

最新大学生创业餐饮项目计划书(优秀6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生创业餐饮项目计划书篇一

民以食为天，只要生活在社会，就离不开吃饭。餐饮业，有着得天独厚的条件。只要小店开得好，必定会红红火火。下面，小编为大家分享大学生餐饮创业计划书，希望对大家有所帮助！

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饭菜种类少、出饭速度慢、饭菜质量差、营养搭配不合理、地域不同导致的饮食习惯的不同、营业方式单一等，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，创建一家以学生为主要对象的餐饮连锁店。

单元店位于大学聚集中心地段，主要针对的是大学生、教师。经营面积约为200平方米左右。经营范围有日常主食和休闲小吃为主。日常主食主要提供早餐、午餐、晚餐、配送快餐，休闲小吃主要有特色冷饮和休闲小吃等。品种多，口味全，营

养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有尽可能的融合各地不同口味菜式。而休闲小吃则提供各种冷饮糕点，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘，各种面包、蛋糕等。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、文化气息，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、种类丰富的休闲小吃、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，师生喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此本店则可以抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，规模小，经营管理模式不成熟、市场知名度低。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

餐厅采用学校连锁式制，会员刷卡积分模式。单元店面发展缓慢，所以采用在一个省份内各个不同阶段的高、中校连锁模式，这样可以保留一大批的长期顾客；会员刷卡制，考虑大多消费者为学生，1、学生在校间的流动性强，持一张卡在本餐厅所属各连锁店均可消费；2、学生家庭贫富差距不一，同学们的仇富顾贫心理状况不一，刷卡消费，给广大同学提供一个心理平衡层面；3、显露出大面额钞票的消极影响，现

金支付的很多弊端，（比如再掏钱过程中丢失钱财或其他物品等，）4、通过积分制度，同学可以在一定的积分下享受本店提供的优惠政策，帮助同学减轻生活负担；5、减少现金上面细菌的直接传播等。 单元店设置店长一名，收银员1名，厨师3名，服务生3名，每周提供兼职服务生若干名。

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：具有科学合理搭配营养的绿色健康餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务 温馨、文明的现场服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

店面设计 视觉识别

店面：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店面应有现代化格调，文化意味悠长。 彰显时尚，潮流，雅致，品位。

店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，聚餐性大餐桌，性格喜好不同的消费者都有自己喜爱的角落和环境。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节

灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：重视已有顾客关系，借此进行口碑渐推营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识，针对节假日，开展有针对性的促销策活动等。

大学生创业餐饮项目计划书篇二

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价

值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我团队所想要创业的短期目标，长期战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”

我们团队的创业梦想是经过许久的酝酿才形成的，也正因为此我们才走在了一起，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在稳步进行中。

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，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。

而在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。本餐厅就是根据这一点，为了提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校

提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是枫林大道附近的大学的学生和老师，及过往人员。

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足，不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。枫林附近像样的餐馆基本没有，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

(一)项目目的：

校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目，同时也增加自己的创业经历，为以后更大、更好的创业打下良好的基础。

(二)项目名称：馨园餐厅

(三)项目性质：提供自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等

(四)建设地点：

江西财经大学现代经济管理学院

1、为了让顾客吃上放心、绿色的食品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买一份健康。

2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念。

3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借优良的品质和满意的服务，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

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

4. 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

提供自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等

1. 自助餐主要是火锅、烧烤，同时也提供各种饮料。

2. 早餐以江南小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多、更好的选择。

3. 午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。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。 4. 全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

在餐厅的初步发展阶段，采取招徕定价，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行品牌宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，培养顾客的忠诚度。

起步资金：十五万元

融资方式：团队成员手里资金五万元，创业贷款五万元，家

庭支助五万元。

组织理念：

特色饮食，微笑服务

阶段小结：

学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源。以大学生为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本团队正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

(一)对餐饮经营者的要求 职责

3. 热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度监督。
4. 控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。
5. 加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

(二)对中餐厨师的要求 职责

1. 每日早午餐的制作，保证食品质量。
2. 遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。
3. 遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气

等消费。

4. 上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。

5. 努力创作特色饮食。

(三)对西餐厨师的要求 职责。

(与中餐厅厨师职责相同)

