

最新项目结束工作总结(模板5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

项目结束工作总结篇一

吴亚平主任表示，做ppp有两个非常重要的“万万不能”。一是一定有敬畏之心，一定要有专业；二是有钱不能任性，但是做ppp没钱也是万万不能的。他分析了项目可融资性的三大决定因素，并提出增强ppp项目可融资性的具体路径建议。

2018年6月11日，中国ppp咨询机构论坛e20环境平台、中国城镇供水排水协会排水专业委员会联合主办，国祯环保协办的“城市排水ppp模式健康发展及案例实践专题研讨会”在合肥举行。在研讨会的第一单元我国“ppp政策导向与排水市场化机遇”主题演讲环节，国家发展改革委投资研究所体制政策室主任吴亚平作了“再论ppp项目的可融资性”为主题的发言。

吴亚平主任表示，做ppp有两个非常重要的“万万不能”。一是一定有敬畏之心，一定要有专业；二是有钱不能任性，但是做ppp没钱也是万万不能的。他分析了项目可融资性的三大决定因素，并提出增强ppp项目可融资性的具体路径建议。

ppp项目的可融资性取决于三大信用的组合吴亚平主任指出，一个ppp项目的可融资性通常取决于三大信用的组合。第一，看项目资产或者经营权/收费权的信用。这种来自于项目本身的可行性，如果这个项目技术上可行、经济上合理、财务可持续、风险上可控，那就是一个好项目，在项目资产或经营权上的信用是良好的。比如二十世纪九十年代大量的高速公

路，项目本身的资产和收费权有很好的信用基础，靠项目本身的资产信用就可以解决融资问题。投资者也愿意投，金融机构也愿意提供融资。

第二，如果说项目本身的信用不足，那要看投资主体是谁来做，也就是项目投资主体(城投或社会资本方)的信用。比如如果是央企来做，投资机构觉得这种主体挺好，信用不错，这样项目资产信用加主体信用有可能获得融资。专业能力、经营业绩、投资能力都是项目主体信用的加分项。

第三，政府的信用支持。如果项目现有的主体信用和资产信用还不够，那可以看第三个信用，即政府的信用支持。政府信用不是兜底，而是合规情况下的投资补助、运营补贴，以及风险上的分担。

增强ppp项目可融资性的途径 与三大信用组合相对应，增强ppp项目可融资性可以从以下方面上做好文章。

一是加强ppp项目的可行性研究。这是项目可融资性的重要基础和前提，在很大程度上决定了项目资产/经营权的信用。实际上ppp项目可行性研究包括两个层面，一个是项目本身的可行性研究，这是传统可研的范畴；另一个是项目采用ppp模式的可行性研究。而ppp项目实施方案就是回答项目引入ppp模式可行性的问题，核心是商业交易层面的可行性，包括风险分担机制、投融资方案、投资回报机制、社会资本方准入条件、合同体系及ppp合同主要内容、监管和绩效考核等，进一步夯实项目资产的信用。因此，如果一个项目的可行性既回答了本身的工程、技术、财务的可行性，又把投资人和政府关切的交易问题解决了，这样就有可能找到相对靠谱的投资人。同时，作为金融机构，也会有意愿接手这种项目，愿意提供融资服务。

二是优选专业化的社会资本方(产业资本)。专业至关重要。

因为专业是社会资本方信用的重要基础。只有专业，才有可能了解项目所处行业领域的技术与经济特点，这是投资决策的前提条件，这是第一位的。只有专业，才有可能构建项目全生命周期的风险管控机制，包括识别主要风险因素、分析其潜在影响及提出管控措施。只有专业，才有可能建立健全项目的投资回报机制，包括创新商业模式、完善价格形成和调整机制以及设置必要的政府补助/补贴等。

而关于什么是专业化的社会资本方，他认为可以分成两大类：第一类，需要通过经营获利的项目，比如说供水、污水处理、体育场馆、学校、医院等，工程和设备只是项目成功的必要条件而远非充分条件。比如体育场馆的经营属性应该更强些，项目工程和设备非常重要，这是一个基础；但有工程和设备只是成功的一个必要条件，而不是充分条件，关键还在于运营能力和运营效果，也就是运营商或者运营商+建筑商的联合体，不然很难融资。第二类，工程和服务高度合一的项目，如高速公路、普通公路、市政道路等，工程和设备基本决定了公共服务的数量和质量。它的可经营性非常弱，高速公路建成之后有没有车跑、能不能赚钱，很大程度上是听天由命了。首先需要把工程踏踏实实建好，工程和设备质量都很好了，剩下的运营和维护相对来讲是比较简单的。因此此轮ppp项目中，建筑企业投资的积极性比较高，这其实也是一种专业使然。

