# 最新自主创业计划书 自主餐创业计划书(通用10篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-08-24

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。自主创业计划书篇一一、执行概要伴随着历...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**自主创业计划书篇一**

一、执行概要

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、做强的基础会呈现出一片欣欣向荣的景象。

二、管理层

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。

三、产品和服务：

（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。

五、营销策略

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。

六、财务计划

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。

宣传：以传单宣传为主，其费用包括打印传单费和发传单人工工资4000元。 采购 ：为了保证食物新鲜每次只采购3000元的存货。 固定资产：桌子、凳子、保鲜柜（冰箱）。预计5万 税金：大学生创业免税3年。

本自助餐厅财务计划状况如下表所示：

房租 工资 宣传 固定资产 流动资金 办证 原料采购

12万/年 1万/月 4000元/次 5万 5万 9000元 3000元/次

店面装修 员工培训 总计

10万 1万 35.6万

财务部决定：大概先用30万左右在师大旁边开个自助餐厅。如果经营效果良好，可用剩余资金到贵大和民院开分店。如效果不佳，剩余资金可用于餐厅再改造。

收入预期：

预期年收益30%，年增长率3%。预计3年收回全部投资成本。

注：店长、副店长、收银员、用餐区经理负责人、仓库员、 收银员均本组人员自己担任，不计工资（财务不反应），共同平分收益和承担亏损。

七、附件

（一） 任务分工：

执行摘要：xxx

管理层：xxx

产品与服务：xxx

行业及市场调查：xxx

营销策略：xxx

财务计划：xxx

（二）1、欢乐自助餐厅计划开在xxx。

1.执行总结

1.1 公司

公司需要预备多几个名字，因为名字不一定会被马上通过。一份好的计划书，就成功了一半。

1.2 市场

公司需要定位做什么样的人群消费，比如大众、商务中高端还是低端消费。

1.3 投资与财务

做好定位以后，就需要调查，反复调查，预估多少投入的资金，还有财务方面由谁来做比较合适。

1.4 组织与人力资源

核心管理人员，如店长；

火锅厨师，服务员，财务和保安。

2.项目背景

2.1目前全国的食品安全现状

三聚氰胺奶粉、甲醛奶糖、“地沟油”菜肴、“染色馒头”、“苏丹红”鸭蛋、“孔雀石绿”鱼虾、“瘦肉精”猪肉、“墨汁石蜡”红薯粉，以及其他一些食品安全事件，令人触目惊心。

近些年多发的中国食品安全事件已经超出一般的市场违法违规范畴，它也正暴露出社会道德领域存在的一些不容忽视的问题。整治食品安全问题，除了加强市场监管和法规制裁，也更要从长远的和根本的道德培养方面采取系统而有力的行动。

2.2 各类餐厅的实际现状

很多快餐厅和普通的点菜餐厅在价格并不便宜的基础上，还无法吃得好吃得有特色，而且环境脏、乱、差，这给很多想比他们做的更好的创业者一股动力的源泉，力争在有特色、保证卫生和服务的情况下争取更多的客户。

2.3开设自助餐厅的特色

仅仅靠菜品区、就餐区、洗手间还有服务员这些“硬件”还无法满足顾客的追捧，例如说重庆的火锅底料引发了很多创新和秘方，所以说好的火锅底料，如养生滋补类、酸辣、海鲜的、菌类的和清汤的，这些都要根据当地的口味灵活去掌控，火锅不是天天吃，但是让客户天天想来，就要费一番心思了。

2.4 开设自助餐检票的分析

定位大众消费的自助火锅餐厅，对于成本控制相当精细，每一瓶调料、佐料、每一两蔬菜和肉类，浪费掉了等于损失了利润空间，有很多人冲着自助火锅店吃饱喝好的原则，吃出胃出血进医院，拿的多吃的少浪费掉了，服务员多拿限量的海鲜、羊肉或肥牛，这都会让自助餐厅的boss陷入利润流失的可能。另外怎么去计算顾客的\'时间段，场次，额外消费（香烟、啤酒、红酒、洋酒、零食、饮料等），一般自助火锅店都是按照人头来收费的，怎么管理多加入的人和服务员保安放熟人进来吃（老板不在现场的话），这对老板对自助餐精细化的管理提出了极大的挑战。

3.市场分析

3.1市场分析及特征

对于周边的消费群体作一个细致的调查，比如说消费能力的人群结构，饮食口味和风气，聚餐的途经有哪些。如果定位是大众消费的自助火锅，尤其是在县城和市级的自助餐厅，价格不能超过100元以上。

3.2自助餐厅的市场前景

市场经济是快速发展的、变化的、动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制定出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的整体状况进行总结，如此呈阶梯状的发展模式，如此才能有企业的未来。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其他服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展。如果在经济允许的情况下，利用地铁闸机自动检票不仅能提升店内的人气口碑，还能在管理上减少人工费用，杜绝了吧台服务员财务的漏洞，老板不用呆在店里只需要查看报表和手机，就能知道每天有多少客人，毛收入有多少。

3.3 竞争分析

包括其他快餐店和大型酒店

3.4 国家和地方政策方针

为支持创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定，大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括： 高校毕业生（含大学专科、大学本科、研究生）从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元，并享受贷款贴息。

4．公司战略

4.1 公司概述

经营一个自助餐厅除了能按规定的条件下来经营，而长久生存的根本还在于对企业成本的控制、产品食品安全等主要因素。餐饮业经营过程中，对于节能、环保，生态，绿色，安全等名词将成为日常经营管理中的重中之重，否则一但出错将“因小失大”。所以本企以“安全第一，优质服务”为宗旨。

