

2023年火锅创业计划书摘要 火锅店创业计划书(优秀5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。相信许多人会觉得计划很难写？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

火锅创业计划书摘要篇一

秋冬季，是火锅的盛行之时，人人都想在那寒风中品尝那热腾腾火锅。火锅中又以川锅最为著名，四川火锅，以麻，辣，鲜，香著称，他来源于民间，升华于庙堂，无论是贩夫走卒、达官显宦、文人骚客、商贾农工，还是红男绿女、黄发垂髫，其消费群体涵盖之广泛、人均消费次数之大，都是他地望尘莫及的。作为一种美食，火锅已成为四川和重庆两地的代表美食。下面就以川锅为例，教大家怎么去创办一个火锅店吧，喜欢大家喜欢！

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是一门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调查，这样可以了解到人们需要什么

类型的火锅，掌握火锅风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

(一)、对火锅市场的影响因素：

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

(二)、客源的调查分析：

1、服务对象分析：

(2)、消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等；

(4)、消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消

费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

(4)、消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

(1)、不确定性：大部分顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

(2)、随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

(3)、灵活性：这是由成功的品牌所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

(4)、引导性：调整经营策略、成功的广告运作等，都会对顾客的消费产生一定引导。

(一)、划分要求：

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际，就大胆开拓，制定长期计划，占领市场。

(二)、划分种类：

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体；而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的.职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮冲动型，还是豪华张扬型等，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务水平、顾客的信赖等有关。

(一)、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

按档次分：高、中、低档，或豪华店、风味店、大众店、自助店等；

2、按功能分：特色火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等；

3、按来源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等；

4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己的经营品种。

火锅创业计划书摘要篇二

一、综述：

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是一门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调研研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握火锅风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

二、火锅市场调查：

(一)、对火锅市场的影响因素：

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

(二)、客源的调查分析：

1、服务对象分析：

(2)、消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等；

(4)、消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们

对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

(4)、消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。

火锅创业计划书摘要篇三

1.1 成立背景

火锅这种独特的中国美食，千滋百味，诱惑了大江南北人的胃口。如今吃火锅变的家常便饭，正因如此，火锅成为了一种巨大的行业。2007年餐饮市场达到1.2万亿元。2018年将达到7万亿元，2020年后将达到10万亿元。餐饮市场如此之大，而餐饮行业中，火锅据一壁江山，独树一帜，可见火锅市场之大。现代科技成果不断融入餐饮的产品加工、管理经营、产品开发等各个环节，加速了餐饮业标准化和工业化进程，促使餐饮业从传统手工生产转向现代化生产。促进消费作用明显，扩大内需贡献突出。餐饮业是居民休闲消费、社交消费、喜庆消费、会展消费和旅游消费的重要组成部分，也是从事商务活动的重要场所。强劲的餐饮消费对化解收入存量、拉动经济发展效果显著。

据统计，2007年火锅市场容量达到了4000多亿元。在市场占有率方面，小肥羊是火锅销量第一品牌，但其市场份额相比在几千亿的大市场只是市场中毫不起眼的一部分，在火锅市

场远远未曾达到一个绝对强势品牌的程度。从市场占有率来看，整个中国火锅连锁市场还处于一个初级层面的竞争，在一个未定型的市场格局之中，一切皆有可能。

与消费品市场相比，徐州市餐饮业增幅较08年有所下滑。但随着经济形势的不断好转以及用餐标准的不断提高，我市餐饮市场在婚宴、家宴、亲朋聚会等传统消费方式以及商贸局组织开展的“伏羊节”、“百家餐饮企业美食大联展”、“健康美食送到家”等大型餐饮业营销活动的有效带动下，仍保持了20%以上的增长速度，较09年上半年提高了10个百分点。彭城壹号、小南湖商业街等月光经济区陆续建成营业，一批极具浓厚文化和休闲主题特色的高档餐厅、茶社、咖啡馆成功入驻，不仅有效带动了我市餐饮市场，同时还大大提升了我市餐饮业的整体品味和档次。但是在火锅店里暂时徐州还没有出现过高档的，较有名的芙蓉火锅、秦妈火锅、小天鹅火锅虽然相对来说好一点，可是没有体现高档餐厅应该给的服务。就此，我们的火锅店完全按照高档酒店式的管理，提供高档式的服务，在徐州造就一个高档的四川火锅品牌。

