# 创新创业项目计划书目录 大学生创新创业项目计划书(六篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-06-14

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。创新创业项目计划书目录 大学生创新创业项目计划书篇一一般...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**创新创业项目计划书目录 大学生创新创业项目计划书篇一**

一般甜点都是小孩子喜欢吃的，但是我并不想只把甜点的市场目标投放在儿童身上，要让男女老少们都喜欢吃甜点，甜点要全是diy手工现做现卖的，要做到甜而不腻、入口不淡，并且还会搭配上自己调配的果汁，做到营养全面、好吃又美味。

二、投资分析：

我要按照自己手头上的资本来策划接下来的事情，最初的资金是有20万，甜品店可承受的租金范围在一个月4000以内，而且环境又要处于闹市，租金最好是一个月付一次或者是三个月付一次。

三、装璜与设计：

既然地处闹市，不管店面大小，一定要精致，因为人的食欲一般与环境有关。我个人比较喜欢在墙上贴一些漫画之类的，我可以借鉴过来在店里的墙壁上贴上一些本店的招牌diy甜点、果汁一类的，并附上详细的介绍，(例如：甜点的做法、口感……)供客人参考。一开始如果因为店里小的缘故而不能供应客人休息下来好好品尝我们甜品，没关系，可以在客人买甜点时赠送一个我们diy亲手制作的可爱小人偶作为补偿，并且向客人解释原因。等后面生意做大了，在慢慢扩大店面，来欢迎更多的新老顾客。

四、经营品种：

主营：各种营养甜点、各种不同口味冰淇淋、果汁、奶茶………

五、经营特色：

本店最大的特色就是所有甜点、果汁、奶茶、冰淇淋……全是本店专业员工diy现做现卖。并且甜点是按照国家营养标准来进行制作，象很多女生喜欢吃甜点，可是又非常怕胖，便视甜点为洪水猛兽一般，但是我们卡卡沫diy甜点不一样，我们有自己的品牌，我们每一款甜点都是经过营养师的鉴定，只有具有国家营养标准的甜点，我们才会推销上市

六、经营方式：

(1)在刚开店期间可以先打出广告，告诉广大顾客我们卡卡沫甜品店在做促销活动，凡是购买任何一样甜点都打8折，只有把广告做好了，才会有更多的人知道我们卡卡沫甜点。

(2)实行会员办卡制，在我们店里买满100元或者是积分有达到200分便可免费办一张会员卡，会员在重大节日于活动期间可享受7。5折优惠，买满50元送一款自调果汁或者领取精美小饰品一份。

(3)我们每次制作出新口味甜点不会直接拿出来卖，而是先进行免费试吃活动，让广大顾客品尝，并且让每一位品尝的顾客留下对新款甜点的意见、是否喜欢新款甜点……等一系列问题，等统计出广大顾客的意见之后我们店在决定是否将新款甜点正式上市。

**创新创业项目计划书目录 大学生创新创业项目计划书篇二**

一、企业描述

二、市场分析

(一)目标顾客分析

(二)目标市场分析

(三)顾客需求分析

(四)分析总结

三、竞争分析

(一)行业竞争者

(二)消费者

(三)替代者

(四)竞争优劣分析表

四、企业组织结构

(一)企业形式

(二)企业组织结构图

五、营销策略

(一)产品策略

(二)价格策略

(三)促销策略

六、店内装修创意

(一)菜单制作

(二)愿望墙

(三)娱乐项目(附图)

七、风险分析预测

(一)环境风险

(二)经营风险

(三)市场风险

(四)财务风险

八、投资预算

(一)建设投资

(二)管理成本

附录

一、企业描述

(一)店名：“贝儿小卷”甜品店

(二)经营范围：港式甜品、各类饮料、蛋糕等。

(三)经营规模：中小型

(四)经营原则：诚信创新，顾客至上

(五)产品描述：“贝儿小卷”甜品店是一家以甜品为主的综合休闲店。主打产品有双皮奶类、冰淇林类、龟苓膏类、西米露类、布丁类、奶昔类等。也有蛋糕、甜甜圈、披萨这类小吃提供给顾客。

