# 2024年大学生创业计划书甜品店财务分析 大学生甜品创业计划书(精选8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-23

*在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学...*

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学生创业计划书甜品店财务分析篇一**

经营目标

在南京师范大学泰州学院建立首家专业甜品店——心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹（露）类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

经营宗旨

甜美、健康、时尚。

二、市场及竞争分析

市场介绍

南京师范大学泰州学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析

南京师范大学泰州学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

目标顾客

有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

三、产品与服务特色

原料专业，放心更多

心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

品种丰富，选择更多

众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多

心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目 就上青年人创业网,还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

服务规范，满意更多

心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

四、选址分析

心甜门店设置在南京师范大学泰州学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

五、人事与管理

人事

心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

管理理念

（1）尊重餐饮业人员的独立人格

（3）互相监督:管理层监督员工的工作,同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解

（5）公平对待,一视同仁,各尽所能,发挥才干

管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

管理制度

建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

六、企业形象

传媒广告

考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

形象代言

制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

店面布置

心甜店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

七、促销决策

美食手册

制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

节日活动

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000～元。

许愿树

店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将收集许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在300元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张,积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品8.8折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

八、财务需求与运用

开张成本

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备

预付店租、装潢

原材料

以上项目将移交专业人士代为预算评定。

九、心甜的发展

根据企业实力，心甜以南京师范大学泰州学院这个市场为起点，放眼泰州五所高校的市场。，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

立足南京师范大学泰州学院市场，占据一定份额

填补南京师范大学泰州学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

占领南京师范大学泰州学院市场，建立连锁机制

当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在泰州五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

走向泰州市场，开放加盟经营

在泰州市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在泰州市内扩张连锁店，开放加盟经营。

十、附录

附录

南京师范大学泰州学院情况简介

南京师范大学泰州学院位于素有“汉唐古郡淮海名区”之称的苏中美丽的“凤凰城”泰州市主城区，是在江苏省委、省政府支持下6月14日经教育部批准、由南京师范大学和泰州市人民政府合作举办的本科独立学院。

教育部教发[]8号文《关于规范并加强普通高校以新的机制和模式试办独立学院管理的若干意见》指出：独立学院是新形势下高等教育办学机制与模式的一项探索和创新，是更好更快扩大高等教育资源的一种有效途径。南京师范大学泰州学院正是这一文件精神下诞生的首批新型高校，目前这样的高校在江苏省只有九所。

江苏省委、省政府领导对南京师范大学泰州学院十分关心，省人大、省政协对举办南京师范大学泰州学院列入重点提案督办；江苏省教育厅领导高度重视南京师范大学泰州学院的建办工作；泰州市人民政府决心举全市之力办好南京师范大学泰州学院，由泰州高教园区建设发展有限公司领导参加学院董事会,负责建设工作。

南京师范大学泰州学院的举办者南京师范大学是江苏省属重点大学，是一所以本科教学为主的综合性师范大学。

南京师范大学泰州学院培养以文、理、经、管、工、艺、教师教育为特色的本科应用型专门人才。学院目前设十个系：经济管理系、法政系、教育系、体育系、中文系、外语系、音乐系、美术系、数学系和信息科学与技术系。学院目前设置22个专业和24个专业方向，正向全国19个省、市、自治区招生。现有全日制在校本科生3349人，以后逐年递增，到在校本科生总规模将达到10000人左右。南京师范大学泰州学院主校区占地面积1008亩，规划教学、办公、实验、活动及生活用房达30多万平方米，8月底，新校区一期工程竣工，学院已整体入驻新校区，近11万平方米的建筑已经投入使用。

南京师范大学泰州学院的教学和管理紧密依托南京师范大学，南京师范大学负责泰州学院的教学管理和师资队伍组织，并选派部分教学、管理骨干到南京师范大学泰州学院承担行政和教学管理工作。

