# 2024年个人创业计划书(优质13篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-13

*计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。个人创业计划书篇一在诸多创业中，大...*

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**个人创业计划书篇一**

在诸多创业中，大家都首先会想到的是餐饮业。确实相对来说餐饮业比其他创业项目要多的多，毕竟人是要吃饭，吃饭就有我们的创业机会，就看我们如何去把握如何去准备了。干餐饮业的饭店，酒店很多。但是都各有各的特点和优势。我要创的是，目前还没有的餐厅。名字就是女士餐厅。下面我就来简单介绍一下我的计划。

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。

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。

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。

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。

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。

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：

**个人创业计划书篇二**

伴随着历史的变迁，经济与社会得到高速的发展，人民物质需求与精神需求愈演愈烈。目前，饮食头痛的问题是众口难调，口味各异，各省市、地区之间在饮食方面有些需求甚至截然不同。因此，自助餐行业在种种情况下脱颖而出，成为现代都市人比较喜欢的饮食方式之一，它既可以省略点菜的麻烦及时间，同时，它还能在有限的时间和空间内尝尽各式各样的美食，挑选适合自己口味的佳肴美味。

随着贵阳经济的快速发展，生活节奏的不断加快，并且迎合转变为工业强省这一良机，大量工人、务工农民的不断涌入以及各高等大学逐年扩大招生范围等都为自助餐行业提供了坚实的后盾，自助餐这种饮食消费行为将会越来越受到人们的喜爱，并且逐步流行开来。怎样才能迎合本地的特色，这是一个必须处理好的问题，而且需要不断摸索和讨论。现在有些酒店不重视自助餐市场，造成我市自助餐行业半死不活，许多经营自助餐的店及一些快餐店里，只有少数长期经营，有很多酒店或者快餐店只有在特定的节假日和会议活动时才经营自助餐，这种经营方式单一，从而导致自助餐行业在食物及酒水的提供上显得杂乱无章、配置不合理。因此，征对当前我市自助餐行业的种种缺陷，搞好自助餐行业显示出巨大的市场潜力，在做好、做大、做强的基础上将会呈现出一片欣欣向荣的景象。

店长一名，副店长一名。

可将餐厅分为以下几个区域：

1.顾客用餐区。在用餐区，除了配备足够人数的服务员外，还应指定一名用餐区经理。

2.食品制作区（主要是针对本餐厅额外增加的主打菜食品制作）。由厨师长具体负责内部食品制作工作。

3.仓库（原材料存放区），由仓库长具体负责好原材料的采购以及分类存储，并且负责登记好每日从仓库流进流出的数量。

由于本店刚起步，本组一共有六名组员。除去两名店长与副店长，还剩四名组员。在餐厅五个区域内，除食品制作区需要聘请两名厨师外，其他区域均可由组员负责。收银区由固定的组员负责。剩下三名组员轮流负责用餐区与餐具清洁区的工作，根据营业时间得知的客流量来分配人员，当用餐顾客多时，由两名组员负责用餐区服务，一人负责餐具清洁区。当临近打烊时，由一名组员负责用餐区，另外两名负责餐具清洁。仓库由店长负责，副店长协助。

（一）产品：欢乐自助餐厅虽初步经营，为了突出欢乐我们尽可能提供不同种类的食物以满足顾客的需求，待餐厅发展壮大后我们将不断开发新产品，以适应市场发展的需要。自助餐厅目前提供的产品有：

蔬菜类：白菜、青菜、韭菜。

肉类：猪肉、鸡肉、鸭肉、鱼。

蛋类：鸡蛋、鸭蛋。

混合菜类：木耳、海带、土豆、西红柿、香肠、火腿。

点心类：面包、、热狗、炒饭、蛋糕。

水果类：香蕉、菠萝、西瓜、木瓜、柑橘、樱桃、葡萄、苹果。

酒水类：咖啡、红茶、可乐、果汁、矿泉水、啤酒。

（二）服务：优质的服务是企业生存的重要法宝，能给企业带来良好的形象和信誉。

1.餐厅内服务：在准备食物时，务必要注意保证供应、务必注意保鲜。同时，还必须注意食物的卫生以及热菜、热饮的保温问题。在充分尊重顾客的自由活动、自身的积极性和主动性的前提下，随时准备为顾客解决问题，提供必要帮助。

2.餐厅外服务：本餐厅提供电话咨询服务平台，你可以提前预定，服务后反馈意见。网络服务平台，建立本餐厅网站，让你可以在里面了解本餐厅情况，你可以在里面留言，发表意见及建议。

四、行业及市场调查

1.市场定位

以特色的自助火锅系列打入市场，在与现地区竞争对手不同产品服务的同时，更以新意的产品和周到的服务吸引更多年龄阶段和层次的消费者。

2.目标市场

3.行业情况

（1）行业发展背景

（2）行业发展情况

据了解，贵阳的自助餐店有一定的数量，如白纪念塔9中旁边的巴西烤肉，公园路的禾渡寿司，喷水池的欢乐pizza，通达饭店顶楼的旋转餐厅，云岩区富水南路的好伦哥，喜来登自助。小十字上去一些的金田宫的韩式烧烤资助，金阳的世纪金源大饭店，丽豪大酒店海鲜自助等等。贵阳的自助餐大多是一些大酒店有供应。

