# 烧烤经营合同范本(实用16篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2023-12-29

*烧烤经营合同范本1  甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  法定代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  地址（电话）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**烧烤经营合同范本1**

  甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

  法定代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

  地址（电话）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

  乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

  法定代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

  地址（电话）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

  一、 保证条款

  1．甲方保证其为依法存在，有权签定本合同的法人组织和合法服务机构，保证依照本合同及\_\_\_\_\_\_\_\_规定应向乙方发放有关奖金及兑现对应的奖励。

  2．乙方保证其是对本部及所经营服务范围有深入了解和良好认识的人员，属自愿加盟本部和长期按本部要求合法开展甲方服务范围内的业务。乙方保证其已是年满18周岁，其资格条件符合国家法律法规规定可专职从事经营本部业务的合法中国公民，并非全日制学生和国家规定不得从事兼职或经营活动的人员，并保证其所提供的资料真实可靠。乙方保证能遵守国家的法律法规及甲方的劳动规定和接受甲方监督，服从甲方管理，保证按时缴交管理费及各项应缴的费用。

  二、 设立分部（连锁店）的条件及名称

  1．有临街门面\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米以上的铺面，并具有直拨电话。

  2．分部（连锁店）经营场所内外装潢及办公用品等，其所需费用则由乙方承担。

  3．加盟连锁店名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

  三、 加盟合作经营方式

  1．甲方授权乙方使用甲方的商标，由甲方统一领导、统一管理、统一价格开票、收款，统一培训、统一工作服、统一门面装修等，实行由乙方独立经营，具体地址由乙方选定，并负责开发及拓展市场，合同签订后\_\_\_\_\_天内，乙方须向甲方交纳使用甲方商号作合法经营之加盟金人民币（大写）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，以收款收据为准。乙方同意从\_\_\_\_\_\_\_\_年月起每个月向甲方上缴管理费人民币（大写）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，于每月\_\_\_\_\_\_\_日前付清。

  2．乙方人员属甲方管理，乙方如需要聘职员，要按照规定办理用工手续，经营合同期满，乙方招入的人员自行终止合同，甲方不安排工作。乙方对营业人员负全部责任，承担一切经济责任，按时发放工资补贴。

  3．甲方所牵涉的债权债务与乙方无关。

  4．乙方所牵涉的债权、债务、经济纠纷等，乙方人员必须负全部责任，与甲方无关。

  5．宣传资料的印刷及报纸广告等费用按数平均分摊支付。

  6．各连锁店、加盟店之间合作产生的营利殷实\_\_\_\_\_\_\_分成计算。

  四、 双方的权利和义务

  甲方的权利和义务：

  1．甲方须协助乙方办理乙方姓名的营业执照并负责帮乙方设计统一的装修模式。

  2．甲方有权对乙方的经营活动进行检查监督。

  3．甲方有责任保护乙方人员合法权益，落实经营自主权，支持经营者行使职权，抵制各种乱摊派、乱收费等。

  4．甲方在职责范围内努力帮助，协调解决乙方业务经营过程中遇到的困难，积极为乙方顺利经营创造条件。甲方同意提供乙方经营所需的经营理念及各种辅导，但其中的商业秘密、经营技术、知识产权等，乙方必须保密，不得提供乙方以外任何第三者使用或参照，否则将按违约处理。

  5．甲方负责提供一整套完善的经营方法以及对乙方的营业员进行专业的业务培训并派人员指导和协助乙方开展业务及拓展市场。

  6．甲方负责定期组织乙方工作人员进行培训和业务技能考核。

  7．甲方负责营造良好企业氛围，打造优良品牌，建立诚信经营的口碑。

  8．甲方负责将各分店、加盟店的信息互通和统一收集分类整理及发布。

**烧烤经营合同范本2**

餐饮用工合同范本

甲方：

经营地址：

联系方式：

乙方：

居民身份证号：

家庭住址：

编码：

户口所在地：

根据《劳动法》和有关规定，甲乙双方经平等协商一致，自愿签订本餐厅用工合同，共同遵守本合同所列条款。

第一条?用工期限

本合同\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日生效，\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日终止。其中试用期至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

第二条?职务

（一）乙方的工作岗位（部门、工种或职务）为：

（二）乙方的工作任务或职责是：

（三）乙方工作地点是：\_\_\_\_\_\_；如甲方派乙方到外地或外单位工作，应签订补充协议。

（四）甲方根据生产经营需要和乙方的能力表现，可以合理调整乙方的工作岗位（包括部门、工种或职务）

第三条?甲方应在乙方上岗前对乙方进行职业安全卫生，食品安全卫生，服务规范，职业道德，职业技能，甲方规章制度方面的培训。

第四条?甲方每年必须按国家规定组织对乙方进行健康检查。甲方按照国家劳动安全卫生的有关规定为乙方提供必要的安全防护设施，发放必要的\_\_\_\_\_用品。

第五条?甲方加强安全生产管理，建立，健全安全生产责任制度，完善安全生产经营条件；健全内部服务和食品质量管理制度，严格实施岗位质量规范，质量责任以及相应的考核办法。

乙方严格遵守甲方的各项规章制度，防止服务质量事故。

乙方违反服务规范，劳动纪律及甲方规章制度，出现服务质量事故，甲方可以根据规章制度的规定进行处理。

第六条?甲方采用以下\_\_\_\_形式向乙方支付工资：

（一）月工资\_\_\_\_元，试用期间月工资\_\_\_\_，甲方每月\_\_\_\_\_日前向乙方支付工资。

（二）日工资\_\_\_\_元，试用期间日工资\_\_\_\_，甲方向乙方支付工资的时间为每月\_\_\_\_\_日

甲方由于经营任务不足使乙方待岗的，甲方向乙方支付的生活费为\_\_\_\_\_元。

第七条?乙方每日工作时间不超过8小时，平均每周工作时间不超过40小时。甲方由于生产经营需要，经与工会和乙方协商后可以延长工作时间，一般每日不得超过?1小时；因特殊原因需要延长工作时间的，在保障乙方身体健康的条件下延长工作时间每日不得超过3小时，但是每月不得超过36小时。

