# 甜品店创业计划之营销策略

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-09-07

*第一篇：甜品店创业计划之营销策略甜品店创业计划之营销策略甜品店创业计划之营销策略（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，是策略和促销策略的基础。给予产品赋予特色，...*

**第一篇：甜品店创业计划之营销策略**

甜品店创业计划之营销策略

甜品店创业计划之营销策略

（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）策略：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、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

N2DNK 劲舞团商城90AU.HAOUC.COM

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。

N2DNK 劲舞团商城90AU.HAOUC.COM

**第二篇：创业学 甜品店创业**

甜美人生\*甜品店创业计划书

一、店面概述

甜美人生\*甜品店设置在幸福路，丽达购物广场南侧。位于城市商业消费中心，各路公交车（1路、2路、3路、5路、6路）等公交均可直达。周围商店云集，有良好的交通和稳定的人流量，是本市消费水平较高和休闲消费较密集的地区。本店创立主要基于这样一个想法，即当今社会生活节奏越来越快，人们的时间表被安排得越来越紧，个人休闲时间的价值在不断增加。

此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，并附带提供各种冷饮产品，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。品种多，口味全，营养丰，使顾客有更多的选择空间。店内装饰自然，随意，同时负有现代气息。店面面积约在100平方米，摆放可以容纳50人的桌椅。墙面采用偏淡的温色调，布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间，使顾客有更轻松的就餐环境。店面整体的经营宗旨为甜美、绿色、健康、时尚。

二、市场及竞争分析

1.市场分析：

本市是一个很年轻的城市，建市至今仅10年（有关城市建设发展情况见附录1）。目前缺乏一家能够系统化管理的甜品店，而本计划所拟建的甜美人生\*甜品店正是填补了这样一个空白，表现出旺盛的发展势头。

2.竞争分析：

我们走访了本市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，但是品种不齐全，内容不专业。甚至在某些店内存在卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱的现象。所以在甜品这个行业项目还没有形成一种系统的、规范的行业氛围。本店抓住了同行业店面现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。但是不可否认的是，因为消费者心中已形成的品牌依赖，会分流大量顾客。

正是由于目前市场甜品行业的不系统化，给我们带来了一线曙光，并且我们坚信，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。甜美人生甜品店专业经营甜品，坚持品牌化、差异化、人性化的经营。逐渐渗透到消费者当中，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识甜美人生到喜爱甜美人生。

3．顾客来源分析:

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。但是，甜美人生经营的并非传统的高热量甜食，而是营养全面、绿色健康的产品。现如今消费者的消费观念越来越理智，更是拓宽了我们所面向的消费群体。所以甜美人生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。

具体客源是到幸福路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近学校的学生、公司职员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平属中档。

三、产品与服务描述

1.原料专业，使消费者更放心

甜美人生与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在甜美人生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，让顾客感受到食品安全能够确切得到保障。具体甜品制作流程及工艺见附录

2.品种丰富，使消费者有更多选择

众口难调。甜美人生要尽可能让甜品口味适应各个年龄层次、各类口味的人，推出诸多款式的甜品供顾客挑选。

3.营养全面，更加绿色健康

甜美人生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较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。其中值得推荐的是低热量、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。

4.服务规范，让消费者更满意

甜美人生的员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别穿着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务细致周到。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，严格进行监督管理。

四、市场经营计划

1.甜品店主要是面向大众，因此我们的价格决策是价位并不会太高，属中档价位。具体价格列表见附录

2.本甜品店在很大程度上将依赖口头传播广告。然而，在目标市场上创造消费者对我们服务的认可很重要。为了吸引顾客的注意力，增加对我们服务的认识，我们将树立起一些标牌以显示本店的名称及其服务范围。本店也将适当得向位于目标市场上的区域分发一些宣传册。

3.随时准备开发新类甜品，以适应不断变化的市场需求。市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待本店的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。

4.建立快餐产品订购中心，依靠电话定购和快速运送系统专门服务于家庭及上班族，由统一标志的运送车和服务人员负责运送。

对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们会在卫生、服务、价格、营养等方面下功夫，争取获得更多的客源。

五、组织计划

1.人事：

甜美人生每个员工都是专业的，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料员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。

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，求得本甜品店的整体发展，实现1+1>2的效果。

3.管理理念：

（1）尊重餐饮业人员的独立人格

（2）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。

六、财务计划：

1.本店希望在第二年的上半年达到盈亏平衡，在下半年7月左右首次取得正利润。据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12000元。

2..运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，店面租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3有关财务报表将在附录展示，同时提供所有财务信息的解释。

七、市场风险评估及其对策

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似经营甜品的店面

（2）项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

(3)包括甜品经营在内的餐饮行业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

因此我们需要依赖高的服务质量以及第一个进入市场来保证它的市场占有率。本店便利的位置以及提供高质量的产品和服务将支持甜美人生甜品店在这一市场的长期成功。

八、附录：甜品制作流程及工艺、价格列表、有关财务报表

**第三篇：开甜品店策略**

开甜品店攻略、策略

开甜品店至少具备什么条件？

1． 产品制作技术员

2． 相关设施设备

3． 良好店铺选址

4． 服务态度

如何让开铺更顺利？

首先要对甜品有基础性的认识，包括产品制作、原材料、市场空间、设施设备、店铺选址、消费群体、经营时段等。一般的认识来自以下例子：

1． 找以相关工作经验人员（招聘专业人员发工资2024/月）

2． 参加甜品学校或者机构课程（前期投资2024元以上）

3． 加盟甜品市场（5万元以上加盟费投资大）

还有其他方法吗？既然是开店策略、开店攻略当然有更好更稳妥的方案啦！

有以下方案可以提供参考；

4.购买相关书籍（50元左右，经验传授）

5．上网查资料（10以内，耗时范围大）

6．到淘宝网买专业配方和开店资料（30-150元专业性强风险低）

在这里我的开店策略就是，到淘宝网购买专业资料参考。

无论开创哪一行业，对于投资者来说，有必要对行业的方方面面进行了解，只有深入细致才能降低创业风险，提高创业信心。

如果我们有意向开甜品店，选择前三条例子，风险是很高的，当自己没有员工清楚物料需求成本的情况下，容易出现造假、太依赖员工；当参加培训机构或学校课程时，就得花上2024块的培训费，而且存在很多不确定因素；再说加盟，众所周知任何加盟所需要的加盟费都是十分昂贵的，少则3万5万、多则数十万，在不清楚市场的情况下如此投入是不明智的选择。基于以上，我们可以把第6条放在第一位。因为他专业有经验，最重要价格低。我们以低价格换取对甜品高且深程度的认识，再决定下一步。那不就是最稳的开甜品店策略吗？ 希望这篇开甜品店攻略能帮到你！

**第四篇：甜品店开店策略**

甜品店开店策略

1.慎选店圵及计算公流

开设一间新的甜品店，是否能吸引顾客光顾，选圵是相当重要的，如果能选择合适的地方可以大大提高成功的机会及发展的空间。优良的营商环境情况如到多鱼的地方钓鱼一样，就算钓不到大鱼都会有多少收获。除非是投资者个人出现问题，否则店子都会因地点适合而产生一定向助力的，所以投资者投资前除考虑所选择的行业外，首先要考虑的便是投资地点。

对于零售业来讲，选址本身就是一门专业学问，当中涉及了地区特性，人口数目，街道设计，社区设施，交通流向，同业竞争，租金面积，有时甚至要考虑到个别社区的特征情况，了解是否与准备开设的业务冲突，举例《健美减肥是时下的热门行业，但选择在人口老化的社区，这样的行业就算再热门，设备再齐全，也难做得好。因此，选择与行业匹配的社区，居民经济能力，消费水平，习惯，年龄都是考虑之列。

明白以上的要点，相信投资者知道自己理想中的地区是否适合做自己选择的行业吧！接着投资者应该就租金，店址附近的人流，交通，竞争对及互补行业等作出周祥的考虑分析，并按照计划，选择附近店理想所在区域。

