

# 最新学校蛋糕店的创业计划书 蛋糕店工作计划(大全6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。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。

## 学校蛋糕店的创业计划书 蛋糕店工作计划篇一

随着社会经济的迅猛发展，人们对精神和物质文化的要求也随之越来越高，但是现在都市生活质量的提高和生活节奏的不断加快，加之多元化文化的迅速渗透，迫使许多传统行业面临传承求新的阶段，也使得消费者追求着更高更好的精神与物质的享受。然而分析当今社会，人们追求的主题不外乎绿色、健康、时尚，纵观当今社会，人们对吃越来越讲究，一日三餐也越发品类繁多，尤其早餐，更讲究起一个简约而不简单。这在众多的现代白领与学生身上尤为体现。藉此，我们需要开一家集传统与革新以一体的现代化开放的时尚蛋糕店。让顾客在繁忙或闲暇消费时候，抛却激烈的社会竞争背后的“烦躁”。也让他们对餐饮有更多的理解与选择。

而对于蛋糕这个传统行业，本身就面临着巨大的行业性竞争。我们需要在竞争中脱引而出，需要一个品牌的慢慢建设，和一系列具有口碑的产品。我们的产品涵盖：中、日、西式蛋糕，各种中西点、甜品、奶酪制品，时鲜蔬果饮和茶。我们所有的产品将必须主打新鲜绿色、健康和时尚的理念。在产品上实现现代消费者“求异”的心态。

此外，我们还将建立一个电子商务的平台，通过努力推广，方便了顾客，也巩固了自身，我们将力争围绕一个理念创造出更多的社会价值，以满足不同消费者的需要。在消费者满

意的同时，赢得更多的口碑，以期达到自身品牌的建设并推广，实现盈利，公司必将面临激烈的行业竞争，但公司不会以一个新人的弱者姿态去要求分一杯羹。而是以一个求学求新求成功的姿态去占领拥有这个市场的部分份额，以求不断壮大。

公司主营：中日西式蛋糕，各种风格口味的甜品、点心、奶酪制品，以及新鲜现榨的健康果蔬饮品，和各式的茶品。公司的产品将秉承新鲜绿色、健康、时尚的理念不断推陈出新，以期符合顾客的各种需要，实现双赢。

另外，公司将借助并推广电子商务平台，打造一个属于自己的网络销售平台，并实施以专门的门对门配送，实现品牌的对接，采取双线销售的模式，将生产销售与服务真正一体化，最大限度的提升公司的价值，并满足顾客的不同需求。

公司将秉承绿色、健康、时尚的理念。尽最大的责任赋予自己使命感，让顾客得到充分的尊重与享受的同时，使自己得到被认同。

1、我们将以提供各种口味的蛋糕、点心、饮品为根本，立足于市场，放眼于将来，服务于顾客，微笑带以尊重。

2、公司的产品将得到市场的青睐，相比一般的蛋糕店，我们的产品所针对的顾客群分布各个年龄层次，从小朋友到老年人都喜爱的各式新型糕点、饮品等。

3、一个新产品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的产品，做到推陈出新，从少到多，推出越来越多属于本公司特色的产品，在此行业中做出自己的特色。

作为服务行业，我们不只是提供单一的产品，周到的服务，特色的环境也是吸引顾客的重要因素。所以本公司经营的是特色产品、店内服务、店员服务，各式中西蛋糕、糕点，甜

品，奶酪制品。

我们还会雇佣专业的烘焙师专门设计改进，推出属于自己的特色产品，成为公司的品牌项目。还会在各个节假日或者不同季节，推出专门的主打产品。

蔬果汁饮品，将以各种产品配方，采购最新鲜饱满的果蔬，采用分别榨汁、搅拌均匀的方法，达到尽可能不流失任何原汁与营养价值的目标，给予顾客最新鲜最富有营养的时鲜果蔬饮料。

