

烘焙室工作计划和目标(汇总8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

烘焙室工作计划和目标篇一

我爱美食，所以迷上了烘焙。虽然不是专家，但我也在很认真地学习着。我把烘焙当作一种乐趣，也当作一种享受。不管成品如何，只要不成为“黑暗料理”，我就愿意接受。

我会制作的品种并不多，都是些简单又美味的小甜点。我不喜欢浪费材料，也不喜欢太复杂又难做的甜品。因此，我只做小巧的甜品。不过，要是我不用心做，这美食还好吃不到哪去。

烘焙要留心各种技巧：戚风蛋糕容易开裂，需要在烤箱放一点水；雪媚娘中的奶油易化，要在碗下放上冰块再打发；黄油饼干一定要烤足时间，不然内部不易成型……这些经验都需要尝试、失败和观察才能得到，可谓是来之不易呀！

每次把食物送进烤箱，我总是放不下心的，在料理台旁看书、写作业，一刻也不离开。我是要随时观察食物的情况的，不然的话，我就没法安心做事了。

妈妈每次下班回家，碰巧遇上我正在烤蛋糕，满屋子的香气总会让她不由得一边深深地吸着香甜的气息，一边感叹道：“哇，真香啊！”蛋糕烤好之后全家人都聚在桌边津津有味地吃着蛋糕，不停地称赞。有时我也会请来朋友，一起享受烘焙的乐趣。亲手为自己做的下午茶，真的是格外香甜

呢！

当然，烘焙也有一些令人苦恼的时候：例如明明都按照教程做却和教程中的结果有着云泥之别；一不小心把蛋糕糊倒在身上，又要重做一份……但烘焙仍带给我无尽的快乐！

这就是烘焙的过程，或有泪水，或有喜悦，或有失望，或有沮丧，但总会收获甜美的结果。人生又何尝不是如此。

烘焙室工作计划和目标篇二

2016 全新精品资料-全新公文范文-全程指导写作 - 独家原创 幼儿园手工饼干教案活动目标： 2感受做点心师的愉快气氛，体验劳动内容和过程中的自豪的感。

根据所的制饼干需要做好其他物质准备：盛饼干用的盘子人手一个、微波炉、围裙、裱花袋、毛巾。

1、教师以面点师的身份带领幼儿进入活动场地。师：今天老师跟小面点师一起来做香喷喷的饼干。

出示曲奇饼干的图片，教师讲述和面的方法，并简单介绍里面几种不同材料。

将曲奇的面糊装进裱花袋中，把面糊往裱花袋的顶端挤，之后可将裱花袋中的面糊挤在烤盘上 2016 全新精品资料-全新公文范文-全程指导写作 - 独家原创 教师和幼儿一起清洁卫生，把剩余的面和辅助食品送到指定的地方。

8、品尝面点：教师和幼儿一起欣赏烤制成熟的曲奇饼干，分享劳动成果。

在新《纲要》在科学领域的目标中指出：让幼儿“能从生活和游戏中感受事物的数量关系并体验到数学的重要和有趣”。

怎样才能贯彻《纲要》中强调的让幼儿在生活 and 游戏中学习数学呢？我们努力尝试生活化、游戏化等多种数学教育策略，引导幼儿在生活 and 游戏中学习数学。动物是孩子成长过程中的亲密伙伴，给动物送吃的既能激起孩子参与活动的兴趣，同时又能让孩子在感兴趣的游戏中自然地学习数学知识，培养思维的条理性，促进空间方位概念的发展，这种没有负担、情绪愉快的学习活动促使幼儿自然而然的喜欢上数学活动。

通过已有经验，搜索材料，发现规律。首先，我通过平时对孩子们吃点心的观察，发现小朋友在吃饼干的时候喜欢相互的比大比小。我就收集了孩子们平时吃饼干的所有形状，2016 全新精品资料-全新公文范文-全程指导写作 - 独家原创 状，三角形及圆形的图片。让他们观察饼干的外行特征及制作方法，为他们进一步发现饼干的外形特征提供环境支持。

