# 2024年早餐店创业计划书完整版(实用14篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-07-22

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**早餐店创业计划书完整版篇一**

随着现在人们对早餐营养的重视，豆浆越来越受上班族的欢迎了。三个下岗女工就看准了这一商机，在古田某居民小区附近开起了一个豆浆店，熙熙攘攘地围满了人，生意很是红火。

5年前，三个下岗女工在求职四处碰壁之后，合伙投资开了这家小店。靠着一台豆浆机，三人走上了自食其力的创业路。经过几年的努力，如今，这爿面积不大的豆浆店在附近已小有名气。

商机：“过早”里找“钱眼”

经营者之一的魏师傅说，5年前下岗后，她们为了再就业进行过各种各样的尝试，卖过报纸，做过家政，能试的都试了，但都因为各种各样的原因没能继续下去。后来她们在自己住的居民区发现了商机。

魏师傅说，居民区的住户非常集中，一大早大家都赶着上学上班，没时间做饭，社区附近的早餐业也就发达了起来。每天，都有很多人在附近的小吃店“过早”。

吃热干面、豆皮、包子，总得喝点稀的吧。但魏师傅发现，当时一些小摊点搭着卖的豆浆，都是地下工厂加工的劣质豆浆，原料不纯不说，还能喝到一股塑料味。但口渴时也就顾不了那么多，不少顾客往往是一边发牢骚一边喝。

何不在这附近开一家门面专卖豆浆呢?魏师傅和两个好姐妹一商量，三人都很感兴趣，于是就合伙开了这间豆浆店。豆浆现磨现卖，新鲜正宗，顾客自然看得放心，喝得开心，生意一下子就火了起来。“现在有不少老顾客除了吃早点喝杯豆浆外，还会再顺便带一袋回家。”魏师傅饶有兴致地说，经过5年努力，如今豆浆店的生意已经非常稳定，因为名声在外，周边一些顾客还经常跑很远来买豆浆。

市场：四季“常青”

和炒板栗、水果刨冰等时令性小吃不同，豆浆店的生意可谓四季常青。虽然产品相对单一，但因为武汉人“过早”多习惯在外面小店解决，豆浆往往成为行色匆匆者早餐时的首选。

“冬天一杯热豆浆，既能热身又能焐手;夏季一杯冰豆浆，既能解渴又可消暑。”魏师傅说，做豆浆生意最大的好处就是不受时令限制。

眼下正值盛夏，魏师傅的豆浆店也做起了冰镇豆浆，为了方便顾客，还顺便卖一卖冰镇绿豆汤。早上“过早”、晚上消夜，豆浆店的生意都红火异常。魏师傅说，她们还准备再开发一些特色产品，比如奶味豆浆、果味豆浆等等。

选址方面，由于豆浆属辅助性食品，因此，店面最好开在餐饮店相对集中的地方，和其他经营主食的餐饮摊位相互搭配。住宅区附近、学校附近，以及人流量相对集中的车站附近、菜市场附近等，一般都有一些小吃店，也是开豆浆店的首选地点。

回报：本小利大

魏师傅说，当年她们三人凑了4万元，开了这家豆浆店。最初还有点担心能不能收回成本，前景到底如何，但精打细算加上武汉蓬勃发展的早点市场让她们两年就完全收回了投资成本，而且小有盈余。

早餐卖豆浆也能赚出百万富翁

今年24岁的姚娜,一毕业后先是进入一家门诊工作,每天坚持利用空闲时间,学习一些保健、推拿方面的知识。后来,姚娜到一家足疗店工作,她边学边实践,干活又卖力,每月的收入也还可以。工作了一年多以后,姚娜毅然放弃足疗师的工作,因为她觉得自己应该有更好的发展。后来,姚娜销售过塑胶,在售楼处卖过楼。这期间,她谈了男朋友,男孩帅气,善良。两个有想法的年轻人商量后,决定在工作之余摆地摊儿。干了没几天,赚了四五百元后,姚娜就把地摊儿转了出去。“那段时间,心里也没底,觉得未来很渺茫。”姚娜说。

夏天,姚娜和男朋友到在济南做生意的表哥家玩。一天早上,表嫂给他们买豆浆喝,姚娜喝着味道不错,当天中午就到卖豆浆的摊点一探究竟,经过交谈,她了解到这是五谷豆浆。回到潍坊后,姚娜经常和男朋友谈起五谷豆浆,最终,两人决定认真考察这个项目。于是,两人再次来到济南,并在表哥的介绍下,找到了另一家更好喝的豆浆。

姚娜说,最初她向摊主提出想学习五谷豆浆的研磨技术时,遭到对方的强烈反对。但是她没有放弃,最终。她的坚持和诚意打动了摊主,学到了6种五谷豆浆的研磨技术。

回到潍坊后,姚娜和男朋友在奎文区北海路街道南胡小吃街摆上了一张桌子,买来了杯子、暖壶,209月1日,两人开始正式销售五谷豆浆。令姚娜没有想到的是,营业第一天,他们竟然挣了400多元。此后,他们的销售记录一天一天被突破,而且凡是喝过豆浆的,几乎都会成为回头客。

姚娜并不满足于眼前的收益,觉得豆浆种类太少,于是开始大量进货,除了五谷外,还购买了红枣、黑米、花生、红豆、芝麻等,最终,姚娜琢磨出了自己的40多个豆浆品种。

生意迅速扩张,给姚娜带来收获的同时,也带来了挑战。由于她的五谷豆浆目前还没有非常特殊的制作工艺,模仿起来特别容易,营业后不久,她就发现市场上各种名目类似的五谷豆浆就开始风靡起来。而且在南胡小吃街也出现了类似的豆浆饮品销售摊点。她坚持不添加任何添加剂,选用优质五谷原料。凭着过硬的产品质量,她的市场没有受到大的冲击。

回忆起自己的创业之路,姚娜觉得有一件事做得非常正确,从创业之初,她就注册了自己的品牌“姚大拿五谷杂粮豆浆”。

姚娜的豆浆摊点经营了两个月后,她和男朋友就还上了原来的欠债,还买了一辆面包车运输货物。不久,就有第一个加盟商。

两个月的时间，姚娜的事业迅速拓展,陆续有70多家店面加盟了,姚娜每个店收取6000元的加盟费。这些加盟店不光在潍坊,也有的在外地市甚至外省。如今,正式加盟姚娜的店面总数超过了100家,仍不时有人找她联系加盟事宜,而且她自己还有7家店。

姚娜觉得自己对商标品牌的保护意识,对事业成功的强烈追求,对产品质量的严格把关,整合了这些必要的因素,才使她有了今天的成绩,现在生意火了,但是希望将自己的品牌豆浆做大做强,“只有我们的品牌强大了,跟着我的加盟商才能逐渐摆脱小作坊式的经营,才会有钱赚,有发展。”姚娜自信满满地说。

梦想是要有的万一实现了呢锅贴创业让我梦想成真

梦想是要有的，万一实现了呢!每个人都怀揣着梦想，对未来充满美好的憧憬。很多人希望能通过创业走上致富路。再卑微的梦想也是梦想，都值得我们不顾一切的去前行奋斗。

我是一个地地道道的农民，因为家里比较贫穷，上不起学，所以早在很早的时候就出外打工了，这一去就是6年，等我回来的时候，父母说怎么的也的找个媳妇吧，母亲求东家告西家，可是结果总是不尽人意。人家一听说我们家的家庭情况，就连见面的机会都不给，有的见面就直接问，你会在城市里买房吗，这些都让我不知所措。看着父母发愁的折子，我真的是觉得人生暗淡无光。

有一天，我在报纸上面看到了锅贴项目非常不错。我想是滴，每个人都有梦想，我也有，我想成家立业。做锅贴加盟真的可以让我实现梦想吗。就这样我拨打了他们的咨询电话，很快我就到他们总部参观了。当时我记得刘老师很热情的接待了我。他说的对对于我们这些贫穷的屌丝来说，做小吃项目是最合适不过了，投资小，风险小，利润高。

期间，杨老师很负责任的传授给我开店技巧。1个星期后，我毕业了，我就忙着找店面，购置开业用的各种材料。终于在我的坚持努力下，我的早餐店终于开业了。

由于我做的锅贴味道好，价格也很合理，我的锅贴加盟店很快就红红火火。看着前途大好的锅贴店，父母也很高兴。就这样很快，我就在家把瓦房给起了，盖了座2层小洋房，还买了一辆车。就这样，我们家的门槛都要被各种媒人给挤破了。

终于我抱得了美娇娘，我的店铺生意也依然红火，我准备再开上几家，我想着扩大自己的店面，可以像肯德基一样开遍全国甚至是全世界。

每个人都有追逐梦想的权利，我的梦想实现了，而我又有了新的梦想，现在我正在努力前行的路上。梦想依然在继续。。。。。。

早餐创业故事

**早餐店创业计划书完整版篇二**

第一章

企业产品与服务

一、企业经营模式

集中采购加工配送原物料，在各门店采用流水线作业出品，为顾客提供自助式服务。

借鉴知名中西连锁餐饮品牌(如麦当劳、肯德基、真功夫等)的经营模式并根据地域特点加以改进。

二、企业主要产品结构：

前期产品共设三大块：a、xx牛肉面/汤粉系列配黄酒和豆浆;b、江浙汤包系列配各式粥品{玉米粥、红豆粥、清粥等};c、西式糕点系列配牛奶和咖啡等。

三、中心餐饮与直营餐饮

粉面系列和汤包系列由公司直属运营。

四、加盟餐饮

西式糕点系列邀请知名西饼品牌加盟。

五、增值服务

后期规模允许的情况下，可设立与一卡通/公交卡一体的早餐卡，并对学生、老人、社会弱势群体适当折扣。在各门店增设一些便民服务项目(如寄存、邮寄、干洗等)，实现真正的民生化。

六、服务质量控制

将顾客满意度与各管理层绩效挂钩，公司采取定期督导巡视、神秘顾客意见调查、消费者意见反馈等方法来监督服务质量并加以改善。

第二章

行业和市场分析

一、行业与发展前景

目前xx地区早餐市场仍处在就餐环境差、品质卫生差、服务意识差的“三差”阶段。没有一家专业正规的早餐品牌。由于早餐的低利润和连锁经营管理方法的欠缺，本地餐饮界无人愿意投资发展连锁早餐。与传统正餐、特色餐饮及夜市餐饮的白热化竞争场面形成了鲜明对比。

然而随着现代都市人消费观念的转变，越来越多的人愿意外出食用早餐来节约宝贵的时间，也越发在意早餐的质量。市场的格局正在改变，品牌早餐呼之欲出。早餐将成就一个前景无限的广阔市场。

二、客源市场分析

xx城市规模位居全省第二，城区常住人口110多万，是名副其实的大中型二线城市，是国家产业向中西部转移的重点开发区域。目前地区产值、人均收入正在快速增长。

xx人一直有在外过早的习惯，每天早上大概有60%的人选择在外就餐。以目前人均4元的标准计算，这将是一个日均260多万的大市场(110万\*60%\*4元)。

三、市场竞争与对策

最大的竞争来自于无处不在且价格低廉的`路边摊、面馆等。

“安心早餐”立志于做平民早餐工程，我们通过集中采购降低食品成本、流水线标准操作降低人工成本、科学选择店址降低铺租成本等一系列手段将运营成本压缩到最低，从而提供真正物美价廉、物有所值的早餐。

四、政府产业政策

市民放心早餐已被列为国家重点民生工程之一，各地政府都有相应的扶持政策，在许多一二线城市已有经营发展良好的放心早餐品牌(如苏州一百放心早餐工程)

