# 2024年个人创业计划书3500字 个人创业计划书(十篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-17

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇一一、市场分析社会生活...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇一**

一、市场分析

社会生活节奏越来越快，快餐业的存在和发展有了更为广阔的市场。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥着大部分市场。真正的中国快餐发展缓慢。随着人们生活水平的提高，及大城市生活节奏的加快，已经有越来越多的人喜欢快餐这种餐饮方式。

目前，许多西式快餐不太适合中国人对快餐的消费观念和传统饮食需求。快餐在美国的发展是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国市场上，西式快餐价格比较高，并非大众化消费。所以我们要打造中档餐厅，中西合并。这样不仅满足了个别人的需求，也让更多的人体会到西餐厅的气氛和环境。给人一种清洁、卫生、实惠、温馨的氛围

二、实施方案

首先听名字就是女士餐厅，餐厅只为女士、情侣用餐，餐厅服务员清一色的帅小伙，当然这也是我们的特色之一，餐厅有西餐也有中餐可以满足不同人的需求。主要消费群众是白领、大学生、情侣。餐厅最好是建设在繁华地段，餐厅环境很重要，因为现在人们的生活水平越来越高，对吃的已经不要求那么高，但是在不同的环境里用餐就别有一番滋味了。环境设计的温馨点，带有浪漫气息里面。可以借鉴外国餐厅的设计坏境和装修风格。

餐厅还可以推出情侣套餐，学生情侣套餐，美容养颜、滋阴补血等产品来作为餐厅的特色。用餐完之后我们还推出一些特色冷饮和休闲餐饮等。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。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。餐厅采用自助沙拉，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间

三、发展战略

开业之前做出大量的宣传工作，做广告上要加大力度，可以去大学里发放小广告，现在大学生消费不低，学生中信息传递的速度与广度是很大的，我们要充分利用这一点。在报纸上也要宣传，就算你餐厅再好，没人去光顾那也等于0.所以第一批顾客对我们很重要，让他们给我提出宝贵的意见，看看我们有什么地方做的不足之处，我们还好进一步的改进，毕竟顾客就是上帝

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。

暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、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。还可以去大学找些临时工，这样及可以一部分员工的工资支出，也可以培养以后的员工。餐厅可以先培养一部分人出来，然后再又这部分人去培养新来员工。餐厅分为行家训练员、训练员、员工。工资也不一样。不过都是靠一步一步升级上来的。在餐厅懂的越多就有希望升为训练员，然后一级一级往上升。这不都是和自身的努力离不看开的。

四、市场分析

机会分析：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。毕竟我们的餐厅在岛城还是没有的，也是比较新颖的和创新的，现在人家档次越来越高，宁愿多花点钱也要吃到好东西，(俗话好酒不怕巷子深)我们餐厅就要以我们的特色的为主。要有吸引顾客的产品和吸引顾客的服务，让顾客来了感觉这家餐厅很独特，和别的餐厅不一样。这样顾客来了一次之后肯定会再来的

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

五、发展绿色产品

发挥绿色餐厅的价格优势

本餐厅的目标人群为学生以及城市居民。考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本餐厅的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的素食食品

现在人们吃的是健康。我们必须保证产品的质量。

六、市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1)在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2)项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

内部管理风险：

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

原料资源风险：

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，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，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

**个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇二**

本人选择餐饮服务业为创业目标，以一间餐厅为创业起步，取名明月，给人一种优雅、温馨的感觉。

一、市场调研：

经过初步市场调查，我定位的目标消费群是周围的大学生群、周围居民群;竞争对手主要为现存和即将开业的餐厅，与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同等已经明确。

二、可行性分析：

根据当前的市场条件，餐饮业较其他行业具有更大的发展潜力，可以表现为消费者群体的庞大，行业竞争力的不断提升，以及大规模的行业升级。尤其是学院周围，虽然有好多餐厅，但我发现各餐厅的服务和食品的供应都不到位，没有特色。

根据当前的市场形势，消费者特别是青少年群体纷纷倾向于对国外餐饮店的消费，例如麦当劳、肯德基等，相比之下，以本土美食为特色的本土餐饮店受到冷落，主要原因在于缺少对外宣传力度，店面卫生以及服务人员素质有待提高等方面。

三、选址方面：

明月餐厅位于邢台学院南门的美食街内，与连串的餐饮店连在一起，但我店与其它餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于在校大学生。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光顾本店