以下为甜品店主打产品：

二、市场分析

根据附录1的市场问卷调查，随机在选址处调查了100位行人，得出以下数据，并对某些可用性问题的数据进行了一定的分析，对甜品店的创业会有一定的参考性。

(一)目标顾客分析：

分析结果：这个问题是针对甜品店的目标顾客进行提问的。从数据中可以看出女性相对于男性，更乐于接受去甜品店消费，而鉴于18周岁以上的人，普遍开始经济独立，因此消费人群有所上升，但是40周岁以上就没有什么消费动力，原因应该是从类似于糖尿病之类的健康因素考虑，为了自身的健康，会对甜食进行一定的遏制。由此可知，主要目标人群应该是女性，而学生族和经济独立的上班族也是目标顾客。

(二)目标市场分析

分析结果：这个问题是针对甜品店的目标市场分析的。既甜品店为何吸引消费者前来消费，而哪些因素，又影响着顾客前来消费。从数据中可以看出，压力大选择来休闲放松、与朋友来聚会聊天和物美价廉是吸引消费者前来消费的主要动力，因此，甜品店应该注重这几个原因，制定合理的价格，营造休闲放松的气氛来吸引消费者。其次从自由选项(其他)来分析，也有消费者认为，天一广场没有相类似的甜品店，会令行人好奇，进而满足好奇感，进入店内消费;或者也有人认为习惯了咖啡厅、茶吧、奶茶店这样普遍存在的休闲店面形式，甜品店会是个比较新鲜的尝试，因此甜品店的创业，无疑是一个比较乐观的前景。

(三)顾客需求分析

分析结果：这个问题是针对消费者在消费所在地的需求所进行的提问。从数据中可以看出，卫生条件和服务态度“遥遥领先”，作为消费者最最关心和在意的条件，也影响了她们是否选择消费的动力。因此，创造良好的就餐休闲环境，并注重员工的素质与服务态度培养，成为了甜品店首要的目标。由表格可见女性对甜品店的要求比较高，都超过男性的需求。另外，还可以看出，口味与价格也占了很大的比例，作为甜品店，要尽量推出物美价廉的产品。在“其他”这个选项中，也有顾客提到，主题是否鲜明。品牌效益作为一个不可或缺的条件，在发展阶段，为了能被顾客所记住，确实应该创立出自己独特的风格和主题，现在市面上就有很多主题咖啡店，主题甜品店，如动漫主题咖啡厅、机器人主题甜品店、宠物主题甜品店等。我们的甜品店也将把这个纳入考虑范围，争取创造出自己主题风格鲜明，让顾客能够宾至如归，流连忘返的甜品店。

(四)分析总结

宁波天一广场是浙江省内最大的“一站式”购物商业广场，能满足顾客吃、游、购、娱的需求，因此甜品店的目标顾客为全体顾客。而其中又以学生族与年轻女性为主要目标顾客。

甜品作为现代餐饮业的一条支流，在现代生活中占有率越来越大，已不仅仅局限于年轻人。天一广场客流量大，且经实地调查，广场内并没有开设任何甜品店，对于这个新兴的产业来说，无疑是一个比较乐观的前景。

现在的顾客已不仅仅局限于产品的质量，也开始注重产品的服务与店内的气氛。所以仅仅注重产品的种类与口味是不够的。要让顾客有宾至如归的感觉。为此，我将通过推出物美价廉的产品，注重店内卫生坏境与员工的服务态度，来完善本店。

现代餐饮业的发展趋势为“品牌化，多元化，低碳化”因此我们将秉承专营甜品的品牌化经营理念，推出层出不穷的产品，并采用自己独特的风格主题，让消费者印象深刻，当然也不光只是这些表面功夫，我们会竭尽所能让顾客不仅吃的到美味，同时也吃的安全又健康。

三、竞争分析

(一)行业竞争者：

现宁波天一广场大大小小的餐饮店多不胜数，但迄今为止没有一家着重以休闲为主题，提供甜品的餐饮店。因此我的甜品店以此为创业主题，意在让消费者品尝到美味的同时，放松身心。具有其他餐厅不可比拟的优势，但是市中心休闲一类的餐厅同样会构成我们的强劲竞争对象，例如星巴克，百滋百特，面包新语等。但是他们都没有明确的餐饮主题。

