# 最新蛋糕店工作总结与计划四篇(优质)

作者：风月无边 更新时间：2025-01-06

*蛋糕店工作总结与计划一随着社会经济的迅猛发展，人们对精神和物质文化的要求也随之越来越高，但是现在都市生活质量的提高和生活节奏的不断加快，加之多元化文化的迅速渗透，迫使许多传统行业面临传承求新的阶段，也使得消费者追求着更高更好的精神与物质的享...*

**蛋糕店工作总结与计划一**

随着社会经济的迅猛发展，人们对精神和物质文化的要求也随之越来越高，但是现在都市生活质量的提高和生活节奏的不断加快，加之多元化文化的迅速渗透，迫使许多传统行业面临传承求新的阶段，也使得消费者追求着更高更好的精神与物质的享受。然而分析当今社会，人们追求的主题不外乎绿色、健康、时尚，纵观当今社会，人们对吃越来越讲究，一日三餐也越发品类繁多，尤其早餐，更讲究起一个简约而不简单。这在众多的现代白领与学生身上尤为体现。藉此，我们需要开一家集传统与革新以一体的现代化开放的时尚蛋糕店。让顾客在繁忙或闲暇消费时候，抛却激烈的社会竞争背后的“烦躁”。也让他们对餐饮有更多的理解与选择。

而对于蛋糕这个传统行业，本身就面临着巨大的行业性竞争。我们需要在竞争中脱引而出，需要一个品牌的慢慢建设，和一系列具有口碑的产品。我们的产品涵盖：中、日、西式蛋糕，各种中西点、甜品、奶酪制品，时鲜蔬果饮和茶。我们所有的产品将必须主打新鲜绿色、健康和时尚的理念。在产品上实现现代消费者“求异”的心态。

此外，我们还将建立一个电子商务的平台，通过努力推广，方便了顾客，也巩固了自身，我们将力争围绕一个理念创造出更多的社会价值，以满足不同消费者的需要。在消费者满意的同时，赢得更多的口碑，以期达到自身品牌的建设并推广，实现盈利， 公司必将面临激烈的行业竞争，但公司不会以一个新人的弱者姿态去要求分一杯羹。而是以一个求学求新求成功的姿态去占领拥有这个市场的部分份额，以求不断壮大。

公司主营：中日西式蛋糕，各种风格口味的甜品、点心、奶酪制品，以及新鲜现榨的健康果蔬饮品，和各式的茶品。公司的产品将秉承新鲜绿色、健康、时尚的理念不断推陈出新，以期符合顾客的各种需要，实现双赢。

另外，公司将借助并推广电子商务平台，打造一个属于自己的网络销售平台，并实施以专门的门对门配送，实现品牌的对接，采取双线销售的模式，将生产销售与服务真正一体化，最大限度的提升公司的价值，并满足顾客的不同需求。

公司将秉承绿色、健康、时尚的理念。尽最大的责任赋予自己使命感，让顾客得到充分的尊重与享受的同时，使自己得到被认同。

1、我们将以提供各种口味的蛋糕、点心、饮品为根本，立足于市场，放眼于将来，服务于顾客，微笑带以尊重。

2、公司的产品将得到市场的青睐，相比一般的蛋糕店，我们的产品所针对的顾客群分布各个年龄层次，从小朋友到老年人都喜爱的各式新型糕点、饮品等。

3、一个新产品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的产品，做到推陈出新，从少到多，推出越来越多属于本公司特色的产品，在此行业中做出自己的特色。

作为服务行业，我们不只是提供单一的产品，周到的服务，特色的环境也是吸引顾客的重要因素。所以本公司经营的是特色产品、店内服务、店员服务，各式中西蛋糕、糕点，甜品，奶酪制品。