小班下学期，幼儿对三角形、正方形、圆形特点已经基本掌握了，为了让他们更充分地感知三种图形的本质特征。因此，我设计此次有趣的 game。整个活动以幼儿动手操作为主，以儿歌引出主题，然后自己动手做饼干，让幼儿在操作过程中巩固对三种图形的特征的认识。培养幼儿对泥工的兴趣，提高孩子们的动手能力。重点：巩固对圆形、三角形、正方形的基本特征认识。

一、以儿歌《饼干》导入，巩固对三种图形的特征的认识。

教师边提问边出示实物饼干，引导幼儿一起总结出三种图形的特点：三角形有三个角三个边；圆形的边是弯弯的合拢的曲线；正方形有四个角四个边。

2016 全新精品资料-全新公文范文-全程指导写作 - 独家原创、用几何图形模具将橡皮泥切割下来，变成一块圆形、方形、三角形的饼干，将边上多余的橡皮泥去掉。这样一块饼干就做好了，把做好的饼干放在盘子里，多余的橡皮泥放在盒子里。、请小朋友把做好的饼干放到中间的桌上来，让大

家都来参观，比一比谁最能干，做得最好。

三、借助实物，正确感知5以内的数量 师：小朋友你们真能干，做了这么多的好朋友饼干，好开心哦！现在我们一起玩个游戏：看谁数得对又快 看谁找得对又快 2016 全新精品资料-全新公文范文-全程指导写作 - 独家原创 师：想一想，你们盆里的好朋友饼干该选那一张点子卡片表示？ 师：展示幼儿的作品，集体评讲。给找得既对又快的小朋友贴上一颗星、从形状上看：这些饼干多美呀！有圆形、长方形、正方形、三角形；、从数量上看：小朋友都很能干，做出了这么多的饼干，真棒！师：小朋友你们看，谁来我们班做客了？噢，原来是小猪宝宝、小兔宝宝、小猫宝宝。你们高兴吗？我们把做好 的饼干送给小动物尝一尝吧。

师：小动物们见了饼干很高兴，都说自己喜欢其中一种饼干图形，告诉我们看看它们的嘴巴就明白了。

猫宝宝喜欢吃哪一种饼干？ 2016 全新精品资料-全新公文范文-全程指导写作 - 独家原创 1、教师问幼儿你刚才做的是什么形状的饼干？最喜欢的哪种形状的饼干？ 2、幼儿一一回答，教师并给相应形状的饼干给幼儿尝试。

艺术活动中的幼儿能够充分的表达他们对周围世界的情感、印象和认知。艺术活动已成为他们表达情感和认知 的重要方式和手段。《细则》中也强调“教师要关注幼儿在 活动中的表现，敏感的察觉他们的需要”。在幼儿操作过程中，我仔细的观察每位幼儿的表现，2016 全新精品资料-全新公文范文-全程指导写作 - 独家原创 发现问题及时给予个别幼儿指导，并帮助幼儿一起完成。满足了不同能力幼儿的需要，并促进每一个幼儿在原有的水平上获得发展。

活动的设计比较符合小班幼儿的年龄特点，在组织形式上以幼儿动手操作为主，游戏贯穿始终，使幼儿在教师创 设的快乐游戏情境加深对三种图形的认识。

这一活动使我深深的感受到了，孩子们对新经验的学习是建立在已有经验的基础上的，是对已有经验的一个整合。孩子们对于饼干的一一对应制作是建立在他们对饼干外形的认识基础上的，并把他们很好的迁移到了新的活动中。正是因为我对孩子们已有经验的了解，以及对活动中孩子们将获得经验的把握，使孩子们在这个教学活动中能主动去探索，既复习了已有经验，也制作出了新的材料。

当然在活动中也有着很多不足之处，我发现在幼儿动手做饼干过程中，让幼儿使用剪刀剪图形对小班幼儿来说有一点困难，也花了很长时间来剪。我觉得小班幼儿年龄还小，小班是游戏化的一日生活，让幼儿在游戏中学习，这样才能使一节课更轻松快乐地完成教学目标。

