# 最新大学生创业计划书甜品店(模板10篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-09-11

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。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。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。大学生创业计划书甜品店篇一店铺面...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。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。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**大学生创业计划书甜品店篇一**

店铺面积：10平方米店租首期：1500元设备支出：约3000元开张成本：4500～8000元盈利前景：4500～7000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20%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。

甜品创业计划书篇三

一、创业设想

在松江大学城内开设一家honey甜品店，主要经营西式甜品，品种：各类奶茶，咖啡，果汁，牛奶，茶类。各类西式蛋糕，面包，冰激淋，冰激淋蛋糕，刨冰，布丁，龟苓膏等。四个季节都有不同的主营产品和新品推出。经营宗旨：

甜美，健康，时尚，优惠。

二、市场分析

松江大学城内有松江大学城内含上海外国语大学、上海对外贸易学院、上海立信会计学院、东华大学、上海工程技术大学、华东政法大学、复旦大学上海视觉艺术学院七所学校。大学城内的商业区域，许多餐厅卫生状况让人担心，但学生限于无其他选择，面对商店、餐厅的价格垄断和服务、卫生品质，学生消费只能任人宰割。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。以下是一些调查结果及分析：

(一)你的性别是：

(二)在平时吃甜品的人中的年龄段为：

(三)喜欢的甜品类型是：

(四)喜欢什么风格的甜品店：

(五)经常在什么时间吃点心：

(六)你经常去甜品店的原因是

(七)甜品店有哪些活动你会喜欢?

(八)你能接受一分点心的最高价格为：

(九)排除季节问题你会喜欢喝：

(十)购买点心的依据是什么?

(十一)在吃点心时会饮用的饮料吗?若会，你会选择什么饮料?

数据来源问卷星

由以上调查，我们可以分析知道：一般吃甜品的人群中，16岁至22岁的人占主要地位，因此，我们选地在松江大学城，主要针对大学生这个客源。在店面的装修方面，我们选择温馨家居型的，但是可以开设小的包房主题(复古典雅，质朴简约，另类潮流)，作为给顾客过生日，周末桌游地点。营业时间可以初步定为：10：00~22：00。产品的价格普遍定在30元以下，生日蛋糕等产品列外。本店注重产品的开发，每一季节都要有新的口味，产品推出，每次节日期间要推出优惠活动。客人临走时要关注顾客的意见和想法。

三、(一)经营方案

原料专业，放心更多

honey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，在心甜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。

(二)品种丰富，选择更多

众口难调。honey甜品店要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

(三)营养全面，健康更多

honey甜品店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，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

(四)服务规范，满意更多

honey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。

(五)人事与管理

1、人事

(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本甜品店。

5、管理制度

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。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

6、风险分析

(1)在松江大学城内有许多的餐饮业，竞争会相当激烈。但是本店以下午茶，外卖，优惠的价格，包间桌游为主要特色来吸引在校学生。

(2)在预想期内不能回本可能会导致资金周转不灵。则进行抵押贷款，度过困难期。

(3)作为安全需要，要买保险：员工身险和财产险

四、(一)财务融资资金预算：

1)房租：0。5万元左右，付三壓一，就是2万

2)裝修：8万

3)桌子，椅子，冰箱，空調，鍋碗瓢盆等，2万

4)進貨：5000元

5)燈箱：5000元

6)開業辦証元

7)備用金：10000元

8)统计13万元

(二)融资计划

1、通过上海市优惠政策得到融资：

大学毕业生创业四项优惠政策根据国家和上海市政府的有关规定，海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，1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3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7万元，并享受贷款贴息。上海市设立了专门针对应届大学毕业生的创业教育培训中心，免费为大学生提供项目风险评估和指导，帮助大学生更好地把握市场机会。

大学生创业“天使基金”最高30万

大学生开办企业可获5万—30万元支持，即使奋斗失败也无需赔偿损失。为了激发“天之骄子”的创业激情，申城专门设立了大学生创业“天使基金”。

“天使基金”将根据学生的申报计划，严格评估学生创业项目，然后确定实际支持金额。这笔资金将以股权形式投入到学生企业中，获利部分将成为创业者的利润，而一旦创业失败也无需学生还款。

在创业之前，专门机构还将对学生科技创业者进行创业培训，使其迅速拥有“老总”素质，相关部门还将为大学生免费提供代理工商注册登记、纳税申报、发票管理等服务。

2、通过父母，亲戚等得到融资

五、(一)

通过调查，餐饮业的投资回收期为1年以内。营销规划产品定位

(二)定价策略

每款产品价格定在30元以内，符合大学生的消费观念以及考虑到大学生的经济能力。其中生日蛋糕等的加个另外结算。店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满100元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，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8。8折优惠。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。

(三)薪酬计划

两名店长：3000元/月两名甜点师：3000元/月四名学徒：1200元/月

六名服务员兼职收银员：1800元/月(四)

广告方式

到各大校园贴海报，发送优惠券和传单，制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。honey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。

(五)营销策略

六、(一)经营目标总结经营思路

本店的产品是针对年轻人消费群体的，主要是大学生，放眼上海市，松江大学城是最好的地址选择。吃甜品的人中大多数人是会选择下午的时间来消费，因此营业时间定为10：00至22：00。店面装修的风格定为温馨家居型，其中还要开设各类主题的包房，来符合不同人群的风格。店内聘请2名店长，2名甜点师，6名学徒帮手，6名服务员兼职收银员。根据上海市大学生的创业优惠政策贷款来获得资金，剩余的通过长辈融资获得。本店要以科学的方式来管理店铺，使员工工作开心，发挥自身的最大效率。

(二)honey的发展

根据本店实力，honey以上海外贸学院和上海外国语大学这2个市场为起点，放眼松江大学城7个院校，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1、立足附近

填补松江大学城内的上海外贸学院和上海外国语大学市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领松江大学城市场，建立连锁机制

当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在松江大学城开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3。走向上海市场，开放加盟经营

在松江大学城市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在上海市内扩张连锁店，开放加盟经营。

**大学生创业计划书甜品店篇二**

任何组织中的各项管理活动都离不开计划，下面是大学生甜品创业计划书范本，希望对你有帮助。

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9.5万元。

二、经营目标

1、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、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。

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。

四、经营计划

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\*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。

