

# 开餐厅创业计划书财务规划 餐厅创业计划书(通用6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 开餐厅创业计划书财务规划篇一

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于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。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。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。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本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80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。品种多，口味全，营养丰，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。而非餐点又提供各种冷饮，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。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

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，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考

虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

## 开餐厅创业计划书财务规划篇二

产品定位：中式面点|制作工艺流程化，便于定制定量，快速加工加热成品；

选址范围：居民区、校区|客户定位于普通大众的日常消费，补充该区域的生活功能；

餐厅风格：休闲式快餐厅|满足人们的层次需求；

商铺面积□50m<sup>2</sup> 房租5000元|综合个人承受能力和市场调查所得；

- 1、勤、俭，物尽其能、人尽其用
- 2、合理的采购原料

- 3、 通过提高成本来提高产品的品质，实现薄利多销的原则
- 4、 良好的饮食环境和优质的服务

#### 员工基本守则：

- 2、 工作认真负责、不避重就轻，相互推诿，掌握本职岗位所需的各项职能，操作熟练；
- 4、 员工之间团结互助，相互尊重，不带个人情绪，不因私废公，影响正常的工作；
- 6、 有安全防范观念，严格按照规定安全使用各项设备及工具；

#### 安全工作基本要求：

- 1、 地面保持干燥，门窗桌椅完好无损；
- 2、 水、电、煤设备在使用前，要先检查是否有泄漏或损坏确认完好后才可使用；
- 4、 发现自己不能解决的情况要及时向管理人员汇报，请专业人员及时解决；

#### 厨房工作内容及要求：

- 1、 严格按照产品制作工艺规范进行采购、加工、烹调、保管食品，按时按质按量完成工作任务；(详见采购、加工、烹调、保管标准)
- 3、 做好安全工作，规范操作；

#### 采购选料标准：

加工配料标准：

烹调标准：

保管要求：

餐厅服务工作内容及要求：

1、待客热情友好，说话亲切和蔼，举止稳重大方，处事礼貌谨慎：

(1) 客人进入或者离开餐厅，要致以“欢迎光临”的问候

(2) 说话时要求面带微笑，身体稍向前倾，并配以手势，手势必须有力，给客人非常明确的指示。

(3) 看见客人有麻烦时，要及时上前帮助，先问候“你好”再询问“请问需要什么……”。

(4) 给客人带来不方便时，如服务员借道、扫地、拖地或给客人挪位时应致歉：“对不起，得到客人的帮助后必须致谢麻烦您……”

(5) 当客人叫服务员或打手势时，应该立即上前，面带微笑地询问客人：“先生（小姐），请问有什么吩咐？”或“请问需要什么？”

(7) 不得和客人发生争执、争吵；

(8) 对待客人要一视同仁，不分贵贱，老少、美丑等。

2、 站台要求：

(1) 面带微笑，挺胸收腹，肩平。

(2) 两腿立正或稍稍分开，两手自然下垂，放在前面或背后。

(3) 两眼随时注意观察餐厅内客人就餐的情况，以便迅速做出反应。

(4) 不准靠墙、桌椅或边柜，不准交头接耳或走神发呆。

(5) 不准吃东西，伸懒腰，剔牙、挖鼻孔、搔头发，咬指头等。

### 3、行走要求：

(1) 面带微笑，精神抖擞，动作敏捷、利落。

(2) 空手时，要求服务员在餐厅内以小跑步行走，忌走路慢腾腾，无精打采，有气无力。

(3) 手上拿东西时，要求服务员快步行走，托盘里的东西要分类码放，摆放整齐，并且要注意安全，不要撞到客人或打烂餐具。

### 5、做好安全工作，详见安全工作要求

责任人姓名： 检查人姓名：

范围及内容 备注 积分

仪容仪表 整体面貌清洁自然、大方得体、精神饱满

整体表面干净清洁，衣服合身、烫平、清洁、无油污，无褶皱

帽檐、帽内面无积垢 管无积垢，不能卷起

头发整齐、清洁，不可染色，不得披头散发。短发前不及眉，

旁不及耳，后不及衣领，长发刘海不过眉，过肩要扎起，整齐扎于头巾内。

员工标识醒目配戴于左胸，无积垢

围兜清洁无油污，无破损，烫直，系于腰间。

鞋保持清洁，无破损，不得趿着鞋走路。

佩戴项链，饰物不得露出制服外

袜子无勾丝，无破损，只可穿无花，净色的丝袜

行为举止 不随地吐痰

不乱扔杂物

不浓妆艳抹，面着淡妆，不用有浓烈气味的化妆品

勤洗澡，无体味，不得使用浓烈香味的香水

厨房设备和工具卫生检查表

责任人姓名： 检查人姓名：

范围及内容 备注 积分

灶台表面、台底、边角、站脚、下水滤网，无污渍、油渍、积垢，

## 开餐厅创业计划书财务规划篇三

1、全球一体化的大环境使各国之间的经济文化交流日益密切，越来越多的国外有人在中国定居或游玩，也有越来越多的国人对西方饮食休闲文化产生浓厚的喜爱和兴趣。因此，我们的

