# 最新开店创业计划书(优质13篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-03-20

*计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!开店创业计划书篇一开店创业计划书怎么写?请看下面为大家提供的开店创业计划书模板哦!奶茶店创...*

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**开店创业计划书篇一**

开店创业计划书怎么写?请看下面为大家提供的开店创业计划书模板哦!

奶茶店创业计划书

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。

但是，要注意几点：

1、您的经营必须有特色。

没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。

我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

一、奶茶店设备的选购

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。

由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。

具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

1、封口机

(卖炊具机械、封口设备的店里有卖)带有计数器，你每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。

其他不带计数器的更便宜一点。

封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住;再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。

再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，而是拽断的地方，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

(卖封口机的地方一般会附带销售)选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。

从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、杯子

(卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，也会卖封口膜、吸管等，卖封口机的店里也会附带销售)一般是2024个一箱，不单卖。

杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。

选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。

最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。

还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。

杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。

杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

4、吸管

(卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。

卖的店不是很多，要仔细找，毕竟是奶茶专用的，不像杯子那样用的地方很多)一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。

选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。

选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。

5、搅拌机

西贝乐牌的比较好。

不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个没啥多说的，最好到大商场里买，售后服务比较好。

6、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。

由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。

冬天的时候需要的热水多，我自己动手做了一个另外的设备来解决。

7、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

二、奶茶店选址

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。

这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是我不得不考虑的，在简单的考察了县城的繁华地段后，我只好放弃了这个想法，每年四五万元的房租、转让费，让我一点脾气也没有，于是，只好找次一点的地方。

一天晚上，我和女友出来转的时候，在实验二小学附近发现了一间小房子在出租，第二天一谈，房租不贵，我就回去考虑了一下：试验二小加上边上还有一个幼儿园，大约有三千多学生，而且在这里上学的学生，家长大多是机关单位上班的，学生手里有钱，家长也不在乎;这里离最繁华的路段只隔着一条街，逛街的年轻人应该会走过一部分来;还有一点，这条路是去山上公园的两条路之一。

这里的缺点是：学生是主要的消费群体，而学生手里的钱并不是很多，而且学生花钱的方面很多，吃的、喝的、用的、玩的等等，都从那几个零花钱里出;学生每个周休息两天、每年有两个假期，这些假期里，生意会差好多。

但是总的说来，还是不错的，于是基本上我就确定了这个地方。

现在看来，在学校周围开店要注意如下几点：

1、不能离学校太近，五十米左右，也不能太远，尤其不能跨过岔路口。

因为离太近的话，学生刚出校门，还没想到要去买东西吃，或者想买，人太多，老师还在附近，老师都是教育小学生不要乱花钱的;而太远的话，可能已经被家长接上车一溜烟的回家了。

而五十米左右的地方，人最多，车子很难走，学生没事坐在车上，就会想买好吃的，而家长感觉反正一时也走不出去，让孩子先去买杯奶茶喝着，或者买点零食吃着也挺好。

2、卫生是第一位的。

你的东西可以不好吃(当然，口味也很重要)，但一定要看着让人放心，好好地在卫生上下点功夫，决不吃亏。

3、奶茶的制作过程不能让学生看见，或者不能完全看见，一定要保持一定的神秘感，否则过一段时间，学生就会失去浓厚的兴趣。

另外，饮水机、封口机，都不能排在显眼处，因为制作过程中难免会有泡沫等看起来让人不舒服的东西。

这其中，还会有许多家长会问你有关色素、原料、保质期等等方面的问题，你一定要想好怎样回答。

第四，学生喜欢凑热闹，所以你一定要形成一个热热闹闹的场面。

小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗?”。

你说那个小明会怎样反映!一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。

等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。

比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠!虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。

总之，在学校周围卖东西，一定要让学生感觉到很开心，东西不重要，关键是那种感觉。

一、市场分析

新鲜食品是现代人们的最爱，开家甜蜜蛋糕店，投资额不高，操作简单，占地面积小，非常适合小本经营者。

只要你的蛋糕和甜点口味新鲜独特，价格又能获得众人信赖的口碑，很容易吸引各个阶层消费者。

那么开家蛋糕店，需要多少投资并注意哪些?

在蛋糕的消费过程中，顾客都会有“先入为主”的心理。

如果第一次购买后，觉得这家蛋糕店的产品不错，就会认定这家。

因此，对新开张的蛋糕店而言，必须要留住顾客。

特别注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。

所以，打造健康蛋糕概念，会增加对顾客的吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

二、设备投资：模拟方案以10平方米左右的小店为例。

启动资产大约需9.5万元。

1、房租5000元

2、门面装修约2024元(包括店面装修和灯箱)

3、货架和卖台投入约1500元

4、员工(2名)统一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)

三、首期进货款：

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。

蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。

目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

四、济效益估算

1、月销售额(平均)：21000元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

2、每月支出：14033元房租：最佳选址在居民较密集的\'小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场附近)，约5000元。

