# 餐饮企业策划书(5篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-02-14

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。餐饮企业策划书篇一1、...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**餐饮企业策划书篇一**

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，一定会在本行内独领风骚。

4、本店需创业资金xx万元，其中xx万元已筹集到位，剩下xx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。

3、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：

1）通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者。

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1

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。

**餐饮企业策划书篇二**

xx西餐厅的经营宗旨为：“著意求新，以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛，融汇西方餐馆美食”。

1.选址方面：xx西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅.与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2.格调方面：xx西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

3.校园市场环境方面：校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于在校大学生。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的；其次，是怎样达到以下营销效果

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度

所运用的营销方法也是多种多样的。

分析

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。消费对象比例图如下：

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：

s：美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生

w：大多数学生都习惯了到快餐和学校所设的饭堂就餐，对于西餐厅来说不那么的习惯，但资料表明对西餐厅有兴趣尝试的占了

o：现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合xx西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，xx西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

t：美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

1.尊重餐饮业人员的独立人格

2互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解

3营造集体氛围：既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性

4.公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1.推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有（粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐），最适合校园情侣品味。

2.西餐结合快餐

例如：扒类（牛扒、猪扒、鸡扒）、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类（意粉、米粉等）。

3.美颜甜品

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4.根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

1.品牌策略：

“xx西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“xx”一词可以

营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。

而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

2.价格策略：

（1）主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

（2）针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3.促销策略

（1）西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

（2）为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

a.求新：我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b.求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d.求特：这个特，就是中国特色的特色西餐厅。回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

（3）促销策略中的宣传策略走低成本，高产出方式，印刷宣传品。分宿舍发放，采用密集战略，同时利用学校广播站，宣传栏免费宣传，利用网站本身信息流优势宣传和突出形象

1.按照直营店的实施情况来执行：

我们初期的实施方案主要也是按照直营店的实施情况来执行。单店的选址将会通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的作业态度来操作，开业前规划，经营地考察从潜在消费分析，门店规划，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科学评估，预测开业后的经营状况。初期的创业重要人员均以到位，其他岗位人员装修开始着手招聘培训。层次定位在xx元的人均消费，创业初期计划所需资金为xx万人民币。

2.西餐厅服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

3.人员与制度

1）店长

店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作

工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见.综合决策各种工作的运行.代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作

2）行政人事

主要职责：人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

**餐饮企业策划书篇三**

主题餐厅，顾名思义就是有主题的餐厅。与一般的餐厅相比，主题餐厅往往针对特定的消费群体，不单提供饮食，还提供以某种特别文化为主体的服务。

＂xx后＂的消费意识与能力都较强，客观上形成了巨大的市场，开办这个主题餐厅的目的就是能够让怀旧文化与xx年代一代人的＂特殊＂身份在＂xx后＂主题餐厅得到共鸣。本餐厅主要通过一些个性的装饰和差异化的服务，为那些具有个性消费、时尚消费、品牌消费、体验消费特点的xx后提供独特的服务，以满足他们个性化的需求，最终达到盈利的目的。

餐厅名称：xx

店面选址：\*\*南营子大街，周边主要是银行、商场、服装店、化妆品店等，店面约八十平米。

目标人群：xx后。入店前会检查身份证，若是xx后，不允许进去，因为xx后会觉得里面的东西幼稚，xx后理解不了。

布局规划：装修风格融合小学初中教室，内部展示主要通过物品及墙面展示来渲染，分布区主要由黑板收银区、课桌点菜区等。

企业定位：紧紧围绕xx后主题餐厅文化这个理念建设一个高档次形象的餐厅，并且使之成为一处著名的主体休闲娱乐餐厅。

餐厅布局主要分为外部和内部两部分：

1、店头以涂鸦的形式写着＂8号学苑＂，店头横幅写上＂8号学苑开学了，欢迎新老同学前来报名＂，给人以比较新奇又怀旧的感觉。店外布置一把彩条小太阳伞，下面放四把老椅子，坐在伞阴下，可以喝下午茶再看看书，或者三两老友闲来聊天叙旧，为那些上班一族的xx后提供一个放松悠闲的环境。

