# 2024年大学生创业计划书股本结构(二十八篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-09-13

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。大学生创业计划书股本结构篇一千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着＂...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**大学生创业计划书股本结构篇一**

千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着＂美好＂，特别是现在。随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高.对生活的追求！鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。这样我们创办网上校园花店以鲜花专递为市场切入点，兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有＂地质大学青鸟花店＂品牌优势的市场.是十分可行的。

1.提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展.我们的青鸟将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户.为人类创造最佳生活环境！

2.公司目标立足地大，服务x上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在x的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡.在投入期仅选择网站总站所在x西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月.当模式成功后，以asp的形式在分站推广.经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场.

1.行业分析＂xx花店＂网站是由在校大学生推出的面向650万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生.该网站除x大学的总站外，在xx各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以湖北各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以xx大学为例，各类在校生近2万人，则投入8校共有近20万的目标消费者，而最新的统计表明，全国在校大学生有650万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2.调查结果分析本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查（问卷调查表见附录一）和个别访谈的方式.此次我们共发出问卷50份，收回37份.由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。

⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。

⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种。

⑶在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。

⑷接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。

⑸影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等。⑹购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3.目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格，但从网上定单来看侧重于中档价位.在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支（你是我的唯一），3支（我爱你），19支（爱情路上久久长久），21支（最爱）等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花.包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

**大学生创业计划书股本结构篇二**

千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着＂美好＂，特别是现在。随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高.对生活的追求！鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。这样我们创办网上校园花店以鲜花专递为市场切入点，兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有＂地质大学青鸟花店＂品牌优势的市场.是十分可行的。

1.提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展.我们的青鸟将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户.为人类创造最佳生活环境！

2.公司目标立足地大，服务x上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在x的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡.在投入期仅选择网站总站所在x西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月.当模式成功后，以asp的形式在分站推广.经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场.

1.行业分析＂xx花店＂网站是由在校大学生推出的面向650万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生.该网站除x大学的总站外，在xx各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以湖北各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以xx大学为例，各类在校生近2万人，则投入8校共有近20万的目标消费者，而最新的统计表明，全国在校大学生有650万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2.调查结果分析本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查（问卷调查表见附录一）和个别访谈的方式.此次我们共发出问卷50份，收回37份.由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。

⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。

⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种。

⑶在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。

⑷接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。

⑸影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等。⑹购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3.目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格，但从网上定单来看侧重于中档价位.在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支（你是我的唯一），3支（我爱你），19支（爱情路上久久长久），21支（最爱）等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花.包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

**大学生创业计划书股本结构篇三**

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场

6、缺乏特色产品。

我们的优势

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

资金需求：资金以单店计算

1、店面租金：3万/年(30平米)

2、装修：1万

3、设备：2万

4、证件执照：20xx左右

5、工资：1名店长3万每年;3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

收入分析：根据旗舰店目前的销量，每日平均销售额1000左右，月销售额3万，年销售额36万。

效益分析：36万收入减去固定成本12万，年纯入24万，由于面包行业利润率相对较高，扣除面包的原材料成本，单店年利润基本能超过10万。

**大学生创业计划书股本结构篇四**

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场

6、缺乏特色产品。

我们的优势

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

资金需求：资金以单店计算

1、店面租金：3万/年(30平米)

2、装修：1万

3、设备：2万

4、证件执照：20xx左右

5、工资：1名店长3万每年;3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

收入分析：根据旗舰店目前的销量，每日平均销售额1000左右，月销售额3万，年销售额36万。

效益分析：36万收入减去固定成本12万，年纯入24万，由于面包行业利润率相对较高，扣除面包的原材料成本，单店年利润基本能超过10万。

**大学生创业计划书股本结构篇五**

早在19xx年以前，中国互联网的先知们就开始建立b2c网站，致力于在中国推动网络购物的发展。据20xx年有关统计显示，我国网上购物发展迅速，在以北京、上海、广州和深圳为代表的全国中心城市，网上购物用户在网民中的渗透率达到了42.5%，网上购物用户总数超过1000万人，网上购物金额超过人民币250亿元。在以武、成都、沈阳和西安为代表的四个区域中心城市，网上购物用户在网民中的渗透率也达到了29.3%，网上购物用户总数253万人，网上购物金额50亿元。可见，络购物的春天已经到来，发展前景十分广阔。

大学生课余时间较为充足，接受新事物的能力也相对较强，对网络应用也不陌生，所以开网店不是什么难事。近几年，淘宝、易趣、拍拍等c2c网站发展迅速，还提供个人网店平台，而且有很多是免费提供的，这就更为大学生在网上开店提供了方便。可以说，开网店已经成为了大学生创业的一条捷径。

1、网店宗旨

诚信求生存，服务求发展。

网上开店，信用是最重要的，只有良好的信用才能赢得消费者的信赖，才能使网店长久的存活下去。现在网店的竞争相当激烈，除了要以质优价廉的商品去吸引买家外，还要有热情耐心的服务，这样才能让自己的网店在众多店铺中脱颖而出，才能让自己的网店有较好的发展。

2、网店目标

本网店将从淘宝的普通店铺做起，并用一年的时间积累一定的信用度，同时树立一定的知名度和品牌形象。

有了信用度、知名度和品牌形象后，网店的浏览量就会成倍增加，进而就加大了成交量。有了一定的资本后，就能适当扩大网店规模，增加商品数量和种类，开始做淘宝商城。 三﹑自我分析

1大学生为什么要选择开网店？

对于我们大学生来说，业余时间是相对比较多的，个人的资金是相对比较少的。所以针对这种情况，没有时间约束入门门槛比较低的网店就成为我们大学生创业的不错选择。

2 开网店到底对我们大学生有什么好处？

现在的大学生都有自己的理想，都希望毕业了能做一番大事业，为了这个梦想，不停的在外找兼职就成了我们大学生的假期里必干的一件事。大学生可能都这么想过，“工资不算什么重要的是我能得到锻炼”。出去给别人打工就真的能的到锻炼吗？我们的付出和我们的收获真正成正比吗？一个毕业4，5年的学长给我说过，在外大学生找工作还没有一个农民工容易，现在最廉价的劳动人群就是学生。

谁都想让自己的付出有收获，而选择开网店会让你受益匪浅。营销专业的学生，开网店可以让你们学到如何把商品推销出去;工商管理专业的学生，开网店可以让你们学到如何管理好一个企业；会计专业的学生，开网店可以让你们学到如何把账算好；物流管理专业的学生，开网店可以让你们学到如何把商品送到顾客手里；计算机专业的学生。开网店可以让你们学到如何把自己学的知识用到真实的网络上去。。。

3 失败了怎么办？

在我的字典里没有失败这个词，真正的失败是源于你的放弃，人生最可悲的事是半途而废。一片漆黑里，我们摸索着那扇通往“天堂”的大门，曾经，我们都以为他离得很远，一次的跌倒，两次的绊足，三次的相撞，信心便轻易地在无助中懈怠，在懈怠中绝望，在绝望中崩溃。然而，终有一天，我还是看见了“天堂”的模样，回望起点，那不过是一米的距离。

1、行业分析

网上开店对成本的要求低，它占用资金少，也基本不需要水、电、管理费等方面的支出；这样就解决了大学生没有创业资金的问题；网店经营方式灵活，基本不受时间、地域等因素的限制，只要有时间、能上网就能正常营业，而且只要少量存货就能开店，所以也可以随时更换经营其他商品；网店的客户范围十分广，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至是全球的网民。以上也是网上开店创业的优势所在。

2、调查结果分析

通过搜集查阅大量统计数据发现，民数量庞大，但网购人数在所有网民中所占的比例距发达国家还有很大差距，这从另一个角度也可以说明络购物有着巨大的发展空间，事实也证明了这一点——中国近几年网络购物发展十分迅速，网上购物的人数快速增长，而且这种势头从现阶段来看只有增强而不会有丝毫减弱。尽管网络购物的飞速发展给开网店带来了不小的竞争，但在一定时间段内，机遇还是大于竞争的，所以网店创业的潜力还是十分大的。

3、目标客户分析

在网上购物的用户中，占主要比例的是在校学生、职业白领等，年龄以中青年为主，性别上女性大于男性。其中，学生用户购买比例较高的商品为书籍、音像制品、服装以及游戏类商品等；职业白领购买比例最高的商品为服装、化妆品、饰品和母婴用品等。

买家收入的高低也影响着其购买倾向。收入高的群体购买比例较高的是数码类商品，而中等收入买家的消费比例最高的是服装、首饰、化妆品，游戏点卡类商品则是低收入买家群体的消费比例较高。

总体来看，女装、化妆品、饰品的成交额长期排名靠前。可见，适合中青年女性消费的商品市场更为广阔。

1、管理者及其任务

由于开店初期业务量小，全部工作由创业者本人即可完成。待以后业务量大时，可寻找合作伙伴或聘请员工，合理分配任务。

2、营销策略分析

（1）品牌策略

第一，网店要有一个独特新颖，且易被人们记住的店铺名，并设计出美观大方的名片，在发货给顾客时随件发出，加深顾客对本店铺的印象，打造店铺的外在品牌形象。

第二，在商品质量上要严格把关，坚决不以假乱真，以次充好，力争让每一位顾客都能对本店商品的质量满意，打造店铺的质量品牌形象。

第三，努力提高服务质量，要让每一位顾客都能感受到一种贴心的售前、售中和售后服务，打消客户在购物时的后顾之忧。必要时还可对顾客制定个性化服务方案，打造店铺的服务品牌形象。

（2）价格策略

淘宝价格竞争十分激烈，刚开的店铺由于没有信用度，可以说低价销售是吸引客户的唯一方法，所以在营业初期价格要尽量低，甚至是零利润销售。待积累一定的信用度后可逐步提高价格，要在全面考察同类卖家价格的基础上合理定价，薄利多销是主要的测略。

（3）促销策略

开店初期可进行“包邮”、“打折”、“有买有赠”等促销活动，以吸引客户； 每年的各种节日（如五一、十一、圣诞、元旦等）期间，进行一些适合本店客户的促销活动，如“满就送”、“满就减”等，以增加成交量；

在店铺信用等级上升时进行一些促销活动，如“冲钻包邮”、“冲钻打折”等。

（4）渠道建设

大学生一般在开店初期由于充足的资金，所以一开始可以与提供网店代销的批发商建立业务关系。由于代销的特殊性，所以在选择批发商时，一定要通过各种渠道认真考察其产品质量，服务质量，信誉，供货是否及时等方面的情况。

等有一定资金时，就应该改变代销模式，自己进货。此时要争取与一级批发商建立合作关系，并与其签订合作协议，主要就价格、产品质量和服务等问题达成一致意见。

1、营业额收入

前一年属于积累信用的阶段，不会有大的收入，保证成本即可。

从目前淘宝网店销售情况看，预计普通店铺平均每天的销售额一般是300元左右，钻石店铺能达到1000元以上，皇冠店铺则可达3000元以上甚至更多。

2、支付方式

淘宝网店主要是用支付宝担保交易的，也可以进行网上银行支付。

3、订货方式

淘宝网店都是在线订购的。

1、初期投资

初期（第一年）的投资主要是淘宝消费者保障服务保证金、代销加盟费（或预存款）、宣传推广费用等，还要一定的流动资金用于物流配送等。预计人民币3500元。

2、第二期投资

这一阶段业务量会有较大的扩大，需要有较多的流动资金用于进货、发货等，有必要的时候还要聘请员工。鉴于淘宝网店自己流动较快，预计人民币20000元即可。

**大学生创业计划书股本结构篇六**

早在19xx年以前，中国互联网的先知们就开始建立b2c网站，致力于在中国推动网络购物的发展。据20xx年有关统计显示，我国网上购物发展迅速，在以北京、上海、广州和深圳为代表的全国中心城市，网上购物用户在网民中的渗透率达到了42.5%，网上购物用户总数超过1000万人，网上购物金额超过人民币250亿元。在以武、成都、沈阳和西安为代表的四个区域中心城市，网上购物用户在网民中的渗透率也达到了29.3%，网上购物用户总数253万人，网上购物金额50亿元。可见，络购物的春天已经到来，发展前景十分广阔。

大学生课余时间较为充足，接受新事物的能力也相对较强，对网络应用也不陌生，所以开网店不是什么难事。近几年，淘宝、易趣、拍拍等c2c网站发展迅速，还提供个人网店平台，而且有很多是免费提供的，这就更为大学生在网上开店提供了方便。可以说，开网店已经成为了大学生创业的一条捷径。

1、网店宗旨

诚信求生存，服务求发展。

网上开店，信用是最重要的，只有良好的信用才能赢得消费者的信赖，才能使网店长久的存活下去。现在网店的竞争相当激烈，除了要以质优价廉的商品去吸引买家外，还要有热情耐心的服务，这样才能让自己的网店在众多店铺中脱颖而出，才能让自己的网店有较好的发展。

2、网店目标

本网店将从淘宝的普通店铺做起，并用一年的时间积累一定的信用度，同时树立一定的知名度和品牌形象。

有了信用度、知名度和品牌形象后，网店的浏览量就会成倍增加，进而就加大了成交量。有了一定的资本后，就能适当扩大网店规模，增加商品数量和种类，开始做淘宝商城。 三﹑自我分析

1大学生为什么要选择开网店？

对于我们大学生来说，业余时间是相对比较多的，个人的资金是相对比较少的。所以针对这种情况，没有时间约束入门门槛比较低的网店就成为我们大学生创业的不错选择。

2 开网店到底对我们大学生有什么好处？

现在的大学生都有自己的理想，都希望毕业了能做一番大事业，为了这个梦想，不停的在外找兼职就成了我们大学生的假期里必干的一件事。大学生可能都这么想过，“工资不算什么重要的是我能得到锻炼”。出去给别人打工就真的能的到锻炼吗？我们的付出和我们的收获真正成正比吗？一个毕业4，5年的学长给我说过，在外大学生找工作还没有一个农民工容易，现在最廉价的劳动人群就是学生。

