

最新餐厅创业计划书摘要 茶餐厅创业计划书(模板8篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

餐厅创业计划书摘要篇一

- 1、 企业名称：蔚蓝风港式茶餐厅
- 2、 行业类型：餐饮服务业
- 3、 经营地点：学校周边地区
- 4、 面积：占地大概50平方米
- 5、 创业者的个人情况：姓名：李景松、何瑜、胡家辉、包凯行、胡娜

蔚蓝风港式茶餐厅。我们是一家本着服务大众为主的休闲茶餐厅，在提供美食享受的同时给人们以精神上的放松，我们除了正常餐厅所满足顾客的要求外，还提供了桌游以及书籍等娱乐休闲方式。我们在原本港式早茶文化上根据时代的变化而进行了改进，在保留原本传统文化的基础上加入了新星文化，使我们更容易融入市场，满足人们的文化需求。

二、产品或服务及其特征

大学食堂普遍存在脏、乱、差问题。而且食堂基本上都是个人承包经营，与学校都没有太多的联系，在一些问题上学校对食堂并不能有效和及时的管理，都是在问题发生以后，才

会采取相关的'措施，引以为戒，并不能在问题发生时及时有效的解决。因此，一个安静优雅、能够提供各种茶点和饮品的茶餐厅一定会受到学生们的欢迎并且是众多情侣梦想中的休息和约会地点。现在大多数大学生是90后追求个性群体，他们对生活有一定的追求，他们想享受一定程度的品质生活。因此，我们本着服务学生的原则构建一个环境优雅，服务优良休闲娱乐的茶餐厅。成为了学生享受闲适生活的不二选择。休闲茶餐厅是近年来刚刚提出的新型理念，是含有休闲成分和项目，能使来宾充分感受到休闲滋味的娱乐休闲就餐方式。会使人在就餐时既感到舒服、又能释放紧张情绪、获取愉悦的感觉。本餐厅除了叉烧包、云吞面等港式茶餐厅招牌菜以外还提供书籍报刊等休闲读物，并且还有最近风靡全中国的桌游。

三、市场需求和所属行业的竞争和发展趋势

1、是茶餐厅在内地属于新生事物。一般新生事物都将拥有巨大的市场!中国内地目前为止，茶餐厅数量还是比较有限，目前主要集中在北京、上海等地，那生意可不是一般的火。现在的餐饮市场就是一个抢占商机的市场，谁抢占了商机，谁就必将获得丰厚的回报!

2、是茶餐厅是属于中西结合的餐厅。投资西餐，您可能担心消费群体不大能够接受。投资传统中餐，您可能害怕竞争力太大，没有特色!那么投资茶餐厅绝对是一个不错的选择!因为茶餐厅涵盖中西餐，而且有传统的饮品，当然包括咱们中国的茶文化了!

4、经过我们对周边高校的市场调查，在高校区周围没有一家可以让人放松心情、缓解压力的休闲娱乐式茶餐厅。

餐厅创业计划书摘要篇二

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进

入，越来越多的大学生对西餐产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个西餐厅能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现自己的创业梦想，让自己在创业上能打造出一片天地。

二、产品特色

- 1、西餐厅应以服务顾客为宗旨，为他们提供优质的西餐服务，让顾客对西餐能有非常明确和深刻的印象，更能获得精神上的享受。
- 2、餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。
- 3、西餐厅应开发出自己的特色产品和独特服务，在竞争对手中树立较高的创新形象，并学习和借鉴他们的独有特色，开办优质服务。
- 4、通过主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足和针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”来实现足够的利益。
- 5、我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强

其吸引力。

三、市场分析

西餐厅校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光本店；其次，是怎样达到以下营销效果。

西餐业的形成以及发展前景分析

- 1、随着西方饮食文化不断进入中国市场，越来越多人开始关注西餐，所以这提供了很好的市场前景。
- 2、西餐是发达国家已有的饮食，形成了西方的饮食文化，对我国的饮食文化也有影响。
- 3、为发展我国的饮食文化提供支持探索。

