# 精选餐厅创业项目策划书范本(4篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-06-02

*精选餐厅创业项目策划书范本一创业培训,餐厅经营从入门到精通,3创业培训,餐厅经营从入门到精通,封面宣传文字餐厅经营策划书创业文档,合伙经营餐厅创业计划书 精选餐厅创业项目策划书范本二人们生活节奏急速，现代人的生活压力庞大，越来越多人更关注个...*

**精选餐厅创业项目策划书范本一**

创业培训,餐厅经营从入门到精通,3

创业培训,餐厅经营从入门到精通,封面宣传文字

餐厅经营策划书

创业文档,合伙经营

餐厅创业计划书

**精选餐厅创业项目策划书范本二**

人们生活节奏急速，现代人的生活压力庞大，越来越多人更关注个人健康。据医学研究报告指出，咖啡豆含有大量对人体有益的健康成份。另外，许多最新的研究报告显示，咖啡因对人体并没有过去想像中有健康的危害；反之，咖啡中一些的成份对于人体有很多的保健功效。我们相信喝咖啡的人会越来越多，并会有年轻化的趋势，有见于近期主题食店的流行，故决定开设一间主题咖啡店，售卖多款特色咖啡及蛋糕，并定名为x咖啡1号店。换言之，咖啡店除宣扬咖啡之功用外，更以星座为咖啡店的主题。

咖啡对人们的好处：

抗忧郁：少量的咖啡可使人精神振奋，心情愉快，抒解忧郁。

控制体重：咖啡因能提高人体消耗热量的速率，一项研究发现100毫克的咖啡因（约1杯咖啡），可加速脂肪分解，能使人体的新陈代谢率增加百分之三至四，增加热能的消耗，适量饮用，有减重效果，可以吸引女性顾客。

促进消化：咖啡因会刺激交感神经，提高胃液分泌，如果在饭后适量饮用，有助消化。

止痛：咖啡因做为一个药品时，可以加强某些止痛剂的效果。

增强身体敏捷度：咖啡因也有助于在运动时，使运动阀值隆低，增加身体的敏捷度，使运动员缔造较好的成绩。

降低得胆结石的机会：最新来自哈佛大学公共卫生学院的一项研究指出，每天喝2—3杯咖啡者比起从不喝的人，平均得胆结石的机会小了40%。

星座咖啡1号店除希望宣扬咖啡之功效，我们更希望从中获利。计划咖啡店将在半年内转亏为盈。预计在一年后每月税后利润达到3万元，并在两年后能在万达广场开设另一所以韩剧《咖啡王子1号店》为主题的咖啡店。

预算收入：

咖啡（平均价大约每杯￥8x350杯x91日）=254，800

蛋糕（平均价大约每件￥5x70x91日）=31，850

曲奇饼（每件￥3x100件x91日）=30，333

奶冻（每件￥4x40件x91日）=14，560

预算于开业第六个月不赔

现今x的咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被几个集团垄断。但由于他们的咖啡店并没有特别主题，很难配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其他饮品店（如饮品店、凉茶店和茶餐厅）的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率的年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要，尚有很多发展空间。

星座咖啡店计划设于天一广场旁，预计咖啡店最多可同时容纳四十多名客人。区内并没有同类型和特色的咖啡店竞争，邻近物乐购超市和国际购物中心，是学生及商人、白领或者游客的集中地，是人流密度较高的地方。

我们决定以合伙模式经营星座咖啡店，因为以合伙模式经营的申请手续较以有限公司模式经营的申请手续为简。融资方面，我们共五个人，各出10万元，合计50万元。预算开业所需资金共60万，现计划向银行咨询有关借贷细则。

由于合伙人没有以公司模式经营的股东之有限责任，选择合伙模式经营较容易向银行贷款。我们并协议所有收入将平衡分配。

咖啡店顾客对象为年轻人，年龄介乎十五至三十岁。这些顾客多是到物美超市购物的消费者，他们没有家庭经济负担，又易于接受新颖和特别事物，专门售卖特色咖啡及蛋糕的咖啡店最适合他们。另外，x本地其它地点的人还是其它地方的人更是本咖啡店的顾客对象。宁波是个美食天堂，特色咖啡必定能吸引为美食冒名而来的人。

