

创业计划书(优秀8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

创业计划书篇一

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□襄樊牛肉面/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(如妞妞、皇冠等)。

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。

创业计划书篇二

1、群体目标：

国内成年服装年龄段分类基本为：18—30岁，30—45岁，45—65岁，65岁以上。

(1) 18—30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

(2) 30—45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

(3) 45—65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18—45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20—35岁之间的职业女性

和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

2、产品定位：

由于本店的目标对象是20—35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

(二)市场竞争

与其他店铺相比之下，新开业的我们有很多优势。

第一，我们没有大量的库存，可以有足够的空间摆放一些新款服装。我们拿货要秉着“多款少量”的原则，多拿几个款，每个款少拿一点，看顾客的反应再补货。

第二，我们还很年轻，有足够的激情和创业的热情。也就是说我们的服务态度和其他家相比会是一流的。

第三，对于刚开业的我们，首要的目的不是赚钱，而是拉回头客，用优质的服务态度和新颖的款式留住更多的新老顾客。

当然我们的劣势也很多。

第一，我们没有足够的资金，不能满足高档消费者的需要。

第二，我们没有丰富的开店经验，要不断的摸索，可能会走很多弯路。

第三，我们没有固定的老顾客，一切要从头开始。

“万事开头难”但是我相信，度过刚开业的这段难关往后的

路我们会更好走。

br/>

创业计划书篇三

项目名称：

姓名：__

系别班级□x班

学号：__

一、项目描述

1、选址方面：食堂楼下，面对全院学生，食堂是学生流量较大的地方。

2、行业类型：零售。

3、校园市场环境：校园经济市场有很广的发展空间，消费者相对于外部市场竞争小，个体经营单纯，投资小资金流动快，服务广大教师和在校生，更多地吸引学生眼球，营销途径多样化。

二、公司组织与管理团队

1、人员制度

店长，负责综合协调支配各个员工工作，督促员工工作，接受配合学校卫生等检查。

服务员，要有灵活的头脑，牢记超市内各个商品的价格、位置，服从店长的指挥，并配合店长的工作。

保洁员, 清理超市和门口的卫生, 随时接受检查, 做到卫生整洁, 给客人留下好印象; 并帮助服务员留心超市货架内食品的保质期, 超过保质期的及时处理, 即将到保质期的及时提醒服务员。

进货员, 勤恳诚实, 要求会开车, 了解店内商品的流量, 配合服务员做

到店内商品充足, 无断货、缺货现象, 对保质期短的食品, 如水果、面包等, 做到每日进货, 确保食品的新鲜。

2、管理团队

尊重服务业人员的人格; 互相监督, 管理者监督员工的工作, 员工也可以向上级提出意见, 共同改进; 营造和谐的团队, 既要让员工感受到团队合作的精神, 也要有严明的纪律约束员工行为; 公平对待, 一视同仁, 各司其职, 发挥才干。

三、竞争与合作

决不能忽视学生群体的情报, 一定要掌握第一手资料, 虽然学生群体的消费能力较低, 但群体数量大, 产生的利益也是很大的; 而且要不断推出新产品吸引消费群体, 及时促销赢得消费者好感, 提高服务质量, 让学生买的开心放心。

随着生活水平的不断提高, 追求环保, 健康的消费已成为一种生活时尚, 所以我打算要销售一些绿色的产品, 以保证学生的身心健康, 顾客至上, 这是我们的宗旨。

四、营销手段

1、价格粗略

本着薄利多销的原则, 价格不宜过高, 否则会失去部分消费

者，当然也不能过低，价格要与市场基本一致。

根据消费心理，把同类商品有意识的放在一起，但要排出价格档次，让消费者在比较价格中选择自己习惯的消费水平，还要把一些新的商品放在与眼光水平的货架上，易于被消费者发现。

2、促销策略

每周推出一款促销产品，既能吸引更多的消费者还能在消费群体中产生好的反响，等同于做了一些免费广告。

对于一些在保质期内，即将超期的产品，及时促销，促销不成及时处理，确保食品的卫生安全，要做好质量保证。

五、项目实施计划

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过是顾客满意，最终达到本超市的经营理念的推广。

开店前，一定要做好宣传工作，发放问卷，根据消费者需求，完善产品种。

推出会员卡，吸引顾客，多买多送。

六、融资计划

每日收入严格清点，每日核对入账。

店内的所有物品及固定资产，不得随意破坏或带走。

每月结算后，一部分作为将近发放员工，一边提高员工工作积极性。

对于账目，要做到事无巨细一律入账，这样店内盈亏一目了然

然。

七、风险分析

1、内部管理风险

超市是一个服务类行业，严格的质量把关才能赢得消费者的信赖，超市的管理层基本由店主一人构成，公司内部人员结构简单，管理比较松懈，健全管理体制与模式，是十分必要的。

2、原料资金风险

虽然每日的食品流量较大，但是还存在一部分商品滞销的问题，这样就产生了资金流动不好，滞销问题严重的超出保质期又会是一个不小的损失，所以要认清市场对各个商品的需求量，这样有利于超市的长期发展。而且，在食品的选择上要有一定专业的眼光，这样才能采购到新鲜，无污染的绿色食品。