三是政府信用支持ppp项目融资。首先要明确，地方政府及其所属部门，只对基础设施和公共服务的提供主体包括ppp项目公司或融资平台等，承担支付/补贴责任，并不直接与金融机构发生债权债务关系，不得对金融机构承担还贷或担保责任，不能出具承诺函、安慰函等文件。地方政府的使用支持如何实现，有几种方式可以去考虑。第一，政府切实做好ppp项目的财政承受能力的论证，包括规定的一般预算支出10%这一天花板，且考虑地方财务综合财力。有了这样的论证，政府的信用是相对来讲可靠的。第二是做好中期财政规划，在地方

政府需要付费或者补贴的前三年(t-3)可以编制中期财政规划，把项目纳入到中期财政规划中，并按其计入年度预算草案(t-1)和年度预算(t)给投资人、金融资本吃一颗定心丸。第三是对项目进行绩效考核评价，督促社会资本方履约。四是分担部分项目风险，比如最低需求风险等，确保风险得到合理分配。

建议金融资本参与项目研究论证

吴亚平主任还表示，金融业是经营风险的行业，虽然有产业资本出具的项目资本金作为其防风险的“安全垫”，但金融资本特别是银行实际上承担最大风险。在项目可行性研究和项目实施方案研究中，应听取银行等金融资本的意见和建议，在相关交易结构包括投融资方案、投资回报机制、风险分担机制以及融资条件设计中考虑或体现金融资本合理合法的利益诉求。此外，还可以请金融资本引荐专业化的社会资本方，促成政企合作。

他也建议地方政府加强与工商联、有关协会(商会)以及民间平台类机构的合作。积极搭建ppp项目信息共享的投融资对接平台(如项目推介会)，构建金融资本参与ppp项目前期研究论证工作的常态化工作机制。

回归ppp的初心，坚持四大理念和四大原则

他强调，项目的可研、实施方案没有做好，可能得不到融资。因此，要回归ppp的初心。从社会资本投资的角度来说，要用市场和商业的眼光去看ppp项目；而地方政府，可能是融智+融制+融资的小目标。两者利益立场不同，但都是基于合作的精神，提供更优质的公共产品或公共服务。

说到初心，吴亚平主任指出应坚持推广ppp的四大理念——公平的市场竞争、合理的投资回报、有效的风险分担和真正的

物有所值。在实际做ppp时，要真做ppp□做真ppp□坚持专业的人做专业的事、按服务绩效付费、风险共担、利益共享这四大原则。唯有如此□ppp的三大信用问题可以得到解决，项目的可融资性会大大提高。

项目结束工作总结篇二

为加强人资行政部20xx年度工作的计划性，使工作有目标、有计划的开展，人资行政部将结合公司的发展方向，制定人资行政部20xx年全年工作目标及计划。

20xx年人资行政部工作目标及计划具体如下：

一、做好人资行政监管工作

根据公司的各项规章制度，人资行政部将会定期及不定期的对各部门进行工作检查，目的是及时发现问题，及时纠正解决，使公司各项规章制度运行的更顺畅。每月行政部检查的项目是各部门考勤情况、着装情况、办公卫生情况。

完成时限：全年执行

达成目标：保证每个星期一次卫生检查

二、人员配置及招聘

根据公司项目部的招聘需求，及时有效的开展招聘工作。**项目招聘多为基层员工，人资行政部将采取以下招聘方式进行招聘：现场招聘会：这是传统的人才招聘方式。主要是可以与求职者直观的面对面交流，这种方式效率比较高，可以快速淘汰不合格人员，控制应聘者的数量。

员工推荐：员工推荐在一般公司应用得比较广泛，主要是招聘成本比较小，应聘人员与现在员工之间存在一定的关联性，

基本素质较为可靠。

三、员工培训

培训是企业给员工的一种福利，培训是公司宣传企业文化，提高员工专业技能的一种方法。人资行政部将根据公司领导和员工的双方面需要，制定出切实可行的培训计划，并根据培训计划进行落实。

人资行政部，将会对两方面进行调查，第一，就现在员工，进行问卷调查，了解他们的的想法和意见，因为就培训而言，受训者知道自己欠缺的是哪方面的知识，只有他们有学习的欲望，培训才能起到事半功倍的作用。第二就管理层进行问卷调查，了解各主管对本部门员工的日常表现，()进行评价，并列出了问题 and 需要改进的地方。