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。

一、概要

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。

二、公司描述

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务;什么样的困难你准备解决;你准备如何解决;你们的公司是否是最合适的人选。

d.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。

录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

三、产品与服务在这里用简洁的方式，描述你的产品服务

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。

1.产品服务a

2.产品服务b

说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a.产品优势

b.技术描述：1.独有技术简介 2.技术发展环境

c.研究与开发

d.将来产品及服务

说明你的下一代产品，并同时说明为将来的消费者提供的更多的服务是什么。

e.服务与产品支持

四、市场分析

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么?你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场?你将如何发展这个新生市场。

如果你在程序软件市场开发c++或nt的平台工具，不要只泛泛的讲一下这是一个价值300亿的大市场。如果你正在制作在nt工作平台上的c++应用程序开发工具，你就应该在报告中详细描述去年共销售了多少c++开发程序软件，有多少成长型的客户群，你的目标市场是什么?你的竞争对手分到了多少份额?是否有其他的市场零售商oem厂商在销售你的产品。

a.市场描述

我们计划或正在xx行业竞争。这个市场的价值大约有xxx，我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。

市场研究表明(引用源)到20xx年该市场将(发展萎缩)到xxx。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价，家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到xxx。你的公司可能独一无二的将你的产品服务和xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

b.目标市场

我们将目标市场定义为x，y，z。现在，这个市场由a个竞争者分享。

我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，为企业的量体裁衣突出个性。

c.目标消费群

消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为：

1、季节变化引起的消费特点;

2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

五、竞争分析

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a.竞争描述

b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

六、营销略策及销售

a.营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

b.销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

c.分销渠道及合作伙伴d.定价战略e.市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟。

**大学生创业计划书甜品店篇三**

经营目标

在xx市xx区建立首家专业甜品店xx，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。

市场介绍

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

原料专业，放心更多

xx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xx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

xx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

xx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。

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

人事

xx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+12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。

**大学生创业计划书甜品店篇四**

经营目标：在xx师范大学xx学院建立首家专业甜品店——xx甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、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。

市场介绍：xx师范大学xx学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的xx甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析：xx师范大学xx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。xx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：有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生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xx的目标顾客是全校学生。

原料专业，放心更多：xx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xx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。xx要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。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：xx经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目就上大学生创业网，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，尤其针对爱美的女生。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：xx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。

xx门店设置在xx师范大学xx学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

人事：xx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+12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。

管理制度：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。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

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。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

形象代言：制作可爱的xx吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

店面布置：xx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。

美食手册：制订xx健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

节日活动：在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对xx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xx卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000～20xx元。

许愿树：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300元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如xx的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，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8。8折优惠。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。

开张成本

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备

预付店租、装潢

原材料

以上项目将移交专业人士代为预算评定。

根据企业实力，xx以xx师范大学xx学院这个市场为起点，放眼xx五所高校的市场。，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1.立足xx师范大学xx学院市场，占据一定份额

填补xx师范大学xx学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2.占领xx师范大学xx学院市场，建立连锁机制

当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在xx五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3.走向xx市场，开放加盟经营

在xx市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在xx市内扩张连锁店，开放加盟经营。

**大学生创业计划书甜品店篇五**

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务;什么样的困难你准备解决;你准备如何解决;你们的公司是否是最合适的人选。

d.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

e.公司设施需要对计划中的公司设备详细加以描述我公司的生产设备及厂房主要集中于

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。

录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。

1.产品服务a

2.产品服务b

说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a.产品优势

b.技术描述：1.独有技术简介2.技术发展环境

c.研究与开发

d.将来产品及服务

说明你的下一代产品，并同时说明为将来的消费者提供的更多的服务是什么。

e.服务与产品支持

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么?你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场?你将如何发展这个新生市场。

如果你在程序软件市场开发c++或nt的平台工具，不要只泛泛的讲一下这是一个价值300亿的大市场。如果你正在制作在nt工作平台上的c++应用程序开发工具，你就应该在报告中详细描述去年共销售了多少c++开发程序软件，有多少成长型的客户群，你的目标市场是什么?你的竞争对手分到了多少份额?是否有其他的市场零售商oem厂商在销售你的产品。

a.市场描述

我们计划或正在行业竞争。这个市场的价值大约有，我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。

市场研究表明(引用源)到20xx年该市场将(发展萎缩)到。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价，家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到。你的公司可能独一无二的将你的产品服务和xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

b.目标市场

我们将目标市场定义为x，y，z。现在，这个市场由a个竞争者分享。

我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，为企业的量体裁衣突出个性。

c.目标消费群

消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为：

1、季节变化引起的消费特点;

2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a.竞争描述

b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

a.营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

b.销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

c.分销渠道及合作伙伴d.定价战略e.市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的\'途径进行沟。

**大学生创业计划书甜品店篇六**

(1)经营目标

(2)经营宗旨

1、质量宗旨：要求产品各项指标均高于国家标准，按国际一流质量组织生产。主要产品指标实测值均优于发达国家平均水平，要求产品质量让所有消费者放心。

2、服务宗旨：用户永远是对的。认定用户是衣食父母，承诺对用户真诚到永远。做到服务要真实地介绍产品的特性和功能，通过耐心地讲解和演示，为消费者答疑解惑，尽量使用户心中有数，使用户在购买中进行比较与选择，同时为用户提供个性设计服务。

(一)行业前景

随着时代的发展，年轻人的生活的越来越丰富，消费水平不断提升，消费需求不断膨胀的同时，年轻人越来越倾向于情感消费。特别是在这个青春激扬的阶段，年轻人的感情生活也就越来的丰富，爱情、友情、亲情、师生情等各种情感的肆意横行，大学生也就需要更多的方式来表达自己的感情。情侣之间、朋友之间、家人之间、师生之间，总是少不了互相赠送礼物，时代发展了，生活水平提高了，也就有越来越多的人在送礼物之前会愁眉不展，如何送出有意义的又在自己的经济能力范围之内的礼物让不少人犯难。我们致力于推出一系列的温馨人性化的产品来解决年轻人的难题。并且目前国内外甜品的不断发展的情况下，甜品在人们生活中的影响越来越大，甜品以其独特的造型和特别的含义吸引了不少年轻人的需求，年轻人对它的需求量呈现逐年上升的趋势。