“安心早餐”计划在人力资源方面也尽量吸纳下岗职工、外来劳工等社会弱势群体。努力成为地区下岗再就业示范企业。

第三章

营销战略与cis计划

一、营销目标

让“安心早餐”品牌深入xx市民心中，成为人们早上外出就餐的不二选择。

二、营销策略

1、赞助公益事业。

2、帮扶弱势群体。

3、积极参与社区活动。

4、适当回馈社会。

5、永远不做高投入的广告宣传。

三、营销队伍建设计划

在各门店运营稳定的情况下，公司成立推广部，设立推广经理一名，各店设推广代表一名。

推广人员主要职责：收集顾客意见、推动顾客关怀文化、组织推广活动、商圈调查等(参照麦当劳、肯德基推广组工作模式)。

四、cis计划

mi(思想识别系统)：在公司内部大力推行企业经营宗旨“永远致力于为顾客提供卓越的用餐价值”，使之融入所有人思想行为中去。

bi(行为识别系统)：带动公司积极参与社会公益活动，以实际行动实践一个企业的社会责任;日常工作中严格执行操作标准，追求高水平的qsc(品质、服务、清洁)，让顾客感受到真正的价值。

vi(视觉识别系统)：统一制服、招牌、餐具、标识等。注册“安心早餐”商标，经营及对外活动中，使用统一logo。

五、餐饮文化活动营销策略

1、将安心早餐的“牛肉面系列”打造成襄樊地区特色饮食代表之一。

2、把“健康营养”作为品牌发展战略重心，让顾客真正吃的“安心”。

第四章

项目建设计划

一、项目建设内容与规模

1、中央厨房：

仓库：干湿货仓各一个

加工间：面条加工档、包点案、饮品档、味料档。

配送：租赁两厢货车一台(需具备冷藏功能)。

2、门店：

营业面积300-400平米左右，可摆放10-20张散台;厨房建设成半透明式，使顾客可以看到整个操作过程;厨房分为3个档口：面档、包点档、西点档;大厅设自助点餐柜台(顾客先买单，凭电脑小票到各档口取食品)。

二、项目选址与地区概况

选址标准：1、人流较大的居住区、市场、医院、商超、写字楼、学校等附近。

2、竞争者聚集点。

3、注意规避高铺租带来的经营压力。

项目地区概况：xx地区早餐多集中在江边、各大医院、菜市场、学校或居民小区等附近。大多是零散经营，店铺面积在30-50平米左右，且占道经营现象普遍，周边卫生条件差。

三、建设成本控制

1、店面基本装修费用3万元左右。

2、硬件设施及餐厨具购置费用2.5万元左右。

3、加工中心装修及设备费用5万元左右(前期以空调房暂代保鲜库，以冰柜暂代冻库)。

4、办公设施投资3万元左右(电脑自动化办公、收银、物控系统)。

5、其它设施约2万元。

第五章

发展战略与目标

一、公司长期发展战略

在经营宗旨指导下寻找合理的利润增长点，让“安心早餐”品牌持续良性的稳定获利。

二、战略发展目标

将“安心早餐”建设成为襄樊乃至湖北地区最成功的早餐品牌。

三、企业经营发展战略

尽一切努力降低运营成本以提供价值不凡的产品给每一位顾客。

第六章

公司管理

一、公司组织结构

前期分店人员配置：店经理一名，储备干部一名，推广代表一名，洗碗工一名，员工6名(依照营业情况安排员工数量)。

后勤中心人员配置：后勤负责人一名，工人6名。

二、管理机制

1、建立标准的运营流程

2、建立系统的训练系统

3、建立完善的晋升机制

4、建立完善的督导机制

5、完善数字化管理

6、规范服务标准

7、建立顾客满意度管理体系

8、强化员工职业心态建设

9、强化服务过程督导

三、人力资源计划

1、公开透明的晋升机制

2、持续循环的学习培训

3、不断储备管理人员

4、努力提升员工满意度

四、企业文化

尊重个人、追求卓越、共同成长。

第七章

财务分析

一、营业收入预测

前期将产品定价高于市场同行15%(提高品质、服务、清洁的附加成本)，各门店前期预计日均营业额在2500元左右，以人均6元的消费水平，每天接待客人400人次左右，预计营业额年增长率60%，一年后日营业额达到4000元左右。

二、营业成本

食品成本(原物料)：35%

运营成本：(能源、损耗、运输、税、铺租等)25%

人力成本：(人工)13%

管理成本：(间接人工)2%

净利润：25%(利润率与营业额成正比)

三、财务分析结论：

餐饮行业现金周转较快，在前期投入后，后续不再需要大笔投入。

“安心早餐”采用中央厨房集中配送，前期门店较少的情况下，运营成本相对较高，随着门店的增多，间接成本将会逐渐降低。

预计一年收回投资。

第八章

融资要求说明

一、资金需求及使用计划

前期投资30万元，其中基建费用约24万元，剩余6万元作为运营流动资金。

预计一年后，“安心早餐”扩张到5家门店，在这个过程中再行追加20万元投资。

后续发展只依靠营业所得利润即可。

二、投资建议及股本结构

1、现金投资方承担全部资金投入，持有“安心早餐”品牌80%股份;

2、计划执行人(以下简称管理方)持有“安心早餐”20%股份。

3、合作双方需严格执行《合作守则》，及时追加投资，不可挪用、撤出或变相转移共有品牌资产。

三、投资者权利安排

1、现金投资方负责对公司财务状况、投资策略进行监督。

2、管理方负责公司全面运作。

3、公司财务对合作双方透明。

四、投资方介入公司业务程度建议

1、投资方一般情况下不可介入公司业务，只对公司财务状况进行监督。

2、在公司营运出现严重失误，导致无法正常运转或严重损害“安心早餐”品牌形象时，经董事会投票决定，可由投资方另行委派管理者，双方股权结构不变。

五、风险投资退出程序

1、自正式运营之日起，三年内投资方不可以任何形式撤出投资。

2、期满，经双方友好协商达成一致后，投资方可撤出资本并归还股权。

注：未尽详细处参照《合作细则》

第九章

风险及对策

一、行业风险及对策

早餐行业属低投入、低风险、低收益的行业，只有通过高客流做高营业收入才能保障有利可图。因此必须通过提高品质、服务、清洁等综合价值使品牌在同业中占据主导地位。

二、市场风险及对策

xx早餐市场消费偏低(近两年提高不少)，价格竞争风险大。“安心早餐”的定价略高于市场同行，我们通过提高整体就餐质量来让顾客感受到“物有所值”。

三、经营风险及对策

早餐的利润率低，在经营过程中最大的风险莫过过于浪费和内耗。公司建立完善的利润管控体系，在人力资源方面也尽可能做到人员结构扁平化、工作高效化。

五、不可抗力及对策

建立良好的公共关系，在不可抗力事件发生时，争取各方面的支持。

附注一点：襄樊地区独特的牛肉面在本地早餐占绝对主导地位，目前早餐市场急需整合。

xx是个标准的地级市，有110多万城市人口，城市面积甚至大过省会城市。目前发展较快，正在中部地区崛起。

希望有实力和远见的个人、企业或机构来合作，本人曾在真功夫、蓝与白、肯德基任职管理层近，希望各位能给出中肯意见。非常感谢!

谢谢大家的回帖，我现在一直在反思一个问题：快餐行业怎样降低人力成本保持获利能力?人力成本在将来一定是餐饮行业这种人力密集型企业的发展死穴。高度标准化减少人力操作过程和提高出餐速度做到柜台自助式服务是唯一的解决方法。真功夫在后一点还是不错的，60秒出餐可以提供柜台自助式服务，这是真功夫发展到今天的关键。但是在前一点“减少人力操作”方面，仍然是真功夫不能处理好的，麦当劳做3w的店厨房只需要3-5人(厨房跟总配)，而真功夫至少需要8-10人。制售模式和产品结构跟mk还是有一定距离的。

不过作为曾经的真功夫人，还是衷心祝愿真功夫越来越好!

这段时间有朋友对早餐连锁店以门店式经营的可行性表示质疑，主要是早餐利润率低，如果以固定店面提供堂食，铺租成本和人工成本必然导致获利能力下降以至于无法做大规模。

我个人认为早餐一定要做到方便快捷，中式早餐不适合外带，坐在办公室、公交车上或边走边吃都不方便。利用科学的方法进行控制，那么我们也是可以提供优质的堂食早餐的。

“安心早餐”致力于提供卓越的顾客价值，让每一位客人感受到物有所值和值得信赖。为达成这一目标必须要在以下几个方面下功夫：

1、选址：规避高铺租成本，不选繁华闹市、黄金码头。参考：学校、居民点、集贸市场、商务或商住区、医院附近，保证有充足的人流和用餐的刚性需求。店面要具备价格不高、方便易找到、为某一商圈顾客提供服务的特点。

2、硬件设施投入：客人大多对早餐最注重的是质量和便捷性。而对舒适感和档次的要求不高，在用餐环境的硬件投入不要过高，店面要宽敞透亮、干净卫生。

3、标准化操作：精选早餐品种，通过对制作流程标准化控制达到高速出餐，以提供柜台或档口自助服务来降低人工成本，同时带来高翻台率增加tc。

4、布点：店面以一定密度进行布点，用高覆盖率来实现规模效应，提高知名度及降低营运成本。

5、不做高投入的广告宣传。

通过以上方法我认为可以将成本控制在理想范围内，从而获得合理利润。

麦当劳和肯德基是属于西餐，做法非常简单化，裹粉炸制打汉堡酱装盒完活，一个就卖12.5，炸制需要6分钟，一次最多可以炸18片，18个汉堡的数量打酱装盒半分钟，西式快餐程序很简单的不像中式快餐那么复杂人力起码是西式快餐的2倍利润还不及麦当劳和肯德基但麦当劳和肯德基现在基本快要过时了，人们都认知到西式快餐是洋垃圾，吃了对身体不好，而中式快餐才刚刚发展，会有希望的。

**早餐店创业计划书完整版篇三**

一个“80”后的尾巴，两个“90”后的头儿，天津市三个刚刚毕业的女大学生在经历了找工作难的磨练后，决定从市民每天的早餐开始做起，开始创业。经营早餐不是一件能睡懒觉的事情，袁九墨、蒋月、王玉圣每天凌晨3点就要赶到早餐店准备，穿好工作服后开始工作，称火腿、煎鸡蛋、分面条、煮肉汤、包云吞、装烧饼，三人分工明确，每个人熟练的工作状态一点都不像二十刚出头的女孩。

袁九墨、蒋月、王玉圣毕业前同在一个单位实习，由于性格相投，又都对饮食感兴趣，三个人没事就在一起商量，每个人心中自主创业的想法开始壮大。“要是我们三个人没有遇见，也许就不会有今天的早餐店，”

22岁的王玉圣对当初创业的想法记忆犹新。梦想创业的人很多，关键是能否付诸行动，月在三方家长的资金支持下，她们迈出了第一步，稻禾餐饮店开始营业。

经过两个小时的忙碌，夹着鸡蛋和火腿的烧饼、热乎的豆浆、特制的火腿粥和秘制茶鸡蛋都一一准备齐全，按照提前预定的货单，开始装进保温箱运走。这些工作必须赶在凌晨5点半前完工，不然赶不上市民购买。

生意慢慢做大，她们开始着手发展早餐车，早餐店也聘用了4名固定员工，一些早餐店周边的下岗市民也开始加盟经营她们的早餐车，黄色的蛋形早餐车成了街头一景。

凌晨6点，天刚蒙蒙亮，三人匆匆赶往早餐车去售卖早点。目前早餐车的数量已经由一辆发展到了七辆，她们的生意也由最初赔钱到现在开始盈利。虽然目前的利润还不多，但是她们有一个共同的梦想，“马路边、社区中都能看到我们设计的早餐车”。

**早餐店创业计划书完整版篇四**

早安健康--

俗话说：“一年之计在于春，一日之计在于晨。”也许您在早晨上班前会花上一个小时来穿衣打扮，再花上半个小时安排当天的日程，却省不出10分钟认认真真吃个早餐?其实，无论学生还是上班族，如果没有足够的能量，“机器”就会在疲劳中运转。

