# 创业策划书 旅游专业创新创业策划书(13篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-10

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。创业策划书 旅游...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇一**

是创业者计划创立的业务的书面摘要.

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点,为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准.

通常创业策划是市场营销,财务,生产,人力资源等职能计划的综合. 写好创业策划书要思考的问题:

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

二、创业策划书的内容

一般来说,在创业策划书中应该包括创业的种类,资金规划及基金来源,资金总额的分配比例,阶段目标,财务预估,行销策略,可能风险评估,创业的动机,股东名册,预定员工人数,具体内容一般包括以下十一个方面:

(一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性,一个好的封面会使阅读者产生最初的好感,形成良好的第一印象.

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业策划书的精华.

计划摘要涵盖了计划的要点,以求一目了然,以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断.

计划摘要一般包括以下内容: 公司介绍;管理者及其组织; 主要产品和业务范围; 市场概貌; 营销策略; 销售计划;生产管理计划; 财务计划;资金需求状况等.

摘要要尽量简明,生动.特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素.

(三)企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划,也不是提供另外一个概要,而是对你的公司作出介绍,因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标.

(四)行业分析

在行业分析中,应该正确评价所选行业的基本特点,竞争状况以及未来的发展趋势等内容.

关于行业分析的典型问题:

(1)该行业发展程度如何 现在的发展动态如何

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色

新市场营销法则 助推企业成长 电子商务营销 食品餐饮营销 建筑房产营销 消费品营销

(3)该行业的总销售额有多少 总收入为多少 发展趋势怎样

(4)价格趋向如何

(5)经济发展对该行业的影响程度如何 政府是如何影响该行业的

(6)是什么因素决定着它的发展

(7)竞争的本质是什么 你将采取什么样的战略

(8)进入该行业的障碍是什么 你将如何克服 该行业典型的回报率有多少

(五)产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容:产品的概念,性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等.

在产品(服务)介绍部分,企业家要对产品(服务)做出详细的说明,说明要准确,也要通俗易懂,使不是专业人员的投资者也能明白.一般地,产品介绍都要附上产品原型,照片或其他介绍.

(六)人员及组织结构

在企业的生产活动中,存在着人力资源管理,技术管理,财务管理,作业管理,产品管理等等.而人力资源管理是其中很重要的一个环节.

因为社会发展到今天,人已经成为最宝贵的资源,这是由人的主动性和创造性决定的.企业要管理好这种资源,更是要遵循科学的原则和方法.

在创业策划书中,必须要对主要管理人员加以阐明,介绍他们所具有的能力,他们在本企业中的职务和责任,他们过去的详细经历及背景.此外,在这部分创业策划书中,还应对公司结构做一简要介绍,包括:公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单,包括认股权,比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料.

经验和过去的成功比学位更有说服力.如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人,你一定要给出充分的理由.

(七)市场预测 应包括以下内容: 1,需求进行预测;

2,市场预测市场现状综述; 3,竞争厂商概览;

4,目标顾客和目标市场; 5,本企业产品的市场地位等.

(八)营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一. 在创业策划书中,营销策略应包括以下内容: (1)市场机构和营销渠道的选择; (2)营销队伍和管理;

(3)促销计划和广告策略; (4)价格决策.

(九)制造计划

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容: 1,产品制造和技术设备现状;

2,新产品投产计划;

3,技术提升和设备更新的要求; 4,质量控制和质量改进计划.

(十)财务规划

财务规划一般要包括以下内容:

其中重点是现金流量表,资产负债表以及损益表的制备.

流动资金是企业的生命线,因此企业在初创或扩张时,对流动资金需要预先有周详的计划和进行过程中的严格控制;

损益表反映的是企业的盈利状况,它是企业在一段时间运作后的经营结果; 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况,投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率. (十一)风险与风险管理

(1)你的公司在市场,竞争和技术方面都有哪些基本的风险 (2)你准备怎样应付这些风险

(3)就你看来,你的公司还有一些什么样的附加机会 (4)在你的资本基础上如何进行扩展

(5)在最好和最坏情形下,你的五年计划表现如何

如果你的估计不那么准确,应该估计出你的误差范围到底有多大.如果可能的话,对你的关键性参数做最好和最坏的设定. 三、创业策划书的编写步骤

准备创业方案是一个展望项目的未来前景,细致探索其中的合理思路,确认实施项目所需的各种必要资源,再寻求所需支持的过程.

需要注意的是,并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容.创业内容不同,相互之间差异也就很大.

第一阶段:经验学习

第二阶段:创业构思

第三阶段:市场调研

第四阶段:方案起草 创业方案全文

写好全文,加上封面,将整个创业要点抽出来写成提要,然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来:

(1)市场机遇与谋略; (2)经营管理; (3)经营团队; (4)财务预算;

(5)其他与听众有直接关系的;信息和材料,如企业创始人,潜在投资人,甚至家庭成员和配偶.

