# 大学生diy蛋糕店创业计划书(通用15篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-04-21

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。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。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。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。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇一**

二、项目介绍

三、市场分析

四、总体进度安排和发展策略

五、营销策略分析

六、企业财务收支预测

七、风险应对

八、远景规划

第一章执行总结

随着社会的发展进步,生活水平不断提高,对于生活的要求也成不断上升趋势.在中国各大城市的西餐/烘焙行业,也随之发展并占有一席之地,有着空前的市场发展空间,这个几千年的西方饮食文化以迅雷不及掩耳的速度登陆了中国市场.

我们先要开一个可以用不同的方式做蛋糕的一个店，可以说成蛋糕店，当然想法有许多不一样的，吸引人的是我们的蛋糕店是让顾客说出自己心中的蛋糕是怎样的，然后由我们的\'蛋糕师来完成。

这种做法我想目前蛋糕店很少有，这是我们的亮点。当然我们还有一个目标，就是可以将蛋糕当成艺术品，收藏，材料我们会用翻糖。这种蛋糕目前有，为了给人留下美好的回忆，秉着这种理念来做蛋糕，我想是很多蛋糕店都想完成的。

而我们就会为那些人尽力完成.当然我们拥有一个很努力，很有实力的团队。从策划到宣传，再到卖出。他们实打实的做着，从顾客那里做问卷调查，然后尽量根据他们的要求做。所以我们人吁业内人士,放远眼光,从惨烈的价格战和同门残杀中跳出来；从产品、营销同质化中走出来放眼未来,着手现在,开始真正的规范发展行动――.创造真正属于自己的，具有独特特色专业的强势品牌企业。

1、公司的使命是：“美味、健康，每天为您提供新活力。

2、公司发展主题是质量、服务、健康、速度、全力推进现代化管理。

3、公司秉承“科学管理、品种创新、名牌质量、顾客满意”的宗旨。基本营销目标

第一年销售目标预计可达到200万元，基本的财务目标是，包括通过广告、公关等方面的投入，我们有信心能在第二年第二季度实现盈亏平衡。

第二章项目介绍

我们创立的蛋糕店，它的主打产品是翻糖蛋糕，翻糖蛋糕(fondantcakes)源自于英国的艺术蛋糕，现在是美国人极喜爱的蛋糕装饰手法!延展性极佳的翻糖(fondant)可以塑造出各式各样的造型，并将精细特色完美的展现出来，造型的艺术性无可比拟,充分体现了个性与艺术的完美结合，因此成为了当今蛋糕装饰的主流!翻糖蛋糕凭借其豪华精美以及别具一格的时尚元素，除了被用于婚宴，还被广泛使用于纪念日、生日。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇二**

随着人们生活水平的提高，物质文化生活的多样化，蛋糕逐渐成为人们日常生活中必不可少的食品，大学生也是如此，尤其是处于恋爱中的大学生。鉴于此，我们选择在三里屯开办这个蛋糕店，旨在为我校大学生朋友们提供高质优异的服务。

1.成立原因

1.1组织原因

随着物质水平和生活水平的提高，一碗长寿面和几个熟鸡蛋已经满足不了人们的要求，尤其是90后的大学生们。恋爱中的大学生往往是浪漫的，对于生日礼物也很注重，生日蛋糕是其必不可少的。

1.2技术原因

蛋糕属于西方糕点，制作技术早已不是秘密，只要用心钻研，用料充足，或者聘请一个糕点师傅，在蛋糕制作上基本不存在问题。

1.3学校原因

现在全国普遍情形是就业困难，大学生刚出校园，空有满腹理想抱负却没有实际经验，用人单位在注重能力的同时很注重资历和经验，因此大学生处于一个高不成低不就的状态。学校为了改变这种被动局面，鼓励大学生在不影响学业的情况下自主创业，因此，网上蛋糕店的成立得到了学校的大力支持。

2.使命

高效，畅通的销售渠道，以提供各种口味蛋糕为根本，兼卖鲜花及精美小礼品，为家庭经济困难学生提供兼职，为大学生创造最优质生活环境！

3.目标

立足安阳工学院，服务周边居民，一步步发展壮大，从而辐射安阳市，创建一流蛋糕店。

店名：一线情缘蛋糕屋

店长：李振振

合伙人：王露露

联系人：xxx

地址：安阳工学院三里屯

本店发属于餐饮服务行业,是个人独资企业。主要为人们供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。在这里广大的消费者（主要是安阳工学生）可以亲手自己动手制作蛋糕，而且不需要任何西点基础就可以亲手制作一款相当于酒店级别的蛋糕，独一无二的爱心糕点，店内可以亲手制作蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕，同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到无限乐趣中。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

店面布局：恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。

分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调。

1.人员设置:店长（本人）、经理、服务员、糕点师傅各一名。

2.主要职责分工:经理

（1）全面主持本部工作,配合店长安排，协调各部门工作，确保当日任务顺利完成。

（2）确保蛋糕正常供应，审核采购计划,统筹策划和确定采购内容，检查购进食品的质量,对食品的采购要求和质量有领导责任。

（3）对服务员和糕点师傅的业务培训工作。对刚招收的服务员进行基本素质培训，开展文明礼貌教育。并定时给店内员工进行素质培训，对糕点师傅进行业务培训，鼓励他们有新花样，新创意。

服务员：

（1）迎接客人,引客入座,招待客人。

（2）供应糕点，为客人提供热情优质服务，引领客人结帐。清理台面,做好卫生工作，按规定开启单据,保留好以做核查。

（3）客人有其他合理要求时，要热情服务，尽量给予满足。当遇到不合理要求时，要礼貌在先，沉着冷静，并及时报告上级负责人。

糕点制作师傅:

负责各种点和蛋糕的设计及制作，不断创新研制新品种。

由于地理位置处于三里屯,客源相对丰富,但竞争对手也不少,特别是本店刚开业,想要打开市场,必须要在服务质量和产品质量上下功夫,并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟,收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司,在众多蛋糕品牌中闯出一片天地,并成蛋糕市场的着名品牌。

环境分析：

（一）外部环境分析

1．争并不激烈，有较大的发展空间。

2．学和商业区小区等地有固定的客户群，而且消费力比较高。

3．铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

（二）内部环境分析

从网络调查和实地考察都可以看出目前市场上没有或很少存在专业而且全面的甜点屋，大多因为产品单一，服务系统化，但即便是这样，他们的生意仍旧很好。且目前是对大学生及年轻人市场的开发期，年轻人的购物习惯，我们这样的价优物美是必然的要求。学校周边的市场及消费能力还有很大的提升，心式自主自制消费模式是市场的新宠儿。

1.先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”,摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2.开业金筹齐后,开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖,要趁店里人少时,偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅,开蛋糕店师傅很重要,所以要慎重考虑。

3.据了解发现一套消费定率:“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱,明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略:“降价促销并不是长期的经营策略,唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕,才能吸引顾客,将顾客留住”。

4.蛋糕店主要是面向大众,因此价格不会太高,属中低价位。

5.可印一些广告传单,以优惠券的形式发放,以达到广告宣传的效果

6.蛋糕店可以专门开辟休闲区域,设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心,坐在蛋糕店里慢慢品尝,蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7.经过多方调查,出于竞争等方面的需要,不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品,藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上,不少店主有一些推陈出新的举措:比如在炎炎夏季,会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰,以及奶茶,果汁类的饮料深受顾客青睐。

8.建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高,如9.5折。一方面,这可以给消费者受尊重感,另一方面,也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起,而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐,他们会觉得很受尊重。

9.在桌上放一些宣传品、杂志,内容是关于糕点饮料的知识、故事等,一方面可以提升品位,烘托气氛,也增加消费者对品牌好感。

10.无论是从店面装修、店员形象,还是蛋糕制作上,都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》,这是立足之本。

11.食品行业有特别的岗位劳动技能要求:从业职员必须持有“健康证”。

启动资金：

大约需要7100元。设备投资:1.房租1000元。2.门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱)。3.货架约800元。4.员工(2名)同一服装需300元。5.机器设备最大的投资:20xx元(包括制作蛋糕的全套用具)。6.首期进面粉、奶油等原材料,约1000元。

