# diy蛋糕店创业计划书(汇总9篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-04-21

*当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。diy蛋糕店创业计划书篇一甜品行业备...*

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**diy蛋糕店创业计划书篇一**

甜品行业备受青睐，收入的提高让人们手里的闲钱越来越多，不少人喜欢投资甜品行业。但是，现在骗子的骗术也越来越高超，导致很多初次创业的人损失惨重。创业好项目需要您仔细甄别，优势明显，颇受好评，获得不少创业者的关注。

xx甜品非但致力于自己产品的研发和市场推广，还有自己的传承使命。在国际先进的加盟连锁经营体系内建立标准化管理，通过自身产业化发展，为客户提供细致、周到的服务。而且还为加盟商提供一系列的技术培训、开店前的准备、以及营销推广等，为您的创业做足全面的服务。xx甜品始终为客户的角度出发，提倡“共同发展，共同成长”所以选择xx甜品就是您成功致富的保证！

前景：

xx甜品以“以服务为基础，以质量为生存”的经营理念，始终如一，不忘初心，力求完美，不断完善和提升自己。xx甜品市场占有率极高，深受广大消费者的喜爱和支持。是时下最好的创业机遇，一定能够成就您最辉煌的事业人生！

条件

条件：

1、有良好的商业信用和经营场所，能独立承担民事责任，品行端正。

2、心理健康，对投资比较理性。

3、认同xx甜品的加盟方式和经营理念，赞同管理方案。

4、商要有一定资金实力和承担风险的能力。

5、学习能力快，能够快速学习一些相关管理方法。

6、能接受总部的统一管理模式，积极参与总部的技术提升培训。

优势

支持：

1、xx甜品品牌形象支持：全国统一形象支持，统一店面形象设计，可以利用xx甜品正面的品牌形象，快速获得消费者的信赖。

2、xx甜品商务考察支持：商业圈调查，市场经济分析，统一的vi设计……依靠细节决定成败。

3、xx甜品强力培训计划：提供全面系统的培训，包括：装修、运营、广告促销、销售等各方面。

4、xx甜品媒体广告支持：总部会根据不同地区的实际情况，会为加盟商提供相应的宣传物料。

5、xx甜品市场资讯支持：紧盯市场动态，及时与加盟商商讨不良动态应对措施。

6、xx甜品选址装修支持：总部会协助加盟商在当地进行市场分析，进行规划和店铺选址。

甜品加盟

7、xx甜品市场保护支持：总部对每家加盟店都设有严格的区域保护制度，保障片区内该店的独家经营权，维护正常经营秩序，保护加盟商的长远利益。

8、xx甜品跟踪服务支持：总部会派专业的开店人员为客户进行营销诊断指导，实现盈利。

9、xx甜品经验分享支持：分享总部的运营经验，少走弯路，节省成本。

10、xx甜品品牌资源：可以免费的使用xx甜品。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。

费用

流程：

1、首先预定：有意者以网上留言、qq交流、电话、传真预定专卖代理区域名额。

2、实地参观：到总部所在地进行实地观摩，并与xx甜品总部工作人员进行业务交流，了解公司和项目状态。

3、投资申请：填写投资申请书并确认投资意向。交付名额预定金。

4、资格审核：xx甜品总部对投资者提供的各种资料进行审核，确认投资者的经营资格。

5、合同签定：审阅特许合作协议，明确双方合作方式、权利与义务，并缴纳各项费用。

6、店面装修：总部为投资者提供装修指导，与设计指导。

7、开店筹备：人员招聘，店员店长的培训。

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：这时候总部关注加盟者的经营动态。

11、售后服务：开业后，总部会根据加盟店实际情况必要时派专人上门指导。

一经营目

可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。经营宗旨舒适、小资、时尚。

二、市场及竞争分析市场介绍市场竞争分析

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全校师生。

三、产品与服务特色品种丰富，选择更多

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。

四、选址分析

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。

五、管理

管理方式再议管理队伍

职能方面由两面投资人再议

六、企业形象形象代言店面布置

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1000～2025元。

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

以上项目资金将移交专业人士代为预算评定。

1.固定资产和折旧概要

日成本450元/天加上折旧费静态成本约500/天

**diy蛋糕店创业计划书篇二**

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(主要是学生)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“开心diy蛋糕坊”希望每一位来到这里的顾客都拥有一颗好心情，开开心心的制作美味的糕点。

选择该项目的理由：

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在80、90的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足!

