

小吃街设计方案(实用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

小吃街设计方案篇一

1: 活动促销，小礼品、特价美食是必不可少的，还有就是熟食的免费试吃也是很不错的，让顾客觉得，不只能吃到美味的熟食卤味，还可以取得到精巧的礼品，几乎是棒极了。局部熟食现场制造，这样可以用香气吸引顾客。把最好吃的熟食每天限定数量，吸引人来购置。试吃，用小碟装些散的熟食，让主人先尝后买，好吃再买。当然，思索到本钱，不要太多。

2: 搭配，比方买一斤a种熟食，送一些小的b熟食，量无须太多，每人都有占廉价的心态，再少主人都称心的。另外特地给b熟食做了个广告，假如好吃主人会另外再买b熟食。优惠，多大批以上送赠品。比方赠送其他的熟食或赠送相反熟食，可让主人选。和第2种方案略同，可参考选用。宣传，新开熟食店，首先是要让人们晓得。因而宣传必不可少，在宣传中带上各种优惠，效果会更好。当然，宣传海报也很重要，假如本人不会做，建议请专业人士帮做。

3: 推出特价菜，可以依据店内实践状况，每周甚至每天推出一款特价菜，一款好的特价菜会让老顾客消弭因菜品跌价带来的不快。新奇创意吸引人，餐饮连锁加盟业的商品开发有两个关键，一个要新、奇、特，一个要常变常新。推出积分送菜活动，积分送菜往往是大中型餐饮企业笼络老顾客运用的办法，其实，小餐饮店也可以运用。

卫生：菜品要摆放整齐，使用器具要干净，无杂物堆放。

口味：要适合当地的口味，并且能吸引到回头客。卤味基本口味有五香，酱香，麻辣等，目前年轻人的消费能力最高，最喜欢麻辣风味的鸭脖，鸭头等。

服务：要微笑友好，争取记清每个客人的消费习惯。不缺斤少两，诚信经营。

小吃街设计方案篇二

经营目标：将“安心早餐”建设成为xx市民放心早餐工程。

商业模式：努力降低运营成本，为顾客提供卓越的用餐价值。尽可能吸纳社会各阶层消费者，依靠高客流获取合理利润。

前期建设规模：建立一个中央厨房(采购加工配送中心)，在xx城区内开设两家门店。

前期中央厨房及三家门店预计基建投资在30万元人民币左右。

1. 具备50万元人民币(含)以上投资能力的独立法人、国营/私营企业、*机构等。

2. 谢绝三种投资人：小富即安的暴发户、渴望高收益的投机者及缺乏社会公德心的生意人。

一、企业经营模式

集中采购加工配送原物料，在各门店采用流水线作业出品，为顾客提供自助式服务。

借鉴知名中西连锁餐饮品牌(如麦当劳、肯德基、真功夫等)的经营模式并根据地域特点加以改进。

二、企业主要产品结构：

前期产品共设三大块：a) xx牛肉面/汤粉系列配黄酒和豆浆；b) 江浙汤包系列配各式粥品{玉米粥、红豆粥、清粥等}；c) 西式糕点系列配牛奶和咖啡等。

三、中心餐饮与直营餐饮

粉面系列和汤包系列由公司直属运营。

四、加盟餐饮

西式糕点系列邀请知名西饼品牌加盟。

五、增值服务

后期规模允许的情况下，可设立与一卡通/公交卡一体的早餐卡，并对学生、老人、社会弱势群体适当折扣。在各门店增设一些便民服务项目(如寄存、邮寄、干洗等)，实现真正的民生化。

六、服务质量控制

将顾客满意度与各管理层绩效挂钩，公司采取定期督导巡视、神秘顾客意见调查、消费者意见反馈等方法来监督服务质量并加以改善。

一、行业与发展前景

目前xx地区早餐市场仍处在就餐环境差、品质卫生差、服务意识差的“三差”阶段。没有一家专业正规的早餐品牌。由于早餐的低利润和连锁经营管理方法的欠缺，本地餐饮界无人愿意投资发展连锁早餐。与传统正餐、特色餐饮及夜市餐饮的白热化竞争场面形成了鲜明对比。

然而随着现代都市人消费观念的转变，越来越多的人愿意外出食用早餐来节约宝贵的时间，也越发在意早餐的质量。市场的格局正在改变，品牌早餐呼之欲出。早餐将成就一个前景无限的广阔市场。