经济效益估算：

月销售额(均匀):7000元。占有关内行人士评估,如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后,每月销售额可达7000元。

每月支出:1000元.房租:地址选在三里屯入口处，月租1000元。货品本钱:30%左右,约1000元。职员工资:10平方米的小店需要蛋糕师傅1名,服务员1名,工资共计20xx元。水电等杂费:500元。设备折旧费:按计算,每月667元。月利润833元左右，按此估算,九个月左右即可收回投资。

（一）外部风险：

1.国家对食品行业的生产、销售、检验、广告等政策的影响。

2.市场的现有竞争者，以及潜入竞争者得加入，使得竞争变得更为激烈。

3.技术含量低，被其他蛋糕店先进技术取代的风险。

4.上游供应商原料供应的风险或其他风险。

（二）内部风险：

1.产品生产标准不统一，设备不齐全。

2.市场适应能力及调整能力的不确定性。

3.蛋糕原料及配料的安全问题。

4.价格及服务是否能配合本店发展需要的问题。

5.本店的经营决策上的其他问题。

（三）应对策略：

1.熟悉食品行业的相关法律法规。

2.严格公司的产品检验程序，保证食品质量安全。

3.招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。

4.善于管理上游供应商，保证原料供应的按时安置。

5.建立合理的信息反馈机制，随时掌握市场最新动态，及时作出适应市场变化的经营策略。

6.一定时间，调查了解顾客的反应情况，及时对公司的业务进行改进。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇三**

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的蛋糕糖果等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资孩子学生们的群体中拥有巨大的潜力！因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品连锁店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，决定打造个从小到大的产业，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业，形成diy食品连锁一条龙。打造都市避风塘！

1项目名称：diy蛋糕店——diy食品连锁店

2项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚！

3项目宣言：我的蛋糕，我的young!

4店面名称：

icake——diy蛋糕店

注释：i——我，icake——我的蛋糕，就是diy蛋糕，自己动手制作，世上独一无二的蛋糕！

5店面主题曲：

《甜甜的》——周杰伦

主要歌词：我轻轻的尝一口你说的爱我……

每天会在店里播放一定的时间。

6宣传口号：

我的蛋糕，我的young!

注释：young有两个层面的意义，一方面，是我们面向年轻群体的体现，另一方面，young与“样”同音，即diy自己制作蛋糕，就有自己想要的样子！

7店面商标：

注释：上边一个蜡烛，是字母“i”的变换，左边缺失一块的圆就是蛋糕也是字母“c”，与后面的“ake”连起来就是“cake”代表着蛋糕的意思，再和蜡烛在一起，就是我们蛋糕店的名字“icake”！

8店面地址：

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便利的地方。（因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段）。

海淀五道口华联附近临街旺铺出租

面积：45平米

房源信息：临主街，有上下水，动力电。消费人群以年轻人为主，人流量大，消费能力强。本店适合经营餐饮等行业。

魏公村临街餐饮旺铺出租

女生对蛋糕的依赖远大于男生，因此，我们的蛋糕店会添加更多的女生元素，以吸引更多的顾客。

蛋糕的用途：

市场上蛋糕的种类基本能满足大众的需求，虽然对diy蛋糕会产生一定的冲击，但是，从另一方面讲，市场上已有的经验以及模型，我们可以直接借鉴使用。

diy方式态度

男生比女生更为理性，女生讲究的是浪漫情调，而男生则更为实际，因此，我们会从女生着重下手，开发我们的产业。

蛋糕的价位：

蛋糕的形状：

卫生安全材料储备是大家主要担心的话题。所以，我们会在办下卫生许可证的前提下，增加消毒设备，并及时更新材料，以保证材料的新鲜。

制作环境

大家还是喜欢优雅的环境，所以，我们在不同的风格还是会以静雅舒适的风格为主。

制作蛋糕的伴侣：

来店里的恋人居多。所以，我们要创造一个温馨浪漫的情调来吸引更多的情侣来本店。

diy蛋糕店的频率：

时效性决定我们选择地址的重要性。因此，我们选择在学校附近，因为学校每年都有新生的加入，所以，可以说，我们的生源是源源不断的。

宣传渠道：

大部分同学选择的是“朋友推荐”。因此，重视回头客就必不可少了，创建良好氛围，并创立推荐好友优惠的制度，我们的diy蛋糕店必定会不胫而走！

2网络调查：

（注：为了扩大投票的覆盖面积，我们采取多渠道，多人量的发布投票方式，现只截屏其中的一部分，统计表由全部总体数据制成。）

关注人群性别

年轻群体主要是我们的对象，主要集中在大学生以及中小学生。

关注者意愿：

与调查问卷的结果不同，网络上的人群更担心的是蛋糕制作的时间问题，综合起来看，还是时间比较重要，所以我们制定了一系列的高效方案。

来diy蛋糕店的频率：

房屋类型：商铺

面积：50平米

租金：21000元/月（半年付）

房源描述：周边遍布很多高校交通便利的很绝大多数人耳熟能响高校生们消费的集中地，消费人群不容质疑。是一个极好的商铺经营场所。

民族大学西门附近的旺铺具备餐饮条件

房屋类型：商铺

面积：40平米

租金：10000元/月

房源信息：此商铺位于魏公村临街繁华地段，紧邻大学，临主路公交站牌集中，周边多家品牌餐饮，服装店，小吃奶茶店，人流量非常大，纯一层，面宽8米，上下水，动力电，能注册，适合各种服装饰品，品牌小吃，西餐茶楼等行业。

基础设施：水电

4机械设备：2万元。

燃气烤箱：新南方牌一层两盘3500元。

打蛋机：20升恒联1700元。

面包醒发箱：不锈钢15层厨宝牌1500元。

鲜奶机：1700元。

蛋糕展示柜：制冷的4000元。

工作台：不锈钢的1000元。

打蛋刷：三能牌37元，耐高温纸10元。

刮板：应该是送的。

裱花嘴：好的150元。

5门面及内部装修：1万元。

内部各种风格各占不同地方，但是以优雅的格调为主。

装修公司：

公司名称：北京鸿昆世纪装饰有限公司

地址：海淀区北洼路甲28号万景公寓705室

风格：温馨浪漫

6空调（一匹）：1500元。

美的kf-23gw/y-x(e5)

7原材料：1万元。

玉米粉，低精粉白糖色拉油塔塔粉等

8广告费：约2万元。

传单海报等：

形式：网站广告

宣传费：9000元/年。

9蛋糕制作参考资料：500元。

10员工服装费：900元。

300元x3=900元

11其他（顾客用一次性围裙包装物等）：5000元。

围裙：2.5元/个

包装盒：

会员卡制作成本：0.5元/个

12活动资金：1万。

（一）广告宣传

1海报传单：

在各大高校发放传单，张贴海报。

前期：共5000张。

2网络广告：

前期：在主要网站（如校内网开心网）发布广告。

后期：伴随着企业的发展，后期会开发应用软件的小游戏，宣传蛋糕。

3电视广播：

在适合年轻人的电视栏目以及广播播放广告视频

4报纸杂志：

在年轻人报纸杂志刊登大版面的广告宣传。

（二）营业安排

营业时间：

周一至周五：6：00——23：00（针对顾客）

节假日：24小时全天营业

营业内容：

顾客告知店员，自己想做蛋糕饼干提拉米苏还是巧克力，店员便帮其准备好所需原材料，如玉米粉，低精粉白糖色拉油塔塔粉等，量好适量的水，顾客只需搅拌烘烤造型，便能得到自己想要的糕点了。

我们实行会员卡制度，即，凡一年内来本店消费满3次或者推荐一位好友来本店消费者，均可获得一张精致的会员卡，凭此会员卡，享受全场九折的优惠。

我们提供免费的照相服务，免费的为制作蛋糕的顾客拍照，留下值得回忆的点点瞬间。如果顾客需要，我们可以将电子版照片发给顾客。

在市场调研中，我们发现了很多的风险，但是我们同样找到了解决的方法。

首先，自己制作蛋糕确实是一件费时费力的事情，很多人都因为没有时间久不会光顾，因此，我们改进了技术，同时增加了优雅舒心的氛围，让大家烦躁的心能够暂时平静下来。

其次，蛋糕本身就是有奢侈色彩的代名词，所以，很多人选择了只来一次。因此，我们就需要一个不断更新的生源，所以，我们把店建在了学校附近，每年都有新生的到来，也就意味着每年都有新的顾客光临我们的diy蛋糕店！生意不断！

再者，市场中存在我们的竞争对手，我们必须时刻更新我们的产品创业和时刻进行广告宣传。

篇1：一、项目简介背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不......