3、货品成本：30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计2024元。

4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

装修风格：

a, 连锁店的名字为：橙，黄，绿，青，蓝，紫等，用水钻打造梦幻的感觉，水钻给人静心，典雅，精致的感觉，利于吃糕点时的小憩，享受内心的恬淡，以及梦幻般的美好，不同颜色为主色的店，给人的感觉不同，这样有利于将“蛋糕”做大!

c, 拓谷一样的感觉，让人忽然从上海的小资情调转移到谷地一样的好地方，清晰，自然，给人一种洒脱!装修材料多用天然的石头和特殊自然造型的东西，因为买的是自然加稍微人工的造型，所以成本比较高。

2，装修费用相对较低的方案：

像普通的店面一样，设零售区和蛋糕工作间，另外设几个吊篮和各式的桌椅，shopping累了的时候可以小憩一会，因为本店销售奶茶和冰淇淋。

当您考虑加盟茶大爷奶茶以后，要对自己的奶茶店投资创业方案做一个预先的评估，本文就奶茶市场分析，竞争对手分析，市场营销计划，选址以及设备成本等方面做一个介绍，开奶茶店就像打一场有准备的仗。

首先，就是目标顾客的定位，你要问自己，您的奶茶店要满足哪些顾客的什么需求?茶大爷奶茶定位是源自台湾著名的奶茶品牌，适合年轻的消费者饮用，消费的目的有：品尝，解渴，偶遇等等。

其次，选址就是根据目标顾客，选择年轻消费者出现聚集的地方，学校周边，时尚消费的商城，肯德基麦当劳附近，都是很好的选址。

第三，就是竞争对手的分析，列出竞争对手的优势和劣势，分析茶大爷的优势，做一个对比，茶大爷的优势有：店面设计，产品设计都比较卡通有特色，非常容易吸引年轻消费者，茶大爷产品售价也是比较适中的。

第四，就是开店原料设备成本的分析。

茶大爷加盟费是33600元，包含3年的品牌使用费、设计费和培训费，3年后续约只需要交纳品牌使用费。

另外，加盟保证金是1万元，解除合同以后会退还。

奶茶设备花销分析：

总计：5万元左右

当然这些设备除了pos机外，你也可以自行到市场上选购。

小型器具包括：双头量杯、不锈钢日式吧更、普通铝冰铲、不锈钢板网络格、塑料量杯(3000cc)、密封罐、冷水壶、压嘴、泰利漏壳、耿生光身汤壳、双耳油格(加密)、耿生味盅、手动打蛋器、电子倒计时器、400cc双层奶油发泡器、电子称、小电子称、耿生味盅盖、国产量杯、物斗、复合底不锈钢锅、抛光铝冰铲、带底盒胶柄钢平刨、豪华罐头刀、量豆勺、台湾打蛋器、耿生漏壳、小量杯、带盖量杯、雪克杯、杯刷、高效海绵百洁布、白餐巾、利浩纯棉蓝色毛巾、利浩咖啡色毛巾、保鲜膜、垃圾桶、拖把/吸水拖、扫把/垃圾铲、切刀等。

总计：4千元左右。

原料包括：茶叶、胶杯、纸杯、吸管等。

总计：6千元左右。

装修费用在4万元。

总的开店预算就是14万左右。

第五，就是计算员工工资，房租水电，每天的营业额。

这样就能看看你的奶茶店是否盈利了，奶茶店投资创业方案是否可行了。

**开店创业计划书篇二**

开任何店需要注意以下几点：

1资金：总是有准备开奶茶汉堡店的朋友问我开个店需要多少钱？这个我只能给你们个大概。房租各地方差别太大，设备价格，装修费，材料费，都有差距。只能告诉你们个大概。但除了房租，其他的我们可以给你核算出需要的资金，不会相差太多，让你有所准备。

2选址；一个店的成败主要依靠：味道独特。店面选址，服务态度，开业宣传，店面选址同样重要，这里就不多说了，朋友门利辛爱尚汉堡学习的时候会详细的讲给大家。

4态度：所谓的微笑服务，顾客就是上帝这句话我认为过时了，做我们这个我们要主动和聊天，让他们吃的开心，聊的愉快。这样才能让他们留恋。

眼光：这个一部分靠先天，有些人能准确的抓住顾客的心理需求，市场的变化，时刻知道自己需要做那些改变，未该怎样经营。

6抗压能力：刚开业往往有部分朋友适应不过，习惯了待业或打工的生活，喜欢那种自由自在，不需要负什么责认，而刚开店什么事情都需要你去做，你去想，一时间承受不了这种压力，我相信大家既然想创业，这点压力肯定会克服，但请大家在克服压力的同时要理智的经营你的店。

7创新：不管开什么店你一定要与时俱进，开发新的市场产品，过时的东西可以选择性的淘汰，开发新的产品，这样店才能有发展空间，这点本店承诺可以为学过的学员免费提供以后产品的更新。