第五阶段:最后修饰阶段

首先,根据你的报告,把最主要的东西做成一个1—2页的摘要,放在前面.其次,检查一下,千万不要有错别字之类的错误,否则别人对你是否做事严谨会怀疑的.最后,设计一个漂亮的封面,编写目录与页码,然后打印,装订成册. 第六阶段:检查

可以从以下几个方面加以检查:

(1)你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验.

(2)你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款.

(3)你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析.

(4)你的创业策划书是否容易被投资者所领会.创业策划书应该备有索引和目录,以便投资者可以较容易地查阅各个章节.还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的.

(5)你的创业策划书中是否有计划摘要并放在了最前面,计划摘要相当于公司创业策划书的封面,投资者首先会看它.为了保持投资者的兴趣,计划摘要应写得引人人胜. (6)你的创业策划书是否在文法上全部正确.

(7)你的创业策划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑. 如果需要,你可以准备一件产品模型.

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇二**

餐饮店创业计划书

一、前言

民以食为天，足见食之重要。人们的饮食地点不外乎家庭和餐馆。后一类细分如下：

西餐：

1、高档餐厅：讲究品位和档次。价格高。适合高收入人士。 2、快餐店，如麦当劳，肯得基等。适合青少年消费。

中餐：

1、酒店：以规模经营取胜。 2、小酒店：以特色招牌菜取胜。 3、连锁快餐店：以连锁规模经营取胜。 4、大排档：以价廉物美，随意取胜。

如果在激烈竞争的市场中寻得立足之地?“卖”点很重要。中国传统食品“粥”为主要产品的系列产品虽然知道的人多，但经营得好的不多。既是盲点，也是卖点。只要有好的产品和好的经营方式，就能在市场上大行其道。取得很好的效益。

“粥”字典解释：稀饭。一种用粮食或粮食加其他东西煮成的半流质食物。食粥是中国人一种传统的饮食习惯。已有数千年历史。是人们的主要饮食之一。特别是佛门弟子的主要食物。灾荒之年朝廷和官富之家搭“粥”棚赈灾说明了“粥”对于生存的重要。随着时代变迁，人们不仅要吃好，还要吃巧。现代研究表明：食“粥”更有保健，美容食疗等功效。应用药粥是摄生自养，简单易行的最好方法。至今“粥”仍是全国甚为流传的食物之一。如北方的小米粥，玉米粥;广东的艇仔粥及弟粥更是流传海外，风行东南亚。其效用除一般饮食外，还可以作为预防疾病，治疗疾病，养生美容。由于种种原因，如方式分散，品种单一，营销方式不对，形成不了产业经营。我们正是看准机会，挖掘整理，搜集选择了几百种实用粥谱，推出《禾口一粥》系列产品满足市场需求。经调查研究表明，这是一个投资风险小，用途广泛，本小利大，市场前景可观，回报率高的产业之一。

二、市场研究及竞争状况

目前人们对粥的认识还局限于一般的状态，品种单一，常见的白粥配咸菜，八宝粥(红)豆粥小米粥，皮蛋粥等少量品种，且对效用宣传极少，销售方式也陈旧，尚无专门粥店和相应的营销网络，市场缺口很大，无明显的竞争。

20xx中国互联网创业投资盘点报告

普通粥仅能充饥填肚价低利少，人们选择性强。而我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的几百种绿色环保产品。

卖点：不是稀饭，是健康!仅把粥作为一般食品的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复自尊和自信，满足人们心理上的需求，使消费者从中获得价值和满足。同时在别人还未醒悟之前抢先一步找出消费者潜在的需求替他们制造出来，抢占商机。

三、消费者研究

1、对象：一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人。

2、主要益处：营养，卫生，口感好，保健，食疗。

3、主要场合：早餐：经济实惠，营养的早点。配合干点销售。正餐：除以上作用外，重点是医院，学校。夜宵：给吃夜宵的顾客提供休闲场地及营养有味的食品。(给夜间的的士司机提供优质服务也是不可小看的机会)

4、重要性：病人，学生，老人需要营养;免除自己熬粥的烦恼及购买原，配料不便;更有安全感，卫生营养，功效多。高档粥的补品功效使有身份的人有高人一等的感觉。维护健康，省时，省力，使消费者有占便宜的感觉。

四、主要产品：300余种粥及干点62款轮流供应(配方及制作方法另告)

1谷类粥 14款 2豆类粥 16款 3蔬菜粥 36款 4肉类粥 40款 5花类粥 12款 6果品类粥32款 7中药类粥 80款 8鱼类粥 20款 9其它类粥 12款 配套产品62款