4.2 总体战略

4.3 发展战略

5. 市场营销

5.1 目标市场

本店位于xxx类人群聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。

5.2 产品介绍

主要提供早、中、晚和宵夜四个时间段。

5.3 销售策略

在目标顾客群经常活动的地方，以传单、优惠劵、糯米网等团购网站做活动，突出服务的透明性和价格的实惠型。广告力求信息传达准确到位，宣传公司经营服务理念。

5.4 销售渠道

首先要明确：留住一个老顾客比争取一个新顾客少80%的成本，因此要千方百计地在顾客群中保留老顾客。尽可能的掌握老顾客的信息，了解老顾客爱好的菜肴和习惯。动用现代科技手段，用电脑来建立和查询“顾客档宴”，把各种途径收集到的顾客信息输入电脑，要求能及时方便的查询。听取顾客对餐馆的意见，主动与老顾客联系。也可以在客户生日的当天xx折扣或者免费就餐，也可以提供美女就餐免费提供宣传，通过口碑和重复消费锁定这种爱好人群。

另外，还有当地比较活跃的qq群、论坛都可以传递公司的经营理念和优惠信息，但不要像脑白金一样低级的宣传（很容易被踢出或封id）

6.生产管理

6.1 店面布局：店面的布局需要在装修前设计好现场的布局图。

（这是现场装修后拍摄的真实照片）

6.2 品种选择

6.2.1、首先，我们得弄清楚每种火锅的特色、主料、成本、味型等基本情况，我们也应清楚的认识到天下没有最好的大众必吃的品种，一定要走出味道第一的误区，受大众喜爱的且开店经营火爆的品种很多，在某地已被淘汰的品种而在外地很受当地喜爱的例子也很多，因此每种火锅都有其自身特色。

6.2.2、品种的选择要因地制宜。不同地区人们有不同的爱好，有不同的生活习俗，这一基本点大家最好不要违背。

6.2.3、深入了解本地同行。你可创新，也可跟着别人走，创新风险大，一但成功也会有高的回报，跟别人走你的味道不能差于别人。一般讲以你店址500米为半径画一圆来考察同行情况为较佳方案。

6.2.4、对消费群体的定位决定着品种的选择。对消费群体一般分为三种，即高消费，中等消费和低消费群体，而火锅品种也是有消费高的和低的之分，不能走高档装修低消费这条路子。

6.2.5、味型的选择。火锅少不了麻辣味，既是你开清淡味的店铺，最好也选择个别麻辣味型的品种，尽量满足顾客的需要。对于经营干锅、汤锅、或涮锅类的品种这得由你自己确定。

6.2.6、以上讲了这么多，至于哪种火锅最适合经营，我们不能明确下结论，也没人能下结论，只能讲讲基本的情况。从有火锅发展至今，生命力最强的还是麻辣火锅，其它带锅底的(即锅中有主料，是先做好的)其生命力很短，且流行面也没那么广。

6.3 食材选择

7. 投资分析

7.1 股本结构与规模

个人出资，与亲戚朋友合资等方式。

7.2 资金的来源及运用

由父母或是亲戚的同事作担保，即可在工行、建行等金融机构获得10万元左右的保证贷款，从而较快的获取创业资金。

8．财务分析

8.1 主要财务假设

（1）初始阶段的成本主要是：场地租赁费用(3万)，餐饮卫生许可等证件的申领费用(600)，场地装修费用(5000)，厨房用具购置费用(1000)，基本设施费用(5000)等（根据各个城市实际运作的费用来衡量预算）

(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，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。

(3).每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

8.2 会计报表及附表

9.管理体系

9.1 组织形式（两种方案）

店长兼收银 1名 ，厨师5名，服务生15名，另可招学生做义工。（如果想减少人工特别是服务员的人数，采用自动检票闸机配合餐饮系统全程来管理店面的物料入仓、售票、检票、报表这些，达到这个功能以后，只需要一名工作人员守在自动检票闸道面前，留少许服务员服务现场即可，例如像北京火宴山自助火锅，新疆鑫润德自助火锅，顺丰肥牛火锅，火焰山，苏州尚一方港式豆捞，杭州锅内锅外，北京国王布菲火锅，北京韩中阁三千里韩式烤肉，杭州讯雷餐厅，西安美好生活时尚自助餐厅，北京美美生活时尚自助餐厅·······，都采用这种模式，并且这种模式获得了极好的口碑和回报）。

10.机遇与风险

10.1 机遇

根据自身对自助餐厅的了解与分析，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。

10.2风险

（1）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。

（2）市场风险

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：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。项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。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。

（3）原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

11．风险资本退出

11.1 退出渠道

其操作方式分为亏损清算和亏损注销两种。

11.2 风险投资的投资期限

根据贷款年限，按5年投资期限。

**自主创业计划书篇二**

总计:73000元

盈利预算

月支出租金：3000元/月

水电：3000元/月

服务员工资;2×2024=4000元/月

其他费用：3400元/月

总计：13400元/月

总计：29000元/月

净收入：16000元/月

四营销计划

开业前发放打折宣传单，持单者在开业当天到本店消费，每

消费满50元送30元代金券

开业前三天消费一律按8折计算

开业第一周举行抽奖活动，每消费满50元可进行一次抽奖

(一等奖50元代金券，二等奖30元代金券，三等奖10元代

金券)

一次性消费满100元送20元代金券

五风险分析

当地还没有这样模式的烧烤店竞争压力较小，经营时不存在货、压货问题当天所需的货物可当天选购，可保证蔬菜、肉类的新鲜。

当地每年都有美食节可为本店做宣传，所以宣传方面不存在

问题。

本店采用的无烟木炭符合现在倡导的‘低碳生活’，更易被人

们说接受可长期发展。

当地人流量大不存在客流少的问题。

六融资方案

投资人

投入资金

曾羽鸿元

李明元

孟晓柯元

**自主创业计划书篇三**

1、 时代的变迁赋予了我们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是不一样的。卫生巾的价格也处在涨幅趋势。经常听到寝室室友喊到：大姨妈也伤不起啊，卫生巾也在涨价。或者有的时候忘记带卫生巾，没有做好准备。当然我也是女孩子。 2、 经济基础决定上层建筑，当今社会的经济提高，促进了我们生活质量的提升，对生 活的要求不同了。女性朋友对卫生巾的质量要求提高了，也给做山寨产品的厂家提供了机会。我们要抵制这种现象，不仅为了自己，更是为了大家的健康。

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、让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性大量购买。不用怕来大姨妈伤不起，我们的价格是最低的，质量最好，有求必应，服务第一!

