

2023年甜品店大学生创业计划书商业模式 大学生创新创业甜品店项目计划书(通用5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。优秀的计划都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?下面是我给大家整理的计划范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

甜品店大学生创业计划书商业模式篇一

mr.&miss.

韶关学院校本部

本甜品屋主要以diy的形式经营西式甜品,品种:巧克力、各类奶茶、果汁、各类西式蛋糕、冰激淋、刨冰等diy甜品,比起味道来说,更重要的是顾客在制作过程中充分的发挥他们的创意并乐在其中,可以和家人、爱人、朋友一起去diy这是交流感情的好方式。

本店的巧克力diy专区是专为年轻爱美的女性开设的,材料为浓度60%以上的黑巧克力,此类巧克力,吃了不会发胖,正适合当今大部分都在减肥但深爱巧克力的年轻女性。

大学生年轻人

店员、顾客diy制作

采取现点现做制,即是可通过电话,团购,现场到达3种方式进行订购。

甜品

团购订购：这种方式为了维持盈利必须限定保质期较长，材料选用较方便的类型如巧克力等。

现场到达：因为没有预约，可能导致人手材料安排混乱的问题，于是采取时段生产策略，即限定不同时间生产不同类型的甜品，以达到控制材料，人手，时间和产品剩余的目的，所以同时也必须做好各种宣传和调查，做到对顾客最满意的服务。

根据igd国际食品分析机构调查显示，从2005年开始，全国的甜品行业以20%的速度增长，2009年已经达到900亿的产业规模，2014年甜品行业将会达到2000亿元人民币的产业规模。甜品行业无疑是一个新兴的朝阳行业，隐藏着巨大的商机，专家甚至预测未来30年甜品市场仍将保持持续发展的态势，二三级城市的甜品市场容量的增长速度可接近200%，井喷式的发展形势持续升温。

diy店是现在流行、个性、有创意的一种开店模式，顾客能亲手制作甜品，体验个性和创新。年轻人都追求时尚、浪漫、个性、独特。所以diy甜品店也是一个很好地经营方向。再加上韶关学院周边几乎很少见到这样的diy甜品店，同时这又是适合年轻大学生的表情达意、聚会或自娱自乐的一个好选择，有着一点的市场潜力。韶关学院学生人数众多，客户群体大，所以学生顾客的传播能力很强，会给我们带来更多的潜在顾客。这有利于我们diy甜品店的将来的经营发展。

（一）产品策略：产品策略主要是指将甜品的颜色、口味、外观等进行翻新。不仅供客人diy甜品，本店也会研究新产品开发，产品生命周期，品牌策略等，是价格策略和促销策略的基础。给予产品赋予特色，可以让其在消费者心目中留下深刻的印象。

1、每月选出一款客人diy的新品，客人下次到店里可以享受一款甜品半价的优惠。给客人耳目一新的感觉，吸引更多的客人。

2、可以使做甜品的容器更精致，更吸引人，独特化。让客人能够diy出更好的甜品。

（二）价格策略：价格策略主要是指甜品的定价，主要考虑成本、市场、竞争等，其主要研究甜品的定价□diy的工具。

1、差价不超过产品本身的成本，根据原材料的时令适当调价。

2、一次性消费满100打八点五折

3、购买会员卡，每款甜品享受九折

（三）促销策略：促销策略主要是采用一定的促销手段来达到销售产品，增加销售额的目的，促销的形式包括了广告宣传、促销活动、人员销售、口碑操作等，通过推广，得以让消费者进店消费产品，促销的强度及其计划是否得宜，足以影响或操纵产品的知名度、形象、销售量，乃至企业的品牌形象。

1、派发传单：发布招聘信息，并制作传单，兼职人员在人流量多的地方派发宣传单，凭宣传单可优惠。

2、网络团购：网络团购已经成为一种新的消费形式，深受年轻人的欢迎，企业可通过网络团购为自己带来更多的客流，顾客也可从团购中得到更多的优惠。

3、节假日优惠：在主题节日，如情人节，可推出情侣双人优惠套餐。圣诞节推出圣诞套餐等。

（四）诚信待客

(1) 在本店买到过期不新鲜的任何一样产品，我们退双倍钱并且免费赠送10份最新鲜的招牌甜点以示赔偿。

(2) 对于顾客的外送甜点一定准时送到，决不拖延时间，保证让顾客吃到最新鲜的甜点，如果中途出现意外或者突发状况，一定第一时间告诉顾客没有将甜点送到的原因，并且事后做双份赔偿。

