

# 创办蛋糕店的企业策划书三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/196128.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

### 创办蛋糕店的企业策划书篇一

diy蛋糕店这个项目并不是一个新事物，我所要经营的是提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。

在这里广大的消费者(主要是学生)可以亲手自己动手制作diy蛋糕，而且不需要任何西点基础就可以亲手制作一款相当于酒店级别的蛋糕，独一无二的爱心糕点，店内可以亲手制作diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕diy，同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到diy的无限乐趣中。

我将该店取名为"开心diy蛋糕坊"希望每一位来到这里的顾客都拥有一颗好心情，开开心心的制作美味的糕点。

选择该项目的理由：

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在80、90的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足!

项目地点选择：

选择在北京市海淀区大学等高校密集区、小区、商业繁华地区。因为大学较多的地方和小区商业区这些地方拥有固定的客户群，大学生和白领人士消费力较高，爱新奇好动手，更偏爱有自己特色的小店，爱攀比享受。而且学生和年轻顾客的传播能力很强，情侣也会比较偏爱光顾。

环境分析：

(一)外部环境分析

- 1.竞争并不激烈，有较大的发展空间。
- 2.大学和商业区小区等地有固定的客户群，而且消费力比较高。
- 3.店铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

## (二)内部环境分析

提供温馨的环境，融合的气氛，齐全的设备、安全卫生有保障的材料、专业的老师，有保障的服务。

### 项目前景分析：

diy蛋糕店凭借独特的创业风格、口味新鲜独特、价格又能获得众人信赖的口碑，很容易吸引各个阶层消费者。"diy蛋糕店"是作为21世纪的黄金产业，西点业近年来在国内呈现出了前所未有的普及和发展势头，有着广阔的发展前景和巨大发展空间。随着人们的生活水平和消费水平的提高，西点以它特有的魅力正在吸引着越来越多的消费者，精美的大蛋糕庆贺生日的人们带来温馨的祝福和优雅的情趣

从网络调查和实地考察都可以看出目前市场上没有或很少存在专业而且全面的diy甜点屋，大多因为产品单一，服务系统化，但即便是这样，他们的生意仍旧很好。且目前是对大学生及年轻人市场的开发期，年轻人的购物习惯，我们这样的价优物美是必然的要求。学校周边的市场及消费能力还有很大的提升，心式自主自制消费模式是市场的新宠儿。

### 项目风险分析与应对策略：

#### (一)外部风险：

- 1.国家对食品行业的生产、销售、检验、广告等政策的影响。
- 2.市场的现有竞争者，以及潜在竞争者得加入，使得竞争变得更为激烈。
- 3.技术含量低，被其他蛋糕店先进技术取代的风险。
- 4.上游供应商原料供应的风险。
- 5.银行贷款或其他财务风险。

#### (二)内部风险：

- 1.产品生产标准不统一，设备不齐全。
- 2.市场适应能力及调整能力的不确定性。
- 3.蛋糕原料及配料的安全问题。

4.价格及服务是否能配合公司发展需要的问题。

5.公司的经营决策上的其他问题。

(三)应对策略：

1.熟悉食品行业的相关法律法规。

2.严格公司的产品检验程序，保证食品质量安全。

3.招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。

4.善于管理上游供应商，保证原料供应的按时安置。

5.建立合理的信息反馈机制，随时掌握市场最新动态，及时作出适应市场变化的经营策略。

6.一定时间，调查了解顾客的反应情况，及时对公司的业务进行改进。

营销策略：

(一)产品策略

提供舒适的场地与齐全的材料设备，有专人指导，顾客可以自己的需要选择不同材料做蛋糕，为亲人、爱人、孩子、朋友、自己、亲手做蛋糕的感觉非同寻常，展示自己的创作才能。也可制作巧克力，饼干，果冻布丁，曲奇，派，蛋挞泡芙等。同时还是要出售成品和定制品。顾客可以根据自己的口味需要和爱好制作适合心意的独一无二的蛋糕。我们还兼营咖啡以及其他饮料。如果顾客想品尝新鲜出炉的蛋糕，可以留在我们的蛋糕店内消费，我们店内有舒适的桌椅供顾客消遣，顾客在在品尝蛋糕的同时，也可以一尝我们的咖啡以及其他饮料。通过蛋糕与咖啡的结合，既满足顾客的味觉需要，又可以一尝我们的咖啡以及其他饮料。通过蛋糕与咖啡的结合，既满足顾客的味觉需要，又可以提高他们的品味，从而吸引更多的消费者。

