上

8.8%的折扣。

餐厅员工工资:店长本人，厨师，服务员，收银员分别是3000, 1500, 1100。同时我会找学校的学生做临时工，每小时七块钱，包括午饭。

第四，店铺设计

视觉识别

店铺名称：“第三名”。一方面与自身业务密切相关；另一方面，要注意经营场所所在校园内，贴近校园特色，容易被校园群体所喜爱和接受，店名既有风格又有长远意义。

logo:如果可以的话，自己设计logo一直贯穿下去。比如餐具上，名片上，衣服上等等。

颜色:以黄色、红色、橙色等暖色为主，辅以轻快活泼的冷色调。展现时尚、潮流、优雅、品味。

(2) 店铺布局

你最喜欢的角落和桌子。

灯光和灯光:灯光是餐厅装修的重要元素。选择不同风格的灯光可以有效增加餐厅的美感。灯光是很重要的一部分，你可以选择不同的颜色，给餐厅一个愉快的氛围。同时自己的空间也要根据自己的需求来盈利。

墙面装饰和窗帘:根据季节及时调整，烘托餐厅氛围的灯光，烘托顾客调节灯光应保持的便利。各种面料材质、图案、色彩都要尽量和谐，展现餐厅的风格，贴近消费者的感官享受。

餐桌位置:餐桌位置的设计和摆放整体上要和谐，避免个体差异，给消费者一种大排档的感觉。

手工艺品摆放:手工艺品的选择要贴近餐厅的氛围和消费者的喜好，体现餐厅的品味。

餐具:干净整洁，要体现餐厅的特色或形象。

背景音乐:浪漫、柔和、轻音乐,响度适中,适合季节变化和餐厅风格。

动词(verb的缩写) 餐馆市场分析

食物,同时为高校提供一些勤工俭学的工作,帮助贫困学生更好地完成学业。

swot分析法

六、这家餐厅的营销策略

(a)定价战略

这家餐馆的价格适中,但与提供的产品和服务相比,性价比很高。我们的商店

中餐是点菜和套餐,学生可以自主选择。我们还免费赠送汤和小点心

菜西餐可能比较贵,适合学生生日带或者请女朋友吃饭。

(二)推广策略

前期宣传:以广告推广为主,大规模、高强度、大投入。宣传主要是通过散发传单的方式进行,要突出餐厅的特色和开业期间的优惠活动。开业前三天在这家餐厅消费超过50元的,可获得10元优惠券。

后期宣传:注重现有客户关系管理,进行口碑营销。定期规划和组织具体活动,并通过活动不时提醒客户消费意识。可以赞助学生社团活动。

(三)服务特征

没有好的服务，任何餐厅都无法长久生存。员工的态度是服务的背后。员工满意了，客户才能满意。因此，要对员工进行培训和激励，先培训后上岗，门店要制定详细的操作、监督和考核实施标准。有了满意的员工，我们可以为客户提供良好的服务和优质的菜肴。而我们的服务特色就是从细微处体现专业，站在客户的立场上感同身受，进行想象，及时了解并提供客户真正需要的东西。我们的特别服务项目是网上订购业务(一次性订购50元以上才发货)。现在很多学生越来越依赖网络，尤其是周末，他们甚至更喜欢呆在宿舍而不是出去，但是吃饭的问题却无法解决。现在只要登录这家餐厅的主页，点击“网上订餐”，可以选择需要的餐点和数量，填写宿舍号轻松完成，发货后付款。此外，我们还可以通过电话订购食物。我们有两名送餐人员。

七. 财务策划

(1)前期费用主要包括:场地租金(10000元)、餐饮卫生许可证等文件申请费用、场地改造费用(5000元)、厨具及基础设施购置费用(5000元)等。根据计算，可以初步得出开餐厅的启动资金在2万元左右，资金来源是父母，我觉得可以先向他们借。

(二)运营阶段的成本主要包括:员工工资，材料采购成本，水电燃料成本，固定资本等。

(3)日常经营财务预算和分析

根据预算分析和调查，可以初步确定市场容量，粗略估计日总成交量

5000元，收益率30%，毛利1500元左右。可以计算出投资回收期在一个月左右。

八、风险及风险管理

(一) 市场风险

市场风险主要来自两个方面：一是竞争对手的存在导致销售不足，导致销售收入下降；第二，由于原材料价格上涨，成本急剧上升。

(二) 内部管理风险

随着餐馆的日常经营活动，组织结构和管理工作可能不适应不断变化的内外环境，可能面临一定的风险。

(三) 依赖餐厅关键人员的风险

总的来说，餐饮业非常依赖厨师。因为一家餐厅的经营与其产品的口味密切相关，主要由厨师来控制。因此，厨师作为餐厅的关键人员，可能会对他们有很大的依赖。如果厨师离职，可能会面临一定的风险。