四、店铺选址

建设地点在学院附近，学院现有六千师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

经营范围：

- 1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐

等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3、美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

五、竞争分析

1、西餐需求度分析

西餐自始就受到老百姓的关注，尤其是在校大学生对其情有独钟，不管是学生还是其他消费群体都对其有很大兴趣，所以开一家西餐厅是很有市场前景。在本西餐厅所制定的营销计划下开展人性化经营，运用品牌策略、价格策略等一系列策略经行运营。在我国市场小，是一个潜在的大市场。由于大量不同地区人口聚集，对饮食的选择很不同，但市场上能提供的饮食比较单一，所以市场前景很好。

餐厅创业计划书摘要篇三

一、订方向：

主要提供以主食为主的服务，还是综合性的服务？我指的综合性服务，是指把所有西方饮食文化中可以实现的食物都作为产品来销售。比如最基本的意大利粉、牛扒，还有特色的

咖啡和其他食物(烤羊肉也很好吃，用烤炉做的)。

二、特色装潢体现出西餐文化：

富丽堂皇的西餐厅和休闲悠然的西餐厅给客人带来的感觉完全不同。前者可能会有更多的企业工作者、管理人喜欢去。后者可能会有更多青年人，追求时尚和西方文化的青年前往消费。所以，合适的装修对你来说很重要。

三、西点师以及服务质量：

好看的食物可以吸引客人的欣赏，好吃的食物则让客人感觉到味觉的满意。正所谓“色香味”俱全，这话一点不假。所以，在聘请师傅的时候经验和手艺非常重要。服务方面，尽量参考服务行业。例如：

(1) . 菜品的质量必须得到保证一个餐厅经营的基础就是菜品。所以在开业前，餐厅经营者必须对菜品严格把关，保证口味和特色，让客户在开业当天来吃的开心并觉得餐厅非常有特色。

(2) . 保证餐厅服务质量餐厅服务是一个非常重要的问题，餐厅的服务态度是一家餐厅经营的门面。怎么在开业当天保证服务质量不打折扣，餐厅服务井然有序，减少顾客的抱怨等等，这些在前期准备的时候都要做好对餐厅服务人员的培训工作。

(3) . 前厅与后厨的配合一定要默契上菜速度也是一家餐厅对于客户体验好坏的重要组成部分。前厅与后厨配合得好，就会加快餐厅的出菜速度，保证食客的用餐体验，确保上菜不出错。这些都是有助于新开餐厅给与顾客的第一印象。

四、店面选址：

选择经营场所地址之前，先分析你的市场，估算你能投资多少，再进行选址西餐店要想办得久，并且效益好，就必须全方位高人一筹，必须在菜品质量、服务特色、营销手段、营业流程、内部管理、形象设计、企业文化、员工素质与忠诚度、社会公关等方面进行整体设计与运作，只有从整体上全面优化，才能在竞争中处处领先，保持不败，并且迅速发展壮大。

五、店面开业前宣传：

(1) 开业前期店内气氛营造与烘托。西餐厅整体活动风格的确立包括餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券□dm单、pop海报、活动气球、等等，在开业前期就要全部准备充分。而在堂内布置方面，也要尽量的突出一种活动氛围，包括张贴活动海报，横幅等等。特别是涉及活动的具体折扣，要用醒目的颜色和字体展现出来，员工方面可以的话尽量统一着装。其实不管餐厅的大小，统一着装都会给人一种整齐感和专业感，在西餐厅开业的时候给顾客的第一印象会比较好。

(2) 店外的氛围营造和烘托店外的话可以摆一些花篮、气球□pop海报，这样可以吸引顾客驻足观看。还可以放一个气拱门，拱门大小视餐厅大小来定。拱门内容可以写“xx西餐隆重开幕”，开业活动折扣，一定要明显的表现出来等。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

餐厅创业计划书摘要篇四

导语：随着中西文化的交流，西餐渐渐变得普遍，下面小编为大家带来一份西餐的创业计划书，欢迎大家阅读！

明月西餐厅的经营宗旨为：“著意求新,以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛,融汇西方餐馆美食”。

1. 选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内,与连串的快餐店连在一起,但都作为美食街唯一的西餐厅.与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2. 格调方面：西餐厅为温馨浪漫的风格,为顾客提供优质的服务,给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度100

所运用的营销方法也是多种多样的。

4. swto分析

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之

路。消费对象比例图如下：

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：

s□美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生65.8%

o:现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

t:美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

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.