现代人越来越注意养生，早餐店在人们生活中处在了不可或缺的位置。创业，不妨考虑从开家早餐店起家。

早餐店创业计划书：

目录

一、背景

二、前景

三、竞争对手

四、公司构成

五、宣传方式

六、风险评估与防范

七、市场调查报告

八、预算控制

九、销售与收款控制

十、订单控制

十一、销售发票

十二、退货业务

十三、订货控制

十四、企业纳税计划

十五、年度计划

十六、预算

十七、总结

背景

有些甚至打包在路上吃。而且有时可能由于多方面原因，会买不到他们想吃的。这样，如果我们可以根据客户的口味配制好他们需要的早餐，并且保温保鲜地送到他们手中，他们还会有拒绝的理由吗?这也再次说明了我们的计划的可行性。现在我们的服务对象初步定在学生与公司员工两者上，是经过深思熟虑的，这是一个庞大的人群，从而为我们造就了一个很大的市场，且学生们需要营养的早藏来为一天的学习打好基础，而公司也希望员工们都有一份营养均衡的早餐来使员工们以饱满的精神状态迎接每一天。因此，对学生、公司员工实行我们的计划是有根据且完全可行的。

前景

虽然现在我们的市场还不大，许多社区居民都是在家里有家庭主妇作好早餐，然后舒舒服服吃下营养早餐。许多学生起床起得早大多在食堂吃，起床晚的干、干脆不吃早餐，但我们公司有信心把市场扩大。我们公司的早点种类繁多，包括一些饮食店的特色食物和各式小吃，而这些饮食店一般是不派送的。

《孙子兵法》有一经典战略思想：“知己知彼，方能百战百胜。”经营也一样，不仅需要了解自身的优势和弱势，同时也需要了解竞争对手的优势和弱势。

我们这个创业计划主要经营的是早蚕配送，而重要的服务对象是学生和各家公司，以及其他有意向订购早餐的人群。又根据市场调查，大部分人是选择出去吃早餐，或在家自己做的。所以我们的竞争对手应是食堂、各早餐店以及顾客本身。

首先是食堂，学生们已经习惯在食堂就餐，而且食堂既经济有卫生，所以我们面对这个竞争对手时，应从两方面入手：一是食品本身，二是服务质量及时间。食品方面，我们必须做到物廉价美及品种丰富，而服务方面我们必须是随叫随到。其次是各家早餐店，他们既是我们的竞争对手，同时也可成为合作伙伴，我们可以与他们建立合作关系，这样既可以减少竞争压力，同时也可以丰富我们的食物种类，从而达到共赢。再次是顾客本身，就是自己在家做早餐的人群。自己在家做早餐虽然卫生、经济且合乎个人口味，但费时费力。我们的计划可以使他们减少在早餐上时间和精力的花费，并可使他们在早餐的品种上有更多的选择余地。

总之，竞争就是一种动力，只要我们处理好我们与竞争对手的关系，善于借鉴与学习，相信我们的计划会有较大的前途。

公司名称：“早安”早餐配送有限公司

商标：

公司构成

我们“早安”早餐供应公司是有限责任公司，由八个股东共同出资成立。

1. 名称：“早安”早餐供应有限责任公司

住所：

2. 经营范围：负责向专门的早餐店进购早餐并根据消费者需求配送早餐，送到消费者手中，并且准时送到。

3. 公司注册资本：50万

4. 股东姓名：邹夏妮、高丽莎、章菁、李逸琛、邱晓旭、施晶晶、戴歆露、吴轲

5股东出资方式：实际资金额

6股东转让出资条件：由三分之二股东同意则可转让

7公司的机构：董事会：设董事长一名

监事会：监事一名

市场营销部：经理两名，其余为十五名配送人员

人事部：经理两名(其中一名经理兼任监事)

财会部：会计一名、出纳一名

8议事规则：定期召开董事会、股东大会，由董事会先得出初步议事决定，再交股东大会审核决定。

9公司法定代表人：董事长

10公司的解散事由：(1)股东大会决议解散;(2)因公司合并或者分立需要解散的;(3)违反法律行政法规被依法责令关闭。

11清算：成立清算组，制定清算方案，最终清算终结，办理注销登记。

宣传方式：

我们通过出各种海报，以供阅览。也用复印传单到人流旺盛区传发给社会各界人士。我们也可开通热线供大家咨询，同时也可上网，在我们的网站上查询。并且在高校，小区，写字楼密集的地区加大宣传力度。同时在长假来临，寒暑假之即搞一系列的促销活动。总之，我们的宣传会很到位! 总店：

可以在靠近学校比较集中或写字楼与小区的附近选一个店面，在较显眼的，人流进出集中的地方，以便更多人群看到，令他们产生兴趣并传而广之。

流动服务站：

我们会有专门的销售人员进行类似与定牛奶的方式来推广我们的服务，方便了消费者，使他们很愉悦的和我们合作。或者到一些高校里面向同学们宣传，让有兴趣的人来加入我们。不至于什么都不吃就去教室上课而把自己的身体弄坏。

网站：

通过建立网站的方式，在网上预定，联系好要预定早餐的人，然后上门服务。服务到位!令接受我们服务的消费者吃下我们精心配制的早餐。

我们这个计划在这里进行风险的评估。由于我们的计划利润随着定餐人数承认的多少而有所变化，所以具有一定的风险。我们是采用报表分析法对计划做评估的，这种方法比较直观，客观和准确。 主要是针对以下几个方面进行评估：公司的盈利能力如何，是否稳定;公司的偿债能力如何;公司的资本结构是否合理，资金是否充足;存货是否过量，周转是否畅通;是否会存在因应收帐款过大而造成资金沉淀于结算领域，甚至形成坏章损失;销售能力如何，是否形成产品积压等。

公司持有的风险有经营风险和财务风险。市场对公司产品的需求越稳定，经营风险就越小。我们的这个计划是适合大多数学生，上班族，和一部分的家庭。同时在假日会有比较好的销售。所以需求量相对而言是比较稳定的。而我们的售价变化不大，原料的采购价格，工人的工资变动也不大，经营的风险也就不会太大。

对经营风险的防范，关键是对各种因素进行分析，避免其对生产经营的不利影响。首先要指定一份完善的商业计划书，并进行全面的评估，以此来全面检验创业计划的可行性，避免发生挫败的可能性。第二，持续地降低成本可以通过以下途径：(1)开发新产品，改进现有产品的设计，利用价值工程等方法提高产品的功能成本的比例;(2)采用先进的设备，工艺，材料(3)开展作业成本计算，作业成本管理和作业管理。(4)改进员工的培训，提高技术水平，树立成本意识。

防范经营风险还要适度多缘化经营，分散经营性风险。

用品不如食品。“民以食为天”，中国人有文明世界的饮食文化。食品的规模，品种，布局，结构一般不予干涉。食品业投资也可大可小，切入较容易，选择余地大。

市场调查报告

根据我们做的调查问卷显示，90%都有吃早餐的习惯，这就为我们的计划提供了一个良好的契机。

不会在早餐上花过多的钱。所以我们的合作伙伴应寻找中低档次的早餐店或小吃店。我们必须为他们提供物美价廉的食品，我们的服务费不应过高。

其次，送餐时间。根据调查，80%的早餐时间都在7点左右，所以我们不仅要提早进行准备工作，还要与合作伙伴作好沟通工作，因此保证为顾客送去新鲜保温的食物。

再次，早餐的内容也是一个重要的问题，90%还是会选择比较普通的、低价格的传统食物，如：粥，牛奶、包子、豆浆、混沌、面包、油条、煎饺等。这样，我们即可以确定我们的合作对象，有可以制定比较有规律的早餐表。当然其余的食物可以根据个人喜好来定，如果有必要，我们会额外增加其他的早餐品种。

据调查，人们现在比较愿意自己或同家人一起去外面的各种早餐店或小卖部吃早餐，还有一部分人选择自己花时间在家里做(家庭性)。但是调查表明，有很多的学生和上班族，吃早餐的时间非常的少，甚至是没有时间的。所以他们就常常会饿着肚子上课或者开始一天的工作。

有的消费者不选择叫外卖是有原因的，例如：担心外卖费太高，食物不卫生不新鲜，不能及时吃到早餐等。所以，我们首先必须要客户们对我们产生足够的信任感，比如事先说明我们的服务质量，保鲜、卫生技术，派送速率及合理的服务费等。这样这个问题是容易克服的，这个问题应该不成问题。 最后，虽然有很35%的调查对象是不能接受我们的配送计划，20%是无所谓，但是他们仍然具有一定的购买力，如果服务品质好，他们也是能够接受的。还有45%的被调查者是可以接受我们的上门服务的，他们表示这样的服务很人性化，具有一定的市场潜力。因此，我们的可行性还是很大的。只要我们提供合乎客户要求的服务，他们便会接受并支持这一计划。

每年预算的编制时间一般为上年年底，经过企业管理层会议或联盟等形式集体决策和批准后执行。具体到采购与付款业务，企业建立采购与付款业务的预算管理制度，将物品或劳物采购纳入预算管理体系，严格控制预算外采购。企业建立采购与付款业务的岗位责任制，明确与采购工作相关的部门和岗位的职责、权限。

1 请购人与采购分离。采购活动的提起是由生产或销售部门、保管部门、技术部门等根据需要量和现有库存量来制定的。这些使用资产的部门详细填请购单，列明需要采购的品种、数量，然后教采购部门公开询价。

2 采购人与请购审批人分离。

3 采购执行人与确定供应商的决策人分离。可以采取以下方法：资产使用部门、采购部门、财务审计部门和法律部门会签采购合同。

4 采购人与验收管理人分离。

5 采购人、验收保管人、使用人与相关会计记录人员分离。

6 采购人与负责付款审批的人员分离。

7 付款执行人与付款审批人分离。

8 付款执行人与记录应付帐款的人员分离

销售与收款控制

应注意;

1 接受订单的人与负责核准付款条件的客户信用调查工作的人分离。

2 填制销货通知的人与商平保管人员分离。

3 开具发票与审核发票的岗位应分离

4 制定信用政策与执行信用政策的人分离

5 记录应收帐款的人与负责货款收支和退款工作的人分离

6 会计人员不能同时负责销售业务个环节的工作

7 销售部门内销售业务的经办、审核、销售通知单三个岗位分离

8 各类销售人员应当根据具体情况实行岗位转换

订单控制

1 根据不同的客户和销售形式设计多种订单格式，以满足企业内各个部门协调工作，相互制约的经营管理需要。

2 规定订单在企业内部个环节的流转程序，并规定相应的授批准程序。

3 销售部门专人负责随时检查订单的执行情况和每一定单的处理过程。

销售发票

2 领用发票是应签字，并注明所领发票的起讫号码，不得领用空白发票

3 开具发票必须以发票通知单等有关凭证上载明的客户名称、日期、数量、单价和金额等为依据如实填写各项内容，不得开具抽底发票。

4 财务部门要定期或不定期对发票的保管和使用情况进行核对检查

退货业务

1 成立客户服务重型专门处理与客户的争端

2 分析退货原因，追究责任，正确处罚相关责任人

3 建立销售折止和销售返回的核准制度。

4 建立退货验收制度和退款审查制度

订货控制

当清货单被批注执行时，采购部门向各家供应商发出间价单，比较供货商的价格、质量、可享受的折扣、付款条件、交货时间、售后服务和供应商信誉等相关资料，在综合考虑各方因素的基础上，初步决定适合的供应商，进一步接触，进行谈判。

企业纳税计划

公司企业与合伙企业选择

有限责任公司：1采取有限责任制2股东负有有限债务责任，

有限责任公司具有独立法人资格。

所得税缴纳中有关广告费指出的有关规定;

1. 缴税人每一纳税年度发生的广告费支出，除特殊行业另有规定外不超过销售(营业)收入的2%的部分可具实扣除，超过部分可无限期向以后纳税年度结转。

2. 业务宣传费与广告费的合理比例安排工资支出的筹划：

纳税人支付给职工的工资，按照计税工资扣除，此外分别按照计税工资总额的2%，14%，15%计算扣除工会经费，职工福利费，职工教育经费，采用年终奖形式(节税)