创业计划书篇四

项目创想

diy蛋糕店这个项目并不是一个新事物，我所要经营的是提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。在这里广大的消费者(主要是学生，青少年儿童)可以亲手自己动手制作diy蛋糕，而且不需要任何西点基础就可以亲手制作一款相当于酒店级别的蛋糕，独一无二的爱心糕点，店内可以亲手制作diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕diy同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到diy的无限乐趣中。

公司概况

开心diy蛋糕坊为大学生自主创业品牌，进行小成本投资，做的是营养均衡，休闲的，时尚的diy食品，面向广大的中低档消费者群体。

蛋糕坊现做现卖diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等以及深受年轻人喜欢的果冻个性蛋糕，尤其是果冻情侣蛋糕，这些均打破了市场的局面，同时该蛋糕以海藻为原料，制作中不加防腐剂，从而保证了食品的安全。健康的，才是开心的；开心的，就是健康的！

二、市场调查分析

现状

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在90、00后的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足！

流行趋势

时下市场上充斥着各种口味不同、式样不同的西点，归结起来这些产品无非都是为了满足顾客休闲的需求(娱乐、时尚、口感……)、满足美丽的需求、满足健康的需求、满足成长的需求。消费者购买diy食品用于食用和送礼。味道好，有一定营养价值，送礼增加了个人的用心度所以它的购买频数较高，是适于表达情感的载体。

(一) 外部环境分析

竞争并不激烈，有较大的发展空间。

大学和商业区小区等地有固定的客户群，而且消费力比较高。店铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

(二) 内部环境分析

行业现状

随着我国人民生活水平的提高，休闲成为大众生活不可缺少的重要部分，而休闲食品也由原来仅能充饥，发展到现在既可满足口感需求，又可提供所需营养，还能调节心情。近年休闲食品市场需求量呈持续增长势头，按年增长速度10%计算，预计今年中国休闲食品市场需求额将超过千亿元。但中国目前的消费水平偏低，市场潜力仍很大。

从网络调查和实地考察都可以看出目前市场上没有或很少存在专业而且全面的diy甜点屋，大多因为产品单一，服务系统化，但即便是这样，他们的生意仍旧很好。且目前是对大学生及年轻人市场的开发期，年轻人的购物习惯，我们这样的价优物美是必然的要求。学校周边的市场及消费能力还有很大的提升，心式自主自制消费模式是市场的新宠儿。

态势分析

swot分析表

s(优势): 西点是年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边，充满个性化、时尚化的diy食品，令人们留恋往返。

w(劣势): 特色经营市场接受程度难以预测，存在一定风险。

o(机会): diy市场需求逐年扩大；人们的消费观念也发生变化，人们希望通过自己动手获得劳动成果，在消费中感受自己的劳动结果。

t(威胁): 市场上经营西点食品的商店较多, 且各具特色, 竞争很激烈。

三、创业优势

自身优势

a□大学生创业往往对未来充满希望, 有着年轻的血液、蓬勃的朝气, 以及“初生牛犊不怕虎”的精神, 而这些都是一个创业者应该具备的素质。

b□大学生在学校里学到了很多理论性的东西, 有着较高层次的知识技能优势。知识的重要性是不言而喻的, “用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。

c□大学生属于年轻一代, 对流行时尚的敏感度强, 可以始终走在流行的前列, 和适合此类项目的创业。

政策优势

近年来, 为支持大学生创业, 国家各级政府出台了许多优惠政策, 涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定, 各地区应届大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策, 具体包括:

高校毕业生(含大学专科、大学本科、研究生)从事个体经营的, 自批准经营日起, 一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外, 如果成立非正规企业, 只需到所在区县街道进行登记, 即可免税三年。