特别针对现今白领的主餐套餐，如早餐、中餐、下午茶、晚餐及夜宵。不同的时间段配以不同的营养套餐。将每份产品都做到价值可取。

种更放松的感觉。如配合堂吃，时尚又人性化的桌椅摆设，配合主环境，给人以轻松自在的温馨感。再加上些许精致的小摆设，在小细节就给顾客留下深刻的印象。

无论什么行业，顾客都是重中之重，更何况服务行业，顾客便是上帝，所以优质的店员服务也是至关重要的。店员应该与顾客建立一种亲和默契的关系，在营业过程中，主动与顾客进行交流，让顾客有种亲近的感觉，使顾客对公司及店员都产生好感。这是培养一定基数固定顾客的好方法。我们将统一店员的着装，培训店员有统一的迎宾口号，礼貌谦虚，微笑服务。

1、诚实守信原则。对消费者以礼相待，不欺不瞒，友善好客。另外必须做到商品质量过关。

2、微笑服务原则。顾客是上帝，将会是一种真实的感受，做到礼貌谦逊，互相尊重。

3、双赢互惠原则。在诚实的基础上，做到主顾双方平等互惠，

既达到我们创业的目的，也让消费者满意。

我们计划在饮食服务行业竞争，相信这个行业发展趋势将向着环境健康导向型、小型化、高质量发展。

受到人们的欢迎，对于广阔的市场前景是毋庸置疑的。虽然市场机会在眼前，但是它存在的市场竞争也是极大的，这是一个极具挑战力的市场，蛋糕店，或者果汁饮料奶茶店，但是诸如某些进驻内地数十年的老牌蛋糕店，虽然具有很好的口碑及顾客群，其品牌也是一个长年累月积累下来的。

且其本身只是以蛋糕为主要经营项目，再如那些满大街都是的奶茶店、果汁店，他们都以饮品为主要产品。我们的竞争对手还包括着现在属于高消费的咖啡店，他们主要以西式餐饮，及高规格的服务立足市场，并且在不断的壮大着自己的消费群体。

综述，他们大多都是以单一的产品类型去吸引固有的消费者，缺少多元化合并的优势，且很多都没有一个绿色、健康的理念。我们将自己的理念注入这个多元化发展的市场，积极开拓，力求更新，必将可以将自己优势发挥得淋漓精致。我们可以利用市场的需求，打造自己的特色，利用产品的高质量，优雅的环境，利用亲近自然的服务打动和笼络顾客。打造“自然的纯粹与甜美”，慢慢提高知名度，然后申请品牌专利，实行品牌加盟，达到一个连锁的形态。我们有了自己的品牌价值，招揽更多的加盟商，市场占有率就越大。

糕点及果蔬饮品，男女老幼皆宜，也一直深受广大消费者的喜爱。而且其产品的新鲜健康特色，尤其受到年青人的青睐。其本身的营养价值也颇高，所以一部分人将其当做正餐来食用，可见其在市场的前景。

我们可以先将目标市场定位于白领一族，他们早出晚归，很多时候顾不上自己的早餐。我们可以吸引他们为主要顾客，

提供优质健康的糕点小吃及果蔬饮品。所以，早点是我们必须加强的卖点，以吸收并巩固一类顾客。

启动资产：大约需9.5万元设备投资：

- 1、房租5000元
- 2、门面装修约20xx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

21000元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元，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。

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20xx元。

700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

加一个中国的厨子。单不论这是不是所有人的理想的生活标准，字里行间却透着这样一个信息：食在中国。这话不假，中国是非常讲究吃的国家，也是世界上餐饮业最发达的国家。中国的饮食文化源远流长，餐饮业是中国历史最悠久的行业之一。餐饮业是指通过即时加工制作、商业销售和服务性劳动等手段，向消费者提供食品（包括饮料）、消费场所和设施的食品生产经营行业。随着餐饮业的不断发展，人们在外就餐频率变得更高，随之而来的各种责任事故也层出不穷，食客与餐厅之间民事责任赔偿纠纷数量越来越多。从保险角度来讲，餐馆行业所特有的这些民事责任风险，是可以向保