甲方因工作需要执行特殊工时制度的，应事先报劳动行政部门批准。

甲方安排乙方加班或因为顾客服务的需要，乙方延长工作时间的，甲方应按国家规定向乙方支付加班加点工资。

第八条?甲方应按\_\_\_\_\_市规定为乙方办理工伤，大病医疗社会\_\_\_\_\_。

第九条?乙方违反服务规范，质量管理规定及操作规程等规章制度，应按甲方相应规定承担责任。

第十条?乙方有下列情形之一，甲方可随时解除本合同：

（一）在试用期间被证明不符合录用条件的；

（二）有偷拿财物，赌博，吸毒，打架斗殴行为的；

（三）严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；

（四）严重违反劳动纪律和甲方规章制度，符合甲方解除劳动合同条件的；

（五）严重违反服务规范，损害消费者合法权益的；

（六）私自向顾客出售违反法律法规禁止的食品饮料的；

（七）违反法律法规规定，被处罚拘留或劳动教养的；

（八）被依法追究刑事责任的。

第十一条?乙方患岗位工种及行业禁忌的疾病，在医疗期满后未不符合国家和本市从事有关行业，工种岗位规定，甲方无法另行安排工作的，可以提前30日以书面形式通知乙方解除本合同，并向乙方支付经济补偿金。

第十二条?乙方解除本合同，应当提前30日以书面形式通知甲方。乙方擅自离职，应当承担对甲方造成的经济损失。

第十三条?乙方在履行劳动合同期间，因个人失职给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

第十四条?双方因履行本合同发生争议，应当自劳动争议发生之日起，60日内向甲方所在区县劳动争议\_\_\_\_\_委员会申请\_\_\_\_\_。对\_\_\_\_\_裁决不服的，可自接到裁决书之日起15日内向人民法院起诉。

第十五条?本合同未尽事宜或与国家，\_\_\_\_\_市规定相悖的，按照有关规定执行。

第十六条?本合同一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份。具有同等法律效力。

甲方（公章）：

法定代表人或委托代理人（签字或盖章）：

年?月?日

乙方（签字或盖章）：

年?月?日

餐饮连锁/加盟合同

授权方：（以下简称“甲方”）

法定授权人：

法定地址：

被授权方：（以下简称“乙方”）

法定代表人：

法定地址：

甲乙双方经协商，就乙方为其在特定区域内\_\_\_\_\_\_\_\_经营甲方的“\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮店一事，达成如下协议：

一、合同期限

本合同加盟期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

二、加盟经营

1、甲方特此授权乙方为区域内成为“\_\_\_\_\_\_\_\_”的特许经销商。经此授权后，甲方在该区域内将不再授予任何其它企业、个人以同类经销权。

2、在授权期内，甲方在向乙方提供”\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮品牌产品时，甲方应保证所提供的产品质量符合国家有关标准、品级与实物相符，并保证货源供应。

3、乙方保证在签订本合同7日内需向甲方支付加盟费人民币贰万元/店。每个加盟店首次从甲方购进”\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮品牌的产品，按供货价不少于\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

4、甲方保证向中国内各加盟方交付的产品保持统一的零售标价。

5、甲方将”\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮品牌产品按零售标价的\_\_\_\_\_\_\_\_折售予乙方（详细见配货单），不论首次购货还是后续购货乙方应在提货时一次性支付货款。

6、如果出现乙方采用以假汇票、假支票的方式骗取货物的情况，甲方除追究乙方的违约责任外，将依法请求司法机关追究相关人员、单位的刑事责任。

7、乙方从甲方购进产品后，如因质量问题或货物品种组合问题，可在自进货之日起五天内，向甲方调换产品，但不得退货。调换时乙方须保持原产品完好、包装齐备、标签没有损坏。

8、合同到期后，若乙方决定不再销售”\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮品牌产品，在乙方保证产品完好、包装齐备、标签无损坏、未超过保质期的前提下，可将现存的“\_\_\_\_\_\_\_\_”产品退还给甲方。甲方按供货价的6折回收退还的产品。

三、营业场地、店面装饰与配置

1、乙方应在双方共同商定的区域内开展经营和促销活动。乙方不得在未经甲方许可的情况下擅自将自己的经营活动和促销活动扩大到区域之外。

2、加盟店店铺设在乙方处，或由乙方自行选定其它场所并报甲方批准。

四、促销与广告

1、甲方在授权期内，将协助乙方进行“\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮品牌的形象设计，并向乙方适时提供相应的产品宣传资料、标识、招贴物品等。甲方可根据乙方的经营状况和要求，帮助乙方进行特定时间和区域的产品促销和推广活动。（具体事宜可另议）

2、甲方进行“\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮品牌的整体宣传活动乙方必须配合，相关的“\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮品牌的产品进行促销、推广计划和广告设计由甲方提供，乙方遵照执行。甲方对于促销活动所涉产品在供货价基础上按照促销折让的比例给与优惠。

3、乙方单独进行“\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮品牌有关的宣传、广告活动时，应事先告知甲方，取得甲方同意后方可进行。相关广告形象设计须经过甲方审核或由甲方提供。