(二)消费趋势

1、价格竞争激烈：大众化价格，中低档消费为主

2、健康低脂需求：崇尚健康理念，美味的同时注意健康需求，低脂摄入，均衡营养

3、品牌质量强化：消费者选购品牌更加合理，优秀的品牌是甜品品质的保证

(三)宏观环境分析

1、社会文化因素

(1)人口因素：江西师范大学有3万本科生，年龄结构大致为18至23岁之间，且其中女生占了一大部分，我们的主要产品除了是以diy产品为主打外，我们还致力于推出一系列精美独特的小蛋糕、巧克力、果冻来用于日常销售，满足广大热爱美食的同学特别是女生的需求。另外这些年轻人来自五湖四海，大家在师大校园里由于各种社团活动、学生会活动认识了各个学院不同专业的朋友，朋友圈子迅速扩大，人际交往成为大学生日常生活中的越来越重要的部分，人情往来过程中的互送礼物也越来越平凡，在同学们每天筹划着送什么礼物给对方的同时，我们提供的这种富有特色的和浓厚人性化的服务及产品就解决了大多数同学的问题。

(2)受教育水平：我们的项目主要是以瑶湖高校为依托，江西师范大学瑶湖校区的学生为一本和二本专业的学生，而周边的高校大多数都为本科院校，针对的消费群体受教育水平比较高，从而导致他们在消费选择上范围比较广泛，且善于接受新鲜事物及产品，特别是对一些创新富有特色的产品特别关注，因此我们的项目能够很快的被他们接受。

(3)生活观念：当代大学生的生活观念随着时代的发展变得越来越多样化，那些大众化的普通的产品已经不能满足他们的个性化需求，他们越来越追求品质和特色，因此他们会愿意花一部分的钱用于这种人性化的情感消费，那么我们在定价上就可以适当的提高一点价格，以获得更高额的利润。

(4)文化传统：中国一直以来是一个注重礼节的民族，尤其是在儒家思想的影响下，尊奉“中庸之道”，崇尚礼尚往来，重视亲情，友情。有句话叫做“礼轻情意重”，我们中国人在送礼物的过程中不在于礼物有多贵，而在于真情实意，因此我们的diy产品既能满足情侣之间的需要，通过送一些diy巧克力、蛋糕等营造了一种浪漫的氛围，同时师生之间，朋友闺蜜之间亦可以通过这个过程传达自己的感情，也使得自己的生活更加的丰富，惊喜连连。

2、经济因素

(1)产品种类丰富的现状：这个世纪以来，中国经济迅速的发展，外国的各种产品迅速的涌入中国的市场，一些进口巧克力，进口果冻，日韩料理等的迅速的发展，年轻人也逐渐被这些新潮产品所吸引，巧克力、果冻、慕斯蛋糕，提拉米苏等成为了广大年轻消费者钟爱的食品，同时，在产品丰富的同时，人们越来越追求属于自己的diy产品，因此，在师大校园附近开一家既有巧克力、蛋糕、果冻、寿司等于一体的实体店再给消费者提供一个diy产品的服务，一定能够顺应时代发展的潮流，即抓住了消费者的味蕾，又给消费者带来了不一样的感受。同时，我们的产品和服务也弥补了校园里面在这一块的空白，丰富了广大学生群体消费选择的种类。

(2)可支配收入的支出模式：我们都知道个人的购买了决定了潜在的市场容量，大学生可支配收入的多少决定也就决定了我们市场容量的多少。现在大学生每个月的生活费大部分都是由父母提供的，大概就在800—1300之间。

3、科技因素

(1)技术革新为我们的发展提供了机会：近几年来，科技的迅速发展，使得数码产品不断更新，功能不断齐全，数码产品的价格也在不断的下降。我们在为消费者提供diy服务这一过程中的dv拍摄也正因为科技的不断发展而变得更加容易，成本更加低廉。准备拍摄物料准备就变得极其的简单，一台数码相机，在加上后期视频剪辑的电脑就可以进行了，那么也就意味着我们在这一块上能够获得可观的利润。另外，也正因为科技的不断发展，在现在笔记本和u盘不断普及的情况下，也为我们dv拍摄服务的进行提供了可行性。

(2)技术的广泛应用和发展也使我们面临着威胁：笔记本电脑和数码照相机的普及，让我们提供的服务不具有竞争性。特别是现在大学生学习能力特别强，有不少的同学已经学会了视频剪辑的程序，这就对我们的服务会造成一些威胁。

4、市场定位

我们致力于打造以“健康、实惠和充满爱”的品牌形象，将其细分出健康美味和diy产品两个种类，分别赋予其不同的产品特性，目前主要定位于高校年轻大学生群体，瞄准年轻人中端市场，以大众化消费为主，以年轻、市场、甜美的品牌形象注入diy的爱的活力，进一步开拓市场。

(一)市场介绍

diy是英文do it yourself的缩写，又译为自己动手做。简言之，就是“亲力亲为”。更通俗一点说法：靠自己!

diy技术就是自己动手将普通物品根据自己的创造进行加工，作为一个新兴产业在年轻人之中非常受欢迎。个性化，独一无二的糕点礼品受到了广大学生的青睐。“diy&love好吃屋”结合了地理与人文优势，在江西师大这一年轻人聚集，附近又无竞争者的环境下使得市场资源十分丰富。

(二)市场调查分析

通过调查问卷的发放回收及数据资源整理，调查者对于调查问卷的各个问题结果进行统计，做了如下分析：

1.关于性别

本次调查共发出100份调查问卷，回收78份有效问卷，其中女生共48人，男生共30人，通过网上查找的数据，本校男女比例约为7：3(非官方数据)。可见在师范大学女生在数量上占优势。

而女生大都十分感性而且细心，有意愿并非常乐意亲手制作礼品，由此可见创意diy在身为师范大学，女生偏多的本校是有足够市场与消费人群。

2.关于年级

由于调查人数有限，此次调查主要集中于大一大二。调查中大一人数有26人，大二人数有52人。大一大二的学生暂时还没有大三学生对于毕业后走向的压力，有充足时间待在学校并且有充分精力及心意制作diy蛋糕或甜点等，而经过走访调查，学校里的蛋糕店暂时还没有推出diy服务，这使一部分有自己动手制作意愿的大一大二有空闲时间的学生只能去市区制作。而即使有空闲路途的遥远和身心的挤公交疲劳也使很多人放弃了这个念头，我们的创意diy就在学校里或学校附近所以地理位置有十分的优势。

