# 大学生创新创业项目计划书模板10篇

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-07-16

*在现在社会，创业计划书的使用频率逐渐增多，创业计划书可以帮助创业者对外宣传，获得融资。想学习拟定创业计划书却不知道该请教谁？下面是可圈可点小编给大家分享的一些有关于的内容，希望能对大家有所帮助。甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果...*

在现在社会，创业计划书的使用频率逐渐增多，创业计划书可以帮助创业者对外宣传，获得融资。想学习拟定创业计划书却不知道该请教谁？下面是可圈可点小编给大家分享的一些有关于的内容，希望能对大家有所帮助。

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。

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，并成蛋糕市场的著名品牌。

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x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2024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。

一、项目背景

千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着\"美好\"，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀!花卉消费近些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。

二、公司项目策化

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，服务武汉，辐射华中。创建网上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在武汉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地质大学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。

三、经营环境与客户分析

1、行业分析

\"地质大学青鸟花店\"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。该网站除武汉地质大学的总站外，在湖北各高校设有分站，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，以中国地质大学为例，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。

2、营销策略分析

2.1品牌策略

网站建设初始，我们便非常重视品牌。在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新

2.2价格策略

青鸟网上花店在原料，包装，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。既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

2.3促销策略

⑴宣传策略

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式

⑵服务方面

网上花店的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务。

在售后服务方面，由客户服务部负责采取以下几种方式：

①打感谢电话或发e-mail进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡

②无条件接受客户退货，集中受理客户投诉

③设立消费者调查表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料

④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格。

⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙，交流信息，沟通感情，并解答客户最感兴趣的问题。

⑥建立客户数据库档案，客户重复订购时只要输入名字，客户的其他信息便自动调入系统。

2.4渠道建设

就目前来看，网上花店主要是与一级批发商建立业务关系。选择批发商时，一般考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点，以便于各高校配送成员就地取花。通常与批发商签订合作协议，就价格与产品质量等问题达成一致意见

3、网上花店策略实施

1.市场范围选择，在投入期仅选择网站总站所在中国地质大学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。该模式成功后，以asp的形式在分站推广。先在已经建成的另外7个分站试运营，经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

2.重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果。

3.现场促销选择每年9月8日和9月9日两天为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍。宣传内容包括：

⑴悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为3-5条，以\"青鸟花店\"网址和\"校园花店隆重推出\"为题搭配悬挂。

⑵在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，摆放3-5台微机，可以上网查询并订购;放置一宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品现场送出。

⑶请学校广播站播发\"青鸟花店\"宣传部门拟定的宣传材料，在早，中，晚各一次，连续数日。

⑷为营造气氛，安排两名小姐佩带写有\"青鸟花店\"网址的绶带，进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购20元以下的鲜花，由网站付款。

⑸在宣传当天，请与学校有关的媒体到现场报道，如武汉晚报，各地方电视台等

四、营销效果预测与分析

1、营业额收入

据调查分析，我们可以预测在主要节假日，每天销售额在1000元以上。

2、支付方式

根据有关材料网上在线支付将会达到20%，我们正积极与招商银行等金融单位联系建立业务合作关系，促进在线支付。

3、订货方式

e-mail定单，直接进入\"青鸟花店\"网站校园花店订购，电话订购。另外，我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购。

4、客户特点

年轻化，100%为青年人，以男性学生为主;他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象。

5、消费特点

60元以下的鲜花最受欢迎。

6、信息基础设施

公司网站主要是以虚拟主机的形式存在的，故公司暂时不需要具备信息方面的硬件设施。对于信息软件的开发和网站的建设，公司将通过内部成员中计算机较好的同学和招聘有这方面特长的成员来共同完成。b2c网站虽然在理论上可以实现零库存，但是现实中要达到这一点却很困难。

五、经营成本预估

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于外购整体网络服务(虚拟主机)，产品采购，系统开发和维护，前期宣传，物流配送等方面上。预计需要人民币2万元左右。从网站建立到网站正常运作起来大约需要一个月的时间。

3、第二期投资

这一阶段我们的服务将辐射各大高校和武汉市区。服务的内容会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

