

最新小吃创业规划书 创业计划书小吃店(模板5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

小吃创业规划书篇一

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. 都市快餐店位于昌盛路商业步行街，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×××，餐厅经理×××，厨师×××，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风骚。
4. 本店需创业资金30万元，其中10万元已筹集到位，剩下20万元向银行贷款。

二、经营目标

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。

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

客源：都市快餐店的目标顾客有：到附近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。

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，力争在激烈的市场上占有一席之地。

四、经营计划

都市快餐店主要是面向大众，菜价属中低价位。

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。

午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，提供一个优雅的就餐环境。

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。

经营时间：早6：30—晚11。

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

五、人事计划

本店开业前期，初步计划招收8—10名全日制雇员（包括2名厨师），5名临时雇员（含2名厨师）具体内容如下：

应聘者填写《招用职工登记表》并附个人资料来本店面试。

经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同（含试用期）。

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：

制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

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

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。

推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

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。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。

本店固定资产15万元

桌椅30套

营业面积300平方米

冷冻柜3台

灶件若干

每日流动资金为1万元（主要用于突发事件以及临时进货）

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，年终有总帐，企业的盈亏在帐面上一目了然，避免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。

八、附录

附录1法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

（一）保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

（二）食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

（三）应当有相应的消毒，更衣、盥洗、采光、照明、通风、防腐、防尘、防蝇、防鼠、洗涤、污水排放、存放垃圾和废弃物的设施。

（四）设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

（五）餐具、饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具、用具用后必须洗净保洁。

（六）贮存、运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全、无害，保持清洁，防止食品污染。

（七）直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒、清洁的包装材料。

（八）食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产、销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(九) 用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

(十) 使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

三、禁止生产经营的食品：

(一) 变质、油脂酸败、霉变、生虫、污秽不洁、混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二) 含有毒、有害物质或者被有害、有毒物质污染，可能对人体有害的。

(三) 含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

(四) 未经兽医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

(五) 病死、毒死或者死因不明的禽、兽、水产动物等及其物品。

(六) 容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(七) 掺假、掺杂、伪造，影响营养卫生的。

(八) 用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各极卫生部门的食品卫生监督检查。

小吃创业规划书篇二

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. 都市快餐店位于昌盛路商业步行街，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×××，餐厅经理×××，厨师×××，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风骚。

4. 本店需创业资金30万元，其中10万元已筹集到位，剩下20万元向银行贷款。

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。

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到附近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。

2. 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，力争在激烈的市场上占有一席之地。

1. 都市快餐店主要是面向大众，菜价属中低价位。
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，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6：30-晚11：00
6. 对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会从卫生、服务、价格、营养等方面下功夫，争取获得更多的客源。

1. 本店开业前期，初步计划招收8-10名全日制雇员(包括2名厨师)，5名临时雇员(含2名厨师)具体内容如下：

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填写《招用职工登记表》并附个人资料来本店面试。

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：

制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

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。

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。

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

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 15万元

桌椅 30套

营业面积 300平方米

冷冻柜 3台

灶件 若干

(2) 每日流动资金为1万元(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，年终有总帐，企业的盈亏在帐面上一目了然，避免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。

小吃创业计划书篇三

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。都市快餐店位于昌盛路商业步行街，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xx□餐厅经理xx□厨师xx□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风骚。

4。本店需创业资金xx万元，其中xx万元已筹集到位，剩下xx万元向银行贷款。

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。

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。

1、客源：都市快餐店的目标顾客有：到附近步行街购物娱乐

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。

2、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□xx快餐店中西兼营，价格较贵，客源稀疏。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，力争在激烈的市场上占有一席之地。

1、都市快餐店主要是面向大众，菜价属中低价位。

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，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6：30—晚11：00。

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

1、本店开业前期，初步计划招收8—10名全日制雇员（包括2名厨师），5名临时雇员（含2名厨师）具体内容如下：

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填写《招用职工登记表》并附个人资料来本店面试。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：

第一，制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

第二，实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

第三，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。

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。

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。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。