[幼儿园烘培饼干课教案]饼干课美文网-常阅读，多交友！搜索饼干课 | 点击:31次胡萝卜阿姨特别能干，简直是菜园的神人。有小孩晚上睡觉时手不肯放进被窝。

妈妈会说，不好好睡觉，长高仙女就不会来了，你就长不高了。小孩就赶快把手放进被窝，眼巴巴等长高仙女来看他。

哪儿有长高仙女呢?不用急，胡萝卜阿姨会扮成长高仙女飞过来。见长高仙女来了，小孩就一脸幸福地睡着了。

有的小家伙钻进古老的地道玩，在里面迷了路，回不了家。

胡萝卜阿姨会把咳嗽水、百奇饼干棒、老婆饼、可乐搅在一起，放在洞口。

奇怪的味道飘进洞里，小家伙立刻跟着气味出洞回家了。

所以萝卜老师出国旅游的时候，自然就请胡萝卜阿姨来代课。

胡萝卜阿姨上第一节课的时候，在每个小家伙的桌子上放了

一颗彩豆。

只有说出彩豆的颜色和形状才能吃掉。

这太容易啦，小家伙们每人都得了100分，并快乐地把彩豆吃掉。第二天，胡萝卜阿姨给每个小家伙发了一片饼干。

小桃子以为还是回答问题，马上就边吃边说：方的！方的！把饼干咽下肚子去了。胡萝卜阿姨说：我会重复昨天的课吗？今天上的是儿歌课！

胡萝卜阿姨拿起一片方饼干，念起了儿歌：城门儿黄金锁，我拿钥匙把门开……然后就一口咬下去，真的就有了个城门洞！

胡萝卜阿姨又在饼干上咬了两口，变出个小船！念道：小划船，摇进村，小小桨，慢悠悠。

胡萝卜阿姨又在饼干上咬了几口，变成小狗！又念道：小花狗，见我来，摇摇尾巴点点头。

小狗狗，回家了，进门了，不见啦！

胡萝卜阿姨就把剩下的饼干塞进嘴巴吃光了。

小家伙们佩服得五体投地，也纷纷用饼干练习儿歌。

有的把方饼干啃得像小老鼠吃剩的模样：高高山上一青松……有的一口把圆饼干咬碎：大气球，天上飞，噼啪一声破掉啦！

这么上课真好玩，阿姨说明天还要用棒棒糖上课呢，大家非常期待。可是萝卜老师回来了，大家都让他再旅游去，说我们要胡萝卜阿姨上课。

萝卜老师气呼呼地说：真是一批小没良心的！

江西学员章雅君：我过了。面试的时候很紧张，没有平时发挥的好，但是由于正好是老师让练习的，所以面试成绩是第一，培训效果还是很有效的，谢谢老师老师。

青岛学员 纪鸿飞：杨红艳老师，我是参加七月二号至四号青岛华图辅导班的纪鸿飞，我被录取了，向您表示感谢，您辛苦了！

福建学员宋锦：田惠伊老师，我反超第一，谢谢 离不开爷您的谆谆教诲 谢谢老师。。

赣州学员钟成香：张洋滋老师，我觉得我们在那虽然仅仅只有五天但是这五天也许对我们的人生改变也不小！不仅是说课！更重要的是为我们竖立信心！相信自己我能！那里的老师也很好！

江西南昌学员阳端：陈珊妹老师你好，我是16，17号冲刺班的学员阳端，这两天在您这学了不少知识，谢谢陈老师！

沈阳学员闫春：今天说的时候完全是在你帮助下整理出来那个我的个性模板，再稍稍加了一点点东西，结果比我对手高了7分 大连学员彭慧涵：老师我是彭慧涵，我考上了，谢谢老师五天四晚耐心辅导及对我的关心照顾，超级大么么，以后常联系。

邵阳学员曾霜叶：陈珊妹老师我考上了邵阳县一中学的初中英语老师，特别表达了真诚的感谢。

学员章玉香：不管我考的怎么样，我对石杨平老师讲的课很满意，， 厦门学员苏晓婕：我9号刚考完…面试过了…第二名…还不错哈… 谢谢宋伟老师！

江西九江学员周蕾：王威老师我总成绩出来了，排第5考上了，谢谢老师！

烘焙室工作计划和目标篇三

20xx年以来，在领导及同事的关怀、指导和帮助下，本人开始逐步了解公司各项运作，不断加深企业文化的理解和认同。从我踏入的第一天开始，我就对充满了信心。这种信心来自公司对我的培养，来自于全体员工精神风貌和朝气蓬勃的企业文化。的快速发展，振兴壮大，使我有坚定的信心并努力地工作着。回顾一下几个月来的工作、反思一下不足、思考一下打算，非常必要和及时。

