

2023年甜品店创业计划书(模板6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

甜品店创业计划书篇一

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，甜品店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

本人是海南人，在我来到湖北武汉之前我就有听说过武汉为中国四大火炉之一。当我在这经历了夏天后终于明白了，所以我想把我们海南的镇岛之宝“清补凉”带来武汉。我们店名为“q崽”甜品店，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标打造海南独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“q崽”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有率，形成连锁“q崽”甜品店。

在海南，清补凉、鸡屎藤、西米露属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，目前这个行业在本省发现不多，所以我们有绝对的优势。目前甜品店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进甜品店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，

一般在4.5~5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店较少，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

清补凉，海南岛经典小吃之一，历史悠久，极具海南特色，公元一〇九七年，北宋著名文学家苏东坡流放海南期间，品尝过当地百姓制作的椰奶清补凉后极为称叹，当场盛赞：椰树之上采琼浆，捧来一碗白玉香。此后，苏东坡在琼期间每日必食一碗，堪称东坡最爱！现北京医科大学的研究人员研究表明，椰奶含有大量植物蛋白以及17种人体所需的氨基酸和锌、钙、铁等微量元素，是迄今为止世界上氨基酸含量最高的天然饮品。

清补凉所含的维生素e能保持女性青春活力，丰富的锌可促进少女发育，镁可改善老年人的循环系统，核黄卵素磷脂更是增强性功能的高级燃料。常饮椰奶可降低人体血脂水平，预防高血脂症，从而起到对心血管的保健作用。

本店主要经营海南独有的特色小吃，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营从海南带来的椰子糕、椰子粉、还有各式各样的甜点小吃{后期推出}。如各种口味千孔糕。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试做出更多海南特色小吃，清补凉会成为本店的主打产品，在推出的前两天会特价销售，为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品，不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

清补凉是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一碗清补凉，繁华地段是最佳选择。这是毋

需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在盈亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。的`制作一般要用到如下设备：

1、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

2、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

3、容器

糖、玉米、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

碗：碗的价格相差不大，质量却相差不少，而且碗很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看碗的质量会大大破坏顾客的心情。而对于在店里消费用的碗，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：~~店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。~~店员很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每月有一种新产品的推出。~~店员谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。~~店员勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即甜品的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

产品新闻：

一小店10分钟卖30碗清补凉

近日，记者在三亚各大市场、超市走访中发现，解暑功效较佳的绿豆、凉粉备受青睐，销量持续上升。而位于三亚大街小巷的传统消暑清补凉小吃店，生意更是格外火爆。

记者在位于外贸路口的一家清补凉店铺中看到，店内的座位不仅全坐满了，还有部分市民在一旁站着等待，不少人还是专门前来打包带回家的。记者了解到，这是一家专卖海南传统消暑小吃——清补凉的连锁小店。用绿豆、西瓜、薏仁米等近十种当地消暑食材制成的特色清补凉，喝上一口着实让人感觉清凉不少。

一名来自东北的李先生此时正端起一碗清补凉站着喝。李先生在接受记者采访时介绍说，他是来三亚旅游的，经当地人介绍，当天特地来吃清补凉，味道确实不错。

市民小娟正在排队打包，“生意太好了，都没地方坐了，干脆也买些回去给家人吃。”小娟对记者说道。小店内的一名工作人员表示，现在店内一天能卖好几百碗呢，但具体数字不便透露，预计这样的热销状态能持续到8、9月份。记者在店内粗略数了一下，小店10分钟内大概卖出了近30碗清补凉。

我们的能够满足现在的需求，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“q崽”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。

在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

a.办理会员，25元/人，一次性消费满20元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b.使用奇特新颖的杯具和勺子类工具，让人有耳目一新的感觉。

d.在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

g.店内设置许愿树一棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将收集许愿卡，以抽奖的方式挑出。实现过程花费在100左右【金额由开店后的利润来决定】的愿望，帮助客户实现。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币2万元左右。

a□冰柜 450元，饮水机 250元，碗、杯子、勺子、各种容器 400元

b□装修：包括招牌、门墙等4000元

d□开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共8000元

e□月运营管理成本：约3000元(1)房租费：约2500元(2)水电费：约300元(3)电话及上网费：400元(4)进货费：包括交通设备使用费，计约1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

3、第二期投资

这一阶段我们的"q崽"要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是店铺前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两

年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果甜品店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

