

2023年面包店创业计划书案例 面包店创业计划书汇集(模板5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗?下面是小编带来的优秀计划范文,希望大家能够喜欢!

面包店创业计划书案例篇一

随着国民生活水平的不断提高,生活节奏不断加快,市民们更趋于喜欢上街购买成熟的食物,面包不仅方便,面包房在饮食习惯上又兼容了中西结合,所以更为受到大众的欢迎,无论来到超市还是逛到步行街,或者大街小巷、居民区和农贸市场,都能感觉到随风飘来阵阵无法抵挡的烘烤香味。

面包店因为其方便快捷新鲜而受到众多市民的欢迎,近年来在各大中小城市也如雨后春笋般地越开越多,已经成为了都市的一道靓丽风景线。面包店的数量在不断上升的同时,有些面包店质量变的无法保证,面包店的第一宗旨就是质好新鲜,保证面包新鲜,味道尽量符合大众口味。

1、劣势

周边地区、居民小区、市中心等繁华地带已有数家面包店,且显品牌化、连锁化趋势,具有很强的竞争力。本身处于初期阶段,面包制作工艺不够精湛,资金问题,无法进行大规模的宣传。店长营销管理能力(本人为学生,在这方面可能有所欠缺)

2、优势

本人属于学生,在学生喜好方面可以极大的满足广大学生的

要求？能在一定的时间内有较为稳定的客源，利用课后时间亲自了解客户喜欢的面包糕点种类，客流量，客户一次性购买力，主要客户分类（妇女/学生，年龄段）。

时间：面包屋营业时间从早上6点至晚上12点；营业员一般有1—2个，师傅1人，分早晚两班，面包师傅需要早上和下午各做两批面包，以保证面包新鲜。

促销手段：新店开张，可以以较低的价格先吸引一批客户（原价的八折左右）

对于一次性超过一定金额的客户，可以永久打八五折（会员制度），可以进行捆绑销售，将不同种类一起销售。

服务：尽力做到客人至上，对客人的要求尽量满足，听取客人意见改进服务方式等

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。

1、店面地址

面包屋的选址十分重要，有个好的位置，面包屋就成功了一半。

与有些商店不同，并非所有闹市区就适合开面包屋。闹市区

顾客去那里更多是为了买服装等商品，很少选择在那里就餐，有时走累了才找个地方喝点水，顺便休息一下。消费者会就近选择购买场所，所以普遍认为理想的面包屋应开在大型住宅区的出入口、菜市场附近、公共汽车站旁等地，还要有一定消费能力的群体。

按习惯，人们一般都就近选择面包屋就餐，而很少跑到较远地方的面包屋去，所以理想的面包屋应开在大型住宅区的出入口、菜市场附近、公共汽车站旁等地，总之要在生活气息浓厚的地方。

2、客户消费行为分析：

1) 目标消费群的食用习惯：目标消费群为有一定消费能力的群体，主要为女性、学生和小孩；她（他）们的习惯是，将西点作为早点或夜宵、平时零食、生日蛋糕等。

2) 目前流行产品：蛋挞、菠萝包、艺术蛋糕、冰皮月饼等。

3) 消费特征：

挑剔卫生状况；店铺、营业员的卫生状况是目前消费者普遍不满的地方；

好奇、实惠；众多品种花色、产品特价永远是吸引消费者的法宝。

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。

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）。

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。

2、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）。

4、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。

5、评估日产量能力：一天可以产多少量，可以做几种产品。

面包店创业计划书案例篇二

背景：目前经济发展迅速，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。

面包、蛋挞、冻品类（慕斯）、月饼、西饼、一般产品蛋糕、生日蛋糕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。
- 4、广告宣传不足，客户认知度不高。
- 6、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。
- 7、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。

8、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。

9、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。

diy

情侣：共同制作的甜蜜感，一起分享快乐

其他：亲手制作蛋糕送人以表示心意

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。本店特色diy为家庭带来新颖的娱乐休闲方式，为情侣提供温馨浪漫的环境，提高生活品味diy
diy服务流程：顾客需提前预约，在约定日期内至店内diy专区，由一名店员指导，顾客根据自己的需要选择蛋糕胚的形状和大小，然后自己动手，选择奶油或水果等原料，发挥自己的想像力，根据自己的需要做出蛋糕的样子，然后在店内包装好，带走。这样即满足了顾客的送礼形式，最主要的是表达了心意，一举两得。

资金需求：

1、店面租金：3万/年（30米）横街中心小学附近
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：每日均销售额500左右，月销售额3万，年销售额18万。（12万由父母出资所得）

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。

面包店创业计划书案例篇三

面包是一种老少皆宜的食品，既可以作为饭后甜点也可以作为下午茶，虽然现在市面上已经有各个口味的面包，但是还是存在着不少缺陷，因此，如果能迎合大众开一间面包店必然能收到顾客的欢迎和喜欢。

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。

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。

面包店创业计划书案例篇四

背景：现在很多人因为工作繁忙没有时间自己做饭，所以会选择在外面买一些面包之类的食品带回家吃。所以现在各类面包加盟连锁店遍地开花，虽然竞争很激烈，但是很多面包店都有其隐形的缺陷，这就给了我们占领市场的契机。

