

最新蛋糕店店长工作计划和总结 蛋糕店 店长工作计划(模板10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？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

蛋糕店店长工作计划和总结篇一

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。

一、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. 本店需创业资金万元。

二、经营目标

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,并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

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”。

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”。

五、财务估算

启动资产:大约需万元

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。

六、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。

内容仅供参考

蛋糕店店长工作计划和总结篇二

三、蛋糕屋概况

.....
.....

随着人们生活水平的提高，物质文化生活的多样化，蛋糕逐渐成为人们日常生活中必不可少的食品，大学生也是如此，尤其是处于恋爱中的大学生。鉴于此，我们选择在三里屯开办这个蛋糕店，旨在为我校大学生朋友们提供高质优异的服务。

1. 成立原因

1.1 组织原因

随着物质水平和生活水平的提高，一碗长寿面和几个熟鸡蛋已经满足不了人们的要求，尤其是90后的大学生们。恋爱中的大学生往往是浪漫的，对于生日礼物也很注重，生日蛋糕是其必不可少的。

1.2 技术原因

蛋糕属于西方糕点，制作技术早已不是秘密，只要用心钻研，用料充足，或者聘请一个糕点师傅，在蛋糕制作上基本不存在问题。

1.3 学校原因

现在全国普遍情形是就业困难，大学生刚出校园，空有满腹理想抱负却没有实际经验，用人单位在注重能力的同时很注重资历和经验，因此大学生处于一个高不成低不就的状态。学校为了改变这种被动局面，鼓励大学生在不影响学业的情况下自主创业，因此，网上蛋糕店的成立得到了学校的大力支持。

2. 使命

可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。

分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调。

五、管理结构

1. 人员设置:店长（本人）、经理、服务员、糕点师傅各一名。

2. 主要职责分工:经理

蛋糕店店长工作计划和总结篇三

随着社会经济的迅猛发展，人们对精神和物质文化的要求也随之越来越高，但是现在都市生活质量的提高和生活节奏的不断加快，加之多元化文化的迅速渗透，迫使许多传统行业面临传承求新的阶段，也使得消费者追求着更高更好的精神与物质的享受。然而分析当今社会，人们追求的主题不外乎绿色、健康、时尚，纵观当今社会，人们对吃越来越讲究，一日三餐也越发品类繁多，尤其早餐，更讲究起一个简约而不简单。这在众多的现代白领与学生身上尤为体现。藉此，我们需要开一家集传统与革新以一体的现代化开放的时尚蛋糕店。让顾客在繁忙或闲暇消费时候，抛却激烈的社会竞争背后的“烦躁”。也让他们对餐饮有更多的理解与选择。

而对于蛋糕这个传统行业，本身就面临着巨大的行业性竞争。我们需要在竞争中脱引而出，需要一个品牌的慢慢建设，和一系列具有口碑的产品。我们的产品涵盖：中、日、西式蛋糕，各种中西点、甜品、奶酪制品，时鲜蔬果饮和茶。我们所有的产品将必须主打新鲜绿色、健康和时尚的理念。在产品上实现现代消费者“求异”的心态。此外，我们还将建立一个电子商务的平台，通过努力推广，方便了顾客，也巩固了自身，我们将力争围绕一个理念创造出更多的社会价值，以满足不同消费者的需要。在消费者满意的同时，赢得更多的口碑，以期达到自身品牌的建设并推广，实现盈利，公司必将面临激烈的行业竞争，但公司不会以一个新人的弱者姿态去要求分一杯羹。而是以一个求学求新求成功的姿态去占领拥有这个市场的部分份额，以求不断壮大。

公司主营：中日西式蛋糕，各种风格口味的甜品、点心、奶酪制品，以及新鲜现榨的健康果蔬饮品，和各式的茶品。公司的产品将秉承新鲜绿色、健康、时尚的理念不断推陈出新，以期符合顾客的各种需要，实现双赢。

