# 面馆的创业计划书 面馆创业计划书(通用10篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-05-20

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。面馆的创业计划书篇一近年来，创业热潮兴起，人们都想通过创业发家致富。而市场上名目繁多的创业项...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**面馆的创业计划书篇一**

近年来，创业热潮兴起，人们都想通过创业发家致富。而市场上名目繁多的创业项目让人们眼花缭乱，不知如何选择。其中，餐饮业的创业项目投资风险低、准入门槛低，是个很不错的选择。人们常说，杀人的饺子宰人的面，可见，开一家面馆是一个收益很快的创业投资项目。

二、经营分析

1. 客源:易新空中花园是一个集购物、餐饮、娱乐为一体的综合性商场，人流量很大，客源丰富。这里楼上有很多公司，负一为本市一家大型超市，会有很多白领和上班族有用餐需求。

3.产品定价:一碗基础面配两个鱼丸定价8元 另外可根据自己喜爱添加鱼丸，一元两个丸子。这样鱼丸我们是按斤从市场批发来的，中间有很大利润空间。而且鱼丸的保质期长易储存，操作起来很方便。

三、竞争优势

1. 由于经营地址选在美食广场，虽然人流量大，竞争压力也很大。但是跟鸡公煲，黄焖鸡，米线土豆粉相比，我们的产品更适合带老人孩子一起逛街购物的客户。主食面条容易消化，且丸子面的热汤鲜香味美，很受老人孩子喜爱。

2.相对来说丸子面的价格便宜，而且量大实惠，在价格上有很强竞争力。会很受附近超市员工和公司上班族的欢迎。

四、劣势分析 1.丸子面口味单一，会降低顾客选择的忠诚度。

2.由于面条的特性，选择打包或外送，会大大降低口感，给顾客带来差的体验。

五、营销策略

1. 增加产品多样性。我们可以增加小丸子的种类，如墨鱼丸、鱿鱼丸、鳕鱼丸等。提供精品凉菜，果汁饮料，卤味鸡翅，豆制品等供顾客选择，拓宽我们的盈利种类。

2. 做一些打折促销活动吸引顾客，如挑选鱼丸满三元赠一元，消费满一百打九折等。虽然我们在价格上有优惠，但是客户选择有很多，竞争对手也很多，而且大家都在搞优惠活动，我们也需要适时的去开展一些促销活动来吸引顾客。

3.制作消费记分卡。每次客人光顾点一碗面会盖一枚小印章，消费满十碗面免费赠一碗。用这个方法来吸引留住老顾客，鼓励大家为了争取更大的优惠结伴过来。

中式面点餐厅创业计划书范文

基本构思：

产品定位：中式面点|制作工艺流程化，便于定制定量，快速加工加热成品;

选址范围：居民区、校区|客户定位于普通大众的日常消费，补充该区域的生活功能;

餐厅风格：休闲式快餐厅|满足人们的层次需求;

商铺面积：50m2 房租5000元|综合个人承受能力和市场调查所得;

利润增长空间：

1、勤、俭，物尽其能、人尽其用

2、合理的采购原料

3、通过提高成本来提高产品的品质，实现薄利多销的原则

4、良好的饮食环境和优质的服务

管理制度：

员工基本守则：

2、工作认真负责、不避重就轻，相互推诿，掌握本职岗位所需的各项职能，操作熟练;

4、员工之间团结互助，相互尊重，不带个人情绪，不因私废公，影响正常的工作;

6、有安全防范观念，严格按照规定安全使用各项设备及工具;

安全工作基本要求：

1、地面保持干燥，门窗桌椅完好无损;

2、水、电、煤设备在使用前，要先检查是否有泄漏或损坏确认完好后才可使用;

4、发现自己不能解决的情况要及时向管理人员汇报，请专业人员及时解决;

厨房工作内容及要求：

1、严格按照产品制作工艺规范进行采购、加工、烹调、保管食品，按时按质按量完成工作任务;(详见采购、加工、烹调、保管标准)

3、做好安全工作，规范操作;

采购选料标准：

加工配料标准：

烹调标准：

保管要求：

餐厅服务工作内容及要求：

1、待客热情友好，说话亲切和蔼，举止稳重大方，处事礼貌谨慎：

(1) 客人进入或者离开餐厅，要致以“欢迎光临”的问候

(2) 说话时要求面带微笑，身体稍向前倾，并配以手势，手势必须有力，给客人非常明确的指示。

(3) 看见客人有麻烦时，要及时上前帮助，先问候“你好”再询问“请问需要什么……”。

(4) 给客人带来不方便时，如服务员借道、扫地、拖地或给客人挪位时应致歉：“对不起，得到客人的帮助后必须致谢 麻烦您……”

(5) 当客人叫服务员或打手势时，应该立即上前，面带微笑地询问客人：“先生 (小姐)，请问有什么吩咐?”或“请问需要什么?”

(7) 不得和客人发生争执、争吵;

(8) 对待客人要一视同仁，不分贵贱，老少、美丑等。

2、站台要求：

(1) 面带微笑，挺胸收腹，肩平。

(2) 两腿立正或稍稍分开，两手自然下垂，放在前面或背后。

(3) 两眼随时注意观察餐厅内客人就餐的情况，以便迅速做出反应。

(4) 不准靠墙、桌椅或边柜，不准交头接耳或走神发呆。

(5) 不准吃东西，伸懒腰，剔牙、挖鼻孔、搔头发，咬指头等。

3、行走要求：

(1) 面带微笑，精神抖擞，动作敏捷、利落。

(2) 空手时，要求服务员在餐厅内以小跑步行走，忌走路慢腾腾，无精打采，有气无力。

(3) 手上拿东西时，要求服务员快步行走，托盘里的东西要分类码放，摆放整齐，并且要注意安全，不要撞到客人或打烂餐具。

5、做好安全工作，详见安全工作要求

个人卫生检查表

责任人姓名： 检查人姓名：

范围及内容 备注 积分

仪容仪表 整体面貌清洁自然、大方得体、精神饱满

整体表面干净清洁，衣服合身、烫平、清洁、无油污，无皱褶

帽檐、帽内面无积垢 管无积垢，不能卷起

头发整齐、清洁，不可染色，不得披头散发。短发前不及眉，旁不及耳，后不及衣领，长发刘海不过眉，过肩要扎起，整齐扎于头巾内。

员工标识醒目配戴于左胸，无积垢

围兜清洁无油污，无破损，烫直，系于腰间。

鞋保持清洁，无破损，不得趿着鞋走路。

佩戴项链，饰物不得露出制服外

袜子无勾丝，无破损，只可穿无花，净色的丝袜

行为举止 不随地吐痰

不乱扔杂物

不浓妆艳抹，面着淡妆，不用有浓烈气味的化妆品

勤洗澡，无体味，不得使用浓烈香味的香水

厨房设备和工具卫生检查表

责任人姓名： 检查人姓名：

范围及内容 备注 积分

灶台表面、台底、边角、站脚、下水滤网，无污渍、油渍、积垢

面馆创业计划书

【面馆选址】1.住宅社区：开面馆最好的选择，住宅社区的人口组成均匀，都以家庭为单位，出门用餐机率高，每一个家庭2-6人，座位应具有能足够容纳的环境，菜色选择也要丰富，装修必须花较多成本，才能满足大人与小孩的需求，消费以午餐、晚餐与假日为主，不会出现明显淡季与旺季之分。

13点之间，对供应速度要求较高，工商业区用餐环境要求不高，讲求卫生清洁，服务态度要好，座位可以较密集，以容纳更多顾客，晚餐只有加班人用餐，如讲究你的特色面食，对晚餐营业有所帮助，每星期一至星期五是消费者集中时间，周六日则相对清淡。

3.学校园区：每年扣除休假只做九个月，以面馆只适合大学、专科学校，这类学校学生消费水平并不高，但是消费能力较高，学生消费族群容易受流行趋势改变，因此对菜色变化要求不断，对餐饮环境卫生要求较高，这是他们选择用餐地点的重要依据;午餐、晚餐、夜宵皆可做，都有生意上门;寒假暑假可能主要是周边人群消费，会相对冷清些，但利润绝对仍然能得到很好保证。

60000(铺面转租后仍能回收)总投资约为：30000～80000

【收益分析】早餐50碗，午餐120碗，晚餐90碗.一天营业额约为1300，一个月利润约为22600元。

【经营模式】主营营养彩面，可以结合彩色饺子、包子、馒头、馄饨等销售!

