

# 素食店创业计划书 素食餐厅创业计划书(汇总5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 素食店创业计划书篇一

### 二、创业背景：

#### 1、自然环境优良

我市境域生态环境基本保持着良好的自然水平，甚至保持了生态环境的天然本色，水土大气的洁净性相对较高，适宜进行绿色农业的开发利用。因此，五谷杂粮、蔬菜水果等绿色农产品的种植对采购有一定的优势资源。

#### 2、文化底蕴深厚

苏州饮食文化成为了饮食文化一个重要的组成部分，不少传统食品在国内、国际都有一定的知名度，可以成为中华饮食的一枝奇葩，具有花样繁多、营养丰富、风味悠长的特点，但由于近年来开发不够，不少传统食品逐渐消失，前景令人忧虑。

#### 3、政策环境优越

中国加入wto后，中国农业与餐饮业将与世界接轨，享受wto现有成员国的无歧视贸易待遇，可以促进国内产业结构的调整，有利于我国劳动密集型产品包括具有比较优势的农

产品和特色餐饮品牌的出口。

中央关于以人为本，实行“五个统筹”发展战略的提出有助于西部开发的推进、农业结构的调整，进而为绿色农业、环保农业提供了难得的机遇。餐饮业必然受到这次改革浪潮的影响。

### 三、产品服务：

本公司名称为“xx”，主要从事素食保健美容餐饮的经营，计划成立地点在山东省济南市，成立资金在25万左右。

本公司将中国传统医学原理与现代餐饮相结合，向顾客提供绿色健康的素食，并提供相关素食食疗、蔬果美容的资料及方案。

“xx”将是一个集多个项目于一身的多元化主题餐厅，为顾客提供不同的服务：

- 1、向顾客提供绿色保健餐饮；
- 2、向顾客提供蔬果美容服务；
- 3、向顾客提供素食保健美容咨询；
- 4、向顾客派发素食文化手册；
- 5、给会员制订保健或美容方案；
- 6、定期面向会员开展免费健康；
- 7、向会员赠送书籍和光盘。
- 8、在人流量多的地方用流动车向顾客提供流动餐饮

## 9、向顾客提供自我配菜的自助餐饮空间

### 四、市场分析：

“民以食为天”是永恒的真理，餐饮业是长青行业。改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和广阔的市场空间。目前我国正处于改革开放后餐饮业发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。

城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。随着城市现代化建设的突飞猛进，城市居民的收入水平逐年增加，消费档次不断上升，尤其是在温饱满足的前提下，对饮食的健康关注会越来越多。我国逐渐步入老龄化社会，城市环境的污染，生活压力的增大，都会对人们的健康提出了挑战，不久的将来，人们对医疗、保健的消费开支将会不断增加。

素食文化必将成为21世纪的饮食新潮流。当全世界为疯牛病、口蹄疫、禽流感、非典等大伤脑筋时，素食文化以其独特的自然气息日益赢得了人们的喜爱。当绿色餐饮已经成为人们的共识的时候，健康科学的素食文化也在逐渐深入人心，根据现代人追求健康、美味的返璞归真的饮食要求，创办以食疗保健主题的餐厅可以说是顺应潮流。

我们将顾客定位为中等收入或以上人士以及青年学生。这部分的人群在普通市民中占大部分。而且中等收入人士对自身健康越来越重视，而我们公司的保健素食正符合他们的需求。青年学生（特别是女生）对自身形象要求比较讲究，长期坐在电脑前，对皮肤、眼睛有很大伤害，蔬果美容正是针对这些人群而设计的。对于工作压力较大的人，素食对其精神不振、记忆力衰退有很好的疗效。相信保健美容素食会有很大的发展空间。

