20万以内搞加工行业

免责声明：上海矿山破碎机网: http://www.jawcrusher.biz本着自由、分享的原则整理以下内容于互联网, 若有侵权请联系我们删除!

上海矿山破碎机网提供沙石厂粉碎设备、石料生产线、矿石破碎线、制砂生产线、磨粉生产线、建筑垃圾回收等多项破碎筛分一条龙服务。

联系我们：您可以通过在线咨询与我们取得沟通! 周一至周日全天竭诚为您服务。

客服中心
服务时间：24小时服务
更多相关设备问题，生产线配置，设备报价，设备参数等问题
可以免费咨询在线客服帮您解答 | 24小时免费客服在线
一分钟解决您的疑惑
点击咨询

20万以内搞加工行业

产品为软饮料，向果汁可乐汽水矿泉水之类；暂时不考虑卫生税务质检部门认证等等，关键是先把厂子建好；准备两条生产线，严格按照工艺流程进行生产，相关设备要国产的，中型可；前期的调查研究之后的设计施工以及设备的购买等加起来，总开支在0万元以内。

b拿着工商所核准的字号名称到卫生防疫站办理《卫生许可证》c：拿着《卫生许可证》的复印件两张，一寸照片张，身份证复印件张，资金证明（存折也可），合伙人的身份证原件，房屋租赁合同复印件一份，及字号名称核准书，再回到当地的工商所去办理营业执照，现在工作提速了，大概分钟就办出营业执照。或是与农产品有关的也行我建议办一个洗涤剂加工厂：如果是工业发达地区做洗手膏，洗手粉，车床特效清洗剂，等如果是在县城边：可以做洗车液，玻璃水，洗洁精，吸油烟机清洁剂，洗厕液，洗发水，护发素之类。

优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销推广活动，这是一个利润空间高投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。投资者可根据资金状况，考虑开社区店标准店或旗舰店三种级别的茶餐厅，投资总额分别为万元10万元和万元。茶餐厅每日营业小时，平均日接待顾客人，每人消费元，日营业额可达元，按%的纯利润率计算，日盈利元，月盈利万多元。

不是商圈不好，而是投资成本太大，加重前期运转的负荷：东莞市雅典茶餐厅老板邱先生急于求成，在当地黄金地段重金投资了一家茶餐厅，月租金万元，后来受到高档茶楼和先后进驻的星巴克本土快餐连锁店真功夫的冲击，不到半年便结业了。

江苏的李小姐在写字楼楼投资万元开了一家茶餐厅，以中式套餐糕点冰激凌和咖啡为主营内容，人均消费为~0元，相当于个人吃炒菜平摊的费用。而由于茶餐厅环境优雅就餐近，与炒菜馆相比，优势不言而喻，因此李小姐的茶餐厅生意颇好，月净利润达万元。如果茶餐厅能在提供舒适环境的前提下，菜品价格控制在普通快餐店的%以内，则能很有力地吸引情侣不在家开伙的白领人群，而这类地段又比写字楼附近的茶餐厅租金低，更大地缩减了前期投入。

靠马路一侧要装上大型落地玻璃，不仅让顾客看到繁华的街道，也让行人看到典雅大方的餐厅店堂；软装灯光须配合桌椅的颜色，最好为暖色调。

每个茶餐厅一定要有一处夺人眼球的设计，譬如，在大厅的小舞台上设计一个留言板或贴纸区，方便顾客与茶餐厅顾客与顾客之间交流；20万以内搞加工行业还可根据场地大小，考虑增加吸烟室儿童娱乐区等。

广州爱缘茶餐厅老板冯鑫女士：据我所知，有些茶餐厅经营者为节约装修成本，只着重装修大厅和包房，压缩了厨房的装修费用，其实这是个误区。厨房在茶餐厅营业的前期作用不明显，因为客流量小，但到了后期，当店内菜品能够吸引越来越多顾客光顾时，厨房设计不合规格，设备落后，将有可能因上菜速度慢导致客源流失。

爱缘的厨房是由专业设计公司设计：须检查厨具的出厂年号产品加工精度钢板厚度等，以保障安全烹饪；地面最好安装0000规格的深色系吸水地砖；厨房要有双道双门，以保障工作人员进出流畅；厨房与整个茶餐厅的面积比不得低于：0.，并且要隔音隔热隔味；另外，除配置空调系统电源电压等设备外，20万以内搞加工行业还须按照一个灶台提供~人用餐的规格来设置灶台数量。菜品搭配茶餐厅的经营可借鉴快餐店的经营方式，集中餐西餐快餐冷热饮水果拼盘于一体，以环境好上餐快品种丰富价格便宜为亮点，除提供各种中式菜品和当地特色菜品外，可根据厨师水平，搭配韩式料理日式料理西式糕点等，20万以内搞加工行业还可配备价格在~元不等的各种茶饮，满足各类消费者的需求。在茶餐厅周边米或米以内的报亭做外观包装广告，一个月给报亭老板~00元广告租金，20万以内搞加工行业还可在报亭放一叠茶餐厅的宣传单，任凭顾客领取。会员制不宜采用消费累积到一定金额享受折扣优惠，或免费办卡收取工本费，最好是预付款消费，如一次性充值元，享受折优惠；充值元，享受折优惠；充值00元，享受折优惠。

2万以内搞

总而言之，只要投资者能把握住各种开店技巧经营之道以及细节问题，一家有品位时尚多元的茶餐厅的未来，便能有很多种可能，而唯一不可能的是被市场淘汰。@maqian--其实可以加盟零售行业化妆品，但是要口碑好的品牌，加盟费也应该不是很高，管理起来也不是很困难。）代理类：如代理商标注册，代理知识产权注册，代办工商营业执照等;（有前秃啊……%￥￥因为我不东）生产制造类：如提供样板给生产厂家，成品放至他人处代销代售;（走点专利路线，可以滴。味道不好就份量足，味道份量社味三@豁我哇我对你没啥子语言的了，我说的那项，都是朋友实践出真理的项目，都是我亲眼所见。----------呵呵，这个只是我个人建议，比如来说加盟一个品牌，单价不高，而且产品口碑20万以内搞加工行业还不错，因为我身边很多朋友就是做零售行业，前期投入就是选定一个产品，然后去商场或者去超市谈柜台比如伊藤或者家乐福，其次就是雇佣一个有销售经验的员工，当然前期我觉得你应该在柜台参与销售，因为零售行业的销售人员流失率比较大，自己参与销售可以更好的去掌控顾客尽量不要丢失顾客。之所以要你加盟一个好点的品牌当然不是喊你去加盟什么一线品牌，那个加盟费太高了，但是你做这种线品牌首先就是要看公司的规模以及产品在这个市场的认知度，我个人觉得汇美舍20万以内搞加工行业还不错，而且这种公司前期会扶持代理商的成长，包括对你前期商场谈柜台的支持，员工的培训，以及每个月他们会对你的店铺销售制定销售计划，对于你来说前期的管理可以稍微省下心也能很好的掌控自己的营利情况。

现在在等新市场门面下来，和找点新资金扩大做淘宝，免费，把你们屋头啥子二手的看起来像新的东西，画个标签，用手机找个像，全部拿来卖！无本万利@maqian--1102200@maqian--其实可以加盟零售行业化妆品，但是要口碑好的品牌，加盟费也应该不是很高，管理起来也不是很困难。

原文地址：http://jawcrusher.biz/scpz/NOKM20QXleW.html