甜品店创业计划书篇二

在松江大学城开设一家honey甜品店，主要经营西式甜品，品种：各类奶茶，咖啡，果汁，牛奶，茶类。各类西式蛋糕，面包，冰激淋，冰激淋蛋糕，刨冰，布丁，龟苓膏等。四个季节都有不同的主营产品和新品推出。 经营宗旨：

甜美，健康，时尚，优惠。

松江大学城内含上海外国语大学、上海对外贸易学院、上海立信会计学院、东华大学、上海工程技术大学、华东政法大学、复旦大学上海视觉艺术学院七所学校。大学城内的商业区域，许多餐厅卫生状况让人担心，但学生限于无其他选择，面对商店、餐厅的价格垄断和服务、卫生品质，学生消费只能任人宰割。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的'需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。 以下是一些调查结果及分析：

(一) 你的性别是：

(二) 在平时吃甜品的人中的年龄段为：

(三) 喜欢的甜品类型是：

(四) 喜欢什么风格的甜品店：

(五) 经常在什么时间吃点心：

(六) 你经常去甜品店的原因是

(七) 甜品店有哪些活动你会喜欢？

(八) 你能接受一分点心的最高价格为：

(九) 排除季节问题你会喜欢喝：

(十) 购买点心的依据是什么？

(十一) 在吃点心时会饮用的饮料吗？若会，你会选择什么饮料？

由以上调查，我们可以分析知道：一般吃甜品的人群中，16岁至22岁的人占主要地位，因此，我们选地在松江大学城，主要针对大学生这个客源。在店面的装修方面，我们选择温馨家居型的，但是可以开设小的包房主题(复古典雅，质朴简约，另类潮流)，作为给顾客过生日，周末桌游地点。营业时间可以初步定为：10：00~22：00。产品的价格普遍定在30元以下，生日蛋糕等产品列外。本店注重产品的开发，每一季节都要有新的口味，产品推出，每次节日期间要推出优惠活动。客人临走时要关注顾客的意见和想法。

甜品店创业计划书篇三

可经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹（露）类、

粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。经营宗旨舒适、小资、时尚。

附近一切设施正在完善之中，所以这就是我们的机会。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场目标顾客全校师生。

经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区较为流行的药膳滋补炖品类（冬天）。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，针对女生的心理所好，令吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

设置在九龙大道，原因是人流量大，毕竟想吃东西主要集中于九龙大道。

管理方式 再议 管理队伍

职能方面由两面投资人再议

清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对本店产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~2000元。

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备预付店租、装潢原材料

以上项目资金将移交专业人士代为预算评定。

1. 固定资产和折旧概要

日成本450元/天 加上折旧费 静态成本约500/天

甜品店创业计划书篇四

经营宗旨

舒适、小资、时尚。

市场介绍

市场竞争分析

全校师生。

品种丰富，选择更多

众口难调，要尽可能让甜品口味适应各各类品味的`顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选，届时需要同师傅协商。营养全面，健康更多。

经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类（冬天）。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，针对女生的心理所好，令吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

设置在九龙大道，原因是人流量大，毕竟想吃东西主要集中于九龙大道。

职能方面由两面投资人再议

清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对本店产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~20xx元。

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备预付店租、装潢原材料

以上项目资金将移交专业人士代为预算评定。

甜品店创业计划书篇五

舒适、小资、时尚。

全校师生。

经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的.药膳滋补炖品类（冬天）。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，针对女生的心理所好，令吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

设置在九龙大道，原因是人流量大，毕竟想吃东西主要集中于九龙大道。

职能方面由两面投资人再议

清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对本店产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~2000元。

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备预付店租、装潢原材料

以上项目资金将移交专业人士代为预算评定。

1. 固定资产和折旧概要

日成本450元/天加上折旧费静态成本约500/天

甜品店创业计划书篇六

经营宗旨

舒适、小资、时尚。

市场介绍

市场竞争分析

全校师生。

品种丰富，选择更多

众口难调，要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推

出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选，届时需要同师傅协商。营养全面，健康更多。

经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类（冬天）。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，针对女生的心理所好，令吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

设置在九龙大道，原因是人流量大，毕竟想吃东西主要集中于九龙大道。

职能方面由两面投资人再议

清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对本店产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000-20xx元。

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备预付店租、装潢原材料

以上项目资金将移交专业人士代为预算评定。