(二)消费者：

随着城市生活节奏的加快，经济的快速发展，现代职场上的人们心里压力较大，缺少休闲放松的条件。健身房，公园，酒吧已经满足不了人们对于休闲的追求。针对这一情况。甜品店的创业就显得很有市场，人们不会拒绝美食，同时又可以得到放松。而这一类生活压力大的职场人士，消费水平又普遍比较高。便形成了一个很大的市场。

(三)替代者：

餐饮业的更新速度迅速，市场需求不断改变，新的产品会不断涌现。因而我们的甜品店会紧跟市场发展，通过不断提升自身的创新能力，不断推出符合市场需要的新产品。同时会更加注重产品的多元化，以满足不同顾客的需求。而为了增加餐厅的活力，提高我们餐厅的综合竞争力，我们会引进更多的优秀人才进入我们餐厅。

(四)竞争优劣分析表：

四、企业组织结构

(一)企业形式：个体工商户(二)企业组织结构图：

五、营销策略

(一)产品策略：产品策略主要是指将甜品的颜色、口味、外观等进行翻新。其主要研究新产品开发，产品生命周期，品牌策略等，是价格策略和促销策略的基础。给予产品赋予特色，可以让其在消费者心目中留下深刻的印象。

1、每月推出一款新品，可以改变口味，更换搭配，给客人耳目一新的感觉。

2、可以使装盛甜品的容器更吸引人，独特化。让客人除了对产品，更对店内独特的风格产生兴趣。

(二)价格策略：价格策略主要是指甜品的定价，主要考虑成本、市场、竞争等，其主要研究甜品的定价、调价等市场营销工具。

1、差价不超过产品本身的成本，根据原材料的时令适当调价。

2、每周推出一款甜品半价

3、一次性消费满100打八点五折

4、购买会员卡，每款产品享受九折

5、一次性消费满50元赠送卡片一张，集齐三张可兑换一份双皮奶。

(三)促销策略：促销策略主要是采用一定的促销手段来达到销售产品，增加销售额的目的，促销的形式包括了广告宣传、促销活动、人员销售、口碑操作等，通过推广，得以让消费者进店消费产品，促销的强度及其计划是否得宜，足以影响或操纵产品的知名度、形象、销售量，乃至于企业的品牌形象。

1、派发传单：发布招聘信息，并制作传单，兼职人员在人流量多的岔路口或地下通道入口派发宣传单，凭宣传单可优惠。

2、网络团购：网络团购已经成为一种新的消费形式，深受年轻人的欢迎，企业可通过网络团购为自己带来更多的客流，顾客也可从团购中得到更多的优惠。

3、节假日优惠：在主题节日，如情人节，可推出情侣双人优惠套餐。圣诞节推出圣诞套餐等。

六、店内装修创意

(一)菜单制作：可制作大板报，列上餐单在收银台上方，让顾客可以直视到产品及其价格，且在每张桌子上贴上缩小版的菜单。方便顾客先坐下再点单，或消费产品时继续购买其他产品。

(二)愿望墙：愿望墙已成为几乎所有甜品店的一个标志。在每个桌上，放上便签纸与笔，并空出一到两面墙，成为顾客的愿望墙。

(三)娱乐项目：可租赁给顾客飞行棋、象棋、跳棋、杂志等。

七、风险分析预测

(一)环境风险

1、自然风险：如台风，浙江宁波位于东海岸，每至夏天是台风多发地区。这类自然灾害不仅仅会影响到店内的销售利润，台风多发季节的天气，还会损坏店外设备设施。

2、选址风险：天一广场位于宁波最繁华的市中心，把店开设在此处，租金无疑非常高，因此前期利润不是很可观。并且，周边还开设有例如星巴克，百滋百特，dq这样的知名连锁餐饮企业，竞争上并不占优势。

(二)经营风险

1、设备更新：企业运营过程中，由于设备的折旧，设备运作效率将会慢低。后期还可能出现设备的损坏，维修与设备更新也将会是一笔不小的费用。

2、信息更新：随着店内产品的不断推出，菜单也会随之不断更新。同理，宣传单与店内外大幅新产品的海报也会使得成本不断增加。

3、管理风险：管理层的错误决策，有时候会影响到经营甚至给企业带来损失。

4、员工管理：员工的服务不妥当，或者遭到店内顾客的投诉，也将会影响到企业的销售。

(三)市场风险

1、通货膨胀：物价上涨，会导致成本预测与实际情况不符，出现利润虚增，资本流失。改动菜单价格，也会影响新老顾客的购买情绪。物价上涨代表原材料价格上涨，员工工资也会有一定上涨，对企业的损失会比较大。

