# 2024年书店创业项目策划书(三篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-07-21

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。书店创业项目策划书...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**书店创业项目策划书篇一**

一、现状分析

二、竞业分析

三、书店定位：

四、核心竞争力：

五、投资预算

六、促销策略：

七、风险规避;

八、远景规划

3.本地个体书店已经长期存在(10余家，分布在学校附件)

优势：

1) 经营时间一般较长，有一定知名度和顾客群;

2) 经营方式灵活：零售、少量批发、租书;

3) 价格优势，且有可能出售盗版图书。

劣势：

1)作坊式门店，环境差，没有文化氛围;

2)缺乏经营管理意识，得过且过;对策：此类书店一般不会形成较大威胁。

三、商业机会

某市的图书音像行业中，虽然本地的新华书店一直占主导地位，但改革开放以来的很多年，新华书店的门市业务却不断的在萎缩，门市越来越小，主要靠对教材教辅的垄断经营维持生存。虽然有这些对手先行进入了市场，但除了新华书店以外，其他的对手都还没有形成广泛的影响，对市场的占有也相当有限。当然，随着时间的发展，他们对市场的影响会越来越大，地位也会越加巩固。

因此，在对手立足未稳的时候，尽快进入当地的图书市场是必要的，也是可以事半功倍的。否则，一旦市场格局已定，大部分读者形成对已有书店的偏爱，再要从中形成自己的优势恐怕就会是事倍功半了。书店定位基于以上分析，市区还存在适合小型综合专业书店生长、发展的市场环境

然而，影响书店生存与发展的因素是多方面的，书店是否进行了准确的市场定位是其能不能顺利地在行业中站住脚的重要因素;在书店进入市场之前的初次定位尤其关键。书店的市场定位就是要对本书店的产品和服务进行设计，从而使其能在读者心中占有一个独特的、有价值的位置2。定位的核心是“差异化”特色经营与提高服务水平，充分利用场地，降低成本，以价格优势吸引读者。针对新华书店“大而全”、“小而全”的特点，从书店的装潢、陈设到图书的品种、陈列以及各种服务都要突出“精”的特点。

1.小巧的环境布局给读营造一个清新舒适、格调高雅的文化氛围， 20xx毕业实习生思想汇报范文，有利于读者读书的而不仅仅是买书的环境。(形象差异化)

2.亲切周到的服务努力拉近与读者的距离，一切从读者的需要出发， 毕业论文结束语，体现文化行业的特色，突出人文关怀。(服务差异化)

(二)、特色：同样针对新华书店种类全面的特点，加之xx地区目前还没有对某一领域图书突出的大量的需求，书店在种类和数量上完全没有优势，而且做某一门类的专业书店的市场条件也不成熟。

1.“特色”是要在既不追求全面又不专做一类的情况下，抓住几类市场需求较大或者新华书店忽略了的又有一定市场需求的图书，深入地挖掘，做出专业水平。(产品差异化)

2.“特色”还要在经营的范围上考虑。比如，文具、贺卡，以及图书包装、礼仪送书等增值服务。(产品差异化)

3.在直接面对读者零售的经营方式之外，主动出击挖掘客户，争取集团购买的大客户。

四、核心竞争力：

有针对性的图书种类，全面人性化的服务。尤其是服务，因为“书店出售的所有东西里，只有服务是自己的产品”。当然，书店的定位不是一次就能适当合理的确定，也不是一成不变的。必须根据市场情况和竞争对手的变化，需要适时适当的不断加以调整和改进。 五、投资产出预算

(一)书店的投资主要是前期铺底图书与书架等设备的采购，以及门店的租金与装修。总投资15万元。

1、图书音像商品的采购：7.5万

计划经营各类图书5000—6000种，8000册左右，费用5-6万元，首付3万，其余批发商垫资。

计划经营各类音像制品50000—6000种，15000张左右，费用4.5万元。

2、设备采购与装修：3.2万

根据书店的定位，书店的环境应与一般个体书店有明显的区别，整洁、明亮，具有时尚气息和文化氛围，必须在书架和装修上能体现出来。门店应进行经济型的装修。

装修费用：地板8000元;吊顶20xx元;粉刷1000元;门套4000元;广告牌20xx元;17000元

设备：书架20组×600=120xx元;电脑售书系统(电脑利旧，打印3000元)