培训不能没有目标，盲目而为之，那样的培训没有任何意义，所以人资行政部会根据各部门的需求，期望达到的目标，设计出适合各阶层的培训课程，经领导审批后实施。

四、员工活动开展

1、文体活动提高员工凝聚力

2、集体旅游

为提高员工的凝聚力，使员工对公司产生归属感，公司将会组织安排员工进行集体旅游。

具体时间：以集团提出的具体方案为准

达成目标：每年安排一次集体旅游

五、行政后勤保障工作

行政部将在每月按时交纳公司的各项费用，包括电费、水费、电话费等，保证公司能够正常运行，为公司的各部门做好后勤保障工作。

行政部在每月底对各部门进行办公用品需求统计，上报集团人资行政部，进行采购，保证各部门的正常运行。

完成公司领导效力的其他任务。

完成时限：全年执行

达成目标：保证公司办公用品供应充足

6、文件管理

公司的各种文件是传达贯彻上级方针、政策，发布规章制度，请示和答复问题，指导、布置和商洽工作，报告情况，交流经验的重要工具。人资行政部严格控制按公司文件管理制度，做好各部门发文台帐，并按时上报集团人资行政部。

完成时限：每个月

达成目标：项目部各部门的每次发文都登记备案

七、员工宿舍管理

员工宿舍，公司计划安排专人对公共区域的卫生进行打扫，人资行政部将不定期的开展宿舍检查与评比活动，并严格按照公司员工宿舍管理规定，对住宿员工进行管理；营造整洁卫生的住宿环境。

完成时限：每月

达成目标：保持整洁卫生、安全的住宿环境

八、食堂管理

新办公楼装修完成后员工食堂将按公司核定的餐费标准保质保量为员工提供中、晚餐。为了减少食堂师傅的工作量，人力资源部计划将食堂的采购变定点供货制，确保员工能在标准内吃得更好。同时食堂每周制定菜谱，公示出来。

项目结束工作总结篇三

华高莱斯国际地产顾问有限公司

致

运通投资管理有限公司

之

世纪新天地项目

顾问工作计划书

华高莱斯国际地产顾问有限公司 2005年3月7日

目 录

第一章 前言

第二章 顾问工作计划书

第一部分 对本案的初步理解

第二部分 顾问工作内容描述

一. 宏观要素分析

- 二. 区域城市功能分析
- 三. 项目自身条件分析
- 四. 市场空间判断
- 五. 国内外shoppingmall研究
- 六. 项目初期商业形态发展方式选择
- 七. 阶段性商业形态发展战略定位
- 八. 商业地产开发产品建议

第三章 顾问服务周期及报价

第四章 顾问服务方式与人员安排

第五章 结语

第一章 前言

首先非常感谢贵司对我司的信任，使我司有机会就贵司拟开发之烟台世纪新天地项目，提供顾问服务工作计划。

本工作计划书为我司根据对贵司项目特点的理解，考虑贵司项目当前进展的实际需求，结合我司工作特长与能力，所提出的针对贵司项目决策的顾问服务思路架构。如果有机会与贵司合作，我们将在如下研究思路的基础上，安排恰当人员，迅速展开深入系统的研究工作，最终提出一套适合贵司项目运作的操作案。

真诚希望有机会与贵司进行愉快合作！

华高莱斯国际地产顾问（北京）有限公司 2005年3月7日

第二章 顾问工作计划书

第一部分 对本案的理解

（一）项目面临问题

根据贵我双方初步交流，结合我司在商业项目顾问工作中积累的经验，认为贵司项目所面临的关键问题，主要表现在以下几个方面：1. 城市发展规律与项目规划的矛盾。一个新城市、一个新区域的发展总是要经历居住发展、商业发展、商务发展的过程，在区域居住尚未大规模发展的情况下，发展大规模商业项目将面临巨大挑战。2. 商业对核心客户的依赖与区域现状的矛盾。国内商业企业大多依赖“流水”而生存，为了保证流水，必须要求核心商圈客户有足够购买力，而且多无法承受太长的市场培育期。需要迅速聚集人气，是项目重要课题。

3. 政府的要求与企业目标的矛盾。政府关注区域建设形象，要求项目档次，这往往与企业根据实际情况确定建筑与市场形式，而追求利润的目标并不一致。在此项目中，由于贵司只有20年的经营权，更需要对市场发展过程有准确分期。

