

2023年烘焙店开店计划书(精选5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

烘焙店开店计划书篇一

春日的微风、夏日的清凉、秋日的浪漫、冬日的暖阳，一年四季的幸福时光。在上海、在南京我们都能看到diy烘焙蛋糕的门店，温暖的装修风格，鲜香的烤面包，美味的蛋糕，香气弥漫在周围，让人倍感幸福。

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、饼干等食品，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食品创业店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，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，打造都市避风塘。

diy烘焙小店不仅提供美味的食品，还有蛋糕diy供热恋中的人一起分享，无论是两人一起到店，还是其中一人想为另一半送上一份惊喜，都可以在烘焙大师的帮助下打造一款专属的情意蛋糕，用心去表达爱意，同时，也用心去感受烘焙带来的幸福快乐与愉悦感受。

diy活动吸引的不仅是大人们，连小朋友们也被深深吸引着，幼儿园里，小朋友在烘焙大师指导下完成一个个属于自己的产品，倍感成就也感受着快乐。烘焙店还为小朋友们提供了diy的两款饼皮，顾客可以在店里或带回家与家人一起发挥想象，共同创造出属于自己的饼干作品，烘焙自己的幸福滋味。

一、团队介绍

总经理：洪小凡

财务员：王亚

市场分析调查员：马红晨、施晓燕

资料搜集员：虞梦娜

二、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、饼干等食品，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食品创业店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，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。打造都市避风塘！

三、资金和转让形式

1、固定资产（此投资为先期小规模投入）：人民币70万元左右

[不包括厂房和压力锅炉[2t]及交通工具]。

2、流动资金

3、前期筹备金

4、推广市场费用

5、后备金

转让形式：排他实施许可；普通实施许可等（具体可议）。

四、主要任务和步骤

（一）筹备组建企业，从筹备到试产3-6个月。

（二）可分期、分批投入资金、人员等。由小扩大逐步发展。原则：销售逐步增加，资金逐步投入，厂房逐步扩大，设备逐步增加，人员逐步增加。

（三）做市场应注意的问题（建议）

1、首先推出馄饨或馄饨面。

2、可采用多渠道并举（包括电子商务）的营销方式，并做好促销工作。力求尽快达到盈亏平衡点。尽快整合好进入主流渠道的各方面资源及配送体系。

3、尽快进入龙头店，带动二级店，并协调好代理商。并不断逐步扩展形成销售网络，并细分好渠道和市场。

4、逐步推广市场，扩大市场份额（占有率）。

5、逐步树立品牌和企业形象。

6、进一步把市场细分做透，扩展和延深，并适时推出新产品。

五、方便馄饨效益分析与其它（口味、规格、售价）

a□自己做市场生产经营方便馄饨（日产6吨左右）：

年产量：1080万碗/盒（300天工作日）

年产值：人民币2786.4万元

年纯利润：人民币691.2万元

纯利率（综合）：25%

口味与规格

口味：企业自定，可达多种口味。

注：以上均为碗装（总净含量160克左右）和盒装（总净含量160克左右）。

碗装每箱12碗；盒装每箱30盒。可以根据情况开发其它口味和规格的产品。

参考售价（给大、中型超市的批发价）

2.92元/碗2.24元/盒

b□自己做市场生产经营馄饨面（日产12吨左右）

年产量：2160万碗（袋）（300天工作日）

年产值：人民币5151.6万元

年纯利润：人民币1544.4万元

纯利率（综合）：30%

口味与规格：

口味：企业自定。

注：以上均为碗装（总净含量145克左右）和袋装（总净含量160克左右）。

碗装每箱12碗；袋装每箱20袋。可以根据情况开发多种口味和规格的产品。

参考售价（给大、中型超市的批发价）

2.72元/碗2.05元/袋

另注：设备情况

1、冷藏设备

2、重点车间空调制冷设备（可酌情减少投资）

3、制面设备（可酌情减少投资）

4、制馅设备

5、包装设备

6、熟化和灭菌设备（可酌情减少投资）

7、汤料设备

8、其他设备及工具

六、风险预测

此项目属于现代食品工程高新技术。特点：研发期长，技术含量较高，自我保护期长。尤其鲜湿型这一优势，使之较难仿造、伪造和假冒，从而能够保持强有力的竞争力。

结论：固定资产投资较小，风险较小、回报率较大、市场前景广阔。竞争对手少，见效较快，并易形成垄断的技术、垄断的市场、垄断的利润，这种利好的局面。

七、专利产品发展设想

1、一个企业能尽快创业和发展，并立于不败之地，离不开四个要素。即：营销、资金、技术、团队使之形成一个企业创业和发展的平台及保证。具备了资源的同时要突出一个“快”字，快速占领市场，可避免一些不必要的竞争和消耗。

