# 2025年早餐店创业计划书 早餐创业计划书(优秀10篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-05-28

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。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。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。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。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**早餐店创业计划书篇一**

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。

**早餐店创业计划书篇二**

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。

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 2025

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 2025

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 2025/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。

**早餐店创业计划书篇三**

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》

**早餐店创业计划书篇四**

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”。

**早餐店创业计划书篇五**

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。

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。

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”。

**早餐店创业计划书篇六**

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。

**早餐店创业计划书篇七**

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。

文档为doc格式

**早餐店创业计划书篇八**

西餐：1，高档餐厅：讲究品位和档次。

价格高。

适合高收入人士。

2，快餐店，如麦当劳，肯得基等。

适合青少年消费。

中餐：1，酒店：以规模经营取胜。

2，小酒店：以特色招牌菜取胜。

3，连锁快餐店：以连锁规模经营取胜。

4，大排档：以价廉物美，随意取胜

如果在激烈竞争的市场中寻得立足之地?“卖”点很重要。

中国传统食品“粥”为主要产品的系列产品虽然知道的人多，但经营得好的不多。

既是盲点，也是卖点。

只要有好的产品和好的经营方式，就能在市场上大行其道。

取得很好的效益。

“粥”字典解释：稀饭。

一种用粮食或粮食加其他东西煮成的半流质食物。

食粥是中国人一种传统的饮食习惯。

已有数千年历史。

是人们的主要饮食之一。

特别是佛门弟子的主要食物。

灾荒之年朝廷和官富之家搭“粥”棚赈灾说明了“粥”对于生存的重要。

随着时代变迁，人们不仅要吃好，还要吃巧。

现代研究表明：食 “粥”更有保健，美容食疗等功效。

应用药粥是摄生自养，简单易行的最好方法。

至今“粥”仍是全国甚为流传的食物之一。

如北方的小米粥，玉米粥;广东的艇仔粥及弟粥更是流传海外，风行东南亚。

其效用除一般饮食外，还可以作为预防疾病，治疗疾病,养生美容.由于种种原因，如方式分散，品种单一，营销方式不对，形成不了产业经营。

我们正是看准机会，挖掘整理，搜集选择了几百种实用粥谱，推出《禾口一粥》系列产品满足市场需求。

经调查研究表明，这是一个投资风险小，用途广泛，本小利大，市场前景可观，回报率高的产业之一。

二. 市场研究及竞争状况

目前人们对粥的认识还局限于一般的状态，品种单一，常见的白粥配咸菜，八宝粥(红)豆粥小米粥，皮蛋粥等少量品种，且对效用宣传极少，销售方式也陈旧，尚无专门粥店和相应的营销网络，市场缺口很大，无明显的竞争。

普通粥仅能充饥填肚价低利少，人们选择性强。

而我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的几百种绿色环保产品。

卖点：不是稀饭，是健康!仅把粥作为一般食品的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复自尊和自信，满足人们心理上的需求，使消费者从中获得价值和满足。

同时在别人还未醒悟之前抢先一步找出消费者潜在的需求替他们制造出来，抢占商机。

三. 消费者研究

1. 对象：一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人。

2. 主要益处：营养，卫生，口感好，保健，食疗。

3. 主要场合：早餐：经济实惠，营养的早点。

配合干点销售。

正餐：除以上作用外，重点是医院，学校。

夜宵：给吃夜宵的顾客提供休闲场地及营养有味的食品。

(给夜间的的士司机提供优质服务也是不可小看的机会)

4. 重要性：病人，学生，老人需要营养;免除自己熬粥的烦恼及购买原,配料不便;更有安全感，卫生营养，功效多。

高档粥的补品功效使有身份的人有高人一等的感觉。

维护健康，省时，省力，使消费者有占便宜的感觉。

四.主要产品：300余种粥及干点62款轮流供应(配方及制作方法另告)

配套产品62款

1糕类 36款 2饼类 16款 3其他类 10款

优点：品种众多，适应面广，可选度高，原料便宜，易于采购，工艺流程短，无需特别技术，易生产，好销售，无淡旺季。

缺点：因配料众多,初期采购稍麻烦，推广需要过程。

2.卤菜：各地特色卤菜(如四川卤菜，武汉的鸭脖，南京盐水鸭，开封桶子鸡，江浙糟菜，广东及湖南的烧腊，熏菜)，鲜族泡菜等。

3.各地特色小吃：

1. 北方风味：东北李连贵熏肉大饼，海城馅饼，大连枣泥蒸饼，天津母子丁香饼，十锦烧饼，煎饼果子，承德的混糖锅饼，鲜花玫瑰饼，北京的一窝丝清油饼，内蒙的哈达饼，西安的肉夹馍，萝卜饼，秦镇凉皮，黄桂柿子饼，山东滨洲的锅子饼，济南的千层饼，周村酥烧饼，孔府桂花饼，等等。

