

最新甜品店计划书封面 甜品店商业计划书 (优质5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。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。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

甜品店计划书封面篇一

1、“暖地”甜品屋介绍：

“暖地”甜品屋是一家以出售甜品为主，心理咨询为辅的小店。

随着社会的不断发展，人们的生活节奏日益加快，快餐式的餐点也日益走进人们的生活，并被广大的尤其是年轻人所接受。并且，由于生活压力的逐渐加大，人们很难有时间来放松一下自己，缓解一下压力。那么，饮食服务与调整心情便是本店的工作中心。

我们将全新打造一家温馨的甜品小店，不仅仅让顾客享受到美味的甜品，更重要的是要让他们在本店获得快乐的感觉。

本店的食物主要分为蛋糕、面包、饼干、果汁、咖啡等，而心理咨询主要是由服务员提供。将二者结合在一起，使顾客获得最大的满意度。

2、经营模式：

本店的大致的经营方式与当今众多甜品店一致，主要是自己制作、自己销售，在店中提供就餐位置，并将提供免费的心

理调整(主要是通过开导、游戏等方式)。

“暖地”甜品屋的经营模式类似于味多美、金凤呈祥，有自己的品牌，并拥有自己独特的甜品，种类繁多，有特色。但它又不仅仅是一个普通的甜品店，它将服务业的理念升华，让服务业更好的服务于顾客，这将受到广大爱吃甜点的小朋友、喜爱新鲜事物的学生以及忙碌压抑的工作朋友们的欢迎。

本店的选址将会在与地铁站相通的商场的负一层。主要考虑的是客流量以及顾客人群类型。

3、组织和人力资源：(详见第四部分)

“暖地”甜品屋在开店初期，由于规模较小和知名度较低的原因，整个店将由我们小组的三名成员共同经营。小组成员中一个主要负责整个店面的管理(包括本店的宣传)、资金的规划以及甜品的制作，另外两个主要负责服务、并协助另一人管理。在此阶段小组成员三人不采用，而是甜品屋盈利平均分红。

在“暖地”甜品屋的发展时期，店面的规模将会有所扩大，团队的人员也将有所增加，整个店也将更有明确的分工，将会考虑经营连锁店，并采用薪酬制管理。不断改革创新、不断提高本店的市场竞争力。

4、市场分析：(详见第二部分：市场概况及机会)

现代社会生活节奏的加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。而甜品店的发展尤为突出，以北京为例，近几年涌现了大量的甜品类型的店面，并且收入很不错。由于甜品店自身有着环境优雅、物美价廉的特点，受到了很多人尤其是年轻人的欢迎。另一方面，当代人的生活压力逐渐增大，但很多人由于时间、花费等原因没有去让自己放松，更多心里压力过重的工作者可能会由于面子问题而不去进行心理咨

询。虽然目前市场上的甜品店的数目不少，但与心理调整相结合的却几乎没有。所以，我们这种开店的方式将会很有前景。

5、营销策略：

“暖地”甜品屋是一家以市场为主导的小店，因此，顾客的喜好、产品的特色以及与同行业的竞争将成为本店建设的主要目标。

目标顾客主要是分为学生、工作者及中年父母。那么，按照目标顾客的不同，我们将会推出不同的产品以及服务，以便使不同年龄层的顾客最大限度的获得满足。

产品特色主要包括甜品品牌的建立和推广以及心理咨询及调整的引入。我们将会请到专业的甜点师以及运用特定的原材料进行甜品的制作，也将会对店员进行专业的心理课程培训，让本店更具特色。

在与同行业的竞争中，我们将会不断学习同行业的优点，不断深造，改进自身，并也会居安思危，规避风险，让本店朝着繁荣的方向平稳、快速地发展。

6、资金规划：（详见第六部分：财务计划）

本店在开店初期将需要较多的资金，最主要的花费将会店面租借、装修和设备购买方面。一年之后，将会逐渐转为盈利。

甜品店计划书封面篇二

1、启动资金来源：

(1) 贷款

北京市劳动和社会保障局相关负责人23日宣布，北京将加大对创业的支持力度，从4月1日起，提高小额担保贷款的担保额度，合伙创办小企业最高可申请50万元。

据介绍，新政策规定，对于北京市城镇失业人员、高校毕业生、农村转移劳动力、复员转业军人开办个体工商户的担保额度由原来不超过5万元提高到8万元。以上人员自主、合伙创办小企业申请小额担保贷款的，贷款担保额提高到人均不超过8万元，最高50万元。那么我们至少能从银行借24万元资金。

(2) 假期打工

我们小组成员利用假期打工，大致三人将共能获得1万元的个人存款。(3) 向家人借

由于我与合伙人的家庭的经济条件都比较富裕，剩余的启动资金，我们可从各自的家庭里借得40,000元左右的资金。

2、财务报表：

甜品店计划书封面篇三

以阳光、励志为主题，开一家专业甜品店，经营范围为四季式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、奶茶类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、烘焙类、烧烤类等。

对一个大学来说最低也有二万余师生，他们大多的消费用于饮食方面，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。美食街附近是男女生聚餐最集中的地方，所以大学附近是开甜品店的一个好地方。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。但是喜爱甜品的男生女生还是大把大把的。

存在的，而且老师中也有喜爱甜品的，所以大学生甜品店的目标顾客是全校师生。

1、制订甜品健康时尚美食手册。内容介绍最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等大学生开甜品店创业计划书大学生开甜品店创业计划书。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。2、重大节日在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对小店甜品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000元。

