# 2025年商业计划书大学生版做(通用8篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-04-11

*计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!商业计划书大学生版做篇一素食的特...*

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**商业计划书大学生版做篇一**

素食的特殊性使其在选址上有别于其他酒店。通常适合开素食餐厅的地点有三种:第一、大型居民区和大排档林立的食街和交通要道。通常这些地方是餐饮的聚集地。商业繁荣、人气旺，在这里开素食餐厅，光顾的客人会很多。但是这和素食餐厅清幽雅致的就餐环境有些不符，如果选择这个地点开店，一定要在装修上多下些功夫;第二、老人和年轻女性聚集的地方，也就是说在老人活动中心、写字楼、办公区附近。老年人因高血压、糖尿病等老年病的困扰倾向于吃素，而年轻的时尚女性为保持身材，也对素食情有独钟，这些人可以说是素食餐厅的潜在客户群;第三、寺庙、道观云集的地方。不管餐馆开在什么位置，一定要符合“闹中取静”的要求。

二、装修:清新脱俗。

如果把素食餐厅装修得金碧辉煌就会给客人一种名不副实的感觉，因为很多素食者都是冲着餐厅“清欢”的就餐环境来的，并且装修豪华的餐厅，会给客人留下价格昂贵的印象，使很多客人对餐厅“敬而远之”。所以素食餐厅在装修上要以平淡、朴实为佳，最好能给客人一种“脱俗”的感觉。如果是社会型素食餐厅，装修时尽量避免宗教色彩，颜色上要淡雅、清新。

除了店面的装饰外，素食餐厅还可以通过追加一些附加值来吸引客人，如在餐厅里准备一些道教、佛教的宗教书籍、倡导绿色健康饮食的杂志、藏族的小工艺品等。

三、出品:鲜、特、新。

素食餐厅对菜肴出品的要求非常严格:首先是原材料必须新鲜。素食餐厅每天都要耗费大量的时令蔬菜和干鲜果品，这些原材料是否新鲜直接影响到客人对餐厅的印象，所以要严把采购关和储存关，防止因蔬菜腐烂变质而引起不必要的浪费;其次菜品要有特色，素材的选料比较便宜，如果菜品没有特色，很难吸引客人来就餐，所以素食不仅讲究选料，还要在制作工艺上下功夫，可以给菜肴加入一些文化内涵;此外还要保持素食的原汁原味，不加人工色素，口感不能太油腻，这就是说素食餐厅在聘请厨师时，如果能聘请到一个既精通素食制作工艺，又精通点心、素面、素包子、斋卤味的厨师，餐厅也就成功了一半;再次是建立良好的购货渠道，要想素食餐厅有特色，就要有广泛的购货渠道，除了和蔬菜供应商建立好联系外，还要和一些素食研究机构处好关系，这样，素食才能常“新”。

四、顾客定位。

第四类爱美女性，满足女性爱美的需求，素食中含大量的维生素e能够使女性皮肤更加娇嫩，起到极佳美容效果，同时使身材更加苗条。素食可以满足部分高素质群体对生活品质的追求。

五、投资参考。

记者综合各地情况发现，素食餐饮店一般有如下三种投资规模:。

一种是大中型素食特色菜馆，设在省会或大中型城市的一类商圈，地处商业中心区、餐饮集中区域，经营面积300平方米以上，总投资50万元以上。

一种是中小型店，主要经营特色菜肴、特色小吃，市中心或区域性商圈内，地处商业中心区、准商业中心区或餐饮集中区域，经营面积200平方米以内，投资规模10万元以上。

一种是特色店，经营面积100平方米以内，地处准商业中心或集中居民小区，投资规模在5万元以上，经营快餐、各类素食点心等。

素食餐饮店的回报期最少在一两年内，建议急于赚钱的投资者不要从事此行业。而《城乡致富》针对的小本创业者最适合第三种创业方式。

六、经营种类。

第五:收集各种便宜制作的特色小吃;。

第六:馒头包子类。这类食品受限于人员、场地、存放条件等多种因素，如果可以自己制作自然是没有问题，如果不成，可以考虑与这方面店铺进行合作，或者出于安全的考虑，不提供也是可以的。

