

面包糕点创业计划书(优质5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

面包糕点创业计划书篇一

1、本计划书将围绕6w2h方式展开：

□1□why□我为什么要开面包店？（先找出自己真正开店的动机？）

□2□when□我准备什么时候开店？（决定开店的时机之前，全部资金是否已经到位？）

□3□where□我的店想要开在哪里？（租金是否符合自己的资金预算标准？）

□4□what□我的面包店想卖什么？（自己是否了解门店未来卖什么烘焙品类及当地销售特性？）

□5□whom□我的面包打算卖给谁？（未来面包制作技术是自己掌握还是外聘师傅？）

□6□who□开店后，谁来经营这家面包店？（是由自己直接经营，还是聘请外人来管理？）

□7□howmuch□我准备多少资金开这一家面包店？（自己能掌握的资金有多少钱？）

□8□howto□我打算怎样经营这家面包店？（这关系门店装修

与营业风格，是否符合主流顾客嗜好？）最后，机会永远是留给准备最好的人。

2、原则

1) 第一次开店不必贪大求全，适合自身实力即可，但必要的装修不可少。

2) 投资额控制在5万。面积不可太小政策与设备问题。3) 是否可市场定位为健康面包坊差异化经营。

3、可行性分析

3.1 劣势与威胁

1) 尤溪已有数家面包店，且显品牌化、连锁化趋势，具有很强的竞争力。

2) 海海面包制作工艺不够精湛。

3) 店长营销管理能力（主要表现在：销售口才，结合实际情况促销方案制作，挖掘潜在市场）。

了解客户喜欢的. 面包糕点种类，客流量，客户一次性购买力，主要客户分类（妇女/学生，年龄段），了解在尤溪的不同地段，客户各因素的影响因子。

3.2 注意事项

1) 面包店是一个顾客忠诚度很高的行业. 所以, 你从一开业开始, 就要保证出品的质量。现在国家对食品行业的监管越来越紧, 有消息称面包店装人实行qs制, 到时你的开的店如果达不到qs对面积等方面的要求, 就会被强制关闭。不过我个人估计这个要实行还不是短期能实现的（暂略）。

3)影响购买的因素：新鲜（保质期）、口味、地点、品牌、卫生、促销、价格等为重要因素的递减顺序。

4)评估日产量能力：一天可以产多少量，可以做几种产品。

4、财务状况分析

资金预算

1)一般在不计房租的情况下，一间30~50平米的店面均需5万元左右的资金。其中包括设备投入如烤箱、醒发箱、冰箱、大小搅拌器、操作台等约1万元左右；工用具投入如烤盘、各种模具、刀具需2千元左右；货架、展示柜5千元左右；其余原料、办营业执照流动资金等约1万元。

2)设备以二手货为主。

3)周转金（至少是总投资的30%）

5、产品定位与差异化营销

1)精品化路线：少量产品可参考甜甜圈。

2)保健(营养)面包为特色：

特色类别材料及成分目标对象

3)个性化经营：客户可以diy生日蛋糕，引导消费者手工制作生日蛋糕。

4)现烤现卖策略。牛角包做好后，不急着马上烤制，而是冷藏起来，等到客人需要的时候才拿出来现烤。

5)部分低价专营方式以提高人气为主：牛角包，三坊七巷的黄米糕，蜂蜜小面包。

6) 比如一家店，多是0.5元的产品，这样即可薄利多销。

6、店面选址与装修

1) 找到一个好地点开店，已经具备50%的成功要素。

2) 已大量玻璃与镜子为主，奶黄与coffee色为主。

3) 应尽量显得明亮、整洁。光线要柔和(重点)。色彩要适合。如果店面够大应该设置一些休闲座位。提供少量饮品，既增加情调，营造温馨浪漫的氛围，又可方便客人休息，用便餐点心。

4) 理想的面包屋应开在大型住宅区的出入口、菜市场附近、公共汽车站旁等地，总之要在生活气息浓厚的地方。

5) 实例：地点，千万要谨慎！我们当时选址不够慎重，觉得一条街的两面相差不大。可实际上非常大！我们小区大概四千户。不过我们开时只有一千多一点，那时可以保本。所以上次见你说两三千人，绝对没问题的。如果是你一家的话。我们小区二期住进来时就是两三千户了。那时最好的月份可以挣个五千。现在三期入住后四千户，也可以挣比这个多一些。因为有第二家嘛！街道的区别有多大啊！我们当时看铺时就发现靠南的人流量大一些（与我们小区的门和路有关），但我lg心急，怕人家来开了我们就不敢开了，就急急地订了北面的铺。那是小区只有一家店，感觉也不明显，但后来两边差别越来越大。我发呆时数过人，对面过了一百个人时我这边才路过十三人。你说区别有多大。虽然相距只有十米。