1糕类 36款 2饼类 16款 3其他类 10款

优点：品种众多，适应面广，可选度高，原料便宜，易于采购，工艺流程短，无需特别技术，易生产，好销售，无淡旺季。

缺点：因配料众多，初期采购稍麻烦，推广需要过程。

2、卤菜：各地特色卤菜(如四川卤菜，武汉的鸭脖，南京盐水鸭，开封桶子鸡，、江浙糟菜，广东及湖南的烧腊，熏菜)，鲜族泡菜等。 3、各地特色小吃：

一、北方风味：东北李连贵熏肉大饼，海城馅饼，大连枣泥蒸饼，天津母子丁香饼，十锦烧饼，煎饼果子，承德的混糖锅饼，鲜花玫瑰饼，北京的一窝丝清油饼，内蒙的哈达饼，西安的肉夹馍，萝卜饼，秦镇凉皮，黄桂柿子饼，山东滨洲的锅子饼，济南的千层饼，周村酥烧饼，孔府桂花饼，等等。

二、南方风味：中国台湾花生石头饼，咸菜饼，豆沙锅饼，南瓜饼，三鲜锅饼，上海酒酿饼，散丝锅饼，四川椒盐锅魁，玫瑰花饼，江苏黄桥烧饼，苏州麻饼，扬洲枣泥饼，太仓糟油春饼，贵阳鸡肉饼，杭州蓑衣饼，湖洲姑嫂饼，金华雪菜油酥饼，湖北东坡饼，广水桔子饼，虾丝饼，湖北江陵九黄饼，湘鄂茶油饼，武汉老通城豆皮，小桃园油酥饼，面窝，豆沙藕饼，广西莲蓉夹心饼，安庆油酥饼，湖南浏阳茴饼，江西九江桂花茶饼，，广东潮洲猪油芝葱饼，广州小风饼，月牙馅饼，云南鸡蛋麦饼，福建泉州水晶菜头饼，泉州芋头饼。厦门海蚝煎，等等。

各地风味小吃众多，可以根据当地具体情况做，建议南北小吃大互串，更有吸引力。

五、市场建议

近期：

1、开一家样板店。以此宣传品牌，扩大影响力。地点以市中心为宜。面积40-50平米。装饰风格以回归自然为主题。全用木板，木桌，木椅。简单朴素。

2、外送服务:粥用大锅熬制，配料专人分装，小锅配制。专业送货队伍。重点对象:医院住院部，学校，家庭。统一着装的人员上门赠送菜单(上面有食疗粥谱及对症效果)，接受电话定货。

中期：

1、逐步开设连锁店。可以用特许方式加盟，不收加盟费，只受少量商标使用费和管理费。总店统一配送配料。店铺只管订货和销售。

2、专柜和店中店:利用别人的场地经营。可以自营，也可以送货由比人经营(如大饭店，商场，影院，迪巴等场所，公园，旅游区等等)

3、与再就业工程结合起来(与政府有关部门联系，争取支持)大量吸收下岗人员，设立流动售货车定点定时供应(车站，要道，社区均可)急扩大就业人数又免除场地租金，还扩大了销售，增加了利润，名利双收。 4、建立自己的网站。开展网上宣传，订货，加盟，等扩大销售渠道。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇三**

可行性分析与创业策划书范文

一、 市场分析

长期以来,国内居民因生活水平较低,对以\"厨房\"和\"卫生间\"为主要服务对象的小家电消费很少.据统计,目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种,而欧美国家这一统计数字高达37种.据统计,每年国内有至少260万住户搬入新家,随着人们生活水平提高,对\"厨房\"和\"卫生间\"的日益重视,小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力,小家电的市场发展前景非常广阔.今后2至3年内,我国小家电行业将步入黄金发展阶段,市场需求量年增幅有可能突破30%.

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种.目前全国生产浴霸的企业为376家,20xx年国内销量估计为400万台,20xx年为550万台,20xx年达到700万台,销售额超过10亿元.在城市居民家庭中,浴霸拥有率不到15%(20xx年),国内消费者对浴霸认同度达82%,市场空间巨大.

浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势,其中杭州奥普浴霸20xx年销售额为亿元,市场分额第一.目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江,广东一带,但其中小厂居多,多为仿制或oem,自主研发能力不强.

我国长江流域地区,大多住宅没有暖气,冬季洗澡取暖一直是个大问题.虽然有浴霸和暖风机,但人们更期待一种简便,有效的取暖器具.根据我的调查,人们对本产品的印象还是不错的,市场潜力巨大.

比照浴霸和暖风机市场,本产品销售市场至少在亿元以上.

我们完全可以借助专利技术优势,迅速占领浴室取暖设备市场,建立自己的品牌和销售网络.