自助餐在贵阳发展有一定时间。市场日益成熟，并在酒店行业竞争激烈。而纯粹的自助餐店迄今不过聊聊数家。据了解云岩区较为有名的类似店铺有老谢妈自助餐、奥罗马西餐厅。随着人们生活节奏的加快，而此类的市场需求量日益增大。市场决定行业，此背景下行业必定会得到扩大和发展。

（3）行业的技术壁垒、贸易壁垒。由于市场需求量大，在把好产品质量关，提高服务质量的基础上公司有很大发展机遇。机遇和挑战并存，公司进入市场，带来冲击和市场压力，作为地区老品牌可能会采取相应措施。公司可能面临来自其他品牌的价格打压、频繁优惠活动等等问题。成为公司起步阶段的贸易壁垒。而公司运作上轨道后则此等问题将不会成为公司运作的主要矛盾。公司主要矛盾由“初进入市场各方面经验不足与老品牌市场稳固之间的矛盾”转化为“消费者日益增高的生活品味和公司产品及店面装潢更新速度之间的矛盾”。

同时在开业初期的客户来源，后期稳定消费群体也是公司将面临的问题。公司决定，首先在开业初期充分利用各股东在地区的人际关系，招揽顾客初步打开市场。同时在店面装潢上力争有新意，有档次，有吸引力通过店面装潢吸引其余大部分客户。其次，强调店内服务质量。务必让客人得到最优质的服务，打造良好口碑，争取回头客。再次，开业初期推出一系列优惠及有噱头的活动，吸引眼光。并在以后不定期推出一些活动，保持客户新鲜感，稳定原有客户的前提下，争取更大客户群。

（4）行业市场前景分析与预测。公司在行业上的主要竞争对手是已有名气的自助餐店铺。市场份额方面。从市场方面来看，面对一个相对较大的市场。市场的饱和度远远不够，确切的说求大于供。在与其他家同等级的情况下我公司的进入会在市场中占相当一部分的市场份额。从地域方面来看，公司选择在城区与郊区的交汇点，当地人口和流动人口较多的地段。这样我们慢慢做好做大，可以更好的发展。

1.营销方法

在营销手段上，本自助餐厅主要采取一下集中方法：

关系营销

公关人员做好相应的公关活动，在广大顾客和非顾客中间树立好餐厅的公众形象和信誉度，可以对老顾客实行积分优惠，优惠条件按其积分多少合理制定。

个性营销

本自助餐厅之所以与其他自助餐厅不同，在于它在提供自助餐的同时，还为客人提供了就餐座位，可以让顾客吃的是自助餐，享受的确实正餐的待遇。餐厅内还可根据不同的氛围设置相应的的音乐，温馨的灯光，配菜配汤要尽量做得有特色，有别于其他类似的餐厅。

绿色营销

在营销过程中，顺应时代可持续发展的要求，注重地球生态环境保护，尽量以绿色蔬菜为主，减少一次性碗筷的过度使用，处境经济与生态环境的和谐发展，以实现餐厅利益、消费者利益、社会利益和生态环境利益的协调统一。

2.规避风险

营业过程中可能遇到的风险和控制手段

客户源不足或不稳定的风险

针对客户源不足或不稳定的问题，本餐厅主要从宣传工作、店面设计、服务质量、产品质量等方面做改进。在前期宣传上做好并且做足工作，宣传方式多样化，创新化；店面设计要符合主要消费群体的年龄特征、心理特征等，店面的装修不仅要力求吸引消费者的眼球，还是稳定客户源的一个重要因素因素；要不断强化服务质量，任何时候都要奉行“没有不对的顾客，只有不够的服务”这句话，记住“微笑”是营销的最重要法宝；产品是稳定或扩大消费群体的最关键的因素，所以在客户源不足或不稳定的营销风险上，本餐厅以提高产品质量为本，做到“卫生、健康、安全”。

经营管理风险

管理层人员在经营过程中，不免会做出一些不合理甚至是错误的决策，如何控制或改善这些决策，让餐厅在持续发展的方向上良性运转，是本餐厅发展的方向和指南。首先，在权利分配上，合理授权，任人唯贤，定期召开管理层会议，述职报告，并计算财务运行状况；其次，管理人员要善于用权，合理用权，若在经营或其他方面有重大失误并给餐厅造成重大损失的，餐厅最高领导人可召开职工大会并通过和职工协商选取新的管理人员，情节严重的可扣除其当月的所有提成或奖金等。

支出组成

房租：预计每个月要一万。

工资：两个厨师各3000元/月，服务员1500元/月。

**个人创业计划书篇三**

沼气池的市场应用

1 自党的十一届三中全会作出了实行改革开放的重大决策改革开放以来，我国经济建设确实达到了空前的提高，中国人民的生活水平也有了很大的改善。这从根本上解决了人民的生活水平问题，但是随之而来的却是环境方面的问题。如果要对此有所改善我们就必须对此采取一定行之有效的策略。