## 五、竞争分析

根据我们团队的调查，发现苏州市的素食店很少，表明素食在苏州市有很大的发展空间。产品概念的原创性所具有的先发优势，可以尽快的较少阻拦的占领现有市场。素食餐厅尽管在国外及港澳等多个沿海城市已经起步，但是最国内尤其是内陆城市的发展才刚刚起步，其发展前景十分光明。而将素食餐厅引申到食疗保健领域不仅在济南而且在国内外更具有开创性优势，可以避免残酷的竞争，夺取先机。

苏州和上海接近，聚集了各地的人才，各行各业的竞争都十分激烈。但素食主题餐厅十分稀少，而健美美容素食餐厅更是一片空白。在这方面，我们公司所面对的竞争相对较少。只要我们能吸收港澳以及广东省素食餐厅的成功经验，根据苏州的实际情况作出相应的修改，公司将会有良好的发展！

通过对比，我们看出，我们的苏州占有十分大的优势，竞争对手具有的条件我们除经验外都具备了，而且经验是可以积累的。因此，我们的xx将具有很大的竞争里与发展空间。

## 六、营销策略：

我们将以广大收入中等（或以上）的顾客为主要顾客对象，制定一系列营销策略：

- 1、开发一系列具有独特风味的绿色环保餐品（如：快餐、罐头、饮料等），提高餐品生产工艺的科技含量，突出餐品的食疗健美美容功能。
- 2、从餐厅管理到产品服务，都要烘托出浓郁的文化特色（绿色环保、健康），体现对顾客最体贴完善的人文关怀，提高顾客对餐厅的忠诚度。加强宣传度，提高餐厅的影响力，提高客流量，稳固现有市场，开拓潜在市场（敬老院、学校订餐，开拓国际教育园市场等），确保毛利润。

3、为各类型顾客（青少年、、白领、工人等）设计不同的保健美容套餐

七、公司发展蓝图：

我们公司开始将以主题餐厅形式开业，形成一定的顾客源；发展到一定程度后，将在其他地区开设分店，形成一个连锁网络（可以适当邀请加盟店），以便保健美容素食宣传和发展。适当时候增加产品与服务范围（如种植园、特色菜培训班等），组建俱乐部，共同研究保健美容素食，交流经验。

## 素食店创业计划书篇二

进口零食店

零食、坚果、饮料、水、特色小吃、网上代购代售

选择理由：根据我们目前的地理位置，处于校园周边，周边无特色店面，有足够的消费人群，我们是做零食销售的，所以一年四季都有卖点，我们个人有营销经验、计划和想法。

当代大学生、校内学生、老师和工作人员以及周边的居住人群等。

符合当代大学生需求，适合80、90后消费人群，符合社会发展需求。

短期发展目标.....首先在短期内做好各项管理工作，对员工制定严格的规章制度，对产品质量严格把关，保证产品的质量，先把招牌打响，让每一位来过我们店里的顾客都了解我们的产品，并且我们要在6个月内回收成本，实现有所收益。

长期发展目标.....我们在完成短期目标后，企业有所利润，我们将扩大企业的规模，扩大店面，增加产品，扩招员工，

把店面的环境弄得幽雅舒适，还打算多开几家分店在大学城内，以致以我们的服务与质量垄断大学城的零食市场。

服务于人、营于利己(方便、快捷、优惠、服务、盈利)

目标顾客及潜在顾客描述：当校大学生，校内老师、领导、职工以及周边居民等

潜在顾客：江宁区周边其他其他校园人群以及周边工厂的工作人员、校内学生的外校朋友等，还包括来往的行人，网上的一些顾客，都有潜在的机率。

优势：

1. 我们拥有一定的销售经验
2. 在校内我们参加关于创业的培训
3. 我们的创业团队目标一致、知识水平高、每个人团结
4. 我们对顾客的需求很了解
5. 我们的服务种类多
6. 我们属于校园学生，有一定的优势

劣势：

1. 我们的部分经验有些欠缺
2. 我们对于企业内部管理经验较少

机会：

1. 目前，许多的人都喜欢吃零食、需求量正在加大

2. 我们很有商品特色，有一定的创意
3. 我们的货源品种多，设备要求低，进货方便
4. 我们处于校园周边，有大量的消费人群
5. 我们参加过创业培训课，对我们的大学生创业有一定的帮助和政策