2、同行竞争：此行业市场前景好，会新增不少的同类甜品店，如何在同等产业中标新立异，也将是对企业生存的一个考验。

3、知名度：知名度无疑对企业的销售额有一定的帮助，品牌效益带来的会是销售效益。但是昂贵的广告费会令产品的推广望而却步。

(四)财务风险

1、资金筹集：昂贵的前期成本，会使企业初期负债累累。

2、资金管理：成本的预算，材料的采购，销售情况与净利润，及时做好财务报表，出现一点瑕疵，将会对企业的资金管理造成严重影响。

3、财务管理：要处理好财务的各种相关费用，合理规划利息支出。财务费用是公司的支出费用，会减少企业的利润。

4、财务预算：财务预算的错误，会使企业不能有效地使用资源及统一协调各种经营活动，也就不能产生更多的利润。

八、投资预算

(一)、建设投资

(二)、管理成本

附录1：甜品店市场调查问卷

尊敬的顾客，我们将在天一广场开设一家“贝儿小卷”甜品店，特此做此次问卷调查，感谢您的参与和配合，您的宝贵意见是对我们最大的支持，谢谢!

调研日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

一、调研对象个人情况

性别：男□女□

年龄：18周岁以下□18—25周岁□25—40周岁□40周岁以上□

收入水平：无□1500以下□1500--2500□2500--4000□4000以上□

二、调研内容(4-8可多选)

1、您是否经常吃甜品?

a经常b偶尔c从未尝试d不喜欢甜品

2、您吃甜品一般是：

a自己喜欢吃b朋友赠送c觉得时尚，美味d图个新鲜

3、您的口味是：

a很甜b偏甜c清淡d不喜欢甜的

4、请从以下选择您喜欢或想尝试的甜品：

a.水果型(芒果捞芒果布丁仔西米露等)

b.炖品(木瓜雪蛤莲子百合红豆沙等)

c.冰品(各种水果冰沙冰奶茶冰咖啡等)

d.点心(甜甜圈芒果糯米卷铜锣烧等)

5、您会选择甜品店的原因是：

a压力大来休闲b与朋友聚会聊天c爱吃甜食d物美价廉

其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6、您能接受的甜品单价为

a20元以上b10—20元c5—10元d5元左右

7、您希望店内装修风格是怎样的?

a现代时尚风格b简约休闲风格c古典浪漫风格d动感主题风格

其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8、影响您消费的因素

a价格b卫生条件c品牌效益d口味e服务态度

其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

感谢您百忙之中来填写这份问卷，也感谢您对我们的支持，祝您生活愉快!

**创新创业项目计划书目录 大学生创新创业项目计划书篇三**

甜品行业备受青睐，收入的提高让人们手里的闲钱越来越多，不少人喜欢投资甜品行业。但是，现在骗子的骗术也越来越高超，导致很多初次创业的人损失惨重。创业好项目需要您仔细甄别，优势明显，颇受好评，获得不少创业者的关注。

\_\_甜品非但致力于自己产品的研发和市场推广，还有自己的传承使命。在国际先进的加盟连锁经营体系内建立标准化管理，通过自身产业化发展，为客户提供细致、周到的服务。而且还为加盟商提供一系列的技术培训、开店前的准备、以及营销推广等，为您的创业做足全面的服务。\_\_甜品始终为客户的角度出发，提倡“共同发展，共同成长”所以选择\_\_甜品就是您成功致富的保证!

前景：

\_\_甜品以“以服务为基础，以质量为生存”的经营理念，始终如一，不忘初心，力求完美，不断完善和提升自己。\_\_甜品市场占有率极高，深受广大消费者的喜爱和支持。是时下最好的创业机遇，一定能够成就您最辉煌的事业人生!

