餐饮连锁店策划方案\_策划书

《餐饮连锁店策划方案》是一篇好的范文，好的范文应该 跟大家分享，为了方便大家的阅读。

篇一餐饮开店计划书

餐饮开店计划书

一前言

民以食为天。足见食之重要。人们的饮食地点不外乎家庭和 餐馆。后一类细分如下西餐1,高档餐厅讲究品位和档次。价格 高。适合高收入人士。

1. 快餐店，如麦当劳，肯得基等。适合青少年。

中餐1,酒店以规模经营取胜。

1. 小酒店以特色招牌菜取胜。
2. 连锁快餐店以连锁规模经营取胜。
3. 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;免除自己熬粥的烦悩及购 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）

1谷类粥14款2豆类粥16款3蔬菜粥36款4肉类粥40 款5花类粥12款6果品类粥32款7屮药类粥80款8鱼类粥 20款9其它类粥12款

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，无需特別技术，易生产,好销售，无淡旺季。