另外，公司将借助并推广电子商务平台，打造一个属于自己

的网络销售平台，并实施以专门的门对门配送，实现品牌的对接，采取双线销售的模式，将生产销售与服务真正一体化，最大限度的提升公司的价值，并满足顾客的不同需求。

公司将秉承绿色、健康、时尚的理念。尽最大的责任赋予自己使命感，让顾客得到充分的尊重与享受的同时，使自己得到被认同。

1、我们将以提供各种口味的蛋糕、点心、饮品为根本，立足于市场，放眼于将来，服务于顾客，微笑带以尊重。

2、公司的产品将得到市场的青睐，相比一般的蛋糕店，我们的产品所针对的顾客群分布各个年龄层次，从小朋友到老年人都喜爱的各式新型糕点、饮品等。

3、一个新产品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的产品，做到推陈出新，从少到多，推出越来越多属于本公司特色的产品，在此行业中做出自己的特色。

作为服务行业，我们不只是提供单一的产品，周到的服务，特色的环境也是吸引顾客的重要因素。所以本公司经营的是特色产品、店内服务、店员服务，各式中西蛋糕、糕点，甜品，奶酪制品。我们还会雇佣专业的烘焙师专门设计改进，推出属于自己的特色产品，成为公司的品牌项目。还会在各个节假日或者不同季节，推出专门的主打产品。

蔬果汁饮品，将以各种产品配方，采购最新鲜饱满的果蔬，采用分别榨汁、搅拌均匀的方法，达到尽可能不流失任何原汁与营养价值的目标，给予顾客最新鲜最富有营养的时鲜果蔬饮料。

特别针对现今白领的主餐套餐，如早餐、中餐、下午茶、晚餐及夜宵。不同的时间段配以不同的营养套餐。将每份产品都做到价值可取。

种更放松的感觉。如配合堂吃，时尚又人性化的桌椅摆设，配合主环境，给人以轻松自在的温馨感。再加上些许精致的小摆设，在小细节就给顾客留下深刻的印象。

无论什么行业，顾客都是重中之重，更何况服务行业，顾客便是上帝，所以优质的店员服务也是至关重要的。店员应该与顾客建立一种亲和默契的关系，在营业过程中，主动与顾客进行交流，让顾客有种亲近的感觉，使顾客对公司及店员都产生好感。这是培养一定基数固定顾客的好方法。

1、诚实守信原则。对消费者以礼相待，不欺不瞒，友善好客。另外必须做到商品质量过关。

2、微笑服务原则。顾客是上帝，将会是一种真实的感受，做到礼貌谦逊，互相尊重。

3、双赢互惠原则。在诚实的基础上，做到主顾双方平等互惠，既达到我们创业的目的，也让消费者满意。

我们计划在饮食服务行业竞争，相信这个行业发展趋势将向着环境健康导向型、小型化、高质量发展。

随着现代人生活水平的提高，生活节奏的加快，在日常生活中，对各种健康食品的需求不断增加，健康绿色又时尚的食品与饮品正越来越受到人们的欢迎，对于广阔的市场前景是毋庸置疑的。虽然市场机会在眼前，但是它存在的市场竞争也是极大的，这是一个极具挑战力的市场，蛋糕店，或者果汁饮料奶茶店，但是诸如某些进驻内地十数年的老牌蛋糕店，虽然具有很好的口碑及顾客群，其品牌也是一个长年累月积累下来的。

且其本身只是以蛋糕为主要经营项目，再如那些满大街都是的奶茶店、果汁店，他们都以饮品为主要产品。我们的竞争对手还包括着现在属于高消费的咖啡店，他们主要以西式餐

饮，及高规格的服务立足市场，并且在不断的壮大着自己的消费群体。综述，他们大多都是以单一的产品类型去吸引固有的消费者，缺少多元化合并的优势，且很多都没有一个绿色、健康的理念。