(以上数据来源于《消费日报》,中国家用电器协会)

二、我们的目标

我们的目标是,在20xx年制出样品进入市场,发展地市级以上代理商家,销售额在x万元以上,20xx年达到万销售额,20xx年达到2万销售额,利润率保持在.

三、资金使用

由于本产品以前市场上从未有过,所以初期样品试制,模具开发等费用投入较大,估计在x万元;

各种认证,许可证,商标xx万元;

公司组建,购买相关办公用品,人员招募,公司网站等:xx万元; 房租水电费,人员工资(半年):xx万元; 参加展会,广告费:xx万元;

小批量生产成本(5000件): xx万元;

周转资金:xx万元. 合计:xx万元.

四、产品成本及盈利分析

为节省费用,降低投资风险,先期的小批量生产以委外加工为主,暂不购买生产设备.本产品主要包括:桶体,盖子,加热盘,漏电保护器,防干烧保护器,开关,蒸汽调解板,底座,密封圈.其中加热盘7-8元,漏电保护器xx元,防干烧保护器xx元,开关xx元,其余为塑料件,价格xx元,另外产品包装,接线螺丝,运费等,成本合计在xx元以下.

批发价暂定为xx元,每个毛利为xx元,估计两年能收回投资并稍有盈利. (以上数据是调查的零配件经销商,还有向下浮动的可能)

五、销售前景

目前市场上还没有同类产品,产品销售压力较小.建议利用各地电器批发商现成的销售网络,进行代理销售.目前已与多家商家联系过,初步达成销售意向

. 六、合作方案

本专利项目是非职务发明,专利权为个人所有.具体合作方式由双方协商议定.

七、原材料供应方案 可外协生产,无特殊要求.

八、本项目的未来

由于本产品制造简便,门槛不高,难免被人仿造.除了加强打假力度之外,不断升级产品也是拓展市场的必要手段.目前,已开发了两款样品,准备在明年继续推出3-5款新品,随着产品的升级换代,我们必能牢牢站稳市场.

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇四**

第一章：摘要

本公司的成立是由本社团的目的以及活动所决定的.其宗旨是模拟公司运作,理论应用实践,培养创业就业.

第二章：公司介绍

一、名称:

二、性质:模拟性,社团内部团体

三、活动内容:家教,户外兼职,相关培训,相关理论学习

四、理念:自强,自立,虚心学习

五、各部门介绍:

1、公司负责人:

职能,全面管理,指定公司发展方案及方向。

1、市场部:

职能:开拓市场,联系业务 人员:由社团家教部人员担当 负责人:

2、综合办公室:

职能:财务管理,综合协调 人员:由社团内部办公室人员担当 负责人:

3、培训部:

职能:公司宣传,业务培训 人员:由社团宣传部人员担当 负责人:

第三章:活动流程解说:由于本活动属于长时间活动,所以时间地点既有灵活多变的特点.流程内不于与说明.评估结束,活动开始.

1、于河大及保定市区散发传单,宣传本公司。

2、学校宣传,网络宣传联系有意户外活动的学生。

3、市场部不定时的出外开拓业务。

4、培训部紧跟公司活动宣传。

5、联系社会及学校相关专家给公司内部人员培训。

6、活动过后,将作相关经念总结,上交社团负责人。

第四章:可行性分析:

1、它是社团活动内容及目的所决定的,具有理论支持。

2、内部具有社团的全力支持,及有经念有魄力的负责人,强有力的组织。

3、在外经过实际调研情况:保定各高校存在相关创业团体500余只.家教业务方面,除了华电家教中心外,都是纪律松散,组织松散,宣传效果不到位.因此公司的竞争对手是华电家教中心.

4、其他业务的经营多以个人为主,资金缺乏.而本社团具有社团资金作为后盾. 5,它是下学期公司模拟大赛的准备,社团将倾力以为.

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇五**

如何才能写出一份好的创业项目策划书，这是令很多人头疼的事情，因为这其中要牵扯到的事情有很多，要注意的环节也有很多，稍有一些失误就可能带来一些不必要的麻烦甚至出现严重失误，导致创业失败，所以在创业的开始前，就要将各种未知发生的事情考虑清楚，在创业的时候才能做到最基本的前提。

对于正在寻求资金的风险企业来说，创业计划书就是企业的电话通话卡片。创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。

对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订创业计划书，把正反理由都书写下来。见后再逐条推敲。创业者这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，创业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给了创业者自己。

其次，创业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司创业计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，创业计划书必须要说明：

(1)创办企业的目的——为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业?

(2)创办企业所需多少资金?为什么要这么多的钱?为什么投资人值得为此注入资金?对已建的风险企业来说，创业计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者(原有的或新来的)为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，创业计划书将是创业者所写的商业文件中最主要的一个。那么，如何制订创业计划书呢?