项目地点选择：

选择在北京市海淀区大学等高校密集区、小区、商业繁华地区。因为大学较多的地方和小区商业区这些地方拥有固定的客户群，大学生和白领人士消费力较高，爱新奇好动手，更偏爱有自己特色的小店，爱攀比享受。而且学生和年轻顾客的传播能力很强，情侣也会比较偏爱光顾。

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.大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.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：

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。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。

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。

下一页更多精彩“蛋糕创业计划书”

**diy蛋糕店创业计划书篇三**

xx建立源于对消费者西式格调生活的向往，以强大的技术研发团队、系统化管理团队及专业的项目实施团队，运用现代营销手段和先进的互联网络，将xx经营项目不断扩展完善：从最初的进军电商平台，发展到自主品牌产品的研发、生产和销售，再到启动xxo2o项目，开设线下连锁体验店、xx学院。

xx全面推行独创的7s经营模式：体验、卖场、教学、diy、定制、服务、咖啡，形成一个开放闭环的烘焙生态圈。从烘焙电器——烘焙工具、模具——烘焙食材——烘焙教学——烘焙体验，xx致力于打造烘焙全产业链。

目前，xx已在全国铺设了两千多家分销商和上百家烘焙连锁体验店，xx学院广东校区、北京校区和杭州校区三所分校正式落成。在接下来的公司发展规划，xx将加速烘焙健康品质生活向全国范围覆盖，借助互联网这一桥梁以及自身行业优势、供应链的优势和丰富的市场经验，全面发挥xx贯通线上线下的大数据服务能力，全面提升经营效率，从自主经营到创业连锁到各地经销商合作伙伴的资源整合，更好地完善xx烘焙全产业链。

xx以满足更多用户的烘焙需求为上，努力实现完美的烘焙体验和健康烘焙文化的传播。

广东顺德xx烘焙管理有限公司，成立于20xx年，总部设于广东·顺德，是一家集烘焙、咖啡、西点为一体的互联网+企业，业务涵盖自主品牌产品、o2o连锁体验店和xx学院三大项目，行业经验超过十年。xx专注于传递烘焙文化，倡导健康、快乐的生活。

一。品牌的logo简约而极具特色，辨识度很高，再加上产品本身的高品质，让消费者对品牌拥有深刻的印象。创业商获得了品牌的授权后，即可免费使用品牌形象和品牌logo，以此来获得消费者的信任和光顾，直接享受品牌带来的无形价值。

二。产品独特，品种多样，特色突出，创新不断，让您的店面永葆市场竞争力。

三。总部培训师分别为合作商提供理论培训、技术培训、手把手教技术。

四。完善的创业体系以及培训系统，将让每一位创业商都能在短时间内成为销售大师。

五。我们创业店，在公司的统一管理下共同享受品牌优势占领市场，这个强大的规模优势将保证所有的终端店始终站在各自区域的良好位置上。

六。全国范围免费送货，方便、快捷的物流服务一定能满足我们创业商的需求。

七。将我们创业店的风险降到底，准确及时的业内信息发布，根据地区不同，季节不同。

八。公司在各季推出新产品并在杂志上推出新产品从而牢牢的抓住消费者。

九。滞销产品免费调换的灵活机制，让您免去后顾之忧。

十。根据投资商的当地经济发展状况，对投资模式进行投资预算分析，并提供盈亏平衡评估、核算投资回收周期与总体运营的投资回报率，将投资风险降至低。

十一。我们的服务系统是非常完善的，一站式的流水服务作业能够让消费者享受到个性化的舒适购物体验。

1、创业申请。创业者在初定店址，经过咨询有意后可向公司申请创业，并详细的填写《创业申请书》。

3、创业确定。创业方通过资格审核并交纳创业金后，双方签署《连锁创业项目合同书》，合同书由特许方提供。

4、创业实施。由公司负责投资预算，店面装修设计、实施，购买设备，招募人员，人员培训，营业目标设定，开业宣传。

5、正式开业。公司推行开业活动支持政策！

1、对项目有足够信心。

2、具有吃苦耐劳的精神，具备开拓市场的能力。

3、具有激烈的创业肉体和效劳认识，拥有良好的服务意识。

4、具有相应项目的投资才能和风险认识。

5、具备一定的资金能力，一定的社会资源。

6、服从管理，并积极配合工作总部的各种全国性政策的朋友。

**diy蛋糕店创业计划书篇四**

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。

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20xx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。