2、店内整体布局是学校课堂风格的，白墙绿漆，装饰的简单而怀旧，主要分为几个部分：

a.收银台后面的墙上是一个大黑板，上面写有校规、测验题、课程安排（营业时间），最上面插面小国旗；

b.餐厅后面布置一个黑板报，大标题是＂开学啦＂，黑板上面是＂优秀班级＂的奖状；

c.餐桌类似课桌的摸样，只不过中间挖空了放电磁锅，椅子都是老式课桌椅摸样的。

d.每个＂课桌＂上面都有一个课程标志，比如历史、化学、数学、语文等，作为桌号；

e.烟灰缸是变形金刚形状的（只在抽烟区有放），（）餐具是xx后小时候常用的那些，搪瓷缸、搪瓷盘等，给人一种追忆往事的感觉；

f.店里两侧挂有鲁迅、雷锋、爱迪生等名人头像，也可以是名人名言。

g.其他从各个细节着手，布置各种小玩意儿，如孩提时用的铁制文具盒、xx后小时候玩的霸王游戏机卡带、七巧板、铁皮青蛙、溜溜蛋、万花筒、小人书、俄罗斯方块掌机、老式照相机、老式录音机、迈克尔杰克逊和猫王的黑胶唱片、老的手工木匠的工具箱和各种动画片的照片等。

xx后主题餐厅主要是以火锅为主，同时有炒菜及其他饮品，在菜品上主要包括普通涮菜，＂班长＂推荐菜，餐厅特色菜三大部分。在餐厅的菜品设计上主要突出两方面：第一是菜名有创意且种类齐全，尽量加入一些xx后的元素。第二是价格合理，工薪消费，在量和价格上做好平衡。

1、把服务员叫做值日生，佩戴中队长的袖标，撑经理为班长。收桌子是大扫除，点菜成为做选择题，提交菜单叫交卷子，结账时交学费，按学号上菜。

2、要办学生证的话，需要答一份＂考试卷子＂，有英语阅读、物理、化学，都是初中内容，全部答对免学费（会员费），学生证里面夹着中小学生守则和会员卡，班级是统一的＂一年级二班＂。会员卡可以用来订位、积分。

3、营业时间：休息时间可以忽略，中间有下课铃。

周一到周五：10：00-14：30语文；16：30-19：00自习；19：10-22：00数学。

周六日：9：00-14：30历史；14：40-19：00地理；19：10-23：00自习。

4、通过店内的整个布局营造一个属于xx后记忆里的小世界，让每位近点消费的顾客在切身体验中享受独特的服务。

1、店铺租金：xx元/月（12个月）xx元

日常必需品（碗，刀叉，杯子等）xx元

装修及桌椅xx元

推广费用xx元

电器及厨房大型设备xx元

人员服装费xx元

初期流水资金xx元

餐饮卫生许可等证件的申领费用xx元

销售促进和开业庆典xx元

其他费用xx元

合计xx元

2、运营阶段的费用：员工的工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，固定资本，折旧率，杂项开支等。

经理\*1人（每人xx元/月）xx元

厨师\*3人（每人xx元/月）xx元

服务员\*10人（每人xx元/月）xx元

清洁工\*1人（每人xx元/月）xx元

采购员\*1人（每人xx元/月）xx元

合计xx元

电费

夏天xx元/月

冬天xx元/月

其他费用xx元

1、店面条幅

开业当天在店面门头悬挂条幅，宣传新店开张，优惠多多，欢迎进店试吃之类的标语。

2、宣传页广告

在开业当天在店内发放宣传单页，并介绍开业优惠信息，也可在广场附近向过往行人（年龄介于20-30之间）发放。对过往行人的宣传单发放可持续10天。

3、免费供应

凡进店消费者，皆可免费享受餐厅提供的酸梅汤，酸梅汤由搪瓷茶缸盛装，充满了xx年代的怀旧信息。

4、代金券返还

开业当天凡消费满一百元的顾客，均可获赠10元代金券，代金券不可本次使用，以后任何时候消费皆可使用。

5、积分升级

凡进店消费顾客，都会有消费记录，每消费十元可积一分，积够十分从学前班升到一年级，以后以此类推，每积十分升一级，升到五年级后可颁发毕业证。

**餐饮企业策划书篇四**

1、市场需求与本人关联

本人是xx本地人，在餐饮行业服务xx多年，对于早餐行业的现状及xx本地人的早餐习惯有着十分清楚的了解，因此，我认为自己在餐饮行业一定会找到属于自己的一片天地。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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）。