新鲜食品是现代人们的最爱，已经成为一种时尚生活趋势。开家甜蜜蛋糕店，投资额不高，操作简单，占地面积小，非常适合小本经营主义者。只要你的蛋糕和甜点口味新鲜独......

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇四**

随着时代的发展，一股新潮的消费时尚席卷全球——休闲食品，它是一种提高人们生活质量的重要产品，也是温饱阶段向小康阶段乃至富裕阶段过渡中的必然产物，有着广阔前景。由于各民族、各地区的生活习惯和人文背景的不同，食品有其地域的特殊性。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇五**

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

产品

主要产品

面包、蛋挞、冻品类(慕斯)、月饼、西饼蛋糕、生日蛋糕

一般产品

diy产品

服务计划

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的.安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场

6、缺乏特色产品。

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉开蛋糕店的创业计划书开蛋糕店的创业计划书。

2、我们打算针对比较重要的原材料，与人合作，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

diy：

情侣：共同制作的甜蜜感，一起分享快乐

家庭：培养小孩的动手能力，共同制作的乐趣，促进家人之间的感情交流

其他:亲手制作蛋糕送人以表示心意

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉/

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

本店特色：

diy，为家庭带来新颖的娱乐休闲方式，为情侣提供温馨浪漫的环境，提高生活品味。

diy服务流程：

顾客需提前预约，在约定日期内至店内diy专区，由一名店员指导，顾客根据自己的需要选择蛋糕胚的形状和大小，然后自己动手，选择奶油或水果等原料，发挥自己的想象力，根据自己的需要做出蛋糕的样子，然后在店内包装好带走。这样即满足了顾客的送礼形式，最主要的是表达了心意，一举两得。

资金需求：

1、店面租金：3万/年(30平米)横街中心小学附近

2、装修：1万

3、设备：2万

4、证件执照：20xx左右

5、工资：1名店长3万每年;3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

收入分析:

每日平均销售额500左右，月销售额3万，年销售额18万。

(以上数据为历史数据，因时间，地理环境等因素影响略有偏差)

风险：

1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。

2、蛋糕等产品属于高热量，与如今减肥当道的女性审美观念相冲突。

3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了开蛋糕店的创业计划书工作计划。

4、新店刚开业，品牌知名度不高

1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。

2、针对女性爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品;对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包;对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。

3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业准备例如diy蛋糕大赛;diy巧克力拼图;新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大我们的品牌影响力增加。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇六**

梦\*幻糕点店还在成长期，就已经步入当今竞争相当激烈的食品中国市场，在综合声誉上占有一定的劣势。

9.2应对措施

把握时尚潮流，不断创新，紧跟年轻人的步伐，加快商品更新频率。要努力提高企业文化。针对顾客趋于理性和个性化的消费需求，通过市场细分来有针对性地提高品质，明确业务范围，增强竞争力。提供个性化服务能极大地增加产品的附加值。针对不同的消费需求提供相应的产品和服务，把每一个消费者都看成是一个细分市场，根据消费者的个性需要生产商品。同时，可以根据不同的顾客特征，如年龄、性别、性格、喜好等，为顾客提供有针对性的购买建议。

我们有着良好的市场优势：因特色糕点是年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边。这样的项目不怕生产的产品没有人买，没有人消费。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇七**

1、主要经营范围

以西式蛋糕、手工饼干、中西点、冷饮等为主营产品，集生产、销售、配送、服务于一体。并专门开辟了休闲区域，设置很多造型别致的座椅，为顾客提供优美音乐及时尚书籍。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。在价格定位上遵循薄利多销，以“高雅的环境，优质的服务”赢取利润回报。

2、经营宗旨

甜美、健康、时尚。为朋友聚会，聊天，饮食，休闲，娱乐提供一个高雅，温馨，舒适，安全的场所。

3、经营方式

店内选购：顾客在货价上自行选购完毕到卖台买单。

店内品尝：顾客在卖台点单，由服务员将蛋糕、饮料送到顾客坐的地方，食毕买单。

送货上门：与附近写字楼洽谈，与他们签定长期配送服务。一般为下午茶时间。

1、产品

糕点类：主营西式蛋糕、手工饼干、中西甜点、面包等(均为店内自行生产)

饮品类：主营咖啡、茶品、杯装可乐、牛奶、各色鲜榨果汁，奶茶等；

副食类：特色爆米花，瓜子，花生，豌豆等；

免费类：杂志，报纸，大厅提供优美音乐。

2、选址分析

本店应设置在社区及写字楼附近。因为固定消费群体，消费相对稳定，上下班时间人流量大，所以本店设在xxx大厦附近。

3、店面布置

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。

本店不像大多数蛋糕房那样，将操作间展示在窗口，而是在店铺的落地窗前加了一套很有小资情调的桌椅，让人远远看去更像是一个精致的咖啡小店。店面内为了显出明亮和精致，装修时在灯具购买上下了不少的功夫，店铺的墙壁上则挂上了一些国饰。操作间设在店铺最里端，同样采用了大量的灯光，以使得操作间显得清爽、干净而明亮。

1、目标顾客描述

由于本店生产的糕点既包括一般的蛋糕也包括精致糕点，所以目标顾客为喜爱蛋糕甜品的各类人士，包括时尚男女和为家庭购买的人。

2、市场介绍

虽然周围有一些超市和副食店、菜市场，但是蛋糕和面包的销售却很少。如果不单纯做蛋糕，而是加入一些新鲜烤制的面包，说不定能够吸引上班族购买面包当作早餐，这样可以扩大自己店的影响力。并且社区的居民是固定的消费群。

3、竞争对手的主要优势

经营多年，市场占有率大；附近居民区多，消费群稳定；口感优良。

4、竞争的对手主要劣势

产品较单一，地处较偏僻，无法吸引新顾客群不提供在店内品尝及配送服务。

5、本企业相对于竞争对手的\'主要优势

店面时尚，产品丰富，易吸引时尚青年；店堂内有桌椅及优美音乐，为顾客提供了完善的就餐环境。拥有新鲜的经营方式――配送服务，为附近写字楼提供了方便。

6、本企业相对于竞争对手的主要劣势

新开张没有稳定顾客群，附近居民接受需要一段时间；店面租金较贵。

1、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、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有小礼物、优惠券及最新产品品尝券。

2、促销手段

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。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。

3、会员制

凡一次性在本店消费满80元的顾客可申请会员卡一张，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。

4、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。另特别会在下班回家时，下发宣传单，设点宣传并接受咨询工作计划。

1、人事

本店每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员、店堂清洁人员和制作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1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；蛋糕加工制作人员设置2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。

2、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。

3、管理理念

(1)尊重餐饮业人员的独立人格

(5)公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

4、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蛋糕店。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇八**

新鲜食品是现代人们的最爱，已经成为一种时尚生活趋势。开家甜蜜蛋糕店，投资额不高，操作简单，占地面积小，非常适合小本经营主义者。只要你的蛋糕和甜点口味新鲜独特，价格又能获得众人信赖的口碑，很容易吸引各个阶层消费者。

项目简介：

diy蛋糕店这个项目并不是一个新事物，我所要经营的是提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。

在这里广大的消费者可以亲手自己动手制作diy蛋糕，而且不需要任何西点基础就独一无二的爱心糕点，店内可以亲手制作diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕diy，同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到diy的无限乐趣中。

我将该店取名为“休闲diy蛋糕坊”希望每一位来到这里的顾客都可以放松心情，开开心心的制作美味的糕点。

选择该项目的理由：

现在的人们长期处于紧张工作当中，即使出去放松，无非就是朋友们聚餐，去ktv唱歌，很少有自己的独立空间，而且现在好多年轻人缺乏动手能力，我们既可以为大家提供一个休闲放松的场所，让大家精神愉悦，又能增强动手能力。

