

甜点店创业计划书(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。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

甜点店创业计划书篇一

店名：（拟定名称：××的家）

（××的家）定位为包含年轻、时尚、友情、爱情、甜美、便捷等元素的中式面食）

为了创造自己的品牌小吃店，虽然失去了某些扶助的依靠，但是能给自己将来的创业路上提供独立的管理模式，为自己的下一个分店打造基础，这样的牺牲是值得的。虽然失去了某些，但是那些只是我们未来蓝图所据造的基石罢了。

投资局限性：

手持6万，可投资的项目有局限，就拿开小吃店来说，承受的租金是80平方米月租金3000元以下。最好选择靠闹市又近农贸市场的地方。租金支付最好是一个月一付，或三个月一付！

装璜及布饰：

虽然投资不太，但开小吃店要体现雅致，人的食欲与环境往往有一定的关联。我喜欢在墙上贴一些小吃特色的介绍：来历，口感，相关名人。在每张桌上有一两本本店小吃的介绍册。采摘相关小吃的精华文章，图片。

餐桌可以自己设计，设计为卡坐，每个桌面用玻璃做一个高20厘米、宽80厘米、长120厘米的玻璃柜的形式，下面的支

架用不锈钢焊接而成的脚架，玻璃柜里放着塑料花或仿真鱼，再加上灯光的效应，就好象在海洋里吃东西一样，装璜期为一个月。

经营品种：

主营：馄饨粉面鲜香炒饭（夏天可以推出糖水或冷饮）

精肉馄饨 6元 青菜粉/面 4元

鸡肉馄饨 6元 卤蛋粉/面 6元

鱼肉馄饨 8元 肉片粉/面 8元

牛肉馄饨 8元 卤肉粉/面 8元

鱿鱼馄饨 8元 牛腩粉/面 8元

鲜虾馄饨 10元 肉饼粉/面 8元

五宝馄饨 12元 羊肉粉/面 8元

梅菜猪肉馄饨 7元 馄饨粉/面 8元

鱼肉雪菜馄饨 9元 叉烧粉/面 8元

芹菜牛肉馄饨 9元 炸虾粉/面 10元

猪杂汤 5元 鲜香炒饭 10元

经营特色及毛利计划：

小吃的最大特点，就是做一些一般人做不好，但利润相当高的食品。如果不是加盟店，投资这6万，起码做老板的是一个美食专家，能做出各种适合地方习惯的美食来，再规范化制

作过程。

我在深圳，做的是粤式汤面的特点，最大程度地表现粤式风格。

店里有三种主食：（1）馄饨，售价6元-12元一碗，烧制成本3元-6元，（2）粉/面，售价8元-10元一碗，用的是带有劲道的鸡蛋面，加上密制卤猪肉，还有其他的搭配。制作成本为4元-5元，这是特色粉/面，（3）鲜香炒饭，制作成本4元，售价8元。

美食的特点：

本美食的特点是在于汤底，用猪腿骨、鸡骨架、鱼干熬的老汤，加上上等的酱油、黄豆酱、鸡精、蒜香油，冰糖、精盐等等……。卤肉和卤蛋的卤水是用蒜、黄豆酱、酱油、糖、盐、鸡精、姜熬的卤汤。馄饨的馅料纯手工剁制，调味品采用精盐、鸡精、味精、肉酱膏等等……。鲜香炒饭的原料采用泰香米、干贝、火腿、精肉、鸭蛋、鸡脯肉、咸鱼。卤牛腩、羊肉的调料采用香叶、桂皮、姜、蒜、葱头段、草果、黄豆酱、盐、糖、鸡精、味精、干辣椒、小茴香、花椒、陈皮等等……。肉饼的配料采用，五花肉、胡萝卜、西芹、干贝、香菇、鸡蛋、盐、味精、鸡精、糖、上等酱油、葱花、地瓜粉等等……。碗面的搭配有卤豆干、花生米、秘制酱等等……。秘制酱是采用猪肉沫、香菇切丁、干贝、黄豆酱等等……。其他的就不多说了。