六、系统开发计划

1、系统开发计划

根据公司创建初期资金缺乏的情况和我们开发小组的实际情况，我们决定选择虚拟主机的方式来建立我们公司的网站。当然随着业务的扩大，资金的充裕，我们会考虑建立公司自己的网站。在系统初具雏形后，公司将根据预定的系统功能要求来逐步进行实时测试。系统的完备无疑是一个测试，完善，再测试，再完善的过程，直至系统功能达到公司预期的要求。

2、系统逻辑方案

系统逻辑方案是实现电子商城的经营目标，策略和方式的总体框架。下面结合本公司实际情况做出图解说明六大模块：系统商务活动流程，系统总体逻辑结构，系统数据分布，信息处理模块和安全控制模块。

七、项目小结

1、主要工作完成情况调查

了解到广大大学生朋友的真实需求，而且公司从实现目标，运营机制，项目策略等方面都进行了总体规划。另外，在系统开发计划方面，公司也结合我国的实际情况，参阅了大量的关于网站服务方面的文献，也结合了课堂上所学的电子商务的知识，做出了适合公司的网站运作流程和设计流程，以及适合我们公司的系统逻辑方案。

最重要的是，针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们自行设计了一系列服务产品，如短信订购鲜花，附带祝福卡片，电话传情等并且制定了合理的价位。与此同时，我们还设立了论坛，不仅满足了广大青年学生等切实需要，也可以满足社会不同年龄层次消费者的需求

2、不足与困难之处

由于我们企业刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善之。在网站设计，制作方面，由于我们小组成员对与此相关的知识了解得不够多，致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作，青鸟花店网站已初具规模，送人玫瑰之手，终久留有余香。我们相信，在以后的努力中，本网站一定会得到进一步的完善。

一、前言

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，才能更好的为泰州作贡献和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，既方便他人，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!

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的!

二、创业背景：

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“帮手”来帮他们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加学校里的活动。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”。

三、创业目的：

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、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，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!

四、经营项目及内容：

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“帮手”来认真努力完成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，并按时按要求完成任务;

代替写文字方案：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，从而为需求者排忧解难。

五、经营原则：

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。

六、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、时间紧迫，求助无门的人群;

3、力主创新，个人能力单一的人群。

七、市场分析：

1、在大学的校园内外，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、真正有效的“点子\",先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

八、经营策略：

1、人力上：集纳高思维、有独特创新思想的人才进入;同时，人员必须要有吃苦耐劳的精神。在此基础上采取有秩序的管理模式;

2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单，先吸引群众眼球，打入寝室内部做宣传;

3、经营上：为了弥补资金上的缺乏，可同时在店内附上打印复印业务，不仅可以增加收入，还可以在一定程度上增加知名度，让前来打印复印的同学了解本店的业务范围，扩大宣传面;

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务;

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象;

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入的百分之八十按入股金额的比例发放给员工;

2)每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

十、收费标准：

代办PARTY策划：按策划的难易程度收费，基本费为5元，然后按难度稍作调整，其余按顾客满意度自行付费;

代替写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整;

代取物品：按路途遥远程度及物品重量收取费用，基本费为2元，然后按难度稍作调整，且代保管，保管另外收取费用，平均1元/天;

代沟通交流：根据最终调节程度及顾客满意度收取费用，基本费2元，且第一次调解失败，可免费进行第二次调节，直至顾客满意;

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费。

十一、预想问题及解决办法：

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求;

在服务过程中，也可能出现这样的情况，因为本店的失职，导致延误顾客需求项目的进行，这时，我们必须向顾客道歉，并免去收取费用，且承诺下次免费为该顾客服务一次;

一、创业目标

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一所大型快餐连锁公司。

二、市场分析

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部分市场都不得与中式快餐无缘。大学生的庞大数目和他们对于生活品质的追求。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而着称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇\"快餐\"。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

三、实施方案

1.快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2.目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

3.市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)\"虚拟公司\"的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品订是提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话定购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2)流动快餐公司——早餐策略

针对早餐人口流动性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

一、市场分析

鉴于租用学校店面，市场相对于社会比较集中，而且市场不存在明显的差异性，可采取集中性营销策略，根据我们对市场的调研已确定为女大学生市场，我们做的是韩式服装市场，而且大多数女生则追求时尚，新颖价格适中，一般地女生的消费习惯是冲动型，而且大部分女生则特别喜欢逛街，其实根据对目标市场的调查，大多数女生逛街是以买吃的为主，只是她们追求的时尚新颖主，看到漂亮的衣服就会去买，不管在什么地方，所以她们的消费习惯是与地理位置无关的，然而影响消费者购买习惯因素是价格。