南京师范大学泰州学院采用新的办学模式。学院具有独立的校园和基本办学设施，实施相对独立的教学组织和管理，独立进行招生，独立颁发学历证书，独立进行财务核算，具有独立法人资格，能独立承担民事责任，独立填报《高等教育基层统计报表》。南京师范大学负责学生的学位授予工作。

南京师范大学泰州学院蕴集了南京师范大学百年学科优势和苏中历史文化名城泰州人文底蕴，目前全院上下正以新的理念、新的思维、新的方法全力推进学院建设与发展，为实现全国一流的综合性有特色的独立学院而努力奋斗！

学院地址：泰州市东风南路518号

邮政编码：

附录

员工守则

人事记录

员工到职前须填写人事表格，提供正确个人资料和近照。在职期间如有任何变更应尽快呈报行政人事部。

员工证

员工在当值时须佩带员工证。如有遗失，应立即报告，打理补领手续，离职时须将员工证交还。

考勤

员工必须依照编定的“工作时间表”及“岗位责任表”当值工作。员工应准时上班,直至规定时间下班为止。如有任何调班，先得到部门主管允许。

请假手续

如因紧急事故或患病而需要请假，应即通知主管行政人事部批准。未经告假而擅离职守者，作旷工论。如申请病假,需出示注册医生签发的病假条。

工作责任

员工必须忠诚，工作勤奋，对上级服从，对同事尊重及热心帮助，尽心尽力负起分内工作责任。

服务态度

对顾客经常保持礼貌及微笑的面容，客气应对，不可与顾客发生争执。如发生事故，应立即通知上级领导处理。

仪容

须经常保持仪容清洁整齐，指甲应经常修剪。从事店堂服务的男员工不许留胡须和长发；女员工上班时必须把头发盘入头巾内。

操守行为

员工严禁在店堂内粗言秽语，吸烟，饮食，随地吐痰及谈论与经营无关的一切事宜.并且严禁在店内聚赌，盗窃，吸毒，酗酒，营私舞弊，亏空公款，打架，恶意破坏设备及公物等非法行为。如违反，除辞退外，严重者将送交警方。

拾遗

如有拾遗，无论大小贵贱，员工均应马上交由主管登记，以备失主随时领回。

绝对不能意存贪念或据为己有，一经发现将以纪律处分。

携物出店

员工进出店时，除预先经有关部门主管发证明文件核准外，不得携带任何店财物离店，若有犯罪着作盗窃行为处理。

防火和火警

员工必须严格遵守公司颁布的防火告示，注意防火安全。如遇上火警，应保持镇定，传呼同事协助及通知上级报警，关闭现场电源及煤气阀门，并迅速协助客人撤离火警现场。

考核制度

对员工的考核

我们将指定一套指标体系。比如对于员工工作态度，我们将从事业心，进取心，责任心和真诚度等指标考察。每个指标下都有相应的几个表现层次，每个层次有对应的分数。

例如

要素 指标标尺

工作态度 事业心进取心

工作热情时高时低，缺乏进取精神(3分

能热情工作，但不持久 (4分

有进取心，工作热情，积极性高(5分

责任心

对本店销售状况漠不关心 (0分

涉及个人利益时会关心 (2分

对分配下来的任务被动完成 (4分

对店内工作积极参与,与本店共命运(5分

考核时，所有员工都有权表决被考核的员工与哪一表现层次相符，以少数服从多数为原则，确定该被考核员工该指标的得分，员工各个指标的分数的总和为该员工的考核总分。一个季度将进行一次考核。

对管理层工作绩效考核

为了对管理层人员的工作能力，态度和业绩进行评价，制定此制度。秉承公开，公平，公正，客观，多元主体评价原则，每个管理人员都要接受来自相关同事，直接下级和自我的评价。从德，绩，能，勤方面进行考核。具体如下：