4. 商圈成长规律与一次性大规模开发的矛盾。一个新兴商圈的兴起，或者一个大型商业项目的发展，往往是基于大量未被满足的潜在需求存在，或者发展、创造了一种新型需求方式、或者取代了原有商业模式。商业的发展也需要经历一个由小到大、以及业态调整的成长过程，其中可能穿插一些“起动机”、“引爆点”之类的触媒，而这往往与一次性大规模开发方式矛盾。

项目发展同时存在以下条件与机会可供利用：

1. 区域未来发展前景。政府已经搬迁至此，大学城将提供大量固定消费群，随着周边环境改善居民也将越来越多。未来

区域前景好。2. 老城区商业逐渐落后的现状。老城商业模式相对落后，致使大量消费外流，城市本身需要升级换代的商业形态。

3. 烟台城市的个性。四季分明，使得季节性休闲旅游特点明显，夏季以外市民也缺少休闲目的地。项目与游乐园共同作用，可以形成一个新的、四季休闲目的地。

4. 轻工产业基础。烟台，包括青岛等附近区域，已经聚集不少服装等轻工产业，为商业、工业互动发展提供了一定基础条件，同时也为项目发展outlet等有竞争力的新型商业模式提供了条件。

6. 商业行业发展面临升级、创新的趋势。商业领域开放，国内商业面临巨大调整，这既表现在商业业态的更新将提速，也表现在商业企业的整合方面，也表现在商业与物流、与生产、与休闲等等其他产业融合等方面。如果能够顺应趋势，商业物业的开发有机会成为促进商业升级、创新商业业态的直接动力。

抓住以上条件与机会，项目将有机会变当前的劣势为优势，以领先的姿态为烟台创造一个新的标志，为城市商业领域树立一个新的标杆。

（三）我司可提供的服务内容与顾问工作基本思路

2.4 项目实施计划书

项目管理组织结构 1) 项目组织结构

对于此次的项目建设，我公司将成立专门的项目组，由公司副总经理主管，项目经理具体负责项目实施，同时由公司质量保障部独立地对项目进行质量控制、保障管理。

本项目的组织结构包括用户方、实施方等各方，如下图所示：

【项目组织结构图】 2) 项目实施各方职责

任何一个项目的实施，是需要项目的中标方和用户方紧密配合，高度合作，共同保证项目的顺利实施。为此，我们认为有必要对各方的职能分工进行一个明确的界定，以便在项目实施中明确各方的工作职能，更好地进行项目实施的配合。

用户方职能：配合中标方的实施安排，提供必要的人员、空间、时间、工具等；负责配合中标方进行的系统培训活动，为活动提供必要的地点，安排相应人员参加；根据双方约定的项目验收方式，主持进行对项目的验收。

项目实施进度计划

根据项目要求，我公司将项目的实施计划分为四个阶段：

第一阶段：合同签订后10个工作日内将所有硬件、安全、系统软件等产品运抵买方指定场所。

第二阶段：应在7个工作日将所有硬件、安全、系统软件等产品在买方指定场所安装完毕。第三阶段：应在5个工作日内给买方相关人员培训完毕，系统投入试运行。

项目沟通管理是指对于项目过程中各种不同方式和不同内容的沟通活动的管理。这一管理的目标是保证有关项目的信息能够适时、以合理的方式产生、收集、处理、贮存和交流。在本项目中，项目沟通管理的目标是及时且恰当地创建、收集、发送、储存和处理和本项目建设相关的各类信息，并通过计划编制、信息发送、绩效报告、管理收尾等一系列管理环节，形成完整的项目沟通体系。因此，本项目的沟通实际是以各个组织单位为主体，通过系统实施的项目经理进行。

1) 项目沟通的方式

信息发送方式和结构是描述什么信息送给谁，什么时候和如何发送的信息传递结构。被发送的信息包括信息格式、具体内容、权限和级别、使用的协议/定义等在项目计划中明确的条款。我公司遵循文档化的信息发送管理方法，无论是会议、讨论、协商还是任务布置、通知等，凡是正式的信息沟通都以书面文字形式的发送为主，同时根据实际情况结合口头交流。在书面报告的同时，我们大量采用会议、讨论等多方直接面对的沟通方式，注重在技术人员之间的口头的、非正式的交流，促进信息沟通的及时、准确和有效。

项目团队内部的信息收集工作主要由质量保证小组负责，收集的信息主要是项目实施过程中产生的记录、报告、资料、文档等。项目团队外部的信息收集工作主要由项目经理承担，整理后再转交质量保证小组统一归档。信息收集的方式和途径包括电话、传真、电子邮件、书面文档、讨论、会议等。

