# 张亮麻辣烫加盟创业计划书

## 一、基本情况

### 1、店名：张亮麻辣烫

现主要是加盟张亮麻辣烫这个品牌，利用成熟的品牌优势，迅速打开市场。

### 2、主要针对的北京四惠东办公区域

办公区与居民区相结合的地带，目前的情况是资金困难，对于地址、进货渠道以及人员都已确定。

## 二、项目分析

### 1、选择该项目的理由

该公司创立于2008年，至今已发展连锁店百余家，主要分布在黑龙江省、吉林省、辽宁省、河北省、山东省、天津市、内蒙古自治区。本品选用多味名贵中草药熬制为汤，用料考究，味鲜汤美。加之各种蔬菜豆制品、菌类、藻类等绿色食品的合理营养搭配，受到健康素食者的追崇。本品具有辣而不燥，鲜而不腻麻味绵长，香气四溢。充分把麻辣烫特有的麻、辣、鲜融合在一起，非常受广大年轻人喜欢。受互联网行业的影响，全国大部分实体店进入了举步维艰的程度，但对于餐饮行业来说，互联网行业的兴起，大大的有利于餐饮行业的发展，一是民以食为天，社会科技再怎么发达，人总归是要吃饭的，二是互联网中的外卖，大大的提高了餐饮店铺的销量，提高了店铺的知名度。

## 三、市场调查

### 1、选择场地理由

靠近居民区，附近有十余家办公大厦，上班族较多，消费人群广，靠近地铁及公交站，交通便利

### 2、市场调查情况

麻辣烫小本经营，且加盟的是大品牌，消费群体容易接受，投入低，风险小，回报率高，适合资金较小的一部分投资者，市场规模大。进入良性循环的话，受益匪浅。本人在附近上班，对于附近的人的消费习惯有清楚的认识，本公司每天点麻辣烫外卖的人数在20%左右，不受季节和区域影响，一年四季没有淡旺季之分。麻辣烫的实际利润在餐饮行业里面确实是较高的，在市场上的竞争力亦是有优势的。而且经营步入正轨之后，可以扩大规模。

### 3、目标客户分析

此地消费者百分之七十为上班族，百分之三十为居民，满足我们的目标需求，周围餐饮较少，盖饭快餐类居多，但是附近3公里内，无其他家加盟张亮麻辣烫，竞争力较小。（3公里内有7个住宅区，每个住宅区有20多个住宅楼，对于外卖有较大的优势）

### 4、位置

该位置位于北京市朝阳区四惠东卓明大厦附近，地理条件优越。周围有庞大的上班族及用户。人流量充足，每天上下班的时间，拥挤的人流从早上七点走到九点仍不见稀少。

## 四、消费者调查报告

对本公司（华夏人寿）在职员工413人的调查报告分析结论如下

调查对象比例示意图

通过对413个人的调查得出的结果是：年龄阶段在20-30岁之间占70%，30-40岁之间仅仅占有20%，40岁以上占比10%。公司比较年轻化，30岁以上人数较少，麻辣烫的消费人群基本上是年轻化的，收入中低阶层的人员较多，占比是83%，一周消费2次以上占31%，1—2次的占比69%，消费金额20—25的占比79%，消费金融在25以上的占比21%。

此外，喜欢微辣占比63%,中辣及辣占比35%，仅有2%的人喜欢超辣。

## 五，市场竞争对手

经过走访得出：所选地址附近仅有几家饭店及一家咖啡店，还有一家免费配送的快餐店，但是并不受员工喜欢，仅仅是价格稍微便宜一些，不用点外卖而已。

潜在竞争者：近几年，北京麻辣烫在国内迅速发展，而张亮麻辣烫需要考虑的在同行业中的竞争者仅仅只需要考虑杨国福而已，当我们先占上有利位置的话，杨国福这个竞争者也并不是那么可怕。

## 六、营销策略

### 1、开业策划

虽然加盟的是大牌的商品，但刚开业的时候也需要迅速的打开知名度，方便快捷的让附近的人都知道，在附近有开了一家张亮麻辣烫，所以开业前期需要有一段试营业期间，在此期间会通过派送传单，享受活动优惠的宣传，媒体（朋友圈）的推广，户外现场的策划，店内的布置，促销活动设计等活动去达到宣传的目的。

### 2、促销计划 创意营销

设计出能吸引目标群体的创意营销活动，比如借鉴肯德基以及麦当劳似的活动，周一周三折扣价，周四周五送饮料等等。

### 3、广告营销策略

通过一系列的手段来宣传本店铺，人流必经之地的传单，海报等等。

## 七、财务规划

### 1、利润报表分析

投资预算（一年、一百平）：

房租及押金为20万元，房屋装修11万，机器设备8万，加盟费2万，物料周转资金3万。合计44万。

经营成本：

房租10500/月，水电费2500/月，人工10500/月（3人），月需原材料15000/月，合计每月支出38500元，每年成本支出462000元（尽量将成本控制在46万附近）。

