# 餐饮业计划书5篇

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-02-19

*计划是针对我们工作内容所制定出的书面文稿，我们在写的时候就已经对我们的工作有大致的了解了。下面是小编为您分享的餐饮业计划书5篇，感谢您的参阅。餐饮业计划书篇1一、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...*

计划是针对我们工作内容所制定出的书面文稿，我们在写的时候就已经对我们的工作有大致的了解了。下面是小编为您分享的餐饮业计划书5篇，感谢您的参阅。

餐饮业计划书篇1

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?

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

餐饮业计划书篇2

一. 项目介绍

餐馆名称：norwegian salmon place 挪威三文鱼小镇

餐馆类型：中高档西餐，自助+单点

产品：各式三文鱼为主，附加牛排、鹿肉和咖啡、啤酒、葡萄酒

源料：从挪威海运的新鲜三文鱼

厨师：从挪威聘请主厨

合作：挪威领事馆+挪威华人+影视新秀+歌手

环境：欧式风格，钢琴伴奏，设有演出台。

地点：万通中心二层(朝阳区朝外大街6号)

面积：320平方米，房租一年81万

席位：仅设16席，共60人。

就餐人数：70人 / 天。

消费水平：人均200元 (自助180元+10%小费)

面向人群：新城国际，万通中心，朝外sohu，使馆区的金领

二.市场调查和预测

(1)目前的状况：

目前在北京，没有一家专业的以三文鱼为主的餐厅。只有在北京的高档酒店才能吃到真正的挪威三文鱼。通常的酒店和料理店所提供的三文鱼，多数为日本的三文鱼，而且新鲜程度不一。现在家乐福超市已经有专柜出售挪威三文鱼了，价格是一公斤200元人民币。

(2)人们的认识：

随意挪威政府加大在世界各国对三文鱼的宣传力度，越来越多的中国人开始关注挪威三文鱼。现在白领人群，提及挪威三文鱼，都能知道。但具体的吃法，多为日本料理的三文鱼刺身，其他做法很少品尝过。如果进一步问到在北京什么地方可以吃到专业的挪威三文鱼，却没有明确的答案。原因就是北京目前没有一家正规的专业三文鱼餐厅。上海有一家华亭宾馆专门提供各式三文鱼，其他城市，还不如北京。

(3)人们的认可：

北京的外国人多半在cbd工作和居住，而万通中心则是cbd核心地带，居住着多为国外企业白领，这部分人群很多时候吃不习惯中餐，而去选择吃西餐。以牛排为主的西餐厅在北京已有几百家，而以三文鱼为主的，还没有。如果是挪威人开的三文鱼餐厅，即保持了北欧的风味，又能得到老外的认可。老外能认可的餐厅，中国人更能认可。

(4)我们的优势：

第一，真正从挪威进口的新鲜三文鱼，第二，厨师从挪威聘请，厨师精通三文鱼的近20种的各式做法。第三，以挪威人开餐馆，挪威政府支持挪威人在中国宣传挪威三文鱼，从事三文鱼方面的工作，所以餐馆会得到挪威政府的大力支持，会得到老外和中国人的认可。第四，北京第一家专业的挪威三文鱼餐馆。第五，歌手和影视新秀的参与，会起到更好的宣传效果。

(5)挪威三文鱼的营养：

挪威三文鱼是世界上公认的最好的三文鱼，含有含有丰富的不饱和脂肪酸：挪威三文鱼产自大西洋，是所有鱼类中omega-3不饱和脂肪酸含量最高的鱼类，每100克挪威三文鱼约含omega- 3不饱和脂肪酸2.7克，是世界上最有益健康的鱼。含维生素a, b1, b2, b3, d, e,且是钙，铁，锌，镁和磷等矿物质的良好来源。

高蛋白和氨基酸：100克的挪威三文鱼约含18.4克蛋白质和19.8克氨基酸。低热量：每100克的挪威三文鱼含低于150卡的热量。低胆固醇：每100克的挪威三文鱼含低于70毫克的胆固醇。多吃三文鱼可以除皱纹、减肥、瘦身。所以说，即营养丰富，吃了又不长胖的食物，只有三文鱼莫属了。相信，很多减肥注重身材的人士，只要认识到了三文鱼的营养所在，一定会经常光顾的。

三.商铺情况

地点：万通中心二层(朝阳区朝外大街6号)

面积：320平方米

价格：7元/平方米，一个月6.72万元，一年约81万

欧式简单装修：20万

席位：16席，60人。

其中10张四人桌，4人二人桌，2人六人桌

320平方米×70%使用率=220平方米。

其中厨房占40平方米，储藏室5平方米，前台10平方米，走廊10平方米，音乐台10平方米。自助台10平方米，空闲20平方米。

小计：105平方米

即真正餐钦使用面积：220-105=115平方米。

平均一席占5-7平方米， 16×7 = 112平方米。

桌位摆放：10张四个桌，4张两人桌，2张6人桌

一共可容纳人数：10×4 + 4×2 + 2×6 = 60人

中午，晚上，一共可容纳60+60 = 120人。

中午，50%上座率，约30人。

晚上，70%上座率，约40人。

四.人员工资

人员工资 12人，总计6.5万元

国外大厨一名 一个月 2.5万元 + 5000元房租 = 3万

二厨二名 一个月 4000元×2= 0.8万元

助手一名一个月 3000元×1= 0.3万元

咖啡师一名一个月 3000元

收银会计一名 一个月 3000元

歌手：一个月6000元

服务员四名一个月 2500元×4=1万元+xx元房租 = 1.2万

五.启动资金

先期总共需要105万资金启动。

一. 三个月的房租和二个月押金 6.72×5=33.6万元

二. 装饰25万

三. 设备10万

四. 桌椅3、餐具2、服饰1 = 6万

五. 电脑、钢琴、音响、电视、软件 = 5万

六. 注册、宣传册、广告牌、贵宾卡 = 3万

七. 半个月员工培训支付50%工资= 3万

八. 一个月原料成本 15万

九. 酒水 5万

六.成本核算

目前每公斤批发价是35元带头，去头去皮去尾浪费后，平均每公斤45元。

(家乐福超市零售价一公斤则是200元。)