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保创业计划书能“击中目标”，创业者应做到以下几点：

1.展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在创业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

2.出色的计划摘要

创业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

3.关注产品

在创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段?它的独特性怎样?企业分销产品的方法是什么?谁会使用企业的产品，为什么?产品的生产成本是多少，售价是多少?企业发展新的现代化产品的计划是什么?把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

4.敢于竞争

在创业计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁?他们的产品是如何工作的?竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点?竞争对手所采用的营销策略是什么?要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

5.了解市场

创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析

经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员?企业是使用转卖商、分销商还是特许商?企业将提供何种类型的销售培训?此外，创业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

6.表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。创业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场?如何设计生产线，如何组装产品?企业生产需要哪些原料?企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源?生产和设备的成本是多少?企业是买设备还是租设备?解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

上面就是写出一份策划书的最起码的条件了，只要按照上面的方法，写出一份不错的创业策划书不是一件难事。不过上面的只是一个参考而已，在实际创作中还有根据自己的实际情况制定出适合自己的特殊计划，这样才会写出一份良好的策划书!

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇六**

对初创的企业来说，创业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制定创业计划书，把正反理由都书写下来，然后再逐条推敲。创业者这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，创业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给创业者自己;其次，创业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，创业计划书的一个主要目的就是为了筹集资金。

因此，创业计划书必须要说明：

⑴创办企业的目的——为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业

⑵创办企业所需的资金——为什么要这么多的钱?为什么投资人值得为此注入资金?

对已建的风险企业来说，创业计划书可以为企业定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以是企业的出资者和供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者(现实的或潜在的)为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，创业计划书将是创业者所写的商业文件中最重要的一个。那么，如何制订创业计划书呢?怎样写好创业计划书呢?

那些既不能给创业者以充分的信息也不能使投资者激起动力来的创业计划书，其最终结果只能是被仍进垃圾箱里。为了确保创业计划书能起作用，创业者应做到以下几点：

⑴了解市场。创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一活动的预算和收益。创业计划书中还应简述一下企业的营销战略：企业是使用外面的营销代表还是使用内部职员?企业是使用转卖商、分销商还是代理商?企业将提供何种类型的销售培训?此外，创业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

⑵关注产品。在创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品处于什么样的发展阶段?它的独特性怎样?企业分销产品的方法是什么?谁会使用企业的产品，为什么?产品生产的成本是多少，售价是多少?企业发展新产品的计划是怎么样的?把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业计划书中，创业者应尽量用简短的词语、客观的来描述每件事，以便读者准确的把握你要表达的内容，不要让读者产生歧义。创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“这种产品是多么令人鼓舞啊!”

⑶敢于竞争。在创业计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手是谁?他们的产品是如何工作的?竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点?竞争对手所采用的营销策略是什么?要明确每个竞争者的营销额、毛利额、收入以及市场份额。然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是什么诸如本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等。创业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业计划书中，创业者还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

⑷表明行动的方针。企业的行动计划应该是无懈可击的。创业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场?如何设计生产线，如何组装产品?企业生产需要哪些原料?企业拥有哪些生产资源，还需要哪些生产资源?生产和设备的成本是多少?企业是买设备还是租设备?解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

⑸展示你的管理队伍。把一个思想转化为一个成功的企业，其关键的因素就是要有一只强有力的管理队伍，这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年的工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看!这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯的决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和协调生产要素实现组织目标的行为。在创业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然后再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做出的贡献。创业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图

⑹出色的计划摘要。创业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是投资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就像是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会使风险投资家有这样的印象：“这个公司将成为行业中的巨人，我已等不及要读计划的其余部分了。”

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇七**

一、创业概念：餐饮店

民以食为天，足见食之重要。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店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、竞争对手分析

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足,不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。安顺学院附近像样的餐馆基本没有 ，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

三、市场及顾客选择

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是安顺学院的学生和老师，及过往人员。

四、店名

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇八**

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家提供了一篇蛋糕店的创业计划书希望能起到事半功倍的效果。

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业， 想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1、房租5000元。2、门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱);3、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需500元5。机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

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

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇九**

一、活动主题：自强不息自主创业

二、活动目的：

通过举办大学生创业一条街，努力拓展大学生就业、创业的视野，增强大学生创业意识和风险意识，为我校大学生打造一个创业实践成长平台，提升大学生就业、创业综合素质及能力，营造校园创业氛围。

三、策划主办单位：广西师范大学学生会

赞助单位：

四、活动时间：

(1)育才校区：xx年4月16日下午(周六)xx年4月17日(周日)

(2)雁山校区：xx年4月22日(周五)xx年4月24日(周日)