客户消费行为与目标客户（结合本地）

7、客户消费行为与目标客户（结合本地）

目标消费群为有一定消费能力的群体，主要为女性、学生和小孩；她（他）们的习惯是：将西点作为早点或夜宵、平时

零食、生日蛋糕等。

8、销售渠道

1) 主要方式之一：拥有学校，网吧□ktv等等之类的一些销售批发代销关系渠道。销售主要靠店面卖成品，并按顾客要求订做、送货上门。

2) 有些小面包店，与周边工厂、企事业单位工会联系，当这些单位员工过生日时，用低价制作生日蛋糕。建立起周遍的销售网络，电话预定等。总之，做什么都有竞争，关键要有自己的特色。

9、营销与促销策略

1) 会员制度。

2) 在面包架上或是面包上，以卡片cute标示制造面包的特别优点（美工设计），并取个吸引人的名称，会让你精心烘焙的面包，变成超级业务员，向顾客推销。

3) 平价牛奶，在各面包栏摆放并明码标价，贴标签。

面包糕点创业计划书篇二

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的面包、糖果等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品连锁店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，决定打

造个从小到大的产业，从简单的“diy面包店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业，形成diy食品连锁一条龙。打造都市避风塘！

面包糕点创业计划书篇三

随着国民生活水平的不断提高，生活节奏不断加快，市民们更趋于喜欢上街购买成熟的食品，面包不仅方便，面包房在饮食习惯上又兼容了中西结合，所以更为受到大众的欢迎，无论来到超市还是逛到步行街，或者大街小巷、居民区和农贸市场，都能感觉到随风飘来阵阵无法抵挡的焙烤香味。

面包店因为其方便快捷新鲜而受到众多市民的欢迎，近年来在各大中小城市也如雨后春笋般地越开越多，已经成为了都市的一道靓丽风景线。面包店的数量在不断上升的同时，有些面包店质量变的无法保证，面包店的第一宗旨就是质好新鲜，保证面包新鲜，味道尽量符合大众口味。

1、劣势

周边地区、居民小区、市中心等繁华地带已有数家面包店，且显品牌化、连锁化趋势，具有很强的竞争力。本身处于初期阶段，面包制作工艺不够精湛，资金问题，无法进行大规模的宣传。店长营销管理能力（本人为学生，在这方面可能有所欠缺）

2、优势

本人属于学生，在学生喜好方面可以极大的满足广大学生的要求？能在一定的时间内有较为稳定的客源，利用课后时间亲自了解客户喜欢的面包糕点种类，客流量，客户一次性购买力，主要客户分类（妇女/学生，年龄段）。

时间：面包屋营业时间从早上6点至晚上12点；营业员一般

有1—2个，师傅1人，分早晚两班，面包师傅需要早上和下午各做两批面包，以保证面包新鲜。

促销手段：新店开张，可以以较低的价格先吸引一批客户（原价的八折左右）

对于一次性超过一定金额的客户，可以永久打八五折（会员制度），可以进行捆绑销售，将不同种类一起销售。

服务：尽力做到客人至上，对客人的要求尽量满足，听取客人意见改进服务方式等

我们提供给消费者新鲜、美味的面包，色香味是顾客选择面包屋至关重要的因素，我们将“新鲜出炉”和“味道是否可口”放在第一、二位，味道的好坏直接决定未来客源的多少。

卫生状况也是消费者作出购买行为时重要的考虑因素，味道对吸引“回头客”至关重要，而卫生状况是前提，良好的卫生状况让客人心情舒畅，提高对小店的正面评价。

我的目标是在我在校期间能够，赚回本钱，并且有较好的口碑，有稳定的客源，其中回头客占有一定的比例。

1、店面地址

面包屋的选址十分重要，有个好的位置，面包屋就成功了一半。

与有些商店不同，并非所有闹市区就适合开面包屋。闹市区顾客去那里更多是为了买服装等商品，很少选择在那里就餐，有时走累了才找个地方喝点水，顺便休息一下。消费者会就近选择购买场所，所以普遍认为理想的面包屋应开在大型住宅区的出入口、菜市场附近、公共汽车站旁等地，还要有一定消费能力的群体。

按习惯，人们一般都就近选择面包屋就餐，而很少跑到较远地方的面包屋去，所以理想的面包屋应开在大型住宅区的出入口、菜市场附近、公共汽车站旁等地，总之要在生活气息浓厚的地方。