威胁：

1. 市场上，同类竞争者多，有一定压力，不少的相同企业都有很好的业绩。
2. 刚进入市场，很难获得最低成本价格

四市场营销计划

产品价格：多为8~30的元的零食

选择该地址的主要原因：

- 1、客流量大，是目标顾客最集中的地方。
- 2、靠近校园，租金低，靠近公交站台交通便利。有店面正在转让，远离我们的竞争对手，我们很熟悉周边的环境。

营销策略：

主要以和学校其他创业团队合作的方式，发放优惠卡，代金券等等的方式

营销手段：

- 1、人员推广

2、广告、网吧主页，各种网络平台、传单

4、朋友宣传

4、赞助学院活动、打折、优惠、送礼品

## 素食店创业计划书篇三

如今市场出现了很多家进口零食店，“大小爱吃”、“日船”、“味蕾物语”这些名字新鲜的进口零食店，纷纷出现在一些大型商场以及高校周边。然而，据了解，这些自称有40%利润的进口零食店，背后隐藏着不小的经营风险。

锁定孩子和年轻女性

在多家进口零食店看到，零食店多采取全面出击的路线，经营品种多达数百个，包括巧克力、糖果、蜜饯等，让人看得眼花缭乱。经营的小吃、零食都以好吃、有趣见长。一些价格稍高的糖果或饼干，多用精美且形状各异的小罐子装好，有钥匙状的、大象形状的、晴天娃娃形状的……糖果吃完后，小罐子还可当作存钱罐用，有些放钱进去时还会有音乐响起。此外，还有一些比较奇特的品种，如外形像一包香烟的巧克力、有收藏价值的可乐等。

店内琳琅满目的糖果价格不菲：散装棒棒糖一般都是2~3元/颗起步，比超市的要贵上0.5元以上；罐装的饼干、糖果一般都是数十元一罐；有一种散装果脯价格高达140元/公斤。

观察看到，进商店购买的人以年轻女性最多，其次是由家长陪同的孩子。一名女士掏出50多元，一口气买下一堆色彩鲜艳、造型可爱的。彩虹糖、棉花糖、巧克力，她说：“我平时就喜欢吃零食，看到这些可爱的造型，会压抑不住购买的冲动。”



在一家进口零食店，一名购买进口巧克力的年轻男性说，他平时不怎么吃零食，买巧克力是准备送给女朋友的。

据店员介绍，进口零食大多来自美国、日本、韩国等地。为了满足不同顾客需求，店里也经营国产糖果。

一般来说，饮料是美国货、日本货最为“抢手”；饼干、糖果和巧克力，则是日韩货受青睐；东南亚国家则是主打“土特产”牌，以咖啡、茶或者其他土特产零食为主。

讲口味，也要讲包装

要想经营好一家进口零食店，其秘诀就是要注重零食的口味，同时也要讲包装。

在一家进口零食店的业务主管介绍，经营好进口零食店要注意的事项挺多。第一，注重零食的口味。平时要多和顾客沟通，了解本地消费者的口味，不断进行调节；进货要从口味上多下功夫，货物不在于多而在于精，要尽可能多地推出一些有市场潜力的新产品，以产品的变化来应对消费者的喜新心理和需求变化。

第二，店铺的选址很重要。为保证客源，店铺要选择在人流量大、年轻人相对较多的地段，像繁华商业区、学校周边、客流量大的电影院附近等都是不错的选择。

第三，现在的消费者非常注重食品卫生，所以店铺一定要整洁、干净，糖果、干果类要选用简单的透明包装，使客人清楚看到食品的实貌，包括其新鲜度及色泽等。

第四，货物的摆放有讲究。高档价位的食品可摆放在货架最上层，这类食品针对的是注重品牌的白领一族，贵精不贵多；中档价位的摆放在货架中间，方便普通消费者选购；在货架最下面，可摆放小朋友爱吃的如棒棒糖、波板糖等零碎小食