3营造集体氛围:既要上下属感受到西餐厅纪律的严明,也要关怀员工,让员工感受到来自集体的温暖,有利于加强凝聚力,提高工作积极性.

4. 公平对待,一视同仁,各尽所能,发挥才干。

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1. 推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2. 西餐结合快餐

例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3. 美颜甜品

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4. 根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

1. 品牌策略：

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词可以

营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。

而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

2. 价格策略：

(1)主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2)针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3. 促销策略

(1)西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(2)为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”， 促销战略中应包含以下4方面：

a.求新：我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b.求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

餐厅创业计划书摘要篇五

1、全球一体化的大环境使各国之间的经济文化交流日益密切，越来越多的国外有人在中国定居或游玩，也有越来越多的国人对西方饮食休闲文化产生浓厚的喜爱和兴趣。因此，我们的

“唯一”西餐厅不仅有足够的市场需求，更有一定的社会竞争力。

2、为这次创业我们筹足了资金，培养了专业的人才，引进了先进的设备。因此我们有信心也有能力将我们的“唯一”西餐厅创办好，并且作为新世纪的一代，我们的创新精神更加能吸引更多的客源，然经验不足是我们最大的问题，所以会更细心的创业。

打响品牌，发展连锁店，发挥团队精神的最大作用在两年内收回成本及获得可观盈利，然后寻找合作伙伴加盟，将“唯一”发展为全国连锁西餐厅。

1、社会的进步使人们对生活的质量要求不段提升，餐饮行业也逐渐与国际接轨；

2、全球一体化的趋势下，西餐厅有足够的吸引力及市场；

3、店面选址在城市市中心，交通便利、人流量大；

4、资金充足、技术一流、设备齐全、计划可行性高；

5、店已经过工商部注册，具有法律效应，符合国家政策。

1、室内的环境设计舒适、干净为主；

2、严格要求员工的专业技能素质，服务态度得体切周到；

3、价格相对平民化，尽可能让每个中小家庭都能消费，让西餐部再是高成阶级的专属；

4、宣传（移动/电视广告、报刊杂志、传单）。

1、员工的培训，提高技能和素质；

2、员工的福利政策及薪水安排；

3、每月店内的优惠特价政策。

总资金□20xx万

店面：300万

装修：200万

员工工资和：50万每月

水电费：1万每月

材料及用品：70万每月

宣传：100万

店内维修：10万每月

保险：500万

餐厅创业计划书摘要篇六

一、项目简介：

本店拟取名称为“xxx快餐馆”，是二人合伙企业。主要为人们提供特色午餐/晚餐及夜宵。本店打算开在xxx,提供广式、港式风味的快餐和小吃，面积约为100平方左右。

本店需启动资金30万元，本人自有资金xx万，合伙人自有资金xx万，贷款xx万。

二、市场分析：

据我们近期的市场调查□xx路附近目前提供港式风味的快餐厅较少，直接竞争对手相对较少，会吸引较多的年轻顾客前来猎奇体验。

本店的目标客户群是附近的写字楼白领及小区住户□xx区商圈白领较多，高档住宅区较多，人流量较大，消费能力强，人均消费较高，可以保障本店得到持续的收入。

小本店刚开业，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。短期目标是在繁华市区站稳脚跟，1年内收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的餐饮连锁公司，在众多餐饮行业品牌中闯出一片属于自己的天地，并成为餐饮行业的著名品牌。

三、店面设计及产品服务：

1、店面设计

本店面积在100平方米左右，装修色调明亮，简洁，大方，加装港式风情的软装饰品，以突出小资情调氛围。在营业期间会播放一些轻柔的音乐，给顾客营造一个充满轻松愉快的就餐环境。