**面馆的创业计划书篇二**

1、项目宗旨与商业模式：

西北面食别具特色，质感劲道，口味爽润，一直也是我们在西安度过懵懂青春期的长安大学校友的一种情怀。

从大环境来看，慢文化的兴起，加之国家领导人的喜爱，人们对于西北饮食的接受和认可度日渐提高。

把正宗的西北面食在长三角市场推出，以一家门店为切入口，形成自己的品牌，结合相配套的宣传及销售模式(互联网思维)，强调产品与服务质量，构建并完善品牌文化，提升品牌价值。

在经营收益达到一定规模的基础上，考虑下一轮融资扩张。

同时，凝聚长安大学校友情谊，形成众筹股东收益体制，搭建创业融资平台，开拓母校影响力扩散途径。

商业模式以西北面食为主要赢利点，注重与三秦文化(陕西为主)相关的特色服务提高附加值，在产品、服务稳定性强、水平高的基础上，逐步转向品牌营销。

利用众筹优势，打造一个执行力强的经营团队，采用创新的管理思维，克服传统行业的劣势，创建一个属于我们特有的有情怀有特点的西安面馆。

2、产品与服务

产品定位中高端市场，主要包括西北各式面食，臊子面、油泼面、肉夹馍、羊肉泡馍、凉皮等具有强烈代表性的品种，从中选出几种作为主打品种，发挥强项，并不断迎合市场需要，创造新产品，与市场、客户形成互动。

严抓食材供货渠道及制作工艺，确保口味正宗，把西北面食的优势展现出来(“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力”)。

服务一方面重视当今互联网时代的体验需求，结合传统文化(三秦文化)进行组合混搭(不但要提供优质的传统意义上的服务，还要给客户带来拓展视野、激发兴趣的文化体验)。

3、目标市场的描述与预测

在充分的市场调研的基础上，选择对产品有兴趣的人群密集的地区启动，兼顾成本(主要为租金成本)等方面的因素，目标市场应具备营业稳定后达到400份/天/100㎡起布潜力(加上网络销售)，实现营业稳定后日利润6000元以上的潜力。

4、竞争优势

产品优势见前文。

服务优势为在做好传统服务的基础上，切合当今互联网时代所注重的体验消费需求，提供文化层次的消费(创新点)，为消费客户创造便捷、舒适、有内涵的新型服务选择。

5、资金需求

在充分全面的市场调研的基础上，选择合理的门店租金支出/商场抽点支出方式后进行核算。

固定资产支出控制在30万元/100㎡(装修、设备、餐具、桌椅购买)。

前期宣传支出5万元。

运营周转资金15~20万元。

6、资金筹措方式

校友众筹

7、销售总汇、资产负债等报表

每月25日~28日提交下月生产经营计划，当中应包含但不限于成本预算(资金需求)、预售目标(利润计划)及销售、活动计划等内容，存档。

每月2日~5日提交上月财务流水报表，存档。

每季度不少于两次向股东进行经营情况汇报。

8、团队概述

管理团队成员四人，生产、销售、成本各一人，总负责一人。

1、项目简介

该项目为长安大学校友众筹100万元人民币(根据投资地点可增加)投资的一家以经营地道的西北面食为主的餐饮项目，主要产品包括臊子面、油泼面、肉夹馍、羊肉泡馍、凉皮等具有强烈代表性的品种，附加具有体验功能的增值服务，充分发挥互联网在生产、销售、服务等方面带来的强大推动作用，是一个具有鲜明的创新色彩的实体投资项目，关键是要发挥众筹的优势。

2、产品与服务描述

产品内容：西北面食及周边产品，结合三秦特色的增值产品。

服务内容：传统服务所指范畴外，结合三秦文化的特色增值产品服务，如皮影、秦腔等有代表性的文化服务体验。

互联网驱动的便捷消费模式，以及自行开发的诸多服务内容。

(此处可讨论，比如西部助学)

市场调研尚未启动，调研应充分学习利用大数据分析的思维在以下几个方面进行深入的实施：

1、消费群体的调研

得到市场面食爱好者及潜在客户的分布图

2、门面信息的调研

得到可租门面租金/抽成比例的分布图，门面第一的原则。

3、成本及市场价的调研

得到所需食材及人工成本的品质、价格曲线图，市场价分布图。

得出一个相对合理的价格。

在产品品质及服务过硬的基础上，围绕产品、服务、品牌三大方面实施多元化的营销方式，并逐步转向以品牌营销为主的销售模式。

将产品、服务、品牌捆绑为一个有机整体，提高竞争力。

在生产经营过程中，不断提高的品质、服务要求，与此同时，注重成本的压缩，通过新技术、更畅达的渠道要控制生产经营成本。

1、校友宣传，完成意向认购。

(5月10日前)

2、组建董事会，物色组建团队，关键的团队核心人物。

(6月10号前)

3、资金的筹集，注册品牌，起草董事会章程，交由管理层正式运作(8月10日)

4、管理层开始运作。

1)、完成充分的市场调研及分析(20xx年7月中旬);

2)、生产技术层面的考察和大厨确定(20xx年8月);

3)、确定店面，店面装修(20xx年9月下旬);

4)、正式营业(10月中旬择日)。

风险因素可分为生产、财务两个方面

生产方面的主要风险为：1、食品安全;2、生产安全。

财务方面的主要风险为：1、成本失控;2、销售不达预期。

生产方面的风险应对在于做好预防，明确责任人(生产负责人)。

在食品安全上，食材的供货渠道严格把控，杜绝不合格产品及过期产品，加工和制作的过程中严格遵守相关卫生办法，对违规行为严惩重罚;生产安全方面严格遵守安全生产法规，增强员工安全生产意识，定期不定期开展安全生产检查，在制度上防范于未然。

财务方面的风险一方面来自成本的失控，这一点上做好充分的市场询价，筛选合格供方，并建立合理的薪酬奖惩制度，与此同时，对一切浪费现象进行严厉的惩罚，通过完善、科学的制度做好成本管理(责任人为成本负责人);销售不达预期的风险基于前期的市场评估和产品定位是否准确，产品及服务是否符合市场需求，以及营销方式的激励是否有效，在这一风险的控制上，主要在于把控好产品和服务质量，充分利用互联网时代的销售思维，把产品做好(责任人为销售负责人)。

