

蛋糕店创业计划书优秀 5 篇

(实用版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年__月__日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用范文，如工作总结、策划方案、演讲致辞、报告大全、合同协议、条据书信、党团资料、教学资料、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides various types of practical sample essays for everyone, such as work summary, planning plan, speeches, reports, contracts and agreements, articles and letters, party and group materials, teaching materials, essays, other sample essays, etc. Please pay attention to the different formats and writing methods of the model essay!

蛋糕店创业计划书优秀 5 篇

时间过得可真快，从来都不等人，大家对即将到来的工作生活满心期待吧！来为今后的学习制定一份计划。计划怎么写才不会流于形式呢？它山之石可以攻玉，下面本店铺为您精心整理了 5 篇《蛋糕店创业计划书》，亲的肯定与分享是对我们最大的鼓励。

蛋糕店创业计划书 篇一

一、企业概况

1.1 企业介绍：

项目名称：‘DIY 蛋糕房’经营理念：

注重品质，微笑服务。让每一次实践充满责任，让每一分蛋糕传递爱。

项目宣言：我的蛋糕，我的创意，我做主。

店面名称：人员安排：

经理：制定蛋糕店的经营方案。

采购及后勤：负责采购原料，清洁卫生。

蛋糕师：负责制作蛋糕和知道顾客制作蛋糕。

1.2 项目选择理由：

随着人们生活水平的提高，物质文化的多样化，蛋糕已成为人们生活必不可少的食品，对高校学生尤为如此。加之，现如今孩子动手实践的机会缺少，有机会制作一个独一无二的蛋糕，拥有一份非同寻常的动手过程，保留一次美妙的人生体验，在小资、学生中拥有巨大潜力！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！因此了解到市场竞争的压力，为给年轻人提供一个动手的条件，一份独一无二的享受，我们的‘DIY 蛋糕店’应运而生。

1.3 发展前景：

‘DIY 蛋糕店’以其独特的创业方式，优质的服务，足以吸引各阶层消费者。以及对着中西文化的交融，蛋糕以其独有的魅力，吸引越来越多的人群。一份精美的蛋糕在带给人们物质享受的同时，有予以温馨的祝福，优雅的情·趣，同时又能让消费者体验自我动手的无限快乐，可见‘DIY 蛋糕店’有着广阔的发展前景。

1.4 产业特色：

与其他‘DIY 蛋糕店’相比，本店从蛋糕的设计从饼底的制作，乃至最后的装裱，我们都会专业的师傅在一旁教导，让你完成整个蛋糕的制作。让收到蛋糕的人感受到你做蛋糕的心意，是我们所想要做的。同时顾虑到部分顾客可能希望可以把这有意义的过程拍下来，我们DIY蛋糕店还会提供摄影服务，还会有装修风格各异的独立工作室满足各种顾客的需要。

1.5 主要经营群体：

高校学生，80、90后，情侣。

二、创业计划作者的个人情况
略

三、市场评估

3.1 目标顾客描述：

- (1) 成熟小区里的居民，有兴趣试图亲身体会制作西点的人群；
- (2) 周边多个幼儿园，学校的学生，也可承接小型生日 Party；
- (3) 年轻人，尤其是恋人。

3.2 市场容量或本企业预计市场占有率：

本企业锁定上上层为竞争对手，力争在半年内，让周边小区的目标顾客都知道有我这家的存在，并在一年内争取分散对方 20% 的客户流向我这里。

3.3 市场容量的变化趋势：

- (1) 商圈日趋成熟，能带动人气，促进消费。
- (2) 新开发的新城区，将城市延伸并扩大，同时类似同行也会因新城区的开发而应运而生，抢占市场份额。

3.4 竞争对手的主要优势：

- (1) 经营时间长，已具有一定规模；
- (2) 知名度高，熟客累积多；
- (3) 布置温馨，感觉舒适；
- (4) 开发，经营的品种繁

3.5 竞争对手的主要劣势：

- (1) 经营者半途出家，不专业；
- (2) 蛋糕和饼干的口感粗糙，不细腻；
- (3) 对客户的指导和服务不是很多；

(4) 用料很多限制，不提要求就不提供

3.6 本企业相对于竞争对手的主要优势：

- (1) 借助品牌效应；
- (2) 口感好，可以和知名品牌相媲美；
- (3) 服务和指导上较专业；

3.7 本企业相对于竞争对手的主要劣势：

- (1) 只靠灯箱吸引过往客人；
- (2) 经营品种少，不能够满足所有 DIY 迷们的需求；

四、市场营销计划

(1) 选择该住址的主要原因：

- 1、周边有蛋糕房，有买蛋糕的客户就会有做蛋糕的客户；
- 2、周边是多个成熟小区，居民入住率高，附近有五个幼儿园，都是潜在客户群

3、受品牌的辐射，客户自然而然对这个 DIY 新店的质量会有好感；

(2) 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

(3) 选择该销售方式的原因：

服务性行业，面向终端消费者

五、企业组织结构

5.1 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

5.2 拟议的企业名称：DIY 烘焙坊

5.3 企业组织结构图：

5.4 各部门主要职责：

- (1) 人事部：负责人事管理。
- (2) 创意部：负责设计各种蛋糕造型。
- (3) 采购，后勤部：负责企业的采购及后勤卫生。
- (4) 销售：负责企业销售管理。
- (5) 财务部：负责企业资金流入及流出。

六、固定资产

6.1 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：

6.2 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：

6.3 办公家具和设备

办公室需要以下设备：

6.4 固定资产和折旧概要

七、流动资金（月）

7.1 原材料和包装

7.2 其他经营费用（不包括折旧费和贷款利息）

蛋糕店创业计划书 篇二

一、市场分析

人们的最爱，开家甜蜜蛋糕店，投资额不高，操作简单，占地面积小，非常适合小本经营者。只要你的蛋糕和甜点口味新鲜独特，价格又能获得众人信赖的口碑，很容易吸引各个阶层消费者。那么开家蛋糕店，需要多少投资并注意哪些？

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。

二、设备投资：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）

三、首期进货款：

- 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。

四、经济效益估算

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。夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1 年收回成本。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，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占 50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占 50%。客源数量充足，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、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的

五、经营计划

1. 先是到附近几家蛋糕店"刺探情报", 摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。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, 偷偷跑过去和店里师傅商量。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。特别是如果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：从业人员必须持有“健康证”。

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 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）首期进货款：面粉、奶油等原材料，约 6000 元。

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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/645332030342011244>