四、格调方面：

明月餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

五、餐厅特色

(1)餐厅分为中餐区及西餐区两个主体部分，满足顾客的多种消费需求。吸引周边居民楼的消费者。

(2)中餐区和西餐区各设一个厨房，厨房以落地玻璃为装修要素，让顾客可以近距离观察食物的制作过程(可以向顾客证明食品质量，让顾客安心就餐，另一方面讲，也可以提高厨师们的自律性，保证食物的安全与质量)。

(3)餐厅设有一个小厨房(占地面积很小，普通家庭的小厨房大小即可)每周有1~2天的时间对顾客开放(可以提前预订)为“共制美味佳肴”的时间，供顾客如亲子或朋友以及学院的小情侣一起当厨师，比如父母为孩子庆祝生日，可以在小厨房一同制作生日蛋糕等(可以体现餐厅的人性化服务，小厨房仅需很少的占地面积，但其带来的效果以及收入可观，如青少年群体会特别青睐这种就餐模式，这里体现的理念主要是让顾客在美食中得到快乐，从而对餐厅产生更大的好感，吸引顾客消费)。

六、拟定规模：

建筑面积100平方米，开1间大点的门面商铺。

七、产品介绍：

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1. 推出皇牌主食套餐，经济实惠。西餐结合快餐

2.美颜甜品最适合爱美的女大学生品尝。

3.根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

4.餐厅与顾客的互动方面，本餐厅在显眼的位置放置一个“美食建议板”，让顾客写下期待在本餐厅吃到的美食名称，制作过程，方便餐厅开创新菜色，定时对菜单进行更新，满足顾客的需求。

5.优惠措施方面，餐厅将对消费满一定数额的顾客派发“早餐优惠券”可发展餐厅的早餐食物。

八、管理理念

尊重餐饮业人员的独立人格，管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解，既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

九、投资预算：

房租和押金周转资金16.5万元，固定资产投资15万元(装修10万元，电器和厨房设备3万元，家具装饰等2万元)，物料周转资金1.5万元，合计33万元。

十、固定资产折旧：

固定资产15万元，预算2年折旧完毕，即平均每月折旧0.625万元，折旧资金可用于周转，但必须预算2年后重新装修。

**个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇三**

第一年：

根据经营初期的资金较少，尚无较多的盈利来源的情况，主要资金用于食物质量，以中餐区带动西餐区发展，即主力放在中餐区上。另一方面，注重对外宣传，宣传力度主要于印发宣传单以及网络宣传，以缩减资金支出。

第二年：

根据顾客所需更新菜单，实现中餐区与西餐区同步发展，产品实现多样化，引进更多地方特色美食，提升产品优势，另一方面，利用盈利的资金，加大对外宣传力度，可通过电视、报纸、传单、优惠券等措施，加大宣传。对于人员管理，提供资金培训厨师，进一步提升厨师技能，吸纳更多素质高的服务人员，以填补餐厅空缺。

第三年：

根据前2年积累的资金和经验，寻求机会开设一间分店，分店刚设立，以总店带动分店建立顾客基础，可通过在总店宣传分店，或通过其他宣传方式加大对分店的宣传。当分店逐步发展茁壮时，实现2间店面共同发展。

三年以后，逐渐积累资金与经验，逐步实现规模化管理，在规模化发展的同时，不断优化自身的产品质量、特色，服务质量。

**个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇四**

一、概述

经过仔细考虑，我决定以服装行业作为自己的创业选择。首先，我觉得经营服装店有两大优势：1.衣服乃日常所需，有广大的市场前景2.服装行业便于倔起，利于把握生存原则。所经营服装店以经营18-28岁的青年服装为主，因该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性，且该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，而且时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。店铺的开发对于服装专卖店的成功经营所具有的非常大的影响，全方位地思考和制定开店的策略，是我必须做的。以最有效的方式制定和执行开店规划，包括市场分析、商圈调查、选址、装修、开业筹备和开张等。所有的配备、装置和货品也都应该在规定的时间内准备完毕，以便在最短时间内获得较高的收获。

二、市场分析

1、店址的选取虽然不是服装店经营成功的唯一前提，但仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。店址要选择繁华地段，把握“客流”就是“钱流”原则，在车水\_\_\_\_、人流量大的热闹地段开店，成功的几率往往比普通地段高出许多，因为川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。

店址的选择应按以下标准：

①、商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

②、人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。

③、客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

④、交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

⑤、人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺便到附近的街店转一转。

⑥、同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

还要注意因行制宜。营业地点的选择与营业内容及潜在客户群息息相关，各行各业均有不同的特性和消费对象，黄金地段并不就是唯一的选择，有的店铺开在闹市区生意并不如开在相对偏僻一些的特定区域，例如卖油盐酱醋的小店，开在居民区内生意肯定要比开在闹市区好;又如文具用品店，开在黄金地段也显然不如开在文教区理想。所以一定要根据不同的经营行业和项目来确定最佳的开店地点，要选择合适的店面，并不是越热闹的地方越好，关键是要因行制宜。

