

面包创业计划书(模板5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

面包创业计划书篇一

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。

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。

1、面包、蛋挞、冻品类（慕斯）、月饼、西饼蛋糕、生日蛋糕。

2、一般产品。

3、diy产品。

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。

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。

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。

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，与如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。

面包创业计划书篇二

一、项目简介

二、项目宗旨

三、主要产品

四、服务计划

五、竞争性分析

六、营销策略

七、投资与收益分析

八、风险与防范措施

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。

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

- 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。

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、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，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。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

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。

资金需求：资金以单店计算

1、店面租金：3万/年(30平米)

2、装修：1万

3、设备：2万

4、证件执照□20xx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：根据旗舰店目前的销量，每日平均销售额1000左右，月销售额3万，年销售额36万。

效益分析：36万收入减去固定成本12万，年纯入24万，由于面包行业利润率相对较高，扣除面包的原材料成本，单店年利润基本能超过10万。

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、新店开业我们准备了不少的活动：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和其他分店的开张，我们的品牌影响力将会不断增强。

面包创业计划书篇三

1、经营品种：面包店经营面包、蛋挞及牛奶、饮料。

2、产品定位：定位于白领，小区居住人员，月收入3500元以上的消费人群。

3、产品价格：单个面包平均价格在3、5元/个左右。

4、经营方式：现烤现卖，性价比高，有一定的竞争力。

5、优势分析：现烤现卖，色香味俱全，能吸引消费者。可自

主开发一些拳头产品、特色产品，增加销售量。

6、劣势：面包师傅流动性大，稳定性不强，会导致产品质量不稳定；选址在白领多的地方，上下班集中的地方，房租较高。

市场分析

1、市场总量：当地(广州)面包市场占早餐市场20%左右，我们能在面包市场占30%左右。

2、需求分析：白领，小学生。

3、市场定位：中端。

4、当地经济水平能接受产品。

5、竞争对手有高价格高品质产品，应对方法：加强产品品质及口感，推出几个招牌产品，并且性价比要高。

基本条件及可行性分析

1、个人具备创业相关知识和销售知识。

2、个人有7年面包从业经验，可努力打造产品的核心竞争力。

3、熟悉进出货渠道，有一定的人脉，有成本优势。

阶段目标

1、长期目标：一个连锁面包店。

2、中期目标：开三家店有赢利并能控制好的面包店，实行标准化、模式化。

3、短期目标：开一家自己品牌的面包店。

运行方法

- 1、好的营销策略。
- 2、特色服务，特定拳头产品实行定时免费品尝。
- 3、售后服务。

服务

- 1、客人来时始终保持微笑。
- 2、给客人提供多种选择。

财务分析

一、投资费用

二、成本核算

以每月计算：门店租金3000-8000元，水电费1500元，工商税收500元，工资6000-8000元，运费500元/月，共计：11500-18500元。

利润预估(以月计算)