**商业计划书大学生版做篇二**

1、几大美食街，花园路，于飞路，新华路等。

2、各大区的繁华地段，家乐家三联家电科技城等。

3、所选楼层不得超过三楼（最好是二楼或一楼）。

4、几十辆车必须停在选定的场地或其周围（不包括停车场）。

5、租金不得超过30元/平方米。

和顺店家乡快乐餐厅等等。

1、整个餐厅体现出一种家和繁华的文化氛围，有绿、黄等颜色，让人耳目一新。

2、客房设备，尤其是卫生间设备（洗手盆、抽水马桶、干手器、卫生纸等。）应为高档。

3、餐椅、桌子、碗、碟子、勺子、筷子架、食品容器、衣服套装、筷子套装、窗帘、桌布、口布、衣服、迎宾桌、水标签等。必须定制，并有餐厅标志。

4、包间应该在15间以上（客人越来越喜欢在包间用餐），墙壁有专门的传菜孔，房间有内部电话。豪华包间必须配备电视、沙发等设备)。

5、大厅应能容纳25张标准十人桌（并扣除桌子与员工和顾客的距离）。最好有个舞台。地板铺防滑80cm砖，天花板以暖荧光灯为主光源（省电提高亮度）。

6、卫生间应铺防滑地砖，面积不得太小。将员工厕所与客人厕所分开。

7、厨房频谱防滑地砖，转子必须在10°左右。它包括冷食室、小吃室、洗碗室、仓库和装载室。厨房不得小于250平方米。

8、整个餐厅包括:销售接待区（大桌子、沙发）、酒吧（有足够的空间放饮料）、收银仓(2)、办公室、杂物间、更衣室、配电室、音响控制室等。

9、食谱是特别设计的。我们店里的名菜都是用彩色照片，菜谱的每一页都印着“喝单”。

1、装修:130万元。

2、厨房设备:30万元。

**商业计划书大学生版做篇三**

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，不妨坐下来好好写写计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的大学生书画义卖活动商业计划书，希望能够帮助到大家。

为迎接我校110周年校庆的到来，我青春文化艺术协会做为建大的一员，愿为学校出一点微薄之力，特举办此次活动，来采取此方式筹集资金捐给学校。此次活动不仅能发扬广大学子的爱校精神，同时也能很好的展示出建大学子的\'艺术风采。

青春文化艺术协会

第一食堂东门口

1、协会书画处理事现场书画：(5人，由协会常务副主席兼书画处理事长郭亮具体负责)

2、现场秩序管理及义卖记录人员;(2人以上，由协会秘书部蒋满银部长具体负责)

3、义卖人员;(2人以上，由协会外联部高霞部长具体负责)

4、后勤管理及服务人员。(2人以上，由协会组织部张伟飞部长具体负责)

1、横幅一条(内容为此次活动的名称，悬挂在活动地点处)

2、宣传板两块(内容为活动主题，摆放在活动地点处)

3、海报6张(宣传此次活动的时间、地点、活动内容等，在活动前一天张贴在校园人流量较大处)

1、协会书画处理事提前三天准备好义卖部分作品;

2、张贴海报提前一天进行宣传;

3、安排人员提前20分钟到场，准备所需物品;

5、现场书画表演进行，义卖同时进行;

6、现场管理及后勤服务人员作好义卖记录;

7、活动结束收拾现场;

8、把义卖资金捐给学校。

每幅作品不低于10元，可在此基础上进行拍卖

以协会的名义、书画处各理事的名义及购买者的名义捐给学校(70%捐给学校，30%作为协会活动资金)

**商业计划书大学生版做篇四**

礼品店创业计划书推荐：

一、概要。

某礼品开发和策划机构曾经专门就礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数最高的达到267次，最少的两次，平均为3.9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均35.6元。按照上述数据，推算礼品市场：全国人口13亿×每年送礼人次3.9次×每人次送礼金额35.6元=市场容量为1805亿元。情感是具有普遍意义的概念，它包含亲情、友情和爱情。情感无处不在，凝聚在同学、同事、战友、师生、上下级、父母、兄弟、姐妹、长辈、晚辈、知己、情侣、爱人……等关系中，人们表达感情的方式，最简单、最直接和最有效的方法是赠送礼物，情感礼品行业是一个充满诱惑力的新兴产业，作为新的经济增长点，发达国家已逐步走向成熟，各种档次的专卖店，销售点星罗棋布，各种层次，各种款式的产品充分满足了日益增长的市场需求。而在国内，这一行业尚处于初期发展阶段。其市场潜力巨大。