2 现在我国人民使用最多的仍旧以化石，生物作为生产，生活的主要能源，虽然这种能源比较“丰富”，但它也并不是取之不尽用之不竭的。并且这种燃料在燃烧时总是会释放出一定量的co2的同时也释放出了巨量的硫化物等气溶胶。这种气溶胶会遮挡部分阳光到达地面，因此使地面气温降低，起到冷却作用。其数值据ipcc估计可达-0.5瓦/米2。即相当于co2增温效应(1.56瓦/米2)的1/3，比甲烷的增温效应(+0.47瓦/米2)还略大。主要根据这个改进，ipcc在l996年公布的第二个《报告》中，把21xx年co2倍增后全球平均气温的升温值从1.5℃-4.5℃，修改为1.0℃-3.5℃。评估报告中还指出，由于海洋的巨大热惯性，到21xx年这个增温值中大约只有50%-90%得以实现。

3 由相关资料模式计算结果还说明，全球平均增温1.0℃-3.5℃不均匀分布于世界各地，而是赤道和热带地区不升温或几乎不升温，升温主要集中在高纬度地区，数量可达6℃-8℃甚至更大。这一来便引起另一严重后果，即两极和格陵兰的冰盖会发生融化，引起海平面上升。北半球高纬度大陆的冻土带也会融化或变薄，引起大范围地区沼泽化。还有，海洋变暖后海水体积膨胀也会引起海平面升高。ipcc的第一次评估报告中预计海平面上升70-140厘米(相应升温1.5℃-4.5℃)，第二次评估报告中比第一次评估结果降低了约25% (相应升温1.0℃一3.5℃)，最可能值为50厘米。ipcc的第二次评估报告还指出，从19世纪末以来的百年间，由于全球平均气温上升了0.3℃-0.6℃，因而全球海平面相应也上升了10-25厘米。

全球海平面的上升将直接淹没人口密集、工农业发达的大陆沿海低地地区，因此后果十分严重。1995年11月在柏林召开的联合国《气候变化框架公约》缔约方第二次会议上，44个小岛国组成了小岛国联盟，为他们的生存权而呼吁。

此外，研究结果还指出，co2增加不仅使全球变暖，还将造成全球大气环流调整和气候带向极地扩展。包括我国北方在内的中纬度地区降水将减少，加上升温使蒸发加大，因此气候将趋干旱化。大气环流的调整，除了中纬度干旱化之外，还可能造成世界其他地区气候异常和灾害。例如，低纬度台风强度将增强，台风源地将向北扩展等。气温升高还会引起和加剧传染病流行等。以疟疾为例，过去5年中世界疟疾发病率已翻了两番，现在全世界每年约有5亿人得疟疾，其中200多万人死亡。

4 对于城市人来说，现在他们在都已解决了物质方面的基础上他们就会想方 设法的去寻求更加健康的生活方式，然而对于100%的家庭来说，现在由于房价太贵的情况下他们不可能特意腾出来一家房子来作为厨房，以此来减少受到煤烟的危害，因此我认为能够满足他们这种家庭的能源就应由沼气这种清洁能源来取代了。

5 而对于农村来说，所有物品只要便宜就好，因此，在此之前他们总是利用家中现有的资源——秸秆，然而这种能源的缺点就是不仅燃烧效率不高，而且这种能源在燃烧的同时会释放出大量的要害气体，包括so2、co2等，so2就是产生酸雨的主要原因;co2就是导致温室效应最最主要原因。但是他们不明白的就是：他们现在使用的能源如果改变一下形式就可能使能源得到更充分的燃烧，这样他们就真正使他们现在使用的能源有了用武之地，如果做长远来计算对农民朋友们来说他们不但不会多花钱，反而会节省一笔不小的开支。我相信如果他们能够认识到这么一点他们一定会正想使用沼气这种能源的。

2 同样我们会找一些投资商，为了得到他们的信任我们会给他们看我们的创业方案，尤其是让他们看到我们能够挣钱的点。

1 我们最大的优点就是能够服务周到，现在农村方面主要遇到下面问题：

1.1 现在的农村主要劳动力越来越少，年轻力壮的青年或者中年都到远方打工，一年回来一次，更有甚者带着小孩出去几年回家一次。农村留下的只有老年人。

1.2 老年人一般多有这样的想法：“孩子多在外面，多不回来，我老两个在家烧点草还不行?”挖洞是挖不动，出钱用机器挖又舍不得出钱。进出料就更不行了。

1.3有的老年人会给远在外面的孩子打电话，由于沼气安全知识宣传不到位，年轻人为了安全不愿意建。

相对于上面这些情况，我们则会专门设立一个服务机构，特地来解决上面这些种情况，从而得到广大朋友们的支持，进而推动我们的事业。

(1)尊重餐饮业人员的独立人格。

(2)下管一级:上级对下级进行规划管理,下级应服从上级的工作指导,尽力完成上级发放的任务.

(3)互相监督: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.

(4)营造集体氛围:既要上下属感受到大学生饮食联盟纪律的严明,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.