平日为早上八时至晚上十时半；星期六、日及公众假期由上午七时半至晚上十二时。休息时间方面，咖啡店一带的店铺多在晚上十时半休息，所以我们选择平日在凌晨十时半时休息；而星期六、日及公众假期则于十二时休息，让顾客可以在逛街后在咖啡店聊聊天或休息一会再回家。

x咖啡店除售卖传统咖啡外，更提供星座咖啡及水果咖啡。除此以外，顾客可享受美味的奶冻，蛋糕及星座曲奇饼，增添喝咖啡的乐趣。

咖啡和食品资料：

传统咖啡：传统咖啡最适合热爱咖啡人士，当中包括美式咖啡、蓝山咖啡、特浓咖啡、牛奶泡沫咖啡、摩卡咖啡、肉桂牛奶泡沫咖啡和柠檬黄咖啡等。

水果咖啡：在咖啡里加入了水果香味油的水果咖啡，令带有些许苦涩味的咖啡增添了淡淡的水果清香。水果咖啡的水果味包括蓝莓、草莓、芒果、椰子、奇异果、樱桃、荔枝、菠萝、蜜瓜、香橙和蜜桃。

蛋糕：

1、件装美味蛋糕：黑森林蛋糕、香草蛋糕、椰子蛋糕、意大利芝士蛋糕、蓝莓芝士蛋糕和草莓芝士蛋糕是本店传统蛋糕款式，最适合在喝咖啡时吃。

2、自选水果蛋糕：：有见于越来越多人注重饮食健康，我们特别推出了自选健康水果蛋糕。顾客可以自由选择喜欢的新鲜水果配上低脂、低胆固醇的蛋糕。我们会现场制成顾客要求的蛋糕。希望他们在喝咖啡的同时亦能享受健康味的水果。

星座曲奇饼：星座曲奇饼是印有星座图案的曲奇饼，每个直径约十厘米，每天新鲜制造，香脆可口。顾客可选购属于自己星座的曲奇饼。

奶冻：巧克力奶冻、香草奶冻、草莓奶冻、樱桃冻、蓝莓奶冻、芒果奶冻、椰子奶冻和奇异果奶冻。希望让顾客有更多的选择，可以在店内享受更多食物。

**精选餐厅创业项目策划书范本三**

西餐这个词是由于它特定的地理位置所决定的。“西”是西方的意思。一般指西欧各国。“餐”就是饮食菜肴。我们通常所说的西餐不仅包括西欧国家的饮食菜肴，同时还包括东欧各国，也包括美洲、大洋洲、中东、中亚、南亚次大陆以及非洲等国的饮食。西餐一般以刀叉为餐具以面包为主食，多以长形桌台为台形。

但近几个年代以来，随着东西方文化的不断撞击、渗透与交融，东方人民已经逐渐了解到西餐中各个菜式的不同特点，并开始区别对待了。一些高级饭店也分别开设了法式餐厅、意式餐厅等，西餐作为一个笼统的概念逐渐趋于淡化，但西方餐饮文化作为一个整体概念还是会继续存在的。

西餐厅创业计划书

经营宗旨和理念

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”。

市场定位

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：明月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。

3、校园市场环境方面：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，服务于在校大学生。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顾本店，所运用的营销方法是多种途径的；其次，是怎样达到以下营销效果

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。

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%

w：大多数学生都习惯了到快餐和学校所设的饭堂就餐，对于西餐厅来说不那么的习惯，但资料表明对西餐厅有兴趣尝试的占了38。2%

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

管理理念

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

产品介绍

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、粟子蓉鲜奶露、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。

市场营销策略

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。

**精选餐厅创业项目策划书范本四**

你是不是不想每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起下厨的神秘感觉？

大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这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，而且调查到很多同学，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起下厨。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，而且前景可观，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，和朋友一起享受下厨的快乐吧！

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，时时提供热饭。

3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。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）之间大概可以烹饪28（4个灶台\*7组/灶台）组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，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，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，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，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

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。大学生自己种的花草，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。

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/她可以提前做安排，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。

我们将通过传单、海报、校论坛、个大学生的q群，和大学生中的关系网来宣传。我们将邀请各院系的一些好朋友相聚到一起来免费体验一下在我们“大学生厨房”中的自由、快乐和满足感，请他们为我们“大学生厨房”做口头宣传。