1. 房租1000元

2. 门面装修约1000元(包括店面装修和灯箱)

3. 货架和卖台投入约1000元

4. 员工(3名)免费

5. 机器设备投资：4000元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油、巧克力，水果等原材料。)

6. 货品本钱：30%左右。

7. 水电等杂费：300元

8. 500元设备折旧费：按4年计算。

营业额：其中包含了成本和利润两个部分

成本：其中包含了部分永久性设施的费用

利润：利润占营业额的30%

假设diy甜品店一天的顾客有50人，平均一人消费20元，则一天的毛收入为1000元，成本大概为500元，则一天的营业净收入有300元，一个月除去员工两天的休假日，利润为 $300 \times 28 = 8400$ 元，一年的收入为 $8400 \times 12 = 100800$ 元，总

的来首diy甜品店的经济效益还是有发展前途的。

甜品店大学生创业计划书商业模式篇二

准备创业开甜品店，做如下计划书：

一、企业描述

（一）店名□“xx”甜品店

（二）经营范围：港式甜品、各类饮料、蛋糕等。

（三）经营规模：中小型

（四）经营原则：诚信创新，顾客至上

（五）产品描述：“贝儿小卷”甜品店是一家以甜品为主的综合休闲店。主打产品有双皮奶类、冰淇淋类、龟苓膏类、西米露类、布丁类、奶昔类等。也有蛋糕、甜甜圈、披萨这类小吃提供给顾客。

二、市场分析

根据附录1的市场问卷调查，随机在选址处调查了100位行人，得出以下数据，并对某些可用性问题的数据进行了一定的分析，对甜品店的创业会有一些的参考性。

（一）目标顾客分析：分析结果：这个问题是针对甜品店的目标顾客进行提问的。从数据中可以看出女性相对于男性，更乐于接受去甜品店消费，而鉴于18周岁以上的人，普遍开始经济独立，因此消费人群有所上升，但是40周岁以上就没有什么消费动力，原因应该是从类似于糖尿病之类的健康因素考虑，为了自身的健康，会对甜食进行一定的遏制。由此可知，主要目标人群应该是女性，而学生族和经济独立的上

班族也是目标顾客。

（二）目标市场分析：这个问题是针对甜品店的目标市场分析的。既甜品店为何吸引消费者前来消费，而哪些因素，又影响着顾客前来消费。从数据中可以看出，压力大选择来休闲放松、与朋友来聚会聊天和物美价廉是吸引消费者前来消费的主要动力，因此，甜品店应该注重这几个原因，制定合理的价格，营造休闲放松的气氛来吸引消费者。其次从自由选项（其他）来分析，也有消费者认为，天一广场没有相类似的甜品店，会令行人好奇，进而满足好奇心，进入店内消费；或者也有人认为习惯了咖啡厅、茶吧、奶茶店这样普遍存在的休闲店面形式，甜品店会是个比较新鲜的尝试，因此甜品店的创业，无疑是一个比较乐观的前景。

（三）顾客需求分析：这个问题是针对消费者在消费所在地的需求所进行的提问。从数据中可以看出，卫生条件和服务态度“遥遥领先”，作为消费者最关心和在意的条件，也影响了她们是否选择消费的动力。因此，创造良好的就餐休闲环境，并注重员工的素质与服务态度培养，成为了甜品店首要的目标。由表格可见女性对甜品店的要求比较高，都超过男性的需求。另外，还可以看出，口味与价格也占了很大的比例，作为甜品店，要尽量推出物美价廉的产品。在“其他”这个选项中，也有顾客提到，主题是否鲜明。品牌效益作为一个不可或缺的条件，在发展阶段，为了能被顾客所记住，确实应该创立出自己独特的风格和主题，现在市面上就有很多主题咖啡店，主题甜品店，如动漫主题咖啡厅、机器人主题甜品店、宠物主题甜品店等。我们的甜品店也将把这个纳入考虑范围，争取创造出自己主题风格鲜明，让顾客能够宾至如归，流连忘返的甜品店。

（四）分析总结：甜品作为现代餐饮业的一条支流，在现代生活中占有率越来越大，已不仅仅局限于年轻人。天一广场客流量大，且经实地调查，广场内并没有开设任何甜品店，对于这个新兴的产业来说，无疑是一个比较乐观的前景。

现在的顾客已不仅仅局限于产品的质量，也开始注重产品的服务与店内的气氛，。所以仅仅注重产品的种类与口味是不够的。要让顾客有宾至如归的感觉。为此，我将通过推出物美价廉的产品，注重店内卫生环境与员工的服务态度，来完善本店。