二、公司描述。

1、公司名称：xxxxx有限公司--x98工艺礼品专业连锁店。

2、公司宗旨：让快乐相伴相随，将平价进行到底。

3、公司服务:一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐。

4、公司形式：股份制。

5、公司经营方式：自主连锁经营。

三、公司经营策略。

1、行业现状。

一方面是专门围绕生日主题开设的生日礼品专卖店和时尚饰品连锁店。目前在西安主要有“广州多彩”“爱情氧吧”、“快乐365”、“花样年华”、“5151”“色可儿”“阿呀呀”“时尚青年”等等。经营方式以加盟形式，其价格较高，平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。管理体制也不完善，各盟店发展不均衡，没有真正形成规模效益。

另一方面是传统的个体店或夫妻店。其经营虽存在了多年，但都形不成规模，没有品牌效应，知信度低，经济效益也不是太理想，只当是养家糊口的一种谋生手段。

2、市场分析。

据调查，目前有三种送礼现象：一是一些企业把为员工过生日作为提高企业凝聚力的重要手段，这种现象非常普遍；二是一些商务人士纷纷把生日送礼作为业务往来的亲情筹码，大打亲情牌；三是在学校，为同学过生日，已经成为一种风气蔓延开来。这三种现象导致了送礼的范围已经超越了过去单纯的亲情、友情和爱情的范畴，尤为学生送礼。西安市有各类高校、民办及其他高等教育机构100多个，在校学生达100多万人。这就使礼品市场变得更广阔。

3、经营模式。

以自主经营专业店的连锁形式进行策略扩张，针对大学生消费市场，集中主力于大学周边商业街大学城开设专业店，充分利用当地的批发商以铺货分期结算的方式进行合作。进行品牌推广，力争在三年内把公司品牌做大做强，进而较快的推动公司滚雪球式的发展。

4、营销策略。

实行统一店面、统一品牌、统一形象、统一采购、统一售价、统一服务质量，统一的管理体系等进行全面统一的管理。打造规模效益。

四、竟争分析。

1、竞争对手——个体店夫妻店。他们的经营理念比较落后，市场经济意识和法律意识都比较淡薄，因此，他们经营的局限性壁垒比较大，小农思想比较严重，故其所经营的商品质量得不到保证，进货渠道比较杂乱和局限，品种单一，服务较差。同时，商品的时尚性新颖性不强，特别是不能吸引青年一代的个性需求。而作为连锁店则是以强大的资金实力和统一的运做模式来作为后盾，从进货源头上就把住了商品的质量关，以及从流通等各方面着手降低了商品的成本，进而以更优惠的价格，更好的商品来面对消费者。同时连锁店可进行一些促销活动，以及做广告宣传，而农家店夫妻店是各顾各，一般只停留在传统的口碑上。且他们的店面较小，从几方面上看他们都是不能与之相抗衡的，加上购物环境的不胜理想，不能给消费者提供更好的购物享受和自由度。

2、竞争对手生日礼品专业店和时尚饰品店。具有一定的规范化、规模化、专业化，其产品也较时尚、个性。但其价位较高，利润空间大。而且其加盟公司实力存在较大差异，管理体制不健全。尤其有些公司，只注重发展加盟店的数量，收取加盟费。而忽略了加盟店的扶持、跟进服务和区域保护。造成了加盟店的后期管理混乱，发展不均衡，难以统一，各自为阵，从而失去了加盟连锁的优势和规模效益。而作为专业连锁店，没有中间环节直接管理，连锁经营。拥有更加丰富的产品储备，更加专业化的经营，更加实惠的价格，更加人性化的服务。从而最大地满足人们个性化、时尚化的送礼需求，解决送礼难，送好礼更难的现实困难。一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐，传导快乐消费理念，引领快乐消费新潮流。与此相比具有较强的竞争性。