糕点及果蔬饮品，男女老幼皆宜，也一直深受广大消费者的喜爱。而且其产品的新鲜健康特色，尤其受到年青人的青睐。其本身的营养价值也颇高，所以一部分人将其当做正餐来食用，可见其在市场的前景。我们可以先将目标市场定位于白领一族，他们早出晚归，很多时候顾不上自己的早餐。我们可以吸引他们为主要顾客，提供优质健康的糕点小吃及果蔬饮品。所以，早点是我们必须加强的卖点，以吸收并巩固一类顾客。

经济效益估算：

月销售额（平均）：21000元据有关内行人士评估，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、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。货品成本：30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx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。

蛋糕店店长工作计划和总结篇四

相信有很多人都想开一家蛋糕店或着说西饼屋，可能是因为很多原因，比如没有资金，没有经验，没能技术。

一、项目背景

二、公司项目策化

1. 公司成立

2. 技术

3. 公司使命

4. 公司目标

三、经营环境与客户分析

1. 行业分析

2. 调查结果分析

3. 目标客户分析

四、经营策略

1. 营销策略分析

1. 1 品牌策略

1. 2 价格策略

1. 3 销售策略

1. 4 渠道建设

2. 蛋糕店策略实施

2. 1. 市场范围选择

2. 2. 重点宣传客户

3. 现场促销

五、营销效果预测与分析

1. 营业额收入 2. 客户特点 3. 消费特点 六、风险分析
七、经营成本预估

1. 原则

2. 初期投资

3. 第二期投资

八、项目小结

蛋糕店店长工作计划和总结篇五

时光飞逝，时间在慢慢推演，很快就要开展新的工作了，写一份工作计划，为接下来的工作做准备吧！那么如何做出一份高质量的工作计划呢？下面是小编为大家整理的蛋糕店店长的工作计划，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

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。

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。

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。

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。

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x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”。

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20xx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20xx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。

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。

蛋糕店店长工作计划和总结篇六

转眼之间，一年的光阴又将匆匆逝去。回眸过去的一年，在xx糕点、面包烘焙工工作岗位上，我始终秉承着“在岗一分钟，尽职六十秒”的态度努力做好糕点、面包烘焙工岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作位置和态度。

在各级领导们的关心和同事们的支持帮助下，我在糕点、面包烘焙工工作岗位上积极进取、勤奋学习，认真圆满地完成今年的糕点、面包烘焙工所有工作任务，履行好xx糕点、面包烘焙工工作职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的一致肯定。现将过去一年来在xx糕点、面包烘焙工工作岗位上的学习、工作情况作简要总结如下：

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在xx糕点、面包烘焙工岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在糕点、面包烘焙工工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央最新的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在xx糕点、面包烘焙工工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在糕点、面包烘焙工工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异，xx糕点、面包烘焙工工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高糕点、面包烘焙工岗位的服务水平和服务效率。特别是学习糕点、面包烘焙工工作岗位相关法律知识和相关最新政策。唯有如此，才能提高xx糕点、面包烘焙工工作岗位的业务水平和个人能力。

定期学习糕点、面包烘焙工工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在xx糕点、面包烘焙工工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在xx糕点、面包烘焙工工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在xx糕点、面包烘焙工工作岗位工作的点点滴滴，无论在思想上，还是工作学习上我都取得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在xx糕点、面包烘焙工工作岗位相关工作中存在的不足之处。主要是在理论学习上远不够深入，尤其是将思想理论运用到xx糕点、面包烘焙工工作岗位

的实际工作中去的能力还比较欠缺。

在以后的xx糕点、面包烘焙工工作岗位工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习糕点、面包烘焙工工作岗位相关知识、发奋工作、积极进取，把工作做的'更好，为实现中国梦努力奋斗。

展望20xx年，在以后的xx工作中希望能够再接再厉，要继续保持着良好的工作心态，不怕苦不怕累，多付出少抱怨，做好糕点、面包烘焙工岗位的本职工作。同时也需要再加强锻炼自身的糕点、面包烘焙工工作水平和业务能力，在以后的工作中我将加强与xx糕点、面包烘焙工岗位上的同事多沟通，多探讨。要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为xx做出更大的成绩。