条件：

1、有良好的商业信用和经营场所，能独立承担民事责任，品行端正。

2、心理健康，对投资比较理性。

3、认同\_\_甜品的加盟方式和经营理念，赞同管理方案。

4、商要有一定资金实力和承担风险的能力。

5、学习能力快，能够快速学习一些相关管理方法。

6、能接受总部的统一管理模式，积极参与总部的技术提升培训。

优势

支持：

1、\_\_甜品品牌形象支持：全国统一形象支持，统一店面形象设计，可以利用\_\_甜品正面的品牌形象，快速获得消费者的信赖。

2、\_\_甜品商务考察支持：商业圈调查，市场经济分析，统一的vi设计……依靠细节决定成败。

3、\_\_甜品强力培训计划：提供全面系统的培训，包括：装修、运营、广告促销、销售等各方面。

4、\_\_甜品媒体广告支持：总部会根据不同地区的实际情况，会为加盟商提供相应的宣传物料。

5、\_\_甜品市场资讯支持：紧盯市场动态，及时与加盟商商讨不良动态应对措施。

6、\_\_甜品选址装修支持：总部会协助加盟商在当地进行市场分析，进行规划和店铺选址。

甜品加盟

7、\_\_甜品市场保护支持：总部对每家加盟店都设有严格的区域保护制度，保障片区内该店的独家经营权，维护正常经营秩序，保护加盟商的长远利益。

8、\_\_甜品跟踪服务支持：总部会派专业的开店人员为客户进行营销诊断指导，实现盈利。

9、\_\_甜品经验分享支持：分享总部的运营经验，少走弯路，节省成本。

10、\_\_甜品品牌资源：可以免费的使用\_\_甜品。总部通过多种媒介进行立体化营销，以提高品牌的知名度、美誉度，实现店面火爆人气，助增店面盈利，步步高升。

费用

流程：

1、首先预定：有意者以网上留言、qq交流、电话、传真预定专卖代理区域名额。

2、实地参观：到总部所在地进行实地观摩，并与\_\_甜品总部工作人员进行业务交流，了解公司和项目状态。

3、投资申请：填写投资申请书并确认投资意向。交付名额预定金。

4、资格审核：\_\_甜品总部对投资者提供的各种资料进行审核，确认投资者的经营资格。

5、合同签定：审阅特许合作协议，明确双方合作方式、权利与义务，并缴纳各项费用。

6、店面装修：总部为投资者提供装修指导，与设计指导。

7、开店筹备：人员招聘，店员店长的培训。

8、货物配送：物料配送，总部协助投资人试营业，提供营销方案。

9、试营业：人员招聘，服务推广等。

10、正式营业：这时候总部关注加盟者的经营动态。

11、售后服务：开业后，总部会根据加盟店实际情况必要时派专人上门指导。

**创新创业项目计划书目录 大学生创新创业项目计划书篇四**

一、创业目标

经营目标

在朱雀门建立首家cocopotata甜品店，主打绿色健康，推出针对不同年龄群的各类营养甜品。品种包括：蛋糕类、冰激凌类、沙冰刨冰类及各种饮品等。顾客也可自带配料，本店将根据顾客的口味喜好烘焙出专属顾客的特色甜点。

经营宗旨

绿色健康时尚

二、产品与服务特色

产品种类多样，符合不同消费者的需求，营养健康

cocopotata以顾客的健康为出发点，推出针对不同消费者的各种甜品。例如针对20岁左右的时尚女士，本店推荐脱脂冰激凌，零脂肪，更健康。对于易患高血压的老年人，本店亦售有无蔗糖的西点。cocopotata的西点种类多样，真正做到满足消费者的不同喜好需求，营养健康。

原料绿色，可靠放心cocopotata与知名饮用水、乳制品及其他原料供应商合作。销售的甜点饮料在质量上有绝对的保证。

提供顾客自带原料服务

cocopotata充分考虑的顾客的饮食习惯及消费能力。允许顾客自带原料，消费者可向甜点师说明自己的口味喜好，甜点师将根据顾客提供的原料对甜点再加工创作，另顾客更加满意。同时cocopotata只收取甜点制作费，降低了价格，更加经济实惠。

三、市场及竞争分析

市场竞争分析

北京的甜品店很多，但甜品都大同小异，顾客并没有太多的选择性。不少甜品店更注重味道而忽略了食品的健康。在价格定位上偏高，主要针对中高档消费人群。cocopotata推出的甜点满足了不同消费者在营养健康及价格上的需求，使消费者在甜点选择上有更大的空间。自带原料的服务也在无形中降低了产品的价格。它的出现刚好填补了市场空白。