谁都想让自己的付出有收获，而选择开网店会让你受益匪浅。营销专业的学生，开网店可以让你们学到如何把商品推销出去;工商管理专业的学生，开网店可以让你们学到如何管理好一个企业；会计专业的学生，开网店可以让你们学到如何把账算好；物流管理专业的学生，开网店可以让你们学到如何把商品送到顾客手里；计算机专业的学生。开网店可以让你们学到如何把自己学的知识用到真实的网络上去。。。

3 失败了怎么办？

在我的字典里没有失败这个词，真正的失败是源于你的放弃，人生最可悲的事是半途而废。一片漆黑里，我们摸索着那扇通往“天堂”的大门，曾经，我们都以为他离得很远，一次的跌倒，两次的绊足，三次的相撞，信心便轻易地在无助中懈怠，在懈怠中绝望，在绝望中崩溃。然而，终有一天，我还是看见了“天堂”的模样，回望起点，那不过是一米的距离。

1、行业分析

网上开店对成本的要求低，它占用资金少，也基本不需要水、电、管理费等方面的支出；这样就解决了大学生没有创业资金的问题；网店经营方式灵活，基本不受时间、地域等因素的限制，只要有时间、能上网就能正常营业，而且只要少量存货就能开店，所以也可以随时更换经营其他商品；网店的客户范围十分广，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至是全球的网民。以上也是网上开店创业的优势所在。

2、调查结果分析

通过搜集查阅大量统计数据发现，民数量庞大，但网购人数在所有网民中所占的比例距发达国家还有很大差距，这从另一个角度也可以说明络购物有着巨大的发展空间，事实也证明了这一点——中国近几年网络购物发展十分迅速，网上购物的人数快速增长，而且这种势头从现阶段来看只有增强而不会有丝毫减弱。尽管网络购物的飞速发展给开网店带来了不小的竞争，但在一定时间段内，机遇还是大于竞争的，所以网店创业的潜力还是十分大的。

3、目标客户分析

在网上购物的用户中，占主要比例的是在校学生、职业白领等，年龄以中青年为主，性别上女性大于男性。其中，学生用户购买比例较高的商品为书籍、音像制品、服装以及游戏类商品等；职业白领购买比例最高的商品为服装、化妆品、饰品和母婴用品等。

买家收入的高低也影响着其购买倾向。收入高的群体购买比例较高的是数码类商品，而中等收入买家的消费比例最高的是服装、首饰、化妆品，游戏点卡类商品则是低收入买家群体的消费比例较高。

总体来看，女装、化妆品、饰品的成交额长期排名靠前。可见，适合中青年女性消费的商品市场更为广阔。

1、管理者及其任务

由于开店初期业务量小，全部工作由创业者本人即可完成。待以后业务量大时，可寻找合作伙伴或聘请员工，合理分配任务。

2、营销策略分析

（1）品牌策略

第一，网店要有一个独特新颖，且易被人们记住的店铺名，并设计出美观大方的名片，在发货给顾客时随件发出，加深顾客对本店铺的印象，打造店铺的外在品牌形象。

第二，在商品质量上要严格把关，坚决不以假乱真，以次充好，力争让每一位顾客都能对本店商品的质量满意，打造店铺的质量品牌形象。

第三，努力提高服务质量，要让每一位顾客都能感受到一种贴心的售前、售中和售后服务，打消客户在购物时的后顾之忧。必要时还可对顾客制定个性化服务方案，打造店铺的服务品牌形象。

（2）价格策略

淘宝价格竞争十分激烈，刚开的店铺由于没有信用度，可以说低价销售是吸引客户的唯一方法，所以在营业初期价格要尽量低，甚至是零利润销售。待积累一定的信用度后可逐步提高价格，要在全面考察同类卖家价格的基础上合理定价，薄利多销是主要的测略。

（3）促销策略

开店初期可进行“包邮”、“打折”、“有买有赠”等促销活动，以吸引客户； 每年的各种节日（如五一、十一、圣诞、元旦等）期间，进行一些适合本店客户的促销活动，如“满就送”、“满就减”等，以增加成交量；

在店铺信用等级上升时进行一些促销活动，如“冲钻包邮”、“冲钻打折”等。

（4）渠道建设

大学生一般在开店初期由于充足的资金，所以一开始可以与提供网店代销的批发商建立业务关系。由于代销的特殊性，所以在选择批发商时，一定要通过各种渠道认真考察其产品质量，服务质量，信誉，供货是否及时等方面的情况。

等有一定资金时，就应该改变代销模式，自己进货。此时要争取与一级批发商建立合作关系，并与其签订合作协议，主要就价格、产品质量和服务等问题达成一致意见。

1、营业额收入

前一年属于积累信用的阶段，不会有大的收入，保证成本即可。

从目前淘宝网店销售情况看，预计普通店铺平均每天的销售额一般是300元左右，钻石店铺能达到1000元以上，皇冠店铺则可达3000元以上甚至更多。

2、支付方式

淘宝网店主要是用支付宝担保交易的，也可以进行网上银行支付。

3、订货方式

淘宝网店都是在线订购的。

1、初期投资

初期（第一年）的投资主要是淘宝消费者保障服务保证金、代销加盟费（或预存款）、宣传推广费用等，还要一定的流动资金用于物流配送等。预计人民币3500元。

2、第二期投资

这一阶段业务量会有较大的扩大，需要有较多的流动资金用于进货、发货等，有必要的时候还要聘请员工。鉴于淘宝网店自己流动较快，预计人民币20000元即可。

**大学生创业计划书股本结构篇七**

明年就要从象牙塔里出来了，因为经济危机的影响已经自己对于餐饮业的兴趣打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，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、本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像xx、xx、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金x万元。

由于地理位置处于商业街，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。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。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，并成蛋糕市场的知名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，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、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。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，偷偷跑过去和店里师傅商量。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，唯有以的材料制作出品质的蛋糕，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。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为\_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：从业人员必须持有“健康证”。

启动资产：大约需x万元

设备投资：

1.房租x元。

2.门面装修约x元（包括店面装修和灯箱）

3.货架和卖台投入约x元

4.员工（2名）统一服装需x元

5.机器设备的投资：x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xx元。

月销售额（平均）：xx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xx元。

每月支出：x元.房租：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x元。

货品成本：30%左右，约x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x元。

水电等杂费：x元设备折旧费：按5年计算，每月x元月利润：x元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

因为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。

**大学生创业计划书股本结构篇八**

明年就要从象牙塔里出来了，因为经济危机的影响已经自己对于餐饮业的兴趣打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，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、本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像xx、xx、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金x万元。

由于地理位置处于商业街，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。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。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，并成蛋糕市场的知名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，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、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。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，偷偷跑过去和店里师傅商量。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，唯有以的材料制作出品质的蛋糕，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。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为\_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：从业人员必须持有“健康证”。

启动资产：大约需x万元

设备投资：

1.房租x元。

2.门面装修约x元（包括店面装修和灯箱）

3.货架和卖台投入约x元

4.员工（2名）统一服装需x元

5.机器设备的投资：x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xx元。

月销售额（平均）：xx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xx元。

每月支出：x元.房租：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x元。

货品成本：30%左右，约x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x元。

水电等杂费：x元设备折旧费：按5年计算，每月x元月利润：x元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

因为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。

**大学生创业计划书股本结构篇九**

由于加盟合同书中明确规定，加盟店中只能销售由甲方或甲方指定代理商处购进甲方品牌的产品，即xx品牌的产品，所以应当遵守合同条例，只销售“xx”品牌的相应产品。

即便如此，可以和总公司商量，向总公司购买原材料或者半成品，在加盟店内进行相关布艺的手工制作，此可做为一种吸引顾客和在促销的方式。此种方案需要和总公司协商后方可实行。

根据合同的规定，加盟店需要交纳一定品牌加盟费，共x万元；同时需要交纳经营保证金x万元。

开此类布艺店，需要到当地的工商局办理工商执照和税务登记证，办理这些证件需要交纳一定的费用，具体的数目，可以到当地工商局咨询。

店面选址需要在比较热闹繁华的地方，所以店面的租金也是一笔不小的费用，控制在x万元左右。

店面装修：根据合同，x总公司将提供店柜装修方案及合同指定的甲方免费赠送的xx形象经营用品和促销品，所以就可免去请人设计的费用，只需请装修公司按照总公司提供的方案进行装修，付给相应费用，装修费x万元。

店内还需要安装空调，空调安装费在x万元。

店面开张之后，需要进行广告宣传，广告宣传费在x万元，广告支出是必不可少的，以后还要相应的增加广告投入。

根据合同，店面开张后，需要保证一定的进货量不得少于xx元，我们确定首次进货量为x万元。

由于是在外地开店，所以还需考虑相应的住宿问题，住宿费用应控制在xx元/月。

以上费用汇总制作成表格如下：

品牌加盟费x万元；经营保证金x万元。

首批进货量x万元；店面租金x万元。

店面装修费x万元；空调安装费x万元。

广告宣传费x万元；住宿费x万元。

各类证件费用x万元

合计：xx万元

“xx”布艺产品属于一种时尚产品，所以店面应该选择在一些比较热闹和繁华的地段，平时与周末人流都比较多，类似步行街的地方。当然，考虑到还应该考虑到租金的问题，一般繁华的地段，租金都会比较高，所以可以选择一个折中的方案。

同时还应该考虑周围的情况，看看周围是否有类似的店，尽量避免不必要的竞争。当然，周围的店也不能是毫不相干的店，不可能将店开在一堆小吃店中间，所以最理想的地段应该是选择在类似步行街的地方。

“xx”风情布艺所面向的消费群主要有以下几个群体：

1、时尚的年轻女孩：她们用“蝶恋花”来打扮自己和装饰房间，比如说布做的包，布做的挂件，都是女孩子非常愿意买的东西，同时一些可爱的布做的玩具，同时会受到女生们的青睐。

2、家庭条件比较丰裕的妇女：“xx”的产品里有很大一类是属于家居类的，这样东西非常适合有一定经济条件的人购买，她们购买这些漂亮的布艺产品来装饰自己的家，同时提高自己的生活品味。

3、一些年轻的男生：很多男生都有送女生礼物的习惯，既然女生喜欢这样布做的小玩意，他们必定会舍得花钱来购买这些参品，作为馈赠的礼品。

4、家境不错的小孩：有些父母可能带着小孩一起出来逛街的时候，会给小孩买一些比较精致而且价钱不是很贵的布艺产品，这些小布艺产品一定会让小孩爱不释手。

针对上述的几大消费群体，可以拟定相应的销售策略。

l、从进货的品种来看。针对年轻女孩，可以进一些比较时尚而且实用的布艺产品，比如挂包等等，价格控制在x-x元；还可以进一些可爱的小布艺品，如挂饰、布玩具等，价格可以在x左右。针对第2类群体，可以进一些比较适合家居的布艺产品，如枕套、电话套等等，这些东西都尽量要求精致，价格可以在x几元，几十元甚至上百元也可，毕竟这类消费群体有一定的经济基础。第3类群体，所需要的产品和第一类没什么区别。针对第四类群体，当然应该是一些比较小巧而且精致的布艺玩具了，但是价钱应该控制在x元以内，最多不能超过20元，价钱太贵的话，家长一般都不舍得买。

2、从店面布局来看。由于店面的面积不大，所以家居类的布艺产品不能太多，那么主要的销售产品应该是礼品类和饰件类的布艺产品。针对此种情况，店内的布局应该尽量的紧凑、精致，并且应该有足够的空间供大家挑选；同时借鉴“蝶恋花”苏州店的成功经验，可以在店内设立一个小长桌，由店内提供半成品原材料，让顾客可以自己动手做一些布艺产品，收取半成品的价格即可。这种模式非常适合小孩，同时也适用于一些女生。

3、为了能够更好的吸引消费者，由店内提供半成品后，对那些做得比较好的顾客，甚至可以采取免费赠送的方式。同时对于大件的家居产品，可以采取买一送一的方式，即送一个小布艺玩具。

4、可以采用一些比较精美的包装，让顾客购买后觉得有档次。

5、对于一些比较近的顾客，甚至可以采取送货上门的方式。

广告宣传是非常重要的一大块，要重视起广告效应，同时要进行广告投入。

广告宣传主要包括：

1）店开张时候可以弄的隆重些，比如说放放鞭炮。

2）印制相应的宣传传单。可以印制一批传单，内容主要是介绍店内的基本情况以及店内的商品情况，可重点突出一两款产品，在开业前和开业的当天发放给沿街的路人；同时应该定期的制作一些广告传单，可以到一些周围的学校和一些稍远一点的街道进行发放。

3）注重顾客的广告效应。可以进一批比较便宜的小布艺饰品，在上面印制上店面所在的地址，定期的赠送给前来购物的顾客，即便没消费的顾客，也可以向其赠送。顾客就是一块活广告，这样必定能增加店内的顾客量。

4）当销售额比较可观的时候，还可以让广告公司制作相应的大幅宣传广告（大幅宣传广告画可以向总部申请）。在比较繁华的地段张贴，花费一定的费用。

5）当然有更大可能的话，还可以到当地比较流行的报纸上印制广告。

前面三点可以尽快的实施起来，后面两种方案有待店内的销售额来决定。总之广告的投入是必不可少的，只有保证一定的广告投入，才能保证销售的增长。

由于产品都是由总部直接发货的，所以质量上应该不会存在什么问题，那么唯一的问题就是产品必须是针对当地消费者的，同时根据每个月的销售情况，来调整产品的类型。

除去产品本身外，那么服务就是最最重要的一块，当今是一个“顾客是上帝的年代”，所以服务的好坏将直接关系到营业额的好坏。

首先要做到以诚心，以微笑待人，这是最最基本的条件。

其次要做到耐心，忍受的起顾客不厌其烦的挑剔。

再者要积极主动的去向顾客介绍各种产品。

最后要多和顾客套近乎，拉进互相之间的距离。

总公司规定在一公里范围内不再开第二家加盟点，而且类似布艺的竞争应该会比较小。所以排除内部的竞争，那么竞争主要就来自外部。由于我们布艺店的定位有点类似礼品店，所以竞争就大多来自其他的礼品店，因为对于同一个人来说，在别的地方已经买好了一样礼品的话，就不大会再买第二样。