项目地点选择：

选择在凤舞广场附近，这里小区众多，人口密集，是餐饮，娱乐的集中地，固定人员和流动人员都比较多，而且紧邻西关小学，家长们可以在等待孩子放学的过程中进来参观、学习，无形中也是一种传播。

环境分析：

(一)外部环境分析

1.竞争并不激烈，有较大的发展空间。

2.娱乐、餐饮集中地，紧邻学校，有固定的客户群。

3.店铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

(二)内部环境分析

提供温馨的环境，融合的气氛，齐全的设备、安全卫生有保障的材料、专业的老师，有保障的服务。

项目前景分析：

diy蛋糕店凭借独特的创业风格、口味新鲜独特、价格又能获得众人信赖的口碑，很容易吸引各个阶层消费者。“diy蛋糕店”是作为21世纪的黄金产业，西点业近年来在国内呈现出了前所未有的普及和发展势头，有着广阔的发展前景和巨大发展空间。随着人们的生活水平和消费水平的提高，西点以它特有的魅力正在吸引着越来越多的消费者，精美的大蛋糕庆贺生日的人们带来温馨的祝福和优雅的情趣。

实地考察可以看出目前市场上没有或很少存在专业而且全面的diy甜点屋，大多因为产品单一，服务系统化，但即便是这样，他们的生意仍旧很好。我们这样的价优物美是必然的要求。学校周边的市场及消费能力还有很大的提升，新式自主自制消费模式是市场的新宠儿。

项目风险分析与应对策略：

(一)外部风险：

1.国家对食品行业的生产、销售、检验、广告等政策的影响。

2.市场的现有竞争者，以及潜入竞争者得加入，使得竞争变得更为激烈。

3.技术含量低，被其他蛋糕店先进技术取代的风险。

4.上游供应商原料供应的风险。

5.银行贷款或其他财务风险。

(二)内部风险：

1.产品生产标准不统一，设备不齐全。

2.市场适应能力及调整能力的不确定性。

3.蛋糕原料及配料的安全问题。

4.价格及服务是否能配合公司发展需要的问题。

5.公司的经营决策上的其他问题。

(三)应对策略：

1.熟悉食品行业的相关法律法规。

2.严格公司的产品检验程序，保证食品质量安全。

3.招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。

4.善于管理上游供应商，保证原料供应的按时安置。

5.建立合理的信息反馈机制，随时掌握市场最新动态，及时作出适应市场变化的经营策略。

6.一定时间，调查了解顾客的反应情况，及时对公司的业务进行改进。

营销策略：

(一)产品策略

提供舒适的场地与齐全的材料设备，有专人指导，顾客可以自己的需要选择不同材料做蛋糕，为亲人、爱人、孩子、朋友、自己、亲手做蛋糕的感觉非同寻常，展示自己的创作才能。也可制作巧克力，饼干，果冻布丁，曲奇，派，蛋挞泡芙等。同时还是要出售成品和定制品。顾客可以根据自己的口味需要和爱好制作适合心意的独一无二的蛋糕。我们还兼营奶茶以及其他饮料。如果顾客想品尝新鲜出炉的蛋糕，可以留在我们的蛋糕店内消费，我们店内有舒适的桌椅供顾客消遣，顾客在在品尝蛋糕的同时，也可以一尝我们的奶茶以及其他饮料。通过蛋糕与奶茶的结合，既满足顾客的味觉需要，又可以一尝我们的奶茶以及其他饮料。通过蛋糕与奶茶的结合，既满足顾客的味觉需要，又可以提高他们的品味，从而吸引更多的消费者。

(二)价格策略

价格是经济环境中的一个敏感因素。市场价格对竞争力的影响，并不可小看。顾客购买力有限，对价格十分敏感。基本上价格必须要使得大众都能接受。如果价格要调整，在价格提高的同时，也必须在服务质量方面得到提高。顾客diy蛋糕会根据制作的尺寸大小定价在30--120元内，其他diy成品做适当定价。店内成品与其他糕点房售价差不多。

细分收费方式为一般蛋糕基础材料最低收费为30元，可根据蛋糕尺寸大小再做价格调整。其中包括所需材料、顾客自行配料(称重量)、自行加工，商品提供加工设备、围裙和方法指导，包装，本店提供一条龙式服务。所有的费用都已计入材料中，但一次性的帽子和手套围裙要另收费。

在特别节日情人节圣诞节七夕时节等好时节可根据市场环境作适当调整，主要是推出各种活动来吸引顾客。

(三)促销策略

推行会员卡制度，顾客只需交纳一定的金额便可以成为永久会员，凭会员卡在本店消费可享受折扣，此外还可以在店推出活动时收到小礼物。非会员在一次性消费达到一定金额时会得到精美小礼品。

(四)广告及宣传

1.在学校附近分发宣传单

2.张贴宣传海报

(五)分销策略

1.电话订购。(主要针对生活忙碌的上班族)

2.网上订购。(我们的主要目标消费群追求并引导时尚、具有比较强烈的健康观念，而且电脑普及率达到99%，网上订购这种方便时尚的方式是一种有效的销售方式。顾客通过登录我们的网站，可以找到关于我们店面的相关样品，并且可以在网上留言。)

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇九**

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱，下面是关于蛋糕店创业计划书范文的内容，欢迎阅读！

一、蛋糕店概况。

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标。

由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业， 想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的著名品牌。

三、市场分析。

1、客源：

本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：

根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划。

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算。

1、启动资产：

大约需9.5万元。

2、设备投资：

（1）房租5000元。

（2）门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）

（3）货架和卖台投进约1500元

（4）员工（2名）同一服装需500元

3、机器设备最大的投资：

8万元（包括制作蛋糕的全套用具）

4、首期进货款：

面粉、奶油等原材料，约6000元。

5、月销售额（均匀）：

21000元。据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

6、每月支出：

14033元。

7、房租：

最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场四周），约5000元。

8、货品本钱：

30%左右，约5000元。

9、职员工资：

10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

10、水电等杂费：

700元。

11、设备折旧费：

按5年计算，每月1333元。

12、月利润：

6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇十**

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦xx”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安xx、朝阳xx、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

1、客源：

本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：

根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安xx、朝阳xx、xx、安琦xx。因此竞争是很大的。

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向xx，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他为先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

1、启动资产：大约需9.5万元。

2、设备投资：

(1)房租5000元。

(2)门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱)

(3)货架和卖台投进约1500元

(4)员工(2名)同一服装需500元

3、机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)

4、首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

5、月销售额(均匀)：21000元。据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

6、每月支出：14033元。

7、房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

8、货品本钱：30%左右，约5000元。

9、职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

10、水电等杂费：700元。

11、设备折旧费：按5年计算，每月1333元。

12、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇十一**

随着现代社会经济的迅猛快速发展，人们对精神以及物质文化的要求也是随之越来越高。

但是现在都市生活质量的提高和生活节奏的越来越快，加之多元化文化的迅速渗透进人们生活，迫使许多传统行业面临着传承求新的新阶段，也使得消费者追求更高更好的精神与物质的共同享受。

然而分析当今的社会，人们追求的主题不外乎于六个字：绿色、健康、时尚。

纵观当今社会，人们对吃越来越讲究，一日三餐也越发品类繁多，尤其早餐，更讲究起一个简约而不简单。这在众多的现代白领身上尤为体现。

藉此，我们需要开一家集传统与革新以一体的现代化开放的时尚蛋糕店。让顾客在繁忙或闲暇消费时候，抛却激烈的社会竞争背后的“烦躁”。也让他们对餐饮有更多的理解与选择。

而对于蛋糕这个传统行业，本身就面临着巨大的行业性竞争。我们需要在竞争中脱引而出，需要一个品牌的慢慢建设，和一系列具有口碑的产品。

我们的产品涵盖：中、日、西式蛋糕，各种中西点、甜品、奶酪制品，时鲜蔬果饮和茶。我们所有的产品将必须主打新鲜绿色、健康和时尚的理念。在产品上实现现代消费者“求异”的心态。

此外，我们还将建立一个电子商务的平台，通过努力推广，方便了顾客，也巩固了自身，实现双线赢利，以达最终效益。

我们将力争围绕一个理念创造出更多的社会价值，以满足不同消费者的需要。在消费者满意的同时，赢得更多的口碑，以期达到自身品牌的建设并推广，实现盈利。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇十二**

导语：甜食总能给人好心情，如果想要开一家蛋糕店，要怎么写创业计划书呢?

