# 一万元以下小创业项目有哪些[5篇范例]

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-09-20

*第一篇：一万元以下小创业项目有哪些1万元,说多不算多,但也并不少,因为现在有些小本生意,几千块钱就能入手,只不过比较艰难而已,现在手里只有一万元能做什么?以下是小编给大家收集的关于一万元左右的投资小项目，欢迎大家前来参阅。一万元以下小创业...*

**第一篇：一万元以下小创业项目有哪些**

1万元,说多不算多,但也并不少,因为现在有些小本生意,几千块钱就能入手,只不过比较艰难而已,现在手里只有一万元能做什么?以下是小编给大家收集的关于一万元左右的投资小项目，欢迎大家前来参阅。

一万元以下小创业项目有哪些

1、粥吧

适合经济较为发达的地区，该项目属于微利，投资者可以向有关部门申请创业贷款，同时可享受3年的免息优惠。粥吧是目前市场上新兴的餐饮类别，由于其经营形式十分灵活。目前该项目在南方地区，尤其广东一带具有较好的投资空间。北方地区由于，暂时不具备投资条件。该项目初始投资较低1万元以下足以，但需要一定量的流动资金。

2、太阳能电器污垢清洗

适合全国二三线城市，采用小区直销的方式。当场展示产品的功能效果，现场直接销售并配有上门服务人员。近年来，国内太阳能产业发展迅速，市场需求年增长率超过50%。但太阳能电器，尤其是热水器，在使用一段时间后会结水垢、杂质等，所以清洗工作是必不可少的。但市场数据显示，太阳能电器在使用1年以上还没有进行专业清洗和防疫的超过95%，市场空间很大。需选择存在时间较长、知名度较高的企业加盟，初始投资1万元左右足以。

3、美容

一般人经过正规培训，只需要半个月的时间便可掌握这种技术，学费仅为5000元左右。初期一次性投入仪器设备约1200元，美甲材料1000多，加上租金等等，初始投资1万元左右足以。

4、投币自助洗衣机

主要投放区域学校内学生宿舍，工厂内员工宿舍，小酒店内等区域，成本不高，通过调查符合商机即可投入使用，盈利现状还是很客观的。可增加洗衣机刷卡功能，可与校园一卡通等连用。这为使用者带来了方便，大大的增加使用量。投币自助洗衣机价格约3000元/台，初始投资1万元左右足以，价格不贵，十分适合小投资者介入。目前的大学生自己洗衣服的人越来越少，而学校开洗衣店的运营成本过高，因此投币式自助洗衣机具有不错的投资前景。

5、开饭店

现在人们生活节奏加快，上班族和学生等人群不会做饭或者懒得做饭的情况很多，开一个不大的餐馆也是一种选择，前提必须要有手艺，也可以雇佣好的厨师，前期投入宜小不宜大，1万元左右差不多，门店选择合适的街道合适的点位即可。

6、小吃车

小吃车经营也比较灵活，因为不同的地方消费高峰期也不同。如果店铺就难以实现灵活经营，店铺会在很大程度上受到地域限制，如果想要吸引其他地域的客户就只能以口碑宣传。但是小吃车因为灵活的特点，可以根据不同地域的客户属性随时变动。比如在学校周边可以卖小吃，在交通便利的要道附近卖早点，或者在工厂附近卖快餐。当然，这些也要求小吃车要有多功能，才能实现多地域售卖。需选择存在时间较长、知名度较高的企业加盟，初始投资1万元左右足以。

投入一万元以内的小生意

房屋补漏

这个小生意投入一万元足够，就是一台检测仪器。前期只要做好宣传，只要客户家里漏水了，通过专业的仪器设备全面的检测后，精准的找到漏水病因，快速的微创维修，省时省力还省钱。目前来说，这个就是一个名副其实的小投资，大回报生意项目，而且工作自由，在家等电话就行，一个月干十个八个活就收入上万，稍微努力一下，一年收入十几万，是完全有可能的。

服装尾货

这个小生意也不需要大本钱，一万元开始，也是可以从小做起来的。譬如开始的时候，可以选择摆地摊甩货，后期本钱大一点，可以开展商场促销，做品牌专柜等。不论是摆摊还是开店，都可以采取一站式服务，免费铺货，后期剩货可以回收。因为服装尾货利润空间特别大，所以，从一万元投入开始做，想一年收入十几万，那是完全有可能实现的。

豆浆机铺设

这是经过我自己亲自验证的一个小生意项目，开始投入一万元，可以在市场上铺设10台豆浆机设备。设备采取免费投放，免费提供豆粉、杯子、吸管、袋子等，店家投入通电和纯净水，这样销售收入两家分账。譬如一杯豆浆卖2元钱，店家一元你一元，除去成本，你一杯豆浆可以净赚0.5元左右，那么，一台豆浆机，一天卖100杯，你就能赚50元，10台豆浆机一天就能赚500元。

也许有人说，一天卖不到100杯呢?如果你摆在五金店，估计一杯也卖不掉，如果摆在学校食堂、早餐店、快餐店这些地方呢?所以说，位置的摆放很重要。只要是选择好的地方摆设，这个豆浆机项目一年挣十几万，应该是没问题的，感兴趣的可以直接和我联系。

上门洗车

可以说，提供上门洗车服务，不仅可以增加服务费的收入，它也是一种服务的创新，满足哪些不出门就可以享受洗车服务的人的要求。这个小生意投资一万元足够，只需要一些简单的设备，不用门店就可以营业。这个小生意在一二线大城市有一定的市场需求，特别是一些白领工作生活节奏比较快，没有过多的时间空闲去洗车，上门洗车可以解决他们的需求和痛点。所以说，把这个小生意做好了，一年收入十几万，不是没有可能的。

适合小投资的生意

1：盆栽花草

现在人比较注重日常生活的品质，家里多多少少都会有几盆花草，平时看见路边卖的花草比较心仪的话，都会购入几盆以供欣赏，如果你对花草方面比较在行，可以去当地专门的花草市场购置一些盆栽，拉到各个小区附近售卖，生意肯定不错的。