2、考虑服装店为新店，为减少租金，减少费用，店面大小应适中。

3、必须经营一家综合店，因现代社会专卖单一品牌风险较大，而且单一产品活力不高，因此经营要含盖二线、三线品牌以及配饰等。

4、同业竞争情况主要是经营业绩的情况、商品的价格水平。考察同一地段同类商店的经营业绩，可以初步测算出租此店面可能产生的利润状况，而考察他们的商品价格水平，是为了据此确定自己今后的商品价位。这些都是十分必要的。三、服装店的管理

为规范专卖店管理，体现专卖店品牌形象，特制定以下管理制度：

1、导购需按店规穿着导购服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。

4、待客须热情、仔细、认真、面带微笑。

5、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

6、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

7、顾客临近店里，首先致问候语“欢迎光临！”

四、人力规划

计划雇佣三个人，最好是两个小姑娘，主要负责接待顾客，两人轮班。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，而我本人基本上一直要在店里看着的，除了进货或者其他重要的事，另外用提成来提高她们销售积极性。这是初步的规划，会根据需要另行变动。

五、风险分析

市场与竞争风险对于刚进入市场的我们来说，无疑面临着巨大的市场与竞争风险。

①产品宣传力度不够，会导致产品的销售额不够高，进而直接影响销售收入及整个店面的运营。

②现有的市场竞争激烈，如果我们的产品策略及促销手段不能吸引消费者，很可能在还未能进入市场之前就被市场淘汰。

③由于刚开业，在货物的采购渠道上可能不够完善，导致供求不一致。

针对这些问题，会一一做出相应的措施来使这些改善出现的问题，争取在最短时间内解决这些问题。

六、营销策略

1、销售对象

考虑对象以青年为主，再考虑到刚刚开业，资金规模不大，因此款式上应注意斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

2、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发传单。

3、衣服的陈列

做服装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售！产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子，又想配上上衣，直接可以到上衣类去搭配！量多的款可以用模特出样，往往出样的衣三，长期发展营销策略

4、原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅

5、方针：尽量把其中的每个环节做成标准化，以备日后发展连锁

6、服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，长此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

7、方法：

（1）初次来店的惊喜

①免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表（做客户数据库）。

（2）增加其下次来店的可能性

①传达每周都有新货上架的信息。

②利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等。

（3）满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

①告知顾客量大团购，即可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡。

②介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

（4）不定期打折

①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。\"店铺开张大赚送\"、\"本店商品一律八折优惠\"，也可以采用买一送一的策略这些招牌通常能抓住女性顾客的心。

（5）一年中做几次短期促销，售价定为10－30元，非常聚人气！再把店内滞销货物低价一起处理！如五一，十一，等最佳时间。

七、前期投入资金

投资金额分析，及每月费用分析：

初期费用粗算

1、房租：5000/月，

2、装修费：3000

3、第一次衣服货款：8000元

4、其他费用：1000元

5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期费用里面

6、不可预计费用：15000元

7、门面转让费：15000元

共计：47000元

经过仔细估算，服装店的初期投资大概需要5万元。这是我的服装店创业计划书，就现在来看，服装业利润还是很大的，我会根据自己的计划努力。总而言之我对自己的计划很有信心，也对服装行业的前景有很大信心。我坚信通过自己的努力奋斗必将实现自己人生目标以及人生身价值。

**个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇五**

项目名称：

申 请 人：

联系地址：

联系电话:

电子邮件:

提交日期：

请简要叙述以下内容：

1. 项目基本情况(项目名称、启动时间、主要产品/服务、目前进展。)

2. 主要管理者(姓名、性别、学历、毕业院校、毕业时间，主要经历。)

3. 研究与开发(已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的经费及今后投入计划)

3. 行业及市场(行业历史与前景，市场规模及发展趋势，行业竞争对手及本项目竞争优势。)

5. 营销策略(在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的措施。)

6.产品生产(生产方式，生产工艺，质量控制)

7. 财务计划(资金需求量、使用计划，拟出让股份，未来三年的财务预测和投资者回报。)

一 项目概况

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：(说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东：(列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。)

组织机构：(用图来表示)

主要业务：(准备经营的主要业务。)

盈利模式：(详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标：(行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。)

