# 厨房设备方案简介范文(优选46篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-03-30

*厨房设备方案简介范文 第一篇餐饮业的经营通常有以下七个方面指标，即：经营营业收入，经营直接成本，人力和人力资源费用，能源费用，设备维护费用。餐厅经营是否有利可图，关健是管理人员对前六个方面的管理所产生的\'业绩。而做好经营运作计划是餐饮管理方...*

**厨房设备方案简介范文 第一篇**

餐饮业的经营通常有以下七个方面指标，即：经营营业收入，经营直接成本，人力和人力资源费用，能源费用，设备维护费用。餐厅经营是否有利可图，关健是管理人员对前六个方面的管理所产生的\'业绩。而做好经营运作计划是餐饮管理方案能否成功的重要关键。因此在制订经营运作计划时应考虑如下因素：

1.营业收入方面：食品、酒水、香烟、物品；

2.经营成本方面：各经营项目的成本办公、通讯、运输、洗涤、垃圾处理、装饰、设备维护等等；

3.人力费用方面：工资、劳保（医保）福利、培训费用、食（宿）费用、制服费用（包括洗涤）等；

4.能源费用方面：水、电、燃油、燃气、排污、有线电视等费用；

在制订经营运作计划时，事先要对本地区的餐饮市场进行有效的综合调查，根据上述内容获取第一手详细资料。然后测算出本餐厅的经营保本点，以次来制定与本餐厅切合实际的营业收入指标、成本费用指标、利润指标、等各种经营指标。

**厨房设备方案简介范文 第二篇**

为保证本单位生产顺利进行，预防机电设备突发故障影响日常工作，将事故造成的损失降至最低，本着思想重视、制度严明的目的，结合本单位实际情况，特制定如下应急预案：

1、应急措施

（5）办公室、工程股无法协调各自的工作时，应立即报告所长。

（6）供电设备的检查维修。任何机电设备都离不开电，所以专职电工必须保证供电电源的可靠性。我单位供电为单电源供电，市电停电，就必须尽快发动柴油发电机。日常工作中，专职电工必须保证按规定维修保养及保持机油、柴油、水等的充足供应。

（7）变压器的检查维修。变压器在运行中，专职电工要定期进行检查，通过仪表、保护装置及各种指示信号等设备了解变压器的运行状况。日常工作中，专职电工应注意检查变压器的如下项目：油枕内和充油套管内油面的高度（油面的高度应在油表刻度1/4～3/4以内），封闭处有无渗油现象。通过温度计检查变压器上层油温，一般不应超过85～90℃。变压器的声响是否正常。绝缘套管有无破损、裂纹等。冷却装置运行情况。检查一、二次母线是否过紧过松，接头接触是否良好、不过热。呼吸器是否畅通，硅胶吸潮是否已饱和。瓦斯继电器有无动作。变压器是否良好。

2、责任分析

（1）报告不及时，属当班班长的责任。

**厨房设备方案简介范文 第三篇**

一、项目摘要

你是不是不想每一天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜

你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜

你是不是想体验和同学一齐下厨的神秘感觉

大学生厨房就十分对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自我喜欢的菜肴，那里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这是一个史无前例的、结构单一的，集中出租房灶台的店。它的结构鲜明，一个厨房四台灶，加一个餐厅，构成一个单元，一个店可由或多或少地几个单元组成，每个灶台在某个就餐时间可轮流由几组顾客使用。大学生厨房的成本比较少，每单元仅20\_-2500元年大概可在一学期内收回成本，下半年的收益可用来扩展设备设施。

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，并且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一齐下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，并且前景可观，成本低。可能随时没模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。

它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排;内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

快来大学生厨房，和朋友一齐享受下厨的欢乐吧!

二、公司简介

1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机;餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时供给热饭。

3、项目服务资料：大学生们只要提着自我喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付必须的租金就能够到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、能够同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间(11:00-2:00)之间大概能够烹饪28(4个灶台\_7组灶台)组同学。同学们能够在那里吃完再走，也能够带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因研究到用电情景和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，并且价格不低。在仅有两种选择的情景下，除了抱怨，仅有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自我动手本事的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自我种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

三、组织人员管理

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模(20-40人)：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模(10-20人)：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模(1-10人)：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他她能够提前做安排，中型的(10-20人)也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

四、市场

1、市场营销

①宣传

**厨房设备方案简介范文 第四篇**

>第一部分摘要（整个计划的概括）（文字在2-3页以内）

一.公司简单描述

二.公司的宗旨和目标（市场目标和财务目标）

三.公司目前股权结构

四.已投入的资金及用途

五.公司目前主要产品或服务介绍

六.市场概况和营销策略

七.主要业务部门及业绩简介

八.核心经营团队

九.公司优势说明

十.目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一.融资方案（资金筹措及投资方式及退出方案）

十二.财务分析

1.财务历史数据（前3-5年销售汇总、利润、成长）

2.财务预计（后3-5年）

3.资产负债情况

>第二部分综述

第一章公司介绍

一．公司的宗旨（公司使命的表述）

二．公司简介资料

三．各部门职能和经营目标

四．公司管理

1.董事会2.经营团队3.外部支持（外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等）

第二章技术与产品

一．技术描述及技术持有

二．产品状况

1.主要产品目录（分类、名称、规格、型号、价格等）

2.产品特

3.正在开发/待开发产品简介

4.研发计划及时间表

5.知识产权策略

6.无形资产（商标/知识产权/专利等）

三．产品生产

1．资源及原材料供应

2．现有生产条件和生产能力

3．扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

4．原有主要设备及需添置设备

5．产品标准、质检和生产成本控制

6．包装与储运

第三章市场分析

一．市场规模、市场结构与划分

二．目标市场的设定

三．产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的`主要因素分析

四．目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段（空白/新开发/高成长/成熟/饱和）产品排名及品牌状况

五．市场趋势预测和市场机会

六．行业政策

第四章竞争分析

一．有无行业垄断

二．从市场细分看竞争者市场份额

三．主要竞争对手情况：公司实力、产品情况（种类、价位、特点、包装、营销、市场占率等）

四．潜在竞争对手情况和市场变化分析

五．公司产品竞争优势

第五章市场营销

一．概述营销计划（区域、方式、渠道、预估目标、份额）

二．销售政策的制定（以往/现行/计划）

三．销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四．主要业务关系状况（代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等），各级资格认定标准政策（销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等）

五．销售队伍情况及销售福利分配政策

六．促销和市场渗透（方式及安排、预算）

1.主要促销方式2.广告/公关策略、媒体评估

七．产品价格方案1.定价依据和价格结构2.影响价格变化的因素和对策

八.销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九.市场开发规划，销售目标（近期、中期），销售预估（3-5年）销售额、占有率及计算依据