2：租赁商品

租赁商品已经成为了很多年轻人生活的趋势，像衣服、家电、手机等等都可以通过租赁获得，当然一万元做租赁商品的生意限制比较大，很多昂贵的商品是没有办法购入的，只能从小巧便宜的商品入手了，前期先通过小商品打开市场，等以后有收入再购置其他的商品。

3：皮鞋美容

现在一双皮鞋的价格并不便宜，少则几百多则几千，有些绒面皮鞋自己还不好打理，对于在皮鞋护理、维修方面有一定经验的人，可以利用自己所长，开家个专业的皮鞋美容小铺，做这个生意只需要购入一些简单的设备、材料就可以了，打紧一点1万元也差不多够用了。

4：儿童玩具

现在很多小区里的小孩子比较多，小孩子都喜欢各式各样的玩具，你可以用一万元钱做儿童玩具方面的生意，当然开店是不太现实的毕竟资金不够，可以开个流动儿童玩具店，在小区附近出售。

5：旧衣改制

现在的衣服也都不便宜，很多旧衣服穿着不合身，扔掉又比较可惜，如果对缝纫比较在行的人可以利用1万元做旧衣改制的生意，可以提供旧衣翻新、旧衣改造、或者定制服装等服务，只要你手艺好生意不会太差。

6：网络店铺

开网络店铺需要的资金不多，前期由于资金的原因，可以代售一些商品，当然这个不是长久之计，等自己有一定的积蓄和经验之后，可以自己进货，再通过网络店铺销售。当然做这行要懂得如何推广自己的店铺。

7：回收手机

如果你擅长维修手机、电脑等电子产品，可以回收一些别人不用的电脑、手机，然后维修后再以较低的价格出售，还是很有市场的，当然做这个生意，要保证出售的产品质量，不然砸的是自己的招牌。

8：早点生意

现在上班一族早餐基本都是外面解决的，专门做早点生意也不错，做这个生意，要么租一个小门面，要么用流动餐车，投入并不需要太多，只要附近的上班人群多，生意基本都比较好的。

9：铁板烧烤

铁板烧很多人都比较喜欢的小吃，如果你有做铁板烧的手艺可以租一个小摊位做铁板烧的生意，这个生意投资不大、见效也较快，只要位置不是太差，铁板烧的味道也不错，生意会很不错的。

10：修车洗车

现在每家每户基本都有汽车，汽车当然免不了修和洗了，做修车洗车的生意虽然比较劳累，但是收入不会太差，做的时间长了，有稳定的客源，一年下来的收入也是很客观的。

**第二篇：重庆小面(创业项目)**

营销策划专项实训项目

--重庆小面【创业项目】

一、项目背景

重庆小面是重庆四大特色之一；归属于重庆面的一类。是一款发源于美丽的山水都市——重庆直辖市的一种特色传统小吃，属于渝菜。小面属于汤面和干溜两种类型，麻辣味型。狭义的小面是指麻辣素面。

狭义上，小面是指以葱蒜酱醋辣椒调味的麻辣素面。而在老重庆的话语体系中，即使加入牛肉炸酱，排骨等豪华浇头的面条也称作小面，如：牛肉、肥肠、豌豆炸酱面等，但小面默认是素面。

重庆人对小面优劣的评价的标准，最主要是佐料，小面的佐料是其灵魂所在。小面家族品种丰富，富于变化，形成个人定制口味。比如，要求店家“干熘”（少水干拌面）、“提黄”（面条偏生硬）、“加青”（多加蔬菜）、“重辣”（多加油辣子）等等。也可要求店家采用不同粗细、形状的面身，如“细面”、“韭菜叶”、“宽面”一般店都有这三种面身。还可以要求店家增加或者减少某种特定调料，如：“少辣”、“重辣”、“不要蒜”等等。

小面是作为南方人的重庆市民唯一普遍接受的面食。重庆人对重庆小面的热爱不亚于火锅，亲密度更是有过之而无不及。重庆人喜爱小面与其说上瘾，不如说是一种依赖。每天清早起来，街边的面摊格外红火，尽管一些堂子装修的不太好，甚至就是路边摊。但是，食客们在这个时候也从不顾及自己的形象，还有西装革履的绅士，放下公文包，呼-呼-呼，三下五除二的就把一碗小面吃尽。面摊前，有白领，有棒棒力夫，有小学生，形形色色，不论身世，不论地位，各色人等为的就是一碗重庆小面。外出回家的重庆人，如果不能先吃顿火锅，但一定要先“下”碗小面解馋。

重庆小面的首个地方标准酝酿已久。近两年来，标准起草小组查阅了大量国家标准和相关行业标准，并同实验小组一道走访了重庆部分小面饮食店。实验小组组织专业技术人员对重庆小面进行了若干次实验和数据收集，经过多次会议讨论完成了标准草案；再经过不断讨论、修改，形成了讨论稿。在讨论稿的基础上，标准又形成了征求意见稿。同时，意见稿还向重庆眼镜面饮食店、煮打哥重庆小面、黑娃面饮食店、陈氏面庄、杨八面庄等20家单位征求了意见。最终由重庆市商业委员会提出并归口，重庆市餐饮行业协会起草的重庆小面首个地方标准《重庆小面烹饪技术指南》于2024年1月已审批通过，并开始实施。相关负责人特别强调，《重庆小面烹饪技术指南》只适用于重庆小面的烹饪制作，属于推荐性标准。虽然标准将重庆小面的制作过程规定得很详细，但是其中调味的过程却没有具体规定调味料的比例，而是写明“按一定比例均匀地放入面碗内进行调配”。商委相关负责人认为，标准强调了卫生与操作规范，从而进一步保证了重庆小面的质量，提升了餐饮企业和重庆小面行业的品质和形象，也有效地保护了消费者的利益和安全。

