

# 最新烘焙创业计划书 烘焙坊创业计划书(实用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 烘焙创业计划书篇一

### 1、优势分析

(3) 本企业店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。

### 2、劣势分析

(1) 新店开业部分学生对于其基本情况诸如口味等了解不多，一定程度上影响销售额；

(2) 产品创新对于热衷于传统糕点产品的消费者来说，不易接受；

### 3、机会分析

(2) 良好的口味、认真的服务态度，专业的操作水平在同学中树立了好较的口碑；

(4) 产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

### 4、威胁分析

(3) 蛋糕系列产品属高脂肪、高热量食品。当今社会的审美观念（苗条为美——尤指女生）及较为风行的减肥趋势无疑让部分甜品消费者（尤指女性）忍痛割爱，对其说“no”□

## 烘焙创业计划书篇二

我们提供给消费者新鲜、美味的面包，色香味是顾客选择面包屋至关重要的因素，我们将“新鲜出炉”和“味道是否可口”放在第一、二位，味道的好坏直接决定未来客源的多少。

卫生状况也是消费者作出购买行为时重要的考虑因素，味道对吸引“回头客”至关重要，而卫生状况是前提，良好的卫生状况让客人心情舒畅，提高对小店的正面评价。

我的目标是在我在校期间能够，赚回本钱，并且有较好的口碑，有稳定的客源，其中回头客占有一定的比例。

## 烘焙创业计划书篇三

一般在不计房租的情况下，一间30~50平米的店面均需5万元左右左右的资金，包括：

2) 工用具投入如烤盘、各种模具、刀具需2千元左右

3) 货架、展示柜5千元左右；其余原料、办营业执照流动资金等约1万元。

4) 周转金（至少是总投资的30%

4) 店租（建议预测月营业额的8%~17%）、店型（依据营业性质而定）、租期（一般最好为3年~10年）、装修+空间动线设计（依据预算、产品类别及店铺风格而定）。

# 烘焙创业计划书篇四

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动表与资金损益表,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。

# 烘焙创业计划书篇五

## 1. 主要经营范围。

以西式蛋糕、手工饼干、中西点、冷饮等为主营产品,集生产、销售、配送、服务于一体。并专门开辟了休闲区域,设置很多造型别致的座椅,为顾客提供优美音乐及时尚书籍。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。在价格定位上遵循薄利多销,以“高雅的环境,优质的服务”赢取利润回报。

## 2. 经营宗旨。

甜美、健康、时尚。为朋友聚会，聊天，饮食，休闲，娱乐提供一个高雅，温馨，舒适，安全的场所。

## 3. 经营方式。

店内选购：顾客在货价上自行选购完毕到卖台买单。

店内品尝：顾客在卖台点单，由服务员将蛋糕、饮料送到顾客坐的地方，食毕买单。

送货上门：与附近写字楼洽谈，与他们签定长期配送服务。一般为下午茶时间。

## 1. 产品。

糕点类：主营西式蛋糕、手工饼干、中西甜点、面包等（均为店内自行生产）  
饮品类：主营咖啡、茶品、杯装可乐、牛奶、各色鲜榨果汁，奶茶等；  
副食类：特色爆米花，瓜子，花生，豌豆等；  
免费类：杂志，报纸，大厅提供优美音乐。

## 2. 选址分析。

本店应设置在社区及写字楼附近。因为固定消费群体，消费相对稳定，上下班时间人流量大，所以本店设在xxx大厦附近。

## 3. 店面布置。

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。本店不像大多数蛋糕房那样，将操作间展示在窗口，而是在店铺的落地窗前加了一套很有小资情调的桌椅，让人远远看去更像是一个精

致的咖啡小店。店面内为了显出明亮和精致，装修时在灯具购买上下了不少的功夫，店铺的墙壁上则挂上了一些国饰。操作间设在店铺最里端，同样采用了大量的灯光，以使得操作间显得清爽、干净而明亮。

### 1. 目标顾客描述。

由于本店生产的糕点既包括一般的蛋糕也包括精致糕点，所以目标顾客为喜爱蛋糕甜品的各类人士，包括时尚男女和为家庭购买的人。

### 2. 市场介绍。

虽然周围有一些超市和副食店、菜市场，但是蛋糕和面包的销售却很少。如果不单纯做蛋糕，而是加入一些新鲜烤制的面包，说不定能够吸引上班族购买面包当作早餐，这样可以扩大自己店的影响力。并且社区的居民是固定的消费群。

### 3. 竞争对手的主要优势。

经营多年，市场占有率大；附近居民区多，消费群稳定；口感优良。

### 4. 竞争的对手主要劣势。

产品较单一，地处较偏僻，无法吸引新顾客群不提供在店内品尝及配送服务。

### 5. 本企业相对于竞争对手的主要优势。

店面时尚，产品丰富，易吸引时尚青年；店堂内有桌椅及优美音乐，为顾客提供了完善的就餐环境。拥有新鲜的经营方式——配送服务，为附近写字楼提供了方便。

### 6. 本企业相对于竞争对手的主要劣势。

新开张没有稳定顾客群，附近居民接受需要一段时间；店面租金较贵。

### 1. 节日活动。

在XX节及西方的XX节，XX节等重大节日，在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、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有小礼物、优惠券及最新产品品尝券。

### 2. 促销手段。

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XX元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满XX元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠XX寸冰淇淋蛋糕一块。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。

### 3. 会员制。

凡一次性在本店消费满XX元的顾客可申请会员卡一张，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XX折优惠。

### 4. 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。另特别会在下班回家时，下发宣

传单，设点宣传并接受咨询。

## 1. 人事。

本店每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员、店堂清洁人员和制作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1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；蛋糕加工制作人员设置2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。

## 2. 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。

## 3. 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

#### 4. 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烘焙店。