第六章投资说明

一．资金需求说明（用量/期限）

二．资金使用计划及进度

三．投资形式（贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等）

四．资本结构

五．回报/偿还计划

六．资本原负债结构说明（每笔债务的时间/条件/抵押/利息等）

七．投资抵押（是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证）

八．投资担保（是否有抵押/担保者财务报告）

九．吸纳投资后股权结构

十．股权成本

十一．投资者介入公司管理之程度说明

十二．报告（定期向投资者提供的报告和资金支出预算）

十三．杂费支付（是否支付中介人手续费）

第七章投资报酬与退出

一．股票上市

二．股权转让

三．股权回购

四．股利

第八章风险分析

一．资源（原材料/供应商）风险

二．市场不确定性风险

三．研发风险

四．生产不确定性风险

五．成本控制风险

六．竞争风险

七．政策风险

八．财务风险（应收帐款/坏帐）

九．管理风险（含人事/人员流动/关键雇员依赖）

十．破产风险

第九章管理

一．公司组织结构

二．管理制度及劳动合同

三．人事计划（配备/招聘/培训/考核）

四．薪资、福利方案

五．股权分配和认股计划

第十章经营预测

增资后3-5年公司销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

第十一章财务分析

一．财务分析说明

二．财务数据预测

1.销售收入明细表2.成本费用明细表3.薪金水平明细表4.固定资产明细表5.资产负债表6.利润及利润分配明细表7.现金流量表8.财务指标分析1)反映财务盈利能力的指标a.财务内部收益率（FIRR）b.投资回收期（Pt）c.财务净现值（FNPV）d.投资利润率e.投资利税率f.资本金利润率g.不确定性分析：盈亏平衡分析、敏感性分析、概率分析2)反映项目清偿能力的指标a.资产负债率b.流动比率c.速动比率d.固定资产投资借款偿还期

>第三部分附录

一．附件

1.营业执照影本2.董事会名单及简历3.主要经营团队名单及简历4.专业术语说明5.专利证书/生产许可证/鉴定证书等6.注册商标7.企业形象设计/宣传资料（标识设计、说明书、出版物、包装说明等）8.简报及报道9.场地租用证明10.工艺流程图11.产品市场成长预测图

**厨房设备方案简介范文 第五篇**

规范公司机关和管理处防范台风暴雨的前期准备工作、处理程序和方法。

适用于公司机关及各小区台风暴雨、强热带风暴等灾害性天气的应急处理。

总经理：负责全公司防台风暴雨工作的总协调。

品质管理部：负责收集台风暴雨有关信息，及时进行通报；负责检查各小区防台风暴雨准备工作的实施情况。

工程管理部：负责组织机电设备的检查及防范工作，保证机电设备的正常运作，减少不可抗力损失。

办公室：负责调度车辆和人力资源，及时支援重点小区的抢险工作，检查小区值班及坚守岗位情况，提供现场抢险人员的后勤服务工作。

护管部：负责组织储备护管员支授抢险工作，协助重点小区管理处主任指挥抢险。

维修中心：负责检查责任范围内的机电设备，协助指导管理处抢修。

管理处主任：负责本小区防台风暴雨的现场全面指挥工作，检查储备抢险物资器材，安排24小时值班及时受理住户报修，及时统计上报损失情况。

全体员工：台风暴雨期间，公司全体员工必须坚守在工作岗位

或在住地候命，保持通讯畅通，不得请假外出，随时听候指挥命令。蓝色以上台风信号和红色暴雨信号，主管以上人员必须值班坚守工作岗位；橙色以上台风信号和红色暴雨信号，公司各职能部门经理必须到挂点小区指导防御工作。

台风暴雨期间公司机关的值班工作。

总经理为公司机关的值班负责人，负责总协调工作。

品质管理部经理负责检查小区防范台风暴雨准备工作的实施情况；跟进台风信息，及时通报上级领导。

工程管理部经理负责检查小区机电设备防范措施及应急措施的落实情况。

办公室主任负责检查落实全体员工坚守住地待命情况、检查小区值班及坚守岗位情况，检查员工通讯是否畅通、调度车辆和人力资源，及时组织支援重点小区的抢险

版号/改次：A/0WI/Y-003防台风暴雨应急处理预案页码：2/3

工作，提供现场抢险人员的后勤服务工作。

护管部经理负责按指令组织储备护管员支授抢险工作，协助重点小区管理处主任指挥抢险。

管理处台风暴雨前期的防范准备工作。

客服主管组织实施的防范准备工作

a、跟进气象台播放的有关台风暴雨进展信息，随时将最新台风暴雨讯号报告上级和公告住户，及时调整准备工作

b、发放小区防范台风暴雨通告，提醒住户下列事项：

1)尽可能留在家中，关好门窗，缚紧容易被风吹倒的物品。

2)勿在玻璃门窗附近长时间停留，防止玻璃破裂后伤人。3)搬离放在窗台及阳台上的物品如花盆等，以防坠落伤人。

4)避免逗留空旷地方，远离高大树木行走，防止砸伤。

5)检查阳台、私家花园地漏及排水管道，防止堵塞。

c、联系绿化公司加固绿化植物；将盆栽花卉移至低处或隐蔽角落。

d、监督清洁工清除房屋天台杂物及地漏沉积物；

维修班长组织实施的防范准备工作。

**厨房设备方案简介范文 第六篇**

一、行业分析

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3、5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

二、产品/服务介绍

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。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。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶;2、原料成份配方;3、调味份量与时间;4、设备的应用与调味火候;5、调味手法;6、奶茶的保存;7、奶茶的包装要求;8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

三、店面选址

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资;同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在赢亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

四、装修与设备购买

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住;再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是20\_个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

5、吸管

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，不敢用的种类。

6、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个最好到大商场里买，售后服务比较好。

7、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

8、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

**厨房设备方案简介范文 第七篇**

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的最爱，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。

一、蛋糕店概况

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、本店需创业资金万元。

二、经营目标

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，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

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。

四、经营计划

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”。

五、财务估算

启动资产：大约需万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20\_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20\_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。

六、风险及制约因素分析：

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。

**厨房设备方案简介范文 第八篇**

为了正常有序的工作、生活，保障一个安全的环境，预防不必要的财产损失，特制定以下安全应急预案。

一、预防措施和人员培训

1、完善现场监控，减少安防漏洞

2、加强人员培训，增强防盗、抢意识和相关法律知识学习，根据实际情况设立专人巡查制度。

二、应争程序和事件处置

1、发现可疑人员或收到监控人员上报可疑现象应首先通知当天值班长、主管领导，迅速组织安防人员对可疑人员及可疑现象进行自己排查，必要时进行报警处理，进行全面彻底的检查。

