

# 最新音乐餐厅创业计划书 餐厅的创业计划书(优秀6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。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 音乐餐厅创业计划书篇一

在xx开一家专门为情侣精心设计的餐厅。餐厅内装修、摆放设备都以浪漫为主题。并且每队情侣的用餐空间都是独立的，相互隔开的。除此之外情侣特色细微到餐具以及餐桌上。餐厅是专门针对情侣开放的，非情侣旅客不能进入就餐。

餐厅初步主要以西餐为主中餐为辅的经营策略，以及配合销售各种饮料酒水。经营种类会根据餐厅发展过程中所遇到的情况而做出符合消费者的`调整。

餐厅内部就餐设计可分成两层，楼上以大小包厢组成内部设计和ktv差不多，分成两边一边设置唱歌功能提供给一些喜欢热闹奔放的情侣们，一边则不设置唱歌功能提供给喜欢安静的情侣们。楼下则设计为大厅，用来举办一些活动。这里所有的墙都具有很强的隔音效果。大厅设有播放器可播放轻音乐，也可提供给客人点歌。平时没有活动则把大厅预留给散客。若情侣同时到达，则可直接由服务生为其服务就餐。若一位先到一位后到先到者需记录自己身份信息，并且登记部分对方身份信息，等待对方来是达对双方身份信息时方可入内。二楼以上则是客房，酒店将与小舟山合作，去小舟山的游客们来这里可以享受十分优惠的待遇。

根据调查发现，目前xx还没有专门针对情侣设计的餐厅，

而only two 餐厅是以情侣为主的符合消费者的要求。许多情侣们以前只能去面向所有人的餐厅吃饭，不能感受到浪漫的气息，并且有时候吃饭还被人打扰，这是每个情侣都忌讳的。现在大街上情侣一抓一大把，而这里竟然没有情侣专属的餐厅，这并不是人们不需要，而是没有被人开发，由此看来此处为市场空缺，潜在的市场非常广泛。

主要目标市场为xx中心地带以及围绕中心地带的情侣们。可通过墙面广告和横幅的形式先进行开业前的宣传，等一切准备就绪后用传单网络的形式再次进行宣传，宣传的内容为餐厅的特色开张日期以及举行各种开业优惠活动来吸引顾客。开张期间服务尤为重要，几乎决定了餐厅以后的命运，所以在这期间要严格把关各项工作，不求做到最好只求更好。为了使餐厅能够长远发展，在情人节、七夕、中秋、春节等重要节日期间推出各种符合特色的活动以及优惠方式。

餐厅分为六个部门：餐饮部、财务部、客房部、后厨、传菜部、保安（工程部）。

1、支出：餐厅+客房的房租8万每年，装修设备500万元，宣传支出5000元，原料支出20万元每月，员工工资发放25万每月。

## 音乐餐厅创业计划书篇二

开茶餐厅是一项有着较大风险的商业活动，为了将开店风险降至最低，就要在茶餐厅开创之前做好一切必要准备。其中至关重要的一项准备措施就是茶餐厅创业计划书的撰写，因为通过创业计划书，你才能更好地了解自己的创业方向、创业目标，项目定位以及详细的操作方案，它能给你的创业实践以真正的类似于“路线图”般的指引，从而做到“运筹于帷幄之中，决胜于市场之上”。

茶餐厅创业计划书，在撰写过程中应注意以下问题，但是具

体到不同定位的茶餐厅又会有各自具体的情况，因此在具体写作的时候，可以参考以下所涉及到的因素，具体可以根据自己茶餐厅规模等具体情况来确定，而不一定非要拘泥于一定的形式，但一般说来，茶餐厅创业计划书由以下构成：

## 1、茶餐厅创业计划书的构成要素

- (1) 地点；
- (2) 格调装修；
- (3) 容纳客人人数；
- (4) 员工总人数；
- (5) 总厨、行政、楼面部、会计部管理人员组成；
- (6) 员工培训；
- (7) 服装、桌布；
- (8) 客源来自哪个阶层；
- (9) 资金来源，利息；
- (io) 股东人数名单；
- (11) 供货商选择；
- (12) 餐具选择；
- (13) 厨房炉具及用品选择；
- (14) 经营推广方式；