《重庆小面烹饪技术指南》的发布证明政府和商业委员会对重庆小面寄予了很高的期望，希望重庆小面走出重庆，像火锅一样，成为重庆又一张名片，自舌尖上的中国2播出以后，大量外地人来重庆学习小面的制作，也回家乡开起了自己的小面馆，但除少数创业者能够取得成功意外，绝大部分的创业者均以失败告终，成功者的典型代表包括：孟非的小面、遇见小面、村碗小面、嘿小面、老太婆摊摊面等等。外地创业者失败的原因有多种，其中技术没学到位和原材料采购难等等都限制了外地创业的成功之路。

现在有3名重庆土生土长的重庆人，立志要把重庆小面发扬光大，愿景是把重庆小面做到重庆火锅一样，火遍全中国，而现目前这3个人只是拥有了过硬的小面制作技术和各种特色卤菜的制作技术，假定你们就是这几个人，把重庆作为实现梦想的起点，目前面临最实际的问题就是在重庆市区开一家面馆，并且能够在3个月之内实现盈利，保证首家店的存活，请你为这几个人撰写一份营销策划案，启动资金为20万，通过营销策划案的实施，能够让这几个怀揣梦想的人揽得人生的第一桶金，以此为基础把重庆小面发扬光大。

二、项目实训内容

（一）第一阶段：分析营销环境

1、宏观营销环境分析

（1）我国及重庆市的经济发展状况的分析；重庆市居民的收入支出及储蓄信贷情况；经济发展状况对小面项目的创业的利弊等等（不局限于列出的问题分析）；

（2）国家/重庆市创新创业的政策的分析，国家/重庆市对中小企业创业的扶持政策分析，国家/重庆市对餐饮企业创业的扶持政策分析等等（不局限于列出的问题分析）；（3）社会文化分析：重庆消费者对于小面的消费习惯分析；重庆的小面文化分析；重庆居民的民族特征、价值观念、生活方式、风俗习惯等等的分析（不局限于列出的问题分析）；

（4）人口环境分析：重庆市人口总量、年龄结构、地理分布情况分析，这个是决定店面选址范围和目标市场选择的主要参考指标（不局限于列出的问题分析）；

（5）自然资源环境分析：主要从小面的原材料获得便利性来分析（不局限于列出的问题分析）；

（6）科学技术环境分析：主要从影响小面的发展的技术手段来分析，如：压面机、小钢磨、炊具、互联网技术、外卖平台等等来分析（不局限于列出的问题分析）。

2、微观营销环境分析

（1）竞争情况分析：拟定开店的商圈，对周边的竞争者进行调查，对其产品组合，价格策略，销售渠道，广告策略，促销活动等，为本项目策划提供参考依据；

（2）消费者调查研究分析：对面馆可能辐射人群进行调查，深入了解消费者以下方面：消费者购买力水平：如家庭月收入、家庭成员职业等；消费者购买倾向：包括口味偏好、价格接受程度、店面位

（3）食材及香料等原材料供应商分析： 批发市场： 1.大型批发市场

盘溪批发市场、毛线沟批发市场、菜园坝批发市场。优势：1.价格优势2.商品选择范围大

劣势：1.不提供送货服务2.距离较远，物流人力成本较高

2.小型的市场：石灰市市场、储奇门市场、十八梯市场。优势：1.距离较近，拿货速度快

劣势：1.价格较高2.商品的选择范围要小一些

结论：

由于我们现在店铺初创，所以各种食材要货量不大，同时在采购方面虽然大市场价格相对便宜，但是我们会耗费更多的人力、物流方面的成本。而解放碑附近的小市场，产品质量方面和大市场是不相上下的，同时具有配送服务。权衡利弊，现经我们会选择在解放碑附近的小型市场中进行食材采购。这样有利于初创店铺的生产经营。

3、SWOT分析

根据以上营销环境和调研结论分析创业的 机会和威胁，并根据企业自身的情况分析优势和劣势，做一个综合的SWOT 分析。

根据SWOT分析的结果，说明SO战略、ST战略、WO战略、WT战略。

表述形式如下表：

（二）第二阶段：市场定位策划

1、市场细分

通过对市场数据的分析调查，我们对面馆主流消费群体主要按照年龄、收入两个指标进行细分。

通过对市场数据的分析调查，对面馆所在商圈、或所在城市的主流消费群体按照自己选定的细分标准进行细分，把每一个细分市场对于餐饮的需求【口味、价格、服务、用餐环境、健康卫生、省时方便等等】逐一分析清楚，并按照需求强弱程度进行排序。

2、选择目标市场

在市场细分的基础上，我们老重庆面馆目标客户群体是年龄在50岁以内两个细分市场的消费者和收入水平主要是月收入8000元以内的三个细分市场。因为市场细分可知在这一类型的大多数消费者每周食用面食的频率是最高，而这一类消费者主要的需求是在与需要一个干净卫生、环境优雅的用餐环境；以及店面提供的优质服务；店面距离自身工作或者生活的区域较近用餐的便捷。

3、目标市场的覆盖策略

在目标市场的覆盖策略方面，我们主要是选择专业化的覆盖策略。根据分析所选择地目标市场，我们针对年龄在25岁以内或者月收入在4000以内的细分市场，推出高性价比（汤鲜味美、分量足）的小面及其附加产品来供此类消费者选购。针对25-50岁或月收入4000-8000元的细分市场我们也会相应的推出较为高端（高品质肉类）的面条及附加的产品来满足这一类消费者选购。因为我们在覆盖方面只有通过这种选择专业化的方式来定制个类对应得产品，这样更多的消费者在我们老重庆小面馆消费得起，同时又能享受到高品质的产品、服务以及优雅的用餐环境，才能使得我们的消费者更加青睐我们老重庆小面馆。

（三）第三阶段：营销战术策划

1、产品策略

设定面馆的产品组合。在设计产品组合的时候，思路要打开，要体现产品组合与竞争对手的差异，形成差异化优势，并具有一定创新性。

2、价格策略

给产品组合的每个产品定出合适的价格。定价的核心依据是竞争者的价格及产品的行为，还要参考目标市场的需求情况和消费力情况。

3、销售渠道策略

销售渠道设计主要是采取以下销售渠道，但不一定全部用这些销售渠道。要通过对企业自身实力、产品销售难度、产品定位、目标市场特点等综合分析，为本项目选择合适的销售渠道，并说明理由。