二、客源市场分析

xx城市规模位居全省第二，城区常住人口110多万，是名副其实的大中型二线城市，是国家产业向中西部转移的重点开发区域。目前地区产值、人均收入正在快速增长。

xx人一直有在外过早的习惯，每天早上大概有60%的人选择在外就餐。以目前人均4元的标准计算，这将是一个日均260多万的大市场(110万x60%x4元)。

三、市场竞争与对策

最大的竞争来自于无处不在且价格低廉的路边摊、面馆等。

“安心早餐”立志于做*民早餐工程，我们通过集中采购降低食品成本、流水线标准操作降低人工成本、科学选择店址降低铺租成本等一系列手段将运营成本压缩到最低，从而提供真正物美价廉、物有所值的早餐。

四、*产业政策

市民放心早餐已被列为国家重点民生工程之一，各地*都有相应的扶持政策，在许多一二线城市已有经营发展良好的放心早餐品牌(如苏州一百放心早餐工程)

“安心早餐”计划在人力资源方面也尽量吸纳下岗职工、外来劳工等社会弱势群体。努力成为地区下岗再就业示范企业。

一、营销目标

让“安心早餐”品牌深入xx市民心中，成为人们早上外出就餐的不二选择。

二、营销策略

- 1、赞助公益事业。
- 2、帮扶弱势群体。
- 3、积极参与社区活动。
- 4、适当回馈社会。
- 5、永远不做高投入的广告宣传。

三、营销队伍建设计划

在各门店运营稳定的情况下，公司成立推广部，设立推广经理一名，各店设推广代表一名。

推广人员主要职责：收集顾客意见、推动顾客关怀文化、组织推广活动、商圈调查等(参照麦当劳、肯德基推广组工作模式)。

四、cis计划

mi(思想识别系统)：在公司内部大力推行企业经营宗旨“永远致力于为顾客提供卓越的用餐价值”，使之融入所有人思想行为中去。

bi(行为识别系统)：带动公司积极参与社会公益活动，以实际行动实践一个企业的社会责任；日常工作中严格执行操作标准，追求高水*的qsc(品质、服务、清洁)，让顾客感受到真正的价值。

vi(视觉识别系统)：统一制服、招牌、餐具、标识等。注册“安心早餐”商标，经营及对外活动中，使用统一logo□

五、餐饮文化活动营销策略

1、将安心早餐的“牛肉面系列”打造成襄樊地区特色饮食代表之一。

2、把“健康营养”作为品牌发展战略重心，让顾客真正吃的“安心”。

小吃街设计方案篇三

另外，在早餐就餐地点上，消费者首选路边的小摊，原因有三，第一，小摊子的种类比较多些，选择性强；第二，比较方便；第三，省去了洗碗、煮、等繁琐的家务。但路边小摊的弊端，具体有二点：第一，消费者路边小摊的卫生条件；第二，路边小摊花销比家中大。如何扬是消费者鱼与熊掌兼有的一种方式：那就是营养早餐配送中心。南京早餐市场需求究竟有多大？来自权威部门的一项调查显示：如果吃一顿早餐只花2元，全市有870万人口，除去1/3的人不在外吃早餐，每天早餐的总销售额也有近千万元。所以建立质量优、技术到位、产品多样化的饮食发展有限公司将会为定襄第三产业的发展起到不可忽视的作用。

据早餐市场总量预测大学生早餐配送创业计划书大学生早餐配送创业计划书。南京市现有人口670万人，加流动人口约330万，总人口达10000万。其中按抽样调查，约2/3在外用早餐，则用餐规模人数为约446万，其中早餐工程市场占有约为10%，早餐顾客量在万人。按人均消费2元，一年360天计算，全年营业额为32112万元，如加晚点供应，而晚点按早餐的30%计算有万元的营业额，总营业额将达到万元。

1：公司名称：百事乐餐饮配送中心

2: 公司组织设计

使命:

健康生活，健康早餐。

愿景:

创建国内一流并与国际接轨的连锁加盟的专业餐饮多元化服务公司。

经营理念:

1: 化以市场需求为导向，以培育和发展高档写字楼、社区的早餐市场，按照工业化、标准、工序化、集约化、系列化的原则，研制、开发高品质的、营养均衡的系列早餐产品，为客户提供营养、卫生、快捷、实惠的早餐服务。

小吃街设计方案篇四

开餐厅却不收顾客钱，这件事在平常人看来像是一场商业自杀，但创业者韩月却看到其合理的地方。你吃饭，广告主付费，这家广告餐厅不仅没有倒闭，还在激烈的餐饮业另辟蹊径，赚了上百万的利润。

