

创业团队的管理方案(大全5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

创业团队的管理方案篇一

蛋糕店创业计划书范文

一、市场分析

在蛋糕的消费过程中，顾客都会有“先入为主”的心理。如果第一次购买后，觉得这家蛋糕店的产品不错，就会认定这家。因此，对新开张的蛋糕店而言，必须要留住顾客。特别注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。所以，打造健康蛋糕概念，会增加对顾客的吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

二、设备投资

模拟方案以10平方米左右的小店为例。启动资产大约需万元。

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）

三、首期进货款

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

四、济效益估算

1、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。 2、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。

3、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2000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元左右按此估算，一年左右即可收回投资。 1，装修风格：

a□连锁店的名字为：橙，黄，绿，青，蓝，紫等，用水钻打造梦幻的感觉，水钻给人静心，典雅，精致的感觉，利于吃糕点时的小憩，享受内心的恬淡，以及梦幻般的美好，不同颜色为主色的店，给人的感觉不同，这样有利于将“蛋糕”做大！

b□欧式风格，典雅，绅士的环境，特别上海是个有文化修养较高的城市，欧化的生活也逐渐被人所接受！

c□拓谷一样的感觉，让人忽然从上海的小资情调转移到谷地一样的好地方，清晰，自然，给人一种洒脱！装修材料多用天然的石头和特殊自然造型的东西，因为买的是自然加稍微人工的造型，所以成本比较高。

2, 装修费用相对较低的方案:

像普通的店面一样, 设零售区和蛋糕工作间, 另外设几个吊篮和各式的桌椅□shopping累了的时候可以小憩一会, 因为本店销售奶茶和冰淇淋。

蛋糕店创业计划书范文

一、项目简介

背景: 目前中国经济发展迅速, 生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣, 全国各地的面包房遍地开花, 而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌, 虽然竞争激烈, 但普通的面包店还有不少弱势和缺陷, 因此给了我们占领市场的机会。

前景: 目前虽然各地都有不少面包房, 然而相对于发达国家而言, 我们还有很长的路要走, 烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜, 人人喜爱, 市场巨大。

二、主要产品

面包、蛋挞、冻品类(慕斯)、月饼、西饼 一般产品 蛋糕、生日蛋糕diy产品

三、服务计划

1、安全, 在食品领域, 安全问题是大家最关系的话题, 因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便, 我们要根据客户需求改进自身的服务和流程, 争取让尽可能多的顾客感受到方便。 3、尊重, 针对客户, 无论是谁, 我们都必须尊重, 让顾客感受到我们对他们的重视,

增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

四、竞争性分析

目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场
6、缺乏特色产品。

我们的优势

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算针对比较重要的原材料，与人合作，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度□ diy□

情侣：共同制作的甜蜜感，一起分享快乐

其他：亲手制作蛋糕送人以表示心意

五、营销策略 1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

本店特色：

diy□为家庭带来新颖的娱乐休闲方式，为情侣提供温馨浪漫的环境，提高生活品味。

diy服务流程：顾客需提前预约，在约定日期内至店内diy专区，由一名店员指导，顾

客根据自己的需要选择蛋糕胚的形状和大小，然后自己动手，选择奶油或水果等原料，发挥自己的想像力，根据自己的需要做出蛋糕的样子，然后在店内包装好，带走。这样即满足了顾客的送礼形式，最主要的是表达了心意，一举两得。

六、投资与收益分析

资金需求：

- 1、店面租金：3万/年(30平米)横街中心小学附近
- 2、装修：1万
- 3、设备：2万
- 4、证件执照：2000左右
- 5、工资：1名店长3万每年;3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

收入分析： 每日平均销售额500左右，月销售额3万，年销售额18万。（12万由父母出资所得）

七、风险与防范措施 风险：

- 1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。
- 2、蛋糕等产品属于高热量，女当今减肥当道的女性审美观念相冲突。
- 3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。
- 4、新店刚开业，品牌知名度不高。

防范措施： 1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。

2、针对女性爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品；对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包；对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。

3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制

了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业准备例如diy蛋糕大赛;diy巧克力拼图;新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大我们的品牌影响力增加。

最新甜美蛋糕店创业计划书范文

2一、计划摘要

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，我们的“diy食品连锁店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，决定打造个从小到大的产业，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业，形成diy食品连锁一条龙。打造都市避风塘!