本店固定资产xx万元。

桌椅xx套。

营业面积xx平方米。

冷冻柜xx台。

灶件若干。

每日流动资金为xx万元（主要用于突发事件以及临时进货）。

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，年终有总帐，企业的盈亏在帐面上一目了然，避免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。

附录1法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

1、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

2、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

（一）保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

（二）食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

（三）应当有相应的消毒，更衣、盥洗、采光、照明、通风、防腐、防尘、防蝇、防鼠、洗涤、污水排放、存放垃圾和废弃物的设施。

（四）设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

（五）餐具、饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具、用具用后必须洗净保洁。

（六）贮存、运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全、无害，保持清洁，防止食品污染。

（七）直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒、清洁的包装材料。

（八）食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产、销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

（九）用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

（十）使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

3、禁止生产经营的食品：

（一）变质、油脂酸败、霉变、生虫、污秽不洁、混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

（二）含有毒、有害物质或者被有害、有毒物质污染，可能对人体有害的。

（三）含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

（四）未经兽医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

（五）病死、毒死或者死因不明的禽、兽、水产动物等及其制品。

（六）容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

（七）掺假、掺杂、伪造，影响营养卫生的。

（八）用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的’。

4、按期接受各级卫生部门的食品卫生监督检查。

小吃创业规划书篇四

一、市场分析

火爆江城的美食一绝——奇香牛骨肉和其系列的牛肉火锅、牛肉粉面，在武汉已形成多条美食街和无数个小吃摊点。在湖北迅速发展，大大冲击了汉味传统小吃热干面，在有取代之势。南北东西对这一风味小吃，由接受到欢迎，势将形成气候，更有蔓延全国之势。

大受欢迎的’奇香牛骨肉系列，在其烹制过程中加入了近30种草药、调料，将骨汁、骨油、骨膜、骨肉的美味烹调至最佳状态，使其味道鲜美，营养丰富。让人吃了还想吃，真是回味无穷，留恋往返，专家评说，其丰富的微量元素、钙及高营养万分，是美容美体的保健佳品。保证早餐营养，提高生活质量，也正是当代人们的追求。在本地传统小吃中增加这

一独具风味的品种，定会格外受宠。国人的一日三餐，吃客少不了。所以每一家都会赚钱。这是其迅速发展的重要原因之一。

另一个重要原因是投资少，技术好掌握，易保密。下岗职工、离退休职工和农民均可以开此店。几千元投资不是问题。技术的关键在汤料，近三十种配料可缝制在一个纱布袋里，用完后可以回收，便于老板控制，便于保密。

二、投资概算

1、技术投资300元（函授298元）

2、设备投资□a□桌椅10套即20个椅子，10个小桌，计1000元□b□豪华火锅5个计250元□c□炊具300元□d□餐具300元；广告牌150元。合计为2000元。

3、租房子：20平方米门面房，月租金1000元（县城为500元）按季度付租金需3000元。

4、周转金：700元。

以上投资概算总共为6000元。

三、成本利润分析：（以县城小规模计）

1、牛骨肉：以每天销售80斤计，（含买回家的，在店里吃的和超市销的），其综合成本（含水煤电房租）300元左右，其收入600元，利润为300元。

2、牛肉火锅：以每天20个火锅（含水量牛肉、羊肉、驴肉火锅）每锅20元-40元，其最低收入为400元，成本为280元，利润为120元。

3、牛肉粉面：按每天卖200碗（荤素各办）每碗2.5元和1元计，收入为350元，成本为150元，利润为150元。

4、员工的工资：按4人（1000元+400*3=2200元/月，75元/天）

5、各种税费25元/日。

以上三项的利润为570元，减去100元支出，日净利润为470元。年利在10万元以上。

四、营销建议

1、三个项目一起做，早餐用牛骨头汤做肉粉面，中晚餐在做牛骨肉的同时，可增加牛肉、羊肉、驴肉火锅。

2、保证质量、药料、调料不能少，肉要好。

3、给足份量，粉面不能少，配料（辣椒油、香菜等等）不能少，牛肉牛杂更不能少，确保长久不衰。（成本是按足料计算的）。

4、优质服务，对待你的吃客，要礼貌、客气、宽容。

5、延长服务时间，城市里可以24小时营业。

6、对于老客户、大客户可以赠送小纪念品。点这里查看奇香牛骨头制作技术(技术配方+光盘)

