

2023年大学生甜品店创业项目计划书(实用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

大学生甜品店创业项目计划书篇一

二、主要产品：甜品，奶茶

三、业务范围：销售甜品，点心，奶茶，饮料，果汁等餐后甜点和饮品

四、战略目标：于创店起2年内，建立甜品品牌，收回前期建立店铺的投资，进行原始资金积累，预计于2年内开始盈利。不断提高自己的品牌形象，增强品牌影响力。虽然奶茶店与面包甜品店数量比较多，单间店铺的盈利高，但其大都规模小份额少，并且产品单一，只经营奶茶或者面包一类，奶茶与甜品大都消费者都是女性，购买奶茶的消费者也都乐意购买甜品，故此我们将两者结合，并且树立自己的品牌。如今市面上单一的奶茶店和甜品店日盈利额都非常可观，但是正因其没有品牌的影响力，规模难以扩大，所以难以获取更多的利益。我们在2年内，将第一家店铺建立完善，并积累了资金，一家店铺的盈利已经难以扩大，我们可以以此为本来，大规模复制，于城市各地繁华区租赁店铺，开启分店。预计在5年内可以增开到3家。以复制单点盈利的方式来达到多点盈利从而赚取更大的市场份额。预计于5年到10年内会达到盈利的小高峰，以此可以向更多经济发达地区开设分店，不断扩大自己的品牌优势，扩大店铺规模，打造一个甜品店的金字招牌。

五、消费者的特征：青年人与女性为店铺消费的主要部分。女性消费者对于奶茶与甜品总是趋之若鹜的喜爱，研究表明女性对于甜品的需求比例远高于男性。同时一间时尚休闲的甜品店可以供女性消费者们一个休息闲聊的场所。奶茶对皮肤有美白滋润的作用，同时不含脂肪，所以许多美容瘦身的人也会选择经常饮用奶茶。

六、店铺特点：越来越多的青年消费者选择在逛街或者闲暇的时光来购买甜品和奶茶，同时大部分情侣也会结伴来购买。店铺正是要迎合消费者，故此装修应该青春靓丽，时尚大胆。并且营造一个优雅浪漫的气氛。让消费者更愿意进入店铺逛逛。同时推出情侣套餐，或者一系列的情侣促销活动，诸如第二杯半价，情侣购送情侣对勺或者y型吸管，买三杯以上送青春饰品等等。并且质量与卫生也是消费者关注的重中之重，产品只有外观并不能满足消费者，靓丽的颜色会使消费者怀疑是否其中增含了不合格的食品添加剂或者色素。我们要严格按照国家标准进行制作，并且经过安检局的严格检查，使产品绝对安全，保障顾客的健康，让进店选购的每一个消费者都可以放心大胆的选择自己喜爱的食品饮料而无后顾之忧。

七、产品分析：产品投资小，利润大，收益快，生产工艺简单，利于大学生的投资和创业。本店是以产品青春靓丽，追求口感，并且安全健康，产品种类繁多多样来提供给消费者美味的甜品奶茶。并且为消费者提供一个安静，优雅，浪漫的环境来供消费者聊天消遣，购买我们的产品。

八、促销计划：我们于开业初始，可以提供为其几天的免费试吃试尝的活动来吸引消费者。在活动开始前做足宣传工作，重点宣传对象是附近各大高校，白领，青年聚集地。并且可以开展长期的会员制度，对于长期光顾的顾客会赠送会员积分卡，供顾客消费积分来换取一定的折扣或者礼品。

九、店铺选择：店铺的选择是成功与否的关键，因为产品原因我们选择在地铁火车站附近，大学城内，人气景点附近，

大型市场门口等地点开业。客流量大便于产品出售。同时也不必一味追求客流大的地点，诸如大学城内为青年集中的地点，为购买奶茶甜品的主力军，在此开店也可以节省一部分店铺租金。

十、融资策略：因为是大学生创业，可能创业初期并没有多少资金，故可以选择与志同道合的朋友一起建立店铺，在盈利期后可以各自分管分店。来达到盈利最大化。并且方便管理，起步也不会太困难。

十一、资金走向：主要用于店铺租赁，店铺的装修，购置产品加工器具，原料成本，宣传费用，发放员工工资等。

十二、市场风险及对策：在本店创立初期，可能会存在下列几项市场风险：

1. 店铺创建初期，消费者对店铺的认识程度较低，达不到店铺所要求的知名度，产品销售量远远不足，难以赚取利润，甚至难以维持店铺正常的运营。

2. 周围的奶茶店甜品店数量较多，市场竞争激烈，使得顾客量远达不到预期，产品滞销。

3. 一些老牌的甜品店奶茶店依然会吸引它们固定的消费者来消费，客源被其他店铺所抢，难以维系顾客，本店无大量稳定消费者，使得产品销量不稳定，日盈利额忽高忽低，店铺难以长远发展。