××服务：

每位顾客进入大厅，我们的店员就要齐声说出（欢迎光临××的家），接着按人数安排就坐，那样可以节省座位。并对顾客提醒，（你好！为了你的身体健康请先洗手），然后用手势指引。随后递上菜单、倒茶水或姜茶及我们提供的卫生袖套，并对顾客说，为了你的袖口不被弄脏，请戴上袖

套用餐。当菜品上齐后须对顾客说声（你好！你们的菜品已上齐，请慢用）。对待小朋友因要多加关心，须及时搬出我们专门为小朋友提供的安全座椅及婴儿座椅。还可以赠送小气球、小玩具等小礼物给小朋友，这样可以体现我们的服务更贴近温暖。

为了体现我们的温馨服务，增加真人播音提示，好象在餐厅或酒楼还没时兴吧！往往很多提示标志贴在顾客眼线看不到的地方，我个人觉得在贴提示标志的同时，增加真人播音提示会觉得更温馨，比如：尊敬的顾客中午好！很荣幸在××的家见到您们，××的家温馨提示：请您们在用餐的同时，不要把随身携带的财物放在餐桌上以免丢失，如有本店的服务或其他问题做的不好敬请谅解，您们所关心的是我们必做的。如果是夏天的话，增加一些夏天的生活小常识，或其他的话语。真人播音要找一个声音轻柔甜美的女员工去播，那样也许会更加体现出××的家的品牌服务。这种的场景在百货商场可以看到。零售业可以做我们餐饮业也可以借鉴。

为了能给我们的店打造品牌为基础，将增加饭后银碎袋。顾客去餐厅就餐，结帐的时候，收银员呈上一个精美的小纸袋，上面印着“银碎”俩字，收银员说这是找您的零钱，我个人还是挺欢喜的。一个小小的银碎袋，对顾客来说并没有多大的实际作用，顶多拿回家当当针线袋，但这体现的是一种服务的态度，顾客欢喜，带来的是经营者的喜悦的心理。同时还可将地址、电话等内容印在银碎袋上，一举两得。

内在口碑宣传：

细节做到位的小吃店，不只是对顾客吃饭的地方讲究，洗手间尽管只是小吃店的附属部分，但绝不能马虎。咱们不要洗手间装潢得跟宾馆似的，但干净卫生是一定要注意的。一瓶洗手液、一卷卫生纸能花多少钱呢？麦当劳、肯德基受大众欢迎，还真少不了他们洗手间里卫生纸的功劳。还是之前朋友说到的那家餐厅，在洗手间的墙上你能看到一个袋子，其

中装有各色的线和缝衣服的针，这是为了客人万一遭遇裤子拉链坏了、衣服和扣子掉了等特殊情况下，可以避免尴尬。其实能用得上这些针线的几率特别小，但这样的服务，的确细致周到得让人感动。

外送特色：

购买颜色同样的车辆或拿去喷漆为同样的车辆，每辆车后面挂着同样的箱子，箱子可以设计流动提手的，车子的后面竖立一面广告幅（××的家欢迎您或您知道××的家在哪里吗？）

外卖单广告与标语：

在外卖菜单上印着（我们的选址虽然有点远离闹市，是因为我们想省更多的钱来回报更多的顾客，虽然来我们店就餐有点远，是因为我们想给顾客更多优惠、更多欢乐。您只要多走几步路就能体会到我们对您的爱，我们的爱比希望多。）

顾客您好！为了您的健康，我们不提供一次性餐具，我们只提供可回收的密胺餐具，每套餐具我们都经过高温消毒，请放心使用。每套餐具我们将收取5元押金，如果您不方便把餐具送回我们店里，可拨打××××××××××××××，我们将派专人上门回收，并退还你的押金，如有不便敬请谅解。

宣传拉条广告：

您知道××的家开在哪里吗？

××的家会员每天都有优惠您知道吗？

××的家的外卖服务很特别您知道吗？

您知道在××的家可以体会到欢乐吗？

××的家每个周末都有会员活动您知道吗？

××的家的外卖餐具不是一次性的您知道吗？

您知道在××的家可以吃到不一样的馄饨吗

员工使用：

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，两个在厨房式窗口内操作，一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的，关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装，员工聘用第一个月需留200元做服装押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。