五、活动地点：

(1)育才校区：图书馆大学书店校园主干道

(2)雁山校区：校园主干道

六、活动形式：

1、大学生创业街：

(1)分别于育才、雁山校区设立5060个学生摊位，鼓励广大学生创业，学生在活动中拥有自主摊位，自主经营商品(在学校允许范围之内)，自负盈亏。

(2)报名时间：育才xx年4月7日xx年4月13日

雁山xx年3月16日xx年4月20日

(3)摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4)经审核通过的学生，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5)每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6)学生摊位的摊位费统一价位80元，具体位置抽签决定，抽签时间为4月15日下午5:008:00于校学生会办公室。

2、商家展卖：

(1)分别于育才、雁山校区设立1020个商家摊位，由校学生会实践部及各学院实践部(外联部)组织商家进驻校园进行展卖。

(2)报名时间：育才xx年4月7日xx年4月15日

雁山xx年3月16日xx年4月20日

(3)申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4)经审核通过的商家，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5)每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6)商家摊位划分好具体区域并标志摊位号，摊位费按摊位号的不同具体商谈价格。

3、跳蚤市场：

(1)分别于育才、雁山两个校区划设二手市场专门区域，通过二手交易，达到资源的循环再利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

(2)雁山校区由青年志愿者协会具体承办。

(3)报名时间：育才xx年4月7日xx年4月13日雁山xx年3月16日xx年4月20日

(4)二手市场区域内的摊位不收取摊位费，但建议每个摊位捐出10元钱作为广西师范大学学生会“美丽音符”公益活动的公益基金

(5)每个摊位须交纳100元保证金并签订协议书，保证在二手市场区内摊位所摆设及售出商品须全部是二手货，严禁摆设及销售全新商品。如发现违反规定，将没收其保证金。

(6)活动期间安排人员负责监督及秩序维护。

(7)摊位的具体位置抽签决定，抽签时间待定，抽签地点为校学生会办公室。

4、趣味抽奖

(1)活动时间：4月16日晚19:0022:00

(2)活动地点：育才校区图书馆前雁山校区孔子广场

(3)活动形式：

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇十**

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的学习贯彻党的精神，为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战!

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店(详尽内容见正文)，方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展!

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信----路是自己走出来的!

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道,以真正做到自立自强!

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代办party策划：根据所需者的个人需要(包括场地、时间、操办等级、风格等方面)，进行生日聚会，同学聚餐，男女约会等项目的策划，并按时按需完成工作项目;

文字方案：可以替那些有想法但无法用文字表达的需求者写些文字方案，包括策划书、通知、海报、申请书等一系列应用文体;

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解!

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子.

1、真实原则：对求助者以礼相待，不欺不瞒，友善平等。“顾客是上帝”在这里不再是空洞的说教，而是一种真实的感受;

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用;

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、事情紧迫，求助无门的人群;

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量的“点子\",先着手树立一个良好的形象！

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇十一**

一、自我评价

1、兴趣:比较广泛，比较喜欢去接触一些新兴的事物。

2、特长:其实也并没什么擅长的爱好，不过我会饱含热情的对待我的工作。

3、性格:我对待事情会比较乐观，性格“能去能伸”，就是可以外向也可以内向。

4、学识:离知识渊博还有距离，但我平时会注意一些信息和知识，所以对一些方面的知识都有一定的了解。

5、情商:我的情商虽然没有绝对突出，但是对于处理工作中合作伙伴的关系和生活中朋友的关系，我还是不错的。

6、思维方式:我的思维方式主要是统筹兼顾，结合各方面情况，给出合理的处理方法。

7、价值观:我觉得，我们作为社会的一份子，就应当坚定地肩负起社会以及国家所赋予的职责，为人类社会谋幸福。同时，我会兼顾自身利益的价值，为父母亲和亲人朋友谋幸福，回报他们多年来为我无私付出的爱。

二、专业就业方向及形式分析

企业机械制造领域对人才的需求显然永远是数量的,因为这是机械应用最多的领域.搞这方面的好处是:

(1)人才需求量极大,关于机械的公司在企业中占了大多数。除非在专业上一无特长,一般在这一领域总能找到工作。

(2)这方面的入门门槛相对较低

(3)这方面的小公司较多,小公司要赚大钱,所以多将精力花在招聘人才上.如果将来想到公司找一份相对稳定的工作，从事这方面机会要大很多。

但从事这一领域的缺点也是明显的：

由于这方面的入门门槛相对较低，虽然这方面的人才需求量是的，但将来竞争对手会较多。您会发现，即使他原不是学机械专业的人，也许他突击几个月后，做得照样像模像样。特别是当您年纪渐大后，您可能会发现，后面的年轻人可能很容易追上你的水平。如果您将来到国外去工作，你可能会发现从事这领域的人更多且高手如云。当然，若您在这一领域经过多年企业经验，达到较高境界，则身价永远是高的。国内在这方面人才领域的主要问题是，有经验的高手太少，皮毛了解的人太多。