一起来看这个叫韩月的郑州女孩的餐馆创业故事:

回到饭店，在房间里坐了一个下午，一个草案就迅速形成了。她给饭店设置了两扇门，一扇是正常收餐费的门，一扇则是走地下消防通道的免费门。正常收餐费的与以前到餐馆吃饭没什么两样，吃多少收多少钱。但免费的那扇门里却做了一个弯弯曲曲的走道，两边墙上挂满了广告位。她想：免费吃饭能大幅提高人气，有人气就能吸引商家来做广告，赚取广告费，同时也能带动收费餐馆的营业收入。

这个想法令她十分兴奋，人一旦有某种成型的想法之后，就很容易迅速投入行动。韩月紧锣密鼓地准备了半个月之后，终于在9月份的一天清晨，打出了“本店吃饭免费”的牌子。

之前，她算过一笔账，如果按照免费餐限量提供的话，一份面的成本是一元五角左右，每天从她的“九曲广告回廊里”经过的人如果有二百个，那么最多每天多支出三四百元。而且，她还要求，每个就餐的客人，必须在结账时背诵出三个广告才能买单，这样的话，广告的宣传效应，不言而喻。

在此之前，韩月免费拉了很多广告放在自己的广告位上。由于她的餐厅位置还算不错，附近又有几家写字楼。很快，她那里吃饭不要钱的消息就传遍了那几幢写字楼和几个商场。有来这里看新鲜的，有来品尝的，也有冲着不要钱的午餐去的，韩月的饭店，一下子火爆起来，一些排队排不上的客人，也不想再换地方，干脆就直接花钱用餐。

桌椅工装都成载体，广告餐厅初见成效

免费已经半个月了，效果要比想象的好，但是临时筹措来的几万元资金也一天天地赔进去，毕竟正常用餐的人还是不多，她几乎捉襟见肘。看来广告不能再免费了。于是，她又一家家跑去找那些已经免费登过广告的商家。可尽管韩月百般劝说，他们就是不打算交费。结果，广告位一块块空出去了，韩月开始着急。

可没想到，没多久有部分商家开始主动找到她交费做广告，每块广告位每月几百到上千元不等。原来，这半个月来的广告终于收到了效果。有一家化妆品代理商说，自从在韩月的餐厅免费做了广告之后，不少女孩子跑过来问他们这款化妆品，甚至有几个对广告词倒背如流。

初，韩月找到了河南当时一家规模比较大的led外屏生产商，要求合作。这样就能在一个led屏上播放多个广告，不必开辟

新的广告位。几经商谈，对方同意赞助一块中型led屏，但条件是必须划出一部分展示空间让厂商免费打出广告内容。韩月看着手里不多的资金，只好咬咬牙答应了。

另外，她还对菜品进行了细分。面和份饭都按照广告词的难度、长度进行了等级划分。背诵三段比较长比较难的广告词之后，不仅可以得到一份顶级茄汁面，还可以得到一份小菜的奖励。同时，韩月也对led显示屏上的广告进行了难易区分。有时，为了一顿免费的午餐，很多人会把整个广告群看两到三遍，同时也记住了很多自己本来不感兴趣的广告。韩月的这个做法，得到了那些商家的高度赞赏，她的广告收入渐渐多了起来。

广告收益虽然多了，但是仅仅一个led屏远远不能满足广告需求。对此韩月早就有自己的想法，餐厅既然是以广告为主题的餐厅，那么每一个细小的角落里，都应该体现广告的效应。她思索了好几天，终于想出了另外一些方法。比如服务员的工装上，点菜的菜单上，甚至是盘子、碗以及桌面等等，都是很好的广告载体。就这样，韩月的餐厅逐渐变成了广告的“天堂”，同时还获得了不少商家赞助的餐厅用品。

甘心做成体验店，将对手变成盟友

恰巧韩月正在为自己的收费菜品发愁，两者一结合，她想了一个好主意，并提出了一个口号：你吃饭，他买单。其实道理也很简单，去吃收费餐的顾客，如果你是某种品牌的消费者，那么只要你可以列举出此品牌的三个广告内容，并持消费此品牌产品的小票，可以免费吃等级不同的饭菜，而韩月则凭借这些小票，与不同品牌的商家结算。