（1）店面销售（2）外卖（3）团购（4）……

4、营销推广策略

（1）广告推广策略：提出项目的主要广告推广语；为项目的不同销售时期，进行媒体选择，尽量做到低成本，高效益。

（2）促销（狭义促销，SP）活动策划：为项目在开业时选择一套针对消费者的销售促进方案，重点描述促销方法及其具体开展形式。

5、CIS策划

（1）MI设计：经营理念、经营信条、企业使命、企业目标、企业座右铭、企业精神

（2）BI设计

技术形象：重点设计新品的开发速度和新产品设计、产品更新速度等等； 市场形象：重点设计面馆的服务措施；

公司风气形象：清洁、现代感、良好的风气、和蔼可亲。（3）VI设计

VI的基本设计：如企业名称，品牌标志，标准字，标准色，企业造型，企业象征图案，企业宣传标语，口号，吉祥物等；

VI关系设计：重点描述装修风格，可以在网络上寻找合适的样图进行展示。包括装修总体效果图片、办公器具，设备，招牌，标识牌，旗帜，橱窗，衣着制服，餐具，展示形式，陈列等等。

（四）第四阶段：营销策划执行方案、财务分析及实训总结

1、营销策划案的实施时间和人员安排

2、经费预算

 对项目所涉及到的所有费用进行预算，用表格的形式体现出来。

3、实训总结

每个小组成员写一份不少于3000字的实训总结，实训总结要求紧贴实际策划的项目来写，必须原创，要求包含以下几个部分的内容：

（1）完成的项目综述【像写论文摘要一样，把整个策划案的精髓全部描述】；（2）团队在实训项目中的分工、组织和协调；（3）团队在实训项目中总体存在的问题及解决措施；（4）本人在实训项目中承担的任务；

（5）本人完成实训项目的经历、方法、步骤；（6）本人在实训中存在的问题；（7）本人从实训中获得的成长。

刘章勇

2024年12月8日

管理学院

**第三篇：安检员拾金不昧一万元完璧归赵**

安检员拾金不昧一万元完璧归赵

（贵阳铁路公安处宣教科姚迅）

“大恩人，谢谢你，这可是我儿子的救命钱啊！”失主陈女士从贵阳火车站派出所安检员谢景诗手中接过丢失的1万元现金时万分感激地说到。

8月22日下午，贵阳火车站派出所女子安检员谢景诗与同事在进站口进行安检查危工作时，在安检仪上捡到一个装有1万元现金等物品的小包，她赶紧向附近旅客询问，却无人认领。在向值班民警汇报情况后，民警与她一起前往候车室内寻找失主，并通过广播发布失物招领。

经过20分钟，终于找到了失主陈女士。领到失物的陈女士万分激动，当即从包内拿出500元对小谢表示感谢，小谢婉拒了陈女士的谢意，她说：“这是我应该做的，以后携带贵重物品请多加小心。”据了解，陈女士是贵阳某厂矿的一名退休职工，月收入不到一千元，因儿子在六盘水生病住院，她从几个朋友处多方筹得1万元医疗费，谁知心急如焚的她，却不慎将手提包遗失在安检仪处。

在此，铁路民警也提醒广大旅客。进站上车前一定要注意看管好自己的携带物品，物品较多的旅客一定要记牢携带箱包数量，适时清点，防止丢失。

**第四篇：创业项目**

项目分类

创业项目

（1）从观念上来看，创业项目分为传统创业，新兴创业以及最新兴起的微创业。（2）从方法上来看，创业项目分为实业创业和网络创业。

（3）从投资上来看，创业项目分为无本创业，小本创业，微创业等。

（4）从方式上来看，创业项目分为自主创业，加盟创业，体验式培训创业和创业方案指导创业。自主创业需要资金链、人员、场地、产品等多项内容的系统化规划，创业起步较高，风险较大；加盟方式的比较普遍，而且比较正统、专业、规模化。但同时创业者也需要从资金和经验问题，客观的考虑选择加盟项目。体验式培训创业类似于一个创业模拟，从中可以领略创业经验。创业初期

初期创业知识面非常重要，因为你的资金不多，不可能每一个部门都请专业人士。需要的知识也很多，项目的专业知识，团队管理知识，广告宣传知识，法律法规知识等。其中专业知识与法律知识相对来说比较重要，只有懂得国家条规，才知道怎样节约，这会为你创业初期节省不少费用。其实创业初期，你的能力比知识更重要。

比如与人沟通的能力，怎样把公司的意图传递给你的员工非常重要；

解决实际问题的能力，当遇到问题时要有人及时解决，这就要就你有良好的人际关系； 如何优化自己资源的能力，在创业初期节约一分钱就是多了一分利润，此时一定不要浪费。

初期创业成功后，你就会明白哪些知识对你重要，这时你有了一定的基础，就有时间学习你该学的知识了。作为创业者，你先一定要做好调查，可以先从小项目做起，等积累了经验，在进入大项目。你可以从加强产品质量，改善服务两方面推进业务。创业方向 网上创业

由于网络的便捷、高效、方便管理，部分创业者把选择的方向定在了网上创业。网上创业的形式主要有两种：

一是网上开店，如在淘宝、易趣上开家自己的网店，或者建立一个专门的电子商务网站。

二是善用信息搜集进行获利，例如：有人在某家知名商务网上注册，专门为供求双方提供有偿信息，而这些信息则全部来自免费的网络。做代理商

做某个商品的代理，不需要占用全职的时间，而且正职的工作还能积累较多的人脉，方便代理商品的销售。咨询业

这是最常见的一种在职创业类型。通常是利用自己的聪明智慧、丰富的从业经验或专业技能进行创业。委托投资

适合那些拥有一定资金，但个人缺少精力或时间的创业者。对于委托投资来说，一是要选择好项目，这个项目应该是满足市场需求、市场优势、市场差异、诚信度这四个方面；二是选择好合伙人，合伙人的品性是第一位的，一个诚信的合伙人是保证合作成功的关键，当然合伙人是否具有管理素质等也是非常重要的。