品。

第五，食品的包装要有自己的风格，同时考虑不同消费群体的喜好。精美的包装可以提高食品的附加值，让食品更显物有所值，从而吸引更多的有一定消费能力的年轻人。现在很多年轻的白领就是冲着精美包装来的，即使多花点钱他们也不会在意。

最后，要懂得利用节假日来扩大市场占有率。虽说零食的消费无季节之分，但是，销售的高峰期还是相对集中的，如春节、五一节、国庆节，以及平时的周末都是销售的旺季。巧克力等糖果的季节性则较为明显，夏天销量低，而一进入凉爽的季节，销量便会升得很快。每年的情人节前后，巧克力、糖果类的销量会翻好几倍。

### 选择加盟较为划算

据介绍，进口零食店的零食多从国外进口，要经层层审批、重重检验，然后才能摆上国内货架。目前代理外国食品的国内公司还比较少，一般只有大型食品公司才能供应货源。所以刚起步的店，最好选择加盟店的方式，这样可减少在进货渠道、经营模式等方面的顾虑，少走很多弯路。

进口零食店多采取加盟方式，多从广州的代理进口商进货。业内人士提醒，选择加盟，前期资金一定要充足，一般来说经营进口零食店起码要7~10个月左右才有回报。一家20多平方米的进口零食店，启动资金大约需要10万元，其中加盟费、合同保证金、首期进货费、装修费用、购买货架、收银机等大约需要花费四五万左右。另外还需要大约五六万元用于店铺转让费用和租金。

### 高利润背后暗藏风险

虽然一些吸引别人加盟的食品公司自称进口零食店有40%利

润，而且发展势头良好，但仍然发现不少小问题。在一家零食店内，看到该店有一半的糖果打6折销售，拿起糖果细看，发现很多都是将近到保质期，由于天气较热，有的糖果摸起来已经发软。

一位业内人士透露，虽然从外表看，进口食品的利润空间大，但投资这类的进口零食店风险仍不小。

首先，进口零食的价格虽然比国货高，但是它的利润空间并没有想象中的大。为了保证客源，店铺的选址要在闹市或繁华地带，店铺的租金投入要比一般的店高。

其次，由于现在的进口零食店尚处于起步阶段，面临着超市的竞争。繁华地带一般都有大型超市，不少超市也开始设立进口食品的专卖区，这样一来，竞争比较大，进口零食店难以形成稳定的消费群体。

再次，为了保证货源和降低成本，进口零食店往往是批量进货，但一些进口食品从生产到最后上架，最快的要一两个月，慢的有时会在路上走半年，再加上潮热天气等原因，储存货物的成本大大增加。而且，一旦零食不合顾客口味，销量上不去，生意也就难维持下去。

## 素食店创业计划书篇四

班级： 组别： 组员：

目 录

素食餐厅

第一部分

第五部分

## 第七部分

## 第九部分

### 素食餐厅

.000000. 现代社会“大鱼大肉”已成过去，都市兴起了“新素食主义”的汹涌潮流，素食、素菜日渐渗透到人们的日常饮食中。而大学城中大多数食物多油多盐，不利于大学生健康，也容易导致肥胖，食物中的激素也易引发各种疾病。所以素食餐饮有一定的发展前景，具有一定可行性。因此，本小组此次准备以14万元作为启动资金在大学城商务中心二楼开办首个自助式素食餐厅。

## 第二部分

### 餐厅概况

我餐厅主营自助式素食，同时也推出素食点菜服务。餐厅位于大学城商务中心二楼，店内主要做常规的家常素菜，主要食材以小麦大豆、蔬菜瓜果为主，提供仿素菜食物，菜品科学合理搭配，时常推出新品素菜。餐厅主要是自助式，店内服务员较少，突显环保节俭的主题，顾客用餐后自行将碗筷放到指定地点。另外顾客也可以点菜单上的菜品，这些菜品相比而言更加精致。厨房设置为开放式厨房，顾客可以在玻璃橱窗外观看厨师烹饪的过程，以增加顾客对餐厅食物卫生安全的信心。