德：民主性,品德修养；

绩：办事效率,工作质量等；

能：业务水平认识，分析决策能力，创新能力，自我学习能力等；

勤：协作性，责任心，进取心，纪律性，出勤等。

月度与季度的评价工作，在下一评价期间开始的第一个星期之内完成，由餐厅行政人事部统一发放评价表。年终评价工作在12月最后一个星期与次年1月的第一个星期之内完成。评价表由员工自己独立完成填写,应在规定的日期内上交.评价表由行政人事部与全体员工参与评价。每名参与者填写一份评价表，按照不同权重计算得到一个分数，将得分先按上级，同事，下级，自我评价分类算出平均分，然后按上面提到的不同层次人员比例计算出最终得分，按照最终得分确定评价等级。评价结果与奖金，激励制度挂钩。被评价者如果对评价结果不满,可以在接到结果之日起一周内向行政人事部提出投诉,逾期不提出异议视为同意。

奖励制度：根据员工考核总分进行奖励（半年实行一次奖励）

**大学生创业计划书甜品店财务分析篇二**

二、主要产品：甜品，奶茶

三、业务范围：销售甜品，点心，奶茶，饮料，果汁等餐后甜点和饮品

四、战略目标：于创店起2年内，建立甜品品牌，收回前期建立店铺的投资，进行原始资金积累，预计于2年内开始盈利。不断提高自己的品牌形象，增强品牌影响力。虽然奶茶店与面包甜品店数量比较多，单间店铺的盈利高，但其大都规模小份额少，并且产品单一，只经营奶茶或者面包一类，奶茶与甜品大都消费者都是女性，购买奶茶的消费者也都乐意购买甜品，故此我们将两者结合，并且树立自己的品牌。如今市面上单一的奶茶店和甜品店日盈利额都非常可观，但是正因其没有品牌的影响力，规模难以扩大，所以难以获取更多的利益。我们在2年内，将第一家店铺建立完善，并积累了资金，一家店铺的盈利已经难以扩大，我们可以以此为本，大规模复制，于城市各地繁华区租赁店铺，开启分店。预计在5年内可以增开到3家。以复制单点盈利的方式来达到多点盈利从而赚取更大的市场份额。预计于5年到10年内会达到盈利的小高峰，以此可以向更多经济发达地区开设分店，不断扩大自己的品牌优势，扩大店铺规模，打造一个甜品店的金字招牌。

五、消费者的特征：青年人与女性为店铺消费的主要部分。女性消费者对于奶茶与甜品总是趋之若鹜的喜爱，研究表明女性对于甜品的需求比例远高于男性。同时一间时尚休闲的甜品店可以供女性消费者们一个休息闲聊的场所。奶茶对皮肤有美白滋润的作用，同时不含脂肪，所以许多美容瘦身的人也会选择经常饮用奶茶。

六、店铺特点：越来越多的青年消费者选择在逛街或者闲暇的时光来购买甜品和奶茶，同时大部分情侣也会结伴来购买。店铺正是要迎合消费者，故此装修应该青春靓丽，时尚大胆。并且营造一个优雅浪漫的气氛。让消费者更愿意进入店铺逛逛。同时推出情侣套餐，或者一系列的情侣促销活动，诸如第二杯半价，情侣购送情侣对勺或者y型吸管，买三杯以上送青春饰品等等。并且质量与卫生也是消费者关注的重中之重，产品只有外观并不能满足消费者，靓丽的颜色会使消费者怀疑是否其中增含了不合格的食品添加剂或者色素。我们要严格按照国家标准进行制作，并且经过安检局的严格检查，使产品绝对安全，保障顾客的健康，让进店选购的每一个消费者都可以放心大胆的选择自己喜爱的食品饮品而无后顾之忧。

七、产品分析：产品投资小，利润大，收益快，生产工艺简单，利于大学生的投资和创业。本店是以产品青春靓丽，追求口感，并且安全健康，产品种类繁复多样来提供给消费者美味的甜品奶茶。并且为消费者提供一个安静，优雅，浪漫的环境来供消费者聊天消遣，购买我们的产品。