2、如确认可疑人员或报警属误报，由安全主管确认，登记备案，并及时汇报上级领导，协调监控、工程人员检查报警设备，找出误报原因尽快解决。

3、发现或排查出的可疑人员无法证明进厂的合理目的，应由至少2名以上工作人员陪同，汇报厂部和项目部，根据情况处理。

4、发现正在实施的犯罪行为，立即通知上级领导，组织保安人员赶赴现场，同时启动应急程序。

5、监控中心拨打110，各门岗关闭大门，防止犯罪分逃脱，监控中心利用技术手段随时注意犯罪分子情况通报全体保安人员，同时调集应急小组成员增援现场保安。

6、保安制服现行犯罪一定注意保证人员优势，不单独行动，在确保自身安全的情况下，有效控制嫌疑人，犯罪分子逃离现场，安防人员应首先调查犯罪分子人数、特征，然后携带必要装备，由监控中心统一协调，分组排查，提高警惕。分组排查每组队员不少于2人，监控中心及时向警方通报事件进程。

6、发现犯罪分子情绪激动或持有凶器，安防人员应保持冷静，首先保证自身安全，与犯罪分子保持距离，耐心周全，等待警方人员到达。

对已发生的盗、抢案件，首先保护好现场，等待警方人员到达，保安人员在警方到达前，不可乱发议论。

7、发生案件后，安防人员除必要的安抚、慰问处，对案件的相关情况不应做主观判断和解释，一切解释应由领导和警方去做。

紧急医疗电话 急救电话：120

常用电话：

火警：119

匪警：110

**厨房设备方案简介范文 第九篇**

1.目的

做好快速解救被困人员，确保人员人身安全。

2.适用范围

适用于物业所辖各项目的电梯困人时快速解救。

3.职责

监控室人员负责及时传递被困人员信息和施救期间被困人员情况。

设备负责人是电梯困人解救的第一责任人，电梯维保公司、电梯工负责电梯的困人解救具体实施。

客服部负责被困业主情绪安抚和后续抚慰。

4.处理程序

发现电梯困人：

监控中心通过电梯屏幕发现人员被困电梯；

在巡逻过程中发现或他人告知电梯困人；

通过电话和电梯对讲收到电梯被困人员的求救信息；

及时通知监控室、上报管理处前台和部门负责人。

监控中心人员马上调出该电梯的监控放大，确认电梯被困楼层，通知巡逻岗到现场进行确认。

巡逻到场后将现场具体情况反馈至监控室，通知管理处，并在现场安抚被困人员。

监控中心利用电梯应急电话安抚被困人员，同时利用电梯监控时刻注意被困人员的精神状态。

前台接到通知后迅速联系电梯维修工到现场进行紧急救援。

通知该楼栋的客户服务员到现场安抚被困人员，并联系被困人员家属。

人员到达现场后巡逻岗和客服协助维修工按照电梯困人操作流程进行救援。

电梯困人的救援程序：

救援人员可通过对讲机、手机、喊话与被困乘客取得联系，务必请乘客保持镇静，耐心等待救援，被困乘客不可将身体任何部位伸出轿厢外。如果轿厢门处在半开闭状态，救援人员应设法将轿厢门完全关闭，以防不测。

准确判断轿厢位置，做好援救准备。

应根据楼层指示灯、PC显示、选层器横杆或打开门判断轿厢所在位置，然后设法援救乘客。

救援步骤：

轿厢停于接近电梯口的位置时的援救步骤：

A、关闭机房电源开关；

B、用专门锁匙开启外门；

C、在轿厢顶用人力慢慢开启轿门；

D、协助乘客离开轿厢；

E、重新关好厢门。

轿厢远离电梯口时的援救步骤：

A、进入机房，关闭该故障位置的电源开关；

B、拆除电机尾轴端盖，按上旋柄座及旋柄；

C、救援人员用力把住旋柄，另一救援人员手持制动释放杆，轻轻撬开制动，注意观察平面标志，使轿厢逐步移动最接近厢门（）为止；

D、当确认刹车制动无误时，放开盘车手轮，然后按设备故障应急处理方法救援。

注意事项：紧急操作须有专业持证人员进行，其他人员不得私自在现场进行不正当的救援方式进行救援。

如在救援过程中被困人员出现过激行为时要及时的进行制止。

被困人员出现精神不振或其他情况时，快速的联系其家人并拨打120。

在事件处理过程中及时将情况进行逐级上报，直至人员获救，电梯恢复正常。

被困人员救出后，客户跟进安抚业主，监控室填写《紧急事件处理登记表》。

5.表单及模板

《紧急事件处理登记表》

**厨房设备方案简介范文 第十篇**

一、失超的原因

1、磁体本身结构和线圈因素造成的失超：多发生励磁过程中，线圈固定用树脂受力破裂，释放热能引发失超。、

2、超导材料不稳定造成的失超：常见于首次励磁时发生。

3.磁体超低温环境破坏造成的失超：液氦不足则可能发生失超，磁体的真空被破坏则一定发生失超。

4、人为因素造成的失超：励磁时充磁电流超过额定值、补充液氦方法不当皆可造成失超。

5、磁体急停单元：按下红色急停开关将立刻导致失超。

6.其他：地震、雷电、撞击等均可能造成失超。

二、失超的预防措施：

l、每天对液氦面观察和记录，对水冷机的工作状态进行登记。当液氦面低于40％时，及时加液氦。

2、磁体各对外管口的常规检查：磁体上方各排气管路应保持畅通，以避免容器内压力升高而导致失超。各输液管口应密封完好，发现结冰要立即处理。通向室外的失超管应有防尘措施．并每月定期清理，防止堵塞。

3、紧急失超开关的管理：紧急失超开关仅用于地震、火灾和危及病人生命等突发事件。开关旁贴有使用说明。

三、失超后的应急处理

1、磁体内冷却液剧烈蒸发，所产生气体可能导致扫描室缺氧，首先撤离病人，打开所有通风装置，门和抽风机，检查通向室外的失超管，保证通畅，确认氧检测装置无警报。

2、立即通知维修人员，防止失超的发展。

3、病人出现生命危险时，通知急诊室医生协助抢救。

4、全面检查磁体，找出失超原因。尽快更换有关管道口的保险膜，以避免空气进入磁体低温容器后形成冰块。

5、如检测确认磁体尚未破坏，重新建立超导环境并给磁体励磁。

**厨房设备方案简介范文 第十一篇**

邓超始终肩负着对企业负责、对社会负责的心态，带领着“金百万”人历经1 7年风雨彩虹路，在京城餐饮管理市场上乃至全中国占有了重要的战略地位。他们赢得了社会各界的一致好评，也取得了数不清的荣誉，可谓是硕果累累：餐饮管理上20xx年“金百万”荣获北京国际美食节“最具人气奖”称号;20xx年“金百万”荣获北京“最受市民喜爱餐馆”称号;2 0 0 6年， “金百万”顺义美食广场荣获“国家特级酒家”称号;同年。