3、我本身是一名特别贫困生，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。

4、为贫困生提供勤工俭学的岗位。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!

目前我国卫生巾行业的现状：我国1980年引进了第一条卫生巾生产线，现已有300 多家企业，1000多条生产线，产品的类型也实现了多元化。假如每个寝室有4位女生，一层楼有24个寝室，一层楼就有96人，一幢楼有6层，一幢宿舍楼就有576人。而一般情况下，每一位同学每个月的大约需要使用20片卫生巾，30片护垫，一年有12个月。这个市场容量之大是可以想象的。目前的卫生巾市场，有着诸如苏菲、护舒宝、abc之类的著名品牌，也有着娇爽这样的经济类品牌，种类繁多。据专家预测，中国的卫生巾市场容量相当大，市场上存在的品牌可达20-30个，所以我想要在这一市场上开辟出属于自己的一片天地。

服务每一个人。对每位女同学喜欢用的卫生巾牌子和例假日期做好登记，我们会提前几天送去提醒(以亲自上门或电话问候的形式)，询问是否需要卫生巾，痛经的同学是否需要红糖或药剂。送货到门，不需要同学自己跑腿去超市买，我们的卫生巾品牌很多，针对每个人需要，而且我们的价格也会比超市的便宜，以人性化的服务，做好温馨提示。让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性大量购买。设置送货上门，价格低，质量最好，有求必应，服务第一。

1、多种品牌、不同价位的卫生巾

2、红糖(利于缓解痛经，例假期喝最易)

3、缓解痛经的药剂

4、护理品

1、人力上：负责宣传、学校安排送货人员、各寝室楼安排送货人员、负责调查问卷、 负责询问和慰问、记录每个同学例假日期。

3、经营上：生产厂商直接进货，价格低，薄利多销，固定实体店。

4、策略上：网站宣传，团购，淘宝店铺，低价格薄利多销，优质服务，送货上门，可 做礼品包装，例假期必需品(红糖、药剂、护理品)。

1、真实原则：从生产商直接进货，保证正品，不弄虚作假。

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠。

3、优质服务原则：保证为求助者所提供的优质耐心的服务，提前做好温馨提示，真正做到送货上门。

**自主创业计划书篇四**

(一)项目策划的背景

牙膏品牌背景介绍

(二)项目概念与独特优势

xx牙膏的独特之处，包括主要成分及作用；与其它同类产品区别；包装等。

(三)项目成功的关键要素

xx牙膏要推广成功，其关键的问题是：

强化口感的独特性，并努力为消费者所认可；

引导一种新型的牙齿保健观念，提升产品的附加值；

销售网络是否有足够的辐射力。

(四)项目成功的保证条件

xx企业关心大众健康，对牙齿保健有丰富的经验，对消费者无疑具有较强的诱惑力。

随着中国人均消费水平的提高，以及牙膏市场竞争的加剧，许多牙膏厂也纷纷进行技术改造，开拓新产品，增进牙膏的更新换代。在这种情况下，xx牙膏首选北京、上海、广州等市场为突破点，确定了xx是促进社交生活的高品质牙膏的观念，以“健康自信，让牙齿为您增色”作为推广口号，展开全面的市场推广策划。

(五)项目实施目标

首先要增强xx牙膏的知名度。作为一种新产品发售，先在北京、上海、广州市场上取得经验，然后再推广全国。

近期目标：投入北京、上海、广州市场，获得80%认识率(3--6个月)

中期目标：取得北京、上海、广州市场20%以上的份额，并逐步向东部大中城市推广(1—2年)

长期目标：取得全国市场20%以上的份额。

一、市场环境分析

（一）综合环境分析

中国是牙膏生产和消费的大国，2024年全国牙膏总产量达50亿多支，人均消费量5支，是世界上最庞大的牙膏市场。随着人民物质文化生活水平的提高，人们将越来越重视牙齿健康和个人清洁卫生，因此牙膏的市场容量还将扩大。

虽然目前牙膏市场竞争激烈，但是仍然存在着相当巨大的潜在市场。现在中国人均牙膏年消费量为5支，200克左右，北京市为6支，但都与发达国家人均500克的消费水平相距甚远。

其原因主要是刷牙率不高。中国政府提出刷牙率在2024年达到城市85%，农村50%的目标，说明现有的刷牙率比这个目标还低得多，所以这其中有一个很大的潜在市场；另一面，北京市有24.4%的人每天只刷一次牙，其刷牙的频率还有待提高。

从1991年开始，中国政府规定每年9月1日为“全国刷牙日”，倡导普及刷牙和增进牙齿卫生，并在中小学生中推广普及刷牙教育，特别是提倡儿童从3岁起开始刷牙，这必然会增加牙膏的需求量。它立足于未来，对未来的市场结构有很大影响。所以中国牙膏的潜在市场是广泛而全面的，即使按政府的保守估计以每年7%的速度增长，也将形成一个巨大的市场。