二 管理层

2.1 成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2 高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人(姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。)

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

三 研究与开发

3.1 项目的技术可行性和成熟性分析

3.1.2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

(2)技术创新点

3.1.2项目成熟性和可靠性分析

3.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：(产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定;国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。)

3.3 后续研发计划：(请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。)

3.3.研发投入：(截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。)

3.5 技术资源和合作：(项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。)

3.6 技术保密和激励措施：(请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。)

**个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇六**

第一章摘要

随着我国经济的发展，广告行业也在不断完善和扩大，我们创办广告公司的重点在于业务，经营手法的创新，这是展辰广告公司与众不同之处。首先，我们的广告公司既向市场推出广告类服务，同时提供了对广告业有兴趣的渤海大学在校大学生实践和操作的平台。我们把展辰广告公司投入商业运作，但不以赢利多少为惟一创业目的，能在社会实践中有所获得才是我们的真正的追求。

其次我们拟与辽宁其他大中型广告公司合伙组建展辰广告公司，共同受益，共同承担风险。我们将与合伙的广告公司签订渤海大学广告人才长期推荐合同。合伙公司需要哪一方面的人才，需要这个人具备哪一方面的技能，以此为基础合伙公司帮助我们在展辰广告公司运营中着重训练学生的这方面素质和能力，使我们的学生素质能力各项均达到合伙广告公司的要求标准。这个训练过程我们将在学生在校阶段就可以培训完成，学生毕业后就可以直接到合伙广告公司中工作。

展辰广告公司的发展策略，一方面增强了我们的技术力量，为实现市场效益创造了条件;另一方面公司的市场行为可以丰富学校的教学资源，它产生的社会效应也将在一定程度上提高我校的知名度，从而形成良好的互动，促进渤海大学有关学科的发展。

我们将不断努力进取，为把展辰广告公司创办成一个代表渤海大学大学生创业成果的窗口形象而努力。

第二章公司描述

(一)公司宗旨

以客户为本，并且以帮助客户获取经济效益和社会效益为已任，旨在通过公司人性化的科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，用客户有限的资金进行最经济、个性的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳的宣传的效果。

(二)公司目标

打造大学生广告创意传播平台，丰富大学生课余生活，挖掘广告人才，提高学校知名度。

(三)公司体制

(二)公司性质

集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

同时又是学校附属的广告创意传播平台，是创意的集散地，与学校职能互补。

(五)创业理念

展辰广告公司目前处于调查研究和起步的阶段，但是我们形成一个共识，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有自己特色的路子，多方向发展，其一通过利用已经成熟的手机、电脑网络、led板等新兴广告宣传平台。其二，同时不放弃传统广告宣传平台。并且通过有效的资本运作，实行各种方式联合或兼并其他小公司，在当地形成强有力的广告集团。从最初吸引小客户做起，以精益求精的务实态度与客户建立良好的长期的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的“势力范围”。 广告既要起到客户的名片的作用，又要起到使消费者了解客户的商品文化。

我们将努力在每一个细节之中，都融入一丝不苟的敬业精神，通过各种渠道分析广告发展的动态和趋势，从研究受众及市场出发，具体落实为我们的每一个客户提供科学化、专业化的服务。只有不断进取，不断超越自己，这是展辰广告公司发展的关键。

第三章服务

1、专业化的广告服务

——为我们的客户提供详细准确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、合理，全方位与消费者沟通。

——成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系并开发属于本公司的广告产品(例如手机软件，大学生生活导航软件)，建立自身文化内涵。

——与媒体成为战略伙伴，代理和完全买断媒介的大量广告版面和时间，由我们单方向对广告主进行广告媒介的推销和贩卖。

2、个性化的业务服务

——为客户提供开业、节庆、房地产展销、产品促销、大型活动的策划，以及向客户出租活动中必须的大型升空气球、充气拱门，卡通人等宣传造势工具。

——代理联系举行活动所需礼仪小姐。

3、为客户提供准确、科学的市场调查

——不必客户东奔西跑，我们为客户提供完善的效果测定服务

我们通过网络和学校内部比赛

4、其他

——用户利益：我们因自身特点具有业务成本上优势。能把客户所需的广告预算降到最低，做到真正的优质价廉。

第四章市场分析。

(一)市场描述

广告行业是我国的新兴行业，二○\_\_年我国共有广告公司57434 家，几年来公司数量不断增加，营业额和从业人员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额二○\_\_年突破1000亿元大关。按照专家的预测，二○\_\_年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到12.5万亿元以上，全国广告经营额大概在1100亿元左右。中国广告市场在未来十年左右有望成为全球三大广告市场之一。但与美国广告权威机构披露的外国大型广告集团的年营业额数字相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大，这一点在短时间内不会有大的变化。