目前，我们店的商品刚处于市场的发展阶段，所以我们通常以低价为主，当然是在保证产品质量的前提下，根据对目标市场的前期预测，市场趋势非常看好，现在学校给我们门面是免费的，这对于我们就是市场机会，所以我们必须抓住，与其他服装店相比，这让我们降了不少成本，这也是我们的优势方面，当然也给了消费者实惠，这样就更容易打入市场了。

二、竞争分析

1、市场结构吸引力及市场垄断分析：

在校园里营业基本上没有垄断，只有超市和食堂并且没有其他商业性质的店面，经过市场细分，确定后的目标市场虽说不是很大，但前景很好，就根据服装行业的发展趋势，在将来可能会有潜在竞争对手准备加入竞争行列，这就对我们的市场占有率产生重大影响。

1、产品竞争优势：

潮人馆服装价格低廉，款式时尚、新颖，我们还可以根据同学们的描述的款式进行订购，以满足消费者的需求为中心，在满足消费者需求的基础上获取利润。

三、市场营销

1、营销计划：在开业之初，我们会以折扣方式进行促销，让利于消费者，同时以传单方式加大宣传，深入消费者时尚、品牌观念，成功打入市场，让她们成为本店忠诚性顾客。

2销售渠道：我们采用直接销售方式，从厂家直接定货，这样不仅可以省去一些不必要的中间环节和相关费用，能降低进货成本。

3、主要业务关系状况：对于供货商，我们有诚信非常好的供货商，货源充足，价格便宜，款式新颖、时尚，能满足消费者的各种需求。

4、价格方案：在营业之初，潮水人馆韩装服饰店，采用的定价方法是盈亏平衡法，然后会采取反向定价法来获取一定的利润，先根据市场调查看消费者能接受什么样的价格再反向确定自己的成本价，在自己的成本上严格控制，使成本最低化。

5、销售目标：在广告充足的前提下，我们的销售目标是月销售量达150件左右，预估销售额达到目4000多元，市场占有率在世界范围45%左右。

6、零售商品品牌策略：采用零售商品牌可促使零售商为销售这些商品不遗余力，在销售方式上又可以将这些商品放在较优的位置，通过科学的商品陈列强化消费者的购买欲望，扩大销售额。

7、售后服务：我们会对消费者所购买的商品进行记录，如有不满意或出现商品质量问题，我们会无条件退货或全额退款，这样不仅保护了消费者的权益也不会损了我们的品牌形象。

四、投资说明

2、投资形式：以现金方式进行投资，数额为一万元。

五、风险分析

1、产品如有积压情况，不能退货，容易造成直接经济损失。

2、成本控分析。在来去途中，都要运费，加上国家的某种政策，可能在税费或其他相关事项上收取一定费用，又会造成成本难以控制。

六、成本分析

根据起初的装修费用，加上第一次的进货费用和第一个月的电费6500元左右，再加上宣传费用总共7000元左右。

一、甜品行业市场背景

任何一个想独立创业的人，都应该先了解时代潮流，再进行创业，尤其是甜品饮料——时尚与休闲完美结合的行业。

甜品是指各类甜食、饮品、水果调制品，广东人称之为糖水，是粤港美食的代表。糖水既可以作为中式饭食后的甜品，也可以作为夜宵的小品，为我们带来愉快的心情。糖水跟煲汤一样，具有滋补养生功效。可以作为糖水材料有很多，不同的材料具有不同的功效，有的属于清凉性，有的具有燥热的特点，我们要根据不同的主材料来配搭不同的辅料，达到相辅相助的效果。不同的搭配有不同的功效。专家称喝糖水可缓解烦躁失眠，在烦躁而不容易入眠时，可喝糖水，使体内产生大量血清素，亦可助眠。

在珠三角和港澳地区，甜品店糖水店遍布大街小巷，博大精深的甜品文化在南粤大地孕育了数百年。今天，时尚男女们从享受甜品冷饮的美味，到追求果品的健康养颜；从享受美食，到追求情调和惬意；无论是华美精致的西方甜品，还是温润养生的东方甜品，都不知不觉地进入人们的生活，让时间走得轻松，给繁忙的生活一个留白空间。