利润纳税筹划

4.损弥补节税筹划：

若发生亏损，可用下一纳税年度的所得弥补，下一年度的所的不足弥补时，可以逐年延缓弥补，但最长不超过5年。企业开办初期有亏损的，可以按上述办法逐年结转，以弥补后有利润的纳税年为开始获利年度。

年度计划

在节假日，我们的顾客群则是大众，使人人都享受一个完全放松的假期

3 人力计划 参见公司构成

4 财务计划 参见财务预算

预算

前期固定支出

运输面包车 2 4000 80000

自行车 20 100/辆 2024

场地装修 10000

电脑 5 3500/台 17500

办工桌椅 8 200/套 1600

电话 10 200/个 2024

传真 1 600 600

空调 2 5000/台 10000

员工统一服装 30 50/套 1500

其他 4000

129200

预计财务支出表(第一年)

每月固定支出 数量 数额 (元 ) 总额(元/ 月)

普通员工工资 30 350/月 10500

管-理-员工工资 8 800/月 6400

水电杂费 2024/月 12000

宣传费用 5000/月 5000

总固定支出 23900

流动支出

购货资金 200000 3.5-5/份 7万-10万

食物变质亏损 20 5/份 100

物品损坏及维修 500

流动资金 20万

预计财务收入

预计送货费用(元/月/户) 预计送货量 (户) 预计收入(万元/月)

5 8000 4

食品差价元/份 20% 利润 64000

预计财务毛利润 104000

净利润 79500

第一年第一个月的支出

早餐成本+运输等费用=72000元

第一年收回成本，第二年保持目前态势发展，第三年括展营业点。

第二年预算：预计利润：874500元

第三年预算预计利润：954000元

总结

经过我们全组成员的确切的市场调查之后，得到准确的.数据。经过我们全组成员的共同努力，我们制定了上述创业计划书，这是符合市场需求的，是建立在消费者需求上的，因此这个计划前景广阔，是能成功付诸于实践的。

早安衰弱--

俗语说：“一年之计正在于春，一日之计正在于晨。”或者许您正在晚上歇班前会花上一度时辰来穿衣装束，再花上半个时辰调度当日的议程，却省没有出10秒钟认仔细真吃个早饭?实在，没有管先生还是歇班族，假如没有剩余的能量，“工具”就会正在疲倦中运行。

古代人越来越留意养生，早饭店正在众人生涯中处正在了没有可或者缺的地位。守业，无妨思忖从开家早饭店起家。

早饭店守业方案书：

节目

一、背景

二、前途

三、合作对于手

四、公司形成

五、宣扬形式

六、危险评价与防备

七、市面考察演讲

八、估算掌握

九、出售与收款掌握

十、订单掌握

十一、出售发单

十二、退票业务

十三、订购掌握

十四、企业征税方案

十五、年度方案

十六、估算

十七、小结

背景

一日三餐必没有可少，早饭更是重中之重，早饭的品质优劣决议着众人终日的物质形态的是非。因而咱们把咱们的目光投向这一主要畛域，再加上现在众人思维的古代化，越来越少的人乐意本人着手预备早饭，特别是先生以及一些大小型公司的员工，一缘故于早晨工夫短促，二来自配早饭过于费事，因为咱们为他们配给早饭的方案差错常有前途的。现正在有很大一全体人早餐都去一些早饭店吃，或者许有些以至打包正在路上吃。并且有时能够因为多范围缘由，会买没有到他们想吃的。那样，假如咱们能够依据存户的口味配制好他们需求的早饭，况且保鲜保温地送来他们手中，他们还会有回绝的说辞吗?这也再次注明了咱们的方案的可行性。现正在咱们的效劳对于象初步定正在先生与公司职工两者上，大侠传是通过深谋远虑的，这是一度宏大的人潮，从而为咱们培养了一度很大的市面，且先生们需求养分的早藏来为一天的进修打好根底，而公司也指望职工们都有一份养分平衡的早饭来使职工们以干瘪的物质形态驱逐每一天。因而，对于先生、公司职工施行咱们的方案是有依据且彻底可行的。

前途

固然现正在咱们的市面还没有大，许多社区居民都是正在家里有家族内当家作好早饭，而后舒舒适服吃下养分早饭。许多先生睡觉起得早大多正在食堂吃，睡觉晚的干、索性没有吃早饭，但咱们公司有决心把市面扩展。咱们公司的西点品种单一，囊括一些生计店的特征食物和各式小吃，而该署生计店正常是没有派送的。

合作对于手

《孙子韬略》有一典范策略思维：“知己知彼，方能屡战屡败。”运营也一样，没有只需求理解本身的劣势和弱势，同声也需求理解合作对于手的劣势和弱势。

咱们某个守业方案次要运营的是早蚕配给，而主要的效劳对于象是先生和各家公司，以及其余成心向订货早饭的人潮。又依据市面考察，大全体人是取舍进来吃早饭，或者正在家本人做的。因为咱们的合作对于手应是食堂、各早饭店以及顾客自身。

率先是食堂，先生们曾经习气正在食堂用餐，并且食堂既经济有保健，因为咱们面对于某个合作对于手时，应从两范围动手：一是药品自身，二是效劳品质及工夫。药品范围，咱们必需做到物重价美及种类丰盛，而效劳范围咱们必需是随叫随到。其次是各家早饭店，他们既然咱们的合作对于手，同声也可变化竞争同伴，咱们能够与他们构建竞争联系，那样既能够缩小合作压力，同声也能够丰盛咱们的食物件种，从而到达共赢。再次是顾客自身，就是本人正在家做早饭的人潮。本人正在家做早饭固然保健、经济且符合集体口味，但费时省力。咱们的方案能够使他们缩小正在早饭上班夫和精神的破费，并可使他们正在早饭的种类上有更多的取舍余地。

总之，合作就是一种能源，只需咱们解决好咱们与合作对于手的联系，擅长自创与进修，置信咱们的方案会有较大的出路。

公司称号：“早安”早饭配给无限公司

牌子：

公司形成

咱们“早安”早饭供给公司是无限义务公司，由八个股东单独出钱成立。

1. 称号：“早安”早饭供给无限义务公司

寓所：

2. 运营范畴：担任向特地的早饭店进购早饭并依据消耗者需要配给早饭，送来消耗者手中，况且正点送来。

3. 公司注册利润：50万

4. 股东名称：邹夏妮、高丽莎、章菁、李逸琛、邱晓旭、施晶晶、戴歆露、吴轲

5股东出钱形式：实践资金额

6股东转闪开资环境：由三分之二股东赞成则可转让

7公司的组织：董事会：设董事长一名

监事会：监事一名

市面营销部：经营两名，其他为十五名配给人员

情欲部：经营两名(内中一名经营专任监事)

财会部：出纳一名、会计一名

10公司的遣散情由：(1)股东常会决定遣散;(2)因公司兼并或者许分立需求遣散的;(3)违背纪律行社会规被守法责成开放。

11清理：成立清理组，制订清理计划，最终清理终结，操持登记注销。

宣扬形式：

长宣扬力度。同声正在长假降临，寒寒假之即搞一系列的促销运动。总之，咱们的宣扬会很到位! 总公司：

能够正在接近学校比拟集合或者办公楼与小区的左近选一度店面，正在较背眼的，打胎收支集合的中央，再不更多人潮看到，令他们发生兴味并传而广之。

活动效劳站：

咱们会有特地的出售人员停止相似与定羊奶的形式来推行咱们的效劳，便当了消耗者，使他们很愉悦的和咱们竞争。或者许到一些高校外面向同窗们宣扬，让有兴味的人来退出咱们。没有至于什么都没有吃就去讲堂上课而把本人的身材损坏。

网站：

经过构建网站的形式，正在网上预约，联络好要预约早饭的人，而后登门效劳。效劳到位!令承受咱们效劳的消耗者吃下咱们细心配制的早饭。

还能够经过以次形式停止宣扬：封皮，名帖，公文夹，任务证，私章，证书，合约书，海报，橱窗，留念品，节目，包装，门脸，粉牌，保健桶，肥皂，茶具，工交车，任务服，帽，胸卡.......

危险评价与防备

咱们某个方案正在那里停止危险的评价。因为咱们的方案成本随着定餐人口否认的多少而有所变迁，因为存正在定然的危险。咱们是采纳报表综合法对于方案做评价的，这种办法比拟宏观，主观和精确。 次要是对准于以次多少个范围停止评价：公司的盈利威力如何，能否稳固;公司的偿债威力如何;公司的利润构造能否正当，资金能否紧缺;存货能否适量，周转能否疏通;能否会具有因应收帐款过大而形成资金积淀于预算畛域，以至构成坏章丧失;出售威力如何，能否构成货物积压等。

公司持部分危险有运营危险和财务危险。市面对于公司货物的需要越稳固，运营危险就越小。咱们的某个方案是适宜大少数先生，歇班族，和一全体的家族。同声正在节日会有比拟好的出售。因为需要量绝对于而言是比拟稳固的。而咱们的售价变迁没有大，原料药的推销价钱，工人的报酬变化也没有大，运营的危险也就没有会太大。

对于运营危险的防备，要害是对于各族要素停止综合，防止其抵消费运营的有利反应。率先要指名一份完美的生意方案书，并停止片面的评价，以此来片面测验守业方案的可行性，防止发作失败的能够性。第二，延续地升高成天性够经过以次道路：(1)开拓新货物，改良旧有货物的设想，应用价格工事等办法进步货物的性能利润的对比;(2)采纳保守的设施，工艺，资料(3)展开工作利润打算，工作利润治理和工作治理。(4)改良职工的培训，进步技能程度，建立利润认识。

防备运营危险还要过度多缘化运营，疏散运营性危险。

必需品没有如药品。“民以食为天”，中同胞有野蛮社会的生计文明。药品的范围，种类，格局，构造正常没有予干预。药品业注资也可大可小，切入较简单，取舍余地大。

市面考察演讲

依据咱们做的考察问卷显现，90%都有吃早饭的习气，这就为咱们的方案需要了一度优良的契机。

率先，肯定咱们的消耗主体，以及消耗程度。依据考察，70%的早饭消耗程度都正在2-3元，他们没有会正在早饭上花过多的钱。因为咱们的竞争同伴应寻觅中低品位的早饭店或者小吃部。咱们必需为他们需要物美价廉的药品，咱们的效劳费没有应过高。

其次，送餐工夫。依据考察，80%的早饭工夫都正在7点内外，因为咱们没有只要延迟停止预备任务，还要与竞争同伴作好沟通任务，因而保障为顾客送去鲜活保鲜的食物。

再次，早饭的形式也是一度主要的成绩，90%还是会取舍比拟一般的、廉价格的保守食物，如：粥，羊奶、馒头、豆乳、混沌、面包、油炸鬼、煎饺等。那样，咱们即能够肯定咱们的竞争对于象，有能够制订比拟有法则的早饭表。千万其他的食物能够依据集体爱好来定，假如有多余，咱们会额定增多其余的早饭种类。

据考察，众人现正在比拟乐意本人或者同家人一同去里面的各族早饭店或者小卖部吃早饭，再有一全体人取舍本人花工夫正在家里做(家族性)。然而考察标明，有很多的先生和歇班族，吃早饭的工夫无比的少，以至是没有工夫的。因为他们就往往会饿着肚子上课或者许开端一天的任务。

部分消耗者没有取舍叫外卖是无缘由的，相似：担忧外卖费太高，食物没有保健没有鲜活，没有能及时吃到早饭等。因为，咱们率先必须要存户们对于咱们发生剩余的怀疑感，比方事前注明咱们的效劳品质，保温、保健技能，派送速率及正当的效劳费等。那样某个成绩是简单克制的，某个成绩该当没有成成绩。 最初，固然有很35%的考察对于象是没有能承受咱们的配给方案，20%是无叫做，然而他们依然存正在定然的购置力，假如效劳质量好，他们也是可以承受的。再有45%的被考察者是能够承受咱们的登门效劳的，他们示意那样的效劳很兽性化，存正在定然的市面后劲。因而，咱们的可行性还是很大的。只需咱们需要符合存户请求的效劳，他们便会承受并支撑这一方案。