二、企业介绍

1、项目名称□diy蛋糕店——diy食品连锁店 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young!4□店面名称：

i cake——diy蛋糕店

注释1[i——我，i cake——我的蛋糕，就是diy蛋糕，自己动手制作，世上独一无二的蛋糕!2[i与“爱”谐音，就是喜欢蛋糕，喜欢我们的蛋糕店!。5、店面主题曲：

《甜甜的》——周杰伦

主要歌词：我轻轻的尝一口你说的爱我…… 每天会在店里播放一定的时间。6、宣传口号：

我的蛋糕，我的young!

注释[young有两个层面的意义，一方面，是我们面向年轻群体的体现，另一方面[young与“样”同音，即diy自己制作蛋糕，就有自己想要的样子!7、店面商标：

注释：上边一个蜡烛，是字母“i”的变换，左边缺失一块的圆就是蛋糕也是字母“c”与后面的“ake”连起来就是“cake”代表着蛋糕的意思，再和蜡烛在一起，就是我们蛋糕店的名字“i cake”!8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。（因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段）。

三个备选方案：

1、海淀五道口华联附近临街旺铺出租

面积：50平米

房源描述：周边遍布很多高校交通便利的很绝大多数人耳熟

能响高校生们消费的集中地，消费人群不容质疑。是一个极好的商铺经营场。

2、民族大学西门附近的旺铺具备餐饮条件

面积：45平米

面积：40平米

房源信息：此商铺位于魏公村临街繁华地段，紧邻大学，临主路公交站牌集中，周边多家品牌餐饮，服装店，小吃奶茶店，人流量非常大，纯一层，面宽8米，上下水，动力电，能注册，适合各种服装饰品，品牌小吃，西餐茶楼等行业。9、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……各各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diy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。

三、市场分析

创业团队的管理方案篇二

本公司是一家处于创始阶段的公司，我公司是一家专业做婚庆策划的公

我公司针对上述情况开发了下列主要产品

一. 龙凤呈祥

1 中式婚礼

2 泰式婚礼(热带风情)

3 韩式婚礼

施华洛克

1 欧式婚礼

2 美式婚礼

在中期的发展中，我公司还会引进港澳台地区今年风靡的新娘课程，以满足顾客不断增长的消费需求。为实施我们的计划我们需要总金额为()的投资，用于下列目的：

1 为了建设发展设施，增加我们的设备以满足顾客的要求。设备如下：摄像设备 后期处理硬件设备，婚礼策划、婚礼主持、现场督导、摄影摄像、新人造型、场地装饰、灯光舞美等工作中需要的各种工具。

2 由于新订单的大量涌入和会计覆盖面的扩大，需要改善客户的支持与

服务系统，以适应增长的需要。

3 在新的市场规划形势下，新增的雇员需要努力适应不断发展的形势，雇员培训费。

4 增强科研开发强劲性，以便生产适销对路的产品，同时也为了提高我们的竞争优势。

5 目前我们的服务还处于开发阶段，我们计划按着我们的这种依托于强大数据库的方式来不断开拓我们服务项目，以便更迎合顾客的需求。

在公司可以运营后，我们会聘请相应的雇员来实现整个公司的运营，我们需要的人员有策划师、督导师(总管)、司仪/主持人、形象设计师、化妆师、摄影摄像师、av制作师、花艺师、婚宴设计师、车队、乐队等。服务范围包括：婚礼策划、婚礼主持、现场督导、摄影摄像、新人造型、场地装饰、灯光舞美。

创业团队的管理方案篇三

1、携带物品

婚纱照片，喷绘。

2、主要问题

人员分配:提前派人到会场

灯光音乐效果:仪式过程中的灯光和音乐谁来提供，事前由谁调试；

婚车安排:找人负责接车、

注:1、新娘家地址:

2、行车路线:

摄影摄像:摄像师:上午在新郎家摄像，下午随车来新娘家；

摄影师:具体时间由婚庆公司安排，具体内容例如相机是否是数码相机，后期制作相片的收费问题，是否有数码dvd(还需沟通)

3、与主持人沟通:

了解仪式过程、内容；

新人应熟悉那些步骤、习俗；

有那些人发言：

仪式中需准备的物品：鲜花瓣、戒指、红色康乃馨、可乐红酒、茶、结婚证；

控制仪式时间。

婚庆联系人：

创业团队的管理方案篇四

为确保公司能够及时、有序、高效地应对可能发生的疫情，预防和控制疫情的发生和蔓延，保护员工的身体健康和生命安全，特制定本工作预案。

（一）普及疫情防治知识，提高广大员工的自我防护意识。

（三）建立快速反应机制。及时采取有效的防控措施，预防和控制疫情在公司的发生和蔓延。

组长：（总经理）

副组长：（总经理助理）

成员：

领导小组负责全面协调，组织全厂防治工作。

（一）宣传教育开展多种形式的宣传教育，增强广大员工公共卫生意识和自我保护能力，培养良好的卫生习惯。

- 1、进行防治知识、方法的分类培训。
- 2、发放预防知识材料、转发相关文件。
- 3、有计划地利用通知栏、公告栏、健康教育课等多种宣传方式，对所有员工普及防范的有关知识。

（2）预防措施

- 1、严格公司门卫管理，登记进出时间、姓名、联系方式等信息，及时掌握各种人员流动情况。
- 2、改善卫生设施与条件，加强对生产车间、办公室、食堂、宿舍等人群聚集场所的通风换气和公共卫生设施及公用具的消毒，搞好环境卫生。
- 3、坚持检查、登记制度，做好情况统计分析工作，一旦发现发热、呼吸困难、深呼吸感到疼痛、心跳加快、感冒好转突然病情恶化、寒战等情况，及时上报。

2、突发性的预警应急反应应急措施

（1）预警级别根据疫情的预警级别划分为一般事件、重大事件和特大事件。一旦达到疫情预警级别，防治工作领导小组将启动应急措施及应急反应方案。

（2）应急反应疫情发生，防治工作领导小组将按照上级部署，启动应急工作预案，开展公司防控工作，落实各项防控应急措施。

（3）应急措施

- 1、严格信息报告制度保证疫情发生后在第一时间上报。
- 2、避免人群聚集和流动原则上不组织参加各类大型集体活动。

严格控制外来人员进入，切实加强对公司人员出入的管理。

3、加强环境的清洁及消毒工作

对生产车间、办公室、食堂、宿舍、会议室、厕所等人群聚集的场所按照相关要求，安排专人负责定期进行消毒、保证空气流通。加强对各种物品的预防性消毒工作。

创业团队的管理方案篇五

提高员工劳动技能、服务水*和个人素质；促进转型升级、质量增效，为升四星级酒店打下良好基础；打造企业文化，提高管理水*，创造最佳效益。

迎接建国七十周年大庆、掀起酒店创“三优”活动。“创优美环境、创优质服务、创优秀酒店”。

大酒店

2. 总指挥、总策划人□xxx□

3. 本次活动组长□xxx□副组长□xxx□成员□xxx□xxx□xxx□

4. 具体分工□xxx负责活动全过程的组织、落实、检查和向领导汇报□xxx负责各部门、区域的卫生检查工作，负责起草员工宿舍管理制度、起草本次活动的策划方案□xxx负责酒店员工仪容仪表、礼节礼貌、优质服务等的培训工作□xxx负责酒店内部管理后勤保障□xxx负责酒店的维修保养。

酒店全体员工，各岗位、部门都必须2-5组参加竞赛，不允许以任何理由拒绝参赛，内容为实际技能比赛和本岗位的理论知识竞赛。

国庆节前，为期一个月左右的培训选拔，国庆前两天左右进

行竞赛。

1. 劳动技能竞赛

第一阶段为学习宣传期，从x月x日至x月x日学习酒店“迎国庆创三优”活动的目的及意义，让员工了解参加劳动技能服务的程序、内容以及活动的意义。

第二阶段为卫生清理和全员培训的准备阶段，时间为x月x日至x月x日。酒店全体员工要配合xx省的爱国卫生运动，对全酒店进行一次彻底的清扫工作，使酒店卫生达到标准要求。于此同时，各负责培训的负责人，要做好人员组织、培训资料等的一切准备工作。