3.关于是否愿意给亲人或朋友尽心准备礼物

调查中我们得出了数据，愿意给亲人朋友精心准备礼物的有71人，不愿意的有7人。由此可见绝大多数人都希望能送出有心意且有新意的礼物。随便在市场上可以买到的礼物并不能包含太多的心意及新意，这就会使很多消费者选择diy这一有创意且有心意的方式。经调查者调查，不仅仅是江西师范大学，就连南昌这一个市也很少见创意diy蛋糕甜点的店铺，很多人希望送出有新意的礼物却难得想到diy蛋糕甜点是因为宣传及市场供给不足。调查者曾想过送出独具一格的礼物上网搜寻过南昌市内的diy店，只有中山路洪客隆百货后的呀米创意diy提供了制作diy蛋糕甜点的机会。可见在大家都精心准备礼物的现在diy将是大家很好的选择。

4.关于是否给亲人朋友精心准备过礼物

通过调查问卷我们得出给亲人朋友精心准备了礼物的有46人，没有的有32人。这一题与上一题愿意精心给亲人朋友准备礼物的绝大多数人有略微偏差及出入。这表明虽然大家希望能送出精心准备的礼物却有些人不曾送出精心准备的礼物是心有余而力不足，有这个心而苦于没有这样的市场。所以我们的diy&love好吃屋的市场潜力是很大的而且是很有前景的。

5.关于是否会考虑送出diy礼物

通过数据我们得出，会考虑送出diy礼物的有61人，不会的有17人。这一题与调查问卷第三题有些相似但直接指出了我们的宗旨：创意diy礼物。通过数据不难发现考虑送出精心准备的而且是自己动手制作的礼物的人占大多数，所以调查者可以得出结论：一掷千金买下的贵重大礼有时却比不上自己动手注入感情的充满新意及心意的创意diy。

6.关于购买蛋糕甜点的目的

各选项中“生日庆典”占了大多数。在大学里，帮室友过生日、帮社员过生日等，已经成了一种文化，大学校园里学生众多，几乎每天都有人过生日，所以diy蛋糕店若在大学里设立，消费人群可以保证。

7.关于对市面上蛋糕是否满意

该题选“否”的人居多，即大多数人对市面上的蛋糕表示不满意。这就为自己动手，自己想造型的diy蛋糕提供了市场，不喜欢市面上卖的，那就按自己的想法做吧。

8.关于喜欢什么类型的蛋糕甜点

该题为多选题，其中“外形精致”与“有创意diy”占大多数。一个人的想法有限，每个蛋糕店的糕点师傅的创意是有限的，学校里的蛋糕形式单一，不是圆的就是方的，想要更漂亮的，更有创意的，靠自己的脑袋，任意发挥想象，想怎么有创意就怎么做，这也只有diy可以实现。

9.关于有没有兴趣自己diy蛋糕甜点等

该题几乎所有人选了“是”，即愿意、有兴趣自己diy蛋糕甜点。通过这题不用多分析，也能看出diy糕点在大学校园里是绝对有市场的。大学生敢于尝试，喜欢新鲜，尤其我们学校还没有任何一家与diy有关的店，如能开一家，必定能抢占先机。

10.关于diy哪点吸引顾客

从我们所收集到的数据来看，diy吸引顾客的原因中，新颖又人，打发时间有人，价格有人，可以自己动手有人。其中可以自己动手的比重最大，其次是新颖。说明顾客都更愿意靠自己的双手来创造价值，并且要足够新颖，这样才能吸引顾客的眼球。

11.关于能接受的价位

对于制作蛋糕或甜点的价格是消费者很关注的一个方面，觉得价格50元以下的有47人，价格50-100有29人，100-150有2人，150元以上就几乎没有多少人了。当然，消费者会觉得价格越低越实惠，这就要我们尽量控制成本，使更多消费者愿意来消费diy蛋糕或甜点。

12.关于diy过程中全程拍摄方式是否支持

根据调查的结果表示，几乎所有人都愿意全程拍摄，绝大部分的人都想留住自己亲手做东西的过程，他们想记住自己diy过程中付出汗水得到成果的历程，并觉得这是非常有纪念意义且值得珍藏的。

13.关于自己动手做蛋糕甜点最关心的问题diy蛋糕或甜点的过程中，不可避免会遇到一些问题，消费者往往最担心的还是安全问题，其次是制作难度和价格，对原材料和时间方面都没有太大的要求。我们要在安全问题上尽量保证食品卫生，安全合格;降低制作难度，改善工艺;控制价格，吸引更多顾客。

(三)市场竞争分析

4、供应商讨价还价的能力：供应商主要是原材料、机器设备商等供应企业，还包括资金、劳动力等的提供者，因此我们应该尽力从供应商那里拿到低价格、高质量、快捷方便的产品，但是由于我们的供应商就是想通过提高产品价格或者降低质量来影响产业内的竞争企业，因此在面对供应商具有较强的议价能力的情况下我们应该制定出相应的解决措施，加强与供应商的友好合作关系。

5、购买者讨价还价的能力：由于我们的购买者总是希望能够用最低的价格购买大奥合意的产品，因此我们应该进一步提高我们产品的质量，加强产品的差异化性能，通过详细的市场调查，了解到目标顾客群体的真正需求，这样才能够说服消费者心服口服的购买我们的产品。

(四)目标顾客

1、消费者基本情况调查

由于我们的创业项目主要是在校内进行，这就说明了这是个年轻人居多而且是追求生活质量的高素质年轻人居多的地方。而diy糕点的主要消费群体就是充满好奇心，想象力和实践性的年轻群体。以此我们又可以延伸出很多主题项目迎合年轻大学生的口味。大学中当然是大学生的消费力最强，而他们对于动手制作又有热爱和向往，因此会形成一股强大的消费力量。大学生的收入并不是很大的问题。因为现在大学生每个月的收入大都是来源于父母给的生活费，大学生有金钱，有时间，有兴趣这就使diy糕点市场虽然有年龄段的局限但潜力巨大。

2、消费者偏好分析

经过调查，大多数大学生对于自己动手制作礼品并进行全程拍摄有很大的兴趣，并表示在市场有限的学校暂时没有哪家店铺提供diy制作的机会，大部分学生都支持学校diy糕点店的出现。然而虽然大家对于diy糕点都十分热情大多数学生却没怎么真正自己动手做过，有这种消费想法以及消费偏好却又没有店铺的支持提供使diy市场前景一片光明。