餐厅提出“选择素食，选择健康”的口号，提倡在食品安全问题越来越严重的今天，人们更要以自身的健康作为第一前提，吃得安全吃得健康。

餐厅logo以绿色为基调，体现我餐厅素食主义的特色，简单明了却独特的图案，以增加餐厅的辨识度。

# 素食餐厅

## 第三部分

### 创业背景

随着人们生活水准的不断提升，大多数的食物都是高油、高糖、高盐而且含有色素，在经历了“大鱼大肉”好日子带来的高血脂、高粘血的梦魇后，都市兴起了“新素食主义”的汹涌潮流。环保、节能、缩短了食物供应链的以蔬菜瓜果、小麦大豆为代表的素食、素菜日渐渗透到人们的日常饮食中。

而大学城中大多数食物多油多盐，不利于大学生健康，也容易导致肥胖，食物中的激素也易引发各种疾病。

所以素食餐饮有一定的发展前景，具有一定可行性。

## 第四部分

### 市场分析

#### 一、现状分析

##### 1、市场机会

###### 1.1、健康

素食的饱和脂肪含量很低，可降低血压和胆固醇含量。德国做过一次研究，偶尔才吃肉的素食者，得心脏病的概率是一般人的三分之一，癌症的罹患率是一般人的一半。而且，素食还能起到食疗的功效。

###### 1.2、美丽

用素食方法来减肥相当有效，素食能使血液变为微碱性，促

进新陈代谢活动，从而把蓄积体内的脂肪及糖分燃烧掉，达到自然减肥的目的。经常素食者全身充满生气，脏腑器官功能活泼，皮肤显得柔嫩、光滑、红润，吃素堪称是种由内而外的美容法。

## 素食餐厅

### 1.3、经济效率

通常情况下，素食要比荤食便宜得多，也很少有用素食做成的“大菜”。所以，食素就不必为生猛“大菜”而买单，为钱包减负，食素不亦乐乎。

## 2、市场缺陷

### 2.1、对素食的认知欠缺

人们普遍认为素食比较清淡，味道也一般，其实不然，素食做出来的仿荤菜不仅外观还是口感以及味道上和荤菜不相上下，仿荤素食足以乱真。

## 二、前景分析

我店主要目标人群为在大学城的消费者。据调查，温州大学城大学生数量逐年增加，其次，当代大学生对饮食健康以及营养的重视，所以我们餐厅的市场需求还是很大的。

### 1、目标市场特点：

1) 市场需求量大，越来越多的女大学生希望能够保持良好的身材，以及一些需要减肥的同学需要吃素食来阻止体重的上涨，但是目前大学城的餐厅并没有素食为主的，其次他们的素食并不可口，因此市场前景和潜在利润很优越。

2) 发展前景十分广阔，由于大学城的人口数多，而商务中心

则是大学城流动人口最多的地方，因此前景很明朗。

3) 缺乏合理的饮食搭配，大学城没有一家餐厅具备营养师，能够指导顾客合理的饮食搭配，达到健康的饮食，同时也为我们市场开发提供了硬性筹码。

素食餐厅

### 三、竞争分析

#### 1、完全竞争对手

由于本餐厅的服务内容具有自身的特色性，所以在大学城并没有与我们完全相同的餐厅，因此由于缺少完全竞争对手，我们餐厅将在一开始就拥有很大的竞争优势，有利于与发展壮大。

#### 2、不完全竞争对手

在大学城商务中心，主要的餐饮有百味轩、鸡公煲、开饭餐厅、禾上便当、吾爱吾家等，但是我们的菜系与他们不同，我们只有素食，其次，我们具备了专业的营养师来帮助顾客搭配合理的饮食，这是其他餐厅都不具备的，随着我们的发展，我们在未来也将拥有足够强的竞争优势。