八、促销计划：我们于开业初始，可以提供为其几天的免费试吃试尝的活动来吸引消费者。在活动开始前做足宣传工作，重点宣传对象是附近各大高校，白领，青年聚集地。并且可以开展长期的会员制度，对于长期光顾的顾客会赠送会员积分卡，供顾客消费积分来换取一定的折扣或者礼品。

九、店铺选择：店铺的选择是成功与否的关键，因为产品原因我们选择在地铁火车站附近，大学城内，人气景点附近，大型市场门口等地点开业。客流量大便于产品出售。同时也不必一味追求客流大的地点，诸如大学城内为青年集中的地点，为购买奶茶甜品的主力军，在此开店也可以节省一部分店铺租金。

十、融资策略：因为是大学生创业，可能创业初期并没有多少资金，故可以选择与志同道合的朋友一起建立店铺，在盈利期后可以各自分管分店。来达到盈利最大化。并且方便管理，起步也不会太困难。

十一、资金走向：主要用于店铺租赁，店铺的装修，购置产品加工器具，原料成本，宣传费用，发放员工工资等。

十二、市场风险及对策：在本店创立初期，可能会存在下列几项市场风险：

1.店铺创建初期，消费者对店铺的认识程度较低，达不到店铺所要求的知名度，产品销售量远远不足，难以赚取利润，甚至难以维持店铺正常的运营。

2.周围的奶茶店甜品店数量较多，市场竞争激烈，使得顾客量远达不到预期，产品滞销。

3.一些老牌的甜品店奶茶店依然会吸引它们固定的消费者来消费，客源被其他店铺所抢，难以维系顾客，本店无大量稳定消费者，使得产品销量不稳定，日盈利额忽高忽低，店铺难以长远发展。

十三、对策：

1.店铺创立初期，针对达不到营销目标所存在的风险，该店将主要把广告等促销活动做到位，在学校大力宣传达到理想的宣传效果，缩短消费者对该点及产品的认知周期。

2.发展特色服务，形成奶茶甜品店的核心竞争力。采取各种营销手段，树立良好的品牌形象，迅速占领市场，在消费者市场内形成良好的口碑效应。

3.在产品的设计和店面的管理上，着重突出创新的作用，把设计创新作为店铺的生命之源，力量之源。

4.建立和完善市场信息反馈体系，定期在消费者人群中进行市场调查，及时把握市场变动的趋势，把握好消费者倾向。

成立初期，前期注入资金少，信誉度比较低，在融资方面可能会存在资金不能及时到位等问题。故此需要，合理确定资本结构，控制债务规模，记录每天的实际开支，监督费用的使用情况，使资金合理运用符合公司运营的规划。制定有效的成本规划，作出准确的费用估算和预算。融资时我们签订合同，严格规定双方的权利和义务。加强资金的管理，降低人为财务风险，尽量达到最合理的资源配置。

**大学生创业计划书甜品店财务分析篇三**

松江大学城内有松江大学城内含上海外国语大学、上海对外贸易学院、上海立信会计学院、东华大学、上海工程技术大学、华东政法大学、复旦大学上海视觉艺术学院七所学校。大学城内的商业区域，许多餐厅卫生状况让人担心，但学生限于无其他选择，面对商店、餐厅的价格垄断和服务、卫生品质，学生消费只能任人宰割。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。 以下是一些调查结果及分析： (一)

你的性别是：

(二) 在平时吃甜品的人中的年龄段为：

(三)喜欢的甜品类型是：

(四)喜欢什么风格的甜品店：

(五) 经常在什么时间吃点心：

(六)你经常去甜品店的原因是

(七)甜品店有哪些活动你会喜欢?

(八) 你能接受一分点心的最高价格为：

(九)排除季节问题你会喜欢喝：

(十)购买点心的依据是什么?

(十一) 在吃点心时会饮用的饮料吗?若会，你会选择什么饮料?

