

# 培训机构策划文案(实用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 工作计划格式篇一

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。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
- 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
- 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。

1、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。

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。

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20xx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。

2, 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。

## 工作计划格式篇二

- 1、蛋香，奶香，御金香。
- 2、悦动你的味蕾，您身边的烘培坊——御金香。
- 3、御用品质，金香四溢。
- 4、香香买几只，美美吃几口。
- 5、自然风情尽情品味。
- 6、金香御品，尽享美味。
- 7、蛋蛋的感觉，极致的细腻。
- 8、每一次的品尝，每一次的释放。
- 9、金色香气，驾御你心。
- 10、鲜果蛋糕，请选恋趣。
- 11、爱的蛋糕，融化心“甜”。
- 12、蛋糕爱水果，心鲜！
- 13、美味糕点，缤纷呈现。
- 14、鲜果入亲萌翻味蕾。
- 15、蛋糕香喷喷，只有利民店。
- 16、让你每一口都这么享受。
- 17、御用金香，百姓共享。

- 18、糕点美味，回味无穷。
- 19、味在香甜，意在初恋。
- 20、鲜果靓糕，舌尖缠绵。
- 21、填嘴，更甜心。
- 22、蛋糕坐好，鲜果来啦！
- 23、让西点成为永久心意的载体。
- 24、幸福滋味，美味优品。
- 25、鲜果配蛋糕，带给你不一样的感觉。
- 26、蛋糕会说话，不信你咬他。
- 27、皇家气派，高雅浓香。
- 28、够香，够甜，够细腻。
- 29、金色香气，独御心头。
- 30、誉满全城，十里飘香。

### 工作计划格式篇三

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

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。

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。

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

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。

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”。

## 工作计划格式篇四

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

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。

## 工作计划格式篇五

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。

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，必须要在服务质量与产品质量上下功夫，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，并成蛋糕市场的著名品牌。

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。

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类与尺寸蛋糕的本钱价。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，偷偷跑过往与店里师傅商量。

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”。

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，以达到广告宣传的效果。

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，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，藉以形成新的利润增长点。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非常流行的冰粥与刨冰，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，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者与别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，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。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

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（包括店面装修与灯箱）3. 货架与卖台投进约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。

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与“花招”来招揽顾客。

## 工作计划格式篇六

游戏主题：蛋糕店活动目标：

- 1、引导幼儿扮演熟悉的角色,知道角色名称,模仿最基本的动作。
- 2、游戏中有简单的角色语言和行为。
- 3、培养幼儿按意愿独立地确定游戏主题的能力,主题鲜明而稳定。
- 4、让幼儿学会协商分配角色,与同伴积极交往,友好合作。
- 5、进一步深化各个主题的内容,丰富各游戏,鼓励幼儿加强各角色间的联系。
- 6、体验明显的季节特征。
- 7、初步培养幼儿用已有的生活经验解决问题的能力。

活动准备：

- 1、各种口味的蛋糕、面包玩具
  - 2、橡皮泥、工作服等
- 第一次活动：

时间□20xx年6月8日（周五）下午指导要点：

- 1、游戏前简单的导入,激发兴趣
- 2、幼儿自主开展,观察与指导重点：

(1)帮助幼儿一起布置游戏场地。

(2)观察幼儿游戏中的语言和动作,了解幼儿角色水平。

(3) 教师扮演角色, 随机指导, 引导幼儿有简单的角色语言和行为。

3、游戏后谈话, 以教师为主的谈话方式, 再现有价值的游戏片断。

观察与推进:

观察: 幼儿在协商角色时已经能注意控制音量和男女搭配, 喜欢与同伴共同游戏, 在游戏中大部分幼儿能爱惜道具, 材料, 轻拿轻放。但部分幼儿还不会协调同伴间的纠纷。

推进: 在下一次的游戏前, 我将利用班级主页把故事及课件地址一起上传, 请家长一起配合, 使幼儿能熟悉地复述故事。由于课件中的故事角色对话语气、表情等特征比较明显, 我想, 对幼儿也是一个很好的学习作用。

第二次活动:

活动时间□20xx年6月15日(周五)下午活动准备: 大的点心盘(增添) 指导要点:

1、教师结合上次开展的各角色游戏进行讲评, 让幼儿提出再次玩的愿望。

2、以谈话形式增强角色意识, 强调要坚守“岗位”; 并强调幼儿遵守游戏常规。

3、分配角色: 按幼儿意愿, 教师根据幼儿意愿加以调整。

4、幼儿游戏, 教师指导(1) 教师全面巡视, 了解幼儿游戏情况, 重点指导医院, 以身份提醒工作人员工作认真, 对待顾客有礼貌。

(2) 鼓励各角色、各主题间的交往。

(3) 注意个别教育，鼓励每个孩子参与游戏，提醒个别孩子遵守游戏规则。

(4) 及时支持幼儿生成的新的主题。

5、游戏结束 (1) 放音乐提醒幼儿收拾玩具。

组织幼儿进行评议重点评各角色之间的交往以及是否坚持岗位。

观察与推进：

观察：刚开始我为了让幼儿完整地把故事串联下来，想全班分角色进行表演一下，但发现在回忆故事内容时，一些对话幼儿有些忘记。为了让幼儿有一个直接的印象，我先请引导幼儿一起讨论如何布置场地，再一组能力强的幼儿示范表演，并引导坐在下面的小朋友一起讲述对话。最后再请幼儿分组进行表演（以请小组长的形式）。幼儿全体表演时积极性很高，在头饰的吸引下很有参与的积极性，但是个别幼儿在戴上头饰以后，存在对文学作品不熟悉和不能与同伴相互配合进行表演的问题。幼儿在游戏中基本上能互相商量角色，表现故事的主要情节。

推进：幼儿商量角色时让幼儿学习自由组合，而不再请小组长的形式，培养幼儿的合作能力。在表演区，我也将这个故事头饰等道具展示的墙饰上，对幼儿的表现起到提示、烘托情境、渲染气氛的作用，利于幼儿顺利开展游戏。

活动反思：

这里值得一提的是废旧泡沫和海绵的废物利用，真正体现了我们张浦中心幼儿园的办园特色“以科学的材料投放为突破

口，培养幼儿的创新精神和实践能力”。实践证明幼儿在泡沫和海绵上制作蛋糕，比起纯粹的用橡皮泥制作，更趋于真实，不仅让他们能体验创作的快乐，也有利培养他们的探究精神和创新能力。

## 工作计划格式篇七

为了蛋糕店事业的蒸蒸日上，我们需要规范的制度进行管理，大家各司其职，共同营造良好的工作氛围。特订立此规章制度，望大家仔细阅读，并遵照执行。

### 第一、工作规范

#### 一、行为准则

- 1、尽忠职守，服从指挥，保守商业秘密。
- 2、爱护公司财物，不浪费，不化公为私。
- 3、遵守店里的一切规章制度及工作守则。
- 4、维护公司信誉，不做任何有损公司信誉的行为。

#### 二、工作态度

- 1、员工应努力提高自己的工作技能，提高工作效率。
- 2、热爱本职工作，对自己的工作尽职尽责。
- 3、员工之间应通力合作，互相配合，不得搬弄是非。
- 4、按时完成本职工作，不拖延，不积压。
- 5、待人接物态度谦和，礼貌对待客户与顾客。

6、要爱护公物，规范操作。要尊重别人劳动成果，团结同事。

### 三、工作要求

1、严把产品卫生、质量两大关键环节，不允许有一件不合格品到达顾客手中，严禁任何非生产人员未经同意进入生产区域。

2、保证生产区及营业区环境卫生，每日全面彻底开展整理、整顿、清扫、清洁工作。

3、工作场合不得嬉笑打闹，寻衅滋事，不得抽烟进食，随意蹲坐，不得玩手机、不做与工作无关的事情。

4、对待顾客热情周到，关切、体贴、把服务做到极至。

### 四、工作纪律

1、服从上级的工作安排，一经上级主管决定，应严格遵照执行。

2、按规定时间上下班，不得无故迟到、早退，班中脱岗。

3、每月休息\_\_\_\_\_天，所有节假日不能休息，节假日过后可以调休。不按规定休息与请假者一律视为旷工。

## 第二、考勤制度

### 一、工作时间

1、营业员工作时间：7：00—2：30，12：30—21：00。

2、蛋糕师工作时间：9：00—18：00。

### 二、考勤

公司员工一律实行上班签到制。签到必须本人亲自执行，不得代签，代签者每次罚款50元，被代签者每次罚款30元。。每位员工必须提前10分钟上岗。上岗时必须穿戴整齐，迟到、早退5分钟5元，10分钟10元，依次类推。节假日不允许请假。严禁旷工，当一月内旷工累计三次视自动离职处理。