我公司在通过iso9000的基础上，结合cmm 2的主要kpa[]通过采用以下的几种方法，保证项目开发过程和最终产品的质量。

质量保证：质量保证人员通过有计划地检查“工作过程以及工作成果”是否符合既定的规范，来监控和改进“过程质量”与“产品质量”。

同行评审：请同行专家、技术人员对工作成果进行评审，尽早发现工作过程、工作成果中的缺陷。

质量保证既要关心过程质量又要关心产品质量。如果“工作过程和工作成果”不符合既定的规范，那么产品的质量肯定有问题。但是“工作过程和工作成果”符合既定的规范却并不意味着产品的质量一定合格，因为仅靠规范无法识别出产品中可能存在的大量缺陷，这是质量保证方法不足之处。所

以单独的“质量保证”其实并不能“保证质量”。

制定、维护《质量保证计划》：根据项目实施计划，制定关于项目的检查实施中的过程质量、产品质量的计划；保持《质量保证计划》与《项目实施计划》以及质量控制、保证活动的一致性。

汇总和分析度量数据：根据项目实际进展状况，按照项目制订的质量目标提取度量数据，进行分析，并向质保部门经理及其他相关方通报度量结果，以取得支持决策和采取纠正措施。质量保证活动审计：由公司副总经理或质保部经理定期或事件驱动审计质量控制、保证的活动，检查sqa人员是否按照《质量保证计划》和《软件质量保证程序》执行质量控制、保证活动。

质量保证活动报告：向公司副总经理、项目经理以及相关人
员提交质量控制的
活动报告，阐述的质量控制的状况、问题，并取得反馈，以便改进。

投标单位:xxxx科技有限公司

日期：2014年3月11日

项目认购期策划及销售

工作计划书

第一阶段项目准备及预热阶段

主要内容：

1.2 调研/分析与营销策划

主要内容：

1.2.1 项目深度调研与分析

1.3 销售团队组建与管理

主要内容：

1.3.1 组建售楼部

1.4 售楼部装饰及布置调整 1.5 宣传用品准备

主要内容： 1.5.1项目楼书策划/设计/印刷

1.5.2项目其他宣传品策划/设计/印刷 1.6 项目形象导入

主要内容：

主要内容：以城市中心、区位优势、投资理财、现代办公为方向进行前期软文广告投放。

1.8 与甲方一起进行各种销售文件的准备

主要内容：

1.9 对下一阶段工作准备

主要内容：

对认购期工作进行计划和准备

第二阶段 项目认购阶段

主要内容：

主要内容：

2.2.5促使认购者向亲朋好友介绍本项目 2.3 执行评估

2.3.3对客户进行信息反馈调查

2.3.4根据销售情况对价格体系进行评估并对下一阶段的价格进行建

主要内容：根据市场状况、认购情况、竞争者情况对开盘方案进行最

后确定。

2.5 下一阶段准备工作

主要内容：下一阶段的工作的人员、物件、时间、预案等进行计划和准备。

项目结束工作总结篇四

记得以前有朋友问我的人生理想是什么，我的回答是要成功，住别墅开跑车等，数年后我总结：成功和成就恰恰青睐那些有生存危机的人，而疏远那些志向高远的人！一个人理想太大和没有任何理想一样，都难以成功！所以在我的字典里，理想这个词通常被解释为信念；信念这个词通常被解释为责任；责任这个词通常被解释为职业道德。

把追求责任心和追求道德的完善作为目标的人一定会走向成功！

伴着新年的鞭炮声和吉祥如意的亲朋好友的祝福我们开心地迎来了20__年。

在电视剧《奋斗》中，徐志森对他的儿子陆涛说：“你想用你的青春做些什么？”我又在我的青春里做些什么？我希望自

已在迈入三十的门槛时无需频频回首，自信而坚定，双手捧满了收获的果实。

一、指导思想：

以李先生精神为动力，以邓董理论和冯总重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以_经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

二、工作目标：

- 1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
- 3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。
- 4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户-资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线做到严谨、务实、高效，不折腾，不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

项目结束工作总结篇五

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店就应是不错的选取，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家带给了一篇蛋糕店的创业计划书期望能起到事半功倍的效果。

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。主要为人们带给蛋糕、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

1、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，个性是本店刚开业，想要打开市场，务必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必须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，所以要慎重思考。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。这天你能降低几元钱，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必须的竞争策略：“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”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以构成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下十分流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。个性是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他(她)为__生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有个性的岗位劳动技能要求：从业职员务必持有“健康证”。

五、财务估算

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20__元(包括店面装修和灯箱);3、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需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)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有有关内行人士评估，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、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20__元。

水电等杂费：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。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。