4、乙方须承担自行组织促销活动产生促销让利和费用。

五、培训与指导

1、为使加盟店能良好经营，在开业前及本合同执行期间，甲方应向加盟店传授必要的知识和经营技术。

2、加盟店在开业前应派遣店主或两名可以代行承担的职工，参加甲方规定的教育研修，获得经营公司店铺必要的知识和技术。

3、开业后，如甲方有研修指示，乙方也必须按指示要求派员再次参加前项规定的进修教育，获得必需的知识和技术。

4、加盟店承担前来培训的旅差费用。

5、加盟店开业前后三天，作为店铺营运入轨期，甲方应向加盟店派遣人员进行开业和经营指导。

6、乙方必须参加甲方组织的年度销售会议及临时经营者会议。甲方应提前四周通知开会日期。

7、除经营者会议外，甲方将不定期向乙方派遣市场负责人进行指导和培训。

六、\_\_\_\_\_、服务标志及相关权利

1、本合同所涉及的所有\_\_\_\_\_、服务标志及其相关权利的所有权均归属于甲方。

2、甲方承诺在本合同执行期间，乙方加盟店可以使用甲方\_\_\_\_\_、服务标志及表示这些标志、记号、样式、标签和招牌。

3、乙方不得在加盟店以外使用甲方的所有\_\_\_\_\_和服务标志。

4、乙方应在经营中向顾客提供良好的服务，维护甲方品牌的声誉、信誉和良好形象。

5、双方在此明确，乙方取得的是在授权期内、在指定区域内甲方\_\_\_\_\_、服务标志的使用权和产品的经销权，这并不意味着甲方\_\_\_\_\_、品牌及商誉等相关知识产权的任何转让、许可。合同到期或提前终止后，乙方不得以任何借口继续使用“\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮品牌，或以“\_\_\_\_\_\_\_\_”餐饮品牌经销商的名义从事任何商业活动。

七、竞争限制

1、在合同期内，乙方如有意获得其所在省市区域的“\_\_\_\_\_\_\_\_”特许经营代理权，可在同等条件下优先取得甲方的特许代理权。

2、为表示对甲方合作的诚意，在合同期内，如甲方推出“\_\_\_\_\_\_\_\_”之外的其它新系列商品和服务，乙方有优先代理权。

3、乙方在授权期内，不得再接受任何其它企业、个人的授权或委托，在加盟店内代理、经销其它品牌的产品。

4、乙方未经甲方许可，不得将甲方授予的经销权以各种形式转让给任何第三方。

八、服务质量控制

1、为维护加盟店售出商品品种和服务的一致性，提高公司形象，乙方加盟店的运营方法必须遵守总部提供的经营手册规定的要求和标准。

2、凡甲方有新产品推出，乙方必须按照最低配货量或以上的数量购入，并将新产品及时上架销售。

3、乙方须按照甲方要求，对顾客购买金额达到规定标准时，给与“玫瑰卡”会员资格和相应的折扣优惠，做好会员资料信息的登记汇总工作并半年一次定期向甲方提供会员资料信息。凡有新产品上市或产品促销活动乙方应通知所有会员，让会员享受到来自“\_\_\_\_\_\_\_\_”持续不断的优质服务。甲方将不定期回访会员客户以检查乙方的服务质量。

4、甲方定期和不定期地以书面或其它方式对加盟店进行进货管理、销售管理、商品管理、商品知识、卫生管理、职工管理、会计处理、店铺经营管理、店铺陈设等各方面的指导，提供有关信息，帮助加盟店实施标准化管理。

5、随着甲方加盟店数量在全国范围内的不断增加，甲方将对全体加盟店进行信息化管理。如该项管理实施时本合同仍在有效期内，乙方须遵照甲方的管理规定执行，不得以如任何理由拒绝执行。

九、保密

1、除法律规定必须公开的以外，甲方不得向第三者展示乙方递交的营业报告书及其它有关资料和有损于乙方利益的情报。乙方不得向第三者泄漏甲方按本合同规定提供给乙方的经营技术秘密及有损甲方利益的情报。乙方有责任保证其职工不向第三者泄漏前项秘密。

2、以上规定双方的保密义务在本合同期满后仍然有效。

3、甲方按本合同规定提供给乙方的加盟店经营手册以及其它文件归甲方所有，乙方应妥善保管，合同终止时，乙方应即刻归还甲方。

十、加盟店的让渡与承继

1、乙方未事先征得甲方同意，不得将本合同规定的任何权利、加盟店营业的全部或一部分转让给第三者，不得将此用作担保和其它处置。

2、如乙方加盟店因明显的困难而有可能发生营业中断时，为保持加盟连锁店的运营，乙方可以请求总部临时接替营业。待总部确认加盟店可以重新经营后，应及时把营业权归还加盟店。

4、如乙方希望出让加盟店或出租店铺时，应首先通知甲方，甲方有优先承让和承租的权利。

十一、合同的终止

1、合同期满前3个月，经双方协商，可以更新合同。

2、前款的合同更新，应在本合同期满之前一个月完成。以双方签订新的特许连锁合同书为合作文本。

3、如本合同期满后双方无意继续合作，乙方应在本合同终止时承担下列义务：

4、支付所有应付给总部的费用；

5、归还所有操作手册、机密文件和专利资料；

6、向甲方移交“\_\_\_\_\_\_\_\_卡”会员登记名册；

7、归还、转卖或销毁所有带有“\_\_\_\_\_\_\_\_”商业标志的招牌和材料；

8、取消以“\_\_\_\_\_\_\_\_”名义登记的商业注册和名称登记

9、在原加盟店经营场所内外的房屋、设备、陈设等处，消除任何与“\_\_\_\_\_\_\_\_”有联系的迹象；

10、因加盟店的经营而损害了第三者利益时，由乙方承担赔偿损失的责任。

11、甲方因加盟店的行为而被索赔责任时，可要求乙方负担被追索的赔偿金。

十二、违约责任

1、任何一方不履行或不完全履行本合同条款中规定的义务，即构成违约，违约的一方应承担违约责任。

2、双方约定，违约的金额为在此前乙方经销甲方提供的产品零售价总额的10％。如违约给对方造成损失，并损失超过违约金总额，违约方还应负责对超额部分赔偿责任。违约一方经对方书面提出改正意见后30天内仍未改正，另一方有权终止合同，并有权要求对方赔偿损失。