现代餐饮业的发展趋势为“品牌化，多元化，低碳化”因此我们将秉承专营甜品的品牌化经营理念，推出层出不穷的产品，并采用自己独特的风格主题，让消费者印象深刻，当然也不光只是这些表面功夫，我们会竭尽所能让顾客不仅吃的到美味，同时也吃的安全又健康。

三、竞争分析

（一）行业竞争者：现xx广场大大小小的餐饮店多不胜数，但迄今为止没有一家着重以休闲为主题，提供甜品的餐饮店。因此我的甜品店以此为创业主题，意在让消费者品尝到美味的同时，放松身心。具有其他餐厅不可比拟的优势，但是市中心休闲一类的餐厅同样会构成我们的强劲竞争对手，例如xx□xx□xx等。但是他们都没有明确的餐饮主题。

（二）消费者：随着城市生活节奏的加快，经济的快速发展，现代职场上的人们心里压力较大，缺少休闲放松的条件。健身房，公园，酒吧已经满足不了人们对于休闲的追求。针对这一情况。甜品店的创业就显得很有市场，人们不会拒绝美食，同时又可以得到放松。而这一类生活压力大的职场人士，消费水平又普遍比较高。便形成了一个很大的市场。

（三）替代者：餐饮业的更新速度迅速，市场需求不断改变，新的产品会不断涌现。因而我们的甜品店会紧跟市场发展，通过不断提升自身的创新能力，不断推出符合市场需要的新产品。同时会更加注重产品的多元化，以满足不同顾客的需求。而为了增加餐厅的活力，提高我们餐厅综合竞争力，我们会引进更多的优秀人才进入我们餐厅。

四、营销策略

（一）产品策略：产品策略主要是指将甜品的颜色、口味、外观等进行翻新。其主要研究新产品开发，产品生命周期，品牌策略等，是价格策略和促销策略的基础。给予产品赋予特色，可以让其在消费者心目中留下深刻的印象。

1、每月推出一款新品，可以改变口味，更换搭配，给客人耳目一新的感觉。

2、可以使装盛甜品的容器更吸引人，独特化。让客人除了对产品，更对店内独特的风格产生兴趣。

（二）价格策略：价格策略主要是指甜品的定价，主要考虑成本、市场、竞争等，其主要研究甜品的定价、调价等市场营销工具。

1、差价不超过产品本身的成本，根据原材料的时令适当调价。

2、每周推出一款甜品半价。

3、一次性消费满100打八点五折。

4、购买会员卡，每款产品享受九折。

5、一次性消费满50元赠送卡片一张，集齐三张可兑换一份双皮奶。

（三）促销策略：促销策略主要是采用一定的促销手段来达到销售产品，增加销售额的目的，促销的形式包括了广告宣传、促销活动、人员销售、口碑操作等，通过推广，得以让消费者进店消费产品，促销的强度及其计划是否得宜，足以影响或操纵产品的知名度、形象、销售量，乃至企业的品牌形象。

- 1、派发传单：发布招聘信息，并制作传单，兼职人员在人流量多的岔路口或地下通道入口派发宣传单，凭宣传单可优惠。
- 2、网络团购：网络团购已经成为一种新的消费形式，深受年轻人的欢迎，企业可通过网络团购为自己带来更多的客流，顾客也可从团购中得到更多的优惠。
- 3、节假日优惠：在主题节日，如情人节，可推出情侣双人优惠套餐。圣诞节推出圣诞套餐等。

五、店内装修创意

（一）菜单制作：可制作大板报，列上餐单在收银台上方，让顾客可以直视到产品及其价格，且在每张桌子上贴上缩小版的菜单。方便顾客先坐下再点单，或消费产品时继续购买其他产品。

