

大学生创业面包店计划书(优质5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

大学生创业面包店计划书篇一

为了创业，我有如下工作计划：

一、背景

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。

二、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。

三、主要产品

1、面包、蛋挞、冻品类（慕斯）、月饼、西饼蛋糕、生日蛋糕。

2、一般产品。

3、diy产品。

四、服务计划

- 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。

五、竞争性分析

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。

六、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。
- 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。

七、风险与防范措施

风险：

- 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，与如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，变成人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。

大学生创业面包店计划书篇二

1、经营品种：面包店经营面包、蛋挞及牛奶、饮料。

2、产品定位：定位于白领，小区居住人员，月收入3500元以上的消费人群。

3、产品价格：单个面包平均价格在3、5元/个左右。

4、经营方式：现烤现卖，性价比高，有必须的竞争力。

5、优势分析：现烤现卖，色香味俱全，能吸引消费者。可自主开发一些拳头产品、特色产品，增加销售量。

6、劣势：面包师傅流动性大，稳定性不强，会导致产品质量不稳定；选址在白领多的地方，上下班集中的地方，房租较高。

市场分析

- 1、市场总量：当地（广州）面包市场占早餐市场20%左右，我们能在面包市场占30%左右。
- 2、需求分析：白领，小学生。
- 3、市场定位：中端。
- 4、当地经济水平能理解产品。
- 5、竞争对手有高价格高品质产品，应对方法：加强产品品质及口感，推出几个招牌产品，并且性价比要高。

基本条件及可行性分析

- 1、个人具备创业相关知识和销售知识。
- 2、个人有7年面包从业经验，可努力打造产品的核心竞争力。
- 3、熟悉进出货渠道，有必须的人脉，有成本优势。

阶段目标

- 1、长期目标：一个连锁面包店。
- 2、中期目标：开三家店有赢利并能控制好的面包店，实行标准化、模式化。
- 3、短期目标：开一家自我品牌的面包店。

运行方法

- 1、好的营销策略。

2、特色服务，特定拳头产品实行定时免费品尝。

3、售后服务。

服务

1、客人来时始终持续微笑。

2、给客人带给多种选取。

财务分析

一、投资费用：1、设备费4万元；2、租金3000-8000元左右；3、装修费3万元左右；4、进货额2万元；5、流动资金2万元左右。共计：10万元左右。

二、成本核算

以每月计算：门店租金3000-8000元，水电费1500元，工商税收500元，工资6000-8000元，运费500元/月，共计：11500-18500元。

利润预估（以月计算）

1、成本总额：15500元左右。

2、销售毛利：21000元左右。

3、纯利润：5500元左右。

风险的评估以及预防

1、针对可能在中途营运中出现师傅跳槽现象，设计其报酬为工资+提成，提成的50%下月发放，余下的半年后发放。

2、让员工稳定下来，采取工资+提成+绩效奖金+全勤奖，表现最佳奖等方式，让员工有归属感。

3、如果出现亏损，想方设法提高销售额。

在想尽各种方法不能止损的状况下，就赶紧把店转让，把设备转移到其他店或变卖以减少损失。

大学生创业面包店计划书篇三

我们主要分为两部分来调查，调查群体主要集中的大学生群体，并根据大家的选择做出相应的图表及产业分析。下面是我们从调查中统计的数据，调查问卷及网络调查投票样板详见附表一和附表二。

1、问卷调查：

由于本项目主要面向群体为大学生本身，因此，问卷调查主要调查群体为在校大学生。

(注：有部分选项为多选，故部分选项的百分比相加大于100%。)

1、去面包店的频率：

女生对面包的依赖远大于男生，因此，我们的面包店会添加更多的女生元素，以吸引更多的顾客。

2、面包的用途：

3、市场满足度：

市场上面包的种类基本能满足大众的需求，虽然对diy面包会产生一定的冲击，但是，从另一方面讲，市场上已有的经验

以及模型，我们可以直接借鉴使用。

4□diy方式态度

总体来说，大家对diy方式还是很看好的，因此，我们还是有很大的发展空间。

5、是否愿意花时间自己做面包？

男生比女生更为理性，女生讲究的是浪漫情调，而男生则更为实际，因此，我们会从女生着重下手，开发我们的产业。

6、面包的价位：

7、面包的尺寸：

8、面包的形状：

圆形居多，我们会提供大量的圆形模具，用于制作面包，同时，利用参考资料帮助顾客完成自己“奇怪形状”的制作。

9、担心的问题：

卫生安全、材料储备是大家主要担心的话题。所以，我们会在办下卫生许可证的前提下，增加消毒设备，并及时更新材料，以保证材料的新鲜。

10、制作环境

大家还是喜欢优雅的环境，所以，我们在不同的风格还是会以静雅舒适的风格为主。

11、制作面包的伴侣：

来店里的恋人居多。所以，我们要创造一个温馨浪漫的情调

来吸引更多的情侣来本店。

12□diy面包店的频率：

时效性决定我们选择地址的重要性。因此，我们选择在学校附近，因为学校每年都有新生的加入，所以，可以说，我们的生源是源源不断的。

13、宣传渠道：

大部分同学选择的是“朋友推荐”。因此，重视回头客就必不可少，创建良好氛围，并创立推荐好友优惠的制度，我们的diy面包店必定会不胫而走！

2、网络调查：

(注：为了扩大投票的覆盖面积，我们采取多渠道，多人量的发布投票方式，现只截屏其中的一部分，统计表由全部总体数据制成。)