第三阶段为培训阶段，时间从x月x日至x月x日为培训期，主要要求，参赛人员熟练掌握本岗位技能与知识。在此期间，活动小组要对各部门的活动加强管理与检查，确保竞赛活动的成功。在此期间，活动小组要结合酒店与华侨商业学校的合作，促进实习学生的实际操作和酒店员工的理论技术水*，同时组织酒店的文艺娱乐节目，使这次的竞赛活动真正做到“团结、紧张、严肃、活泼”的迎国庆活动。

第四阶段为初赛阶段，时间为x月x日至x日。各部门对本部门所有参赛人员进行初赛评比，推选出优秀技术能手，准备参加酒店比赛。活动小组应积极参加各部门的初赛选拔。

第五阶段决赛阶段，时间为x月x日至x月x日。这期间，各部门将已经选拔的竞赛选手进行心理素质培训并做好参加竞赛的所有准备工作。活动小组要紧密跟进，检查各部门的准备工作是否完备，要确保竞赛的成功。组长要根据实际情况与总指挥确定竞赛日期。

2. 文艺娱乐节目比赛

(1) 活动规模和方式

演出节目由各部门自己排练，每个部门2-5个节目，多者不限，由活动小组筛选后（预赛）方能参加酒店比赛。节目应有红色歌曲、流行歌曲、经典歌曲、民族歌曲、情感歌曲；舞蹈、街舞、竹竿舞□xx民族舞、集体双人舞；小品、相声、服装表演、乐器演奏、京戏以及才艺表演（书法、绘画等）。娱乐节目的组织应该由有经验、热心于娱乐的同志来组织、策划。

(2) 费用开支与后勤保障

本次活动的规模、费用应由总指挥确定后，由分管后勤的负责保障本次活动所需物品采购、会场布置、音响、标语、条幅、贵宾烟、打火机、烟灰缸、饮料、奖金、奖品、工作人员的到位和全程摄像，并组织2-3名有经验的主持人。

(3) 文艺娱乐节目的评比

活动小组组织制定娱乐节目的评比打分标准，确定评委，评委熟悉评分标准后，按标准进行评比打分，评出本次活动的单项奖和集体奖的奖项。

4. 颁发奖金与奖品

由领导对获奖人员进行颁奖。

1. 先进卫生集体。通过一个月左右的卫生清扫，活动小组每周进行评比，卫生好的单位可评为先进卫生单位。

2. 酒店金牌服务员。标准由活动小组组长与总指挥确定后实施执行。

劳动技能选手分金牌服务员和一、二、三等奖；文娱节目分个人、集体一、二、三等奖。

3. 先进集体。被评上一、二、三等奖的部门可评为先进集体。
4. 奖励。金牌服务员奖励现金500元，技术能手一等奖300元，二等奖200元，三等奖100，先进集体奖励现金200元。
5. 娱乐节目的奖项分1、2、3等奖，奖金同上。

各参赛部门要根据实际操作、理论技术标准，制定评分标准和计分要求并在9月5日前交给活动小组，活动小组依据上述标准与要求，制定竞赛流程，待基本确定后报给总指挥。总指挥签字确定后分发活动小组成员和各相关部门实施执行。

决赛前本次活动小组应征得总指挥批准，邀请中心领导和嘉宾；酒店中层以上领导无特殊情况均要参加。（邀请嘉宾待领导确定后列出名单由专人邀请）。

待竞赛日期确定后，本次活动小组就要确定有关人员对会场、场内、场外、*台进行布置；对参赛人员的名单、参赛顺序，参赛节目，节目顺序进行周密安排，精心准备，以免出错。安排好后再要进行仔细核对，一定做到万无一失。

1. 主持人开场白、宣布庆国庆70周年□xx大酒店劳动技能竞赛和娱乐活动开始。
2. 主持人介绍*台领导与嘉宾。
3. 中心领导致辞。
4. 酒店领导（本次活动总指挥）讲话。
5. 应邀嘉宾讲话。
6. 竞赛开始。

7. 评委打分
8. 酒店领导进行小结。
9. 酒店自编自导自演的节目开始。
10. 评委打分。
11. 中心、酒店领导颁奖。
12. 领导与获奖人员合影留念。
13. 本次大赛闭幕。