（二）愿望墙：愿望墙已成为几乎所有甜品店的一个标志。在每个桌上，放上便签纸与笔，并空出一到两面墙，成为顾客的愿望墙。

（三）娱乐项目：可租赁给顾客飞行棋、象棋、跳棋、杂志等。

六、风险分析预测

（一）环境风险：

1、自然风险：如台风，浙江宁波位于东海岸，每至夏天是台风多发地区。这类自然灾害不仅仅会影响到店内的销售利润，台风多发季节的天气，还会损坏店外设备设施。

2、选址风险：天一广场位于宁波最繁华的市中心，把店开设在此处，租金无疑非常高，因此前期利润不是很可观。并且，

周边还开设有例如星巴克，百滋百特[ldq]这样的知名连锁餐饮企业，竞争上并不占优势。

（二）经营风险：

1、设备更新：企业运营过程中，由于设备的折旧，设备运作效率将会慢低。后期还可能出现设备的损坏，维修与设备更新也将会是一笔不小的费用。

2、信息更新：随着店内产品的不断推出，菜单也会随之不断更新。同理，宣传单与店内外大幅新产品的海报也会使得成本不断增加。

3、管理风险：管理层的错误决策，有时候会影响到经营甚至给企业带来损失。

4、员工管理：员工的服务不妥当，或者遭到店内顾客的投诉，也将会影响到企业的销售。

（三）市场风险：

1、通货膨胀：物价上涨，会导致成本预测与实际情况不符，出现利润虚增，资本流失。改动菜单价格，也会影响新老顾客的购买情绪。物价上涨代表原材料价格上涨，员工工资也会有一定上涨，对企业的损失会比较大。

2、同行竞争：此行业市场前景好，会新增不少的同类甜品店，如何在同等产业中标新立异，也将是对企业生存的一个考验。

3、知名度：知名度无疑对企业的销售额有一定的帮助，品牌效益带来的会是销售效益。

（四）财务风险：

- 1、资金筹集：昂贵的前期成本，会使企业初期负债累累。
- 2、资金管理：成本的预算，材料的采购，销售情况与净利润，及时做好财务报表，出现一点瑕疵，将会对企业的资金管理造成严重影响。
- 3、财务管理：要处理好财务的各种相关费用，合理规划利息支出。财务费用是公司的支出费用，会减少企业的利润。
- 4、财务预算：财务预算的错误，会使企业不能有效的使用资源及统一协调各种经营活动，也就不能产生更多的利润。

甜品店大学生创业计划书商业模式篇三

在xx大学xx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。

甜美、健康、时尚。

xx大学xx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。

xx大学xx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。

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。

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。

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。

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。

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。

心甜门店设置在xx大学xx学院食堂一楼，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

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。

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。

(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

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。

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。

甜品店大学生创业计划书商业模式篇四

准备创业开甜品店，做如下计划书：

经营目标：在xx师范大学xx学院建立首家专业甜品店——xx

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□xx师范大学xx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xx甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析□xx师范大学xx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□xx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xx的目标顾客是全校学生。

原料专业，放心更多□xx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xx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□xx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□xx经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目 就上大学生创业网，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□xx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。

xx门店设置在xx师范大学xx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□xx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。

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xx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□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。

美食手册：制订xx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xx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xx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。

店内常备各种小礼物，如xx的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60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9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8.8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。

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。

根据企业实力□xx以xx师范大学xx学院这个市场为起点，放眼xx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xx师范大学xx学院市场，占据一定份额。填补xx师范大学xx学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

- 2、占领xx师范大学xx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xx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xx市场，开放加盟经营：在xx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。

甜品店大学生创业计划书商业模式篇五

松江大学城内有松江大学城内含上海外国语大学、上海对外贸易学院、上海立信会计学院、东华大学、上海工程技术大学、华东政法大学、复旦大学上海视觉艺术学院七所学校。大学城内的商业区域，许多餐厅卫生状况让人担心，但学生限于无其他选择，面对商店、餐厅的价格垄断和服务、卫生品质，学生消费只能任人宰割。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。 以下是一些调查结果及分析：（一）

你的性别是：

（二）在平时吃甜品的人中的年龄段为：

（三）喜欢的甜品类型是：

（四）喜欢什么风格的甜品店：

（五）经常在什么时间吃点心：

（六）你经常去甜品店的原因是

(七) 甜品店有哪些活动你会喜欢?

(八) 你能接受一分点心的最高价格为:

(九) 排除季节问题你会喜欢喝:

(十) 购买点心的依据是什么?

(十一) 在吃点心时会饮用的饮料吗?若会, 你会选择什么饮料?

数据来源问卷星

由以上调查, 我们可以分析知道: 一般吃甜品的人群中, 16岁至22岁的人占主要地位, 因此, 我们选地在松江大学城, 主要针对大学生这个客源。在店面的装修方面, 我们选择温馨家居型的, 但是可以开设小的包房主题(复古典雅, 质朴简约, 另类潮流), 作为给顾客过生日, 周末桌游地点。营业时间可以初步定为: 10: 00~22: 00。产品的价格普遍定在30元以下, 生日蛋糕等产品列外。本店注重产品的开发, 每一季节都要有新的口味, 产品推出, 每次节日期间要推出优惠活动。客人临走时要关注顾客的意见和想法。