组建能够迎合时代发展的管理团队，把正确的、先进的经营理念执行下去，优胜劣汰，能者上。

要有管理创新思维，管理团队最好是由校友组建，要给以适当股份。

营造良好的企业文化，团队要有积极乐观的事业观和人生观，吸收优秀团队管理经验。

要成立10人以下单数董事会，董事会决定重大投资事项，管理团队为执行团队。

董事会及管理团队有明确的章程及规章制度，严格按章程办事，不允许有超越章程之外的权限。

初期总投资额100万元，根据认筹时间及盈利情况，计算分红，不少于净利润的30%用于分红。

**面馆的创业计划书篇三**

面馆创业计划书

一、前言

俗话说的好“民以食为天”。又有“食在广州 ，味在四川”之说。说明四川美食是大家非常喜欢吃的美食之一。今天我要向大家推荐另一种四川美食，也就是我们这个项目的主角——特色川味面，也称怪味面。它是以自制面条加以各种调料和配料精致而成。产品制作好之后具有色、香、味俱全的特点。是四川人民一种很有特色的小吃加主食。吃起来味道好极了，它是一种投资小，利润高，风险低，回报快的好项目。

‘面条’在我国某些地区一直是人们主食之一。品类繁多。口味多达几百上千种。比如老北京炸酱面，河南烩面，新疆拉面，沙县拌面，四川担担面等都是非常有名的。但是真正把‘面条’当作主营业务来经营的没有几家。真正形成规模经营而有比较成功的恐怕只有‘味千拉面’和‘马兰拉面’这两家拉面馆。但是‘味千拉面’的市场定位比较中高档，一碗拉面的价格最便宜都是20多块。而且他们都是以经营拉面为主，和我们形成不了什么竞争。所以一开始我们的项目就是一个市场空白，是非常有市场前景的。

二、产品介绍

特色川味面的产品口味多达30几种，分为有汤和无汤两种。特别是主打产品——干绍面。可谓是百吃不厌，味道太好了。吃完之后让人回味无穷，我们现在这家店有很多顾客吃过一次之后，都成了这里的回头客了。还介绍很多朋友过来吃。而且还有好多外国人也很喜欢吃，有一位美国人被朋友带过来吃过一次之后，竖起起大拇指，，然后拿出手机把产品拍下来，以后每次来就把照片给老板看，就吃这个。还把他的美国朋友介绍过来吃。从中可以看出，川味面是非常受欢迎的。

三、产品价格定位，目标消费人群及市场定位

产品规格分为大分，中分和小分三种。我们目前的定价是6元，5元，4元。因为我们没有怎么装修。地方也小。环境太简陋。如果我们重新装修，扩大经营面积，把环境搞好一点，那我们的价格定位就是在8元，7元，6元。和其他餐厅相比。我们定价是比较合理的，处在中，低档方位。这样我们就把目标消费人群来了个大包围。从普通工人到公司白领和老板都是我们的目标消费人群。产品口味独特，目标消费人群庞大。那我们开店选址的范围包括车站旁边，商业写字楼旁边，步行街，学校附近，居民区，大型批发市场和大型购物中心都是我们开店选址的好地方。基本上没什么区域限制等不利因素。

四、投资计划

本项目投资金额120万人民币。分前、后两次注入资金。第一次到帐50万，用于公司注册、商标申请注册、设计统一的门店形象。购买服装、餐具、和桌椅等，也包括筹建总部研发中心和配送中心。第二次到帐金额为70万，用于公司扩张。公司注册为股份制有限公司。持股人分别为投资商、项目运作人、和技术拥有者，持股比例为50%、30%、20%。如有异议，可另外协商。

五、公司发展战略（分为两个3年计划，开店数400家）

具体操作如下：

（第一个3年计划）

地方好找，经营比较灵活，所以没有什么困难。第二年。以广州、深圳、东莞三地为中心。向周边地区扩展。比如中山、珠海、佛山、潮汕地区和粤西地区。目标60家（不包括去年的店）。覆盖广东80%的地区。第三年我们的目标就是向全国扩张。目标80家。

（第二个3年计划）：

当我们把全国这盘大棋铺开之后，我们就要去巩固和占领这些市场了。各分公司以各省会为中心，向周边地区扩展。实行自营和加盟两条腿走路。还可以收购和兼并各地小的饮食公司。另外我们的面条半成品可以用包装包好，用我们的品牌直接进各大超市销售，就像‘味千拉面’一样。这个市场也比较大。利润也很可观。第一年的目标总店数250家。第二年我们的目标是向香港和澳门这两个城市发展。这个过程会比较久一点，因为这两个城市的餐饮市场我们不了解，包括开店选址，目标消费群。饮食文化等，我们都要详细的做一份市场调查和详细的开店计划才可以去开店的。做到因地制宜、灵活经营的方式。用一年时间在这两个城市各开5家店。包括建立自己的配送中心和研发中心等。内地开店总数达到320家。第三年就是我们战略计划的目标数400家。

这个时候投资商会问，开店速度那么快，6年400家。会不会风险很大，店面管理，人员储备方面能不能跟的上。是不是有点方夜谭。那么我可以很负责任的告诉大家，不是。因为我们的经营模式，管理方式和人才招聘、培训、管理、储备都是不一样的。究竟是什么不一样呢。下面我就来详细的说一下。

经营模式：

本项目所有的连锁店都是以自营为住，不提倡开加盟店，如果开加盟店也可以，控股权必须要在我们手里。这样我们就可以保证我们的所有店面的管理的统一性。也不会对我们的品牌带来负面影响，如果控股权在加盟商手里的话，我们就不能保证了。但是加盟商好的建议我们就要认真去听。

人员管理和招聘：我们的人员招聘工作可以请专业的餐饮服务公司针对我们的要求进行招聘、培训。但是在人才管理上我们就实行财富倍增计划和老板培训计划。员工就是合作伙 伴，员工就是老板。具体如下：当一个员工进来我们公司之后。成为了我们的正式员工。而且表现优秀，比如他一个月的工资是1000元，他可以拿500元，剩下500元放在公司的账户上，那么一年就有6000元放在公司，而我们给他的就是7000元。当他在经过公司的培训和考核之后能够胜任分店主任一职（管理10家店）。那他就可以拿出8万人民币来入股这10家店，回报是这10家店一年纯利润的2%的分红。以我们每家店年盈利24万来算，那么10家店就是240万。他就可以得到差不多5万块的分红。那么第二年、第三年、第四年?。以次类推。让公司的管理层和优秀员工都可以持有公司的股份。这样一来，我们的管理不仅更加顺畅，而且盈利还会大幅度的提高。因为我们的盈利越高，员工的分红就越多。所以他们就会更加用心的去工作，还会激励其他员工更加努力的工作，因为他们知道，只有努力的工作才会得到更多的回报。只有区别对待，才会激发员工的工作激情。才会让他们有更好的工作表现。这是世界著名管理大师，前ce的ceo——杰克、韦尔奇的名言和管理方法。

六、投资回报及风险控制

投资人把资金拿出来投资。主要是看这个项目有没有投资价值。市场前景和回报率高不高，回报周期是多久。下面我们就来说说我的这个项目为什么值得你投资，就是因为它的\'回报高，市场前景好。

以我们现在这家店来算。我们这家店大概25个平方。四张桌子。店里没怎么装修。我们现在每天的营业额在700元左右，本来不指这么多的，因为地方小，顾客来了一看没位子坐就走了，但是没办法，地方小，到了吃饭高峰期还厉害，顾客就站在那里等。因为这里的面好吃。他们愿意在这等，没办法。我们每个月的纯利润是9000左右。没有请服务员。我们的房租是2500元，水电是800左右。材料费是9000元。各种杂税是500元。

30 ×700 （元）=21000元（月总销售额）

如果我们把这家店重新装修，扩大经营面积。形成统一的门店形象。包括员工着装。服务用语等。给顾客一种开心，轻松的就餐环境。增加外卖服务和大量宣传。那么我们每天的营业额按2500一天来计算。那么我们来算一下我们的盈利。

30×2500=75000元（月营业总额）

75000-5000（房租）-15000（员工工资）-5000（员工伙食和住房）-28000（原料费）-2500（水电）-500（各种杂税）=24000元（纯利润），这还是一家店的。如果是10家，100家、200家呢。如果按照我们的战略计划，我们来看下表：