既然我们“大学生厨房”的饮食和体验快乐而设计的，那大学生就会有各种各样的理由喜欢我们“大学生厨房”。

a、在同学面前一展自己的厨艺。

b、请自己的好朋友到“大学生厨房”里为自己做一顿香喷喷的美食。

c、某两、三个男女寝室在这里可以搞个厨艺联谊，不会做菜的顺便学学。

d、有外地来的同学，让他/她炒炒家乡菜，尝尝鲜。

e、不满意外面餐馆，也不满意食堂，还不容易自己弄。

在大学生厨房这样轻松自由的环境里，在一个像家里一样可以出入的厨房。我们不仅是吃了一顿饭，更重要的在这个过程里，我们体验到了自己动手的快乐。一起动手的快乐，这里真的就是大学生们自己的厨房。所以有这样多的收获，我们大学生厨房的顾客将络绎不绝。每一年都将有新生的到来，来尝鲜的同学也将连续不断。

③既然大学生厨房是为大学生餐饮和娱乐考虑，那么可以扩展搭配盈利服务，可以出租烧烤工具，卖烧烤配料。卖饮料、啤酒、干菜等易存储的菜类干货。也可搭配免费服务，提供怎样做菜的一类书籍和营养搭配的书籍。

现在看来，还没有同我们“大学生厨房”这样的规模来出租厨房给大学生一样结构、形式的店，即使有、也只可能是将大学生自己做饭菜当成是一种娱乐的形式。所以我们“大学生厨房”是独特的。大学生们都有一种想体验社会实际，体验自己动手的快乐，也想体验新鲜的积极分子。所以我们“大学生厨房”的前景广阔，全国这么多高校（本科、专科、职业学校）那将是多么广阔的连锁空间。也重视“大学生厨房”在学生中的关注度，信誉度来横向发展其他服务，做到大学生厨房的横向连锁。

⑴近期战略目标，在各地不同几所高校周围都建立一个学生厨房。认真组织好内部结构，为学生提供一个方便、舒适、自由、实惠、干净的饮食、娱乐的空间，用自由和洁净来赢得大学生们烹饪就餐的舒适，让他们感觉来了就再来，再来，就想天天来。在半个学期内，在所靠近的学校宣传的众所周知，把名声打造的有界碑，在此期间盈利15%。

⑵近期战略目标：在名声、信誉、关注度都建立很好的基础上可发展更多城市，更多高校的“大学生厨房”，也可横向发展，让“大学生厨房”成为一个品牌，开展其他服务大学生的行业。

2500—3200元/单元

（房租、水、电、油、粮）3000—7000/单元。年

煤气 600元/月。单元 雇佣人员900/月。单元

年总收益 20\_—6000元/月。单元不等

因为它的不稳定性，不好估计利润的标准值。估计有半年的时间收回成本，半年时间来盈利。 投资形式可以是合资，也可以一个人投资，“大学生厨房”一年的成本大约在2—2.5万/单元之间。所以大学生投资利润的前景是客观的。

strength：①目前还没有出现像大学生厨房一样结构单一、独特的店，所以同行业竞争较少。

②随意性，它比食堂的饭菜更多选择，顺从顾客自己的爱好。它比餐馆更卫生、更实惠，让人放心，它比任何地方都自由。

③灵活性好，适应于客源的淡季和旺季。“大学生厨房”结构简单。灶台都是可移动的，桌椅也是可移动的，而且又是以单元制的（一个厨房、搭配一个餐厅），在同学们放寒、暑假时，可以减少几个单元，缩小规模，减少可变成本（电费、水费、房租费……）

④适应性好，能面对不同时期的冷热情况，当期终考试临近，同学们都整天忙于复习功课，迎战期终。这时，“大学生厨房”可能会明显的变冷清，这是，在一定的信誉度和关注度的情况下，而且又靠近学校，我们可以雇佣一个兼职厨师。在短时间内提供餐饮服务，不至于期终期间而变得冷清或产生损失。

wealth：因为他是一种服务性的项目，所以不太稳定。

opportunity：同学们都以一种新奇的心情进入“大学生厨房”，以一种轻松地心态享受“大学生厨房”，可以有很大机会纵向发展，和横向发展。

threaten：因为大学生成本少、形式新颖，所以模仿者将紧随着产生，这以后反倒成为一种强大的竞争力量，所以严谨的工作管理安排和不断地创新改革是很重要的。

综合swot分析来看，“大学生厨房”应该确保洁净、自由。组织者以严谨的态度来做好各项管理工作。以诚信作为根本，让同学们信赖。在此基础上，时时保持创新改革的思想来灵活运转它。才能长久地存在并发展。

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！