

# 最新烘焙小屋创业计划书 烘焙坊创业计划书(模板5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 烘焙小屋创业计划书篇一

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??

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。

未来可增加甜品, 咖啡

## 八. 营销策略

### 广告投入

1. 设置海报，试营业半价，新产品促销，网络论坛自荐。
2. 工作人员穿着印有本店logo的工作服。
3. 使用印有本店logo的包装袋和纸杯，特色吸管。
4. 后期可考虑电视、网络等投入专业广告。

### 促销计划

1. 办理会员，一次性消费满20元可免费办理，会员卡9折，生日当天可免费领取一份食品。
2. 各种节日推出节日特别产品及活动。
3. 店门口摆几张桌椅供客人休息和品尝产品，制造客户重复消费的机会。
4. 试营业和新产品的试吃阶段半价优惠，正常营业后调为市场价，特色产品可适当提价。

### 队伍管理

店长负责协调管理并决策，队伍成员有疑问请尽快提出并协商解决。

良好的服务是回头客的重要因素，每天保持良好心情，礼貌耐心对待每一位顾客。

## 九. 财务需求与运用

前期投资预算：

1. 生产设备：

a)电烤箱：

b)裱花袋，裱花嘴

c)案台：

d)刀具

e)展示柜

f)辅助工具

g)冰柜

h)封口机

i)搅拌机（两台）

j)饮水机

k)封口膜

l)杯子、吸管

m)各种容器

2. 装修:

a)招牌、

b)门墙

3. 营销物品:

a)会员卡工本费、

b)小礼物费用

4. 4. 办公设备:

a)电话机

b)空调

c)收银机

5. 5. 开业费用:

a)开业传单, 海报, 花篮

b)技术培训

6. 店租费:

7. 月运营成本

a)水电费：

b)电话及上网费：

c)材料费：

d)交通费：

e)员工工资：

f)员工宿舍：

g)员工伙食：

运营第一年将按月制作现金流量表与资金损益表，稳定后可按季制作报表。

## 十. 风险与风险管理

招聘有经验的员工，制定员工赏罚制度。

为防止人为的破坏与偷盗可考虑安装监控摄像。

随着店面的扩张或营业额的增加可考虑参保。

## 十一. 中、长期规划

若一年获利可进行复制性的扩展分店，或者建立品牌连锁店。

若两年内持续亏损则调整策略或停业整顿或者寻找新项目。

## 烘焙小屋创业计划书篇二

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。

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。

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。

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。

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。

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

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。

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

1、 市场未饱和存在较大的利润空间及数目庞大的西点消费群，市场前景广泛

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。

1、 竞争对手有固定的消费群，且绝对不会甘心西点市场份额减少，一定会采取相应措施

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

3、 通过网络宣传，建立自己的公众号，有自己的一套网络联系与宣传方式

4、 人际宣传，可以让朋友帮忙宣传，口碑宣传很多时候比其他宣传方式更让人信任

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

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

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

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

## 烘焙小屋创业计划书篇三

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烘焙创业

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。

## xx烘焙创业优势

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，让消费者和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。

## xx烘焙创业

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。

## xx烘焙创业流程

- 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！

## xx烘焙创业条件

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 and 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。

## 烘焙小屋创业计划书篇四

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

- 1、市场未饱和存在较大的利润空间及数目庞大的西点消费群，市场前景广泛



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

1、 竞争对手有固定的消费群，且绝对不会甘心西点市场份额减少，一定会采取相应措施

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

3、 通过网络宣传，建立自己的公众号，有自己的一套网络联系与宣传方式

4、 人际宣传，可以让朋友帮忙宣传，口碑宣传很多时候比其他宣传方式更让人信任

### (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

## 烘焙小屋创业计划书篇五

美味的甜品让人们的生活变得有滋有味，也为创业者们指引出了诸多可靠的致富之路，今天小编要介绍的xx烘焙可不简单，它是烘焙行业中广受认可的高端品牌，具备百年制作工艺，能够不断引进全新技术，创新美味产品，为创业商们带了相当可观的利润空间！