3、消费者心理分析

爱情的需求;四是尊重需求，即在社会交往中希望得到人们的尊敬和认可;五是自我实现的需求，即希望自己的价值得到社会认可，希望自己的才华在社会中发挥作用。

虽然糕点并非人们的生理需求和安全需求但它迎合了消费者的社交需求、尊重需求及自我实现的需求。送出自己精心制作并有全程拍摄记录的糕点在人们的社交生活中会起很大的作用，拉近关系，疏通人脉等。当消费者制作出了十分精美的糕点也会赢得他人的赞赏与尊重，得到认可。在制作糕点的过程中消费者可以通过自己的双手展现自己的才华并在表达心意中发挥作用。

当代大学生都渴望被认可被牢记，diy糕点制作虽然不像发表论文那样严肃正式，但这是在生活中对自我的挑战。大学生希望搞好人际关系，可以通过diy糕点来表达心意。大学生希望得到认可，可以通过自己的双手赢得大家的赞许。大学生希望可以有自我实现，diy又何尝不是展现自我才华的一个平台。所以在迎合消费者口味满足消费者心态的同时也开拓了我们的市场，打响了我们的知名度，形成了自己的形象与品牌。

每逢生日，一份美味的蛋糕甜点是必不可少的，顾客除了追求美味，还看中样式是否新颖独特。普通的甜点屋所提供的“款式”毕竟有限，难免让人觉得千篇一律欠缺新意。

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。diy的甜点分不同的规格，档次。价格相对稳定，减轻价格敏感性。适合于不同阶段的消费者，必要时候实行价格折扣。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。

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便利的地方。(因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段)。在南昌市紫阳大道大学等高校密集区、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。

1.管理理念：如今是信息爆炸，知识爆炸的时代，不再是一个人可以打天下的时代。因此，公司用人宁可用一个专业能力一般但能凝聚团队力量的综合管理型人才，也不用个人专业能力强但沟通能力差、配合度差、不能整合团队力量的人。

2.管理队伍：总经理1名(负责公司决策，公司策划，前景预测分析)

店长1名(负责公司人事管理、日常事务处理)糕点师傅2名(负责设计产品、培训员工、蛋糕成品的制作)

收银员1名(负责公司财务收支，相当于会计)出纳人员1名(负责对公司财务的核查和资金调度)服务员3名(负责接待顾客，参与培训后可担任diy教员)

勤杂员1名(负责物资采购，卫生管理)

3.管理模式:

初创时期，事务相对简单、管理层次和管理幅度也还没有十分宽泛，因此采取直接管理的方法。在后期发展中，公司逐渐步入正轨，采取制度化管理模式。

4.现金管理制度及收支控制：

(1)在与其他单位的经济业务中，一般通过银行转账结算

(2)库存现金实行限额管理，超过部分必须当日存入银行，每日下班前结余现金必须放入保险箱，库存余额不足时从银行存款账户提取。

(3)预算外或超预算支出，应提出书面申请，交由总经理审批办理。

(4)公司提取现金，应注明用途，经有效审批后，出纳人员方可提取。

(5)会计、出纳要分开，为了保证现金的安全，防止各种错误、弊病的发生，会计管账不管钱，出纳管钱不管账，以加强内部控制。

(6)不准挪用现金，不准利用银行账户代其他单位和个人存取现金，不准白条抵库，不准套取库存现金，不准保留账外公款，不准公款私存，不准私设小金库。

(7)不坐支现金。所谓坐支，是指用收入的现金直接办理现金支出。本单位支出现金，应丛库存现金限额中支取，或者从银行提取，不得从本单位的现金收入中直接支付。

(1)形象代言

选取公众影响力较低的、不知名的普通人物或卡通造型作为低可信度型代言人，他(它)们来自生活与工作的各个领域，是广大普通受众的代表或熟悉的对象。低可信度型代言人虽然应用较少，但是却有它独特的一面：它力求还原于生活现实，以平凡诉求的手法拉近与广大受众的心理距离，从而达到告知与说服的目的。此类型若应用得当，在时下名人明星广告漫天飞舞的背景下，以凡人代言模式打入市场，往往能起到出奇制胜的效果。

(2)店面布置

(一)产品策略：产品品质是一种追求，是质量、信誉、责任和文化的集合，本公司吸收高素质员工，为社会奉献高品质点心，以富有特色的diy服务占领目标市场，提供我们全程的dv拍摄服务，严把原材料质量关，确保所有产品在有效期内销售，这是公司赢得顾客满意与美誉度的保证。充分运用团队成员调查研究的能力，注重顾客消费倾向进行调查，根据调查结果，及时调整经营策略，更好地服务目标市场客户。每月推出若干以季节时令为主的特色点心，不断扩大市场份额。

(二)品牌策略：根据市场竞争激烈、模仿性强的特点，本店将引入形象设计。实现对外显文化和内隐文化的有机整合，加强品牌保护意识。为了维护“diy&love好吃屋”的品牌声誉，我们将严格贯彻绿色食品店的标准，从原料采购、食品加工、卫生环境等各个环节严格把关，确保食品安全，从而在瑶湖校区广大消费群体中树立第一品牌形象。

(三)价格策略：在价格上，根据调查，公司定位为中档水平，因此价格也定在中档水平。但也会随着消费，或消费者的需求而稍微变动。例如起初由于我们是新产品，为了扩大知名度，造成“轰动效应”，所以我们会采用新产品定价策略中的满意定价策略。学生们购物就冲着卖家的服务态度，食品的质量，好吃程度等去，对于价格的纠纷很少。所以我们先采用满意价格来吸引顾客，打开市场，接着我们会以刺激性定价策略中的会员积分式定价来吸引顾客，来长期稳定住顾客的心!同时主打我们的diy商品，通过制定合适的价格，来吸引年轻消费者，再在我们为diy服务提供服务的过程中，通过提供的dv拍摄的人工费、剪辑费用，来适当提高我们的价格，从而提升利润空间。

(四)促销策略：

1.赠送式促销：

(2)赠送新推出的商品：当购买本店的某些商品时赠送一定量的新产品让顾客事先品尝。在店面开张的时候，对于一些在本店购买商品达到一定金额的消费者，我们会免费给他提供diy商品全套服务，让其体验我们的便利和实惠。

2.打折式优惠：

(1)节日、周末大优惠：即在新店开业、逢年过节、周年庆或者周末的时候，将部分商品打折销售，以吸引顾客购买，同时对diy商品实行折扣。

(3)批量价格优惠：当消费者购买数量较大时给予打折或者赠送优惠3.降价式促销：

(1)节庆大优惠：一般时间定在新店开张、逢年过节、周年庆时

(2)每日特价品：推出每日一物或每周一物的特价品，引起抢购热潮

6.焦点赠送式促销：这一促销活动的特色是消费者要连续购买本店商品达到一定次数后，累积到一定积分的点券，可兑换赠品，商品或者折价购买，还有就是在我们的会员生日的那天赠送我们的diy商品，实际是就是一种积分卡的形式。

7.合作式促销：由于我们的diy系列产品打的是情感销售的招牌，所以我们就有必要在一些节日，如教师节、情人节、母亲节、父亲节等节日中和一些餐饮店、花店、精品店去的合作，让他们帮助自己在特定的时间对有这方面需求的消费者推荐我们的产品，对由这些店家推荐过来的消费者给出一定的折扣和优惠。

(六)宣传策略

1、前期宣传：

(1)特点：大规模，高强度，投入较大。

(2)方式包括：制作宣传单、海报、折页进行宣传

2、后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。 (如情人节可以与西餐厅合作、单身节通过赞助一些社团举办的单身派对活动来宣传)

1.店内机器装备：根据不同级别选择对应开业所需的烘焙专用烤箱、和面机、发酵箱、智能搅拌机、打蛋机、奶油搅拌机、吐司模具、巧克力模具、饼干模具、平烤盘、裱花嘴、蛋糕操作台、面包专用车架、专用蛋糕展柜、专用面包展柜、蛋糕专用抹刀、蛋糕模具、方包盒、吐司盒、蛋挞盏、葡挞盏、专用转盘、裱花棒、裱花专用刀、专用铲刀、专用面包夹、高温手套、封口机、沙冰机、榨汁机、高级别纯净水过滤滤水器、豪华电热水机、电子称、招牌、果糖定量机、保温桶、制冰机、冰柜、收银机、宣传单、装修方案、吸管、不绣钢摇杯、量勺、盎司杯、珍珠漏勺、量杯、计时器、温度计、滤网、雪克杯、封口膜、纸巾、外卖袋、工作服、海报、新品上市牌、前台立卡。

2.成本分析：

(1)房租：6万/年

(2)装修:门面装修：10000元

空调：1500元

清洁工具：1500元

(3)设备：

燃气烤箱：3500元

打蛋机：1700元

面包醒发机：1500元

酸奶机：1700元

蛋糕展示柜、制冷展柜4000元

工作台、不锈钢吧台1000元

蛋糕，巧克力，饼干模具：4000元

裱花嘴：150元

打蛋刷：37元

耐高温纸：10元

原材料：10000元(玉米粉、黄油、果酱、低精粉、白糖、色拉油、塔塔粉、鸡蛋等)

其他包装物：包装盒;1000元1元/个

蛋糕制作参考资料：500元

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。要想把握市场我们要做到以下几点：

一、制订战略，明确目标，实现公司可持续发展“物竞天择，适者生存”，市场不同情弱者。

二、突出主业，多业并举，向多元化发展

三、基于公司战略及业务发展的公司内部管理实施方案。

四、树立品牌意识，加强公司网站建设

(1)餐厅管理原则

第一、追求成长。

做餐饮店如果不追求成长，或不向更高的目标挑战，就无法品味成功的喜悦和充实感。要是只想混口饭吃，自然而然就会散漫、淘汰。

第二、力求创新。

只有努力创新的餐饮店才会有前途，墨守成规或一味模仿他人，最终必定会失败，任何餐饮店都必须表现出自己的特色，才能创造出附加值，也才能不断增加顾客。

第三、确保合理的利润。

不能靠亏本的方式去吸引顾客，必须以优质的服务获得正常的利润。长期对食客提供优质的服务以及更佳的品种，才能不断发展。

第四、以食客为出发点。

要以食客的眼光为出发点，清楚食客的需要，再去满足他。我认为了解你的经营对象是开店的第一步。

第五、听取食客的意见。

必须了解食客的需要，做到这一点，最好的办法是倾听。要集思广益，顺应自然，再做该做的事，必然无往不利。

第六、发挥特色。

餐饮店到处都是，要使食客上门，非得有一些特色不可，同时要配合食客的需要，再如何充分发挥。需要注意的是：除了要注意地域性和开店条件，还要考虑该地区的收入水平、文化水平等。特色并不限于经营品种，其它方面诸如良好的服务、华丽的店面、诚恳的员工等。

第七、掌握良机。

生意的成功，系于是否能够掌握良机，平时就要选择适当的时机，调查食客想要选择的品种，形成店内新的利润增长点。

(2)安全管理内容

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，保证食品质量安全。

3.招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。

4.善于管理上游供应商，保证原料供应的按时安置。

5.建立合理的信息反馈机制，随时掌握市场最新动态，及时作出适应市场变化的经营策略。

6.一定时间，调查了解顾客的反应情况，及时对公司的业务进行改进

**大学生创业计划书甜品店篇七**

二、主要产品：甜品，奶茶

三、业务范围：销售甜品，点心，奶茶，饮料，果汁等餐后甜点和饮品

四、战略目标：于创店起2年内，建立甜品品牌，收回前期建立店铺的投资，进行原始资金积累，预计于2年内开始盈利。不断提高自己的品牌形象，增强品牌影响力。虽然奶茶店与面包甜品店数量比较多，单间店铺的盈利高，但其大都规模小份额少，并且产品单一，只经营奶茶或者面包一类，奶茶与甜品大都消费者都是女性，购买奶茶的消费者也都乐意购买甜品，故此我们将两者结合，并且树立自己的品牌。如今市面上单一的奶茶店和甜品店日盈利额都非常可观，但是正因其没有品牌的影响力，规模难以扩大，所以难以获取更多的利益。我们在2年内，将第一家店铺建立完善，并积累了资金，一家店铺的盈利已经难以扩大，我们可以以此为本，大规模复制，于城市各地繁华区租赁店铺，开启分店。预计在5年内可以增开到3家。以复制单点盈利的方式来达到多点盈利从而赚取更大的市场份额。预计于5年到10年内会达到盈利的小高峰，以此可以向更多经济发达地区开设分店，不断扩大自己的品牌优势，扩大店铺规模，打造一个甜品店的金字招牌。

五、消费者的特征：青年人与女性为店铺消费的主要部分。女性消费者对于奶茶与甜品总是趋之若鹜的喜爱，研究表明女性对于甜品的需求比例远高于男性。同时一间时尚休闲的甜品店可以供女性消费者们一个休息闲聊的场所。奶茶对皮肤有美白滋润的作用，同时不含脂肪，所以许多美容瘦身的人也会选择经常饮用奶茶。

六、店铺特点：越来越多的青年消费者选择在逛街或者闲暇的时光来购买甜品和奶茶，同时大部分情侣也会结伴来购买。店铺正是要迎合消费者，故此装修应该青春靓丽，时尚大胆。并且营造一个优雅浪漫的气氛。让消费者更愿意进入店铺逛逛。同时推出情侣套餐，或者一系列的情侣促销活动，诸如第二杯半价，情侣购送情侣对勺或者y型吸管，买三杯以上送青春饰品等等。并且质量与卫生也是消费者关注的重中之重，产品只有外观并不能满足消费者，靓丽的颜色会使消费者怀疑是否其中增含了不合格的食品添加剂或者色素。我们要严格按照国家标准进行制作，并且经过安检局的严格检查，使产品绝对安全，保障顾客的健康，让进店选购的每一个消费者都可以放心大胆的选择自己喜爱的食品饮品而无后顾之忧。

七、产品分析：产品投资小，利润大，收益快，生产工艺简单，利于大学生的投资和创业。本店是以产品青春靓丽，追求口感，并且安全健康，产品种类繁复多样来提供给消费者美味的甜品奶茶。并且为消费者提供一个安静，优雅，浪漫的环境来供消费者聊天消遣，购买我们的产品。

八、促销计划：我们于开业初始，可以提供为其几天的免费试吃试尝的活动来吸引消费者。在活动开始前做足宣传工作，重点宣传对象是附近各大高校，白领，青年聚集地。并且可以开展长期的会员制度，对于长期光顾的顾客会赠送会员积分卡，供顾客消费积分来换取一定的折扣或者礼品。

九、店铺选择：店铺的选择是成功与否的关键，因为产品原因我们选择在地铁火车站附近，大学城内，人气景点附近，大型市场门口等地点开业。客流量大便于产品出售。同时也不必一味追求客流大的地点，诸如大学城内为青年集中的地点，为购买奶茶甜品的主力军，在此开店也可以节省一部分店铺租金。

十、融资策略：因为是大学生创业，可能创业初期并没有多少资金，故可以选择与志同道合的朋友一起建立店铺，在盈利期后可以各自分管分店。来达到盈利最大化。并且方便管理，起步也不会太困难。

十一、资金走向：主要用于店铺租赁，店铺的装修，购置产品加工器具，原料成本，宣传费用，发放员工工资等。

十二、市场风险及对策：在本店创立初期，可能会存在下列几项市场风险：

1.店铺创建初期，消费者对店铺的认识程度较低，达不到店铺所要求的知名度，产品销售量远远不足，难以赚取利润，甚至难以维持店铺正常的运营。

2.周围的奶茶店甜品店数量较多，市场竞争激烈，使得顾客量远达不到预期，产品滞销。

3.一些老牌的甜品店奶茶店依然会吸引它们固定的消费者来消费，客源被其他店铺所抢，难以维系顾客，本店无大量稳定消费者，使得产品销量不稳定，日盈利额忽高忽低，店铺难以长远发展。

十三、对策：

1.店铺创立初期，针对达不到营销目标所存在的风险，该店将主要把广告等促销活动做到位，在学校大力宣传达到理想的宣传效果，缩短消费者对该点及产品的认知周期。

2.发展特色服务，形成奶茶甜品店的核心竞争力。采取各种营销手段，树立良好的品牌形象，迅速占领市场，在消费者市场内形成良好的口碑效应。

3.在产品的设计和店面的管理上，着重突出创新的作用，把设计创新作为店铺的生命之源，力量之源。

4.建立和完善市场信息反馈体系，定期在消费者人群中进行市场调查，及时把握市场变动的趋势，把握好消费者倾向。

成立初期，前期注入资金少，信誉度比较低，在融资方面可能会存在资金不能及时到位等问题。故此需要，合理确定资本结构，控制债务规模，记录每天的实际开支，监督费用的使用情况，使资金合理运用符合公司运营的规划。制定有效的.成本规划，作出准确的费用估算和预算。融资时我们签订合同，严格规定双方的权利和义务。加强资金的管理，降低人为财务风险，尽量达到最合理的资源配置。

**大学生创业计划书甜品店篇八**

二、主要产品：甜品，奶茶

三、业务范围：销售甜品，点心，奶茶，饮料，果汁等餐后甜点和饮品

四、战略目标：于创店起2年内，建立甜品品牌，收回前期建立店铺的投资，进行原始资金积累，预计于2年内开始盈利。不断提高自己的品牌形象，增强品牌影响力。虽然奶茶店与面包甜品店数量比较多，单间店铺的盈利高，但其大都规模小份额少，并且产品单一，只经营奶茶或者面包一类，奶茶与甜品大都消费者都是女性，购买奶茶的消费者也都乐意购买甜品，故此我们将两者结合，并且树立自己的品牌。如今市面上单一的奶茶店和甜品店日盈利额都非常可观，但是正因其没有品牌的影响力，规模难以扩大，所以难以获取更多的利益。我们在2年内，将第一家店铺建立完善，并积累了资金，一家店铺的盈利已经难以扩大，我们可以以此为本，大规模复制，于城市各地繁华区租赁店铺，开启分店。预计在5年内可以增开到3家。以复制单点盈利的方式来达到多点盈利从而赚取更大的市场份额。预计于5年到10年内会达到盈利的小高峰，以此可以向更多经济发达地区开设分店，不断扩大自己的品牌优势，扩大店铺规模，打造一个甜品店的金字招牌。

五、消费者的特征：青年人与女性为店铺消费的主要部分。女性消费者对于奶茶与甜品总是趋之若鹜的喜爱，研究表明女性对于甜品的需求比例远高于男性。同时一间时尚休闲的甜品店可以供女性消费者们一个休息闲聊的场所。奶茶对皮肤有美白滋润的作用，同时不含脂肪，所以许多美容瘦身的人也会选择经常饮用奶茶。

六、店铺特点：越来越多的青年消费者选择在逛街或者闲暇的时光来购买甜品和奶茶，同时大部分情侣也会结伴来购买。店铺正是要迎合消费者，故此装修应该青春靓丽，时尚大胆。并且营造一个优雅浪漫的气氛。让消费者更愿意进入店铺逛逛。同时推出情侣套餐，或者一系列的情侣促销活动，诸如第二杯半价，情侣购送情侣对勺或者y型吸管，买三杯以上送青春饰品等等。并且质量与卫生也是消费者关注的重中之重，产品只有外观并不能满足消费者，靓丽的颜色会使消费者怀疑是否其中增含了不合格的食品添加剂或者色素。我们要严格按照国家标准进行制作，并且经过安检局的严格检查，使产品绝对安全，保障顾客的健康，让进店选购的每一个消费者都可以放心大胆的选择自己喜爱的食品饮品而无后顾之忧。

七、产品分析：产品投资小，利润大，收益快，生产工艺简单，利于大学生的投资和创业。本店是以产品青春靓丽，追求口感，并且安全健康，产品种类繁复多样来提供给消费者美味的甜品奶茶。并且为消费者提供一个安静，优雅，浪漫的环境来供消费者聊天消遣，购买我们的产品。

八、促销计划：我们于开业初始，可以提供为其几天的免费试吃试尝的活动来吸引消费者。在活动开始前做足宣传工作，重点宣传对象是附近各大高校，白领，青年聚集地。并且可以开展长期的会员制度，对于长期光顾的顾客会赠送会员积分卡，供顾客消费积分来换取一定的折扣或者礼品。

九、店铺选择：店铺的选择是成功与否的关键，因为产品原因我们选择在地铁火车站附近，大学城内，人气景点附近，大型市场门口等地点开业。客流量大便于产品出售。同时也不必一味追求客流大的地点，诸如大学城内为青年集中的地点，为购买奶茶甜品的主力军，在此开店也可以节省一部分店铺租金。

十、融资策略：因为是大学生创业，可能创业初期并没有多少资金，故可以选择与志同道合的朋友一起建立店铺，在盈利期后可以各自分管分店。来达到盈利最大化。并且方便管理，起步也不会太困难。

十一、资金走向：主要用于店铺租赁，店铺的装修，购置产品加工器具，原料成本，宣传费用，发放员工工资等。

十二、市场风险及对策：在本店创立初期，可能会存在下列几项市场风险：

1.店铺创建初期，消费者对店铺的认识程度较低，达不到店铺所要求的知名度，产品销售量远远不足，难以赚取利润，甚至难以维持店铺正常的运营。

2.周围的奶茶店甜品店数量较多，市场竞争激烈，使得顾客量远达不到预期，产品滞销。

3.一些老牌的甜品店奶茶店依然会吸引它们固定的消费者来消费，客源被其他店铺所抢，难以维系顾客，本店无大量稳定消费者，使得产品销量不稳定，日盈利额忽高忽低，店铺难以长远发展。

十三、对策：

1.店铺创立初期，针对达不到营销目标所存在的风险，该店将主要把广告等促销活动做到位，在学校大力宣传达到理想的宣传效果，缩短消费者对该点及产品的认知周期。

2.发展特色服务，形成奶茶甜品店的核心竞争力。采取各种营销手段，树立良好的品牌形象，迅速占领市场，在消费者市场内形成良好的口碑效应。

3.在产品的设计和店面的管理上，着重突出创新的作用，把设计创新作为店铺的生命之源，力量之源。

4.建立和完善市场信息反馈体系，定期在消费者人群中进行市场调查，及时把握市场变动的趋势，把握好消费者倾向。

成立初期，前期注入资金少，信誉度比较低，在融资方面可能会存在资金不能及时到位等问题。故此需要，合理确定资本结构，控制债务规模，记录每天的实际开支，监督费用的使用情况，使资金合理运用符合公司运营的规划。制定有效的成本规划，作出准确的费用估算和预算。融资时我们签订合同，严格规定双方的权利和义务。加强资金的管理，降低人为财务风险，尽量达到最合理的资源配置。

**大学生创业计划书甜品店篇九**

松江大学城内有松江大学城内含上海外国语大学、上海对外贸易学院、上海立信会计学院、东华大学、上海工程技术大学、华东政法大学、复旦大学上海视觉艺术学院七所学校。大学城内的商业区域，许多餐厅卫生状况让人担心，但学生限于无其他选择，面对商店、餐厅的价格垄断和服务、卫生品质，学生消费只能任人宰割。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。 以下是一些调查结果及分析： (一)

你的性别是：

(二) 在平时吃甜品的人中的年龄段为：

(三)喜欢的甜品类型是：

(四)喜欢什么风格的甜品店：

(五) 经常在什么时间吃点心：

(六)你经常去甜品店的原因是

(七)甜品店有哪些活动你会喜欢?

(八) 你能接受一分点心的最高价格为：

(九)排除季节问题你会喜欢喝：

(十)购买点心的依据是什么?

(十一) 在吃点心时会饮用的饮料吗?若会，你会选择什么饮料?

数据来源问卷星

由以上调查，我们可以分析知道：一般吃甜品的人群中，16岁至22岁的人占主要地位，因此，我们选地在松江大学城，主要针对大学生这个客源。在店面的装修方面，我们选择温馨家居型的，但是可以开设小的包房主题(复古典雅，质朴简约，另类潮流)，作为给顾客过生日，周末桌游地点。营业时间可以初步定为：10：00~22：00。产品的价格普遍定在30元以下，生日蛋糕等产品列外。本店注重产品的开发，每一季节都要有新的口味，产品推出，每次节日期间要推出优惠活动。客人临走时要关注顾客的意见和想法。

**大学生创业计划书甜品店篇十**

准备创业开甜品店，做如下计划书：

经营目标：在xx师范大学xx学院建立首家专业甜品店——xx甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、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。

市场介绍：xx师范大学xx学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的xx甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析：xx师范大学xx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。xx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：有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生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xx的目标顾客是全校学生。

原料专业，放心更多：xx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xx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。xx要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。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：xx经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目 就上大学生创业网，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，尤其针对爱美的女生。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：xx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。

xx门店设置在xx师范大学xx学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

人事：xx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+12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。

管理制度：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。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

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。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

形象代言：制作可爱的xx吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

店面布置：xx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。

美食手册：制订xx健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

节日活动：在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对xx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xx卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000～2024元。

许愿树：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300元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如xx的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，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8。8折优惠。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。

开张成本：桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备；预付店租、装潢。

原材料：以上项目将移交专业人士代为预算评定。

根据企业实力，xx以xx师范大学xx学院这个市场为起点，放眼xx五所高校的市场。，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1、立足xx师范大学xx学院市场，占据一定份额。填补xx师范大学xx学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领xx师范大学xx学院市场，建立连锁机制：当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在xx五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3、走向xx市场，开放加盟经营：在xx市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在xx市内扩张连锁店，开放加盟经营。

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