

2023年烘焙社活动策划书(精选9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

烘焙社活动策划书篇一

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。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

烘焙社活动策划书篇二

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

烘焙社活动策划书篇三

我们知道，世界上任何一家超市都不可能在每一个区域都做得比竞争对手好。同样□xxx也深知此理，所以在卖场的分割上充分发挥了自己的优势。

曾经在相关的资料上看到;xxx的生鲜日配和日杂是其最具特色的两个区域。此行一看，果真不假，在xxxxx店，生鲜的面积约占了xxx平米，在生鲜区域，装修的风格讲究，经营的品

种繁多，敏感性的商品价格低得让人心跳。在此区域购物的人潮涌动，是超市的一大亮点。单就经营品项上简单比较，我们的品种只及其不足一半，而且均集中在相对毛利较高的品项上，如豆制品xxx有近xx个单品。

在非食品的日杂区，陈列货架多达167组。陈列讲究，美观整洁，且品种繁多，琳琅满目，且日杂的新品季节性商品和流行的商品都是陈列在起眼的位置。自有品牌的开发从目前情况看xxx显然加大了力度，定价上比同类商品低20%--25%，加上大面积的突出陈列，购买率和创利能力相当高，这也应该是今后我们的一个学习和发展的方向。

从中可以看出□xxx的酒水的占比份额较大，达到而我们门店最高的酒水占比，这并不意味着我们的酒水占比不合理。其原因是因为地处一级市场的消费习惯有一定的差别，其中如红酒陈列面就明显的比我们的陈列宽，这与市场消费有很大的关系，我们反而要注重的是我们的酒水面积占比与销售占比及不匹配，解决之道应是从两个方向入手：(1)缩小陈列面积(2)适当引进新增动销品项。

销量较大的冲调毛利高的休闲南北货则是从陈列面积陈列位置上大力度倾斜，这与我们“一视同仁”的做法显而更为合理和值得借鉴！

相反，在xxx的服装区□xxx所给的面积相对较小且品种也较少。

在xxx二楼主要是展示一些非食品的商品。从二楼卖场入口进入的最右边主要是家电(如电视机，空调，电扇等)和手机售卖区。在卖场中部主要划分为四部分：音像制品(书籍□vcd等)家居用品(睡衣拖鞋等)日常用品(电池水杯饭盒等)衣物(有品牌和无牌子的成衣内衣)。

在卖场的最靠后的左手位置主要是卫生洗化用品等，如皂类卫生纸牙刷等；中间位置主要是10排左右的落地货架，主要放

置化工品(如：洗发水洗面奶等类似品)；最右边(既最里面)主要是雅芳美宝莲等化妆品的销售，有醒目的品牌标志。

一楼食品类布局如下。熟食，生鲜，速冻等最吸引顾客的区域设置在门店的最内部，一方面靠近后场的作业区，另一方面还可以吸引顾客走遍全场。果蔬区一般被认为高利润部门，通常的布局是满足顾客的相关购物需求，安排在肉食品的旁边。由于奶制品和冷冻品具有易融化，易腐蚀的特点，所以一般它被安排在顾客购买流程的最后，临近出口，同时奶制品和冷冻品通常在一起，这样有利于设备的利用。烘焙品的主力商品是面包，销量大，毛利高，大多被安排在第一货架和靠近入口的地方，这样不仅会刺激高价位的面包的出售，而且还会避开顾客遗忘。杂品部分主要在超市卖场的中央，采取落地货架形式，布局为纵向陈列，这样顾客就可以透视纵深。

还有一项商品规划的设置就是一般部门的设置规划本着防盗防损的目的，一些丢失率较高的商品会专门安排在一些特定的角落，例如：口香糖总是在收银台前，化妆品总是在门店内的醒目的地方。

