

大学生创业餐饮体会心得(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学生创业餐饮体会心得篇一

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。

大学生创业餐饮体会心得篇二

随着经济的快速发展和社会的变革，大学生创业已经成为当今时代的一个热点话题。创业，作为一种风险与机遇并存的行为，需要创业者具备一系列的能力和素质。而其中最为重要的一项能力就是沟通能力。在创业过程中，良好的沟通能力不仅能够促进团队之间的合作，还能扩大自己的人脉资源。在我多次参与大学生创业项目的过程中，我不断总结和提升自己的沟通能力，得出了一些关于大学生创业沟通心得体会。

首先，建立信任是沟通的基础。在大学生创业过程中，创业团队的成员通常是由不同专业背景、不同性格特点的人组成

的。每个人都有不同的思维方式和行为习惯，因此在沟通的过程中难免会有意见的冲突和碰撞。而要想有效地解决这些问题，建立信任是至关重要的。在团队内部，每个成员应该充分尊重和理解彼此，相互支持和鼓励。通过建立信任，可以在冲突产生时更好地进行沟通和协商，推动团队向前发展。

其次，要善于倾听和表达。大学生创业不仅仅是一个人的事情，而是需要团队整体的共同努力。在沟通过程中，对他人的意见要保持开放的心态，善于倾听他人的观点和建议。无论是正面的还是负面的意见，都可以从中获取宝贵的信息和反馈。同时，在表达自己的观点时要明确、准确和有条理，简洁明了，不发表模棱两可的言论。只有通过清晰的表达才能让他人更好地理解自己的意图，从而避免沟通误解和不必要的矛盾。

第三，注重非语言沟通。在大学生创业的过程中，沟通不仅仅是言语上的交流，还包括身体语言和非语言信号的传递。通过面部表情、肢体动作以及姿态的变化，我们可以更好地理解他人的意图和情感状态。因此，我们在沟通过程中要注重自己的非语言沟通技巧的提升。同时，也要不断观察和学习他人的非语言表达方式，以更好地理解他人的意图和需求，从而建立良好的沟通关系。

第四，合理利用科技工具。随着互联网技术的飞速发展，各种在线工具和社交媒体已经成为创业过程中不可或缺的一部分。通过手机、微信、QQ和邮件等工具，我们可以迅速地与团队成员和合作伙伴进行联系和沟通。通过社交媒体平台，我们可以获取行业的最新动态和资源，并与有关人员进行交流和合作。因此，在创业过程中，我们要善于利用科技工具，提高沟通的效率和质量，使沟通更加方便、快捷和全面。

最后，要不断锻炼自己的沟通能力。沟通是一种技巧，需要通过实践和不断地锻炼才能提高。在大学生创业过程中，我们要充分利用各种机会，主动承担沟通的角色，与他人展开

对话和交流，不惧困难和挑战。同时，多参与一些社团活动和实践项目，通过与不同背景和经验的人交流和合作，提高自己的沟通技巧和能力。

总之，大学生创业需要良好的沟通能力作为基础。通过建立信任、善于倾听和表达、注重非语言沟通、合理利用科技工具以及不断锻炼自己的沟通能力，我们可以更好地与他人合作、获取资源，并最终实现创业目标。未来的大学生创业者应该在沟通方面不断追求进步和提高，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

大学生创业餐饮体会心得篇三

甘肃是一个经济相对欠发达的省份，大学毕业生就业压力较大。为了解决就业问题和推动地方经济发展，越来越多的甘肃大学生开始选择创业。创业对于大学生来说，不仅是一种就业方式，更是一种锻炼自己能力、实现自我价值的机会。在创业过程中，大学生们积累了许多宝贵的心得体会。

第二段：创业前的准备工作

在决定创业之前，甘肃大学生们会做大量的准备工作。首先是市场调研，了解目标市场的需求和竞争情况。其次是技能培训和学习，提升自己的综合能力和专业素质。此外，大学生还需要积累一定的资金，可以通过自己的积蓄、亲友支持或者创业补贴来实现。这些准备工作的认真和完备，为后续的创业打下了坚实的基础。

第三段：创业中的困难与挑战

创业过程中，甘肃大学生们面临各种各样的困难和挑战。其中之一是资金问题，由于创业初期缺少稳定的经济来源，大学生们常常面临资金不足的情况。另外，经验不足也是一个普遍存在的困扰。大学生们刚刚步入社会，对市场行情、管

理经验等方面缺乏实践经验。同时，创业过程中还可能面临各种政策和法规的限制和挑战。然而，通过积极探索和不断学习，甘肃大学生们在面对困难和挑战时不气馁，努力解决问题，不断完善自己的创业方案。

第四段：创业心得与体会

在创业过程中，甘肃大学生们汇总了一些宝贵的心得与体会。首先是敢于创新。他们发现，只有不断创新，才能满足市场需求。其次是团队合作的重要性。团队合作可以充分发挥每个人的特长，共同解决创业中遇到的问题。此外，他们还强调了市场营销的重要性。市场营销是创业中必不可少的一环，通过营销活动可以提高品牌知名度，吸引更多的消费者。同时，保持积极的心态和坚持不懈的努力也是成功创业的关键。

第五段：展望未来

随着创业环境的改善和政策扶持的加强，甘肃大学生创业的机会和条件将越来越好。展望未来，他们希望通过创业实现自己的人生理想和社会价值，同时也为甘肃的经济发展作出贡献。他们相信，只要继续坚持不懈地努力，他们的创业梦想一定可以实现。

总结：

通过以上的分析，可以看出甘肃大学生创业心得体会丰富而珍贵。在遇到困难和挑战时，他们不气馁，不退缩，通过积极应对，不断完善自己，实现创业梦想。展望未来，他们希望能够在创业的道路上越走越远，为自己和社会创造更多的价值与财富。

大学生创业餐饮体会心得篇四

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。

大学生创业餐饮体会心得篇五

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为顾客进行跟踪服务。