蛋糕店店长工作计划和总结篇七

在蛋糕的消费过程中，顾客都会有先入为主的心理。如果第一次购买后，觉得这家蛋糕店的产品不错，就会认定这家。因此，对新开张的蛋糕店而言，必须要留住顾客。特别注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。所以，打造健康蛋糕概念，会增加对顾客的吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

模拟方案以10平方米左右的小店为例。启动资产大约需9.5万元。

- 1、房租5000元
- 2、门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱)
- 3、货架和卖台投入约1500元
- 4、员工(2名)统一服装需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)

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

1、月销售额(平均)：21000元据有关内行人士评估，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。

2、每月支出：14033元房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场附近)，约5000元。

3、货品成本：30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

装修风格：

a,连锁店的名字为：橙，黄，绿，青，蓝，紫等，用水钻打造梦幻的感觉，水钻给人静心，典雅，精致的感觉，利于吃糕点时的小憩，享受内心的恬淡，以及梦幻般的美好，不同颜色为主色的店，给人的感觉不同，这样有利于将蛋糕做大！

c,拓谷一样的感觉，让人忽然从上海的小资情调转移到谷地一样的好地方，清晰，自然，给人一种洒脱！装修材料多用天然的石头和特殊自然造型的东西，因为买的是自然加稍微

人工的造型，所以成本比较高。

2，装修费用相对较低的方案：

像普通的店面一样，设零售区和蛋糕工作间，另外设几个吊篮和各式的桌椅□shopping累了的时候可以小憩一会，因为本店销售奶茶和冰淇淋。

蛋糕店店长工作计划和总结篇八

随着社会经济的迅猛发展，人们对精神和物质文化的要求也随之越来越高，但是现在都市生活质量的提高和生活节奏的不断加快，加之多元化文化的迅速渗透，迫使许多传统行业面临传承求新的阶段，也使得消费者追求着更高更好的精神与物质的享受。然而分析当今社会，人们追求的主题不外乎绿色、健康、时尚，纵观当今社会，人们对吃越来越讲究，一日三餐也越发品类繁多，尤其早餐，更讲究起一个简约而不简单。这在众多的现代白领与学生身上尤为体现。藉此，我们需要开一家集传统与革新以一体的现代化开放的时尚蛋糕店。让顾客在繁忙或闲暇消费时候，抛却激烈的社会竞争背后的“烦躁”。也让他们对餐饮有更多的理解与选择。

而对于蛋糕这个传统行业，本身就面临着巨大的行业性竞争。我们需要在竞争中脱引而出，需要一个品牌的慢慢建设，和一系列具有口碑的产品。我们的产品涵盖：中、日、西式蛋糕，各种中西点、甜品、奶酪制品，时鲜蔬果饮和茶。我们所有的产品将必须主打新鲜绿色、健康和时尚的理念。在产品上实现现代消费者“求异”的心态。此外，我们还将建立一个电子商务的平台，通过努力推广，方便了顾客，也巩固了自身，我们将力争围绕一个理念创造出更多的社会价值，以满足不同消费者的需要。在消费者满意的同时，赢得更多的口碑，以期达到自身品牌的建设并推广，实现盈利，公司必将面临激烈的行业竞争，但公司不会以一个新人的弱者姿态去要求分一杯羹。而是以一个求学求新求成功的姿态去占

领拥有这个市场的部分份额，以求不断壮大。

公司主营：中日西式蛋糕，各种风格口味的甜品、点心、奶酪制品，以及新鲜现榨的健康果蔬饮品，和各式的茶品。公司的产品将秉承新鲜绿色、健康、时尚的理念不断推陈出新，以期符合顾客的各种需要，实现双赢。

另外，公司将借助并推广电子商务平台，打造一个属于自己的网络销售平台，并实施以专门的门对门配送，实现品牌的对接，采取双线销售的模式，将生产销售与服务真正一体化，最大限度的提升公司的价值，并满足顾客的不同需求。