(4) 对策

1. 市场风险应对措施

保持本餐厅独特的服务和美食特色，采取差异化战略，在其他竞争对手中形成不可替代的地位，从而面临销售收入下降的风险。另一方面，要与食品原料供应商形成良好的关系，建立完善的供销体系，保证以最低的价格采购到优质的原料。但不允许只由一家供应商供货。如果这个供应商缺货，可能会带来严重的后果。

2、内部管理风险应对措施

采取内部培训、外部培训等多种措施，提高管理团队的整体素质；倡导组织创新和思想创新，以适应不断变化的外部环境。

3. 依赖餐厅关键人员的风险

与餐厅关键员工签订劳动协议，如因不正当原因或无理由离职，应赔偿相应损失。

九. 计划和前景

(1) 初始阶段(1-6月)

餐厅刚刚起步，最重要的是吸引顾客。它可以做更多的广告和活动来增加它的知名度。建立良好的声誉和形象，以帮助未来的发展。

(2) 中期(1年)

巩固和扩大现有市场份额，进一步完善餐厅管理体系。开始准备品牌扩张所需的企业识别系统、统一特色美食、统一管理模式的建设。

(3) 长期(3年)

到那时，餐厅的运营已经进入了稳定良好的状态。随着企业实力和影响力的增强，当服务范围不再能满足潜在客户的需求时，就会通过特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。考虑开个分店什么的。

我也会用pdca循环分析来不断地执行、检查和分析我的餐厅的发展。每一个阶段结束，我们都会总结反思，进入下一个周期，不断向上向前。

餐厅商业计划书篇三

在xx开一家专门为情侣设计的餐厅。浪漫是餐厅装修和设备摆放的主题。而且每对情侣的用餐空间都是独立的，相互分

隔的。除此之外，恋人的特点对餐具和餐桌都是潜移默化的。餐厅是专门为情侣开的，非情侣不允许吃。

最初餐厅以西餐为主，中餐为辅，配合销售各种饮料和饮品。业务类型将根据餐厅发展中遇到的情况进行调整。

餐厅的用餐设计可以分为两层。楼上由大大小小的盒子组成。内部设计类似ktv分为两面。一边是给一些喜欢热闹奔放的情侣提供唱歌功能，另一边是不给喜欢安静的情侣提供唱歌功能。楼下设计成一个大厅，用来举办一些活动。这里的墙壁都有很强的隔音效果。大厅里有一个播放器，可以播放轻音乐，也可以给客人提供一些歌曲。平时没有活动的时候，大厅是留给个人旅行者的。如果情侣同时到达，可以由服务员直接上桌用餐。如果先到先得者需要记录自己的身份信息，并登记对方的部分身份信息，则只能在对方到达时进入，以满足双方的身份信息。二楼以上有客房。酒店将与小舟山合作，来小舟山的游客可以在这里享受到非常优惠的待遇。

调查显示xx没有专门为情侣设计的餐厅，只有两家餐厅主要是情侣餐厅，以满足消费者的需求。以前很多情侣只能给大家去餐厅吃饭，但是感觉不到浪漫，吃饭有时候会被打扰，这是每对情侣的禁忌。现在街上有很多情侣，但是这里没有情侣餐厅。不是人们不需要，而是没有开发出来。从这个角度来说，这里是有市场空缺的，潜在市场非常广阔。

主要目标市场是xx中心和中心周围的情侣。开业前的宣传可以通过墙壁广告和横幅的形式进行。一切准备就绪后，可以以传单网络的形式再次进行宣传。宣传内容是餐厅的开业日期和各种吸引顾客的优惠活动。开业期间服务尤为重要，这几乎决定了餐厅未来的命运。所以这期间要严格控制所有的工作，不求最好，但求更好。为了使餐厅长期发展，在情人节、七夕、中秋节、春节等重要节日期间，推出各种特殊活动和优惠方式。

餐厅分为六个部门:餐饮部、财务部、客房部、厨房、送餐部、安保部(工程部)。

1. 支出:餐厅+客房租金每年8万, 装修设备500万, 宣传支出5000, 原材料支出每月20万, 员工工资每月25万。

2. 收入:月收入65d85万元。

餐厅商业计划书篇四

手持5w,可投资的项目有局限,就拿我投资的小餐厅来说,我承受的租金是,80平方米月租金3000元以下.或者40平方米20xx以下,最好选择靠闹市又近农贸市场的地方.租金支付最好是一个月一付,或三个月一付!