(5)公平对待,一视同仁,各尽所能,发挥才干

(1)招聘本工作须要的人员到职与离职人员的相关办理

(2)各类人事资料的汇总,建档及管理,员工档案资料管理

(3)员工请假,调休假作业,出勤状况,稽查,统计作业

(4)员工考勤,督导并薪资核算

**个人创业计划书篇四**

1、主要经营范围

以西式、饼干、中西点、冷饮等为主营产品，集生产、销售、配送、服务于一体。并专门开辟了休闲区域，设置很多造型别致的座椅，为顾客提供优美音乐及书籍。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。在价格定位上遵循薄利多销，以“高雅的环境，优质的服务”赢取利润回报。

2、经营宗旨

甜美、、时尚。为朋友聚会，聊天，饮食，休闲，提供一个高雅，温馨，舒适，安全的场所。

3、经营方式

店内选购：顾客在货价上自行选购完毕到卖台买单。

店内品尝：顾客在卖台点单，由服务员将蛋糕、饮料送到顾客坐的地方，吃毕买单。

送货上门：与附近写字楼洽谈，与他们签定长期配送服务。一般为下午茶时间。

1、产品

糕点类：主营西式蛋糕、手工饼干、中西甜点、面包等（均为店内自行生产）饮品类：主营咖啡、茶品、杯装可乐、牛奶、各色鲜榨果汁，奶茶等；副食类：特色爆米花，瓜子，花生，豌豆等； 免费类：杂志，报纸，大厅提供优美音乐。

2、分析

本店应设置在社区及写字楼附近。因为固定消费群体，消费相对稳定，上下班时间人流量大，所以本店设在上饶市中山路溢洲大厦附近。

3、店面布置

店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟个人经营蛋糕店书个人经营蛋糕店创业计划书。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。本店不像大多数蛋糕房那样，将操作间展示在窗口，而是在店铺的落地窗前加了一套很有小资情调的桌椅，让人远远看去更像是一个精致的咖啡小店。店面内为了显出明亮和精致，时在灯具购买上下了不少的功夫，店铺的墙壁上则挂上了一些国饰。操作间设在店铺最里端，同样采用了大量的灯光，以使得操作间显得清爽、干净而明亮。

1、目标顾客描述

由于本店生产的糕点既包括一般的蛋糕也包括精致糕点，所以目标顾客为喜爱蛋糕甜品的各类人士，包括时尚男女和为家庭购买的人。

2、市场介绍

虽然周围有一些超市和副食店、菜市场，但是蛋糕和面包的销售却很少。如果不单纯做蛋糕，而是加入一些新鲜烤制的面包，说不定能够吸引上班族购买面包当作早餐，这样可以扩大自己店的影响力。并且社区的居民是固定的消费群。

3、竞争对手的主要优势

经营多年，市场占有率大；附近居民区多，消费群稳定；口感优良。

4、竞争的对手主要劣势

产品较单一，地处较偏僻，无法吸引新顾客群不提供在店内品尝及配送服务。

5、本企业相对于竞争对手的主要优势

店面时尚，产品丰富，易吸引时尚青年；店堂内有桌椅及优美音乐，为顾客提供了完善的就餐环境。拥有新鲜的经营方式――配送服务，为附近写字楼提供了方便。

6、本企业相对于竞争对手的主要劣势

新开张没有稳定顾客群，附近居民接受需要一段时间；店面租金较贵。

1、活动

在新年、节、节及西方的，等重大节日，在店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对本店产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有小礼物、优惠券及最新产品品尝券。

2、促销手段

店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在300元以下的愿望，帮助顾客实现。店内常备各种小礼物，如卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

3、会员制

凡一次性在本店消费满80元的顾客可申请会员卡一张，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品8、8折优惠。

4、传媒广告

考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在下班回家时，下发宣传单，设点宣传并接受咨询个人经营蛋糕店创业计划书。

1、人事

本店每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员、店堂清洁人员和制作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人员各1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；蛋糕加工制作人员设置2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

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

3、管理理念

（1）尊重餐饮业人员的独立人格

（3）互相监督：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或见解、

（5）公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

4、管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入蛋糕店。

**个人创业计划书篇五**

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。

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。

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。

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。

(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)。

建筑面积100平方米，开1间大点的门面商铺。

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。

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。

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。

**个人创业计划书篇六**

第四年11030140

第五年14030170

\*第一年的数据为预售会员数。

会员费的制定

会员费

首次入会费600元

每月会费60元

由于我们经营的地区内没有其他公司提供类似服务，我们只能参考上海的价格。由于上海与杭州的人均收入的`差别，我们的收费标准比上海要低一些。

财务预测条件

面积200平方米

租金6000元/月

设备合计:70000元

1.空调等xx0元

2.电脑30000元

3.软件xx0元

装修费100000元

人员工资138000元/半年

预计广告费15000每半年

营业收入(每半年)10%增长率144000

1.大学生400元/人10人/月

2.白领1000元/人20人/月

营业成本(租金半年计)36000元/半年

其他费用1000元/月

预期损益表

单位:元(每半年计期)

项目期数12345678910

利息0000000000

第六部分融资说明

资金需求量及资金的用途：

本公司尚需融资30万元，用于聘请优秀的设计师和营销人员，以及设计软件的购买。

投资方的监督和管理权力：

投资方有权参与公司的经营管理，公司定期将财务报表报送至投资方。

如果公司没有实现项目发展计划，公司与管理层向投资方承担哪些责任?