找寻方法

1.通过朋友介绍以及口碑效应。2.通过广告以及自己的了解。3.另辟蹊径发现创业新商机。

4.通过创业咨询公司的分析与调查了解创业项目。5.最好的一个方法是通过互联网寻找。

创业不仅仅是创立自己的事业更可能是创造一个更好的行业机会。风险界定

对创业风险的界定，学术界还没有统一的观点，大多数国内外学者都只针对自己所研究的领域或角度来界定，而并没有将其一般的概念提炼出来。Timmons和Devinney将创业风险视为创业决策环境中的一个重要因素，其中包括处理进入新企业或新市场的决策环境以及新产品的引入。赵光辉主要从创业人才角度界定创业风险，认为创业风险就是指人才在创业中存在的风险，即由于创业环境的不确定性，创业机会与创业企业的复杂性，创业者、创业团队与创业投资者的能力与实力的有限性，而导致创业活动偏离预期目标的可能性及其后果。无独有偶，牟永红也从人员风险的角度对创业风险进行了阐述，认为创业过程是需要不断地吸收风险投资的过程，而风险投资家们在对新创企业进行风险评估时，首先看重的就是创业的人员，而不是项目本身。人员风险具体表现在人员的能力、人员的流失和人员的道德三个方面。刘骅将创业风险分为系统风险和非系统风险，系统风险是指由于创业外部环境的不确定性引发的风险；非系统风险是指非外部因素引发的风险，即与创业者、创业投资和创业企业有关的不确定因素引发的风险。项目管理 概述

项目管理(project management pm)是美国最早的曼哈顿计划开始的名称.后由华罗庚教授50年代引进中国(由于历史原因叫统筹法和优选法).现在的台湾省叫项目专案.项目管理是“管理科学与工程”学科的一个分支，是介于自然科学和社会科学之间的一门边缘学科。定义

项目管理是基于被接受的管理原则的一套技术方法，这些技术或方法用于计划、评估、控制工作活动，以按时、按预算、依据规范达到理想的最终效果。项目分析

一、正当性

对项目方正当性的考察主要包括：

1、项目方是否有工商登记，项目方的工商登记是否在有效期内；

2、有的项目方可能会拿着别人的执照蒙事，所以投资者还需要辨别项目方所持执照是否为项目方本人所有，如果项目方提供了资料，要注意资料中的企业名称与其提供的营业执照上的企业名称、经营范围是否一致，如果不一致，需要项目方做出合理解释。签约时，要与营业执照上的法人签约，加盖营业执照上的法人公章。为安全起见，可进一步向发照当地工商机关查询。

3、按国家对加盟连锁的有关规定，项目方必须满足“2+1”的条件(2个直营店，经营一年以上)，才可以进行对外招商，这是国家为保护投资者利益出台的专门政策。据《科学投资》了解，这是违反国家有关规定的，投资者必须保持警惕。

二、可信性 鉴于目前加盟连锁中骗局连连发生，部分投资者损失惨重，在考虑加盟之前，有必要对项目方进行可信性考察。考察的内容主要包括：

1、项目方提供的办公地址是否真实，是否与营业执照上的地址一致。不久前，几个湖北人在北京大学附近的一个写字楼里租了一个房间，办了营业执照，然后打出旗号，进行项目招商，几个月后便卷款而逃。这样的事经常发生，屡见不鲜，所以，投资者还需要考察项目方企业的存续期，已经经营了多长时间。一般来说，一个企业经营存续期越长，从业历史越久，就越可靠。必要的时候，可以向所在物业查询项目方的租赁期限，交了多长时间的租金，到什么时候为止，还可以查询项目方是否按期交纳房屋租金；从对项目方注册资金的大小，也可以看出其实力和承担违约责任的能力，这都是很细致的工作；

2、项目方是否经营过别的企业，进行过别的项目招商，结果如何。一些骗子习惯于打一枪换一个地方，已经形成一种经营“模式”，如上述几个湖北骗子，此前就曾经营过几个别的项目，这都属于公开行为，一定会留下蛛丝马迹，只要投资者够细心，就不难看出破绽；

3、一些项目方很乐意在口头和广告、资料上宣传已加盟者的数字，这个数字往往很大，以增加对投资者的吸引力，要注意考察其真实性；

4、一些项目方常常宣传自己获奖的情况，什么“十佳”、“最优”、“白金”、“白银”、“最具吸引力”、“投资者最满意”等等，这些奖项往往由某些行业机构、招商组委会和媒体颁发，但据《科学投资》了解，其中很多是只要你给钱，就给你发奖状，钱给的越多，奖状的名称就越唬人。这种颁奖授匾完全是买卖，不值得信任。

三、风险性

为了让项目做到“保赚不赔”，投资者一定要对项目的风险性进行充分的考察。考察的内容包括：

1、对项目可行性的考察；

2、对项目先行者的考察。当你看中一个连锁加盟项目，可以考察该项目已加盟者的经营状况，考察对象可由项目方提供，但最好由投资者自己选择，在不告知对方的前提下，先以消费者的身份进行观察。考察内容包括店址、每小时客户流量、全天客户流量、产品受欢迎程度、经营者的经营方式、雇员多少、业务熟练程度，估算其成本和投入产出。

然后以投资者的身份出现，直接向对方询问，大多数时候，如果对方经营状况不佳，对项目方有情绪，反而会向你介绍真实情况，如果经营状况甚好，有可能对你隐瞒，或者介绍情况不真实，以防备竞争，在这种时候，需要投资者有良好的判断力。然后可以将考察的情况与项目方的介绍进行比较，基本可以得出符合实际的判断。要注意的是，一般对项目方样板店的考察均不可靠；投资方在对经营状况不佳的加盟店进行考察时，要弄清楚对方为什么经营状况不佳，有时候是加盟者自己的原因，或是能力不足，或是不听从项目方的指导，投资者一般都喜欢听加盟者的一面之词，因为对方和自己的身份类似，同病相怜之下容易同仇敌忾，以致错过好项目。不过，如果你觉得自己实在没有能力分辨，那就不如宁可信其有不可信其无，毕竟，对于风险承受能力不足的中小投资者来说，投资安全应是第一位考虑的因素；