(二)价格策略

价格是经济环境中的一个敏感因素。市场价格对竞争力的影响，并不可小看。顾客购买力有限，对价格十分敏感。基本上价格必须要使得大众都能接受。如果价格要调整，在价格提高的同时，也必须在服务质量方面得到提高。顾客diy蛋糕会根据制作的尺寸大小定价在60--200元内，其他diy成品做适当定价。店内成品与其他糕点房售价差不多。

细分收费方式为一般蛋糕基础材料最低收费为50元，可根据蛋糕尺寸大小再做价格调整。其中包括所需材料、顾客自行配料(称重量)、自行加工，商品提供加工设备、围裙和方法指导，包装，本店提供一条龙式服务。所有的费用都已计入材料中，但一次性的帽子和手套围裙要另收费。

在特别节日情人节圣诞节七夕时节等好时节可根据市场环境作适当调整，主要是推出各种活动来吸引顾客。

(三)促销策略

推行会员卡制度，顾客只需交纳一定的金额便可以成为永久会员，凭会员卡在本店消费可享受折扣，此外还可以在店推出活动时收到小礼物。非会员在一次性消费达到一定金额时会得到精美小礼品。

#### (四)广告及宣传

- 1.在学校附近分发宣传单
- 2.张贴宣传海报
- 3.与电视台联系，宣传diy的优惠活动
- 4.和厂商广播台合作

#### (五)分销策略

- 1.电话订购。(主要针对生活忙碌的白领阶层)
- 2.网上订购。(我们的主要目标消费群追求并引导时尚、具有比较强烈的健康观念，而且电脑普及率达到99%，网上订购这种方便时尚的方式是一种有效的销售方式。顾客通过登录我们的网站，可以找到关于我们店面的相关样品，并且可以在网上留言。)

### 创办蛋糕店的企业策划书篇二

#### 一、计划摘要

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蛋糕、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蛋糕店”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!

#### 二、企业介绍

- 1、项目名称：diy蛋糕店——diy食品连锁店
- 2、项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚!
- 3、项目宣言：我的蛋糕，我的young!
- 4、店面名称：

i cake——diy蛋糕店

注释：、i——我，i cake——我的蛋糕，就是diy蛋糕，自己动手制作，世上独一无二的蛋糕!

、i与“爱”谐音，就是喜欢蛋糕，喜欢我们的蛋糕店!。

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：

我的蛋糕，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自己制作蛋糕，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蛋糕也是字母“c”，与后面的“ake”连起来就是“cake”代表着蛋糕的意思，再和蜡烛在一起，就是我们蛋糕店的名字“i cake”!

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：

、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详高校生们消费的集中地，消费人群不容置疑。是一个极好的商铺经营场。

、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。

## 、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。)

周围排满蛋糕制作的参考图片，大而且容易看，方便大家制作蛋糕。

## 三、市场分析

我们主要分为两部分来调查，调查群体主要集中的大学生群体，并根据大家的选择做出相应的图表及产业分析。下面是我们从调查中统计的数据，调查问卷及网络调查投票样板详见附表一和附表二。

### 1、问卷调查：

由于本项目主要面向群体为大学生本身，因此，问卷调查主要调查群体为在校大学生。

(注：有部分选项为多选，故部分选项的百分比相加大于100%。)

### 、去蛋糕店的频率：

女生对蛋糕的依赖远大于男生，因此，我们的蛋糕店会添加更多的女生元素，以吸引更多的顾客。

### 、蛋糕的用途：

生日还是蛋糕的主要销路，因此，我们会在制作diy蛋糕的同时，附带生日用具，使生日更加独特，

### 、市场满足度：

市场上蛋糕的种类基本能满足大众的需求，虽然对diy蛋糕会产生一定的冲击，但是，从另一方面讲，市场上已有的经验以及模型，我们可以直接借鉴使用。

### 、diy方式态度

总体来说，大家对diy方式还是很看好的，因此，我们还是有很大的发展空间。

2、

、是否愿意花时间自己做蛋糕?