虽然投资不太,但,店要体现雅致,人的食欲与环境往往有一定的关联.我喜欢在墙上贴一些小吃特色的介绍:来历,口感,相关名人.

在每张桌上有一两本本店小吃的介绍册.采摘相关小吃的精华文章.图片.

装璜期为一个月.

小吃的最大特点,就是做一些一般人做不好,但利润相当高的食品.如果不是加盟店,投资这5w,起码做老板的是一个美食专家,能做出各种适合地方习惯的美食来,再规范化制作过程.

我在杭州,做的是有少量杭帮菜咸淡口味特点,最大程度地表现粤式风格.

店里有:粤式制作螺蛳,用骨头煲,加入酸竹笋再炒,一碟制作成本为2元,售价为5元.香芋蒸饺,选用桂林产的香芋,减少肉的含量,香味感觉丰厚.制作成本为2元10个,售价5元10个.

(上面可根据自己了解跟掌握情况选择产品特色)

请两班员工,一个收款,一个收桌兼洗碗,三个在厨房式窗口内操作,一个派外卖送货.收款人是老板或相任人当的,关系到打折促销问题管理.

员工要统一服装,员工聘用要交200元押金,统一服装问题差不多算投资相抵,不算统一服装方面的投资.

1. 为了节约成本,可以印名片式的小广告分发给附近的小区或商店或市场中.除了装璜置物再留3000元做流动资金外,尽量用在广告上.

2. 开业前一个月派发8折优惠券.

总结

开小餐厅,做的是特色,一般人不想做而做不好的食品,着重的是地方口味,食品品位高,毛利润率才高.食品再好吃,推销手段也要独特.本店采用抽牌打折,是一种买一送一机率销售手段,让享受美食的人们获得打折刺激,也是一个乐子.

餐厅商业计划书篇五

【世界经理人办公伙伴-讯】现代社会素质主义者逐渐增多起来,想要创业的人创办一家素食餐馆也是一个十分不错的项目。

广东素食餐厅商业计划书范文

一、选址：闹中取

静素食的特殊性使其在选址上有别于其他酒店。通常适合开素食餐厅的地点有三种：第一、大型居民区和大排档林立的

食街和交通要道。通常这些地方是餐饮的聚集地。商业繁荣、人气旺，在这里开素食餐厅，光顾的客人会很多。但是这和素食餐厅清幽雅致的就餐环境有些不符，如果选择这个地点开店，一定要在装修上多下些功夫；第二、老人和年轻女性聚集的地方，也就是说在老人活动中心、写字楼、办公区附近。老年人因高血压、糖尿病等老年病的困扰倾向于吃素，而年轻的时尚女性为保持身材，也对素食情有独钟，这些人可以说是素食餐厅的潜在客户群；第三、寺庙、道观云集的地方。不管餐馆开在什么位置，一定要符合“闹中取静”的要求。

二、装修：清新脱俗

如果把素食餐厅装修得金碧辉煌就会给客人一种名不副实的感觉，因为很多素食者都是冲着餐厅“清欢”的就餐环境来的，并且装修豪华的餐厅，会给客人留下价格昂贵的印象，使很多客人对餐厅“敬而远之”。所以素食餐厅在装修上要以平淡、朴实为佳，最好能给客人一种“脱俗”的感觉。如果是社会型素食餐厅，装修时尽量避免宗教色彩，颜色上要淡雅、清新。

除了店面的装饰外，素食餐厅还可以通过追加一些附加值来吸引客人，如在餐厅里准备一些道教、佛教的宗教书籍、倡导绿色健康饮食的杂志、藏族的小工艺品等。

三、出品：鲜、特、新

素食餐厅对菜肴出品的要求非常严格：首先是原材料必须新鲜。素食餐厅每天都要耗费大量的时令蔬菜和干鲜果品，这些原材料是否新鲜直接影响到客人对餐厅的印象，所以要严把采购关和储存关，防止因蔬菜腐烂变质而引起不必要的浪费；其次菜品要有特色，素材的选料比较便宜，如果菜品没有特色，很难吸引客人来就餐，所以素食不仅讲究选料，还要在制作工艺上下功夫，可以给菜肴加入一些文化内涵；此外还要保持素食的原汁原味，不加人工色素，口感不能太油腻，

这就是说素食餐厅在聘请厨师时，如果能聘请到一个既精通素食制作工艺，又精通点心、素面、素包子、斋卤味的厨师，餐厅也就成功了一半；再次是建立良好的购货渠道，要想素食餐厅有特色，就要有广泛的购货渠道，除了和蔬菜供应商建立好联系外，还要和一些素食研究机构处好关系，这样，素食才能常“新”。

