

烘焙店年度计划 烘焙门店筹备工作计划(优秀6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。什么样的计划才是有效的呢？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。

烘焙店年度计划 烘焙门店筹备工作计划篇一

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。

- 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。

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。

- 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。

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”。

启动资产：大约需万元

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

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。

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。

烘焙店年度计划 烘焙门店筹备工作计划篇二

活动目标：

- 1、学说儿歌，感受儿歌的韵律
- 2、发散幼儿思维，培养幼儿的想象力

活动准备：饼干、老鼠手偶、音乐

活动过程：

一、导入

二、过程

2、放音乐

3、把饼干变成一首好听的儿歌我们一起来听一听。（放儿歌）

三、游戏

这首好听的儿歌我们要是再把它加上手指游戏就更好玩了，我们边说边玩。（做手指游戏）

活动延伸：

烘焙店年度计划 烘焙门店筹备工作计划篇三

以学习贯彻^v^^v^系列讲话和党的十八大及十八届三中、四中、五中全会精神为动力，以创建先进基层党组织为抓手，紧紧围绕“改作风、提效能、抓落实、促发展”这一主题，解放思想、实事求是、与时俱进、扎实工作、开拓创新、进一步加强和改进党支部和党员队伍建设，探索新时期党建工作新思路，为学校教育的快速发展提供坚实的组织和思想保证。

- 1、组织全校党员中心学习小组和教师政治学习，参加学习率达100%
- 2、开展“一个党员一面旗帜”活动，发挥党员教师的先锋模范作用。
- 3、加强教师职业道德教育，大力加强师德建设。
- 4、建立入党积极分子学习小组，加强入党积极分子的培养考查和^v^员发展工作。
- 5、加强党组织基层建设，注重党风廉政建设和党员廉洁自律教育。

(一)、健全制度，加强学习，努力提升全员素质。

- 1、领导班子健全每周五的理论学习(结合在行政会上)，要不

断加强党性修养，端正思想作风、工作作风，作教职工的表率。

2、党员教师和积极分子要主动学习，加强人生观、价值观、世界观的认识，提高政治思想觉悟，要进一步突出服务意识、奉献精神，使一个党员就是一面旗帜。

3、全体教职工在认真学习十八大精神的基础上，要认真学习有关的教育教学法规。筑好思想基础，履行好立德树人的职责，党支部要不断提高教师的思想水平和政治理论水平，增强教书育人的责任感，并使更多的优秀教师向党组织靠拢。

4、坚持依法行政，坚持依法办学，积极开展“依法治校示范校”创建活动。

(二)、通过抓教师队伍建设促进政风行风建设

1、支部要加大先进典型的宣传力度，结合“名师工程”，支部要总结校内先进教师的教育思想、教育方法，弘扬爱岗敬业、教书育人、乐于奉献的师德风尚。

2、加强师德监督力度，规范办学行为，落实好《中国^v^廉洁自律准则》和《中国^v^纪律处分条例》。严格执行中央八项规定和厉行节约条例，严禁违规补课和以教谋私，杜绝体罚与变相体罚现象，切实减轻学生过重课业负担。健全师德一票否决等制度。

3、大力加强学校精神文明建设，加强校园文化建设，深入开展“廉洁从教”活动，关爱后进生。

(三)、强化党员队伍建设，切实发挥战斗堡垒作用。

1、进一步加强党员的先进性、纯洁性教育活动，充分发挥党员在素质教育实践中的先锋模范作用。组织开展以“我们入

党为什么”、“今天怎样做党员教师”为主题的大讨论，造就一支献身教育事业、勇于创新的高素质教师队伍，形成“关键岗位有党员，困难面前有党员，突击攻关有党员”的局面。规范请假程序和手续，严查“吃空饷”问题。

2、健全党员联系户制度，抓好入党积极分子的培训工作，定期为积极分子、团员上党课，重视党员传帮带工作，变过去的“自然成长”为积极培养，把思想进步、工作积极、成绩突出的一线教职工吸引到党组织中来，形成强大的凝聚力。

3、组织开展“民主评议党员”活动，积极争创先进党支部、争做优秀党员。

4、下半年组织一次有意义的党日活动。

(四)、优化支部工作，推进党风廉政示范点建设。

1、加强廉政建设。严格履行党风廉政建设主体责任和监督责任，确保领导班子、领导成员自觉落实“一岗双责”，推动践行“三严三实”要求制度化、常态化、长效化，树立“团结、务实、廉洁、高效”的教育形象。党支部要求领导干部要自觉做群众的表率。即要求职工做到的，党政领导要首先做到，工作不以权谋私，要勇于牺牲个人利益，顾全大局；要关心职工生活，给职工排忧解难；要带头讲奉献，苦干勤政并廉政。