最后开店步骤即先后顺序

第1步：学习技术，技术我利辛爱尚奶茶汉堡店可以保证决对过关

2：店面选址，后会告诉你们那些地方适合开，哪些地方不要开，这点一言半语说不清，不在此多说，学时细谈。

：招牌制作：店面地址确定后第一要做的就是招牌的制作，可以找广告公司，装修的同时挂上招牌可以提前宣传几天｛这点重要｝不要等到试营业才开始挂招牌，开业当天有些人才知道原是个汉堡店！

4：店面布局，厨房排线，插座的预留，墙纸的风格，这些我都教，学详谈。

：设备和材料，装修一半的时候可以开始采购设备和材料。我可以提供给你地址，也可以本地采购，我提供你采购的方法，让你少走弯路，节省不必要浪费的时间精力，少花冤枉钱。

7：开业前的宣传，制作宣传单并对外发放，海报，和点餐单，套餐搭配，发宣传的时候重点提醒：开业优惠活动，店送什么，微笑免费每个客人的疑问。

7：试营业，每种产品先做出自己尝尝，有那些自己疏忽的地方，比如饮料的一个辅助材料忘记放，或者腌制步骤临时记不得，这些都要在试营业时候避免掉。免得正式营业人多乱套，试营业期间客人进店要主动提醒：今天试营业，价格便宜点，欢迎大家试尝口味并提出宝贵的意见，开业优惠也对客人讲解。晚上终结下一天的经验。

8：正式营业：要微笑服务，说话客气，向客人介绍自己的产品，以及你的开业优惠。

**开店创业计划书篇三**

导语：生日礼品,这是一个平凡的话题,可是我觉得其中,却蕴涵着一个不平凡的市场，这是一个充满阳光的行业,充分运用合适的营销手段,必然可以做出一番事业的。欢迎阅读开店创业计划书。

的设计店名及店内装修、陈列摆设、招工问题、宣传手段和经营方式。

(这个嘛，我估计在10~20万的圈子里就好了)

首先，店铺的选择。一个人流量大经济发达的地段等于是给了我们一个梯子，这样说吧，客流量带来了购买量，购买量带来了钱流量!看看开店的根本目标是什么吧?我们的目的是利润的效益，积累原始基金!要做到这点就必须要很多的购买量，能带来购买量的就是客流量了!

还有我们必须要把我们的顾客群体给定位好，创意产品让人产生很多的联想，拥有这种想象空间大的顾客群体是属于那群40之前的顾客群及本身受过良好的教育基础的顾客群体!所以能在人流量其次的地段找到这类群体集中的店铺也是个非常不错的选择!有一篇叫做店铺选址制作商圈地图的文章，是这样的：

1.对本地的运动用品店进行调查，将它们的位置标在地图上。看看它们的选址特点，比如周围人群密集的范围半径，总人口多少，与其他同类企业的距离等，量出其独享的市场的半径，也就是商圈的范围。

2.根据地图，标出你看好的地点。

3.在选定的地方周围，按照之前量出的商圈半径，用圆规划出你自己的商圈。

4.确定该商圈内是否有你的竞争对手，对彼此的实力进行权衡，然后决定是否需要更改地点。

5.了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相关信息，帮助你了解顾客群。

6.画出可走到你店面的街道或公交者线路，了解顾客是否能很方便地到达那里。

看着这样一张地图，我们就可以对于自己选定的地址是否处于合适的商圈而一目了然了。在选择店铺的时候我们不妨可以学人家的试试，画一张我们市的商圈范围，来尽可能的有计划有目的的寻找好的店铺!然后做生意选址里还有这个说法，就是开店不一定要客流量大的地段，也可以选择在已经成行成市的区域里寻找心中理想的店铺。而符合这点的就是金华路和城北路交叉口的万克隆家具市场那一块范围。店面放在那的话，整体感觉档次也提升了!门面的租金我预估1万以内是可以承担的，高租金的店铺他的地段和人流量一定也很高，这是成正比的，个人觉得租金这块投资应该要舍得花钱。

以我的打算来看,店面确定之后,马上就会着手进行装修,与此同时,前往上海,进行为期15天的培训以及协议的签定等等,与此同时,在北京装修进行时,需在装修门外树一立牌:北京第一家生日礼品专卖店装修中,给您造成不便,深感抱歉.装修期间,请在门外小姐处登记您的生日和住址,以后每年在您生日之时,我们都会有免费小礼物相赠.以及承诺您第一次来我店购物时,享受8折优惠.以情交友,是我们的经营理念.(此举意为从未开业阶段就吸引大众眼球,毕竟免费小礼物还是有吸引力的.其实之后每年,只需要送上一张贺卡就可以,但区区每年每人几毛钱的贺卡,却可以让人记住我们的店,另外,还可以给人一种这店是正规在做的感觉,这时已经可以做出宣传单去发出了.这个不会很困难,初始广告的投入是绝对要舍得的)与此同时,我会在各个网站以及自己所建立的平台上进行宣传,争取在店开业前就造成一定的声势.这是第一步.如果一切顺利,这步的初始打算就是积累别人的生日资料,这是第一步的根本目地.

