请简要描述你的一个的创业想法。在描述中，需要包含清晰的对产品（服务）的描述，该产品的主要创新是什么，目标客户是谁，创造了什么样的价值，实施中的关键问题等。

提交Word文档。页数要求：1-2页。

**产品名称：**玩转土豆

**产品描述：**“玩转土豆”是一家全国连锁休闲餐吧，主打土豆的各种做法（包括堂食和外卖），同时提供简单的现制饮品（如鲜榨果汁等），在装修上营造类似奶茶店的网红氛围和休闲环境，向顾客提供用餐、上网、学习、拍照打卡的便利；同时开展社群运营，通过定期开办线上线下的沙龙或讲座分享土豆相关的知识及趣闻（例如土豆的栽培、营养价值、私房做法、搭配食物等等），在社群发放各种福利，吸引一批忠实的土豆粉丝进入流量池并发生分享和传播。

**主要创新：**全国第一家主打中西式等多种做法的土豆小吃的连锁休闲餐吧，将现制饮品行业的经验复制并适当应用于小吃快餐。

**目标客户及市场定位**：本品牌主要的目标客户为土豆的热衷粉丝，喜欢吃土豆的普通粉丝，以及能够接受吃土豆的普通人，男女老幼皆可的大众口味小吃；价格定位：单品价格在20~40之间，组合套餐不过百。主打体验式营销。

**创造价值：**为土豆爱好者提供随时随地、美味可口、细心周到、高性价比的服务；同时满足顾客的社交需求，为他们提供一定谈资满足心理需求。

**实施中的关键问题：**

1. **供应链的创建与维护**

餐饮行业能否快速发展，效率能否快速提升，取决于供应链的建设。国内餐饮行业中个体户、夫妻老婆店等占比大，但生命周期非常短，抗风险能力很低，尤其受到疫情影响，许多个体工商户的街边饭馆都不得不关门歇业，虽然整个餐饮行业受到较大的冲击，但一些优质餐饮企业头部地位得到巩固，部分连锁餐饮企业门店快速扩张，连锁餐饮店由于全面的供货和流动的资金增强了抗风险的能力。根据行业经验，50家门店是餐厅抵抗风险的数量门槛，50-100家门店可以具备连锁化、可复制化和强有力的供应链。

但对于初创公司，做到“产品标准化，后台运营、库存管理、物流建设统一化”的供应链建设是关键难题之一；不仅对食材需要精挑细选保证质量，在食材的运输上也需要投入大量资金和人力，国内冷链企业普遍缺乏系统化的管控能力、议价能力、供应链效率优化能力以及全流程服务能力，大多服务区域较小、毛利率较低。

1. **红海市场，竞争激烈**

首先，中国餐饮行业竞争激烈，餐厅数量庞大种类繁多，因此保持商品及服务具有不可替代性较为困难。随着餐饮市场的扩大，竞争规模已经从单店竞争、单一业态竞争，发展到多业态、连锁化、集团化、大规模的竞争。除了过去少数比较高档的饭庄酒楼和比较简陋的摊点小馆，已具有能够满足不同层次消费群体需要的高档餐厅与大型酒楼，环境较好的家常风味餐馆，快餐店，地方风味浓厚的小吃店和小吃街，购物、餐饮结合的超市食府，休闲 、娱乐、餐饮于一体的休闲餐厅与文化广场，异国风情的专营店，方便居民的社区餐馆，以及送餐上门的外卖店等等众多的业态。土豆作为一种小吃，包括土豆泥、薯条等西式做法一般在高档餐厅或快餐店出现，而包括炸土豆条，土豆丝灌饼等做法则泛滥与街头小吃，因此，想要开创一家主打土豆为菜品的休闲餐吧，并且做到独树一帜的风格，非常困难。

另一方民，类似于完全竞争市场，餐饮行业的进入门槛较低，行业利润被压低，要想从低毛利中获得长足进步，考验的是不仅是菜品质量和厨艺，还有需要强大的运营能力，对一家创业企业来说，如何从融资中“省吃节用”尽快实现盈利，也是一件比较困难的事情。

1. **门店选择与店铺扩张**

刚开始开店的选址需要考虑的基本因素包括：租金、地势、楼层、朝向、规划、业主、能见度、房屋结构、相邻店铺、人群、繁华程度、客流量、专业市场、经营性质、经营品种、相关政策等。开在写字楼商场附近，客流量大，能够吸引有足够消费能力的上班族与学生前来消费，地理位置较为便利，但租金昂贵，如果想要打造一个氛围安静的休闲区，商场一楼是首选，但一楼的租金普遍偏贵。

一旦开始选择在更大范围内（跨城市、跨省份）扩张店铺，还需要综合考虑该城市的人口密度、人均消费水平、服务业发展程度、交通条件等等。也要考虑适合扩张店铺的时间节点，是否已有竞争对手等等，因此门店选择和店铺扩张也将是一个考验创业企业（玩转土豆）是否能持续下去的关键问题之一。

1. **合伙人及菜品研发人员的选择**

创业合伙人的选择十分重要，尤其是对于一家主营某一菜品的餐厅来说。想要打造出让让用户尖叫的菜品，让餐厅每天爆满，那么打造一两款自己餐厅的专属“爆款”是很有必要的，因此寻找到技艺水平高超且与餐厅理念相符合的厨师是关键问题之一。

由于餐厅的启动资金包括店租，装潢费用，原材料订购，人工费用，手续费，营销费用等等，短期内收益可能难以覆盖成本；并且本餐吧的成长规划是成为全国连锁而非街边小馆，因此选择有能力，有远见的合伙人十分重要。