险公司进行转移的，最适合的责任险保险产品是“餐饮经营者责任保险”。

## 学校蛋糕店的创业计划书 蛋糕店工作计划篇二

1、建立基本的运作制度。

a《市场管理制度》

b《营运手册》

c《店面作业指导书》

d《各工作岗位说明书》

e《产品手册》

f《各工作岗位bi工作流程》

g《人事管理制度》

h《各岗位工作规定及标准》

通过对以上制度及体系的建立和实施，将会完全改变现状，让今后的工作逐步走向规范化、制度化、标准化及效率化。

2、重置合理的、有考评性质的、有激励性质的工资结构。

3、建立切实可行的“绩效考核”方案。

4、建立全面的“培训体系”、“培训制度”、“培训流程”、“培训跟踪体系”、“培训考核体系”、“晋升体系”。

## 学校蛋糕店的创业计划书 蛋糕店工作计划篇三

- 1、及时收发书面和网上文件，并交校长审阅，根据校长的审阅意见，转达给相关处室办理或通知相关教师。
  - 2、及时向县教委和其他上级部门上报各类学校的工作材料。
  - 3、及时出好会议通知、工作安排通知、节假日放假安排等通知。
  - 4、做好学校行政会议、教师会议和其它重要会议的记录工作。
  - 5、负责起草并拟定好学校各种规划、计划、决议、总结、通知、通告等。
  - 6、安排好学校每周及节、假日的行政值班工作。
  - 7、管理好学校印章，实事求是地开具各类证明和学校对外介绍信。
  - 8、进一步加强办公用品管理，以及来人来客的接待工作。
  - 9、涵接好学校与其他单位及部门的工作，促进学校方方面面工作的顺利开展。
  - 10、加大学校的宣传报道，扩大学校的影响力和知名度，为学校发展营造一个良好的氛围。
- 
- 1、协助校长督促校内各职能部门积极做好工作，坚持每月对各部门常规工作开展情况进行一次统计，做好记录，及时向校长反馈信息，为学校决策提供参谋。
  - 2、进一步做好各部门（科室）的统筹协调工作。坚持重大问题归口报告；上情下达，下情上达要及时、准确；做各部门

（科室）之间沟通的桥梁，维护好学校班子的团结，提高工作效率。

3、广泛了解与学校有关的外部信息和上级精神，做好上传下达，拓宽信息半径，增加信息密度；及时了解和收集学校各项工作的开展情况，加强与各处室的信息沟通，及时以书面和小黑板的形式向广大教职工和社会通报学校的工作动态和办学成果。

4、加强与新闻媒体的联系。努力扩大学校在社会上的影响，提高学校知名度，促进社会和家长对学校的了解，增强办学的信誉度。

5、促进档案管理规范化。根据档案工作要求，进一步建立和规范分门别类的文书、基建、教学、照片等各类档案，提高档案的查阅效率，努力为学校工作服务、为师生服务；要及时做好各类检查评估的材料准备和归档工作；要认真仔细正确地做好各类报表数字的统计、核对工作，及时报送，统一存档。