- 1、成本总额：15500元左右。
- 2、销售毛利：21000元左右。
- 3、纯利润：5500元左右。

风险的评估以及预防

- 1、针对可能在中途营运中出现师傅跳槽现象，设计其报酬为

工资+提成，提成的50%下月发放，余下的半年后发放。

2、让员工稳定下来，采取工资+提成+绩效奖+全勤奖，表现最佳奖等方式，让员工有归属感。

3、如果出现亏损，想方设法提高销售额。

在想尽各种方法不能止损的情况下，就赶紧把店转让，把设备转移到其他店或变卖以减少损失。

面包店创业计划书

2. 面包店的创业计划书

3. 面包店创业计划书

面包店创业计划书

5. 面包店创业计划书

面包创业计划书篇四

1、经营品种：面包店经营面包、蛋挞及牛奶、饮料。

2、产品定位：定位于白领，小区居住人员，月收入3500元以上的消费人群。

3、产品价格：单个面包均价格在3、5元/个左右。

4、经营方式：现烤现卖，性价比高，有一定的竞争力。

5、优势分析：现烤现卖，色香味俱全，能吸引消费者。可自主开发一些拳头产品、特色产品，增加销售量。

6、劣势：面包师傅流动性大，稳定性不强，会导致产品质量

不稳定；选址在白领多的地方，上下班集中的地方，房租较高。

1、市场总量：当地（广州）面包市场占早餐市场20%左右，我们能在面包市场占30%左右。

2、需求分析：白领，小学生。

3、市场定位：中端。

4、当地经济水平能接受产品。

5、竞争对手有高价格高品质产品，应对方法：加强产品品质及口感，推出几个招牌产品，并且性价比要高。

1、个人具备创业相关知识和销售知识。

2、个人有7年面包从业经验，可努力打造产品的核心竞争力。

3、熟悉进出货渠道，有一定的人脉，有成本优势。

1、长期目标：一个连锁面包店。

2、中期目标：开三家店有赢利并能控制好的面包店，实行标准化、模式化。

3、短期目标：开一家自己品牌的面包店。

1、好的营销策略。

2、特色服务，特定拳头产品实行定时免费品尝。

3、售后服务。

1、客人来时始终保持微笑。

2、给客人提供多种选择。

面包创业计划书篇五

1□why□我为什么要开面包店？开面包店源于对面包、蛋糕等甜点的喜爱，先开面包店，面包以营养、健康、美味、养生为主导，再增加蛋糕制作，蛋糕的制作以休闲甜点消费为主，以年轻人diy为辅。最后发展成为集西点咖啡消费和diy蛋糕制作综合一体的店面。

2□when□我准备什么时候开店？资金目前还是问题，如果各方面准备齐全，资金可以贷款或向父母、朋友借。开店要在调研充足、条件具备（生完孩子）的情况下进行。预计20xx年底。

3□where□我的店想要开在哪里？我的店要在学校附近或者居民楼聚集的地方。花园学校附近或者三区附近是不错的选择，目前房租还未做调研。

4□what□我的面包店想卖什么？主要是以健康养生为主题的面包，比如适合中老年人的藻类面包、麦麸面包等有助于缓解病情的面包；还有适合女性的减肥面包；再就是适合孩子的花样繁多的面包。

5□whom□我的面包打算卖给谁？我的面包店主要是针对正在减肥的年轻女孩和少妇，研制出一种吃了不但不会长胖而且还有助于减肥的产品，让年轻女性依赖上我的减肥面包。最后就是孩子，孩子可以说是甜点的主要消费群体，但吃多了糖对身体有害无益，要研制一种不加糖或加少量糖但却深深让儿童喜欢的儿童面包。儿童面包主要以花样繁多、口味各异吸引孩子的目光。

6□who□开店后，谁来经营这家面包店？自己直接经营面包店。

经营方面还没有经验，可以买一些经营管理的书籍看看。

7[how much]我准备多少资金开这一家面包店？目前的可用资金只有1万元，总体投资需要4-5万元。

1、第一次开店不必贪大求全，适合自身实力即可，但必要的装修不可少。

2、投资额控制在5万。面积不可太小政策与设备问题。

劣势与威胁：

1、目前已有数家面包店，且显品牌化、连锁化趋势，大峰、稻香园等品牌老店的地位是很难动摇的。具有很强的竞争力。

2、店长营销管理能力（主要表现在：销售口才，结合实际情况促销方案制作，挖掘潜在市场）。

注意事项：

1、面包店是一个顾客忠诚度很高的行业.所以，你从一开业开始，就要保证出品的质量。

现在国家对食品行业的监管越来越紧，有消息称面包店装人实行qs制，到时你的开的店如果达不到qs对面积等方面的要求，就会被强制关闭。不过我个人估计这个要实行还不是短期能实现的（暂略）。

3、影响购买的因素：新鲜（保质期）、口味、地点、品牌、卫生、促销、价格等为重要因素的递减顺序。

产品定位与差异化营销：

1、精品化路线：少量产品可参考甜甜圈。

2、个性化经营：客户可以diy生日蛋糕，引导消费者手工制作生日蛋糕。

3、现烤现卖策略。牛角包做好后，不急着马上烤制，而是冷藏起来，等到客人需要的时候才拿出来现烤。