十三、合同纠纷的解决

本合同在执行过程中产生的任何争议，双方首先应友好协商，协商不成的，双方均有权向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委员会提起\_\_\_\_\_。

十四、其它

1、本合同自双方签字盖章之日起生效。

2、本合同正本一式两份，双方各持一份，每份具有同等法律效力。

甲方：（签章）

年?月?日

乙方：（签章）

年?月?日

餐饮承包合同

甲方：

法定代表人：

住所地：

电话：

乙方：

法定代表人：

住所地：

电话：

经甲、乙双方友好协商，就乙方承包经营甲方餐厅事宜，达成如下条款双方共同遵照执行：

第一条?合同标的物

1、甲方提供给乙方承包经营的餐厅位于\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_号，面积共\_\_\_\_\_平方米。

2、餐厅附有经营所需设施、设备、用具（见清单）

第二条?承包期限乙方承包经营期限为：自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

第三条?价金及支付

1、押金：乙方向甲方缴纳押金人民币\_\_\_\_\_元，承包结束后双方交接结清有关物业、设备、用具及有关费用后\_\_\_\_\_内退还。

2、承包费：乙方承包经营期内，应每月向甲方交纳承包费人民币\_\_\_\_\_元，交纳的时间为：每月\_\_\_\_\_日前交纳当月租金。

3、其他费用：乙方承包经营期间的物业管理费、水电费、税费、垃圾费、排污费等所有经营所需要交纳费用，由乙方按照规定向有关部门或单位缴纳。

4、押金和承包费用的支付方式：第1项和第2项约定的款项由乙方按照约定时间以现金的方式向甲方交纳。

第四条?甲方的权利义务

1、甲方按约定提供餐厅给乙方经营餐饮，保证乙方\_\_\_\_\_自主经营。

2、为乙方提供现有的经营场所及餐饮设施、设备、用具等。（另附清单）

3、负责对乙方经营活动及食品卫生安全、质量、价格、服务等进行检查和监督。

4、保证乙方经营所需的水、电正常供应（特殊情况例外）。

5、负责餐厅屋面、室外水、电的维护、维修。

第五条?乙方的权利义务

1、必须合法经营，主动接受政府有关部门及甲方的管理、检查、监督和处罚。受处罚后的一切善后事宜由乙方自理。

2、负责经营过程中餐厅所有设备、设施的维护、保养和维修，并确保合同期结束时餐厅所有资产完好和不流失。人为损坏或被盗，按原价赔偿。

3、认真做好食品卫生安全、社会治安、消防安全用工等方面的工作，确保安全。

4、按合同规定如期交纳有关费用。

5、承担承包期内因乙方原因所产生的一切责任。

6、承担所聘用人员的劳保、医疗、伤亡、用工、计生、治安及福利等费用和责任。

7、未经甲方同意，乙方不得擅自对房屋、设施做任何改动。（包括在墙上打洞）

8、未经甲方同意，乙方不得擅自转让承包或变相转让他人经营。

第六条?违约责任

1、在合同有效期内，若无不可抗拒因素发生，甲乙双方中的任何一方都不得终止合同，终止合同方视为违约，违约方应向守约方支付违约金\_\_\_\_\_元，给守约方造成损失的，还应当赔偿给守约方造成的损失。

2、乙方迟延交付押金及承包费的，每迟延一日，应按拖欠金额每日万分之\_\_\_\_\_向甲方支付违约金，超过\_\_\_\_\_日未支付的，甲方有权终止合同，所收取押金作为违约金予以没收，给甲方造成损失的，还应当赔偿损失。

3、乙方擅自转让承包或变相转让他人经营的，甲方有权终止承包合同，并将保证金作为违约金予以收缴不予返还乙方，给甲方造成损失的，还应当赔偿损失。

4、乙方不得中途无故中止合同，如确须中止合同，乙方应提前\_\_\_\_\_个月以书面形式通知甲方，从停止经营之日起，乙方向甲方支付与\_\_\_\_\_个月承包款作为违约金。

第七条?保密责任任何一方对因餐厅承包经营而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第八条?合同终止

1、甲方或乙方如要提前终止本合同，应提前三十天正式书面并电话通知对方，双方应在结清所有费用及承担相应责任后本合同才能终止。

2、合同终止后，合同双方仍应承担原合同内所规定之双方应履行而尚未执行完毕的义务与责任。

第九条?补充与变更本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

第十条?不可抗力任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十一条?争议的解决本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。

如果双方通过友好协商不能解决争议，则可通过提起诉讼交有管辖权的人民法院裁决。

第十二条?生效条件本合同自各方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日起生效。

第十三条?其他本合同—式三份，具有相同法律效力。各方当事人各执一份，其他用于履行相关法律手续。

甲方：（签字）

法定代表人（或授权代表）：

年?月?日

乙方：（签字）

法定代表人（或授权代表）：

年?月?日

**烧烤经营合同范本3**

甲方:（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

经甲、乙双方友好协商，就乙方在会所举办活动的事项，进行了友好协商，并达成如下协议：

一、活动项目

1、餐饮：

（1）自助餐

（2）围桌

2、会议场地：

（1）一楼西餐厅+户外休闲咖啡座（600㎡）

（2）二楼大厅（200㎡）

（3）二楼多功能会议室（40㎡）

（4）二楼vtp包厢（50㎡）

二、活动时间

活动时间：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_点\_\_\_\_分至\_\_\_\_点\_\_\_\_分