“唯一”西餐厅不仅有足够的市场需求，更有一定的社会竞争力。

2、为这次创业我们筹足了资金，培养了专业的人才，引进了先进的设备。因此我们有信心也有能力将我们的“唯一”西餐厅创办好，并且作为新世纪的一代，我们的创新精神更加能吸引更多的客源，然经验不足是我们最大的问题，所以会更细心的创业。

打响品牌，发展连锁店，发挥团队精神的最大作用在两年内收回成本及获得可观盈利，然后寻找合作伙伴加盟，将“唯一”发展为全国连锁西餐厅。

1、社会的进步使人们对生活的质量要求不段提升，餐饮行业也逐渐与国际接轨；

2、全球一体化的趋势下，西餐厅有足够的吸引力及市场；

3、店面选址在城市市中心，交通便利、人流量大；

4、资金充足、技术一流、设备齐全、计划可行性高；

5、店已经过工商部注册，具有法律效应，符合国家政策。

1、室内的环境设计舒适、干净为主；

2、严格要求员工的专业技能素质，服务态度得体切周到；

3、价格相对平民化，尽可能让每个中小家庭都能消费，让西餐部再是高成阶级的专属；

4、宣传（移动/电视广告、报刊杂志、传单）。

1、员工的培训，提高技能和素质；

2、员工的福利政策及薪水安排；

3、每月店内的优惠特价政策。

总资金□20xx万

店面：300万

装修：200万

员工工资和：50万每月

水电费：1万每月

材料及用品：70万每月

宣传：100万

店内维修：10万每月

保险：500万

## 开餐厅创业计划书财务规划篇四

导语：随着中西文化的交流，西餐渐渐变得普遍，下面小编为大家带来一份西餐的创业计划书，欢迎大家阅读！

明月西餐厅的经营宗旨为：“著意求新,以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛,融汇西方餐馆美食”。

1. 选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内,与连串的快餐店连在一起,但都作为美食街唯一的西餐厅.与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2. 格调方面：西餐厅为温馨浪漫的风格, 为顾客提供优质的服务, 给顾客贵族式的享受 , 力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境, 引导消费者转变消费观念, 向崇尚自然、追求健康 方面转变。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度100

所运用的营销方法也是多种多样的。

#### 4. swto分析

学院现有一万三千几个师生, 调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%, 正因如此, 饮食也是在学校创业首选之路。消费对象比例图如下:

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下:

s[]美食街附近是男生宿舍最聚中的地方, 偶尔去美食街的人占了全师生65.8%

o:现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境, 而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境, 这可表明了, 明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

t:美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

1. 尊重餐饮业人员的独立人格.

2互相监督:管理层监督员工的工作,同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解.

3营造集体氛围:既要上下属感受到西餐厅纪律的严明,也要关怀员工,让员工感受到来自集体的温暖,有利于加强凝聚力,提高工作积极性.

4. 公平对待,一视同仁,各尽所能,发挥才干 。

以西式扒类为主,结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐,小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求:

1. 推出皇牌主食套餐,经济实惠,例如:泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等,各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐),最适合校园情侣品味。

2. 西餐结合快餐

例如:扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3. 美颜甜品

例如:姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等,最适合爱美的女大学生品尝。

4. 根据不同的季节制定一些冷饮,热饮,点心、沙拉等

例如:现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

1. 品牌策略:

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词可以

营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。

而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

## 2. 价格策略：

(1) 主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2) 针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

## 3. 促销策略

(1) 西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(2) 为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

a. 求新：我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上

发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b.求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

## 开餐厅创业计划书财务规划篇五

1、 企业名称：港式茶餐厅

2、 行业类型：餐饮业

3、 组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的县中心，这里是人流的中心集合处

4、 经营地点：福建省安溪县

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为县中心处没有一间茶餐厅，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

## 5、 创业者的个人情况：

姓名：王艺雅

性别：女

年龄：20

文化程度：大学

相关工作经历：曾经在餐厅里打工，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

我是一名即将毕业的大学生，专业是管理专业，从小对经营方面感兴趣，而且家里也经营茶叶。现在将要大学毕业，工作不好找，想凭者自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的家乡开一间茶餐厅，用此来发展自己。我的家乡盛产茶叶，这使我从小对茶有着一种特殊的情感，而且现在有很大关于茶的食品逐渐发展起来，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而后行，因为这有非常大得风险，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，追求健康已成为一种生活时尚。茶的很多功能都有助于身体健康。绿色食品可以保证人们的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

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，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

1、市场前景：茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括：粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等；西餐包括：韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

2、投资标准及回报：

## 开餐厅创业计划书财务规划篇六

项目目的：自食其乐西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：自食其乐西餐厅

性质：此项目集开发家居设计、房屋室内设计、独栋别墅设计专业性服务项目。同时，吸引商家投资，建设中国人自己的家居设计文化。

建设地点：蚌埠市地区

市场分析：学院现有一万四千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

宗旨：服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

经营范围：

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3、美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

市场营销：在西餐厅初步发展中，我公司将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低

营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着西餐厅的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

财务数据：见财务计划栏。

注册资金：一一十万人民币。

融资方式：由我原有西餐厅参股人员筹措资金5万元，商业贷款5万元。

组织理念：举才而任能，走创新和专业的组合路线，实行严密的系统性、战略性管理，打造高质量的饮食文化。

组织文化：敬业创新，优质经营，人性化管理。

结论：“自食其乐西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“自食其乐”一词可以营造风趣的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。