我们还会雇佣专业的烘焙师专门设计改进，推出属于自己的特色产品，成为公司的品牌项目。还会在各个节假日或者不同季节，推出专门的主打产品。

蔬果汁饮品，将以各种产品配方，采购最新鲜饱满的果蔬，采用分别榨汁、搅拌均匀的方法，达到尽可能不流失任何原汁与营养价值的目标，给予顾客最新鲜最富有营养的时鲜果蔬饮料。

特别针对现今白领的主餐套餐，如早餐、中餐、下午茶、晚餐及夜宵。不同的时间段配以不同的.营养套餐。将每份产品都做到价值可取。

传统蛋糕店，吸引顾客的是本店的产品，以及其本身的品牌价值。然而，我们吸引顾客再次光临的除了自己的特色产品外，还有优雅的店内环境。顾客光临本公司门店，是为了享受休闲时光，追求一种轻松写意的温馨感。所以店内的装潢要主打亲近自然的明亮色调，给人一

种更放松的感觉。如配合堂吃，时尚又人性化的桌椅摆设，配合主环境，给人以轻松自在的温馨感。再加上些许精致的小摆设，在小细节就给顾客留下深刻的印象。

无论什么行业，顾客都是重中之重，更何况服务行业，顾客便是上帝，所以优质的店员服务也是至关重要的。店员应该与顾客建立一种亲和默契的关系，在营业过程中，主动与顾客进行交流，让顾客有种亲近的感觉，使顾客对公司及店员都产生好感。这是培养一定基数固定顾客的好方法。我们将统一店员的着装，培训店员有统一的迎宾口号，礼貌谦虚，微笑服务。

1、诚实守信原则。对消费者以礼相待，不欺不瞒，友善好客。另外必须做到商品质量过关。

2、微笑服务原则。顾客是上帝，将会是一种真实的感受，做到礼貌谦逊，互相尊重。

3、双赢互惠原则。在诚实的基础上，做到主顾双方平等互惠，既达到我们创业的目的，也让消费者满意。

我们计划在饮食服务行业竞争，相信这个行业发展趋势将向着环境健康导向型、小型化、高质量发展。

随着现代人生活水平的提高，生活节奏的加快，在日常生活中，对各种健康食品的需求不断增加，健康绿色又时尚的食品与饮品正越来越

受到人们的欢迎，对于广阔的市场前景是毋庸置疑的。虽然市场机会在眼前，但是它存在的市场竞争也是极大的，这是一个极具挑战力的市场，蛋糕店，或者果汁饮料奶茶店，但是诸如某些进驻内地十数年的老牌蛋糕店，虽然具有很好的口碑及顾客群，其品牌也是一个长年累月积累下来的。

且其本身只是以蛋糕为主要经营项目，再如那些满大街都是的奶茶店、果汁店，他们都以饮品为主要产品。我们的竞争对手还包括着现在属于高消费的咖啡店，他们主要以西式餐饮，及高规格的服务立足市场，并且在不断的壮大着自己的消费群体。

综述，他们大多都是以单一的产品类型去吸引固有的消费者，缺少多元化合并的优势，且很多都没有一个绿色、健康的理念。我们将自己的理念注入这个多元化发展的市场，积极开拓，力求更新，必将可以将自己优势发挥得淋漓精致。我们可以利用市场的需求，打造自己的特色，利用产品的高质量，优雅的环境，利用亲近自然的服务打动和笼络顾客。打造“自然的纯粹与甜美”，慢慢提高知名度，然后申请品牌专利，实行品牌加盟，达到一个连锁的形态。我们有了自己的品牌价值，招揽更多的加盟商，市场占有率就越大。

糕点及果蔬饮品，男女老幼皆宜，也一直深受广大消费者的喜爱。而且其产品的新鲜健康特色，尤其受到年青人的青睐。其本身的营养价值也颇高，所以一部分人将其当做正餐来食用，可见其在市场的前景。

我们可以先将目标市场定位于白领一族，他们早出晚归，很多时候顾不上自己的早餐。我们可以吸引他们为主要顾客，提供优质健康的糕点小吃及果蔬饮品。所以，早点是我们必须加强的卖点，以吸收并巩固一类顾客。