纵观当今社会，人们对吃越来越讲究，一日三餐也越发品类繁多，尤其早餐，更讲究起一个简约而不简单。这在众多的现代白领身上尤为体现。

藉此，我们需要开一家集传统与革新以一体的现代化开放的时尚蛋糕店。让顾客在繁忙或闲暇消费时候，抛却激烈的社会竞争背后的“烦躁”。也让他们对餐饮有更多的理解与选择。

而对于蛋糕这个传统行业，本身就面临着巨大的行业性竞争。我们需要在竞争中脱引而出，需要一个品牌的慢慢建设，和一系列具有口碑的产品。

我们的产品涵盖：中、日、西式蛋糕，各种中西点、甜品、奶酪制品，时鲜蔬果饮和茶。我们所有的产品将必须主打新鲜绿色、健康和时尚的理念。在产品上实现现代消费者“求异”的心态。

此外，我们还将建立一个电子商务的平台，通过努力推广，方便了顾客，也巩固了自身，实现双线赢利，以达最终效益。

我们将力争围绕一个理念创造出更多的社会价值，以满足不同消费者的需要。在消费者满意的同时，赢得更多的口碑，以期达到自身品牌的建设并推广，实现盈利。

本公司是一个涉足餐饮行业的公司，其本身围绕健康休闲的服务而建设，徐图慢慢打造自身品牌，并占有市场的份额。

公司涉足的是一个传统行业，但公司是一个站在传统行业的基础上，不断求新、求发展、求生存的公司。公司必将面临激烈的行业竞争，但公司不会以一个新人的弱者姿态去要求分一杯羹。而是以一个求学求新求成功的姿态去占领拥有这个市场的部分份额，以求不断壮大。

公司主营：中日西式蛋糕，各种风格口味的甜品、点心、奶酪制品，以及新鲜现榨的健康果蔬饮品，和各式的茶品。公司的产品将秉承新鲜绿色、健康、时尚的理念不断推陈出新，以期符合顾客的各种需要，实现双赢。

另外，公司将借助并推广电子商务平台，打造一个属于自己的网络销售平台，并实施以专门的门对门配送，实现品牌的对接，采取双线销售的模式，将生产销售与服务真正一体化，最大限度的提升公司的价值，并满足顾客的不同需求。

公司将秉承绿色、健康、时尚的理念。尽最大的责任赋予自己使命感，让顾客得到充分的尊重与享受的同时，使自己得到被认同。

我们将以提供各种口味的蛋糕、点心、饮品为根本，立足于市场，放眼于将来，服务于顾客。

经营宗旨：绿色、健康、时尚。责任赋予使命，微笑带以尊重。

公司的产品将得到市场的青睐，相比一般的蛋糕店，我们的产品所针对的顾客群分布各个年龄层次，从小朋友到老年人都喜爱的各式新型糕点、饮品等。

一个新产品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的产品，做到推陈出新，从少到多，推出越来越多属于本公司特色的产品，在此行业中做出自己的特色。

公司在顾客的立场上，会尽最大努力对顾客负责，以建立优良的口碑，为公司树立起较好的形象，以达到品牌的建设。

最重要的，公司要实现盈利。理想中，一个三年计划，第一年立足市场，第二年市场拓展，第三年实现真正盈利。

作为服务行业，我们不只是提供单一的产品，周到的服务，特色的环境也是吸引顾客的重要因素。所以本公司经营的是特色产品、店内服务、店员服务。

各式中西蛋糕、糕点，甜品，奶酪制品

前期，我们将有“科萨米尔”或者“85度c”为我们提供成品，我们藉此加以包装出新，保证质量，并加以改进，最终推出自己的产品。

我们还会雇佣专业的烘焙师专门设计改进，推出属于自己的特色产品，成为公司的品牌项目。还会在各个节假日或者不同季节，推出专门的主打产品。

各类新鲜现榨的健康果蔬饮品

蔬果汁饮品，将以各种产品配方，采购最新鲜饱满的果蔬，采用分别榨汁、搅拌均匀的方法，达到尽可能不流失任何原汁与营养价值的目标，给予顾客最新鲜最富有营养的时鲜果蔬饮料。

套餐类

特别针对现今白领的主餐套餐，如早餐、中餐、下午茶、晚餐及夜宵。不同的时间段配以不同的营养套餐。将每份产品都做到价值可取。

传统蛋糕店，吸引顾客的是本店的产品，以及其本身的品牌价值。然而，我们吸引顾客再次光临的除了自己的特色产品外，还有优雅的店内环境。顾客光临本公司门店，是为了享受休闲时光，追求一种轻松写意的温馨感。所以店内的装潢要主打亲近自然的明亮色调，给人一种更放松的感觉。如配合堂吃，时尚又人性化的桌椅摆设，配合主环境，给人以轻松自在的温馨感。再加上些许精致的小摆设，在小细节就给顾客留下深刻的印象。

无论什么行业，顾客都是重中之重，更何况服务行业，顾客便是上帝，所以优质的店员服务也是至关重要的。店员应该与顾客建立一种亲和默契的关系，在营业过程中，主动与顾客进行交流，让顾客有种亲近的感觉，使顾客对公司及店员都产生好感。这是培养一定基数固定顾客的好方法。

我们将统一店员的着装，培训店员有统一的迎宾口号，礼貌谦虚，微笑服务。

诚实守信原则。对消费者以礼相待，不欺不瞒，友善好客。另外必须做到商品质量过关。

微笑服务原则。顾客是上帝，将会是一种真实的感受，做到礼貌谦逊，互相尊重。

双赢互惠原则。在诚实的基础上，做到主顾双方平等互惠，既达到我们创业的目的，也让消费者满意。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇十三**

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

1、经营品种：面包店经营面包、蛋挞及牛奶、饮料。

2、产品定位：定位于白领，小区居住人员，月收入3500元以上的消费人群。

3、产品价格：单个面包平均价格在3.5元/个左右。

4、经营方式：

现烤现卖，性价比高，有一定的竞争力。

5、优势分析：现烤现卖，色香味俱全，能吸引消费者。可自主开发一些拳头产品、特色产品，增加销售量。

6、劣势：面包师傅流动性大，稳定性不强，会导致产品质量不稳定;选址在白领多的地方，上下班集中的地方，房租较高。

市场分析

1、市场总量：当地(广州)面包市场占早餐市场20%左右，我们能在面包市场占30%左右。

2、需求分析：白领，小学生。

3、市场定位：中端。

4、当地经济水平能接受产品。

5、竞争对手有高价格高品质产品，应对方法：加强产品品质及口感，推出几个招牌产品，并且性价比要高。

基本条件及可行性分析

1、个人具备创业相关知识和销售知识。

2、个人有7年面包从业经验，可努力打造产品的核心竞争力。

3、熟悉进出货渠道，有一定的人脉，有成本优势。

阶段目标

1、长期目标：一个连锁面包店。

2、中期目标：开三家店有赢利并能控制好的面包店，实行标准化、模式化。

3、短期目标：开一家自己品牌的面包店。

运行方法

1、好的营销策略。

2、特色服务，特定拳头产品实行定时免费品尝。

3、售后服务。服务

1、客人来时始终保持微笑。

2、给客人提供多种选择。

财务分析

一、投资费用：1、设备费4万元;2、租金3000-8000元左右;3、装修费3万元左右;4、进货额2万元;5、流动资金2万元左右。共计：10万元左右。

二、成本核算

以每月计算：门店租金3000-8000元，水电费1500元，工商税收500元，工资6000-8000元，运费500元/月，共计：11500-18500元。

利润预估(以月计算)