2、加强工作作风建设，班子成员要在工作中尊重客观规律，实事求是，对成绩不夸大，对缺点不缩小，努力做到公正、公平、公开。

3、加强服务意识。班子成员要统一思想，本着“有利于学生的健康发展，有利于教师的切身利益，有利于学校的办学声誉”的工作原则，甘当“人梯”，把培养高素质的教师队伍放在首位，积极为教师搭设施展才华的舞台。

4、巩固行风建设成果，廉洁自律，对人民群众密切关心的热点问题，抓实抓好，务求实效。

5、深化校务公开工作，做到真公开、真落实。严格执行学校财务管理规定，严格执行重大物品政府采购制度和基建项目招标制度。

(五)、加强对群团组织的领导，调动各方面积极性

1、坚持人本管理的办学指导思想。加强对工会工作的指导，进一步完善和强化学校教代会制度化、规范化和法制化建设，组织教职工参与改革和管理，维护教职工的合法权益。推进学校“大家访”活动的开展，积极开展“三评一访”活动，积极探索“管办评”分离管理模式。

2、以“党建带团建”的方式，把团基层组织建设成为政治坚定、组织有力、基础牢固、充满活力的先进青年的群众组织。加强青年教师的思想政治工作，组织围绕党的中心工作开展适合青年特点的丰富有益的活动，不断增强青年教师的创新意识和实践能力，提高青年教师思想素质和业务水平。

3、重视对妇女工作的指导，全面提高女教工的素质，维护她们的合法权利，根据我校女教工多的实际，要继续深化“巾帼建功”活动，发挥女教工的才能。

4、认真做好退休教师管理工作。

一月份：

1、召开支部20x总结大会。

2、制订20x年支部计划。

3、制订20x党员年度学习规划。

二月份：

- 1、组织全体党员学习名师，争当名师。
- 2、布置党员寒假自学内容。

三月份：

- 1、开展“学雷锋、见行动”活动，组织党员开展抓规范活动。
- 2、参与组织“三八”妇女节活动。

四月份：

- 1、廉政文化进校园活动。
- 2、党员实践学习。

五月份：

- 1、组织青年教师参加党课活动。
- 2、参与组织“五四”青年节活动。
- 3、组织青年教师开展“学习先进党员活动”。

六月份：

- 1、上半年党员考核。
- 2、组织校务公开活动。
- 3、做好入党积极分子的思想检查和帮助学习。
- 4、收缴党费、党建工作小结

七、八月份：

- 1、开展建党纪念日活动。
- 2、布置党员暑期自学内容。
- 3、送培入党积极分子。
- 4、接转党员组织关系。

九月份：

- 1、组织庆祝教师节活动。
- 2、举办“好教师、好班主任”专题报告会。

十月份：

举办“一个党员一面旗帜”党课活动。

十一月份：

- 1、开展民主评议党员活动。
- 2、开展评选优秀党员活动

十二月份：

- 1、党员民主生活会。
- 2、组织校务公开活动。
- 3、组织贫困党员、教师、学生慰问活动。
- 4、党员年终考核。

烘焙店年度计划 烘焙门店筹备工作计划篇四

工作总结

姓名□xxx

一、工作情况概述

在本学期中，本人担任的是高一（4）班化学教育教学工作。本班有学生56人，其中男生人，女生人。本班学生基本上都是来自农村，都是比较淳朴的农村孩子。作为高一年级的新生，他们对新环境、新学习、新课堂大都有着比较大的热情和好奇心，这份热情和好奇的推动学习的动力，同时也是分散学习上精力的诱因，本人在教育教学工作中注重加以引导，帮助学生们愉快、正确的度过高一过渡期。

二、取得的成绩：

- 1、和学生建立良好的师生关系，取得学生的信任，与他们融洽相处，在学习上、生活上做学生的楷模和朋友。
- 2、较好的完成高一第一学期的教学任务，使学生在一定程度上构建了较为全面的化学知识体系，完成了知识的内化过程。
- 3、有效的复习巩固了九年级的化学基础知识，为那些基础薄弱的学生提供了再次学习的机会，保持他们在学习的道路上不要掉队太远，紧跟大部队的步伐。

三、存在的问题：

- 1、部分学生学习热情不高，学习动力不足，甚至存在厌学情绪。上课不爱听课，难以集中精力，容易发呆走神，喜欢说话或者打瞌睡。

2、有些学生听课比较认真，回答问题也积极，但是对知识的掌握和运用总是欠缺火候，个人的知识体系存在短板，导致虽然比较刻苦和努力，学习成绩却总是难以有明显的提升。

3、个别学生在平时测验时惯于使用作弊手段，平时成绩相当一般，考试成绩却较为突出，甚至有个别学生还得到表彰，一则造成不良的影响，二则对艰苦付出的学生打击较大。

4、有小部分学生成绩相对较好，思维活跃，作业认真，课堂上表现积极，对化学这一学科表现出较为浓厚的学习兴趣和热情，也切实的将热情表现在实际行动上，但是成绩离“优秀”还有一定的距离，还有比较大的提升空间。