为了让顾客能第一时间到店内来购买，除了要加大前期的广告宣传外，还应该提高自己的服务质量，同时多搞一些促销活动，做好了这些，相信在可以克服来自外界的竞争了，也可以让自己的店能长期的经营下去。

当然，做什么事情都会存在一定的风险。在保证自己本质工作都到位的情况下，即做到良好的服务态度、良好的资金周转以及和总公司的良好配合，那么风险的来源主要有：

1、对市场分析不足，店址的选择不当。

2、对顾客群的分析不到位，所进的货物不能符合消费者的口味。

3、当地礼品店的竞争过于激烈，以致没有了市场。

4、当地的治安有问题，导致店无法生存下去。

5、遇不可抗力，如火灾、水灾等。

如果能够保持对市场的警惕性和积极对消费者群体做反馈材料，基本可以剔除前面三种竞争。如果遇到后面两种风险，那只能和总公司协商解决了。

**大学生创业计划书股本结构篇十**

由于加盟合同书中明确规定，加盟店中只能销售由甲方或甲方指定代理商处购进甲方品牌的产品，即xx品牌的产品，所以应当遵守合同条例，只销售“xx”品牌的相应产品。

即便如此，可以和总公司商量，向总公司购买原材料或者半成品，在加盟店内进行相关布艺的手工制作，此可做为一种吸引顾客和在促销的方式。此种方案需要和总公司协商后方可实行。

根据合同的规定，加盟店需要交纳一定品牌加盟费，共x万元；同时需要交纳经营保证金x万元。

开此类布艺店，需要到当地的工商局办理工商执照和税务登记证，办理这些证件需要交纳一定的费用，具体的数目，可以到当地工商局咨询。

店面选址需要在比较热闹繁华的地方，所以店面的租金也是一笔不小的费用，控制在x万元左右。

店面装修：根据合同，x总公司将提供店柜装修方案及合同指定的甲方免费赠送的xx形象经营用品和促销品，所以就可免去请人设计的费用，只需请装修公司按照总公司提供的方案进行装修，付给相应费用，装修费x万元。

店内还需要安装空调，空调安装费在x万元。

店面开张之后，需要进行广告宣传，广告宣传费在x万元，广告支出是必不可少的，以后还要相应的增加广告投入。

根据合同，店面开张后，需要保证一定的进货量不得少于xx元，我们确定首次进货量为x万元。

由于是在外地开店，所以还需考虑相应的住宿问题，住宿费用应控制在xx元/月。

以上费用汇总制作成表格如下：

品牌加盟费x万元；经营保证金x万元。

首批进货量x万元；店面租金x万元。

店面装修费x万元；空调安装费x万元。

广告宣传费x万元；住宿费x万元。

各类证件费用x万元

合计：xx万元

“xx”布艺产品属于一种时尚产品，所以店面应该选择在一些比较热闹和繁华的地段，平时与周末人流都比较多，类似步行街的地方。当然，考虑到还应该考虑到租金的问题，一般繁华的地段，租金都会比较高，所以可以选择一个折中的方案。

同时还应该考虑周围的情况，看看周围是否有类似的店，尽量避免不必要的竞争。当然，周围的店也不能是毫不相干的店，不可能将店开在一堆小吃店中间，所以最理想的地段应该是选择在类似步行街的地方。

“xx”风情布艺所面向的消费群主要有以下几个群体：

1、时尚的年轻女孩：她们用“蝶恋花”来打扮自己和装饰房间，比如说布做的包，布做的挂件，都是女孩子非常愿意买的东西，同时一些可爱的布做的玩具，同时会受到女生们的青睐。

2、家庭条件比较丰裕的妇女：“xx”的产品里有很大一类是属于家居类的，这样东西非常适合有一定经济条件的人购买，她们购买这些漂亮的布艺产品来装饰自己的家，同时提高自己的生活品味。

3、一些年轻的男生：很多男生都有送女生礼物的习惯，既然女生喜欢这样布做的小玩意，他们必定会舍得花钱来购买这些参品，作为馈赠的礼品。

4、家境不错的小孩：有些父母可能带着小孩一起出来逛街的时候，会给小孩买一些比较精致而且价钱不是很贵的布艺产品，这些小布艺产品一定会让小孩爱不释手。

针对上述的几大消费群体，可以拟定相应的销售策略。

l、从进货的品种来看。针对年轻女孩，可以进一些比较时尚而且实用的布艺产品，比如挂包等等，价格控制在x-x元；还可以进一些可爱的小布艺品，如挂饰、布玩具等，价格可以在x左右。针对第2类群体，可以进一些比较适合家居的布艺产品，如枕套、电话套等等，这些东西都尽量要求精致，价格可以在x几元，几十元甚至上百元也可，毕竟这类消费群体有一定的经济基础。第3类群体，所需要的产品和第一类没什么区别。针对第四类群体，当然应该是一些比较小巧而且精致的布艺玩具了，但是价钱应该控制在x元以内，最多不能超过20元，价钱太贵的话，家长一般都不舍得买。

2、从店面布局来看。由于店面的面积不大，所以家居类的布艺产品不能太多，那么主要的销售产品应该是礼品类和饰件类的布艺产品。针对此种情况，店内的布局应该尽量的紧凑、精致，并且应该有足够的空间供大家挑选；同时借鉴“蝶恋花”苏州店的成功经验，可以在店内设立一个小长桌，由店内提供半成品原材料，让顾客可以自己动手做一些布艺产品，收取半成品的价格即可。这种模式非常适合小孩，同时也适用于一些女生。

3、为了能够更好的吸引消费者，由店内提供半成品后，对那些做得比较好的顾客，甚至可以采取免费赠送的方式。同时对于大件的家居产品，可以采取买一送一的方式，即送一个小布艺玩具。

4、可以采用一些比较精美的包装，让顾客购买后觉得有档次。

5、对于一些比较近的顾客，甚至可以采取送货上门的方式。

广告宣传是非常重要的一大块，要重视起广告效应，同时要进行广告投入。

广告宣传主要包括：

1）店开张时候可以弄的隆重些，比如说放放鞭炮。

2）印制相应的宣传传单。可以印制一批传单，内容主要是介绍店内的基本情况以及店内的商品情况，可重点突出一两款产品，在开业前和开业的当天发放给沿街的路人；同时应该定期的制作一些广告传单，可以到一些周围的学校和一些稍远一点的街道进行发放。

3）注重顾客的广告效应。可以进一批比较便宜的小布艺饰品，在上面印制上店面所在的地址，定期的赠送给前来购物的顾客，即便没消费的顾客，也可以向其赠送。顾客就是一块活广告，这样必定能增加店内的顾客量。

4）当销售额比较可观的时候，还可以让广告公司制作相应的大幅宣传广告（大幅宣传广告画可以向总部申请）。在比较繁华的地段张贴，花费一定的费用。

5）当然有更大可能的话，还可以到当地比较流行的报纸上印制广告。

前面三点可以尽快的实施起来，后面两种方案有待店内的销售额来决定。总之广告的投入是必不可少的，只有保证一定的广告投入，才能保证销售的增长。

由于产品都是由总部直接发货的，所以质量上应该不会存在什么问题，那么唯一的问题就是产品必须是针对当地消费者的，同时根据每个月的销售情况，来调整产品的类型。

除去产品本身外，那么服务就是最最重要的一块，当今是一个“顾客是上帝的年代”，所以服务的好坏将直接关系到营业额的好坏。

首先要做到以诚心，以微笑待人，这是最最基本的条件。

其次要做到耐心，忍受的起顾客不厌其烦的挑剔。

再者要积极主动的去向顾客介绍各种产品。

最后要多和顾客套近乎，拉进互相之间的距离。

总公司规定在一公里范围内不再开第二家加盟点，而且类似布艺的竞争应该会比较小。所以排除内部的竞争，那么竞争主要就来自外部。由于我们布艺店的定位有点类似礼品店，所以竞争就大多来自其他的礼品店，因为对于同一个人来说，在别的地方已经买好了一样礼品的话，就不大会再买第二样。

为了让顾客能第一时间到店内来购买，除了要加大前期的广告宣传外，还应该提高自己的服务质量，同时多搞一些促销活动，做好了这些，相信在可以克服来自外界的竞争了，也可以让自己的店能长期的经营下去。

当然，做什么事情都会存在一定的风险。在保证自己本质工作都到位的情况下，即做到良好的服务态度、良好的资金周转以及和总公司的良好配合，那么风险的来源主要有：

1、对市场分析不足，店址的选择不当。

2、对顾客群的分析不到位，所进的货物不能符合消费者的口味。

3、当地礼品店的竞争过于激烈，以致没有了市场。

4、当地的治安有问题，导致店无法生存下去。

5、遇不可抗力，如火灾、水灾等。

如果能够保持对市场的警惕性和积极对消费者群体做反馈材料，基本可以剔除前面三种竞争。如果遇到后面两种风险，那只能和总公司协商解决了。

**大学生创业计划书股本结构篇十一**

xx命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“xx酒家”或“xx荘”

280~400m2

广州

1.在周边1里内起码要有一个中型居民小区，周围一定量的流动人口，应该是白领来往或是租房目标区;

2.如果条件不能满足第1点，则位置需要交通比较方便，来往有一定量私家车和有消费能力的人员能醒目的看到餐馆的位置;

3.租金不能超过60元/m2，40元/m2为，是1楼有一个10m2左右进出铺面，主要营业面积在二楼;

4.餐馆本身需要能停车7~10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12~15张，10人大台4张，16m2包厢(4\_4m规格)4~5个。(但具体要看店铺的布局)

1.租金：两按一租，以250m2计算，每m2预计50元，此应一次支付4.5万元;如果面积有出入，无论如何不能超过5万

2.装修设计费用：700元

3.装修费用：

a.门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为\_元;

b.内部大厅装修风格以突出农家风味为主，装修一般，但要求装修完不能有异味，费用为\_元;

c.厨房面积为40m2，装修强调排污、通风，费用为\_元;

d.厕所两个，男厕为1.5m2，女厕为1m2，要求通风，其他无特别需求，装修\_元。自己买材料，总共预计8万元

4.办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5.购买用具费用：

a.3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调);

b.十把吊扇或壁扇，共2500元，

c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元;

d.厨房用具，共4.5万元;

e.桌凳，共6000元;

f.其他(请见清单)，共计20xx元，

g.自动洗衣机1台，1080元

6.其他不可预计费用，20xx元

1.门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2.大厅说明：

a.桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布;

b.墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

3.包厢装修与大厅一样

4.其他无特别要求

1.厨房：共6人，1个主厨，2个副厨，1个配菜切菜，1个洗涤人员，1个洗/捡菜人员

2.包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3.大厅：5个人，每四张台1个

4.其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

1.物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以250m2共计500元/月

2.排污费用：500元/月

**大学生创业计划书股本结构篇十二**

xx命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“xx酒家”或“xx荘”

280~400m2

广州

1.在周边1里内起码要有一个中型居民小区，周围一定量的流动人口，应该是白领来往或是租房目标区;

2.如果条件不能满足第1点，则位置需要交通比较方便，来往有一定量私家车和有消费能力的人员能醒目的看到餐馆的位置;

3.租金不能超过60元/m2，40元/m2为，是1楼有一个10m2左右进出铺面，主要营业面积在二楼;

4.餐馆本身需要能停车7~10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12~15张，10人大台4张，16m2包厢(4\_4m规格)4~5个。(但具体要看店铺的布局)

1.租金：两按一租，以250m2计算，每m2预计50元，此应一次支付4.5万元;如果面积有出入，无论如何不能超过5万

2.装修设计费用：700元

3.装修费用：

a.门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为\_元;

b.内部大厅装修风格以突出农家风味为主，装修一般，但要求装修完不能有异味，费用为\_元;

c.厨房面积为40m2，装修强调排污、通风，费用为\_元;

d.厕所两个，男厕为1.5m2，女厕为1m2，要求通风，其他无特别需求，装修\_元。自己买材料，总共预计8万元

4.办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5.购买用具费用：

a.3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调);

b.十把吊扇或壁扇，共2500元，

c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元;

d.厨房用具，共4.5万元;

e.桌凳，共6000元;

f.其他(请见清单)，共计20xx元，

g.自动洗衣机1台，1080元

6.其他不可预计费用，20xx元

1.门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2.大厅说明：

a.桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布;

b.墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

3.包厢装修与大厅一样

4.其他无特别要求

1.厨房：共6人，1个主厨，2个副厨，1个配菜切菜，1个洗涤人员，1个洗/捡菜人员

2.包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3.大厅：5个人，每四张台1个

4.其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

1.物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以250m2共计500元/月

2.排污费用：500元/月

**大学生创业计划书股本结构篇十三**

1.本店主要经营各种咖啡、奶茶、啤酒，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔、果啤，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和爆米花，薯片等。

2.本店主要为情侣设计，也主要是针对大学生。内设小隔间，每个隔间风格各不相同，赤、橙、红、绿、青、靛、紫是各个隔间的主打颜色。在颜色的基础上，通过对摆设的布置突出各种主题。红的热情，绿的清新，橙的温馨，紫的浪漫，同时还包括一个大的隔间，约12平米。供朋友聚会，生日聚会使用。因为房间有限，使用需要提前预约。

3.为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶，儿童节：推出卡通形状的塑料杯。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