(四)对服务生的要求(3~4人) 职责。

1. 微笑服务，礼貌待人。

2. 餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业。

3. 客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。

4. 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。

5. 工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。

6. 客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。

7. 下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。

8. 与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度。

(一)项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

(二) 餐厅开办前准备 1. 租用场地

2. 装修餐厅，餐厅风格自然，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。 3. 聘用中西餐厨师，签订合同。

4. 联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5. 聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6. 开始在各高校进行宣传活动。

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅。而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

(一) 此类餐厅的形成及发展前景

随着人们生活水平的提高，对绿色营养方面的关注也逐步提升，作为一名高校学生，更是走在时代的前沿，对事物的敏感度比较强，本餐厅以中餐为主，各种特色菜相互结合，提供水果饮料，满足学生在各方面的要求。只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利。

(二) 餐厅所在地消费市场分析

3. 所在位置：江西财经大学现代经济管理学院

4. 优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理。且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧。

5. 主要经营项目介绍：午餐晚餐均是四川特色菜 6. 存在的缺陷：

(1). 餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感。

(2). 因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满。

7. 本餐厅的竞争策略

(一) 做好宣传，开展各种促销活动

1. 前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

2. 针对节假日，开展有针对性的促销策略。

(二) 创造本餐厅特色

1. 永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要；自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识——永远和校园生活合拍。

2. 这是你的餐厅。每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力。应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪。

(一)在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

1. 优势宣传：

1. 本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

2. 同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。

3. 简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

4. 此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

5. 本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势。

6. 本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。具体内容请参见附件一。

2. 服务：

本餐厅 所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。餐厅规章制度也有明确要求。

3. 品质与价格的双重保障的竞争策略

1, 本餐厅所强调的是绿色生活, 健康享受美食, 因此, 对于原材料的购买均要求较高, 符合大学生的健康饮食。

2. 本餐厅的消费群是广大学生群体, 因此, 在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

4. 校园广告

(1) 再在前期资助学生所举办的活动, 在其活动中推广本餐厅, 打响本餐厅的名气, 吸引顾客的前来。

(2) 等有了一定的顾客群体, 就会采用各种优惠方式, 来留住顾客, 当然这是在盈利的前提下进行的。

(二) 经营模式的建立

1. 本餐厅提供免费茶水和鲜汤。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。

2. 本餐厅推出烧烤冷饮、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。

4. 餐厅在适当的时候还将推出送外的服务, 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, 为了不出送货费则会拉上另外的两份外, 如此也是能增加销量的。 5. 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。

6. 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。

7. 制作顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

(三) 市场进程及目标 半年

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资。提升知名度、美誉度；积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

十四、风险及对策

(一) 资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

(二) 资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、肉类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

(三) 经营方面

1. 为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。
2. 同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

(五) 其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如xxx□xxx在中国的快餐业中占据很大的市场份额。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

财务计划 现金流量表

3. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。（大约估计为70000）
4. 剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

预计损益（主营业务收入）

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润1000元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

做了这些计划我想我们一定会按照计划进行实施，希望创业能够早点成功，也希望能够引来更多的创业者，共同创造更大的事业，我们期待你的参与！

大学生创业餐饮项目计划书篇三

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导“天之素”的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

1、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责对顾客进行跟踪服务。

大学生创业餐饮项目计划书篇四

摘要

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平

在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我所想要创业的目标。

我的创业梦想已经存在很长时间，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在进行中。

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目。

项目名称：樱兰餐厅

性质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生餐厅。

建设地点：合肥大学城

市场分析：在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。本餐厅就是根据这一点，为了提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

宗旨：健康营养，服务学生，创造有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1. 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。

2. 午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。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。

3. 全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，建立起坚实的客户关系。

财务数据：财务计划栏

注册金额：十五万元

融资方式：自己工作所得五万元，家人助资五万，贷款五万

组织理念：特色饮食，微笑服务

结论：学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源。以大学城为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

(一) 餐饮经营者

职责

1. 拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。
2. 餐厅员工的薪资和休假的安排
3. 热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度的监督。
4. 控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。
5. 加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