（二）竞争环境分析

国内主要牙膏品牌的市场占有率

品牌产地类型价格包装占有率%

中华上海香型0.90/63g、2.10/128g铝管11.4

黑妹广州香型1.00/638、3.00/150g铝管8.9

目前，中国一共有二十几个品牌的牙膏，主要有中华，蓝天，黑妹，洁银，两面针，冷酸灵，美加净，小白兔等。另外市场上还有少量进口牙膏，如黑人，高露洁等。上海是我国最大也是历史最悠久的牙膏生产基地，上海产中华，白玉等老牌号产品已经拥有了相当巨大而稳定的消费者。但是，近年来广州、柳州、杭州、青岛等城市的牙膏业异军突起，奋起直追，开创了自己的名牌，形成同上海牙膏共享市场的局面。

随着中国人均消费水平的提高以及牙膏市场竞争的加剧，中国的牙膏越来越走向专门化，细分化。牙膏生产已初步形成格局，可大致划分为三大块：一类是各种洁齿爽口型的香型牙膏(如中华，黑妹)；一类是与防治牙病相结合的各类药物牙膏，特别是发挥古代医学知识的各类中药牙膏。由于牙病在我国的普遍性，人们对药物牙膏的\'心理接受力越来越强.这类牙膏主要有两面针，上海防酸等；—类专供儿童使用的牙膏，如小白兔儿童牙膏。

**自主创业计划书篇五**

项目名称：

经营范围：

项目负责人：

员工人数：

项目投资：

场地选择：

项目概述：

二、市场分析

1、市场需求分析

肉中氨基酸含量高，而且品质细嫩、口感好，味道鲜美，风味独特，深受消费者的喜爱。同时，由于土鸡和土鸡蛋营养丰富，是少年儿童发育和老年病后恢复的进补品，有着与圈套养鸡所不能具备的特点，因此，该产品在市场上供不应求，有着良好的发展前景。

2、市场竞争与效益分析

经济效益分析：年饲养1.2万只土鸡，需鸡苗、饲料、防疫费等生产成本25.5万元，其产出土鸡收入为36万元，除去成本，获利10.5万元。因此，具有较好的经济效益。

社会效益分析：高山无公害食品是当今社会人们在吃食方面所想往的，高山放养土鸡正是迎合了社会的需要，满足人们的需要，对增强全社会体质有着积极的作用。同时，林间放养土鸡有利于疏松林地和林木生长，因此，建规模土鸡放养具有一定的社会效益。

生态效益分析：林地放养土鸡有利肥沃林地，吃食害虫，具有保护生态环境的作用。

三、项目计划

1、近期计划

在一年之内，将养鸡场办成养鸡企业。养鸡企业包括5个养鸡场，实现轮换放养模式，进行批量销售。另外，组建与参加养鸡合作社，综合养鸡户的力量，建立品牌，提高声誉，实现现代化企业管理模式。

2、远期计划

土鸡，土鸡餐馆等，增大产品的附加值，提高经济效益，最终成为立体的生态的多样化的综合养殖企业。

四、成本预算

1、薪资预算

雇员4人，饲养员3名，每人月薪600元，采购员与销售员1名，月薪1000元，共计33600元。

2、投资预算

说明：投资预算按一年的时间计算。

（1）场地建设费：5000元

（2）育雏室2间：4000元

（3）农用车一辆：43000元

（5）网子，料罐，油费等其他杂费3000元

综所上述，一年的投入资金需要30.5万。因为土鸡在一年内分为4批饲养，所以前期投入资金不需要30万。按鸡苗，疫苗药品，饲料三种大宗耗费计算，第一批土鸡需要62000元，前期投入资金约为13万，鸡场总投入为15万，另有2万流动资金。（注：在市场分析中的成本不包含农用车费，固定场所费用是折合计算的。）