第一年 开店数 店利润 合计

40 20000元（月利润）×12 9600000元（年利润）

第二年 开店数 店利润 合计

100 20000元（月利润）×12 24000000 元（年利润）

第三年 开店数 店利润 合计

180 20000元（月利润）×12 43200000元（年利润）

第四年 开店数 店利润 合计

250 20000元（月利润）×12 60000000元（年利润）

从中可以看出，我们的回报是巨大的，如果我们的店数达到400家，那么我们的年纯利润就有1亿人民币。而且我们的品牌也有一定的市场价值了。还有我们的面条半成品还可以进超市销售，这也是个利润空间很大的市场。而且这个回报还会越来越大，因为我们还在向前发展，还在向前走。我的理想是把它打造成中国式的麦当劳。向全球发展。希望我们能做这个行业的领头羊。

既然是做生意，就肯定有风险。1997年——1998年的亚洲金融风暴，让很多知名的大公司一夜之间消失或破产。包括韩国知名的三星电子也不例外。当时它的负债率是它净资产的4倍。一个月亏损近2.13亿美元。公司命运危在旦夕。随时都有破产的可能。但是这场风暴没有挤跨三星。经过公司董事长和总经理的大胆变革，三星电子活下来了，而且越来越强大，现在已经成为移动通信、数字电视、打印机等领域的世界领航者。有时候风险也是一种机遇，它让你认识到了自己的不足，让你想方设法去改变那些对你不好的东西。其实风险有时候不仅仅是在摧毁一个人，更多的时候是在锻炼一个人，考验你有没有能力去化解这些风险。勇敢的活下去。比如我们在开店的过程中，可能有的店的生意不理想。有的客人抱怨品种单一。开店过快导致人员短缺，店数多了，管理跟不上去。导致管理混乱等，都有可能遇上。那么我们该怎么解决呢：

1.加强我们的品牌宣传力度。做好顾客服务工作，多与客人去沟通，了解他们的口味和就餐环境的要求。

2.批量引进新产品和新品研发力度。比如武汉热干面，各种营养粥，小米粥。如玉米粥、燕麦粥、地瓜粥等，还可以引进一些各种地方有名的小吃。

3.在人才招聘、储备上，可以和各大中专院校和政府再就业工程联系。实行人才阶梯培训计划。保证我们在人才上的优势。

4.建立完善的管理条例。加强员工在执行力方面的培训。实行半军事化的管理。篇二：

**面馆的创业计划书篇四**

第二章服务打造

2.1项目计划简介

本团队志在创建一家以休闲娱乐为主的服务型企业，依据群体一代的童年记忆打造的一所童趣体验馆，达到精神娱乐和健身休闲为一体的休闲娱乐连锁企业。童真的记忆最美好也最为深刻，回到童年的时代是众多群体一代的梦想。

本公司的主要服务产品由“娱乐童趣馆”和“时尚休闲馆”两部分组成。

2.2产品描述

1、娱乐童趣馆和忆童年餐厅

娱乐童趣馆

娱乐童趣馆是本公司推出的产品服务的重要版块之一，是以1980-出生的年轻群体为主要对象的产品服务。主要包括电子游戏、趣味休闲运动两大类，目的在于能引起80后及90后的趣味共鸣，在家庭、学习和工作之余能放松身心，陶冶性情。

忆童年餐厅

忆童年餐厅也是本公司的产品服务的重要版块之一，同样是以80后及90后为服务对象。忆童年餐厅以轻松愉悦的氛围为顾客提供一个能勾起客户童年回忆的环境，主要向顾客提供饮料、食品等。

2、服务内容及服务模式

本公司以回归群体记忆为依托，向年轻群体推出一系列娱乐健身项目，旨在于为顾客寻找童真趣味，达到放松身心、陶冶情操的目的。

入馆须知：

2、除时尚休闲区以外的消费项目皆须提前预定消费项目，可通过电话预定，网上预定。

3、本馆支持顾客提供旧物换购，顾客可提供家中闲置旧物（由工作人员认定即可）置于馆内，本馆只拥有旧物所有权，经损害会依市价赔偿，顾客可凭规定的数额获取“孩子王”贵宾卡，并享有特值优惠。

电子游戏类 80后90后都有专属于童年时代的初版电子游戏，娱乐童趣馆为客户提供80年代-90年代的电子游戏设备，使顾客能够以成年的身份再次回到童年的乐趣当中。

趣味休闲运动类该运动类的服务不同于市场上的一般运动健身项目，而是挖掘80和90后童年时期的“运动”项目，以组织团队的模式为顾客精心打造一系列非一般的“运动”项目，从而使顾客“运动寓于乐”。

忆童年餐厅拥有全方位的休闲设施，优质的服务和轻松愉悦的环境，整个餐厅的装修以童年记忆为主题，除了符合大众口味的菜系外，并提供特色童年饮品及小吃。服务以面对面的直接服务模式为核心。

2.3服务优势

本公司推出的娱乐休闲具有很强的针对性，其主要消费对象为1980-年出生的年轻群体，针对年轻人的童年记忆进行场景再现回归，达到放松身心，运动休闲的目的。并且服务模式特别，以提供童年娱乐设备和场景回归为主，这在以现代化的科技器材为主的时代，这样独特的方式对习惯了现代化生活方式的年轻群体来说很具有吸引力，而且具有很强的实践性。“娱乐休闲寓于童趣”是本娱乐休闲体验馆的特色所在。更为重要的是，80和90后是社会压力较大的群体一代，以无忧无虑的童年生活场景为依托，将娱乐和现代休闲以及情感相结合的组合，对于快节奏的年轻群体来说是一所极佳的娱乐休闲体验馆。而且，经市场调查，本地区甚至全国还未曾出现这类机构，这也就极大地降低了公司的竞争力成本。总综上分析，本公司所推出的特色娱乐休闲的市场竞争力非常乐观。

2.4附加产品

1、童年记忆小饰品。专为80后和90后设计的童年记忆小饰品，将80和90后的年轻人童年记忆用实物的形式体现出来，例如雷锋、机器猫、变形金刚等等，以会员精美小饰品的形式赠送或出售给顾客，让顾客在感受童年的欢乐之时也能回味那种童真的乐趣。

2、童年记忆饮料食品。那个属于80后90后的童年时代有许多难忘的“味道”，简朴单一，却有着特殊的情感，例如大大泡泡糖、冰棒、青蛙糖等等。顾客在享受环境的氛围的同时也能品尝到童年的味道。

2.5后期扩展服务产品

1、室外野战类

主要包括真人cs游戏、彩弹野战游戏、针对80后和90后普遍钟爱于虚拟网络游戏中的热血野战游戏，而采用真实场景再现达到虚拟与真实的结合，在野外真实体验一把英雄之感。

2、室外拓展训练

拓展训练主要包括高空、地面、水上项目、野营几大项目，和野战游戏一样是贴近自然生活的体验。该项目不仅有学生群体，还包括企事业组织的各种室外拓展训练，旨在培养学生的亲身实践和野外生存能力以及企事业单位组织人员的意志训练和团体精神的提升。通过与学校企事业单位的联系渠道，更好的开拓这一市场并加强壮大。