设店地点分数表

以下问题针对甜品店特性而定，填妥后可以客观地计算出选址分数，方便大家评估到该地区对甜品店是否有助力。a。在选址的同一街道，同样性质的甜品店数 没有10分一间5分两间以上1分 b。在选址的附近两条街道上，大型连锁快餐店数目 没有10分一间或以上5分

c。在选择址的同一条街道上，零售业数目

没有1分两间5分三间以上10分 d。在选址的附近二条街道上，社区性质 消费场所10分住宅2分商业大夏3分学校5分

e。在选址同一条街道的马路，行车路线的种类

单行线 5分 单程路 1分 双线行车或以上10分 f。在选址同一条街道白交通设施

地铁出入口10分小书巴上落区5分巴士站1分的士站1分

g。在选址同一条街道厌恶性行业数目

没有10分有一间5分两间以上1分 h。在选址同一条街道上卫生环境

洁净10分普通5分恶劣1分 j。在同一条街道上有没有流动小贩摆买

没有10分有小贩偶尔摆买5分有小贩长期摆买1分

k。在同一街道上有没有学校，公园，游池 没有1分有5分

通过以上十条问题，如果你理想中的店址可以得到50分以上，是极为合适的开设甜品店，可首选。30至39分虽然较差，但也不失为理想地点，20至29需要考虑人流数目是否配合，强调特出店铺的形象可以补救10到19分，必须找到其他优点方能考虑，因此，选址的助力极低，9分以下，不作考虑。

2。慎重计算人流数目及性质

选择店铺位臵时，对于人流方面的考虑是极为重要的，所以计人流时，投资者需要以不同的方式计算出数据作为对照参考，这种工序是必须耐心和有系统的进行，不能如一般地产经纪介绍物业时，一味乐观地夸张估计。

计算人流的三种程序

a。这种方法比较概括，首先将预计经营时间分为四个阶段，由早上六点开始，到晚上的十二点，或午夜二点为止。对于甜品店来说，下午2点后，晚上9点后，都是黄金时间，在每一个营业时段里，计算周围的人流量。

b。目标顾客的计算；这种方式是以顾客为目标，投资者首先要以顾客身份，制成一份表格，如果有足够资料，甚至可以将顾客评份，例如一般上班男女是二分，学生三分，闲散人一分。目标以外的人流不作计算。这种计算方式得出结果，只要跟前者参数对比，便可以知道人流当中，到底有多少有机会成为顾客，不会被熙来攘往的人流所蒙骗了。而且亦可以知道大部分的目标顾客是那一组数别,在开业时可以在品种口味,价钱,甚至经营模式上作出适当的配合。

c。侧面计算方式;以上两种计算方式,虽然可以得到人流中顾客成份,但目标的顾客有多少成为自已的顾客却无从分晓,因为即使他们符合戍为顾客的条件,也未必会成为顾客,原因是这些顾客当中有多少会喜欢上店子吃甜点甜品,根本无法从外观判定,而最实际是观察他们的行为,但店铺未开,如何可以有这种实据呢,因此,我们要利用侧面计算,这种计算不是针对自己的店子,而是别人的店子,投资者先要在最靠近的位臵,找一间同类型或性质接近的食店,计算他们每段时间数目,这些数据便是最真实数据,因为他们的顾客在某程度上便是自己店开业后的顾客,假如得出来的数据符合之前两种的比重,那么投资者几乎已知道自已所选地址,最大程度上会有多少人光顾,假如数目理想,自然可以比较乐观地选定位臵,否则选择时就要三思.又或者看看没有别的优势,可以支持自己选择.3.分析及掌握顾客要求

当店址选定后,投资者便开始接触不同的合作者,当中包括供应商,装修公司,甚至是准备聘情员工，但在所有合作者提供资料前，投资者应该先考虑清楚自己的打算开设1间怎样规模的甜品店，有关考虑，除了是个人喜好外，尽量可能参考一下计算人流时所得的数据，然后根据租用的店址面积和特殊情况作考虑。

考虑方式应以甜品店的所在地为基础，分析行人及顾客的性别比列，年龄，职业，喜好，生活型态，消费意识口味等。然后决定甜品店主要的货品种类，售买价钱，销售模式，估计一下盈利能力，才去决定投放资金的重点位臵，例如估算顾客的消费模式以外买形式多，那么店面的堂食面积便不用占太大比例。而且资金可能要拨较多到外买所用的器皿及包装上。

同样地在估计店铺盈利能力较弱时，就不应将投资比重太大的部分放于装修之上，应该拨多一些在日后的营运上，虽然有许多首次创业的朋友，手上资金尚算充裕，但在站言商，世上没有必然的生意，所以也没有必要的投资，一切应该以客观情况来决定，将个人喜好尽减到最低方为上策。

不过有样东西，即使纯粹个人喜好也不太成问题，便是为自己的店改个名字，不过也尽可能符合一些要求，便是甜品店的店名必须配合甜品店本的形象及主题。店名改得好，客人容易记得，下次再次光顾的机会也增大，成功的机会就很大。至于招牌的用料及设计，则要视乎甜品店的风格而定，一般都会著重设计，色彩及字体的运用，多于只著重用料的名贵度。

4。开业成本资料分配预算

对于初次投资者来讲，晓得如何运用资金在每个不同投资环节时间，是非常重要的，因为许多时投资者因为缺乏开业经验，很容易会将资金错配，特别是轻重比例和缓急程度，例如开如时过度宽松，道致后期资源紧拙，这样非但会造成不必要的浪费，而且也会打击到计划的完整性，所以在决定资金分配前，必须要静下心来，切切实实地从头到尾细心思索。每个细节也尽可能顾及，因为大项目容易掌握，但当中隐藏了许多繁琐小项目，往往就会令你有意料之外的支出，而这些支出前没有考虑到的话，超支的情况就会出现，往往打乱投资者的阵脚，做成资金周转不灵及繁拙的情况，情况恶劣者，有机会令整个投资在最后阶段泡汤，所以在落实开业前，一份尽可能完整的周到的及切合实际的成本预算是极期重要的，而这份重要蓝图除了建立本身资金币数量外，更重要是投资者对整个开业过程的认识及考虑过程里所发掘出的所在项目。

每个出现的项目，代表了一笔支出，能预早知道这个项目的存在，在分配资金时便能及早准备，以支应用，为了方便投资者计算自己的资金分配，以下方法可以作参考。

资金分配黄金原则：

6：3：1=硬件投资：营运资金：预留资金

a。硬件投资方面主要指店铺设施,如装修,厨房设备,台椅,碗碟等生财工具,还有转让费等大项,.b。营运资金指用作日后营运的资金,如预支租金,按金,水电费,管理费,人员工资,采购原料费用,燃料费,菜单印刷费,宣传费,洁净品费,交通费,税费,治安费,牌照费等杂费.c。预留资金指营运后,作为备用金,以作急时所用.

**第五篇：甜品店创业计划书**

甜品店创业计划书

时光在流逝，从不停歇，迎接我们的将是新的生活，新的挑战，让我们对今后的工作做个计划吧。那么你真正懂得怎么制定计划吗？下面是小编整理的甜品店创业计划书，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

甜品店创业计划书1

一、计划书摘要

1、我们需要开一家以各式甜品为主的甜品店。这家甜品店中的甜品将被市场所喜爱。

2、这些甜品所针对的顾客群分布各个年龄层，从小朋友到老人都会喜爱的各式新型甜点。

3、在目前的甜品行业内，有非常多的甜品，但是一般都是面对的顾客群都是年轻女性，缺乏一类面对全部人群的甜品店，而且一般的甜品店中的甜品都是差不多的，很少有新意。所以在市场上很少有这类型的甜品店。

4、我目前所拥有的资本是本身对甜品这个行业有很深入的了解和认识，并且懂得如何去研制新的甜品以及吸引更多的顾客。其次就是可以招募到研制甜品的专业人才进行合理的研发。

5、一个新的甜品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的甜品，从少到多，做出越来越多的属于本店特色的甜品，在甜品行业中做出自己的特色。

二、事业描述

我们所要进军甜品行业大学生甜品创业计划书范文大学生甜品创业计划书范文。目标顾客是社会大众。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甜品店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。

先以销售已经存在的产品为主，在赚得第一桶金时，招募研制人员研制新型的各式甜品，开创本店特色。

三、产品描述

我们这家甜品店经营范围为中西各式甜品。品种包括香港水果甜品，西米类，双皮奶，芝麻糊，豆花，凉粉，凉茶、、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、羹(露)类、调味乳制品类、龟苓膏，沙冰，刨冰，糖水，粥，果汁类，布丁，药膳滋补炖品，中式传统点心类等。

四、原料专业，放心更多

本甜品店与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在甜品店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。

五、品种丰富，选择更多

众口难调。甜品店要尽可能让甜品口味适应各个年龄层次，各类品味的人大学生甜品创业计划书范文工作计划。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

六、营养全面，健康更多

甜品店经营品种除了普通的冰品甜品外，还有香港水果甜品，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。