1、成本总额：15500元左右。

2、销售毛利：21000元左右。

3、纯利润：5500元左右。

风险的评估以及预防

1、针对可能在中途营运中出现师傅跳槽现象，设计其报酬为工资+提成，提成的50%下月发放，余下的半年后发放。

2、让员工稳定下来，采取工资+提成+绩效奖+全勤奖，表现最佳奖等方式，让员工有归属感。

3、如果出现亏损，想方设法提高销售额。

在想尽各种方法不能止损的情况下，就赶紧把店转让，把设备转移到其他店或变卖以减少损失。

计划摘要列在创业计划书的最前面，它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

项目分析

1、经营品种：面包店经营面包、蛋挞及牛奶、饮料。

2、产品定位：定位于白领，小区居住人员，月收入3500元以上的消费人群。

3、产品价格：单个面包平均价格在3.5元/个左右。

4、经营方式：

现烤现卖，性价比高，有一定的竞争力。

5、优势分析：现烤现卖，色香味俱全，能吸引消费者。可自主开发一些拳头产品、特色产品，增加销售量。

6、劣势：面包师傅流动性大，稳定性不强，会导致产品质量不稳定;选址在白领多的地方，上下班集中的地方，房租较高。

市场分析

1、市场总量：当地(广州)面包市场占早餐市场20%左右，我们能在面包市场占30%左右。

2、需求分析：白领，小学生。

3、市场定位：中端。

4、当地经济水平能接受产品。

5、竞争对手有高价格高品质产品，应对方法：加强产品品质及口感，推出几个招牌产品，并且性价比要高。

基本条件及可行性分析

1、个人具备创业相关知识和销售知识。

2、个人有7年面包从业经验，可努力打造产品的核心竞争力。

3、熟悉进出货渠道，有一定的人脉，有成本优势。

阶段目标

1、长期目标：一个连锁面包店。

2、中期目标：开三家店有赢利并能控制好的面包店，实行标准化、模式化。

3、短期目标：开一家自己品牌的面包店。

运行方法

1、好的营销策略。

2、特色服务，特定拳头产品实行定时免费品尝。

3、售后服务。服务

1、客人来时始终保持微笑。

2、给客人提供多种选择。

财务分析

一、投资费用：1、设备费4万元;2、租金3000-8000元左右;3、装修费3万元左右;4、进货额2万元;5、流动资金2万元左右。共计：10万元左右。

二、成本核算

以每月计算：门店租金3000-8000元，水电费1500元，工商税收500元，工资6000-8000元，运费500元/月，共计：11500-18500元。

利润预估(以月计算)

1、成本总额：15500元左右。

2、销售毛利：21000元左右。

3、纯利润：5500元左右。

风险的评估以及预防

1、针对可能在中途营运中出现师傅跳槽现象，设计其报酬为工资+提成，提成的50%下月发放，余下的半年后发放。

2、让员工稳定下来，采取工资+提成+绩效奖+全勤奖，表现最佳奖等方式，让员工有归属感。

3、如果出现亏损，想方设法提高销售额。

在想尽各种方法不能止损的情况下，就赶紧把店转让，把设备转移到其他店或变卖以减少损失。

2025年蛋糕店syb创业计划书二一、蛋糕店概况

1.本店发属于餐饮服务行业,名称为“麦琪下午茶”,是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2.本店打算开在社区贸易街,开创期是一家中档蛋糕店,未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3.本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1.由于地理位置处于贸易街,客源相对丰富,但竞争对手也不少,特别是本店刚开业, 想要打开市场,必须要在服务质量和产品质量上下功夫,并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟,1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司,在众多蛋糕品牌中闯出一片天地,并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1.客源:本店的目标顾客有:到贸易街购物娱乐的一般消费者,约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民,约占50%。客源数目充足,消费水平中低档。

2.竞争对手:根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多,仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1.先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”,摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2.开业金筹齐后,开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖,要趁店里人少时,偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅,开蛋糕店师傅很重要,所以要慎重考虑。

3.据了解发现一套消费定率:“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱,明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略:“降价促销并不是长期的经营策略,唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕,才能吸引顾客,将顾客留住”。

4.蛋糕店主要是面向大众,因此价格不会太高,属中低价位。

5.可印一些广告传单,以优惠券的形式发放,以达到广告宣传的效果

6.蛋糕店可以专门开辟休闲区域,设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心,坐在蛋糕店里慢慢品尝,蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇十四**

面包店创业计划书 一、项目简介 背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

二、主要产品

面包、蛋挞、冻品类（慕斯）、月饼、西饼 一般产品

蛋糕、生日蛋糕 diy产品

三、服务计划 1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

四、竞争性分析 目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场

6、缺乏特色产品。

我们的优势

2

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算针对比较重要的原材料，与人合作，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

diy：

情侣：共同制作的甜蜜感，一起分享快乐

其他: 亲手制作蛋糕送人以表示心意

五、营销策略

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

本店特色：

diy，为家庭带来新颖的娱乐休闲方式，为情侣提供温馨浪漫的环境，提高生活品味。

diy服务流程：

顾客需提前预约，在约定日期内至店内diy专区，由一名店员指导，顾客根据自己的需要选择蛋糕胚的形状和大小，然后自己动手，选择奶油或水果等原料，发挥自己的想像力，根据自己的需要做出蛋糕的样子，然后在店内包装好，带走。这样即满足了顾客的送礼形式，最主要的是表达了心意，一举两得。

3

六、投资与收益分析 资金需求：

1、店面租金：3万/年(30平米)横街中心小学附近

2、装修：1万

3、设备：2万

4、证件执照：2025左右

5、工资：1名店长3万每年;3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

收入分析:

每日平均销售额500左右，月销售额3万，年销售额18万。

(12万由父母出资所得)

七、风险与防范措施

风险：

1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。

2、蛋糕等产品属于高热量，女当今减肥当道的女性审美观念相冲突。

3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。

4、新店刚开业，品牌知名度不高。

防范措施：

1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。

2、针对女性-爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品;对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包;对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。

3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业准备例如diy蛋糕大赛;diy巧克力拼图;新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大我们的品牌影响力增加。

4

蛋糕店创业计划书怎么写？如何开一家蛋糕店？蛋糕店有很大的发展远景,今下人们的生活好了,消费水平高了,对于生活品质的追求也就高了,综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流。

一、蛋糕店概况

1.本店发属于餐饮服务行业,名称为“麦琪下午茶”,是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2.本店打算开在社区贸易街,开创期是一家中档蛋糕店,未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3.万元。

二、经营目标

1.由于地理位置处于贸易街,客源相对丰富,但竞争对手也不少,特别是本店刚开业, 想要打开市场,必须要在服务质量和产品质量上下功夫,并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟,1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司,在众多蛋糕品牌中闯出一片天地,并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1.客源:本店的目标顾客有:到贸易街购物娱乐的一般消费者,约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民,约占50%。客源数目充足,消费水平中低档。

四、经营计划

1.先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”,摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2.开业金筹齐后,开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖,要趁店里人少时,偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅,开蛋糕店师傅很重要,所以要慎重考虑。

3.据了解发现一套消费定率:“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱,明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略:“降价促销并不是长期的经营策略,唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕,才能吸引顾客,将顾客留住”。

4.蛋糕店主要是面向大众,因此价格不会太高,属中低价位。

5.可印一些广告传单,以优惠券的形式发放,以达到广告宣传的效果

6.蛋糕店可以专门开辟休闲区域,设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心,坐在蛋糕店里慢慢品尝,蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7.经过多方调查,出于竞争等方面的需要,不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品,藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上,不少店主有一些推陈出新的举措:比如在炎炎夏季,会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰,以及奶茶,果汁类的饮料深受顾客青睐。

8.建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高,如9.5折。一方面,这可以给消费者受尊重感,另一方面,也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起,而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐,他们会觉得很受尊重。

9.在桌上放一些宣传品、杂志,内容是关于糕点饮料的知识、故事等,一方面可以提升品位,烘托气氛,也增加消费者对品牌好感。

10.无论是从店面装修、店员形象,还是蛋糕制作上,都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》,这是立足之本。

11.食品行业有特别的岗位劳动技能要求:从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产:大约需9.5万元

设备投资:1.房租5000元。2.门面装修约2025元(包括店面装修和灯箱)3.货架和卖台投进约1500元4.员工(2名)同一服装需500元5.机器设备最大的投资:8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款:面粉、奶油等原材料,约6000元。

月销售额(均匀):21000元。占有关内行人士评估,如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后,每月销售额可达21000元。

每月支出:14033元.房租:最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周),约5000元。

货品本钱:30%左右,约5000元。职员工资:10平方米的小店需要蛋糕师傅1名,服务员1名,工资共计2025元。

水电等杂费:700元设备折旧费:按5年计算,每月1333元月利润:6967元左右按此估算,一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析:

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店,顾客很难改变一贯的口味,所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

篇一：

（此文档为word格式,下载后您可任意修改编辑！）

目录

一、执行总结

二、项目介绍

三、市场分析

四、总体进度安排和发展策略

五、营销策略分析

六、企业财务收支预测

七、风险应对

八、远景规划

第一章

执行总结

随着社会的发展进步,生活水平不断提高,对于生活的要求也成不断上升趋势.在中国各大城市的西餐/烘焙行业,也随之发展并占有一席之地,有着空前的市场发展空间,这个几千年的西方饮食文化以迅雷不及掩耳的速度登陆了中国市场.

我们先要开一个可以用不同的方式做蛋糕的一个店，可以说成diy蛋糕店，当然想法有许多不一样的，吸引人的是我们的蛋糕店是让顾客说出自己心中的蛋糕是怎样的，然后由我们的蛋糕师来完成。

这种做法我想目前蛋糕店很少有，这是我们的亮点。当然我们还有一个目标，就是可以将蛋糕当成艺术品，收藏，材料我们会用翻糖。这种蛋糕目前有，为了给人留下美好的回忆，秉着这种理念来做蛋糕，我想是很多蛋糕店都想完成的。

而我们就会为那些人尽力完成.当然我们拥有一个很努力，很有实力的团队。从策划到宣传，再到卖出。他们实打实的做着，从顾客那里做问卷调查，然后尽量根据他们的要求做。所以我们人吁业内人士,放远眼光, 从惨烈的价格战和同门残杀中跳出来；从产品、营销同质化中走出来放眼未来,着手现在, 开始真正的规范发展行动――.创造真正属于自己的，具有独特特色专业的强势品牌企业。

1、公司的使命是：“美味、健康，每天为您提供新活力。2、公司发展主题是质量、服务、健康、速度、全力推进现代化管理。

3、公司秉承“科学管理、品种创新、名牌质量、顾客满意”的宗旨。

基本营销目标

第一年销售目标预计可达到200万元，基本的财务目标是，包括通过广告、公关等方面的投入，我们有信心能在第二年第二季度实现盈亏平衡。

二、项目介绍

饰手法!延展性极佳的翻糖(fondant)可以塑造出各式各样的造型，并将精细特色完美的展现出来，造型的艺术性无可比拟,充分体现了个性与艺术的完美结合，因此成为了当今蛋糕装饰的主流!翻糖蛋糕凭借其豪华精美以及别具一格的时尚元素，除了被用于婚宴，还被广泛使用于纪念日、生日、篇二：

angle kiss

班级： 建工1021

组员:葛婷婷王梦琪

宋金燕冯书成夏荣宇

浙江工商职业技术学院

2025/10/18

目录

一、执行总结

二、项目介绍

三、市场分析

四、总体进度安排和发展策略

五、营销策略分析

六、企业财务收支预测

七、风险应对

八、远景规划

第一章

执行总结

随着社会的发展进步,生活水平不断提高,对于生活的要求也成不断上升趋势.在中国各大城市的西餐/烘焙行业,也随之发展并占有一席之地,有着空前的市场发展空间,这个几千年的西方饮食文化以迅雷不及掩耳的速度登陆了中国市场.

我们先要开一个可以用不同的方式做蛋糕的一个店，可以说成diy蛋糕店，当然想法有许多不一样的，吸引人的是我们的蛋糕店是让顾客说出自己心中的蛋糕是怎样的，然后由我们的蛋糕师来完成。

这种做法我想目前蛋糕店很少有，这是我们的亮点。当然我们还有一个目标，就是可以将蛋糕当成艺术品，收藏，材料我们会用翻糖。这种蛋糕目前有，为了给人留下美好的回忆，秉着这种理念来做蛋糕，我想是很多蛋糕店都想完成的。而我们就会为那些人尽力完成.当然我们拥有一个很努力，很有实力的团队。从策划到宣传，再到卖出。他们实打实的做着，从顾客那里做问卷调查，然后尽量根据他们的要求做。所以我们人吁业内人士,放远眼光, 从惨烈的价格战和同门残杀中跳出来；从产品、营销同质化中走出来放眼未来,着手现在, 开始真正的规范发展行动――.创造真正属于自己的，具有独特特色专业的强势品牌企业。

1、公司的使命是：“美味、健康，每天为您提供新活力。

2、公司发展主题是质量、服务、健康、速度、全力推进现代化管理。

3、公司秉承“科学管理、品种创新、名牌质量、顾客满意”的宗旨。

基本营销目标

第一年销售目标预计可达到200万元，基本的财务目标是，包括通过广告、公关等方面的投入，我们有信心能在第二年第二季度实现盈亏平衡。

二、项目介绍

我们创立的蛋糕店，它的主打产品是翻糖蛋糕，翻糖蛋糕(fondant cakes)源自于英国的艺术蛋糕，现在是美国人极喜爱的蛋糕装篇三：

一、市场分析

在蛋糕的消费过程中，顾客都会有“先入为主”的心理。如果第一次购买后，觉得这家蛋糕店的产品不错，就会认定这家。因此，对新开张的蛋糕店而言，必须要留住顾客。特别注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。所以，打造健康蛋糕概念，会增加对顾客的.

吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

二、设备投资：模拟方案以10平方米左右的小店为例。启动资产大约需9.5万元。

1、房租5000元

2、门面装修约2025元(包括店面装修和灯箱)

3、货架和卖台投入约1500元

4、员工(2名)统一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)

三、首期进货款：

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

四、济效益估算

1、月销售额(平均)：21000元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

2、每月支出：14033元房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场附近)，约5000元。

3、货品成本：30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计2025元。

4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

创业计划书所走的每个流程都差不多，给你两个案例，结合你的项目，取长补短即可。。。。。。 案例一：

素食餐厅创业计划书

随着社会的进步和人民生活的富足，食素的人群越来越大。我们应当看到这一发展趋势，抓住有利商机，投资兴办“素食餐厅”，也许就会在拥挤的餐饮市场中开发出一片新的天地。

一、开店的地理位置

解全国已建有绿色生态园餐厅60余家，可真正实现“绿色生态链”（有绿色种植、养殖、食品加工）的不到5%，绝大多数生态园以经营荤菜、海鲜为主，燕、鲍、翅、参占有相当比例，绿色鲜蔬、山野菜、菌类菜肴的数量很少。从长远经营策略分析，在绿色生态园增设“素食餐厅”，可大为增强对消费者的吸引力。

二、强化自己特色

素菜是中国烹饪的一大类型，要开好一家素菜餐厅，就要继承和发扬祖国素食文化，并且同当代医药科学、生物科学、农业科学、食品科学等科学研究成果相结合，形成现代素食科学。 开发出一批符合现代人食用需求的创新素菜。开发与创新素菜，首先要进行原料开发。中国素食原料非常讲究时鲜，正像清人李渔所说：“论素食之美者，曰清、曰洁、曰芳馥、曰松脆而已；至美之所在，能居肉食之上者，只有一字之鲜。”选择素食原料要以清、净、素、雅为标准。无论是三菇六耳、还是四时蔬果，都要随时令的变化突出一个“鲜”字。有些稀有珍贵的素食原料，如天山的蕨菜，泰山的鹿角菜，五台山的天花菜，灵隐寺的西湖莼菜，长白山的松茸，以及四川的花菇、羊肚腩、丁香菌、虎掌菌等，都应列入开发之列。

近年来，我国对山野菜的开发和利用也取得了可喜的成绩，山野菜生长在野生环境中，没有农药的污染，没有化肥的催生，没有污染空气的侵蚀，没有基因的转换，充分吸收着富含负离子的清新空气，含有许多家蔬没有的有益于人体的成分，是得天独厚的素食烹饪原料。其他如水果类原料，如鲜果中的苹果、梨、橙、橘子、桃、香蕉、荔枝、菠萝、樱桃、草莓、葡萄等，以及干果类的大枣、板栗、白果、杏仁、花生、莲子、榛子、松子、芝麻等，以及豆制品类、面筋类等都是取之不尽的素食原料。

三，抓好素食调味的开发与创新。

中国菜是以“味”为核心，素食也毫不例外，但素菜调味与荤菜调味有着严格区别。中国素菜的调味原则是清幽、淡雅，突出原料本色本味，尤其是寺院素菜、宫廷素菜调味有着严格戒律，如不用“五辛”，即大蒜、小蒜、兴蕖、慈葱、茗葱（以上为佛家戒律），或韭、\*、蒜、云苔、胡荽（以上为道家戒律）。我主张现代素菜调味应本着既不违背传统的戒律，又要因地、因时、因物制宜。现在，国内市场上新型调味料、各种调味汁层出不穷，调味方法丰富多彩，很多荤菜的调味料和调味手段不仅可以借鉴，一些西餐用的调味料也可融入。因物制宜就是要根据原料的物性实施调味，如鲜蔬、瓜果同豆制品、面筋和菌藻类的调味方法、调味手段就不能一模一样，应区别对待，以期达到尽善尽美。

要开好一家素食店，还要重视经常性的素食文化宣传工作。前边已经谈到，常吃素食还是常吃荤食是观念的转变，它与消费群体的卫生知识、医疗保健知识水平息息相关。作为一个餐饮工作者和烹饪技术工作者，有责任向社会宣传饮食科普知识，提高全社会的素食文化知识水平，引导消费，促进健康。

作为一家素食餐馆，也应大力做好素菜的宣传工作，如当今的一些素菜馆，不仅在店内悬挂素菜宣传图片，还将素菜相关知识印成宣传品，向社会广为散发。这不仅有利于扩大素菜在社会的影响，更有利于素菜餐厅自身的发展。

案例参考二：

餐饮创业计划书

一、发展前景

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“ 吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是 “自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

二、店面简介

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

三、发展战略

1.本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

2.本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3.有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4.餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5.暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

四、餐厅管理结构

店长兼收银员1名 ，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

五、市场分析

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

1）、优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。 劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

2）、机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析： 餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

六、促销和市场渗透

**大学生diy蛋糕店创业计划书篇十五**

新鲜食品是现代人们的最爱，已经成为一种时尚生活趋势。开家甜蜜蛋糕店，投资额不高，操作简单，占地面积小，非常适合小本经营主义者。只要你的蛋糕和甜点口味新鲜独特，价格又能获得众人信赖的口碑，很容易吸引各个阶层消费者。

项目简介：

diy蛋糕店这个项目并不是一个新事物，我所要经营的是提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。

在这里广大的消费者可以亲手自己动手制作diy蛋糕，而且不需要任何西点基础就独一无二的爱心糕点，店内可以亲手制作diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕diy，同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到diy的无限乐趣中。

我将该店取名为“休闲diy蛋糕坊”希望每一位来到这里的顾客都可以放松心情，开开心心的制作美味的糕点。

选择该项目的理由：

现在的人们长期处于紧张工作当中，即使出去放松，无非就是朋友们聚餐，去ktv唱歌，很少有自己的独立空间，而且现在好多年轻人缺乏动手能力，我们既可以为大家提供一个休闲放松的场所，让大家精神愉悦，又能增强动手能力。

项目地点选择：

选择在凤舞广场附近，这里小区众多，人口密集，是餐饮，娱乐的集中地，固定人员和流动人员都比较多，而且紧邻西关小学，家长们可以在等待孩子放学的过程中进来参观、学习，无形中也是一种传播。

环境分析：

(一)外部环境分析

1.竞争并不激烈，有较大的发展空间。

2.娱乐、餐饮集中地，紧邻学校，有固定的客户群。

3.店铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

(二)内部环境分析

提供温馨的环境，融合的气氛，齐全的设备、安全卫生有保障的材料、专业的老师，有保障的服务。

项目前景分析：

diy蛋糕店凭借独特的创业风格、口味新鲜独特、价格又能获得众人信赖的口碑，很容易吸引各个阶层消费者。“diy蛋糕店”是作为21世纪的黄金产业，西点业近年来在国内呈现出了前所未有的普及和发展势头，有着广阔的发展前景和巨大发展空间。随着人们的生活水平和消费水平的提高，西点以它特有的魅力正在吸引着越来越多的消费者，精美的大蛋糕庆贺生日的人们带来温馨的祝福和优雅的情趣。

实地考察可以看出目前市场上没有或很少存在专业而且全面的diy甜点屋，大多因为产品单一，服务系统化，但即便是这样，他们的生意仍旧很好。我们这样的价优物美是必然的要求。学校周边的市场及消费能力还有很大的提升，新式自主自制消费模式是市场的新宠儿。

项目风险分析与应对策略：

(一)外部风险：

1.国家对食品行业的生产、销售、检验、广告等政策的影响。

2.市场的现有竞争者，以及潜入竞争者得加入，使得竞争变得更为激烈。

3.技术含量低，被其他蛋糕店先进技术取代的风险。

4.上游供应商原料供应的风险。

5.银行贷款或其他财务风险。

(二)内部风险：

1.产品生产标准不统一，设备不齐全。

2.市场适应能力及调整能力的不确定性。

3.蛋糕原料及配料的安全问题。

4.价格及服务是否能配合公司发展需要的问题。

5.公司的经营决策上的其他问题。

(三)应对策略：

1.熟悉食品行业的相关法律法规。

2.严格公司的产品检验程序，保证食品质量安全。

3.招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。

4.善于管理上游供应商，保证原料供应的按时安置。

5.建立合理的信息反馈机制，随时掌握市场最新动态，及时作出适应市场变化的经营策略。

6.一定时间，调查了解顾客的反应情况，及时对公司的业务进行改进。

营销策略：

(一)产品策略

提供舒适的场地与齐全的材料设备，有专人指导，顾客可以自己的需要选择不同材料做蛋糕，为亲人、爱人、孩子、朋友、自己、亲手做蛋糕的感觉非同寻常，展示自己的创作才能。也可制作巧克力，饼干，果冻布丁，曲奇，派，蛋挞泡芙等。同时还是要出售成品和定制品。顾客可以根据自己的口味需要和爱好制作适合心意的独一无二的蛋糕。我们还兼营奶茶以及其他饮料。如果顾客想品尝新鲜出炉的蛋糕，可以留在我们的蛋糕店内消费，我们店内有舒适的桌椅供顾客消遣，顾客在在品尝蛋糕的同时，也可以一尝我们的奶茶以及其他饮料。通过蛋糕与奶茶的结合，既满足顾客的味觉需要，又可以一尝我们的奶茶以及其他饮料。通过蛋糕与奶茶的结合，既满足顾客的味觉需要，又可以提高他们的品味，从而吸引更多的消费者。

(二)价格策略

价格是经济环境中的一个敏感因素。市场价格对竞争力的影响，并不可小看。顾客购买力有限，对价格十分敏感。基本上价格必须要使得大众都能接受。如果价格要调整，在价格提高的同时，也必须在服务质量方面得到提高。顾客diy蛋糕会根据制作的尺寸大小定价在30--120元内，其他diy成品做适当定价。店内成品与其他糕点房售价差不多。

细分收费方式为一般蛋糕基础材料最低收费为30元，可根据蛋糕尺寸大小再做价格调整。其中包括所需材料、顾客自行配料(称重量)、自行加工，商品提供加工设备、围裙和方法指导，包装，本店提供一条龙式服务。所有的费用都已计入材料中，但一次性的帽子和手套围裙要另收费。

在特别节日情人节圣诞节七夕时节等好时节可根据市场环境作适当调整，主要是推出各种活动来吸引顾客。

(三)促销策略

推行会员卡制度，顾客只需交纳一定的金额便可以成为永久会员，凭会员卡在本店消费可享受折扣，此外还可以在店推出活动时收到小礼物。非会员在一次性消费达到一定金额时会得到精美小礼品。

(四)广告及宣传

1.在学校附近分发宣传单

2.张贴宣传海报

(五)分销策略

1.电话订购。(主要针对生活忙碌的上班族)

2.网上订购。(我们的主要目标消费群追求并引导时尚、具有比较强烈的健康观念，而且电脑普及率达到99%，网上订购这种方便时尚的方式是一种有效的销售方式。顾客通过登录我们的网站，可以找到关于我们店面的相关样品，并且可以在网上留言。)

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