其二,就是员工的问题,因为我还要上学,所以只能在周6周日和平常有空的时候来照顾这个店,雇人是必要的.但是其实这是一个很关键的问题,一个营销人员的好坏,将会很大程度上影响到这个店的经营状况.我的打算是雇一个人先.倾向于雇一个女生,再通过本人想办法雇佣1~2个大学(大专)生兼职.当然之前,我会对其员工进行深入交流,向他们灌输我的理念,这件事我现在就会着手开始做.待遇方面,我是这么想的,主要雇佣的一个女生,每周上5天班,800~1000元/月.另外根据销售提成.雇佣的另外2个兼职大学(大专)生,面向大学(技校)招工,每周换人(当然我不会随便选),每次来20元底金,另根据当天销售提成.换人的想法是,通过她们在各自的校园里进行更广泛的宣传,毕竟这是北京的第一家生日礼品店.而且还可以请他们做校园的代理进行分成~以及收集学校里的生日资料,这样业务就拓展开了。呵呵，古书有云：办事，要天时，人合，地利三者成一线时方可成事。我们必须要有耐心和花资金去解决地利这个重要的是成功的必要因素。总之我们这个大家庭如果能够齐心一致，我很有信心把这个店给经营好，不管有多困难有多累毕竟这是我们人生理想的第一步，我会尽自己最大努力去克服前面的困难完成这项事业的!

这两步完成之后,店面就该开业了,配置一个好的电脑和音箱是必不可少的.主要在于营造那种温馨的气氛.开业第一天,我会请很多朋友过来撑场子的,毕竟人越多的地方,大家就越好奇.我的想法是,开业第一天,进店就送气球.然后进行产品演示.总之,我的想法是搞的越轰动越好,如果可行,我还想请来报社记者进行采访~.我还想开展一项独特的业务,本店实行送货上门业务,如果您没时间或者因为别的原因没办法给您朋友送上生日礼物的话,本店可以代送货上门并送上您的祝福.此服务加收20元费用,但以后的每年今天,您的朋友同样会收到我们的一份小礼物.我店还可以把常来店里买礼物的客户拉到一起，给大家发由我店特制的vap会员卡，这样您在以后每年的每个节日都会收到我店送给您的节日礼物，祝您节日快乐。

1.开店的创业计划书

2.冰淇淋开店创业计划书

网上花店开店创业计划书

4.开汤品店开店创业计划书

5.最新网上开店创业计划书

6.开店syb创业计划书的拟定

7.网上花店开店创业计划书

8.家具饰品开店创业计划书

9.花店开店创业计划书

10.中小餐厅开店创业计划书

**开店创业计划书篇四**

本店以诚信为本，以情为桥梁，愿彼此获得更多的朋友、知识和财富。本店的经营宗旨是：付出一片真情，获得更多信任。精诚团结，客户至上。本店属于b2c商业模式，即表示商业机构对消费者的电子商务活动。

本店主要经营情侣系列商品，主要是饰品类，瞄准年轻人在网上购物的喜好。

淘宝网，亚洲最大网络零售商圈，致力于打造全球首选网络零售商圈，由阿里巴巴集团于20xx年5月10日投资创办。淘宝网目前业务跨越c2c(个人对个人)、b2c(商家对个人)两大部分。

截至20xx年一季度，淘宝网注册会员超6200万人，覆盖了中国绝大部分网购人群;20xx年一季度，淘宝网交易额突破188亿;20xx年全年成交额突破433亿。

根据20xx年第三方权威机构调研，淘宝网占据中国网购市场70%以上市场份额，c2c市场占据80%以上市场份额。

淘宝网倡导诚信、活泼、高效的网络交易文化，坚持“宝可不淘，信不能弃。”(金庸)

在为淘宝会员打造更安全高效的网络交易平台的同时，淘宝网也全心营造和倡导互帮互助、轻松活泼的家庭式氛围。每位在淘宝网进行交易的人，不但交易更迅速高效，而且交到更多朋友。

目前，淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选。20xx年10月，淘宝网宣布：在未来5年，为社会创造100万就业机会，帮助更多的网民在淘宝上就业，甚至创业。截至20xx年，淘宝已经为社会提供超过20万的直接就业岗位。

有关专家指出，如今经济发达，民众收入不断增加，恋人们有了更多的经济能力来打造自己的爱情之路，互送礼物、信物，表达相思之情已成为时尚，情侣消费市场潜力巨大。统计显示，中国12亿人口，16-35岁的年轻群体达3亿多，如果平均每人为对方赠送150元的礼物(仅是一双鞋或者一件衣服的价格)便有超过450亿元的市场，按全国20xx个县市计算，每个县市将达2450万元的市场份额。