(15) 菜式系列;

(16) 防火、安全措施;

(17) 员工(辞职, 离职)应变措施;

(18) 投资回收期。

## 2、茶餐厅创业计划书的商业描述

商业描述部分可以分成三个主要部分:第一部分实际上是对商业的描述;第二部分介绍你将要提供的产品或者服务;第三部分是经营的地点选择以及做出相应选择的原因。在进行餐饮业商业描述的时候,应当包含以下几个方面的内容:

企业形式:个人独资、合伙制或者公司制,需要办理哪些证件或手续;

经营类型:即所提供的产品或服务是什么;

发展前景:即将投入的茶餐厅增长机会如何?采取特许加盟经营是否对增长机会产生影响;

开业筹划:即你的茶餐厅什么时候开张.具体到哪一天的几点几分。

## 3、茶餐厅创业计划书中的营销计划

营销对于茶餐厅经营起着极为关键的作用,营销的优劣将与其他因素一起决定着茶餐厅经营的成败。成功的营销计划的关键因素是对客户要进行充分的了解:他们喜欢什么,不喜欢什么,期望得到什么。在确认这些问题之后,才能准确地制定出一个以客户需求为出发点并且能够满足客户需求的营销策略。

营销计划应是茶餐厅创业计划书中的一部分，并且应当包括以下问题的答案：

谁是你的目标客户？定义你的目标客户；

你进入的市场是增长型的、稳定型的，还是衰退型的；

你的市场份额的瓶颈是什么；

如果是特许加盟经营，你的市场是如何划分的，周围是否有同类品牌的店面；

你的市场有足够的扩展空间吗；

你采取了什么样的价格定位。

#### 4. 茶餐厅创业计划书中的竞争策略

餐饮行业是一个高度竞争和不稳定的竞技场，因此要充分了解竞争对手的情况。

列出离你最近的5个直接竞争对手；

列出你的间接竞争对手；

竞争对手的经营情况如何；

从竞争对手的经营和促销中你学到了什么；

竞争对手的优势和劣势是什么；

竞争对手的菜单或者服务有何特别之处。

#### 5. 茶餐厅创业计划书中的定价策略

合理的定价策略是提高茶餐厅竞争力的一个重要手段。对于新创立的茶餐厅来说，首先要去了解竞争对手正在运用的定价策略，这样就可以充分了解在店面所在市场区域内，你的价格是否与竞争对手的价格一致，以及竞争对手的定价是否与行业的平均水平一致。在制定定价策略时，需要考虑以下因素：

- (1) 菜品成本和价格；
- (2) 本店的定位及所处的竞争地位；
- (3) 竞争对手的定价情况；
- (4) 行业平均定价情况；
- (5) 材料成本；
- (6) 劳动力成本；
- (7) 管理费用。

## 音乐餐厅创业计划书篇三

- 1、 企业名：港式茶餐厅
- 2、 行业类型：餐饮业
- 3、 组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的县中心，这里是人流的中心集合处

- 4、 经营地点：福建省安溪县

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为县中心处没有一间茶餐厅，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

## 5、 创业者的个人情况：

姓名：王艺雅

性别：女

年龄：20

文化程度：大学

相关工作经历：曾经在餐厅里打工，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

我是一名即将毕业的大学生，专业是管理专业，从小对经营方面感兴趣，而且家里也经营茶叶。现在将要大学毕业，工作不好找，想凭者自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的家乡开一间茶餐厅，用此来发展自己。我的家乡盛产茶叶，这使我从小对茶有着一种特殊的情感，而且现在有很大关于茶的食品逐渐发展起来，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而后行，因为这有非常大得风险，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，追求健康已成为一种生活时尚。茶的很多功能都有助于身体健康。绿色食品可以保证人们的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮

市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

1、市场前景：茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括：粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等；西餐包括：韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

2、投资标准及回报：

## 音乐餐厅创业计划书篇四

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。

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。

## 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

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。

## 音乐餐厅创业计划书篇五

(2)、对于餐饮类服务性行业，大家会有一种先入为主的念头，对新开设的餐厅一般会抱有怀疑的态度和比较高的要求。而且，由于我们独特的经营模式对于广大的消费者来说，还是比较陌生的。因此，要得到大家的接受和认可需要一个比较艰难的过程。针对这个劣势，我们将在进入市场的初期，加大宣传力度，并采取优惠的经营方式，扩大我们在消费者中的影响。同时，保证我们产品和服务的质量，争取消费者的信任和接受。

通过上面的分析，我们得出的结论是，在我们的经营过程中，我们既要保持自己的特色，又要迎合消费者的需求，以得到消费者对我们的认可。同时，我们要丰富自己的管理经营经验，以促进本项目的良好发展。

## 第五章：市场推广

### 一、营销策略

#### 1、营销机构和营销队伍

营销队伍分为两部分，除了自己本身进行相关的营销活动外，还会聘请外部人员进行市场推广中的相关宣传活动。

## 2、营销渠道的选择和营销网络的建设

营销渠道是店面的直接产品销售，不承担外卖服务。

### (1)、初期的营销网络建设

一方面通过店面宣传等方式来影响消费者，使得产生购买倾向。另一方面进行降价促销，鼓励消费者尝试，尽力在消费者心中树立良好的形象，有利于口碑的传播。

### (2)、营销网络的巩固

定期举行优惠活动，来吸引新的顾客。一次性消费达一定数额的消费者可以获得vip贵宾卡，享受相关的优惠。

适当对城市学院和树人大学的学生提供赞助，保持在学生中的知名度。

## 3、如何树立品牌

在前期和巩固期的宣传中突出茶餐厅的氛围，突出让客人在工作和学习辛苦之余能够有个轻松和休闲的地方小息和品尝特色小吃，将茶餐厅和平常的小吃店区分，树立自己的品牌。

对来到茶餐厅的消费者进行宣传，让消费者有切身的感受，通过口碑传播树立品牌形象。

## 4、广告策略和促销策略

### (1)、广告策略

开张前的广告宣传以发放宣传单为主分为舟东、城市学院、树人大学三部分，舟东主要是以店面为中心，向四周辐射，靠近店面的地方由本店人员进行宣传和讲解，三个地点的目

标均是青年学生。

开张时间定在中午(舟东人流量最大的时间段)，同时在舟东、城市学院、树人大学同时进行宣传(发宣传单)。

开张后定期发放宣传品，但与前期不同，在日收入趋于稳定后，力度减轻，频率降低。在此同时，适当赞助学校的活动，进行冠名，提高知名度。

## 音乐餐厅创业计划书篇六

### 1.1 公司简介

公司名称：好味园咖啡厅。本餐厅主营是休闲饮品。这是一家筹备中的企业，公司是由4个人共同出资建立，公司的注册资金是20万，注册地点在哈尔滨市，公司地址在哈尔滨南岗区学府四道街。公司成立后由合伙人共同管理，设一名总经理，可由合伙人中的一个人担任，安排公司的日常运营及战略发展，下设一名店长，实行公开招聘，需要专业技能的店员也是公开招聘。

### 1.2 公司结构

### 1.3 经营范围

点心、咖啡、西点.