公司将秉承绿色、健康、时尚的理念。尽最大的责任赋予自己使命感，让顾客得到充分的尊重与享受的同时，使自己得到被认同。

1、我们将以提供各种口味的蛋糕、点心、饮品为根本，立足于市场，放眼于将来，服务于顾客，微笑带以尊重。

2、公司的产品将得到市场的青睐，相比一般的蛋糕店，我们的产品所针对的顾客群分布各个年龄层次，从小朋友到老年人都喜爱的各式新型糕点、饮品等。

3、一个新产品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的产品，做到推陈出新，从少到多，推出越来越多属于本公司特色的产品，在此行业中做出自己的特色。

作为服务行业，我们不只是提供单一的产品，周到的服务，特色的环境也是吸引顾客的重要因素。所以本公司经营的是特色产品、店内服务、店员服务，各式中西蛋糕、糕点，甜品，奶酪制品。

我们还会雇佣专业的烘焙师专门设计改进，推出属于自己的特色产品，成为公司的品牌项目。还会在各个节假日或者不

同季节，推出专门的主打产品。

1、各类新鲜现榨的健康果蔬饮品

蔬果汁饮品，将以各种产品配方，采购最新鲜饱满的果蔬，采用分别榨汁、搅拌均匀的方法，达到尽可能不流失任何原汁与营养价值的目标，给予顾客最新鲜最富有营养的时鲜果蔬饮料。

2、套餐类

特别针对现今白领的主餐套餐，如早餐、中餐、下午茶、晚餐及夜宵。不同的时间段配以不同的营养套餐。将每份产品都做到价值可取。

3、优雅舒适的店内环境

种更放松的感觉。如配合堂吃，时尚又人性化的桌椅摆设，配合主环境，给人以轻松自在的温馨感。再加上些许精致的小摆设，在小细节就给顾客留下深刻的印象。

4、轻松亲切的. 店员服务

无论什么行业，顾客都是重中之重，更何况服务行业，顾客便是上帝，所以优质的店员服务也是至关重要的。店员应该与顾客建立一种亲和默契的关系，在营业过程中，主动与顾客进行交流，让顾客有种亲近的感觉，使顾客对公司及店员都产生好感。这是培养一定基数固定顾客的好方法。

我们将统一店员的着装，培训店员有统一的迎宾口号，礼貌谦虚，微笑服务。

经营原则：

1、诚实守信原则。对消费者以礼相待，不欺不瞒，友善好客。

另外必须做到商品质量过关。

2、微笑服务原则。顾客是上帝，将会是一种真实的感受，做到礼貌谦逊，互相尊重。

3、双赢互惠原则。在诚实的基础上，做到主顾双方平等互惠，既达到我们创业的目的，也让消费者满意。

我们计划在饮食服务行业竞争，相信这个行业发展趋势将向着环境健康导向型、小型化、高质量发展。

随着现代人生活水平的提高，生活节奏的加快，在日常生活中，对各种健康食品的需求不断增加，健康绿色又时尚的食品与饮品正越来越受到人们的欢迎，对于广阔的市场前景是毋庸置疑的。虽然市场机会在眼前，但是它存在的市场竞争也是极大的，这是一个极具挑战力的市场，蛋糕店，或者果汁饮料奶茶店，但是诸如某些进驻内地数十年的老牌蛋糕店，虽然具有很好的口碑及顾客群，其品牌也是一个长年累月积累下来的。

且其本身只是以蛋糕为主要经营项目，再如那些满大街都是的奶茶店、果汁店，他们都以饮品为主要产品。我们的竞争对手还包括着现在属于高消费的咖啡店，他们主要以西式餐饮，及高规格的服务立足市场，并且在不断的壮大着自己的消费群体。综述，他们大多都是以单一的产品类型去吸引固有的消费者，缺少多元化合并的优势，且很多都没有一个绿色、健康的理念。