3、了解项目方在知识产权方面(技术、商标等等)和品牌方面是否存在纠纷，是否拥有完全的所有权；

4、了解项目方的禁忌，在什么情况下可能被解除加盟连锁资格，了解项目方所设禁忌是否合情合理，在合同中要明确这些细节，如果合同中没有这些内容，可以补充合同进行说明；必要时还要明确已交费用的退还问题，如在什么情况下投资者退出加盟，项目方必须退还保证金，这些要在合同中写清楚。对于要求加盟者一次交清若干期限费用，比如一次交齐2-3年管理费、服务费的项目方，投资者须保持警惕，防止对方在收钱后卷款走人，或在事情不顺利时溜之大吉。为提高投资的安全性，投资者可与项目方商量分期付款的办法，比如学会技术时交多少费用，拿到设备时交多少费用，生产出合格产品时交多少费用等。

四、持续性

对于投资者来说，好不容易选对了一个项目，当然希望能够比较长时间的经营，给自己带来效益，为此，投资者还需要对项目方的运作进行可持续性方面的考察，内容包括：

1、项目方运作是否规范，包括行为规范和章程规范。行为规范：是否有统一的内外标志；操作流程是否规范；工艺流程是否规范，服务流程是否规范等，是否对加盟者提供统一规范的培训，培训的项目、时间，培训是否收费，收费的标准。章程规范：项目方是否提供统一的操作手册、服务手册、管理手册、培训手册，手册的编制是否规范，是否切实可行，是否便于执行，是否不让人产生歧义；

2、如需配送，配送设备是否完整、是否先进，是否有统一的配送中心，配送人员的素质如何、管理如何，配送中心是否能及时响应加盟者的要求，配送原材料是否经常短缺，配送价格是否合理、是否变化无常。一些项目方收很少的加盟费，将利润点全部放在后期的原材料配送上，这很正常，但随着投资者的投入越来越多，已经不能轻易脱身，项目方在配送原辅材料的时候随意要价，价码越来越高，条件越来越苛刻，以致令加盟者产生被勒索的感觉，这就很不正常。北京的投资者李德义就是为此与四川鱼头闹翻，而开创了自己的李老爹。但是多数投资者没有李德义这样的幸运，也没有李德义这样的实力，李德义过去依靠做建材拥有了雄厚的积蓄。如果是中小投资者遇到这种情况，只好自认倒霉，所以要未雨缪绸，防范于未然。因此应该跟项目方将配送价格说清楚，将各种可能发生的情况和处置办法，可能发生的损失和索赔条件备录于合同。还有一种是项目方不给你配送，你所需要的原材料很容易自己找到，那么，对于这样的项目一定要提高警惕。这说明这个项目的门槛很低，被模仿的可能性很大，可能要面对竞争泛滥的局面。一般这样的项目，都缺乏可持续发展的潜力。

五、扩张性

谁都希望生意越做越大，如果一个项目做上三五年，仍旧只能是七八平方米的店面，每个月几千元的收入，就说明这样的项目缺乏扩张性。扩张性来自两个方面，一是项目方是否拥有将事业做大的决心，是否拥有长期的战略规划，这是从高层次说。从低层次说，项目方在市场扩张上是否能够为投资者提供强有力的支持。加盟连锁项目大多集中于快速消费品、餐饮、小食品、时尚饰品、保健品、新潮家居用品、新潮电子、小家电、社区服务性产品如洗衣、美容美发等等，普遍对广告的依赖性都非常强，项目方在广告投放上是否能持续，是否能使广告覆盖一定范围，必要的时候，项目方能否提供强有力的促销支持，如物质方面的支持和政策方面的支持。这些都对投资者的扩大经营起着直接的影响。项目方能否持续提高自己品牌的价值，则对投资者能否进行有效的扩张起着间接的影响；二是项目方产品创新的能力也决定着投资者跟随成长的结果，有些项目方在一个项目推出后，数年不见推出新的项目，旧的项目也不见改进创新，市场只能逐渐萎缩。第六、延伸性

在对项目方进行考察的时候，除了要考察项目主导人的人品、性格、经历、知识结构、拥有的企业资源和社会资源外，还要着重考察项目方的团队。在各种招商会上，我们可以看到，不少招商团队是由草台班子临时拼凑成的，用系红领巾的手法打领带，一双皮鞋3年不擦，一件西服油渍麻花，这样的一个团队，能为你未来的投资项目提供什么样的保证，不难想像。如漂流木帆布包就是一个很好的创业项目，对项目方团队的考察，一是考察团队成员的素质、从业经历、从业经验、既往业绩、圈内口碑；二是考察团队在性格和专业上的互补性；三是团队的稳定性。漂流木具备以上所有优势，对于一些比较有经验的投资者，通过对项目方团队的察言观色和对项目方的突袭式访谈，可以得出可靠的结论。

总的来说，对项目包括项目方的考察是一件非常细致的事情，需要投资者有很好的耐心和足够的敏感。为了投资安全，付出一些这样的心力还是值得的。

计划书

第一部分 公司概况(一)公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成 1.主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2.团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍 3.组织结构 4.员工情况

(二)经营财务历史(三)外部公共关系

战略支持、合作伙伴等(四)公司经营战略

未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标 第二部分 产品及服务

(一)牛皮纸产品、服务介绍(二)牛皮纸核心竞争力或技术优势(三)牛皮纸产品专利和注册商标 第三部分 行业及市场(一)行业情况

牛皮纸行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制(二)市场潜力

对牛皮纸市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析(三)行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面(四)收入（盈利）模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润(五)市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测（融资不成功情况下）第四部分 营销策略

(一)牛皮纸目标市场分析(二)牛皮纸客户行为分析(三)牛皮纸营销业务计划

（1）建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略（2）广告、促销方面的策略（3）产品/服务的定价策略