另外，经过对xxx面积的分析，发明食品生鲜收银区和休闲区面积和刚好与非食品的面积大致相等。

这都表明□xxx在抓住价格透明度不高，而毛利点高，且在组合商品时的选择面较广的非食品做文章。卖场布局，分割时优先考虑了非食品的面积。

xxx用什么样的货架陈列什么样的商品，是经过认真分析了。比如说用高的货架陈列塑料制品，用高的货架靠墙作展示等。都是经过认真分析的□xxx巧妙的利用货架的不同高度以及服装/电器等区域，将一个个的区域隔离开来，让顾客既有购物的享受，又不让顾客有走进货架林的感觉。

另外，相关联的商品组合在一起，巧妙的利用关联商品由一个区域向另一个区域过渡也是xxx的一大特色。如：用清洁用具向洗化日化过渡等。

xxxxx店在商品陈列时，对颜色搭配的要求已达到十分讲究的地步。几乎所有的商品，在陈列时针对不同的商品，利用商品自有的颜色进行区分开来，进行有机的组合。特殊是家纺针棉区，如将毛巾等商品利用毛巾自有的颜色进行有机的组合，区别。让顾客选购时一目了然。从而节省了选购时间，提高商品的销售。

xxx对货架的有效利用，是值得我们认真钻研的。在xx店xxx用了很大的面积去陈列凉鞋凉拖鞋凉席空调被等。而反季商品只是作象征性的摆放，如：保健品在整个卖场惟独五组单面货架，且每个单品惟独一个陈列面。

xxx充分利用灯光□pop以及特价商品，堆位等有机的组合，把整个卖场的气氛营造得非常浓郁，让顾客一进xxx便有一种购买的冲动。

xxx卖场的布局，包括卖场出入口主次通路卖场商品布局，以及各收款台的设置等，处处体现了xxx设计的初衷—方便顾客。

出入口设置□xxx卖场入口是直接通向主通道，这样设计可以保证顾客经过每节货架每个商品，以便增加顾客的随机购买机会□xxx的音像图书玩具等用品一般是在入口就近，而出口处则陈列顾客习惯性购买的商品。如家用百货清洁洗化用品等，其原因是家用百货和清洁洗化用品等很简单丢失，尤其是洗化类的化妆品，放在出口的地方，人流特殊多，小偷就很难偷窃了。

主通道设置：顾客经过入口进入卖场内逛完整个卖场，将由通道设置线路来决定。为了让顾客把店内整个商品都扫瞄一

遍□xxx主通道的路线都能够让顾客将店内的每个角落都转遍，并且具有循环性。因为惟独让顾客转遍整个卖场。商品陈列所表现出的吸引力对顾客才具有意义。

仔细观察xxx的陈列。发此刻每一个商品的右下角都会相对应的有一张货牌(标价签)。货牌上面除了标明常规的品名产地价格等。而且还标明了商品陈列排面数通过对商品的细数。发明都与所标明的排面数相吻合，可见□xxx的员工对商品配置表的执行是到了位的。

烘焙社活动策划书篇四

1、认真做好护理人员职业道德教育工作，端正护理人员的工作和服务态度，充分调动护理人员的积极性切实做到“以病人为中心”为患者提供满意的服务。完成党关于群众路线教育实践活动的学习，使群众观念更加深入人心。全科医务人员全心全意为人民服务，以为患者提供满意的服务为原则，认真完成各项工作。

每月组织一次护理查房，讨论科室内疑难病例的护理要点及注意事项，使护理人员在护理查房过程中收获更多的知识;不定期进行晨间提问，督促护士加强业务知识及护理核心制度的学习，提高护理人员学习的积极性。

3、对新进护士进行科室各项中医护理技术操作的培训以及科室各种仪器使用的培训，使其能熟练掌握各项常用的中医和傣医护理技术操作及相关的理论。

4、为了迎接等级医院评审工作，对医护人员应要掌握的相关的医院感染知识及急救技能知识进行了培训及考核，特别是手卫生知识，消毒隔离知识及心肺复苏相关知识等。、为了更好的服务于患者，让病人减少痛苦，护理人员必须具备良好的职业技能及扎实的专业知识。为此科室注重护理人员的业务素质的培训。在院护理部的严格要求及组织下，积极参