第三章市场分析与预测

本公司主要经营娱乐休闲服务，产品项目分为“娱乐童趣馆”和“忆童年餐厅”两部分。其中“娱乐健身馆”包括电子游戏、趣味休闲运动。产品主要通过营造一种轻松的氛围，使年轻的80、90后在娱乐休闲的过程中能过释放工作、学习、就业压力、忘却情感的失落，重新回味童真的乐趣，找回充满激情和信心的自我。面对压力有两种解决方法——消极的逃避和积极的应对。时尚休闲馆旨在以轻松愉悦的氛围为顾客提供一个能勾起客户童年回忆的环境。总之，本公司坚持在追求经济效益的`同时，达到释放压力、激发信心、的效应。

3.1行业市场分析

1、行业市场发展现状、走势分析

本公司属于第三产业，从经营的产品类型来看，具体来说属于第三产业中的服务业。从大环境来看，随着国家经济的飞速发展，经济结构的合理调整，第三产业在我国国民经济中的地位大大加强，国家也越来越重视第三产业的发展。国家对第三产业的高度重视以及第三产业的重要性，使得进军第三产业成为明智的选择。

改革开放以来,我国经济发展水平不断提高，人民的生活质量也不断改善，在追求物质生活的同时也注重精神需求的满足，娱乐、休闲随之成为一种时尚，同时也成为一种发泄情绪、释放压力的重要方式，很多学生、青年群体在学习和工作之余都倾向于放松自己。可是去哪里寻找适合自己的娱乐休闲方式呢？这已经成了困扰我们年轻一代的重要问题。也正因为这些原因“八九同城”应运而生。

纵观中国的健身娱乐市场，可以说娱乐、休闲场所各式各样，具体来说可以分为：健身型（如：健身馆、溜冰馆、台球馆）、休闲型（如；网吧、ktv、酒吧）、游玩型（如：户外郊游）等。但是总的来说，这种娱乐休闲场所一般比较单一，只经营单一的项目。而且意义比较单一，价格一般比较昂贵或花时较多。健身房注重“现代化”，大多布置有大量健身器材，使得健身房的氛围较沉重，有时不能达到锻炼身体、释放压力的效果。而ktv、网吧等也很单一，郊游需要的时间较多，很难满足青年们的娱乐休闲要求。餐饮方面，经营模式特色缺少。因而新型的、有着综合意义的休闲娱乐有较大市场。

2、目标消费市场

本产品市场主要定位于80后和90后。80后和90后应该是现在社会上最活跃的一代，但是也被称为是尴尬的一代，年轻的这一代群体承受来自各方面的压力——青年学生群体的学习压力、就业压力；青年企事业单位员工的工作压力、生活压力；以及所面临的情感压力。一定的压力有利于青年群体的成长，但是较大的压力如果得不到及时有效的释放将会影响青年群体的身心健康，也不利于他们的发展。有的甚至走入思想的深渊，而寻求极端的方式解决。近年来，青年群体自杀率的上升，很大程度就是他们的压力无法有效释放或情感失落不能及时调整。本公司提供的舒适、轻松的服务场所以及简单有趣的娱乐游戏正迎合广大青年群体释放压力，找回童年，找回自我、找回快乐的需求。因而本公司必定会成为他们的必然选择。

3.2市场需求分析

1、市场前景分析

中国当今青少年（80、90后）数量大约4亿，在快速发展的中国社会中，他们面临各方面的压力，如何释放压力，如何在现代化的城市中更好的生活将是他们首要解决的问题。因而集释放压力、寻找童的健身休闲产品将越来越受青少年的青睐。可以预计该行业市场所蕴含的商机是巨大的。

2、消费者需求分析

（1）消费者需求的演变

消费者市场需求的演变以经济条件的改变为前提，改革开放以前的国民经济条件决定娱乐休闲消费市场是极小的，人们主要倾向于物质需求的满足。改革开放后，中国经济飞速发展，人们的收入水平不断提高。物质需求的满足和精神的空虚形成一对矛盾，使得民众越来越追求精神需求的满足。因而，娱乐消费市场需求迅速扩大。

（2）消费者需求的满意程度

当前，人们对娱乐休闲的需求并没有得到满足。纵观当前的娱乐休闲场所，一般比较单一，不能很好的达到缓解压力的效果。由于存在以来变化较小，消费者失去了新鲜感。故本公司从新的角度，推出新的休闲娱乐服务，对消费者有较大吸引力。

（3）消费者需求的发展趋势

经济的发展为消费者消费提供了一定的经济条件，而巨大的就业、生活、学习、情感压力使得消费者更有了消费的欲望。通过各种娱乐休闲方式缓解紧张的情绪是年轻群体的普遍需求。

（4）消费者对产品/服务的的认同度

消费者对产品/服务的认同取决于产品或服务对消费需求的满足程度。本公司推出的“娱乐童趣馆”和“忆童年餐厅”两项产品，在娱乐休闲的同时，以回味童年为主题，跳出当前娱乐休闲单一的娱乐目的，更符合当前青年群体和社会发展的需求。放松心情、缓解压力的同时，同时满足回归童年的愿望，本公司产品的消费者认同程度应该会比较高。

3、市场规模分析

（1）近期市场规模

因本公司选址于常德市城区，所以近期市场规模主要分析常德市城区的市场规模。常德市城区人口已达60多万，其中80、90后30多万。这一消费群体就近期的市场规模来说相当可观。另外，常德市管辖下的其他县、市的80、90群体也会部分成为我们的消费者。由于本公司的产品涉及面广，在某种程度上可以说，常德市所属的地区的80、90群体都是我们的潜在消费者。只要他们有消费的欲望，他们可以通过采取单人、家庭、组织等各种方式成为我们的实际消费者。

（2）中期市场规模

公司成立之初的目标市场主要是常德市城区的80、90后，在公司发展较稳定后，本公司将扩大市场覆盖范围。

湖南省的其他城市是本公司扩展市场规模首要目标地区。湖南省所属的长沙市、株洲市、湘潭市、邵阳市、张家界市等市是本公司的进一步发展对象。目前湖南省城市人口1000多万，其中青年群体200多万,在不远的将来他们都将在本公司的市场覆盖范围之内。再有部分非城市青年人口，作为潜在消费者。可以想象中期市场规模是巨大的。

（3）长期市场规模

当公司有较大规模后，将从纵向和横向两方面向外继续扩展，形成庞大的连锁市场。

第一步，横向扩展。横向扩展指的是市场地域范围的继续扩展。公司在湖南省形成较好效应后，会继续推向全国的各大小城市。4亿青年主体作为潜在消费者，市场空间巨大。

第二步，纵向扩展。纵向扩展是指人群上和服务内容的扩展。

近期和中期市场上本公司的消费群体针对80、90群体主要经营娱乐休闲产品。长期市场上本公司会致力于推出新的服务项目——室外野战和室外扩展营，并把70后以及00后发展为市场目标。“娱乐童趣馆”和“忆童年餐厅”作为“回味过去”型服务与室外野战和室外扩展营型作为“开阔未来”型的结合，更好的适应现代社会的需要。

**面馆的创业计划书篇五**

毕业后,老水回老家开了一家面馆。老水的父亲就是开面馆的，好歹跟父亲学了几手，老水的手艺也算是工匠级别。之后的几年老水都是一个人开着面馆过生活。

吃过老水面馆的人都只知道，老水一直还是单身一人，老水下的面很好吃。那些年，老水才开面馆的时候，很多热心的大妈乐在忙着联系姻缘的事情，看到这么一位长相端正，又有手艺的单身男人自然不肯放过，上门给老水说亲的次数都快把老水面馆的门槛说塌了。老水虽然无奈，但大妈们每次来，老水都客客气气的对待她们。