2、产品开发及定价

主要有以下几类：

（1）、饮品系列：

特浓丝袜奶茶12元/杯

岩盐芝士盖奶茶15元/杯

椰果奶茶12元/杯

相思红豆12元/杯

双拼奶茶13元/杯

原味冻奶茶12元/杯

港式鸳鸯14元/杯

维c利纳宾10元/杯

咸柠泡泡12元/杯

百香果泡泡15元/杯

西柚泡泡13元/杯

朱古力10元/杯

阿华田10元/杯

暖暖姜茶10元/杯

(2)、甜品系列:

龟苓膏12元/杯

椰果西米露12元/杯

红豆西米露15元/杯

芒果汁25元/杯

芒果西米露15元/杯

芒果龟苓膏15元/杯

(3)、小吃:

炸猪排12元/个

咖喱鱼蛋10元/个

沈记杂丸15元/个

原味鸡蛋仔13元/个

西多士15元/个

炸中翅13元/个

(4)、老鸡汤面:

鸡汤云吞23元/碗

鸡汤云吞面20元/碗

鸡汤杂丸面22元/碗

鸡汤牛丸面25元/碗

(5)、港式汤面/粉/粥:

番茄牛筋牛肉面25元/碗

咖喱鱼蛋粉18元/碗

餐蛋汤公仔面22元/碗

鸡排汤公仔面25元/碗

烧鸭面22元/份

叉烧面22元/份

海鲜酸辣汤粉26元/份

窝蛋牛肉粥20元/份

鸭骨粥18元/份

皮蛋瘦肉粥15元/份

(6)、套餐类:

烧鸭饭22元/份

叉烧饭25元/份

猪颈肉饭28元/份

盐焗鸡腿饭30元/份

香菇卤肉饭22元/份

滑蛋虾仁饭30元/份

照烧鳗鱼饭32元/份

家乡牛腩饭28元/份

黑椒猪排饭22元/份

咖喱猪排饭22元/份

黑椒牛排饭30元/份

照烧鸡排饭28元/份

四、营销计划

为吸引顾客，本餐厅会通过不断地尝试来研发挖掘新品种产品，新品种产品会成为本周的推荐产品，在推出的前一周会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被认同而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣套餐，光棍节：推出单身套餐。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

餐厅创业计划书摘要篇七

产品定位：中式面点|制作工艺流程化，便于定制定量，快速加工加热成品；

选址范围：居民区、校区|客户定位于普通大众的日常消费，补充该区域的生活功能；

餐厅风格：休闲式快餐厅|满足人们的层次需求；

商铺面积□50m² 房租5000元|综合个人承受能力和市场调查所得；

- 1、 勤、俭，物尽其能、人尽其用
- 2、 合理的采购原料
- 3、 通过提高成本来提高产品的品质，实现薄利多销的原则
- 4、 良好的饮食环境和优质的服务

员工基本守则：

2、 工作认真负责、不避重就轻，相互推诿，掌握本职岗位所需的各项职能，操作熟练；

4、 员工之间团结互助，相互尊重，不带个人情绪，不因私废公，影响正常的工作；

6、 有安全防范观念，严格按照规定安全使用各项设备及工具；

安全工作基本要求：

1、 地面保持干燥，门窗桌椅完好无损；

2、 水、电、煤设备在使用前，要先检查是否有泄漏或损坏确认完好后才可使用；

4、 发现自己不能解决的情况要及时向管理人员汇报，请专业人员及时解决；

厨房工作内容及要求：

1、 严格按照产品制作工艺规范进行采购、加工、烹调、保管食品，按时按质按量完成工作任务；(详见采购、加工、烹调、保管标准)