“金百万”集团董事长邓超还荣获京城餐饮管理界十大影响力人物;2 0 0 7年， “金百万”被授予北京最具人气品牌….“天道酬勤”，上帝是公平的，有付出就有回报。在 这个世界上走一遭，你必须留下痕迹。相信邓超和他的“金百万”还能创造更高的价值，还能给大众提供更优质的服务。在无数的荣誉面前，邓超及其团队指挥若定，带领着“金百万”秉承“领先一步”之专业化的企业家精神，正在向餐饮管理业以及其它领域发动更加广泛的进军。

**厨房设备方案简介范文 第十二篇**

1、 前厅服务技能考核方案：首先前厅所有服务人员按岗位，技能，职能确定日津贴，（当日岗位薪金），按八小时计算，同时统计出当日所服务的台数及营业额，每日每个服务生按当日服务的营业额的.3%，酒水饮料的1%记为当日工资，多劳多得，上不封顶。主管按所管辖区域当日总流水的千分之五做为当日的工资，同时岗位补贴20元。前厅经理按当日营业额的千分之八做为当日的日工资。同时岗位补贴30元。备餐间传菜员按每小时元计算日工资PA，洗碗间，粗加工，收货部人员同上。

2、 销售人员考核：

销售人员按主管级发放岗位津贴，同时考核营业额及包房数，散台同包房的三分之二计算，当月包房不少余65间，营业收入不少余4万。双向同时考核，完成按5%提，完不成，包房扣1%，提成扣2%，哪项完不成扣哪项。含酒水及饮料，不含开瓶费。超额部分按8%提，超额翻倍后，再超额部分按15%提。

3、 出品部考生核：

出品占营业额比例分为：凉菜占营业额的15%，猪肉类占营业额的15%，鸡鸭类占16%，海鲜类占18%，清炒素菜占16%，主食占12%，酒水饮料占8%，综合上述，出品部制定出品结构。凉菜房按每日100道凉菜集算考核，100道以内（含），每道菜提成1元，大工70%，小工30%，100道以上部分，每道元。炒锅按线考核，一个炒锅，一个打荷，一个斩板为一条线，固定每条线8道菜，每道菜5元提成，炒锅2元，斩板2元，打荷1元。

燕鲍翅档口建议外包分成，比例为5比5

蒸菜档：每道提成2元。

点心房每道点心提成2元。

烧腊房同上。

**厨房设备方案简介范文 第十三篇**

撰写创业计划书，首先需要6c的规范。

首先是concept(概念)。就是让别人知道你要卖的是什么。

其次是customers(顾客)。顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

第三是competitors(竞争者)。需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

第四是capabilities(能力)。要卖的东西自己懂不懂?譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜?如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

第五是capital(资本)。资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少。

最后是continuation(持续经营)。当事业做得不错时，将来的计划是什么。

一般来说，创业计划书有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。然后是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐函。

**厨房设备方案简介范文 第十四篇**

由于学校食堂食材配送的特殊性，难免发生突发情况。针对突发情况，广州天天生鲜配送公司，利用自身专业专注优势整理了针对学校食堂食材配送突发情况应急预案。

一、缺货处理配送

①与学校沟通协调交货时间，交货数量，交货批次，尽可能在不影响学校用餐的前提下通过延迟交货或者分批交货达到满足学校需求。

②如学校急需该产品，应通过紧急采购、紧急配送满足学校需求。

③及时和上游生产基地沟通，明确供货时间，先把已有货物送到，再尽快把货补齐。

二、学校食堂停电紧急配送

接到学校停电通知后，不能按时生产膳食时，利用公司的食品采购资源，准备简易便餐并提供相当于当次餐会价的饮料、水果或面包，保质保量送达目的地，保障学校食堂按时就餐。

三、学校食堂停水紧急配送

广州天天生鲜蔬菜配送公司与饮用水专卖店签定供应协议。接到学校停水通知后，不能按时生产膳食时，立即运送餐饮用水或蒸馏水到学校食堂;并配合厨师修改菜单，采用不需大量水清洗之食材，修改菜单后需提供给学校商讨确认。

四、学校在制作过程中突然差菜

①专门储存用于应急的食物如：火腿、鸡蛋、腊肉、腊肠、干货等顶上。

②灵活将下一餐菜补上，下一餐再作及时补充。

五、其他突发情况，应急预案：

(1)由于交通管制、途中意外事件不能按时交货处理：与学校沟通，双方在尊重实事的情况下协商交货时间或由我司配送员或学校派员购买，所产生的费用由我司承担。

产品质量问题时，我司将在2小内将有质量问题的产品补送给学校，不收取任何费用。

(2)对于不符合要求的货物由学校验货员提出清退，对数量不足或部分退货的，我司在以不影响饭堂伙食供应为前提2小时内补送。

(3)如学校原因需临时加单处理，公司按要求2小时送到。

服务是留住学校的重要因素，也是提升学校满意的关键，广州天天生鲜蔬菜配送公司深层次地介入每一位学校的生产、经营过程。对于学校生产过程中提出的任何工作要求，我们会尽全力去为学校排忧解难。

(4)对于学校要求合同外的协议产品，如非我公司常备产品，我们将会通过生产厂家或行业协会等渠道进行资源调配，在2小时内指定专人专车送到。我公司对于临时协议产品价格遵守市场规则，保证低于市场同期批发价，在产品调配过程中产生的所有费用均由我公司承担。

**厨房设备方案简介范文 第十五篇**

榆中县龙泉乡中心幼儿园

防汛应急预案

汛期，雨水多而集中，容易形成洪涝灾害。为了做到有计划，有准备地抗御可能出现的洪涝灾害，地质灾害，为最大限度地避免和减少幼儿园师生伤亡，减轻财产损失，特编制本预案。

一、防汛预案编制原则

贯彻园长负责制；预防为主，防抢结合；全面部署，保证重点，统一指挥，统一调度，服从大局，团结抗汛抗洪；工程措施和非工程措施结合，把确保师生员工生命安全作为首要任务，调动学校、家庭、社会力量，积极投身抗洪救灾，夺取今年防汛工作的全面胜利。

防汛工作是社会公益性事业，是一项系统工程。根据国家防汛条例规定，防汛工作实行“安全第

一、常备不懈、以防为主、全力抢险”的方针，遵循团结协作和局部利益服从全局利益的原则，实行各级各类人员首问负责制，统一指挥，分级分部门负责。要求各级各类人员以大局为重，团结一致，紧密协作，共同做好全校的防汛工作，完善防汛组织机构：