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备，预付店租、装潢、原材料。

甜品店计划书封面篇四

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。

市场介绍

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。

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。

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。

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埋思想。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。

甜品店计划书封面篇五

2、市场分析与商圈调查

3、甜品店资金的预算与筹措

a□预算所需资金b□资金筹措途径c□降低筹资成本

4、甜品店开业手续的办理

a□办理开业登记b□办理税务登记c□办理卫生许可证d□办理排污申报登记手续

甜品店的装修和布局

1、甜品店的内外装饰:a□甜品店外观设计b□甜品店内部装潢

2、甜品店形态设计:a□甜品店形态的选择b□甜品店设计要活用行业的特性

3、甜品店的氛围营造:a□室内光线照明b□音乐设计c□通风调温d□气味

目标顾客

有人说，做小本生意跟做大生意一样，要做女性的生意，一定大有作为，所以开设甜品店前途看好。开家甜品店要多少钱？有人误认为女性比男性更喜爱甜食，其实是个错误，事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男性也喜爱甜品。甜品店需要什么？不少年轻女子为了保持苗条身段（或为了减肥），往往视甜食为洪水猛兽，所以开甜品店的朋友不能将宝押在年轻女性身上，要做大众生意。

地点选择

只要人多的地点即可。甜品店需要什么？最好设在商业区、大型市场附近、电影院旁、工业区宿舍群、办公楼集中地等。开家甜品店要多少钱？客运站、码头和大酒楼附近则不宜，因这些地段店租高，且人们来去匆匆、腹中不饥，无意光顾甜食店。

店面布置

最基本要做到清洁光亮，窗明几净。开家甜品店要多少钱？

用大笔金钱装修店面绝对没有必要，顾客食用甜品时，很少关注门面的豪华，他们更关心食物的口味、营养与卫生。甜品店需要什么？只要甜品质量过关，店面整洁美观，就不愁没生意。甜品店比其他小店更应该注意选购高雅脱俗的碗碟，使顾客一看餐具就产生舒心感觉，认为这个店够品味，值得再次捧场。店里应摆设可以容纳15人的桌椅，面积约在10平方米以上。

价格品种

开甜品店要有恒心，不可能“一口成胖子”。开家甜品店要多少钱？价格方面，最好是适应大众化的价位，每碗甜食的价格约在2~5元之间，加不加糕点、鸡蛋、饼子由顾客自行决定，不要搞“拉郎配”，否则容易引起不满。品种方面，不可贪大求全，如果你一个人既当老板又当伙计，那么七八个品种就够你忙得团团转。甜品店需要什么？如果有一人帮忙收款、做杂务，则十几个品种就已经足够。如果有帮工三四人，那么品种应在20种以上。

经营策略

价钱便宜，品种繁多固然很重要，但是更关键的还是味道。开家甜品店要多少钱？凡是与吃有关的行业，都注意顾客的口味，吸引回头客的最佳方法是具有自己的特殊风味。甜品店需要什么？有时候把快要卖光的甜食再烹调一次的话，店主必须自己先尝尝原味是否已经走失，如果口感不佳，干脆倒掉，以免卖坏招牌，因为甜品的成本实在有限，不要因小失大。

烹煮甜品时应抱着宁精勿滥的原则，卖完之后再行进行适量烹制，以保持产品时常新鲜，因为甜品最忌隔夜。开家甜品店要多少钱？如果有意“抬升”顾客的消费额，可以将几个品种组成一个“套餐”出售，如红豆汤加蛋糕、绿豆汤加甜饼或加草莓为一组。甜品店需要什么？另外，甜品也讲究季节

性，冬夏种类应略有变化，酌情增减。

寒冷地带的人，普遍怕甜腻，显然这些地方的人们需要多一些热量补充。开家甜品店要多少钱？所以，北方地区的甜品比南方地区的甜品要淡些。在不同地区开设甜品店，则应照顾本地人的饮食习惯。现代人平时饮食较丰足，吸收了不少营养，一般不甚喜欢吃过甜的东西。在广州，许多酒楼饭店在晚餐过后都奉上甜品，如绿豆糖水，尽管新鲜热腾腾，香味扑鼻，但许多客人只吃几口即止，认为太甜。甜品店需要什么？甜品一定要迎合大众口味的变化，十年前的味与今日不同，不同的甜品，都不能以“够甜”作为招牌。最重要的是使在甜之外，还有种种香味，如糖水加橘片、杂果、杏仁或豆腐花加红糖，做出“香甜”特色。

开张成本

桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗柜和预付店租等开支相加，资金有限者可以自己充当伙计，或叫父母、亲戚帮忙。甜品店需要什么？记住，消毒柜这个设备绝不能省，应将它摆放在店里最显眼的地方，因为它是卫生工作必需的。顾客看见消毒碗柜，也能产生一种安全感。全套设备购置约需3000元。开家甜品店要多少钱？在总的成本支出中，电器、房租、厨具的支出占了大部分，而甜品所用的原材料多是豆类、糖块和一些农副产品，价格低廉，1000元左右即能应付数十天的消耗。

盈利前景

做饮食业的人都很清楚，甜品的成本很低，价格则随机应变，在居民区开店应低些，因为要做熟客生意，不能太狠；在商业区开店可以将价格调高一些，因为人们购物时往往舍得花钱满足口腹之欲。甜品店需要什么？甜品的毛利率维持在40%~50%不困难，每碗甜食的纯利在1~2元之间。开家甜品店要多少钱？一间15平方米的甜食店，每月盈利可达

到4500~7000元。