数据来源问卷星

由以上调查，我们可以分析知道：一般吃甜品的人群中，16岁至22岁的人占主要地位，因此，我们选地在松江大学城，主要针对大学生这个客源。在店面的装修方面，我们选择温馨家居型的，但是可以开设小的包房主题(复古典雅，质朴简约，另类潮流)，作为给顾客过生日，周末桌游地点。营业时间可以初步定为：10：00~22：00。产品的价格普遍定在30元以下，生日蛋糕等产品列外。本店注重产品的开发，每一季节都要有新的口味，产品推出，每次节日期间要推出优惠活动。客人临走时要关注顾客的意见和想法。

**大学生创业计划书甜品店财务分析篇四**

准备创业开甜品店，做如下计划书：

一、企业描述

（一）店名：“xx”甜品店

（二）经营范围：港式甜品、各类饮料、蛋糕等。

（三）经营规模：中小型

（四）经营原则：诚信创新，顾客至上

（五）产品描述：“贝儿小卷”甜品店是一家以甜品为主的综合休闲店。主打产品有双皮奶类、冰淇林类、龟苓膏类、西米露类、布丁类、奶昔类等。也有蛋糕、甜甜圈、披萨这类小吃提供给顾客。

二、市场分析

根据附录1的市场问卷调查，随机在选址处调查了100位行人，得出以下数据，并对某些可用性问题的数据进行了一定的分析，对甜品店的创业会有一定的参考性。

（一）目标顾客分析：分析结果：这个问题是针对甜品店的目标顾客进行提问的。从数据中可以看出女性相对于男性，更乐于接受去甜品店消费，而鉴于18周岁以上的人，普遍开始经济独立，因此消费人群有所上升，但是40周岁以上就没有什么消费动力，原因应该是从类似于糖尿病之类的健康因素考虑，为了自身的健康，会对甜食进行一定的遏制。由此可知，主要目标人群应该是女性，而学生族和经济独立的上班族也是目标顾客。

（二）目标市场分析：这个问题是针对甜品店的目标市场分析的。既甜品店为何吸引消费者前来消费，而哪些因素，又影响着顾客前来消费。从数据中可以看出，压力大选择来休闲放松、与朋友来聚会聊天和物美价廉是吸引消费者前来消费的主要动力，因此，甜品店应该注重这几个原因，制定合理的价格，营造休闲放松的气氛来吸引消费者。其次从自由选项（其他）来分析，也有消费者认为，天一广场没有相类似的甜品店，会令行人好奇，进而满足好奇感，进入店内消费；或者也有人认为习惯了咖啡厅、茶吧、奶茶店这样普遍存在的休闲店面形式，甜品店会是个比较新鲜的尝试，因此甜品店的创业，无疑是一个比较乐观的前景。

（三）顾客需求分析：这个问题是针对消费者在消费所在地的需求所进行的提问。从数据中可以看出，卫生条件和服务态度“遥遥领先”，作为消费者最最关心和在意的条件，也影响了她们是否选择消费的动力。因此，创造良好的就餐休闲环境，并注重员工的素质与服务态度培养，成为了甜品店首要的目标。由表格可见女性对甜品店的要求比较高，都超过男性的需求。另外，还可以看出，口味与价格也占了很大的比例，作为甜品店，要尽量推出物美价廉的产品。在“其他”这个选项中，也有顾客提到，主题是否鲜明。品牌效益作为一个不可或缺的条件，在发展阶段，为了能被顾客所记住，确实应该创立出自己独特的风格和主题，现在市面上就有很多主题咖啡店，主题甜品店，如动漫主题咖啡厅、机器人主题甜品店、宠物主题甜品店等。我们的甜品店也将把这个纳入考虑范围，争取创造出自己主题风格鲜明，让顾客能够宾至如归，流连忘返的甜品店。

（四）分析总结：甜品作为现代餐饮业的一条支流，在现代生活中占有率越来越大，已不仅仅局限于年轻人。天一广场客流量大，且经实地调查，广场内并没有开设任何甜品店，对于这个新兴的产业来说，无疑是一个比较乐观的前景。