1.2 店面简介

我们的火锅店提供纯正的豪华型四川口味火锅，有高档的服务，让人进入我们的火锅店感觉到五星级般的服务，其主要体现在以下三点：

一环境：装修布置古色古香，采用了简约古朴与现代时尚审美情趣相结合的装修风格，在不经意间营造了一种轻松自然、舒适怡情的就餐氛围。同时店内所用的餐具和锅具也颇具味道，高档的火锅炉具和粗瓷碗、碟、杯、勺错落搭配，堪称其雅；锅具除了常见的子母锅外，还有四格分档的“不求人锅”、上下双层的紫铜“尊者锅”、独自享用的“景泰蓝锅”。让人在享受美食的同时，也能享受到视觉的愉悦。

二菜品：我们的火锅店，有南京滋奇的先例，它的底锅在网上被不少网友点评为“味道好，而且吃完后还没有一身火锅味”，这些也是我们现在的标准。另外店内主菜所选材料都必须精挑细选，调料都是从麦德龙买来的，主菜都是选最好的，很多菜还是自己做的，如酱牛肉、肉丸、蛋饺等。

三服务：我们的服务是体现在细节上的。点菜时服务人员会适当地提醒顾客并为顾客删减菜品以适应所需，同时告知点的菜端上桌面是不退的。之所以不给退菜，首先是对顾客负责，其次是我们火锅店的自律。顾客多点的菜可以带走，也可以推入火锅处理。

我们火锅店采用水陆两用的经营方式，将主店面设在云龙湖附近，并配合水上经营方式，利用我们的特制船只在云龙湖上服务，这样顾客可以边享受正宗火锅带来的美味又可以放松心情，达到一举两得的目的。我们的主要客户是来云龙湖旅游的高档人群，他们一般都具有一定的经济实力，而且他们更喜欢与众不同的个性化服务，所以对于这类人群我们具有较强的竞争力，我们的主打品牌是四川火锅，另外我们会以高质量的服务以及高效的管理来达到高档次餐饮店的目标，而且我们的火锅采用的是正宗的四川火锅口味，像原材料比如红辣椒等我们都会从四川进行采购，其他的一系列底料我们同样也会原汁原味的从四川地区运往徐州，现在许多徐州的火锅店虽然有不同的口味，但是能够做到真正正宗的还是很少，随着人们生活水平的提高越来越多的外地人来到徐州这个刘邦的故乡进行参观游览，许多喜爱四川火锅的人因无法到达四川而吃不到正宗的火锅，而我们恰恰给他们提供了这一服务。

1.3 市场及销售

随着历史的发展，当火锅品类中的第二分支出现并逐步走上历史舞台，其辣的风味随着移民的加剧、文化的交融而逐步扩大影响，尤其是当继承先人“五熟釜”的智慧而发明创造的

“鸳鸯火锅”，使川式的“辣”迅速风靡全国，更成为火锅的第一特征，这决定了川式火锅将取代牛羊肉火锅成为火锅的第一大品类，这是川式火锅的品类机会。

川式火锅所具有的辣的特征，更加吻合火锅品类特征，因此，川式火锅必将超越牛羊肉火锅而成长为火锅的第一大品类，这是川式火锅品类本身存在的最大的品类机会。川式火锅作为目前火锅品类中的第二大细分品类，未来的第一大细分品类，在消费者心智中还没有产生代表性品牌，这是出现在任何一个川式品牌面前的巨大机会。如果成为川式火锅的代表性品牌，就能更多分享到品类增长带来的势能，直至成为火锅的领导品牌。

1.4 财务及风险

根据本火锅店的财务风险假定分析我们有较强的抗风险能力。同时与银行保持良好的信用关系，提高自身的赢利能力，通过合理经营方式带来的现金流来保障现金需求，降低企业财务风险。另外，做好宣传工作的同时可以考虑寻找风险投资商，通过本公司专业人员的财务分析与风险分析，切实找到适合本公司发展的筹资、融资渠道和筹资、融资方式，制定切实可行的资本营运方式，作到资本成本最低化和公司价值最大化。