不同的休闲小吃，为大家带不同的营养，为大家带不同的美

味。烘焙技术在饮食市场也很受大家欢迎，很多的蛋糕、甜品都是靠烘焙才制作出的。选择xx烘焙创业，百年的工艺，最新的技术，让大家品尝美味的糕点，品尝美味的烘焙小吃。

产品一定要正宗，尤其是饮食小吃，尤其是特色的小吃。如果口味不对，消费者就无法得到最美味的体验了。xx烘焙创业总部考虑消费者的感受，专业保护消费者的人身安全，它所有的蛋糕全手工烘焙制作，无任何添加剂，确保营养安全，让顾客吃的更放心。而且，该品牌面包品类丰富多样，价格6-1元不等，深受当地居民、白领学生及时尚人士的追捧青睐。

新型的饮食为大家带众多的口味，为大家带不同的享受。品尝特色的烘焙小吃，大家要选对品牌，选对产品。xx烘焙打造独特的烘焙场所，它全力打造集齐面包、蛋糕、西点、西饼、水吧为一体的复合型烘焙店，从早到晚，盈利不断！创业该品牌，大家可以获得快速的盈利，获得持续的盈利！

xx烘焙选取一级新鲜食材原料，搭配精益的烘焙技术，运用全新的套餐模式，烹饪出圆满的产品色香味，勾勒出产品的精心打造形象，神秘诱人的韩国风情特色，同行难以模仿。xx烘焙有花包系列、欧式面包系列、蛋糕系列、浪漫西点、环球美食系列等。xx烘焙精心选材，用心制造，松软甜蜜、诱人可口。

xx烘焙以复古归本主义风格为主题，年轻，朝气。浪漫温馨、艺术气息浓郁，简约、时尚的装潢风格吸引一大批新老客户。xx烘焙另有饮品系列，醇醇浓郁，丝丝细滑。有纯品咖啡系列、意式咖啡系列、养生茶系列、奶昔系列、冰沙系列、冰淇淋系列、果汁系列等，产品丰富，环境舒适，深受年轻人喜爱。

1、创业者要成年，没有犯罪记录，能够独立承担民事责任。

2、具备良好的信誉、商德以及配合协作的精神，意识健全，思路清晰，对投资比较理性。

3、认同“xx烘焙”企业化和管理模式，愿意全身心投入到面包蛋糕行业。

4、xx烘焙创业商要有一定资金实力和承担风险的能力，达到xx烘焙创业费用的最低标准。

5、具备一定的市场开发能力和管理能力。

6、必须保证严格遵守xx烘焙创业的有关管理经销业务，信用保障，其它商业规划等方面的规划。

经营蛋糕产品店面的时候，大家需要进购专业的设备，还要有特色的制作工艺。这样，你的蛋糕产品的口味才能更美好。创业xx烘焙，它为你带优良的设备，专业的烘焙工艺，采用多元化发展战略，带给客户雄厚的财富。

你的产品要有特色，你的产品口味不仅要好，还要与众不同！这样，你才能保证你的竞争实力和优势！创业xx烘焙，它运用先进烘焙设备制作食品，采用集团化、企业化运作，打造区域品牌店。

许多店面在一开始的盈利能力都不高，但是后它们都获得了极高的成就，这就要依靠商家出色的管理能力了！创业xx烘焙，它将为你带技术方面的培训！xx烘焙创业品牌拥有大批行业顶尖的烘焙顾问，进行专业的培训教学。

一个品牌，它从无到有，从有到大，这都是靠品牌的运行模式！如果运营模式适应市场的需要，那品牌的发展必然前途无量！xx烘焙就以成功的管理模式、产品项目及经营方式，完美复制到市场，让创业店能够简单顺利经营。

品牌的售后可以为品牌带更好的市场口碑，也可以为品牌吸引更多的招商人士!为了突出品牌的优势□xx烘焙领先打造分区域针对性市场服务，强大的市场团队塑造，给到创业商专业优质的服务。

- 1、投资咨询：向公司总部电话咨询创业事项；对公司品牌进行咨询了解。
- 2、实地考察：考察并对项目相关合作细节资料进行索要，全面了解下创业的细节问题。
- 3、创业申请：填写《创业意向申请表》和《创业商评估表》。
- 4、资格审核：总部对创业者材料及能力的审核，确认投资者的经营资格。
- 5、签订合同：签订创业合同，提出新店方案。
- 6、店面装修：总部指导您如何去设计，装修。
- 7、开店筹备：总部相应人员接洽您店面的人员招聘以及培训工作。
- 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：试营业之后，客开始逐步稳定，正式开始营业。
- 11、售后服务：开业后，总部会根据创业店实际情况必要时派专人上门指导。