### 四、swot分析

优势s□□1□食品口味好，有特色，服务周到

(2) 品种多样，食品新鲜，有安全保障

(3) 规模大，价格实惠

(4) 选址在商务中心，人流量大，顾源丰富

(5) 环境优雅，舒适 劣势w□(1)投资大，需要资金多

## 素食餐厅

(2) 餐厅刚开业，无知名度，没有稳定的顾客

(3) 经营和管理经验不足

(4) 抗风险的能力较低 机会o□(1)没有完全竞争对手

(2) 市场前景广阔，并且利润空间巨威胁t□□1□我们以在、蔬菜为原料，部分蔬菜受季节影响比较大。

(2) 大学城的寒暑假留校学生少，在这段期间受其影响大。

大

## 第五部分

### 餐厅模式

顾客可选择就餐方式，可以直接购买，亦可自己动手。

因本餐厅主打素食，油烟产生少，开设一个向外开放的厨房，一半的区域可给消费者自己使用，遇到不懂的可以询问旁边的厨师。

通过餐厅人员与顾客之间的沟通交流，给顾客留下很好的印象，在制作的过程中相互提意见，营造一个与顾客相互成长的氛围。服务人员数量不需太多，但必须热情大方。

餐厅内有专门的营养师，可以向客户推荐所需的产品，素食中含有许多人体所需的微量元素，通过吃合理的素食可以补充人体所缺乏的。



## 第六部分

### 组织结构

#### 一、岗位职能

出师长：负责整个餐厅所有素菜烹制，负责厨师的培训，和营养师一起负责

#### 素食餐厅

菜点的创新，食品原料采购计划的制定，及餐饮部成本控制等工作。

营养师：负责菜式的创新和营养方面的搭配，从而能满足顾客的需要。采购主管：管理采购人员，分配采购任务给他们，能及时地采购到新鲜的食物材料。

送餐部主管：负责调配人员摆放餐食到自助选购区，还有预定位置还有送外卖，也参与到他们的工作之中。

预订员：负责前台付款及电话预定。

送餐员：配送外卖，还有把餐食放到自助区去。清洁部主管：调配人员打扫餐厅卫生，另还要洗碗洗菜。总经理：负责制定计划，调节整个餐厅的运营。经理助理：协助总经理完成工作。

#### 素食餐厅

#### 二、人员配备

总经理：1人

经理助理：1人

厨师长：1人 厨师：2人

营养师：1人

清洁部主管：1人 清洁部员工：2人

送餐主管：1人

预定员：1 送餐员：2

### 三、规章制度

1、严格遵守作息时间，不得迟到、早退及旷工；

2、上班时间内不得聚众聊天、闲谈、大声喧哗，不得嬉笑打闹，不得粗言秽语；

#### 素食餐厅

8、爱岗敬业，厉行节约，完成当班服务后，及时关闭用电设备设施；

11、拾金不昧，捡到顾客物品要主动上交，不得私自截留或处理，如有发现立即解聘，并不予结算任何款项。

### 第七部分

#### 宣传与经营策略

##### 一、宣传实施方案

1、前期——关键词：市场调查、了解品牌

2、中期——关键词：构建宣传团队、提高品牌知名度

3、后期——关键词：扩大市场、打造自己的品牌名气

## 二. 网络管理

### 1、网页策略

#### 素食餐厅

(3) 花大力气维护

### 2、网络服务

(1) 与客户直接交流, 为其提供个性化的服务。

(2) 将网络文化与产品广告相融合, 借助网络文化的特点来吸引消费者。

## 三、经营策略

### 1、定价策略

餐厅推出自助餐中午每人10元、晚上每人15元, 另外根据餐品的不同价格有低价几元的不等, 也有较高的餐品, 定价在20-30。定价方面采用会员制, 办理会员卡的顾客, 可以享受一定的折扣价(只限于点餐)。在这个基础上还实行团购价, 享受7折优惠。既满足经济条件一般的同学也满足了经济承受能力较强的同学们的较高需求。