加全院的业务培训及讲座，并保证了出勤率达到98%以上。

存在的不足：

- 1、护理人员的整体素质仍有待进一步提高，仍需加强“三基”及专科理论知识学习。
- 2、护理质量仍需进一步提高，护理质量管理有待完善。
- 3、个别护理人员危机感不强，工作欠缺主动性；学习缺乏积极性。
- 4、医疗护理安全有待加强。
- 5、责任制整体护理及健康教育有待进一步加强。

烘焙社活动策划书篇五

星期日下午我和好朋友柏梓皓一起前往秋林商场负一楼的烘焙教室学做月饼。来之前妈妈就给我讲了月饼的由来。听妈妈说：“中国素有中秋佳节食月饼的传统习俗，这一习俗是从唐朝开始的，北宋的时候在宫内非常流行，后来流传到民间，当时俗称“小饼”和“月团。”一想到今天能尝试一下做月饼，我开心极了！

我们到了烘焙屋，按照烘焙师阿姨的要求，我们先洗手，然后换上了干净又漂亮的粉色围裙，男生穿起来也很好看呢！

开始做月饼了。叔叔阿姨们先教我们和面做月饼皮儿，材料有低筋面粉，糖浆，色拉油。这一步可不简单，得一点点儿往面粉里加色拉油，反复搅拌大概半个小时，再一点点揉成面团，最后把面团放到塑料袋里醒面。阿姨说平时醒面得一个半小时或两个小时，但今天天气炎热，40分钟就可以了。这期间我们准备月饼馅，就用莲蓉吧。一个馅儿是60克，我

们用电子秤一点点地称，一会儿多，一会儿少的，有点难哦！

再看看那烘焙阿姨们几乎一拿一个准儿，真让我们佩服，当然这不是一天两天的功夫。馅里还得加蛋，我们把蛋黄切两半。这时，面团也醒好了，我们把称好的皮儿按扁，像包包子一样开始包月饼。这是最难的一步了，因为皮儿只有13克，月饼馅儿有60多克。我们几个徒儿倒是将将巴巴的把月饼包上了，但月饼各个七扭八歪，站立不稳。不过放进磨具里，再从磨具里拿出来还是蛮漂亮的。

最后一步就是用烤箱烤月饼了，大概7分钟拿出来刷蛋清再放里面烤七八分钟。月饼出炉了，香喷喷的很好吃。

不是亲手尝试制作月饼，真的不知道月饼师傅有这么辛苦呢！我们美滋滋地品尝着自己胜利的果实，激动之情溢于言表，心里更是美滋滋的。

烘焙社活动策划书篇六

二、活动时间：20__年9月29日星期六上午9：30

三、活动地点：__区__x大街与东天光路交汇处，__烘焙工坊

四、活动准备：麦啡——活动场地、指导操作人员□diy月饼原材料，小礼品，包装盒，当日购买月饼或店内其它食品是否享受优惠。

礼都——活动签到本、笔、气球、呼啦圈10个、红丝带一根、圣诞树2棵、纸质月亮若干、线绳若干、筐2个、音响设备。

五、活动费用：月饼原料费用外无其他收费，月饼每块8元

六、报名方式：网上报名/电话报名/直接到幼儿园或店内报

名均可

要求：

- 1、留下宝宝基本资料（宝宝姓名、出生日期、联系方式、到场人数）
- 2、所要制作月饼数量/单位：块
- 3、报名后直接支付活动原料费，凡报名未支付原料费者报名无效

电话：_____

八、活动流程：

1、介绍中秋节、月饼的由来

农历八月十五日，是我国传统的中秋节，也是我国仅次于春节的第二大传统节日。八月十五恰在秋季的中间，故谓之中秋节。

中秋节起源的另一个说法是：

农历八月十五这一天恰好是稻子成熟的时刻，各家都拜土地神。中秋可能就是秋报的遗俗。

中秋节的传说是非常丰富的，嫦娥奔月，吴刚伐桂，玉兔捣药之类的神话故事流传甚广。

中秋节时，云稀雾少，月光皎洁明亮，民间除了要举行赏月、祭月、吃月饼祝福团圆等一系列活动，有些地方还有舞草龙，砌宝塔等活动。除月饼外，各种时令鲜果干果也是中秋夜的美食。