男生比女生更为理性，女生讲究的是浪漫情调，而男生则更为实际，因此，我们会从女生着重下手，开发我们的产业。

、蛋糕的价位：

蛋糕的价位比较集中在50-150之间，所以我们会按照这个规格安排蛋糕的原料，基本定位在100/个的价位上，上下会略有浮动。

、蛋糕的尺寸：

大家制作蛋糕还是以娱乐为主，过大的蛋糕不适应于大家制作，因此，我们初步定为12寸/个，依据不同的情况，可在10-20寸之间调动。

、蛋糕的形状：

圆形居多，我们会提供大量的圆形模具，用于制作蛋糕，同时，利用参考资料帮助顾客完成自己“奇怪形状”的制作。

、担心的问题：

卫生安全、材料储备是大家主要担心的话题。所以，我们会在办下卫生许可证的前提下，增加消毒设备，并及时更新材料，以保证材料的新鲜。

、制作环境

大家还是喜欢优雅的环境，所以，我们在不同的风格还是会以静雅舒适的风格为主。

、制作蛋糕的伴侣：

来店里的恋人居多。所以，我们要创造一个温馨浪漫的情调来吸引更多的情侣来本店。

、diy蛋糕店的频率：

时效性决定我们选择地址的重要性。因此，我们选择在学校附近，因为学校每年都有新生的加入，所以，可以说，我们的生源是源源不断的。

、宣传渠道：

大部分同学选择的是“朋友推荐”。因此，重视回头客就必不可少，创建良好氛围，并创立推荐好友优惠的制度，我们的diy蛋糕店必定会不胫而走!

2、网络调查：

网络的覆盖面积比较大，因此，我们从这里可以找到各行各业的关注人士，以便确定我们的面向对象

(注：为了扩大投票的覆盖面积，我们采取多渠道，多人量的发布投票方式，现只截屏其中的一部分，统计表由全部总体数据制成。)

、关注人群性别

女生比较关注蛋糕，因此，我们注重点还是在女生。

、关注人群年龄：

年轻群体主要是我们的对象，主要集中在大学生以及中小学生。

、关注者意愿：

我们的diy蛋糕店还是很有发展前景的。

、关注者担心的问题：

与调查问卷的结果不同，网络上的人群更担心的是蛋糕制作的时间问题，综合起来看，还是时间比较重要，所以我们制定了一系列的高效方案。

、来diy蛋糕店的频率：

与问卷调查相同，只有牢牢的抓住学生这个大的消费群体，我们才能拥有源源不断的客源。

### 3.前景预测

通过我们一个多月来的调查研究，我们做过问卷调查，发表过网上投票，也走访过很多diy行业的商家，总结出很多优势。

首先，大家对diy的态度还是很友好的，数据表明有大于80%的人选择了愿意来，尤其是年轻的一代，都希望有自己独特的东西。所以，我们就抓住人们的这种心理下手，必然会有良好的效果。

其次，女生对蛋糕的热爱远高于男生。而且大部分选择不会来的都是男生，但是，他们也选择了会和女朋友一起来，这样，只要我们能做的让女生满意，那何愁没有生源呢？

第三，我们本身就是一个大学生，从校园中出来，我们很了解现在的学生想要什么，不想要什么。能和顾客有个很好的心灵的沟通是创业成功的关键。因此，这势必会成为我们良好的资源！

第四，通过我们自己的预算，以及成功的案例，开一家diy蛋糕店的成本在10万元以内，这对于我们没有什么资金来源的大学生来讲，有很大的可行性，以及低风险性。

第五，我们走访了很多的做diy生意商家，大家普遍用“前景无限”这个词来形容，足以见这个产业的发展潜力。

与此同时，我们也发现了很多的风险，但是我们同样找到了解决的方法。

首先，自己制作蛋糕确实是一件费时费力的事情，很多人都因为没有时间久不会光顾，因此，我们改进了技术，同时增加了优雅舒心的氛围，让大家烦躁的心能够暂时平静下来。

其次，蛋糕本身就是有奢侈色彩的代名词，所以，很多人选择了只来一次。因此，我们就需要一个不断更新的生源，所以，我们把店建在了学校附近，每年都有新生的到来，也就意味着每年都有新的顾客光临我们的diy蛋糕店!生意不断!

综上所述，不难看出，diy蛋糕店的情景还是非常可观的，只要我们有想法，有信息，就一定可以实现的!