（4）对销售队伍采取的激励机制(四)牛皮纸服务质量控制 第五部分 财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据： 未来3-5年牛皮纸项目资产负债表 未来3-5年牛皮纸项目现金流量表 未来3-5年损益表 第六部分 融资计划(一)融资方式

详细说明未来阶段性的发展需要投入多少资金，公司能提供多少，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限(二)资金用途(三)退出方式 第七部分 风险控制

说明该牛皮纸项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等 项目选择

1、选择个人有兴趣或擅长的项目；

2、选择市场消耗比较频繁或购买频率比较高的项目；

3、选择投资成本较低的项目；

4、选择风险较小的项目；

5、选择客户认知度较高的项目；

6、可先选择网络创业（免费开店）后进入实体创业项目。

加盟创业

加盟就是该企业组织，或者说加盟连锁总公司与加盟店二者之间的持续契约的关系。根据契约，总公司必须提供一项独特的商业特权，并加上人员培训、组织结构、经营管理及商品供销的协助；而加盟店也需付出相对的报偿；它是一种经济而简便的经商之道，经由一种商品或服务以及行销方法，以最小的风险和最大的机会获得成功。加盟特许经营的经营形式种类有很多，依出资比例与经营方式大概可以分为自愿加盟、委托加盟与特许加盟 加盟的实质 统一的经营理念、商品服务、企业识别系统（店铺装修、服装等）及科学系统的经营管理制度。其中经营管理制度标准化、简单化、专业化、独特化是关系整个加盟连锁企业能否做大做强的关键命脉。加盟的特点

1、经营理念：整个加盟连锁系统，包含公司上下以及全体加盟商坚守统一的经营观念；统一的产品和服务理念；统一的价值观。

2、企业识别系统（VIS）：极具特色且风格独特的店铺装修、色调、招牌、服饰、产品及包装。配合统一的企业愿景和文化内涵。

3、管理四化：经营管理制度的标准化、简单化、专业化、独特化。这“四化”是决定一个加盟连锁企业成败的关键。华飞四季旺酸辣粉创业实际案例

一、加盟商的要求

公司代理商的个人能力和经济实 力直接关系到其加盟店的未来，是代理商经营成功的基本保证，也是双方愉快合作的基础，所以代理商需具备以下条件：

1）、必须具备诚实、守信、守时的个人作风和商业信用 2）、具备企业家的进取精神，强烈的成功欲望

3）、具有求进，求实的工作作风和合作态度

4）、有志于餐饮事业的热情和韧性

5）、有适合的商圈，有现成能够聚集人气的卖场

6）、自愿接受和服从总部的经营理念、管理理念、营销指导；

7）、愿意最大限度地维护和共同打造企业品牌

8）、必须全身心的投入代理店的经营管理；

总则：做不到以上几条的，请不要给我公司打电话，否则将是自讨没趣!

二、关于加盟商要求

1）、必须具备诚实、守信、守时的个人作风和商业信用

2）、具备企业家的进取精神，强烈的成功欲望

3）、具有求进，求实的工作作风和合作态度

4）、有志于餐饮事业的热情和韧性

5）、有适合的商圈，有现成能够聚集人气的卖场

6）、自愿接受和服从总部的经营理念、管理理念、营销指导；

7）、愿意最大限度地维护和共同打造企业品牌

8）、必须全身心的投入代理店的经营管理；

三、加盟优势

1、共享公司品牌和荣誉，公司巨资购买不动产进行办公，经营年限长达七年之久，是同行望尘莫及的，是成功的保障，更是实力的体现

2、提供公司所有经营管理手册，产品操作技术手册（均有标准化的操作流程和数字化的配方），员工行为手册

3、提供店堂内外标准装修规划方案，采购方案，公司自有工厂和产品配送部，除达到国家各项指标外还在质量上严格把关，确保产品质量达到市场领先、行业领先的地位，货源充足且价格较市场上更优惠

4、公司承诺：公司为确保加盟商和技术学员的绝对竞争优势，公司产品只提供给加盟商和技术人员，绝不对外供货

5、提供开业前技术培训及技能培训，公司技术人员免费上门带店，全程指导，直到加盟商能独立操作、加盟商加盟店能正常经营后，加盟商签字认可，公司工作人员才能撤回公司，这样扶上马背，再送一程的方式是保姆式的服务，这样的经验共享，让您完全的拥有主心骨，真正做到让加盟商无后顾之忧

6、提供广告发布样张，店内POP、开业招贴画设计及图样

7、负责对加盟商进行定期回访，对经营过程出现的问题进行分析、把脉和指导

8、总部能够持续不断地为加盟商提供高技术含量的项目。公司绝不固步自封绝不将现有技术视为最核心的竞争力，公司的产品及技术一直被同行所模仿，但重庆华飞公司的创新能力是同行永远学不去的，唯有创新能力才是公司的核心竞争力，一旦加盟重庆华飞公司，您将拥有不被同行战胜的保障 市场分析: 酸辣粉市场上一般卖6元，当然地区不一样、地段不一样也有卖7元或8元的，各地消费不一样，卖价会有所出入，我们暂按每碗零售价6元计算，每碗成本：粉条0.45元，汤锅料0.2元，专用纸碗0.15元，香菜、葱花、榨菜等十几种调味料需0.5元，花生、肉沫0.5元，合计成本1.8元/碗左右，各地消费不一样，也有超过1.8元的，但不管怎样高也超不过2元。按一般的常规保守算法，一天也可卖300碗到500碗之间（经过公司这么多年的经验积累，有一半以上的客户销售额都在此之间），这样营业额的店的房租一般在5000元到10000元之间，用人在3个到5个之间，水电一般在400元左右，其它杂费150元，包含垃圾费，安全费，各种税费等，日营业额1500～2500元，日可获利960～1600元，生意好点可卖1000份以上（当然对地段要求比较高），一般节假日生意更好，基本是平时的3-5倍。