3、 做好安全工作，规范操作；

采购选料标准：

加工配料标准：

烹调标准：

保管要求：

餐厅服务工作内容及要求：

1、待客热情友好，说话亲切和蔼，举止稳重大方，处事礼貌谨慎：

(1) 客人进入或者离开餐厅，要致以“欢迎光临”的问候

(2) 说话时要求面带微笑，身体稍向前倾，并配以手势，手势必须有力，给客人非常明确的指示。

(3) 看见客人有麻烦时，要及时上前帮助，先问候“你好”再询问“请问需要什么……”。

(4) 给客人带来不方便时，如服务员借道、扫地、拖地或给客人挪位时应致歉：“对不起，得到客人的帮助后必须致谢麻烦您……”

(5) 当客人叫服务员或打手势时，应该立即上前，面带微笑地询问客人：“先生（小姐），请问有什么吩咐？”或“请问需要什么？”

(7) 不得和客人发生争执、争吵；

(8) 对待客人要一视同仁，不分贵贱，老少、美丑等。

2、 站台要求：

(1) 面带微笑，挺胸收腹，肩平。

(2) 两腿立正或稍稍分开，两手自然下垂，放在前面或背后。

(3) 两眼随时注意观察餐厅内客人就餐的情况，以便迅速做出反应。

(4) 不准靠墙、桌椅或边柜，不准交头接耳或走神发呆。

(5) 不准吃东西，伸懒腰，剔牙、挖鼻孔、搔头发，咬指头等。

3、 行走要求：

(1) 面带微笑，精神抖擞，动作敏捷、利落。

(2) 空手时，要求服务员在餐厅内以小跑步行走，忌走路慢腾腾，无精打采，有气无力。

(3) 手上拿东西时，要求服务员快步行走，托盘里的东西要分类码放，摆放整齐，并且要注意安全，不要撞到客人或打烂餐具。

5、 做好安全工作，详见安全工作要求

责任人姓名： 检查人姓名：

范围及内容 备注 积分

仪容仪表 整体面貌清洁自然、大方得体、精神饱满

整体表面干净整洁，衣服合身、烫平、清洁、无油污，无褶皱

帽檐、帽内面无积垢 管无积垢，不能卷起

头发整齐、清洁，不可染色，不得披头散发。短发前不及眉，旁不及耳，后不及衣领，长发刘海不过眉，过肩要扎起，整齐扎于头巾内。

员工标识醒目配戴于左胸，无积垢

围兜清洁无油污，无破损，烫直，系于腰间。

鞋保持清洁，无破损，不得蹬着鞋走路。

佩戴项链，饰物不得露出制服外

袜子无勾丝，无破损，只可穿无花，净色的丝袜

行为举止 不随地吐痰

不乱扔杂物

不浓妆艳抹，面着淡妆，不用有浓烈气味的化妆品

勤洗澡，无体味，不得使用浓烈香味的香水

厨房设备和工具卫生检查表

责任人姓名： 检查人姓名：

范围及内容 备注 积分

灶台表面、台底、边角、站脚、下水滤网，无污渍、油渍、积垢，

餐厅创业计划书摘要篇八

一、企业概要

1. 公司名称：花样年华茶餐厅

2. 组织形式：个体工商户

3. 营业地点：南通大学内

4. 主要产品：港式茶饮、糕点、炖品、冰激凌

5. 业务方式：早餐、早午茶、下午茶
6. 服务宗旨：美味、时尚、优质、健康，让顾客满意
8. 企业经营理念：现代港饮港食的都市时尚风格、新鲜快捷、时尚美味、平民化。
9. 经营战略目标：发展极具现代都市特色的，体现港式风情的优美环境，打造一个平民化的健康餐饮品牌。

二、市场分析

1. 行业的基本特点

- 1) 食品多样化：茶餐厅供应了中式及西式的食品，更有不少香港独有的饮食。一间小小的餐厅菜单内往往有数十种食物，选择繁多，顾客可以随意搭配，以选择合适的食品。
- 2) 讲求效率：顾客光顾后自行到收银处付费，而且不需要等候，由点菜至结账都讲求速度。
- 3) 食品价钱相宜：传统食肆售卖的食品价钱通常比较贵。茶餐厅里的一顿饭可能只需10多元，茶餐厅里的常餐、快餐会包含饮料，或免费提供清水或热茶。