三、\_\_\_\_\_标准

1、餐饮：

菜金标准：\_\_\_\_\_\_\_rmb元/位，优惠价\_\_\_\_\_\_\_元/位

保证/预计\_\_\_\_\_\_\_人（桌）数：\_\_\_\_\_\_\_保证人数人，如未达保证人数按保证人数\_\_\_\_\_，

超出保证人数按实际人数\_\_\_\_\_。

2、会议场地：

会议室类别

商家门市价（元/小时）

优惠协议价（元/小时）

四、费用及支付方式：

餐饮费用合计：人民币（大写）

场地租赁费用合计：人民币（大写）

本次活动总金额：人民币（大写）

付款方式：乙方需提前3天（即\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日）缴纳本次活动预付款，预付款为总金额的50%金额，即人民币（大写）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（￥\_\_\_\_\_\_\_）作为本活动的定金。若活动取消，定金将不予退还。所有费用在活动结束后全部结清。甲方按乙方的消费金额向乙方提供有效发票。

甲方开户名：

开户行：

账号：

五、违约责任：

1、活动举办期间，乙方应服从会所工作人员安排，如对会所造成损坏的，应承担相应责

2、乙方如未按合同约定期限支付项目费用的，每逾期一天需向甲方支付违约金，日违约

金为该合同总额的1%。

六、不可抗力

由于无法预见的不可抗力事件，例如气候，战争、地震、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_或司法、政治限制等超出各方合理控制范围的突发事件的发生，导致任何一方不能执行本协议中的部分或全部义务时，遭受不可抗拒的一方应及时书面通知对方，双方均可据此免除本协议项下责任，或另行签订补充协议。

七、法律效力

1、对本协议及其附件的任何补充和修改，只有在双方授权代表签署补充协议后方可生效。

2、任何一方在协议期间不得无故终止本协议。若因特殊情况确须终止的，须由提出方提前一个月向对方发出书面通知，并经对方签署终止协议后方可终止。

八、法律的适用及争议的解决本协议的解释和执行适用^v^法律，双方在履行本协议中出现的争议，首先通过友好协商的方式解决，协商不成时，任何一方均有权向合同签约地人民法院提起诉讼。

九、附则

1、本协议未尽事宜及修改，由双方友好协商，以签署补充协议的方式确定。

2、协议一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力，在甲乙双方授权代表签字盖章之日起生效。

甲方：（盖章）

地址：

负责人

签订日期：

乙方：（盖章）

地址：

负责人

签订日期：

**烧烤经营合同范本4**

优质回答小型餐饮店创业计划书

开店之前，一份详细而严谨的计划书是不可或缺的，它不仅能让你理清开店思路，使开店工作有计划有步骤的进行，而且，如果开店要吸引其他的资金，它还可以帮助你，让你的意向投资人更好的了解项目情况，进行投资。那么，小型餐饮店的创业计划书要呢

小型餐饮店创业计划书篇一：

> 项目计划

本项目计划组建一家有限责任公司，名称为^v^天之素^v^食疗保健主题餐厅，主要从事素食保健餐饮的经营。公司成立地点暂定在太原市柳巷北口，注册资本为人民币50万元，全部投资者为自然人或私营企业法人。

本公司将中国传统医学原理与现代化餐饮管理有机结合，向城市居民提供具有传统文化特色的素食保健食品，在中式餐饮与医疗保健的中间领域开辟一块崭新的天地。

公司成立第一年，计划年接待顾客量为万人次，即日接待顾客量约为150人次，销售对象为太原市中心的社区居民及部分工作人群。第二年，增加顾客量至7万人次，即日接待顾客量约为190人次。

第三年将顾客范围推广到整个太原市,同时将年接待顾客量扩大到20万人次。第四年将向外部定向募集资金,并着手诚招个人或企业加盟顾^v^天之素^v^食疗保健主题餐厅。

> 产品和服务介绍

^v^天之素^v^食疗保健主题餐厅将成为一个多项服务于一身的餐饮中心，提供以下服务：

l 向顾客提供保健素食餐品

l 为顾客提供保健饮食咨询

l 向每位顾客赠送素食文化手册

l 定期面向会员进行免费健康培训

l 为会员制定保健饮食方案

l 向会员赠送书籍与光盘

> 市场机遇

^v^民以食为天^v^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、美味的反朴归真的饮食要求，创办以食疗保健主题的餐厅可以说是顺应潮流。

> 产品和服务的竞争优势

l 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沿海城市已颇为流行，但是最国内尤其是内陆城市的发展才刚刚起步，其发展前景光明。而将素食餐厅引申到食疗保健领域不仅在太原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。

l 众所周知，动物类食品含有丰富的.锌、铁、硒等微量元素，这是植物类食品所缺乏的，为了弥补单纯素食中这些微量元素的缺乏，本公司将与山西大学生命科学与技术学院食品研究所精诚合作，由食品研究所的专业人员配备含丰富的锌、铁、锡等微量元素的补充饮料，如强化果汁等，可在就餐时为广大顾客提供，这样不仅使素食得到很好的配备与完善，而且也使餐厅在同类行业中独树一帜。

l 产品的科研含量，可以避免同类企业的模仿与渗透造成的市场流失。由于餐饮企业模仿性较强，本公司将努力提高食疗保健餐品的科学含量，不断开创新的餐品种类，保持企业在食疗保健领域的绝对竞争优势。本公司将谋求与省内以及全国性的科研机构进行合作，为产品的研发提供理论指导或技术支持。

l 餐厅及产品具有独特幽雅的文化气息，可以成为企业的隐性资产，增加餐品的附加值。本餐厅是由大学生自主创业经营的，因此可以发挥大学生文化素养高、品位高雅的特长，不仅从餐厅的环境、餐品、服务、管理各方面提高文化内涵，而且通过引进俱乐部的形式，将餐厅经营成一个具有浓郁的绿色文化的文化餐厅。

