# 最新营养早餐店创业计划书(汇总15篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-05-29

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。营养早餐店创业计划书篇一叶群是一名天津籍的大学...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**营养早餐店创业计划书篇一**

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。”

**营养早餐店创业计划书篇二**

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

**营养早餐店创业计划书篇三**

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、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。

**营养早餐店创业计划书篇四**

每天早上4点半，东北财经大学mba的研究生沈婷婷就开始上街卖包子，这是她的事业：幸福早餐。一年过去了，从第一天卖的6个包子到现在每天卖出的1000多个，沈婷婷已经把提供幸福早餐当成一种幸福体验。

“卖包子”引发的创业实践

沈婷婷是黑龙江省鸡西市人，毕业于昆明理工大学，曾经做过行政经理和营业部主任等，于考取了东北财经大学mba学院全日制的研究生。

就读mba的第二年，在老师推荐下，沈婷婷参加了创业课，接触了一些企业家导师。这让她更认识到，创业不仅要有新奇的想法，还要经过调研分析诉诸实践。11月的一天，沈婷婷在-10℃的天气里和两名同学到软件园路边卖包子。“第一天我们批发了6个包子，这是创业导师给我们制定的计划。”她仍然记得那一天的情景：“根本张不开嘴叫卖，就在路边站着，还好最终这6个包子都卖完了。”

第二天卖了18个包子，第三天36个包子……沈婷婷慢慢开始敢叫卖了，艰难的第一步终于迈了出去。

一年创业销售额近50万

目前，沈婷婷已经成立了大连亿品幸福餐饮管理公司，她出任总经理。

一年多的创业里，公司销售额达到近50万元，从生产到销售，到一些附加产品，直接和间接地带动了就业、社会实践者上百人，其中女性员工占41%。

从周一到周五，每天早上4点半，沈婷婷就进入了工作状态：她要协调10个销售点的销售情况。

沈婷婷公司生产的包子都是单独包装并做好保温，顾客拿到手的包子和豆浆都是热乎乎的。

现在“幸福早餐”每天早上可以提供10种馅的包子，四到六种的粥，以及豆浆、三明治和饭团，让顾客多一些选择。

想打造幸福连锁早餐

硕士生卖包子，沈婷婷不是没碰到过蔑视的眼神。“以前上导师的课，老师介绍我是卖包子的，我看到过同学轻蔑的眼神。但现在我的很多硕士班的同学要和我合作，因为他们知道，我的创业和小商贩是不一样的。”沈婷婷说，她的公司有一套现代运营模式，依靠计算机管理，“我们的方法和思维模式也不一样，会在早餐这个平台之上有更大的发展。”

我记得林楠(林家铺子罐头的总经理)老师对我说的一句话，‘没有人可以剥夺你追求梦想的权利’。”“8月6日，大连遭遇了水灾，信奉着给消费者风雨无阻的销售态度，我和员工们一直坚守在雨中，这让很多公司白领因为感动而买下我们的早餐。那天虽然有销售损失，但我们仍很开心。”

**营养早餐店创业计划书篇五**

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大学生投资创业。

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

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”。

**营养早餐店创业计划书篇六**

重庆广播电视大学

《创业设计》课程设计

论文题目 爱心早点配送创业设计书 学生姓名学 号专 业 所在分校

指导教师（签名） 课程论文考核成绩

重庆广播电视大学

2025年 6月22日

1

2

目录

一、公司基本情况

二、产品与服务描述

三、行业及市场

四、营销策略

五、财务预算

六、风险控制

3

爱心早点配送创业计划书

一、公司基本情况

1．名称：“爱心”早点配送有限责任公司

住所：合川区希尔安大道

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．公司构成：我们“爱心”早点供应公司是有限责任公司，由八个股东共同出资成立。

4．公司注册资本：50万

5．股东姓名：

6．股东出资方式：实际资金额

7．股东转让出资条件：由三分之二股东同意则可转让

8．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

9．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。

10．公司法定代表人：董事长

11．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。

12．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。

二、产品与服务描述

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。

首先，确定我们的消费主体，以及消费水平。根据调查，70%的早餐消费水平都在2-3元，他们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。

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。

总之，在进行了市场调查之后，我们可以从数据看出：我们的市场广阔，前景可观。

三、行业及市场

（一）背景

一日三餐必不可少，早餐更是重中之重，早餐的质量优劣决定着人们整天的精神状态的好坏。因此我们把我们的眼光投向这一重要领域，再加上如今人们思想的现代化，越来越少的人愿意自己动手准备早餐，尤其是学生以及一些大中型公司的职工，一来由于早上时间急促，二来自配早餐过于麻烦，所以我们为他们配送早餐的计划是十分有前景的。现在有很大一部分人早饭都去一些早餐店吃，或者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。

（二）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。

（三）竞争对手

《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餐配送，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。

（四）销售计划。根据市场调查，在平时 我们公司的顾客群可分为3部分；1住校大学生2公司员工3小区住户，我们将对他们做一定的宣传，以方便快捷并美味的早点吸引他们。

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

（五）材料供应计划。1. 食品：我们与乡村基、德客士等供应早点的餐饮店联系，有他们提供各类早点。 2. 运输工具 购买货车以及自行车。 3 .保温工具 向工厂订制。

四、营销策略

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。

（一）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。

（二）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。

（三）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。

还可以通过以下方式进行宣传：信封，名片，公文夹，工作证，公章，单据，合同书，广告，橱窗，纪念品，目录，包装，门面，招牌，卫生桶，毛巾，茶具，工交车，工作服，帽，胸卡.......