6、建立证件保管和使用的责任人制度。

7、做好学校考勤、考核及其它方面的统计汇总工作，并及时报相关领导查阅。

9、进一步完善行管服务人员岗位职责，定期督促、检查落实情况。

## **学校蛋糕店的创业计划书 蛋糕店工作计划篇四**

工作人员要按规定体检和培训，持证上岗。卫生工作应检查食堂情况，并卫生防疫的卫生监督和监测管理。

1、灭“四害”工作，专人，经费到位，措施。



2、卫生检查办法：红领巾值日岗每周抽查3次，检查，采用检查和不抽查相的，每周公布检查结果，发放竞赛优胜标志。

3、班级的卫生工作情况评比先进班级等依据。

4、绿化校园，美化环境。要教育学生爱护花草树木，爱护公共财物，爱护花坛等风景建筑设施。

5、学生要注意视力保护，预防龋齿，防止传染病的；青春期的学生要培养的道德品质，的世界观，还要注意营养，体格锻炼，青少年的身心健康。

6、卫生保健活动，卫生知识宣传活动，学生预防接种及师生常见病的防治工作。教育学生注意用眼卫生，眼保健操和广播操；个人卫生教育，个人卫生习惯抽查，以养成讲卫生光荣，不卫生耻辱的新风尚。对学生一次健康体检，健康档案。青春期卫生知识宣教，卫生知识专题讲座。

## 学校蛋糕店的创业计划书 蛋糕店工作计划篇五

在这个暑假里，我读了一本书叫蛋糕学校，触动了我，令我感到难忘。

这本书讲述了一个小男孩的故事。一个叫雅格的小男孩，怎么也想不到，在他打开了烤箱的大门的一瞬间，踏入了蛋糕学校，同时，他打开了知识的大门。

因为做糕点，他的生活变得更加舒心；因为做糕点，他学会了朗读，他开始读懂文字；因为做糕点，他甚至能闻到词语的味道；因为做糕点，原本憎恶数学的他，变成了一位心算大王；因为做糕点，他交到了亲密的好朋友，也一样享受到了和朋友分享到了快乐，也同时学会了和一班初中的坏学生斗智斗勇，成为一名多才多艺的学生，在这过程中也让他认识到许多的道理。

因为这本书的书名，引起了我的读书兴趣，从中感受到许多乐趣，由此可见，这是一本具有趣味性的一本书，但也不失告诉我们许多道理，使得我们明白怎样与别人相处，怎样分享人与人之间的快乐。

## 学校蛋糕店的创业计划书 蛋糕店工作计划篇六

深入贯彻落实党的十八大精神，紧紧围绕教育局2017年工作要点，以提高师生员工尊严感、成就感和幸福感为追求，以“空谈误校，实干兴教”为抓手，不断优化办学条件，深入推进素质教育，全面提高教育质量，继续深化“课内比教学、课外访万家”活动，争取在校本教研、传统体艺、德育实践活动等三个方面形成一定的特色，努力把学校创办成一所学生乐学、教师幸福、家长满意的有一定特色的学校。

### 二、工作目标

- 1、贯彻落实党的教育教学方针、路线，把十八大精神作为学校思想政治教育和课堂教学的重要内容，坚持理论联系实际，推进教育各项工作落到实处。
- 2、特色德育工作：实现“教育一名学生、带动一个家庭”的目标。继续开展“弘扬传统经典、创建特色德育”工作，力争特色德育项目有成果。
- 3、队伍建设：加强干部队伍、教师队伍、班主任队伍和后勤队伍的建设，提升干部队伍的管理能力和治校水平，提升教师思想道德素质和教学专业水平。
- 4、特色教研工作：继续深化“课内比教学”活动，提高课堂教学效率，加强校本研修，创新教学模式，形成问题式课题的校本教研特色。
- 5、后勤部门工作：加强学生食堂安全保障设施的规范化建设，

保证学生饮食安全。搞好各种疾病、传染病的预防、检查、控制工作，确保学生卫生安全。

6、安全工作：突出校园安全重点工作，把师生安全时刻放在首位，确保不出现任何安全责任事故。

7、学籍管理：加强学籍管理，严格招生秩序，控制学前班、教学班的班级容量，逐步实现小班制。

### 三、主要工作措施

#### (一)全面搭建培训平台，切实提高队伍素质

1、强化师德师风建设。组织暑期教师集训和师德师风教育活动，加强教师职业道德建设。制定教师管理新规，严禁教师从事各种形式的有偿家教，严禁教师利用双休日、节假日等组织、参与或发动学生参加各种形式的补习班，严禁教师向学生推销或变相推销各种教辅资料，严禁教师体罚或变相体罚学生等。