3、经营成本预算

五、风险预测

1、经营风险

（1）选择经营场地的地理位置是否合理；

（2）蛇鼠等害物的侵袭；

（3）鸡苗是否高数量存活；

（4）疾病的防治是否到位；

（5）销路是否畅通；

（6）饲料等物品的价格是否低廉，实际投资是否超出预算；

（7）管理制度是否完善。

2、控制办法

（1）选择经营场所必须进行实地考察，多选几个点，多提几个方案，请专家评价选最佳方案。

（2）鸡舍设置合理，场地进行蛇鼠防御工作。

（3）采取优质鸡苗，提高工作人员育雏技术，建立科学、高质量的育雏室。

（4）聘请专业土鸡疾病防治技术人员，将疾病防治工作放在重要位置。

（5）建立合作社，扩大影响力，打开销路。

（6）囤积饲料，多家比较，合理购买，对每次投资要进行经济核算，在预算时要宽松或上下互补。

（7）采取先进的管理制度，合作社―农户与公司―雇员相结合的模式。

六、市场营销

1、营销策略

大户与散户相结合，寻求收购大户，增加小贩数量，逐步扩大市场，最终打造品牌。

2、营销方式

（1）熟人推荐：利用熟人介绍。

（2）公关营销：利用合作社关系，由合作社推广营销。

（3）宣传推广：到各乡镇、城市综合市场进行宣传推广工作，特别是城市里主要的综合市场的宣传。

（4）酒店宣传：到酒店、餐馆、农家乐等地方宣传。

（5）电话热线：接受电话销售业务。

（6）人员推销：直接推销。

（7）街道设点：在主要综合市场设立销售点，进行直接销售。

3、经营计划

（1）将养殖场发展成5个，形成轮换放养模式。

（2）联系小贩和大的收购户，稳定销路。

（3）成立养鸡合作社，实现规模化经营。

（4）设立街道销售点，提高经济效益和知名度。

（5）联系酒店、餐馆等，建立固定的买家。

（6）近期计划完成，将实施远期计划，最终建立多样化综合养殖企业。

1.自主创业项目计划书

2.大学生自主创业计划书

3.自主创业计划书范本

4.大学生自主创业开营养快餐店计划书

5.最新大学生自主创业计划书样本

**自主创业计划书篇六**

我的创业计划项目是全蝎（蝎子）养殖。

众所周知，全蝎的药用价值很高，用全蝎配成的中药处方多达100多种。全蝎是人参再造丸、大活络丹、七珍丹、保安万灵丹、牵正散等30多种中成药的重要原料，是我国中医临床常用的动物药材。特别是近几年，全蝎在治疗疑难病症上发现有明显的疗效，如全蝎可治疗脉管炎、血栓闭塞，蝎毒可治疗心血管病、各种肿瘤、三叉神经痛等，在治疗癌症、风湿、类风湿、腰膝酸软上效果更是突出。这些应用使蝎子的需求量急剧增加。除药用外，全蝎还可以制成滋补食品。随着社会物质文明的进步，蝎子作为治疗、保健佳品，倍受人们关注。蝎子酒、蝎子罐头、速冻全蝎、蝎粉保健品相继问世，“油炸全蝎”出现在很多宴席上。此外，随医学的发展，蝎毒的作用被广泛熟悉，蝎毒比黄金还贵，每千克约15万元。1万只成蝎每年可提毒480克，因此，蝎毒的药用价值远远高于蝎子本身。

多年来，蝎子市场供给多依靠野生捕捉，但随着化肥、农药的大量使用，野生蝎子生态环境受到破坏，自然种群数目急剧减少，市场供不应求。目前全国产量仅能满足需要的20%左釉冬市场价格稳中有升。在我国蝎子有三大产区，分别是北京、山东潍坊、豫北地区，其中山东潍坊蝎子毒性最大，豫北地区的蝎子质量最好，品种最全。而我家正好在豫北安阳的农村地区，四周环绕着风景秀美最适合全蝎规模养殖的小山坡。每逢夏天，我总是利用空闲时间往山上捕捉野生全蝎，因此对全蝎的生活习性更是了如指掌。

在投资上，我与xxxx专业养殖合作社已取得联系（电话：），并且在网站上观看了很多有关他们全蝎规模养殖的实拍图片及视频。在我投资条件满足的时候，他们答应会与我建立稳定的贸易供求关系和必要的技术支持。

他们的招牌种蝎叫“丰收一号”。“丰收一号”种蝎具有个体大、繁殖快、成活率高、抵抗力强、耐高温、耐冷、无冬眠等特点。深受广大养殖用户的亲睐。

按公司种蝎销售及养殖经验，养殖户第一年养殖经济效xxx〈按xxx只计算〉

2、幼蝎经养殖后成为商品蝎

3、500只种蝎的养殖本钱：

a、每组种蝎1600元；

b、养殖建设用度500元左釉痘

d、治理、消毒700元；

e、场地费、水电费及其它用度xxx元。

利润：1组种蝎一年利润

上述分析，比其它养殖、种殖业效益高出好多倍。当然，作为长期发展项目，养殖户不可能将成品全部售出，可择优繁殖，效益自然逐年倍增，养殖规模后劲十足。蝎子寿命可达10年以上，可连续产仔5年以上，此为一次投资长期受益。

当然，在生产治理上我同样可以采用野生放养的办法，我家拥有十五亩的果园，果园偶合性的分布在了适合全蝎野生放养的小山坡上，在一定范围内可以圈成30公分高的玻璃屏障来阻止种蝎外跑，至于种源，在我们当地就地取材也是相当可以的。这样，在适当的养殖密度下可以省往大量的养殖经费（包括食品消耗、占地用度等），养殖户仅需付出捕捉费即可，一举两得。

在市场营销方面，尽最大努力与全国各地建立成稳定扎实的贸易供求网，逐步打开海外市场。不局限于全蝎的低级产品买卖，在技术和资金答应的情况下，最大限度的对全蝎进行深加工，如全蝎保健食品、全蝎药疗食品、全蝎餐桌食品，更重要的是在蝎毒的高效提取上下功夫，注重改进蝎毒提取的设备。

在打开市场的同时，更要如履薄冰的做事，认准贸易行情，捉住机遇，迎难而上。在发展全蝎规模养殖的基础上，不能放弃果园经济农作物的建设，投资时“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”，碰到经营危机时，利用贸易伙伴网络关系尽最大努力减少损失。

在校期间，努力学好专业知识，重点放在英语的学习上，以便将来打开国际市场交际时所用。在有一定的研究经费下，要购置两箱蜜蜂和一套电脉冲波蜂毒采集工具，认真研究蜂毒高效采集方法，在此基础上，改进蜂毒采集设备将其应用于蝎毒的采集工作上，申请专利，获得专利费。

在较远的将来，做好全蝎规模养殖的条件下，对蝎毒进行深加工，建立起自己的生物医药团体，登上董事长宝座，为社会贡献气力，当自己“达”的时候，不忘“兼济天下”！

在校期间，努力学会在各种社交场合中怎样克服潜规则，怎样在潜规则中八面玲珑，左右逢源，由于在现在的贸易实际社会中潜规则比比皆是，假如自己不能有效地克服，将会在贸易实际社会中被打败。这样可以很大程度上培养自己的应变能力。