自主创业的大学生, 向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元, 并享受贷款贴息。

四、创业风险

(一) 外部风险：

国家对食品行业的生产、销售、检验、广告等政策的影响。

市场的现有竞争者，以及潜入竞争者得加入，使得竞争变得更为激烈。

技术含量低，被其他蛋糕店先进技术取代的风险。

上游供应商原料供应的风险。

银行贷款或其他财务风险。

(二) 内部风险：

产品生产标准不统一，设备不齐全。

市场适应能力及调整能力的不确定性。

蛋糕原料及配料的安全问题。

价格及服务是否能配合公司发展需要的问题。

公司的经营决策上的其他问题。

(三) 应对策略：

熟悉食品行业的相关法律法规。

严格公司的产品检验程序，保证食品质量安全。

招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。

善于管理上游供应商，保证原料供应的按时安置。

建立合理的信息反馈机制，随时掌握市场最新动态，及时作出适应市场变化的经营策略。

一定时间，调查了解顾客的反应情况，及时对公司的业务进行改进。

五、资金预算

投资预算分析

六、运营计划

地址选择

diy蛋糕坊的店面应选在学校周围、大型商场、购物中心的周边地段，这些地方客流量大，租金又不会太高。

内结构及功能

diy蛋糕坊内分为两个区域：成品区、制作区

成品区：主要是我们已经做好的产品，顾客随时都可以带走，或当即享用。

制作区：由顾客diy

目标市场定位：

销售促进

a□定期开展配送活动：销售旺季，现做食品往往是采取“现场品尝”、“买一赠一”或“礼品赠送”等促销活动。

b□抽奖活动：每天前十位消费者有机会免费抽奖。

c□特殊品种会员制销售，增加销量。

客户管理

建立销售信息簿：注明产品类型、名称、价格、销售日期，由顾客签字确认。方便售后服务。

创业计划书篇五

一、餐馆名称：

__。命名规则说明：低调，简单，易记，有特色（这里的特色不是说直接反映风味）但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“__酒家”或“__莊”

二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积□280 ~ 350 m²

四、目标城市：__

五、选址要求：

4、餐馆本身需要能停车7 ~ 10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

六、餐馆布局要求：大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12

~ 15张，10人大台4张□16m²包厢□4x4m规格）4 ~5个。（但具体要看店铺的布局）

七、餐馆开张预算：

2、装修设计费用：800元

3、装修费用：

a□门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元；

c□厨房面积为40m²□装修强调排污、通风，费用为x元；

4、办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5、购买用具费用：

a□3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元（也可能使用中空调）；

b□十把吊扇或壁扇，共3000元，

c□两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计1万元；

d□厨房用具，共4.5万元；

e□桌凳，共5000元；

f□其他（请见清单），共计20__元，

g□自动洗衣机1台，1000元

6、其他不可预计费用，20__元

八、餐馆装修风格说明：

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2、大厅说明：

b□墙面和厅中原有柱子的1m²左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3、包厢装修与大厅一样

4、其他无特别要求

九、人员配备：

2、包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3、大厅：5个人，每四张台1个

4、其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

十、运营费用明细：

1、物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300 m²共计600元/月

2、排污费用：600元/月

3、水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油20__元/月（暂

时以此计算，如果燃油越多，说明生意越好)

4、人员费用：

5、折旧费用：

6、原材料□a□原料，共元/周

7、其他不可预知费用：1000元/月

十一、菜品说明：

1、坚持两个特色：

a□绿色健康食品；

b□湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2、坚持推重出新：

a□不断推出新菜品，每月2个新菜品；

b□跟季节变更，及更换菜品

3、消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均35~60元/人。

十二、直接成本估计：

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1、特色菜（拳头产品）成本控制在50%

- 2、中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内
- 3、中档常见成本控制在60%以内
- 4、低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品

十三、最终费用核算：

十四、其他问题点：

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

十五、优势与劣势：

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。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、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，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。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。

由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。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。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。

十六、财务状况分析

2、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。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元（场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元）。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4、每日经营财务预算及分析

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500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

十七、风险与规避

1外部风险

随着中国加入wto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。

2内部管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

3市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2) 项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

(3) 项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

4原料资源风险

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，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，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。

5应对措施

(1) 汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

(2) 严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

(3) 项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

(4) 进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

(5) 与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

6. 保险和法律事务健身中心的保险将通过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般责任保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责。

创业计划书篇六

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。投资计划“由点做起，辐而为面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时“闪亮全登场”。以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地开餐经营。

1、创新烹饪技术，研发经典饮食，整理和申报专利产品；

- 3、运营商标和专利产品，开展餐饮连锁经营业务；
- 4、指导餐饮企业，开展合法经营；
- 5、运营自身专业技能人才的人脉优势，开展厨房承包管理和餐饮企业委托管理业务；
- 6、广泛开展餐饮管理和技术技能的培训；
- 7、为餐饮企业提供管理和烹饪的咨询服务；
- 8、为深陷经营危机和信任危机的企业，提供餐饮经营急救和危机公关服务。

- 1、做好经营案例的归纳整理工作。
- 2、做好知名度和美誉度的推广工作。
- 3、寻找自身的核心竞争力。
- 4、建立切实可行的盈利模式。

餐饮管理公司的组织机构一般采用职能部制，只有开展连锁经营业务的公司，采取事业部制。

- 1、总经理办公室。是餐饮管理公司的管理核心，负责策划、组织、调配、协调企业的人力和资源，制定工作计划，开展经营业务。
- 2、财务部。负责公司的财务管理工作，稽核业务收入进账状况，编制会计报表，如实反映公司运营的基本情况，分析运营状态，为管理层决策提供依据。
- 3、企划部。为所服务的企业和部门，设计企业整体识别系统，制定营销规划，策划营销活动，建立媒体关系，展示企业形

象，提炼并推广企业文化内涵。制定广告发布计划和媒体策略，策划广告活动。

4、管理部。制定企业管理制度和运营程序，指导并规范有关企业和部门，开展正常的企业管理工作，监督、考核企业的运营状态和未来趋势，根据绩效考核结果，给予表彰或惩罚。

5、培训部。根据企业的整体需要，开展爱岗敬业、礼貌礼仪、仪容仪表、技能技巧、店史店貌以及管理技术培训等。

6、研发部。研究竞争对手和当前市场流行菜品的设计理念和制作配方，按规定时间，策划、创新招牌菜和应季菜，组织厨师开展创新菜评比活动。

7、后勤部。负责公司的物品、车辆、设施、环境的使用和保养。处理好环保、工商、市政、消防、公安、执法等部门的关系。

8、人力资源部。负责公司人员的招聘、建档、使用事务。开展管理人员能力评估工作。制定公司工资福利的架构建设，平衡与同行业平均收入水平的比例关系。

9、营销部。按照公司的整体战略规划，分析客户需求，挖掘潜在客户，建立业务关系，反馈服务效果，系统开展营销活动。

市场策略。产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1) 餐饮公司经营策略

员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一。

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及

服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或*变质的原料。

(2) 餐饮公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

- 1、以顾客需求为导向；
- 2、以效益优先为导向；
- 3、以市场占有为导向；
- 4、以品牌建立为导向。

创业计划书篇七

中国共产党党员，以下简称党员、共产主义者或党员，分为中国共产党正式党员和中国共产党预备候补党员。指按照中国共产党章程规定的入党条件和程序，经批准加入中国共产党的工人、农民、士兵、知识分子和其他社会阶层的先进分子。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