4、搭建班主任培训平台。强化班主任培训、管理，做到一月一次交流培训，采取集中培训、同伴互助、网络培训等策略，为班主任的专业化建设提供交流平台。继续实施班主任坐班制，深入班级，全方位管理班级事务。

#### (二)开展德育实践活动，形成活动育人特色

1、搭建德育工作平台。加强德育课程建设，突出抓好学生习惯养成、文明礼仪、爱国主义、公民道德、中华传统美德、国防、法制和心理健康等教育。

2、开展行为习惯养成教育诵读实践活动。通过诵读《小学生守则》、《弟子规》等形式，强化学生行为规范养成训练。

3、开展安全法纪教育实践活动。充分利用升旗、晨会、班队活动、讲座等途径进行安全法纪教育，以杜绝安全隐患发生。

4、坚持开展“课外访万家”德育实践活动。学校全体教师参与，开展“报喜式”家访、“指导式”家访、“送温暖式”家访、“解困惑式”家访、“献计式”家访、“探究式”家访，促进学生健康成长。

5、将关爱学生落到实处。完善关爱留守学生服务体系，保障进城务工人员随迁子女平等接受义务教育，加强贫困生、学困生、单亲家庭等特殊群体学生的教育与管理，开展心理及行为异常学生心理健康关爱活动。

### (三)加强教学过程管理，提高课堂教学效率

1、夯实教学常规管理。认真落实校长推门看课听课工作，建立集体参与课堂教学点评制度。

2、优化素质教育课堂。深化“课内比教学”工作，加强有效课堂研究，优化教学、学习和评价方式，提高学生自主、合作、探究学习的能力，创建具有特色的素质教育课堂。

3、加强教学常规管理。加强教学常规管理，严格执行课程计划。教务处每天对教学情况进行抽查、检查和通报，每个月组织1次常规专项检查，加强对教学动态过程的管理。

4、开展学科竞赛活动。学校组织学生开展经典诵读演讲比赛、作文比赛、写字比赛、优秀作业展评、数学竞赛、书画作品比赛等赛事，为全体学生提供展示自我的舞台，促进学生综合素质的全面提高。

### (四)深化学科课题研究，

1、加强对教科研工作的领导。继续发挥教科室的引领作用，

加强对教科研工作的指导，加强对教科研工作的管理、考核，力争让教科研工作落到实处。

2、明确研究重点。紧紧围绕教育教学工作实践，结合“课内比教学”活动，抓住一些带有前瞻性的问题进行研究和探索。通过校本教研和课题研究平台，组织教师开展教科研报告、案例的评选活动，让广大教师从教学研究中体验到乐趣，享受到成果，争做研究型教师。

3、加强课题研究。学校对已立项研究的课题，加强指导，督促按计划开展课题研究工作，保证各项课题研究循序渐进，稳步推进，用课题研究推动课堂教学，促进课堂效率的提高。

#### (五)加强校园综合治理，争创平安校园

1、牢固树立安全第一的理念，坚持开展常规安全检查整改活动。对学校校舍、体育设施、水电设施等开展经常性的检查(每周不少于1次)，及时排除学校各种安全隐患。

2、开展消防安全、预防地震等安全演练活动。采取多种形式，开展交通安全、食品安全、消防安全、用电安全、校园活动安全、预防传染病、防溺水安全、家庭生活安全、防拐骗安全等方面的教育和安全演练，有效防范不安全事故的发生。

3、加强对学校食堂的管理。贯彻执行《食品卫生法》和有关的管理规定，经常召开由食堂从业人员参加的关于食品卫生、安全专题会议，严把食品和原材料进货渠道，杜绝食物中毒事故。