(二) 中餐厨师

职责

1. 每日早午餐的制作，保证食品质量
2. 遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。
3. 遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。
4. 上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。
5. 努力创作特色饮食。

(三) 西餐厨师

职责

与中餐厅厨师职责相同。

(四) 服务生(三人)

*** **

职责

五年

(一) 资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

(二) 资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

(三) 经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

(四) 管理方面

1. 为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。

2. 同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

(五) 其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

1. 现金流量表

3. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。(大约估计为70000)

4. 剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

2. 预计损益表(主营业务收入)

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润1000元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

大学生创业餐饮项目计划书篇五

衣、食、住、行是人的基本需求，餐饮行业是永不会淘汰的行业，只要善经营、善管理、善创新、有特色、定位准确，就一定有市场。国家统计局统计，餐饮行业以每年 300%的速度增长，随着经济发展，市场只会越来越大。

其实在开县餐厅的生意好坏除了基本的条件外，主要就在于人脉上面，看你有没有一圈子人，我们社团是一个最大最理想的人际关系网络，在我们每个人努力的情况下，社团将给我们提供绝对的竞争优势。

社团即将开始的餐厅投资项目是我们会员们一次创富的良机。计划在最近几个月内实施，最重要的是要把握好目前的机会，会员只需要少量资本就可以参与。合作、“共赢”才会有机会做到！

我们按照市场细分原理对目标市场进行了深入的研究。

1、地理细分分析

我们计划的餐厅位置在平桥中医院附近，一个华生购物，一个新世纪生活超市，能保证人流，而且平桥人很多，接下来除了结婚的定席外，还有个更大的市场就是贺新房的会很多，讲究点的就想找个好点的酒店，但开俯这些太远，所以就近有家的话肯定要优先选的。

2. 人口细分分析

依据地理优势，我们餐厅应该能吸引大量新入居民，这些人搬新家普遍要设宴庆贺，同时结婚生儿育女都是到餐厅来设宴庆贺。在加上附近几个学校、单位的人士平时的聚餐都是对餐厅有着很大的需求。

1、平桥目前正缺少中等规模的餐厅因此竞争相对比较弱

2、我们社团将以这个餐厅为基础发展成为一个受社会欢迎的餐厅行业，在餐厅行业争取自己的一个独特的地位。

餐厅的装修将以绿色、自然为主，采用深灰色花纹地板，靠窗的放置方桌，供商务、家庭小聚等人士使用。餐厅内装有

空调，暖气等设施，冬暖夏凉，提供合适的温度环境。另外，餐厅整体上需配置多种植物、挂件等应尽量体现绿色自然感，并与餐厅布置的风格保持一致。

董事会：由参与投资的会员民主选出董事长一名和股东代表5名

总经理一名 财务总监一名 厨师长一名 部门经理一名 采购 会计 出纳 各一名

领班 基层员工若干

预付房租：10万

装修费用：20万

厨房用具：5万

前厅桌椅：5万

相关杂费：5万

1、期初在华生购物、新世纪生活超市附近、及各大路口发放宣传单、优惠券等，向广大消费者宣传和介绍我们这家新开的餐馆，介绍我们的特色，吸引消费者的眼球。

2、其次在社团大力宣传，会员自己消费享受折扣优惠，推荐他人消费享受业务提成。

3、每天设有一道特价菜，均为“餐厅”的特色菜，将他们推广出去。

4、“餐厅”的服务员均要求统一服装，并本着“顾客至上”的原则，开业前半月对员工作系统的培训。

5、中午可以做一些套餐、简餐等，方便商务人群。

餐厅处于较好的地理位置，客源较大，通过一定的营销手段以及优质的服务，可以保证一定的净利润。但是，我们同时也注意，以后新开的其它餐馆，因此，我们的餐厅也存在有一定的风险，要赢得顾客的满意，我们还须不断努力，改进我们的菜谱，优化我们的服务，使餐厅走向多元化。

大学生创业餐饮项目计划书篇六

民以食为天，足见食之重要。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。总体战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足，不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。安顺学院附近像样的餐馆基本没有，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

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。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是安顺学院的学生和老师，及过往人员。

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。