小吃创业规划书篇五

小吃店的消费普遍不高，属于大众消费，顾客的定位上是老少皆宜。

小吃店开店步骤2、地点选择

只要人多的地点即可。最好设在商业区、大型市场附近、电影院旁、工业区宿舍群、办公楼集中地等。客运站、码头和大酒楼附近则不宜，因这些地段店租高，且人们来去匆匆、腹中不饥，无意光顾小吃店。

小吃店开店步骤3、店面布置

最基本要做到清洁光亮，窗明几净。用大笔金钱装修店面绝对没有必要，顾客食用小吃时，很少关注门面的豪华与否，他们更关心食物的口味、营养与卫生。只要小吃质量过关，店面整洁美观，就不愁没生意。小吃店比其他小店更应该注意卫生清洁，使顾客一看餐具就产生舒心感觉，认为这个店够干净，值得再次捧场。店里应摆设可以容纳15人的桌椅，面积约在30平方米以上。

小吃店开店步骤4、价格品种

价格方面，最好是适应大众化的价位，价格约在2~5元，不要搞“拉郎配”，否则容易引起不满。品种方面，不可贪大求全，只要又沙县小吃的普遍品种就可以了，如馄饨、拌面、蒸饺、炖罐、卤味等内。

小吃店开店步骤5、经营策略

价钱便宜，品种繁多固然很重要，但是更关键的还是味道。凡是与吃有关的行业，都注意顾客的口味，吸引回头客的最佳方法是具有自己的特殊风味。如果把快要卖光的小吃(如卤味)再烹调一次的话，店主必须自己先尝尝原味是否已经走失，如果口感不佳，干脆倒掉，以免卖坏招牌，因为小吃的成本实在有限，不要因小失大。

烹煮小吃时应抱着宁精勿滥的原则，卖完之后再行进行适量烹制，以保持产品时常新鲜，因为小吃最忌隔夜。如果有意“抬升”顾客的消费额，可以将几个品种组成一个“套

餐”出售，另外，小吃也讲究季节性，冬夏种类应略有变化，酌情增减。寒冷地带的人，普遍怕甜腻，显然这些地方的人们需要多一些热量补充。所以，北方地区的小吃比南方地区的小吃要淡些。在不同地区开设小吃店，则应照顾本地人的饮食习惯。

小吃店开店步骤6、开张必备

开张一定要有的设备有桌、椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗柜等。资金有限者可以自己充当伙计，或叫父母、亲戚帮忙。记住，消毒柜是必备的设备，绝不能省。

小吃店最佳开店方案一、投资开店局限性

手持5万，可投资的项目有局限，就拿我开小吃店来说，我承受的租金是，80平方米月租金3000元以下。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！

小吃店最佳开店方案二、装修及设施

店面墙体粉白，做吊顶，装灯装排气，80平方最少5000元；地面陶瓷装璜3000元。厨房装璜及设施4000元，15套椅桌6000元，空调两台6000元，餐具购置20xx元。虽然投资不太，但开小吃店要体现雅致，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。装璜期为一个月。

小吃店最佳开店方案三、经营特色

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5万，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。

小吃店最佳开店方案四、开小吃店员工使用

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。员工基本工资为800-1200元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

小吃店最佳开店方案五、营销策略

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。3、抽牌打折。收款台准备一副60个牌的扑克，有一个1，一个2，一个3，一个4，一个5，一个6，一个7，一个8，一个9，一个王，抽中王，买10元多送10元票券，抽中123456789，抽中什么，按抽中数字定折扣率，如抽中8，打8折，所购10元券再多送2元；加不打折的50个。

小吃店最佳开店方案六、开店毛利润分析

开店经验总结

开小吃店，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。