员工基本工资为1000元到1800元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

收款：2名×1200元=2400元

服务：2名×1200元=2400元

外送：2名×1000元=20xx元

后厨师傅：4名×1800元=7200元

共计：人数10名=14000元

毛利润分析：

这种小店，基本上早中晚和夜宵都能经营，日目标营业额为20xx-3000元。毛利率45%即毛利润为900元到1350元，除去员工工资加费用467元+电费30元+水费10元=507元。每天利润为393元到843元以上。年利润为14万到30万，计算误差后，

算20万左右。

店内用具总结：

捞瓢2个×20元=40元

汤瓢3个×20元=60元

菜刀4把×30元=120元

小汤瓢8个×5元=40元

菜筐5个×20元=100元

水桶5个×30元=150元

筷子六十双×5元=300元

粘板2个×50元=100元

面碗60个×15元=900元

电话机1个×60元=60元

碟子40个×10元=400元

托盘30个×20元=600元

桌子六张×500元=3000元

打面机1台×800元=800元

电磁炉2个×350元=700元

电子钟1个×200元=200元

不沾锅2个×300元=600元

排风扇1台×200元=200元

洗手池1个×160元=160元

消毒柜2台×800元=1600元

收银台1个×1000元=1000元

抽油烟机1台×800元=800元

中型电饭煲4个×80元=320元

装面的小筐6个×20元=120元

液晶电视机1台×1500元=1500元

中压液化气炉3个×100元=300元

大铁盘25×40的3个×30元=90元

三十六号不锈钢汤锅4个×60元=240元

立柜透明冰箱2台×2500元=5000元

四十号不锈钢汤锅4个×125元=500元

广告招牌5000元

装修10000元

其他5000元

共计：40000元——店铺租金另计

会员管理与执行：

（申请会员资料受理，会员卡办理，每次刷卡计算，会员活动筹划，会员管理，各种会员折扣计算，餐厅活动信息发布），活动赠品收集，活动奖品分配计划，在对每位会员执行过生日送贺卡和礼物或鲜花。并对过生日的顾客提前一周内通知顾客几月几号到本店领取生日礼物。在此之外，本店要定期收集会员的建议，去更改本店的服务职责，做到超越顾客期待的目标。另给餐厅申请一个靓号qq再建一个会员qq群，群空间里设立：活动公布版、会员心情版、会员交友版、会员投诉版、会员建议版，由此以来可以得到最好的改进服务。

会员制是带动顾客消费的心理，虽然我们少赚了一点点利润可能给顾客带来一种被关心的心情，做生意不能只顾自己的利益而拒绝了顾客来店消费，追求暴利的生意不会长久，只有薄利多销才能长久，懂做生意的人眼光会放远一点，不会计较眼前的利益，有顾客投诉时要即时处理并改正，把顾客做成忠诚的朋友。针对那些上班族或爱上网的顾客特制会员qq群，做生意就要做透明的店，想把生意做好就要让顾客相信你。

甜点店创业计划书篇二

二、行业分析

三、产品/服务介绍

四、店面选址

五、装修与设备购买

六、人力资源规划

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色。

八、营销策略

九、财务需求与运用

十、风险与风险管理

十一、中长期规划

二、行业分析

奶茶、咖啡属于大众消费，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，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、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，让顾客一走进奶茶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3.5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。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。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。

三、产品/服务介绍

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会

通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。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。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。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。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水（及冰）、香料（珍珠奶茶还包括珍珠）。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水？还是矿泉水？还是山泉水？海水？过滤水？这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶；2、原料成份配方；3、调味份量与时间；4、设备的应用与调味火候；5、调味手法；6、奶茶的保存；7、奶茶的包装要求；8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

四、店面选址

奶茶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”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋庸置疑的事情，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。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

五、装修与设备购买

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高品质的产品，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。奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，