2、以上所述产品系面对中档消费群体。面对目前国内城市的市场状况，把其产品定位在精装、高质、中等价格，不失为明智之举。

3、宜采用多个鸡蛋放在多个篮子中的策略。使其产品品种、规格、口味等呈多样化，从而形成强有力的市场冲击力，并可获得丰厚利润回报。

4、此产品属于系列产品，可分为冲泡吃和煮着吃等。企业可根据自己的情况确定其产品的口味、规格、经营方式和其生产规模等。此项目可以生产工业配套型产品，批发给生产方便面的企业。另外，可以把新鲜蔬菜或高汤、肉丸和肉片、鱼丸等与其封装在一起，即增加了营养，提高了产品档次而且成本并不高。真正做到了好吃看得见。

烘焙店开店计划书篇二

面包店同顾客和供应商应建立起长期的相互信任、互惠互利

的关系，即创造忠诚顾客。面对当今竞争日益激烈的社会，和平共处，共同发展，才是经商之道。价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。我们的主要消费群体是大学生，他们所能接受的价格也不是很高，因此如果我们的面包店在制作面包时将多次掺和数提高到45%—50%，就能既保持原有产品的风味，又使更多消费者更易于接受，同时生产总成本也降低了5%，出售的价格也不会太高。这也是符合市场营销观念的理性决策。

促销策略：面包店开业面对社会公众，容易形成第一印象。这第一印象在人的大脑里先入为主，又往往成为人们认识对方的起点，并在一定程度上影响和制约着此后的交往。所以开业前后我们都会进行大力宣传，定期开展促销活动，以此来吸引顾客，试图建立更多的忠实顾客，提高店铺的知名度和美誉。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。

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，使消费者心理产生积极消费的心态，增加购买率，增加品牌知名度。

2. 特色经营

面包店的产品或服务定位在与众不同，以独特的优势取得竞争的主动权。将整体市场分为面包，蛋糕，饼干后，只选择面包市场为目标市场，集中店里资源于面包市场，实行专门的生产和销售力。

严格要求面包质量，在适当的成本内提高面包品质和口感。面包制作的过程完全透明化，保证制作过程的卫生合格。在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写。在面包架上或是面包上，以卡片cute标示制造面包的特别优点（美工设计），并取个吸引人的名称，会让你精心烘焙的面包，变成超级业务员，向顾客推销。主营特色面包，如绿色

面包，减肥面包，个性面包。

烘焙店开店计划书篇三

随着时代的进步，社会经济的不断发展，创业已经成为一个热门话题，并逐渐走向年轻化。大学生自主创业为我们真正踏入社会提供了很好的锻炼机会。作为当代大学生的我们自然不能落后。

随着中国经济发展的快速提升，人们消费需求和消费水平也有了很大的提高。人们生活习惯开始了多元化的趋势。西餐、糕点面包等食品已经开始得到了广大人群的青睐，行业利润较好，发展前景也很好。

烘焙店开店计划书篇四

1. 草莓切片：酸酸甜甜的口感，配上进口草莓制作的果蓉，心形外形非常惹人喜爱。
2. 巧克力丹麦面包：微苦口感的进口巧克力包裹香脆的丹麦面包，还伴有香浓的黄油味。
3. 鸡蛋咖喱面包：特质的咖喱馅加入鸡蛋，松脆外皮包裹着丰富的内陷。
4. 火腿香葱面包：在慢慢旅途上，品尝烘焙师傅精心调配的创意点心，每一口都有一个精彩可口的故事。
5. 富士烘焙小蛋糕：酷似富士山的面包体内富含鲜奶油和椰蓉，再黏上晶莹剔透的糖霜，甜而不腻。

烘焙店开店计划书篇五

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为“xxx”是个人独资企业。

主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋及饮料等甜品。

2. 本店打算开在xx贸易街，开创期是一家中档烘焙店，未来打算逐步发展成为像xx那样的蛋糕连锁店。

3. 本店需创业资金xx万元。

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。

1. 客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占xx%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占xx%；客源数目充足，消费水平中低档。

2. 竞争对手：根据调查结果得知国内品牌烘焙店有很多，仅xx连锁烘焙店就有很多如xx；因此竞争是很大的。

1. 先是到四周几家烘焙店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类烘焙店的经营理念以及经营的“小花招”。

2. 开业金筹齐后，开始在各大烘焙店“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，开烘焙店师傅很重要，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”。

4. 烘焙店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5. 可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6. 烘焙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，坐在烘焙店里慢慢品尝，烘焙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，不少烘焙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xx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x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。烘焙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”。

启动资产：大约需xx万元

设备投资：

1. 房租xx元。
2. 门面装修约xx元（包括店面装修和灯箱）
3. 货架和卖台投进约xx元
4. 员工（2名）同一服装需xx元
5. 机器设备最大的投资□xx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xx元。

月销售额（均匀□□xx元。占有关内行人士评估，如此一家小型烘焙店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达xx元。

每月支出□xx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xx元。

货品本钱□xx%左右，约xx元。

职员工资□xx平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计xx元。

水电等杂费□xx元设备折旧费：按5年计算，每月xx元

月利润□xx元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

由于烘焙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。