在很久很久很久很久以前，月饼就在我国出现了。而“月饼”这个名字的由来，据说，是在某年中秋，唐玄宗和杨贵妃赏月吃胡饼（胡饼，月饼的“曾用名”）时，玄宗嫌“胡饼”不好听，而玉貌绛唇的杨贵妃仰望明月，思绪涌动，随口而出“月饼”二字。此后，“月饼”便代替“胡饼”在民间流传开来。

月饼的另一种说法是：

中秋佳节即将来临，今天就让我们的家长带宝宝体验一次特殊的月饼diy之旅吧！

2、请工作人员引导宝宝家长参观做月饼的前期准备程序

3、做月饼开始

（1）、在工作人员的引导下开始按照自己所报的月饼数量来做月饼（人员要求，每组家庭一名宝宝，一位家长陪同，其余同行家长在旁观看）

（2）、做好后统一进烤箱进行烘焙

（3）、等待月饼出炉

4、亲子游戏

（1）、毛毛虫

准备：小呼拉圈10个，共5组，每组3人，呼啦圈2个

规则：每个家庭派出一个小孩和两个大人，三人排成一列纵队，第一个圈套在前面两人身上，第二个圈套在后两人身上，比比哪组跑完规定路线，为了增加难度，可在路线上设置独木桥、山洞等障碍物。

(2)、摘月亮

准备：纸质月亮若干，线绳若干、圣诞树2棵，呼啦圈10个

规则：分两组，每组5名家庭，以接力的形式穿越障碍，家长抱起宝宝摘下挂在树上的月亮返回起点放在本组的筐里面，看最后哪组摘得的月亮最多为获胜。

(3)、月亮月亮哪里跑

准备：红丝带一条，黄色气球一个，

规则：把所有的家庭分成两组，抱起宝宝分别站在丝带的两侧，老师向天空抛起黄色的气球，家长用宝宝身体的任意部位去碰触气球，如果气球在哪一侧掉在了地上，哪组就输了。

5、月饼取出进行包装

礼盒装（包装另算）

九、活动结束

烘焙社活动策划书篇七

每个人都有自己的拿手好戏，有的人擅长唱歌，有的人擅长跳舞，也有的人擅长写作。我也有自己的拿手好戏，那就是烘焙。

什么是烘焙？就是做面包、甜点一类的东西。我从小就对烘焙情有独钟，总是缠着妈妈教我，学着学着，就可以自己做了。

前两天爷爷奶奶来我家了，顺便还提来了一袋子的水果，奶奶总跟我说要多吃水果，对身体好。这次还是一样，又给我

说了一遍，从袋子里拿起一个苹果，准备去给我削苹果。

我往袋子里瞅了一眼，看见有个大柚子，想起了之前在网上看到过用柚子皮做糖的视频，一直想试试，可一直没时间。现在是周末，正好爷爷奶奶也来了，我就想给大家露一手，做个柚子糖。