大妈们看着老水对谁都不上心，就直接问老水喜欢什么样的姑娘。

老水只能应付，自己还暂时不想有家庭，不想祸害其他的姑娘。大妈们听到老水这样说，没想到更热情了，说什么老水知道疼人，嫁给老水的女人一定幸福云云，老水每每听到这些话也哭笑不得，但也没办法，逼到万不得已要去见姑娘的时候，就只说自己不喜欢。老寒一而三，再而三的推辞。大妈看老水对找姑娘这样没有积极性，也只好作罢。

于是，老水认真下面，老水的客人认真的吃面。时间慢慢流逝，就在老水觉得这辈子就一个人过的时候，一个姑娘走进了老水的面馆。老水第一眼见到姑娘就给朋友打了电话，朋友想着老水这情况属于一见钟情，告之了三个方针：一，坚持;二，不要脸;三，坚持不要脸。老水挂了电话端着面就去了，结果姑娘头都没抬。后来姑娘经常来老水的面馆，都是相同的位置，同样的面。老水每次都默默看着姑娘，然后在碗底加个卤蛋，或者让伙计多送一个肉夹馍。之后有段时间姑娘没有到面馆来，老水琢磨着是不是自己的念头被姑娘察觉到了。一个雨天，快要关门的时候姑娘出现了。同样一碗面，老水坐到姑娘对面，姑娘安静的吃面，老水讪讪地有一搭没一搭的说着天气。碗底依旧卧着一颗卤蛋，姑娘没吃兀自出神，老水也不敢言语。姑娘拿起筷子在碗里轻轻戳来戳去，最后慢慢说自己要离开这座城市，到另一个城市去生活，感谢老水之前的照顾。老水再没言语，姑娘就陪老水这么坐着，直到离开，再没出现。

之后的日子，老水还是以前一样认真下面，只是话变少了不多言语，时不时发呆，有时会给客人上错面，大妈们都议论，老水看上去老没落了。一天晚上，关门回家，老水没来由的瞟到了姑娘常坐的位置，一时间心下酸软，苦涩难当，想到初见的模样，心里转了无数个念头。没多久，面馆易主了。大妈们开始议论老水怎么了，有些好事者就怀疑老水是不是沾惹事情了。

姑娘在另一个城市过的不温不火，和周围的人点头之交，每每也总是一个人独行，说不上寂寞但总觉得孤单。最近几天，姑娘总是可以听到办公室的同事议论一家新开的面馆，怎样美味分足，老板厚道真诚。听着听着，姑娘想到了老水下的面，这么默默关心自己的男人。鬼使神差的姑娘和同事同去了那家面馆。尝了口面，姑娘呆寞许久然后径直走进厨房，一个熟悉的身影默默地下着面条，姑娘慢慢模糊了视线，有了不想再离开的想法。

老水转身看到姑娘的时候，不知道姑娘已经来了多久，但欣慰的是她终究还是来了。老水笑着看向姑娘，端着碗面也不言语，只是心里想要陪伴姑娘一生，不论还有多久。

或许你觉得老水的爱情听起来不靠谱。

是挺不靠谱的，老水自已也这样说。

但是爱情本身不就是一件不靠谱的事情吗?

问世间情为何物?一碗好面改变温度。

**面馆的创业计划书篇六**

1、住宅社区：开面馆最好的选择，住宅社区的人口组成均匀，都以家庭为单位，出门用餐机率高，每一个家庭2—6人，座位应具有能足够容纳的环境，菜色选择也要丰富，装修必须花较多成本，才能满足大人与小孩的需求，消费以午餐、晚餐与假日为主，不会出现明显淡季与旺季之分。

2、工商业区：上班族群聚的地方，活动时间以白天为主，因此消费时机在于午餐，由于午餐时间并不长，而用餐都在11－13点之间，对供应速度要求较高，工商业区用餐环境要求不高，讲求卫生清洁，服务态度要好，座位可以较密集，以容纳更多顾客，晚餐只有加班人用餐，如讲究你的特色面食，对晚餐营业有所帮助，每星期一至星期五是消费者集中时间，周六日则相对清淡。

3、学校园区：每年扣除休假只做九个月，以面馆只适合大学、专科学校，这类学校学生消费水平并不高，但是消费能力较高，学生消费族群容易受流行趋势改变，因此对菜色变化要求不断，对餐饮环境卫生要求较高，这是他们选择用餐地点的重要依据；午餐、晚餐、夜宵皆可做，都有生意上门；寒假暑假可能主要是周边人群消费，会相对冷清些，但利润绝对仍然能得到很好保证。

早餐50碗，午餐120碗，晚餐90碗、一天营业额约为1300，一个月利润约为22600元。

主营营养彩面，可以结合彩色饺子、包子、馒头、馄饨等销售！

**面馆的创业计划书篇七**

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。下面我们来看一下面馆的创业计划书应该怎么写吧。

1.名称：xx面馆(暂定，后续征名确定)

2.投资金额：120万元人民币/100㎡

3.定位：中端特色快餐

4.经营模式：以陕西特色面食结合本地口味，注入三秦文化、校友情怀提高产品附加值，打造美味、卫生、快捷的特色面食餐厅;实现口碑与财富的双赢，逐渐转向品牌营销。

本项目资金筹措方式为校友众筹，众筹对象为年满18周岁的长安大学校友(含原西安公路交通大学、西安工程学院、西北建筑工程学院校友)，召集50~100位校友股东，筹措资金约120万;众筹细则见详细计划书。

众筹结束后，成立长大xq集团有限公司(暂定，后续征名确定)，以集团作为项目运营的主体，以庞大的校友群体为基础，打造创业众筹平台，通过挖掘、评估和投资项目，积累资源和储备项目，实现产品多元化，投资多样化，最终发展成为以投资项目为主，以经营管理具体项目为辅的战略性投资公司，走向正规化，迈向潜力无限的商业舞台。xx·xx面馆即为公司投资运营的第一个项目;详细介绍见详细计划书大学生面馆创业计划书大学生面馆创业计划书。

众所周知，餐饮行业具有门槛低、利润率高、回本快等特点;本次认筹对象均为长安大学校友，西安是我们共同的回忆，每位校友对陕西面食都有不同的`体会，它不仅是一道道美食，也包含着我们浓浓的校友情怀;因此，本次众筹项目选择以陕西面馆作为切入点。几位热心校友也对乌市特色陕西饭馆进行了调研，xq人普遍热爱面食，陕西面食在xq地区被接受程度较大，只要在选址、xx、卫生、特色、服务等几方面下足功夫，必定会成功。可行性研究见详细计划书。

由民主选举产生10人以下的单数董事组成董事会，负责公司的重大决策、决议。成立专门的管理团队和监管团队。本着民主、公平、公开、公正的原则，制定公司管理章程，严格按照章程和公司远期规划执行，制定股东股权管理制度，管理细则见详细计划书。

本次项目按照下列顺序实施：

(1)群策群力、初轮众筹;

(2)成立公司、组建团队;确认董事会章程和管理制度;

(3)完成餐厅经营相关手续办理;

(4)装修、采购、招聘、制订菜谱和定价;

(5)前期宣传;

(6)试营业、正式营业

各实施阶段详细安排见详细计划书大学生面馆创业计划书投资创业。

生产方面的主要风险为：1、食品安全;2、生产安全。财务方面主要风险为：1、成本失控;2、销售不达预期。

初期面馆总投资额120万元根据实际经营情况，计算分红，不少于净利润的30%用于分红。并预留公司发展基金。

**面馆的创业计划书篇八**

毕业后,老水回老家开了一家面馆。老水的父亲就是开面馆的，好歹跟父亲学了几手，老水的手艺也算是工匠级别。之后的几年老水都是一个人开着面馆过生活。

吃过老水面馆的人都只知道，老水一直还是单身一人，老水下的面很好吃。那些年，老水才开面馆的时候，很多热心的大妈乐在忙着联系姻缘的事情，看到这么一位长相端正，又有手艺的单身男人自然不肯放过，上门给老水说亲的次数都快把老水面馆的门槛说塌了。老水虽然无奈，但大妈们每次来，老水都客客气气的对待她们。