1、关注人群性别

女生比较关注面包，因此，我们注重点还是在女生。

2、关注人群年龄：

年轻群体主要是我们的对象，主要集中在大学生以及中小學生。

3、关注者意愿：

我们的diy面包店还是很有发展前景的。

4、关注者担心的问题：

与调查问卷的结果不同，网络上的人群更担心的是面包制作的时间问题，综合起来看，还是时间比较重要，所以我们制定了一系列的高效方案。

5、来diy面包店的频率：

与问卷调查相同，只有牢牢的抓住学生这个大的消费群体，我们才能拥有源源不断的客源。

3. 前景预测

通过我们一个多月来的调查研究，我们做过问卷调查，发表过网上投票，也走访过很多diy行业的商家，总结出很多优势。

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是创业成功的关键。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面包店的成本在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，自己制作面包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，面包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面包店！生意不断！

综上所述，不难看出□diy面包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！

大学生创业面包店计划书篇四

为了创业，我有如下工作计划：

1、项目创想：随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，休闲类食品不仅种类越来越多，并且产品结构也向着风味型、营养型、享受型甚至功能型的方向发展。如今，休闲食品已不再只是小孩子的专利，而是受到了越来越多的不同年龄人群的喜爱，不论是居家生活还是出外旅行，休闲类食品已经成为我们生活中的一种消费“新时尚”，发展至今，休闲食品俨然成为食品消费的重要内容，而时尚化更已成为休闲食品产业争夺消费者的重要策略。休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，新产品种类不断推出，在这种情景下，我们的梦幻糕点吧应运而生了。

2、公司概况□xx面包店是由大学生自主创业的商业小店。于2020年诞生于xx学院，虽然还不够成型，但是已经具备打入xx市场的计划与资本。

xx面包店为大学生自主创业品牌，进行小成本投资，做的是营养均衡，休闲的，时尚的精美糕点食品，面向广大的中低

档消费者群体。

制作屋现做现卖糕点，软糕粥，尤其是定做情侣蛋糕，及深受年轻人喜欢的果冻个性蛋糕，这些均打破了市场的局面，同时该蛋糕以海藻为原料，制作中不加防腐剂，从而保证了食品的安全。健康的，才是开心的；就是健康的！

1、现状：时下市场上充斥着各种口味不同、式样不同的糕点，归结起来这些产品无非都是为了满足顾客休闲的需求（娱乐、时尚、口感……满足美丽的需求、满足健康的需求、满足成长的需求。消费者购买糕点用于食用和送礼。糕点小巧、味道好，有一定营养价值，所以它的购买频数较高；果冻轻盈美观、营养丰富，成为礼尚往来的佳品，为此许多厂家推出了方便送礼的“糕点大礼包”。因此，休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，新产品种类不断推出，“休闲的就是时尚的”已成为人们对食品时尚性的共识，休闲食品不只是口感好、有益健康的食品，更成为促进人们交流的介质，是适于表达情感的载体。

2、行业现状：首先糕点是源于国外，但是由于中国市场的需要，还有结合中国的食品特色，在中国市场发展到了巅峰。

糕点的成分是有25%的面粉，其中为精制面粉，含大量的麦芽糖等等的营养成分；35%的芯，其中包括肉类，素菜类，还有就是一些甜食类等等，做出来的颜色各式各样，但是不会添加任何色素，纯天然色；其余的40%则是由外加的水果，咸菜，果冻等等的一些个人爱好。

随着我国人民生活水平的提高，休闲成为大众生活不可缺少的重要部分，而休闲食品也由原来仅能充饥，发展到现在既可满足口感需求，又可提供所需营养，还能调节心情。近年休闲食品市场需求量呈持续增长势头，按年增长速度10%计算，预计今年中国休闲食品市场需求额将超过千亿元。但中国目前的消费水平偏低，市场潜力仍很大。

3、态势分析□swot分析表

s□优势）：糕点年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边，充满个性化、时尚化的果冻食品，令人们留恋往返。

w□劣势）：特色经营市场接受程度难以预测，存在一定风险。

o□机会）：糕点市场需求逐年扩大；人们的消费观念也发生变化。

t□威胁）：市场上经营休闲食品的商店较多，且各具特色，竞争很激烈。

1、自身优势：

a□大学生创业往往对未来充满希望，有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

b□大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的知识技能优势。知识的重要性是不言而喻的，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。

c□大学生属于年轻一代，对流行时尚的敏感度强，可以始终走在流行的前列，和适合此类项目的创业。

2、政策优势：近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定，各地区应届大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：