退出方式：

三年后，本公司将进行二次融资，如不顺利，本公司将回购股份;

其他：

\_\_\_本公司在发展过程中可能遇到的风险(包括政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、财务风险、投资风险、对公司关键人员依赖的风险等。)

公司未来3~5年在研发资金投入和人员投入计划(万元)

年份第1年第2年第3年第4年第5年

资金投入

人员(个)1313131518

保密承诺

本商业计划书内容涉及本公司商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。本公司要求投资公司项目经理收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本公司同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

**个人创业计划书篇七**

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2024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。

**个人创业计划书篇八**

广告是成功宣传一个企业强有力的手段，从现代营销角度看，酒香也怕巷子深.要想广告计划成功，有效果，那么就必须得找个优秀的广告公司来.由于论坛里有很多广告，而且论坛禁止发广告，给论坛管理带来了很多麻烦，天下广告公司成立后，可以规范广告类别，并由专门人员负责管理，这样不但给论坛减轻了管理负担，同时规范了广告市场，我们会按照广告类别分成相应的类，这样店铺和公司会更好的宣传，又使消费者及时得到最新的信息，同时又减轻了论坛管理的负担。积极参加政府统一组织的各项集体活动。可以说是一举三得。根据便宜啦的现状以及以后发展的趋势.

请承办广告公司，具体策划如下:

为店铺和公司增加收益，为店铺和公司品牌和形象添翼。

广告公司将承包创业城市各个版面的发广告的权利.

并且给我们开放一个独立的版块。这样会分担便宜啦创业城的工作，我们也会把精力完全投入到便宜啦的广告策略。

一期工程：

给我们权利在各个版面发广告。给我们提供一个广告区的独立版面，把广告区分为店铺广告类，与公司广告类与其他广告类。我们广告公司申请发布广告的权利主要有以下几个地方：

1.1创业市场:这里给我们开放一个公告版，鉴于现在便宜啦的条件，给我们开个发布公告的权利就可以。将所有店铺以及公司的招聘信息发到各个版面.并且与我们的独立版面做了链接。

1.2各个居民区街道:这里我们同样需要一个公告版，只发布便宜啦店铺，以及新公司的信息，以及店铺新产品问事，招聘。

版块将包括店铺广告类与公司广告类。店铺广告集体分类如下：

2.1供信息：

2.2求信息

店铺与公司发布招聘人员的信息。公司广告分类暂时只有一个创业物业公司，等到公司多了才能做到具体分类。

2.3其它

这里将主要发布外部的广告信息。

二期工程：

二期工程需要便宜啦政府的资金与技术的大力支持，将我们的独立版面，按照我们的设计进行更改。并加强功能，采用图片，与强大的flash，来做新版面。分为七大版块，分别如下：

1.推荐位：

2.店铺广告位

3.公司广告位

4.广告具体分类位

5.其他外部广告信息位

6.最新广告信息位

7.知名店铺位

8.滚动广告位

9.信息查询系统，供，求，其他

版面设计待到技术与资金成熟时在公布，以确保秘密。

职务人数月薪(元)总计(年)

总经理1

副总经理2

技术总监1

市场总监1

市场营销员5

有卖点，才有市场，好的卖点是广告核心价值的外在表现，也是传递给销费者的最重要的产品信息.

我们的广告不紧可以对产品的传播，品牌树立有不可估量的拉动效应.

在产品高度同质化的时代，必须为企业的品牌在消费者的心目中占据一个独特而有利的位置，当消费者对该类产品或服务有所需求时，看准，全国公务员的共同天地我们会在第一时间解决.企业的品牌就能够在消费者的候选品牌类中跳跃出来。广告定位是每个产品面市前最核心的内容。正确的定位几乎决定企业是否能够成功，我们愿意为您提供缜密而科学的定为.同时广告可以让你达到新的卖点.只要有市场，就一定有广告，我们的广告市场有着巨大的\'潜力。

我们广告公司将严格遵守便宜啦的每项规定，坚决不做违反便宜啦各项法规的事情。密切与便宜啦各个公司，社区，店铺进行友好合作。

6.1创业市场：在这里店铺发布广告信息，2cyb/条公司发布5cyb/条，其他发布根据信息量大小收费。

7.1社区街道：店铺公司其他都是1cyb/条。但是信息有限制。

7.2可以包月，包周发布广告。

7.3我们要求前期申请创业贷款5cyb，承包期限为12个月。每个月向便宜啦上交5cyb。

1.市场细分部分是由：张静分析的。公告版是由张启峰提出的。

2.图片：

3.广告服务

广泛性:24小时连续播出，任何人在任何地方均可随意在线浏览

节省性:收费低廉节约成本，随时更改广告内容，绝无资金浪费

互动性:受众群体主动点击想了解的信息，商家在线查询得到反馈信息

目标性:不同广告内容针对不同受众，通过点击直达可能用户

计量性:精准统计浏览量，受众群体清晰易辨，广告效果立显

感官性:图文声像多种形式应用，多媒体技术令人身临其境

附录：看准，全国公务员的共同天地

为了使我们便宜啦创业城更好的发展，天下广告公司采取和平公正的竞争方式与创业城里其他的广告公司互相协作，共同发展。把便宜啦创业城的广告行业做大最好。

**个人创业计划书篇九**

市场定位和目标顾客群的年龄，性别，冰淇淋口味，顾客消费心理及文化背景相关。

年龄定位：主要顾客群的年龄分布在12岁—35岁之间，由于每部分人群的需求不同，因此仍需要进行细分。12岁—18岁的人群对价格便宜，口感较好的冰淇淋感爱好；18岁—25岁的人群对新奇特，但价格在50元以内的冰淇淋感爱好；25岁—35岁的人群对口感好，品牌效应强的冰淇淋感爱好。