这个想法，大大刺激了人们的消费欲望。三个月的时间，韩月骑着单车跑了数十个品牌商家。说起她的广告餐厅，大部分都觉得新鲜有趣，有一部分当场就与她签订了合同。不仅如此，那个客人的思路也彻底启发了韩月。除此之外，她又

开发出了“菜品新尝”。就是以自己广告餐厅的名义，与很多家饭店联合，只要是饭店一推出新的菜品，就可以放到她这里免费品尝。当然，免费的前提还是以广告为基础。

这一个点子，遭到了有些人的质疑。想想，本身就是以经营饭店为主，把别人的菜品拿到自己的饭店里面，不是砸自己的场子吗？但是韩月不这么想，她说：“我的餐厅本身就不是单纯以饭菜盈利的，而是一家以广告为主要收益的餐厅。既然化妆品可以做广告，手机可以做广告，那么饭店为什么不能做广告呢？我的饭店就是其他饭店的体验店。而且除了做广告之外，他们还可以免费给我提供菜品，大大降低了我的经营成本，何乐而不为？”

9月，韩月收购了一家小广告公司，将饭店与之合并为一家公司，以保证能够合法经营广告业务。说实话，虽然自己做广告餐厅做了这么久，接触的也都是与广告有关的业务，但是真做起广告公司，她心里还是没有底。就在这时，一个同学给她出谋划策，并告诉她，做广告公司，并不比她做餐厅复杂多少，而且可以和广告餐厅相得益彰。

同学的话事后果然得到了验证。韩月通过将广告公司的专业水准与现有的饭店业务相结合，收益多多，到4月，她的财富便积累到了100多万元。与此同时，她的广告主题餐厅也越做越顺利。谈起经历，韩月谦虚地说，其实她成功只有四个字：敢想，敢做。

外婆家吴国平创业经验分享，让顾客甘心排队的经营理念

第一，环境创造人。一个人的行为其实就是你周围的五个人影响的。首先老婆最重要，老婆给你影响最大，然后就是朋友。

上次西贝(莜面村)的贾总问我：你怎么好像都是在跟设计师玩。我说是的，为什么跟设计师玩？设计师行业早就建立了合

伙制，他几乎没有成本，一台电脑就可以干活了。杭州已经有好几家拥有600多个设计师的公司，营业额都做到了七八亿元。它是如何凝聚设计师的？这个行业的难度怎么跟我们餐饮比？所以我要跟他们玩，看他们怎么管理设计师。

我还跟做美发美容的学，跟杭州著名美发店里的人都非常熟。为什么跟他们玩？还是为了企业的管理。他们说厨师特别好管，店里走一个厨师，你的客人不会被带走，可是美发店里走一个理发师，客人也带走了。所以我可以向他们学到如何管理理发师。

我也跟做服装的玩，服装的创新能力是菜品无法企及的，一年四季服装的款式都在更新。周边的人脉决定你的方向，所以你要走什么路，首先要改变周边的环境，把你周围的人脉梳理一下。

第二，活水会比死水好。我们都是改革开放走过来的，三十六年的发展源于制度，制度产生竞争。但是我们餐饮人是怎么做的？我刚刚做餐饮的时候，厨师长想方设法把前厅搞定，他不要竞争，最好自己第一，其他人都不要竞争。然后前厅经理想着把老板搞定，他也不想竞争。一个企业在市场上，不可能避免竞争，所以人都要竞争。那么如何净化企业内部的生态？答案是竞争。

我去年退休，退休是为了更多的业务线能够独立。我们的五年计划里，每条线必须完全独立操作，就是分成n个外婆家和n个吴国平，通过内部竞争才能提高企业的社会竞争力。

第三，市场比关系更重要。我这个人不愿意打交道，这也帮了我。我记得在杭州起步的时候，外婆家与旁边一家店是同一个业主。业主租给我的价格大概是其他人的两倍，因为其他店主与业主的关系好。我说这不是坏事，是好事。因为他让我先到市场中游泳。

我们杭州做商务餐饮的几家企业也非常优秀，但它们的发展局限于杭州，都是围绕自己的人脉去做。我觉得关系如果没有理清，就会阻碍企业的正常发展，没有真正地进入市场。市场是最公平的、最合理的，是按照人性基本要求发展的，市场一定尊重人性，所以我觉得与其找关系，不如把这个工夫花在自己的事业上面。