总之，正在停止了市面考察以后，咱们能够从数据看出：咱们的市面狭小，前途可观。

估算掌握

年年估算的编制工夫正常为上每年终，通过企业治理层宴会或者结盟等方式群体决策和同意后施行。详细到推销与付款业务，企业构建推销与付款业务的估算治理政策，将物件或者劳物推销归入估算治理系统，严厉掌握估算外推销。企业构建推销与付款业务的炮位义务制，明白与推销任务有关的单位和炮位的天职、权限。

1 请购人与推销结合。推销运动的提起是由消费或者出售单位、保存单位、技能单位等依据需求量和旧有库藏量来制订的。该署运用财产的单位细致填请购单，列明需求推销的种类、单位，而后教推销单位地下问路。

2 推销人与请购审计人结合。

3 推销施行人与肯定供给商的决策人结合。能够采取以次办法：财产运用单位、推销单位、财务审批单位和纪律单位会签推销合约。

4 推销人与验光治理人结合。

5 推销人、验光保存人、运用人与有关出纳记载人员结合。

6 推销人与担任付款审计的人员结合。

7 付款施行人与付款审计人结合。

8 付款施行人与记载对于付帐款的人员结合

出售与收款掌握

应留意;

1 承受订单的人与担任核准付款环境的存户信誉考察任务的人结合。

2 填制销货告诉的人与商平保存人员结合。

3 开具发单与审查发单的炮位应结合

4 制订信誉制度与施行信誉制度的人结合

5 记载应收帐款的人与担任货款进出和退税任务的人结合

6 出纳人员没有能同声担任出售业务个环节的任务

7 出售单位内出售业务的经手、审查、出售告诉单三个炮位结合

8 各类出售人员该当依据详细状况施行炮位转换

订单掌握

1 依据没有同的存户和出售方式设想多种订单体例，以满意企业内各个单位谐和任务，彼此限制的运营治理需求。

2 规则订单正在企业外部个环节的流转顺序，并规则呼应的授同意顺序。

3 出售单位代表担任随时审查订单的施行状况和每定然单的解决进程。

出售发单

2 领用发单是应批阅，并说明所领发单的起讫记号，没有得领用空青丝票

3 开具发单必需以发单告诉单等相关凭据上载明的存户称号、日子、单位、单价和金额等为根据照实填写各项形式，没有得开具抽底发单。

4 财务单位要活期或者没有活期对于发单的保存和运用状况停止核查审查

退票业务

1 成立存户效劳大型特地解决与存户的争端

2 综合退票缘由，追查义务，准确处分有关义务人

3 构建出售折止和出售前往的核准政策。

4 构建退票验光政策和退税检查政策

订购掌握

当清货单被眉批施行时，推销单位向各家供给商收回间价单，比拟供货商的价钱、品质、可享用的倍数、付款环境、交货工夫、售后效劳和供给商信用等有关材料，正在分析思忖处处要素的根底上，初步决议适宜的供给商，进一步接触，停止会谈。

企业征税方案

公司企业与散伙企业取舍

无限义务公司：1采取无限义务制2股东负有无限债权义务，

无限义务公司存正在金鸡独立法人资历。

所得税交纳中相关海报费指出的相关规则;

1. 纳税人每一征税年度发作的海报费收入，除特别事业另有规则外没有超越出售(停业)支出的2%的全体可具实扣除，超越全体可有限期向当前征税年度结转。

2. 业务宣扬费与海报费的正当对比调度报酬收入的谋划：

征税人领取给员工的报酬，依照计税报酬扣除，于是辨别依照计税报酬总额的2%，14%，15%打算扣除农会经费，员工福利费，员工文化经费，采纳年初奖方式(节税)

成本征税谋划

4.损补偿节税谋划：

若发作盈余，可用下一征税年度的所得补偿，下一年度的所的有余补偿时，能够逐年延缓补偿，但最长没有超越5年。企业停办年初有盈余的，能够按上述方法逐年结转，以补偿后有益润的征税年为开端获利年度。

年度方案

正在节节日，咱们的顾客群则是群众，使人人都享用一度彻底抓紧的学期

3 人工方案 进见公司形成

4 财务方案 进见财务估算

估算

后期流动收入

运载面包车 2 4000 80000

自天车 20 100/辆 2024

场地装修 10000

计算机 5 3500/台 17500

办工桌椅板凳 8 200/套 1600

电话 10 200/个 2024

画像 1 600 600

空调机 2 5000/台 10000

职工一致服装 30 50/套 1500

其余 4000

129200

估计财务收入表(第一年)

每月流动收入 单位 数额 (元 ) 总额(元/ 月)

一般职工报酬 30 350/月 10500

治理职工报酬 8 800/月 6400

水电杂费 2024/月 12000

宣扬用度 5000/月 5000

总流动收入 23900

活动收入

收油资金 200000 3.5-5/份 7万-10万

食物蜕变盈余 20 5/份 100

物件保护及培修 500

活动资金 20万

估计财务支出

估计送货用度(元/月/户) 估计送货量 (户) 估计支出(万元/月)

5 8000 4

药品差价元/份 20% 成本 64000

估计财务毛成本 104000

净成本 79500

第一年第一度月的收入

早饭利润+运载等用度=72000元

第一年发出利润，第二年维持眼前态势停滞，其三年括展停业点。

第二年估算：估计成本：874500元

其三年估算估计成本：954000元

通过咱们全组成员确实切的市面考察以后，失去精确的数据。通过咱们全组成员的单独奋力，咱们制订了上述守业方案书，这是相符市面需要的，是构建正在消耗者需要上的，因而某个方案前途狭小，是能顺利付诸于理论的。

**早餐店创业计划书完整版篇五**

叶群是一名天津籍的大学生，毕业于福建华侨大学计算机科学与技术专业。叶群说，他是个坐不住的人，总想生活中多一些挑战，去年，他辞掉了在泉州干了四年的白领工作，选择回到天津自己创业。有一天在马路上转悠买早点的时候，他突然想到，每天人们都需要吃早点，却很少看到有几家是正规的早餐公司，于是叶群打定主意，开始创办自己的“早安早餐”，成了一个卖早点的大学生。

每天凌晨3点，叶群就开始了一天的忙碌，磨豆浆、烤牛排、摊蛋饼、切香肠，三个小时的时间他要准备两百份多早餐。清晨6点钟出摊，已经有顾客等在他的“早安早餐”摊位前，“您尝尝我们新推出的牛肉饼吧，不是油炸的，都是烤的”、“要不要来份豆浆，都是早上自己现磨的?”他一边忙碌一边招呼着。到早上8点半，精心准备的早餐全部卖光了，叶群只能对后来的顾客报以歉意：“对不起，我明天一定多准备几份!”

早上九点，把东西器具收拾停当、早餐车擦拭一新之后，叶群上午的工作结束了。“虽然现在每天早上辛苦点儿，但白天我有很多自己的时间。我现在在学日语，还想多看点书，学习点经济类的知识，以后用得上。”说到未来，他充满信心。

说起自己的创业故事，叶群说。开始干才知道，卖早点是个十分辛苦的工作，每天从天黑干到天亮忙的筋疲力尽，一个人采买、制作、运送、售卖，常常“自己顾不上吃一口早点”。一年来，叶群从开始时的手忙脚乱到现在的游刃有余，还经常琢磨着推出麻香鸡肉、川味牛肉等新口味。现在，叶群的早点摊儿在附近小有名气，经常有人专门开车过来尝一尝“创业大学生做的早点”，看着小小的摊位前排着长队，让他累并快乐着。叶群说，就算是最忙最累的时候，他也从没放弃过自己当初创业时的梦想，“在大学的时候，很多同学的父辈都是做生意的，都是靠自己年轻的时候一点一点白手起家做起来的，每个当老板的谁不是白天当老板，晚上睡地板这么过来的。”

两个月前，叶群新增加了一辆早点车，租了房子，建了自己的中心厨房，又雇了两个售卖员，迈出了他连锁品牌的第一步。叶群说，目前他的“早安早餐”利润控制在30%左右，一个月大概能赚两三千块钱。作为自主创业的大学生，叶群获得了南开区各相关部门和经营所在的长虹街的很多帮助。说到困难，他坦言，在创业过程中也遇到过很多体制机制制约的“瓶颈”，比如连锁经营的资质、中心厨房的规模、售卖点位的选择等等，很多“文件上”的条件是他这样的创业起步者很难达到的。叶群说，他目前最大的困难就是缺乏经营地点，“今年我想再多投资购买几辆车，多雇几个人，扩大规模，但是找不到合适的场地是困扰我的最大难题。”

成为南开区“放心早点”的一员也是叶群的一个小心愿，经营之初他就他为自己和每个雇员都办理了健康证，并参考正规餐饮公司的卫生制度给自己的早点摊制定了严格的工作流程，“既然叫放心早餐，那干净和卫生是我们对自己最低限的要求，一定要让大家吃上放心早点。希望我的早餐车也能挂上‘放心早餐’的牌子，能让老百姓买的更放心，也算是对我工作的一个认可!”

案例二：

家境贫寒的他，自幼骨子里就有一种自卑感。在同学眼中，他是那么的不起眼，做任何事情都小心翼翼。父母好不容易供他读完大学，而他却放弃了稳定的工作，自己摆摊卖起了早餐。

今年25岁的王小广，刚走出学校的大门，工作不到一年的光影，却辞职卖早餐，他的举动并没有受到父母的支持，也没有得到朋友的理解。但是小广却有自己的一套说辞“自己毕业于农校，工资并不是很高，一个月多，做为一个男人，什么时候才能挣到大钱呢?”正是这股渴望挣钱的尽头，鞭笞着小广。

为何要选择摆摊卖早餐呢?小广说“摆摊卖早餐成本低这是最大的原因，自己的手里的钱不多，只能从摆摊做起，自幼家境并不富裕，自己对做饭这一类比较拿手也比较喜欢。”

摆摊也并不是那么容易的事情，要做市场调研，要选择地址...这一系列工作，小广都一一去克服，自己没有什么市场调研的经验，于是小广花1000钱雇了一个市场专业的大学生，做了一个非常全面的市场调查，为了保证早餐营养美味，小广也不惜花钱，去学习做早餐的技术。

穷人家的孩子早当家，家庭环境造就了小广的动手能力，买早餐的摊子，小广一个人设计制作完成，能做自己喜欢做的事情，小广也渐渐变得开朗起来，在准备卖早餐的这段时间，小广认识了很多人，渐渐的他找回了自信。

“鸡蛋火腿烧饼、大饼鸡蛋、大饼油条、特浓豆浆、特制火腿粥、秘制茶鸡蛋，都是热得啊，绝对卫生、绝对健康!”每天早上小广在自己摊子上，热情的招呼着，他选择的小区正是自己之前上班住的小区，上班族比较多，货源稳定，时间长了这些人跟小广都渐渐熟络了，今天没零钱没关系明天一起给，小广的热心与大方，深受这些人的喜爱，有些人是直奔小广的早餐铺子来的。

小广一个人的精力有限，生意渐好的时候，小广招了2个学徒，给自己打打下手，一年以后，小广从摆摊成功升级为早餐铺子，“一年能赚20多万吧，现在我已经在市区买一套房子，刚刚付完首付，我相信只要做自己喜欢做的事情，一定会越做越好的。”

**早餐店创业计划书完整版篇六**

配送：租赁两厢货车一台(需具备冷藏功能)。

2、门店：

营业面积300-400平米左右，可摆放10-20张散台;厨房建设成半透明式，使顾客可以看到整个操作过程;厨房分为3个档口：面档、包点档、西点档;大厅设自助点餐柜台(顾客先买单，凭电脑小票到各档口取食品)。

