# **商业计划书**

　　一、项目分析

　　1.名头来历

　　人间真情——有一户五口之家，母亲是江阴人氏，每逢佳节团聚必不可免的一道主菜，便是妈妈亲手烹饪的肉丝泡蛋。时年，父母年逾古稀，长子身旁伺候，次子闯荡神州，小妹更是飘洋过海。为感知牵挂，感恩养育，三兄妹携手足之情创立柔丝泡蛋连锁餐饮，寄慰人间真情——天涯翘盼，柔丝相聚。肉丝泡蛋原本江浙家常菜，为适应商标注册规范，特将“肉丝”改变成“柔丝”。

　　2.现行运营

　　初期首家店于20\_\_年\_月\_日在\_\_开业，除去春节长假因素，另选址不当，无法达到预期效益，于\_月\_日进入危机管理程序。

　　3.市场缝隙

　　初期自首家店开业以来，出品研制成功得到固定忠诚消费群体认可;管理进入程序化;市场初探结束。更值得称谓的是原设计出品及派送方式得到满意和延伸，极具品牌竞争力，彼有一定知名度，可以继续从事市场拓展。

　　4.餐饮效益

　　餐饮业效益不同于其他行业——资金周转周期短(按日计算)盈亏明显。只要选址、选项、管理到位很快就会见到明显效益。

　　二、项目进度

　　1.初期试点阶段接近尾声。

　　2.二期品牌战略即将开始。

　　多点带面，造势招商。

　　(1)拟在\_\_繁华街市开设店铺作为形象旗舰店。

　　(2)多店铺。(一个大城市开三到五店)

　　(3)经营管理理顺期：规范出品、科学管理。

　　(4)多城市造势，力争每个直辖市、特大城市、省会城市开设直营店，目标总计108家。

　　3.三期选项投资(有待量化)

　　(1)拓展国外行业市场。

　　(2)拓展品牌纵横市场。

　　(3)拓展跨行品牌市场。

　　三、项目实施

　　1.集团公司组建：限期1个月。

　　内容：合伙协议、资金到位

　　费用：场所租赁、手续办理、办公设备、经费等预算10——35万

　　2.二期品牌战略

　　(1)拟在\_\_繁华街市开设店铺作为形象旗舰店，总投入177万。

　　(2)多店铺(一个大城市开三到五店)，总投入177万。

　　(3)经营管理理顺期：规范出品、科学管理。

　　(4)每个直辖市、特大城市、省会城市开设直营店，目标总计108家。

　　(5)办公、差旅、公关等经费平均5万/月，2年预计120万。

　　(6)风险规避：三个月考核期内确保直营店均值盈利在15%以上，低于此标准则属于非盈利店，可根据实际情况考虑下马。

　　四、项目总投入

　　集团公司筹建费用+旗舰店开办费用+外埠形象店开办费用+集团项目运做费用=500万。

　　五、国内连锁餐饮行业数据表达

　　商务部最新调查显示，全国限额(年销售额5000万元)以上连锁餐饮企业尤其是直营连锁快餐企业，营业收入大幅增长。其中，东部省市快餐营业规模明显超过正餐，\_\_快餐的市场份额高达90%，\_\_等省市也已达到50%以上。连锁经营已成为餐饮业做大做强的主导经营模式。

　　据统计，截至20\_\_年，我国限额以上连锁零售集团(企业)达\_家，比上年末增长\_%，实现销售额\_亿元;限额以上连锁餐饮集团(企业)达\_家。据商务部预计，20\_\_年我国餐饮业市场将继续以\_%左右的速度高速增长，全年零售额将越过\_亿元台阶而直接突破\_万亿元。

　　20\_\_年是实施“十三五”规划的开局之年，在增加居民消费、扩大消费需求的政策推动下，餐饮业将进一步增强自主创新能力，规模化、产业化、现代化发展加快，餐饮经济市场活力不断增强，根据餐饮业发展模型分析，预计20\_\_年我国人均餐饮消费支出将增长\_%，达到\_元;餐饮业市场运行将继续以\_%左右的速度高速增长，全年将越过\_亿元台阶而直接突破\_亿元大关，达到\_亿元。