甜品店创业计划书2

江西师范大学 商学院

DIY&Love 好吃屋

组员：杨琦、范智勇、王泽龙、陈辰、陈沛霖

策

划

书

二零一三年六月十日

DIY&Love 好吃屋创业计划书

一、创业目标（1）经营目标

占领南昌市DIY蛋糕甜点市场的空白，建立连锁机制，打造出南昌市具有地方特色的DIY蛋糕店，开放加盟经营，引领DIY蛋糕新潮流

（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。

二、行业分析

（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

DIY&Love 好吃屋创业计划书

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

DIY&Love 好吃屋创业计划书

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。

DIY&Love 好吃屋创业计划书

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

DIY&Love 好吃屋创业计划书

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。

（四）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。

三、市场及竞争分析

（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

DIY&Love 好吃屋创业计划书

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，DIY&Love 好吃屋创业计划书

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DIY&Love 好吃屋创业计划书

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

甜品店创业计划书3

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

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。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xx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xx，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xx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xx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，xx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xx%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。

甜品店创业计划书4

一、项目介绍：

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，甜品店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

本人是海南人，在我来到湖北武汉之前我就有听说过武汉为中国四大火炉之一。当我在这经历了夏天后终于明白了，所以我想把我们海南的镇岛之宝“清补凉”带来武汉。我们店名为“Q崽”甜品店，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标打造海南独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“Q崽”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“Q崽”甜品店。

二、行业分析

在海南，清补凉、鸡屎藤、西米露属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，目前这个行业在本省发现不多，所以我们有绝对的优势。目前甜品店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进甜品店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在4.5~5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店较少，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

三、产品/目标顾客/服务介绍

清补凉，海南岛经典小吃之一，历史悠久，极具海南特色，公元一〇九七年，北宋著名文学家苏东坡流放海南期间，品尝过当地百姓制作的椰奶清补凉后极为称叹，当场盛赞：椰树之上采琼浆，捧来一碗白玉香。此后，苏东坡在琼期间每日必食一碗，堪称东坡最爱!现北京医科大学的研究人员研究表明，椰奶含有大量植物蛋白以及17种人体所需的氨基酸和锌、钙、铁等微量元素，是迄今为止世界上氨基酸含量最高的天然饮品。

清补凉所含的维生素E能保持女性青春活力，丰富的锌可促进少女发育，镁可改善老年人的循环系统，核黄卵素磷脂更是增强性功能的高级燃料。常饮椰奶可降低人体血脂水平，预防高血脂症，从而起到对心血管的保健作用。

本店主要经营海南独有的特色小吃，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营从海南带来的椰子糕、椰子粉、还有各式各样的甜点小吃{后期推出}.如各种口味千孔糕。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试做出更多海南特色小吃，清补凉会成为本店的主打产品，在推出的前两天会特价销售，为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品，不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

四、店面选址

清补凉是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一碗清补凉，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资;同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在赢亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。

五、装修与设备购买

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。的制作一般要用到如下设备：

1、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

2、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

3、容器

糖、玉米、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

碗：碗的价格相差不大，质量却相差不少，而且碗很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看碗的质量会大大破坏顾客的心情。而对于在店里消费用的碗，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

座椅板凳：对于在本店消费时，客人有的会打包有的会在店里品尝本产品。那么在客人品尝本产品的时候我们应该给顾客一种有很舒服，有愉快的心情来品尝，所以所用的设施应该要有新颖，这样顾客才会感到百本百舒畅的环境

六、人力资源规划

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：~~店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。~~店员很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每月有一种新产品的推出。~~店员谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。~~店员勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即甜品的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色

产品新闻 :

一小店10分钟卖30碗清补凉

近日，记者在三亚各大市场、超市走访中发现，解暑功效较佳的绿豆、凉粉备受青睐，销量持续上升。而位于三亚大街小巷的传统消暑清补凉小吃店，生意更是格外火爆。

记者在位于外贸路口的一家清补凉店铺中看到，店内的座位不仅全坐满了，还有部分市民在一旁站着等待，不少人还是专门前来打包带回家的。记者了解到，这是一家专卖海南传统消暑小吃——清补凉的.连锁小店。用绿豆、西瓜、薏仁米等近十种当地消暑食材制成的特色清补凉，喝上一口着实让人感觉清凉不少。

一名来自东北的李先生此时正端起一碗清补凉站着喝。李先生在接受记者采访时介绍说，他是来三亚旅游的，经当地人介绍，当天特地来吃清补凉，味道确实不错。

市民小娟正在排队打包，“生意太好了，都没地方坐了，干脆也买些回去给家人吃。”小娟对记者说道。小店内的一名工作人员表示，现在店内一天能卖好几百碗呢，但具体数字不便透露，预计这样的热销状态能持续到8、9月份。记者在店内粗略数了一下，小店10分钟内大概卖出了近30碗清补凉。

我们的能够满足现在的需求，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

八、营销策略

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“Q崽”,在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

A.办理会员，25元/人，一次性消费满20元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

B.使用奇特新颖的杯具和勺子类工具，让人有耳目一新的感觉。

C.采用情侣杯具，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。{期积累一定资金后推出}

D.在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

E.在一次性消费到15元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的t恤，不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。{期积累一定资金后推出}

G.店内设置许愿树一棵，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100左右【金额由开店后的利润来决定】的愿望，帮助客户实现。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

九、财务需求与运用

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币2万元左右。

A、冰柜 450元，饮水机 250元，碗、杯子、勺子、各种容器 400元

B、装修：包括招牌、门墙等4000元

C、营业设备：包括会员卡工本费、小礼物费用、电话机、收银机等其他设备，共计3000万元

D、开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共8000元

E、月运营管理成本：约3000元(1)房租费：约2500元(2)水电费：约300元(3)电话及上网费：400元(4)进货费：包括交通设备使用费，计约1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

3、第二期投资

这一阶段我们的“Q崽”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是店铺前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

十、中、长期规划

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果甜品店店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

甜品店创业计划书5

甜品是治疗抑郁、放松心情的灵丹妙药，甜品在中国有悠久的历史，远在商代便已出现，但是在宜州德胜镇，目前还没有任何一家以甜品为主要产品的商店，这个市场的空白使我们看到了商机，本着自主创业、从小做起的精神，我们决定在xx开一家甜品店，因为这是xx第一家甜品店，因而我们决定命名为“xx”甜品店。

一、店面介绍

1、店面地址：xx大学

2、经营理念：“清凉、闲适、自然、品质、快捷”五个关键词即可概括我们这个小店的理念，“清凉”指的是我们的甜品具有消暑去热，爽口怡心的特点，同时，食用我们的甜品，不需要有非常充足的理由，因为食用我们的甜品，你会有一种安逸、悠闲的感觉。我们的甜品，纯天然材料制作，生产加工过程中保证干净、纯正，口味一流，因而“自然、品质”。最后，我们的甜品除外卖以外保证顾客在三分钟内能够拿到成品，外卖保证在15分钟内送达，因而“快捷”。

3、战略目标：以甜品销售为主线，附加各种茶类冷饮销售，销售范围涵括整个德胜镇城区，计划在一年内完全占有德胜镇的市场，稳定销售状况并且收回初期投入。

4、店面定位：“xx”甜品店主要以休闲消暑为主，同时面向xx大学生进行销售，因此，产品定位以低端产品为主，根据市场反应进行适当变更产品定位。创新、开拓，在最大限度上，引领德胜镇甜品风尚导向。

5、团队实力：我们团队目前有两名成员，甜品店开业之后还会再招1名侍应生。我们团队中，xx负责新产品的开发调制，xx负责产品的销售推广以及管理。做为一个爱吃甜食的女生，xx对于甜食的狂热兴趣使我们有充分的理由相信她能够胜任新产品开发这一工作；彭高才做为一个思维敏捷、口才出众、见多识广的男孩，对于胜任销售推广以及管理这样的工作抱有极大的自信。据此看来，虽然我们只有两个人，但是我们拥有一个强大的供销皆行的团队。

二、行业分析

1、行业现状：甜品是指各类甜食、饮品、水果调制品，xx人称之为糖水，是粤港美食的代表。糖水既可以作为中式饭食后的甜品，也可以作为夜宵的小品，为我们带来愉快的心情。在xx和xx地区，甜品店糖水店遍布大街小巷，博大精深的甜品文化在xx大地孕育了数百年。随着人们生活水平的提高，现代甜品行业发展迅猛，各类甜品企业层出不穷，现在市面上比较常见的连锁甜品企业主要有xx甜品、xx甜品、xx甜品这些快餐连锁企业也有甜品销售，其他一些零散的非品牌甜品店更是多如牛毛，随处可见。甜品业得竞争激烈程度也可想而知。

2、行业发展前景：随着人们生活水平的提高，对生活质量的要求也越来越高，“吃”已不仅仅是为了吃得饱，还要吃得美味、吃得健康、吃得时尚。所以，衣、食、住、行等行业虽然传统却不时，更因其与人们息息相关，永远都有市场。甜品作为现代休闲美食的代表，正在为越来越多的人所接受和喜欢。有机构通过对xx、xx、xx等十九个城市进行调查后发现，80%以上的被调查者都喜欢甜品，90%的人把甜品作为生活中的一部分。因此甜品业的发展前景非常广阔不可估量。