#### 四、人员及组织结构

#### 五、财务计划

1、启动资金：10万元。(必要时，可再申请7万元贷款)

2、手续：(营业执照、卫生许可证、注册、税务登记等)1000元。

卫生许可证：去卫生局申请办理卫生许可证(150元左右)。

营业执照：办好卫生许可证后带上卫生许可证、负责人身份证、房产证明材料、合同、照片到当地工商所办理营业执照(140元左右)。

税务登记：办好营业执照后三十天内到税务所办理税务登记证(100元左右)。

北京大学生创业优惠政策：

高校毕业生(含大学专科、大学本科、研究生)从事个体经营的，自批准经营日起1年内，免交个体户登记注册费(包括开业登记、变更登记、补换营业执照及营业执照副本)、个体户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税3年。

自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为7万元，并享受贷款贴息。目前，北京市民生银行、商业银行等已开始接受大学生的创业贷款申请,这也是政府出台的扶持大学生创业的政策之一。贷款方式包括直接向银行申请贷款、申请科技型中小企业贴息贷款、利用新技术成果或知识产权进行担保贷款等。

3、店面：租用，海淀区，/月。

、海淀五道口华联附近临街旺铺出租

房屋类型：商铺

面积：50平米

租金：21000 元/月 (半年付)

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所。

、民族大学西门附近的旺铺具备餐饮条件

房屋类型：商铺

面积：45平米

租金：9500 元/月

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。

基础设施：水电

、魏公村临街餐饮旺铺出租

房屋类型：商铺

面积：40平米

租金：10000 元/月

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。

基础设施：水电

4、机械设备：2万元。

燃气烤箱：新南方牌一层两盘3500元。

打蛋机：20升恒联1700元。

面包醒发箱：不锈钢15层厨宝牌1500元。

鲜奶机：1700元。

蛋糕展示柜：制冷的4000元。

工作台：不锈钢的1000元。

打蛋刷：三能牌37元，耐高温纸10元。

刮板：应该是送的。

裱花嘴：好的150元。

5、门面及内部装修：1万元。

内部各种风格各占不同地方，但是以优雅的格调为主。

装修公司：

公司名称: 北京鸿昆世纪装饰有限公司

地址: 海淀区北洼路甲28号万景公寓705室

风格：温馨、浪漫

6、空调(一匹)：1500元。

美的kf-23gw/y-x(e5)

7、原材料：1万元。

玉米粉，低精粉、白糖、色拉油、塔塔粉等

8、广告费：约2万元。

、传单海报等：

公司：小水滴设计工作室

形式：3折页宣传册

设计费：1200元

印制：5000份(1元/份)

形式：传单

制作费(包括发放费用)：0.1元/张

印制：5000张

形式：优惠券(打孔)

制作费：0.5元/份

印制：500份

形式：海报

制作费(包括张贴费用)：5元/张(60\*80cm)

印制：1000张

、网站广告费：

形式：网站广告

宣传费：9000元/年。

9、蛋糕制作参考资料：500元。

10、员工服装费：900元。

300元\*3=900元

11、其他(顾客用一次性围裙、包装物等)：5000元。

围裙：2.5元/个

包装盒：

会员卡制作成本：0.5元/个

12、活动资金：1万。

六、营销策略

(一)广告宣传

1、海报传单：

在各大高校发放传单，张贴海报。

前期：共5000张。

2、网络广告：

前期：在主要网站(如校内网、开心网)发布广告。

后期：伴随着企业的发展，后期会开发应用软件的小游戏，宣传蛋糕。

### 3、电视广播：

在适合年轻人的电视栏目以及广播播放广告视频

### 4、报纸杂志：

在年轻人报纸杂志刊登大版面的广告宣传。

## (二)营业安排

### 营业时间：

周一至周五：6：00——23：00(针对顾客)

节假日：24小时全天营业

### 营业内容：

、顾客告知店员，自己想做蛋糕、饼干、提拉米苏还是巧克力，店员便帮其准备好所需原材料，如玉米粉，低精粉、白糖、色拉油、塔塔粉等，量好适量的水，顾客只需搅拌、烘烤、造型，便能得到自己想要的糕点了。