本人在这段时间主要做的工作有：

- 1、修改规范产品研发部产品开发工作流程，缩短产品开发周期，以期提高产品开发效率。
- 2、修改公司产品包装规范，在多次与供应商讨论和商议的基础上，进一步进行产品包装试验，并形成产品包装的规范性文件。
- 4、设计跟进深圳分公司蛇口槟榔园项目：通过前期设计接洽，现场测绘，双方多次设计会议交流，本项目已经打样完毕，获得了客户认可，参与竞标。
- 5、平安产品设计优化：通过对平安二三级机构对我司购买产品的汇总分析，对产品结构工艺进行优化改良，目前此项已经初步形成草案，会进一步联合相关部门讨论审议。

1、工作表现：

a□能够较好地完成本职工作；

b□懂得事情轻重缓急，做事较有条理；

c□能够较好地完成上级安排的任务。

d□能够主动承担责任，积极改正错误，避免类似错误的再次发生；

e□与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作。

2、工作收获：

a□工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

b□工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

在工作中最大的体会就是自我能动性，在对公司技术、流程、工艺等各种条件都不熟悉的基础上，首先要加强自己的学习，另外要善于利用外力，多找方法，多尝试。方法总比困难多！

1、必须树立端正的工作态度和勤奋敬业：

热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，按照国家规范和企业规范的要求，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项专业培训，认真遵守公司的规章制度，保证出勤，态度决定一切，在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎扎实实地做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将手头上的每件事都好，才能为公司的发展尽微薄之力。

2、必须努力学习业务知识，在总结的基础上不断创新：

产品设计工作是一项严肃认真的行为，必须按照规范的程序来进行，稍有不慎就会引起很大的经济损失和法律纠纷。所

以必须认真学习相关的法规、政策、国家规范，清晰了解产品设计工作的设计程序、方法及内容，才能提高效率，确保工作质量。

家具设计从空间的规划设计到单体的设计以及后期细部结构的设计，都是那么的琐碎和细致，甚至小到两块板的拼缝是怎样调整的，使我见识到了，这才是真正脚踏实地的产品设计，虽然这些东西都很小、都很琐碎，麻雀虽小但五脏俱全，这也让我锻炼和巩固了产品设计的知识，在我的脑海中也时刻浮现出，这也许就是我自定义的构造设计吧！

此外，对所做过的工作必须及时进行总结，要善于从工作中总结，在总结的基础上提高创新，只有这样，才能迅速进入角色，不断提升日常工作的胜任能力，提高工作效率与业绩。

3、必须要虚心请教，提高服务意识：

在家具公司工作，因为家具行业的特殊性，其横向和纵深的产品体系联系非常广泛，知识更新非常快，我始终牢记自己是家具设计行业的一员，需要不断的充电，不断的请教同业异业的老师们。时刻做到谦虚谨慎，尊重服从，注意用自己的一言一行，维护公司的整体形象。对本部门同事提出的问题要热情、准确的解答，对其他部门需要协作的要积极，对于领导交办的任务不能推诿和拖拉，只有这样，才能保质保量完善工作任务。

1、政治思想表现、品德素质修养和职业道德有一定提高。

在这一年中，我深深体会到，公司是一个讲学习、讲创新、讲团结的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、严于律己、积极上进，才能融入到这个集体之中。以往在公司中工作，往往只是注重设计知识学习，而忽视了思想理论学习。

进入公司后，通过每次的培训和交流，自己深知，自己只对结构专业的知识有认知，但对其它专业的知识还不甚了解，只有通过其它专业知识的学习和了解，才能使结构专业的设计图纸和其它专业的图纸有一个很好的衔接，全套图纸的总体水平才不会受到我的影响。

其它专业的学习和了解，使我深入认识到只有丰富的理论知识来武装自己的头脑，才能指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题。