七、风险及制约因素分析：

因为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。

**diy蛋糕店创业计划书篇五**

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(主要是学生)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\"开心diy蛋糕坊\"希望每一位来到这里的顾客都拥有一颗好心情，开开心心的制作美味的糕点。

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在80、90的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足!

选择在北京市海淀区大学等高校密集区、小区、商业繁华地区。因为大学较多的地方和小区商业区这些地方拥有固定的客户群，大学生和白领人士消费力较高，爱新奇好动手，更偏爱有自己特色的小店，爱攀比享受。而且学生和年轻顾客的传播能力很强，情侣也会比较偏爱光顾。

(一)外部环境分析

1.竞争并不激烈，有较大的发展空间。

2.大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.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。

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。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。

(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。

(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

**diy蛋糕店创业计划书篇六**

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。

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\"开心diy蛋糕坊\"希望每一位来到这里的顾客都拥有一颗好心情，开开心心的制作美味的糕点。

选择该项目的理由：

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在80、90的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足！

选择在北京市海淀区大学等高校密集区、小区、商业繁华地区。因为大学较多的地方和小区商业区这些地方拥有固定的客户群，大学生和白领人士消费力较高，爱新奇好动手，更偏爱有自己特色的小店，爱攀比享受。而且学生和年轻顾客的传播能力很强，情侣也会比较偏爱光顾。

（一）外部环境分析

1.竞争并不激烈，有较大的发展空间。

2.大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.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。

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。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。

（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。

（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%。

创办蛋糕店的创业计划书5

面包蛋糕行业利润空间非常可观，绝大部分成功的人正是把握住了这个赚钱的好项目，最终轻而易举的斩获财富。旗开得胜，被同行津津乐道。不少人正是咨询的相关要点，做好前期准备工作之后，最后才实现盈利。

xx蛋糕有着自己的市场定位和以市场为导向的推广宣传。活用自己的优势，用更好的产品服务客户，在这条发展道路上完善自身的产业和管理，打造国际先进的特许加盟连锁经营体系。除此之外还为加盟商提供、选址分析、店面装修策划、技术培训、广告策划等服务。xx蛋糕加大各类媒体宣传，让xx蛋糕形象不停的活跃在大众眼前，让xx蛋糕品牌走进千家万户。

xx蛋糕以“以服务为基础，以质量为生存”的经营理念，始终不忘记在经营中提升自己的目标。xx蛋糕广为人知，市场未来发展潜力大。是时下最好的创业机遇，如果您有创业的打算，您还在犹豫什么，赶快加盟吧！

1、遵守国家法律法规的相关规定，具有独立合法资格的法人或年满18周岁的自然人。

2、认同xx蛋糕品牌及企业文化，认同xx蛋糕经营理念和管理模式，服从总部统一管理。

3、拥有一定的经济实力和学习能力，对本行业有基础的了解。

4、加盟xx蛋糕店铺的位置也有一定的要求，专柜所属的商场要选在繁华地带的主流商场，独立店铺要选在繁华、客流量多的街道。

5、赞同xx蛋糕的经营理念，并且愿意受到本公司的监管。

6、具备良好的资信，务实认真，并具有做事业长远发展的眼光。

7、具有获得成功的强烈愿望以及学习精神。

1、xx蛋糕整店输出：公司提供包括开店投资、店面选址、店内产品，店内形象，装饰风格，营业员培训、产品陈列、运营流程、收银系统、财务分析、物流系统、促销模式、新品上市、广告媒体支持、售后服务体系等在内的一系列服务。

2、xx蛋糕品牌资源：无偿使用公司的品牌。

3、xx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、xx蛋糕产品研发：具有多年的研发经验和整合经销能力。