网上购物已经成为新时尚，同时也会吸引更多的年轻人。据了解，淘宝网十大畅销商品中，珠宝饰品排在第七位，剔除中间商的层层压价，使网上的商品更加物有所值。

据经验丰富的商家介绍，经营初期，知名度与客户群还较为有限，随着时间的积累，小店积累了很多回头客，被老客户带来的新客户也越来越多，店内销售情况还会越来越好。

**开店创业计划书篇五**

1・创业须知

(1)最能让外行人发挥其特色的行业之一

(2)毛利极高、净利极少

(3)资本回收时间，必须越短越好

(4)完全回收资本须五-六年的时间

(5)成本控制

a・直接成本

a・主要材料、配味料、装饰材料

b・约占营业额的35%，但不可超过40%

c・提高采购技术及库存管理;压低材料费支出

b・间接成本

a・人事费：约占营业额的20%;与材料费合并，不得高于营业额的60%

c・水电燃料费：以5%为上限

d・消耗品费：约占营业额的4-5%

e・税金：约占营业额的5%

f・杂费：包括交际、广告、保险、报章杂志，约占营业额的5-8%

g・资本利息：约占营业额的4%

h・设备折旧：保留5%资金，以备未来设备与装璜之整修

(6)做好计算管理

a・营业额=总席数\*周转率\*每人平均消费额\*一个月营业天数

b・净利=收益-费用

c・营业额高，毛利多并不代表利润也多

2・生意兴隆之要诀

(1)如何使店务欣欣向荣

c・改正「只要有资本和场地，任何人都可以开店做生意」的观念

(2)迎合善变的顾客

a・更新店铺设计

b・积极开发新商品

c・加强人事改进(譬如：改善服务态度)

d・实际表现新的企划

(3)确保店??生意兴隆需：

a・掌握合适之顾客层次

b・确实做好对顾客服务

c・信用

3・经营者所需具备之条件

(1)具经营能力

(2)掌握经济动向

4・开业的首要工作-拟定筹措资金计划

(1)资金来源：本身、熟人、金融机构

(2)必须资金

a・土地购买费

b・店??建筑费

a・硬体建筑费

b・电力工程费

c・供排水工程费

d・瓦斯工程费

e・空调工程费

c・装璜费

d・厨房机械器具费

e・冷暖气机费

f・桌椅等家具费

g・杂物备品费

h・消耗品费

i・其它费用

二、地点选择

1・一般人最初会考虑的地点：

(1)车站前的商店街

(2)闹区

(3)商业大楼内的出租店

(4)购物中心内

(5)批发商店街

(6)商业区

(7)学校附近

(8)铁、公路沿线

(9)现有的商店街

(10)住宅区

\*并非绝对好的生意地点，因人口属半固定性，缺乏长期发展潜力。

**开店创业计划书篇六**

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态——便利店。

便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。

便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。

未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低下，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

（一）商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的直线距离0---200米内，超过200米的效果就比较差了，经营面积一般在60---200平方。

（二）经营选址

一般都在社区（拥有自己的商圈）及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边（借助人家的商圈），以此来达到自己的经营赢利。

（一）ci设计

1、企业标识

要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci。既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

（二）投资计划

1、固定设施

天花——便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面——便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌——便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面——只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面――为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

照明――白色或暖色的色彩为主，比较多的都是使用白色的日光灯管，正常情况下，需要保持10－15平方一根灯管即可使光度符合经营需要。

音响――为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑――一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件――与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台――收银台兼管理人员工作台。

货架――以平方数计，每4－4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。 冰柜――因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有２个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备――如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

3、商品

便利店的商品结构中，食品占比５０％，日用化妆品２０％，日用百货２０％，其他１０％,约需单品数20xx至3000种。

（三）经营理念

1、制度管理

在连锁便利店的经营过程中，管理与效益是密切相关的，因此，制度化的管理在运营过程中是相当重要的相关的管理制度有：

出勤制度

卫生管理制度

报表管理制度

能耗管理制度

设备管理制度

固定资产管理制度

采购管理制度

现金管理制度

工资的发放管理规定

员工的担保制度

管理人员的权限规定

员工的奖惩制度

员工工作制度

货架作业管理制度

商品配送管理制度

仓库管理制度

会议管理制度

耗材领用管理制度

通讯器材及设备管理制度

2商品管理

为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品，相关的制度有：

商品的进场制度

商品的销售报表

采购报表

滞销报表

畅销商品统计表

关于商品的奖罚制度

商品的配备申报制度

临近商品的处理

商品销售考核

促销商品的管理制度

3库存管理

库存报表管理

库存的限制

商品的周转周期与库存的参考

调货申请表

退货管理规定

库存周转考核

商品配送管理制度

滞销商品考核

4系统管理

系统化，信息化，数字化的管理能有效的减少商品的损耗，加强店与店之间的沟通频率，能快速的实现商品的流转，从而使资金的流转更加有效，促进企业的良性发展，因此连锁店必须将其电脑系统进行连网统一管理，以提高工作准确率和工作效率，相关的制度有：

操作员的管理规定

操作员的权限

操作员的保密规定

营业额与员工工资的关系制定

a)损耗管理

员工内盗的处理意见

损耗的管理规定

损耗的奖惩制度

耗材管理

关于盗损的管理规定

**开店创业计划书篇七**

(1)在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合。每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(2)美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(3)每一位美甲师都应该做到：她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

(4)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(5)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的。

(6)提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(7)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