成立防汛领导小组

组长：马国福（幼儿园负责人）

成员：牛小兰张金风

三、分工预案

8、9月全园进入紧急防汛期，学校领导班子全员轮流值班。

1．综合组：责任人：马国福。负责防汛抗灾情况综合，抗灾抢险方案拟订，上令下达，下情上报。

2．宣传组：责任人：牛小兰。主要负责防汛抗灾宣传报道、防汛应急通知、汛情、灾情公布。

3．工程组：责任人：马国福。主要负责抢险技术指导和工程的运行调度。

4．后勤调运组：责任人：张金风。主要负责防汛抗灾的物资采购、调运和后勤保障。

5．救灾组：责任人：马国福。主要负责灾区学生转移、学校治安管理及卫生防疫等工作。

四、防汛队伍调度预案

1．防汛值班队伍调度预案

幼儿园各防汛领导小组在6月15日至9月1日实行24小时值班制。

2．防汛巡逻队调度预案

**厨房设备方案简介范文 第十六篇**

根据上级部门关于安全工作的通知精神和学院及总公司对安全工作的要求，现结合餐饮公司工作实际情况，为切实维护学院的平安，经研究特制定出本部门关于安全工作的应急预案。

一、组织机构：

组长：餐饮经理

副组长：督查员

成员：各食堂目标责任人及验收员

二、各类应急预案:

（一） 遇群体性食物中毒的应急处理其办法是:

1、一旦出现食品中毒的征兆，炊管人员无论谁先发现，应立即停止可疑中毒食品的食用和销售，防止中毒面扩大，并立即上报餐饮及总公司，然后由办公室向学院领导和市卫生执法监督所报告，简要说明中毒地点、发生食物中毒的时间、人数、有无死亡、引起中毒的可疑食品。倘有中毒人员死亡，应立即报告公安机关，与此同时，组织人员协助抢救和安置中毒病人，将中毒病人尽快送附属医院进行抢救治疗，以减轻病人的痛苦和控制场面局势。

2、食物中毒的现场处理：在\_门未到达之前，应保护好中毒现场或可疑食物，对剩余的可疑中毒食品不要急于销毁或倒掉，应妥善保管，接触或盛放食品的工具、容器。如刀、墩子、抹布、菜筐、盆等不要急于清洗消毒。若有病人呕吐或排泄物应保留，以供采样检验，查找中毒原因，

3、原因调查：在\_门到达现场进行调查时，有关人员有责任协助\_门人员调查，如实反应与本次食物中毒有关的情况，详细协助说明供应食品的种类、品种，病人进餐的.食物、进餐时间、就餐人数、已知发病人数、可疑中毒食品的来源、食品质量情况、保藏条件、烹调操作方法、回执温度与时间、食品是否烧熟、烧好后用何容器盛放、容器的卫生状况、是否专用、吃前存放多长时间、食品烧好后有无经过改刀、改刀时的操作卫生状况，必要时由当时操作的有关人员按可疑中毒食品的实际操作方法进行模拟操作，共同分析判断可能造成食物中毒的原因。

（二）学生在食堂内与食堂炊管人员发生争吵、打架事件等纠纷的应急的处理。

其办法是：

责任人员应立即上前制止，平息事端，疏散围观人群，将一方或双方带到一边解决。必要时报请总公司与学院相关部门处理解决。

（三）学生在进餐时不慎被热汤烫伤的应急处理。

其办法是：

餐饮公司及食堂工作人员无论谁在现场，都应立即采取措施，抹去其油汤，若烫伤严重，管理人员应立即通知总公司办公室安排人员送到院医务室或学院指定的医院治疗。

**厨房设备方案简介范文 第十七篇**

一、项目名称：绿色特色餐饮(巴味食府)

二、创业目标发展以“巴味”为注册商标的绿色特色餐饮品牌，利用合理有效的管理和投资，建立一个具有浓郁巴渝文化特色的绿色餐饮有限连锁集团公司。巴渝文化餐厅已成为目前餐饮经营者建店的一种时尚，主要也是因为消费者同样喜欢在这种环境中用餐。使消费者在吃的过程中了解一些当地的历史知识，风俗文化是它的最大优点。这种餐厅在短期内还不会被淘汰。当然还必须看该餐厅在对文化挖掘的层次和深度。

三、市场分析目前餐厅的现状：

1、品牌餐厅：陈麻婆、味道江湖、卞氏菜根香、川东老家等这些品牌餐厅已成为“国营企业”的代名词，由于其不求上进和管理低下已处于淘汰的边缘。

2、酒店餐厅：由于其“高门槛”的公众形象和书本式的经营作风，已将大部分消费者拒之门外，除了锦江宾馆、家园国际酒店、皇冠假日酒店的餐厅外其他都惨淡经营。

3、民俗、文化酒楼：由于其独特的店面设计和新颖的菜品，再加上价位的合理已成为目前市民消费的主力餐厅。他们中的代表是：民俗--巴国布衣、陶然居、重庆菜根香;文化--菜香源、红杏、大蓉和、私房菜、蓉杏、文杏、满庭芳等。综上所述，要想快速成功，必须走民俗文化酒楼这条路。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。绿色特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，而且绿色特色文化餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

四、市场调研：必须在决定投资前进行详细的市场调查，具体了解目标消费群、竞争对手(包括财务状况、经营现状、员工人数等)、所在商圈状况，以及与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同、供应商关系等。具体项目由餐饮咨询公司负责。选址条件：所在商圈必须具备办公中心、商业中心、居住中心三个条件，必须是交通便利、视野宽阔、50米内有停车位置的标准门面。所选场地门口或周围必须能停几十辆车(停车场不算)所选楼层不得超过三楼(最好是二楼或一楼)场租费用不得超过40元/平方米，选址时由餐饮咨询顾问负责。

五、餐饮特色：以秘制配方为主的川粤鲁京大融和菜系，宣扬巴渝绿色饮食文化，菜品盛器独特;并成立以餐饮咨询公司负责为主的菜品研发室，每周出二个创新菜，每季度换一次菜谱，做到产品人无我有，人有我优，质量稳定。菜品以巴渝文化为诉求，以奇特鲜原料为典故，由研发室创新出与装修风格一致，绿色环保、滋补养生、色香味俱佳的菜肴。再次整理一套四季特色滋养套餐(养颜、强身、生态)菜糸，最后运用特色婚宴(略)和特色寿宴(略)两个项目来为餐厅助品增收。

六、目标市场的定位。中高收入者能接受的绿色餐饮业。顾客群：个体私营业主+白领+其他。

七、市场策略。产品规范化、标准化、管理科学化、经营连锁化。并导入比香港五常法还优秀的黄小平十常管理法。具体由餐饮咨询公司负责执行。

八、餐厅设计

1、整个餐厅设计体现巴渝文化风格，色彩采用比胡桃木颜色稍浅。巴渝文化的东西覆盖全餐厅。

2、虽然是文化绿色餐厅，但客用设备，尤其是卫生间(洗手盆、坐便器、干手器、卫生纸、)设备力求高档。

3、餐椅、落台、碗、碟、调羹、筷架、菜品盛器、衣服套、筷套、窗帘、桌布、口布、服装、迎宾台、水牌等必须定做，并有餐厅标志。

4、包房应有十五个以上(客人越来越喜欢在包房用餐)，并采用全落地玻璃。地面使用目的板，墙壁留有专用传菜孔，屋内配有内线电话。豪华包房必须配有电视、沙发等设备)