用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双

甜点店创业计划书篇三

明年就要从象牙塔里出来了，由于经济危机的影响已经自己对于餐饮业的爱好打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展远景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流。

市场定位和目标顾客群的年龄，性别，冰淇淋口味，顾客消费心理及文化背景相关。

年龄定位：主要顾客群的年龄分布在12岁—35岁之间，由于每部分人群的需求不同，因此仍需要进行细分。12岁—18岁的人群对价格便宜，口感较好的冰淇淋感爱好；18岁—25岁的人群对新奇特，但价格在50元以内的冰淇淋感爱好；25岁—35岁的人群对口感好，品牌效应强的冰淇淋感爱好。

性别定位：由于主要顾客群中女性顾客占有很大的比例，因此冰淇淋的口味多以巧克力，草莓，蓝莓，纯奶油，香草，西点式，花卉为主。

口味定位：巧克力，草莓口味比较适合25岁以下的人群；蓝莓，香草口味比较适合25岁以上的人群；纯奶油的冰淇淋更适合脑力工作者。

消费心理及文化背景定位：选择高档冰淇淋的顾客，追求品

牌，情调胜过追求口感；选择中档冰淇淋的顾客，追求的是口感；选择低档冰淇淋的顾客的目的是解暑消渴。通常消费者，包含中小学生会选择低档的冰淇淋；大学生，白领女性会选择中高档冰淇淋；高收入人群会选择高档冰淇淋。

二、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

三、选址

一般适合开冰淇淋店的方面有：商业街，商场，超市，学校附近（距离学校不超过1000米），校园，酒吧，办公楼，加油站，机场，火车站，地铁站等场所。

按地点划分：商业街，商场适合开设价位在25元—50元之间的冰淇淋店；超市，学校附近，火车站，地铁站，加油站适合开设价位在3元—25元之间的冰淇淋店；酒吧，办公楼，机场适合开设价位在50元及以上的冰淇淋店。

按外界因素划分：店面的门口最好紧邻马路，高峰时人流量为100人/小时，车流量为200辆/小时为最佳。店面最好选择距离美容店，服装店，首饰店，超市不超过500米的方面，因为消费冰淇淋的主要人群是女性，冰淇淋店设在附近能够吸引目标顾客。

按店面朝向划分：店面门口的方向最好是朝南面以及东面，一是白天时，南面的光线明亮，而且光照时间最长，容易吸引顾客目光；二是多数顾客逛街时习惯朝右面看（朝东侧看）。

四、经营目标

1、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。

五、市场分析

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50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

六、经营计划

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

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“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，开蛋糕店师傅很重要，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、蛋糕店主要是面向大众，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、蛋糕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，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕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，不少蛋糕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9.5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*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。蛋糕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”。

七、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1. 房租5000元。2. 门面装修约元（包括店面装修和灯箱）3. 货架和卖台投进约1500元4. 员工（2名）同一服装需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）首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额（均匀）：21000元。占有关内行人士评估，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。

每月支出：14033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5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：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。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

八、风险及制约因素分析：

由于蛋糕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。

<http://www.unjs.com/>

甜点店创业计划书篇四

1、我们需要开一家以各式甜品为主的甜品店。这家甜品店中

的甜品将被市场所喜爱。

2、这些甜品所针对的顾客群分布各个年龄层，从小朋友到老人都会喜爱的各式新型甜点。

3、在目前的甜品行业内，有非常多的甜品，但是一般都是面对顾客群都是年轻女性，缺乏一类面对全部人群的甜品店，而且一般的甜品店中的甜品都是差不多的，很少有新意。所以在市场上很少有这类型的甜品店。

4、我目前所拥有的资本是本身对甜品这个行业有很深入的了解和认识，并且懂得如何去研制新的甜品以及吸引更多的顾客。其次就是可以招募到研制甜品的专业人才进行合理的研发。

5、一个新的甜品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的甜品，从少到多，做出越来越多的属于本店特色的甜品，在甜品行业中做出自己的特色。

二、市场及竞争分析

市场介绍：南京师范大学泰州学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析：南京师范大学泰州学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。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。

