

# 2023年烘焙计划书中长期规划(实用8篇)

教学计划涵盖了教学目标的设定、教学内容选择、教学方法的运用以及教学评价的方式等方面。这些范文是根据实际情况和经验总结出来的，具有一定的可行性和指导意义。

## 烘焙计划书中长期规划篇一

diy蛋糕店这个项目并不是一个新事物，我所要经营的是提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。

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。

我将该店取名为“开心diy蛋糕坊”希望每一位来到这里的顾客都拥有一颗好心情，开开心心的制作美味的糕点。

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在80、90的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足!

选择在北京市海淀区大学等高校密集区、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。

## (一) 外部环境分析

1. 竞争并不激烈，有较大的发展空间。
2. 大学和商业区小区等地有固定的客户群，而且消费力比较高。
3. 店铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

## (二) 内部环境分析

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。

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。

### (一) 外部风险：

1. 国家对食品行业的生产、销售、检验、广告等政策的影响。
2. 市场的现有竞争者，以及潜入竞争者得加入，使得竞争变得更为激烈。
3. 技术含量低，被其他蛋糕店先进技术取代的风险。
4. 上游供应商原料供应的风险。
5. 银行贷款或其他财务风险。

## (二) 内部风险:

1. 产品生产标准不统一，设备不齐全。
2. 市场适应能力及调整能力的不确定性。
3. 蛋糕原料及配料的安全问题。
4. 价格及服务是否能配合公司发展需要的问题。
5. 公司的经营决策上的其他问题。

## (三) 应对策略:

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。

## 烘焙计划书中长期规划篇二

周边地区、居民小区、市中心等繁华地带已有数家面包店，且显品牌化、连锁化趋势，具有很强的竞争力。本身处于初期阶段，面包制作工艺不够精湛，资金问题，无法进行大规模的宣传。店长营销管理能力（本人为学生，在这方面可能有所欠缺）

### 2、优势

本人属于学生，在学生喜好方面可以极大的满足广大学生的要求？能在一定的时间内有较为稳定的客源，利用课后时间亲自了解客户喜欢的面包糕点种类，客流量，客户一次性购买力，主要客户分类（妇女/学生，年龄段）。

# 烘焙计划书中长期规划篇三

## 一、使用常温下的食材

最好使用常温下的食材，尤其是黄油和鸡蛋。冷冻鸡蛋和黄油都要提前一小时放在室温下，直到它们达到室温时才能够使用。

## 二、正确的称量方法

为了使称重更精确，必须准备好电子秤。因为使用量杯和量勺在称重时仍会产生一定误差。某一种配料成分的误差都可能对烘烤效果有很大影响。

## 三、自制香草香精

市场上的香草香料价格便宜，但很可能添加了一些人工添加剂，吃了对身体不好，所以最好在家里自制香草香精。香草香精的制作方法比较简单，买三到四个有机香草豆荚，洗净后让它们自然干燥。

把8盎司的植物甘油倒进一个密封的瓶子里，放在一边备用。再用刀子把香草豆荚切开，取出香草豆，把它和切成小段的香草豆枝一起浸泡在植物甘油里，浸泡至少四周。

务必注意，做完香草香精后，一定要把存放香草香精的容器封好，不要让空气进入。

## 四、不要过度搅拌

制作面团和面糊时，如果搅拌过度，有可能面团和面糊会产生过多的麸质，导致最后烘烤的蛋糕或饼干口感粗糙。

## 五、烘焙中勿开烤箱门

不要轻易打开烤箱的门，因为当箱门打开时，箱内的温度有可能下降3-4度，温度的骤降可能导致蛋糕塌陷。此外，蛋糕烤好后，也不要急于打开烤箱的门，等温度降下来再打开。

## 六、要有时间观念

谨慎认真的态度在制作中很重要，但也有些操作要动作快，一气呵成才能做好，磨磨蹭蹭反而会糊掉，导致失败或影响口味。

但也有一些操作需要耐心等待：例如，制作马卡龙时需要等待面糊的表面完全干燥后才能进入烤箱烘焙，此时不要着急，否则成品的外观就会不好看。

因此，要想做出美味美丽的蛋糕，培养时间观念非常重要。

## 西点蛋糕淋面技巧

### 一、什么是淋面

淋面是甜品中的一种装饰，蛋糕做好后，在蛋糕表面淋上淋面酱，亮晶晶的外层不仅瞬间提升甜品的美感和增加口感，还能防止蛋糕变硬。

### 二、哪种甜品最适合淋面

淋面适合于表面比较平坦、形状规则的甜点，因为这种甜点能让淋面自然流畅，覆盖整个甜点。

若表面造型过于复杂，凹凸不平，则甜品有些地方可能不易淋上。

### 三、淋面材料要提前多久准备

想要的淋面的效果好，原料需提前24小时准备，第二天才能

使用，主要是为了释放泡沫，糖粉才可以更加光滑明亮。

#### 四、怎样控制淋面温度

制作淋面时要及时调节温度，这是使淋面完美制作的重要因素。最好的温度是在30~35℃之间。

淋面时，要注意快、准、稳，如果有一点失误，就会影响整个作品的美观。

#### 五、怎样控制淋面的稠度

淋面的稠度一定要控制好，不要太稠或太稀。太稠会导致淋面流动性差，表皮过厚，不容易抹平。太稀则会导致流动性强，不容易留在蛋糕表面。

#### 六、淋面器具该如何选择

淋面淋得好不好，和器具是有很大关系的。一般情况下，使用量杯来淋面容易达到更好的效果，因为量杯有特别设计的倾斜口，不会使淋面沾到杯壁。

另外，量杯还有一个优点，就是可以放入微波炉加热，这对于需要适时控制温度的淋浴技术来说，也是非常适合的。

#### 七、怎么除去淋面中的小气泡

在淋面过程中，经常会出现一些小气泡，可以用手持料理棒，均匀机，网筛等进行消泡。

当你做淋面的时候，尽量不要用搅拌球，因为它能使更多空气进入淋面里面，产生气泡。

#### 八、淋面能重复使用吗

淋面是可重复使用的，一般放入冰箱密封冷藏一个月，使用时取出隔水加热至适当温度就可以使用了。但重复利用的次数尽量不要超过3次，以免影响淋面的品质，造成做淋面不够透亮。

## 烘焙咖啡的技巧

### 一、极浅烘焙(lightroast)

烘焙程度：极浅烘焙，又称浅层烘焙。在所有的烘焙阶段是最浅的烘焙，经过极浅烘焙后，咖啡豆的表面呈淡淡的肉桂色，其味道和香味都不足，这种状态还不能饮用。因此，极浅烘焙通常用于检测，很少用于品尝。

### 二、浅烘焙(cinnamonroast)

烘焙程度：浅度烘焙，也叫肉桂烘焙。经过浅烘焙后，咖啡豆外观上呈肉桂色，气味清香，酸度高，是美式咖啡常用的一种烘焙程度。

### 三、微中烘焙(mediumroast)

烘焙程度：中度烘焙，也称为微中烘焙。烘焙火候适中，与浅烘焙同属美式，除有酸味外，还有苦味，口感较佳。香度，酸度和醇度都适中，常用于烘焙混合的咖啡。

### 四、中烘焙(highroast)

烘焙程度：中度微深烘焙，又称中烘焙。中烘焙度浓度稍强，表面出现少量浓茶色，苦味也增强。咖啡酸中带苦味，香气和风味都很好，日本和中欧比较喜爱这种咖啡。

### 五、中深烘焙(cityroast)

烘焙程度：中深度烘焙，又称城市烘焙。在烘焙过程中，苦、酸的味道都比较均衡，常用于法式咖啡。

## 六、深烘焙(full-cityroast)

烘焙程度：微深度烘焙，也叫深层式烘焙。深烘焙浓度稍强，色泽渐深，苦味和酸味较强，属于中南美式烘焙法，极适合调制各种冰咖啡。

## 七、极深烘焙(frenchroast)

烘焙程度：深度烘焙，又称法式烘焙。颜色呈浓茶色，无酸味，欧洲人极其喜欢。

## 八、极深烘焙(italianroast)

烘焙程度：极深烘焙，也称为意式烘焙。烘焙前先炭化，会有焦糊的味道，主要流行于拉丁国家，适合速溶咖啡及卡布基诺，大多数用在espresso咖啡系列。

## 学西点的就业前景

### 一、学西点是不会后悔的

学西点蛋糕有前途，将来就业也有出路。走进各式各样的西点烘焙店，映入眼帘的是琳琅满目的西点，如此丰富的西点蛋糕、面包、点心、马卡龙等等，总能让人目不暇接，胃口大开。

一个小小的马卡龙，简单的手撕面包，即使是一小块，价格也能达到十几元甚至几十元，一份喜庆翻糖蛋糕的价格更是不菲。

但高昂的价格影响不了人们对它的喜爱，所以在各式各样的



西点烘焙店里，总是可以看到络绎不绝的买主。

随着商机的不断涌现，国内各城市纷纷成立西点公司，但西点公司的人才相对匮乏，这也是影响西点业发展的一个重要因素。

## 二、西点师的薪水大概是多少

优秀的西点烘焙人才应具备法式、英式、德式等面包烘焙技术，也要懂得制作港式、欧式西点蛋糕、奶酪类甜品、韩式水果装饰蛋糕、日式慕斯冰淇淋蛋糕，以及曲奇、饼干、泡芙、蛋挞、披萨、巧克力、提拉米苏等高档酒店宴席流行的西点精品，同时，也应学会西点行业管理与经营。

西点师是指专业学习西点烘焙技术，然后依靠自己的技术获得报酬或自己创业的人。根据地域不同，能力不同，级别不同，级别越高，薪资就越高。

## 三、学西点的就业前景

西点发展到今天，已从城市走向乡镇，成为人们生活中不可缺少的美食。对于许多人来说，西点具有很多优点，人们既可以将西点作为个人的饮食爱好，也可以将其作为职业。

因此，人们可以根据自己学习时间的长短和个人的意愿选择不同的西点专业。

## 烘焙计划书中长期规划篇四

西点烘焙店资金投入低、消费人群广、利润高，回收成本快。

我们店名为“甜滋滋”，消费者多为年轻人，名字顺口好记，便于广泛传播。

目前西点店在一二线城市深受广大消费者的喜爱，但往往被认为是城市人的专属，在县级市尚未广泛传播开来，若价格实惠，口味好肯定会收到广大群众的喜欢，且以奶茶相辅，提高四季的顾客消费率。

产品根据口味和成本定位价格，比一二线城市价格略低，以产品的质量，良好的服务和消费者的新鲜感抢占市场份额。

本店主要经营各种泡芙，葡式蛋挞，各式奶茶，为了满足顾客的消费需求夏季可制作港式甜品。

本店会根据消费者喜好和市场趋势推出新品，若市场反响良好成为将定为本店特色产品。同时不断地推出节日产品和周年产品，如国庆节，情人节，元旦，春节，周年庆。

本店技术员需熟练掌握西点制作流程，推销员需掌握沟通技巧，开店前完成相关作业标准流程的文本制作。

人流量，人流量，还是人流量！

西点和奶茶是快速消费的产品，人流量为盈利关键要素，繁华地段是最佳选择。如商业步行街，学校群，年轻女性为重大客户群。

店面装修的风格：外观简洁，内部整齐卫生，招牌有特色。可根据产品需求和设备配备情况进行设计，便于生产制作产品的同时尽可能考虑未来产品的更进和设备的添加所需空间，也需要符合水电的布局要求。

设备按产品菜单采购，高质量的设备更能做出好品质的产品，而且能提高效率。设备同时需要和店面的空间布局及水电匹配。

西点类设备

- 1、电烤炉（操作简单，预热快，成本低）；
- 2、搅拌机（搅拌鸡蛋，奶油，面糊，面团）；
- 3、裱花袋，裱花嘴（不锈钢，多为扁形，圆形，锯齿形）；
- 4、模具（不锈钢，圆形，方形等）；
- 5、案台；
- 6、刀具：锯齿刀，分刀，抹刀，刮刀；
- 7、辅助工具：擀面杖，调料盒，衡器，平底锅，软刷，耐高温纸；
- 8、展示柜。

#### 奶茶类设备

- 1、封口机；
- 2、封口膜；
- 3、冰柜；
- 4、杯子；
- 5、吸管；
- 6、搅拌机；
- 7、饮水机；
- 8、容器。

采购员：采购日常材料，控制材料质量和库存；

西点师：制作泡芙，蛋挞并推新品；

奶茶师：制作奶茶并推新品；

收银员：收银，推销，协调作业，保证产品供应速度；

每日工作结束后，可小聚餐提高士气，汇总当日收入和支出，账目透明，避免纠纷。

营业时间（10：00~18：00），可根据季节调整。

本店需保持创新，提高产品和服务质量，并定期进行大城市同行视察，研发新产品提高竞争力。

本店西点产品：草莓泡芙，香芋泡芙，香草泡芙、巧克力泡芙棒，葡式蛋挞；本店奶茶产品：布丁奶茶，珍珠奶茶，红豆奶茶，原味奶茶，椰果奶茶未来可增加甜品，咖啡。

### （一）广告投入

- 1、设置海报，试营业半价，新产品促销，网络论坛自荐。
- 2、工作人员穿着印有本店logo的工作服。
- 3、使用印有本店logo的包装袋和纸杯，特色吸管。
- 4、后期可考虑电视、网络等投入专业广告。

### （二）促销计划

- 1、办理会员，一次性消费满20元可免费办理，会员卡9折，生日当天可免费领取一份食品。

2、各种节日推出节日特别产品及活动。

3、店门口摆几张桌椅供客人休息和品尝产品，制造客户重复消费的机会。

4、试营业和新产品的试吃阶段半价优惠，正常营业后调为市场价，特色产品可适当提价。

### （三）队伍管理

店长负责协调管理并决策，队伍成员有疑问请尽快提出并协商解决。

良好的服务是回头客的重要因素，每天保持良好心情，礼貌耐心对待每一位顾客。

前期投资预算□xx□

运营第一年将按月制作现金流动表与资金损益表，稳定后可按季制作报表。

招聘有经验的员工，制定员工赏罚制度。

为防止人为的破坏与偷盗可考虑安装监控摄像。

随着店面的扩张或营业额的增加可考虑参保。

若一年获利可进行复制性的扩展分店，或者建立品牌连锁店。

若两年内持续亏损则调整策略或停业整顿或者寻找新项目。

## 烘焙计划书中长期规划篇五

tomorrow面包店产品精致美观，口感佳，卖相好。并且顺应

人们追求健康、追求绿色的要求，开发创新一些胚芽面包、糙米面包、减肥面包、藻类面包和无糖面包等健康产品，让人们在满足胃的同时也不必过于担心身体健康问题。产品以早餐面包与各式各样的西式糕点为主，并附加口味繁多、口感独特、健康特色的奶茶，咖啡等产品。

## 烘焙计划书中长期规划篇六

树立规模、优质、专业、服务的良好形象，扩大产品知名度和销售品种，提高市场占有率。

第一年：我们主要是积累创业经验，打实基础，是企业在市场上站稳脚跟；第二年：我们的主要目标是扩大店面扩充产品，吸引更多的顾客前来消费；第五年：我们的目标是占领更多的市场份额，在大学城附近甚至市区开分店。

三. 企业性质根据我国《公司法》、《个人独资企业》等法律及有关法规的相关规定tomorrow面包店属于民营企业。

## 烘焙计划书中长期规划篇七

### 1、项目创想

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，休闲类食品不仅种类越来越多，并且产品结构也向着风味型、营养型、享受型甚至功能型的方向发展。如今，休闲食品已不再只是小孩子的专利，而是受到了越来越多的不同年龄人群的喜爱，不论是居家生活还是出外旅行，休闲类食品已经成为我们生活中的一种消费“新时尚”，发展至今，休闲食品俨然成为食品消费的重要内容，而时尚化更已成为休闲食品产业争夺消费者的重要策略。休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，新产品种类不断推出，在这种情景下，我们的梦\*幻糕点吧应运而生了。

## 2、公司概述

xx是由大学生自主创业的商业小店。于xx年x月x日诞生于xx学院，虽然还不够成型，但是已经具备打入中国糕点市场的计划与资本。

xx为大学生自主创业品牌，进行小成本投资，做的是营养均衡，休闲的，时尚的精美糕点食品，面向广大的中低档消费者群体。

制作屋现做现卖糕点，软糕粥，尤其是定做情侣蛋糕，及深受年轻人喜欢的果冻个性蛋糕，这些均打破了市场的局面，同时该蛋糕以海藻为原料，制作中不加防腐剂，从而保证了食品的安全。健康的，才是开心的；就是健康的！

### 1、现状

#### (1) 流行趋势

时下市场上充斥着各种口味不同、式样不同的糕点，归结起来这些产品无非都是为了满足顾客休闲的需求（娱乐、时尚、口感……）、满足美丽的需求、满足健康的需求、满足成长的需求。消费者购买糕点用于食用和送礼。糕点小巧、味道好，有一定营养价值，所以它的购买频数较高；果冻轻盈美观、营养丰富，成为礼尚往来的佳品，为此许多厂家推出了方便送礼的“糕点大礼包”。因此，休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，新产品种类不断推出，“休闲的就是时尚的”已成为人们对食品时尚性的共识，休闲食品不只是口感好、有益健康的食品，更成为促进人们交流的介质，是适于表达情感的载体。

#### (2) 行业现状

首先糕点是源于国外，但是由于中国市场的需要，还有结合

中国的食品特色，在中国市场发展到了巅峰。

糕点的成分是有25%的面粉，其中为精制面粉，含大量的麦芽糖等等的营养成分；35%的芯，其中包括肉类，素菜类，还有就是甜食类等等，做出来的颜色各式各样，但是不会添加任何色素，纯天然色；其余的40%则是由外加的水果，咸菜，果冻等等的一些个人爱好。

随着我国人民生活水平的提高，休闲成为大众生活不可缺少的重要部分，而休闲食品也由原来仅能充饥，发展到现在既可满足口感需求，又可提供所需营养，还能调节心情。近年休闲食品市场需求量呈持续增长势头，按年增长速度10%计算，预计今年中国休闲食品市场需求额将超过千亿元。但中国目前的消费水平偏低，市场潜力仍很大。

## 2、竞争环境分析

休闲食品每年有近三百亿的市场容量，越来越多的国内外休闲食品品牌进入这个市场，相互之间争夺市场，虽然近年国内休闲食品市场发展迅速，但专家表示，国内本土品牌休闲食品的种类与国外相比，品种还是较为有限，无论在新产品的开发、口味的多样化、包装的个性化、产品的营养化方面都存在较大的差距，缺乏足够的市场竞争力。糕点业不但有激烈的业内竞争，还有与薯片、糖果等其他产业的竞争，因为它们同属于休闲食品的范畴。糕点业不能只着眼于行业内的竞争，还要不断创新，分析消费者心理，充分为消费者考虑，提高营养价值和休闲品味，来占领休闲食品的市场。

## 3、态势分析

### swot分析表

s(优势)：糕点是年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边，充满个性化、时尚化的果冻食品，令人们留



恋往返。

w□劣势)：特色经营市场接受程度难以预测，存在一定风险。

o□机会)：糕点市场需求逐年扩大；人们的消费观念也发生变化。

t□威胁)：市场上经营休闲食品的商店较多，且各具特色，竞争很激烈。

## 1、自身优势

a□大学生创业往往对未来充满希望，有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

b□大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的知识技能优势。知识的重要性是不言而喻的，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。

c□大学生属于年轻一代，对流行时尚的敏感度强，可以始终走在流行的前列，和适合此类项目的创业。

## 2. 政策优势

近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定，各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，一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，即可免税三年。

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10万元，并享受贷款贴息。

### 1、资金来源——保证贷款

由父母或是亲戚的同事作担保，即可在工行、建行等金融机构获得10万元左右的保证贷款，从而较快的获取创业资金。

### 2、早期资金投放及回报情况

店面面积为五平米到十平米，一平米到二人均可，封口机1台、沙冰机1台、果冻专用模具5套、巧克力喷泉机1台。店内需3~4店员，员工工资占投资额的10%左右。

留4000元用于平时经营流通。

剩下的投资用于进货。

### 3、具体费用安排如下：

(1) 店面租金：1000/月

(2) 设备投入

电脑一套3000元

柜台2500元

封口机一台200元

电话机一台50元

刨冰机一台300元

沙冰机1台300元

巧克力喷泉机1台200元

(3) 水电通讯费用

上网费用：60元/月

(4) 电费：500/月

(5) 工人工资：900元×三人/月=2400元/月

(6) 推广费用：传单费用约为300元/月

前期不准备采用电视广告，因为资金有限。所以采取廉价而精美的传单和口碑效应进行宣传。

一次性投入为：6540元

每月费用：3270元

## 1、店面规划

(1) 地址选择

xx应选在学校周围、大型商场、购物中心的周边地段，这些地方客流量大，租金又不会太高。

(2) 内结构及功能

糕点吧内分为三个区域：成品区、制作区、服务区。

成品区：主要是我们已经做好的产品，顾客随时都可以带走，或当即享用。

制作区：由顾客挑选果冻的制作风格与包装。提前预定，我们会准时完成。

服务区：这里我们会设置意见箱，随时纪录顾客为我们提出的宝贵意见，并定期总结与归纳。

2、目标市场定位：年轻女性、女孩和儿童，年轻女孩子喜欢浪漫时尚个性，我们为她们提供了个性果冻蛋糕、果冻情侣蛋糕等；儿童喜欢卡通等新奇、活泼的食品，我们为她们提供有卡通模型的糕点；还有情人节、圣诞节、生日等特殊日子，我们给她们提供造型各异的多层糕点，果冻萨拉糕点，特色口味糕点等等。

### 3、营销组合

#### (1) 产品

了解食品的安全花样多，产品丰富，可根据不同年龄阶段的人制作出不同的花案图样。例如，花样糕点系列、糕点冰品系列、麻辣凉冻糕点系列、糕点粥系列、糕点沙拉系列、可吸果冻系列、果肉糕点系列、糕点三明治等系列。

(2) 价格：糕点的利润很高，毛利达到65%~75%以上。

(3) 渠道：由于受进货成本的限制，决定从网上采购原材料。

#### (4) 促销

a□定期开展配送活动：销售旺季，休闲食品往往是采取“现场品尝”、“买一赠一”或“礼品赠送”等促销活动。

b□抽奖活动：每天前十位消费者有机会免费抽奖。

c□冬天在广场销售或网吧联动可增加更多销量。

d□糕点蛋糕会员制销售，增加蛋糕销量。

#### 4、客户管理

(1) 建立销售信息簿：注明产品类型、名称、价格、销售日期，由顾客签字确认。方便售后服务。

随着时代的发展，一股新潮的消费时尚席卷全球——休闲食品，它是一种提高人们生活质量的重要产品，也是温饱阶段向小康阶段乃至富裕阶段过渡中的必然产物，有着广阔前景。由于各民族、各地区的生活习惯和人文背景的不同，食品有其地域的特殊性。

##### 1、岗位设计与职责

a.店长——创业者（二人）掌管财务、制定决策；进购货物；负责收银与服务区；管理网店。

b.店员（3名）：

成品区导购员一名——帮助顾客选择成品的商品

自选区导购员一名、制作员一名——帮助顾客选择材料、设计样式并制作

##### 2、提前预订——节省成本提高效率

阶段时间经营模式

前期第1年到3年店面经营与网上商店同时进行

中期第4年到6年开始采取加盟的经营模式

长远发展第4年收回加盟店，进行连锁经营

这是xx发展的一个初步规划图。在实际运营过程中，还要紧随市场发展，不断优化产品质量和服务水平，提高泡×堂果冻吧的竞争力，扩大市场占有率，达到长远发展的目的。

## 1、存在的风险

xx还在成长期，就已经步入当今竞争相当激烈的食品中国市场，在综合声誉上占有一定的劣势。

## 2、应对措施

把握时尚潮流，不断创新，紧跟年轻人的步伐，加快商品更新频率。要努力提高企业文化。针对顾客趋于理性和个性化的消费需求，通过市场细分来有针对性地提高品质，明确业务范围，增强竞争力。提供个性化服务能极大地增加产品的附加值。针对不同的消费需求提供相应的产品和服务，把每一个消费者都看成是一个细分市场，根据消费者的个性需要生产商品。同时，可以根据不同的顾客特征，如年龄、性别、性格、喜好等，为顾客提供有针对性的购买建议。

我们有着良好的市场优势：因特色糕点是年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边。这样的项目不怕生产的产品没有人买，没有人消费。

## 烘焙计划书中长期规划篇八

在蛋糕的消费过程中，顾客都会有“先入为主”的心理。如果第一次购买后，觉得这家蛋糕店的产品不错，就会认定这家大学生蛋糕店创业计划书模板大学生蛋糕店创业计划书模板。因此，对新开张的蛋糕店而言，必须要留住顾客。特别注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。所以，打造健康蛋糕概念，会增加对顾客的吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

模拟方案以10平方米左右的小店为例，启动资产大约需9.5万元。

- 1、房租5000元（娱乐酒吧创业计划书范文）
- 2、门面装修约2000元（包括店面装修和灯箱）
- 3、货架和卖台投入约1500元
- 4、员工（2名）统一服装需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）

- 1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

- 2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

- 2、每月支出：14033元房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元大学生蛋糕店创业计划书模板工作计划。

- 3、货品成本：30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计2000元。

- 4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

- 5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

装修风格：

a□连锁店的名字为：橙，黄，绿，青，蓝，紫等，用水钻打造梦幻的感觉，水钻给人静心，典雅，精致的感觉，利于吃

糕点时的小憩，享受内心的恬淡，以及梦幻般的美好，不同颜色为主色的店，给人的感觉不同，这样有利于将“蛋糕”做大！

c□拓谷一样的感觉，让人忽然从上海的小资情调转移到谷地一样的好地方，清晰，自然，给人一种洒脱！装修材料多用天然的石头和特殊自然造型的东西，因为买的是自然加稍微人工的造型，所以成本比较高。

装修费用相对较低的方案：

像普通的店面一样，设零售区和蛋糕工作间，另外设几个吊篮和各式的桌椅□shopping累了的时候可以小憩一会，因为本店销售奶茶和冰淇淋。