大妈们看着老水对谁都不上心，就直接问老水喜欢什么样的姑娘。

老水只能应付，自己还暂时不想有家庭，不想祸害其他的姑娘。大妈们听到老水这样说，没想到更热情了，说什么老水知道疼人，嫁给老水的女人一定幸福云云，老水每每听到这些话也哭笑不得，但也没办法，逼到万不得已要去见姑娘的时候，就只说自己不喜欢。老寒一而三，再而三的推辞。大妈看老水对找姑娘这样没有积极性，也只好作罢。

于是，老水认真下面，老水的客人认真的吃面。时间慢慢流逝，就在老水觉得这辈子就一个人过的时候，一个姑娘走进了老水的面馆。老水第一眼见到姑娘就给朋友打了电话，朋友想着老水这情况属于一见钟情，告之了三个方针：一，坚持;二，不要脸;三，坚持不要脸。老水挂了电话端着面就去了，结果姑娘头都没抬。后来姑娘经常来老水的面馆，都是相同的位置，同样的面。老水每次都默默看着姑娘，然后在碗底加个卤蛋，或者让伙计多送一个肉夹馍。之后有段时间姑娘没有到面馆来，老水琢磨着是不是自己的念头被姑娘察觉到了。一个雨天，快要关门的时候姑娘出现了。同样一碗面，老水坐到姑娘对面，姑娘安静的吃面，老水讪讪地有一搭没一搭的说着天气。碗底依旧卧着一颗卤蛋，姑娘没吃兀自出神，老水也不敢言语。姑娘拿起筷子在碗里轻轻戳来戳去，最后慢慢说自己要离开这座城市，到另一个城市去生活，感谢老水之前的照顾。老水再没言语，姑娘就陪老水这么坐着，直到离开，再没出现。

之后的日子，老水还是以前一样认真下面，只是话变少了不多言语，时不时发呆，有时会给客人上错面，大妈们都议论，老水看上去老没落了。一天晚上，关门回家，老水没来由的瞟到了姑娘常坐的位置，一时间心下酸软，苦涩难当，想到初见的模样，心里转了无数个念头。没多久，面馆易主了。大妈们开始议论老水怎么了，有些好事者就怀疑老水是不是沾惹事情了。

姑娘在另一个城市过的不温不火，和周围的人点头之交，每每也总是一个人独行，说不上寂寞但总觉得孤单。最近几天，姑娘总是可以听到办公室的同事议论一家新开的面馆，怎样美味分足，老板厚道真诚。听着听着，姑娘想到了老水下的面，这么默默关心自己的男人。鬼使神差的姑娘和同事同去了那家面馆。尝了口面，姑娘呆寞许久然后径直走进厨房，一个熟悉的身影默默地下着面条，姑娘慢慢模糊了视线，有了不想再离开的想法。

老水转身看到姑娘的时候，不知道姑娘已经来了多久，但欣慰的是她终究还是来了。老水笑着看向姑娘，端着碗面也不言语，只是心里想要陪伴姑娘一生，不论还有多久。

或许你觉得老水的爱情听起来不靠谱。

是挺不靠谱的，老水自已也这样说。

但是爱情本身不就是一件不靠谱的事情吗?

问世间情为何物?一碗好面改变温度。

文档为doc格式

**面馆的创业计划书篇九**

1.住宅社区：

开面馆最好的选择，住宅社区的人口组成均匀，都以家庭为单位，出门用餐机率高，每一个家庭2-6人，座位应具有能足够容纳的环境，菜色选择也要丰富，装修必须花较多成本，才能满足大人与小孩的需求，消费以午餐、晚餐与假日为主，不会出现明显淡季与旺季之分。

2.工商业区：

上班族群聚的地方，活动时间以白天为主，因此消费时机在于午餐，由于午餐时间并不长，而用餐都在11-13点之间，对供应速度要求较高，工商业区用餐环境要求不高，讲求卫生清洁，服务态度要好，座位可以较密集，以容纳更多顾客，晚餐只有加班人用餐，如讲究你的特色面食，对晚餐营业有所帮助，每星期一至星期五是消费者集中时间，周六日则相对清淡。

3.学校园区：

每年扣除休假只做九个月，以面馆只适合大学、专科学校，这类学校学生消费水平并不高，但是消费能力较高，学生消费族群容易受流行趋势改变，因此对菜色变化要求不断，对餐饮环境卫生要求较高，这是他们选择用餐地点的重要依据;午餐、晚餐、夜宵皆可做，都有生意上门;寒假暑假可能主要是周边人群消费，会相对冷清些，但利润绝对仍然能得到很好保证。

4.市场夜市：

夜市人，各样各色人聚集之地，它综和娱乐、购物、餐饮等五花八门的行业，人流量较大，同时竞争也相对直接而且激烈，所以面馆要强力讲求特色，别人能做我能做，我做别人做不了!营业食间都以晚上为主，下午是准备材料：晚上从下午5点开始至零晨2点。逛夜市普通都想吃吃看，所以供应面的份量可以比一般少些，种类多些。

针对人群:时尚的年轻人、小孩、学生，以及喜欢吃面的家庭

彩面投资成本小，市场广阔，基本上能够保证稳赚不赔，假定一家50平米的面馆，主要投资为：

彩面制作设备：2～4000

厨房设备：6000

店内装修及配备：10000

人员工资：4000

流动资金：1800

水电气：1000

开业宣传：1000

转让费：0-60000(铺面转租后仍能回收)

总投资约为：30000～80000

早餐50碗，午餐120碗，晚餐90碗。一天营业额约为1300，一个月利润约为22600元。

主营营养彩面，可以结合彩色饺子、包子、馒头、馄饨等销售!

**面馆的创业计划书篇十**

俗话说的好“民以食为天”。又有“食在广州，味在四川”之说。说明四川美食是大家非常喜欢吃的美食之一。今天我要向大家推荐另一种四川美食，也就是我们这个项目的主角————————特色川味面，也称怪味面。它是以自制面条加以各种调料和配料精致而成。产品制作好之后具有色、香、味俱全的特点。是四川人民一种很有特色的小吃加主食。吃起来味道好极了，它是一种投资小，利润高，风险低，回报快的好项目。

产品规格分为大分，中分和小分三种。我们目前的定价是6元，5元，4元。因为我们没有怎么装修。地方也小。环境太简陋。如果我们重新装修，扩大经营面积，把环境搞好一点，那我们的价格定位就是在8元，7元6元。和其他餐厅相比。我们定价是比较合理的，处在中，低档方位。这样我们就把目标消费人群来了个大包围。从普通工人到公司白领和老板都是我们的目标消费人群。产品口味独特，目标消费人群庞大。那我们开店选址的范围包括车站旁边，商业写字楼旁边，步行街，学校附近，居民区，大型批发市场和大型购物中心都是我们开店选址的好地方。基本上没什么区域限制等不利因素。

本项目投资金额120万人民币。分前、后两次注入资金。第一次到帐50万，用于公司注册、商标申请注册、设计统一的门店形象。购买服装。餐具。和桌椅等，也包括筹建总部研发中心和配送中心。第二次到帐金额为70万，用于公司扩张。公司注册为股份制有限公司。持股人分别为投资商、项目运作人、和技术拥有者，持股比例为50%、30%、20%。如有异议，可另外协商。

