

2023年创意甜品店创业计划书 甜品店创业计划书(优质9篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

创意甜品店创业计划书篇一

一、项目介绍

二、行业分析

三、产品/服务介绍

四、店面选址

五、装修与设备购买

六、人力资源规划

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色。

八、营销策略

九、财务需求与运用

十、中长期规划

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，扩大市场占有率，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，捧来一碗白玉香开甜品店创业计划书模板开甜品店创业计划书模板。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。这是毋庸置疑的事情，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，在盈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高品质的产品，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，一半冷冻开甜品店创业计划书模板工作计划。

2、饮水机

冬天的时候需要热水多，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。

免责声明：本文仅代表作者个人观点,与本网站无关。

1. 2017甜品店创业计划书模板

2. 大学生甜品店创业计划书模板

创意甜品店创业计划书篇二

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。

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。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。

营养全面，健康更多

心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目就上青年人创业网，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

心甜员工分为管理、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 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。

四、选址分析

心甜门店设置在南京师范大学泰州学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

五、人事与管理

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。

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。

甜品店创业计划书篇三

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

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，并成蛋糕市场的著名品牌。

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”。

创意甜品店创业计划书篇三

甜品，是许多小女生的最爱。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。

甜品店创业计划书：

一、创业目标

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。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。

营养全面，健康更多

心甜员工分为管理、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

心甜门店设置在南京师范大学泰州学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

五、人事与管理

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。

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。

六、企业形象

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。

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

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。

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1000~2000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。

的促销手段来赢得稳定的顾客群。

八、财务需求与运用

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。

九、心甜的发展

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. 立足南京师范大学泰州学院市场，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. 占领南京师范大学泰州学院市场，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. 走向泰州市市场，开放加盟经营

在泰州市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。

创意甜品店创业计划书篇四

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。

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。

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。

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。

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。

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。

创意甜品店创业计划书篇五

导语：大部分人都爱吃甜品，开家甜品店应该是件很不错的事，下面小编为您推荐甜品店创业计划书，欢迎阅读！

(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、冰淇淋类、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：

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，注重店内卫生环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。

(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手，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

(一) 企业形式：个体工商户 (二) 企业组织结构图：

(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。

创意甜品店创业计划书篇六

可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。经营宗旨舒适、小资、时尚。

附近一切设施正在完善之中，所以这就是我们的机会。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目标顾客全校师生。

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教为流行的药膳滋补炖品类（冬天）。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，针对女生的心理所好，令吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

设置在九龙大道，原因是人流量大，毕竟想吃东西主要集中于九龙大道。

管理方式 再议 管理队伍

职能方面由两面投资人再议

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。

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，旨在增强消费者对本店产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答等方式，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1000~2000元。

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备预付店租、装潢原材料

以上项目资金将移交专业人士代为预算评定。

1. 固定资产和折旧概要

日成本450元/天 加上折旧费 静态成本约500/天

创意甜品店创业计划书篇七

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。

事业描述我们所要进军甜品行业。

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。

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。

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。

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。

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

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。

服务规范，满意更多

甜品店员工分为管理、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 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。

市场描述

甜品店的市场是很大的，各个年龄层的人群都会喜欢，而现在市场上系统管理和有新意的甜品店少之又少，本甜品店正好弥补了这个空白。

地点和设备

只要人多的地点即可。

最好设在商业区、大型市场附近、电影院旁、工业区宿舍群、办公楼集中地等。

最基本要做到清洁光亮，窗明几净。

用大笔金钱装修店面绝对没有必要，顾客食用甜品时，很少关注门面的豪华，他们更关心食物的口味、营养与卫生。

只要甜品质量过关，店面整洁美观，就不愁没生意。

甜品店比其他小店更应该注意选购高雅脱俗的碗碟，使顾客一看餐具就产生舒心感觉，认为这个店够品味，值得再次捧场。

店里应摆设可以容纳十五人的桌椅，面积约在10平方米以上。

竞争

我们了解了大小咖啡店、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。

所以在甜品这个项目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。

正是由于目前市场的混乱，给我们带来了一线曙光，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。

甜品店专业经营甜品，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，以自己的特色去吸引更多的顾客。

管理

人事

甜品店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。

财务需求与运用

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

桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗柜和预付店租等开支相加，估计开张所需成本约需6000~8000元。

消毒柜这个设备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3000元。

没有必要花大笔金钱装修店面，顾客更关心环境的温馨以及食物的口味、营养与卫生。

同时，甜品店应该注意选购特色个性的碗碟，让顾客一看餐具就产生新奇的感觉。

成长与发展

根据企业实力，甜品店以上海这个国际化大都市为起点，放眼全国。

按照从中小型城市逐渐向大型城市扩张的战略，逐渐向区域连锁企业发展。

具体分为以下三步：

- 1、立足市场，占据一定份额填补市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。
- 2、占领市场，建立连锁机制当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求开设连锁店。

在实际操作中学习经营管理经验。

- 3、走向更广的市场，开放加盟经营在上海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，在全国扩张连锁店，开放加盟经营。

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

松江大学城内含上海外国语大学、上海对外经济贸易学院、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+12的效果。

3□

管理理念

(1) 尊重餐饮业人员的独立人格

(2) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4) 营造集体氛围:既要上下属感受到甜品店纪律的严明,也要关怀员工,让员工感受到来自集体的温暖,有利于加强凝聚力,提高工作积极性。

(5) 公平对待,一视同仁,各尽所能,发挥才干。

4、管理队伍

投资是一项经营人才的业务。

我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍,并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

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，付三压一，就是2万

2) 装修:8万

3) 桌子，椅子，冰箱，空调，锅碗瓢盆等，2万

4) 进货:5000元

5) 灯箱:5000元

6) 开业办证2000元

7) 备用金: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的政府的相关规定，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

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，本店的食物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两个市场为起点，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。

创意甜品店创业计划书篇八

在松江大学城开设一家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。

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?

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。

创意甜品店创业计划书篇九

二、市场及竞争分析

三、产品与服务特色

四、选址分析

五、人事与管理

六、创业目标

七、企业形象

八、促销决策

九、财务需求与运用

十、心甜的发展

任何一个想独立创业的人，都应该先了解时代潮流，再进行创业，尤其是甜品饮料——时尚与休闲完美结合的行业。

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。糖水跟煲汤一样，具有滋补养生功效。可以作为糖水材料有很多，不同的材料具有不同的功效，有的属于清凉性，有的具有燥热的特点，我们要根据不同的主材料来配搭不同的辅料，达到相辅相助的效果。不同的搭配有不同的功效。专家称喝糖水可缓解烦躁失眠，在烦躁而不容易入眠时，可喝糖水，使体内产生大量血清素，亦可助眠。

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。今天，时尚男女们从享受甜品冷饮的美味，到追求果品的健康养颜；从享受美食，到追求情调和惬意；无论是华美精致的西方甜品，还是温润养生的东方甜品，都不知不觉地进入人们的生活，让时间走得轻松，给繁忙的生活一个留白空间。

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。

人们对甜品的喜好和精湛的制作技术共同促进了甜品行业的繁荣。随着甜品逐渐被广泛接受，一片丰厚的市场呈现在我们面前。相对于竞争日益残酷的普通餐饮业，甜品无疑是一片潜力巨大的新天地。

糖水甜品作为餐饮行业，绝对是一个朝阳产业，市场前景非常广的一个产业，从各个方面都可以看出来，先看看广东大街小巷的糖水店，就知市场潜力有多大，广东市场远未饱和，0.5公里内没有3家糖水店就不算饱和，可以预见，甜品行业将创造又一个餐饮神话。

甜品，是许多小女生的最爱。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。

二、市场及竞争分析

1、市场介绍

江西师范大学瑶湖校区是一个相对年轻的校区，新校区建校至今10余年。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。

2、市场竞争分析

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。

3、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

1、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。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。

2、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。

3、营养全面，健康更多

心甜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。

4、服务规范，满意更多

心甜员工分为管理、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

心甜门店设置在常州轻工学院二号食堂一楼东首，可以利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

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。