十三、对策：

1. 店铺创立初期，针对达不到营销目标所存在的风险，该店将主要把广告等促销活动做到位，在学校大力宣传达到理想的宣传效果，缩短消费者对该点及产品的认知周期。

2. 发展特色服务，形成奶茶甜品店的核心竞争力。采取各种营销手段，树立良好的品牌形象，迅速占领市场，在消费者市场内形成良好的口碑效应。

3. 在产品的设计和店面的管理上，着重突出创新的作用，把设计创新作为店铺的生命之源，力量之源。

4. 建立和完善市场信息反馈体系，定期在消费者人群中进行市场调查，及时把握市场变动的趋势，把握好消费者倾向。

成立初期，前期注入资金少，信誉度比较低，在融资方面可能会存在资金不能及时到位等问题。故此需要，合理确定资本结构，控制债务规模，记录每天的实际开支，监督费用的使用情况，使资金合理运用符合公司运营的规划。制定有效的成本规划，作出准确的费用估算和预算。融资时我们签订合同，严格规定双方的权利和义务。加强资金的管理，降低人为财务风险，尽量达到最合理的资源配置。

大学生甜品店创业项目计划书篇二

经营目标

在xx市xx区建立首家专业甜品店xx□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xx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xx区是在20xx年x月, xx市调整江北地区行政区划[]xx县, xx区合并,新成立的xx区,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xx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xx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xx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

xx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xx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

xx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

xx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和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

xx首家门店设置在xx镇xx路，xx区人民政府对面，有良好的交通和稳定的人流量，是xx区消费水平较高和休闲消费较密集的地区，周围没有同类门店购物中心□xx超市，肯德基等商店云集□xx区邮局，中国银行，工商银行，农业银行，建设银行，交通银行□xx区中医院□xx人民医院等配套设施完善□xx工业大学xx校区□xx职教中心□xx海军电子工程学院□xx高级中学□xx三中□xx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xx镇，xx区到xx市从内而外层层扩散的完善交通网。

人事

xx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埋思想，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。

大学生甜品店创业项目计划书篇三

经营目标：在xx师范大学xx学院建立首家专业甜品店——xx甜品店，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：甜美、健康、时尚。

市场介绍□xx师范大学xx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xx甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析□xx师范大学xx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□xx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xx的目标顾客是全校学生。

原料专业，放心更多□xx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xx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□xx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□xx经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目就上大学生创业网，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□xx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。

xx门店设置在xx师范大学xx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。

人事□xx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和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

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xx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□xx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。

美食手册：制订xx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xx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xx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。

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xx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。

开张成本

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备

预付店租、装潢

原材料

以上项目将移交专业人士代为预算评定。

根据企业实力□xx以xx师范大学xx学院这个市场为起点，放眼xx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xx师范大学xx学院市场，占据一定份额

填补xx师范大学xx学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2. 占领xx师范大学xx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xx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xx市场，开放加盟经营

在xx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xx市内扩张连锁店，开放加盟经营。

大学生甜品店创业项目计划书篇四

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务；什么样的困难你准备解决；你准备如何解决；你们的公司是否是最合适的人选。

d.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

e.公司设施需要对计划中的公司设备详细加以描述我公司的生产设备及厂房主要集中于

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。

录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。

1. 产品服务a

2. 产品服务b

说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空

白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a.产品优势

b.技术描述： 1. 独有技术简介2. 技术发展环境

c.研究与开发

d.将来产品及服务

说明你的下一代产品，并同时说明为将来的消费者提供的更多的服务是什么。

e.服务与产品支持

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么?你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场?你将如何发展这个新生市场。

如果你在程序软件市场开发c++或nt的平台工具，不要只泛泛的讲一下这是一个价值300亿的大市场。如果你正在制作在nt工作平台上的c++应用程序开发工具，你就应该在报告中详细描述去年共销售了多少c++开发程序软件，有多少成长型的客户群，你的目标市场是什么?你的竞争对手分到了多少份额?是否有其他的市场零售商oem厂商在销售你的产品。

a.市场描述

我们计划或正在行业竞争。这个市场的价值大约有，我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。

市场研究表明(引用源)到20xx年该市场将(发展萎缩)到。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发

展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价, 家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到。你的公司可能独一无二的将你的产品服务和xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

b.目标市场

我们将目标市场定义为x□y□z□现在, 这个市场由a个竞争者分享。

我们的产品拥有以下优势: 高附加值, 出色的表现, 高品味, 为企业的量体裁衣突出个性。

c.目标消费群

消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为:

- 1、季节变化引起的消费特点;
- 2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道, 确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a.竞争描述

b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

a.营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

b.销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

c.分销渠道及合作伙伴d.定价战略e.市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的'途径进行沟。

大学生甜品店创业项目计划书篇五

一、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、糖果等食品，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食品连锁店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，决定打

造个从小到大的产业，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，形成diy食品连锁一条龙。打造都市避风塘！

二、企业介绍

1、项目名称□diy蛋糕店——diy食品连锁店

2、项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚！

3、项目宣言：我的蛋糕，我的young！

4、店面名称：

i cake——diy蛋糕店

注释□□i ——我，i cake——我的蛋糕，就是diy蛋糕，自己动手制作，世上独一无二的蛋糕！

□i与“爱”谐音，就是喜欢蛋糕，喜欢我们的蛋糕店！。

5、店面主题曲：

《甜甜的》——周杰伦

主要歌词：我轻轻的尝一口 你说的爱我??