七、项目未来

随着本行业的发展，美甲将成为美容行业中的一大分支。随着店铺发展，可向分店及连锁方式发展，前景广阔。

八，

**开店创业计划书篇八**

主要经营范围：微信平台的代运营、微信平台开发、微网站搭建、微信互动活动策划;计算机硬件和软件开发及销售;计算机数据处理服务;数据库开发、维护、存储。

企业类型：服务类

姓名：程锐年龄：20岁

职务:公司法定责任人及执行董事(ceo)

相关经验及教育背景：20xx~20xx年在北京武警担任网络运营师。

20xx年出任孝感市智骐文化传媒有限公司微信产业运营总监;20xx年组建织梦团队并创“校园微助手”微信公众平台，在校与团队荣获校园手机app设计开发大赛创新奖项二等奖，微信营销设计大赛优秀奖。20xx年创办孝感市微梦网络传媒有限公司。20xx年荣获全国数学竞赛“全国一等奖”现为湖北工程学院在校学生，考有国际网络初级工程师证。

姓名：

年龄：20岁

职务：公司董事及首席运营官(coo)

相关经验及教育背景：

20xx~20xx年在高中个人营业一家便利店，20xx年出任孝感市智骐文化传媒有限公司市场营销经理，20xx年组建团队去上海远大铝业做暑假工;20xx年设计制作湖北工程学院校徽版钥匙扣，并获得vi形象设计大赛优秀奖。同年组建织梦团队并创“校园微助手”微信公众平台，在校与团队荣获校园手机app设计开发大赛创新奖项二等奖，微信营销设计大赛优秀奖。20xx年创办孝感市微梦网络传媒有限公司。现为湖北工程学院学生，考有国家营销师证。

目标客户描述：各个企业、大小型公司、店铺商家等，需要做微信平台开发、运营推广和线上线下活动策划的都将成为我们的目标客户。

市场容量或本公司预计市场占有率：根据目前所调查得到:在孝感市，做微信平台开发的有几家，但是专做代运营的尚未有，对于主营微信产业第二桶金的我们市场占有率可以达到80%以上。市场容量的变化趋势：随着移动互联网的快速发展，和微信的普及，微信公众平台将会成为各个企业对外宣传和服务的最为有效的平台之一，市场的容量将会有一直持续上升的趋势。

竞争对手的主要优势：在孝感市的竞争对手就是几家做平台开发的，他们的优势就是有大量的人力物力去处理运营方面，对于全国市场的竞争对手：他们有更多的企业资源，和大量的人力财力去开发更多的客户资源。竞争对手的主要劣势：大多竞争对手不愿意花时间和精力去做这种报酬与付出不成比例的工作，和他们做事的思维跟不上节奏。因为这在微信公众平台的四桶金里是最脏最累的活。

本企业相对于竞争对手的优势：我们都是学生，对于运营和策划拥有最为丰富的想象力和创新能力，可以说在微信公众平台的运营方面我们是最为专业的，我们的做事方法是创新思维，而不是死搬硬套。对于创业初期的我们不会嫌工作量大和工作难，作为90后的我们敢拼敢搏是我们的特点，也会为以后打下良好的经济基础。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：同样我们身为学生没有更多的财力和时间出去拓展业务和学习别人的做法，加上有时学校还有些事情需要处理，时间显得急促。

2、地址及其优势

地址为湖北工程学院大学生创业孵化基地116，这里聚集了各类创业青年，我们有着共同的理想和梦，有着别人没有的思维，在这里我们可以吸收更多的经验，同样各种客户我们可以同时拥有。

3、获取业务的方式

对于现在的我们毫无名气可言，所以我们会找准客户目标，主动去和他们经理联系，用最真诚的合作方式来获取我们所需要的业务，或者和开发商合作来运营他们所需要外包出去的工作。

本公司为有限责任公司，目前公司共有6名成员。主要人员为执行董事万柳申和运营总监徐凯。其中市场营销经理为程锐，财务经理为吴生林，技术部经理为吴迪，后勤部经理为陈家成。同样我们会根据我们业务的量来扩招公司员工。公司已经在工商局办理经营许可证、税务登记，在银行办理企业账户等公司必须的工作。

对于国家支持大学生创业想必大家都知道，我们公司的启动资金并不充裕，但是对于本公司必要的开支还是有余，同样我们拥有国家政府扶持在必要的时候我们可以申请无息贷款。

公司面临最大的困难就是对应的专业人才不足，公司所拥有的仪器设备不够全面，办公设施不够完善。至于风险就是我们是否能够出色的完成客户所给我们的项目，我们的创新能力是否符合实际。

1、玩微信的新手，要从关注优质的微信开始学习，记住那些优秀玩家的方法，最好每天都能拿笔记下来，自已对比一下哪些地方可以做得更好，更有利于自已以后的运营。

2、微信运营的目的是维护客户关系，要用99%的时间培养顾客的信任感。不要老想着促销，一月拿出29天的时间培养顾客，1天的时间促销可能更有效。

3、明确每一次沟通、互动、推送的对象是谁，读者对这个人越了解，信任度就越高，包括他的姓名、微信、联系方式等。

4、想和读者创造更多的沟通机会，就要问读者更多的问题。问一问读者喜欢什么时间接收内容，希望读者多提意见。

5、不能被哪些一月10万粉的案例冲昏了头脑，粉丝再多，如果不能转化成价值，依然毫无用处。我们需要的粉丝是那些目标粉丝，粉丝的质量比粉丝的数量更重要。

6、内容一定要原创吗，不一定，如果你不想打造行业第一领袖的地位，内容不一定要原创，可是你一定要做一件事情，就是要加入自已的观点!