现在的顾客已不仅仅局限于产品的质量，也开始注重产品的服务与店内的气氛，。所以仅仅注重产品的种类与口味是不够的。要让顾客有宾至如归的感觉。为此，我将通过推出物美价廉的产品，注重店内卫生坏境与员工的服务态度，来完善本店。

现代餐饮业的发展趋势为“品牌化，多元化，低碳化”因此我们将秉承专营甜品的品牌化经营理念，推出层出不穷的产品，并采用自己独特的风格主题，让消费者印象深刻，当然也不光只是这些表面功夫，我们会竭尽所能让顾客不仅吃的到美味，同时也吃的安全又健康。

三、竞争分析

（一）行业竞争者：现xx广场大大小小的餐饮店多不胜数，但迄今为止没有一家着重以休闲为主题，提供甜品的餐饮店。因此我的甜品店以此为创业主题，意在让消费者品尝到美味的同时，放松身心。具有其他餐厅不可比拟的优势，但是市中心休闲一类的餐厅同样会构成我们的强劲竞争对象，例如xx，xx，xx等。但是他们都没有明确的餐饮主题。

（二）消费者：随着城市生活节奏的加快，经济的快速发展，现代职场上的人们心里压力较大，缺少休闲放松的条件。健身房，公园，酒吧已经满足不了人们对于休闲的追求。针对这一情况。甜品店的创业就显得很有市场，人们不会拒绝美食，同时又可以得到放松。而这一类生活压力大的职场人士，消费水平又普遍比较高。便形成了一个很大的市场。

（三）替代者：餐饮业的更新速度迅速，市场需求不断改变，新的产品会不断涌现。因而我们的甜品店会紧跟市场发展，通过不断提升自身的创新能力，不断推出符合市场需要的新产品。同时会更加注重产品的多元化，以满足不同顾客的需求。而为了增加餐厅的活力，提高我们餐厅综合竞争力，我们会引进更多的优秀人才进入我们餐厅。

四、营销策略

（一）产品策略：产品策略主要是指将甜品的颜色、口味、外观等进行翻新。其主要研究新产品开发，产品生命周期，品牌策略等，是价格策略和促销策略的基础。给予产品赋予特色，可以让其在消费者心目中留下深刻的印象。

1、每月推出一款新品，可以改变口味，更换搭配，给客人耳目一新的感觉。

2、可以使装盛甜品的容器更吸引人，独特化。让客人除了对产品，更对店内独特的风格产生兴趣。

（二）价格策略：价格策略主要是指甜品的定价，主要考虑成本、市场、竞争等，其主要研究甜品的定价、调价等市场营销工具。

1、差价不超过产品本身的成本，根据原材料的时令适当调价。

2、每周推出一款甜品半价。

3、一次性消费满100打八点五折。

4、购买会员卡，每款产品享受九折。

5、一次性消费满50元赠送卡片一张，集齐三张可兑换一份双皮奶。

（三）促销策略：促销策略主要是采用一定的促销手段来达到销售产品，增加销售额的目的，促销的形式包括了广告宣传、促销活动、人员销售、口碑操作等，通过推广，得以让消费者进店消费产品，促销的强度及其计划是否得宜，足以影响或操纵产品的知名度、形象、销售量，乃至于企业的品牌形象。

1、派发传单：发布招聘信息，并制作传单，兼职人员在人流量多的岔路口或地下通道入口派发宣传单，凭宣传单可优惠。

2、网络团购：网络团购已经成为一种新的消费形式，深受年轻人的欢迎，企业可通过网络团购为自己带来更多的客流，顾客也可从团购中得到更多的优惠。

3、节假日优惠：在主题节日，如情人节，可推出情侣双人优惠套餐。圣诞节推出圣诞套餐等。

五、店内装修创意

（一）菜单制作：可制作大板报，列上餐单在收银台上方，让顾客可以直视到产品及其价格，且在每张桌子上贴上缩小版的菜单。方便顾客先坐下再点单，或消费产品时继续购买其他产品。

（二）愿望墙：愿望墙已成为几乎所有甜品店的一个标志。在每个桌上，放上便签纸与笔，并空出一到两面墙，成为顾客的愿望墙。

（三）娱乐项目：可租赁给顾客飞行棋、象棋、跳棋、杂志等。

六、风险分析预测

（一）环境风险：

1、自然风险：如台风，浙江宁波位于东海岸，每至夏天是台风多发地区。这类自然灾害不仅仅会影响到店内的销售利润，台风多发季节的天气，还会损坏店外设备设施。

2、选址风险：天一广场位于宁波最繁华的市中心，把店开设在此处，租金无疑非常高，因此前期利润不是很可观。并且，周边还开设有例如星巴克，百滋百特，dq这样的知名连锁餐饮企业，竞争上并不占优势。

（二）经营风险：

1、设备更新：企业运营过程中，由于设备的折旧，设备运作效率将会慢低。后期还可能出现设备的损坏，维修与设备更新也将会是一笔不小的费用。

2、信息更新：随着店内产品的不断推出，菜单也会随之不断更新。同理，宣传单与店内外大幅新产品的海报也会使得成本不断增加。

3、管理风险：管理层的错误决策，有时候会影响到经营甚至给企业带来损失。

4、员工管理：员工的服务不妥当，或者遭到店内顾客的投诉，也将会影响到企业的销售。

（三）市场风险：

1、通货膨胀：物价上涨，会导致成本预测与实际情况不符，出现利润虚增，资本流失。改动菜单价格，也会影响新老顾客的购买情绪。物价上涨代表原材料价格上涨，员工工资也会有一定上涨，对企业的损失会比较大。

2、同行竞争：此行业市场前景好，会新增不少的同类甜品店，如何在同等产业中标新立异，也将是对企业生存的一个考验。

3、知名度：知名度无疑对企业的销售额有一定的帮助，品牌效益带来的会是销售效益。

（四）财务风险：

1、资金筹集：昂贵的前期成本，会使企业初期负债累累。

2、资金管理：成本的预算，材料的采购，销售情况与净利润，及时做好财务报表，出现一点瑕疵，将会对企业的资金管理造成严重影响。

3、财务管理：要处理好财务的各种相关费用，合理规划利息支出。财务费用是公司的支出费用，会减少企业的利润。

4、财务预算：财务预算的错误，会使企业不能有效的使用资源及统一协调各种经营活动，也就不能产生更多的利润。

**大学生创业计划书甜品店财务分析篇五**

在xx大学xx学院建立首家专业甜品店——心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹（露）类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

甜美、健康、时尚。

xx大学xx学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

xx大学xx学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目就上青年人创业网，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

心甜门店设置在xx大学xx学院食堂一楼，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

（1）尊重餐饮业人员的独立人格

（2）下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

（3）互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

（4）营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

（5）公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

**大学生创业计划书甜品店财务分析篇六**

以阳光、励志为主题，开一家专业甜品店，经营范围为四季式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、奶茶类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、烘焙类、烧烤类等。

对一个大学来说最低也有x万余师生，他们大多的消费用于饮食方面，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。美食街附近是男女生聚餐最集中的地方，所以大学附近是开甜品店的一个好地方。有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。但是喜爱甜品的男生女生还是大把大把的存在的，而且老师中也有喜爱甜品的，所以大学生甜品店的目标顾客是全校师生。

1、制订甜品健康时尚美食手册。内容介绍最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等大学生开甜品店。

2、重大节日在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对小店甜品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券。

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备，预付店租、装潢、原材料。

**大学生创业计划书甜品店财务分析篇七**

舒适、小资、时尚。

附近一切设施正在完善之中，所以这就是我们的机会。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场目标顾客及全校师生。

经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类（冬天）。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，针对女生的心理所好，令吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