第四，创新创造未来。当年美国摩根的创始人与杭州企业家胡雪岩同时开办金融机构，为什么摩根现在还在，胡雪岩的企业却没有了？虽然这离不开社会背景，但最重要的就是人一定要更换。比如我们从做餐饮这天开始就担心企业会死掉，餐饮企业是有周期的，原来说五年，后来说十年。西贝到今天27岁了，上海的小南国28岁了，外婆家17岁，都还没有死掉。为什么没有死？这取决于人，如果人不更新，思想一定会老化，这是企业最大的危机。我现在最担心的是企业的领头羊，我们的班子成员全是60后。那我一定要改，让年轻人担任重要职位。

前段时间，外婆家做了十几年来来的第一次改版，把麻婆豆腐改成了西施豆腐，这是在寻根，但是根必须要有创新的能力。我最反对因循守旧，创新一定是创造未来。这里有两个国家——日本和美国可以进行对比。日本今天为什么没有世界级的餐饮企业？它是师傅带徒弟，师傅说了徒弟就得听，没人挑战权威，面临的的就是死亡。而美国的麦当劳、必胜客，都在不断地创新，是真正的世界级的规模化企业。

第五，傻蛋创造客人。我经常跟同事说，你根本没有我们的顾客了解我们。我们的同事在外婆家吃饭，在外面学习都是我买单的，他能有什么体会！所以现在我要求他们自己买单，这样就会有对比。如果不把客人利益放在第一位，我们就没有信心。只有让顾客幸福、让同事幸福，我们投资人才幸福。

第六，留客比拉客更重要。前段时间我在公司里发脾气了。这些年来，如果企业的营业额有波动，我从来没有怪过营运，

而是自己把这件事情承担下来。但是他们理解吗?如果生意有波动，他们总是去找大众点评做团购。我说你们引客，最多能达到百分之二十几、百分之三十几，引客进来，又没有很好地留客，那我们是不是白做了?这就像吃毒药一样。企业要做长线，做品牌，留客的意义远远超过引客。

第七，客人比老板更重要。我有时候到店里面去，我们的同事搞不清谁是老板，他们以为我是老板，我说我不是老板，出钱的客人才是老板。我到每个店，他们服务很好，如果他们以服务我的态度去服务真正的老板，意义就不一样了。

第八，选材比培训更重要。我原先跟我们的质量部门是有争议的，他们认为一切靠培训，我却认为选材比培训更重要。很多人认为培训是可以改变人的，我觉得这个世界上每个人都不一样，把人才选对了比培训更重要，还能少花一点钱。

第九，改变自己比改变别人更重要。如果老板天天打高尔夫，他的员工不会太上进。如果老板天天在一线做，员工也会跟着做。老板若把眼前的利益看得很重，那么员工跟随你也是很困难的。员工到我们企业来，不光是为了赚点工资，很多情况下他是来学习的。老板必须要有好的思想给他，就像王品牛排一样，老板是在帮助大家创业，这种无私的精神使企业在台湾受到尊重，我觉得非常非常了不起。

以上就是我跟大家分享的餐饮创业经营理念。在企业里面，犯错是正常的，只要你的思想是对的;你的思想错了，行动没有用，迟早会犯错的。

小吃街设计方案篇五

自党史学习教育开展以来，我局从百年党史中总结经验、汲取营养，不断将学习成果转化为办实事、开新局的强大动力和智慧经验，积极开展“我为群众办实事”实践活动，以实际行动助推党史学习教育走实走深。

立足我市实际和劳动力市场需求，不断拓展以焊工、烹调、农机维修等为主，因人、因地、因时制定培训“菜单”，帮助培训学员至少掌握一项致富技能，实现稳定就业。截至目前，完成职业技能培训共10665人次，其中：农村转移就业劳动力3605人，脱贫劳动力683人、企业职工2324人。

积极落实“双创”政策，鼓励创业带动就业，加大扶持力度，提高贷款额度、降低贷款门槛、精简办理流程，全面激发创业活力，充分利用创业贷款的“杠杆作用”稳定企业、稳定用工。截至目前，发放创业贷款53户万元。

将公益性岗位作为就业困难人员安置的重要渠道，积极开展就业援助活动，对1120名符合条件就业困难人员进行了托底安置，截至目前，累计开发城市公益性岗位1120个，积极开发农村环境卫生等27个乡镇乡村公益性岗位并进行了兜底安置，切实解决了就业困难人员的就业困难，为稳就业发挥了积极作用。

群众利益无小事，一枝一叶总关情。下一步，就业局将切实发挥党建引领作用，继续深入开展“学党史、知初心、践使命”活动，全面落实好就业帮扶各项政策。