5、大厅需能容下标准十人台25张(并要扣除落台和员工及顾客通过距离)。最好配有舞台。地面铺防滑80厘米砖，顶棚使用暖色日光灯做主力光源(及节约电费又提高亮度)。

6、厕所铺防滑地板砖，面积不能太小。员工厕所与客用厕所分开。

7、厨房谱防滑地砖，火头必须在10个左右。内含凉菜房、小吃房、洗碗间、库房、打荷房。厨房不得少于300平方米。

8、整个餐厅含有：销售接待区(大班台、沙发)、吧台(有足够地方放酒水)、收银台库房(2个)、办公室、杂物间、更衣室、配电房、音控室等。

9、包房名：使用重庆十七道老城门命名或重庆老地名命名(包房内有对他们来历的画或照片)、或用活动包房名(如：王府、李府、赵府等)，用餐时挂订餐客人姓氏的牌子于门前)。

10、门匾采用木制招牌(烫金字)。

11、门旁或前厅设有“XXX序或赋”。

12、嘉宾留座牌全部用木刻。

13、包房过道挂有重庆食文化的画框(重庆民谣、儿歌)，大厅挂有本店特色菜的出处典故。

14、厕所挂重庆言子或重庆歇后语的漫画。

15、菜谱专门设计，本店名菜使用彩色照片，菜谱每页都有印有“行酒令”。

九、投资费用预算(按20xx平方米)

1、装修：130万

2、厨房设备：30万

3、照明设备、空调(不采用中央空调)、卫生间、办公室、收银台：80万

4、餐厅用具：30万

5、前期广告费、开业庆典：15万

6、流动资金：50万总共资金准备：350万(含不可预见费)另加房租50万共计400万

十、人员配置1、厨房：50人2、楼面(含后勤)：70人总经理：负责整个酒楼的经营大堂经理：协助总经理，负责楼面的管理工作销售经理：协助总经理，负责酒楼的销售工作主任：负责楼面的片区管理工作部长：协助主任做好各再分片的细化工作营养点菜员：专门为客人点菜、营养配菜、推荐菜营销员：负责酒楼的销售导引回访工作服务员：执行为客人的服务工作迎宾：迎接客人的到来、引领客人入座传菜员：负责将客人所点菜品分送到各所点桌席泊车员：负责引领客人到店、并照看好用餐客人车辆库管员：负责库房物品的管理和收发工作收银员：负责每天客人用餐的结算工作吧员：负责酒水的发放和果盘制作洁净员：负责整个餐厅的清洁工作采购员：负责整个酒楼物品的采买工作美工：负责整个酒楼的宣传工作维修工：负责整个酒楼设备的正常运转(含厨房设备)办公室主任：负责整个酒楼文件的打印、分发、会议记录和办公室日常工作稽核：负责监督和检查收银、吧台、库房的帐目核查工作质检监察员：负责全酒楼各部门各岗位的行为规范。仪容仪表、质量监察等工作财务部：负责酒楼所有帐目的处理工作

十一、盈亏预测1、如果按每人均40元，每日500人次，月营业额为60万，费用控制在18万，综合毛利按50%计算，每月可盈利12万元，每年利润为：144万，收回投资期为：3年2、如果按每人均40元，每日700人次。月营业额为80万，费用控制在24万，综合毛利按50%计算，每月可盈利16万元，每年利润为：190万，收回投资期为：2年3、如果按每月营业额为100万，费用控制在30万，综合毛利按50%计算，每月可盈利20万元，每年利润为：240万，收回投资期为：1年半4、如果按每人均40元，每日1000人次，月营业额为120万，费用控制在36万，综合毛利按50%计算，每月可盈利24万元，每年利润为：280万，收回投资期为：1年多一点为了缩短投资收回时间，应在装修上力求节约，降低费用，企业实行十常管理法(费用比其它餐饮要节约到5%-20%的成本)但不能脱离策划太远，否则又无法做到期望销售额。

十二、装修1、实行公开招标2、选择有过装修大型餐厅经验的装修队伍3、公司派专人监督装修，并随时与装修方探讨设计方案 4、装修时间不得超过3个月(年底前必须开业)

十三、员工招募1、提前两个月开始招聘工作2、提前一个月开始员工岗前培训3、开业前十天开始上岗(做清洁)

十四、广告策划1、提前1个半月策划完毕开业广告2、提前1个月开始出现广告3、装修开始之时即在餐厅周围出现布幅广告4、提前20天策划完毕开业庆典方案十五、供货商入场1、提前两个月开始接洽供货单位2、提前1个月定下供货商名单

十六、手续办理装修之前开始办理各种经营手续(工商、税务、城管、派出所等)，开业前必须完善。

十七、规章制度提前一个月必须写完公司所有规章管理制度1、企业理念2、财务管理制度3、员工守则4、厨房管理制度5、采购管理制度6、楼面管理制度7、宿舍管理制度8、员工奖惩制度9、各部门人员职责10、黄小平十常管理法11、员工绩效考核管理法12、公司会员管理手册当上述各项工作完成后，一个正规的，有生气的餐饮企业才算真正诞生了，但更艰巨的任务也随之而来了。只要我们拥有一个团结的集体，强劲的管理班子，独特的营销策划、不断在观念、服务、环境、菜品、上进行创新。不断打造亮点餐厅就会出现火红的场面，通过口碑相传，逐步形成品牌，连锁全国。(以上为免费策划部分，欲投资此项目，请向餐饮咨询管理机构付费经考察论证后获详细策划方案与实施办法)。

**厨房设备方案简介范文 第十八篇**

为切实提高广大师生的避震意识，真正掌握避震和疏散安全知识，增强自救互救能力，我校响应“5、12”防灾减灾日举行避震逃生大演习。

一、组织领导：

组长：z

副组长：z

组员：z

二、演习前准备时间：2月25日

三、演习前准备内容：

1、陈方白老师指定疏散演习的方案、疏散线路图。向各位老师讲解疏散线路图，灾害来临疏散时的各类常识。

2、综合实践老师通过综合实践活动课，让学生们全面了解防震减灾逃生常识。

3、各班主任组织学生熟悉疏散线路图，向学生讲解正确的逃离姿势等地震疏散时的各类常识。

4、防震减灾常识：

（1）地震知识

（2）大震的预警现象和时间

（3）做好防震准备

（4）避震要点（可参考顺子的博客，做好家庭防震准备）

（5）地震灾难后的卫生防疫工作

5、演习具体分工：

演习总指挥：z

演习总协调：z

南幢楼四楼总协调：z

南幢楼三楼总协调：z

南幢楼二楼总协调：z

南幢楼一楼总协调：z

北幢楼二楼总协调：z

北幢楼一楼总协调：z

西面简易房总协调：z

北面简易房总协调：z

各楼梯协调员：当发生灾害时，离各条楼梯最近办公室的每位老师

演习操场指挥（总协调）：z

四、学校演习时间：20\_年2月26日（以听到指挥声和锣鼓声为准。）

五、参加演习人员：全校师生

六、演习地点：

北幢教学楼、南幢教学楼、西面简易房、北面简易房、学校操场。

七、演习过程：

第一个演习环节：避震演练

陈方白老师发令指挥：“全体师生请注意，现在发生地震，请大家沉着镇定，听从指挥；请门卫（z）马上关闭电源，同时立刻躲避到课桌下面。”