4.同时，本店还办理情侣会员卡，会员积分享受优惠或者礼物兑换。

5.不断变换包装来满足消费者的需求，根据消费者的爱好挑选吸管的形状，颜色。以及通过调查选择杯子图案。

6. 店内服务员男女人数相同，各穿不同颜色情侣装。给人耳目一新的感觉。同时也减少学生顾客的尴尬。

本店名“某某饮品店”易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，专门针对大学生情侣设计。为情侣提供一个休闲私密而且温馨的地方。爱是一个永恒的主题。“某某饮品店”可以让人无限遐想，“爱我吧”“让我们相某某饮品店”不同的人会有不同的扩展。

这也是一种引人注视的企业文化。

“某某饮品店”选址在大学生较集中的中心点，可以有源源不断的客户群。本店的特色不在饮品，而在于独特的环境和服务。给人提供一种新鲜感。用新鲜的企业文化来征服消费者并获得更多的忠实顾客。

1、公司宗旨

以大学生情侣为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更特色的服务，吸引更多的客户。

2、经营目标

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的市场份额。

3、产品优势

奶茶品种繁多，可供顾客选择的空间大，又不乏特色(其中养生奶茶最受欢迎)，制作奶茶的速度快，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品不同包装和服务。

4、管理团队

在我们这个创业团队中，总共有六人，分工如下：

制作、销售、现金结算、服务、店面整理、材料订购。

5、公司标志

一颗带翅膀的心，翅

膀上面写着某某饮品店，是爱的传递。里面写的贴心服务是我们想给顾客的承诺。

1.市场需求分析

除了一些大品牌的咖啡屋，像万达的星巴克等，其他大多数热饮冷饮店都是顾客买了就走，很少有提供一个温馨场所的环境，许多原料直接露天摆在外面，而且放置原料的地方，都不是很干净，容易让客户反感。

2.竞争分析

(1)波特五力模型分析

1.现有竞争：在市场中发现“某某饮品店”的直接竞争对手是星巴克这样大品牌的饮料店，但它的大多数顾客是小资群体，产品价格定位比较高。通过两者比较，“某某饮品店”更适合学生这样的消费群体。

2.潜在竞争者:面对学校周边这样的环境，很多学生也有开类似

“某某饮品店”这样奶茶店的想法，但由于管理经验不足，容易导致店面在中途夭折，为此，“某某饮品店”对于创业谋划已久，编写计划书，布置任何细节，减少风险。

3.替代品：对于奶茶的供应，各种大小超市都有所供应，他们都有“某某饮品店”店的各种产品，但相对而言，“某某饮品店”更加注重氛围，在提供饮料的同时，“某某饮品店”可以带给顾客一个流连忘返的温馨小屋。

4.买房的议价能力：对于学校周围目前还没有一个这样适合大学生消费的场所，市场空白，广阔的市场需求，有限的市场供应，在产业初期阶段属于卖方市场。“某某饮品店”的消费群体主要为大学生情侣，“某某饮品店”将不断创新，吸引回头客的光临。

5.供应商的议价能力：“某某饮品店”所用原料为果肉、纯净水、奶茶粉等，一些市场上广泛普及的，供应商无法垄断“某某饮品店”产品的供应，为原料的供应提供了安全保障。

(2)swot分析

1组织架构

根据店面的特点和发展方向，组织架构采用扁平组织结构，在这种结构形式下，指挥命令系统单一，决策迅速，命令统一，容易贯彻，另外每个成员的责任和权限相当明确，容易维持组织纪律，确保组织秩序，该模式结构简单，管理费用低。

2职务分析

店长：负责店内日常管理以及监督各部门工作。

财务处：对于采购原料，员工工资，收支帐的计算汇总。 后勤处：负责原料的采购，提供最新的创意计划。

后厨处：负责制作饮料。

服务员：为顾客提供最直接的服务，端饮料，收拾餐桌，店内卫生。

3企业人力资源管理

1员工招募：根据店面的实际发展需求，从内外部两个渠道招募。内部招聘主要通过，内部晋升，工作调换，工作轮换等方法从内部人员中选择出合适的人补充道空缺和新增岗位。外部招募主要通过宣传单的发放及同学之间的介绍推荐等方式。

2.员工培训：对于后厨，定期对员工进行在职或脱岗学习奶茶、果汁的先进做法。对于服务员，定期对服务人员的服务态度进行

培训，告诉员工做什么，怎么做。

3员工绩效考核：设置一种服务卡片，让顾客给与打分，分为满意，一般，不满意三种标准。

4企业薪酬制度：底薪+提成(或者饮料票)

5员工激励：物质激励和精神激励相结合，正激励与负激励相结合。

“某某饮品店”的营销战略从4p营销战略方面着手，全面进行营销一促进店面收入。

1、 product：我个人认为一切的成功首先在于产品本身的质

量，只有产品质量过关才能赢得消费者赢得市场，才能在竞争激烈的相同产业或替代品种占领领先地位。首先，我们点的产品要干净卫生，符合国家产品质量要求，例如：有的奶茶中的珍珠粒使用工业胶成分，严重损害消费者的身体健康，我认为这是一种很急功近利很不道德的行为。其次，在质量有保证的前提下，要推陈出新，奶茶还有另外的一些饮料，不同的口味或者不同的房间色调都要对应的用不同的杯子，给消费者耳目一新的感觉，杯子也根据不同的房间风格设计不同的款式如情侣杯、死党杯等。小饰品主要针对情侣饰品，手机挂饰、耳钉、戒指女孩饰品等。最后还要注重渲染气氛，这就要用点内的装潢和摆饰来营造，墙面的主色调用淡黄的的比较素雅，桌子同样，桌面上要放上一些新鲜的花朵如：

玫瑰，三天一换。还有台卡，写明店内各个季节或时间段的主打或折扣，以便进行再次营销。店内好要多摆设一些温馨甜蜜的饰品如：墙贴、灯具等。

2、 price：在质量有保证的前提下，要尽量降低价格，因为我

们针对的消费人群是学生，消费能力不太强，但是可能会很频繁，所以物美价廉的产品会令消费者流连忘返。可以先针对情人节入手，现在没个月的14号都可以称之为情人节，我们要在每个情人节推出一款特价产品，但是我们最主要的目的是盈利，所以会在价格相对中档的基础上稍微降一下价，既让消费者感到实惠我们有没有优惠太多，另外在节假日的时候也会相应的做一些促销活动。还要推出一些优惠套餐，实现薄利多销。

3、 place：由于我们针对的消费人群是大学生或一些情侣，所

以店面选址在大学城或在各个大学的中间位置，我们暂定的地址在金马市场，周边有石家庄经济学院、河北医科大学、邮电学院。在店面面积有限的考虑下，消费人群还算可以，店面要门脸对着翟营路，显眼易见。

4、 promotion：促销的方式有四种。一是赠券，没在店内消费

一次赠券一张，积累满六张后可免费消费一款对应产品。二是降价，降价时期为节假日、每月14号，其中2月14号情人节降价力度最大。三是优惠套餐，购买大份套餐可享受优惠。四是会员卡，开店当天消费即办会员卡，以后消费满一

百可办会员卡，一元一分，凭优惠卡可打八折，记分满三百后可升级金卡，享受七折优惠，另外也可凭积分兑换产品等。促销宣传渠道主要通过发单页、校园代理等。

1.“某某饮品店”选择在金马市场其原因有如下几点：

交通便捷：石家庄金马市场处于槐安东路与建华大街交叉口，这里交通便捷，地理位置优越，区位优势明显。

地租便宜：金马市场地带与其他开发区相比，地租相对便宜，可以为这次创业节省大量的资金。

市场前景：“某某饮品店”这一场所位于金马市场，附近有石家庄经济学院，河北医科大学，石家庄有点技术学院等多少大学，这为广大情侣或者朋友欢聚提供了场所，同时这一地段处于石家庄经济开发区，这一代的经济发展迅速，所以选址在这一地段有广大的市场前景。

2.关于场地的设计：本公司预计租用套房一间，同时在此基础上设计出包房10间，每一间包房采用各自不同的彩灯，另外每间包房的颜色上采用暖色调，给人以神秘而不是温暖，温馨而自然的感觉，力争给每一对情侣以难以磨灭的，温馨舒适的印像和感觉。

1. 企业股本结构与规模

公司的注册资本金拟为5万，其中3万为吸收风险投资家以现金的形式投入，2万为自筹资金。

2. 借款与还款计划

为了满足企业资金周转需要，在公司成立初期，向银行借款，首年借入一年期短期借款2万元，到3年还完。借款主要用于流动资金，支付期间费用以及公司日常的开销。

3. 经济可行性分析

投资估算：租店铺投资5万元，室内装修4万元，货架及其他设施6000元，入货3000元，雇佣员大约2万元，周转资金5万。总投资约为15万。

成本控制(每月)：租金20xx元，人员工资大约5000元，按不同的级别不同的工资，不可预见费1000元。 小计每月成本约：8000元

4. 销售预测

房公司在前1-5年内预计销售收入为80，这样预计月收入为2400，年收入预计为20000

5. 成本费用预测

公司除去房屋，饮料和小吃外，所有固定资产采用直线折旧法进行折旧，折旧期限为10年，不考虑残值，在饮料和小吃上进价采用和厂家直接进货，这样就可以在很大程度上降低成本费用，预计每天的成本为50元，月成本为3000元。另外，在公司的五年内将拿出一部分现金为宣传费用，第一年为500元，以后

每年按10%递增

6.应缴纳的税费预算

1. 缴税人每一纳税年度发生的广告费支出，除特殊行业另有规定外不超过销售(营业)收入的2%的部分可具实扣除，超过部分可无限期向以后纳税年度结转。

对新办的独立核算的从事公用事业，商务物资业，饮食业，教育文化事业，卫生事业的企业或经营单位，自开业之日起，报主管税务机关批准，可减征或免征所得税1年

2. 业务宣传费与广告费的合理比例安排工资支出的筹划：

纳税人支付给职工的工资，按照计税工资扣除，此外分别按照计税工资总额的2%，14%，15%计算扣除工会经费，职工福利费，职工教育经费，采用年终奖形式(节税

利润纳税筹划

4.损弥补节税筹划：

若发生亏损，可用下一纳税年度的所得弥补，下一年度的所的不足弥补时，可以逐年延缓弥补，但最长不超过5年。企业开办初期有亏损的，可以按上述办法逐年结转，以弥补后有利润的纳税年为开始获利年度。

本公司作为增值税一般纳税人，按照税法规定进行纳税，其中增值税税率为17%，城市建设维护费为增值税的7%，所有应缴纳的税款视当年的收入而定

4 财务计划

预算控制

每年预算的编制时间一般为上年年底，经过企业管理层

会议或联盟等形式集体决策和批准后执行。具体到采购与付款业务，企业建立采购与付款业务的预算管理制度，将物品或劳物采购纳入预算管理体系，严格控制预算外采购。企业建立采购与付款业务的岗位责任制，明确与采购工作相关的部门和岗位的职责、权限。

财务预算

前期固定支出

运输面包车

自行车 20 100/辆

场地装修

电脑 1台3500/台

桌椅 200/套

电话 5 200/个

传真

空调 1 5000/台

员工统一服装 30 50/套

其他

预计财务支出表(第一年

每月固定支出 数量 数额 (元 ) 总额(元/ 月

普通员工工资 30 350/月

管理员工工资 8 800/月

水电杂费 20xx/月

宣传费用 5000/月

总固定支出

流动支出

购货资金 200000 3.5-5/份 7万-10万

食物变质亏损 20 5/份

物品损坏及维修

流动资金 20万

预计财务收入

预计送货费用(元/月/户) 预计送货量 (户) 预计收入(万元/月

食品差价元/份 20% 利润

第一年收回成本，第二年保持目前态势发展，第三年括展营业点。

第二年预算：预计利润：874500元

第三年预算预计利润：954000元

本人短时期的计划营业额

风险主要为两方面，外部风险和内部风险。

外部风险：主要有相同行业的竞争和的竞争，体现在价格、产品质量、店面环境、宣传力度等。我们要注重自己的风格特色设计，赢得消费者赢得市场。

内部风险：主要为经营和产品链条的供应，首先饮料是便利饮品，在保证产品质量同时又要控制库存以减少成本，用具的过度破损，因为杯具大多是玻璃陶瓷制品，易毁易碎。可能在保证产品质量的基础上价格会相对同行业的要高，会流失一部分消费人群等。

**大学生创业计划书股本结构篇十四**

1.本店主要经营各种咖啡、奶茶、啤酒，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔、果啤，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和爆米花，薯片等。

2.本店主要为情侣设计，也主要是针对大学生。内设小隔间，每个隔间风格各不相同，赤、橙、红、绿、青、靛、紫是各个隔间的主打颜色。在颜色的基础上，通过对摆设的布置突出各种主题。红的热情，绿的清新，橙的温馨，紫的浪漫，同时还包括一个大的隔间，约12平米。供朋友聚会，生日聚会使用。因为房间有限，使用需要提前预约。

3.为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶，儿童节：推出卡通形状的塑料杯。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

4.同时，本店还办理情侣会员卡，会员积分享受优惠或者礼物兑换。

5.不断变换包装来满足消费者的需求，根据消费者的爱好挑选吸管的形状，颜色。以及通过调查选择杯子图案。

6. 店内服务员男女人数相同，各穿不同颜色情侣装。给人耳目一新的感觉。同时也减少学生顾客的尴尬。

本店名“某某饮品店”易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，专门针对大学生情侣设计。为情侣提供一个休闲私密而且温馨的地方。爱是一个永恒的主题。“某某饮品店”可以让人无限遐想，“爱我吧”“让我们相某某饮品店”不同的人会有不同的扩展。

这也是一种引人注视的企业文化。

“某某饮品店”选址在大学生较集中的中心点，可以有源源不断的客户群。本店的特色不在饮品，而在于独特的环境和服务。给人提供一种新鲜感。用新鲜的企业文化来征服消费者并获得更多的忠实顾客。