二、项目选址与地区概况

选址标准：1、人流较大的居住区、市场、医院、商超、写字楼、学校等附近。

2、竞争者聚集点。

3、注意规避高铺租带来的经营压力。

项目地区概况：xx地区早餐多集中在江边、各大医院、菜市场、学校或居民小区等附近。大多是零散经营，店铺面积在30-50平米左右，且占道经营现象普遍，周边卫生条件差。

三、建设成本控制

1、店面基本装修费用3万元左右。

2、硬件设施及餐厨具购置费用2.5万元左右。

3、加工中心装修及设备费用5万元左右(前期以空调房暂代保鲜库，以冰柜暂代冻库)。

4、办公设施投资3万元左右(电脑自动化办公、收银、物控系统)。

5、其它设施约2万元。

第五章

发展战略与目标

一、公司长期发展战略

在经营宗旨指导下寻找合理的利润增长点，让“安心早餐”品牌持续良性的稳定获利。

二、战略发展目标

将“安心早餐”建设成为襄樊乃至湖北地区最成功的早餐品牌。

三、企业经营发展战略

尽一切努力降低运营成本以提供价值不凡的产品给每一位顾客。

第六章

公司管理

一、公司组织结构

前期分店人员配置：店经理一名，储备干部一名，推广代表一名，洗碗工一名，员工6名(依照营业情况安排员工数量)。

后勤中心人员配置：后勤负责人一名，工人6名。

二、管理机制

1、建立标准的运营流程

2、建立系统的训练系统

3、建立完善的晋升机制

4、建立完善的督导机制

5、完善数字化管理

6、规范服务标准

7、建立顾客满意度管理体系

8、强化员工职业心态建设

9、强化服务过程督导

三、人力资源计划

1、公开透明的晋升机制

2、持续循环的学习培训

3、不断储备管理人员

4、努力提升员工满意度

**早餐店创业计划书完整版篇七**

第一章

企业产品与服务

一、企业经营模式

集中采购加工配送原物料，在各门店采用流水线作业出品，为顾客提供自助式服务。

借鉴知名中西连锁餐饮品牌（如麦当劳、肯德基、真功夫等）的经营模式并根据地域特点加以改进。

二、企业主要产品结构：

前期产品共设三大块：a、襄樊牛肉面/汤粉系列配黄酒和豆浆；b、江浙汤包系列配各式粥品{玉米粥、红豆粥、清粥等}；c、西式糕点系列配牛奶和咖啡等。

三、中心餐饮与直营餐饮

粉面系列和汤包系列由公司直属运营。

四、加盟餐饮

西式糕点系列邀请知名西饼品牌加盟（如妞妞、皇冠等）。

五、增值服务

后期规模允许的情况下，可设立与一卡通/公交卡一体的早餐卡，并对学生、老人、社会弱势群体适当折扣。在各门店增设一些便民服务项目（如寄存、邮寄、干洗等），实现真正的民生化。

六、服务质量控制

将顾客满意度与各管理层绩效挂钩，公司采取定期督导巡视、神秘顾客意见调查、消费者意见反馈等方法来监督服务质量并加以改善。

第二章

行业和市场分析

一、行业与发展前景

目前襄樊地区早餐市场仍处在就餐环境差、品质卫生差、服务意识差的三差阶段。没有一家专业正规的早餐品牌。由于早餐的低利润和连锁经营管理方法的欠缺，本地餐饮界无人愿意投资发展连锁早餐。与传统正餐、特色餐饮及夜市餐饮的白热化竞争场面形成了鲜明对比。

然而随着现代都市人消费观念的转变，越来越多的人愿意外出食用早餐来节约宝贵的时间，也越发在意早餐的质量。市场的格局正在改变，品牌早餐呼之欲出。早餐将成就一个前景无限的广阔市场。

二、客源市场分析

襄樊雄跨汉江两岸，城市规模位居全省第二，城区常住人口110多万，是名副其实的大中型二线城市，是国家产业向中西部转移的重点开发区域。目前地区产值、人均收入正在快速增长。

襄樊人一直有在外过早的习惯，每天早上大概有60%的人选择在外就餐。以目前人均4元的标准计算，这将是一个日均260多万的大市场（110万\*60%\*4元）。

三、市场竞争与对策

最大的竞争来自于无处不在且价格低廉的路边摊、面馆等。

安心早餐立志于做平民早餐工程，我们通过集中采购降低食品成本、流水线标准操作降低人工成本、科学选择店址降低铺租成本等一系列手段将运营成本压缩到最低，从而提供真正物美价廉、物有所值的早餐。

四、政府产业政策

市民放心早餐已被列为国家重点民生工程之一，各地政府都有相应的扶持政策，在许多一二线城市已有经营发展良好的放心早餐品牌（如苏州一百放心早餐工程）。

安心早餐计划在人力资源方面也尽量吸纳下岗职工、外来劳工等社会弱势群体。努力成为地区下岗再就业示范企业。

第三章

营销战略与cis计划

一、营销目标

让安心早餐品牌深入襄樊市民心中，成为人们早上外出就餐的不二选择。

二、营销策略

1、赞助公益事业。

2、帮扶弱势群体。

3、积极参与社区活动。

4、适当回馈社会。

5、永远不做高投入的广告宣传。

三、营销队伍建设计划

在各门店运营稳定的情况下，公司成立推广部，设立推广经理一名，各店设推广代表一名。

推广人员主要职责：收集顾客意见、推动顾客关怀文化、组织推广活动、商圈调查等（参照麦当劳、肯德基推广组工作模式）。

四、cis计划

mi（思想识别系统）：在公司内部大力推行企业经营宗旨永远致力于为顾客提供卓越的.用餐价值，使之融入所有人思想行为中去。

bi（行为识别系统）：带动公司积极参与社会公益活动，以实际行动实践一个企业的社会责任；日常工作中严格执行操作标准，追求高水平的qsc（品质、服务、清洁），让顾客感受到真正的价值。

vi（视觉识别系统）：统一制服、招牌、餐具、标识等。注册安心早餐商标，经营及对外活动中，使用统一logo。

五、餐饮文化活动营销策略

1、将安心早餐的牛肉面系列打造成襄樊地区特色饮食代表之一。

2、把健康营养作为品牌发展战略重心，让顾客真正吃的安心。

第四章

项目建设计划

一、项目建设内容与规模

1、中央厨房：

仓库：干湿货仓各一个

加工间：面条加工档、包点案、饮品档、味料档。

配送：租赁两厢货车一台（需具备冷藏功能）。

2、门店：

营业面积300—400平米左右，可摆放10—20张散台；厨房建设成半透明式，使顾客可以看到整个操作过程；厨房分为3个档口：面档、包点档、西点档；大厅设自助点餐柜台（顾客先买单，凭电脑小票到各档口取食品）。

二、项目选址与地区概况

选址标准：1、人流较大的居住区、市场、医院、商超、写字楼、学校等附近。

2、竞争者聚集点。

3、注意规避高铺租带来的经营压力。

项目地区概况：襄樊地区早餐多集中在江边、各大医院、菜市场、学校或居民小区等附近。大多是零散经营，店铺面积在30—50平米左右，且占道经营现象普遍，周边卫生条件差。

三、建设成本控制

1、店面基本装修费用3万元左右。

2、硬件设施及餐厨具购置费用2。5万元左右。

3、加工中心装修及设备费用5万元左右（前期以空调房暂代保鲜库，以冰柜暂代冻库）。

4、办公设施投资3万元左右（电脑自动化办公、收银、物控系统）。

5、其它设施约2万元。

第五章

发展战略与目标

一、公司长期发展战略

在经营宗旨指导下寻找合理的利润增长点，让安心早餐品牌持续良性的稳定获利。

二、战略发展目标

将安心早餐建设成为襄樊乃至湖北地区最成功的早餐品牌。

三、企业经营发展战略

尽一切努力降低运营成本以提供价值不凡的产品给每一位顾客。

第六章

公司管理

一、公司组织结构

前期分店人员配置：店经理一名，储备干部一名，推广代表一名，洗碗工一名，员工6名（依照营业情况安排员工数量）。

后勤中心人员配置：后勤负责人一名，工人6名。

二、管理机制

1、建立标准的运营流程

2、建立系统的训练系统

3、建立完善的晋升机制

4、建立完善的督导机制

5、完善数字化管理

6、规范服务标准

7、建立顾客满意度管理体系

8、强化员工职业心态建设

9、强化服务过程督导

三、人力资源计划

1、公开透明的晋升机制

2、持续循环的学习培训

3、不断储备管理人员

4、努力提升员工满意度

四、企业文化

尊重个人、追求卓越、共同成长。

第七章

财务分析

一、营业收入预测

前期将产品定价高于市场同行15%（提高品质、服务、清洁的附加成本），各门店前期预计日均营业额在2500元左右，以人均6元的消费水平，每天接待客人400人次左右，预计营业额年增长率60%，一年后日营业额达到4000元左右。

二、营业成本

食品成本（原物料）：35%

运营成本：（能源、损耗、运输、税、铺租等）25%

人力成本：（人工）13%

管理成本：（间接人工）2%

净利润：25%（利润率与营业额成正比）

三、财务分析结论：

餐饮行业现金周转较快，在前期投入后，后续不再需要大笔投入。

安心早餐采用中央厨房集中配送，前期门店较少的情况下，运营成本相对较高，随着门店的增多，间接成本将会逐渐降低。

预计一年收回投资。

第八章

融资要求说明

一、资金需求及使用计划

前期投资30万元，其中基建费用约24万元，剩余6万元作为运营流动资金。

预计一年后，安心早餐扩张到5家门店，在这个过程中再行追加20万元投资。

后续发展只依靠营业所得利润即可。

二、投资建议及股本结构

1、现金投资方承担全部资金投入，持有安心早餐品牌80%股份；

2、计划执行人（以下简称管理方）持有安心早餐20%股份。

3、合作双方需严格执行《合作守则》，及时追加投资，不可挪用、撤出或变相转移共有品牌资产。

三、投资者权利安排

1、现金投资方负责对公司财务状况、投资策略进行监督。

2、管理方负责公司全面运作。

3、公司财务对合作双方透明。

四、投资方介入公司业务程度建议

1、投资方一般情况下不可介入公司业务，只对公司财务状况进行监督。

2、在公司营运出现严重失误，导致无法正常运转或严重损害安心早餐品牌形象时，经董事会投票决定，可由投资方另行委派管理者，双方股权结构不变。

五、风险投资退出程序

1、自正式运营之日起，三年内投资方不可以任何形式撤出投资。

2、期满，经双方友好协商达成一致后，投资方可撤出资本并归还股权。

注：未尽详细处参照《合作细则》

第九章

风险及对策

一、行业风险及对策

早餐行业属低投入、低风险、低收益的行业，只有通过高客流做高营业收入才能保障有利可图。因此必须通过提高品质、服务、清洁等综合价值使品牌在同业中占据主导地位。

二、市场风险及对策

襄樊早餐市场消费偏低（近两年提高不少），价格竞争风险大。安心早餐的定价略高于市场同行，我们通过提高整体就餐质量来让顾客感受到物有所值。

三、经营风险及对策

早餐的利润率低，在经营过程中最大的风险莫过过于浪费和内耗。公司建立完善的利润管控体系，在人力资源方面也尽可能做到人员结构扁平化、工作高效化。

五、不可抗力及对策

建立良好的公共关系，在不可抗力事件发生时，争取各方面的支持。

**早餐店创业计划书完整版篇八**

一、 资金需求及使用计划

前期投资30万元，其中基建费用约24万元，剩余6万元作为运营流动资金。

预计一年后，“安心早餐”扩张到5家门店，在这个过程中再行追加20万元投资。

后续发展只依靠营业所得利润即可。

二、投资建议及股本结构

1、现金投资方承担全部资金投入，持有“安心早餐”品牌80%股份;