高校毕业生（含大学专科、大学本科、研究生）从事个体经

营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。

自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元，并享受贷款贴息。

1、资金来源——保证贷款：由父母或是亲戚的同事作担保，即可在工行、建行等金融机构获得10万元左右的保证贷款，从而较快的获取创业资金。

2、早期资金投放及回报情况：店面面积为五平米到十平米，一平米到二人均可，封口机1台、沙冰机1台、果冻专用模具5套、巧克力喷泉机1台。店内需3~4店员，员工工资占投资额的10%左右。

留4000元用于平时经营流通。

剩下的投资用于进货。

3、具体费用安排：

a□店面租金：1000/月

b□设备投入：

电脑一套3000元

柜台2500元

封口机一台200元

电话机一台50元

刨冰机一台300元

沙冰机1台300元

巧克力喷泉机1台200元

3、水电通讯费用：上网费用：60元/月

4、电费：500/月

1、地址选择□xx面包店应选在学校周围、大型商场、购物中心的周边地段，这些地方客流量大，租金又不会太高。

2、内结构及功能□xx面包店内分为三个区域：成品区、制作区、服务区。

成品区：主要是我们已经做好的产品，顾客随时都可以带走，或当即享用。

制作区：由顾客挑选果冻的制作风格与包装。提前预定，我们会准时完成。

服务区：这里我们会设置意见箱，随时纪录顾客为我们提出的宝贵意见，并定期总结与归纳。

3、目标市场定位：年轻女性、女孩和儿童，年轻女孩子喜欢浪漫时尚个性，我们为她们提供了个性果冻蛋糕、果冻情侣蛋糕等；儿童喜欢卡通等新奇、活泼的食品，我们为她们提供有卡通模型的糕点；还有情人节、圣诞节、生日等特殊日子，我们给她们提供造型各异的多层糕点，果冻萨拉糕点，特色口味糕点等等。

4、促销：

a□定期开展配送活动：销售旺季，休闲食品往往是采取“现场品尝”、“买一赠一”或“礼品赠送”等促销活动。

b□抽奖活动：每天前十位消费者有机会免费抽奖。

c□冬天在广场销售或网吧联动可增加更多销量。

d□糕点蛋糕会员制销售，增加蛋糕销量。

随着时代的发展，一股新潮的消费时尚席卷全球——休闲食品，它是一种提高人们生活质量的重要产品，也是温饱阶段向小康阶段乃至富裕阶段过渡中的必然产物，有着广阔前景。由于各民族、各地区的生活习惯和人文背景的不同，食品有其地域的`特殊性。

我们有着良好的市场优势：因特色糕点年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边。这样的项目不怕生产的产品没有人买，没有人消费。

大学生创业面包店计划书篇五

我们计划从事的是一家以面包行业为主的小企业。命名为□dreamforest梦森林西点店。本企业属于投资小、门槛低、消费人群广、回收成本快的买卖行业。目前其生命周期还处于一个萌芽时期。

(二) 主要产品

本企业经营的产品主要以早餐面包、小甜品及各式各样精美的西式糕点为主。

(三) 项目宗旨

以淮安市大学城的学生及其周围居民为主要客户群，专一于

市场营销，用更好的产品，更优质的服务，吸引更多的客户。

一. 管理团队

二、管理队伍：

三、产品服务打造

(一)产品的特征、种类

本企业产品精致美观，口感佳，卖相好。并且顺应人们追求健康、追求绿色的要求，开发创新一些胚芽面包、糙米面包、减肥面包、藻类面包和无糖面包等健康产品，让人们在满足胃的同时也不必过于担心身体健康问题。产品以早餐面包与各式各样的西式糕点为主，并附加口味繁多、口感独特、健康特色的奶茶与冰欺凌等产品。

(二)产品的竞争能力

- 1、本企业产品追求健康与创新，不拘泥于过去的面包坊产品理念。
- 2、我们的面包店店面较大，能摆上些茶座，并做到现做现卖，这会吸引到不少的顾客。

(三)服务计划

- 1、坚持“以人为本”，提倡亲情化、个性化、坚持“以人为本”，提倡亲情化、个性化
- 3、方便，在设计服务时，应主动适应市场、适应客人，很多人买面貌的原因很大一部分也是因为面包很便捷方便，所以设计服务时一定要贯彻这个主题。
- 4、尊重。店员对宾客表示尊敬和热烈的欢迎，宾客会感到自

已受到了重视。那他对这个店就会信赖，会有更多的回头客。

5、创新。在宾客的需求与期望越来越高、越来越多样化的情况下，服务必须不断适应、不断创新，构思新服务。这样才可以不被淘汰，才可以在诸多竞争者中处于不败地位，为面包店带来经济效益。

(四) 附加产品

本企业在经营糕点的同时，我们还推出其他一些产品，比如奶茶、冰欺凌之类，对于有些消费者来说，给客人提供清闲、安静、舒适的环境，悠闲地喝着奶茶，吃着甜品，和朋友之间聊聊天，会是一种很惬意的享受。