2、业务知识和工作能力有一定增长。

在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的入手。在综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

对于刚刚进入公司的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握各种知识，始终以积极的工作态度、踏踏实实的工作作风、高度的责任感投入到工作中；在过去的半年中，通过参加公司集中举办的各项培训讲座，以及平时在工作中的自我学习与实践，我对各项结构设计任务和结构设计知识有了进一步深入的了解。

3、需要改进和完善的地方。

在这半年的时间，我虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但也存在的一些需要改进和完善的地方，如工作中还存在粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力还有待进一步提高。

我一定会在今后的工作中学习、进取完善自己，对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我最大的追求。

我一定在以后的工作中加强锻炼，提高工作效率，按时、按量、按质的完成任务。我将不负各位领导的信任和嘱托，时刻跟着设计的前沿，及时更新自己的设计方法和设计观念，利用专业的设计软件，为我公司的产品设计而努力！

总而言之，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的最好方式，也是一个人实现人生价值的唯一选择。总结几个月来的工作，我可以问心无愧地说：自己尽了心，努力了力。

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说这半年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，相信接下来的，在此岗位上会做得更好，发挥得更加出色。

烘焙室工作计划和目标篇四

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，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

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”。

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2000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2000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。

内容仅供参考

烘焙室工作计划和目标篇五

一、项目介绍

西点烘焙店资金投入低、消费人群广、利润高，回收成本快。

我们店名为“甜滋滋”，消费者多为年轻人，名字顺口好记，便于广泛传播。

二、行业分析

目前西点店在一二线城市深受广大消费者的喜爱，但往往被认为是城市人的专属，在县级市尚未广泛传播开来，若价格实惠，口味好肯定会收到广大群众的喜欢，且以奶茶相辅，提高四季的顾客消费率。

产品根据口味和成本定位价格，比一二线城市价格略低，以产品的质量，良好的服务和消费者的新鲜感抢占市场份额。

三、产品/服务介绍

本店主要经营各种泡芙，葡式蛋挞，各式奶茶，为了满足顾客的消费需求夏季可制作港式甜品。

本店会根据消费者喜好和市场趋势推出新品，若市场反响良好成为将定为本店特色产品。同时不断地推出节日产品和周年产品，如国庆节，情人节，元旦，春节，周年庆。

本店技术员需熟练掌握西点制作流程，推销员需掌握沟通技巧，开店前完成相关作业标准流程的文本制作。

四、店面选址

人流量，人流量，还是人流量！

西点和奶茶是快速消费的产品，人流量为盈利关键要素，繁华地段是最佳选择。如商业步行街，学校群，年轻女性为重大客户群。

五、装修与设备购买

店面装修的风格：外观简洁，内部整齐卫生，招牌有特色。可根据产品需求和设备配备情况进行设计，便于生产制作产品的同时尽可能考虑未来产品的更进和设备的添加所需空间，也需要符合水电的布局要求。

设备按产品菜单采购，高质量的设备更能做出好品质的产品，而且能提高效率。设备同时需要和店面的空间布局及水电匹配。

西点类设备

- 1、电烤炉（操作简单，预热快，成本低）
- 2、搅拌机（搅拌鸡蛋，奶油，面糊，面团）
- 3、裱花袋，裱花嘴（不锈钢，多为扁形，圆形，锯齿形）
- 4、模具（不锈钢，圆形，方形等）
- 5、案台
- 6、刀具：锯齿刀，分刀，抹刀，刮刀
- 7、辅助工具：擀面杖，调料盒，衡器，平底锅，软刷，耐高温纸
- 8、展示柜

奶茶类设备

- 1、封口机
- 2、封口膜
- 3、冰柜
- 4、杯子
- 5、吸管
- 6、搅拌机
- 7、饮水机
- 8、容器

六、人力资源规划

采购员：采购日常材料，控制材料质量和库存

西点师：制作泡芙，蛋挞并推新品

奶茶师：制作奶茶并推新品

收银员：收银，推销，协调作业，保证产品供应速度

每日工作结束后，可小聚餐提高士气，汇总当日收入和支出，账目透明，避免纠纷。

七、本店主营产品

营业时间（10：00~18：00），可根据季节调整。

本店需保持创新，提高产品和服务质量，并定期进行大城市同行视察，研发新产品提高竞争力。

八、营销策略

广告投入

烘焙室工作计划和目标篇六

随着社会经济的迅猛发展，人们对精神和物质文化的要求也随之越来越高，但是现在都市生活质量的提高和生活节奏的不断加快，加之多元化文化的迅速渗透，迫使许多传统行业面临传承求新的阶段，也使得消费者追求着更高更好的精神与物质的享受。然而分析当今社会，人们追求的主题不外乎绿色、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与学生身上尤为体现。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，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，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。