每天会在店里播放一定的时间。

6、宣传口号：

我的蛋糕，我的young！

注释□young有两个层面的意义，一方面，是我们面向年轻群

体的体现，另一方面□young与“样”同音，即diy自己制作蛋糕，就有自己想要的样子！

二、经营目标

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。

2、店面地址：

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便利的地方。（因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段）。

三、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、商店工作人员、小区居民,约占50%。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蛋糕店有很多,仅淮安连锁蛋糕店就有很多如85℃, 万千, 面包新语等等。因此竞争是很大的。

四、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”。 12、店面布局:

风格采用多样化的布局, 诸如: 童话版、欧版、丛林版、温馨版??各各相互独立的不同主题风格的界面, 以供不同人群的喜好。(本身就是一个diy店, 就让它一“独”到底! 每个人都有自己独特的意境。)

周围排满蛋糕制作的参考图片, 大而且容易看, 方便大家制作蛋糕。

五、前景预测

首先, 大家对diy的态度还是很友好的, 数据表明有大于80%的人选择了愿意来, 尤其是年轻的一代, 都希望有自己独特的东西。所以, 我们就抓住人们的这种心理下手, 必然会有良好的效果。

第三, 我们本身就是一个大学生, 从校园中出来, 我们很了解现在的学生想要什么, 不想要什么。能和顾客有个很好的心灵的沟通与交流吧是成功的关键。因此, 这势必会成为我们良好的资源!

第四, 通过我们自己的预算, 以及成功的案例, 开一家diy蛋糕店的成本在10万元以内, 这对于我们没有什么资金来源的大学生来讲, 有很大的可行性, 以及低风险性。

第五, 我们走访了很多的做diy生意商家, 大家普遍用“前景无限”这个词来形容, 足以见这个产业的发展潜力。

与此同时，我们也发现了很多的风险，但是我们同样找到了解决的方法。

首先，自己制作蛋糕确实是一件费时费力的事情，很多人都因为没有时间久不会光顾，因此，我们改进了技术，同时增加了优雅舒心的氛围，让大家烦躁的心能够暂时平静下来。

其次，蛋糕本身就是有奢侈色彩的代名词，所以，很多人选择了只来一次。因此，我们就需要一个不断更新的生源，所以，我们把店建在了学校附近，每年都有新生的到来，也就意味着每年都有新的顾客光临我们的diy蛋糕店！生意不断！

综上所述，不难看出□diy蛋糕店的情景还是非常可观的，只要我们有想法，有信息，就一定可以实现的！

营业内容：

、顾客告知店员，自己想做蛋糕、饼干、提拉米苏还是巧克力，店员便帮其准备好所需原材料，如玉米粉，低精粉、白糖、色拉油、塔塔粉等，量好适量的水，顾客只需搅拌、烘烤、造型，便能得到自己想要的糕点了。

、我们还附带经营早餐及夜宵的成品蛋糕以及巧克力等糕点。

、我们实行会员卡制度，即，凡一年内来本店消费满3次或者推荐一位好友来本店消费者，均可获得一张精致的会员卡，凭此会员卡，享受全场九折的优惠。

、凡我店会员，生日当天来本店购物，均可得到一份特别的生日礼物，给您的生日一个惊喜！不是会员的顾客，生日当天来本店消费，均可得到一份生日贺卡及礼品。

、我们提供免费的照相服务，免费的为制作蛋糕的顾客拍照，留下值得回忆的点点瞬间。如果顾客需要，我们可以将电子

版照片发给顾客。

、店内设置留言板，有什么想对朋友、家人们说的话，或者什么对我们的意见，都可以写在上面，我们提供免费的精美卡纸，温馨你我他！

六、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2000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。

七、风险管理

在市场调研中，我们发现了很大的风险，但是我们同样找到了解决的方法。

首先，自己制作蛋糕确实是一件费时费力的事情，很多人都因为没有时间久不会光顾，因此，我们改进了技术，同时增

加了优雅舒心的氛围，让大家烦躁的心能够暂时平静下来。

其次，蛋糕本身就是有奢侈色彩的代名词，所以，很多人选择了只来一次。因此，我们就需要一个不断更新的生源，所以，我们把店建在了学校附近，每年都有新生的到来，也就意味着每年都有新的顾客光临我们的diy蛋糕店!生意不断!

再者，市场中存在我们的竞争对手，我们必须时刻更新我们的产品创业和时刻进行广告宣传。