1、在教室里的老师，听到信号马上将包把头部盖住。指挥学生躲避，然后自己再寻找地方躲避。

2、在办公室老师，立刻躲避到桌子下面。

3、在室外老师，立刻寻找躲避点躲避。

第二个演习环节：疏散演习

1、地震暂时过去，可能会有余震，在教室内的老师提醒大家不要惊慌。

2、锣鼓声响起（查玉林负责绕学校边跑边敲锣），在教室内的班主任或任课教师，马上组织学生有秩序地向操场疏散。

3、师生按照紧急撤离线路安静、迅速、有序的从教室或办公室撤离。教室里：学生拿书包将自己头部盖住。老师拿包盖住自己的头部。老师在队伍前面带队，指导本班学生安全撤离教室。他们一律采用靠右碎步小跑撤离，没有上课在办公室内的老师到离自己最近的各个楼梯疏散口指挥学生安全撤离。在走廊或楼梯左侧还留有通道可供救援人员通行。师生们迅速从教学楼疏散到操场集中。

4、学生到操场后立刻到达操场固定位置（平常晨会的位置）站好，用书包保护头部。

5、卫生老师徐晓伟老师马上带好药箱到操场，站到国旗杆边上。

6、各班班主任清点人数。如全体撤离至操场的不用上报，如还有学生未撤离之操场的上报陈碎媛校长处。

7、陈校长汇报：邹校长，六（1）班原有46人，其他学生已经全部撤离。但是其中一位学生没有逃出来，不知在哪里？请救援。

8、另一个六年级学生还没有出来，不知道在哪里，请救援。

9、消防员（z老师饰演）：知道了。我们马上行动。

10、通过广播稳定被困学生情绪。陈方白老师：楼上被困的同学请注意，请你不要盲目乱跑，要保持镇定，尽量通过各种方法让我们看到你，等待救援，消防员叔叔马上就到。

11、六年级的被困学生站在走廊或教室窗口挥动红领巾向外呼救，等待救援。

九、预计演习时间：约需3分钟。

十、演习经过由z老师负责照相。

十一、演习全部详细情况在认真分析总结的基础上通过校园广播向全校师生宣传。

此预案要求全体人员共同遵照执行，并积极行动起来，努力创建一个安全、舒适、健康、向上的学习环境。

附件1、演习疏散线路：

疏散班级

疏散线路

六（3）班、六（1）班、五（3）班、五（1）班、四（1）班

南楼西楼梯靠右下楼梯撤离至操场

六（4）班、六（2）班、五（2）班、五（4）班四（4）班

从南楼东楼梯靠右下楼梯撤离至操场

四（2）班、四（3）班

从中庭撤离至操场

一（2）班、一（3）班、、二（1）班、二（2）班、二（3）班、二（4）班

直接从教室撤离至操场

三（3）班、三（2）班

从北楼楼梯靠右下楼梯撤离至操场

三（1）班、三（4）班

靠右直接从教室撤离至操场

**厨房设备方案简介范文 第十九篇**

为进一步推动我校创新创业工作顺利开展，营造有利于学生成长成才的创新创业氛围，引导和帮助学生树立创新意识，培养创新能力，锻造创业精神，11月伊始，由我校就业处主办，工商管理学院承办的创新创业策划书大赛正式拉开帷幕。

此次活动开展前期，我院结合创业讲座、专题培训等多种方式对比赛进行推广宣传，号召我校学生酝酿创业项目，组建创业团队，撰写创业计划书。随后，各学院通过初赛和复赛对全校120余份参赛作品进行评审，最终推选出优秀作品56份。

12月19日，创新创业策划书大赛决赛在2号楼会议室举行。工商学院党委书记宋森、组织委员杜江鹏、\_委员康俊峰及辅导员代表作为评委共同参与了此次评选会。

决赛现场，各团队代表依次进行项目路演：以PPT辅助的形式，阐述项目特点、运营规划、营销策略、市场竞争力等方面内容。

在每个项目路演结束后，各团队代表就评委提出的问题进行现场答辩。

评委老师们根据各团队提交的创业计划书以及现场表现进行综合评分，同时就各项目策划书进行点评，并提出完善建议。

经过激烈的角逐，共评选出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，优秀奖10名。

大赛最后，宋书记讲到，当今全校、全省乃至全国都非常重视大学生创新创业能力的培养，学会创新创业是当前大学生提高自身实力和社会竞争力的关键。希望全校师生能通过本次比赛为牵引，汇聚各方力量、融合各方智慧，为创新创业教育和人才培养提供良好的社会环境，为我校建设贡献智慧和力量，并衷心祝愿每一位心怀创业创新梦的郑商学子都能“创”出一片美好未来。

至此，本届创新创业策划书大赛圆满落幕，此次活动不仅激发了我校学生的创新创业热情，更营造了浓厚的创新创业氛围，为我校培养优秀创新创业人才打下了坚实基础。

**厨房设备方案简介范文 第二十篇**

>一、项目简介

1、项目背景：

我们正是看到了电子商务的市场前景和可拓展的空间，同时也充分结合公司的发展现状，首先选择在“天猫商城”这个平台开设一家天猫店。

2、项目介绍：本项目为天猫开店策划，主要包括天猫商城开店的具体流程、天猫店推广的具体措施等相关内容。

>二、开店构想

3、项目启动资金

(1)天猫店铺入驻保证金。(详情请见附件一)

(2)天猫店前期推广资金。

>三、项目实施

(一)、前期准备：

1、了解天猫开店的具体流程：

**厨房设备方案简介范文 第二十一篇**

部门，并按规定通报、沟通和协商。

（二）先期处置

（1）冰冻雪灾发生后，相关科室要立即做出响应，根据职责和规定的权限启动相关应急预案，采取措施控制事态发展，组织开展应急救援工作，并及时向乡防冰冻雪灾应急指挥部办公室报告。