性别定位：由于主要顾客群中女性顾客占有很大的比例，因此冰淇淋的口味多以巧克力，草莓，蓝莓，纯奶油，香草，西点式，花卉为主。

口味定位：巧克力，草莓口味比较适合25岁下列的人群；蓝莓，香草口味比较适合25岁以上的人群；纯奶油的冰淇淋更适合脑力工作者。

消费心理及文化背景定位：选择高档冰淇淋的顾客，追求品牌，情调胜过追求口感；选择中档冰淇淋的顾客，追求的是口感；选择低档冰淇淋的顾客的目的是解暑消渴。通常消费者，包含中小学生会选择低档的冰淇淋；大学生，白领女性会选择中高档冰淇淋；高收入人群会选择高档冰淇淋。

一般适合开冰淇淋店的方面有：商业街，商场，超市，学校附近（距离学校不超过1000米），校园，酒吧，办公楼，加油站，机场，火车站，地铁站等场所。

按地点划分：商业街，商场适合开设价位在25元—50元之间的冰淇淋店；超市，学校附近，火车站，地铁站，加油站适合开设价位在3元—25元之间的冰淇淋店；酒吧，办公楼，机场适合开设价位在50元及以上的冰淇淋店。

按外界因素划分：店面的门口最好紧邻马路，高峰时人流量为100人/小时，车流量为200辆/小时为最佳。店面最好选择距离美容店，服装店，首饰店，超市不超过500米的方面，因为消费冰淇淋的主要人群是女性，冰淇淋店设在附近能够吸引目标顾客。

按店面朝向划分：店面门口的方向最好是朝南面以及东面，一是白天时，南面的光线明亮，而且光照时间最长，容易吸引顾客目光；二是多数顾客逛街时习惯朝右面看（朝东侧看）。

以上便是冰淇淋店创业计划书，希望对你开店有帮助。

**个人创业计划书篇十**

2）基本数据

3）产业（大环境）状况与未来

4）经营计划5）优势分析

5）风险评估

6）财务预估

7）总结等几大项目。

至于所谓的格式型则多有其特定用途且样式较富变化，不论是申办贷款、研究计划、申请补助或特殊标案规格等，虽然每种格式会因受理单位及活动的内容而不尽相同，但透过表格问答方式来规范送件数据内容的标准化却是格式型计划书的共通特点。

至于计划书的组成部份，应至少包含：

1）二至三页的计划摘要

2）营运计划书本体及相关附件

3）简报文件格式的计划书及

4）问题集等四种文件。如此的组成，不管是一对一的说明或是一对多的简报，不论是初次见面的简短介绍或是第二次会晤后的深入对谈，绝对能让想创业的你应付自如并有效地提升达成目标的机会喔！

1．计划摘要

计划摘要列在创业计划书书的最前面，它是浓缩了的创业计划书的精华。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做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；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；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：（1）企业所处的行业，企业经营的性质和范围；（2）企业主要产品的内容；（3）企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；（4）企业的合伙人、投资人是谁；（5）企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

2．产品（服务）介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。通常，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。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）作出详细的说明，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。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：

（1）顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

（2）企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

（5）企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。 产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3．人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业计划书书中，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。

4．市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。 市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

在创业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；

目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。 风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5．营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

（1）消费者的特点；

（2）产品的特性；

（3）企业自身的状况；

（2）营销队伍和管理；

（3）促销计划和广告策略；

（4）价格决策。 对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6．制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可\*。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可\*性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。

7．财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，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，对流动资金需要有预先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赢利状况，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。

财务规划一般要包括以下内容：

（1）创业计划书的条件假设；

（2）预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

**个人创业计划书篇十一**

用户过亿市场领域有待开发

据统计，中国的电脑使用量已经过亿。有这么大的用户量，其市场前景巨大是毋庸置疑的。在这个时代，人们对生活质量的要求越来越高，生活节奏越来越快，电脑在人们的工作、生活中占据了越来越多的时间，人们也不再仅仅是将其当成冷冰冰的工具。于是，电脑饰品就成了人们的选择。

目前，市面上流行的饰品店大多都是一些专门针对女性用户的饰品，复制这样的饰品店竞争将会很大，而且这种饰品店大同小异，缺乏新意。相对来说，电脑饰品店恰好迎合了人们的需求。业内人士分析，从目前的电脑后续服务市场来看，相关行业只局限于维修、销售等领域，其他方面的配套少之又少，只有少数散落在电脑城和电子市场，明显缺乏专业化、个性化的品牌服务，像电脑饰品、电脑休闲品等项目更是少有人问津。很多人都看好这个市场，但这一领域的市场还有待开发，这无疑为创业者留下一个难得的商机。