> 重要使命

^v^ 天之素^v^食疗保健主体餐厅旨在通过经营健康、环保、卫生、便捷的食疗保健餐品的同时，推广科学、健康、绿色的素食文化。针对城市居民日益严峻的健康威胁，本公司将顺应潮流，根据广大消费者需求推出^v^天之素^v^系列食疗保健餐品，为城市居民的餐饮消费提供一个幽雅恬适的就餐环境，为城市居民的健康生活开拓一个崭新的消费领域。

> 成功关键

l 开发一系列具有风味独特的绿色环保餐品，提高餐品的科技含量，突出餐品的食疗保健功能。

l 从餐厅管理到产品服务，都要烘托出浓郁的文化特色，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。

提高餐厅的影响力，稳固现有市场，开拓潜在市场，提高客流量，确保毛利润高于40%。

小型餐饮店创业计划书篇二：

有许多厨师怀揣创业的梦想，想开个自己的餐饮店，不再替别人打工，小成本的快餐店成了很多创业厨师朋友的首选，投资少，风险低，回报快，比较符合前期资金较少的创业者。

今天我们通过一个案例来了解一份快餐店计划书的主要内容，下面是一名厨师的快餐店计划书。

俗话说，“民以食为天”，为了满足居民、学生等类型的顾客的饮食需要，特在昌盛路开此快餐店。我店本着“宾客至上，服务至上”的基本要求，将为顾客提供最优质的服务。

> 一、快餐店概况

1.本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。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.都市快餐店位于昌盛路商业步行街，开创期是一家中档快餐店，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.都市快餐店的所有者是×××，餐厅经理×××，厨师×××，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4.本店需创业资金30万元，其中10万元已筹集到位，剩下20万元向银行贷款。

> 二、经营目标

.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。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

.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。

> 三、市场分析

.客源：都市快餐店的目标顾客有：到附近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。

.竞争对手：都市快餐店附近共有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。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源稀疏。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，力争在激烈的市场上占有一席之地。

> 四、经营计划

.都市快餐店主要是面向大众，菜价属中低价位。

.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。

.午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，提供一个优雅的就餐环境。

.随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

.经营时间：早6：30-晚11：

.对于计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会在卫生、服务、价格、营养等方面下功夫，争取获得更多的客源。

> 五、人事计划

.本店开业前期，初步计划招收8-10名全日制雇员(包括2名厨师)，5名临时雇员(含2名厨师)具体内容如下：

)通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者

应聘者填写《招用职工登记表》并附个人资料来本店面试。

)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

.为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

> 六、销售计划

.开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

.推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

.每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

4.每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

> 七、财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录。记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情。如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

)本店固定资产 15万元

桌椅 30套

营业面积 300平方米

冷冻柜 3台

灶件 若干

)每日流动资金为1万元(主要用于突发事件以及临时进货)

)对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，年终有总帐，企业的盈亏在帐面上一目了然，避免经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

> 八、附录

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三)应当有相应的消毒，更衣、盥洗、采光、照明、通风、防腐、防尘、防蝇、防鼠、洗涤、污水排放、存放垃圾和废弃物的设施。

(四)设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

(五)餐具、饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具、用具用后必须洗净保洁。

(六)贮存、运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全、无害，保持清洁，防止食品污染。

(七)直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒、清洁的包装材料。

(八)食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产、销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服;销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(九)用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

(十)使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

三、禁止生产经营的食品：

(一)腐烂变质、油脂酸败、霉变、生虫、污秽不洁、混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二)含有毒、有害物质或者被有害、有毒物质污染，可能对人体有害的。

(三)含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

(四)未经曾医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

(五)病死、毒死或者死因不说的禽、兽、水产动物等及其物品。

(六)容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(七)掺假、掺杂、伪造，影响营养卫生的。

(八)用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各极^v^门的食品卫生监督检验

无论你的行为是对是错，你都需要一个准则，一个你的行为应该遵循的准则，并根据实际情况不断改善你的行为举止。了解完创业小吃调研报告,小吃创新创业计划书，寻梦号相信你明白很多要点。

**烧烤经营合同范本5**

优质回答学生街餐饮店创业计划书（精选5篇）

在现实社会中，很多场合都离不了创业计划书，创业计划书是一份全方位的项目计划。想学习拟定创业计划书却不知道该请教谁？下面是我为大家整理的学生街餐饮店创业计划书（精选5篇），希望对大家有所帮助。

学生街餐饮店创业计划书1

> 一、项目：

学生营养餐厅

> 二、 创业思路：

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。

> 三、餐厅简介：

本店位于天津职业大学老校区附近地段，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50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 、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。

> 四、市场分析

市场分析运用SWOT分析法，即市场优势分析法。

STRENGTH（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，非餐点还提供冷饮、冰粥、咖啡等，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。

WEAKNESS（劣势）分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

OPPORTUNITY（机会）分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生----这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

THREAT（威胁）分析： 餐厅的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。

> 五 、市场营销战略

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（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），使口感与众不同，以求有别于竞争者， 而且是一元吃饱，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出水果拼盘、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（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，于是可根据PDCA循环（即戴明环），进行分析，并制作出长期的计划，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。

> 六 、餐厅管理结构

店长兼收银 1名 ，厨师1名，服务生2名。

> 七、财务状况分析

1．初始阶段的成本主要是：场地租赁费用，餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用，厨房用具购置费用，基本设施费用等