设置在九龙大道，原因是人流量大，毕竟想吃东西主要集中于九龙大道。

管理方式再议，管理队伍职能方面由两面投资人再议

清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对本店产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000～2024元。

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备预付店租、装潢原材料

**大学生创业计划书甜品店财务分析篇八**

创业原因：

甜品店跟什么有关？首先是精神上浪漫的享受，其次是味蕾享受。科学曾解释过，吃巧克力甜品，有助于人类舒缓压力，放松心情，增加愉悦感。在家也是吃，在外也是吃，走在路上也是吃，可见在吃甜品不重要（只要想吃），在哪里也吃不重要，重要的是获得精神满足感，所以开个甜品店首先是要满足消费者精神需求。

一、项目概述

为了进一步了解甜品小吃“美食每刻”在校园里的发展前景，制

开始创业还应该注重营销策略，只有足够吸引消费者的营销手段，才能使店铺生意兴隆。我店还通过分析市场营销环境，运用swot分析等方式来了解市场情况，并有针对性的提出各种营销策略，运用各种营销手段开辟校园零嘴市场，在提高店铺业绩的同时为消费者提供更好的服务。

二、团队部门协作与执行

我店铺人员总5人，依据各自的特长，我们进行了明确的分

工，其中有店长、销售员、采购员、财务员、送货员。

三、校园营销环境分析

（一）宏观环境分析

惠的小吃，而这些有利条件对哦证实着我们拥有着大量的潜在消费者。

swot分析

本店通过对本店所面临的外部环境和自身烦人优劣势进行了详细的分析得出以下分析结果：

我们会在推出产品的第二周统计出第一周同学们最喜爱的小零嘴作为周明星产品和周销售冠军，更好的给同学们做出选择。

我们会在定期的时候（节假日等）推出节日特色产品。

我们通过第一季度同学们对小零嘴的喜爱程度在第一季度的基础上做出相对应的调节更换，对一些销售不是特别理想的小零嘴进行促销活动，对热销的一些小零嘴进行及时的补货。

（一）每周五推出优惠服务：每到周五，为了使更多新的食品上

架，这时候就不得不使一些食品快速下架，这时本店推出每

周优惠策略，不但可以让顾客享受到优惠还可以减清货物囤

积。

（二）节假日优惠活动：节假日本店会赠送一些精美小礼品送给

那些经常光顾本店的客户。

一、分销、进货渠道策略：

（一）、本店采取网上购物，通过到门户网站订购物品，获得来自各地的食品，然后在校内的直销，以减少库存降低商品成本。本店还有一个特色，所有的包装袋都采用报纸做成的纸袋（环保袋），提倡环保。

（二）、进货渠道：由专门的采购人员定期去网上挖掘新的产品，保证购进的食品新颖、齐全且多样性，充分满足同学们的需求，且保证食品供应的及时性。我们承诺所进购的是通过采购员货比三家，选择最低价格的食品。

二、定价策略分析：

由于食品价格高低不等，价格参差不齐，且食品是在校内出

售，价格不可以定的过高或过低，过高的价格会令消费者望而却步，而过低的价格商家无法产生利润。因此，我们决定个别产品（如荧光棒棒糖）会适当提高一些价格，但是我们所赚取的利润绝对不会太多，我们承诺把同学的利益放在第一位。而有些进货成本高的食品（如鱿鱼丝、猪肉脯），我们确定的价格只会高于成本的5%～10%。保证店铺的客户回头率，又不会让同学们有太大的经济负担。

三、促销组合策略分析：

促销它作为店铺扩大销售，增长业绩一种不可或缺的方式，是一种始终贯彻整个销售活动的营销手段，促销方式的优劣直接和销售额挂钩。所以，拥有一个好的促销策略就相当于拥有一个成功的开始。本店开设周五促销，节假日赠礼品，多买多送等优惠服务。每周推出一系列主打产品，通过在创业一条街贴海报等方式为这些商品宣传。

销售促进节假日在本店购买商品的顾客给予小礼品赠送。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn