# 创业计划书参考大纲

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-23

*第一篇：创业计划书参考大纲创业设计书参考大纲一、执行总结-产品或服务的名称及特征、所属产业、趋势及特征；-项目的市场需求和趋势、营销的基本策略；-公司的组织和管理；-项目的筹资和投资计划和效益评价结果；-项目的风险投资者的撤出方式和预计效...*

**第一篇：创业计划书参考大纲**

创业设计书参考大纲

一、执行总结

-产品或服务的名称及特征、所属产业、趋势及特征；

-项目的市场需求和趋势、营销的基本策略；

-公司的组织和管理；

-项目的筹资和投资计划和效益评价结果；

-项目的风险投资者的撤出方式和预计效益；

-项目的基本结论和建议。

二、项目背景

-产业背景：所从事行业目前的发展状况及存在的机遇

-产品或服务概述

-产品服务的优点及前景

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。

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。

三、市场机会

-目标市场（按功能、地理位置、人群等方面分）

-市场容量（二手资料与调查相结合）

-竞争对手和竞争产品

-政策方针和WTO的影响

四、公司战略

-公司概述（类型、成立时间、注册资本、地点、主要技术或服务核心、总体方针等）

-公司使命与宗旨

-SWOT分析

-发展战略

\*初期（1-3年）：建立品牌，扩建营销网络，开发产品。

\*中期（4-6年）：增大市场占有率

\*后期（5-10年）：领先地位和水平及相关产品

-后期市场延伸与进入战略

-企业文化

五、市场营销

-目标市场

-产品

-定价方法

-定价战略

-新产品定价战略

-分销战略

-促销策略

-所选营销策略的利弊及调整

六、生产管理

-生产组织方案（采购、生产、仓储、运输、销售）

-生产要求（关键技术、人员素质要求、确定人员和设备配置）-厂址的选择（就地取材、产业政策、交通情况）

-生产工艺流程（简单写，核心工艺流程要略写或者不写）

-加入质量管理的理念

七、投资分析

-股本结构与规模

-资金来源及运用

-投资收益与风险分析（投资净现值，投资回收期，盈亏平衡分析）-投资回报

八、财务分析

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。

九、管理体系

-公司性质：有限责任公司，股份有限责任公司等

-组织形式：直线式、职能直线职能制、事业部式、参谋制等

-部门职责及人员情况（董事会、总经理、销售、生产、财务等部门权责利，要注重突出人员经历及特点）

-创新机制（人才、产品开发、激励机制、培训、企业文化）

组织结构图

十、机遇、风险及防范

-机遇（农业免税、加入WTO、西部开发、振兴东北老工业基地）

美好的规划重要，但对风险投资家更关注风险，要有针对性的展示并找出规避措施

-技术风险（如产品介入、模仿性等）

-内部风险（技术、管理、成本等方面）

-外部风险（市场及政策，如禽流感，产品更新换代、税收政策、产业政策变换等）

解决方案（如增加投入、吸收人才等措施）

-政策风险和防范：国家经济政策（税收政策、货币政策、产业政策等）变化对投资效益的影响；

-投资风险和防范：价格、成本、销售量等关键因素变动的幅度导致投资效益的变化程度。

十一.附件

**第二篇：创业计划书大纲优秀模板**

创业计划书大纲优秀模板

在现在的社会生活中，需要使用创业计划书的情况越来越多，一份完美的创业计划书可以增强创业者的自信，使创业者明显感到对企业更容易控制、对经营更有把握。拟定创业计划书的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编为大家整理的创业计划书大纲优秀模板，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

创业计划书大纲优秀模板1

寻找理想的投资项目，关键看操作的难度和操作的具体程度以及退路。开一家力所能及的茶餐厅，参照本文所给出的具体实施步骤，从选址、装修到经营，一步步稳扎稳打，必定能成功创富。即便因各种情况导致茶餐厅面临结业或转手的情况，接手方的操作余地也比任何项目大，只需对店内布局做简单改变，便能将茶餐厅更新为茶楼、私房菜馆等。

通观整个中小投资市场，几乎没有比茶餐厅更有伸缩性的创业模式。

市场前景

从广东向全国漫延的茶餐厅，在各大中城市里随处可见。茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括:粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等；西餐包括:韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务休闲、大学生聚会、朋友聚会等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动,这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已收到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

方案内容包括：

1、投资标准及回报:金额预算收益评估

2、前期准备:开业证件员工招聘菜谱设计文化理念（包括经营理念、核心价值观、服务精神、工作态度、目标责任）

3、选址经验

4、装修经验

5、经营策略：菜品搭配宣传方式会员管理制度细节服务

6、随时qq、手机咨询指导。

创业计划书大纲优秀模板2

项目分析

1、经营品种：面包店经营面包、蛋挞及牛奶、饮料。

2、产品定位：定位于白领，小区居住人员，月收入3500元以上的消费人群。

3、产品价格：单个面包平均价格在3、5元/个左右。

4、经营方式：现烤现卖，性价比高，有一定的竞争力。

5、优势分析：现烤现卖，色香味俱全，能吸引消费者。可自主开发一些拳头产品、特色产品，增加销售量。

6、劣势：面包师傅流动性大，稳定性不强，会导致产品质量不稳定；选址在白领多的地方，上下班集中的地方，房租较高。

市场分析

1、市场总量：当地（广州）面包市场占早餐市场20%左右，我们能在面包市场占30%左右。

2、需求分析：白领，小学生。

3、市场定位：中端。

4、当地经济水平能接受产品。

5、竞争对手有高价格高品质产品，应对方法：加强产品品质及口感，推出几个招牌产品，并且性价比要高。

基本条件及可行性分析

1、个人具备创业相关知识和销售知识。

2、个人有7年面包从业经验，可努力打造产品的核心竞争力。

3、熟悉进出货渠道，有一定的人脉，有成本优势。

阶段目标

1、长期目标：一个连锁面包店。

2、中期目标：开三家店有赢利并能控制好的面包店，实行标准化、模式化。

3、短期目标：开一家自己品牌的面包店。

运行方法

1、好的营销策略。

2、特色服务，特定拳头产品实行定时免费品尝。

3、售后服务。

服务

1、客人来时始终保持微笑。

2、给客人提供多种选择。

创业计划书大纲优秀模板3

一。校园创业环境介绍

随着我国社会经济和文化的发展，人们生活节奏的加快，人们的生活环境，生活方式都发生了很大的变化！兼职已经成为一种时尚，学生兼职的市场非常广阔。

学生兼职是学生减轻自己经济负担的需要；学以致用的需要；学生了解社会的需要；提高学生综合素质的需要；增加社会经历的需要；为走向工作岗位大基础的需要。

团体消费已经悄然走进人们的生活，已经开始流行，这是社会发展的需要同时也是一种必然。

团体消费涉及到人们生活的方方面面，团体消费使人们节约金钱，节约时间，用尽量小的投入获的最大的消费实惠，学生团体消费就更有市场，学生是纯消费者，品牌意识和品牌忠诚度非常高，学生消费也是走在社会的最前沿。团体消费是个性。品牌。实惠最佳消费方式。

打造高校团体消费终端市场，其商业市场发展潜力不可估量！

二。校园创业宗旨

着力于高校市场的开发，建立校园兼职平台，学生实践报告平台，校园商业平台，服务学生，服务高校。

三。创业主题

关系学生成长：让学生参与社会实践，认识社会，了解社会，边学习边实践，学以致用，提高学生的综合素质，校园市场，由学生自己开发，自己经营自己维护。

四。创业目标

占领高校消费终端市场以及以高校为中心的周边消费市场，打造高校创业的品牌联合舰队。

五。市场需求点

1。学生减轻自己经济负担的需要

2。学生参加社会实践，提高自己综合素质的需要

3。学生个性消费，品牌消费。实惠消费。安全消费的需要。

4。高校提高学生就业的需要

5。响应鼓励大学生创业的需要

7。商家要求打开校园市场的需要

8。社会经济发展趋势的需要

创业计划书大纲优秀模板4

一、五金日用杂货店的潜力及趋势

五金日用主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型杂货店。本镇外来人口不断增加而周边杂货店相对较少、经营成本价格优势及便利优势因而能迅速赢得了消费者的青睐。主要经营五金日用杂货等。

二、选址

1、经营面积40平方米。

2、经营选址

在通镇本街，相对人气比较旺的地方，以此来达到自己的经营赢利。

三、投资计划

1、投资理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务 为消费者提供适合的商品

2、投资估算?

室内装修2万元，货架及其他设施2万元，入货4万元，周转资金2万元。

四、经营理念

1、符合目标消费者需求 一般选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品主要讲究库存小周转要快。

2、为消费者提供方便――就近的购买条件，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配比。

五、管理运营

1、制度管理

在五金日用杂货的经营过程中管理与效益是密切相关的因此制度化的管理在运营过程中是相当重要的。

2、商品管理

为维护本店的形象保证顾客在店内能买到合乎自己要求的新鲜的商品应制定相关商品采购及销售制度。

3、库存管理

因五金日用杂货的商品周转量很小，所以在经营过程中严格的商品管理制度能有效的杜绝商品的滞销和提高商品的周转率。

创业计划书大纲优秀模板5

1、创办组织

简单介绍一下所要创办组织的经营项目、投入资金量、创业团队人数、联系方式等基本信息。

2、项目

(1)详细阐述你的创业项目，并分析该项目的市场成长性如何

(2)描述你的创业要素，具体如下：

客户——你面对的客户有哪些，或者说针对的市场细分客户群体

营销——你准备采用什么方式或渠道让客户了解并购买你的产品/服务

资金——主要启动资金来源于哪里，准备怎么分配使用这些资金

场地——你的办公场地在哪里，地段条件如何，场地内怎么布置装修的团队——创业团队目前各成员的背景信息(简历)及分工负责哪些工作

3、盈利模式(这部分内容比较重要，请重点描述需带有数据分析)

(1)你的项目通过什么方式获取盈利，如有经营历史数据则写上

(2)仔细分析你的盈利发展趋势，具体说明你在短期如何产生现金流，以及未来准备在哪些方面进行投入以获取长期收益

4、竞争

(1)市场上的竞争者来自于哪里，他们经营模式是怎样

(2)阐述你的竞争优势

(3)阐述你的竞争策略或者合作策略

(4)你的服务或产品采用什么方式定价，为什么

5、风险

(1)你的创业项目主要风险来自于哪里

(2)你打算采用什么方式来规避或降低这些风险

6、贷款使用情况以及具体还款计划

(1)你成功申请到贷款后怎样使用

(2)贷款期限到期后如何还款阐述一下具体的还款计划

创业计划书大纲优秀模板6

一个计划既经设定，便会成为人们行动的指南，人们要循着它的方向去做。因此，一个看上去似乎十全十美但却无法实现的计划，就好像是画在墙上的饼，好看却没有办法吃。要制订既容易实行，效果又好的计划，需要具备哪些条件呢?

第一，要具体。必须明确地表示具体的行动、目的和方针，可以稍具抽象性，但行动却应明白地指出，让负责实行这一计划的人了解自己该如何去做。

第二，要有限期。目标就像是一只无形的手，在远方召唤着我们，所以拟定一个计划时，必须顾及时间的设定。

第三，要具备经济性。在费用、人员、资料等方面都有必要精打细算。

第四，要简洁。如果计划过于繁杂，实行时，往往会缺乏弹性。

第五，要有弹性。为了应付条件的变化及偶然因素出现，拟定计划时必须考虑到修改甚至变更部分计划的可能性。

第六，要有优先顺序。对于所实施的项目，要根据它们的重要性，决定先后次序。

第七，要反馈，对于计划必须及时进行总结与反馈，这样才能检验计划的实施程度如何以及时调整计划的可行性。

创业计划书的编写涉及到的内容较多，因而制定创业计划前必须进行周密安排。主要有如下一些准备工作：确定创业计划的目的与宗旨;组成创业计划工作小组;制定创业计划编写计划;确定创业计划的种类与总体框架;制定创业计划编写的日程安排与人员分工。

以创业计划总体框架为指导，针对创业目的与宗旨，广泛搜寻内部与外部资料。包括创业企业所在行业的发展趋势、产品市场信息、产品测试、实验资料、竞争对手信息、同类企业组织机构状况、行业同类企业财务报表等。资料调查可以分为实地调查与收集二手资料两种方法。

创业计划书大纲优秀模板7

餐饮创业计划书和其他的创业计划书并无二致，唯一的区别在于是你准备去忽悠投资人还是自己真正的需要这么一份餐饮创业计划书去实施你的餐饮创业大计。

如果是投融资方向，那么餐饮计划书就需要对餐企所面对的潜在市场略微夸大，把团队介绍做niubi一点，还要突出你产品的核心卖点。

第二种真正的创业计划，则需要认证的去分析市场，其次是产品，再然后是团队(管理、厨师等)，侧重点略有不同。

大致步骤如：

市场环境。潜在的消费群体、市场竞争情况。

成本分析。装修、人力、房租、食材、耗材、营销等费用，然后在这些基础上进行定价。

经营模式。如何经营管理、如何分配人力、如何选择IT系统等。

产品研发。菜品口味、菜式等如何根据市场来迭代更新，如何推陈出新等等。

盈利分析。在一切准备完毕后，确定餐厅的潜在收益，并做阶段性盈利分析，及时调整经营策略。

团队管理。团队不养闲人，每个人都应该有自己责任义务，保证团队的稳步、协调、统一。

发展展望。餐饮企业的未来向哪里发展，中间会遇到哪些潜在困难，如何去解决。

IT系统选择。互联网时代要紧跟时代潮流，三餐美食智慧餐饮管理系统是餐厅网络化的重要助力，通过三餐美食，餐饮创业可以更省心，成功的概率更高。

创业计划书大纲优秀模板8

一般来说，在创业计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

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。计划摘要主要包括以下内容：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?

(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。

在创业计划书中，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，在这部分创业计划书中，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。

在创业计划书中，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

创业计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?

创业计划书大纲优秀模板9

在特许连锁加盟行业中，餐饮行业一直是热门，但许多创业者在开奶茶饮品店时，经常会遇到各种问题。最先面临的问题就是选址了。通常奶茶饮品店址选择是生意好坏的决定因素。所以，开奶茶饮品店首先要考虑就是要选好地理位置，再根据具体的位置去确定经营的方针。对于选址这方面的问题，投资新手往往会感到困难，就来给新手们讲解讲解。

开一家奶茶饮品店，在计算一个地区的人口密度，可以用每平方公里的人数或户数来确定。一个地区人口密度越高，则选址奶茶饮品店的规模可相应扩大。家庭状况是影响消费需求的基本因素。家庭特点包括：人口、家庭成员年龄、收人状况等。如每户家庭的平均收入和家庭收人的分配，会明显地影响未来奶茶饮品店的销售。如所在地区家庭平均收入的提高，则会增加家庭对选购商品数量、质量和档次的要求。

开一家奶茶饮品店，对白天人口多的地区，应分析其消费需求的特性进行经营。家庭的大小也会对未来的奶茶饮品店销售产生较大影响。比如一个两口之家的年青人组成的家庭，购物追求时尚化、个性化、少量化。部分随机流入的客流人数不在考察数之内。白天人口密度高的地区多为办公区、学校文化区等地。

想要给你的奶茶饮品店选个好的店址，除了要留意上述的方法以外，还要结合实际市场环境进行考察。对于床上用品连锁店的创业者而言，在经营的时候，只要是选对了店址，那么在经营奶茶饮品店的时候，就不愁人流量了。任何的经营秘诀只是参考，最重要的还是要多加考虑，把消费者的需求作为重点。这样开奶茶饮品店成功就离你不远了。

创业计划书大纲优秀模板10

第一、寿司店的融资情况

开一家中等规模的寿司店，大概面积在300平米左右，投入的资金不少于二百万，制作寿司的总厨是很有经验的，曾经在很有名气的餐厅工作过，很有实力寿司制作技术是很高的。餐厅的经理也是很有经验的，也曾经在其它的餐厅工作过很长时间，有很多的管理方式，服务的态度也很好。还有其它的一些人都是素质很高水平很高的，因此团队是很强大的。

第二、餐厅的特点主要就是经营寿司，是高水平的餐厅，在传统的基础之上，加上现代时尚的因素，让食物符合消费者的要求，在装修上面，还有餐厅的一些用品配置上面，都要讲究品位和档次，产品服务都是一流的，食物是健康的绿色的，安全的，种类也要齐全，让客人来到这里迟到健康绿色的食品。

第三、经营的范围

有特色的寿司店，另外带上一些和寿司相关的食物，比如饮品还有前菜等等，它的销售人群是很大的，不同层次的人都可以吃，各个年龄的人都是能够吃的，一个人的消费在几十元左右，也有的可以上百元左右都是可以的。寿司市场的发展情况，寿司是一种饮食文化，它在很多个国家都是受欢迎的，并且任何国家的人都是有适合的口味，它没有很强的地域性，是很大众的食品，很有特色，在国内吃寿司的人越来越多，不光是一些大城市，在小城镇也有，它已经走入了很多人的心中，餐饮业的发展是很快的，也是很繁盛的，经营的领域越来越大，大学旁边卖寿司档次也越来越高，种类也很丰富，多元化是它的特点，它的发展是很稳定的，也是在不断壮大的，更加满足人们对食物多元化的需要，上面就是寿司店创业计划书。

创业计划书大纲优秀模板11

1.画室名称：十五画室基础班

2.画室性质：以教学、诱导、自我创意为宗旨

3.生源范围：将生源设定为当地中学。（原因：博罗当地主要以高考培训为主，为了冲刺高考，中学是我们最大的生源范

4.如何获得生源：

1、由陈老师（陈兰馨）和李老师（李琛）提供生源。

2、由十五画室提供生源

5.宣传工作：

1、在学校允许的情况下给学生做个演讲，让学生感兴趣.2、设计一张宣传单在讲座结束后发给学生

6.画室的创办地点：最好选在学校附近这样便于大多数学生们到达。

7.购买办学工具：凳子、教材、石膏、静物、黑板（根据需要适当添加）

8.学费标准:初步准备每人1000一月，住宿费另加200一月，用餐自费（可以集体叫外卖）教学计划：

（一），画室的工作内容

1、为基础培训班提供30-50个高一或高二的美术生

2、定期安排教员过来讲解示范，提高基础班的实力和影响力

3、可随时检查教学质量和进度，根据“十五”的需见和建议

（二）画室培训班负责的工作

1、提供合格良好的教学环境

2、只提供基础教学，具体如下：

A素描：静物写生为主，为了辅助教学偶尔会有临摹。不涉及石膏像和人头像。主要负责人：李琛。

B色彩：静物写生为主，不涉及石膏像和人头像。只有负责人：陈兰馨。

C速写：临摹写生各一半。

10、对十五画室的影响

1、可以为“十五”的未来一两年提供优质的生源及成果。

2、提高“十五”在博罗的影响力。

3、扩大“十五”的规模。

4、“十五”能在基础培训班得到盈利提成。

创业计划书大纲优秀模板12

一、竞争者现状分析、客源市场分析

目前广西大学校内可就餐的地方很少，只有东苑餐厅、西苑餐厅、南苑餐厅、北苑餐厅，仅这食堂完全无法满足就餐需要。有部分同学选择在学校后门的一些流动商贩或是一些小店里就餐。但是这些地方的饮食安全根本无法保障且价格要稍贵。主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。他们来本餐厅就餐的概率也很大。因此基本不会存在客源问题。且本餐厅具有与其他食堂、餐厅完全不一样的特色与服务，声誉好了之后，必能吸引更多顾客前来就餐。

二、市场份额预测

本餐厅可同时容纳150人左右就餐，且同时提供外带以及送餐服务。因此据估计，本餐厅早餐可为四五百人服务，而中餐和晚餐则可达到五六百人。大概占理工所有市场份额的2.5%。

第三部分餐厅经营理念、经营模式和经营策略

一、经营理念

本餐厅的经营理念是充分向顾客展示别样的我们。主要体现在以下几个方面：

(一)别样的产品

具有美容养颜功效的蜂蜜水，蔬果粥、饮品，以及每日不一样的各地特色菜，让顾客品尝到不一样的味道与感受。

(二)别样的服务

提供网上订餐，电话订餐以及外带服务，从细微之处为顾客着想，切实让顾客感受到我们不一样的服务。

(三)别样的环境

本餐厅的装修风格简单却又不失前卫，朴素却又不失个性。充分体现学生群体的个性特征，迎合他们的喜好。

创业计划书大纲优秀模板13

大学生创业团队是由武汉信邦公司支持，各高校大学生自发组建的一个销售性质的团队，它以销售学生兼容机和电脑周遍硬件设备为主，其他学生喜好的产品为辅的团队，团队有规范的组织和统一管理。其活动的目的是为武汉市各大高校的有志大学生提供一个施展才华和能力的平台，让广大的学生朋友能够得到更多的社会实践机会和获得更多的社会实践经验。我们来自于学生，服务于学生。我们要于良好的服务和声誉在校园内获得广大学生的认可，我们将会为学生提供货真价实的产品和一流的服务。

宗旨：以人为本 服务学生 锻炼成材走向成功

目标：让每一位会员，通过在协会的学习以及锻炼，在踏入社会后以比别人要短的时间内适应自己的角色，让每一位队员在激烈的社会竞争中处于不败之地。

性质：提供与所学专业对口的社会实践平台，培养大学生社会实践能力及大学生创业思想（重点在市场营销和社会交际）

活动的可行性：

1、大学生在学校很希望找到一个锻炼自己的机会，也有很多人希望找一份不错的兼职。有一份不错的勤工俭学工作。

2、为学生提供良好的社会实践平台，可以学到很多学生希望学到的电脑知识和市场营销知识

3、团队不向学生收取任何费用。

4、团队将在学校做很多活动来提高团队的知名度。

5、团队成立后有很广大的信息网，有更多的商机。

创业计划书大纲优秀模板14

一、发展前景

网购目前在城镇非常普及，大家都是由原来的排斥→不信任→尝试→网购狂人。据本人调查发现，现在农村居民对网购的态度处于不信任和尝试阶段，所以农村淘宝店有巨大的潜力。

二、农村市场现状

①居民消费：农村居民的消费现状是物品价格高，品种选择少，假货劣质产品泛滥，商场相对集中城市，购物路程较远。

②农民主要需求：日用品、农药、化肥、服装、家用电器等。③农产品供应：各种经济作物、特产销售渠道少，运输效率低下，缺少有能力的农村经济人。

三、阿里巴巴和当地政府的支持

1、阿里巴巴中国最大的购物交易平台。

2、政府对创业者培训和各种配套的优惠政策。

四、我的优势

1、自己是农村人，亲朋好友都是本村的，老乡对我有一种信任。

2、常年走南闯北，对给地的经济发展，农村状况有一定了解，对城市的各种消费有一定的了解。

五、开店计划

1、通过政府组织的学习考察，详细了解样板店的经营特点。

2、配合政府选定营业场所，建立营业门面。

3、通过样品展示，逐步打开村民的购物、销售市场。以上是本人根据自己的市场调查和多年的留心观察及与村民的交流，结合网络资料，形成的经营计划，请各位领导指导！谢谢！

计划人：唐勇

创业计划书大纲优秀模板15

一 行业分析

在现如今社会，时尚成为人们生活追逐的重要目标之一，古人云：千里之行，始于足下！时尚的鞋是人们张扬个性的重要媒介之一，同时一双好鞋还能保护脚不受外力伤害，让脚在工作的同时享受放松，所以，选购一双时尚精品鞋是非常重要的，基本上人平均每两月都会买一双鞋，所以卖鞋行业发展未来是可以的！

二 产品定位

我选择耐克品牌运动鞋和板鞋销售，原因有三：第一，我是福建莆田人，我的家乡有很多品牌鞋的代工厂，我有认识的人在鞋厂工作，货源我可以得到保证；第二，耐克的独特的气垫技术使耐克运动鞋很受大众的欢迎；第三，耐克品牌名气大，知名度高。所以，我的产品定位就是耐克运动品牌。

三 开店准备

（1）店名

风宇时尚

（2）主打商品

耐克运动鞋，跑鞋，板鞋

（3）营业时间

7:30——23:00

（4）目标客户

12岁——35岁

（5）店面装修

采取时尚元素装潢网店

（6）物流人员

待定

（7）广告宣传

论坛宣传，人脉宣传

（8）物流公司

申通快递

（9）投入资金

5000元

四 开店经营

营业时间基本是自己守店，物流会有专职负责，计划前两个月大量时间用于刷人气，对于开店四个月内购买本店商品采取包邮和商品8.8折的优惠，如果店铺人流量不大的话，可能会选择宣传单形式做广告。

五 未来展望

如果两年之内我的鞋店日销售额能达到20xx元的话，将会考虑扩大店铺，增加人手，初步估计组建工作室，人员大概会在4个人左右。

**第三篇：创业计划书大纲大学生版（通用）**

创业计划书大纲大学生版（通用8篇）

在快速变化和不断变革的今天，越来越多人会去使用创业计划书，创业计划书使得创业者在创业实践中有章可循。想学习拟定创业计划书却不知道该请教谁？下面是小编为大家收集的创业计划书大纲大学生版（通用8篇），希望能够帮助到大家。

创业计划书大纲大学生版1

一、项目介绍

由于资金有限，想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感，那还不如走传统行业路线——服装行业。尤其我们是合作一起开始创业，需要我们大家共同合作默契来考虑好各方面的事情，遵循互惠互利，有商有量的原则，不能因利和个人情绪影响店面的发展，至于我们个人之间的利润和合作规则，先等店面开起来，我们再来一定一份计划书，为以后店面有一个健康的成长过程打下基础。

我决定进军服装行业了，其理由如下：

1、衣、食乃生身所需，市场之大。

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的；随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意；所以穿，有着很大的市场，每人都必须的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是；犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是我们即将面对的最重要的根本。

2、服装业便于倔起，利于把握生存原则；

我之所以认为选择服装业便于倔起，是因为市场之大，购量之强，只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。因为是多少人在演绎着这个市场的生存规律，所以，只要你冷眼观看，就能知道自己该怎么着手于这个行业，前行者们都告诉了我们这个道理，不用你再去花钱去买了。再则选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我们这些刚涉足商业的创业界层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们要想生存，就必须解决一些问题：我们服装规模、产品定位、群体目标等。

我们的项目是做服装行业，开个女式服装店。

店名：。

群体目标。

国内成年服装年龄段分类基本为：18—30岁，30—45岁，45—65岁，65岁以上。

1、18—30岁：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。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

2、30—45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

3、45—65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18—45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20—35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在x元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

商品定品：

由于本店的目标对象是20—35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、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。

二、店面的选址

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

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带到附近的街店转一圈。

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。

符合以上条件的地方主要有xx路。对上述几个地方的消费对象、商品定位、客流量等方面进行比较。（略）

经比较分析店面地址：

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。经过调查我发现，x一带相比较而言具有发展潜力，这需要我们大家一点一滴去寻找，去摸索，然后再定论目的地。

三、店面的装潢

租好了店面后，进行店面装修。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，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。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，在实务操作上，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。

在装潢前请装潢公司先画图，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，最好先带装潢厂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。

我要求的装潢效果如下：

1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！当然本店刚开张简装为宜。

2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的！

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

四、选货及进货的渠道

1、选货：选样，款式，品牌，数量、选货要掌握当地市场行情：出现哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上能心中有数。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货尽量安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！

像“x”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

2、进货渠道：

x服装批发市场、x服装批发市场、x服装批发市场。

五、人力规划（小本生意最好是自家人）

计划雇佣一到两个小姑娘，最好是漂亮MM（爱美之心人皆有之，漂亮MM容易招揽顾客），主要负责接待顾客，如果两人轮班倒。两个小姑娘的工资，x/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

六、投资金额分析，每月费用分析

初期费用粗算。

1、房租：x/月。

2、装修费：x。

3、第一次衣服货款：x元。

4、其他费用：x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：x元。

7、门面转让费：x元。

共计：x元。

七、营销策略

（一）开店促销。

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些传单。

（二）衣服的陈列。

做女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，往往出样的衣服是卖得最快的！橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒！

（三）长期发展营销策略（在进价的中档就可以做高档卖了！注意店面的装修要上点档次）。

1、原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅（高档点缀低档适量）。

2、方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制。

3、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，常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。

4、方法：

（1）初次来店的惊喜。

与x联系小商品作为免费赠送客人的小饰物，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（比较难承诺了就要兑现，你注意常换就可以了）。

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购适量女士手袋告知顾客一次购物满x元送一只女士手袋（女士手袋要在店内陈列出来，进货以x元标价x+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉）或者累积消费x元及以上。（获得奖励之后再重新累积）。

（3）满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买。

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

②介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满x元及以上送推荐人x元购物卷等。

（4）不定期打折。

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”、“本店商品八折优惠”，也可以采用买一送一的策略（送的货以滞销货为主，过季货为辅）。

这些招牌通常能抓住女人的心。

（5）一年中做几次短期促销，售价定为x—x元，非常聚人气！再把店内滞销款低价一起处理！如x等最佳时间。

八、总结

到了穷途末路的时候，别说人，猪也会跳墙，我们不能坐以待毙，虽说老虎都有打盹的时候，但是肯定不是这个时候，道路是曲折的，“钱”途无限光明；同志们，我们不吃饭、不睡觉，打起精神赚钞票！

创业计划书大纲大学生版2

一、企业介绍

创意广告媒体有限公司是一家媒体合资广告公司，集制作，代理，策划，创意，调查和咨询为一体。我们的业务范围主要是在校园及周边地区投放产品广告。创意广告传媒有限公司是一家有限责任公司，拥有完整的管理体系，合作团队和优秀的骨干力量。我们有一个广告部门，一个计划部门，一个市场部门，一个执行部门，一个财务部门，一个人事部门，以及材料采购部门和办公室。

二、行业分析

在中国，有近2024万大学生。除去学杂费，大学生的年支出包括教育费，休闲娱乐和朋友，平均每人每年花费4000元，那么2024万大学生意味着8000亿的市场。数据清楚地显示了中国大学生的总体消费水平。正是由于如此庞大的消费群体，大多数企业越来越重视校园市场的发展和扩展，他们没有看到在学术节期间各种企业抢占市场的激烈局面。

我一直认为，最高的营销水平是征服客户的心，甚至是思想。大多数大学生和商人眼中都有消费者的需求。校园消费与社会供给缺乏融合是中年“老年”。我们校园媒体公司要做的就是这种“月老\"。

三、产品或服务

创意广告传媒有限责任公司的目标是创建“人人都能负担得起的广告”。目前，我们的服务处于增长期。我们计划扩大广告品牌的知名度，以扩大我们的客户群，包括餐饮，电子，服装和其他行业。我们的宣传不同于传统的广告“烧钱”，并通过受欢迎的明星和庞大的传单创造动力。我们的重点是让客户以最小的促销费用在有限的范围内实现主动的产品促销。我们帮助商家建立与消费者零距离的平台。借助我们的专业技术，可以帮助商家避免在类似宣传中可能遇到的困难和风险。

四、管理团队及组织结构

自成立以来，创意广告传媒有限责任公司已对公司类型，管理团队的职位和股权结构等一系列问题和情况进行了详细的分配和安排。

详细信息如下：XXX公司类型有限责任公司。本公司具有以下职务：总经理1名，副总经理2名，总经理1名，财务部1名，人事部1名，市场部1名，广告部负责人1名，企划部负责人1名，物资采购部负责人1名，职员2名。

我们公司的员工在行业中具有一定的能力和执行水平。他们在学校期间具有出色的学习成绩和杰出的技能，并参与学校经济中的学校活动。他们扎实的专业理论知识和丰富的社会实践经验为公司的未来发展奠定了坚实的基础。

五、市场分析和预测

1、市场描述

广告业是中国的新兴产业。在过去的几年中，公司数量持续增长，营业额和员工数量持续增长。增长率是可观的。据专家预测，全国广告营业额约为1100亿元。未来10年，中国广告市场有望成为世界三大广告市场之一。河南科技大学位于红旗区，附近有密集的学校和大量的大学生。

2、目标市场

根据地理特征，我们将创业初期的目标市场分为两类：高校及其周围的商店和主要营销商。学校市场主要表现为对学校广告的需求，学校各种团体活动的广告需求，学校举办的各种活动和比赛的广告需求以及研究生创业所需的广告。大学城周围市场的主要表现是商店和立面的广告需求，尤其重要的是要注意学校附近的立面和商店的更新非常快。

3、目标客户

目标客户初期主要定位在学校以及大学城内各企业、商铺、经营生产门面业主。

六、营销策略

1、创业初期

①与一些小规模广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。

②如果联合不成功，我们初期只能立足河南科技学院周边联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍我们广告公司。

③游说学校社团，将我们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与学校及周边网站建立友情链接，在网上宣传介绍接触广告公司。

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。

2、创业发展阶段

①在开发区主要街道捐赠了价值数万元的户外广告，一些广告牌被用来向公众传达公共服务信息。广告牌不再被视为“道路污染”，而是为社会做出了贡献。另一部分可用于广告租金以获得收入。

②初步建立一个稳定的客户群。能够在主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个高校区覆盖

③把我们公司向各地推广，公司利润将趋向稳定化。

七、风险分析与管理

（一）商业风险

1、发展中遇到的问题有：有限的运营历史，资源的短缺，管理经验的不足，市场和产品的不确定性，对于关键管理人员的依赖性

2、我们企业规模较小资金短缺，从而导致我们抗风险的能力较弱，我们是一家刚刚开始成立的公司，规模小和资金缺乏是每一个刚成立的公司都要经历的。

3、当前我们面临很多的挑战最为主要的事情就是如何解决生存的问题，我们的竞争对手实力很是强大我们将进一步的对市场进行细分，做好自身的定位，努力的寻找到市场的空白点。

4、我们在技术上的能力还不够，尤其是在更为高超的技术上缺乏。

（二）商业机遇

虽然我们的经营伴随有风险，我们能够战胜这些困难因为我们有我们自身的一些优势。

1、我们公司刚开始起步时的启动资金很少，我们尽量使最少的钱能够发挥它最大的效用，同时我们对市场进行了细致的调查分析，我们把客户定位为低端客户，在现在我们面临的竞争对手中他们把大部分的精力，时间和金钱放在中端客户上忽略了低端客户。

2、我们的产品具有更人性化的设计。我们会根据每个客户的需求制定我们相信的广告策略。在服务方面，我们不仅提前提供一次性服务，而且与客户建立了长期的合作关系。

3、面对学校规章制度的制约，企业可以依靠与学校建立的良好合作关系，设法找到使活动“强调形象胜于销售”的方法。深入研究学生的消费心理和学生市场细分。以学生为真正消费者的公司营销活动也应注意产品质量，功能和定价技巧，以及流畅的销售和服务渠道。

4、校园市场潜力巨大。我们学校有30，000多名教职员工。随着大学生消费能力的提高，我们可以开阔视野，放眼长远。我们将集中精力对校园市场进行全面调查，以真正了解校园市场的需求，并用其解决市场，产品和管理问题。

如果我们能够克服这些风险，我们将在广告媒体的特殊市场中占据优势，并成为该行业的主力军。我们的品牌将在2年内被客户和投资者认可，我们可以实现这一目标。

创业计划书大纲大学生版3

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。

一、餐馆名称：

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”

二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积：280~400m2

四、目标城市：广州

五、选址要求：

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。

六、餐馆布局要求：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)

七、餐馆开张预算：

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2024元，g.自动洗衣机1台，1080元

6.其他不可预计费用，2024元

八、餐馆装修风格说明：

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

九、人员配备：

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。

十、运营费用明细：

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

创业计划书大纲大学生版4

一、项目介绍

由于资金有限只有5万元，我选择了自己比较熟悉的服装行业，开个女式服装店，理由：

1、人靠衣装，女性是最爱美的群体，所以服饰对女性来说是永远也不会被淘汰的。

2、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。

3、选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

二、店面的选址

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。火车站这块商圈不错，火车站这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里离货运站近发货方便能节约成本，并且马路对面有做得比较成熟的几个大市场，如：x等等。

三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，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。考虑到火车站这边店面装修方面不是很考究的情况下，所以在成本上可以进行缩减，首先做招牌，另外只要买一些挂衣服的架子（可能之前店里面有），另还有一些墙纸进行装饰，灯光照明，总共大概x块够了。

四、选货及进货的渠道

选货：选样，款式，品牌，数量。

选货要掌握当地市场行情：这对该地的实际情况，货品的价格都不宜过高，所以选择在进货，当然也不能全进x货，x那边的衣服比较新潮，可以去进些比较新潮的以带动人气。我准备进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的。

五、人力规划

针对刚起步不用雇太多人，选择一个比较熟练的卖手，x/月+提成，提成为月营业额的x%，提高她们的积极性，当然如果表现好可以酌情加薪。

六、投资金额分析，每月费用分析

房租：免租金这能省一大笔费用付x的押金。

（1）、装修：

1、全身模特x元一个买x个模特合计x元。

2、店内装饰包括墙纸x元、灯光照明x元、招牌x元（约x平方左右）、试衣窗帘x元、衣架及挂衣服的架子x元左右。

（2）、产品首批调货x万元（x个档次，其中主要中高档占x%，补充中档占x%，特价品、服装配饰占5%）（中高档次进价为x—x元之间、中档次进价为x—x元之间特价，服装配饰进价为x—x元之间）。

（3）、水电费、电话费：x元/月x月=x元/年。

（4）、不可预知费用：x元。

以上汇总，全年费用为x元，全年纯利为：x元—x元=x元这是根据每天净利润x元的平均值，当中肯定有好有坏。

创业计划书大纲大学生版5

创业背景

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的是日本的东京为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，异常是在校学生，随着社会的发展对饰品的需求越来越高，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率构成了鲜明的比较。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。

项目概述

个性饰品店起源于美国，流行于日本，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今日，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。由于学生对饰品的需求相比较较大，我们将会以出售学生饰品为主，供给各种各样饰品以满足学生的要求，以玩具和各种家居装饰品为辅，供给各种玩具及有个性的装饰品

市场分析

中国是一个人口众多的国家，随着中国经济的发展，人们对生活的要求也越来越高，异常是小孩对各种新奇的玩具及饰品。中小学生对饰品的要求不再是好看，简单，便宜，更要求新颖。女孩都是爱漂亮的，大多数女孩都留着飘逸的长发，头花成了她们必需的饰品，大方美观自然成了他们对饰品的最低要求。说到玩具，每个小孩都有，大学生中大多数女孩都喜欢玩具，经过调查，很多女生花费在饰品上的金钱是她们总花费的30%~40%，这是个很好的市场。但由于饰品店很多，所以竞争也很大，所以我们必须供给最新奇的\'饰品，最具个性的饰品，和最好的服务才能在这个市场中得到发展，所以，我们供给学习自我做各种各样饰品的机会，让她们不仅仅饱眼福还能亲身体验做饰品，体验其中的喜悦！

市场环境

网上开店，好处多多，最主要的有以下几个突出的优势：

（一）投资少，回收快，并且无所谓存货，所以异常适合小商店和个人在网上创业。

（1）从启动资金来看，传统的地面开店，门面租金加装修费，还有首批进货资金，少说也需要几万元的启动资金。而网上开店所需的启动资金却少得多，按照我们的计划，你只要有一台能够上网的电脑和你的勤奋（是用来管理你自我的网站）您就可开店营业！网上商店比同等规模的地面商店要低得多，在网上，您不用为增加营业面积而增加租金，也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

（2）从流动资金来看，传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店则不需要压资金，您完全能够在有了定单的情景下再去进货。

公司介绍

1、公司经营宗旨及目标

本公司坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客需求，以公司网站为平台，留意客户反馈信息，为客户供给各种咨询服务。并以市场为导向，加快产品更新速度，从而保证我们的饰品的优质与时尚，满足人们追求个性、简洁、潮流的欲望。靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司成员的努力，我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家居气氛。实现公司与客户的双赢，这便是我们的目标！

2、公司简介

（1）公司名称：霓裳饰品

（2）业务范围：各种头花，玩具，及家居饰品，如各式壁挂、花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

3、公司管理

（1）管理思想：以质量管理理论为指导，要求人员和产品必须不断完善、学习、成长，同时对经营过程彻底进行再思考和再设计，以便在业绩衡量标准上取得重大突破，完成企业再造。公司采取网络化层级管理体制，稳定和变化统一，一元化和多元化统一。

（2）管理队伍：以总经理为管理中枢，下设产品服务总监，市场营销总监、网站技术主管，财务主管，饰品设计师等。

（3）管理决策：以总经理为核心召开公司会议，各部门主管参加，共同讨论公司相关事务。涉及公司战略方向选择以及不一样工作单元自主性劳动的范围与边界确定等问题，总经理拥有最高决策权。公司管理在强调统一指挥和必须程度集权的同时，也注重分权。工作单元内的一线人员，也就是各部门主管，有权在公司战略参数的范围内自主地处理可能出现的紧急情景。

市场与竞争

根据社会的发展，由于现今每个家庭大都仅有一个小孩，理所当然这个小孩会的到大家的宠爱，家长之间也就因宠爱小孩而出现竞争，给小孩的各种玩具当然也会追求创新，所以本公司会推出最新玩具以求满足家长们的要求。对能够自我支配金钱的学生来说，购买精美的饰品对他们来说也是一种竞争，性价比比较高更能体现她们的追求，所以本公司将会有极大的市场。

现今大多数精品店都是门面店，为了赚取店面房租，很多店都会以抬高产品价格已到达获取利润，而本公司会将所有商品明码标价，由于本公司是网上店铺，所以没有店面费，商品的价格理所当然比市场上的价格要低，顾客经过在网上比较价格就能够决定是否值得在网上购买，这便是本公司与其他市场店铺在竞争方面所占的优势！

从网络发展看，现今大多数家庭都有电脑，网上购物比去市场购物要方便得多，市场购物不但要研究是否拥挤外，还要担心是否会遇到小偷，使得根本就不能全身心的去挑选自我喜欢的物品，而本公司是网上购物公司，不会出现市场拥挤的现象，也不会担心自我的钱包。除此之外，本公司是货到才付款，仅有顾客满意本公司的产品后才付款，使得顾客能够更放心在本公司选购产品，而不必担心会被欺骗。

创业计划书大纲大学生版6

1、背景

互联网金融行业仍然有很多细分领域还能够切入和创新的，去年本来有想过转型，切入到旅游金融行业，之后因为其它原因不了了之，所有把之前写的商业计划书摘抄一部分出来跟大家分享。

行业经过近两年的飞速发展，催生了很多P2P平台，但行业集中度越来越高，逐步构成全国性和区域性寡头，整个行业竞争逐渐趋于白热化，同时也充满机遇。而整个行业的获客成本也被推到极高，目前行业获取一个投资用户成本已经超过3000，而人均投资金额可是三到五万，这还是没有计算用户流失的情景下，所以如果想获取一万有效投资用户，营销成本超过3000万，这是在不研究人员成本，租金以及一些其它额外的支出的情景下。

行业的获客困难，其实都是大家一味模仿，过度营销的结果，我们以跟旅行社合作为切入点，给旅行社授信，定位80，90后追求自由，欢乐的群体，一方面做旅游消费金融分期，一方面为他们理财，做旅游基金。为他们攒钱，方便他们出行。同时后期开发app等，切入旅游社交，中高端线路设计，为用户量身打造旅游线路。

2、行业分析

目前整个p2p行业用户人数将近200万，而互联网理财的用户已经超过1亿，据艾瑞咨询统计，超过90%以上互联网理财用户都是70后，80后，90后人群，而这些人群除了拥有互联网理财的习惯，也同时超过60%以上都已经初为人父人母，因为在互联网金融行业竞争逐渐激烈的时候，行业不乏创新，类似以初为人父人母定位的宝宝钱包，以月光族定位的玖富旗下的随手攒，以高级白领和中产阶段定位的诺亚\*\*旗下的员工宝。

宝宝钱包是一款专门为初为父母，而又有互联网理财习惯的用户群体设计的，利用父母热爱孩子的情感营销来定位，在上线一个月的时间迅速获得超过10万的注册用户，在没有过多的营销推广，只是依靠朋友之间的推荐和病\*营销，而在他们迅速积累用户的时候，以后将能够切入母婴电商市场。

目前现有的一亿互联网理财用户群体，也是此刻旅游市场的主要用户，据统计超过70%以上的80后，90后一年出游一次以上，而国内的旅游市场现有的市场份额也将近3万亿以上，超过50%以上的80，90后消费群体一年有两次以上的出游，而这些用户群体都有比较良好的信用环境，也有必须的还款本事和意愿，目前包括途牛，天天旅游网都已经开始在做互联网金融给用户做旅游分期。而包括华夏银行，浦发银行也开始切入旅行社并且跟国内一些比较大的ota公司合作，给予其用户授信。

目前我国消费金融的市场开发程度尚不足30%，远低于欧美等国水平，而此刻很多的地产公司，电商，银行都已经在布局，精心开垦这片蓝海，据艾瑞咨询统计，2024年国内的消费金融市场将到达27万亿。而旅游消费金融，将会占据比较大的市场比例。

3、我们的发展定位

有别于其它的互联网金融平台，我们是专注旅游细分领域的，而相当一部分互联网理财用户，他们同样也是旅游人群，经过旅游消费分期切入旅游行业，为很多的旅行社增加额外营收，扩张市场，增加盈利点，同时我们为旅游用户理财，管理资产，让他们\*\*升值，能够方便下次出行，而我们平台只是中介，后期我们开发中高端旅游线路，专门为游客定制服务，其中包括酒店，机票，导游，路线，活动项目，为vip用户供给高端服务。

平台后期将开发app，增加旅游社交交友，以及自荐申请旅行师的功能，经过社交的方式，时间的分享，将极大的增加旅行的趣味，同时增加公司的品牌度，增加客户的黏度和使用频率，同时产生沉淀很多的资料。

中国的旅游行业经过自助游，跟团游，目前大众已经到达必须层次的富裕程度，所以更多的是追求精神上头的体验，中高端旅游，度假休闲，甚至于这样的旅行社交，简便活泼的旅行方式将是未来的主流。

我们计划一年内做到10个亿以上的成交量，以均笔5000计算，我们需要做到20万笔以上，前期主要是跟旅行社合作，这样容易扩张规模，后期除了旅游消费分期产品，还能够针对旅行社以及酒店的应收债款设计金融产品，能够更好的深入到旅游行业，4、公司规划

公司前期主要是移动端微信的开发，对接旅行社进行合作，设计金融产品，组建营销团队，目前移动互联网已然是趋势，手机将人跟各种消费场景连接在了一齐，我们经过移动端微信的切入，以产品创新和新媒体营销来获取流量和用户，并且经过这种产品将所有的旅行社连接在一齐。初期团队计划8—10个人，其中包括跟旅行社洽谈商务人员，新媒体运营，客服，金融产品设计，风控人员以及美工和技术人员。

5、各个业务板块占比

后期我们将设计高端旅行线路，经过组团等全程的服务来增加新的盈利量，并且将开发app，其中将有旅游社交，社群分享功能，经过积分体系，旅行币的方式激励用户的活跃度，而积累到必须的旅行币能够兑换一些户外的用品，甚至奖励免费旅游。经过文字，图片，旅游日记的分享来使得平台里面有很多的资料沉淀，而这些又能够经过微信，自媒体来传播和营销

计划在年内做到10个亿的成交量，同时有10—20条自我设计的专属旅行路线，旅游次数到达千人次以上，将用户数做到10万以上，同时引进风投，进行a轮。再去扩张市场，其中包括组建自有的风控团队，催收团队，营销，品牌，以及于跟各种旅游地产公司合作，设计度假游等产品。期望在一年内坚持盈亏平衡，同时占有必须的市场份额。并且能够有持续的盈利的本事。

6、盈利本事分析

按照我们计划的10亿的成交量来计算，以4%的息差，我们从旅行社这边的毛利润能够到达400万，定制路线以千人次计算，每人次6000元来计算，毛利率15%。毛利润将近90万。保守预估一年内能够到达500—1000万的营收。按照10PE算引入风投投a轮，公司估值超过一个亿。

后期如果引入资本我们将加速引入发展，进行业务的扩张，异常是打通全国内的旅行社，有别于途牛，我们是一开始就以旅游消费金融作为切入，后期也能够整合线路供给增值服务，按照预估，一年内能够到达盈亏的平衡。相对国内的ota公司，我们一开始就有十分清晰的盈利模式，能够差异竞争，而不是陷入烧钱获取用户的怪圈。

后期的业务板块还能够涉及跟酒店，旅游地产，度假等项目合作，为用户创造额外的价值，可是暂时只是预期，对于其创收本事此刻还不能预估。

目前国内的在线旅游公司对于旅游行业的渗透率还没有超过10%，而在欧美国家早已经超过了50%，所以还是极大的提升空间，随着国内收入水平的不断提升，以后出境游，高端个人定制游，将会呈现爆发之势。而其中的旅游消费金融，户外，度假旅游也会不断提升市场份额。未来十年，旅游行业都将是一个高速增长的行业。

创业计划书大纲大学生版7

一、引导语

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。

二、项目介绍

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。

三、经营管理方案

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。

四、竞争策略

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。

五、管理模式

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。

六、发展战略

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。

创业计划书大纲大学生版8

50万的初始资金。如何分配应该是最最最重要的事情。50万只投入一项创业项目，可以说是资金充沛，能够灵活运转。但也存在一定的风险，也可以说这是一项愚蠢而又无知的做法。这就跟一盆鸡蛋放在一个篮子一样，一有闪失就是全部碎掉的结果。所以，我觉得把这笔资金进行适当的划分，是创业的首项工作。

A.30万用于投资素食餐饮项目(后文介绍)

B.10万做为流动资金机及其意外资金。

C.6万用于金融投资、炒股、期贷等。

D.4万用于日常所需。

素食餐饮项目

一、素食餐饮项目的提出想法

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20\_\_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。

二、市场分析

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。

三、素食餐饮店的详细计划

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。

四、素食餐饮店的营销手段

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。

**第四篇：拍卖有限公司创业计划书大纲**

中国EVERGRANDE拍卖有限公司创业计划书大纲

公司简介

公司的名称：中国EVERGRANDE拍卖有限公司

公司的宗旨及企业文化：以顾客为中心，以观念创新为先导，以战略创新为基础，以组织创新为保障，以技术创新为手段，以市场创新为目标，伴随着公司从无到有、从小到大、从大到强，从中国走向世界，树立自己的企业文化。

管理体系：本公司实行总经理负责制，总经理直接向董事会负责，董事会由各股东组成，主要包括风险投资方股东、专利持有人股东、创业者股东、土地所有人股东。最大股东有一票否决权。公司主要部门有业务部、拍卖部、财务部、人力资源部、广告宣传部、后勤部。业务部负责联系拍品的所有人前来拍卖物品，拍卖部负责商品的拍卖及买者的相关服务，财务部负责公司的财务，人力资源部负责公司的人事事务，广告宣传部负责公司的广告与宣传、拍卖会的筹划与宣传，后勤部负责公司的总后勤事务。所有部门各设置一名负责人，并向总经理负责，公司的具体经营事务由总经理全权负责。总经理由董事会任命。项目背景

中国拍卖业重新兴起是20世纪80年代末的事。1986年，国营广州拍卖行正式成立，继此之后，上海、北京、天津等大城市相继成立了拍卖行。拍卖行的兴起带来了拍卖业的繁荣，文物、珍宝拍卖、名人字画拍卖、优选号码拍卖、稀有图书拍卖、名人别墅拍卖、版权拍卖、土地使用权拍卖、公物拍卖等，随着改革的深入、市场经济发展的需要，拍卖物的范围逐渐扩大，从有形商品发展到无形商品，从公物拍卖规定，财产拍卖规定，立法由粗到细、调整对象由单个到综合，调整范围由地区到全国。中国的拍卖业在法律规范下，日益走向成熟。

市场机会

2024年北京艺术品拍卖市场，83家拍卖企业、499场拍卖会、总成交额194.58亿元、成交量同比增88%。艺术品市场是继房地产市场、股票市场之后的第三大投资渠道。有数据表明，中国已经取代法国，成为继美国和英国之后的世界第三大艺术品市场。有一些资深人士认为，虽然外界都很关注今天艺术品市场中的“天价现象”，但其实只有10%的作品价格出现大幅上升，其他藏品每年仅增长百分之几，另有一些艺术品价位多少年都没有变过，处于收藏界金字塔的基座。

拍品的来源：公司主动联系有拍卖资源的单位，或者有拍卖资源的企业主动联系拍卖公司。而且还有个别的物品政府会指定拍卖公司。拍品所有人通常都会选择具有较好资质的拍卖公司来为其服务，所以拍卖公司的资质很重要。

公司利润来源：收取佣金是拍卖公司唯一合法的收入方式。佣金即拍卖成功后，拍卖公司向委托方收取一定比例的金额作为回报。拍卖人是按照成交价来收取佣金，成交价越高，相对的拍卖人所收取的佣金越高

政策法规

我们拍卖公司所有的拍卖活动都是依法进行的，确保我们的经济活动受到中国法律的保护，主要参照的法律有：

中华人民共和国拍卖法

最高人民法院办公厅关于印发《技术咨询、技术审核工作管理规定》和《对外委托鉴定、评估、拍卖等工作管理规定》的通知

最高人民法院关于人民法院民事执行中拍卖、变卖财产的规定

最高人民法院关于冻结、拍卖上市公司国有股和社会法人股若干问题的规定最高人民法院关于海事法院拍卖被扣押船舶清偿债务的规定

公司战略

我们要坚持“以人为本，以诚取信”的经营管理理念。

3年内争取在江浙沪地区打开市场，3年后力争进入京津经济区、珠三角经济区及全国其他地区，7年后进入国际市场。用优质的服务打动每一位顾客，用真诚的心对待每一次拍卖。

竞争对手：中国嘉德、北京保利、北京翰海、杭州西泠、北京匡时、中贸圣佳、北京华辰、北京荣宝是国内知名的拍卖企业，虽然暂时我们还不能与他们一争高低，但是在不久的将来他们一定不会轻视我们。现在我们的竞争对手就是一些小型的拍卖行、拍卖公司，与他们竞争才能够逐步的超越他们，并且成为与8大拍卖行相并肩的企业。

竞争对手分析：8大拍卖行由于在拍卖行业内经营多年，具有很好的业界口碑、良好的顾客信誉，相对稳定的客户资源以及与政府的良好关系，所以8大拍卖行的业务主要在于高端业务及利润高的业务上，比如政府拍卖、文物艺术品拍卖等。EVERGRANDE拍卖公司由于刚刚成立，在业界还没有能够树立良好的形象，在高端与高利润方面无法与8大拍卖行相抗衡，但是在低端拍品的拍卖上及个人物品的拍卖领域我们公司可以有所作为。

市场营销

目标市场：本公司的目标市场为拥有拍品的个人、企业及政府机构和有购买需求的潜在消费者。

广告与宣传：在取得政府拍卖许可的前提下，推广我们公司的拍卖活动。

1、通过公司官网传播拍卖的信息，这也是最可靠最有效的方法，客户只要登陆我们公司的官网就可以知道我们公司最近的拍卖活动。

2、在知名的网站、电视台投放公司形象宣传片，树立良好的企业形象，增加公司知名度。

3、取得体育赛事、娱乐节目的冠名权，扩大知名度。

媒体选择：使用公交车身广告，公交候车厅广告为主，辅助传单，电视媒体相结合的方式进行广告推广。

暂时的广告宣传只能做到这些，将来公司的财务状况允许的话，公司还可以投资体育事业、教育事业、福利事业等等。

财务分析

经济环境：今年毕业生就业比较困难，好多大学毕业生找不到工作，经济环境的恶化也增加了个人创业者创业的难度，创业成功率比以往普遍降低，为此

第一，为个人创业者提供相关支持，包括市场准入、注册审批、行政管理、信息咨询和公共服务等，以保证创业活动顺利进行。

第二，建立面向个人创业者的金融支持系统，例如小额贷款等。

第三，为个人创业者提供社会保障。要使个人创业精神高涨，必须建立健全社会保障机制，为个人创业者解除后顾之忧。

第四，健全创业退出机制。进入机制重要，退出机制同样重要。

公司成立初期共需资金1000万。其中风险投资700万，短期借款300万。其中用于固定资产投资600万，流动资金400万。

投资者的退出方式：风险资金最好在第3—5年撤出，因为公司在发展3-5年后已经进入发展期，风险投资的成本也已经收回，此时退出是明智的选择，而且此时采用收购方式也适合本公司，风险投资客收购公司，有利于公司按照其原来的轨迹发展，使得公司发展的更长久，而且创业者在此时也可以退出，拿到创业的第一桶金。

**第五篇：计划书大纲**

计划书大纲

第一章 公司基本情况

一、项目公司

二、公司组织结构

三、公司管理层构成

四、历史财务经营状况

五、历史管理与营销基础

六、公司地理位置

七、公司发展战略

八、公司内部控制管理 第二章 项目产品介绍

一、产品/服务描述（分类、名称、规格、型号、产量、价格等）

二、产品特性

三、产品商标注册情况

四、产品更新换代周期

五、产品标准

1.正在开发/待开发产品简介

2.公司已往的研究与开发成果及其技术先进性 3.研发计划及时间表 4.知识产权策略

5.公司现有技术开发资源以及技术储备情况 6.无形资产（商标知识产权专利等）

十一、产品的售后服务网络和用户技术支持

十二、项目地理位置与背景

十三、项目建设基本方案 第三章 项目行业及产品市场分析

一、行业情况（行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术

壁垒、贸易壁垒。政策限制等，行业市场前景分析与预测）

三、目标区域产品供需现状与预测（目标市场分析）

四、产品市场供给状况分析

五、产品市场需求状况分析

六、产品市场平衡性分析

七、产品销售渠道分析

第四章 项目产品生产发展战略与营销实施计划

一、项目执行战略

二、项目合作方案

三、公司发展战略

四、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据

五、产品市场营销策略

1.在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施 2.在广告促销方面的策略与实施 3.在产品销售价格方面的策略与实施 4.在建立良好销售队伍方面的策略与实施

七、产品销售代理系统

八、产品销售计划

九、产品售后服务方面的策略与实施 第五章 项目产品生产及SWOT综合分析

一、项目产品制造情况 1.产品生产厂房情况 2.现有生产设备情况

3.产品的生产制造过程、工艺流程 4.主要原材料供应商情况

二、项目优势分析

三、项目弱势分析

四、项目机会分析

五、项目威胁分析

六、SWOT综合分析 第六章 项目管理与人员计划

一、组织结构

二、管理团队介绍

三、管理团队建设与完善

1.公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制 2.是否考虑管理层持股问题

四、人员招聘与培训计划

五、人员管理制度与激励机制

六、成本控制管理

七、项目实施进度计划

第七章 项目风险分析与规避对策

一、经营管理风险及其规避

二、技术人才风险及其规避

三、安全、污染风险及控制

四、产品市场开拓风险及其规避

五、政策风险及其规避

六、中小企业融资风险与对策

七、对公司关键人员依赖的风险 第八章 项目投入估算与融资说明

一、项目中小企业融资需求与贷款方式

二、项目资金使用计划

三、中小企业融资资金使用计划

四、贷款方式及还款保证

五、投资方可享有哪些监督和管理权力

六、投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间 第九章 项目财务预算及财务计划

（每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明）

一、财务分析说明

二、财务资料预测（未来3-5年）

1、销售收入明细表

2、成本费用明细表

3、薪金水平明细表

4、固定资产明细表

5、资产负债表

6、利润及利润分配明细表

7、现金流量表

8、财务收益能力分析(1)财务盈利能力分析(2)项目清偿能力分析

第十章 公司无形资产价值分析

一、分析方法的选择

二、收益年限的确定

三、基本数据

四、无形资产价值的确定

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