随着几年的发展，我们公司二到五年的每年平均净利润为600万左右，保证风投一年内回收，贷款两年内还完。企业3年以后已经拥有了一定的管理经验并积累了一定的资本，有能力购回投资公司所持股份，这样可以保持公司的独立性，避免因风险资本的退出给企业运营造成大的震动，创业者们可以由此获得已经壮大了的企业所有权和控制权。

火锅的由来：《魏书》记载，三国时代，曹丕代汉称帝时期，已有用铜所制的火锅出现，但当时并不流行。到了南北朝时期，人们使用火锅煮食就逐渐多起来了。最初流行于我国寒

冷的北方地区，人们用来涮猪、牛、羊、鸡、鱼等各种肉食，后来随着我国经济文化日益发达，烹调技术进一步的发展，各式的火锅也相继闪亮登场。到北宋时代，汴京开封的酒馆，冬天已有火锅应市。到了清朝统治的年代，火锅涮肉已经成为宫廷的冬令佳肴。到了清朝末期民国初期，在全国已形成了几十种不同的火锅而且各具特色。日本室町时代，火锅从中国传入日本时在一三三八年。日本称火锅为“司盖阿盖”又称“锄烧”。如今火锅还传到美国、法国、英国等国家。

而我们要做的正是享有“中国四大火锅”之一的四川火锅，四川火锅的发源地是长江之滨——酒城泸州的小米滩（现高坝二五厂）。当时，长江边上的船工们跑船常宿于长江边上的一个很适中的码头——小米滩。停船即生火做饭驱寒，炊具仅一瓦罐，罐中盛水，加以各种蔬菜，再添加辣椒、花椒祛湿（因为有“菜当三分粮，辣椒当衣裳”之说）。船工们吃后，美不可言，就这样一传十，十传百，在长江边各码头传开了。

2. 火锅品种

四川火锅品种共有118种，为了迎合大部分人的口味以及投入更大精力去做更加美味的火锅，我们从118种火锅品种中提取36种作为我们店的主打品牌，其中有：清汤火锅、鸳鸯火锅、啤酒鸭火锅、魔芋鸭火锅、带丝鸭火锅、葡萄酒鸡火锅、泡菜鸡火锅、白果鸡火锅、人参鸡火锅。

火锅创业计划书摘要篇四

冬天到了开火锅店的旺季也到了，开火锅店创业计划书，开火锅店成本核算如何算？开火锅店赚钱吗？开火锅店要注意什么？虽然火锅店在冬季异常赚钱，但是创业者开店之前还是要注意很多因素的，下面看看钙骨馆钙骨养生火锅加盟总部提供的《火锅店创业计划书》，或许会帮到您！

一般小规模火锅店8-10万，一个600-800平方米、60-80张

台的火锅店，大概要准备60万元的资金，其中包括至少7个月的房租(包括半年的房租和额度相当于一个月租金的押金)、装饰装修、设施设备购置、员工招聘培训、前期的广告宣传等费用，同时还要准备10万元左右用于周转的资金。

对火锅市场的影响因素。

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

：客源的调查分析。

(2)消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等；

(4)消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

：顾客消费行为分析

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

(4)、消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。

火锅创业计划书摘要篇五

舒展飞，年龄30，已婚，08年退伍，从业经历：做过房地产销售、开过水暖商店、开过网络公司、做过商场管理、美食城经理、经理助理等，现在就职于松原鼎商投资咨询有限公司职位经理，一直在关注餐饮行业发展，希望拥有自己的美食事业。

项目定位火锅，主要原因第一：火锅可以标准复制，便于以后开连锁店，有发展空间。第二：调查显示68%的消费者喜欢吃火锅，其次是烧烤。第三：可以省去厨师降低成本，不受技术限制，不至于厨师走了味道就变了。