四、顾客定位

第四类爱美女性，满足女性爱美的需求，素食中含大量的维生素e能够使女性皮肤更加娇嫩，起到极佳美容效果，同时使身材更加苗条。素食可以满足部分高素质群体对生活品质的追求。

五、投资参考

记者综合各地情况发现，素食餐饮店一般有如下三种投资规模：

一种是大中型素食特色菜馆，设在省会或大中型城市的一类商圈，地处商业中心区、餐饮集中区域，经营面积300平方米以上，总投资50万元以上。

一种是中小型店，主要经营特色菜肴、特色小吃，市中心或区域性商圈内，地处商业中心区、准商业中心区或餐饮集中区域，经营面积200平方米以内，投资规模10万元以上。

一种是特色店，经营面积100平方米以内，地处准商业中心或集中居民小区，投资规模在5万元以上，经营快餐、各类素食点心等。

素食餐饮店的回报期最少在一两年内，建议急于赚钱的投资者不要从事此行业。而《城乡致富》针对的小本创业者最适合第三种创业方式。

六、经营种类

第五：收集各种便宜制作的特色小吃；

第六：馒头包子类。这类食品受限于人员、场地、存放条件等多种因素，如果可以自己制作自然是没有问题，如果不成，可以考虑与这方面店铺进行合作，或者出于安全的考虑，不提供也是可以的。

七、营销建议

1. 素菜馆当然得主营素菜。目前素菜分两种，一是常规的家常素菜，二是佛门素菜。佛门素菜要做出特色和品位，非常难，得请专门的佛门素菜制作厨师，且店门的装修费用较大，投资受限。可先做家常素菜，若有必要，以后可以再向专门的佛门素菜发展。做家常素菜就要求经营者紧紧抓住素食比荤素更加宽泛这一特点，小麦大豆、蔬菜瓜果什么都可以做。

2. 针对“新素食主义者”嗜素的原因在于吃腻了肉类，改为从素食中取得营养，所以关键还在于菜品的科学合理搭配。菜谱必须请营养方面专家来订制。这样，一份餐食就可以针对不同的品味作不同的搭配，包括分量大小，内容安排，口味浓淡，冷热相拼，营养配备等。

3. 门面、装潢关键得突出个“素”字，因此店堂无须很大，但一定要干净、清爽，有“小葱拌豆腐”的感觉。再说这里毕竟是卖吃的，清洁肯定是首要条件。此外，店面布置合理，物品分类排列，做到尽量能让来者一看就把所有品种尽收眼底，一眼望去皆是素食，自然就会让消费者留有深刻印象，同时也充分显示素食的特色。

4. 素食品种五花八门，多的可以100样。开素食店虽是件巧事，但对服务员却是个考验，一般来说有两、三个服务员就够了，但他们都必须对店内商品了如指掌，向顾客介绍时也应如数

家珍，并有针对性。通常，素食品有好几类，有的属魔芋制品，有的属香菇小麦蛋白制品，还有大豆分解蛋白类制品也很普遍。魔芋制品是最常见的素食，也是医疗效果颇佳的一类，两千年前中国人就用它来治疗糖尿病，足见其价值。它还具有许多对人类健康十分有益的作用，诸如减肥、防止动脉硬化等。大豆分解蛋白制品是最为人们熟知的一种。它有着很高的营养价值，据说能与鸡蛋、牛奶及肉类相媲美，也颇受青睐。

5. 素食店的淡旺季有些与众不同，由于它的顾客群有一定的特殊性，所以一般农历的每月初一、十五或者一些佛门盛事，例如观音诞，也就成了素食店买卖的黄金时间。而逢上一些农历节日，更是会出现门庭若市的景象，一天也能有个千儿八百的收入。这样的时节，可别白白错过了。

6. 作为一家与众不同的素食店，应该主动出击，多从顾客角度出发，多为顾客着想，实行周到热情的服务。选几样大伙公认好的、或者以前比较好卖的、颇具代表性的品种放在小碟子里供顾客自己品尝、自己挑选，货真价实才能让消费者放心。而对于一些食品的某些特性要会引导顾客，如大多数魔芋制品不宜放冰箱，因冷藏会影响其品味，服务员就应记得主动提醒顾客。

7. 由于素食餐厅没有动物血等东西，厨房很干净，所以经营者可以采用明档经营、现场制作、开放式厨房等经营模式。这样可以拉近餐厅和客人的距离。

□□