、我们还附带经营早餐及夜宵的成品蛋糕以及巧克力等糕点。

、我们实行会员卡制度，即，凡一年内来本店消费满3次或者推荐一位好友来本店消费者，均可获得一张精致的会员卡，凭此会员卡，享受全场九折的优惠。

、凡我店会员，生日当天来本店购物，均可得到一份特别的生日礼物，给您的生日一个惊喜!不是会员的顾客，生日当天来本店消费，均可得到一份生日贺卡及礼品。

、我们提供免费的照相服务，免费的为制作蛋糕的顾客拍照，留下值得回忆的点点瞬间。如果顾客需要，我们可以将电子版照片发给顾客。

、店内设置留言板，有什么想对朋友、家人们说的话，或者什么对我们的意见，都可以写在上面对，我们提供免费的精美卡纸，温馨你我他!

## 七、风险管理

在市场调研中，我们发现了很多的风险，但是我们同样找到了解决的方法。

首先，自己制作蛋糕确实是一件费时费力的事情，很多人都因为没有时间久不会光顾，因此，我们改进了技术，同时增加了优雅舒心的氛围，让大家烦躁的心能够暂时平静下来。

其次，蛋糕本身就是有奢侈色彩的代名词，所以，很多人选择了只来一次。因此，我们就需要一

个不断更新的生源，所以，我们把店建在了学校附近，每年都有新生的到来，也就意味着每年都有新的顾客光临我们的diy蛋糕店!生意不断!

再者，市场中存在我们的竞争对手，我们必须时刻更新我们的产品创业和时刻进行广告宣传。

(后附表：调查问卷)

看到那一个个精巧可爱的蛋糕，你是否心动了?你是否想置身童话般的王国,在浪漫的氛围中，自己制作一个属于自己的“专属”蛋糕呢?或为欣赏、或为品尝、或为放松.....为了满足您的需求，我们正在筹办属于咱们自己的diy蛋糕店!现在我们对此开展调查，在此，我们郑重承诺，调查结果仅供研究使用，结果保密，希望您能抽出一点宝贵的时间如实填写，谢谢啦!

- 1、 您的性别是 男 女，您的年龄是\_\_\_\_\_。
- 2、 您的职业是\_\_\_\_\_
- 3、 您经常去蛋糕店吗?( )  
a、 经常 b、 只在特定的日子里去 c、 几乎不去
- 4、 您买蛋糕一般为了什么?( )  
a、 生日庆典 b休闲娱乐 c浪漫情调 d单纯喜欢
- 5、 您觉得现如今市面上的蛋糕花样能否满足您的需求?( )  
a、 能 b、 基本可以 c、 不太满足 d、 不能
- 6、 您对diy方式持怎样的态度?( )  
a、 很看好 b是发展的趋势 c、 有点担心 d、 根本不合适
- 7、 您是否愿意花时间自己制作的蛋糕?  
a、 愿意 b、 没那个时间
- 8、 您能接受的蛋糕的价位是多少?( )  
a、 50以下 b、 50-100 c、 100-150 d、 150以上
- 9、 您认为自己制作多大的蛋糕比较合适?  
a、 15寸以下 b、 15-20寸 c、 20-30寸 d、 30寸以上
- 10.您喜欢做什么形状的蛋糕?

a、圆形 b、方形 c、三角形 d、奇形怪状

11、如果要您自己动手制作蛋糕，您最担心的地方是什么?()

a、卫生安全 b、材料储备 c、时间问题 d、价格高低

e、其他(请注明)\_\_\_\_\_

12、如果让您自己制作蛋糕，您希望在什么样的环境下?()

a、静雅舒适的环境 b、温馨的童话王国 c、浪漫温馨

d、其他(请注明)\_\_\_\_\_

13、如果有diy蛋糕店，您更愿意和谁一起去?

a、朋友 b、家人 c、恋人 d、孩子

14、对于diy蛋糕店，你会去几次?

a、只去一次，看看新鲜 b、不会去 c、经常去，有空就去

d、偶尔去，(请注明频率)\_\_\_\_\_

15、您得知新开的店的方式有?

a、朋友推荐 b、电视等媒体 c、报纸 d、网络 e、传单海报等

衷心的感谢您参与我们的调查!

### 创办蛋糕店的企业策划书篇三

#### 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

1.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,并成蛋糕市场的著名品牌。

### 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、商店工作人员、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”。

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。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能,由[ECMS帝国之家](#)开发