五、经营要点。

b.店长：必须从事营业员工作满六个月，经考核合格方可当任。

2、人员配备：一星标准店长一名，副店长一名，营业员2名（50平方米）。

4、用人原则：充分给予每个员工以信任和机会，用其所能，用尽所能；

b.促销品（一个月后滞销品）改9.8为5,如51525。

c.特价品（三个月后滞销品）降级销售，如9.8为5,19.8为9.8,29.8为19.8。

7、利润率：a.独特个性时尚商品（当地批发商无售商品）为50%；

b.一般个性时尚商品（周边同行店无售商品）为40%；

c.常规个性时尚商品（周边同行店有售商品）为35%；

c.联合：与蛋糕店、鲜花店、礼仪公司等联营，拓宽消售渠道；

d.赞助：参与周边院校的联谊、文艺等各种活动，进行适当的宣传，提高知名度；

e.替送：因事忙、闹别扭、商务等需要，替送一份礼品，传一份祝福，更具人性化；

f.团购：学校、机关、企业等节日礼品、会议和校庆纪念品；

g.节假日：元旦、情人节、圣诞节等不断进行特价、赠送等优惠活动，提升人气。

h.自创日：在平常日子，可想办法创造活动日，如和好日、道歉日、想您日等。

**商业计划书大学生版做篇五**

在初筛阶段，评委老师一般会从项目的实用性与创新性、产品与服务，市场分析，营销策略，实现方案等多方面综合考评。在咨询专业评委和研究过上百个大学生创业的商业计划书后，我们总结了一些易犯的错误，希望对你的比赛能够有所帮助。

商业计划结构不够合理。

图标格式、作品名称、排版等不够规范。

重产品介绍，缺乏市场分析，营销模式，财务分析。如客户定位不准确，市场前景分析模糊等。

缺乏相关数据支持，论证支持。如调查太少或没有调查。

盈利模式不明确。

项目投资太大，无法解释启动资金来源。

项目过于理想，缺乏可操作性。

**商业计划书大学生版做篇六**

这几年的研究调查表明，大学生体质健康状况不容乐观，例如体质下降，容易生病等。这不仅影响了大学生当前的学习，而且也对他们未来所从事的事业产生了不可忽视的影响。尤其是这几年nba、英超等体育活动的风靡，激发了大学生在竞技场上一展风采的愿望。当下大学生希望通过体育锻炼来增强体质。然而，学校提供的锻炼设施较为陈旧，且目前市场上健身房的收费标准往往超出了大学生的承受能力，因此，开办一间针对大学生的健身房具有明朗的前景。

结合xx高校学生健身房匮乏的现状，拟选取大学城作为创业的起点，凭借大学城庞大的学生群体及在体能教育方面的优势，可以预见我们拥有庞大的市场空间和发展空间。

二、创业构想。

1、项目介绍。

我们计划成立一间健身房，以大学城为中心，顾客以附近大学的大学生为主，以及附近周围的社会上的顾客。项目前期打算先租赁一间大仓库，地点选在地价相对较低的地段。相关配套设施有：跑步机5台、五人综合训练器1台、坐式蹬腿训练器1台、坐式胸肌推举训练器1台、下斜举重床1台、臂力训练器2台、乒乓球台、桌球台、桌游设备等。

2、项目的经营。

形势分析：前期因为设施有限，并且知名度不高，顾客对我们的认知度不高。

相应对策：我们必须先把握住每个进来的顾客，前期我们打算为每个来光顾的顾客量身定制健身方案，争取每个顾客都有专门的教练手把手的指导与训练。在顾客中留下好的口碑、好的形象，通过顾客的口碑相传，打开我们在大学城的市场，使我们能够站稳脚跟。后期发展壮大之后，首先进行面积上的扩展，设备的更新和新设备的引进，专业教练的人员数量增加。并且有可能发展成为全国唯一一家针对大学生的专业健身连锁店。

三、项目优势。

大学城附近没有一个设备齐全、价格适合大学生的健身房。并且即使有也没有一个主要针对大学生人群的专业化的健身团队。现代社会对良好身体素质的需要，要求我们迫切改变自己，提高自己的身体素质。初中高中我们迫于学业压力锻炼的机会和时间都很少，大学的时间是很充足的并且我们处于一个从学校走向社会的转折。有一个良好的体魄对于我们走向社会、走向职场都有很大的帮助。现在很多的职业面试都是先看外表。俗话也有说：好的身体是革命的本钱。所以，加强锻炼，增强身体素质是现代大学生的需求。这是一个正在增长的新兴社会需求。

4、团队优势。

我们团队自己拥有有体育专业的学生、专业化的健身知识，优良的管理和营销策略以及对于事业的热忱。

四、市场分析。

1、市场调查与行业分析。

大学生，一群永远走在时尚和思潮前面的人，随着我国经济的发展，健身这个及健康又时尚的行业越来越流行了，大学生自然不会落后。

目前的高校学生以80后期和90后出生的人群为主。这个群体是伴随着我国经济快速成长起来的，而互联网是他们日常生活的一部分。因此这个人群的特点是思想开放、容易接收新事物，敢于尝试新事物。对这样的一个群体而言，高校之内的传统健身项目显然不能满足他们的基本的要求。而目前单在福州市的高校众多，因此开拓这片高校健身市场具有重大的意义。经过调查发现，福州大学生平均月消费是750元左右，但是办理一张力美健健身年卡最少需要3000元左右。对于一名普通的在校大学生，是不可能承受如此高额的健身消费的，无疑福州的大学生想获得适合自己的健身锻炼只是一种奢侈的幻想。为此，我们针对性地开设了这个健身房。

结合大学城远离市区的地理位置和城内庞大的消费群体，因此此选址开设健身房即能吸引较多的大学生，而且竞争压力相对较小。由于大部分高校学生有群体式消费的习惯，他们锻炼的时间比较集中，加上学习和社团的任务与压力都比较大，他们需要更多的体育活动来减压。而我们拥有比较专业的体能教练，能对不同的学生针对开设一套比较完善、符合他们需要的健身方案。

目前大部分学校的健身方式比较单一、内容较为枯燥。部分同学急切关心自己的锻炼成效、拥有较强的表现欲望，他们希望通过体育锻炼能获得更多的成功体验。拟根据顾客的要求，设定最适合他们的健身方式。

男生市场：在师大和福大的宿舍附近的商业区开设以主要锻炼大腿、胸腹、手臂等肌肉为主的健身项目。

女生市场：当男生市场的运作趋于稳定的时候，我们将在福大、师大外附近开设瑜伽、普拉提、舍宾等健身项目。

大学生心里分析：

站在消费者的立场上想，无非就是“物美价廉”几个字，但对大学生来说这几个字就更显重要了，毕竟大学生没有稳定的经济来源。首先，在心里面有一个预算，在这个预算的基础上进行筛选，要确定这个健身房的价格不会很高，要符合自己的能力。有的健身房有专门针对学生的套餐，看看适不适合自己。问问周围的同学有没有已经是或以前是健身房会员的，少走弯路，他们给你的意见要重视，大多是他们以前没有注意而有很重要的。考虑交通是否便利，大多大学生在周六周日去健身，那样的话会不会堵车，多长时间到这都是很重要的，别让时间都消耗在公共汽车上。在确定价钱可以接受，交通便利，同时口碑有好的情况下，就可以和健身房的会籍顾问交流了。

那么针对于目前大学生的这种消费心态，我们应该制定相应的营销方案。

**商业计划书大学生版做篇七**

一、公司概况：

我们的主要目标客户是大学生、周边居民和农民工。营业面积约50平方米。主要提供早餐、午餐、晚餐、特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为特色，北方小吃不可或缺。品种多，口味全，营养丰富，让食客有更多的选择。午餐和晚餐，有南北不同口味的菜肴。代替正餐的还有各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冻豆甜汤、冻咖啡、水果拼盘等。这家餐厅采用快餐自助餐，使顾客有更轻松的用餐环境和更多的选择。

二、快餐店概述。

1.我们餐厅属于餐饮服务业，名字叫一品三笑快餐店，是一家合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等中式小吃和配菜，午餐和晚餐以烹饪和无烟烧烤为主。

2.一品三笑快餐店位于南大街商业步行街。初期是个小快餐店，以后会逐渐发展成肯德基麦当劳这样的中式快餐连锁。

3.聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、能力、专业的管理知识和对事业的奉献，一定会在行业内领先。

三、业务目标。

1.因为地理位置在商业街，客户比较丰富，但是竞争对手很多，尤其是店铺刚开张的时候。要想开拓市场，必须在服务质量和产品质量上下功夫，进一步扩大经营范围，满足消费者的不同需求。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取一年内收回成本。

2.该店将在3年内设立3家分店，逐步发展成为经济实力雄厚、有一定市场份额的快餐连锁集团，将在海岛城市打造出众多快餐品牌的世界，成为餐饮市场的知名品牌。

四、市场分析。

1.客户来源：城市快餐店的目标客户是：在南大街商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；大约50%的学生在附近的学校，商店工人和社区居民。游客数量充足，消费水平中低。

2.竞争对手：

一品三笑快餐店附近有四个主要竞争对手，其中一个较大，另外三个是小型快餐店。这四家酒店已经运营了2年多。&times&times快餐店同时经营中西餐厅，价格昂贵，顾客少。另外三家小快餐店卫生差，服务质量差，就餐环境拥挤凌乱。我们店抓住这四家快餐店的劣势，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占据一席之地。

1.快餐店主要面向大众，所以蔬菜价格不算太高，属于中低价。

2.大力发展方便小吃。早餐要多种多样，价格便宜，中式早餐套餐要因地制宜。

3.午餐和晚餐提供经济营养的菜肴和优雅的用餐环境。

4.随时准备开发新产品，以满足不断变化的市场需求。例如，今年设定的目标是“送食物回家”服务。

5.运营时间：早—迟到了。

不及物动词人员计划如下：

\_\_———出纳员。

\_\_———预宣传和服务员。

\_\_———厨师。

\_\_———买方和发货人。

五、销售计划。

1.开展一系列宣传工作，在开业前向消费者介绍店铺“物美价廉”销售策略，还会发放调查问卷，根据消费者的需求，改进我们的产品和服务。

2.引入会员制、季卡、月卡，吸引更多客户。

3.每月累计消费1000元的，可在每月月底参加大抽奖，获胜者(一名获胜者)可获得价值888元的礼券。

4.每个月累计消费100元的会得到价值10元的礼券，200元的会得到价值20元的礼券，以此类推。

六、财务计划。

至于账目，要做到日账、月账、季账、年终总账，让企业的盈亏在账面上一目了然，避免经营管理的盲目性。

注意：由于我们刚开始做生意，各种费用要慎重，但要保证食品质量，尽量降低价格。

七、附录。

附录1法律要求。

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保护人民健康，增强人民体质，严格遵守国家和地方有关法律法规，特制定本要求如下：

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颁发的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记注册。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、变造或者出借卫生许可证。

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，采取措施清除苍蝇、老鼠、蟑螂等有害昆虫及其孳生条件。

(二)食品生产经营企业应当有与产品种类和数量相适应的车间式食品原料加工、加工、包装和储存场所。

(三)有相应的消毒、更衣、洗涤、采摘、照明、通风、防腐、防尘、防蝇、防鼠、洗涤、排污和垃圾、废弃物贮存设施。

(四)餐具、饮具、直接食品容器使用前必须清洗消毒，炊具、用具使用后必须清洗保持清洁。

(5)直接进口的食品应小包装或用无毒、清洁的材料包装。

(6)食品生产和管理人员应经常保持个人卫生。生产、销售食品时，必须洗手，穿干净的工作服；直销进口食品必须使用销售工具。

(七)容器包装不洁、严重破损或者被不洁运输工具污染。

(八)掺假、掺杂、伪造，影响营养和卫生的。

菜单：

快餐店地址：

联系电话：

快餐店提供各种各样的食物：各种特殊烹饪、快餐、饮料等等。

服务宗旨：以客户满意为目标，提供最美味的食物，让您吃得开心，价格实惠！

**商业计划书大学生版做篇八**

4、餐馆本身需要能停车7~10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12~15张，10人大台4张，16m2包厢（4x4m规格）4~5个。（但具体要看店铺的布局）。

2、装修设计费用：800元。

3、装修费用：

5、购买用具费用：

a、3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元（也可能使用中空调）；

b、十把吊扇或壁扇，共3000元，

c、两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元；

d、厨房用具，共4.5万元；

e、桌凳，共5000元；

f、其他（请见清单），共计2000元，

g、自动洗衣机1台，1000元。

6、其他不可预计费用，2000元。

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平。

2、大厅说明：

b、墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）。

3、包厢装修与大厅一样。

4、其他无特别要求。

2、包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3、大厅：5个人，每四张台1个。

4、其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

1、坚持两个特色：

a、绿色健康食品；

b、湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2、坚持推重出新：

a、不断推出新菜品，每月2个新菜品；

b、跟季节变更，及更换菜品。

3、消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均35~60元/人。

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1、特色菜（挙头产品）成本控制在50%。

2、中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内。

3、中档常见成本控制在60%以内。

4、低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品。

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生，这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。

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

4、每日经营财务预算及分析。

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

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