四、出现问题的原因

1、学生的学习目标不明确，学习动力不强，不知道为何而学，学有何用，比较迷茫。

2、部分学生基础太差，就化学这一学科而言，是九年级才开始学习的科目，高一才是学习化学的第二年，但是基础还基本为零，这样学习起来总之掉队，举步维艰。

3、某些学生存在侥幸心理，投机心理，不肯下苦功夫，不肯努力，经不起身边各种娱乐的诱惑，学习全凭兴致，随意而不坚持。

五、改进的措施

1、对于确实不热爱学习、不喜欢化学学科的学生，以及选择文科方向的学生，动之以情晓之以理，教导其能遵守课堂纪律、维护课堂秩序，能听懂并掌握简单的化学基础知识，争取在高二时的学业水平考试中取得过关。

2、对于还有意选择理科的学生，调整教学进度和教学方法，

以适应多数学生的学习进度。

3、加强培优补差工作。利用休息时间、课外活动时间、课间操时间对个别学生进行培优补差，使优生的知识结构更为全面，使差生不至于被放弃。

烘焙店年度计划 烘焙门店筹备工作计划篇五

作为客房的服务员，在接下来的一周里，我还要加大清扫服务的力度。为什么这样做呢？因为过去一周里有顾客投诉客房没有打扫干净，这导致我也被批评，为了不让自己再受到批评以及顾客的投诉，我有必要去加强自己打扫客房卫生的力度。所以在下面的一周里，我在打扫的时候，会努力的把房间里各个角落都清扫一遍，用拖把把地拖两遍，一遍拖湿的，一遍拖干的。房间里的垃圾全部都用垃圾袋装好打包带走，并清新空气，把床铺好，换新的被套枕套，给顾客一个全新的体验。

新一周里，我会时不时的去检查空房间里的卫生，保障房间里的卫生是干净的。在发现有没有打扫好卫生时，立刻进行打扫，不要等到顾客去说才打扫。在顾客退房后，对房间里的物品进行检查，以免有顾客不小心留下来物品，或者是丢失房间物品，尽可能的维护顾客和酒店的权益。

每天早早起床，等待清扫房间，积极的接受指示，准备好打扫的工具，随时候命，给顾客好的印象，展示酒店好的形象。我会更主动的揽下卫生工作，不会被动接受工作。在工作的时候，会细致的做好，每个方面的工作。不管是卫生，还是铺床，我都会认真做好，让顾客感到满意的。

新的一周，我会努力遵守酒店各项规定，上班不迟到，按时完成工作，工作不偷懒。做好服务工作，面对顾客保持真诚的微笑，做好打扫服务，把客房服务员的职责真正的做好。任何时候都不去做有违规定的的事情，不给酒店造成不必要的

损失。

在下周，我要完成自己制定的各项工作计划，把客房服务做好，不管是哪一方面，都去努力的完成。我相信自己可以做好的，在积累了那么多的工作经验后，我对客房服务这项工作是越做越顺手了。对未来一周的工作，我怀抱新的希望迎接，我想我可以比过去那一周工作做的好的。

烘焙店年度计划 烘焙门店筹备工作计划篇六

主要经营范围： 我创办的是魔法蛋糕坊，主要提供原料，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。

以往的相关经验（包括时间）：

教育背景，所学习的. 相关课程（包括时间）：

小李从事餐饮行业3年，经验丰富。

文星本科市场营销专业毕业，曾接受过syb创业培训。

小李新东方厨艺学校毕业，接受过专业的糕点培训。

一份自己亲手制作的爱心蛋糕。

市场容量或企业预计市场占有率：

由于目前学校附近还没有此类diy蛋糕店，市场占有率60%左右。

市场容量的变化趋势：

随着经济水平不断提高和人们的个性化需求加强，该行业市场容量将不断增大。

竞争对手的主要优势：

1. 起步早
2. 规模大
3. 专业化程度高
4. 有自己忠实的客户

竞争对手的主要劣势：

1. 成本高
2. 服务项目单一
3. 产品价格高，一般人消费不起

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1. 产品质优价廉
2. 店小，营销策略灵活
3. 有自己的特色

本企业相对于竞争对手的主要劣势

1. 店面较小，设备简陋

2. 没有自己的忠实客户

3. 人员短缺

1. 产品

2. 价格

3. 地点

(1) 选址细节:

(2) 选择该地址的主要原因:

该地段人员密集，并且靠近学校，生意兴隆。

(3) 销售方式（选择一项并打）：

将把产品或服务销售或提供给：最终消费者 零售商 批发商

(4) 选择该销售方式的原因:

服务性行业，面向终端消费者。

4. 促销

企业将登记注册成： 个体工商户 有限责任公司 个人独资企业 其他

合伙企业

1. 工具和设备

2. 交通工具

根据交通及营销活动的需要，拟购置以下交通工具：

3. 办公家具和设备

4. 固定资产和折旧概要