固定资产折旧：

机器设备8万，预计三年折旧，即平均每月折旧0.223万元，折旧资金可用于周转，但必须预计三年重新装修。

固定资产初始投资

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 名称 | 数量 | 单位 | 单价 | 总计 |
| 桌椅 | 20 | 套 | 350 | 7000 |
| 收银台 | 1 | 件 | 200 | 200 |
| 展示柜 | 1 | 台 | 2500 | 2700 |
| 冰箱 | 1 | 台 | 2000 | 2000 |
| 电动三轮 | 1 | 辆 | 1500 | 1500 |
| 汤锅 | 10 | 个 | 1500 | 1500 |
| 碗 筷子 勺子 | 100 | 套 | 10 | 1000 |
| 垃圾桶 | 20 | 个 | 3 | 60 |
| 墙面装修 |  |  | 1000 | 1000 |
| 吊灯 | 8 | 盏 | 300 | 2400 |
| 其他类 |  |  | 1500 | 1500 |
| 合计 | 19960 | | | |

盈利预算：

预计月盈利额人均20元，一天卖出150份，月毛利为9万元，成本支出38500元，固定折旧0.3万元，月净利润48500元，年净利润582000元（此利润不含外卖）。

|  |  |
| --- | --- |
| 营业面积/平方米 | 100 |
| 营业时间/小时 | 15 |
| 进餐人数/天 | 150 |
| 人均消费/元 | 20 |
| 日营业额/元 | 3000 |
| 月营业额/元 | 90000 |
| 店面租金/元 | 10500 |
| 水电费/元 | 2500 |
| 人员工资/元 | 10500 |
| 月需原材料/元 | 15000 |
| 月累计费用/元 | 38500 |
| 月净利润/元 | 48500 |
| 年净利润/元 | 582000 |

现金流量表

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 年限  项目 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 销售收入 |  | 582000 | 582000 | 582000 | 582000 | 582000 |  |
| 总投资 | 440000 |  |  |  |  |  | 440000 |
| 成本 |  | 462000 | 462000 | 462000 | 462000 | 462000 |  |
| 净现金流量 | -440000 | 120000 | 120000 | 120000 | 120000 | 120000 | -440000 |

注:按照此现金流量计算，一年即可收回投资（所有数字计算不涉及通货膨胀等因素）

（销售收入为年净利润，净现金流量若按毛利润计算，为61万8千）

## 八、退出机制

因为是餐饮加盟类，所以风险投资的退出机制不涉及股份转让等概念，仅是将店铺转让，包括固定财产的转让，退还给风险投资者。

## 九、利益分配

收回投资后 ，将每年所得净利润刨除税收以外的，将利润进行四六分配，风险投资者四，并持续五年，或者由风险投资人自行决定。之后合同解除。

## 十、风险管理

### 1、吃麻辣烫的注意事项

事项一:麻辣烫的口味以辛辣为主，虽然能很好的促进食欲，但同时由于过辣过热过于油腻，对肠胃刺激很大，过于食用可能导致肠胃出现问题，麻辣烫和火锅虽然味道鲜美，但也暗藏伤害。

事项二：街边麻辣烫常常都是满满的一锅，如果没有烧开、烫熟，病菌和寄生虫卵就不会彻底杀死，食用后容易引起消化道疾病。

事项四：麻辣烫太浓太辣，成分过于油腻，容易导致高脂症、胃病、十二指肠溃疡等疾病。

应对方案：

吃麻辣烫存在着多种危害，这对我们的经营产生不利影响，为避免这类风险，我们会更注重食材的安全卫生，并细化我们的服务，同时把麻辣烫做成养生健康类的快餐。

### 2、店铺火灾风险

个体店铺的经营时间比较灵活，人流量始终都比较多，来往顾客不经意遗留火种的现象时有发生，很容易一起火灾，而且商铺大量的装饰、装修材料和家具、陈设都采用木材、塑料和棉、麻、丝、毛以及其他可燃材料，增加了建筑内的火灾荷载

应对方案：

规避此类风险，除了要买火灾保险之外，还要完善灭火设备，在店铺内备好灭火器材，定期查看安全隐患。

### 3、市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，例如在该项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业，此外，麻辣烫的原材料如蔬果类的价格受季节影响大，价格波动大，这将对我们的经营成本造成压力。

因对方案：

预留部分流动资金，与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证供应。