在有空闲时间时，多读书，多实践，注重进步自己的综合技能，更不能松懈自己对高效蝎毒采集设备的研究。多读医学类书籍，深挖全蝎的药用价值和医学研究价值。

在机遇来临的时候（如资金满足了或是有了强有力的技术支持和合作伙伴），可选择性的放弃自己的二专学业，由于当自己发达、有钱的时候，一样可以读清华大学总裁班！

在组建规模养殖基地时，对员工要慎重选择，确保避免在治理过程中和养殖过程中的人为损失。

**自主创业计划书篇七**

从主要食品消费量看，主食消费略有下降，休闲类食品消费显著增加，营养结构有所改善。

香麦园，食品中的精品

香麦园——致力于健康、快捷、卫生的饮食事业;不断推出健康、自然的优良食品!合理的营养搭配，味道的绝对纯正，产品原材料的完全透明化成为消费者放心的首选。

将食品与艺术融为一体，制造精品而不露锋芒。

真诚，香麦园与您携手打造我们卖的不是食品!我们卖的是健康、营养、绿色、自然和时间!吸吮华夏五千年博大精深的文化，保持内敛、热情、周到的高水准服务和顾客的高满意度。

质量——严格的管理控制体系，在严谨中精益求精。

服务——亲切、热情，让顾客的每一次购买倍感温馨。

清洁——作为食品业的必修课，时刻以超标准的要求规范自我。

(一)战略目标

1、提高市场占有率

2、扩大产品知名度销售品种：

3、树立规模、优质、专业、服务的良好形象

(二)商店定位

1、主营：面包、蛋糕、咖啡、果汁;

3、品牌定位：健康、新鲜、美味、时尚、休闲、便捷。

(1)菠萝面包、豆沙面包、切片面包、吐司面包、奶酥包、比萨饼、汉堡、奶油筒、肉松条、肉松卷、墨西哥面包、热狗、提子包、蒜泥面包、肠仔包、杂粮面包、欧式面包、丹麦面包(丹麦牛角、羊角、丹麦火腿)、法式面包等等30余种面包。

(2)戚风蛋糕坯、小椰香蛋糕、瑞士卷、大理石蛋糕、小海绵、橄榄蛋糕、绿茶蛋糕、贵妃蛋糕、哈雷蛋糕、元宝蛋糕、虎皮卷蛋糕、巧克力加森、重油蛋糕、红枣蛋糕、香蕉蛋糕、蓝梅布丁、咖啡核桃、生日蛋糕等等20余种?。

酥、无糖曲奇、香芋酥、白云酥等等。

(三)团队实力

二、行业分析

(一)行业现状

近几年我们的面包行业随着国家改革的发展，社会的进步和消费者的成熟得到长足的进步。

特别是一些知名面包店和品牌在产品品种结构、产品特色和产品开发上都在提高技术含量，引进和采用最新的技术，原料和产品方面不懈努力。

使自己的产品不断创新，保持高人一筹的竞争优势，适应和培植欣欣向荣的消费市场，面包行业市场发展潜力无限。

(二)行业发展前景

近几年我们的面包行业随着国家改革的发展，社会的进步和消费者的成熟得到长足的进步。

特别是一些知名面包店和品牌在产品品种结构、产品特色和产品开发上都在提高技术含量，引进和采用最新的技术，原料和产品方面不懈努力。

使自己的产品不断创新，保持高人一筹的竞争优势，适应和培植欣欣向荣的消费市场，面包行业市场发展潜力无限。

随着中国经济发展的快速提升，人们消费需求的变化和消费水平的提高，人民生活习惯开始了多元化的趋势，西餐、糕点、面包等食品开始得到一部分高收入人群的青睐，行业利润较好，发展前景看好。

与此同时，烘焙业包含(蛋糕、西饼、面包、月饼……)作为一个新兴的行业，在企业规模扩大，在管理面临手工管理难于适应企业发展的问题，迫切需要通过现代化的计算机信息化管理系统对企业进行科学管理，强化企业内部工作效率，同时大力提升商店的市场竞争能力，为商店快速做大做强奠定坚实的管理基础。

(三)回报率

三、市场分析

(一)市场现状

近几年我们的面包行业随着国家改革的发展，社会的进步和消费者的成熟得到长足的进步。

特别是一些知名面包店和品牌在产品品种结构、产品特色和产品开发上都在提高技术含量，引进和采用最新的技术，原料和产品方面不懈努力。

使自己的产品不断创新，保持高人一筹的竞争优势，适应和培植欣欣向荣的消费市场，面包行业市场发展潜力无限。

(二)面包市场前景

作为21世纪的黄金产业，面包业有着广阔的发展前景和巨大发展空间。

随着经济的飞速发展，人们的生活水平和消费水平有了很大提高，消费意识逐渐增强，国内西点市场呈现极大的消费热情。

走在繁华的街道上，总会看到一些风格典雅、精巧别致的饼屋或面包房，也常能遇见一些手提印有不同饼屋名称食品袋的西点购买者，“饼屋”已走入亿万中国家庭，特别是随着社会经济的不断发展，人们生活水平的不断提高。

面包、蛋糕、甜点、咖啡、果汁已经成为了人们享受生活的一部分。

远见、机遇与发展

纵观各大城市的主要街道，各品牌蛋糕饼屋店林立，高昂的租金、豪华的装修、店内总是人来人往，其利润和市场行情不言面喻……在如此好的市场行情下，依傍一个比较有实力的公司，开一家上档次、有品味的品牌饼屋店，无疑是目前最佳的创业途径。