1、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，微笑带以尊重。

2、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。

3、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。

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。

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。

1、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。

2、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。

3、优雅舒适的店内环境

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。

4、轻松亲切的店员服务

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。

经营原则：

1、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。

2、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。

3、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。

我们计划在饮食服务行业竞争，相信这个行业发展趋势将向着环境健康导向型、小型化、高质量发展。

随着现代人生活水平的提高，生活节奏的加快，在日常生活中，对各种健康食品的需求不断增加，健康绿色又时尚的食品与饮品正越来越受到人们的欢迎，对于广阔的市场前景是毋庸置疑的。虽然市场机会在眼前，但是它存在的市场竞争也是极大的，这是一个极具挑战力的市场，蛋糕店，或者果汁饮料奶茶店，但是诸如某些进驻内地数十年的老牌蛋糕店，虽然具有很好的口碑及顾客群，其品牌也是一个长年累月积累下来的。且其本身只是以蛋糕为主要经营项目，再如那些满大街都是的奶茶店、果汁店，他们都以饮品为主要产品。我们的竞争对手还包括着现在属于高消费的咖啡店，他们主要以西式餐饮，及高规格的服务立足市场，并且在不断的壮大着自己的消费群体。

综述，他们大多都是以单一的产品类型去吸引固有的消费者，缺少多元化合并的优势，且很多都没有一个绿色、健康的理念。我们将自己的理念注入这个多元化发展的市场，积极开拓，力求更新，必将可以将自己优势发挥得淋漓精致。我们可以利用市场的需求，打造自己的特色，利用产品的高质量，优雅的环境，利用亲近自然的服务打动和笼络顾客。打造“自然的纯粹与甜美”，慢慢提高知名度，然后申请品牌专利，实行品牌加盟，达到一个连锁的形态。我们有了自己的品牌价值，招揽更多的加盟商，市场占有率就越大。

目标市场

糕点及果蔬饮品，男女老幼皆宜，也一直深受广大消费者的喜爱。而且其产品的新鲜健康特色，尤其受到年青人的青睐。其本身的营养价值也颇高，所以一部分人将其当做正餐来食用，可见其在市场的前景。

我们可以先将目标市场定位于白领一族，他们早出晚归，很多时候顾不上自己的早餐。我们可以吸引他们为主要顾客，提供优质健康的糕点小吃及果蔬饮品。所以，早点是我们必须加强的卖点，以吸收并巩固一类顾客。

1. 启动资产：大约需9.5万元设备投资：
2. 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

经济效益估算：

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。

如果你的蛋糕店不是所在街道或者小区第一家店的话，就要花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客，因为顾客很难改变一贯的口味，风险控制，在社会上流传着这样一种说法：理想的生活就是住在英国的乡村，用着德国的电器，有个日本的太太，法国的情人，外加一个中国的厨子。单不论这是不是所有人的理想的生活标准，字里行间却透着这样一个信息：食在中国。这话不假，中国是非常讲究吃的国家，也是世界上餐饮业最发达的国家。中国的饮食文化源远流长，餐饮业是中国历史最悠久的行业之一。餐饮业是指通过即时加工制作、商业销售和服务性劳动等手段，向消费者提供食品(包括饮料)、消费场所和设施的食品生产经营行业。随着餐饮业的不断发展，人们在外就餐频率变得更高，随之而来的各种责任事故也层出不穷，食客与餐厅之间民事责任赔偿纠纷数量越来越多。从保险角度来讲，餐馆行业所特有的这些民事责任风险，是可以向保险公司进行转移的，最适合的责任险保险产品是“餐饮经营者责任保险”。