锦州是辽西毗邻中原地区商品集散中心，商品交易活跃，人口流动性大。全市现有各类批发市场三十多个，商业及饮食服务网点2 万多个，从业人员4万多人。据锦州市第二次全国基本单位普查资料显示：全部企业法人单位中，从业人员在一百人以上单位四百十四个，占9.43%;一百人以下的单位三千九百七十四个，占90.57%，其中又以三十人以下的企业为主，占全部企业的67.37%。可见锦州的私营个体经济的特点主要是企业规模小，数量多，分布广。锦州的广告客户多为中小规模企业或商铺业主，锦州现代广告行业起步晚，发展快，广告行业在锦州将拥有更广阔的市场前景。

(二)目标市场

我们把创业初期目标市场按地域特点分为三类：渤海大学校内市场，渤海大学周边市场，锦州市场，远期目标市场为锦州各地市场，包括锦州凌海市场。

渤海大学校内市场主要表现为学院方对外宣传的广告需求，学院多个学生社团活动的广告需求，以及学院内举行各类活动和比赛的广告需求。

渤海大学周边市场的主要表现为吉祥街一条街的各商铺、门面的广告需求，尤其需要注意的是学院附近各门面和商铺的更新速度很快。

太和区市场的主要表现为商场或企业事业单位提供市场调查，公关活动策划，举行促销活动所需的广告服务以及各小商铺的门面广告，招牌制作，户外广告等。

目标客户初期主要定位在渤海大学以及锦州太和区各企业、商铺、经营生产门面业主。

(四)建设进度

展辰广告公司由筹建、准备到实施预计将花费三个月的时间。其中第一、二个月将与锦州市各地广告公司进行联系及商务谈判，建立初步的合伙人关系。从第二个月开始，我们将用两个月的时间，同时从硬件与软件两方面建设公司。到最后一个月，在完善公司建设的同时，将联络锦州的商务网站与一些广告装潢公司，以及目标顾客群相对集中的广告装潢门面，争取与它们建立商业伙伴关系。

(五)市场发展战略

创业初期阶段(第一年)

1、我们初期阶段的发展模式可以考虑——

方案(1)：与一些广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是因为，自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体代理优势，有的具备客户资源，有的具备区域优势。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。集团化是中国广告业进一步发展的必然选择。通过各种方式联合形成强有力的广告区域集团。通过规模化经营，优势互补，降低经营成本。这样有助于摆脱各小公司单独发展的重复和徘徊状态，从而提升整体服务水平。这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。

方案(2)：如果联合不成功，我们初期只能立足渤海大学周边，抢占附近各类广告业务，我们以设计制作广告招牌为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，吃掉大型广告公司所无暇顾及的零散业务，一步步打响名气。在发展中拓展长线业务。珍视同客户的关系，建立良好的客户关系，让今天的广告客户成为明天展辰广告公司的义务宣传员。也可以尝试邀请客户参股，共同发展。

2、联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍展辰广告公司。

3、游说学院社团，将展辰广告公司作为社团的广告代理。

4、寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。

5、与锦州商务网站建立友情链接，在网上宣传介绍展辰广告公司。

6、开通电话业务咨询以及建立公司网站提供网上咨询服务。

创业发展阶段(第二、三年)

展辰广告公司在发展初期的规范运营中积累了相当的经验，在锦州市场具有一定的名气，被越来越多的客户认同，同时公司人员的技术水平，制作设备随着发展上了一个台阶，那么这个阶段的目标是进一步树立渤海大学展辰广告公司的品牌形象，并对市场进一步推广，把我们的广告业务目标发展到大中企业。

1、在主要街道捐赠价值数以万元计的户外广告，其中一部分广告牌用于向民众输送公共服务信息。无形中使广告牌不再被视为“道路污染”，而是对社会有所贡献。另一部分可以用于广告出租，获取收益。

2、初步建立一个稳定的客户群。能够在锦州市主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个覆盖。

3、把展辰广告公司向锦州各地推广，公司利润将趋向稳定化。

第五章公司经营

(一)公司业务

初期的业务内容大体分为：

1、市场服务：市场调查。客户服务。

2、设计制作：广告平面设计。商铺招牌制作。广告喷绘。产品包装设计。展示制作。

3、企业咨询：为客户提供广告策划。公关活动策划。

4、广告摄影：产品摄影。工业摄影。科技摄影。外景拍摄等。

5、客户出租：庆典活动的大型升空气球、充气拱门，卡通人等宣传造势工具。

成熟期后的业务还要包括：

1、推出数字广告业务，发展互联网广告。二○\_\_年，中国网民将突破亿人大关，它标志着以新技术为基础的互联网作为新兴的主流媒体已经走入普通中国人的经济与生活，并将以我们难以预估的速度继续增长，前景广阔。

