# 2024毕业大学生创业策划方案范本〔一〕

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-07-16

*2024毕业大学生创业策划方案范本〔一〕甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家提供了一篇蛋糕店的创业计划书希望...*

2024毕业大学生创业策划方案范本〔一〕

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家提供了一篇蛋糕店的创业计划书希望能起到事半功倍的效果.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，并成蛋糕市场的着名品牌.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.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.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\_\_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和刨冰，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.特别是假如消费者和别人在一起，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”.五、财务估算

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2024元（包括店面装修和灯箱）；

3、货架和卖台投进约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2024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.六、风险及制约因素分析

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和“花招”来招揽顾客.如今卖饰品很有市场，漂亮可爱的小饰品总能吸引女孩子们的注意，而饰品本身又是个本小利大的行业，很受小本投资者喜爱.一般说来，饰品的利润是保持在百分之五十到百分之二百之间.也就是说进货价格在4元的东西定价大概在6---12块之间.如此巨大的利润当然是决大多数小本投资者的首选.但是究竟怎样做好一个饰品店，现在让我们来看看其具体操作：

做专业：近年来市场需求越来越大，做饰品生意的人就越来越多了，市场竞争也就更激烈了.不过，饰品的市场空间还很大，因为潮流不断在变，只是要求从业人员做得更专业而已.选址：考虑到饰品店的顾客中有一大部分是学生，所以一般来说选择大学城里面或者大学高中学校附近等年轻人多特别是时尚潮流人士多的地方，当然繁华的商业街也可以，但一般说来本人不推荐.装修：装修不用像酒店一样豪华但必须把握住一点尽量显得时尚潮流，本身而言饰品就是一种流行潮流，在装修时一定要注意格调，规范、显眼，强化品牌的情感性、时代性，让店面设计和招牌也成为自己的免费广告.专修费用一般而言保持在3万之内.3万针对精品店而言.（1—2万大概在20—40平米左右.）当然也不可一概而论，具体装修费用根据各地消费水平.需要的东西为：货架售价在480元为全钢架构，分四层高为2米，宽为1.6米，当然这个价格是最高的.柜台，射灯等必须品.进货：进货一定要根据当地的人文、风俗习惯来选择；价位一定要根据你周围的消费群体的年龄段，城市的消费水平，收入情况；服务一定要到位，这是现代经商的根本.货类要全：第一次进货一般预算五万比较好，当然进货3万才能把货物铺齐.包括彩妆系列、头饰、手饰等饰品系列、钥匙链、布偶、陶瓷娃娃等礼品系列.货物要高、低档次都要有，以满足不同消费者的需求.货物想要有特色最好去\_\_地区进货，藏饰、傣饰都是很流行的.现在的人注重的是个性.

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！