目标顾客：有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

三、产品与服务特色

原料专业，放心更多：心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

品种丰富，选择更多：众口难调。心甜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。

营养全面，健康更多：心甜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、凉茶类、龟苓膏类。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，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

服务规范，满意更多：心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。

四、选址分析

心甜门店设置在南京师范大学泰州学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

五、人事与管理

人事：心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

管理思想：优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

管理理念：

(1) 尊重餐饮业人员的独立人格

(2) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4) 营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

(5) 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

管理队伍：投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并

欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

管理制度：建立严谨的服务管理规范 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

六、企业形象

传媒广告：考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

形象代言：制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

店面布置：心甜店堂做到清洁光亮，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。

七、促销决策

美食手册：制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

节日活动：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，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，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。

许愿树：店堂设置许愿树两棵，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300元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品8.8折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

八、心甜的发展

根据企业实力，心甜以南京师范大学泰州学院这个市场为起点，放眼泰州五所高校的市场。，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1. 立足南京师范大学泰州学院市场，占据一定份额填补南京师范大学泰州学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。
2. 占领南京师范大学泰州学院市场，建立连锁机制，当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在泰州五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。
3. 走向泰州市场，开放加盟经营，在泰州市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在泰州市内扩张连锁店，开放加盟经营。

甜点店创业计划书篇五

经营目标：

在xx市浦口区建立首家专业甜品店，经营范围为小糕点，冰

品，甜品。品种包括冰淇淋类，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：

甜美，健康，时尚。

市场介绍：

xx市浦口区是xx市一个新兴现代化新市区，知名的旅游风景区，重要的高新技术产业区和一流的大学集聚区。现在的浦口区是在20xx年5月□xx市调整江北地区行政区划，江浦县，浦口区合并，新成立的浦口区（附录1）。在各方面基础设施，配套设施逐渐完善，居民和流动人口基数和消费水平达到一定高度后，尚缺乏一家能够专业经营，系统化管理的甜品店。而本案所拟建的甜品店甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析：

我们走访了浦口区主要商业区附近的大小咖啡店，西式休闲餐厅，发现虽然他们也大多数都有经营一定品种的甜品，但是设施不完善，品种不齐全，经营不专业，管理不系统。所以在甜品这个项目上没有能够形成一种系统的，规范的行业氛围。但是仍然会因为消费者心中已形成的品牌依赖，被分流大量顾客。比如肯德基等。

然而正是由于目前市场的混乱，给我们大来了一线曙光，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，我们领先于同行的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以对这块较为混乱的市场进行洗涤整合工作。甜品店专业经营甜品，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。

目标顾客：

有人误认为女性比男性更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男性也喜爱甜品。不少年轻女子为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以甜品店的目标顾客并不只是年轻女性，而是面向各身份，各品味，各年龄层次的顾客，大众经营。

原料专业，放心更多

甜品店与知名品牌饮用水，乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在甜品店店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

品种丰富，选择更多

众口难调。甜品店要尽可能让甜品口味适应各个年龄层次，各类品味的人。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多

甜品店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，凉茶类，龟苓膏类。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，尤其针对爱美的年轻女士。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

服务规范，满意更多

甜品店员工分为管理，甜品加工制作，点餐收银，店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。

甜品店首家门店设置在珠江镇文德东路，浦口区人民政府对面。有良好的交通和稳定的人流量，是浦口区消费水平较高和休闲消费较密集的地区。周围没有同类门店。金浦购物中心，苏果超市，肯德基等商店云集，浦口区邮局，中国银行，工商银行，农业银行，建设银行，交通银行，浦口区中医院，江浦人民医院等配套设施完善。xx工业大学江浦校区，江浦职教中心，xx海军电子工程学院，江浦高级中学，江浦三中，江浦实验小学等十余所教育机构环绕周边，长江三桥，过江隧道及鼓珍线，601，602，603，611路，江汉线公交线路，共同组成由珠江镇，浦口区到xx市从内而外层层扩散的完善交通网。

甜品店每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

(1) 尊重餐饮业人员的独立人格

(2) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级

的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4) 营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

(5) 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。