市场前景广阔，令人怦然心动。

饼屋店在南宁的发展空间巨大。

要的面包，蛋糕也是人们喜庆节日里不可缺少的一部分，甜点更是儿童们热衷的食品。

另外我们经营的面包蛋糕可以多渠道销售，除了店铺销售之外还可以送往超市、学校、工厂等。

利润翻翻

甜点利润很高，“香麦园”通过专业的研发力量、精确的量化处理和标准化操作，使得香麦园西点的毛利率均比较同行业提高10%以上，基本上毛利率都能达到300%以上。

特色经营

香麦园对南宁消费市场进行深入研究，针对不同消费群体。

以特色单品蛋糕和各式面包、中小甜点等特色经营，及蛋糕客户亲手制制业务。

操作方便

香麦园制作工艺规范化，传统秘方公开化。

专业制作设备操作简便、卫生、快捷。

实战式教学，百分百熟练掌握。

口味创新

香麦园在保持甜点和新口味的基础上，又根据各地的饮食习惯和时令性进行变换，让人们常吃常新。

投资首选

香麦园多种不同口味、不同吃法、不同情趣的西点，老少皆宜，让他们在吃的时候，领略历史、品味时尚。

(二)竞争分析

(三)目标顾客分析

四、产品分析

**自主创业计划书篇八**

个人想要自主创业，个人自主创业计划书怎么写?怎么样才能写得出色?一起看看下面的内容吧。

随着时代的进步，社会经济不断发展，创业已成为一个热门话题，并且逐渐走向“年轻化”，在校大学生自主创业为我们真正踏入社会提供了很好的锻炼机会，作为当代大学生的我们，自然也不能落后。

我们应顺着社会发展的趋势不断摸索、不断探讨，积累经验，为迎接未来的挑战做好准备。

不同时代的人，需求不同，追求的东西也不同，自然对生活品质的要求也不同。

随着中国经济发展的快速提升，人们消费需求的变化和消费水平的提高，人民生活习惯开始了多元化的趋势，西餐、糕点、面包等食品开始得到一部分高收入人群的青睐，行业利润较好，发展前景看好。

也会对我们面包店的消费者产生积极的正面影响。

迫切需要通过现代化的计算机信息化管理系统对企业进行科学管理，强化企业内部工作效率，同时大力提升商店的市场竞争能力，为商迅速做大做强奠定坚实的管理基础。

然而当今社会，人们追求健康、时尚针对这一点，我们创办一个以“

一、商店介简

(一)商店名称：香麦园

(二)经营宗旨

远见，放眼未来

南宁的速食业以20%的年递增率迅猛增长。

恩格尔系数持续下降，标志着居民生活质量的进一步提高。

从主要食品消费量看，主食消费略有下降，休闲类食品消费显著增加，营养结构有所改善。

香麦园，食品中的精品

香麦园——致力于健康、快捷、卫生的饮食事业;不断推出健康、自然的优良食品!合理的营养搭配，味道的绝对纯正，产品原材料的完全透明化成为消费者放心的首选。

将食品与艺术融为一体，制造精品而不露锋芒。

真诚，香麦园与您携手打造我们卖的不是食品!我们卖的是健康、营养、绿色、自然和时间!吸吮华夏五千年博大精深的文化，保持内敛、热情、周到的高水准服务和顾客的高满意度。

质量——严格的管理控制体系，在严谨中精益求精。

服务——亲切、热情，让顾客的每一次购买倍感温馨。

清洁——作为食品业的必修课，时刻以超标准的要求规范自我。

(一)战略目标

1、提高市场占有率

2、扩大产品知名度销售品种：

3、树立规模、优质、专业、服务的良好形象

(二)商店定位

1、主营：面包、蛋糕、咖啡、果汁;

3、品牌定位：健康、新鲜、美味、时尚、休闲、便捷。

(1)菠萝面包、豆沙面包、切片面包、吐司面包、奶酥包、比萨饼、汉堡、奶油筒、肉松条、肉松卷、墨西哥面包、热狗、提子包、蒜泥面包、肠仔包、杂粮面包、欧式面包、丹麦面包(丹麦牛角、羊角、丹麦火腿)、法式面包等等30余种面包。

(2)戚风蛋糕坯、小椰香蛋糕、瑞士卷、大理石蛋糕、小海绵、橄榄蛋糕、绿茶蛋糕、贵妃蛋糕、哈雷蛋糕、元宝蛋糕、虎皮卷蛋糕、巧克力加森、重油蛋糕、红枣蛋糕、香蕉蛋糕、蓝梅布丁、咖啡核桃、生日蛋糕等等20余种?。

酥、无糖曲奇、香芋酥、白云酥等等。

(三)团队实力

二、行业分析

(一)行业现状

近几年我们的面包行业随着国家改革的发展，社会的进步和消费者的成熟得到长足的进步。

特别是一些知名面包店和品牌在产品品种结构、产品特色和产品开发上都在提高技术含量，引进和采用最新的技术，原料和产品方面不懈努力。

使自己的产品不断创新，保持高人一筹的竞争优势，适应和培植欣欣向荣的消费市场，面包行业市场发展潜力无限。

(二)行业发展前景

近几年我们的面包行业随着国家改革的发展，社会的进步和消费者的成熟得到长足的进步。

特别是一些知名面包店和品牌在产品品种结构、产品特色和产品开发上都在提高技术含量，引进和采用最新的技术，原料和产品方面不懈努力。

使自己的产品不断创新，保持高人一筹的竞争优势，适应和培植欣欣向荣的消费市场，面包行业市场发展潜力无限。

随着中国经济发展的快速提升，人们消费需求的变化和消费水平的提高，人民生活习惯开始了多元化的趋势，西餐、糕点、面包等食品开始得到一部分高收入人群的青睐，行业利润较好，发展前景看好。

与此同时，烘焙业包含(蛋糕、西饼、面包、月饼……)作为一个新兴的行业，在企业规模扩大，在管理面临手工管理难于适应企业发展的问题，迫切需要通过现代化的计算机信息化管理系统对企业进行科学管理，强化企业内部工作效率，同时大力提升商店的市场竞争能力，为商店快速做大做强奠定坚实的管理基础。