市场调查电脑城附近设铺佳。电脑饰品店虽然是以装饰电脑为主的小配件，但毕竟也是饰品店，其消费群体肯定还是以女性为主。因此，在投资之前一定要做好充分的市场调查，在做好详细的投资分析后才能放心投资。

有的创业者对电脑饰品这一行并不熟悉，这种情况可选择连锁经营方式，能够省去不少麻烦，并在一定程度上降低风险。不过，加盟也需按照规定，缴纳一定的加盟费、遵守加盟店的一些条件等等。

喜欢电脑饰品的消费者，很大一部分来自于13到30岁左右的年轻人，尤其是大、中学生，他们崇尚个性和自由，热爱时尚和流行。这个群体接受新鲜事物比较快，对时尚饰品有执着的追求。因此，一般来说，电脑饰品店选择在学校集中的区域比较合适，但由于经济能力受到限制，所以，这部分消费者对价格很敏感，只有质优价低的市场定位才能最大程度地迎合他们的需要。由于电脑饰品消费群体具有相当强的针对性，因此，如果店铺以电脑城为基点，或者是直接在电脑城租个小门面，或者通过与卖电脑的商家合作，在电脑城附近租个门面，这样，连带的商业效果就会显现出来。

灵活经营遵循多频率少数量

装修强化时代性——电脑饰品店的消费群大多为女性，在店铺装修时一定要谨记这一点，但由于电脑饰品店毕竟不同于一般的时尚女性用品饰品店，因此，在装修方面也不宜太过花哨，而应简洁、素雅、大方，着重强化电脑饰品的时代性，让店面设计和招牌也成为广告，毕竟真正的主角是那些装饰电脑的小配件。

注重品种与渠道——经营者在进货时一定要根据当地的消费水平和消费观念来选择电脑饰品的种类，价位则要根据店铺周围消费群体的年龄段和收入情况来确定。电脑饰品主要包括usb接口时尚产品、另类键盘鼠标、清洁用品等主流系列，货物要高、低档次都要有，以满足不同消费者的需求。在进货上要注意一个问题，那就是慢速饰品驱逐快速饰品。有些电脑饰品店，看起来货很足，品种也很丰富，但在专业人士看来，快速消费饰品（如卡通装饰贴纸、线缆捆扎带、屏幕清洁剂等）不足，慢速消费饰品（豪华显示器卡通外套、大型usb接口时尚产品、另类摄像头等）很多，这样使慢速饰品占了快速饰品的位置，这也是一种隐性缺货。电脑饰品店中快速饰品的单价一般保持在10到30元之间，这个价格区间的产品就属于快速消费品；而有些电脑饰品店，一些20到30元的重要饰品很少甚至没有，以至于形成看的多、买的少的场面。最后，要和当地及进货地的物流公司保持良好的合作关系，这样不仅运费会优惠很多，而且永远不会把你的货丢在最下面压着，货到了能够及时通知，及时上架。

掌握频率与数量——好的饰品店有一个经营窍门，就是进货要“多频率，少数量”。饰品的作用就是给人带来漂亮和新鲜感，对于日新月异的电脑饰品来说更是如此。这种店铺由于位置选址比较明确，一般不需要过多地搞促销或者相关活动，只需要产品每天更新一点点（比如新鲜的鼠标卡通腕垫、另类图案的键盘保护贴膜等这些小玩意儿），这样，无论是新顾客还是老顾客，当他们每次来到店铺后都会有不同惊喜，使人感觉这个店铺充满生机和活力。进货频率掌握每周一次，如果是销售旺季还要尽量缩短周期，决不能为了贪图省事一次进足，那样就会使顾客失去新鲜感。

服务赢得回头客——电脑饰品店生意依靠的是销售量，一件小的电脑饰品也许只能赚个几元甚至几毛钱，没有一定流动数量的顾客则很难维持下去。而销售量依靠的就是积累“回头客”，这就需要提供良好的服务。如果客户买回去的电脑饰品有质量问题或者想要更换，此时你的态度要比当初他来购买时还要好，而且要及时处理，能换则换，能退则退，让客户感到满意。这就是专家提出的“80/20法则”，即80%的业务都是来自20%的客户。当访客数相对固定时，成交率主要靠员工的推销能力，争取通过连带推销，让顾客一次多买几样东西。

多方法灵活经营——具体方式很多，比如可以请顾客对电脑饰品进行现场搭配，在潜意识中加深对店铺及其服务的印象，从而迅速扩大品牌及服务项目的公众知名度；还可以通过招募会员的形式发展客户，形成新老顾客源源不断的良性循环态势。

投入7万最多一年收回成本。以30平方米的店面为例：青年时尚人群集中地段铺面租金一般为6000元左右，付二押一共1.8万元；装修费用大约为2万元，除墙面和地板外，其他需要的还有货架、柜台、射灯等必需品；首次进货大概为3万元，加上营业执照等费用，开一家电脑饰品店的前期投入应在7万元左右（不含加盟费和保证金）。