有机构通过对北京、上海、广州、西安、成都、重庆、武汉、厦门、南宁、沈阳、哈尔滨、长春、济南、太原、郑州、杭州、南京、苏州、长沙等十九个城市进行调查后发现，80%以上的被调查者都喜欢甜品，90%的人把甜品作为生活中的一部分。

人们对甜品的喜好和精湛的制作技术共同促进了甜品行业的繁荣。随着甜品逐渐被广泛接受，一片丰厚的市场呈现在我们面前。相对于竞争日益残酷的普通餐饮业，甜品无疑是一片潜力巨大的新天地。

糖水甜品作为餐饮行业，绝对是一个朝阳产业，市场前景非常广的一个产业，从各个方面都可以看出来，先看看广东大街小巷的糖水店，就知市场潜力有多大，广东市场远未饱和，0.5公里内没有3家糖水店就不算饱和，可以预见，甜品行业将创造又一个餐饮神话。

甜品，是许多小女生的最爱。夏天的到来，高温天气，更是让冰激淋类、果汁类产品风行起来。

二、市场及竞争分析

1、市场介绍

江西师范大学瑶湖校区是一个相对年轻的`校区，新校区建校至今10余年。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

2、市场竞争分析

常州轻工学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

3、目标顾客

有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

三、产品与服务特色

1、原料专业，放心更多

心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

2、品种丰富，选择更多

众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

3、营养全面，健康更多

心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

4、服务规范，满意更多

心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

四、选址分析

心甜门店设置在常州轻工学院二号食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

五、人事与管理

1、人事

心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

2、管理思想

抓住这些消费者的心理，使其成为honey的稳定消费群。

一、快餐店概况

1、本店属于餐饮服务行业，名称为南工快餐店，是合资企业。主要提供中午餐和晚餐，多以炒菜、各种面食及无烟烧烤为主。

2、南工快餐店将设置在学校饭堂的里面(具体位置，有待考察)，如果有条件的话会将其扩展为中性的“校园连锁店”。

3、南工快餐店将采取和资开办政策，所有者是投资人员，我相信凭借我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定能将“南工快餐店”办理的绘声绘色。

4、本店需的创业资金在具体筹划中。

5、本店经营对象主要为南阳理工学院学院学生。

二、市场需求与竞争

本快餐店位于南阳理工学院院内，客源相对丰富，但竞争对手也不少，为了尽快的让学校师生熟悉、了解、信任本快餐店，我们将采取开业前一天免费品尝的优惠政策。而对于原本都存在的快餐销售处，我们缺少固定的销售群体，希望能通过在以后的销售中解决这一问题。

三、经营计划

1、快餐店主要是面向学生，因此菜价不太高，属中低价位。

2、大力开展便民午晚餐，午晚餐要品种繁多，价格便宜。至于早餐，由于学生时间紧迫，可能不能按时提供他们所需要的食物，将会进行另外的计划。

3、午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供免费送到寝室服务。

4、提供带走服务。(原本学校已有的快餐店带走服务全是用塑料袋来打包，这样不利用学生的健康，还会对环境造成不必要的污染)打包全用可以回收利用的碗碟，使用保鲜膜来进行封装。

5、全天服务政策，便于解决一小部分学生的半响吃饭问题。

6、随时根据学生需要开发新厂品，以便于适应市场需求。

7、定期对其人员的工作态度以及卫生情况进行检查，保证其服务质量和卫生。

8、对于以上各项服务，都有专门的人员对其进行监督，以便于保证学生的健康与需求。

四、人事计划

1、本店开业前期，初步计划招收多少6名全日制雇员(包括多少1名厨师)，多少1名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

1)通过寻找，有一定工作经验，有良好的职业道德，能够吃苦耐劳，有意加入餐饮行业者的人群。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2、为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

3、可以招收一些学生，为其提供一个勤工俭学的机会。

五、销售计划

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的学生顾客。

3、每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

4、每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

5、经常举办一些小型的娱乐活动，添加学生对本快餐店的熟悉度。

六、财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，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。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;如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1、初始阶段的成本主要是：场地租赁费用、厨房用具购置费用、宣传费用等