目标顾客

cocopotata销售的食品种类多样，针对不同年龄层，不同职业的人群。在价格设定上根据是否自带原料形成两种定位，覆盖了低、中、高档消费人群。

四、选址分析

cocopotata首家店面选在朱雀门。位于商业消费中心，临近居民小区、学校及大型超市，周围商店云集，有良好的交通及稳定的客流量，是休闲消费较密集地区。周围没有同类店面。

五、人事与管理

cocopotata的每个工作人员必须经过严格的培训，并获有相关专业的培训证明，确保正常工作时的规范操作。管理人员为经理一名，要求本科以上学历，专业素质优秀;甜品加工制作人员设置配方人员2名，加工操作人员6名要求大专以上学历;点餐收银和清洁人员若干。

管理理念

尊重餐饮人员的独立人格

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，尽力完成上级指派的任务。

公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

六、企业形象

传媒广告

做杂志、网站的广告宣传。与瑞丽、北京晚报、人人网及土豆网建立良好的合作关系，定期做好宣传工作。

形象代言

设计符合cocopotata绿色、健康、时尚品牌特色的卡通形象作为代言，卡通形象应具有极高的辨识度，亲切可爱，造型简单。

店内布置

cocopotata的店面采用地中海风格的装潢，明亮、阳光。区别大多数店面以暖色调为主烘托的浪漫气氛，店面一以白色、蓝色为主色调，将门窗设置为半拱形和马蹄状。另顾客感受到海天一色，纯美自然的另类浪漫情怀，彰显cocopotata健康、时尚、绿色的特色。

七、促销策略

宣传手册

制定cocpotata健康时尚的美食宣传手册。内容介绍店内的甜点饮料，并附有每道甜品的营养价值说明。将宣传手册放置在餐桌上供顾客翻阅。定期向周围的学校、商店、居民区发放宣传。

节日活动

在新年、“六一”等重大节日，在广场组织露天主题活动，像免费试吃、互动游戏、有奖竞猜，小型演出等，派发一些小奖品、优惠券等。在“六一”、“三八”妇女节、母亲节当天针对儿童、女性开展相应优惠活动等。旨在加深消费者对coopotata的印象，扩大宣传。

八、投入资金

1、店面租金：5000/月

2、促销

发放宣传手册：1000/月

网站、杂志宣传：50000/季度

3、职工薪水

4、杂费

5、固定资产

6、其他设施

7、流动资金

**创新创业项目计划书目录 大学生创新创业项目计划书篇五**

甜品一直是女生们的最爱，尤其是现在的年轻人想创业对于大的项目没有充足的资金支持，而对于像甜品店这样的小本创业项目，对于创业资金少的年轻人尤其是大学毕业生来说是极为合适的，因此也有越来越多的人投入到了甜品店中来，那么一份合格的创业计划书可以说是成功的一半。

一、市场竞争分析

\_\_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。心甜专业经营甜品，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。

二、价格品种

开甜品店要有恒心，不可能一口成胖子。价格方面，最好是适应大众化的价位，每碗甜品的价格约在\_\_元之间，加不加糕点、鸡蛋、饼子由顾客自行决定，不要搞拉郎配，否则容易引起不满。品种方面，不可贪大求全，如果你一个人既当老板又当伙计，那么七八个品种就够你忙得团团转。如果有一人帮忙收款、做杂务，则十几个品种就已经足够。如果有帮工三四人，那么品种应在x种以上。

三、经营策略

价钱便宜，品种繁多固然很重要，但是更关键的还是味道。凡是与吃有关的行业，都注意顾客的口味，吸引回头客的最佳方法是具有自己的特殊风味。有时候把快要卖光的甜品再烹调一次的话，店主必须自己先尝尝原味是否已经走失，如果口感不佳，干脆倒掉，以免卖坏招牌，因为甜品的成本实在有限，不要因小失大。

应抱着宁精勿滥的原则，卖完之后再进行适量烹制，以保持产品时常新鲜，因为甜品最忌隔夜。如果有意抬升顾客的消费额，可以将几个品种组成一个套餐出售，如红豆汤加蛋糕、绿豆汤加甜饼或加草莓为一组。另外，甜品也讲究季节性，冬夏种类应略有变化，酌情增减。

寒冷地带的人，普遍怕甜腻，显然这些地方的人们需要多一些热量补充。所以，北方地区的甜品比南方地区的甜品要淡些。在不同地区开设甜品店，则应照顾本地人的饮食习惯。现代人平时饮食较丰足，吸收了不少营养，一般不甚喜欢吃过甜的东西。在\_\_，许多酒楼饭店在晚餐过后都奉上甜品，如绿豆糖水，尽管新鲜热腾腾，香味扑鼻，但许多客人只吃几口即止，认为太甜。甜品一定要迎合大众口味的变化，十年前的味与今日不同，不同的甜品，都不能以够甜作为招牌。最重要的是使在甜之外，还有种种香味，如糖水加橘片、杂果、杏仁或豆腐花加红糖，做出香甜特色。

开张成本桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗拒和预付店租等开支相加，估计开张所需成本约需\_\_元。资金有限者可以自己充当伙计，或叫父母、亲戚帮忙。记住，消毒柜这个设备绝不能省，应将它摆放在店里最显眼的地方，因为它是卫生工作必需的。顾客看见消毒碗柜，也能产生一种安全感。全套设备购置约需\_\_元。在总的成本支出中，电器、房租、厨具的支出占了大部分，而甜品所用的原材料多是豆类、糖块和一些农副产品，价格低廉，\_\_元左右即能应付数十天的消耗。盈利前景做饮食业的人都很清楚，甜品的成本很低，价格则随机应变，在居民区开店应低些，因为要做熟客生意，不能太狠;在商业区开店可以将价格调高一些，因为人们购物时往往舍得花钱满足口腹之欲。甜品的毛利率维持在\_\_%不困难，每碗甜品的纯利在x元之间。一间x平方米的甜品店，每月盈利可达到x元。

四、甜品店开业资料

店铺面积：x平方米店租首期：x元设备支出：约x元开张成本：x元盈利前景：x元/月附录：药膳滋补甜品店(屋)普通的糖水、甜品虽然具有悠久的历史，但因其甜度稍浓，令许多减肥女性视甜品为洪水猛兽。她们认为，糖水、甜品容易令人发胖，故此光顾甜品店的年轻女性巳不多见，反而男士和老年人、孩子更多些。如果换一个角度，推出有药膳作用的糖水和甜品，相信那些对糖水避之惟恐不及的女孩们也会主动上门光顾。

药膳滋补甜品店的地点选择、店面布置、开张成本、经营策略与普通的甜品屋相差不大，但盈利水平稍高一些，而价格品种也稍有区别。顾名思义，药膳滋补甜品具有健体防病之功效，品种以具备药补的糖水、羹糊为主，如补脑的核桃糊、润肠养颜的黑芝麻糊、润肺止咳的杏仁豆腐、治疗因肠胃虚冷而引起腹痛的花生汤圆。总计种类在15种左右，最好在20种以上。另外，春夏秋冬换季时节，可适当推出应季新品种，如春末夏初可推银耳(白木耳)水果羹作为吸引顾客的招牌。

最重要的是，药膳滋补甜品的价格，一般比普通甜品高出x%左右，所以盈利水平当然就更高些。但谨记：价格表上应该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。

**创新创业项目计划书目录 大学生创新创业项目计划书篇六**

一、创业目标

经营目标

在\_\_市\_\_区建立首家专业甜品店\_\_，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.

二、市场及竞争分析

市场介绍

\_\_市\_\_区是\_\_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\_\_区是在20\_\_年x月，\_\_市调整江北地区行政区划，\_\_县，\_\_区合并，新成立的\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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.

三、产品与服务特色

原料专业，放心更多

\_\_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\_\_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

\_\_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

\_\_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.

四、选址分析

\_\_首家门店设置在\_\_镇\_\_路，\_\_区人民政府对面.有良好的交通和稳定的人流量，是\_\_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，\_\_超市，肯德基等商店云集，\_\_区邮局，中国银行，工商银行，农业银行，建设银行，交通银行，\_\_区中医院，\_\_人民医院等配套设施完善，\_\_工业大学\_\_校区，\_\_职教中心，\_\_海军电子工程学院，\_\_高级中学，\_\_三中，\_\_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\_\_镇，\_\_区到\_\_市从内而外层层扩散的完善交通网.

五、人事与管理

人事

\_\_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+1>2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.

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找