2. 南方风味：台湾花生石头饼，咸菜饼，豆沙锅饼，南瓜饼，三鲜锅饼，上海酒酿饼，散丝锅饼，四川椒盐锅魁，玫瑰花饼，江苏黄桥烧饼，苏州麻饼，扬洲枣泥饼，太仓糟油春饼，贵阳鸡肉饼，杭州蓑衣饼，湖洲姑嫂饼，金华雪菜油酥饼，湖北东坡饼，广水桔子饼，虾丝饼，湖北江陵九黄饼，湘鄂茶油饼，武汉老通城豆皮，小桃园油酥饼，面窝，豆沙藕饼，广西莲蓉夹心饼，安庆油酥饼，湖南浏阳茴饼，江西九江桂花茶饼，，广东潮洲猪油芝葱饼，广州小风饼，月牙馅饼，云南鸡蛋麦饼，福建泉州水晶菜头饼，泉州芋头饼。

厦门海蚝煎，等等。

各地风味小吃众多，可以根据当地具体情况做，建议南北小吃大互串，更有吸引力。

五 市场建议

近期:

1.开一家样板店.以此宣传品牌,扩大影响力.地点以市中心为宜.面积40-50平米.装饰风格以回归自然为主题.全用木板,木桌,木椅.简单朴素.

2.外送服务:粥用大锅熬制,配料专人分装,小锅配制.专业送货队伍.重点对象:医院住院部,学校,家庭.统一着装的人员上门赠送菜单(上面有食疗粥谱及对症效果),接受电话定货.

中期

1. 逐步开设连锁店.可以用特许方式加盟,不收加盟费,只受少量商标使用费和管理费.总店统一配送配料.店铺只管订货和销售.

2. 专柜和店中店:利用别人的场地经营.可以自营,也可以送货由比人经营(如大饭店,商场,影院,迪巴等场所,公园,旅游区等等)

3. 与再就业工程结合起来(与政府有关部门联系,争取支持)大量吸收下岗人员,设立流动售货车定点定时供应(车站,要道,社区均可)急扩大就业人数又免除场地租金,还扩大了销售,增加了利润,名利双收.

4. 建立自己的网站.开展网上宣传,订货,加盟,等扩大销售渠道.

远期

以上过程逐步推广大约需1到3年时间

六 商品定位

1 大众化系列食品

**早餐店创业计划书篇九**

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。

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。

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。

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。

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》

**早餐店创业计划书篇十**

店名：风雨同粥

主营业务：各式各样健康养生的粥(主打夏天的冰粥，也可以加热)，配粥的一些食物，及由他们组成的套餐。

本店采用以店面为主送餐为辅，两者相结合的方法，推出个性、快捷、方便的服务。本店的目标对象是15~40龄段的学生、上班族及节假日逛街人群，因此以健康、休闲、新颖为主。价位将定在中等水平。

餐饮业竞争激烈，进入门槛也底，当做起来以后，靠统一的规范化服务甚至专利都不能形成足够高的门槛以限制竞争，所以店铺形象的塑造是从始至终贯彻在经营中的，只有形成自己独有个性的品牌，才能从文化，心理等非物质因素上形成自己的门槛!我们的形象暂定为：保健的，休闲的，新颖的冰粥店与黑色食品店，本着档次高、卫生好、品种全、服务优的原则来建设。

虽然餐饮业竞争激烈，但这类型的店还是挺少见的。在夏天时，天气炎热，人们的胃口不是很好，总希望吃些解暑的东西，冰粥就是那种能引起食欲，又能吃饱的东西，很适合上班族与学生。再加上天热不喜外出，可以送餐。过在闽江学院这边的观察，我发现夏天那家店的生意特别的好，虽然他还没形成一家店，只有一个冰箱，但每天还是几乎卖光，我问了下每天能卖二百份。

粥自古就被认为的养生的食品，当吃不下其他东西时，喝粥是最好的选择。现在都市人因为工作与学习等压力，或没时间总不想吃东西，这时喝粥是一个相当好的选择。当然本店除了要追求新颖来吸引客人，最重要的是用味道与健康来留下客人。

1、自己家里也是开餐饮店的，以前生意好时闲暇时间天天在家里帮忙，有很好的经验。虽然品种不一样，但也是有许多相是的地方。懂得如何进材料、雇实干型的员工、如何对待不同的客人等。

2、经常上网，有一定的网络基础，可以制作自己的网页在学校等一些主要消费群体中宣传。

选在仓山区师大学生街附近。别担心同业竞争，一旦同业商店越开越多，就会产生聚集效应，容易扩大影响，凝聚人气，形成“××专业街”，生意必定反而比单枪匹马更容易做。注意因行制宜营业地点的选择与营业内容及潜在客户群息息相关，各行各业均有不同的特性和消费对象，黄金地段并不就是唯一的选择，有的店铺开在闹市区生意还不如开在相对偏僻一些的特定区域，但是饮食业还是最好开在人流量大的黄金地段。

原因：

1、人流量大，逛街的人多，而且还是年轻人居多，年轻人会对我的产品产生兴趣。

2、旁边有多所学校，像是福州师范大学的旧校区、附中、福州高级中学等。这些学生也是我们的消费群体，而且有送餐会使他们更加开心。

3、家就住在这里，回家只要走5分钟，一些生活起居就很方便，更有动力工作。

4、从小学到高中我都在这念，对这里的学校都很熟悉，能让我更好的打入这个市场。

5、有亲戚在这开店，能帮助我找寻价格便宜、地理位置好的店铺，而且平时还能帮衬帮衬。

6、在这片区域虽然饮食店很多，但这类型的店还是第一家，我想只要宣传到位，一定能走上正轨。

给顾客的第一印象很重要，店面装修的风格是简约大方，以安静的颜色为主，让人及时路过也有忍不住想进去休息的冲动。四周墙壁用可以拉得帘子或窗帘，可是时不时的换风格，增强顾客的新鲜感。

灯光也应当适当，太亮或者太暗，效果都不好。再放些舒服的音乐，让顾客把吃东西当成是一种享受。

因为夏天大部分粥可以预先准备好放在冰箱里冰冻，且创业初期无多少资金，可以自己提前弄，再雇2名服务员。到了稳定时看营业额与其他情况在考虑是否增加人手。

采购是很重要的环节。如何降低采购成本，要考虑进货渠道、进货方式等。采购的商品种类、数量要靠经验或对商品销售进行数据分析。科学的采购很好的控制库存、提高资金周转率、对抗价格的偶然大幅波动。

对于租金，要注意谈妥有关的附加条件，这也可以使你节省不少开支。首先，你在租房前应对店面内现有的情况，包括装修状况、设备状况等都了解清楚，然后通过谈判，要求房东在出租前对门面房进行基本的整修，如拆除原有已报废无法再利用的设备和装修，对店面的房顶、地板、墙壁作基本的修缮，添置或维修水电设施等，或者要求房东承担相应的费用，在租金中予以抵扣。还可以通过谈判要求延期缴付房租。尽量压低初期的租金，待一段时间生意走上正轨后，再按标准支付，并补足前期的差款。只要你言辞恳切、入情入理地分析给房东听，并能主动限定延期期限，有些通情达理的房东是会答应的，这也可以为创业初期减轻不少经济负担。

1、店名招牌(风雨同粥)要醒目，要具有自己的特色。

2、标语：可以用“倡导绿色、粗粮、天然的三重膳食理念从粥开始”或“天天一碗粥，让你美丽又健康”等好记又健康的话语来作为标语。

3、途径：发传单、学校中的广播、网页(注重学校的贴吧)

，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。除了营业证照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。但是不论是申请公司、行号，或注册服务标章，皆可委托代办公司办理。

1、开张促销

开张初期，别人还对本店不熟悉，可以现在原价的基础上给予一定的优惠，提高本店的知名度。对于给予意见的客人，提供免费试吃。我想这样能为本店积累一定的熟客。

2、办会员卡

当积分达到一定的额度，本店提供由本店最具特色的情人粥一份。且在本店消费均打9折，节日期间可以折上折。

3、所有服务员需穿着具有本店自己订做的服装，给人专业、卫生的感觉。遵循“顾客至上”的原则来服务每个客人，让每个顾客在本店会回认为是一种开心的享受。

4、定期办团购，不仅可以提高知名度，还可以增加客流量。(对于在本店附近的客人可以预定，送货上门)

5、我认为最最重要的是食物的味道，只有好吃才会有回头客，如果不好吃，吃一个跑一个就很快就要关门了。

1、期初投入

(1)装修费用5000元。

(2)后台建设3000元。

(3)桌椅购买2025元。

(4)餐具购买1000元。

(5)卫生用具500元。

(6)执照许可500元。

(7)第一批原材料1500元。

共计：13500元。

2、经营期投入费用

(8)水电费300元/月。

(9)门面租金3000元/月。

(10)人员工资4000元/月。

(11)宣传费200元/月。

(12)其它未知费用500元/月。

每月费用合计=3000+4000+200+500+300=8000元

每年费用合计=8000x12=96000元

3、收入估算

月利润总额=300x2x30+50x10x30=33000元

月利润总额=200x2x30+20x10x30=18000元

年均收入=(33000+18000)x6=306000元

我相信只要我能好好经营，一定能获得成功，打造自己的品牌，发展成连锁店。

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