前景：大部分面包店都没有自己的烘焙厨房，都是采用公司统一配送的机制。在这个时候，现烤烘焙面包就异军突起，变成市场上的一匹黑马，前景一片大好。

旨在打造一个直营加连锁加盟的面包王国，让还在各种品牌中迷茫的您有一个明确的选择，扶持更多的创业者拥有自己的面包店。

我们的主打产品是来自马来西亚的咖啡面包，同类产品还有

抹茶面包、巧克力面包、库利姆面包、冰面包等。同时我们还经营现磨咖啡、酸奶、各类茶饮果饮等。我们的产品均采用新鲜优质的原料，保证健康又美味。

1、安全。食品安全是首要大事。我们坚持采用进口原料制作我们的面包，保证安全的同时也保证口感。

2、方便。我们不断改进我们的服务流程，在进货、后续服务等方面让客户感觉到更加便利。

3、尊重。一切以客户的想法为第一，根据客户的想法进行后续服务和帮助。给予客户绝对的信任感和安全感。

4、创新。不定期更新我们的产品，不断开发和研究新的口味和产品，不让市场疲乏，不断保持新鲜血液。

目前市场上面包店的不足：

1、市场上大部分小面包店不够干净卫生。

2、食品安全难以保证，店主自己采购原料可能为了降低成本买一些劣质产品。

3、缺乏特色产品。

4、品牌宣传不足，客户认知度不高。

1、统一装修风格，温暖大气。

2、统一采购原料，保证食品安全，口味优质

3、主打产品经久不衰，美名远扬。

4、目前市场远远没有饱和，竞争会过于激烈。

- 1、价格策略：统一标价，合理定价。
- 2、产品策略：在一款经典产品基础上，不断更新产品，满足不同消费者的不同要求。
- 3、活动策略：根据不同的店面的不同情况量身定制不同的促销活动，拉动消费。

面包店创业计划书案例篇五

□1□why□我为什么要开面包店铺？（先找出自己真正开店铺的动机？）

□2□when□我准备什么时候开店铺？（决定开店铺的时机之前，全部资金是否已经到位？）

□3□where□我的店铺想要开在哪里？（租金是否符合自己的资金预算标准？）

□4□what□我的面包店铺想卖什么？（自己是否了解门店铺未来卖什么烘焙品类及当地销售特性？）

□5□whom□我的面包打算卖给谁？（未来面包制作技术是自己掌握还是外聘师傅？）

□6□who□开店铺后，谁来经营这家面包店铺？（是由自己直接经营，还是聘请外人来管理？）

□7□howmuch□我准备多少资金开这一家面包店铺？（自己能掌握的资金有多少钱？）

□8□howto□我打算怎样经营这家面包店铺？（这关系门店铺装修与营业风格，是否符合主流顾客嗜好？）

最后，机会永远是留给准备最好的人。

1) 第一次开店铺不必贪大求全，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。

3) 是否可市场定位为健康面包坊差异化经营。

3.1. 劣势与威胁

1) 本地已有数家面包店铺，且显品牌化、连锁化趋势，具有很强的竞争力。

2) 某某面包制作工艺不够精湛。

3) 店铺长营销管理能力（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）。

了解客户喜欢的面包糕点种类，客流量，客户一次性购买力，主要客户分类（妇女/学生，年龄段），了解在尤溪的不同地段，客户各因素的影响因子。

注意事项

1) 面包店铺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。二：现在国家对食品行业的监管越来越紧，有消息称面包店铺装人实行qs制，到时你的开的店铺如果达不到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。

4) 评估日产量能力：一天可以产多少量，可以做几种产品。

4.1. 资金预算

1) 一般在不计房租的情况下，一间30~50平米的店铺面均需5万元左右的资金。其中包括设备投入如烤箱、醒发箱、冰箱、大小搅拌器、操作台等约1万元左右；工用具投入如烤盘、各种模具、刀具需2千元左右；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。

2) 设备以二手货为主。

3) 周转金（至少是总投资的30%）

烤箱

醒发箱

冰箱

大小搅拌器

操作台

收银台可自用电脑加扫描仪来做

各种模具、刀具

原料

1) 精品化路线：少量产品可参考甜甜圈。

2) 保健(营养)面包为特色：

特色类别材料及成分目标对象

早餐面包学生早餐

胚芽面包小麦胚芽为主要适合胃肠功能弱的人

减肥面包麦麸制品为原料含有大量纤维素

无糖面包概念诱导

儿童面包概念诱导主要做噱头用

3) 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。

4) 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。

5) 部分低价专营方式以提高人气为主：牛角包，三坊七巷的黄米糕，蜂蜜小面包。

6) 比如一家店铺，多是0.5元的产品，这样即可薄利多销。

1) 找到一个好地点开店铺，已经具备50%的成功要素。

2) 已大量玻璃与镜子为主，奶黄与咖啡色为主。

3) 应尽量显得明亮、整洁。光线要柔和(重点)。色彩要适合。如果店铺面够大应该设置一些休闲座位。提供少量饮品，既增加情调，营造温馨浪漫的氛围，又可方便客人休息，用便餐点心。

4) 理想的面包屋应开在大型住宅区的出入口、菜市场附近、公共汽车站旁等地，总之要在生活气息浓厚的地方。

目标消费群为有一定消费能力的群体，主要为女性、学生和小孩；她（他）们的习惯是：将西点作为早点或夜宵、平时

零食、生日蛋糕等。

1) 主要方式之一：拥有学校，网吧□ktv等等之类的一些销售批发代销关系渠道。销售主要靠店铺面卖成品，并按顾客要求订做、送货上门。

2) 有些小面包店铺，与周边工厂、企事业单位工会联系，当这些单位员工过生日时，用低价制作生日蛋糕。建立起周遍的销售网络，电话预定等。总之，做什么都有竞争，关键要有自己的特色。

1) 会员制度。

2) 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，会让你精心烘培的面包，变成超级业务员，向顾客推销。

3) 平价牛奶，在各面包栏摆放并明码标价，贴标签。

当然选一套专业的烘焙管理软件也是必不可少的