



甜蜜时光蛋糕店

精品烘焙创业计划

新鲜现做 · 健康食材 · 专属定制

胡茜雅 | 2026年

市场机会

一个正在快速增长的黄金赛道

 年增25%

蛋糕市场持续高速扩张，消费场景从生日延伸至婚礼、节日、商务与下午茶

 核心客群

18~40岁女性、家庭用户与企业客户，三大群体构成稳定消费基本盘

 线上驱动

美团 + 小程序 + 抖音贡献 **60% 增量订单**，数字化渠道是增长核心引擎

市场机会

区域市场的空白，就是我们的机会

当前市场格局

区域内烘焙品牌众多，但普遍存在以下局限：

✗ 有颜值，无健康

网红品牌多用植物奶油，食材品质参差

✗ 有健康，无定制

健康烘焙品牌缺乏个性化设计能力

✗ 有定制，无线上

传统定制店依赖线下，触达能力弱

📌 **甜蜜时光**是区域内首个集「颜值 + 健康 + 定制」于一体的烘焙品牌，填补市场空白。

产品与服务

四大产品线，覆盖全场景需求



🎂 定制蛋糕

一对一设计，生日、婚礼、商务专属定制，每一款都是独一无二的礼物



🥐 法式甜品

马卡龙、慕斯、挞类，正宗法式工艺，精致下午茶首选



🍞 现烤面包曲奇

每日现烤，不卖隔夜面包，新鲜出炉是底线



☕ 咖啡茶饮

精品咖啡与特色茶饮，提升客单价，打造完整消费体验

三大服务差异化，建立品牌护城河

一对一设计

专属设计师沟通，从草图到成品全程跟进

当日达配送

同城3小时送达，覆盖主要城区

企业团购礼盒

节日员工福利、商务伴手礼，批量定制优惠

我们的品质承诺

→ 100% 动物奶油

拒绝植物奶油，口感与健康兼得

→ 水果当日采购

本地农场直采，保证新鲜度

→ 不卖隔夜面包

每日清货，品质零妥协

启动资金40万，结构清晰透明

20万

创始人出资
由父母代持股权

15万

合伙人出资
联合投资，风险共担

5万

银行贷款
低息经营贷，杠杆适度，财务健康

10%

期权池预留
用于核心员工激励，吸引优秀人才加入

📌 股权结构：创始人 60% | 合伙人 30% | 期权池 10% —— 控制权清晰，激励机制完善

核心透明机制，让合作更有保障

1

公账收付

所有收支走公账，杜绝私人账户混用，账目一目了然

2

月度对账

每月联合对账，合伙人可随时查阅经营数据

3

季度审计权

任一合伙人有权发起季度财务审计，保障知情权

4

退出回购机制

退出按 **3倍净利估值** 回购，保障投资人基本收益

站稳脚跟，验证模式

1

第一阶段（前6个月）

- 完成旗舰店建设
- 开通小程序、上架美团外卖、启动抖音运营

 **目标：**积累1000名会员，月营收8万元，实现盈亏平衡

2

第二阶段（6-12个月）

- 推出2-3款原创独家产品
- 重点拓展企业客户（公司下午茶、年会甜品台等）

 **核心目标：**提升复购率

3

第三阶段（第2-3年）

- 单店模型验证成功后，开设2-3家小型卫星店
- 只做外卖和自提，单店投入15万元以内，6个月回本
- 开放内部员工加盟：工作满1年核心员工可申请

 **收费：**品牌使用费5万元/年 + 流水抽成8%

最懂年轻人的人 + 最有经验的人 = 最稳的组合

核心成员本身就是目标消费群体，天然理解18-40岁女性想要什么样的产品、喜欢什么样的沟通方式、会被什么样的内容打动。小红书、抖音的流量逻辑不是靠调研报告看懂的，而是每天浸泡其中、持续测试出来的。这种审美直觉和内容敏感度，是大龄团队无法快速复制的能力。

法律层面由成年团队成员负责工商注册、合同签署和财务监管，确保一切合法合规。运营层面由具备本地餐饮供应链资源和线上投流经验的合作方负责原料采购与获客投放。各司其职，不越位，不缺位。

分工明确，各司其职：

核心创意团队

- 品牌策划
- 产品设计
- 线上运营
- 会员体系

成年运营团队

- 法律
- 财务
- 供应链
- 获客投放

年轻，所以我们更懂年轻人。成年团队，所以我们做事靠谱。这就是我们敢做这件事的底气。



甜蜜时光，期待与您共创甜蜜事业

以品质赢得口碑

以创新驱动发展

以服务创造价值