### 2、促销策略

虽然目前在大学城竞争者较少, 但是要保证牢固地占领整个市场, 必须要有合适的营销手段来吸引客户的眼光, 留住老客户, 吸引新客户。因此, 本公司制定了以下的促销方案:

#### 2.1 广告宣传及健康宣传

因为主要客户群针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度。只需进行传单或多媒体等简单形式。

重视经常性的素食文化宣传工作。吃素食与消费者群体的卫生知识、医疗保健知识水平息息相关。因此本餐厅有责任向社会宣传饮食科普知识，提高全社会的素食文化水平，引导消费，促进健康。

## 素食餐厅

### 2.2餐厅应需求不断更新

本餐厅除了正常的餐品提供外，还推出八宝饭等情侣套餐，由于大多数同学休闲的时间较多，可以慢慢享受整个就餐过程。

### 2.3会员策略

办理会员卡，享受会员待遇。不仅可以固定客源还可以吸引更多的消费者前来品尝。

### 2.4免费外卖服务

不管寒冬还是酷夏，超过一半的同学都喜欢宅在寝室，因此免费的外卖服务无疑会给本餐厅带来更多的收益。其次，我们还招收勤工助学的同学利用课余时间来本店兼职，不仅进一步帮忙宣传素食餐厅也可以帮助一些同学。

### 2.5服务营销

采用各种色彩、奇形怪状的餐具，增加俏皮的元素，提供优质的服务，一流的卫生条件。环境也可要充满文化气息、淡雅、安静。

同时作为一家与众不同的素食店，应该主动出击，多从顾客角度出发，多为顾客着想，实习周到热情的服务。始终坚信只有周到服务才能赢得上帝的微笑。

## 第八部分 财务计划与预期

### 一、初始阶段

初始阶段的成本主要是：店面租赁费用10万元，餐饮卫生许可等证件费用

#### 素食餐厅

1000元，店面装修费用2万元，厨房用具购置费用1万元，基本设施费用等5000元，统计算可初步得出餐厅开业启动资金约需14万元。

### 二、运营阶段

营运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，固定成本、折旧费、杂物开支等。

### 三、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为2000元，收益率为45%，毛利润约为900元，由此可计算出投资回收期为5个月。

## 第九部分

### 机遇与风险

#### 一、机遇

现如今的大学生尤其女性，都很注重饮食健康，更加注重自己的身材，减肥成了她们永不变更的目标，而商务中心目前没有一家素菜馆，我们的出现正是对此类顾客群需求的满足。加上商务中心人流量大，素材成本低利润空间大，人们养生观念的提高，让我们拥有很大的市场前景。

## 二、风险

1、投资风险：在商务中心开店需要租金、转让费用和装修费用，需要一定的投资金额。素食观念不强，新店刚开业没有知名度，不能保证顾客量。为保证食材的新鲜度，那必然会增加成本投入。

### 素食餐厅

2、管理风险：新店的经营和管理的经验不足。

3、时间风险：我们店以蔬菜为原料，而部分蔬菜受季节影响比较大。不能提供所有类型的素菜。平时的的顾客源很大但是到了大学城的寒暑假，学生们纷纷放假回家而留校学生又少，在这段期间客源会减少。

## 素食店创业计划书篇五

导语：零食小吃受到很多人的喜爱，下面小编为您推荐零食店创业计划书，欢迎阅读！

目前，零食小吃的品种五花八门，产品的更新层出不穷，故其不仅是儿童以及中学生的专利品，同样也受到很多成年人的青睐。对于大学生而言，零食几乎是不可或缺的，它可以在闲暇时光解解馋，朋友同学聚餐时开开味，也可以是同学们压力大时的了良好“解压药”。零食店项目主要是以休闲食品的零食(具体的品类会在下面章节来进行说明)为主，附