2、大力推广和发展户外广告。引进高新技术的广告制作项目。

(二)经营策略

1、对公司的管理。维持经营效率是公司的主要管理课题，管理者需要致力于管理上的改良、业务系统的整合、强调综合绩效以改善经营效率。

2、加强公司形象，提高知名度，吸引客户，同时借助形象的提升，增强市场竞争力，以此为策略的基本方向，让消费者对便利店产生认同感，提高消费者的满意程度。

3、创造区域优势。其主要的策略是以区域型的经营使其在区域的相对规模变大，在区域内取得较高的竞争地位，求的生存的空间，奠定获利的基础，再求经营范围的扩大。

4、善于从投资设备中挖掘隐藏的利润增长点。

(三)成本核算

俗话说的好，“不打无准备之仗”。在投资前充分做好各项前期准备工作可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现问题都将直接影响到公司的发展。投入资金为14万元。公司人员经过竞争选拔定为10——十二人。场地面积：50平方米以上。

1、资金不足导致公司基础建设落后。

2、作为新兴的广告公司，处于资金投入期和市场开拓初始起步期，是获得利润十分困难的主要原因。

3、公司团队整体实力需要作进一步提升。

4、知名度不高。

(五)经营资源

俗话说的好：“不打无准备之仗”。在投资前充分做好各项前期准备工作可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现问题都将直接影响到公司的发展。我们初期需要投入资金为14万元。人员通过竞争选拔后定为12——13人。场地面积：50平方米左右。

第六章公司管理

(一)组织结构

由于展辰广告公司属于知识比资本更重要的智力行业，它的建立和发展需要合理调动整个渤海大学的各方面优势资源。

管理部——渤海大学：负责公司内部管理，进度调配，公司发展规划。

技术部——新闻传播系与美术系：负责广告平面设计、商铺招牌制作、广告喷绘、产品包装设计、展示制作。

市场部——汉语言文学与新闻传播系：负责公司的对外广告宣传，形象策划。提高公司在社会的知名度。市场调查，分析研究。

信息部——信息科技学院：负责与市场外围信息源联系，获取展辰公司所需的广告业务信息。并采取与其签订协议的方式组成较稳定的公司资源。建立公司网站为公司的网上业务咨询服务、远程传播等建立基础。 财务部——经济贸易与管理系：负责公司的财政支出、收入业务，负责规划和建立完善的财务系统。 培训部——合伙广告公司：负责对公司内部人员的技术和业务方面的培训。

摄影部——渤海大学泡影传媒协会：负责公司对外广告摄影业务。

人力资源部——渤海大学：负责完善展辰广告公司的人事制度。培训公司内部人员。

(二)风险分析

(三)合理性和可实现性

第七章财务分析

(一)资金来源

(二)方案及回报

(三)投资风险

(四)计划费用

(五)公司收入

(六)财务报表

第八章创业团队

(一)创业团队简述

(二)创业计划表述

**个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇七**

1.实行严格的财务管理

2.每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。

3.店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;

4.每日流动资金为5千元(主要用于突发性事件以及临时进货)

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样本店的盈亏在帐面上一目了然，避免经营管理工作的盲目性。

**个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇八**

1.品牌策略：

“明月餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词可以营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性;易吸引人的注意。

2.价格策略：

(1)主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2)针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，

使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3.促销策略

餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。 十四、人员与制度

1)店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好餐厅与学校的交流工作.

2)行政人事主要职责：人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

3)对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

4)服务员以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

5)薪酬制度：记时工资制

不同类型的工作人员时间上的薪酬不同;采用此制度比较灵活，可以准确地记录各个工作人员的工作时间，准确地计算出职工的工资.

