

# 2023年大学生创业计划书甜品店财务分析 甜品类创新创业计划书(精选5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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财务分析篇一

### 经营目标

在XX大学XX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

XX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。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

### 市场竞争分析

XX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。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xx大学xx学院食堂一楼，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。

## 大学生创业计划书甜品店财务分析篇二

mr.&miss.

韶关学院校本部

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。

大学生年轻人

店员、顾客diy制作

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。

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。

根据igd国际食品分析机构调查显示，从2005年开始，全国的甜品行业以20%的速度增长，2009年已经达到900亿的产业规模，2014年甜品行业将会达到2000亿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%，并喷式

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。

（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。

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。

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 $300 \times 28 = 8400$ 元，一年的收入为 $8400 \times 12 = 100800$ 元，总的来首diy甜品店的经济效益还是有发展前途的。

## 大学生创业计划书甜品店财务分析篇三

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。

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。

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，卖完之后再行进行适量烹制，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、消毒碗柜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。

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已不多见，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。

## 大学生创业计划书甜品店财务分析篇四

准备创业开甜品店，做如下计划书：

### 一、企业描述

（一）店名□“xx”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。

### 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：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，进而满足好奇心，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：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：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。

### 三、竞争分析

（一）行业竞争者：现xx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xx□xx□xx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，提高我们餐厅综合竞争力，我们会引进更多的优秀人才进入我们餐厅。

#### 四、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。

## 五、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，成为顾客的希望墙。

（三）娱乐项目：可租赁给顾客飞行棋、象棋、跳棋、杂志等。

## 六、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[ldq]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。

#### （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，会使企业不能有效的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。

## 大学生创业计划书甜品店财务分析篇五

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及全校师生。

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