2、客户消费行为分析：

1) 目标消费群的食用习惯：目标消费群为有一定消费能力的群体，主要为女性、学生和小孩；她（他）们的习惯是，将西点作为早点或夜宵、平时零食、生日蛋糕等。

2) 目前流行产品：蛋挞、菠萝包、艺术蛋糕、冰皮月饼等。

3) 消费特征：

挑剔卫生状况；店铺、营业员的卫生状况是目前消费者普遍不满的地方；

好奇、实惠；众多品种花色、产品特价永远是吸引消费者的法宝。

影响购买的因素：新鲜（保质期）、口味、地点、品牌、卫生、促销、价格等为重要因素的递减顺序。

一般在不计房租的情况下，一间30~50平米的店面均需5万元左右左右的资金，包括：

2) 工用具投入如烤盘、各种模具、刀具需2千元左右

3) 货架、展示柜5千元左右；其余原料、办营业执照流动资金等约1万元。

4) 周转金（至少是总投资的30%

4) 店租（建议预测月营业额的8%~17%）、店型（依据营业性

质而定)、租期(一般最好为3年~10年)、装修+空间动线设计(依据预算、产品类别及店铺风格而定)。

1、面包店是一个顾客忠诚度很高的行业。所以，你从一开业开始，就要保证出品的质量。

2、现在国家对食品行业的监管越来越紧，有消息称面包店装人实行qs制，到时你的开的店如果达不到qs对面积等方面的要求，就会被强制关闭。不过我个人估计这个要实行还不是短期能实现的(暂略)。

4、影响购买的因素：新鲜(保质期)、口味、地点、品牌、卫生、促销、价格等为重要因素的递减顺序。

5、评估日产量能力：一天可以产多少量，可以做几种产品。

面包糕点创业计划书篇四

2、项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚!

3、项目宣言：我的面包，我的young!

4、店面名称：

icake——diy面包店

注释1[i——我，icake——我的面包，就是diy面包，自己动手制作，世上独一无二的面包!

2[i与“爱”谐音，就是喜欢面包，喜欢我们的面包店!。

5、店面主题曲：

《甜甜的》——周杰伦

主要歌词：我轻轻的尝一口你说的爱我……

每天会在店里播放一定的时间。

6、宣传口号：

我的面包，我的young!

注释□young有两个层面的意义，一方面，是我们面向年轻群体的体现，另一方面□young与“样”同音，即diy自己制作面包，就有自己想要的样子！

7、店面商标：

注释：上边一个蜡烛，是字母“i”的变换，左边缺失一块的圆就是面包也是字母“c”□与后面的“ake”连起来就是“cake”代表着面包的意思，再和蜡烛在一起，就是我们面包店的名字“icake”！

8、店面地址：

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便利的地方。（因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段）。

三个备选方案：

1、海淀五道口华联附近临街旺铺出租

面积：50平米

房源描述：周边遍布很多高校交通便利的很绝大多数人耳熟能响高校生们消费的集中地，消费人群不容质疑。是一个极

好的商铺经营场。

2、民族大学西门附近的旺铺具备餐饮条件

面积：45平米

房源信息：临主街，有上下水，动力电。消费人群以年轻人为主，人流量大，消费能力强。本店适合经营餐饮等行业。

3、魏公村临街餐饮旺铺出租

面积：40平米

房源信息：此商铺位于魏公村临街繁华地段，紧邻大学，临主路公交站牌集中，周边多家品牌餐饮，服装店，小吃奶茶店，人流量非常大，纯一层，面宽8米，上下水，动力电，能注册，适合各种服装饰品，品牌小吃，西餐茶楼等行业。

9、店面布局：

风格采用多样化的布局，诸如：童话版、欧版、丛林版、温馨版……各各相互独立的不同主题风格的界面，以供不同人群的喜好。（本身就是一个diy店，就让它一“独”到底！每个人都有自己独特的意境。）

周围排满面包制作的参考图片，大而且容易看，方便大家制作面包。

面包糕点创业计划书篇五

针对产品的成本测算，合理定价。我们的主要消费群体是大学生，他们所能接受的价格也不是很高，因此如果我们的面包店在制作面包时将多次掺和数提高到45%-50%，就能既保持原有产品的风味，又使更多消费者更易于接受，同时生产总

成本也降低了5%，出售的价格也不会太高。这也是符合市场营销观念的理性决策。

2. 促销策略

面包店开业面对社会公众，容易形成第一印象。这第一印象在人的大脑里先入为主，又往往成为人们认识对方的起点，并在一定程度上影响和制约着此后的交往。所以开业前后我们都会进行大力宣传，定期开展促销活动，以此来吸引顾客，试图建立更多的忠实顾客，提高店铺的知名度和美誉。

3. 外卖策略

3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

4. 会员策略

开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，使消费者心理产生积极消费的心态，增加购买率，增加品牌知名度。