三、计划制定与实施

求职材料的准备

(1)收集处理就业信息

通过高效就业指导中心就业信息网、国家主管部门和劳动部门、人才市场中介服务机构和职业绍服务、网络、媒体、社会实践、亲朋好友等获得良好正确的就业信息，整合后，根据自身特点对号入座，进行客观的分析评价。

(2)材料及心理准备

首先，做好充分的认识及心理准备。

在我们求职择业的过程中不免有时会出现一些不良的心态，比如无限的自主择业心理、“城市“情结、攀比心理、实用主义心理、错误的推理、从众心理、终身就业心理等。为了合理解决这些不良心理，我们应该做到以下几点：正视社会，正视现实，正视自己;敢于竞争，有竞争意识，从实际出发、靠真才实学、准备受挫折;不怕挫折;放眼未来，要学会用发展的眼光看待就业。

其次，准备求职信。

1、书写格式：开头+正文+结尾+落款

2、写作第一步：(1)我是谁(2)说明自己从何处得到招聘信息(3)如何巧用第三者(4)阐明自己要应聘什么职位

第二步：(1)描述自己对招聘公司的认识和了解(2)综合介绍自身能力(3)强调自己能为公司做出哪些贡献第三步：表明自己非常愿意接受公司的面试

再次，准备个人简历。

简历主要包括：1、标题2、个人基本情况3、求职意向4、教育背景5、社会经验6、所获奖励7、个人信息

简历要求：1、文字简练2、文风朴实3、重点突出4、版面美观5、文笔通顺

最后，准备面试。

面试前的准备：

(一)资料准备(1)学习成绩单。(2)荣誉证书。(3)成果证明：研究成果报告、论文等。(4)证明具备某方面素质或能力的其他材料：技能鉴定书、汽车驾照等。(5)个人简历、求职信等、推荐书等。(二)对可能谈论的问题的准备(1)教育培训类问题(2)求职动机类的问题(3)社会实践或社会活动经历表现(4)未来计划和目标类问题(5)面试者要提出的问

(三)形象准备：穿着打扮、外形仪态;行为举止和谈吐。面试时的注意事项：应着装整洁，不要过分打扮。等候或面试时，要放松心情，不要显得焦虑不安。冷静、充满自信;精彩亮相。与接见人握手，并问候。信心十足，但不自负。面试结束后表示感谢;耐心等待面试结果;调整心态，振作精神，为下一个目标而集中精力。

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇十二**

摘要主要包括以下内容：

公司基本情况(公司名称、成立时间、注册地区、注册资本、主要股东、股份比例，主营业务、过去三年的销售收入、毛利润、纯利润、公司地点、电话、传真、联系人)

主要管理者情况(姓名、性别、年龄、籍贯、学历/学位、毕业院校、政治面貌、行业从业年限、主要经历和经营业绩)

产品/服务描述(产品/服务介绍、产品技术水平，产品的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势)

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，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制)

行业及市场(行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测)

营销策略(在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制)

产品制造(生产方式、生产设备、质量保证、成本控制)

管理(机构设置、员工持股、劳动合同、知识产权管理、人事计划)

融资说明(资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式)

财务预测(未来3年或5年的销售收入、利润、资产回报率等)

风险控制(项目实施可能出现的风险及拟采取的控制措施)

商业计划书的格式及内容要求

注册资本及变更情况(法人代码，有形资本，无形资本)

公司性质、经营范围(是否有特许经营权);股东及股份比例目前资产情况(总资产、总负债净资产，去年销售收入和纯利润);公司下属公司，合资公司及关联公司等情况;公司所属行业;公司的发展战略及公司发展的宗旨、近期和远期目标

公司的主营产品;产品的独特性;产品是否经过政府或行业有关部门鉴定(提供资料);产品获得过何种奖励或荣誉;产品是否申请知识产权保护(专利、商标、版权);现有生产设备的生产情况;需要增加设备情况及实施计划;公司是否还在准备其他产品的开发;生产成本详细说明及控制

**创业策划书 旅游专业创新创业策划书篇十三**

一、位置定位的目标：

健身房的位置必需要给群众带来方便，所在位置要有宽阔的地方停放车辆，交通繁华更为适宜;俱乐部经营具有明显的地域性，周边3—6km范围是其主要客户服务区域，俱乐部开设位置大体分为商业区、办公区、住宅区;主要应对周边人流、收入状况进行分析后方可确定。

