

2023年烘焙馆创业计划书大学生版(通用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

烘焙馆创业计划书大学生版篇一

diy蛋糕店这个项目并不是一个新事物，我所要经营的是提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。

在这里广大的消费者(主要是学生)可以亲手自己动手制作diy蛋糕，而且不需要任何西点基础就可以亲手制作一款相当于酒店级别的蛋糕，独一无二的爱心糕点，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。

我将该店取名为“开心diy蛋糕坊”希望每一位来到这里的顾客都拥有一颗好心情，开开心心的制作美味的糕点。

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在80、90的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足!

选择在北京市海淀区大学等高校密集区、小区、商业繁华地区。因为大学较多的地方和小区商业区这些地方拥有固定的

客户群，大学生和白领人士消费力较高，爱新奇好动手，更偏爱有自己特色的小店，爱攀比享受。而且学生和年轻顾客的传播能力很强，情侣也会比较偏爱光顾。

(一) 外部环境分析

1. 竞争并不激烈，有较大的发展空间。
2. 大学和商业区小区等地有固定的客户群，而且消费力比较高。
3. 店铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

(二) 内部环境分析

提供温馨的环境，融合的气氛，齐全的设备、安全卫生有保障的材料、专业的老师，有保障的服务。

从网络调查和实地考察都可以看出目前市场上没有或很少存在专业而且全面的diy甜点屋，大多因为产品单一，服务系统化，但即便是这样，他们的生意仍旧很好。且目前是对大学生及年轻人市场的开发期，年轻人的购物习惯，我们这样的价优物美是必然的要求。学校周边的市场及消费能力还有很大的提升，心式自主自制消费模式是市场的新宠儿。

(一) 外部风险：

1. 国家对食品行业的生产、销售、检验、广告等政策的影响。
2. 市场的现有竞争者，以及潜入竞争者得加入，使得竞争变得更为激烈。
3. 技术含量低，被其他蛋糕店先进技术取代的风险。

4. 上游供应商原料供应的风险。

5. 银行贷款或其他财务风险。

(二) 内部风险：

1. 产品生产标准不统一，设备不齐全。

2. 市场适应能力及调整能力的不确定性。

3. 蛋糕原料及配料的安全问题。

4. 价格及服务是否能配合公司发展需要的问题。

5. 公司的经营决策上的其他问题。

(三) 应对策略：

1. 熟悉食品行业的相关法律法规。

2. 严格公司的产品检验程序，保证食品安全。

3. 招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。

烘焙馆创业计划书大学生版篇二

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。

烘焙馆创业计划书大学生版篇三

随着国民生活水平的不断提高，生活节奏的不断加快，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文化，所以更受到了大众的欢迎，无论来到超市还是大街小巷，都能感觉到随风飘来阵阵无法抵挡的烘焙香味。

度和兴趣很高，而且大学生生活比较闲暇，有更多的时间休息，因此销售机会增多。

烘焙馆创业计划书大学生版篇四

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。

烘焙馆创业计划书大学生版篇五

储存环节安全管理：门店配备冷藏、冷冻设施，确保各种原材料、半成品及成品按储存条件保存，防止损坏变质。

此外生产加工所需的设备、工作台面、工器具及储存用容器使用前后均按标准操作流程进行清洗消毒。

面包店全体员工最大的心愿是能吸引顾客不断上门选购本店的产品。由此可知，产品生产计划是面包店经营中最重要的一环。

早餐食品的习惯，借以增进运第一阶段市场营绩效，同时，开始进行生产其它面包、蛋糕品类的前期工作。

(2) 第2~4小时主要工作：以蛋糕类产品的补货及新品种（含前1项）为主。其目的是利用此段时间进行蛋糕类产品制作，才不致影响面包类产品在最后生产阶段的进度，一方面要掌握各种蛋糕、面包适应各层不同温度的烤炉，另一方面也可以避免因为两组员工要同时共用烤炉，而影响本店烘焙产品的质量。

(3) 第4~7小时主要工作：以面包类产品的补货及新品种（含前1~2项）为主。目的是一方面把上阶段准备的面包类半成品，进行烤焙与完成加工的工序，一方面要把烤焙的成品陆续推送到前厅（卖场）上架待售。

(4) 第8小时后主要工作：一般烘焙产品在出炉之后，除了要现场裸卖的产品之外，都需要经过约1~3小时的自然冷却后，才能进行包装再销售的工作，以免因产品还有余热就装袋，导致缩短产品保质期限，而影响产品质量与本店的绩效。