(1)一份三文鱼刺身58元，成本20元，盈利48元。

材料：三文鱼150克10元，调料5元，配菜等5元。

(2)一份三文鱼套餐88元，成本34元，盈利58元。

材料：三文鱼150克10元， 调料 3元，土豆 3元，沙拉 3元，蔬菜 3元，黄油 3元，面包 3元，大虾两只，6元。

(3)一份牛排套餐 68元，成本29元，盈利39元。

材料：牛排150克6元，三文鱼50克5元，调料 3元，土豆 3元，沙拉 3元，蔬菜 3元，黄油 3元，面包 3元。

(4)自助式不限量，收费每位200元，成本70元，盈利130元。

平均每人食三文鱼800克36元，鹿肉6元，牛排5元，北极贝等5元，面包5元，水果5元，饮料5元，调料3元。

(5)酒水，另付费

青岛啤酒：15元 成本5元

德国啤酒：25-50元 成本10-20元

各种咖啡：25-50元 成本10-20元

法国葡萄酒：200-800元 成本100-300元

a.单点，一位成年人应该是消费1份三文鱼刺身+1份三文鱼套餐+1瓶啤酒。所以消费价格是：68+88+25=181元，成本是20+30+10=60元。盈利121元。

b.200元自助式，一位成年人食三文鱼800克32元，其他食品38元。

成本是70元，盈利130元。

七.利润分析

第一年开支与收入 单位：万元

出项目

每日70人计算

每日80人计算

房租

6.72

6.72

人员工资

6.5

6.5

原料成本每位70

14.7

16.8

消耗材料

0.5

0.5

水电通讯

1

1

税费

1

1.2

其他费用

0.5

1

一个月30天小计：

30.92万

33.72

一年11个月小计

340.12万

370.92

营业额收入

按人均200元

一个月30天小计：

42万

48万

一年11个月小计

462万

528万

一月30天收入：

11.08

14.28

一年11个月收入：

121.88

157.08

一次性投入

装饰费

20

设备和餐具费

16

电脑等费用

5

注册费

3

一个月房租空闲

6.72

年纯利润：

71万

106万

餐饮业计划书篇3

第一章 市场分析

第一节 中国高级餐厅的发展现状

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。

第二章 目标客户

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。

第三章 项目定位

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。

第四章 经营功能

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家宴发掘而来的菜式，成为南粤宫的镇宫之宝。

餐饮业计划书篇4

一：公司概述：

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平米米左右。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，当然北方小吃也是少不了的。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、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。

二：快餐店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为一品三笑快餐店，是合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2、一品三笑快餐店位于南大街商业步行街，开创期是一家小档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

三、经营目标

1、由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，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同需求。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取1年收回成本。

2、本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

四、市场分析

1、客源：都市快餐店的目标顾客有：到南大街商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：

一品三笑快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

五、经营计划

1、快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2、大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3、午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

餐饮业计划书篇5

很多的创业者看到了气温的逐渐升高而促使饮品行业的发展商机。因此，创业者都纷纷的对于这个项目产生了浓厚的兴趣。但是，对于很多没有创业经验的新手来说，对于饮品行业的正确开店流程是怎样的却并不是很清楚。接下来，就针对于饮品行业的开店流程做出而来以下内容的详细介绍。

(1)到工商行政管理部门申请办理营业执照。

(2)到银行开户，是经营者将自有资金存进自己选定的银行并丌没银行账户的过程：

(3)办理《组织机构代码征》，经营者还需到当地技术嘛督部门或有关部门办理《组织机构代码证》。申领组织机构代码证书时，饮品店须提交由工商部门颁发的营业执照，单位公章、法人代表(负责人)和经办人的身份证、上一级主管部门的代码证或复印件也需携带。

(4)到税务局办理税务登记。

(5)到卫生防疫站办理卫生许可证。

(6)到物价部门办理收费许可证。

(7)申请开业登记。在申请开办获得批准后，即可申请开业登记，应在主管部门、审批机关的企业根据有关规定申请开业登记，登记主管机关进行审查后，登记主管机关(指国家和地方各级工商行政管理局)应当在受理申请后30日内，作出批准核查登记的决定。

(8)营业执照的领取。营业执照是审批程序的最后一个环节，工商行政管理机关在审查核实的基础上填写《企业法人营业执照》或《营业执照》，经主管领导签署意见和记录在案，同时出具企业核准登记通知书，通知被核准的饮品店。饮品店接到通知后，法定代表人到登记主管机关领取执照，并行使签字备案手续。

本文主要是针对于创业新手在选择了饮品行业创业以后要掌握这个行业的开店流程的内容分析，相信大家在通过以上几个方面的详细阅读以后，对于这个方面的问题有了更详细的了解吧!此外，对于饮品行业的创业者而言，在经营这个项目之前，创业者选择一个合适的经营地址也是很关键的哟!

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！