（2）乡防冰冻雪灾应急指挥部在向县政府报告突发雪灾信息的同时，启动相关应急预案，及时、有效地进行处置，控制事态。

（三）应急响应

一旦发现事态危害超出自身控制能力时，应立即向上级政府发出请求，由上级政府协调其他应急力量予以增援。

（四）指挥与协调

根据冰冻雪灾处置救助需要，乡防冰冻雪灾应急指挥部职责是迅速落实上级关于冰冻雪灾处置救助的各项指示，现场统一组织指挥冰冻雪灾的处置和救助。各工作组组成和主要职责：

综合调度组：全面掌握并及时报告灾情信息、灾区天气状况和救助情况；协调组织各科室落实救灾力量调动、物资调配、通信联络等具体处置措施。

后勤保障组：做好冰冻雪灾处置救助中食品、饮水、燃油、电力、被褥等物资供应工作，协调交通、运输部门快速运输救灾人员、救灾设备及救援物资、药品等。

医疗救护组：协调有关部门和单位做好冰冻雪灾的处置中的医疗救护以及灾后卫生防疫等工作。

宣传报道组：按照国家对冰冻雪灾处置的有关规定，根据冰冻雪灾处置和救助工作需要，适时发布灾情信息，组织宣传报道工作。

专家咨询组：对冰冻雪灾情况进行科学评估，提出处置救助方案；根据乡冰冻雪灾应急指挥部办公室授权，开展灾情调查、灾情损失评估，做好处置绩效评价。

现场督导组：深入灾区一线，对各行政村、各单位和人员在冰冻雪灾处置和救助中的职责履行情况实施跟踪监督检查，及时将有关情况报告前线指挥部和乡冰冻雪灾应急指挥部。

恢复重建

（一）善后处置

（1）乡防冰冻雪灾应急指挥部会同事发地村党支部、村委会，积极稳妥、深入细致地做好善后处置工作。

（2）对冰冻雪灾中的伤亡人员、应急处置工作人员，以及紧急调集、征用有关单位及个人的物资，要按照规定给予抚恤、补助或补偿，并提供心理及司法援助。

（二）社会救助

（1）民政班会同有关科室和单位要迅速调拨救灾物资，保证灾区群众的基本生活。

（2）民政办要建立健全冰冻雪灾社会救济救助制度，积极提倡和鼓励企事业单位、社会团体及个人参与社会救助。

（三）调查与评估

乡防冰冻雪灾应急指挥部办公室在宣布应急结束后，组织有关科室及人员成立冰冻雪灾核查小组，对事件危害和应急处置工作进行全面客观的评估，并在10日内将评估报告报送乡防冰冻雪灾应急指挥部。由乡冰冻雪灾应急指挥部负责向上级政府及相关部门报告相关情况。

（四）恢复重建

灾后恢复重建工作，由乡党委、政府统一领导，统筹安排，村党支部、村委会负责具体实施。需要上级政府给予援助的，由乡政府向上级有关部门提出书面申请，经批复后再行实施。

四、责任与奖惩

冰冻雪灾应急处置工作按照“党政同责、一岗双责”的原则实施。乡政府应对突发雪灾，运用紧急权力，采取应急措施依法实施监督。

乡防冰冻雪灾应急指挥部负责对在应急管理工作中做出突出贡献的先进单位和个人及时给予表彰和奖励。

乡党委、政府对不报、迟报、谎报、瞒报和漏报重要情况或者有其他失职、渎职行为的，依法依规对直接责任人和其他责任人给予行政处分；构成犯罪的，移交司法机关追究刑事责任

五、附则

预案管理

本预案由湫山乡人民政府制定，乡应急管理办公室负责解释与实施。乡全体机关干部和各村党支部、村委会按照本预案的规定履行职责，各单位、各村具体制定相应的预案。

预案实施

本预案经乡党政班子扩大会议审议通过实施。

预案实施时间

本预案自xx年1月20日起正式实施

**厨房设备方案简介范文 第二十二篇**

一、总则

为确保学校发生破坏性地震时，各项应急工作高效、有序地进行，最大限度地减少人员伤亡和财产损失，根据\_《破坏性地震应急预案条例》、结合我校工作实际，特制定本方案。

二、应急机构组成

1、领导小组

学校防震减灾工作在上级领导下组织实施。郑道全校长为组长，成员由学校领导班子组成，校长室为指挥部。

2、主要职责

（1）加强领导，健全组织，强化工作职责，加强对破坏性地震及防震减灾工作研究，完善各项应急预案的制定和各项措施的落实。

（2）充分利用各种渠道进行地震灾害知识的宣传教育，组织、指挥全系统防震知识的普及教育，广泛开展地震灾害中的自救和互救训练，不断提高广大师生防震抗震的意识和基本技能。

（3）认真搞好各项物资保障，严格按预案要求积极筹储、落实饮食饮水，防冻防雨，教材教具、抢险设备等物资落实，强化管理，使之始终保持良好战备状态。

（4）破坏性地震发生后，采取一切必要手段，组织各方面力量全面进行抗震减灾工作，把地震灾害造成的损失降到最低点。

（5）调动一切积极因素，迅速恢复教育教学秩序，全面保证和促进社会稳定。

三、临时应急行动

1、接到上级地震、临震预（警）报后，领导小组立即进入临战状态，依法发布有关消息和警报，全面组织各项抗震工作。各有关组织随时准备执行防震减灾任务。

2、组织有关人员对所属建筑进行全面检查，封堵，关闭危险场所，停止各项室内大型活动。

3、加强对易燃易爆物品，有毒有害化学品的管理。

4、加强广大师生宣传教育，做好师生、学生家长思想稳定工作。

5、加强各类值班值勤，保持通信畅通，及时掌握各种情况，全力维护正常，工作和生活秩序。

6、按预案落实各项物资准备。

四、震后应急行动

1、无论是否有预报、警报，在本地区范围或邻近地区发生破坏性地震后，学校领导组人员立即赶赴学校，各处室负责人必须在震后1小时内在本学校集结待命。

2、各负责人在校长室统一组织指挥下，迅速组织本级抢险救灾。

（1）迅速发出紧急警报，组织仍滞留在各种建筑物内的所有人员撤离。

（2）迅速关闭、切断输电，供水系统（应急照明系统除外）和各种明火，防止震后滋生其它灾害。

（3）迅速开展以抢救人员为主要内容的现场救护工作，及时将受伤人员转移到附近救护站抢救。

（4）加强对重要设备，重要物品的救护和保护，加强校园值班值勤和巡逻，防止各类犯罪活动。

3、积极做好广大师生的思想宣传教育工作，迅速恢复正常秩序，全力维护社会安全稳定。

4、迅速了解和掌握本单位受灾情况，及时汇总上报。

四、其它

1、进入防震紧急状态后，学校防震减灾领导小组将根据上级的命令、指示，通过电话，口授，会议等形式传达各种命令、指示。

2、在抗震减灾应急行动中，各处室要密切配合，服从指挥，确保政令畅通和各项工作落实。

【防震应急预案15篇】

**厨房设备方案简介范文 第二十三篇**

一、发展前景

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以大锅菜的方式做的，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，开一家学生自助营养快餐店。

二、店面简介

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。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，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

三、发展战略

1.本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，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(如：音响)等形式的简单广告即可。

2.本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3.有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4.餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5.暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6.市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

四、餐厅管理结构

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2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：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

五、市场分析

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，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。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势与劣势：

优势分析：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，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。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！