我国非物质文化遗产博大精深，剪纸、年画、皮影戏等非物质文化遗产都凝聚了中国人民的智慧，体现着古老东方文化的独特、优美与神秘。然而由于我国对非物质文化遗产保护不力，导致许多民间文化正在消失。民族文化是国家的精神支柱，有利于中华民族的伟大复兴和社会主义和谐社会的构建。因此，要加快完善非物质文化遗产保护体制，使中华文

明得到传承和发扬。

随着经济社会的发展，我国非物质文化遗产的消亡速度正在不断加快，导致我国非物质文化遗产逐渐消亡的原因有：第一、缺乏对非物质文化遗产的认识，文物保护意识淡薄；第二、缺乏科学保护方法，文化遗产保护资金投入不足；第三、非物质文化遗产保护法律法规不健全，缺乏完善的保护机制。非物质文化遗产是连接过去和现在的桥梁，也是国家发展的精神食粮，要推进我国经济社会发展，必须尽快完善我国非物质文化遗产保护体制，促进文化发展与繁荣。

首先，加大宣传教育力度，提高全民保护意识。第一，通过拍摄纪录片、发放宣传册、播放公益广告等方式，让人们了解各地非物质文化遗产，并学会去粗取精、批判性的继承我国非物质文化遗产；第二，将非物质文化遗产教育加入学校课程，学校组织手工课、表演等活动，让学生耳濡目染，提高青少年保护意识。

其次，建立非物质文化遗产保护方案，加大资金投入。根据不同地域、不同类型的文化遗产的特点，因地制宜的制定科学保护方案，并将方案贯彻执行，在执行过程中根据实际情况进行修正。设立非物质文化遗产保护专项资金，定期公开资金使用情况，鼓励公众参与监督，确保专款专用。

最后，完善非物质文化遗产保护立法，增强执行力度。一方面，尽快建立并完善非物质文化遗产保护立法，明确非物质文化遗产的保护与传承方式及问责机制，保证政府决策有法可依，通过立法将非物质文化遗产保护纳入政绩考核，避免城市建设者追求政绩而忽视文化建设；另一方面，设立专门的非物质文化遗产保护和监管部门，并赋予相应职权，实行上级部门直属管理，避免同级政府影响，加大对不作为官员的问责力度。

非物质文化遗产是国家的命脉，保护非物质文化遗产有利

于我国经济发展，对我国社会主义和谐社会的建设有积极推动作用。因此，要不遗余力保护我国非物质文化遗产，完善非物质文化遗产保护体制，推动中华文明造福当代，泽被后世。

我叫xx□1982年9月4日出生于广东省深圳市一个普通的家庭，2000年5月加入共青团组织，并于2005年出递交了入党申请书，此刻在深圳火车站运转车间工作。

我的志愿加入中国共产党，成为一名光荣的中国共产党员。因为中国共产党是中国工人阶级的先锋队，是中国各族人民利益的忠实代表，是中国社会主义事业的领导核心。党的最终目标是实现共产主义的社会制度。作为一名入党进取分子，首先要解决为什么要入党的问题。因为入党动机是激励我入党的主观原因，从根本上决定了作为一名党员应具有素质和行为，也是个人世界观、人生观的集中反映。其实正确的入党动机的构成并不在一朝一夕，而是在我多年的学习、思考中渐渐地体会到的。

1999年11月我应征入伍，十六岁的我是一个充满青春朝气、奋发向上的我；是一个永远不知疲倦、事事争先的我；是一个对事物有着无穷无尽的好奇心和求知欲的我；是一个对未来有着各种各样的憧憬和期望的我。也正是在这三年的军旅生涯中，我开始阅读了很多的书籍，这让我渐渐的对马列主义、毛泽东思想有了初步的认识，并逐渐确立起了正确的世界观和人生观。在这期间，我表现突出，以往当过班长，进取参与连队党支部的各类活动，受到首长的好评。

2002年12月我光荣退伍，2003年5月我有幸加入深圳火车站成为一名铁路职工。

下头我详细地就我的入党动机问题谈一下我的心历里程。

的再定义。在那以后我就决心，经过自我的学习和思考让自我的真正的入党动机在心里成形。我觉得我必须把思想的转

变和行动相宜地结合起来，让自我把每一点思考和每一次实践对应起来，学要学得有提高，做要做得有体会，实实在在的向要求一名党员那样来要求自己努力。

我之所以要加入中国共产党，是因为仅有党，才能够教育我们坚持共产主义道路，坚持一切从人民群众出发，掌握先进的社会、科技、文化本领，是因为仅有党，才能引导我们走向正确的发展道路、创造更快、更好、更先进的礼貌。我之所以要加入中国共产党，是因为我要全身心地投入到共产主义的事业中，为中国的胜利腾飞、为中华民族的强大出一份微薄而坚强的力量。多年来党对我孜孜不倦的教育，使我认识到：没有共产党，就没有新中国，仅有共产党，才能救中国，仅有共产党才能建设社会主义新中国。几十年的社会主义建设和实践证明，中国共产党能够改正自我的错误，领导中国人民向新生活迈步，她不愧为一个伟大、光荣、正确的党！