我们要打造火锅细分市场里的第一，因为没有人能记住第二，就像奥运冠军大家都能记住，但是亚军是谁大家都不知道。

项目位置开在江南，资金到位开始选房子，争取9月底开业正好天气转凉！

投资预算

总面积

吧台、后厨、卫生间、大厅、单间、库房

厨房面积

大约30平左右

切配、洗碗、配锅、炒料、货架、冷冻保鲜

餐位数

按照格局与面积定

装修费用

大约15万-18万

门头、天花、地面、墙面、吧台、后厨、冰箱冰柜、水电、灯、桌椅、设备等

房租

大约6-10万

根据地段面积不同价格不定

流动资金

2万-3万

采购第一批货物

总投资

舒适、简约

投资回报预算

总投资

餐位数

人员配置

切肉一名、改刀一名、配菜一名、洗碗一名、服务员2名、传菜一名、吧员一名

8-11名员工、平均工资按2300元一年总计22万-30.3万

房租

6-10万

人均消费

上座率

日营业额

月营业额

11.7万——15.1万或者20.5万——26.4万

年营业额

140.4万——181.2万或者246万——316.8万

毛利率

55%

水电能源

6-8万

年净利润

净利润=营业额*55%-房租、工资、能源-装修（28万-50万或者69万-107.9万）

以上可能是比较理想的情况下结果（不理想的情况下再除以2=14、25、34、53万）

投资回报率

理想状态下100%-200%、不理想状态下50%-100%

2、根据每个人的承受风险能力不同，我们设置了多种投资方式：

1、投资499元vip(500个名额)消费享受9.2折待遇

成为股东拥有收益分红权，赠送500元代金券

2、投资999元一星(250个名额)消费享受9折待遇

成为股东拥有收益分红权，赠送1000元代金券，赠100元啤酒卡

3、投资1999元二星(100个名额)消费享受8.8折待遇

成为股东拥有收益分红权、赠送2000元代金券，赠500元啤酒卡

4、投资2999元三星(80个名额)消费享受8.5折待遇

成为股东拥有收益分红权送3000元代金券1000元啤酒卡赠高级餐具一套

5、投资4999元四星(50个名额)消费享受8.2折待遇

6、投资9999元五星(10个名额)消费享受8.0折待遇

为了更好的有秩序的经营好饭店，以上投资股东不参与饭店运营管理，以免出现分歧，发起人负责整个店面的选址、装

修设计、制度建立、营销策略制定、股东可以提出意见建议，发起人成立股东微信群，大家可以在群里进行讨论建议，发起人每月会上报财务报表(所有开支和收入明细表)，所有花销盈利情况股东监督。

此次众筹风险自担，要求年满18周岁，每个股东最高投资不得超过5万元，投资的越多赚的越多，风险越大，每个人根据自身的风险承受能力投资，成功了我们继续开分店，不成功也算是人生一次美好的经历，500元不会影响你的生活，但是可以成就一群人的梦想!伙伴们加入我们吧!成立一个松原最大的团体，抱团取暖，成功属于勇敢的你!

发起人占5%股份，其余95%融资额平均分配，其余细节全体股东在第一次股东大会商议!

1. 成立监管委员会(股东内选出5名投资额高者优先考虑)，条件：有时间，有经验，有责任心、年龄不得低于30岁。

2. 每位股东签署股东协议(投资多少钱占多少股份)

3. 股东出资以后不得已任何理由退股(特殊情况可以转让股份)饭店有回收权力(饭店资金充足的情况下饭店优先回购)!

4. 饭店盈利了利润按股份平分，饭店失败了剩余资金和出兑变现金额也按照股份平分!(饭店是大家共同财产)

1、每季度纯利润70%给股东分红，剩余30%作为流动资金，如果店里流动资金充足利润全部按股东比例分红。

2、股东每次消费总额的一半可以使用代金券(折扣和代金券不

得同时使用)

3、股东享有分店优先认购权(众筹开分店)

主要是简约大方，给人舒适放松的感觉!

1、先把第一家店开起来，建立完善管理制度，菜品标准定制，员工管理制度建立。

2、运营1年后如果发展没有问题，计划第二家分店

3、5年内开5家分店，发展加盟店(全国连锁发展)