说干就干，我抱起那个大柚子往厨房走去。首先，把柚子剥开，将果肉取出来，留下一层厚厚的果皮。再把果皮切成小块，装到碗里洗。

这个过程真漫长啊，为了去除柚子皮的苦味，要反复换四五次水来清洗。

洗完后，放入锅中开火煮沸捞出，再次清洗，直到水变得很清澈，挤干水分放到碗中备用。

放水400克，冰糖300克开火熬制，大火煮沸后倒入柚子皮翻炒，等它吸饱水分，关火再炒几分钟，表面出现糖霜就可以了。

我满意的将它装盘，端进了客厅茶几上，招呼大家都来尝尝。全家人对它都赞不绝口，连一向不爱吃糖的爷爷都吃了好几块。

这次算是大功告成，不过还是有待提升，我还会继续努力的。

烘焙社活动策划书篇八

一般来说，烘焙店可以分为四种服务类型：柜台式服务烘焙店、专业式服务烘焙店、卡座式服务烘焙店和在线烘焙店。下面是关于烘焙店创业计划书的内容，欢迎阅读！

计划从事的是一项以烘焙为主的店。名字未定。目前策划中、面向中低档消费人群。

经营的产品主要以早餐西点、甜品、生日蛋糕为主。

(一) 产品特征

产品追求精致美观，口感好，品质高，运用进口原料，不放添加剂。让消费者在满足胃的同时不用担心身体健康问题。

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，如国庆节，情人节，元旦，春节。

(二) 产品竞争力

1、产品追求健康与创新。

2、店面设饮品茶座区域(根据店面大小)，现场加工制作，这会吸引到不少消费者。

3(三) 服务计划

1、食品安全放在首位，如果客人没有安全感，服务再优秀也无济于事

2、重视消费者，使消费者成为回头客

3、创新。在消费者需求和期望越来越高、越来越多的情况下不断创新。

(四) 附加产品

在经营糕点的同时，我们还可以推出其他一些产品，如奶茶、冰淇淋之类。

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。

(一) 目标

第一年：主要积累创业经验，打实基础，在市场上站稳脚跟

第二年：目标增加连锁店，扩充产品，吸引更多消费者来消费

(二) 优劣分析

优势分析

- 1、我们选用的原材料好，不含添加剂，且产品不断改善创新
- 2、本店内销售及外卖服务能吸引更多消费者。

劣势分析

- 1、新店开业消费者对我们的基本情况口味等了解不多，影响销售额
- 2、产品创新对热衷于传统糕点产品的消费者来说不易接受。
- 3、由于用的原料好，成本也相应提高

机会分析

- 2、良好的口味、认真的服务态度、专业的操作水平能树立较好的口碑

3、 产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

威胁分析

2、 西点属于高脂肪、热量食品，会使部分消费者忍痛割爱。

1、 定期推出体验活动或消费者diy活动

2、 海报宣传

(一)产品策略

1、 根据不同消费者推出不同产品

2、 注重产品包装

3、 对于有消费欲望，但不愿意自己上门的消费者提供上门服务

4、 加盟美团等软件

5、 利用现在很流行的O2O网络销售模式进行网络销售

(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、 较之竞争者，制定相对低廉的价格

(三)促销策略

1、 定期举行产品促销活动

2、 在店内增设意见簿，有意见或建议可以直接提出或书写

3、会员制度

(一) 资金需求

(二) 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。

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
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

烘焙社活动策划书篇九

来到学校后他忙的不亦乐乎，深知学习时间有限，上课认真听课做笔记、实操练习从不含糊之外，就连周末休息也来到教室默默练习；对每个作品都付出百分之百的努力，力求做到完美。因为喜欢，他才想花更多时间去钻研。

6个月的全能班课程包含了翻糖内容，在课堂跟着龚丽斯老师学习一天的翻糖后，发现了翻糖的无限乐趣。在老师的推荐下买了周毅的书籍，自学几天后，做出的成品让人眼前一亮。

曾在参加学校月展时，36小时不眠不休，只为呈现最完美的翻糖人偶作品。他说：“制作翻糖古装人偶手法要轻盈，翻糖的皮需要擀制很薄，做出来的衣服才会飘逸；人偶衣服一层层披上，需要高度的注意力，一不小心就会前功尽弃。

学习技能的道路上，除了天赋和努力，更重要的是热爱。6个月的学习让他上了高速，迫切想要汲取更多知识，上周成功通过了助教老师考核，正式成为王森学校大家庭的一员。“很开心能够加入王森烘焙学校，来到王森就没打算走，先从助教老师开始，未来想继续在王森任教，成为一名合格

的烘焙导师。”不在乎薪资，只想跟王森优秀的老师学习更多技术。他心里有梦，眼里有光，不忘初心，愿他在烘焙路上熠熠生辉！