2．运营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，固定资本折旧费，杂项开支等。

3．据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元（场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元）。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4．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约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

学生街餐饮店创业计划书2

> 一、 公司经营目标与商业模式

发展以鸡为主打产品的中式餐饮连锁公司。创业计划分成三年完成：

1、 第一年利用合理有效的管理和投资采用个体户的形式单店经营。

2、 第二年开设自营分店二间，成立餐饮连锁公司。

3、 第三年全新整合资源，开始融资扩张在东莞布点，公司将走上轨道经营。

持久发展最终目标为实现以中式快餐连锁的商业模式，通过融资将企业推向全国市场乃至上市，成为百年老店。

> 二、 行业和市场分析

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。

投资风险

1、行业风险：儿童教育、中式快餐、汽车后市场、健身馆和家政等行业将是未来5年内最具发展潜力的行业，投资风险相对较小。

2、选址风险：客流状况 “客流”就是“钱流”，考察客流状况，不仅能使你对今后的经营状况胸有成竹，而且还能为你决定今后的营销重点提供科学的依据。客流状况主要考察这些内容：①附近的单位和住家情况，包括有多少住宅楼群、机关单位、公司、学校甚至其他店家(这些店家极有可能会成为你的常客);②过往人群的结构特性，包括他们的年龄、性别、职业等的结构特性和消费习惯;③客流的淡旺季状况。比如学校附近的`店面要考虑寒暑假、机关和公司集中地段的店面就必须掌握他们的上下班时间、车站附近的店面应摸清旅客淡旺季的规律，这些都是你设定营业时间的重要依据。

3、食品安全与营养风险：专业的营养配餐，一套快餐最好能有各种营养素，在安全方面就要在生产上有相应的操作程序控制和规范化生产，要做到真正的好质量还要记得做一个废弃残品的处理程序被免食物中毒。

产品定位

产品定位组合原则：

1、 便利原材料采购和量化生产产品。

2、 与同业有差异化主打品牌产品。

3、 创高利润产品。

4、 本土口味旺人气产品。

5、 粥、面、饭、汤、小食组合。

学生街餐饮店创业计划书3

> 一“粥”字典解释：

稀饭。一种用粮食或粮食加其他东西煮成的半流质食物。食粥是中国人一种传统的饮食习惯。已有数千年历史。是人们的主要饮食之一。特别是佛门弟子的主要食物。灾荒之年朝廷和官富之家搭“粥”棚赈灾说明了“粥”对于生存的重要。随着时代变迁，人们不仅要吃好，还要吃巧。现代研究表明：食 “粥”更有保健，美容食疗等功效。应用药粥是摄生自养，简单易行的最好方法。至今“粥”仍是全国甚为流传的食物之一。如北方的小米粥，玉米粥;广东的艇仔粥及弟粥更是流传海外，风行东南亚。其效用除一般饮食外，还可以作为预防疾病，治疗疾病,养生美容.由于种种原因，如方式分散，品种单一，营销方式不对，形成不了产业经营。我们正是看准机会，挖掘整理，搜集选择了几百种实用粥谱，推出《禾口一粥》系列产品满足市场需求。经调查研究表明，这是一个投资风险小，用途广泛，本小利大，市场前景可观，回报率高的产业之一。

> 二. 市场研究及竞争状况

**烧烤经营合同范本6**

发包方： (以下简称甲方) 承包方： (以下简称乙方)

本着自愿、公平、有偿原则，经甲、乙双方协商一致，根据《^v^合同法》之规定，签订以下餐饮部承包合同。

一、甲方将麻江县同和大酒店三楼餐饮部承包给乙方承包经营餐饮业，包括三层楼、甲方餐饮部原有的设施、餐具等(设施、餐具详见移交清册)。

二、承包期限为8年，即从20xx年3月25日起至20xx年3月25日止。合同期限满后，如甲、乙双方认为需继续发、承包的，经协商后另续订书面合同。

三、承包费为前3年每年承包费拾万元(元) 后五年承包费每年为拾贰万元(元)。

四、乙方承包8年期间共向甲方交纳拾万元(元)履行合同保证金，中途乙方如不承包或提前解除承包合同的，甲方不予退还乙方所交的保证金;承包合同履行完毕后;乙方未出现有违约行为或接手甲方三楼餐饮部的设施、餐具等没有损坏，甲方如数退还给乙方，乙方如有损坏则按实际损坏照价赔偿后，剩余部分甲方退还给乙方。

五、承包费及保证金支付时间和方式

(一)、乙方承包甲方麻江县同和大酒店三楼餐饮部承包费

(二)、乙方承包8年的保证金拾万元(元)，也须于甲、乙双方签订承包合同当日或次日，由乙方一次性支付给甲方;

(三)、乙方向甲方支付的承包费和保证金时，甲方应向乙方出具收款收据;

(四)、乙方在承包期间，同和大酒店三层楼的水费、电费、电话费、闭路电视费以及各种税费由乙方自行承担，与甲方无关。

六、承包合同签订后，乙方如需对同和大酒店三层楼餐饮部重新装修时，须向甲方提供重新装修的设计图，经甲方书面同意后再行装修装饰，否则，视乙方违约，造成甲方损失的，概由乙方据实赔偿。乙方装修装饰费用，由乙方自行承担。

七、违约责任

(一)甲方违约责任：

1、本承包合同签订之日起，甲方应于5日之内将同和大酒店三层楼餐饮部整层交付给乙方使用，逾期未交付，视为甲方违约，甲方应按第一年承包费用总额向乙方承担日5%的违约金;