烘焙室工作计划和目标篇七

4月份，在市残疾人康复中心，市残联邀请了全国知名脑瘫康复专家高晶博士及无锡市的康复专家为全市有康复需求的150多名0——6岁、7——14岁残疾儿童进行免费筛查，为他们进行康复评定，建立数据库。数据库的建立为残疾儿童今后康复训练工作的.开展提供有效依据。

2、康复训练救助有新实惠

今年市残联除继续对符合康复训练条件的0—6周岁残疾儿童进行免费康复训练，还与财政局联合出台了针对7—14岁的贫困残疾儿童进行康复训练救助的新政策，受到患儿家长的欢迎和好评，切实减轻了残疾儿童家庭的负担，使他们能继续参加康复训练，提高康复训练效果。到目前为止已经审批通过的符合康复训练条件的残疾儿童共79名，其中脑瘫儿童38名，孤独者儿童30名，外出康复残疾儿童9名，2名儿童接受

了人工耳蜗手术救助。

3、建立健全残疾儿童家长培训工作制度

康复中心定期召开脑瘫儿童家属座谈会，及时了解家长和机构的需求，解决康复训练中存在的问题，使为残服务落到实处。

4、心理协会加入助残队伍

心理协会公益项目“心手相连—脑瘫儿童及家长心理援助”每月一次为残疾儿童家长进行免费心理咨询，为他们疏导情绪，缓解压力，帮助他们放下精神上的包袱。同时建立了一个家长自助群，把残疾儿童家长们集合在一起，解决一些困扰，同时给予支持和关怀。

5、加强康复专家指导力度

市残疾人康复中心根据需求制定每月脑瘫儿童康复专家高晶博士来宜的康复计划：为新增患儿确诊、在训儿童下一步康复计划和康复效果评估等等。同时还帮助中心进行治疗师业务培训，定期召开案例分析，对于治疗师来说，整体技术水平得到了提高。

烘焙室工作计划和目标篇八

我们计划在饮食服务行业竞争，相信这个行业发展趋势将向着环境健康导向型、小型化、高质量发展。

随着现代人生活水平的提高，生活节奏的加快，在日常生活中，对各种健康食品的需求不断增加，健康绿色又时尚的食品与饮品正越来越受到人们的欢迎，对于广阔的市场前景是毋庸置疑的。虽然市场机会在眼前，但是它存在的市场竞争也是极大的，这是一个极具挑战力的市场，蛋糕店，或者果

汁饮料奶茶店，但是诸如某些进驻内地十数年的老牌蛋糕店，虽然具有很好的口碑及顾客群，其品牌也是一个长年累月积累下来的。且其本身只是以蛋糕为主要经营项目，再如那些满大街都是的奶茶店、果汁店，他们都以饮品为主要产品。我们的竞争对手还包括着现在属于高消费的咖啡店，他们主要以西式餐饮，及高规格的服务立足市场，并且在不断的壮大着自己的消费群体。

综述，他们大多都是以单一的产品类型去吸引固有的消费者，缺少多元化合并的优势，且很多都没有一个绿色、健康的理念。我们将自己的理念注入这个多元化发展的市场，积极开拓，力求更新，必将可以将自己优势发挥得淋漓精致。我们可以利用市场的需求，打造自己的特色，利用产品的高质量，优雅的环境，利用亲近自然的服务打动和笼络顾客。打造“自然的纯粹与甜美”，慢慢提高知名度，然后申请品牌专利，实行品牌加盟，达到一个连锁的形态。我们有了自己的品牌价值，招揽更多的加盟商，市场占有率就越大。

目标市场

糕点及果蔬饮品，男女老幼皆宜，也一直深受广大消费者的喜爱。而且其产品的新鲜健康特色，尤其受到年青人的青睐。其本身的营养价值也颇高，所以一部分人将其当做正餐来食用，可见其在市场的前景。

我们可以先将目标市场定位于白领一族，他们早出晚归，很多时候顾不上自己的早餐。我们可以吸引他们为主要顾客，提供优质健康的糕点小吃及果蔬饮品。所以，早点是我们必须加强的卖点，以吸收并巩固一类顾客。