五、财务预算

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

六、风险评估与防范

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。

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。

影响财务风险的主要因素有：公司的负债率水平，投资回报水平，现金的流量和资产的流动性。

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。

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。

现代人生活节奏快，特别在城市,大多数人早餐都是在外面买着吃，很少自己在家做的。开家早餐小吃店，前景是很好的。开家早餐小吃店，最重要的是选址，要有足够的客流量，一般工厂、学校、居民区的客流量都很大，其次就是经营范围及服务人群的选择，工厂附近你搞个茶餐厅肯定不合适，相反，小区附近，你搞个流动早餐车业不合适，再次最重要的就是早餐的种类和口味，这个是口碑宣传的基础！如果你想开早餐小吃店，自己没经验，周围亲朋什么的也不懂。可以看一下下面的某创业者的早餐创业计划书，也许对你会有所帮助。

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，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！

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2025

税收杂项1000

说实话，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。

外国语学院

日语c101班 王兰

学号：108680

目录：

1. 公司概述

2. 市场分析

3. 竞争分析

4. 市场销售战略

5. 公司管理结构

6. 财务分析

7. 附录

1. 公司概述

本公司面向高校学生，以学生们的健康为宗旨，原料来源可靠，干净卫生。食品健康营养，物美价廉。从进货到销售个环节紧密相连，投资少，盈利快。争取公司与学生双赢。

2．市场分析

背景

一日三餐必不可少，早餐更是重中之重，早餐的质量优劣决定着人们整天的精神状态的好坏。因此我们把我们的眼光投向这一重要领域，再加上如今人们思想的现代化，越来越少的人愿意自己动手准备早餐，尤其是学生以及一些大中型公司的职工，一来由于早上时间急促，二来自配早餐过于麻烦，所以我们为他们配送早餐的计划是十分有前景的。现在有很大一部分人早饭都去一些早餐店吃，或者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

3.竞争分析

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。

4.市场销售战略

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。

还可以通过以下方式进行宣传：信封，名片，公文夹，工作证，公章，单据，合同书，广告，橱窗，纪念品，目录，包装，门面，招牌，卫生桶，毛巾，茶具，工交车，工作服，帽，胸卡.......

5.公司管理结构

我们“早上好”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：“早上好”早餐供应有限责任公司。

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

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。

6.财务分析

预算控制

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

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 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。

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

3 人力计划 参见公司构成

4 财务计划 参见财务预算

7.附录

前期固定支出运输面包车 2 4000 80000

自行车 20 100/辆 2025

场地装修 10000

电脑 5 3500/台 17500

办工桌椅 8 200/套 1600

电话 10 200/个 2025

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 2025/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。利润：874500元

第三年预算预计利润：954000元 第二年预算：预计

**营养早餐店创业计划书篇七**

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。

**营养早餐店创业计划书篇八**

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。

**营养早餐店创业计划书篇九**

所在国家（地区）：中国.舟山

申报人：

申报日期：

保 密 承 诺

本商业计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。要求收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本人同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

目录

1.3财务计划 ................................................................................... 错误！未定义书签。

第一章 摘要

1.1商业模式

跟多家餐馆、早餐铺和人力公司合作，建立并且不断完善早餐制作、代购、配送的综合服务平台。为用户每天提供及时、便捷、优质的早餐。同时也出租餐车餐具，提供旅游餐饮和工作餐服务。

1.2市场竞争与公司定位

主要竞争对手是各地区本地餐饮机构。与之相比，我们的定位优势在于网络的利用――精准计时的服务、网络化的服务平台，用户感受的考虑――规范系统化的服务、便捷的代购托管模式。

**营养早餐店创业计划书篇十**

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。

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

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

尊重个人、追求卓越、共同成长。

**营养早餐店创业计划书篇十一**

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xx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。

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2025年早餐店创业计划书范文2025年早餐店创业计划书范文。

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

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”。

**营养早餐店创业计划书篇十二**

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。

**营养早餐店创业计划书篇十三**

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。

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)

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。

**营养早餐店创业计划书篇十四**

迈利网http://汇总整理关于各行业开店流程以及店铺经营等多方面开店经营理念，致力于为国内开店者提供有效的经营指导，将帮助更多开店创业者成功开店。

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 2025

场地装修 10000

电脑 5 3500/台 17500

办工桌椅 8 200/套 1600

电话 10 200/个 2025

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 2025/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。

现代人生活节奏快，特别在城市,大多数人早餐都是在外面买着吃，很少自己在家做的。开家早餐小吃店，前景是很好的。开家早餐小吃店，最重要的是选址，要有足够的客流量，一般工厂、学校、居民区的客流量都很大，其次就是经营范围及服务人群的选择，工厂附近你搞个茶餐厅肯定不合适，相反，小区附近，你搞个流动早餐车业不合适，再次最重要的就是早餐的种类和口味，这个是口碑宣传的基础！如果你想开早餐小吃店，自己没经验，周围亲朋什么的也不懂。可以看一下下面的某创业者的早餐创业计划书，也许对你会有所帮助。

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，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！

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2025

税收杂项1000

说实话，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。

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。

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2025

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。应该不难吧。

**营养早餐店创业计划书篇十五**

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)。

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。

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。

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