6)奖励制度：根据员工考核总分进行奖励(半年实行一次奖励

**个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇九**

创业计划书的内容，包括行业分析、同业竞争状况、食品介绍、开店的商圈分析、店铺规模、投资金额分析、人力规划、每月费用分析、获利状况评估、开店计划、中长期发展目标等，其中每一个项目，还都必须有细目分析。

创业资金筹措

由于个人的经济能力有限，可以邀请亲朋好友或员工入股(纯利润按入股额分成)。

学习经营技术

向有餐饮管理经验的人请教，最好能到同类烧烤店见习个数月，各环节的工作都去做一下，学习管理经验，熟悉各管理细节，积累实战经验。

店面商圈评估

地点的选择：应选择在工厂、写字楼、商业繁华区、学校等附近工薪阶层或学生集中的地方，或车站、码头、交通要道等流动人口多的地方，这样才能保证有充足的客源。如果无法一时找到理想的店面，一定要有耐心持续寻找，千万不要半途而废。

商圈评估：包括商圈属性、店面大小、楼层、周围设施、附近的竞争店及互补店、租金多少、各类合法证照取得难易程度、附近是否有大型商场、车站，营业时间、人口(流动、固定)、客源及比例，消费力及消费动机、马路宽度、发展前景(商圈变化)等因素。

商圈评估时，须在不同的时段分别去评估，如在白天、晚上、平常上班日及假日等不同时段，分别去观察该地点的商圈情形，以免只看了白天没看晚上，或是只看上班日忽略了节假日，而造成商圈评估上的误判。商圈评估时，应做成商圈评估记录表，详细记载评估店面的各项条件，以做为日后评估的参考。

6.找房子，与房东签约

根据店面商圈评估情况，确定好店面。接下来就是要与房东签约，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就要开始支付房租，会有时间压力。所以，在与房东签约之前，一切要做的筹备工作与书面数据，必须先准备好。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才能开始收回投资，结果店面却被房东收回去，因此店面的租期应以三至四年为较理想的签约期限。

另外，签约时通常还必须支付房东押金，押金的行情通常为租金的30%左右。所以在签约时，必须支付房东店面押金及第一个月租金，只是店面承租下来，需要一段装潢期，最好能向房东协商，租金起算的日期能够扣掉装潢期，以降低租金支出。

7.申请营业证照

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业，将会受到相关部门的查除的。证照的申请一般分为二种：一种是申请公司执照，由工商局核发;另一种是资本较小的，只需办理营利性事业登记，由当地县市工商核发。多数的店家由于资本不大，只要办理营利事业登记。另外，还要到税务机关办理相关纳税手术，领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。

除了营业证照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标章注册。

8.店面装修

店面的装修关系到一家店的经营风格及影响顾客的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童类型的店就必须找有儿童文教装潢经验的.厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，就未必能完全符合需求，届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，在装潢前要请装潢商先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

烧烤店的装潢构想：

a、临街玻璃落地窗。

b、 玻璃落地窗上贴民俗剪纸。

c、室内柜台、方桌、椅子用原木，颜色呈原木色。

d、墙壁上挂当地的具有特色的工艺品，突出当地民俗风情。

e、灯光以柔和光为主。

f、门头装潢以古朴为特色。总之装修应采用简单的格调、明快的色泽，且有地方特色，给顾客一种轻松愉悦的感觉。

9.招聘员工

a、确定烧烤店的部门数，确定每个岗位人数。

b、确定员工工资标准及奖惩办法。

c、招聘员工要有雇工证，外地来的员工要有身分证、暂住证，还要有健康证。

d、员工培训。

10.采购原料、器具及设备

制做一张开店器具、设备、原料采购一览表。从大的设备如空调、计算机、冷冻柜、冷藏柜、收款机，到音响、保全、刷卡机，乃至笔、本、名片、店章等小东西，还有第一次的物料进货等，各项大大小小的明细全部列出来，注明每样器具的品名、数量及单价，计算出需要多少资金。最重要的是要掌握物品的采购来源，最好要货比三家，降低成本。

**个人创业计划书3500字 个人创业计划书篇十**

一、方案概要

本创业计划书是关于在大学附近开设一家自行车租赁行的方案。此自行车租赁行类似于出租车公司。其主要业务是对外出租自行车，目标市场是在校大学生，以租金为其主要利润来源。本出租行首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。总体战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