2、计划执行人(以下简称管理方)持有“安心早餐”20%股份。

3、合作双方需严格执行《合作守则》，及时追加投资，不可挪用、撤出或变相转移共有品牌资产。

三、投资者权利安排

1、现金投资方负责对公司财务状况、投资策略进行监督。

2、管理方负责公司全面运作。

3、公司财务对合作双方透明。

四、投资方介入公司业务程度建议

1、投资方一般情况下不可介入公司业务，只对公司财务状况进行监督。

2、在公司营运出现严重失误，导致无法正常运转或严重损害“安心早餐”品牌形象时，经董事会投票决定，可由投资方另行委派管理者，双方股权结构不变。

五、风险投资退出程序

1、自正式运营之日起，三年内投资方不可以任何形式撤出投资。

2、期满，经双方友好协商达成一致后，投资方可撤出资本并归还股权。

注：未尽详细处参照《合作细则》

**早餐店创业计划书完整版篇九**

尊重个人、追求卓越、共同成长。

第七章

财务分析

一、营业收入预测

前期将产品定价高于市场同行15%(提高品质、服务、清洁的附加成本)，各门店前期预计日均营业额在2500元左右，以人均6元的消费水平，每天接待客人400人次左右，预计营业额年增长率60%，一年后日营业额达到4000元左右。

二、营业成本

食品成本(原物料)：35%

运营成本：(能源、损耗、运输、税、铺租等)25%

人力成本：(人工)13%

管理成本：(间接人工)2%

净利润：25%(利润率与营业额成正比)

三、财务分析结论：

餐饮行业现金周转较快，在前期投入后，后续不再需要大笔投入。

“安心早餐”采用中央厨房集中配送，前期门店较少的情况下，运营成本相对较高，随着门店的增多，间接成本将会逐渐降低。

预计一年收回投资。

第八章

融资要求说明

一、资金需求及使用计划

前期投资30万元，其中基建费用约24万元，剩余6万元作为运营流动资金。

预计一年后，“安心早餐”扩张到5家门店，在这个过程中再行追加20万元投资。

后续发展只依靠营业所得利润即可。

二、投资建议及股本结构

1、现金投资方承担全部资金投入，持有“安心早餐”品牌80%股份;

2、计划执行人(以下简称管理方)持有“安心早餐”20%股份。

3、合作双方需严格执行《合作守则》，及时追加投资，不可挪用、撤出或变相转移共有品牌资产。

三、投资者权利安排

1、现金投资方负责对公司财务状况、投资策略进行监督。

2、管理方负责公司全面运作。

3、公司财务对合作双方透明。

四、投资方介入公司业务程度建议

1、投资方一般情况下不可介入公司业务，只对公司财务状况进行监督。

2、在公司营运出现严重失误，导致无法正常运转或严重损害“安心早餐”品牌形象时，经董事会投票决定，可由投资方另行委派管理者，双方股权结构不变。

五、风险投资退出程序

1、自正式运营之日起，三年内投资方不可以任何形式撤出投资。

2、期满，经双方友好协商达成一致后，投资方可撤出资本并归还股权。

注：未尽详细处参照《合作细则》

第九章

风险及对策

一、行业风险及对策

早餐行业属低投入、低风险、低收益的行业，只有通过高客流做高营业收入才能保障有利可图。因此必须通过提高品质、服务、清洁等综合价值使品牌在同业中占据主导地位。

二、市场风险及对策

xx早餐市场消费偏低(近两年提高不少)，价格竞争风险大。“安心早餐”的定价略高于市场同行，我们通过提高整体就餐质量来让顾客感受到“物有所值”。

三、经营风险及对策

早餐的利润率低，在经营过程中最大的风险莫过过于浪费和内耗。公司建立完善的利润管控体系，在人力资源方面也尽可能做到人员结构扁平化、工作高效化。

五、不可抗力及对策

建立良好的公共关系，在不可抗力事件发生时，争取各方面的支持。

附注一点：襄樊地区独特的牛肉面在本地早餐占绝对主导地位，目前早餐市场急需整合。

xx是个标准的地级市，有110多万城市人口，城市面积甚至大过省会城市。目前发展较快，正在中部地区崛起。

希望有实力和远见的个人、企业或机构来合作，本人曾在真功夫、蓝与白、肯德基任职管理层近10年，希望各位能给出中肯意见。非常感谢!

谢谢大家的回帖，我现在一直在反思一个问题：快餐行业怎样降低人力成本保持获利能力?人力成本在将来一定是餐饮行业这种人力密集型企业的发展死穴。高度标准化减少人力操作过程和提高出餐速度做到柜台自助式服务是唯一的解决方法。真功夫在后一点还是不错的，60秒出餐可以提供柜台自助式服务，这是真功夫发展到今天的关键。但是在前一点“减少人力操作”方面，仍然是真功夫不能处理好的，麦当劳做3w的店厨房只需要3-5人(厨房跟总配)，而真功夫至少需要8-10人。制售模式和产品结构跟mk还是有一定距离的。

不过作为曾经的真功夫人，还是衷心祝愿真功夫越来越好!

这段时间有朋友对早餐连锁店以门店式经营的可行性表示质疑，主要是早餐利润率低，如果以固定店面提供堂食，铺租成本和人工成本必然导致获利能力下降以至于无法做大规模。

我个人认为早餐一定要做到方便快捷，中式早餐不适合外带，坐在办公室、公交车上或边走边吃都不方便。利用科学的方法进行控制，那么我们也是可以提供优质的堂食早餐的。

“安心早餐”致力于提供卓越的顾客价值，让每一位客人感受到物有所值和值得信赖。为达成这一目标必须要在以下几个方面下功夫：

1、选址：规避高铺租成本，不选繁华闹市、黄金码头。参考：学校、居民点、集贸市场、商务或商住区、医院附近，保证有充足的人流和用餐的刚性需求。店面要具备价格不高、方便易找到、为某一商圈顾客提供服务的特点。

2、硬件设施投入：客人大多对早餐最注重的是质量和便捷性。而对舒适感和档次的要求不高，在用餐环境的硬件投入不要过高，店面要宽敞透亮、干净卫生。

3、标准化操作：精选早餐品种，通过对制作流程标准化控制达到高速出餐，以提供柜台或档口自助服务来降低人工成本，同时带来高翻台率增加tc。

4、布点：店面以一定密度进行布点，用高覆盖率来实现规模效应，提高知名度及降低营运成本。

5、不做高投入的广告宣传。

通过以上方法我认为可以将成本控制在理想范围内，从而获得合理利润。

麦当劳和肯德基是属于西餐，做法非常简单化，裹粉炸制打汉堡酱装盒完活，一个就卖12.5，炸制需要6分钟，一次最多可以炸18片，18个汉堡的数量打酱装盒半分钟，西式快餐程序很简单的不像中式快餐那么复杂人力起码是西式快餐的2倍利润还不及麦当劳和肯德基但麦当劳和肯德基现在基本快要过时了，人们都认知到西式快餐是洋垃圾，吃了对身体不好，而中式快餐才刚刚发展，会有希望的。

文档为doc格式

**早餐店创业计划书完整版篇十**

一、 项目建设内容与规模

1、 中央厨房：

仓库：干湿货仓各一个

加工间：面条加工档、包点案、饮品档、味料档。

配送：租赁两厢货车一台(需具备冷藏功能)。

2、 门店：

营业面积300-400平米左右，可摆放10-20张散台;厨房建设成半透明式，使顾客可以看到整个操作过程;厨房分为3个档口：面档、包点档、西点档;大厅设自助点餐柜台(顾客先买单，凭电脑小票到各档口取食品)。

二、 项目选址与地区概况

选址标准：1、人流较大的居住区、市场、医院、商超、写字楼、学校等附近。

2、竞争者聚集点。

3、注意规避高铺租带来的经营压力。

项目地区概况：xx地区早餐多集中在江边、各大医院、菜市场、学校或居民小区等附近。大多是零散经营，店铺面积在30-50平米左右，且占道经营现象普遍，周边卫生条件差。

三、 建设成本控制

1、 店面基本装修费用3万元左右。

2、 硬件设施及餐厨具购置费用2.5万元左右。

3、 加工中心装修及设备费用5万元左右(前期以空调房暂代保鲜库，以冰柜暂代冻库)。

4、 办公设施投资3万元左右(电脑自动化办公、收银、物控系统)。

5、 其它设施约2万元。

**早餐店创业计划书完整版篇十一**

导语：记得有句话说过早餐要吃好，对了，今天小编为大家推荐的就是早餐店创业计划书，欢迎大家阅读参考!

经营目标：将“安心早餐”建设成为襄樊乃市民放心早餐工程。

商业模式：努力降低运营成本，为顾客提供卓越的用餐价值。尽可能吸纳社会各阶层消费者，依靠高客流获取合理利润。

前期建设规模：建立一个中央厨房(采购加工配送中心)，在襄樊城区内开设两家门店。

前期中央厨房及三家门店预计基建投资在30万元人民币左右。

1. 具备50万元人民币(含)以上投资能力的独立法人、国营/私营企业、 政府机构等。

2. 谢绝三种投资人：小富即安的暴发户、渴望高收益的投机者及 缺乏社会公德心的生意人。

企业产品与服务

一、企业经营模式

集中采购加工配送原物料，在各门店采用流水线作业出品，为顾客提供自助式服务。

借鉴知名中西连锁餐饮品牌(如麦当劳、肯德基、真功夫等)的经营模式并根据地域特点加以改进。

前期产品共设三大块：a、襄樊牛肉面/汤粉系列配黄酒和豆浆;b、江浙汤包系列配各式粥品{玉米粥、红豆粥、清粥等};c、西式糕点系列配牛奶和咖啡等。

粉面系列和汤包系列由公司直属运营。

西式糕点系列邀请知名西饼品牌加盟(如妞妞、皇冠等)。

后期规模允许的情况下，可设立与一卡通/公交卡一体的早餐卡，并对学生、老人、社会弱势群体适当折扣。在各门店增设一些便民服务项目(如寄存、邮寄、干洗等)，实现真正的民生化。

将顾客满意度与各管理层绩效挂钩，公司采取定期督导巡视、神秘顾客意见调查、消费者意见反馈等方法来监督服务质量并加以改善。

目前襄樊地区早餐市场仍处在就餐环境差、品质卫生差、服务意识差的“三差”阶段。没有一家专业正规的早餐品牌。由于早餐的低利润和连锁经营管理方法的欠缺，本地餐饮界无人愿意投资发展连锁早餐。与传统正餐、特色餐饮及夜市餐饮的白热化竞争场面形成了鲜明对比。

然而随着现代都市人消费观念的转变，越来越多的人愿意外出食用早餐来节约宝贵的时间，也越发在意早餐的质量。市场的格局正在改变，品牌早餐呼之欲出。早餐将成就一个前景无限的广阔市场。

襄樊雄跨汉江两岸，城市规模位居全省第二，城区常住人口110多万，是名副其实的大中型二线城市，是国家产业向中西部转移的.重点开发区域。目前地区产值、人均收入正在快速增长。

襄樊人一直有在外过早的习惯，每天早上大概有60%的人选择在外就餐。以目前人均4元的标准计算，这将是一个日均260多万的大市场(110万\*60%\*4元)。

最大的竞争来自于无处不在且价格低廉的路边摊、面馆等。

“安心早餐”立志于做平民早餐工程，我们通过集中采购降低食品成本、流水线标准操作降低人工成本、科学选择店址降低铺租成本等一系列手段将运营成本压缩到最低，从而提供真正物美价廉、物有所值的早餐。

市民放心早餐已被列为国家重点民生工程之一，各地政府都有相应的扶持政策，在许多一二线城市已有经营发展良好的放心早餐品牌(如苏州一百放心早餐工程)

“安心早餐”计划在人力资源方面也尽量吸纳下岗职工、外来劳工等社会弱势群体。努力成为地区下岗再就业示范企业。

让“安心早餐”品牌深入襄樊市民心中，成为人们早上外出就餐的不二选择。

1、 赞助公益事业。

2、 帮扶弱势群体。

3、 积极参与社区活动。

4、 适当回馈社会。

5、 永远不做高投入的广告宣传。

在各门店运营稳定的情况下，公司成立推广部，设立推广经理一名，各店设推广代表一名。

推广人员主要职责：收集顾客意见、推动顾客关怀文化、组织推广活动、商圈调查等(参照麦当劳、肯德基推广组工作模式)。

mi(思想识别系统)：在公司内部大力推行企业经营宗旨“永远致力于为顾客提供卓越的用餐价值”，使之融入所有人思想行为中去。

bi(行为识别系统)：带动公司积极参与社会公益活动，以实际行动实践一个企业的社会责任;日常工作中严格执行操作标准，追求高水平的qsc(品质、服务、清洁)，让顾客感受到真正的价值。

vi(视觉识别系统)：统一制服、招牌、餐具、标识等。注册“安心早餐”商标，经营及对外活动中，使用统一logo。

1、 将安心早餐的“牛肉面系列”打造成襄樊地区特色饮食代表之一。

**早餐店创业计划书完整版篇十二**

馄饨作为北方人不可少的美食已经取得了消费者的青睐。在15年前，公务员已经是十分的吃香，但是他们却依然辞职下海经商去了。开了一家大馄饨加盟店，别样的形式确实受到了食客们的欢迎，更重要的还是口味好。但是创业之路非常的艰难，雨后的彩虹才能让人感受到其中的美感。他的馄饨已经成了连锁品牌。一起来看看。

大家都知道现在的公务员这个职位非常的受到大家的喜爱，每年考公务员的更是数不胜数，但是有一个人却辞职掉公务员的工作卖起了馄饨。年轻人创业故事很多，但像左兵这样放着清闲自在、收入高而稳定的公务员不做，居然和朋友合伙卖馄饨的事情却还是第一次听到。现在他的品牌连锁店已经卖到了全国50多个城市，北面卖到哈尔滨，南面卖到桂林;每年的营业额达1.5亿元。

下海闯荡县里第一个辞职的公务员

左兵很瘦，瘦得不像是做餐饮行业的。一个能每天面对无数美食还那么瘦的人，一定是一个有节制、能够抵挡诱惑的人。24岁时，左兵面临的第一个诱惑是：在税务局做一个拿稳定高薪的公务员，还是“下海”到上海闯荡。无论是当时还是现在，税务局公务员一直就是个让人羡慕的好工作，在当地比平均工资高了10%—20%。如果结婚的话，还能分一套房子，有一辆摩托车。“当时的摩托车跟现在的宝马、奔驰差不多哦，开出去很拉风的。”

不过，左兵还是放弃了这份体面的工作。18来岁的青春热血和过早的安稳实在无法匹配，内心的大胆、不安分让左兵想来上海闯一闯，“我不要那种一眼望得到头的生活。”

左兵的辞职在当地引起了不小的轰动，因为他是三年来第一个辞职的公务员。辞职那一刻，左兵已经做好了吃苦的心理准备。就这样离开了父母，离开了家乡。拿着船票登上船的那一刻，左兵的心里充满了对未来的憧憬，“我要在上海自己做老板!”

兄弟齐肩4万元起步开大馄饨加盟店

每个人的生命中都有一些打下重重烙印的人，翁联辉和张彪就是左兵生命中不得不提的人。不管是事业上还是生活中，他们都已经深深融合。这一融，就是整整15年。

他们是儿时的同学，也是最好的朋友。2024年，三个小伙子决定在上海大干一场。做什么生意呢?三个年轻人经过商量，决定做馄饨。开馄饨店门槛低，而且每个人每天总要吃东西的，“即使卖不掉，大不了自己吃嘛。”

找到品牌的特色：在人们印象中，馄饨要么是大要么小，包法也就那么几种，吃起来也差不了多少，所以人们也就没必要特意寻找馄饨店。那么如何让自己的馄饨加盟店被人们记住呢?先要产品特色，他就立马把自己的想法实现了。开始出现了非常大个的馄饨，大家都觉得很稀奇。以前一碗馄饨下去至多感觉“不饿”，现在却能“吃撑”。那时，左兵几乎天天吃馄饨，大饭店小饭馆他一个一个品种吃过来，“回去还把馄饨拆开来称分量研究呢。”

吃了n碗馄饨后，左兵和他的伙伴开始行动了。开大馄钝加盟店的第一家门店选在人民路上。最初的投资一共4万元，每个人出资1.33万元，各占33.3%股份。他们的店就此开张。

那一年，上海的梅雨天特别长。凌晨三点，又闷又热。当这个城市的大多数人还在梦乡的时候，左兵早已起床了。他拖了个车去批发菜场买菜，香菜、芹菜、荠菜……一样一样讨价还价。创业初期，什么事都是自己做。三个伙伴一起拌陷、开电瓶车送外卖，晚上就睡在店里的阁楼上。

虽然天很热，虽然很辛苦，但是三兄弟心里的快乐无以言表，因为第一个月就不亏钱了。3个月后在石门二路奉贤路开出了第二家店，15平米的小店一天居然可以卖出1000碗馄饨。“那时候大家天天排队买馄饨哦，就像现在看世博会一样。

当你决定开大馄饨加盟店的那一刻，你就要放下你心中的其他创业点子，专心经营劲往一处使，所有的想法都围绕如何开好这个店，想不成功都难。通过这些方法，当你拥有了广阔的市场以及消费者的青睐后，不要放松，后期是否能永续经营，还要看品牌的自身魅力以及能力，所以说无论何时都要记得提升自己，才能更长久。

今天他们成功了，已经把大馄钝加盟店成功的打造为一个国内知名的餐饮品牌，纵然是这样，他们也是从小做起，慢慢做到的，创业的路上贵在坚持，有所坚持最终才会成功。

**早餐店创业计划书完整版篇十三**

经营目标：将“安心早餐”建设成为襄樊乃市民放心早餐工程。

商业模式：努力降低运营成本，为顾客提供卓越的用餐价值。尽可能吸纳社会各阶层消费者，依靠高客流获取合理利润。

二、项目建设内容与规模

前期建设规模：建立一个中央厨房(采购加工配送中心)，在xx城区内开设两家门店。

三、项目财务预测：

前期中央厨房及三家门店预计基建投资在30万元人民币左右。

四、融资要求：

1. 具备50万元人民币(含)以上投资能力的独立法人、国营/私营企业、政府机构等。

2. 谢绝三种投资人：小富即安的暴发户、渴望高收益的投机者及 缺乏社会公德心的生意人。

第一章企业产品与服务

一、企业经营模式

集中采购加工配送原物料，在各门店采用流水线作业出品，为顾客提供自助式服务。

借鉴知名中西连锁餐饮品牌(如麦当劳、肯德基、真功夫等)的经营模式并根据地域特点加以改进。

二、企业主要产品结构：

前期产品共设三大块：

a、xx牛肉面/汤粉系列配黄酒和豆浆;

b、江浙汤包系列配各式粥品{玉米粥、红豆粥、清粥等};

c、西式糕点系列配牛奶和咖啡等。

三、中心餐饮与直营餐饮

粉面系列和汤包系列由公司直属运营。

四、加盟餐饮

西式糕点系列邀请知名西饼品牌加盟。

五、增值服务

后期规模允许的情况下，可设立与一卡通/公交卡一体的早餐卡，并对学生、老人、社会弱势群体适当折扣。在各门店增设一些便民服务项目(如寄存、邮寄、干洗等)，实现真正的民生化。

六、服务质量控制

将顾客满意度与各管理层绩效挂钩，公司采取定期督导巡视、神秘顾客意见调查、消费者意见反馈等方法来监督服务质量并加以改善。

第二章行业和市场分析

一、行业与发展前景

目前xx地区早餐市场仍处在就餐环境差、品质卫生差、服务意识差的“三差”阶段。没有一家专业正规的早餐品牌。由于早餐的低利润和连锁经营管理方法的欠缺，本地餐饮界无人愿意投资发展连锁早餐。与传统正餐、特色餐饮及夜市餐饮的白热化竞争场面形成了鲜明对比。

然而随着现代都市人消费观念的转变，越来越多的人愿意外出食用早餐来节约宝贵的时间，也越发在意早餐的质量。市场的格局正在改变，品牌早餐呼之欲出。

二、客源市场分析

**早餐店创业计划书完整版篇十四**

一、创业前的准备：主要产品及服务、服务人群!

我想在学校开家早餐店，主卖米粉和粥。学校大概有5万师生，学校周边还有普通住户，由于去市里有20多分钟的车程，所以大家一般都在学校。学校中心有个商业中心，也就是小吃精品店之类的，学生上课都要经过那，也是这学校最热闹的地方。那有好多餐饮店，却没有一个看上去比较卫生的。我的老师说宁愿在家吃泡面也不去那吃，可学生不一样啊，在那边上还有家网吧学校的人大都在那上网，所以我想开家中档的早餐店应该有很赚吧!学校有4、5个食堂，可米粉和粥却不怎么样，我只在食堂吃过一次就在没吃过了，在学校的论坛上也看到不少人攻击学校的食堂。

二、创业中：店铺的选址及租赁、店铺的装修设计、服务流程、宣传策划!

我准备租4间20平方的门面(那里全是平房,而且都是20平方左右)一月大概4000，厨房16平方应该够了吧，卫生间和杂物间共8平方。简单装修，墙群为绿色，其余为白色，天花板用塑料绿色植物装饰，玻璃门.希望给学生们一种清新、自然和放松的心情。圆大理石桌，鼓状凳，靠墙则用方型桌。

我认为大理石好清理，看上去也比较干净。刚开店时在门前放些需要捐款的图片资料，最好是校内的。在门口旁放个捐款箱，告诉他们每天捐一角钱，世界将因为他们而改变。利用大学生的同情心，达到宣传和满足他们希望帮助他人的欲望。所以我的店里只有牛奶或豆浆卖9角钱，其他都卖整数，柜台正对门口，上方是菜单和本店主题“让一角钱传达你的爱”，先在柜台付帐点单，点单时服务员必须紧接着问需要牛奶还是豆浆，让顾客没有选择不要的机会。然后由服务员拿单到厨房，客人那也留份单，最后由服务员从厨房上菜。

这样我还把慈善顺便做了。早上应该不愁客人，所以我放点英语学习方面的，毕竟一天之季在于晨嘛。中午大家一般都吃饭，所以我决定在中午搞促销，在中午12点半放首外文歌，尽量选好听的，第一个说出歌名的将免费吃一碗米粉或粥。晚上6点半同样。

三、费用的计算：装修费用、房租、工资、营业管理费等!

我得自己当店长，采购员，这样省下了一笔不小的钱。厨师是留住客人最重要的一点，所以只要好吃，3000一个月我也给，服务员请2个每个800，收银员可以请学生，学生不在乎多少，给个500他应该心满意足了。洗碗清洁的也可以请学生，挂个帮助勤工检学牌子，上班前一天6点半报名，一人不能连续上两天班，每天付工资，20元一天，一月下来才600，这样还能增加在学校的知名度。要一名学徒也800吧，大概需要8万元，装修30000元(包括空调，厨房设备等)，首付房租3个月12000，18000用于营业，20000做流动资金。

我希望营业额是30000

除去

工资6500左右

房租4000

水电杂费1000左右

煤气2024

税收杂项1000

说实话话原材料方面我还不太了解，不过我想过桥米线的生意那么大，米粉和粥的利润肯定不小，而且自我感觉米粉和粥的成本比教低，所以原材料这项我的预算是30%。

粗算下30000-14500-9150=7350 ，7350里的2350储存用于寒暑假期的预备资金，自己能拿5000左右。平均每天要挣1000元，每位顾客平均消费4元的话，需要200多位顾客。

[早餐创业计划书模板]

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