作为一个入党进取分子，我有着自身的优点，比如我职责心强，吃苦耐劳，学习勤奋刻苦，性格上比较坚强，自制力也较好。可是我还是存在着许多缺点和问题。首先，在学习专业知识时，我觉得自我思考得也少，对自我信心不足。其实尽管分析解决问题的本事有限，但也不应当抱有悲观的态度在生活中。在个人性情和道德修养上，我觉得自我脾气不好，过于耿直，也容易给别人种下了不好的印象，我很清楚地明白“细节决定成败”，这些不足之处必须多下力气加以改正。

作为一名入党进取分子，自从递交入党申请书起我就定期向党组织汇报自我的思想，与入党介绍人等党员同志进行有效的沟通与交流，并进取参加党组织举行的有关活动。所有这些行动对提高自我的思想认识起着重要的作用。我明白要以实际行动争取入党，向党组织靠拢，必须持之以恒，从申请入党的那天起，就应当以正确的态度和真诚的努力争取早日成为一名名副其实的共产党员！

我将继续理解组织的考验。

我叫xxx□xxxx年xx月xx日出生于x市的一个城镇家庭□xx年加入共青团组织，并于xx年年出递交了入党申请书，此刻工作于某电信部门。

我志愿加入中国*，成为一名光荣的中国*员。因为中国*是中国工人阶级的先锋队，是中国各族人民利益的忠实代表，是中国社会主义事业的领导核心。党的最终目标是实现共产主义的社会制度。作为一名入党进取分子，首先要解决为什么要入党的问题。因为入党动机是激励我入党的主观原因，从根本上决定了作为一名党员应具有的素质和行为，也是个人世界观、人生观的集中反映。在学习的过程中，我体会到了什么叫真正的入党动机。

xxxx年我以优异的成绩考上了省重点中学--xx中学。在这个陌生的环境里，我决心不辜负父母的期望和自我曾付出的努力，于是就更加严格的要求自我。同时我自觉理解马列主义*思想的教育，在初中三年理，我一向担任着班长，并在初一第二学期光荣地加入了共青团。在初中的三年里，我一向都刻苦学习，成绩优异。

xx年9月我被全国示范性高中xx高级中学录取，在高中阶段我一向担任班级的学习委员；学习上，我刻苦努力，学习成绩名列前茅；思想上，我成为了学校的学生团员代表，参加了市共青团xx代表大会，并被评为了xx年的x市优秀共青团员□xx年我高中顺利毕业，被xx大学录取。

大一，在院里进取紧张有序的开展各项工作，我经过努力竞选为院团支部书记。大二我被组织吸取为一名入党进取分子，我先后参加了校团委举办的团干培训班和校党委举办的入党进取分子培训班，并顺利经过党课结业考试。也就是在那时，我才对党组织的历史作用与地位有了更加深刻、更加真正的

认识。

xxxx年我从xx大学毕业，作为一名学校的优秀毕业生，我被市电信局录用，正式成为了一名电信局的普通员工，在此刻已经工作了半年之久了，在这半年了，我不断学习党的先进思想，在学习实践科学发展观活动中，我更不断在提高。

下头我详细地就我的入党动机问题谈一下我的心历里程。

动机在心里成形。我觉得我必须把思想的转变和行动相宜地结合起来，让自我把每一点思考和每一次实践对应起来，学要学得有提高，做要做得有体会，实实在在的向要求一名党员那样来要求自我努力。

经过认真的学习和深入的思考，我对党的认识不断提高。中国*从诞生那天起，就是按照马克思列宁注意建党原则建立起来的不一样于其他政党的新型的工人阶级政党。中国*始终是工人阶级的先锋队组织，是中国各民族人民利益的忠实代表，是中国社会主义事业的领导核心。她以马列主义、*思想、*理论和“三个代表”重要思想为指导，是解救贫苦人民于水深火热的民族灾难中的伟大的力量，创造先进生产力和先进礼貌的核心力量。党的最终目的是实现共产主义的社会制度，其宗旨是全心全意为人民服务。中国*不可是由现代先进生产力的代表——工人阶级所组成，并且是由工人阶级中具有共产主义觉悟的先进分子组成。较之其它政党团体，它有先进的阶级基础，由最先进的分子组成，是最值得信赖，最有威信和最有前途的政党。

我之所以要加入中国*，是因为仅有党，才能够教育我们坚持共产主义道路，坚持一切从人民群众出发，掌握先进的社会、科技、文化本领，是因为仅有党，才能引导我们走向正确的发展道路、创造更快、更好、更先进的礼貌。我之所以要加入中国*，是因为我要全身心地投入到共产主义的事业中，为中国的胜利腾飞、为中华民族的强大出一份微薄而坚强的力