二、场地租约的事项

1.场地租约费用：租金，押金，物业管理费、公摊费、水电费用等费用的核算

2.场地的租约年限

3.场地租约的每年递增费用

4.场地租约的支付方式

三、健身房场地与设施

一、面积：按实际需要而定

通常使用面积800㎡以下为小型俱乐部，800—1500㎡为中型俱乐部，1500㎡以上为大型俱乐部。

二、空间要求：宽敞、明亮、空气畅通

健身房的层高及柱间距离是健身俱乐部能否吸引健身者的关键。健身俱乐部以开放性的大空间为主，层高为3m以上才能保证良好的视觉感及训练空间。柱间距的大小影响健美操厅的利用效果，一般8m间距较为常见。

三、设施与设备

根据实际情况，主要考虑：健身者的行走路线，各功能区的特点等要素，还是就是安全方面的考虑(消防通道等)。在专业设计人员的配合下，了解有关方面的参数，以确定物业条件是否适合开俱乐部，这是不可缺少的过程。

1、俱乐部平面布局设计

俱乐部的平面布局及各区域的面积比例是俱乐部设计乃至今后成功经营的关键。按区域大致分为：

⑴前台(服务台)：收银/配送/咨询

⑵休闲/休息区：阅读、下棋，内设水吧台、商品区

⑶更衣区、淋浴区、卫生间：男、女更衣室/淋浴室/卫生间(蒸汽房)

⑷器械区分为：有氧训练区、自由重量区、固定器械区等

⑸健美跳操厅：根据俱乐部总体面积和教学实力设一个跳操厅

⑹瑜珈室：常温瑜珈、高温瑜珈(可做舞蹈室)

⑺动感单车房

2、俱乐部的设备和装修风格设计

配套设备：

⑴更衣区设备：配带锁更衣柜(储物柜)、鞋架与长凳等。

⑵淋浴室设备：冷、热水淋浴汽，(如有条件可设计蒸汽房)

⑶有氧训练设备：动感单车、跑步机、椭圆机等

⑷重量训练设备：训练身体某一具体部位肌群的设备

⑸自由训练设备：卧推架、杠铃、哑铃等

⑹健美操设备：应有独立音响，垫子、哑铃、踏板、健身球等

⑺休息区：水吧相应设备、商品展示柜、电脑、电视、电话、音响等设备

⑻员工服装、医疗急救用品、会员礼品、宣传品等

⑼水、电、消防等设备

装修、风格设计：

⑴俱乐部logo的独特设计(设在最为显著的地方)

⑵招牌(以最显著的方式方法摆设和设计)

⑶内部装饰：通过材料选择及主要颜色确定俱乐部的风格(利用壁画营造健身气氛)。并设置教练介绍栏，优秀员工榜，健康知识栏，俱乐部注意事项及条例栏，会员信息栏，健身卡价格栏。

⑶施工招标、装修

四、国内健身俱乐部执照办理的程序

目前国内还没有有关营业性健身俱乐部的完备法规和行业规定，但大致可按

下列程序办理。

1.俱乐部经营前应办理消防安全检查意见书、营业执照、经营许可、税务登记等相关手续。

2.计算机管理软件的应用。

3.俱乐部实现计算机管理可完成健身卡管理(办卡、缴费、验卡、挂失、补卡等)、储物柜管理、收银管理，俱乐部的业务状况全部在计算机信息中体现，管理者可以方便、快捷、准确地得到一手数据，从而便于管理者进行刚性控制柔性管理。

五、市场环境分析

1.综合环境分析

2.竞争环境分析

(五)员工招聘与培训

招聘步骤：

发布招聘信息。

对应聘人员进行初步的筛选。

对经筛选后的人员进行相关的考核与面试。

商谈劳资方面双方的权利与义务。

签订相关合同。

招聘要求

一般情况：姓名、性别、学历、籍贯、健康状况、工作经历与经验。

专业情况：可以分为专业知识和专业技能两方面进行。

试用。要求应聘人员参与实际工作，对其工作能力进行考核。

人事管理

员工和教练培训：当所需要的人员参加工作前，应该对其进行培训，培训应包括一下几个方面：职业道德、专业知识、实际工作技巧、团对精神与合作精神，灌输企业宗旨。

鼓励机制。鼓励是一种激发企业内部员工主动精神与扩大企业效率及能量的有效手段，它主要通过管理条文与制度来体现的。它包括职位与待遇变化、精神奖励、物质奖励等。

评估体现最详尽的健身房创业计划书工作计划。对俱乐部每位员工的工作量、工作效率、工作质量与人际关系等进行量化的评估。

如：建立考勤制度及表格、建立工作任务书与完成情况评估表等，特别是健身会所客户的评价是非常重要的

招聘职位：

会籍顾问。(重点)，要有良好的销售能力

私人教练。(在校学生)(重点)要求：具有专业机健身知识，以及良好的篮球技术

客户服务。

后勤。财务。

健身俱乐部成本控制

流程改选：改善成本构成

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