3、回报率：预计第一年投资回报率为40%左右，第二年投资回报率在60%——80%之间。

三、xx甜品市场分析

1、市场前景及店面选址状况：当今xx，甜品店这个行业比较空缺，没有一个正规的甜品店铺，平日的甜品都来自粥摊，品种比较单一，而且在卫生安全方面有很大的隐患。另外，更重要的是不受季节的限制，无论春夏秋冬都可以推出不同的甜品。主要消费群体是大学生，现在国家执行双休日无补课制度，星期六、星期日这两天客流量很大，因此销售机会增多。

2、竞争者分析：xx镇内没有其他甜品店，但是有两家奶茶店，对我们的甜品店生意可能会造成冲击。其中一家奶茶店的价格比较便宜，但是店铺比较简陋，没有提供桌子和椅子供消费者休息；另一家奶茶店店面规模比较大，有提供桌椅但产品价格偏高，而且产品种类繁杂，从奶茶到烧烤，显得产品不够专一；同时两家奶茶店都不做外卖。因而家奶茶店的产品对于我们甜品店虽然会造成一定的威胁，但是从上面可以看出，它们造成的威胁并不大。

四、产品分析

在高温的夏季，酷暑吞噬着城市的每一个角落，人们走在街头通常想到的是找一家店，能喝上一杯让人身心舒畅的冰凉饮品，平衡一下身体的热气；在冬季，热食滋补甜品、手工磨糊、牛奶炖品、精选奶制甜品等让喜欢甜食的人们在寒冷的冬天也能尝到可口的甜品。

1、产品简介：

（1）杨枝甘露：杨枝甘露是一种港式甜品。做这道甜品最正宗的食材是：西米、芒果、沙田柚、牛奶。在清香的牛奶中，混合加入弹力爽滑的西米、软糯香甜的芒果、清香爽口的沙田柚，如此特别的搭配，决定了这道甜品独有的特别口感。

（2）枸杞雪梨银耳甜汤：雪梨、银耳都是解渴上品，加上枸杞子的搭配，润喉的同时清凉身心，微甜的口味，较低的热量，这样的甜品告诉您什么是放心朵颐，不需要担心身材变形。

（3）百合银耳甜汤：百合的味道清香脱俗，而银耳则脆嫩爽口；此道甜品能安定心神、活络气血，还有润肺止咳、生津滋阴的功效。一般情况都可以喝，特别是秋天，清补佳品。

（4）木瓜椰汁西米露：一份简单的西米露可以是原味的，也可以变化出很多其它组合，放入喜欢的水果，味道也很不错。

2、产品重心：我们“xx”的甜品以解暑为主要特色，同时注重健康饮食，让顾客在我们的店内找到一种享受美食感觉。

五、经营目标

由于xx目前没有甜品店，因而我们“xx”的经营目标首先是引领xx甜品走向，其次，我们的甜品要迅速占领市场，保证销路，确保在一年内达到收回成本。同时，在一定程度上，我们会对健康饮食进行适当的宣传，在尽可能的盈利的情况下促使德胜镇人民树立健康饮食的观念，达到既宣传了我们“xx”甜品又惠及于大众的双赢局面。

六、营销策略

1、产品策略：

（1）招牌产品为杨枝甘露和椰汁西米露，其次是八宝粥、绿豆粥、玉米糖水、豆腐花等常见低价甜品。

（2）季节不同，产品相应的销售策略也有所改变。在保持招牌产品不变的情况下，春、秋两季气候凉爽，以清补效果最好的百合银耳甜汤为主；夏季炎热，以凉爽解渴的银耳莲子羹为主；冬季气候干燥，以百合银耳甜汤为主。

（3）店内兼营各种清茶，如红茶，绿茶等。

3、促销策略：

（1）节假日期间在我们的甜品店购买到一定数量的甜品，送糕点若干。

（2）使用会员积分制度，会员消费达到一定的积分后，可以兑现为相应分值的产品。

（3）销售状况下降的时候我们会采取价格折扣制度，折扣额度根据当时的情况相应更改。

4、广告策略

（1）开业首日进行开业庆，连续三日半价销售产品，发放甜品店宣传单。

（2）店内外放置5个pop广告，吸引顾客消费。

（3）店内前台柜上放置4张甜品单，方便顾客明了我们“xx”甜品的所有甜品样式，同时方便顾客点甜品。

甜品店创业计划书6

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

Honey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4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+1>2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20xx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、调查

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

本店的产品主要走西式风格，有各类奶茶，咖啡，果汁，牛奶，茶类。各类西式蛋糕，甜点，面包，冰激淋，冰激淋蛋糕，刨冰，布丁，龟苓膏，烤翅等

(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

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。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，旨在增强消费者对心甜产品的印象。注重人性化服务的理念，本店的食品一定注重卫生和健康

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。

甜品店创业计划书7

目录

一、店面介绍

二、行业分析

三、本地甜品市场分析

四、产品分析

五、经营目标

六、营销策略

七、生产管理计划

八、财务计划

九、风险与风险管理

前言：甜品是治疗抑郁、放松心情的灵丹妙药，甜品在中国有悠久的历史，远在商代便已出现，但是在宜州德胜镇，目前还没有任何一家以甜品为主要产品的商店，这个市场的空白使我们看到了商机，本着自主创业、从小做起的精神，我们决定在德胜镇开一家甜品店，因为这是德胜第一家甜品店，因而我们决定命名为“一号”甜品店。

一、店面介绍

1、店面地址

广西宜州市德胜镇政和路

2、经营理念

“清凉、闲适、自然、品质、快捷”五个关键词即可概括我们这个小店的理念，“清凉”指的是我们的甜品具有消暑去热，爽口怡心的特点，同时，食用我们的甜品，不需要有非常充足的理由，因为食用我们的甜品，你会有一种安逸、悠闲的感觉。我们的甜品，纯天然材料制作，生产加工过程中保证干净、纯正，口味一流，因而“自然、品质”。最后，我们的甜品除外卖以外保证顾客在三分钟内能够拿到成品，外卖保证在15分钟内送达，因而“快捷”。

3、战略目标

以甜品销售为主线，附加各种茶类冷饮销售，销售范围涵括整个德胜镇城区，计划在一年内完全占有德胜镇的市场，稳定销售状况并且收回初期投入。

4、店面定位

“一号”甜品店主要以休闲消暑为主，同时面向德胜镇中小学生进行销售，因此，产品定位以低端产品为主，根据市场反应进行适当变更产品定位。创新、开拓，在最大限度上，引领德胜镇甜品风尚导向。

5、团队实力

我们团队目前有两名成员，甜品店开业之后还会再招1名侍应生。我们团队中，覃艺负责新产品的开发调制，彭高才负责产品的销售推广以及管理。做为一个爱吃甜食的女生，覃艺对于甜食的狂热兴趣使我们有充分的理由相信她能够胜任新产品开发这一工作;彭高才做为一个思维敏捷、口才出众、见多识广的男孩，对于胜任销售推广以及管理这样的工作抱有极大的自信。据此看来，虽然我们只有两个人，但是我们拥有一个强大的供销皆行的团队。

二、行业分析

1、行业现状

甜品是指各类甜食、饮品、水果调制品，广东人称之为糖水，是粤港美食的代表。糖水既可以作为中式饭食后的甜品，也可以作为夜宵的小品，为我们带来愉快的心情。在珠三角和港澳地区，甜品店糖水店遍布大街小巷，博大精深的甜品文化在南粤大地孕育了数百年。随着人们生活水平的提高，现代甜品行业发展迅猛，各类甜品企业层出不穷，现在市面上比较常见的连锁甜品企业主要有满记甜品、酷吧甜品、许留山甜品、新锐港式靓饮，像麦当劳、肯德基这些快餐连锁企业也有甜品销售，其他一些零散的非品牌甜品店更是多如牛毛，随处可见。甜品业得竞争激烈程度也可想而知。

2、行业发展前景

随着人们生活水平的提高，对生活质量的要求也越来越高，“吃”已不仅仅是为了吃得饱，还要吃得美味、吃得健康、吃得时尚。所以，衣、食、住、行等行业虽然传统却不时，更因其与人们息息相关，永远都有市场。甜品作为现代休闲美食的代表，正在为越来越多的人所接受和喜欢。有机构通过对北京、上海、广州、西安、成都、重庆、武汉、厦门、南宁、沈阳、哈尔滨、长春、济南、太原、郑州、杭州、南京、苏州、长沙等十九个城市进行调查后发现，80%以上的被调查者都喜欢甜品，90%的人把甜品作为生活中的一部分。因此甜品业的发展前景非常广阔不可估量。