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20xx元（包括店面装修和灯箱）

3、货架和卖台投入约1500元

4、员工（2名）统一服装需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

21000元据有关内行人士评估，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、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。

30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

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。

如果你的蛋糕店不是所在街道或者小区第一家店的话，就要花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客，因为顾客很难改变一贯的口味 ，风险控制，在社会上流传着这样一种说法：理想的生活就是住在英国的乡村，用着德国的电器，有个日本的太太，法国的情人，外

加一个中国的厨子。单不论这是不是所有人的理想的生活标准，字里行间却透着这样一个信息：食在中国。这话不假，中国是非常讲究吃的国家，也是世界上餐饮业最发达的国家。中国的饮食文化源远流长，餐饮业是中国历史最悠久的行业之一。餐饮业是指通过即时加工制作、商业销售和服务性劳动等手段，向消费者提供食品（包括饮料）、消费场所和设施的食品生产经营行业。随着餐饮业的不断发展，人们在外就餐频率变得更高，随之而来的各种责任事故也层出不穷，食客与餐厅之间民事责任赔偿纠纷数量越来越多。从保险角度来讲，餐馆行业所特有的这些民事责任风险，是可以向保险公司进行转移的，最适合的责任险保险产品是“餐饮经营者责任保险”。

**蛋糕店工作总结与计划二**

主要经营范围： 我创办的是魔法蛋糕坊，主要提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。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。

企业类型： ?生产制造 ?零售 ?批发■服务 ?农业 ?新型产业 ?传统产业 ?其他

以往的相关经验（包括时间）：

文星从事企业市场营销，特别是网络营销。

教育背景，所学习的相关课程（包括时间）：

小李从事餐饮行业3年，经验丰富。

文星本科市场营销专业毕业，曾接受过syb创业培训。

小李厨艺学校毕业，接受过专业的糕点培训。

目标顾客描述：客户人群主要是年轻人，比如大学生情侣群体，他们都十分追求创意，对新奇的东西感到好奇，还有一些年轻的父母会给自己的子女送

一份自己亲手制作的爱心蛋糕。

由于目前学校附近还没有此类diy蛋糕店，市场占有率60%左右。

随着经济水平不断提高和人们的个性化需求加强，该行业市场容量将不断增大。

1. 起步早

2. 规模大

3. 专业化程度高

4. 有自己忠实的客户

1. 成本高

2. 服务项目单一

3. 产品价格高，一般人消费不起

1. 产品质优价廉

2. 店小，营销策略灵活

3. 有自己的特色

1. 店面较小，设备简陋

2. 没有自己的忠实客户

3. 人员短缺

该地段人员密集，并且靠近学校，生意兴隆。

将把产品或服务销售或提供给：?最终消费者 ?零售商 ?批发商

服务性行业，面向终端消费者。

企业将登记注册成： ?个体工商户 ?有限责任公司 ?个人独资企业 ?其他

拟议的企业名称: 魔法蛋糕坊 企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述书): 职务 月薪

业主经理 （一名） 20xx元 员工 （一名） 1500元企业将获得的营业执照、许可证: 种类 预计费用工商营业执照许可证 23元卫生许可证 1200元 企业的法律责任(保险、员工的薪酬、纳税): 种类 预计费用员工薪酬 3500元/月 保险600元/月 税金300元/月

根据预测的销售量，假设达到100%的生产能力，企业需要购买以下设备：

根据交通及营销活动的需要，拟购置以下交通工具：

**蛋糕店工作总结与计划三**

项目名称：‘diy蛋糕房’ 经营理念：

注重品质，微笑服务。让每一次实践充满责任，让每一分蛋糕传递爱。

项目宣言：我的蛋糕，我的创意，我做主。

店面名称： 人员安排：

经理：制定蛋糕店的经营方案。

采购及后勤：负责采购原料，清洁卫生。 蛋糕师:负责制作蛋糕和知道顾客制作蛋糕。

随着人们生活水平的提高，物质文化的多样化，蛋糕已成为人们生活必不可少的食品，对高校学生尤为如此。加之，现如今孩子动手实践的机会缺少，有机会制作一个独一无二的蛋糕，拥有一份非比寻常的动手过程，保留一次美妙的人生体验，在小资、学生中拥有巨大潜力！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！因此了解到市场竞争的压力，为给年轻人提供一个动手的条件，一份独一无二的享受，我们的‘diy蛋糕店’应运而生。