1、公司宗旨

以大学生情侣为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更特色的服务，吸引更多的客户。

2、经营目标

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的市场份额。

3、产品优势

奶茶品种繁多，可供顾客选择的空间大，又不乏特色(其中养生奶茶最受欢迎)，制作奶茶的速度快，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品不同包装和服务。

4、管理团队

在我们这个创业团队中，总共有六人，分工如下：

制作、销售、现金结算、服务、店面整理、材料订购。

5、公司标志

一颗带翅膀的心，翅

膀上面写着某某饮品店，是爱的传递。里面写的贴心服务是我们想给顾客的承诺。

1.市场需求分析

除了一些大品牌的咖啡屋，像万达的星巴克等，其他大多数热饮冷饮店都是顾客买了就走，很少有提供一个温馨场所的环境，许多原料直接露天摆在外面，而且放置原料的地方，都不是很干净，容易让客户反感。

2.竞争分析

(1)波特五力模型分析

1.现有竞争：在市场中发现“某某饮品店”的直接竞争对手是星巴克这样大品牌的饮料店，但它的大多数顾客是小资群体，产品价格定位比较高。通过两者比较，“某某饮品店”更适合学生这样的消费群体。

2.潜在竞争者:面对学校周边这样的环境，很多学生也有开类似

“某某饮品店”这样奶茶店的想法，但由于管理经验不足，容易导致店面在中途夭折，为此，“某某饮品店”对于创业谋划已久，编写计划书，布置任何细节，减少风险。

3.替代品：对于奶茶的供应，各种大小超市都有所供应，他们都有“某某饮品店”店的各种产品，但相对而言，“某某饮品店”更加注重氛围，在提供饮料的同时，“某某饮品店”可以带给顾客一个流连忘返的温馨小屋。

4.买房的议价能力：对于学校周围目前还没有一个这样适合大学生消费的场所，市场空白，广阔的市场需求，有限的市场供应，在产业初期阶段属于卖方市场。“某某饮品店”的消费群体主要为大学生情侣，“某某饮品店”将不断创新，吸引回头客的光临。

5.供应商的议价能力：“某某饮品店”所用原料为果肉、纯净水、奶茶粉等，一些市场上广泛普及的，供应商无法垄断“某某饮品店”产品的供应，为原料的供应提供了安全保障。

(2)swot分析

1组织架构

根据店面的特点和发展方向，组织架构采用扁平组织结构，在这种结构形式下，指挥命令系统单一，决策迅速，命令统一，容易贯彻，另外每个成员的责任和权限相当明确，容易维持组织纪律，确保组织秩序，该模式结构简单，管理费用低。

2职务分析

店长：负责店内日常管理以及监督各部门工作。

财务处：对于采购原料，员工工资，收支帐的计算汇总。 后勤处：负责原料的采购，提供最新的创意计划。

后厨处：负责制作饮料。

服务员：为顾客提供最直接的服务，端饮料，收拾餐桌，店内卫生。

3企业人力资源管理

1员工招募：根据店面的实际发展需求，从内外部两个渠道招募。内部招聘主要通过，内部晋升，工作调换，工作轮换等方法从内部人员中选择出合适的人补充道空缺和新增岗位。外部招募主要通过宣传单的发放及同学之间的介绍推荐等方式。

2.员工培训：对于后厨，定期对员工进行在职或脱岗学习奶茶、果汁的先进做法。对于服务员，定期对服务人员的服务态度进行

培训，告诉员工做什么，怎么做。

3员工绩效考核：设置一种服务卡片，让顾客给与打分，分为满意，一般，不满意三种标准。

4企业薪酬制度：底薪+提成(或者饮料票)

5员工激励：物质激励和精神激励相结合，正激励与负激励相结合。

“某某饮品店”的营销战略从4p营销战略方面着手，全面进行营销一促进店面收入。

1、 product：我个人认为一切的成功首先在于产品本身的质

量，只有产品质量过关才能赢得消费者赢得市场，才能在竞争激烈的相同产业或替代品种占领领先地位。首先，我们点的产品要干净卫生，符合国家产品质量要求，例如：有的奶茶中的珍珠粒使用工业胶成分，严重损害消费者的身体健康，我认为这是一种很急功近利很不道德的行为。其次，在质量有保证的前提下，要推陈出新，奶茶还有另外的一些饮料，不同的口味或者不同的房间色调都要对应的用不同的杯子，给消费者耳目一新的感觉，杯子也根据不同的房间风格设计不同的款式如情侣杯、死党杯等。小饰品主要针对情侣饰品，手机挂饰、耳钉、戒指女孩饰品等。最后还要注重渲染气氛，这就要用点内的装潢和摆饰来营造，墙面的主色调用淡黄的的比较素雅，桌子同样，桌面上要放上一些新鲜的花朵如：

玫瑰，三天一换。还有台卡，写明店内各个季节或时间段的主打或折扣，以便进行再次营销。店内好要多摆设一些温馨甜蜜的饰品如：墙贴、灯具等。

2、 price：在质量有保证的前提下，要尽量降低价格，因为我

们针对的消费人群是学生，消费能力不太强，但是可能会很频繁，所以物美价廉的产品会令消费者流连忘返。可以先针对情人节入手，现在没个月的14号都可以称之为情人节，我们要在每个情人节推出一款特价产品，但是我们最主要的目的是盈利，所以会在价格相对中档的基础上稍微降一下价，既让消费者感到实惠我们有没有优惠太多，另外在节假日的时候也会相应的做一些促销活动。还要推出一些优惠套餐，实现薄利多销。

3、 place：由于我们针对的消费人群是大学生或一些情侣，所

以店面选址在大学城或在各个大学的中间位置，我们暂定的地址在金马市场，周边有石家庄经济学院、河北医科大学、邮电学院。在店面面积有限的考虑下，消费人群还算可以，店面要门脸对着翟营路，显眼易见。

4、 promotion：促销的方式有四种。一是赠券，没在店内消费

一次赠券一张，积累满六张后可免费消费一款对应产品。二是降价，降价时期为节假日、每月14号，其中2月14号情人节降价力度最大。三是优惠套餐，购买大份套餐可享受优惠。四是会员卡，开店当天消费即办会员卡，以后消费满一

百可办会员卡，一元一分，凭优惠卡可打八折，记分满三百后可升级金卡，享受七折优惠，另外也可凭积分兑换产品等。促销宣传渠道主要通过发单页、校园代理等。

1.“某某饮品店”选择在金马市场其原因有如下几点：

交通便捷：石家庄金马市场处于槐安东路与建华大街交叉口，这里交通便捷，地理位置优越，区位优势明显。

地租便宜：金马市场地带与其他开发区相比，地租相对便宜，可以为这次创业节省大量的资金。

市场前景：“某某饮品店”这一场所位于金马市场，附近有石家庄经济学院，河北医科大学，石家庄有点技术学院等多少大学，这为广大情侣或者朋友欢聚提供了场所，同时这一地段处于石家庄经济开发区，这一代的经济发展迅速，所以选址在这一地段有广大的市场前景。

2.关于场地的设计：本公司预计租用套房一间，同时在此基础上设计出包房10间，每一间包房采用各自不同的彩灯，另外每间包房的颜色上采用暖色调，给人以神秘而不是温暖，温馨而自然的感觉，力争给每一对情侣以难以磨灭的，温馨舒适的印像和感觉。

1. 企业股本结构与规模

公司的注册资本金拟为5万，其中3万为吸收风险投资家以现金的形式投入，2万为自筹资金。

2. 借款与还款计划

为了满足企业资金周转需要，在公司成立初期，向银行借款，首年借入一年期短期借款2万元，到3年还完。借款主要用于流动资金，支付期间费用以及公司日常的开销。

3. 经济可行性分析

投资估算：租店铺投资5万元，室内装修4万元，货架及其他设施6000元，入货3000元，雇佣员大约2万元，周转资金5万。总投资约为15万。

成本控制(每月)：租金20xx元，人员工资大约5000元，按不同的级别不同的工资，不可预见费1000元。 小计每月成本约：8000元

4. 销售预测

房公司在前1-5年内预计销售收入为80，这样预计月收入为2400，年收入预计为20000

5. 成本费用预测

公司除去房屋，饮料和小吃外，所有固定资产采用直线折旧法进行折旧，折旧期限为10年，不考虑残值，在饮料和小吃上进价采用和厂家直接进货，这样就可以在很大程度上降低成本费用，预计每天的成本为50元，月成本为3000元。另外，在公司的五年内将拿出一部分现金为宣传费用，第一年为500元，以后

每年按10%递增

6.应缴纳的税费预算

1. 缴税人每一纳税年度发生的广告费支出，除特殊行业另有规定外不超过销售(营业)收入的2%的部分可具实扣除，超过部分可无限期向以后纳税年度结转。

对新办的独立核算的从事公用事业，商务物资业，饮食业，教育文化事业，卫生事业的企业或经营单位，自开业之日起，报主管税务机关批准，可减征或免征所得税1年

2. 业务宣传费与广告费的合理比例安排工资支出的筹划：

纳税人支付给职工的工资，按照计税工资扣除，此外分别按照计税工资总额的2%，14%，15%计算扣除工会经费，职工福利费，职工教育经费，采用年终奖形式(节税

利润纳税筹划

4.损弥补节税筹划：

若发生亏损，可用下一纳税年度的所得弥补，下一年度的所的不足弥补时，可以逐年延缓弥补，但最长不超过5年。企业开办初期有亏损的，可以按上述办法逐年结转，以弥补后有利润的纳税年为开始获利年度。

本公司作为增值税一般纳税人，按照税法规定进行纳税，其中增值税税率为17%，城市建设维护费为增值税的7%，所有应缴纳的税款视当年的收入而定

4 财务计划

预算控制

每年预算的编制时间一般为上年年底，经过企业管理层

会议或联盟等形式集体决策和批准后执行。具体到采购与付款业务，企业建立采购与付款业务的预算管理制度，将物品或劳物采购纳入预算管理体系，严格控制预算外采购。企业建立采购与付款业务的岗位责任制，明确与采购工作相关的部门和岗位的职责、权限。

财务预算

前期固定支出

运输面包车

自行车 20 100/辆

场地装修

电脑 1台3500/台

桌椅 200/套

电话 5 200/个

传真

空调 1 5000/台

员工统一服装 30 50/套

其他

预计财务支出表(第一年

每月固定支出 数量 数额 (元 ) 总额(元/ 月

普通员工工资 30 350/月

管理员工工资 8 800/月

水电杂费 20xx/月

宣传费用 5000/月

总固定支出

流动支出

购货资金 200000 3.5-5/份 7万-10万

食物变质亏损 20 5/份

物品损坏及维修

流动资金 20万

预计财务收入

预计送货费用(元/月/户) 预计送货量 (户) 预计收入(万元/月

食品差价元/份 20% 利润

第一年收回成本，第二年保持目前态势发展，第三年括展营业点。

第二年预算：预计利润：874500元

第三年预算预计利润：954000元

本人短时期的计划营业额

风险主要为两方面，外部风险和内部风险。

外部风险：主要有相同行业的竞争和的竞争，体现在价格、产品质量、店面环境、宣传力度等。我们要注重自己的风格特色设计，赢得消费者赢得市场。

内部风险：主要为经营和产品链条的供应，首先饮料是便利饮品，在保证产品质量同时又要控制库存以减少成本，用具的过度破损，因为杯具大多是玻璃陶瓷制品，易毁易碎。可能在保证产品质量的基础上价格会相对同行业的要高，会流失一部分消费人群等。

**大学生创业计划书股本结构篇十五**

目录

一、绪论...........................................1

二、公司的成立与简介...................2

三、公司发展前景.......................... 4

四、市场评估...................................5

五、公司的团队管理...................... 6

六、预测启动资金，资金来源渠道.......................................................7

七、公司的营销与规划...................8

八、预计风险...................................9

九、公司竞争力分析......................10

十、收益与回报..............................11

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是------创业之路,同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

【明眸】眼镜超市

2、公司的成立

【明眸】眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁浓重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

【明眸】眼镜为您提供一流的服务,优质的产品.

服务项目有:免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光.

服务特点:专家坐堂验光;先进的主觉电脑验光仪;优质的服务;绝对物美价廉的眼镜;在正常使用情况下,半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形,我们将为你免费更换同等价值的商品(正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限).

技术保证:配镜后两周内光度发生任何不适,我们将免费为你复检,于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片.

价格保证:您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接够入,减少中间环节,成本降低,价格当然合理.

满意保证:您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

当今时代，社会竞争日益激烈，繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明，我国戴眼镜人口已经超过3亿，每年的市场需求量高达1亿副。再加上3.2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜，市场需求量极为可观。另一方面，在当今社会，眼镜消费的个性化，时尚化，品牌化，高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择，而更成为

一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量， 200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次，大城市约为2-2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一,据调查,学生近视率高达80%左右,眼镜更换频率也很高,一半左右的人半年----一年更换一次。就目前形势，做了一个学生近视情况调查：

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业.“20xx年中国十大暴利行业”的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：“２０元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以 “倍”来计算的！

据业内人士透露，眼镜和药品一样，有很多流通环节。眼镜的第一次“涨价”在厂家之内，即在眼镜出厂后已不是成本价。目前大多数厂家在眼镜“出世”之后，生产车间就将眼镜卖给本厂的销售科，在厂家中就能提升5％－12％左右不等。销售科买断全权代理后再卖给批发商。为了减少风险，厂家一般不直接售给商店，而是由三层批发商转手后来到眼镜店。其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20％左右。而最大的利润则是在零售店，

**大学生创业计划书股本结构篇十六**

目录

一、绪论...........................................1

二、公司的成立与简介...................2

三、公司发展前景.......................... 4

四、市场评估...................................5

五、公司的团队管理...................... 6

六、预测启动资金，资金来源渠道.......................................................7

七、公司的营销与规划...................8

八、预计风险...................................9

九、公司竞争力分析......................10

十、收益与回报..............................11

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是------创业之路,同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

【明眸】眼镜超市

2、公司的成立

【明眸】眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁浓重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

【明眸】眼镜为您提供一流的服务,优质的产品.