3、回报率

预计第一年投资回报率为40%左右，第二年投资回报率在60%——80%之间。

三、德胜镇甜品市场分析

1、市场前景及店面选址状况

当今德胜，甜品店这个行业比较空缺，没有一个正规的甜品店铺，平日的甜品都来自粥摊，品种比较单一，而且在卫生安全方面有很大的隐患。另外，更重要的是不受季节的限制，无论春夏秋冬都可以推出不同的甜品。主要消费群体是中小学生，现在国家执行双休日无补课制度，星期六、星期日这两天客流量很大，因此销售机会增多。

店面所选地址在政和路，附近是德胜汽车站，靠近德胜镇商业中心，是入城的必经之路，进一步增大了客流量。

2、竞争者分析

德胜镇内没有其他甜品店，但是有两家奶茶店，对我们的甜品店生意可能会造成冲击。其中一家奶茶店的价格比较便宜，但是店铺比较简陋，没有提供桌子和椅子供消费者休息;另一家奶茶店店面规模比较大，有提供桌椅但产品价格偏高，而且产品种类繁杂，从奶茶到烧烤，显得产品不够专一;同时两家奶茶店都不做外卖。因而家奶茶店的产品对于我们甜品店虽然会造成一定的威胁，但是从上面可以看出，它们造成的威胁并不大。

3、目标顾客

主要目标顾客为德胜镇中小学生以及青年消费者，其次，德胜镇的中年消费者也是一个很有潜力的甜品消费群体。

四、产品分析

在高温的夏季，酷暑吞噬着城市的每一个角落，人们走在街头通常想到的是找一家店，能喝上一杯让人身心舒畅的冰凉饮品，平衡一下身体的热气;在冬季，热食滋补甜品、手工磨糊、牛奶炖品、精选奶制甜品等让喜欢甜食的人们在寒冷的冬天也能尝到可口的甜品。

1、产品简介

(1)杨枝甘露

杨枝甘露是一种港式甜品。做这道甜品最正宗的食材是：西米、芒果、沙田柚、牛奶。在清香的牛奶中，混合加入弹力爽滑的西米、软糯香甜的芒果、清香爽口的沙田柚，如此特别的搭配，决定了这道甜品独有的特别口感。

(2)枸杞雪梨银耳甜汤

雪梨、银耳都是解渴上品，加上枸杞子的搭配，润喉的同时清凉身心，微甜的口味，较低的热量，这样的甜品告诉您什么是放心朵颐，不需要担心身材变形。

(3)百合银耳甜汤

百合的味道清香脱俗，而银耳则脆嫩爽口;此道甜品能安定心神、活络气血，还有润肺止咳、生津滋阴的功效。一般情况都可以喝，特别是秋天，清补佳品。

(4)木瓜椰汁西米露

一份简单的西米露可以是原味的，也可以变化出很多其它组合，放入喜欢的水果，味道也很不错。

(5)各种布丁

布丁特点：口味香甜嫩滑，颜色艳丽、气味清香、营养丰富，老少咸宜。

(6)银耳莲子羹

银耳莲子羹具有润肺生津、止咳清热、养胃补气、润燥化痰、去虚劳、清火等功能，在夏天喝，即能防暑降温，又能养颜美容。

(7)还有其他诸如：玉米糖水、豆沙锅饼、双皮奶、豆腐花、龟苓膏、海带绿豆沙、红豆沙、芝麻糊、花生糊、八宝粥、清茶等等。

2、产品重心

我们“一号”的甜品以解暑为主要特色，同时注重健康饮食，让顾客在我们的店内找到一种享受美食感觉。

五、经营目标

由于德胜镇目前没有甜品店，因而我们“一号”的经营目标首先是引领德胜镇甜品走向，其次，我们的甜品要迅速占领市场，保证销路，确保在一年内达到收回成本。

同时，在一定程度上，我们会对健康饮食进行适当的宣传，在尽可能的盈利的情况下促使德胜镇人民树立健康饮食的观念，达到既宣传了我们“一号”甜品又惠及于大众的双赢局面。

六、营销策略

1、产品策略

(1)招牌产品为杨枝甘露和椰汁西米露，其次是八宝粥、绿豆粥、玉米糖水、豆腐花等常见低价甜品。

(2)季节不同，产品相应的销售策略也有所改变。在保持招牌产品不变的情况下，春、秋两季气候凉爽，以清补效果最好的百合银耳甜汤为主;夏季炎热，以凉爽解渴的银耳莲子羹为主;冬季气候干燥，以百合银耳甜汤为主。

(3)店内兼营各种清茶，如红茶，绿茶等。

3、促销策略

(1)节假日期间在我们的甜品店购买到一定数量的甜品，送糕点若干。

(2)使用会员积分制度，会员消费达到一定的积分后，可以兑现为相应分值的产品。

(3)销售状况下降的时候我们会采取价格折扣制度，折扣额度根据当时的情况相应更改。

4、广告策略

(1)开业首日进行开业庆，连续三日半价销售产品，发放甜品店宣传单。

(2)店内外放置5个pop广告，吸引顾客消费。

(3)店内前台柜上放置4张甜品单，方便顾客明了我们“一号”甜品的所有甜品样式，同时方便顾客点甜品。

七、生产管理计划

1、卫生管理

(1)时刻保持店内清洁，除此之外每隔2小时清洁一次店面。

(2)冰柜每周定时清洁一次，烹制产品时用到的锅碗等烹制结束后立刻清洗，装盛产品的瓷碗、瓷盘、杯子用后即清洁消毒。

(3)店内全体成员统一穿天蓝色纯色制服，减少产品二次污染的可能。

2、生产产品及每日营业流程(每日)

早上6点：清洗烹饪工具、清洗烹饪材料、烹饪材料处理(切片、丁等)

早上6点20分：上锅烹制、水果处理、准备烹调工具

早上8点：完成烹饪，烹调产品，开门营业

晚上10点30分：关门歇业

3、营业要求

(1)保持微笑，热情大方、不厌其烦的接待顾客。

(2)不能让任何一名顾客在等候产品的时间上花掉超过三分钟，如因此引起顾客不满的记点扣除当月薪金或分红，充入生产变动成本内用于购买生产材料。

八、财务计划

1、经营费用预算

(1)前期固定成本投入

铺面转让：10000~15000元(协商中)

铺面月租：1000元

每月水电杂项：150元

侍应薪酬：1000元

门面装修：5000元

256l冰柜：20xx元

消毒柜：1000元

封口机：20xx元/台

桌子：120元\*2张

椅子：20元\*10张

前台柜：200元

时钟：20元

杯子：3元\*50个

瓷盘(套装)：5元\*50个

瓷碗：2\*50个

调羹：1\*150支

pop广告印刷：30元/张\*5

宣传单：0.8\*200

甜品单：5元/张\*4

一次性纸杯纸碗：8元/打，每日需准备5打左右

一次性调羹：3元/打，每日需准备5打左右

(2)第一年总投入

彭高才6万元，覃艺4万元，共10万元，其中用于第一年固定支出的合计72240元，余下27760元用于采购制作甜品所需的原料。

2、盈利分析

(1)除去固定成本平均单件商品利润计算

平均单件商品利润=[(5+3.5+3.5+2.5+2.5+3.5+1.5+1+3+1.5+2+2+2+2+2+2+2)-(3+2+2+1.2+1.2+2+0.8+0.6+2+0.5+1.2+0.8+0.8+1+1.2+0.8)]/17

≈1.14(元)

(2)保本销量计算

因为我们预计在1年内收回成本，因此保本每日销量

={[1000+150+1000+(40+15)\*30]\*12+15000+5000+20xx+1000+20xx+240+200+200+20+150+250+100+150+30\*5+0.8\*200+5\*4}/365≈174份/天

(3)根据以上计算，我们的“一号”甜品店平均每日销量在174份时，一年内我们即可以收回成本。德胜镇城区人口约1.6万，加上其辖区内村屯，总人口约4.3万人，其中，10岁~24岁9156人，由于没有竞争者参与市场竞争，因此只要宣传得当，每日10~24岁间的人群中有2%的人光临“一号”甜品，我们即可达成目标，在这之外的数目即为盈利。这里，还没算上小于10岁及大于24岁的人群，这是因为目前来说，这部分人群对消费甜品这类休闲食品的需求程度普遍不高，但也具有一定的发展潜力。

(4)通过以上分析，我们保守估计“一号”甜品店成功的概率为70%，不成功的30%的几率主要来自于可能的跟风者同行以及自然和政策因素。

3、盈利分配

由于覃艺负责的工作相对比较重要，而彭高才出资较多，平衡厉害后我们的盈利分配为覃艺50%，彭高才50%，即股权覃艺50%，彭高才50%。

九、风险与风险管理

1、风险

我们的“一号”甜品店有可能会遇到种风险

(1)竞争者跟风开甜品店。由于德胜镇没有甜品店，因而在我们“一号”甜品店开业后，可能会引起其他投资者跟风投资开设甜品店。

(2)政府城镇规划建设。由于德胜镇目前仍然还有巨大的发展潜力，镇政府的城镇规划建设模拟图我们无法看到，因此需要对可能的改建、更改片区用途等各种情况做好心理准备。

(3)其他自然因素

2、风险应对策略

(1)针对可能的竞争者，我们的策略是在“一号”成立之后，根据顾客的反映逐渐改善我们的服务质量，争取达到“进我一号门，满意传出城”的效果。同时坚持“人无我有，人有我优”的创新原则，稳中求胜。

(2)针对政府这方面的风险，由于这属于不可抗力，因此对城区内其他地区的铺面状况要及时掌握，假设政府城镇规划建设对“一号”甜品店造成巨大的影响，那么及时的迁移店铺是最好的选择。

(3)自然因素不可预估，因此对此种风险采取见机行事的办法，其中，最大限度减轻损失是第一考虑目标。

甜品店创业计划书8

负责人：陈思敏 李燕蓉 陈慧莹

一、店名：Mr.&Miss.

二、店铺选址：韶关学院校本部

三、产品概况

本甜品屋主要以DIY的形式经营西式甜品，品种：巧克力、各类奶茶、果汁、各类西式蛋糕、冰激淋、刨冰等。DIY甜品，比起味道来说，更重要的是顾客在制作过程中充分的发挥他们的创意并乐在其中，可以和家人、爱人、朋友一起去DIY，这是交流感情的好方式。

本店的巧克力DIY专区是专为年轻爱美的女性开设的，材料为浓度60%以上的黑巧克力，此类巧克力，吃了不会发胖，正适合当今大部分都在减肥但深爱巧克力的年轻女性。

四、市场范围

大学生年轻人

五、经营方式

店员、顾客DIY制作

六、生产计划

采取现点现做制，即是可通过电话，团购，现场到达3种方式进行订购。

电话订购：通过电话提前至少2小时下达订单，员工可在顾客来店前购置最新鲜材料，这种方式可选择订做任何类型的甜品

团购订购：这种方式为了维持盈利必须限定保质期较长，材料选用较方便的类型如巧克力等

现场到达：因为没有预约，可能导致人手材料安排混乱的问题，于是要采取时段生产策略，即限定不同时间生产不同类型的甜品，以达到控制材料，人手，时间和产品剩余的目的，所以同时也必须做好各种宣传和调查，做到对顾客最满意的服务。

七、市场前景分析

根据IGD国际食品分析机构调查显示，从20xx年开始，全国的甜品行业以20%的速度增长，20xx年已经达到900亿的产业规模，20xx年甜品行业将会达到20xx亿元人民币的产业规模。甜品行业无疑是一个新兴的朝阳行业，隐藏着巨大的商机，专家甚至预测未来30年甜品市场仍将保持持续发展的态势，二三级城市的甜品市场容量的增长速度可接近200%，井喷式的发展形势持续升温。

DIY店是现在流行、个性、有创意的一种开店模式，顾客能亲手制作甜品，体验个性和创新。年轻人都追求时尚、浪漫、个性、独特。所以DIY甜品店也是一个很好地经营方向。

再加上韶关学院周边几乎很少见到这样的DIY甜品店，同时这又是适合年轻大学生的表情达意、聚会或自娱自乐的一个好选择，有着一点的市场潜力。

韶关学院学生人数众多，客户群体大，所以学生顾客的传播能力很强，会给我们带来更多的潜在顾客。

这有利于我们DIY甜品店的将来的经营发展。

八、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。

不仅供客人DIY甜品，本店也会研究新产品开发，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、每月选出一款客人DIY的新品，客人下次到店里可以享受一款甜品半价的优惠。给客人耳目一新的感觉，吸引更多的客人。

2、可以使做甜品的容器更精致，更吸引人，独特化。让客人能够DIY出更好的甜品。

（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、DIY的工具。

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、一次性消费满100打八点五折

3、购买会员卡，每款甜品享受九折

（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地方派发宣传单，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。

（四）诚信待客

(1)在本店买到过期不新鲜的任何一样产品，我们退双倍钱并且免费赠送10份最新鲜的招牌甜点以示赔偿。

(2)对于顾客的外送甜点一定准时送到，决不拖延时间，保证让顾客吃到最新鲜的甜点，如果中途出现意外或者突发状况，一定第一时间告诉顾客没有将甜点送到的原因，并且事后做双份赔偿。

九、前期投入

1.房租1000元

2.门面装修约1000元(包括店面装修和灯箱)

3.货架和卖台投入约1000元

4.员工(3名)免费

5.机器设备投资：4000元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油、巧克力，水果等原材料。）

6、货品本钱：30%左右。

7、水电等杂费：300元8、500元设备折旧费：按4年计算。

十、经济效益分析

营业额：其中包含了成本和利润两个部分

成本：其中包含了部分永久性设施的费用

利润：利润占营业额的30%

假设DIY甜品店一天的顾客有50人，平均一人消费20元，则一天的毛收入为1000元，成本大概为500元，则一天的营业净收入有300元，一个月除去员工两天的休假日，利润为300X28=8400元，一年的收入为8400X12=100800元，总的来首DIY甜品店的经济效益还是有发展前途的。

甜品店创业计划书9

一、前言

甜品作为现代休闲美食的代表，正在为越来越多的人所接受和喜欢，可是目前国内甜品行业的现状却远远无法满足人们的消费需要。放眼国内甜品业，到处充斥着的都是打着美国、意大利、韩国旗号的冰淇淋店、饮料店，品种简单类同，风格千篇一律，毫无内涵，毫无新意，已经使人们产生“甜品疲劳”。世界甜品之都就在中国，中国则以广东为最，博大精深的中式甜品文化已经在南粤大地孕育了数百年之久。中式甜品以新鲜水果、药材为主，兼具可口和养生的效果。此次广告策划案的主要目的就是针对北方地区，在北方地区普及满记甜品，发扬中国甜品文化。

二、市场分析

1、市场概况

随着人们生活水平的提高，对生活质量的要求也越来越高，“吃”已不仅仅是为了吃得饱，还要吃得美味、吃得健康、吃得时尚。所以，衣、食、住、行等行业虽传统，却不过时，更因其与人们生活息息相关，永远都有市场。甜品作为现代休闲美食的代表，正在为越来越多的人所接受和喜欢，可是目前国内甜品行业的现状却远远无法满足人们的消费需要。

放眼国内甜品业，到处充斥着的都是打着美国、意大利、韩国旗号的冰淇淋店、饮料店，品种简单类同，风格千篇一律，毫无内涵，毫无新意，已经使人们产生“甜品疲劳”。其实，世界甜品之都就在中国，中国则以广东为最，博大精深的中式甜品文化已经在南粤大地孕育了数百年之久，中式甜品在国内的市场是非常大的。

本商品的主要消费者在南方居多，因为他们的生活习惯，而在北方，由于气候原因喜好甜品的不多，一般是小孩和女性居多。她们大多集中在学校、写字楼白领集中地、CBD附近。大概占人群比例的百分之三十。他们的购买量年轻的白领居多，大概一天消费一次，学生和儿童大多在每个节假日消费一次。

2、市场的构成在内地，不像香港各种甜品店林立，有一定规模的甜品店只有满记甜品，但是大多分布在南方城市，北方城市只有北京，普及率较低。有很大发展空间。但不久香港的另一家知名甜品品牌许留山应该会进驻南方城市，所以满记应该着手在北方多开分店，提高市场占有率。

3、市场构成的特性

甜品业在北方有季节性，北方冬季寒冷，很少有人吃甜品，所以冬季是淡季，旺季在夏季。

三、产品分析

1、产品特性分析

原料专业，放心更多。满记甜品完全采用新鲜食材现场制作，无任何防腐剂等对人体有害物质，更有有龟苓膏等药膳。为确保食物质素及提升营运效益，集团自置中央食物制造工场、生果处理仓及物流运输车队，一切营运所涉及的生产、运送、销售皆自行包办处理，不假外求。

累积多年的营运经验，集团营运模式已趋向系统化，其中包括成本控制、材料选购、生产流程、质量监控、物流运输及产品销售等等，每个细节部分均力求一丝不苟；产品更推陈出新，不断改进及创新，确保为顾客提供最优质的产品及维持市场的竞争力。在价格上满记甜品在同类甜品中属于高端产品，但与其服务是成正比的。

2、产品的品牌形象分析

香港满记甜品集团自一九九五年于香港西贡区设立第一间『满记甜品』以后，由早期一间家庭式糖水店发展成现今的连锁式甜品店，深受本地顾客尤其香港年青新一代的爱戴，更获国内及外地旅客的推崇及赞赏。『满记甜品』已成为一个『甜品品牌』。

3、产品定位分析

鉴于我们面对是一群年青及新中产之消费市场。满记甜品会以有趣的原素作为新的起点，甜品怪兽之出现将会带来市埸的震撼。

四、广告策略

1、广告心理策略

①唤起消费者的注意：广告界流行一句行话：“如果你的广告能引起人们的注意，则推销商品的任务已成功了一半。”广告有五大引人注目的原则：大物体比小物体显眼；活动的物体比静止的物体醒目；彩色的物体比黑白的物体引人注目；圆形比方形更显眼；人本身是最显眼的。可以安排在电视剧中频频出现主人公在满记甜品的情节，或者在电视上或网络上做广告等。

②启发消费者的联想：客观事物都是相互联系的，联想反映了事物间的相互联系。例如，在日常生活中，人们看到火炉会想到温暖，看到红果会想到酸味儿…广告需要飞跃性、突破性联想，要通过对素材的细致加工，利用事物之间的内在联系，以比拟的手法唤起消费者对所宣传的商品的联想，从而加深对商品的认识，激发对商品的兴趣，形成一定的态度和行动。可以用色彩缤纷的水果在晶晶亮的冰块中的画面来表现满记甜品可以让消费者在炎炎夏日感受到冰冰凉的凉爽。

③说服消费者去行动：让消费者认为他需要满记甜品，让顾客信赖满记，服务至上，性价比高。试想，炎炎夏日，骄阳似火，三五好友相约甜品店，点上两份冰冻椰汁西米露，几碗绚彩红豆冰，喝着可口的酷吧奶茶、边吃边聊，清凉消暑，可谓人生得意之时；冬日午后，寒风啸啸，男女情侣躲进甜品屋，要上一碗香滑芝麻糊，配上两杯热热的柠乐，轻啖细品，暖胃暖心，当为三生有幸之事。多加宣传满记能为消费者带来多美好的生活体验，有助于说服消费者来满记消费。

2、广告定位策略

所谓定位，就是在潜在消费者的心目中为你的产品设置一个特定的位置，这个位置只为你的产品所独占而其他同类产品则不可能拥有。

①产品定位：以新鲜食材为基础的健康甜品。

②市场定位：面向一群年青及新中产之消费市场，偏向年轻、时尚的美味。

③企业定位：累积多年的营运经验，集团营运模式已趋向系统化，其中包括成本控制、材料选购、生产流程、质量监控、物流运输及产品销售等等，每个细节部分均力求一丝不苟；产品更推陈出新，不断改进及创新，确保为顾客提供最优质的产品及维持市场的竞争力。

④质量定位：严格把关质量卫生，力求百分之百新鲜。

⑤价格定位：价位在同类甜品行业中偏高。

⑥观念定位：美味也可以时尚

⑦形象定位：针对全球性市场策略，一套全新满记甜品视觉系统应运而生，继而向更大更新之亚洲市场进发。鉴于我们面对是一群年青及新中产之消费市场。满记甜品会以有趣的原素作为新的起点，甜品怪兽之出现将会带来市埸的震撼。

⑧功能定位：休闲、避暑

⑨服务定位：高档次服务

3、广告规划策略

市场调查：①影响市场调查因素和市场政策法规调查②市场供求关系与市场容量调查③市场竞争性调查④市场产品调查⑤广告活动调查

设计调查问卷，按照简明性、渐进性、代表性、可评价性、确定性的要求。

4、广告实施计划

（1）报纸传播的优势：传播面广、传播迅速、具有新闻性，阅读率较高、文字表现力强、便于保存和查找、传播费用较低。弱点就是时效性短、传播信息易被读者忽略、理解能力受限、色泽较差，缺乏动感。

（2）杂志传播的优势：时效性强、针对性强、印刷精美、表现力强。弱点就是出版周期长、声势小、理解能力受限、色泽较差，缺乏动感。

（3）广播传播的优势：传播面广、传播迅速、感染力强、多种功能。弱点就是传播效果稍纵即逝，耳过不留，信息的存储性差。听众受节目顺序限制，只能被动接受既定的内容，选择性差。广播只有声音，没有文字和图像，听众的注意力容易分散。

（4）电视传播的优势有：视听结合传达效果好，即时性强，有现场感，传播迅速，影响面大，多种功能、娱乐性强。弱点就是传播效果稍纵即逝，信息的存储性差，记录不变也难以查询。受时间顺序的限制，加上受场地、设备条件的限制，使信息的传送和接收都不如报刊、广播那样具有灵活性。电视广告的制作、传送、接收和保存的成本较高。

（5）网络的优势有：范围广泛，超越时空，高度开放，双向互动，个性化，多媒体，超文本，低成本。

（6）还可以通过户外广告宣传。

五、人事与管理

1、人事

心甜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。

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+1>2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。

六、企业形象

1、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。

2、形象代言

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。

3、店面布置

心甜店堂做到清洁光亮，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。

七、促销决策

1、美食手册

制订心甜健康时尚美食手册。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。

2、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，旨在增强消费者对心甜产品的印象。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。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000～20xx元。

3、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，如心甜的卡通造型汽球、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。

八、财务需求与运用

1、开张成本

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备

预付店租、装潢

2、原材料

以上项目将移交专业人士代为预算评定。

九、xx的发展

根据企业实力，心甜以南京师范大学泰州学院这个市场为起点，放眼泰州五所高校的市场。，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1、立足xx市场

占据一定份额填补南京师范大学泰州学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领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，根据需求在泰州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

在泰州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，在泰州市内扩张连锁店，开放加盟经营。

甜品店创业计划书10

一、定位：

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。

甜品店创业计划书11

甜品，是许多年轻人所喜欢的，尤其受到女生的最爱。在大学这个充满浪漫、时尚气息的地方，更是必不可少的，伴随着夏天的到来，高温天气，更是让冰激淋类、果汁类产品风行起来。

一、创业目标

经营目标：在文经学院建立首家专业甜品店——慕斯甜品店，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。

二、市场及竞争分析

市场介绍：文经学院是一个很年轻，时尚的大学校园，目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的慕斯甜品店正是填补了这样一个空白。经过分析，我们认为可以开拓这个市场。慕斯专业经营甜品，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。所以慕斯的目标顾客是全校学生。

三、产品与服务特色

品种丰富，选择更多：众口难调。慕斯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：慕斯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。

服务规范，满意更多：慕斯员工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

慕斯门店设置在文经学院综合服务楼一楼，这里是平时学生们消费，购物，娱乐的主要场所，人流量也比较大。

五、人事管理

慕斯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。可以从学校招聘兼职的学生到店里来打工，既可以节约成本，又可以为广大同学提供兼职机会。

六、企业形象

广告宣传：利用学校广播台，条幅，发放宣传单的方式进行宣传。

形象代言：制作可爱的慕斯吉祥物，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：慕斯店堂做到清洁光亮，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。

七、促销决策

美食手册：制订慕斯健康时尚美食手册。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，旨在增强消费者对慕斯产品的印象。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。奖品包括印有慕斯卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约300～500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，如慕斯的卡通造型汽球、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。

八、企业展望

慕斯甜品店既健康又时尚，品种多样，价格合理。而且靠近大学生消费人群，符合大学生消费群体的消费理念，也在大学生承受的消费范围之内，所以，一定会风靡文经校园，掀起一场“甜蜜”的风暴。

甜品店创业计划书12

一，创业目标

经营目标

在南京市浦口区建立首家专业甜品店蜜语吧Θ，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

南京市浦口区是南京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。现在的浦口区是在20xx年5月，南京市调整江北地区行政区划，江浦县，浦口区合并，新成立的浦口区（附录1）。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。而本案所拟建的蜜语吧Θ甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析

我们走访了浦口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。蜜语吧Θ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。所以蜜语吧Θ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

蜜语吧Θ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，在蜜语吧Θ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。蜜语吧Θ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

蜜语吧Θ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

蜜语吧员工分为管理，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

蜜语吧Θ首家门店设置在珠江镇文德东路，浦口区人民政府对面。有良好的交通和稳定的人流量，是浦口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。金浦购物中心，苏果超市，肯德基等商店云集，浦口区邮局，中国银行，工商银行，农业银行，建设银行，交通银行，浦口区中医院，江浦人民医院等配套设施完善，南京工业大学江浦校区，江浦职教中心，南京海军电子工程学院，江浦高级中学，江浦三中，江浦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，共同组成由珠江镇，浦口区到南京市从内而外层层扩散的完善交通网。

五，人事与管理

人事

蜜语吧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。

甜品店创业计划书13

提案摘要:

1.我们需要开一家甜点店，主营各种甜点。这家甜品店的甜点会受到市场的喜爱。

2.这些甜品所针对的顾客分布在各个年龄段，各种新甜品都会受到孩子和老人的喜爱。

3.现在的甜品行业，甜品很多，但是一般顾客都是年轻女性，没有全民的甜品店。而且一般甜品店的甜品几乎都是一样的，鲜有新意。所以市面上这种类型的甜品店很少。

4.我现在的资本是对甜品行业有很深的了解，知道如何开发新的甜品，吸引更多的客户。其次，我们可以招聘开发甜品的专业人士进行合理的研发。

5.一种新的甜品推出后，自然会吸引一定的客户群，然后慢慢开发各种新的甜品，从少到多，做出越来越多有自己特色的甜品，在甜品行业做出自己的特色。

业务描述：

我们想进入甜品行业。目标客户是普通大众。有些人误以为女人比男人更爱吃甜食，其实是错误的。其实口味偏好没有性别差异，很多男性也喜欢甜品。为了保持苗条或减肥，许多年轻女性经常把糖果视为洪水猛兽。而且现在消费者越来越理性了。所以，甜品店的目标顾客不仅仅是年轻女性，而是各种身份、口味、年龄的顾客。

首先，我们专注于销售现有产品。当我们赚到第一桶金时，我们招募研究人员开发新型甜点，创造自己的特色。

产品说明：

我们的甜品店经营中西甜点。品种包括香港水果甜品、西米、双皮奶、芝麻酱、豆腐、凉粉、凉茶、冰淇淋、冰淇淋曲奇、沙冰刨冰、汤(露)、调味乳制品、桂苓奶油、沙冰、刨冰、糖水、粥、果汁、布丁、药膳滋补炖品、中国传统小吃等。

1.专业原材料，更放心。

甜品店与饮用水、乳制品等原料知名品牌的区域供应商建立了合作关系，并在甜品店的订购区域和各种宣传材料上进行了标注。从值得信赖的原材料供应商的角度来看，它给客户一种食品安全可以得到准确保证的感觉。

2.品种丰富，选择更多。

众口难调。甜品店要想尽办法让甜品口味适应各种年龄各种口味的人。许多种类的甜点可供顾客选择。

3.营养全面，更健康。

除了普通的冰甜点，甜品店还提供香港水果甜点、药物滋补炖菜、草药茶和龟苓膏。价格表列出了每种甜点的滋补成分、滋补效果和适应症，供顾客根据需要选择。热量低，美容效果好的甜点，特别适合爱美的年轻女士。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，还可以通过食物补充来滋养皮肤。

4.服务规范，更满意。

甜品店的工作人员分为四类:管理、甜品加工、点餐收银、店铺清洁。分别用统一的服装操作和服务。从业人员要求具备专业技能，服务中统一使用普通话，严格服务管理标准和投诉回访机制，严格监督管理。

市场描述：

甜品店的市场很大，各个年龄段的人都会喜欢。目前市场上很少有管理系统、思路创新的甜品店，这家甜品店正好弥补了这个差距。

位置和设备：

只要有很多地方。最好位于商业区，大型市场附近，电影院旁边，工业区宿舍群，写字楼等等。

最基本的就是要干净明亮，窗户要光洁。绝对没有必要花大价钱装修店铺。顾客在吃甜品的时候，很少关注门面的奢华，更关注的是食物的味道、营养和卫生。只要甜品质量过关，店面整洁美观，就没有生意。与其他小店相比，甜品店更应该注重购买高雅的菜肴，这样顾客看餐具会觉得很舒服，觉得这家店很有品味，值得再次加入。

商店应配备可容纳15人的桌椅，面积约10平方米或以上。

竞争：

我们了解了大大小小的咖啡店和西式休闲餐厅，发现虽然大多数都有一些种类的甜点，但品种不全，内容不专业。所以甜品项目没能形成系统规范的行业氛围。然而，由于消费者心目中形成的品牌依赖，仍会有大量客户被转移。

正是因为目前的市场混乱，一线曙光才来到我们面前。我们的服务宗旨可以克服上述困难，满足目标消费者的需求，快速切入这个市场。我们领先同行的经营理念可以支撑我们的天空。经过分析，我们可以对这个混乱的市场进行洗涤和整合。甜品店专营甜品，坚持品牌化、差异化、人性化。用润物细无声的渗透方式建立和扩大知名度和美誉度，以自己的特色吸引更多的客户。

人事：

甜品店的每个员工都必须是专业的，每个人，包括点餐收银员和店铺清洁人员，都必须接受严格的培训，以确保正常工作时的标准操作。管理人员应当有2名人事管理人员和2名企业管理人员，具有大学本科以上学历，具备优秀的专业素质和良好的实际操作能力；甜品加工制作人员配备配方师2名，加工操作工6名，要求大专以上学历，专业素质过硬，实际操作能力好；点餐收银员和店铺保洁人员，上岗后严格培训。所有员工都必须申请健康证明。

管理思想:

良好的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、重视团队精神的管理理念。注重个人发展，尊重个人价值，相互协调配合，实现餐厅整体发展，实现1+1 >:2的效果。

管理哲学:

(1)尊重餐饮人员的独立人格

(2)下级管理:上级对下级进行计划和管理，下级服从上级的工作指导，尽力完成上级交办的任务。

(3)相互监督:管理层监督员工的工作，同时员工可以向上级提出自己的意见或看法。

(4)营造集体氛围:要让下属感受到甜品店的严格纪律，关心员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于增强凝聚力，提高工作积极性。

(5)公平对待，一视同仁，量力而行，发挥所长。

管理团队:

投资是管理人才的生意。我们将在各种有影响力的职位上建立一支技术直接、经验丰富的管理团队，欢迎所有有兴趣寻求甜品店发展的人才加入甜品店。

管理系统:

建立严格的服务管理标准和投诉回访机制，并严格监督管理。完善员工守则、考核制度和奖惩制度。

金融需求与应用

店铺面积:10平方米

店铺租金首付:1500元

设备支出:3000元左右

开场费:4500 ~ 8000元

盈利前景:4500 ~ 7000元/月

加上桌椅、碗勺、厨具、原料、消毒碗、预付店租等费用，估计开店费用在6000 ~ 8000元左右。消毒柜应该放在商店最显眼的地方，因为这是卫生工作所必需的。顾客看到消毒柜也能有安全感。购买一套完整的设备大约需要3000元。店面装修不需要花很多钱。顾客更关心环境的温暖和食物的味道、营养和卫生。同时，甜品店要注意购买特色独特的菜肴，让顾客看餐具时有一种新奇的感觉。

成长和发展:

根据企业实力，甜品店从国际化大都市上海出发，放眼全国。按照中小城市逐步向大城市扩张的策略，逐步发展成为区域性连锁企业。它分为以下三个步骤:

1、立足市场，占据一定份额，填补市场空白，使企业专业化、规范化、稳步发展。

2.占领市场，建立连锁机制。企业形象被接受和喜爱后，根据需求开连锁店。在实践中学习管理经验。

3.走向更广阔的市场，开放式特许经营在上海市场能够得到很好的控制和正常运行，有一定的营运资金、区域知名度、一定的市场运营体系理论和运营经验，在申请产品自主知识产权后，连锁店将在全国范围内扩张，开放特许经营。

甜品店创业计划书14

任何商业计划书都必须十分注意管理阶层的背景资料，详细说明他们的姓名及令人信服的各种资料，这是商业计划基本要求，也是商业计划书包装的最基本的要求。而好的商业计划书包装还要说明为什么你能开创这独特的产品或服务，并由此获得大量收益。

一、淘金目标

经营目标

在南京师范大学泰州学院建立首家专业甜品店――心甜甜品店，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。

二、市场及竞争分析

市场介绍

南京师范大学泰州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。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白大学生甜品店创业计划书范文大学生甜品店创业计划书范文。

市场竞争分析

南京师范大学泰州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。

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。所以心甜的目标顾客是全校学生

三、产品与服务特色

原料专业，放心更多

心甜与知名品牌饮用水、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大学生甜品店创业计划书范文工作计划。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。心甜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。

免责声明：本文仅代表作者个人观点,与本网无关。

甜品店创业计划书15

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！

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