2、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，水电燃料费，固定资本折旧费，杂项开支等。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需4100元(场地租赁费用600元，厨房用具购置费用3000元，宣传费用500元)，流动资金1000元。费用完全可以由自己筹集。

4、本店主要是初期投入大，以后每天的营业额都可以用于第二天的物料采购费用等日常必须开支的费用。

5、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，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

七、使用工具

本快餐店将使用去透明推车工具来进行销售。使用透明推车工具，将便于学生看清我们的食物制造过程，也能对食物的资与量进行监控。采用推车，可以使我们随着学生的喜好变换位置，便于销售。我们也会适合的尝试一些新工具，以此来吸引学生的注意。

八、创建快餐店原因

根据统计以及在校观察情况，发现快餐更适合学校的发展，原因：

1.方便快捷，由于本店将地点选在学院，而主要的对象是学生。对于学生来说，时间紧张是其不能很好的吃饭的主要原因。而快餐，做起来比较容易，还能够打包带走边走边吃。

2.快餐的口味更得到学生的青睐。

3.对于经营者来说，快餐店投资较少，便于管理，更能根据消费者需求不断的进行变换。

九、总结

相对于其他的创业可行性，本人认为本方案作为小成本创业项目，成功的几率非常大。并且其成本不高，实施起来比较容易。

十、自评

1、本文优点：通过可行性分析验证了南工快餐店开业的可行性，且通过数据得出创业成功的几率。

2、本文不足：本文内容太过称述化，没有考虑经营过程中可能会实际遇到的困难。

3、创新之处：通过对周边环境的观察了解饭店经营的新方式，也为小本经营开辟了一条新道路。

一、项目

大学饮食联盟

二、创业人

xx学院xx系xxx

三、创业项目缘由

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。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，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。

三、创业机构设置

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

四、创业细节

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

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%，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xx浴霸20xx年销售额为2.6亿元，市场分额第一。目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在xx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5--10亿元以上。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。

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10-15家，销售额在200万元以上，20xx年达到500万销售额，20xx年达到xx万销售额，利润率保持在30%--50%。

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10—15万元；各种认证，许可证，商标：5万元；公司组建，购买相关办公用品，人员招募，公司网站等：10万元；房租水电费，人员工资（半年）：15万元；参加展会，广告费：10万元；小批量生产成本（5000件）：20-25万元；周转资金：20万元，合计：100万元。

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12元，防干烧保护器1.5元，开关0.5元，其余为塑料件，价格15元，另外产品包装，接线螺丝，运费等，成本合计在40元以下。批发价暂定为80元，每个毛利为40元，估计两年能收回投资并稍有盈利。

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。

一、网店基本情况

网店名称：xx。

法定代表人：xx。

电话：xx。

二、网店的主要发展战略目标和阶段目标

1、战略目标：

从扶植版或虚拟版店铺做起，用一段时间积累一定的信用度树立一定的知名度，增加网店成交量，有一定的资本后，扩大网店规模，增加网店商品数量和种类，升级为旺铺版甚至于是旗舰店版店铺。

2、阶段目标：

做好店铺装修，寻找合适自己网店的货源，保质保量。慢慢深入市场，开发客户。开店初期，自己尝试进行网络营销推广，提升店铺的人气。网下通过自己的人脉进行一些简单的营销方式，例如口碑策略。

3、进度安排：

第一个阶段：确定货源，xx网开店，维护；第二个阶段：进行店铺装修并开发客户；第三个阶段：有一定资金后，扩大店铺，增加商品种类和数量。第四个阶段：宣传推广；第五个阶段：网店进入正轨运营；第六个阶段：将网店做大做强；网店店铺版本及收费情况：

三、市场分析

1、行业分析：

网上开店对成本的要求低，它占用资金少，基本不需要自己租店铺，不用担心水、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、能有一台电脑上网就能正常营业，而且前期作为代销商不用担心库存问题，也可以随时更换经营商品；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、SWOT分析：

（1）网店优势（S）：网购方便快捷，不需要花费大量的时间进行选购商品，只需点击鼠标进行挑选，更省去了交通的费用出了不能试穿外，可以安心等待商品送货上门，价格更是比商场里的价格便宜。