### 三、休假种类和假期待遇

#### 1、病事假：

(1) 员工请假，需提前向部门管事申请，得到允许后方可请假。

(2) 如遇特殊情况（如病假），来不及请假的应用电话向经理请假，并在假后上班第一天出具病例证明方可。

员工有事请假，事假以“小时”为计算单位，请假不满1小时者按1小时计算，累计满八小时为一天。

旷工以“天”为计算单位，旷工一天按三天计算。

员工未经请假，擅离岗位或未准假而不到岗者，均以旷工处理，旷工三次视为自动离职。

### 第三、奖励与惩罚

#### 一、罚则

1、违反劳动工作纪律，在工作中员工之间发生争执，打架斗殴一次200元，不请假擅自迟到、早退、中途离岗超过15分钟者，每次扣10元。依此类推。

2、工作人员必须持有效健康证明上岗，因无健康证明或无效健康证明上岗者，被有关部门检查发现，所需费用自理，后果自负。

- 3、在工作中，工衣、工帽、围裙等服饰不整洁、留长指甲、穿拖鞋上班，责令其整改后方能上班，并处以每次每项10元罚款。
- 4、故意造成浪费、不爱惜公共财物的，经查属实的一律处以一次50元罚款，并发通知警告。
- 5、散布谣言，损害公司名誉，鼓动公司内部生事者，经查属实一律以一次50元罚款。
- 6、公司所有人员做虚帐，中饱私囊者，经核查属实，按所贪污价格的10倍---20倍罚款，本年内不享受公司任何福利待遇，情节严重送公安部门处理。
- 7、营业员不喊礼貌用语一次处罚10元。
- 8、所有店员不得利用收银机玩游戏、上网等，发现一次处罚一次100元。
- 9、发现地面卫生不合格处罚当值人员20元，陈列柜卫生不合格，产品摆放不整齐处罚20元。死角卫生不合格，留有明显死角卫生处罚20元。
- 10、西点柜、蛋糕样品柜以及蛋糕样品卫生不合格，表面有明显灰尘处罚20元。
- 12、所有员工长发者必须扎起，成舒适利索状，如发现一次违规\_\_\_\_\_元罚款。
- 13、生产车间与裱花间只允许当班服务员、店长、裱花师、主管及经理等进出，其他外来人员一律不得入内，否则当班每人30元罚款。

## 二、福利



- 1、当月满勤的，给予\_\_\_\_\_元满勤奖，作为鼓励。
- 2、员工自己生日时，可以自选一款蛋糕，当做生日蛋糕。家人生日购买蛋糕的享受八折优惠。
- 3、年中时，视营业状况，组织员工旅游。
- 4、年终时，给予\_\_\_\_\_元年终奖。

### 三、薪资管理

- 1、每月\_\_\_\_\_号，本店委托\_\_\_\_\_银行将上个月的工资转账支付至员工入职时提供的银行卡上。
- 2、员工觉得薪资有疑问的，可以向经理咨询，并要求查看工资明细与计算方式。

### 第四、人事异动

#### 一、入职

员工被聘用后的一个月內，蛋糕店有义务和员工签订劳动合同并办理保险。入职时，员工应提交健康证，并履行告知义务。

#### 二、调动

营业员上岗后一个月，认为自己更想做糕点师的，可以申请调岗。不重复试用期。

#### 三、辞职

正式员工要辞职的，要提前30天提出申请；试用期员工要离职的，提前3天提出辞职申请。

## 四、辞退

- 1、员工严重违反本店的规章制度的，本店可辞退劳动者，并不支付补偿金。
- 2、其他辞退情形同劳动合同法的规定。

## 工作计划格式篇八

一：按时上下班。如有特殊情况按以下规定执行：

- 1：本店员工必需牢固树立时间意识，上班迟到10分钟扣5元，以此类推每十分钟加扣5元。
- 2：有事除特殊情况外，提前一天执行请假制度，说明理由，去向，方便联系。
- 3：临时请假按时间累计12小时为一天。
- 4：由于行业特殊性，周六、周日不休息，如请假扣除当天工资及全勤奖金。
- 5：每月请假三天者，月出勤视为满勤。本店设立超勤奖，金额为：50元/天。

二：上班期间，必须做到着装整洁、举止得体、文明礼貌、以诚待人。

- 1：树立“顾客至上”的服务理念。
- 2：学习待客礼仪，主动问好、学会微笑服务。
- 3：不能以冷淡、随便、生硬的态度迎接客人。
- 4：禁止玩手机、睡觉。接电话不得影响正常工作。上述行为

一经发现，处罚办法为：玩手机、看电影、接电话：10元/次；睡觉：100元/次。

5：搞好加工车间、店面、工作台卫生。发现一次卫生差罚款5元。五：旷工一天扣三天工资。

六：中途不做的员工(服务员提前壹个月，学徒工提前三个月写辞职报告)如不按规定执行的或解聘的员工，终止押金发放。

七：本店新招员工有关要求。

1：面试时提供自己的联系方式，身份证复印件及家长联系方式。

2：面试合格后，试用一周，试用期不合格，本店有权辞退，不付任何待遇。

3：试用合格后，工资从试用的第一天算起。工龄满一年表现好的员工，本店奖励一千元。

八：凡矿工和因私事请假外出期间发生意外，由职工本人负责。本店概不负责。