量。多年来党对我孜孜不倦的教育，使我认识到：没有*，就没有新中国，仅有*，才能救中国，仅有*才能建设社会主义新中国。几十年的社会主义建设和实践证明，中国*能够改正自我的错误，领导中国人民向新生活迈步，她不愧为一个伟大、光荣、正确的党！

长期以来，我都始终贯穿着自我是入党进取分子的思想，始终不忘自我的身份和使命。我进取参与在团体活动，和大家进取配合完成团体任务；关心同事，尽量发挥自我的作用，作一些力所能及的事情；在生活上勤俭节俭，作风正派，无不良影响。我十分感激党组织对我的信任，给了我培养为人民服务，增长才干，锻炼提高自我的极好机会。

我还利用业余时间学习了《党的基本知识》，进取参加党课学习小组的讨论活动，并密切关注当前国内外的重大形势问题和党的大政、方针、政策，很大地加深了对共产主义的认识与理解，提高了自身的理论素养和正确的理论知识。

作为一名入党进取分子，自从递交入党申请书起我就定期向党组织汇报自我的思想，与入党介绍人等党员同志进行有效的沟通与交流，并进取参加党组织举行的有关活动：上党课，参加党课学习小组，参加党员发展会等。所有这些行动对提高自我的思想认识起着重要的作用。我明白要以实际行动争取入党，向党组织靠拢，必须持之以恒，从申请入党的那天起，就应当以正确的态度和真诚的努力争取早日成为一名名副其实的*员！

甲方□xxx学院

乙方□xx有限公司

为充分发挥校企双方的优势，发挥职业技术教育为社会、行业、企业的功能，为企业培养更多高素质技术技能人才，同时也为学生实习、实训、就业提供更大空间。在平等自愿、

互利共赢基础上，制订如下协议：

一、合作原则

本着“优势互补、资源共享、互利共赢、共同发展”的原则，校企双方建立长期、有效的合作关系。

二、合作方式及内容

(一)互认挂牌、就业推荐、员工培训合作

1、甲方在乙方挂牌设立“xxx学院校外实训、就业基地”，乙方在甲方挂牌设立“xx有限公司人才资源培训基地”。在双方同意的基础上，对外发布信息使用共建基地的名称，并开展管理、实习、培训、科研等合作。

2、作为甲方的校外实训、就业基地，乙方在同等条件下应优先录用甲方毕业生；甲方每年邀请乙方用人单位参加甲方组织的校内毕业生供需见面会，优先为乙方输送德、智、体全面发展的优秀毕业生。

3、作为乙方的人才资源培训基地，甲方可以利用学院的软、硬件教学资源，根据乙方要求，为乙方提供包括各类员工职业培训、技商决定。

2、乙方作为甲方学生的顶岗实习单位，同时也是甲方的校外实习实训基地，应优先满足甲方学生在专业实习、毕业生实习等方面的需求。双方在协商一致的基础上，本着共同发展的原则，建立紧密、长效的合作机制。

3、乙方若需在甲建立校内生产性实训基地，原则上可由甲提供场地设施，由乙方投入生产设备。（建立实训基地协议另订）

4、甲、乙双方应从符合教学规律、切合企业实际、适应企业生产周期的角度，制订学生顶岗实习期间的切实可行的教学计划，以保证顶岗实习期间工、学任务的顺利完成。同时，甲方应加强对学生的岗前思想教育。指导老师、辅导员老师必须按期下企业协助乙方做好顶岗实习学生的各项工作；乙方应为顶岗实习学生制订切实可行的轮岗工作计划。

5、乙方为甲方学生顶岗实习提供相应的实习工作、生活环境。实习期间企业与实习学生不具有劳动合同关系，实习单位对实习学生酌情发放实习补贴，以切实维护学生权益。

6、顶岗实习学生在实习期间，根据实习协议的要求应服从乙方管理人员的管理，遵守乙方规章制度(含考勤管理和技术管理)，同时不得违反甲方的有关管理规定。乙方应指派专门技术人员担任实习指导教师，同时乙方应负责实习学生在乙方单位实习期间的人身、财产安全。

7、因实习学生或甲方原因提前终止实习，甲方应提前一周告知乙方。反之亦然。实习结束，乙方应向甲方提交学生实习的证明和评定。

8、甲方成立实习指导小组对学生实习情况进行指导、监督，并加强对学生的思想教育和职业道德教育，发现问题及时提出解决办法，协调乙方和实习生之间的关系。

(四) 互派挂职交流合作

1、甲方每年定期派遣一定数量的专业骨干教师到乙方及其下属相关企业挂职锻炼，培养“双师”队伍。挂职期间乙方提供相关食宿条件和工作岗位，保证挂职效果。

2、乙方及其下属相关企业，每年定期派遣中高层管理人员或技术人员到甲方挂职支教，参与甲方的管理、教学工作。挂职期间甲方提供相关食宿条件和工作岗位，并保证挂职效果。

3、双方派出的挂职、培训人员应认真做好对方的生产和教学工作，严格遵守保密制度和各种管理规章，确保各方的正常工作、生产和教学秩序。挂职期满，并经考核合格后，视情况由接受单位发放相关聘书。

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

年月日年月日

甜品类休闲食品一向是女性朋友们最爱，所以如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应当是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自我的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱。