‘diy蛋糕店’以其独特的创业方式，优质的服务，足以吸引各阶层消费者。以及对着中西文化的交融，蛋糕以其独有的魅力，吸引越来越多的人群。一份精美的蛋糕在带给人们物质享受的同时，有予以温馨的祝福，优雅的情趣，同时又能让消费者体验自我动手的无限快乐，可见‘diy蛋糕店’有着广阔的发展前景。

与其他‘diy蛋糕店’相比，本店从蛋糕的设计从饼底的制作，乃至最后的装裱，我们都会有专业的师傅在一旁教导，让你完成整个蛋糕的制作。让收到蛋糕的人感受到你做蛋糕的心意，是我们所想要做的。 同时顾虑到部分顾客可能希望可以把这有意义的过程拍下来，我们diy蛋糕店还会提供摄影服务，还会有装修风格各异的独立工作室满足各种顾客的需要。

高校学生，80、90后，情侣。

(1)成熟小区里的居民、有兴趣试图亲身体验制作西点的人群；

(2)周边多个幼儿园、学校的学生，也可承接小型生日party；

(3)年轻人、尤其是恋人。

本企业锁定上上层为竞争对手，力争在半年内，让周边小区的目标顾客都知道有我这家店的存在，并在一年内争取分散对方20%的客户流向我这里。

(1)商圈日趋成熟，能带动人气、促进消费。

(2)新开发的新城区，将城市延伸并扩大，同时类似同行也会因新城区的开发而应运而生，抢占市场份额。

(1)经营时间长，已具备一定规模；

(2)知名度高，熟客累积多；

(3)布置温馨、感觉舒适；

(4)开发、经营的品种繁

(1)经营者半路出家，不专业；

(2)蛋糕和饼干的口感粗糙，不细腻；

(3)对客户的指导和服务不是很多；

(4)用料很多限制，不提要求就不提供

(1)借助品牌效应；

(2)口感好，可以和知名品牌相媲美；

(3)服务和指导上较专业；

(1)只靠灯箱吸引过往客人；

(2)经营品种少，不能够满足所有diy迷们的需求；

1.周边有蛋糕房，有买蛋糕的客户就会有做蛋糕的客户；

2.周边是多个成熟小区，居民入住率高，附近有五个幼儿园，都是潜在客户群

3.受品牌的辐射，客户自然而然对这个diy新店的质量会有好感；

将把产品或服务销售或提供给： √最终消费者 □零售商 □批发商

服务性行业，面向终端消费者

√个体工商户□有限责任公司 □个人独资企业 □其他 □合伙企业

diy烘焙坊

(1)人事部：负责人事管理。

(2)创意部：负责设计各种蛋糕造型。

(3)采购，后勤部：负责企业的采购及后勤卫生。 (4)销售：负责企业销售管理。

(5)财务部：负责企业资金流入及流出。

根据预测的销售量,假设达到100%的生产能力,企业需要购买以下设备:

根据交通及营销活动的需要.拟购置以下交通工具:

办公室需要以下设备:

**蛋糕店工作总结与计划四**

个人经营蛋糕店创业计划书 蛋糕店创业计划书怎么写？如何开一家蛋糕店？蛋糕店有很大的发展远景,今下人们的生活好了,消费水平高了,对于生活品质的追求也就高了,综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流。

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。

3.万元。

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。

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。

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,藉以形成新的利润增长点。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”。

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20xx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20xx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。

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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找