具体操作如下：

（第一个3年计划）

第一年以广州为中心。把现在这家店重新装修，扩大营业面积，设计统一的门店形象和装修风格，给顾客一种轻松，开心的就餐环境，员工着装统一，突出地方色彩。同时招聘人员，培训人员，储备人才。马上在开两家店，最好同一天开业。至于开店选址已经有地方了，同时我们还要筹建自己的面条生产车间，研发中心和配送中心。因为我们面馆的面条都是我们自己生产，这样既保证了质量也节省了成本，也为我们以后发展打了很好的基础。因为后勤有保障了。前方发展才会更快更好。等车间的运转正常之后。我们就要马上在开3家店。等这3家店开好之后。我们就要向深圳和东莞发展了。目标40家。因为我们的投资小，开店地方好找，经营比较灵活，所以没有什么困难。第二年。以广州、深圳、东莞三地为中心。向周边地区扩展。比如中山、珠海、佛山、潮汕地区和粤西地区。目标60家（不包括去年的店）。覆盖广东80%的地区。第三年我们的目标就是向全国扩张。目标80家。

（第二个3年计划）：

当我们把全国这盘大棋铺开之后，我们就要去巩固和占领这些市场了。各分公司以各省会为中心，向周边地区扩展。实行自营和加盟两条腿走路。还可以收购和兼并各地小的饮食公司。另外我们的面条半成品可以用包装包好，用我们的品牌直接进各大超市销售，就像‘味千拉面’一样。这个市场也比较大。利润也很可观。第一年的目标总店数250家。第二年我们的目标是向香港和澳门这两个城市发展。这个过程会比较久一点，因为这两个城市的餐饮市场我们不了解，包括开店选址，目标消费群。饮食文化等，我们都要详细的做一份市场调查和详细的开店计划才可以去开店的。做到因地制宜、灵活经营的方式。用一年时间在这两个城市各开5家店。包括建立自己的配送中心和研发中心等。内地开店总数达到320家。第三年就是我们战略计划的目标数400家。

这个时候投资商会问，开店速度那么快，6年400家。会不会风险很大，店面管理，人员储备方面能不能跟的上。是不是有点方夜谭。那么我可以很负责任的告诉大家，不是。因为我们的经营模式，管理方式和人才招聘、培训、管理、储备都是不一样的。究竟是什么不一样呢。下面我就来详细的说一下。

经营模式：

本项目所有的连锁店都是以自营为住，不提倡开加盟店，如果开加盟店也可以，控股权必须要在我们手里。这样我们就可以保证我们的所有店面的管理的统一性。也不会对我们的品牌带来负面影响，如果控股权在加盟商手里的话，我们就不能保证了。但是加盟商好的建议我们就要认真去听。

人员管理和招聘：我们的人员招聘工作可以请专业的餐饮服务公司针对我们的要求进行招聘、培训。但是在人才管理上我们就实行财富倍增计划和老板培训计划。员工就是合作伙伴，员工就是老板。具体如下：当一个员工进来我们公司之后。成为了我们的正式员工。而且表现优秀，比如他一个月的工资是1000元，他可以拿500元，剩下500元放在公司的账户上，那么一年就有6000元放在公司，而我们给他的就是7000元。当他在经过公司的培训和考核之后能够胜任分店主任一职（管理10家店）。那他就可以拿出8万人民币来入股这10家店，回报是这10家店一年纯利润的2%的分红。以我们每家店年盈利24万来算，那么10家店就是240万。他就可以得到差不多5万块的分红。那么第二年、第三年、第四年……………。以次类推。让公司的管理层和优秀员工都可以持有公司的股份。这样一来，我们的管理不仅更加顺畅，而且盈利还会大幅度的提高。因为我们的盈利越高，员工的分红就越多。所以他们就会更加用心的去工作，还会激励其他员工更加努力的工作，因为他们知道，只有努力的工作才会得到更多的回报。只有区别对待，才会激发员工的工作激情。才会让他们有更好的工作表现。这是世界著名管理大师，前ce的ceo—————杰克、韦尔奇的名言和管理方法。

投资人把资金拿出来投资。主要是看这个项目有没有投资价值。市场前景和回报率高不高，回报周期是多久。下面我们就来说说我的这个项目为什么值得你投资，就是因为它的回报高，市场前景好。

以我们现在这家店来算。我们这家店大概25个平方。四张桌子。店里没怎么装修。我们现在每天的营业额在700元左右，本来不指这么多的，因为地方小，顾客来了一看没位子坐就走了，但是没办法，地方小，到了吃饭高峰期还厉害，顾客就站在那里等。因为这里的面好吃。他们愿意在这等，没办法。我们每个月的纯利润是9000左右。没有请服务员。我们的房租是2500元，水电是800左右。材料费是9000元。各种杂税是500元。

30 x700（元）=21000元（月总销售额）

21000—2500—9000—800—500=8700元（纯利润）

如果我们把这家店重新装修，扩大经营面积。形成统一的门店形象。包括员工着装。服务用语等。给顾客一种开心，轻松的就餐环境。增加外卖服务和大量宣传。那么我们每天的营业额按2500一天来计算。那么我们来算一下我们的盈利。

30x2500=75000元（月营业总额）

75000—5000（房租）—15000（员工工资）—5000（员工伙食和住房）—28000（原料费）—2500（水电）—500（各种杂税）=24000元（纯利润），这还是一家店的。如果是10家，100家、200家呢。如果按照我们的战略计划，我们来看下表：

第一年开店数店利润合计40 20000元（月利润）x12 9600000元（年利润）

第二年开店数店利润合计100 20000元（月利润）x12 24000000元（年利润）

第三年开店数店利润合计180 20000元（月利润）x12 43200000元（年利润）

第四年开店数店利润合计250 20000元（月利润）x12 60000000元（年利润）

从中可以看出，我们的回报是巨大的，如果我们的店数达到400家，那么我们的年纯利润就有1亿人民币。而且我们的品牌也有一定的市场价值了。还有我们的面条半成品还可以进超市销售，这也是个利润空间很大的市场。而且这个回报还会越来越大，因为我们还在向前发展，还在向前走。我的理想是把它打造成中国式的麦当劳。向全球发展。希望我们能做这个行业的领头羊。

既然是做生意，就肯定有风险。1997年——————1998年的亚洲金融风暴，让很多知名的大公司一夜之间消失或破产。包括韩国知名的三星电子也不例外。当时它的负债率是它净资产的4倍。一个月亏损近2.13亿美元。公司命运危在旦夕。随时都有破产的可能。但是这场风暴没有挤跨三星。经过公司董事长和总经理的大胆变革，三星电子活下来了，而且越来越强大，现在已经成为移动通信、数字电视、打印机等领域的世界领航者。有时候风险也是一种机遇，它让你认识到了自己的不足，让你想方设法去改变那些对你不好的东西。其实风险有时候不仅仅是在摧毁一个人，更多的时候是在锻炼一个人，考验你有没有能力去化解这些风险。勇敢的活下去。比如我们在开店的过程中，可能有的店的生意不理想。有的客人抱怨品种单一。开店过快导致人员短缺，店数多了，管理跟不上去。导致管理混乱等，都有可能遇上。那么我们该怎么解决呢：

1、加强我们的品牌宣传力度。做好顾客服务工作，多与客人去沟通，了解他们的口味和就餐环境的要求。

2、批量引进新产品和新品研发力度。比如武汉热干面，各种营养粥，小米粥。如玉米粥、燕麦粥、地瓜粥等，还可以引进一些各种地方有名的小吃。

3、在人才招聘、储备上，可以和各大中专院校和政府再就业工程联系。实行人才阶梯培训计划。保证我们在人才上的优势。

4、建立完善的管理条例。加强员工在执行力方面的培训。实行半军事化的管理。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn