

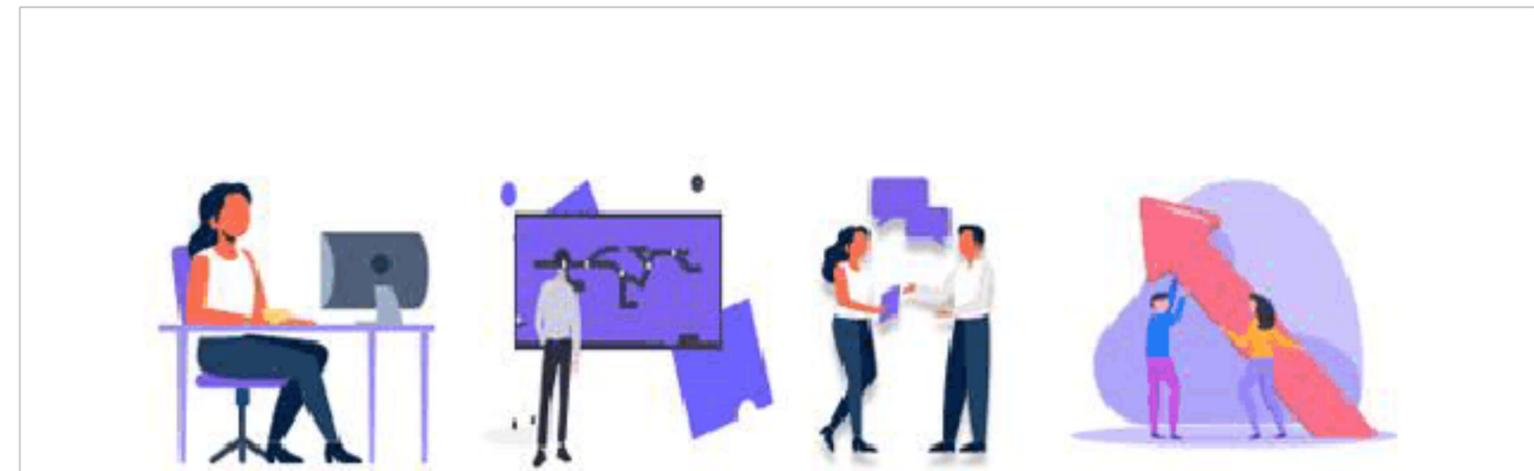


大学生甜品店创业计划书范文常用版

4 篇

College student dessert shop business plan

汇报人：JinTai College



大学生甜品店创业计划书范文常用版 4 篇

前言：策划书是对某个未来的活动或者事件进行策划，是目标规划的文字书及实现目标的指路灯。撰写策划书就是用现有的知识开发想象力，在可以得到的资源的现实中最可能最快的达到目标。本文档根据不同类型策划书的书写内容要求展开，具有实践指导意义。便于学习和使用，本文档下载后内容可按需编辑修改及打印。

本文简要目录如下：【下载该文档后使用 Word 打开，按住键盘 Ctrl 键且鼠标单击目录内容即可跳转到对应篇章】

- 1、篇章 1：大学生甜品店创业计划书模板(基础版)
- 2、篇章 2：大学生甜品店创业计划书模板
- 3、篇章 3：大学生甜品店创业计划书文档 2020 版
- 4、篇章 4：大学生甜品店创业计划书范文

篇章 1:大学生甜品店创业计划书模板(基础版)

一、创业目标

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

(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

经营宗旨：甜美、健康、时尚。

二、市场及竞争分析

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

市场竞争分析：xx师范大学xx学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。xx专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

目标顾客：有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为

洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以 xx 的目标顾客是全校学生。

三、产品与服务特色

原料专业，放心更多：xx 与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在 xx 店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

品种丰富，选择更多：众口难调。xx 要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多：xx 经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目 就上大学生创业网，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

服务规范，满意更多：xx 员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。

员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。

四、选址分析

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

五、人事与管理

人事：xx 每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各 2 名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员 2 名，加工操作员 6 名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

管理思想：优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现 1+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。

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

店面布置：xx 店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

七、促销决策

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

节日活动：在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对 xx 产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有 xx 卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约 1000~2000 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。

店内常备各种小礼物，如 xx 的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满 60 元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠 6 寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价 9 元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品 8.8 折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

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、xx 的发展

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

1. 立足 xx 师范大学 xx 学院市场，占据一定份额

填补 xx 师范大学 xx 学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2. 占领 xx 师范大学 xx 学院市场，建立连锁机制

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

3. 走向 xx 市场，开放加盟经营

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

[篇章 2: 大学生甜品店创业计划书模板](#) 【按住 Ctrl 键点此返回目录】

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些的参考性。

（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

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

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

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，提高我们餐厅综合竞争力，我们会引进更多的优秀人才进入我们餐厅。

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，成为顾客的希望墙。

（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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/156051241220010210>