那么一个月毛利就是日销售额乘以每碗毛利乘以月天数就是一个月的毛利，毛利再减掉人工、房租、水电及杂费就是您一个月能挣多少钱了。按以上的方法立出式子即是：

月毛利等于300/500×（6-1.8)×30=37800/63000(元)月纯利等于37800/63000-(1200×5+5000+400+150)=26250/51450 年纯利等于26250/51450×12=315000/617400(元)当然实际上销售额的增加,用工量也要适当增加1到2个,水、电费也会多一些，但不管怎样多，也多不了多少。

这是对一个店面经营所获利润的计算，如后期有能力和精力同时经营2～3个店面效益更加可观，一年实现百万梦想也不是不可能的事。创业管理 概述

创业管理不同于传统管理。它主要研究企业管理层的创业行为，研究企业管理层如何延续注入创业精神和创新活力，增强企业的战略管理柔性和竞争优势。战略

创业管理反映了创业视角的战略管理观点。Stevenson和Jarillo于1990年提出创业学和战略管理的交叉，作者使用“创业管理”这个词以示二者的融合，他们提供了一个从创业视角概括战略管理和一般管理的研究框架，创业是战略管理的核心。

随着创业管理研究的深入，对创业管理研究形成了非常有价值的概念框架模型。如W.B.Cartner（1985）提出了个人、组织、创立过程和环境的创业管理模式；William（1997）在Cartner概念框架的基础上，提出了由人、机会、环境、风险和报酬等要素构成的创业管理概念框架；Timmons（1999）提出了机会、创业团队和资源的创业管理理论模型；Christian（2024）提出了创业家与新事业之间的互动模型，强调创立新事业随时间而变化的创业流程管理和影响创业活动的外部环境网络是创业管理的核心。规律性

基于创业管理研究领域专家、学者的研究成果，创业管理范式可以概括为：以环境的动态性与不确定性以及环境要素的复杂性与异质性为假设，以发现和识别机会为起点，以创新、超前行动、勇于承担风险和团队合作等为主要特征，以创造新事业的活动为研究对象，以研究不同层次事业的成功为主要内容，以心理学、经济学、管理学和社会学方法为工具研究创业活动内在规律的学说体系。

创业管理的核心问题是机会导向、动态性等。所谓机会导向，即指创业是在不局限于所拥有资源的前提下，识别机会、利用机会、开发机会并产生经济成果的行为，或者将好的创意迅速变成现实。而创业的动态性，一方面即创业精神是连续的，创业行为会随着企业的成长而延续，并得以强化；另一方面即机会发现和利用是动态过程。系统组合

创业管理是一个系统的组合，并非某一因素起作用就能导致企业的成功。决定持续创业成功的系统必然包括创新活力、冒险精神、执行能力以及团队精神等。通过这样的系统来把握机会、环境、资源和团队。创业管理的根本特征在于创新，创新并不一定是发明创造，而更多是对已有技术和因素的重新组合；创业并不是无限制地冒险，而是理性地控制风险；创业管理若没有一套有效的成本控制措施以及强有力的执行方案，只能导致竞争力的缺失；创业管理更强调团队中不同层级员工的创业，而不是单打独斗式的创业。

**第五篇：大学生新创业项目**

毕业在即，大学生新创业项目必选健康可发展产业蓝特尔净水器

大学生新创业项目凤毛麟角，最好可推荐的大学生新创业项目——蓝特尔净水器。健康可循环发展前景广阔产业，蓝特尔净水器连锁加盟模式，面向全国诚招加盟商、扶持大学生创业。

净水器的行业前景性我们是可以预见的，试想现在饮水环境问题越来越不容乐观，各地频频出现水污染导致众人中毒、生病等事件就像定时炸弹一样时时刻刻在警告着人们。蓝特尔净水器，专业采用纯物理水处理系统，采用美国进口KDF、日本进口碳纤维，真正的做到了水质的净化-纯化-能量化-平衡化的特点。蓝特尔净水器净化水不仅仅水质有保障，对人体健康也有相当大的好处。

这样的现状就为蓝特尔净水器的发展提供了广阔的空间，中国4亿家庭都需要净水器，这就为蓝特尔净水器提供的钱景。国家对这种有利于促进经济发展，造福人类的大学生新创业项目也是非常的支持。

蓝特尔净水器让这个符合时代变化的大学生创业新项目的优越性变得更加名副其实，蓝特尔净水器为扶持大学身创业，扩大这个大学生新创业项目的可持续发展性，提出了众多的创业扶持：

资金保障：蓝特尔作为大学生新创业项目已经有足够的优势，但是蓝特尔深知刚毕业大学生除了缺乏经验，最重要的就是缺乏资金，为了保障大学生顺利进入，蓝特尔净水器加盟总部实行0加盟费、0保证金、0培训费，还赠送上万元的广告支持。

技术、运营培训：都是专业的技术老师和运营讲师进行一对一的技术培训和运营培训，培训做到了细致精细化。

专业市场人员协助开拓市场：有专业的市场人员进行上门选址，长期带店进行营销策划，策划方案均是量身定做的，以最适合的方式简单而快的收益。

定期召开招商会：召开招商会，邀请红十字会专家、净水器研究专家为大学生创业者讲座，邀请成功创业者进行经验交流和分享。

完善的后期服务：蓝特尔净水器做为大学生新创业项目的优势还表现在他以扶持创业为主要目的，主要的工作在后期运营上。我们有专门的回访人员，定期进行回访，解决您不能解决的问题，以至于永远保持良好的状态前进。

由于社会竞争压力的不断加大，大学生已经不是以往的香饽饽，甚至背上了“毕业等于失业”的重担。还好现在有大学生新创业项目蓝特尔净水器闪亮登场。蓝特尔净水器：帮助大学生创业是我们最大的荣幸！！

蓝特尔净水器欢迎大学生踊跃抓住这个良好的机会，把握蓝特尔大学生新创业项目，成就辉煌明天···········

网址：http://

电话：4006-197-196

热线：0531-82525959

咨询QQ：1515283687

总部QQ：1019252797

地址：山东省济南市历城区七里河路二号产学研基地2号楼金竹园东单元三层

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找