服务项目有:免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光.

服务特点:专家坐堂验光;先进的主觉电脑验光仪;优质的服务;绝对物美价廉的眼镜;在正常使用情况下,半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形,我们将为你免费更换同等价值的商品(正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限).

技术保证:配镜后两周内光度发生任何不适,我们将免费为你复检,于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片.

价格保证:您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接够入,减少中间环节,成本降低,价格当然合理.

满意保证:您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

当今时代，社会竞争日益激烈，繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明，我国戴眼镜人口已经超过3亿，每年的市场需求量高达1亿副。再加上3.2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜，市场需求量极为可观。另一方面，在当今社会，眼镜消费的个性化，时尚化，品牌化，高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择，而更成为

一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量， 200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次，大城市约为2-2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一,据调查,学生近视率高达80%左右,眼镜更换频率也很高,一半左右的人半年----一年更换一次。就目前形势，做了一个学生近视情况调查：

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业.“20xx年中国十大暴利行业”的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：“２０元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以 “倍”来计算的！

据业内人士透露，眼镜和药品一样，有很多流通环节。眼镜的第一次“涨价”在厂家之内，即在眼镜出厂后已不是成本价。目前大多数厂家在眼镜“出世”之后，生产车间就将眼镜卖给本厂的销售科，在厂家中就能提升5％－12％左右不等。销售科买断全权代理后再卖给批发商。为了减少风险，厂家一般不直接售给商店，而是由三层批发商转手后来到眼镜店。其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20％左右。而最大的利润则是在零售店，

**大学生创业计划书股本结构篇十七**

很多人都知道，全球变暖引起的气候将直接影响到地球的生态平衡。但却很少有人知道人类餐桌的必备食品──肉类，也会严重地破坏地球的环境。主要表现为肉类工业的发展上。到目前人类畜牧活动已有一万年，但只是在最近50多年人们才如此大规模地饲养牲畜。今天，世界上的牲畜数目是20xx年的4倍。为了养活它们，很多热带雨林砍伐作了牧场。这使生活在雨林中种类丰富的动植物消失了，促使全球环境破坏情况愈加严重。

注气候变迁，节能减排从我做起，于是，开素食餐厅的想法就应运而生了。

1.客源：学生，爱美女士，瘦身一族，健康饮食一族。

2.竞争对手：基本无，应为其提供服务的特殊性。

1.食店属于餐饮服务行业，是个人独资企业。

2.食物种类。以健康的蔬菜和水果以及一些副产品如豆腐，大豆为主。也提供以豆制类为主的素食产品，其特点是：外行似肉，口感也像肉，专门适合酷爱吃肉的朋友。

3.面向的消费群体分为低、中、高三个档次，不同的价位。使得市场群体面更广

4.午晚餐提供商务套餐型、经济实惠型等营养丰富的菜肴，并提供外送服务。

5.随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求。

1.推行会员制。一方面为收集顾客信息。两一方面吸引回头客，并未后期营销计划做铺垫

2.素食餐饮必然吸引爱美女士以及瘦身一族的青睐。定期举办瘦身知识推广(在店面中摆出小知识贴，或者a型架海报)。瘦身大赛，招揽瘦身一族(会员)参与，奖品可提供在店内消费的代金卷等。

3.每月累计消费一定金额，参与会员抽奖，消费第一名获得什么奖励。

4.在实体店的基础上建立网上淘宝店。将店内素食产品在网上平台进行兜售。提高知名度以及一定的销售额。

主营30万资金的素食餐饮项目。又兼以6万的金融投资来赚取外快。10万的流动资金又使得素食餐饮项目的实施更加顺利。4万预留出的生活所需使我不为日常生活所牵制，能专心于素食餐饮项目。50万的初始资金，大体上按此进行投资分配。

**大学生创业计划书股本结构篇十八**

很多人都知道，全球变暖引起的气候将直接影响到地球的生态平衡。但却很少有人知道人类餐桌的必备食品──肉类，也会严重地破坏地球的环境。主要表现为肉类工业的发展上。到目前人类畜牧活动已有一万年，但只是在最近50多年人们才如此大规模地饲养牲畜。今天，世界上的牲畜数目是20xx年的4倍。为了养活它们，很多热带雨林砍伐作了牧场。这使生活在雨林中种类丰富的动植物消失了，促使全球环境破坏情况愈加严重。

注气候变迁，节能减排从我做起，于是，开素食餐厅的想法就应运而生了。

1.客源：学生，爱美女士，瘦身一族，健康饮食一族。

2.竞争对手：基本无，应为其提供服务的特殊性。

1.食店属于餐饮服务行业，是个人独资企业。

2.食物种类。以健康的蔬菜和水果以及一些副产品如豆腐，大豆为主。也提供以豆制类为主的素食产品，其特点是：外行似肉，口感也像肉，专门适合酷爱吃肉的朋友。

3.面向的消费群体分为低、中、高三个档次，不同的价位。使得市场群体面更广

4.午晚餐提供商务套餐型、经济实惠型等营养丰富的菜肴，并提供外送服务。

5.随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求。

1.推行会员制。一方面为收集顾客信息。两一方面吸引回头客，并未后期营销计划做铺垫

2.素食餐饮必然吸引爱美女士以及瘦身一族的青睐。定期举办瘦身知识推广(在店面中摆出小知识贴，或者a型架海报)。瘦身大赛，招揽瘦身一族(会员)参与，奖品可提供在店内消费的代金卷等。

3.每月累计消费一定金额，参与会员抽奖，消费第一名获得什么奖励。

4.在实体店的基础上建立网上淘宝店。将店内素食产品在网上平台进行兜售。提高知名度以及一定的销售额。

主营30万资金的素食餐饮项目。又兼以6万的金融投资来赚取外快。10万的流动资金又使得素食餐饮项目的实施更加顺利。4万预留出的生活所需使我不为日常生活所牵制，能专心于素食餐饮项目。50万的初始资金，大体上按此进行投资分配。

**大学生创业计划书股本结构篇十九**

“陶艺”不向交易双方的任何用户提供质量保证和售后服务。一旦89%的商品全部售出，他们就会忽略它们。他们最大的缺点在于交易期等待时间长，相互信任度低，对出售的商品缺乏技术鉴定和评估，使买家总是感到不安。优点:规模大，先进入市场，利用完善的电子商务网络进行交易，成本低，掌握商品的详细信息有一定的透明度。

同一时期，高校学生的需求有相似之处，也有不同之处，对待售商品的需求也越来越大。有的商品耐用性强，有的大学生为了减轻家庭负担，更喜欢买二手商品。校园交易可信度高，方便又便宜。“大部分学长都在忙着找工作。出门在外检查东西不方便，又不愿意浪费时间处理带不走的东西。目前高校内部交易混乱，甚至互相挤压，伤害同学。另一方面，在中国，为大学生提供特殊服务的市场仍然是空白。在校学生潜能单调，精神空虚日益暴露。大四学生出去找工作要面对很多困难。经常碰壁，失去希望，甚至自杀。即使找到了一般的工作，也会出现一系列的社会问题，比如对当地的住房和安全不熟悉，这些都是无奈的。急需一个全国性的大学生组织来帮助他们！

基于以上数据的分析和推理，我们决定在全国各高校采用“电商网+固定电话+固定店铺地址”的管理方式，利用全国统一的数据库技术，为大学生提供完善的售前、售后服务等相关服务。在为各高校内部交流提供强大售后服务后盾的基础上，采取“多方转货+快速物流”等措施，加快交易速度，确保双方成功，保护我们学生自身利益。我们的宗旨是以二手货为先导，以一流的服务为坚强后盾！同时，利用我们的国家网络和平台，为全国流动的学长提供全方位的人文服务，为全国大学生定期开展校园活动，努力选拔新人，挖掘学生的内在潜力，激活他们的课余时间。

我们对我校20xx多人进行了抽样调查，其中大一600人，大二400人，大三500人，大四500人。

市场研究:

1.这两个月你买过二手货吗？

2.什么时候，在哪里，怎么买的，多少钱买的？

3.交易中有哪些满意和不满意的地方？

4.如果有“二手交易平台”，你愿意交易吗？

5.你还想提供什么服务？

没有二手交易:

目前各高校二手交易仅限于电子产品、书籍等有销售先例的产品。其实他们并不知道有些东西是有潜在买家的，只是卖家单方面认为没有渠道和市场！

和我们学校毕业出去找工作的50个同学做了详细的对话。发现有44人表示找工作有困难，要和认识的同学一起找工作，安全可靠。然而，他们限制了行动自由，不熟悉，信息不清楚，非常沮丧。被问到，有一个大学生自己的组织随时随地帮助他们怎么样？大多数人都很惊讶，说:“太好了。”六个人说没关系，饿死也不求人！

我们避免卖方销售中的麻烦、矛盾和误解，为所有买方提供完善的系统售后服务，保证交易的公平和完整，并承担全部法律责任。让卖家在最短的时间内以合理的价格销售自己的产品，也让买家在最短的时间内以最合适的价格买到最满意的产品。“电商网+固定服务电话+固定店铺地址”:“三重服务，让你放心，保证你满意”！

我们的文化理念:“关注大学生，关注未来，帮助大学生，造福社会”！

从大学的二手市场入手，逐步围绕社会等偏远市场！

20xx年底，要打造覆盖全国几乎所有高校的连锁运营网络，为大学生提供各种完善的服务，帮助他们成才，推出“全国vip卡”享受会员的黄金服务，服务无论何时何地都在你身边！

第一步:在建立第一个平台，测试小规模运营的利弊。11月17日，全校开展了大规模的广告宣传活动:大型海报、展板、网上发帖等手段。11月18日向学校部门申请固定地址展示销售“学长离校前规模最大的现场康二手商品交易会”(突破以往交易缺陷，所有合理合法的商品均可在此交易)。首先，它自己组织了一些文章。这样就带动卖家以市场价格卖出，并收取一点手续费。提供书证:“相关文件说明、保修、售后服务”，观察所售商品的种类、数量、颜色、成交价格，丰富自己的经验，广招人才，扩大自己的影响力！逐渐形成自己的经营理念和规则！

第二步:当这个市场达到一定规模，组织一个有经验的市场开发团队，联系郑州30所高校，寻找合作伙伴和商机，探索其他高校的市场情况，开始探索最好的合作伙伴。在商业规则方面，要限制合伙人的商业行为，灵活经营，适应变化，使90%的利润可以给新合伙人。讨论20xx年初的同一天，在郑州30所重点高校开展大规模的广告宣传活动，然后第二天组织各种商品的大规模展销！

选择合作伙伴，开放校园招聘面试:“大二是最好的人选，思维基本成熟，不太世故，不太忙于课程，致力于工作，忠诚度高，容易接受我们的经营理念和文化，找一个喜欢创业，有兴趣做出大成绩的人！

不同的大学要根据不同的策略，在短时间内建立一定规模的连锁，在小范围内保证市场的正常运转，让90%的利润流向合作伙伴。我们不在乎那些利润。我们真正的目的是让别人发大财为我们服务，搭建我们最终的平台。我们需要的是大平台，而不是看似诱人的利润！

没有人能准确预测我们会遇到的问题，但我们只能保证冷静分析问题，找到根本冲突，尽快解决问题！

不断完善运营，在郑州地区市场成熟的时候，也会覆盖到以郑州为中心的其他高校和职业院校(这些人更愿意合作)，每个小网络不仅能让它自己运营，还能不断融入整个大市场，刺激它的需求和消费。

第三步:河南省所有的大学都在服务的时候，就开始探索外省。这时我们已经有了一大批“商业精英”(专门成立:市场拓展部)，可以交给他们用这种通用的商业模式去开拓新的市场，同时也可以锻炼一部分人的挑战能力。遇到突发问题，必须立即通知总部，立即解决！

总部负责巩固现有市场，开发新的商机，协调国内其他市场先行者继续拓展市场，建立规模网络。

估计至少要5年才能建成这个网络！

前期尽可能避免重置成本的浪费，投资基金利用各种手段做广告，加强服务多元化。

后期，把业务风险分散到所有合伙人身上，避免一错再全垮！

**大学生创业计划书股本结构篇二十**

“陶艺”不向交易双方的任何用户提供质量保证和售后服务。一旦89%的商品全部售出，他们就会忽略它们。他们最大的缺点在于交易期等待时间长，相互信任度低，对出售的商品缺乏技术鉴定和评估，使买家总是感到不安。优点:规模大，先进入市场，利用完善的电子商务网络进行交易，成本低，掌握商品的详细信息有一定的透明度。

同一时期，高校学生的需求有相似之处，也有不同之处，对待售商品的需求也越来越大。有的商品耐用性强，有的大学生为了减轻家庭负担，更喜欢买二手商品。校园交易可信度高，方便又便宜。“大部分学长都在忙着找工作。出门在外检查东西不方便，又不愿意浪费时间处理带不走的东西。目前高校内部交易混乱，甚至互相挤压，伤害同学。另一方面，在中国，为大学生提供特殊服务的市场仍然是空白。在校学生潜能单调，精神空虚日益暴露。大四学生出去找工作要面对很多困难。经常碰壁，失去希望，甚至自杀。即使找到了一般的工作，也会出现一系列的社会问题，比如对当地的住房和安全不熟悉，这些都是无奈的。急需一个全国性的大学生组织来帮助他们！

基于以上数据的分析和推理，我们决定在全国各高校采用“电商网+固定电话+固定店铺地址”的管理方式，利用全国统一的数据库技术，为大学生提供完善的售前、售后服务等相关服务。在为各高校内部交流提供强大售后服务后盾的基础上，采取“多方转货+快速物流”等措施，加快交易速度，确保双方成功，保护我们学生自身利益。我们的宗旨是以二手货为先导，以一流的服务为坚强后盾！同时，利用我们的国家网络和平台，为全国流动的学长提供全方位的人文服务，为全国大学生定期开展校园活动，努力选拔新人，挖掘学生的内在潜力，激活他们的课余时间。