（2）网店劣势（W）：由于处于创业阶段的初期，在店铺装修、营销、管理、控制等方面可能存在一些不足。

（3）市场机会（O）：随着网络的发展、电子商务的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，现代年轻人非常适应网上购物这种方式，这对我们的网店有很大的优势，会为我们提供大量的商机。

（4）市场威胁（T）：网上购物市场很大，同行竞争较为激烈，在这种情况下，我们只有提供物美价廉的产品，更好的售前和售后服务，这样才能在这巨大市场中拥有一席之地。

同时，我们可以经常发放调查问卷，进行终端用户调查，了解终端用户真正需要的是哪方面的服务以及如何打出我们的品牌，随时掌握市场概况。

3、目标市场的设定：

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。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

四、经营策略

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：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，由于本店初期是代销所以在商品质量上可能会出现一些问题，但是我们会尽最大的努力解决问题，使顾客满意，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。

五、价格定位

1、成本定价法：

对刚刚开起的店铺来说，正处于萌芽时期，尚未被子顾客所熟知，在供应商那里提少量的贷并在定价上可以与之竞争的店低一些，以先获得少部分的利润为主，抱主要精力放在提高店铺的知名度及信誉。

2、市场定价法：

即根据竞争对手的价格参照进行定价。市场竞争地位分为四大类：市场领导者、市场挑战者、市场跟随者、市场补缺者。市场领导者在竞争中处于强势地位，在同类产品的定价上应走高价路线，略高于市场平均价，并与市场跟随者拉开一个档次；市场挑战者是市场领导者最大的对手和威胁，在定价上采取的是不让步、不服输、咬得紧、不松口的策略，即领导者定多高的价，挑战者会八九不离十的应对着；市场跟随者紧跟在领导者和挑战者背后，以模仿着称，其产品价格通常低于领导者和挑战者一个价格层级，接近于市场平均价，而由于市场补缺者提供的产品或服务是市场所稀缺或不足的，具有很强的差异化，专业性很强，目标市场较窄，用户对价格的讨价还价能力较弱，所以在定价上同样可实施高价策略。

3、心理定价法：

（1）尾数定价策略。在确定零售价格时，以零头数结尾，使用户在心理上有一种便宜的感觉，或者是按照风俗习惯的要求，价格尾数取吉利数，也可以促进购买

（2）整数定价策略。与尾数定价策略相反，利用顾客＂一分钱一分货＂的心理，采用整数定价，该策略适用与高档、名牌产品或者是消费者不太了解的商品。

（4）特价定价策略。这是利用部分顾客追求廉价的心理，将价格定得低一些，达到打开销路或者是扩大销售的目的，如常见的大减价和大拍卖。该策略主要适用于竞争较为激烈的产品。滥用此法，会损害企业的形象。

六、进货渠道

1、批发商处进货：

通过xx分销找代销，一般厂家直接发货，货源较稳定。不足的是因为他们已经做大了，订单较多，服务难免有时就跟不上。而且他们都有自己固定的老客户，你很难和他们谈条件，除非当你成为他们大客户后，才可能有折扣和其它优惠。在开始合作时就要把发货时间、调换货品等问题讲清楚。

2、批发市场进货：

有一定资金后可以选择自己去批发市场进货。去周围一些大型的服务批发市场进货，在批发市场进货需要有强大的议价能力，力争将批价压到最低，同时要与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

3、厂家直接进货：

店铺做大后由于批发量大所以可以寻找正规的厂家，由于他们货源充足，信用度高，如果长期合作的话，一般都能争取到产品调换。如果你有足够的资金储备，有分销渠道，并且不会有压货的危险或不怕压货，那就可以去找厂家进货。

七、收入来源

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xx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：xx网店主要是用xx担保交易的，也可以进行网上银行支付、信用卡、货到付款等方式。

3、订货方式：xx网店都是在线订购的。

4、送货方式：平邮、快递、送货上门、xx等四种方式

以上就是小编为大家整理有关于大学生创新创业项目计划书模板10篇的相关内容，如果您想要了解更多信息，可持续关注我们。

【大学生创新创业项目计划书模板10篇】相关推荐文章：

2024年互联网创新创业大赛项目计划书word(15篇)

2024年大学生职业发展计划书(十五篇)

大学生村官创业计划书(18篇)

2024年大学生实习总结(10篇)

最新大学生寒假计划书800字(10篇)

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