(三)回报率

三、市场分析

(一)市场现状

近几年我们的面包行业随着国家改革的发展，社会的进步和消费者的成熟得到长足的进步。

特别是一些知名面包店和品牌在产品品种结构、产品特色和产品开发上都在提高技术含量，引进和采用最新的技术，原料和产品方面不懈努力。

使自己的产品不断创新，保持高人一筹的竞争优势，适应和培植欣欣向荣的消费市场，面包行业市场发展潜力无限。

(二)面包市场前景

作为21世纪的黄金产业，面包业有着广阔的发展前景和巨大发展空间。

随着经济的飞速发展，人们的生活水平和消费水平有了很大提高，消费意识逐渐增强，国内西点市场呈现极大的消费热情。

走在繁华的街道上，总会看到一些风格典雅、精巧别致的饼屋或面包房，也常能遇见一些手提印有不同饼屋名称食品袋的西点购买者，“饼屋”已走入亿万中国家庭，特别是随着社会经济的不断发展，人们生活水平的不断提高。

面包、蛋糕、甜点、咖啡、果汁已经成为了人们享受生活的一部分。

远见、机遇与发展

纵观各大城市的主要街道，各品牌蛋糕饼屋店林立，高昂的租金、豪华的装修、店内总是人来人往，其利润和市场行情不言面喻……在如此好的市场行情下，依傍一个比较有实力的公司，开一家上档次、有品味的品牌饼屋店，无疑是目前最佳的创业途径。

市场前景广阔，令人怦然心动。

饼屋店在南宁的发展空间巨大。

要的面包，蛋糕也是人们喜庆节日里不可缺少的一部分，甜点更是儿童们热衷的食品。

另外我们经营的面包蛋糕可以多渠道销售，除了店铺销售之外还可以送往超市、学校、工厂等。

利润翻翻

甜点利润很高，“香麦园”通过专业的研发力量、精确的量化处理和标准化操作，使得香麦园西点的毛利率均比较同行业提高10%以上，基本上毛利率都能达到300%以上。

特色经营

香麦园对南宁消费市场进行深入研究，针对不同消费群体。

以特色单品蛋糕和各式面包、中小甜点等特色经营，及蛋糕客户亲手制制业务。

操作方便

香麦园制作工艺规范化，传统秘方公开化。

专业制作设备操作简便、卫生、快捷。

实战式教学，百分百熟练掌握。

口味创新

香麦园在保持甜点和新口味的基础上，又根据各地的饮食习惯和时令性进行变换，让人们常吃常新。

投资首选

香麦园多种不同口味、不同吃法、不同情趣的西点，老少皆宜，让他们在吃的时候，领略历史、品味时尚。

(二)竞争分析

(三)目标顾客分析

四、产品分析

**自主创业计划书篇九**

许多潮汕人开的大的店面都是店面与仓库连在一起的。表面上看起来很杂乱，哪儿都堆满了商品，有时都难以落脚。其实，店堂大量存货并不会影响形象，反而往往会促进销售。有意把货堆在店内，让顾客觉得虽然拥挤，但是很热闹，而且产品离得近就看得清，找人咨询也很方便，并造成货源充足的感觉。这就往往会造成店铺商品与人气都很旺盛的感觉，人气对开店来说是非常重要的，特别是在长沙，长沙人有跟风的习惯，不管这东西是不是自己喜欢的，发现很多人都买就会自然而然的买。

而作为零售的技巧手段，故意将一两种最畅销的产品低于成本价销售，造成整个卖场价格便宜，也能带动其他高利润产品的销售。

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。火车站这快商圈不错，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:金苹果大市场，金太阳等等...

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，总共大概块够了。

四、选货及进货的渠道

一、选货及进货

1、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，所以选择在株洲进货，当然也不能全进株洲货，广州那边的衣服比较新潮，可以去广州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，800/月+提成，提成为月营业额的1%，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

1，房租:免租金这能省一大笔费用付10000的押金

(1)、装修:

1、全身模特x3280元一个买2个模特合计560元

(2)、产品首批调货1.5万元(3个档次，其中主要中高档占35%，补充中档占60%，特价品、服装配饰占5%)(中高档次进价为40-50元之间、中档次进价为20-40元之间特价,服装配饰进价为5-15元之间)

(3)、水电费、电话费:500元/月x12月=6000元/年

(4)、不可预知费用:5000元

以上汇总，全年费用为41510元，全年纯利为:108000元-41510元=66490元这是根据每天净利润300元的平均值，当中肯定有好有坏。

**自主创业计划书篇十**

依托中国最大的c2c网上购物平台—淘宝网，通过电子商务交易方式，打造在淘宝网上有竞争力的网上购物商城。

本人拟于在20xx年11月10日创建璀璨实业，璀璨实业打造分销、物流一体化，集团式操作。淘宝网商城为虚拟购物商城，璀璨实业旗下的潮流商城(trend mall)将致力于网购领域。

前期投入资本：5000元整

潮流商城的产品主要以流行首饰为主

该产品在市场内需求量比较大，市场竞争大，需要通过新型的营销手法进行运作，迅速占领市场，获得较高的客户满意度。

营销手法：以整合社会资源的手法来引导市场，通过利益共享的方式来获得较多的客户群。介绍新客户的原始客户将获得小店的九折优惠，或免邮费的营销手法。

产品前期库存将依托实体店，当小店每天业务量保持在10单以后上，将拥有库存。

用胶带密封几道以防止箱子散架，最好再用打包机扎一下，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉)。

货物来源：网购，通过淘宝网与阿里巴巴的批量进货方式，满足200元的小额批量进货。

物流服务拟采用圆通、申通这样的成熟网络，价格采用协议价，单票6元左右。

前期依托实体店不存在库存问题;后期自身持有库存后，滞销品将用摆摊的方式促销，不赞同采用退货给供应商的方式，降低库存压力，迅速回笼资金。

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