我们对我校20xx多人进行了抽样调查，其中大一600人，大二400人，大三500人，大四500人。

市场研究:

1.这两个月你买过二手货吗？

2.什么时候，在哪里，怎么买的，多少钱买的？

3.交易中有哪些满意和不满意的地方？

4.如果有“二手交易平台”，你愿意交易吗？

5.你还想提供什么服务？

没有二手交易:

目前各高校二手交易仅限于电子产品、书籍等有销售先例的产品。其实他们并不知道有些东西是有潜在买家的，只是卖家单方面认为没有渠道和市场！

和我们学校毕业出去找工作的50个同学做了详细的对话。发现有44人表示找工作有困难，要和认识的同学一起找工作，安全可靠。然而，他们限制了行动自由，不熟悉，信息不清楚，非常沮丧。被问到，有一个大学生自己的组织随时随地帮助他们怎么样？大多数人都很惊讶，说:“太好了。”六个人说没关系，饿死也不求人！

我们避免卖方销售中的麻烦、矛盾和误解，为所有买方提供完善的系统售后服务，保证交易的公平和完整，并承担全部法律责任。让卖家在最短的时间内以合理的价格销售自己的产品，也让买家在最短的时间内以最合适的价格买到最满意的产品。“电商网+固定服务电话+固定店铺地址”:“三重服务，让你放心，保证你满意”！

我们的文化理念:“关注大学生，关注未来，帮助大学生，造福社会”！

从大学的二手市场入手，逐步围绕社会等偏远市场！

20xx年底，要打造覆盖全国几乎所有高校的连锁运营网络，为大学生提供各种完善的服务，帮助他们成才，推出“全国vip卡”享受会员的黄金服务，服务无论何时何地都在你身边！

第一步:在建立第一个平台，测试小规模运营的利弊。11月17日，全校开展了大规模的广告宣传活动:大型海报、展板、网上发帖等手段。11月18日向学校部门申请固定地址展示销售“学长离校前规模最大的现场康二手商品交易会”(突破以往交易缺陷，所有合理合法的商品均可在此交易)。首先，它自己组织了一些文章。这样就带动卖家以市场价格卖出，并收取一点手续费。提供书证:“相关文件说明、保修、售后服务”，观察所售商品的种类、数量、颜色、成交价格，丰富自己的经验，广招人才，扩大自己的影响力！逐渐形成自己的经营理念和规则！

第二步:当这个市场达到一定规模，组织一个有经验的市场开发团队，联系郑州30所高校，寻找合作伙伴和商机，探索其他高校的市场情况，开始探索最好的合作伙伴。在商业规则方面，要限制合伙人的商业行为，灵活经营，适应变化，使90%的利润可以给新合伙人。讨论20xx年初的同一天，在郑州30所重点高校开展大规模的广告宣传活动，然后第二天组织各种商品的大规模展销！

选择合作伙伴，开放校园招聘面试:“大二是最好的人选，思维基本成熟，不太世故，不太忙于课程，致力于工作，忠诚度高，容易接受我们的经营理念和文化，找一个喜欢创业，有兴趣做出大成绩的人！

不同的大学要根据不同的策略，在短时间内建立一定规模的连锁，在小范围内保证市场的正常运转，让90%的利润流向合作伙伴。我们不在乎那些利润。我们真正的目的是让别人发大财为我们服务，搭建我们最终的平台。我们需要的是大平台，而不是看似诱人的利润！

没有人能准确预测我们会遇到的问题，但我们只能保证冷静分析问题，找到根本冲突，尽快解决问题！

不断完善运营，在郑州地区市场成熟的时候，也会覆盖到以郑州为中心的其他高校和职业院校(这些人更愿意合作)，每个小网络不仅能让它自己运营，还能不断融入整个大市场，刺激它的需求和消费。

第三步:河南省所有的大学都在服务的时候，就开始探索外省。这时我们已经有了一大批“商业精英”(专门成立:市场拓展部)，可以交给他们用这种通用的商业模式去开拓新的市场，同时也可以锻炼一部分人的挑战能力。遇到突发问题，必须立即通知总部，立即解决！

总部负责巩固现有市场，开发新的商机，协调国内其他市场先行者继续拓展市场，建立规模网络。

估计至少要5年才能建成这个网络！

前期尽可能避免重置成本的浪费，投资基金利用各种手段做广告，加强服务多元化。

后期，把业务风险分散到所有合伙人身上，避免一错再全垮！

**大学生创业计划书股本结构篇二十一**

随着经济的快速发展，人民生活水平的提高，越来越多的人开始注重生活质量，追求高品位生活和养生。茶作为中国特色饮料具有悠远的历史和丰富的营养价值，茶饮料已经被越来越多的百姓所接受。

自20xx年以来，xx本地乌龙茶已形成量产，茶园规模不断扩大。xx市政府大力扶持茶产业发展，xx市xx区坚持发展集生产、生态、休闲、旅游、文化等多种功能于一体的现代高效农业，打造出了一条完整的茶文化产业链。所以我们认为在茶产业内进行发展具有可行性。

我们计划在茶馆行业竞争。这个市场的规模虽然不大，但我们相信，随着商业的进一步发展，xx的茶文化将一步步的被挖掘和重视，整个行业欣欣向荣。

市场研究表明未来几年我们的市场发展到成熟期。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将不断成长，改变这种情况的主要力量是现在xx政府对传统文化的重视和保护的措施正一步步地出台，我们茶馆以宣传和发扬茶文化为目的经营将逐渐被市场认同。

1.政府对茶产业及大学生创业的大力扶持

2.人民对于健康高品质生活的追求，茶需求增大。

3.为高压白领上班族及老年人提供休闲解压养生场所。

4.以xx茶产业园为依托，降低成本，保证货源。

1.竞争对手

茶馆经营西化，茶渐渐退居次要地位，类似于咖啡、饮料及各色菜肴等已成为茶馆的主要经营项目。造成纯粹茶馆越来越少，难以满足众多爱茶者的需求。

茶馆并不是显示档次的地方，要关注人的心理感受，我们认为茶馆不能做连锁，如果按照快餐的方法，把茶馆的文化或是经营都程序化了，这样的茶馆肯定是要“死”的。

xx茶馆除了吃喝上的无特色外，经营者在建筑和空间布局上也不是那么用心。几乎每个茶馆都有雕花铜栏杆，茶具基本都差不多，有的甚至连坐的凳子也差不多，抄袭之风严重，从另一个侧面也说明，经营者并没有用心去考虑怎样把茶馆的品质做到极至。

虽说茶馆是随商业发展而逐渐形成和兴旺起来的，带来其他地区的特色也是一件好事，但这并没有同当地的文化相融和交流。虽然不少经营者已经意识到这样的问题，但是因为经营已经上了轨道，害怕改变要影响生意，所以只能任现在的状况继续下去。

2.市场认可

如何得到消费者的认可，尽快投资收回成本并获得利润，是我们团队面临的主要问题。由于主营本地乌龙茶，成本不高，利润小，如何做到薄利状态下的多销是一个急需解决的问题。我们对此采取的措施是，加大宣传，与媒体报纸移动电视合作，提高茶馆的知名度。另外我们邀请本地名人进行开馆剪彩活动，造成一定的声势。

再就是来自茶馆特色服务的吸引，我们茶馆的产品与服务，以其独特性吸引消费者。另外我们采用会员引入模式，作为我们的会员如果能够吸引更多的消费者，那么我们会相应的为会员提供优惠活动，以发展带动发展的方式引入顾客。适当参加社区回馈活动，大力支持公益事业发展，提升企业品牌形象，增强公民的认可度。

1、投资成本

前期店址选择、租赁，店铺装修，设备购进，人员雇佣培训，广告宣传费用和其他预计支出五十万。前期资金由几人分摊。针对国家和学校对于大学生自主创业的扶持与帮助政策，申请创业贷款。

2、店址选择

我们选择xx区蠡湖大道xxx号的原因是xx市行政中心的未来转移，必将带动新中心即xx区的商业发展，商业的.繁荣带来了巨大的消费人群，环境优雅，轻松安静的清明雨上茶馆必然能够吸引大批顾客光临。

茶点篇：主营本地乌龙茶，辅营其他茶产品和各种特色糕点，打造符合江南风味的特色茶点。

环境篇：本店采取古色古香的唐式装修和服务，努力营造恬淡宁静的品茗氛围，真正做到与本茶馆的经营理念相吻合，成为被广大消费者认可的休闲解压养生好去处。

消费篇：在这里消费者不仅可以享受安静的氛围，品味香茗，还可以根据喜好选择陈列厅的茶具、茶叶购买。本茶馆与xx紫砂名厂直接合作，保证茶具工艺质量。另与茶园合作，保证茶叶供应，形成买，用，品的完备流程。

1.合理定价：结合市场，采取多品种、多价位的定价策略，将价格定位中低档。

2.数量折扣：累计消费xxx元，赠送一张9折会员卡，累计消费xxxx元，赠送一张8折贵宾卡。

3.赠送抵用卷：一次消费满xxx元，赠送一张10元抵用券。吸引更多的消费者再次前来。

4.尾数定价：我们将所有的产品都是用尾数定价。例如，一壶低档的乌龙茶定价为xxx元。

**大学生创业计划书股本结构篇二十二**

随着经济的快速发展，人民生活水平的提高，越来越多的人开始注重生活质量，追求高品位生活和养生。茶作为中国特色饮料具有悠远的历史和丰富的营养价值，茶饮料已经被越来越多的百姓所接受。

自20xx年以来，xx本地乌龙茶已形成量产，茶园规模不断扩大。xx市政府大力扶持茶产业发展，xx市xx区坚持发展集生产、生态、休闲、旅游、文化等多种功能于一体的现代高效农业，打造出了一条完整的茶文化产业链。所以我们认为在茶产业内进行发展具有可行性。

我们计划在茶馆行业竞争。这个市场的规模虽然不大，但我们相信，随着商业的进一步发展，xx的茶文化将一步步的被挖掘和重视，整个行业欣欣向荣。

市场研究表明未来几年我们的市场发展到成熟期。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将不断成长，改变这种情况的主要力量是现在xx政府对传统文化的重视和保护的措施正一步步地出台，我们茶馆以宣传和发扬茶文化为目的经营将逐渐被市场认同。

1.政府对茶产业及大学生创业的大力扶持

2.人民对于健康高品质生活的追求，茶需求增大。

3.为高压白领上班族及老年人提供休闲解压养生场所。

4.以xx茶产业园为依托，降低成本，保证货源。

1.竞争对手

茶馆经营西化，茶渐渐退居次要地位，类似于咖啡、饮料及各色菜肴等已成为茶馆的主要经营项目。造成纯粹茶馆越来越少，难以满足众多爱茶者的需求。

茶馆并不是显示档次的地方，要关注人的心理感受，我们认为茶馆不能做连锁，如果按照快餐的方法，把茶馆的文化或是经营都程序化了，这样的茶馆肯定是要“死”的。

xx茶馆除了吃喝上的无特色外，经营者在建筑和空间布局上也不是那么用心。几乎每个茶馆都有雕花铜栏杆，茶具基本都差不多，有的甚至连坐的凳子也差不多，抄袭之风严重，从另一个侧面也说明，经营者并没有用心去考虑怎样把茶馆的品质做到极至。

虽说茶馆是随商业发展而逐渐形成和兴旺起来的，带来其他地区的特色也是一件好事，但这并没有同当地的文化相融和交流。虽然不少经营者已经意识到这样的问题，但是因为经营已经上了轨道，害怕改变要影响生意，所以只能任现在的状况继续下去。

2.市场认可

如何得到消费者的认可，尽快投资收回成本并获得利润，是我们团队面临的主要问题。由于主营本地乌龙茶，成本不高，利润小，如何做到薄利状态下的多销是一个急需解决的问题。我们对此采取的措施是，加大宣传，与媒体报纸移动电视合作，提高茶馆的知名度。另外我们邀请本地名人进行开馆剪彩活动，造成一定的声势。

再就是来自茶馆特色服务的吸引，我们茶馆的产品与服务，以其独特性吸引消费者。另外我们采用会员引入模式，作为我们的会员如果能够吸引更多的消费者，那么我们会相应的为会员提供优惠活动，以发展带动发展的方式引入顾客。适当参加社区回馈活动，大力支持公益事业发展，提升企业品牌形象，增强公民的认可度。

1、投资成本

前期店址选择、租赁，店铺装修，设备购进，人员雇佣培训，广告宣传费用和其他预计支出五十万。前期资金由几人分摊。针对国家和学校对于大学生自主创业的扶持与帮助政策，申请创业贷款。

2、店址选择

我们选择xx区蠡湖大道xxx号的原因是xx市行政中心的未来转移，必将带动新中心即xx区的商业发展，商业的.繁荣带来了巨大的消费人群，环境优雅，轻松安静的清明雨上茶馆必然能够吸引大批顾客光临。

茶点篇：主营本地乌龙茶，辅营其他茶产品和各种特色糕点，打造符合江南风味的特色茶点。

环境篇：本店采取古色古香的唐式装修和服务，努力营造恬淡宁静的品茗氛围，真正做到与本茶馆的经营理念相吻合，成为被广大消费者认可的休闲解压养生好去处。

消费篇：在这里消费者不仅可以享受安静的氛围，品味香茗，还可以根据喜好选择陈列厅的茶具、茶叶购买。本茶馆与xx紫砂名厂直接合作，保证茶具工艺质量。另与茶园合作，保证茶叶供应，形成买，用，品的完备流程。

1.合理定价：结合市场，采取多品种、多价位的定价策略，将价格定位中低档。

2.数量折扣：累计消费xxx元，赠送一张9折会员卡，累计消费xxxx元，赠送一张8折贵宾卡。

3.赠送抵用卷：一次消费满xxx元，赠送一张10元抵用券。吸引更多的消费者再次前来。

4.尾数定价：我们将所有的产品都是用尾数定价。例如，一壶低档的乌龙茶定价为xxx元。

**大学生创业计划书股本结构篇二十三**

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。

为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是到创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称：xx眼镜超市