### 1.4 服务宗旨

时尚、优质、舒适、健康，让顾客满意的服务

### 1.5 人员及组织结构

店长1名 西点师1名 茶、咖啡、调制师2名 服务领班1名 服

务员3名 此为预算人数，在正式实施时根据情况增加人数。

### 1.5.1人员能力分析

咖啡师：具有中高级以上职业资格证书

服务员：有相应工作经验、沟通能力较好。员工中有初期为全职，在后期运营中可适当招聘兼职大学生，大学生员工与目标顾客具有一定的重合度，可从中寻找顾客的消费习惯，从而调整本店的产品和服务。

### 1.5.2人员分工

西点师：1、负责本店西点制作；2、负责西点的研发更新；3、负责食材的盘点与采购量

服务员：1、负责服务顾客就餐；2、协助采购食材；3、店内的清洁工作；4与顾客之间建立互动关系，收集关于提升本店服务与建议。

## 2 产品与服务

### 2.1 产品介绍

#### 2.1.1 产品种类

西点：各类面包 小饼干 提拉米苏 黑森林蛋糕 芝士蛋糕 蓝莓芝士蛋糕 慕司 蛋挞

水果：各类水果，但以纯水果为主题。

特色服务：在情人节及圣诞节的时候，可以推出系列套餐，和表白活动，目的是提升本店的品牌影响力。

#### 2.1.2产品特色



适合中高级人群消费，满足多种人群口味、现场制作、健康

## 2.2 收费设定

曼特宁 32 56。

西点：各类面包 小饼干 提拉米苏 黑森林蛋糕 芝士蛋糕 蓝莓芝士蛋糕 慕司 蛋挞

水果：大盘 38 小盘 28

## 3 市场调查与分析

### 3.1 可行性分析

1)、休闲甜品店市场竞争激烈，且市场品种和品牌众多，新品牌、新品种的不断涌现，使市场被切碎细分，瓜分着消费者的钱袋，蜂拥挤占着市场。

2)、品牌繁多的休闲餐厅分为供应堂食、饮品和仅以供应饮品为主两大类。全国有大小咖啡厅不计其数，各地品牌众多。在抚顺市场，有知名咖啡厅10余家。

中低档甜品店前景良好，潜在巨大的消费客群，中低档甜品店才比较贴近于日常生活方式。

4)、我国餐饮业的市场份额有大幅度提高。从各业态来看，20\_\_年百强企业中，休闲类餐饮企业以销售额比上年增长43.25%，居各业态增幅之首；20\_\_年百强企业中，从营业额和增长速度来看，休闲餐饮依然发展迅猛，其营业额的增长速度远远高于百强中其他经营业态，增幅超过了50%。休闲饮品的代表性连锁企业以20%的速度逐年占据着越来越多的市场份额，部分非餐厅品牌也抢占着相当大的客群。

5)在哈尔滨理工大学及学府路周边地域内没有类似的餐厅出

现，大多数的餐厅多以烧烤或者东北特色菜为招牌，并不涉及休闲饮品类。尤其多数餐厅因为人多而不会让顾客有闲适体验，这也为我们餐厅的顺利运营提供便利。

## 3.2 客户描述

服务对象主要是中白领和高校学生，为了与当前年轻一族追求优雅时尚的审美需求相适应，因此，时尚、优雅、舒适、品质符合我餐厅理念。

## 3.3 市场分析

目前我们想把该店开在哈尔滨高校聚集的地方。根据业内人士20\_\_年的统计，我国各式超过6万家以上，产值约100多个亿。甜品店主要集中在像北京、上海、杭州、广州、成都等大中型城市，而且每年以20%的速度增长。

隶属于餐饮行业，无论是从业企业还是从业人员，因受制于市场环境，变化和变动较大，每年都有一大批新的出现，但与此同时，又有许多停业或歇业。

## 3.4 竞争分析

### 3.4.1 竞争者分析

#### 3.4.1.1 现有竞争者

肯德基、德克士、麦当劳、好食多，各种咖啡店与披萨自助店，他们是强势品牌，消费者对其有品牌偏好，有思维定式。

#### 3.4.1.2 潜在竞争者

近这几年，这个行业在国内开始发展，有些城市已经普遍了，其前景较好，不断地有人加入此行业。形成较强的竞争趋势。

### 3.5 咖啡厅竞争的形式分析

效率竞争：效率竞争主要指特定的时间和特定的对象，很大一部分消费群体是写字楼的白领和高校学生，从点菜至结账都讲求速度，每逢午饭时段，尤其面对顾客众多的时候，效率是留住顾客的最佳手段。

### 3.6 swot分析

优势：地处高校密集区或食街，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；经济型酒楼人力构架，高星级酒店服务模式，环境舒适。

劣势：新开业，缺乏市场知名度，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，客户的经济承受能力就成为一大考验了。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，即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。

### 4.1 目标市场 4 经营战略

追求时尚、高品质生活的年轻人。

### 4.2 营销策略

1)、价格策略：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。

2)、销售策略：通过报纸、电视台等传媒对外宣传，吸引休闲旅游散客和吸引本地休闲客，亦可扩大影响；联合周边有影响力的休闲娱乐场所举办一些活动，以利休闲客开发和快速提升项目在当地的知晓度，进而培植市场；咖啡厅员工每人一件印有“餐店logo”字样的文化t恤，文化t恤派发员工，让员工成为一道流动风景，使信息不径而走，家喻户晓；确保服务品质，实施全员营销和推广会员政策，培植忠诚客户。

3)、销售步骤：在前期调研的基础上，深入了解周边的客源市场，竞争对手状况，以及密切关注市场的变化，确定以项目为中心，直径三公里内的市场范围；印制咖啡厅图文并茂宣传资料，逐一走访市场范围内商务写字楼和企事业单位，建立健全客源网络和客户档案，做好客户回访工作，密切客群关系，构建及确保销售渠道的顺畅；全体销售动员，并对骨干进行销售培训，确保全员销售战略的实施。

合理的进行销售分工，并对基层员工进行必要的销售训练，以及在销售过程进行检查督导确保全员销售成效；检讨营业期间所建制度，完善内部管理，以及员工进行全方位立体培训，确保餐厅硬件和服务更具星味，树立口碑；明确餐厅销售目标，将指标进行分解并落实到人或部门，建立长效的销售激励机制。

#### 4.3 推广策略

广告宣传：发传单，条幅

搞促销活动

产品宣传：宣传产品的有益之处，引起消费者的兴趣。

## 网络宣传

别人的嘴来为自己说话了，这种活广告的效果是其他广告无法比拟的。

### 4.4 创新机制

#### 4.4.1 技术创新

购买先进的设备，比如全自动的咖啡机，多功能的烘焙、烤等设备

#### 4.4.2 产品设计创新

#### 4.4.3 经营模式创新

1. 休闲的经营模式借鉴咖啡店与西点店的经营模式，顾客可以进行对食物的打包、定制，价格定在15—50元每份较合适。果茶如柠檬茶、苹果茶等在这里也应备齐。

三、五个朋友，人均50元左右；普通消费者可以接受。另外，吃休闲茶点时间较长，人们相约吃休闲茶点就图它有个宽松的空间，能得到较长时间的休息，常常一坐就是两小时，甚至半天。随着休闲消费的发展，正成为都市人现代的消费潮流。（建议：餐厅把用为断隔的玻璃，全部贴上玻璃纸。）

3、餐厅全部使用一次性餐具，这样才能显得干净卫生，让顾客放心用餐。员工统一着装，切忌不要当顾客面去整理衣服及鞋袜，也不要一直站在就餐的顾客身边，但一定要随传随到。

4、不仅要成为人们叙旧和洽谈生意的场所，而且还要推出特惠套餐，方便工薪族和学生。学生中大学生应该是餐厅的主流，大学生有时间也稍微有些财力去消费。但是价格的是最

为关键的，学生的经济实力源至于其父母。服务也很重要，尤其到了冬天，顾客进店即奉送一杯免费热茶，要让人有宾至如归的感觉，从而留住回头客。

## 5 财务分析

营业设备设施：38,000

电脑、柜台、卫生用品、大堂及户外用品

厨房设备用品：35,000

餐饮设备用品：12,200

清洁卫生用品：1,800

拖把、扫帚、刷子、清洁工具、清洁护具、清洁剂

洗涤设备用品：4,800

洗碗机、餐具消毒柜、洗涤筐、洗涤剂

餐椅餐桌柜架：14,200

基于环境营造需要，配置或定制相关家具，但要注意家具污染问题

其他设备用品：4,000

装潢装饰：50,000

场地租金：8,000按照月租费用测评

物料储备：7,000按照3天的储备周期

总计175000

## 员工工资与人数预算

西点师傅 1名 1名3000元 =3000元

茶水师傅 1名 1名2500元 = 2500元

咖啡师傅 1名 1名2500元 = 2500元

领班 1名 1名1700元 = 1700元

服务员 7名 1名1400元 = 9800元

一个月工资预算金额 = 19500元

## 赢利前景：

如果每天营业额约为3000元, 食材成本为2350, 员工工资一个月约为19500元, 一天全部工资约650元, 电水费一个月约为1500元, 一天的电水费约为50元, 这样的营业额只能算保本经营. 如果每天营业约为5000元以上算, 利润额约为2650元, 减去一天员工的全部工资和电水费共计700元, 那样自己还有1950元利润收入, 一天1950乘以30天算, 一个月就有58500元的利润额, 一年12个月就有702000元的利润额. 其中还可以拿一点做营销活动费. 那么我们9个多月就可以回本了。

## 6 风险及对策

### 6.1 风险

#### 6.1.1 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。食客和餐厅之间的各种民事责任赔偿纠纷数量越来越多。

### 6.1.2 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。

### 6.1.3 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。

### 6.1.4 原料资源风险

本餐厅的原料主要以咖啡、水果、甜点为主，，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



高品质、天然、无污染的食品。同时与优质原料厂商确定长期合作关系，控制原料成本。

## 6.2 对策

### 6.2.1 应对措施

汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

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。

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。关于与食客的责任纠纷，从保险角度来讲，餐馆行业所持有的这些民事责任是可以向保险公司转移的，最适合的责任险是保险产品是餐饮经营者责任保险。为了规避经营风险，餐馆购买餐饮业经营者责任保险是最简单而且最实用的方法。餐饮经营者责任险是保险公司针对领有工商执照，税务登记与卫生许可证、从事餐饮经旅游饭店、餐厅、自助餐和使馆业、冷饮业、酒吧、咖啡屋、茶馆、摊贩以及非经营性食堂等场所开设的一种的责任保险，也是公众责任险的一种创新形式。

## 7 总体进度安排

### 初期(1-3月)

主要产品是针对中高级消费者，市场策略为通过积极有效的营销策略，在餐饮和餐食占领一定的市场分额；树立优质、舒适、时尚的良好品牌形象，提升知名度、美誉度。

## 中期(1~2年)

巩固、扩展已有的市场分额，扩大销售服务网络；进一步健全餐厅的经营管理体制，提高餐厅的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的餐厅形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设；届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着公司的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，公司将实行网点的扩张，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。公司将引进最为科学的特许经营管理模式，迅速培养自己对特许经营体系进行良好管理的能力。实行谨慎有效的特许加盟方式，以契约为基础同时积极进行品牌宣传，强化规范经营，积极培养餐饮连锁经营人才，以统一配送、统一核算来提高连锁经营的效率，实现餐厅快速稳健的品牌扩张。

## 8融资说明

在本店创立初期全部资金来自于合伙人自身的存款或者来自于其亲友的借款，这一部分属于直接性的融资，根据合伙人所投入的奖金比例来确定所占的股份。这一部分的资金占总额的75%左右.另一部分是间接性的融资，这一部分我们是以国家政策性贷款为和民营金融机构贷款，我们拟定的贷款时限是两年，从这一部分我们大概可以得到10万的资金。

资金的主要用途是店铺的租赁和店面的送修，对于咖啡店而言，那些设备是必须的，我们把那些资金用于店铺的租赁费，装修费，咖啡机和其它设备的购买等。