电脑饰品店一般只需一两名员工（员工必须具有一定的电脑专业知识），工资支出每月大概在2024元左右。其他费用包括水电和管理费大约1000元。在店铺比较集中的商业旺铺地段，30平方米左右的店面日营业额大约在1000元左右。按照惯例，进货价格一般在售价50%以下，粗略估算，小店铺月销售收入约在1.5万元左右，除去各种费用，利润在6000元左右。

电脑饰品相比其他一般饰品来说，相对价格会稍微高一点，但在目前电脑使用普及的情况下，稍高的价位并不会影响消费者的消费欲望。一般电脑饰品店最多一年即可收回成本。

卡普特电脑饰界吸引时尚女孩眼球

长沙市步行街南街动漫星空里的卡普特电脑饰界是长沙第一家专业以电脑饰品以及电脑周边产品为经营对象的店铺，自开业以来，由于店里所售电脑饰品的新奇性以及时尚性，受到了很多消费者的关注。

据店主介绍，小店的顾客主要是年轻时尚女孩，她们喜欢用店里的小玩件给电脑“化妆”。店主推荐了几款畅销的.货品，其中有一种漂亮的鼠标贴。有了这个小东西，使用鼠标时常会出现的湿滑情况就不再发生。而经过商家验证，该款鼠标贴决不会在鼠标上留下很难看的痕迹。摆在玻璃柜里的小老虎、小鸡崽、小狗狗，他们表情丰富，或喜或忧或哀伤，十分可爱。将这些小动物们统一放倒90度，原来这些东西底部具有较厚的纤维物，它们是用来擦拭显示器屏幕的。还有一款台灯的底座设计很有意思，其样子为鼠标状，而在使用时与鼠标也颇有几分相似。

目前，小店出售的产品都只适合女孩子使用，颜色及图案都相当卡哇伊。店主认为这会在很大程度上限制顾客群，因此，将考虑经营一些技术含量较高的电脑附属品，比如防辐射的键盘套等，这样，可以提高经营档次，争取各种层次的客户。

**个人创业计划书篇十二**

手机的发展是迅速的， 手机的发展是迅速的，从一开始单纯的打电话，再到发信息，彩信，直到如今的多媒体的应用与操作，手机正逐步融入社会的发展。

市场及客户选择资金需求

筹措方法及投资回报

资金需求

定价策略和经营策略

店面选址

经营理念及目标

营销推广策略

市场及客户选择主体客户是学生和社会上的年轻人， 主体客户是学生和社会上的年轻人，市场主要面对的是常州工程学院，常州纺服装职业技术学院的学生和年轻老师及周边的青年人。

关于手机的发展前景我们作为一个创业者前期是没有足够的资金，所以只能找一项前期投资少，但有足够的发展前景的项目。

前期我们主要以以下几项去赚取资金： 1。手机的维修 2。手机的美容 3。手机的软件下载 4。手机的代销 5。手机饰品 --------- 智腾手机店 手机种类繁多，品种齐全。

本店手机种类繁多，品种齐全。客户可以更大程度地挑到自己喜欢的时尚酷炫的商品，满足你们追求时尚的需要，可以说是客户购物的乐园。

店面选址： 店面选址： 大学城滆湖路工程学院因为学校附近没有像样的手机店 ，而学校内学生对手机的需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

1、为了让客户放心的买到喜欢的手机，本店设计了一条标语： 花最合适的钱买最满意和时尚酷炫的手机。

2、坚持诚信为本，客户权益至上的理念，展现产品的价值质量，体现产品与人完美结合的艺术效果。

3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信， 凭借品质赢得客户的认可。本店与客户双赢的局面。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营 ，扩大规模和影响力。

本店将有不同种类手机推出：3g手机 智能手机 双模手机 音乐手机，本店将提供适当的保养，保修，加工等服务。紧跟潮流，适时推出新产品， 本店热推6120ci三合一手机。

1、所销售商品获得的利润和服务性收费。

2、代理业务获得的收入，可以拉赞助， 在广告宣传单上印发其他行业广告， 在学校合适场地发放。 在资金需求、筹措方法及投资回报。因为本店经营货品占地不大， 作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模， 预计需要大约150000(待算)元启动资金，主要用于购买货物、租，大约 (待算)元启动资金，主要用于购买货物、 借销售场地、市场宣传推广。借销售场地、市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。

1、商品将分为上中下三种不同的档次。这样就可以满足不同消费能力的客户。

2、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

3、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。

4、特价区：设“十元特价”“五元特价”“两十元特价”， 主要对一些挤压或小型物品促销。

5、也会采取代售的方式经营，替别人代卖一些东西。

6 、利用本身作为大学生的优势。到学校的宿舍进行推销商品，扩大影响力。让他们 更多的了解本店!

结束语：如今的手机，早已从初级的电话 成为时尚的风向标， 在市场日趋完善的今天，已升华为一个独立的财富产业;也是一种流动的文化，透过手机可以看出佩戴者的品味和文化素养。因此， 我的创业不是梦!

**个人创业计划书篇十三**

“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。

(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”。

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）

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn