# 蛋糕店创业计划书(汇总14篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-05-20

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。蛋糕店创业计划书篇一前期...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**蛋糕店创业计划书篇一**

前期第1年到3年店面经营与网上商店同时进行

中期第4年到6年开始采取加盟的经营模式

长远发展第4年收回加盟店，进行连锁经营

这是梦\*幻糕点店发展的一个初步规划图。在实际运营过程中，还要紧随市场发展，不断优化产品质量和服务水平，提高泡×堂果冻吧的竞争力，扩大市场占有率，达到长远发展的目的。

**蛋糕店创业计划书篇二**

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x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。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。

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。

**蛋糕店创业计划书篇三**

当代人生活水平提高，对于美味蛋糕的需求也不断增加，甜心蛋糕价格实实在在，味道没话说，消费者纷纷点赞，做甜心蛋糕投资商，开家特色蛋糕店，相信你的创业不再困难重重。

甜心蛋糕有强大的研发和推广团队，让甜心蛋糕品牌不断发光发热，薪火不断。通过目前国际先进的特许加盟连锁经营体系，在不断完善产业化发展、标准化管理的同时，并依靠自身的管理运作体系，为顾客提供系统的加盟服务。甜心蛋糕的服务有：运营管理、技术培训、服务规范、店面设计、广告策划、营销推广、产品配方等。想要在创业过程中获得丰厚的财富，选择甜心蛋糕相信不会错！

前景：

甜心蛋糕有着“创业帮扶、互利共赢”的理念，帮助加盟商提升自己的目标。甜心蛋糕一直被市场所看好，市场广阔，商机无限，发展极具潜力，您值得信赖！强大的品牌实力，优质的服务，广阔的市场需求，让甜心蛋糕迅速的成为了行业的新宠。

甜心蛋糕口味健康、纯正，坚持各种高品质原材料，经过专业主厨的外观设计，使每款产品都达到雅致与时尚、低调与奢华的巧妙统一。吃的是心情，是幸福，而小巧精致的创意让心情更灿烂，让幸福更长久。

条件

条件：

1.具有法人资格或合法经营资格。

2.有理性的投资心态，能够客观的看待投资与回报的关系。

3.商遵守经营理念，认同公司企业文化和管理模式，服从总部机构管理，积极配合总部的市场运作，遵纪守法，规范经营。

4、是否具备一定的资金实力，能够满足加盟店的启动资金要求。

5、有经营店面、投资所需的自主经营能力。

6、能统一使用“甜心蛋糕”品牌名称，并自觉维护其品牌形象。

优势

优势：

1.甜心蛋糕整店输出：为您开店提供一条龙服务。

2.甜心蛋糕品牌资源：可以免费的使用甜心蛋糕。总部通过多种媒介进行立体化营销，以提高品牌的知名度、美誉度，实现店面火爆人气，助增店面盈利，步步高升。

3.甜心蛋糕区域保护：按照经济发展情况和人口密度，对每一个加盟商实行商圈保护，确保客源。

4、甜心蛋糕提供选址：店面装修设计、营业指导、销售培训，让您快速而专业的启动品牌之旅。

5、甜心蛋糕价格统一：透明公开，统一的价格，没有中间利润。

6、甜心蛋糕物流配送：强大后勤队伍，能够将物料快速送达店面。

7、甜心蛋糕品牌形象支持：统一“甜心蛋糕”命名店名，统一店面形象设计、店内装潢，统一人员着装，统一店内广告宣传。

8、甜心蛋糕物资设备采购支持：提供集约化的质优价廉的采购服务，全面协助加盟商根据标准，就地选购合格的店内设备和经营所需物料。

9、甜心蛋糕培训支持：甜心蛋糕总部提供定期培训，如开店经营技巧、促销技巧、财务管理等。

10、甜心蛋糕产品研发支持：分析市场需求，研发新品，领先竞争对手，提高核心竞争力。

费用

流程：

1.投资咨询：通过电话、传真、网络、邮件等方式咨询加盟代理相关信息。

2.实地考察：考察并对项目相关合作细节资料进行索要，全面了解下加盟的细节问题。

3.加盟申请：填些加盟申请书，确认相关事项。

4、资格审核：总部接收到申请表后，对加盟商的具体情况及条件进行审查。审查通过，通知申请人，即可签约。

5、签订合同：双方确认考察结果无误，经友好协商，正式签订合作合同。

6、店面装修：品牌总部会帮助加盟方进行选址，申请人提供店铺平面图、相片及身份证复印件，总部根据申请人提供的标准图纸设计全套装修图纸并根据装修标准给予装修。

7、总部培训：总部安排投资者进行技术培训，管理培训，员工培训等。

8、货物配送：物料配送，总部协助投资人试营业，提供营销方案。

9、试营业：人员招聘，服务推广等。

10、正式营业：总部持续关注加盟者的经营情况，并给予经营指导与帮助。

11.售后服务：正式开业后，总部会有人前来指导经营，确保店面完全步入正轨。

**蛋糕店创业计划书篇四**

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。我们还兼营咖啡以及其他饮料。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，也可以一尝我们的咖啡以及其他饮料。通过蛋糕与咖啡的结合，既满足顾客的味觉需要，又可以一尝我们的咖啡以及其他饮料。通过蛋糕与咖啡的结合，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60--200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50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

3.与电视台联系，宣传diy的优惠活动

4.和广商广播台合作

(五)分销策略

1.电话订购。(主要针对生活忙碌的白领阶层)

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。)

蛋糕创业计划书篇三

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。

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。

**蛋糕店创业计划书篇五**

一，简介，企业介绍：

（一），项目介绍：我们计划从事的是一家以面包行业为主的小企业。命名为：

。本企业属于投资小，门槛低，消费人群广，回收成本快的买卖行业。目前它的生命周期还属于一个萌芽时期。

（二），主要产品：本企业经营的产品主要以早餐面包，小甜品及各式各样的精美西式糕点为主。

（三），项目宗旨：初期以江西师范大学的学生及周围居民为主要客户群，专一于市场经营，用更好的产品，更优质的服务，吸引更多的客户。

二，产品服务打造：(一）销售对象：

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。

（二），产品的特征，种类：

本产品精致美观，口感佳，卖相好。并能顺应人们追求健康，追求绿色的要求，开发创新一些胚芽面包，糙米面包，减肥面包和无糖面包等健康产品。让人们在满足胃的同时，也不必担心一些健康问题。产品以早餐面包及各式各样的西式糕点为主，并附加口味众多，口感独特，健康特色的奶茶与冰激凌等产品。

（三），产品的竞争能力：

1，本企业的产品追求健康与创新，不拘泥于现成固有的设计理念。

2，我们的蛋糕店店面较大，能摆上些茶座，并做到现做现卖，这会吸引到不少的顾客。3，我们把店设在4，（三），服务计划：

1，坚持以人为本，提倡亲情化，个性化。2，坚持安全第一，严格选材，严格生产过程。

3，方便，在设计服务时，应主动适应市场，适应客人，很多人买蛋糕的原因是因为蛋糕快捷方便，所以设计服务时一定要贯彻这个主题。

4，尊重，店员对顾客表示尊敬和热烈的欢迎，宾客会干的自己受到了重视，那他对这个店就会有更多的信赖，会有更多的回头客。

5，创新，在宾客的需求与期望值越来越高，越来越多样化的情况下，服务必须不断适应不断创新，构思新服务，才能被淘汰，处于有利地位，给蛋糕店带来经济效益。

（四），附加产品：

本企业在经营糕点的同时，也综合其他的一些产品，如奶茶，冰激凌等，对于一些消费者来说，在清闲，安静，舒适的环境里喝着奶茶，吃着甜品与朋友闲聊是一种惬意的享受。

三，项目战略：

（一），企业目标：

1，第一年：主要是积累创业经验，打实基础，在市场上站稳脚跟。2，第二年，主要目标是扩充店面扩充产品，吸引更多顾客前来消费。3，第五年，主要目标是占领更多的市场份额，争取开两个分店。

（二），项目的swot分析： 1，优势分析：

（1），目前市场上的蛋糕店店面装潢简单，给人以不干净的印象，而本企业店面较大装潢精美，给予人放松自由的感觉。

（2），目前市场上所有的蛋糕店糕点品种有限，口感一般，价格偏高，且产品开拓上没有创新，而本企业糕点多样式精美，口味多多，价格合理，且产品不断改善与创新。（3）本企业店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。2，劣势分析：（1），新店开业期间消费者对于其基本情况如口味等了解不多，一定程度上影响了销售额。（2）产品创新对于热衷于传统糕点的消费者来说，不易接受。3，机会分析：

（1），市场远未饱和，存在较大的利润空间及数目庞大的糕点消费群，市场前景广泛，且目前市场竞争对手实力及数目均有限。

（2），良好的口味，认真的服务态度，专业的操作水平在同行中树立较好的口碑。（3），虽然营业面积有限，但有着有吗的室内环境，能给消费者留下好印象。（4）产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。4，威胁分析：

（1），竞争对手有其固定的消费群，且绝对不会甘心市场份额的减少，会采取相应的措施。（2），随着各类商品供应种类及数目的不断增加，消费者可供选择的领域越来越广，选择余地越来越大，竞争越来越强。

（3）蛋糕属于高脂肪高热量产品，当今盛行的减肥趋势为销售额的扩大增大了难度。

（三），媒介计划：

1，定期推出企业活动或消费者diy活动。

2，海报宣传：将部分产品与饮品进行搭配，给予重新命名，并做宣传单派发。3，通过网络宣传，建立自己的网站，有自己的一套网络联系与宣传方式。

4，人际宣传;可以让所在学校的同学和朋友帮忙宣传，口碑宣传有时候比其他宣传方式更让人信任。

四，营销策略(一)，产品策略：

1.产品复合式经营，不仅推出蛋糕这一单一的产品，还有受消费者喜爱的咖啡，奶茶之类的悠闲饮品。

2.较之于其他的蛋糕店，推出一些具有更高营养价值的蛋糕，少脂肪含量，少高蛋白。3.根据消费者的不同，推出不同产品。4.更注重服务这一隐形产品的质量，对于有消费欲望却不愿意自己上门购买的消费者提供上门服务。

5.产品注重包装，给消费者美好享受。(二)，价格策略：

1.针对消费者消费能力，及产品类型，制定合理价格。2.较之于竞争者，制定相对低廉的价格。(三)，促销策略：

本店需要借助蛋糕市场空间较广，有利可图的良好时机，迅速扩大服务范围，从而增强市场占有率，从小做大，最终牢牢占据学校蛋糕市场，为了实现这一目标，实行的行动方案是：

1.注重服务态度的培养，尽最大努力提高服务质量。

2.不断进行产品创新，完善并增加蛋糕种类，适应不同消费者的口味和需求。

3.不断加强产品宣传，增强学生对产品的忠诚度，并努力挖掘潜在客户群

4.适时地进行产品促销活动，5.在店内增加意见簿。学生有建议或意见可以直接填写。

6.增加外卖，接受消费者订单，然后上门服务。

7.会员制度，为常来顾客办理消费积分卡。

五，财务分析：(一)，资金需求：

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)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

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。

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。

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。

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。(二），收益预测：

日销售量1000元，附加产品300元一天。

年销售额20万一年

**蛋糕店创业计划书篇六**

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。

**蛋糕店创业计划书篇七**

随着人们生活水平的提高，物质文化生活的多样性，人们开始对生活中一些特殊节日有了更大的关注，对生日、升职、考学等一系列活动的庆祝理念已经越来越深入人心。蛋糕作为节日必备的甜点已经越来越受大家的关注，尤其是在大学校园里，因为蛋糕是喜庆美好浪漫的代表，也有越来越多的人愿意为其特殊的意义来买单。既然蛋糕具有如此美好的来源，而且现阶段，任何节日里，吃份蛋糕已经是人们生活中不可缺少的点缀!蛋糕消费近些年来呈现出越来越旺的趋势，除了蛋糕本身所具有的美味与美丽让人们赏心悦目外，它还能帮助人们传达感情，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

**蛋糕店创业计划书篇八**

（一），项目介绍：我们计划从事的是一家以面包行业为主的小企业。命名为：本企业属于投资小，门槛低，消费人群广，回收成本快的买卖行业。目前它的生命周期还属于一个萌芽时期。

（二），主要产品：本企业经营的产品主要以早餐面包，小甜品及各式各样的精美西式糕点为主。

（三），项目宗旨：初期以江西师范大学的学生及周围居民为主要客户群，专一于市场经营，用更好的产品，更优质的服务，吸引更多的客户。

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。

本产品精致美观，口感佳，卖相好。并能顺应人们追求健康，追求绿色的要求，开发创新一些胚芽面包，糙米面包，减肥面包和无糖面包等健康产品。让人们在满足胃的同时，也不必担心一些健康问题。产品以早餐面包及各式各样的西式糕点为主，并附加口味众多，口感独特，健康特色的奶茶与冰激凌等产品。

1，产品的追求健康与创新，不拘泥于现成固有的设计理念。

2，我们的蛋糕店店面较大，能摆上些茶座，并做到现做现卖，这会吸引到不少的顾客。

1，坚持以人为本，提倡亲情化，个性化。

2，坚持安全第一，严格选材，严格生产过程。

3，方便，在设计服务时，应主动适应市场，适应客人，很多人买蛋糕的原因是因为蛋糕快捷方便，所以设计服务时一定要贯彻这个主题。

4，尊重，店员对顾客表示尊敬和热烈的欢迎，宾客会干的自己受到了重视，那他对这个店就会有更多的信赖，会有更多的回头客。

5，创新，在宾客的需求与期望值越来越高，越来越多样化的情况下，服务必须不断适应不断创新，构思新服务，才能被淘汰，处于有利地位，给蛋糕店带来经济效益。

本企业在经营糕点的同时，也综合其他的一些产品，如奶茶，冰激凌等，对于一些消费者来说，在清闲，安静，舒适的环境里喝着奶茶，吃着甜品与朋友闲聊是一种惬意的享受。

1，第一年：主要是积累创业经验，打实基础，在市场上站稳脚跟。

2，第二年，主要目标是扩充店面扩充产品，吸引更多顾客前来消费。

3，第五年，主要目标是占领更多的市场份额，争取开两个分店。

1，优势分析：

（1）目前市场上的蛋糕店店面装潢简单，给人以不干净的印象，而本企业店面较大装潢精美，给予人放松自由的感觉。

（2）目前市场上所有的蛋糕店糕点品种有限，口感一般，价格偏高，且产品开拓上没有创新，而本企业糕点多样式精美，口味多多，价格合理，且产品不断改善与创新。

（3）本企业店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。

2，劣势分析：

（1）新店开业期间消费者对于其基本情况如口味等了解不多，一定程度上影响了销售额。

（2）产品创新对于热衷于传统糕点的消费者来说，不易接受。

3，机会分析：

（1），市场远未饱和，存在较大的利润空间及数目庞大的糕点消费群，市场前景广泛，且目前市场竞争对手实力及数目均有限。

（2），良好的口味，认真的服务态度，专业的操作水平在同行中树立较好的口碑。

（3），虽然营业面积有限，但有着有吗的室内环境，能给消费者留下好印象。

（4）产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

4，威胁分析：

（1），竞争对手有其固定的消费群，且绝对不会甘心市场份额的减少，会采取相应的措施。

（2），随着各类商品供应种类及数目的不断增加，消费者可供选择的领域越来越广，选择余地越来越大，竞争越来越强。

（3）蛋糕属于高脂肪高热量产品，当今盛行的减肥趋势为销售额的扩大增大了难度。

1，定期推出企业活动或消费者diy活动。

2，海报宣传：将部分产品与饮品进行搭配，给予重新命名，并做宣传单派发。

3，通过网络宣传，建立自己的网站，有自己的一套网络联系与宣传方式。

4，人际宣传;可以让所在学校的同学和朋友帮忙宣传，口碑宣传有时候比其他宣传方式更让人信任。

1.产品复合式经营，不仅推出蛋糕这一单一的产品，还有受消费者喜爱的咖啡，奶茶之类的悠闲饮品。

2.较之于其他的蛋糕店，推出一些具有更高营养价值的蛋糕，少脂肪含量，少高蛋白。

3.根据消费者的不同，推出不同产品。

4.更注重服务这一隐形产品的质量，对于有消费欲望却不愿意自己上门购买的消费者提供上门服务。

5.产品注重包装，给消费者美好享受。

1.针对消费者消费能力，及产品类型，制定合理价格。

2.较之于竞争者，制定相对低廉的价格。

本店需要借助蛋糕市场空间较广，有利可图的良好时机，迅速扩大服务范围，从而增强市场占有率，从小做大，最终牢牢占据学校蛋糕市场，为了实现这一目标，实行的行动方案是：

1.注重服务态度的培养，尽最大努力提高服务质量。

2.不断进行产品创新，完善并增加蛋糕种类，适应不同消费者的口味和需求。

3.不断加强产品宣传，增强学生对产品的忠诚度，并努力挖掘潜在客户群

4.适时地进行产品促销活动，

5.在店内增加意见簿。学生有建议或意见可以直接填写。

6.增加外卖，接受消费者订单，然后上门服务。

7.会员制度，为常来顾客办理消费积分卡。

(一)，资金需求：

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)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

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。

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。

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。

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。

(二），收益预测：

日销售量1000元，附加产品300元一天。

年销售额20万一年

**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。

一、蛋糕店概况

1.本店发属于餐饮服务行业,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谷馨房、麦丰尔那样的蛋糕连锁店。

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,一年收回本钱。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,仅邢台市连锁蛋糕店就有很多如好利来、荔枝村、麦丰尔等。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、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。

**蛋糕店创业计划书篇十**

1、活动时间安排有待改进，有些活动的场地没有安排好，使得一些活动的举办受到影响。在我部成员的共同努力下，虽然没有取得圆满的结果，但是我们也总结了经验和不足，争取以后能够更加完善。

2、活动的策划、筹划、组织、执行工作方面尚不够到位，在今后的活动中我们会再接再厉，争取做得更好。

3、在以后的活动中，我们会继续努力，争取做得更好。

4、活动举办的有声有色，达到了预期的效果，大家都表现的很热情，大多参加活动的同学在活动中表现很积极。

5、活动的过程中大家也都表现得十分积极。在我们的精心策划下，我们的活动开展得十分有声有色，不仅活跃了气氛，而且也让学院同学对我们的工作表示了热情，这是对大家的肯定也是对我们工作的肯定。我们相信我们能够做得更完美!

6、活动的举办得很成功，大家都有一定的责任感与荣誉感，同学们也很积极配合，这次活动举办得还算圆满。

7、大家在活动的过程中也表现的很积极。大家都积极的参加，这次的参与，让同学们体会到了一种团队的力量，这是对我们学习与生活的促进!

8、活动的准备不是很充分，有一些突况的突发事件还不能及时处理。在今后的活动中我们会再接再厉，争取做得更好。

9、在活动开展过程中，由于时间仓促，活动进行的过程中没有很好的调整好时间安排，导致活动进行的并不是很顺利。希望以后可以在活动的过程中做好活动的准备工作，争取做到有组织有计划，有步骤的进行这样的活动。

10、活动中的现场布置，在以后要多注意，多多注意。活动中，尽量做到不让活动出现一点点的纰漏。

这个活动举办得非常成功，不仅锻炼了大家的组织能力也丰富了同学们的生活，增强了同学们对我们工作的认识，同时也加强了同学们之间的友谊，这是我们的收获和财富。我们相信我们能够做得更好!

**蛋糕店创业计划书篇十一**

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。

公司的宗旨

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。

**蛋糕店创业计划书篇十二**

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，于是有了ac蛋糕店。

1、项目名称:ac蛋糕店

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ac!

4、店面名称:某某ac蛋糕店

5、宣传口号:我的蛋糕，我的ac!

6、店面商标:根据个人喜好以及定位来决定

7、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。

8、店面布局:风格采用多样化的布局，诸如:童话版、欧版、丛林版、温馨版……很多相互独立的不同主题风格的界面，以供不同人群的喜好。(本身就是一个ac店，就让它一“独”到底!每个人都有自己独特的意境。)周围排满蛋糕制作的参考图片，大而且容易看，方便大家制作蛋糕。

通过问卷调查，网上投票，走访很多ac行业的商家，总结了以下优势。

首先，大家对ac的态度还是很友好的，数据表明有大于80%的人选择了愿意来，尤其是年轻的一代，都希望有自己独特的东西。所以，我们就抓住人们的这种心理下手，必然会有良好的效果。

第三，我们本身就是一个大学生，从校园中出来，我们很了解现在的学生想要什么，不想要什么。能和顾客有个很好的心灵的沟通是创业成功的关键。因此，这势必会成为我们良好的资源。

第四，通过我们自己的预算，以及成功的案例，开一家ac蛋糕店的成本在10万元以内，这对于我们没有什么资金来源的大学生来讲，有很大的可行性，以及低风险性。

第五，我们走访了很多的做ac生意商家，大家普遍用“前景无限”这个词来形容，足以见这个产业的发展潜力。

我们主要分为两部分来调查，调查群体主要集中的大学生群体，分为问卷调查以及网络调查。

（一）问卷调查:

由于本项目主要面向群体为大学生本身，因此，问卷调查主要调查群体为在校大学生。

（1）去蛋糕店的频率:

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。

（2）蛋糕的用途:

（3）市场满足度:

市场上蛋糕的种类基本能满足大众的需求，虽然对ac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。

（4）ac方式态度

总体来说，大家对ac方式还是很看好的，因此，我们还是有很大的发展空间。

（5）是否愿意花时间自己做蛋糕?