2、公司的成立

xx眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁浓重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

xx眼镜为您提供一流的服务，优质的产品。

（1）服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光。

（2）服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形，我们将为你免费更换同等价值的商品（正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限）。

（3）技术保证：配镜后两周内光度发生任何不适，我们将免费为你复检，于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片。

（4）价格保证：您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接够入，减少中间环节，成本降低，价格当然合理。

（5）满意保证：您在xx选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

当今时代，社会竞争日益激烈，繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明，我国戴眼镜人口已经超过3亿，每年的市场需求量高达1亿副。再加上3。2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜，市场需求量极为可观。

另一方面，在当今社会，眼镜消费的个性化，时尚化，品牌化，高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择，而更成为一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3—4年一次，大城市约为2—2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年到一年更换一次。

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业。20xx年中国十大暴利行业的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以倍来计算的！

据业内人士透露，眼镜和药品一样，有很多流通环节。眼镜的第一次涨价在厂家之内，即在眼镜出厂后已不是成本价。目前大多数厂家在眼镜出世之后，生产车间就将眼镜卖给本厂的销售科，在厂家中就能提升5%—12%左右不等大学生创业计划书工作计划。销售科买断全权代理后再卖给批发商。为了减少风险，厂家一般不直接售给商店，而是由三层批发商转手后来到眼镜店

其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20%左右。而最大的利润则是在零售店，如果一副眼镜有180元利润，那么100多元是商店得的。

2、顾客特征

眼镜的购买者和使用者通常是同一个消费者，顾客特征呈现为购买者、使用者统一，属于个人购买行为，随机性较大，容易受广告等促销活动的影响。不管是暴利也好，不是暴利也好。总的来说，眼镜经营是个有前途的行业，是很有利可图的。主要是看经营者怎样来进行经营管理。

**大学生创业计划书股本结构篇二十四**

茶叶作为一种的保健饮品，它是古代中国南方人民对中国饮食文化的贡献，也是中国人民对世界饮食文化的贡献。如今，开一家茶店绝对大受欢迎。

1、本策划的目的。

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

2、公司介绍。

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

3、行业背景。

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心快乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

4、市场营销。

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

5、企业管理。

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点，公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

6、结论。

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

1、定位。

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝。

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

2、业务模式。

（1）、产品组合。

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐。

茶类：主要选择大红袍、铁观音、信阳毛尖、祁门红茶、西湖龙井、云南普洱等优质且具历史品牌的类别。

产品来源可以通过和厂家建立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷。

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样。

茶文化：新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化内涵。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

（2）、价格组合。

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格可以根据现实客流情况决定。

（3）、促销组合。

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

（4）、渠道组合。

供应渠道：中国十大名茶茶产区和长春市区店面渠道、厂地驻长春事处相关资源及优质厂家成本优势资源。

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源。

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化内涵的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

1、现场管理。

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理。

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理。

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理。

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

1、塑造个性。

茗雅堂茶文化个性名片解说。

2、多元嫁接。

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接。

3、抓住长尾。

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统。

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

**大学生创业计划书股本结构篇二十五**

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。

为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是到创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称：xx眼镜超市

2、公司的成立

xx眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁浓重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

xx眼镜为您提供一流的服务，优质的产品。

（1）服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光。

（2）服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形，我们将为你免费更换同等价值的商品（正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限）。

（3）技术保证：配镜后两周内光度发生任何不适，我们将免费为你复检，于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片。

（4）价格保证：您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接够入，减少中间环节，成本降低，价格当然合理。

（5）满意保证：您在xx选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

当今时代，社会竞争日益激烈，繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明，我国戴眼镜人口已经超过3亿，每年的市场需求量高达1亿副。再加上3。2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜，市场需求量极为可观。

另一方面，在当今社会，眼镜消费的个性化，时尚化，品牌化，高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择，而更成为一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3—4年一次，大城市约为2—2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年到一年更换一次。

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业。20xx年中国十大暴利行业的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以倍来计算的！

据业内人士透露，眼镜和药品一样，有很多流通环节。眼镜的第一次涨价在厂家之内，即在眼镜出厂后已不是成本价。目前大多数厂家在眼镜出世之后，生产车间就将眼镜卖给本厂的销售科，在厂家中就能提升5%—12%左右不等大学生创业计划书工作计划。销售科买断全权代理后再卖给批发商。为了减少风险，厂家一般不直接售给商店，而是由三层批发商转手后来到眼镜店

其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20%左右。而最大的利润则是在零售店，如果一副眼镜有180元利润，那么100多元是商店得的。

2、顾客特征

眼镜的购买者和使用者通常是同一个消费者，顾客特征呈现为购买者、使用者统一，属于个人购买行为，随机性较大，容易受广告等促销活动的影响。不管是暴利也好，不是暴利也好。总的来说，眼镜经营是个有前途的行业，是很有利可图的。主要是看经营者怎样来进行经营管理。

**大学生创业计划书股本结构篇二十六**

茶叶作为一种的保健饮品，它是古代中国南方人民对中国饮食文化的贡献，也是中国人民对世界饮食文化的贡献。如今，开一家茶店绝对大受欢迎。

1、本策划的目的。

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

2、公司介绍。

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

3、行业背景。

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心快乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

4、市场营销。

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

5、企业管理。

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点，公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

6、结论。

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

1、定位。

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝。

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

2、业务模式。

（1）、产品组合。

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐。

茶类：主要选择大红袍、铁观音、信阳毛尖、祁门红茶、西湖龙井、云南普洱等优质且具历史品牌的类别。

产品来源可以通过和厂家建立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷。

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样。

茶文化：新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化内涵。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

（2）、价格组合。

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格可以根据现实客流情况决定。

（3）、促销组合。

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

（4）、渠道组合。

供应渠道：中国十大名茶茶产区和长春市区店面渠道、厂地驻长春事处相关资源及优质厂家成本优势资源。

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源。

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化内涵的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

1、现场管理。

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理。

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理。

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理。

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

1、塑造个性。

茗雅堂茶文化个性名片解说。

2、多元嫁接。

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接。

3、抓住长尾。

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统。

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

**大学生创业计划书股本结构篇二十七**

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我所想要创业的目标。

我的创业梦想已经存在很长时间，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在进行中。

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目。

项目名称：樱兰餐厅

性质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生餐厅。

建设地点：合肥大学城

市场分析：在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。本餐厅就是根据这一点，为了提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

宗旨：健康营养，服务学生，创造有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。

2。午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。

3。全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，建立起坚实的客户关系。

财务数据：财务计划栏

注册金额：十五万元

融资方式：自己工作所得五万元，家人助资五万，贷款五万

组织理念：特色饮食，微笑服务

结论：学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源。以大学城为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生————这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

（一）餐饮经营者

\*\*\*

1。拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。

2。餐厅员工的薪资和休假的安排

3。热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度的监督。

4。控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。

5。加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

（二）中餐厨师

\*\*\*\*

1。每日早午餐的制作，保证食品质量

2。遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。

3。遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。

4。上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。

5。努力创作特色饮食。

（三）西餐厨师

\*\*\*\*

与中餐厅厨师职责相同。

（四）服务生（三人）

\*\*\*\*\*\*\*\*\*

1。微笑服务，礼貌待人。

2。餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业。

3。客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。

4。对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。

5。工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。

6。客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。

7。下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。

8。与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度。

（一）项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

（二）餐厅开办前准备

1。租用场地

2。装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3。聘用中西餐厨师，签订合同。

4。联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5。聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6。开始在各高校进行宣传活动。

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅。而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

（一）此类餐厅的形成及发展前景

世界的不断融合，越来越多的西餐厅在中国建立起来，高校的学生接触的西方文化，让他们对西方的食物充满好奇，因此，像本餐厅中餐为主，西餐为辅的餐厅有着一定的市场需求，只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利。

（二）餐厅所在地（大学城）消费市场分析

合肥大学城是合肥各所高校集中的地方，消费量大，中餐厅多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场。且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部分学生的消费标准。

（三）现已创办的此类餐厅概况

1。名称：\*\*餐厅

2。成立时间：\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

3。所在位置：合肥大学城

4。优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理。且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧。

5。主要经营项目介绍：午餐是中餐，晚餐是西餐

6。存在的缺陷：

1。餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感。

2。因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满。

7。本餐厅的竞争策略

（一）做好宣传，开展各种促销活动

1。前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

2。针对节假日，开展有针对性的促销策略。

（二）创造本餐厅特色

1。永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要；自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识――永远和校园生活合拍。

2。这是你的餐厅。每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力。应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪。

（一）在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

1。优势宣传：

1。本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

2。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。

3。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

4。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

5。本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势。

6。本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。具体内容请参见附件一。

2。服务：

本餐厅所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。餐厅规章制度也有明确要求。

3。品质与价格的双重保障的竞争策略

1，本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食。

2。本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

4。校园广告

（1）再在前期资助学生所举办的活动，在其活动中推广本餐厅，打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来。

（2）等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客，当然这是在盈利的前提下进行的。

（二）经营模式的建立

1。本餐厅提供免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

2。本餐厅推出烧烤冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3。有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

4。餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的。

5。餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

6。暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

7。制作顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

（一）市场进程及目标

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资。提升知名度、美誉度；积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

进一步健全餐厅的经营管理体制，确定自己的特色品牌饮食，各类活动相继推出，是固定的顾客人数进一步增加。餐厅运营已经步入稳定良好的状态，

在经营稳定后，可以考虑扩大经营，扩大餐厅的范围，并可以寻找新的经营场所，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展

（一）资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

（二）资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

（三）经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

（四）管理方面

1。为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。

2。同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

（五）其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

1。现金流量表

1。初始阶段的成本主要是：场地租赁费用（3万），餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用（5000），厨房用具购置费用，基本设施费用（5000）等

3。运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。（大约估计为70000）

4。剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

2。预计损益表（主营业务收入）

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润1000元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

申请人承诺

**大学生创业计划书股本结构篇二十八**

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我所想要创业的目标。

我的创业梦想已经存在很长时间，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在进行中。

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目。

项目名称：樱兰餐厅

性质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生餐厅。

建设地点：合肥大学城

市场分析：在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。本餐厅就是根据这一点，为了提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

宗旨：健康营养，服务学生，创造有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。

2。午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。

3。全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，建立起坚实的客户关系。

财务数据：财务计划栏

注册金额：十五万元

融资方式：自己工作所得五万元，家人助资五万，贷款五万

组织理念：特色饮食，微笑服务

结论：学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源。以大学城为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生————这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

（一）餐饮经营者

\*\*\*

1。拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。

2。餐厅员工的薪资和休假的安排

3。热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度的监督。

4。控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。

5。加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

（二）中餐厨师

\*\*\*\*

1。每日早午餐的制作，保证食品质量

2。遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。

3。遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。

4。上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。

5。努力创作特色饮食。

（三）西餐厨师

\*\*\*\*

与中餐厅厨师职责相同。

（四）服务生（三人）

\*\*\*\*\*\*\*\*\*

1。微笑服务，礼貌待人。

2。餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业。

3。客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。

4。对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。

5。工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。

6。客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。

7。下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。

8。与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度。

（一）项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

（二）餐厅开办前准备

1。租用场地

2。装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3。聘用中西餐厨师，签订合同。

4。联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5。聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6。开始在各高校进行宣传活动。

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅。而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

（一）此类餐厅的形成及发展前景

世界的不断融合，越来越多的西餐厅在中国建立起来，高校的学生接触的西方文化，让他们对西方的食物充满好奇，因此，像本餐厅中餐为主，西餐为辅的餐厅有着一定的市场需求，只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利。

（二）餐厅所在地（大学城）消费市场分析

合肥大学城是合肥各所高校集中的地方，消费量大，中餐厅多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场。且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部分学生的消费标准。

（三）现已创办的此类餐厅概况

1。名称：\*\*餐厅

2。成立时间：\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

3。所在位置：合肥大学城

4。优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理。且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧。

5。主要经营项目介绍：午餐是中餐，晚餐是西餐

6。存在的缺陷：

1。餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感。

2。因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满。

7。本餐厅的竞争策略

（一）做好宣传，开展各种促销活动

1。前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

2。针对节假日，开展有针对性的促销策略。

（二）创造本餐厅特色

1。永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要；自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识――永远和校园生活合拍。

2。这是你的餐厅。每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力。应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪。

（一）在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

1。优势宣传：

1。本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

2。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。

3。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

4。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

5。本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势。

6。本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。具体内容请参见附件一。

2。服务：

本餐厅所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。餐厅规章制度也有明确要求。

3。品质与价格的双重保障的竞争策略

1，本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食。

2。本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

4。校园广告

（1）再在前期资助学生所举办的活动，在其活动中推广本餐厅，打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来。

（2）等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客，当然这是在盈利的前提下进行的。

（二）经营模式的建立

1。本餐厅提供免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

2。本餐厅推出烧烤冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3。有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

4。餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的。

5。餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

6。暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

7。制作顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

（一）市场进程及目标

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资。提升知名度、美誉度；积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

进一步健全餐厅的经营管理体制，确定自己的特色品牌饮食，各类活动相继推出，是固定的顾客人数进一步增加。餐厅运营已经步入稳定良好的状态，

在经营稳定后，可以考虑扩大经营，扩大餐厅的范围，并可以寻找新的经营场所，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展

（一）资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

（二）资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

（三）经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

（四）管理方面

1。为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。

2。同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

（五）其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

1。现金流量表

1。初始阶段的成本主要是：场地租赁费用（3万），餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用（5000），厨房用具购置费用，基本设施费用（5000）等

3。运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。（大约估计为70000）

4。剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

2。预计损益表（主营业务收入）

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润1000元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

申请人承诺

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