

2023年甜品店工作总结(汇总5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

甜品店工作总结篇一

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。

1、各类新鲜现榨的健康果蔬饮品

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。

2、套餐类

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。

3、优雅舒适的店内环境

传统蛋糕店，吸引顾客的是本店的产品，以及其本身的品牌价值。然而，我们吸引顾客再次光临的除了自己的特色产品外，还有优雅的店内环境。顾客光临本公司门店，是为了享受休闲时光，追求一种轻松写意的温馨感。所以店内的装潢要主打亲近自然的明亮色调，给人一种更放松的感觉。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。

4、轻松亲切的店员服务

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。

经营原则：

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。

随着现代人生活水平的提高，生活节奏的加快，在日常生活中，对各种健康食品的需求不断增加，健康绿色又时尚的食品与饮品正越来越受到人们的欢迎，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。

目标市场

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。

经济效益估算：

月销售额(平均)：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。

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20xx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。

如果你的蛋糕店不是所在街道或者小区第一家店的话，就要花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客，因为顾客很难改

变一贯的口味，风险控制，在社会上流传着这样一种说法：理想的生活就是住在英国的乡村，用着德国的电器，有个日本的太太，法国的情人，外加一个中国的厨子。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”。

甜品店工作总结篇二

甜品，是许多小女生的最爱。夏天的到来，高温天气，更是让冰激淋类、果汁类产品风行起来。

甜品店创业计划书：

一、创业目标

经营目标

在南京师范大学泰州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

南京师范大学泰州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

心甜门店设置在南京师范大学泰州学院食堂一楼东首，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

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。

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

制作可爱的心甜吉祥物，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

心甜店堂做到清洁光亮，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

制订心甜健康时尚美食手册。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，旨在增强消费者对心甜产品的印象。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。

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。

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、心甜的发展

根据企业实力，心甜以南京师范大学泰州学院这个市场为起点，放眼泰州五所高校的市场。，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1. 立足南京师范大学泰州学院市场，占据一定份额

填补南京师范大学泰州学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2. 占领南京师范大学泰州学院市场，建立连锁机制

当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在泰州五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3. 走向泰州市场，开放加盟经营

在泰州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，在泰州市内扩张连锁店，开

放加盟经营。

甜品店工作总结篇三

南京师范大学泰州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

南京师范大学泰州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

心甜门店设置在南京师范大学泰州学院食堂一楼东首，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

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 and 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。

甜品店创业计划书篇三

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。主要为人们提供蛋糕、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

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，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须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一定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，并成蛋糕市场的着名品牌。

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，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，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一定的竞争策略：“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”。

甜品店工作总结篇四

我父亲经营着一家小甜品店，整天在甜品店忙碌的父亲，面对顾客的时候总是一副谦卑的形象。虽然父亲靠辛勤经营甜品店将我养大，但我还是瞧不起父亲对顾客的那副样子，父亲让我放学后去甜品店帮忙，我也拒绝了。如果父亲的唠叨实在让我受不了，我也是避开同学们，偷偷溜进店里帮忙，我惟一可以与父亲对抗的行动是坚决不吃父亲做的甜品。

突然有一天，我们小区来了两个漂亮而时尚的女孩，她们居然在父亲的甜品店对面开了一家甜品店。由于她们的甜品店装饰别致，一时间顾客盈门，而父亲的甜品店则日渐冷清。一家是落后的传统手工制作，一家是现代化机器工艺；一边是糟老头掌柜，一边是两个青春靓丽的女孩经营，不说顾客了，就连我都想去那两个女孩的店里看看。

一年一度的甜品大赛又到了。我和很多人心里都非常清楚，今年的甜品大赛冠军非那两位女孩莫属，而我的父亲，与甜品大王的称号再也无缘了。只有父亲一副胸有成竹的样子，他说：“乔恩，今年比赛就由你来当我的助手吧。”往年不都是母亲当父亲的助手吗？怎么今年非得让我也去给他当助手呢？我心里嘀咕着，但嘴上却不敢说。

果然，现场的气氛比我想像的还要糟糕，偏偏最后上台比赛的又是我的父亲和那两个女孩。在台上一亮相，双方之间的差距便显现出来了。不管是评委还是观众，几乎所有人的目光都被那两个漂亮女孩吸引过去了。我跟在父亲身后，窘得无地自容。可父亲并不理会我与众人的情绪，只管埋头干活。父亲一会儿跟我说，乔恩，你快点将这些豆子磨了。一会儿又吩咐我，乔恩，将蜜糖罐打开。

终于两家的作品都完成了，两个女孩的作品让在座的所有人都惊呼了起来。原来她们做的是电脑雕花西瓜盅，经过调色后冰镇制成。首先颜色就给人一种视觉上的美感。

父亲在我的耳边说：“乔恩，你听着，不管外表如何美丽，如果没有内涵，持久不了。你需要记住的是，不管做事还是做人，朴素、真诚永远是我们的原则。”现在，我已成了父亲的接班人，不但继承了父亲做甜品的原则，也继承了父亲做人的原则。

甜品店工作总结篇五

（二）定价策略

每款产品价格定在x元以内，符合大学生的消费观念以及考虑到大学生的经济能力。其中生日蛋糕等的加个另外结算。店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满x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x

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x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。

（三）薪酬计划

两名店长□x元/月两名甜点师□x元/月四名学徒□x元/月

六名服务员兼职收银员□x元/月

（四）广告方式

到各大校园贴海报，发送优惠券和传单，制作可爱的心甜吉祥物，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□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。

（五）营销策略

（一）经营思路

本店的产品是针对年轻人消费群体的，主要是大学生，放眼xx市，xx大学城是最好的地址选择。吃甜品的人中大多数人是会选择下午的时间来消费，因此营业时间定为10：00至22：00。店面装修的风格定为温馨家居型，其中还要开设各类主题的包房，来符合不同人群的风格。店内聘请2名店长，2名甜点师，6名学徒帮手，6名服务员兼职收银员。根据xx市大学生的创业优惠政策贷款来获得资金，剩余的通过长辈融资获得。本店要以科学的方式来管理店铺，使员工工作开心，发挥自身的最大效率。

（二□xx的发展

根据本店实力□xx以xx外贸学院和xx外国语大学这2个市场为起点，放眼xx大学城7个院校，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1、立足附近

填补xx大学城内的xx外贸学院和xx外国语大学市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领xx大学城市场，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大学城开设连锁店。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大学城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。