我们将自己的理念注入这个多元化发展的市场，积极开拓，力求更新，必将可以将自己优势发挥得淋漓精致。我们可以利用市场的需求，打造自己的特色，利用产品的高质量，优雅的环境，利用亲近自然的服务打动和笼络顾客。打造“自然的纯粹与甜美”，慢慢提高知名度，然后申请品牌专利，实行品牌加盟，达到一个连锁的形态。我们有了自己的品牌

价值，招揽更多的加盟商，市场占有率就越大。

目标市场

糕点及果蔬饮品，男女老幼皆宜，也一直深受广大消费者的喜爱。而且其产品的新鲜健康特色，尤其受到年青人的青睐。其本身的营养价值也颇高，所以一部分人将其当做正餐来食用，可见其在市场的前景。

我们可以先将目标市场定位于白领一族，他们早出晚归，很多时候顾不上自己的早餐。我们可以吸引他们为主要顾客，提供优质健康的糕点小吃及果蔬饮品。所以，早点是我们必须加强的卖点，以吸收并巩固一类顾客。

经济效益估算：

月销售额（平均）：21000元据有关内行人士评估，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、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。

货品成本：30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx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。

如果你的蛋糕店不是所在街道或者小区第一家店的话，就要花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客，因为顾客很难改变一贯的口味，风险控制，在社会上流传着这样一种说法：理想的生活就是住在英国的乡村，用着德国的电器，有个日

本的太太，法国的情人，外加一个中国的厨子。单不论这是不是所有人的理想的生活标准，字里行间却透着这样一个信息：食在中国。这话不假，中国是非常讲究吃的国家，也是世界上餐饮业最发达的国家。中国的饮食文化源远流长，餐饮业是中国历史最悠久的行业之一。餐饮业是指通过即时加工制作、商业销售和服务性劳动等手段，向消费者提供食品（包括饮料）、消费场所和设施的食品生产经营行业。

蛋糕店店长工作计划和总结篇九

主要经营范围： 我创办的是魔法蛋糕坊，主要提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。店内可以亲手制作diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕diy同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到diy的无限乐趣中。

企业类型： 生产制造 零售 批发服务 农业 新型产业 传统产业 其他

以往的相关经验（包括时间）：

文星从事企业市场营销，特别是网络营销。

教育背景，所学习的. 相关课程（包括时间）：

小李从事餐饮行业3年，经验丰富。

文星本科市场营销专业毕业，曾接受过syb创业培训。

小李新东方厨艺学校毕业，接受过专业的糕点培训。

一份自己亲手制作的爱心蛋糕。

市场容量或企业预计市场占有率：

由于目前学校附近还没有此类diy蛋糕店，市场占有率60%左右。

市场容量的变化趋势：

随着经济水平不断提高和人们的个性化需求加强，该行业市场容量将不断增大。

竞争对手的主要优势：

1. 起步早
2. 规模大
3. 专业化程度高
4. 有自己忠实的客户

竞争对手的主要劣势：

1. 成本高
2. 服务项目单一
3. 产品价格高，一般人消费不起

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1. 产品质优价廉
2. 店小，营销策略灵活
3. 有自己的特色

本企业相对于竞争对手的主要劣势

1. 店面较小，设备简陋
2. 没有自己的忠实客户
3. 人员短缺

1. 产品
2. 价格
3. 地点

(1) 选址细节：

(2) 选择该地址的主要原因：

该地段人员密集，并且靠近学校，生意兴隆。

(3) 销售方式（选择一项并打）：

将把产品或服务销售或提供给：最终消费者 零售商 批发商

(4) 选择该销售方式的原因：

服务性行业，面向终端消费者。

4. 促销

企业将登记注册成： 个体工商户 有限责任公司 个人独资企业 其他

合伙企业

1. 工具和设备

根据预测的销售量，假设达到100%的生产能力，企业需要购买以下设备：

2. 交通工具

根据交通及营销活动的需要，拟购置以下交通工具：

3. 办公家具和设备

4. 固定资产和折旧概要

蛋糕店店长工作计划和总结篇十

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。

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。

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。

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, 仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

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別人在一起,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。

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20xx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20xx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。

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。