初期（1-3月）：

组建网站建设团队，并针对高校学生健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占食堂超市的校园市场份额；积极利用软件平台提升知名度，树立良好的品牌形象，提高美誉度；收回初期投资，为进一步发展积蓄资本。

中期（1年）：

巩固、扩展已有的市场份额，扩大销售服务网络，健全餐厅的经营管理体制，不断开发特色优势餐品，统一管理模式，着手企业加盟。

长期（2年）：

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，实行网点扩张，开拓新的市场空间。积极进行品牌宣传，培养餐饮连锁经营人才。实现餐厅快速稳健的品牌扩张。