2、本承包合同签订后，如甲方中途反悔或提前解除合同的，视为甲方违约，应向乙方承担8年承包费总额日3%的违约金。

(二)、乙方违约责任：

1、本承包合同签订后，乙方未按承包合同约定付款时间支付甲方的承包费和保证金的，视为乙方违约，应向甲方承担逾期支付当年承包费和保证金日5%的违约金;

2、承包合同签订后，如乙方中途反悔或提前解除承包合同的，视为乙方违约，应向甲方承担8年承包费总额日3%的违约金。

八、本承包合同系甲、乙双方真实意思表示，经甲、乙双方签字按手印生效。

九、甲、乙双方在履行本合同过中，如发生争议，先协商解决，不愿协商或协商不成，守约方可向合同履行地法院或都匀市人民法院提起诉讼，所发生的费用包括诉讼费、律师费由违约方或败诉方承担。

十一、本合同一式两份，其中甲、乙双方各执一分。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**烧烤经营合同范本7**

优质回答食疗创新创业计划书（精选5篇）

在日新月异的现代社会中，很多场合都离不了创业计划书，创业计划书是一份全方位的项目计划。拟起创业计划书来就毫无头绪？下面是我精心整理的食疗创新创业计划书（精选5篇），仅供参考，希望能够帮助到大家。

食疗创新创业计划书1

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我所想要创业的目标。

我的创业梦想已经存在很长时间，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在进行中。

> 一 .项目概况

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目。

项目名称：xx餐厅

性 质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生餐厅。

建设地点：xx大学城

市场分析：在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，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。本餐厅就是根据这一点,为了提高大学生的饮食质量，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贫困生更好的完成学业。

宗 旨：健康营养，服务学生，创造有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1.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。

2.午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。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。

3.全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，建立起坚实的客户关系。

财务数据：财务计划栏

注册金额：十五万元

融资方式：自己工作所得五万元，家人助资五万，贷款五万

组织理念：特色饮食，微笑服务

结 论：学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源。以大学城为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

> 二 .管理层

(一)餐饮经营者

1.拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。

2.餐厅员工的薪资和休假的安排

3.热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度的监督。

4.控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。

5.加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

(二)中餐厨师

1.每日早午餐的制作，保证食品质量

2.遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。

3.遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。

4.上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。

5.努力创作特色饮食。

(三)西餐厨师

职责与中餐厅厨师职责相同。

(四)服务生(三人)

职责：

在经营稳定后，可以考虑扩大经营，扩大餐厅的范围，并可以寻找新的经营场所，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

> 三. 风险及对策

(一)资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

(二)资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，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新鲜、天然、无污染的绿色食品。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

(三)经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

(四)管理方面

1.为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。

2.同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

(五)其他方面

随着世界的发展，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。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

> 四.财务计划

1、现金流量表

1.初始阶段的成本主要是：场地租赁费用(3万)，餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用(5000)，厨房用具购置费用，基本设施费用(5000)等

2. 运营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，固定资本，折旧费，杂项开支等。(大约估计为70000)

3.剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

2、预计损益表(主营业务收入)

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约1500元，收益率30%，毛利润1000元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

食疗创新创业计划书2

> 经营目的：

1、利用餐厅现有的会员资源，将健身运动场地与餐厅有机结合形成以健身为龙头品牌，休闲、膳食、水吧、酒吧、西点、西式快餐与一体的餐饮企业倡导健身休闲餐厅。

2、拓展将运动、健身、膳食营养有机的结合，回馈民众一个饮食结构的调整，营养均衡搭配的新型餐饮企业。

3、就帕菲克体育健身品牌组合效应，形成运动型餐厅。

> 经营面积：

3000平方米、200个休闲餐位

> 经营目标：

1、设置餐坐200人；

2、人均消费40元；2餐/日

3、日销售：200人x40元/人=8000元/餐

（按午市：60%的上座率，晚市70%的上座率）

午市：8000x60%=4800元/日晚市：8000x7%=5600元/日

午市+晚市=10400元/日

4、月销售：午市+晚市=10400元/日x30天=31元/月

> 设置部门：

一、前厅服务部：22人

餐厅经理；1人合计5000元

主管：1人1200——1500元/人合计1500元

领班：2人800——1000元/人合计元

服务：14人600——800元/人合计11200元

传菜：4人600——800元/人合计3200元

二、厨务部：18人：

厨务主管；1人

西餐师傅：3人荷台：3人

案子：3人西点：2人

合计26000元

三、吧台：2人800——1000元/人合计元

四、收银：2人1000元/人合计元

五、pa部：4人550元/人合计2200元

六、库管：1人1000元/人合计1000元

七、财务：1人1500元/人合计1500元

八、采购：1人元/人合计元

九、经营核算：

1、月销售额：31元/月毛利率：68%

2、毛利：31元/月x68%=212160元/月

3、人员工资：59600元/月

食疗创新创业计划书3

> 一、创业背景

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式—连锁经营逐步受到广大从业者的关注。连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

> 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。早餐以小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则以健康的菜色为主。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。

初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健药品的市场分额;树立“绿色食品”的良好的品牌形象，提升知名度、美誉度;收回初期投资，积极进行市场推广。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平;着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业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，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。

> 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，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，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(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

食疗创新创业计划书4

餐饮业是一个巨大的市场，从这行业的人员也是相当的多，毕竟餐饮的门槛比较低。大的到五星酒店，小的到快餐或街边小吃。如何才能够在餐饮业里成功创业，这是很多人都想知道经验和计划。餐饮投资商业计划书以具体的案例来分析，或许能够帮助得到你。

> 一、项目名称

xxxx

> 二、创业目标

发展以“xx”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，建立一个具有浓郁的文化特色餐厅。xx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：xx根香、xx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--xx、重庆菜根香；xx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（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“xx”。

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

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

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！