二、市场分析

1、可行性分析

曾经一度兴起的大学城建设高潮造就了中国大学的集中化，规模化现状。许多大学占地面积相当可观，建一所大学动辄就是上千亩地，如果是大学城，几个大学加起来面积甚至超过万亩。如此大的校园必然带来学生的交通问题，学生从宿舍到餐厅、图书馆、教室等校园的其它地方步行十多分钟都是很有可能的。如果在大学城中，即便是紧邻的两个校园，步行来回恐怕也要至少半个小时。又累又浪费时间，这种状况给学生带来了很大的不便。但是如果有辆自行车，那么大学生可以2分钟到教室，3分钟到图书馆，5分钟到旁边的学校找同学，10分钟到附近的丹尼斯超市，周六周日可以叫上几个哥们儿去郊游，也可载上女友去野餐……的确，一辆自行车能给大学生活平添许多精彩。那么买辆自行车(二手的或全新的)也许是个不错的选择，但是大学生都知道，在大学里丢自行车是司空见惯的事。大部分学校都不设看车的，有的甚至连车棚都没有，宿舍又禁止放自行车，大学生只能看眼睁睁的看着自己的爱车在露天的停车处风吹日晒了。需要自行车，而有了车却又有诸多麻烦，这样的两难该怎样解决?经过分析我们发现，事实上，大学生的真正需要不是自行车而是自行车带来的方便，自由，洒脱，张扬，浪漫……那么自行车出租服务无疑会解决这个问题，只要一两元钱就能尽情的放飞心情，自由的释放生命，而且又没有自行车存放保管的问题。大学生有需求，自行车租赁行又能满足这种需求，这就是自行车租赁行产生的条件。同时，中国有一千多所高校，上千万在校大学生，其潜在市场规模是相当可观的，即便是只能占领三分之一的市场，也能取得可观的回报。这是自行车租赁行的市场条件。所以从理论上讲，开设自行车租赁行的基本条件已经具备。

注：以上只是从主观出发分析出的结论，但事实上，大学生是否真有这种需求，如果有，有多强烈仍需做深入细致的前期市场调查研究。但由于时间原因此项工作暂未实施。

2、产品分析

出租自行车是一种服务型的产品，目前市场上几乎不存在这种服务，尤其是品牌化，专业化，规模化的根本没有。

3、竞争分析

目前在市场上很少看到提供出租自行车服务的组织，有的也是旅游景点设立的小摊或者是修理自行车的附加提供这种服务，诸如此类的小摊贩皆不成规模，没有发展愿望，根本不具备竞争力，且又远离校园，市场竞争更无从谈起，所以面向大学生出租自行车仍是一个空白市场。

4、宏观环境分析

目前大学城建设已成规模，社会对教育的重视程度在加大，政府对教育的支持力度也在加大，许多大学都在扩建。随着中国高等教育的发展，在校大学生的人数在逐年加大。自行车是在校大学生的主要交通工具。宏观环境有利于自行车租赁行的开设。

三、swot分析

1、机会与威胁

面向大学生出租自行车的业务尚无企业涉及，仍是一个空白市场，这是最大最有利的机会;但另一方面，由于开设自行车租赁行的成本小，硬件要求低，进入市场难度小，如果营利状况良好，就很容易被效仿，而且此租赁行是小规模的个人创业，受资金条件的制约，短时间内不能占领所有市场，所以很可能被后期的跟随者或效仿者吞食大部分市场，这是最大最严重的威胁。

2、优势与劣势

由于创业者本身是大学生，所以接近大学，清楚的了解大学生的需求心理，容易找到大学生的心理诉求点。这是最重要的优势;另一方面，大学生创业社会经验不足，创业资金短缺，发展速度慢，市场很容易被抢占，这是最大的劣势。

3、对策分析

考虑到容易被模仿的威胁，因此在条件成熟后应抓住时机尽可能快的扩大规模占领市场，在初期应采取快速渗透的市场营销策略。另外，要塑造品牌，走品牌化道路，虽然产品容易被复制但品牌却不能复制，品牌中包含的精神理念更不能被复制。

四、目标战略

一年内建立在本大学的地位，两年后在本地大学城开设分店，五年后在本地所有条件具备的高校开设分店。再巩固一年时间时间后注册公司，随后实行连锁经营。

五、市场营销策略

目标市场：在校大学生

价格：采取渗透定价策略，以低价吸引顾客，迅速占领市场。

产品定位：大众型，经济型，便捷型的服务

配销渠道：专营连锁店

广告：开始即树立整合营销传播观念，品牌观念。通过品牌传播，让品牌具备一种大学生认可的，追求的精神。自由奔放，个性洒脱，就是自行车租赁行要提倡的一种精神

提出一个口号：let’sfly，freefly一起飞，自由地飞(待定)

设计一个标志：(有待制作)

塑造一个品牌：随心

形成一种精神：我们追求自由奔放，个性洒脱，我们健康阳光，快乐潇洒;我们重感情，跟哥们儿一起疯，一起笑，为了哥们儿的难处而大醉，然后抱在一起痛快的大哭;在别人面前，我们有许多彼此才知道的典故和笑话。我们飞，一起飞，自由地飞，我们追求一种自由洒脱的生活。

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