2. 可行性分析

- 1) 南通的港式茶餐厅不多，而且价格较高，实惠优质的茶餐厅，正迎合大学生追求品质和低消费的特点。
- 2) 虽然学校有食堂和很多摊点，早上忙于上课的学生，买早餐依然拥挤，所以快捷的茶点定会受学生亲睐。
- 3) 大学生上课的时间不统一，所以吃饭的时间就不会集中。推出早午茶和下午茶正好满足大学生的这种需求。就算有些

学生没到吃饭时间，也会想买些饮品和小点心。

4) 茶餐厅的食物品种多，每次都可以换着搭配，每次都有不一样的口感，对于乐于尝试新鲜刺激的大学生，很有吸引力。

5) 港式茶餐厅的店内环境时尚、优雅、舒适，适合大学生休闲聊天、约会，享受小资情调的休闲氛围，更能体验到人性化的服务和更具人文特色的文化氛围。

3. 竞争状况

校园内有不少快餐店，比如快乐驿站、豪大大香鸡排和喔喔鸡排。更有不少饮品店，比如嘟可、舞茶道和七杯茶。这些商家在学生中形成很强的品牌意识。还有食堂、北街一些摊点价格非常便宜，比我们有价格优势。

4. 未来发展趋势

虽然现在出现了个别连锁式茶餐厅，与一定数量港式茶餐厅，但根据市场调查资料显示，价格普遍偏高。再加上港式茶餐厅的特色食物和服务，以及时尚、舒适的环境，我们应该能有效地打入学生市场。在学生中树立好的口碑后，寻找投资者，可以在南通其他地方开分店。

分析

优势：地处学生密集区，人流密集、商机无限，得天独厚的环境；全新的设备，宽敞明亮的就餐环境，高性价比的食品，有利于销售切入；经济型的人力构架，高级服务模式，环境舒适。

劣势：新开业，缺乏知名度，市场认知及接受有一个培植过程；

威胁：服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，学生的经济承受能力仍无法支撑一日三餐都在我们店消费。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

三、市场营销战略

1. 市场细分化

消费群体;在校大学生

消费动机;休闲

行为特点;群体或个人消费

2. 市场战略

因为是刚成立的企业，我们面对的是新的顾客，对顾客而言，我们的产品也是新的，所以我们选择多样化市场战略。

相应的，我们采取以下措施：

1)可分发调查问卷，分析同学们对茶餐厅有关的建议和看法，以便更加同学们的需求和对产品和服务的要求。

2)针对调查问卷的统计结果，有侧重的对餐厅细节方面进一步分析和完善，如装修风格、价格等。

3)对店内员工进行培训，保证他们能够达到顾客服务的要求。

3. 市场营销组合

本企业的市场营销组合策略为市场无差别策略，包括以下内容：

1) 产品策略

为顾客提供时尚优雅的环境和优质的服务，保证产品质量的同时，制定较低的价位，推出品目众多的食品和饮料，并随意搭配。

2) 促销策略

广告：在各学校宿舍和食堂派发传单，加大宣传力度；在店门口放置每周新品宣传牌；店内柜台、点餐牌上对新品促销进行醒目宣传。

营业推广：在不同的节日推出不同的促销活动；发布团购优惠信息和现金券。

3) 销售渠道策略

营业初的主要目标顾客群体就是在校大学生，大在学生人流量的地方做好宣传，通过店面直销的方式进行销售。

业务不只定位在南通大学内部，南通有电子商务平台：家庭在线，可以加盟，提供网上订餐服务，将业务推广到全市区。

4) 价格策略

制定中低等价格以吸引有物美价廉心理和无固定收入的大学学生。为尽快打响知名度，可以拟订出短暂的优惠期，进行市场推广，以便迅速强占市场，制造热卖场，引起目标客户群的广泛关注，并利用“羊群心理”的消费心理，逐步推出创新的服务卖点，保持市场热度。在客源稳定之后，则进行必要的筛选。

四、财务战略(财务报告)

1. 资金预算