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪午时茶”，是个人独资企业。主要为人们供给蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，异常是本店刚开业，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一样需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有必须市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的著名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费

者，约占50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。所以竞争是很大的。

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不一样种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重研究。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今日你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场必须的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，所以价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以构成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下十分流行的冰粥和刨

冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。异常是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他(她)为*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有异常的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1、房租5000元。2、门面装修约2000元(包括店面装修和灯箱);3、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需500元5。机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店

需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计2000元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

试卷分析范文(一)：

一、试卷评阅的总体状况

本学期文科类数学期末考试仍按现用全国五年制高等职业教育公共课《应用数学基础》教学，和省校下发的统一教学要求和复习指导可依据进行命题。经过阅卷后的质量分析，全省各教学点汇总，卷面及格率到达了54%，平均分54.1分，较前学期有很大的提高，答卷还出现了不少高分的学生，这与各教学点在师生的共同努力和省校统一的教学指导和管理是分不开的。为进一步加强教学管理，总结各教学点的教学经验不断提高教学质量，现将本学期卷面考试的质量分析，发给各教学点，望各教学点以教研活动的方式，开展讨论、分析、总结教学，确保教学质量的稳步提高。

二、考试命题分析

1、命题的基本思想和命题原则命题与教材和教学要求为依据，紧扣教材第五章平面向量；第七章空间图形；第八章直线与二次曲线的各知识点，同时注意到我省的教学实际和学生的认识规律，注重与后继课程的教学相衔接。以各章的应知、应会的资料为重点，立足于基础概念、基本运算、基础知识和应用潜力的考查。试卷整体的难易适中。

2、评分原则评分总体上坚持宽严适度的原则，客观性试题是填空及单项选取，这部分试题条案是唯一的，得分统一。避免评分误差。主观性试题的评分原则是，以知识点、确题的基本思路 and 关键步骤为依据，分步评分，不重复扣分、最后累

积得分。

三、试卷命题质量分析以平面向量、直线与二次线为重点，占总分的70%左右，空间图形约占30%左右，基础知识覆盖面约占90%以上。试题容量填空题13题，20空，单选题6题，解答题三大题共8小题。两小时内解答各题容量是足够的，知识点的容量也较充分。平面向量考查基本概念，向量的两种表示方法，向量的线性运算，向量的数量积的两种表示形式，与非零向量的共线条件，两向量垂直与两向量数量积之间的关系，试题分数约占35%左右。直线与二次曲线考查，曲线与方程关系，各种直线方程及应用，二次曲线的标准方程及一般方程的应用，方程中参数的求解，各几何要素的确定，试题分数约占35%左右。空间图形着重考查平面的基本性质、两线的位置关系、两面的位置关系、线面的位置关系、三垂线定理的应用、异面直线所成的角、线面所成的角、距离计算等问题。表面积和体积的计算，为减轻学生负担未列入试题中(但复习中仍要求应用表面积和体积公式)，该部份试题分数约占30%。三章考查重点放在平面向量、直线和二次曲线，其次是空间图形部份。故考查的主次是分明的，贴合高职公共课教学大纲的要求。

四、学生答卷质量分析

33%的学生错选(b)或不选(空白)，可见不少学生对坐标轴平移引起坐标变换的新概念并不清楚，对新、旧坐标的概念也不清楚。第6题不少学生错选(b)反映出学生对向量平行和垂直的条件混淆，决定两向量相等的条件也不明确，才会出现如此的错误。

严格讲这是错误的，就应引起重视。有的学生在证明中逻辑混乱，逻辑推理叙述不严密，在矩形的证明中，用垂直证明垂直。对向量的知识掌握不牢固，求向量的坐标时，差值的顺序不对，导致计算错误。

性的措施，不断的提高教学质量。

创业计划书篇八

随着新中国的建立，高级餐厅就是开始了发展的脚步。北京国宾馆、南京希尔顿大酒店成了盛名已久的高级宴会酒店的代名词。随着改革开发的深入，从国外引进了高星级酒店和高级西餐，刮起了西式餐饮风。同时，中国北京、上海等地也纷纷开发出一系列极具中国特色的高级餐厅，这些餐厅或富丽堂皇、或高贵典雅，形成了文化韵味十足的中国式高级餐厅，满足了现代社会不同口味、不同层次、不同趣味的高端消费需求。

第二节中国高级餐厅的经营模式

中国高级餐厅不像私人会所，消费要凭会员卡才能进入。一般来说只要是客人就可以进去消费，只是服务对象锁定在社会上流阶层。所以，经营模式大多是放开式经营，采取单店或连锁的模式进行管理，对会员的条件要求不是很高，对消费具有价格方面的限定要求。

第三节广州高端宴请的实际需求

30年的改造开发给中国带来了高速发展的经济浪潮，广东更是站在了发展的最前沿，什么新事物都从广东先登陆。特别是餐饮方面的发展成就更是有目共睹，燕鲍翅、生猛海鲜、飞禽走兽、私房菜肴等等，广州无奇不有。所以，在广州乃至岭南地区有钱人都尝试过各种高档餐饮消费，高端商务宴请什么地方都去过，很多的高级客商已经不满足于仅仅吃点山珍海味了。但是，就广州目前来说，能够既有档次、又有品位的顶级商务招待场所还真没有，这就出现了一个市场空白。