件加一些烟酒、饮料、茶水及简单的小玩具或饰品。还可以搭售我们小时候吃过的那些零食，可以我们小时候的那个价格来售卖(这是一个很好的卖点，重点是做好宣传，营造氛围)。以零售为主，批发为辅。销售包括单卖、整卖和散装称重售卖。目标消费群以年轻白领为消费主体，学生、小孩为附属消费体。主要是围绕门店所属的小区来进行消费辐射。当然还要进行网上销售和增加一些附加服务。网上销售的计划是在实体店开业后且运作正常的情况下来进行的。

其一:零食店的选址处于学生们走出校门的目之所及处，此地人流量多，不愁客源。

其二:目前学校门口除了超市有着有限口味的袋装零食外就无其他正规的零食销售点，在此处经营一家正规而又特色的零食店，正好顺应了广大学生的要求。

其三:我们的主打产品是干货坚果类，此类商品易于保存，不需担心短期内销售不出而变质。

其四:投资一家小规模.零食店所需成本较低。

阅读会员限时特惠 7大会员特权立即尝鲜

其五:同类零食小吃店在附近都没有开设，故同行的竞争相对小。

1. 做好各项开支的预算。

2. 申请食品许可证，个体工商户营业执照，税务登记证，办理相关手续，签订相关合同。

3. 随机向同学发放调查问卷，了解大家的口味和爱好并且收集建议。

4. 走访同类店面了解销售的品种，客流量，且进行价格的对比。
5. 查询货源，货比三家，保证质量过关，价格合理。
6. 相关优惠政策的制定，顺应潮流，多进低热量，多口味的小吃。
7. 搞好店内装修，合理布置店内设备。
8. 根据店面实际情况组织招聘工作。
9. 共同讨论首批货物的进货量、品种。
10. 提前规划好开业仪式的形式及模式。

根据项目的要求，所卖的商品品类以休闲食品为主，茶水、烟酒及其他东西为辅。从商品的包装上大致可以分为包装、瓶装和散装商品。这里按所将要出售的商品按商品的包装和品类来进行大致的归类。

#### 一、包装、瓶装：

- 1、休闲食品：糖果、凉果、蜜饯、炒货、坚果、熟食、膨化食品
- 2、充饥食品：饼干、糕点、方便面

二、散装：豆干、蜜饯、炒货、肉制品、饼干、糕点、坚果、凉果、糖果

成本分析：首期投资成本：4.6万元

1) 水电房租：1.5万元



- 2) 装修费用：6000元
  - 3) 店铺设备：6000元
  - 4) 首期进货：1万元
  - 5) 员工工资：8000/年
  - 6) 相关证件费用：500元
  - 7) 宣传费用：500元
  - 8) 流动资金：1万元
- 合计：5.6万元

备用措施一：当处于周末节假日、销售旺季时人员可能会出现紧缺，故要考虑招聘兼职学生，按小时付工资。

备用措施二：根据实际情况(如随着季节变化消费者口味的改变)采购应季的零食。

备用措施三：当处于销售淡季时，进货时应考虑产品的保质期要足够长且能退货。 备用措施四：部分产品销售情况不佳时，重新考虑其进货、销售、存货的比例，适当进行调整。

优势 1、产品具有特色；

2、较大的需求为我们提供较大的发展空间；

3、选址接近目标消费群体，客源稳定；

4、在营销中，我们将秉承“质量最优”的原则；

5、我们店铺的内部机构协调较简单，容易操作和管理；

6、进货渠道简单(主要从淘宝网固定的店进货)。

劣势 1、知名度不高，尚未形成较大的消费群体；

2、规模偏小，长期经营才能出效益。

威胁 1、若经营获利高，会招来别的商家投资于该领域，加剧了竞争；

2、目标消费者数量小于预期的，直接导致利润减少，甚至亏本；

3、附近的竞争对手在消费者群体中有较高威望，增加了竞争的困难程度。