5、xx蛋糕经验交流：定期举行经营会议，畅所欲言，交流经营心得。

6、xx蛋糕品牌形象支持：为加盟商提供统一品牌形象、统一店面风格、统一核心调料配送、统一宣传策划、统一服装等整体服务支持，无需单打独斗。

7、xx蛋糕商务考察支持：在山圈内给您做好细节服务，包括竞争对手，人群密度，经济情况等。

8、xx蛋糕免费培训支持：xx蛋糕提供的专业系统化培训，提高您的管理及销售能力。

9、xx蛋糕宣传广告支持：加大宣传力度，提高“xx蛋糕”的知名度和美誉度、共同分享品牌效应。

10、xx蛋糕市场资讯支持：紧盯市场动态，及时与加盟商商讨不良动态应对措施。

蛋糕加盟费用

1、了解品牌

有意向加盟xx蛋糕的投资者在网上了解加盟政策，也可以留言索取更详细的加盟资料。

2、项目考察

考察总部的直营店和其他加盟店经营状况，满意后到总部洽谈加盟意向。

3、加盟申请

意向加盟方确定加盟品牌意向后，可填写《加盟申请表》。

4、签订加盟合同

总部对加盟商的身份审核通过后，确定合作事宜并签订加盟合同确定合作关系。

5、选址建店

根据加盟商提供的选址情况，确定项目的选址可行性。

6、店面装修

大型或特大型店面可以通过业务经理协调公司设计师对店面进行装修设计。

7、人员培训

对加盟店的核心岗位成员进行专业实战培训，掌握加盟店筹备、管理等技能。

8、开业宣传

总部根据加盟店的实际情况制定相应的开业计划，并进行开业前的宣传与设备调试。

9、盛大开业

总部下店督促指导开业方案的执行，加盟店正式开业。

**diy蛋糕店创业计划书篇七**

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元大学生蛋糕店创业计划书样本工作计划。

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20xx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。

因为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。

**diy蛋糕店创业计划书篇八**

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(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊，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，(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊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

立足学院，服务周边居民，一步步发展壮大，从而辐射地区，创建一流(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊。

店名：(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊

店长：陈爽

合伙人：黄峰

地址：大学周边

本(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊属于餐饮服务行业,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(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊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。

(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊店铺颜色：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。

(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊布局：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。

(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊工艺品摆放：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。

(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊由于地理位置处于学校周边,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。

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,并成蛋糕市场的知名品牌。

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.大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.(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊新鲜独特，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

(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊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。

(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊是作为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。

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.(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊开业金筹齐后,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.(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊主要是面向大众,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.(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊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(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊里慢慢品尝,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(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊店面装修、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”。

(甜咪公主)diy手工蛋糕烘培坊启动资金：

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:地址选在学校周边，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3年计算,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。

**diy蛋糕店创业计划书篇九**

在蛋糕消费过程中，顾客会有“先入为主”心理学。如果第一次购买后，你觉得这家蛋糕店的产品不错，你就会决定这家。所以新开的蛋糕店一定要留住顾客。要特别注意的是，现在的人都在追求健康，不喜欢高热量的食物。因此，创造健康蛋糕的概念将增加对客户的吸引力。我们可以在每个蛋糕或面包上标明原料、生产日期和健康益处。

以10平米左右的小店为例。启动资产大概需要9.5万。

1.房租5000元

2.门面装修20xx元左右(含店面装修和灯箱)

3.货架和销售台投资1500元左右

4.员工(2)制服服装需500元

5.机器设备投资最大:8万元(含做蛋糕全套用具)

1.面粉、奶油等原料，6000元左右。

2.购买设备时要特别注意质量，因为使用时间长。做蛋糕的方法可以通过购买光盘自学，可以节省很多成本。目前市场上“全套蛋糕制作教学光盘”一般有17张光盘，包含70个技术项目，共计200元/套。

1.月销售额(平均):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。

2.月支出:14033元。房租:最好位置在人口密集的小区、社区商业街、靠近孩子的地段(如幼儿园或游乐场)，5000元左右。

3.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。

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。按照这个估算，一年左右可以收回投资。

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