第四节广州高级商务餐厅的未来

广州因为高端招待需求量很大，所以南海渔村投入巨资打造了“空中一号”，让很多人向往、也让很多主宾体会了极度奢华的感觉。但是，还缺乏一定的文化底蕴支撑，无法形成长期稳健发展的源动力。所以，广州高级商务餐厅将像“高品位、高格调、高境界”的方向发展，必将出现一批极具历史文化底蕴、高雅尊贵的顶级宴会餐厅，以满足文化品位越来越高的商务宴请需求。

第一节市场切入点

创造一个具有深厚历史文化底蕴、极其尊贵高雅的顶级商务餐厅，以满足高级商务宴请的市场需求为切入点。

第二节客户定位

- 1、南粤地区商务精英
- 2、南粤地区社会名流

第三节会员条件

- 1、预存一定金额的款项就可成为会员。
- 2、认同并接受会员章程。

第四节会员益处

- 1、享受到绝对高贵的宫廷式服务。
- 2、享受到非常高雅的就餐环境。
- 3、可与知名企业家建立沟通联系平台。

4、获邀出席各类经济或文化讨论及时尚活动。

第一节南粤宫命名起源

1、“南越宫”是2200多年前在广州建都的南越国宫殿遗址，位于越秀区中山四路至中山五路的儿童公园一带，是广州的古城中心。自20xx年在广州市儿童公园内进行考古试掘发现了大型的南越国宫殿建筑遗存后，广州市委、市政府决定搬迁儿童公园，进行南越国宫署遗址的大规模考古发掘，投入高达14亿人民币用于搬迁、修建和保护南越宫。在南越宫遗址上还有南汉国宫殿遗址，在其遗址下还有秦道造船遗址。

所以，南越宫是广州最早的建都的南越国王宫，其深厚的历史价值无法估量。从广州市委市政府的投入和保护力度来说，必将成为广州最核心的历史文化遗迹，会引发最为持久和浓烈的关注度。

2、越即粤，古代粤、越通用。是古代江南土著呼“人”语音，越与粤通，越是“人”的意思。越族就是生活在长江以南的一个古老的民族。....秦代南海郡龙川县(今广东龙川县)令赵佗曾建南越国，割据自立为“南越武王”。辖区汉初为南粤之地，故简称“粤”。滚滚珠江水，浓浓粤山色。在千百年的繁衍生息中，创造出了著名的粤菜、独特的粤剧和美丽的粤绣，形成了极具地方特色的南越文化体系。所以，南越宫即是南越地区的政治中心，也是文化中心、娱乐中心和饮食中心。独特的宫廷宴席文化必将再次发出夺目的光芒。

综上所述，我们将广州即将出现的顶级高贵典雅的餐厅定名为“南粤宫”，依托南越国的历史人文，再创盛世辉煌的南越宫廷盛宴场景，让广州的名流精英体会到真正的高贵、奢华和品位。

第二节南粤宫总体定位

南粤宫总体定位：粤地最高贵的宴会场所。

南粤宫是宴请招待、聚会交流最高级的场所，向广州及南粤地区的社会名流、商界精英开放，为他们提供高级餐饮服务和宴会服务。

第三节南粤宫经营使命、

经营使命：让宴请更高贵。

“奢华”已经成了广州乃至全国餐饮发展的一种趋势，广州空中一号投资高达2个多亿，奢华的场面、金碧辉煌的装修、最昂贵的消费价格让多少广州人望其项背，一号包厢虽然消费最贵但每天都有客户。但是如此奢华的背后，却少了些许文化底蕴的支撑。“南粤宫”源于历史、高于现实，是一个真正体现高档次、高规格、高品位的顶级文化餐厅，在这里吃的就是品位，享受的就是尊贵；让客人尽享尊贵，让主人倍有面子。

第四节南粤宫服务宗旨

服务宗旨：创造最高雅的宴请环境提供最尊贵的餐饮服务

南粤宫作为粤地最高贵的餐饮场所，是因为它具有最深厚的历史文化、最尊贵的身份血统、最雅致的就餐环境、最精细的菜肴出品、最昂贵的美酒佳酿。

第五节南粤宫核心主张

核心主张：高贵的宴请更有面子。奢华表明档次，高贵体现品位。宴请重要嘉宾，档次一定要高，但更要追求高雅尊贵的境界，这样才能成为拥有高贵气质和品位的新贵族，不至于被人看做奢侈的暴发户。

第一节南粤宫主要功能

南粤宫的主要功能就是：高级宴会交流。所以，服务功能、空间格局和软文化方面全部要按照“宴会交流和商务宴请”的功能去设计，创造一个符合定位和经营使命的环境来，为客户提供高级宴会交流服务。

第二节南粤宫经营特点

南粤宫的经营特点就是：重宴会、轻娱乐，突出宴席规格和文化品位，体现与众不同的餐饮服务和消费环境。

第三节南粤宫经营项目

南粤宫经营以餐饮为主，同时提供茶道服务。虽然有相关的娱乐表演，但没有娱乐服务项目供客户消费。

南粤宫最著名的就是南越宫廷菜，就是南越王的官宴和私人宴发掘而来的菜式，成为南粤宫的镇宫之宝。