**开店创业计划书篇九**

二、经营目标

三、市场分析

四、经营计划

五、人事计划

六、销售计划

七、财务计划

八、附录

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.都市快餐店位于威海路商业步行街，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()万元，其中()万元已筹集到位，剩下()万元向银行贷款。

1.由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

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

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

2.竞争对手：

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年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1.快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

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

3.午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4.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。

5.经营时间：早—晚。

6.对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

1.本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2.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：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)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。

1.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。

2.推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3.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。

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后方能使用，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。

1)本店固定资产()万元

桌椅()套

营业面积()平方米

冷冻柜()台

灶件若干

2)每日流动资金为多少万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

3)对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了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。

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，采兴，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持得洁。

(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)腐败变质，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、按期接受各极卫生部门的食品卫生监督检验。

菜单

快餐店地址：威海路商业步行街

联系电话

快餐店的营业时间;

快餐店提供品种

**开店创业计划书篇十**

优秀的计划书将是一份有生命的文档，随着团队知识与经验的不断增加，它也会随之成长。

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.都市快餐店位于威海路商业步行街，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.本店需创业资金万元，其中万元已筹集到位，剩下万元向银行贷款。

1.由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

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

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

2.竞争对手：

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年以上。快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1.快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

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

3.午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4.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。

5.经营时间：早—晚。

6.对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

1.本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订

劳动合同

(含试用期)。

2.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：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种

规章制度

。

3)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。

1.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。

2.推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3.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。

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后方能使用，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。

1)本店固定资产( )万元

桌椅 ( )套

营业面积( )平方米

冷冻柜 ( )台

灶件 若干

2)每日流动资金为多少万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

3)对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了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。

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，采兴，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持得洁。

(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)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、按期接受各极卫生部门的食品卫生监督检验。

菜 单

快餐店地址：威海路商业步行街

联系电话

快餐店的营业时间;

快餐店提供品种

**开店创业计划书篇十一**

民以食为天，足见食之重要。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。总体战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足，不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。安顺学院附近像样的餐馆基本没有，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

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。

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，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是安顺学院的学生和老师，及过往人员。

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。

因为学校附近没有像样的餐饮店，而学校内学生对绿色饮食需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

1、为了让顾客吃上放心、绿色的食品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买一份健康。

2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念。

3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借优良的品质和满意的服务，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

由两名人员专门负责采购货物及外卖，两名人员负责主厨，还有两名人员负责店里的清洁和装饰。

1、本店将有不同种类特色菜品推出：腊八蒜炒藕片、蜜汁滋补双色、脆皮时蔬、山药富贵虾、鲜味香锅仔茄、串烧赛肥牛、鱼籽粉丝蒸丝瓜、杂粮锅巴肉、太极蒸木耳、青蔬狮子头、咖啡烤肉、瓜粒茶树菇等。本店还将提供生日特色餐。

2、紧跟潮流，适时推出新产品。

1、所销售菜品获得的利润和服务性收费。

2、代理业务获得的收入，可以拉赞助，在广告宣传单上印发其他行业广告，在学校合适场地发放。

因为本店经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约xx（待算）元启动资金，主要用于购买原材料、租借场地、员工培训、市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本（平均销售利润率20%计算） 。

1、菜品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。

2、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

3、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。

5 、利用本身作为大学生的优势。到学校宿舍进行外卖，扩大影响力。让他们更多的了解本店！

1、组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动，回馈顾客（根据等节日特点搞活动）。

2、店内海报：可在店内贴上海报、招贴画等，介绍饰品的使用及文化等。

5、品牌建设：以最优的服务，最优惠的价格，提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以最优惠的价格尝到他们心仪的菜品。

**开店创业计划书篇十二**

的设计店名及店内装修、陈列摆设、招工问题、宣传手段和经营方式。

(这个嘛，我估计在10~20万的圈子里就好了)

首先，店铺的选择。一个人流量大经济发达的地段等于是给了我们一个梯子，这样说吧，客流量带来了购买量，购买量带来了钱流量!看看开店的根本目标是什么吧?我们的目的是利润的效益，积累原始基金!要做到这点就必须要很多的购买量，能带来购买量的就是客流量了!