5、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。

6、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。

1、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。

2、客源市场分析

xx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。

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x元的标准计算，这将是一个日均xx多万的大市场（xx万\*xx%\*x元）。

3、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。

“爱心早餐”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。

4、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xx一百放心早餐工程）

“爱心早餐”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。

1、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）。

2、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。

3、餐饮文化活动营销策略

（1）将爱心早餐的“牛肉面系列”打造成xx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”。

1、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。

2、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

3、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

4、企业文化

尊重个人、追求卓越、共同成长。

1、营业收入预测

前期将产品定价高于市场同行xx%（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xx元左右，以人均x元的消费水平，每天接待客人xx人次左右，预计营业额年增长率xx%，一年后日营业额达到xx元左右。

2、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）

3、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。

“爱心早餐”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。

**餐饮企业策划书篇五**

详细的调查与分析市场，了解周边环境与地理位置，可见度服务设施，生产原料供给情况。有无居民楼、写字楼、大型厂家以及所针对消费群体的消费能力、饮食习惯、喜好，了解周边竞争对手的实力、规模特点。必须亲自去做初步确定。拟订营业面积为500平方米，。必须有三通（水、电、煤气）并咨询相关部门是否禁止建立餐厅。

选好店址的同时，根据对市场的分析调查，确定消费定位。人均50元---60元，特色以色天然食品、野生菌类为主打突出食品营养与养生的文化理念。

建立客户档案与投诉处理小组。建立详细的客户档案，在节日、生日或特殊的日子里，发短信或打电话祝福、问候。建立一个良好的客户群体。投诉意见处理小组。第一时间处理投诉意见经客户一个满意的结果，防止事态扩大或对企业形象的负面影响，做到合理完美的处理顾客投诉意见。

完善各项表格与制度，员工手册，厨房岗位责任制，服务手册，菜品标准制作单，员工资料单，库存报表，月支出表，外卖记录表，订餐表，会员卡，员工意见箱。

前厅领班、厨房主要人员由自己人担任，其他人员由社会招聘，前厅服务员由学校统一招聘，同时进行前期考核、培训、菜谱定制、员工手册与各项制度的学习。培训员工：熟知企业文化，完全遵守各项规章制度，工作流程、岗位技能、职业道德、仪容仪表要求，以及十个习惯：

1.知道餐厅目标价值观，工作范围。

2.使用姓氏称呼客人，增加亲和力，遇见客人需求财到亲切的给予服务、热情的迎送客人。

3.任何时间地点以客人优先。

4.三轻、礼让、微笑。

5.为满足客人需求充分利用餐厅给予的权力。

6.不断提出餐厅的缺点完善服务与菜品质量。

7.积极沟通不可有消极的情绪。

8.处理好顾客投诉。

9.遵守服务行业仪容仪表要求。

10.爱护餐厅公物。前厅服务员加领班和11人、传菜2人、根据楼面分布增加/后厨13人（冷菜2人、炒菜3人、配菜3人、面点2人、荷台3人、洗碗粗加工2人）人员工资控制在xx万/月以内，培训到正常营业20天。

确定营销方案，制作广告单页，网站，广告牌及商业广告。

厨房设备、前厅设备、员工宿舍用具、厨房原料、先了解市场，多比较，根据整体定位合理采购设备。装修的同时、厨房设备与宿舍用具到位。抓好设备采购的每个环节：考察、采购、验收、安装、调试安排管理人员。

试营业前进行员工的最后考核，采取优胜劣汰的原则。同时进行产品营销（内部营销和外部营销）

基本格局500平方米，厨房150平方米（凉菜20平方米，面点20平方米、粗加工10平方米、热菜100平方米）更衣室10平方米、库房33平方米、办公室10平方米、前厅300平方米。（以每个餐位2平方米）可摆150个餐位，设雅间4个（隔断为活动或可折装式的，方便会议接待、生日聚会等。装修以复古、原生态、时尚的完美结合，体现企业的经营理念与视觉识别效果，以方便顾客，方便操作、方便设备运行为原则，每平方米装修、装饰费xx元----xx元之间。20天完成，灯光以暖色为基调。

工商、税务、消防、环保、防疫站、公安局、宿舍租赁

只有做好以上的准备，餐饮企业才可以建立，要不就是不完全的，不全面的。只有做好这些工作，不断的发展，餐饮才会得到更大的完善，进步！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找