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。

（6）蛋糕的价位:

（7）蛋糕的尺寸:

（8）蛋糕的形状:

圆形居多，我们会提供大量的圆形模具，用于制作蛋糕，同时，利用参考资料帮助顾客完成自己“奇怪形状”的制作。

（9）担心的问题:

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。

（10）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。

（11）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。

（12）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。

（13）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，蛋糕店必定会不胫而走!

**蛋糕店创业计划书篇十三**

1、我们餐厅属于餐饮服务业，名字叫“玛姬下午茶”，是一家独资企业。它主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋和饮料等甜点。

2、商店计划在社区贸易街开业。它最初是一家中档蛋糕店，将逐渐发展成为安德鲁森、朝阳广场等蛋糕连锁店。

3、店铺需要9万元和5万元的创业资金。

1、因为地理位置在贸易街，客户比较丰富，但是竞争对手也很多。特别是要想开拓市场，就要在服务质量和产品质量上下功夫，进一步扩大经营范围，满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，一年内收回资金。长期目标是逐步发展成为经济实力雄厚、有一定市场份额的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，成为蛋糕市场的知名品牌。

1、客户来源：我店目标客户为：在贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%；学校周围的学生、店员、社区居民，约占50%。游客数量充足，消费水平中低。

1、先去周围几家蛋糕店“打探情报”，了解一下不同类型和大小的蛋糕的成本价。了解各种蛋糕店的经营理念和“招数”。

2、筹集了所有的开业资金后，他们开始在各大蛋糕店挖角。不能明目张胆的挖，要在店里人少的时候偷偷过去和店长商量。还是聘请糕点师傅，开一家糕点师傅很重要，要慎重考虑。

3、已知找到一套固定消费率：“顾客从来没有最便宜的价格。今天你可以减少几美元，明天可能会有竞争对手与你争夺更低价格的订单。”由此，我体会到了产品市场上的某种竞争策略：“降价促销不是长久之计。只有用最好的材料做最优质的蛋糕，才能吸引顾客，留住顾客”。

4、蛋糕店主要面向大众，价格不会太高，属于中低价。

5、一些广告传单可以以优惠券的形式印刷和分发，以达到广告的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区，设置很多独特的椅子。顾客可以买一些零食，坐在蛋糕店慢慢品尝。蛋糕店的休闲功能进一步加强。

7、经过多次调查，由于竞争等方面的需要，许多蛋糕店推出了一些与蛋糕关系不大的零食，以形成新的利润增长点。在品种上，很多店家都采取了一些创新的措施：比如在炎热的夏天，及时推出目前非常流行的冰粥、刨冰，奶茶、果汁等饮料受到顾客的青睐。

8、建立会员卡制度。会员的名字印在卡片上。会员卡的折扣率不高，比如9%或者50%。这样一方面可以给消费者一种尊重感，另一方面也方便服务员称呼消费者。特别是如果消费者和别人在一起，服务员可以当众称呼他（她）为先生和小姐的话，会有被尊重的感觉。

9、桌子上放一些宣传资料和杂志，里面有关于蛋糕和饮料的知识和故事。一方面可以提升品味，烘托氛围，增加消费者对品牌的好感。

10、无论是从店铺装修、店员形象，还是做蛋糕，都要给顾客一种健康卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家食品卫生法，这是基础。

11、食品行业有特殊的岗位技能要求：员工必须持有“健康证”。

启动资产：约9―5万元

设备投入：

1、房租五千。

2、门面装修20xx元左右（含店面装修和灯箱）

3、货架和销售台的投资约为1500元

4、员工同样的衣服需要500元

5、机器设备投资最大：8万元（含做蛋糕全套用具）。一期进价：面粉、奶油等原料，6000元左右。

月销售额（偶数）：21000元。据相关业内人士评估，这样的小蛋糕店运营步入正轨后，月销售额可达2。1万元。

月支出：14033元，房租：最好的地段在人口密集的住宅区，社区贸易街，靠近孩子的地段（比如幼儿园或者游乐场），大概5000元左右。

商品成本：30%左右，5000元左右。员工工资：10平米的店需要一个蛋糕师傅和一个服务员，工资合计20xx元。

水电等杂费：设备折旧费700元：按5年计算，月利润：6967元左右。根据这一估计，大约一年就可以收回投资。

**蛋糕店创业计划书篇十四**

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，本文为大家提供了一篇蛋糕店的创业计划书，希望能van帮到大家！

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。

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。

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。

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。

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