还有我们必须要把我们的顾客群体给定位好，创意产品让人产生很多的联想，拥有这种想象空间大的顾客群体是属于那群40之前的顾客群及本身受过良好的教育基础的顾客群体!所以能在人流量其次的地段找到这类群体集中的店铺也是个非常不错的选择!有一篇叫做店铺选址制作商圈地图的文章，是这样的：

1。对本地的运动用品店进行调查，将它们的位置标在地图上。看看它们的选址特点，比如周围人群密集的范围半径，总人口多少，与其他同类企业的距离等，量出其独享的市场的半径，也就是商圈的范围。

2。根据地图，标出你看好的地点。

3。在选定的地方周围，按照之前量出的商圈半径，用圆规划出你自己的商圈。

4。确定该商圈内是否有你的竞争对手，对彼此的实力进行权衡，然后决定是否需要更改地点。

5。了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相关信息，帮助你了解顾客群。

6。画出可走到你店面的街道或公交者线路，了解顾客是否能很方便地到达那里。

看着这样一张地图，我们就可以对于自己选定的地址是否处于合适的商圈而一目了然了。在选择店铺的时候我们不妨可以学人家的试试，画一张我们市的商圈范围，来尽可能的有计划有目的的寻找好的店铺!然后做生意选址里还有这个说法，就是开店不一定要客流量大的地段，也可以选择在已经成行成市的区域里寻找心中理想的店铺。而符合这点的就是金华路和城北路交叉口的万克隆家具市场那一块范围。店面放在那的话，整体感觉档次也提升了!门面的租金我预估1万以内是可以承担的，高租金的店铺他的地段和人流量一定也很高，这是成正比的，个人觉得租金这块投资应该要舍得花钱。

以我的打算来看，店面确定之后，马上就会着手进行装修，与此同时，前往上海，进行为期15天的培训以及协议的签定等等，与此同时，在北京装修进行时，需在装修门外树一立牌:北京第一家生日礼品专卖店装修中，给您造成不便，深感抱歉。装修期间，请在门外小姐处登记您的生日和住址，以后每年在您生日之时，我们都会有免费小礼物相赠。以及承诺您第一次来我店购物时，享受8折优惠。以情交友，是我们的经营理念。(此举意为从未开业阶段就吸引大众眼球，毕竟免费小礼物还是有吸引力的。其实之后每年，只需要送上一张贺卡就可以，但区区每年每人几毛钱的贺卡，却可以让人记住我们的店，另外，还可以给人一种这店是正规在做的感觉，这时已经可以做出宣传单去发出了。这个不会很困难，初始广告的投入是绝对要舍得的)与此同时，我会在各个网站以及自己所建立的平台上进行宣传，争取在店开业前就造成一定的声势。这是第一步。如果一切顺利，这步的初始打算就是积累别人的生日资料，这是第一步的根本目地。

其二，就是员工的问题，因为我还要上学，所以只能在周6周日和平常有空的时候来照顾这个店，雇人是必要的。但是其实这是一个很关键的问题，一个营销人员的好坏，将会很大程度上影响到这个店的经营状况。我的打算是雇一个人先。倾向于雇一个女生，再通过本人想办法雇佣1~2个大学(大专)生兼职。当然之前，我会对其员工进行深入交流，向他们灌输我的理念，这件事我现在就会着手开始做。待遇方面，我是这么想的，主要雇佣的一个女生，每周上5天班，800~1000元/月。另外根据销售提成。雇佣的另外2个兼职大学(大专)生，面向大学(技校)招工，每周换人(当然我不会随便选)，每次来20元底金，另根据当天销售提成。换人的想法是，通过她们在各自的校园里进行更广泛的宣传，毕竟这是北京的第一家生日礼品店。而且还可以请他们做校园的代理进行分成~以及收集学校里的生日资料，这样业务就拓展开了。呵呵，古书有云：办事，要天时，人合，地利三者成一线时方可成事。我们必须要有耐心和花资金去解决地利这个重要的是成功的必要因素。总之我们这个大家庭如果能够齐心一致，我很有信心把这个店给经营好，不管有多困难有多累毕竟这是我们人生理想的第一步，我会尽自己最大努力去克服前面的困难完成这项事业的!

这两步完成之后，店面就该开业了，配置一个好的电脑和音箱是必不可少的。主要在于营造那种温馨的气氛。开业第一天，我会请很多朋友过来撑场子的，毕竟人越多的地方，大家就越好奇。我的想法是，开业第一天，进店就送气球。然后进行产品演示。总之，我的想法是搞的越轰动越好，如果可行，我还想请来报社记者进行采访~。我还想开展一项独特的业务，本店实行送货上门业务，如果您没时间或者因为别的原因没办法给您朋友送上生日礼物的话，本店可以代送货上门并送上您的祝福。此服务加收20元费用，但以后的每年今天，您的朋友同样会收到我们的一份小礼物。我店还可以把常来店里买礼物的客户拉到一起，给大家发由我店特制的vap会员卡，这样您在以后每年的每个节日都会收到我店送给您的节日礼物，祝您节日快乐。

**开店创业计划书篇十三**

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/100o

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。

二、资金筹措方式

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。

三、运营主体

众筹结束后，成立长大xx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。众长安？味道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。

四、项目可行性

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，xx人普遍热爱面食，陕西面食在xx地区被接受程度较大，只要在选址、味道、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。

五、餐厅管理模式

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。

六、项目的实施

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。

七、风险与收益

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。

文档为doc格式

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