3、店面租金：4万/年

(二)收益预测：

1、书店定位销售的少儿、大众文化、教辅等种类图书的批发折扣一般在6折以下，如按定价销售则有40%的利润空间;按照市场情况，如以8.5折进行优惠销售就能够形成价格优势，而且仍有25%以上的利润空间。每天销量估计为10-30本，则营业额可达150-450元，保守平均250元;

2、音像店定位销售的的批发折扣一般在5折以下，批发价3元，售价6-8元;如按定价销售则有50%的利润空间;每天销量估计为20-40张，则营业额可达120-240元，保守平均150元;。

3、外延其他商品销售：咖啡100元;其余50元。

以上合计收入550元按平均35%毛利率则200元×30=6000元

书店每月的固定费用 =房租(含水电)+税费 +人员工资 (实际运行中还有不少杂费)每月预计总额 = 3000 + 800 + 1800= 5600。那么,书店每月的损益平衡点 =固定费用 = 5600元损益平衡点营业额 =固定费用 /毛利率= 5600 / 0.4 = 14000元即:每月营业额达到 14000元，平均日销售额 360元就可保证收支相等。

保守估计：以上合计收入420元，略有盈余;

正常估计：书店日均营业额达到600元左右，月营业额达到18000元。则：月毛利额 = 18000 x 0.35 = 6300元，年为75600，即：一般情况下，按计划总投资10万元计，1年半即可收回全部投资。

乐观估计：书店日均营业额达到800元左右，月营业额达到24000元。则：月毛利额 = 24000 x 0.35 = 14400元，年为172800，即：一般情况下，按计划总投资10万元计，8月即可收回全部投资。

**书店创业项目策划书篇二**

一， 活动前言

1，协会简介：

(活动开始由会长发言介绍本协会内容背景。)

2，活动意义：

作为青春的代言人，大学生总是奔放着年轻的活力，充满着对生活的热情。为了丰富我协会的文化生活，提高大学文化品位，展现大学精神风貌，展示社团风采，营造一个良好的校园文化气息，给学生提供一个展示自我才华和特长的舞台。

二， 活动主题：

1，展现青春本色

2，构建和谐团体

3，彰显个性魅力

三， 活动组织：

it协会

四， 活动对象：

全体it协会成员

五， 活动时间：

(待定)

六， 活动地点：

北海职业学院校区

七， 活动形式：

可以自由组成小组，或个人。

八， 活动内容：

歌唱，舞蹈，小品，相声，时装绣等，要求内容健康向上即可。

大学校园活动策划书大学校园活动策划书

九， 活动规则：

由大众投票和评委打分。大众投票占六分，评委占四分，满分十分。

十， 活动奖励 ：

1，奖品：

纪念笔或笔记本。

2，励名次：

奖励前十名。

十一，活动报名：

1，报名处：( 待定)

2，报名方式：直接报名

十二，活动流程：

1，观众入场完毕，会场一切准备就绪。

2，相关评委入场就坐。

3，主持人宣布活动开始。

4，对来宾表示感谢。

5，节目表演。

6，学生代表讲话。

7，主持人宣布活动结束。

8，播放歌曲《我相信》，嘉宾退场。

9，观众离席。(工作人员留下收拾会场)

十三，工作人员及项目组织：

1，宣传组：(人员待定)

负责做好活动策划宣传。

2，节目组：(人员待定)

负责节目彩排和节目表演顺序，完成主持人及评委的选拔。

3，礼仪组：(人员待定)

负责给评委上水，颁奖。

4，舞台组：(人员待定)

负责舞台所需物品。

5，采购组：(人员待定)

负责奖品及活动所需食品的购买。

6，安检组：(人员待定)

负责安全问题及突发事件。?

7，机动组：(人员待定)

随时听从安排，辅助活动的顺利完成。

注：(各人员必须留有联系方式，以便工作联系需要。)

十四，活动预算：

1)资金支出：

1，奖品：50元。

2，食品：(水，瓜子，饼干，糖果，水果等)300元。

2)资金来源：

协会来出

十五，活动注意事项：

1，确保无任何安全隐患。

2，各负责人做好自己工作的基础上互相帮助，维持活动气氛，使活动有序，成功的举办。

3，活动期间工作人必须佩带工作证，主持人除外。

4，活动结束干部留下点名并收拾会场。(特殊情况向请假)

5，确保所有设备的运行，特别是有关电的设备。

6，确保应急的准确到位，并具备处理突发事件的能力。

策划人：it协会策划部成员

潘婷婷

**书店创业项目策划书篇三**

一、创业概要：

本创业计划是关于在渝北校区开设一家二手书书店的方案。本方案的主要业务是旧书的收购，筛选，二手书的出售及出租。目标市场是西政校内的大学生，以旧 书的收购与卖给收购站之间的价差、二手书的售价、租金为主要的利润来源。本书店首先是采取个体户的经营方式，打造自己的品牌商标，价值理念。等到时机成熟，将会组建公司并实行连锁经营方式。

二、创业宗旨是：

把书籍高效率的回收再利用，让有价值的书籍在人们手中流转起来。

背景：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”，书可谓是个好东西。目前市场上有大量的新书上市，当然亦有好多旧书被当做废纸处理掉，就这样直接把旧书处理掉，是不是太浪费资源了呢?是不是不利于环保呢?要知道纸的生产过程中不仅需要耗费大量的林木资源，而且产生了一定的环境污染等等，在印刷的过程中也不仅容易造成大气的污染而且危害了工人的身体健康。那么如何减少书籍的浪费就显得尤为重要。

其中解决这一问题的主要渠道就是旧书的回收与利用。在这我们的公司从事的也主要是旧书的收购、筛选、出租或出售。可谓是既克服了旧书贵的特点又避免了资源的浪费。

三、市场分析

1、市场的分析 因我校处于比较偏僻的地区，距离市中心的距离较远，对学生而言买书极为不便。并且新书的价格一般都比较高，而学校以及校外基本上又没有比较规范的旧书店。再加上学校有最广阔的旧书来源市场——大四毕业生以及大二大三的学生。另外校内学生对旧书的需求也是很大的，如自考、辅修、英语四六级、司法考试、公务员、考研、各类证书的考试书籍及其资料、杂志等。因此在校内成立一家旧书店是非常有必要的，一旦有了总够的资金也可以扩大规模，在其他的大学也开一系列的旧书店。

2、市场的定位 旧书的收购对象主要是针对即将毕业的大四的学生，而自考、辅修、英语四六级的书籍则可以针对大二大三的学生收购。收上来的书要进行挑选，将有价值的书籍留下，没什么价值的直接卖给收购站或二手书回购市场;有价值的整理出不同的类别以便出租或售出。销售的对象主要也是针对大一、大二、大三。另外可以进一些新书或一些辅助资料来出租或出售

3、竞争对手 校外的一些书店主要是出售新书及一些复习资料，可能会影响我们复习资料的销售，但是对于那些在市场上断货的旧的比较有价值的资料我们则占绝对优势;校外或校内可能也存在一些旧书摊，相比较而言，我们是新入行者，各方面存在着经验不足的劣势，但我们是比较规范性的产业链，由于我们收购的价格比较低，小学教师师德论文，那么我们就可以以比较低的价格优势压倒他们。

四、产业链及经营与服务

(一) 旧书的收购及出售：

(1)针对大四的毕业生，他们的书籍按斤收购，根据书籍的可再利用程度，大学生党员自评总结，确定旧书的收购价格，通常情况下西政一届的毕业生有20xx人左右，据调查有85%的同学会选择将其书籍在我们这以高于其他收购者的价格卖给我们 ，平均每人会卖掉50斤。通常我们以1.1元/公斤的价格收购，从中选出的有价值的书籍很多，但其中本专业的教科书占30本，我们以1元一本或是按一折销售;辅修及自考的书籍、四六级词典、习题、考研、司法考试、公务员书籍占15本，是以3折来出售。

(2)针对于其他同学的书籍，我们可以在每个学期结束之后收购一些辅修的书本;在自考结束后的1、4、7、10月份收购一些自考的书籍及复习资料;在每年的6、12月份收购一些英语四六级的词典或资料;而这些书收购可以按照每本多少来收。这种情况不提供上门服务。通常辅修的书籍、自考的书籍我们是以1折来收购，以3折来出售 ;复习资料则是以1元两本的价格来收购，以1元1本的价格来出售;英语四六级的薄的词典以2元收购，厚的大词典可以以5元来收购，以10元来出售;四六级的卷子则是以1元两本的价格来收购(如果已经做过80%以上)，否则是以1元一本的价格来收购(如果做过的题目不超过20%)。

(3)针对过期杂志，我们可以从大四的旧书中挑选出来;另外，在我们和图书馆馆长的协商下，馆长大力支持我们大学生自主创业，并愿意与我们大力合作，将卖掉剩余的杂志赠送给我们。对于普通的读物，如《读者》、《青年文摘》等我们可以以1.5元两本的价格出售;对于财经、政治类读物，如《昕薇》、《新财经》等我们可以按照2元一本的价格出售。

(4)旧书的收购时间

①在大四毕业的前夕，通常是在四月份初到五月份中下旬，赶在他们自己摆摊出售或其他收购者之前

②如果学校有调寝室的政策，则可在调寝室的时候抓住时机

③对于那些零散的学生卖书，如果书籍不是太多，他们可自行前往书店卖掉

(二)、无价值书籍的处理

对于我们收来的大四的旧书中，绝大部分都是专业书籍和考试所需的书籍;剩下的无价值的书籍估计占到我们所收书籍的20%,我们可以1.6元/公斤的价格卖给比较大型的书籍收购站

(三)、旧书的出租或交换

通常我们是以0. 05元/天的租金来出租书本的，习题或复习资料一般是不出租的，出租前要交书本定价的30%作为押金，如果按期还书，则押金退回;如果超过了预定期限，则一般以一个星期为宽限期，但在宽限期内以0.2元/天来收取租罚金 ，超过宽限期则押金不予退还。对于换书而言，顾客将带来的书籍可与价格相当的一般书籍进行对换使用(书籍价格一般不超过 40元)，手续费为原价的 8%，对于比较热门的书籍，则手续费为原价的13%;价格不够的，按差价的150%补足;并且书店中贴有小贴士:交换后，概不退还;租出的书籍如果有恶意毁损现象，扣除押金的20%。

五、场地的选择

由于这个活动是大学生自主创业，国家是相当的支持，所以对于仓库，学校可以免费提供，比如三教下面的长期不用的场地及图书馆下的那块场地;而对于书店的选址，由于目前处在试运行阶段并且没有足够的资金，所以只能够选择一个书店，考虑到北苑离比较热闹的大街比较近，人流量比较大，故暂时选择在北苑开一书店，如;北苑食堂三楼，当然有一楼就更加合适了，暂定为1000元/月的租金

六、管理者及其组织

(1)总负责人进行总体规划，确定发展战略并实施运营，研究具体措施，协调各部门之间的关系

(2)宣传策划部主要是负责广告宣传及策划，以及联络媒体进行宣传;

(3)旧书回购部主要是负责旧书的收购，筛选，大学生简历模板，以及将筛选出来无价值的书籍卖给比较大型的旧书收购站;

(4)旧书的销售部主要负责将筛选出来的有价值的书籍运送到书店上架，并监督日常的图书的销售、出租、交换等业务，另外还要负责网上销售这一块;

(5)财务管理部主要是负责整个业务流程中所发生的会计、投资、现金流、借款等的账簿的记录和现金账户的管理，并定期的拿出财务报表，分析财务状况并提出意见。

七、营销策略

初期，我们是以店面和网络两种方式对外开放，在此之前我们要做好充分的宣传工作：通过制作大型的海报，发放宣传单及通过网络上的qq群等进行宣传;利用媒体的宣传，因为我们的公司属于典型的大学生创业，应该是能够吸引媒体的眼球以及引起社会上的重视，进而达到宣传的目的;将我们的书目等情况公布出来，吸引同学们的眼球。

在销售阶段，我们可以实行会员卡优惠制度：会员卡、银卡、金卡

(1)会员卡。通过积分的方式办理，在我们这消费十次以上或消费满三十元即可免费办理会员卡，成为淘宝书店会员卡后，书店的会员日(即每月的开业日为会员日)当天可享受九折优惠，平时享受折优惠

(2)银卡。消费积分满50元或以5元为成本费来办理会员卡，在会员日享受八折优惠，平时享受九折优惠

(3)金卡。消费满一百元 或以20元为成本费即可办理会员卡，在会员日享受七折优惠，平时享受八折优惠

(4)我们将定期捐送图书或资金给山区的孩子们或慈善机构

八、财务计划

设备购置费：4杆秤：4\*80=320元

一辆三轮摩托：3600元

一台电脑及软件：4000元

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