# 2024年创业策划书ppt内容 创业策划书大全(4篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-02-19

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧创业策划书ppt内容 创业策划书篇一...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**创业策划书ppt内容 创业策划书篇一**

1、竞赛设立组委会、负责竞赛组织策划领导工作。组织委员会下设秘书处，负责竞赛的日常事务。

2、竞赛设立评审委员会，由组委会聘请经济类、管理类等学科的教授、教师组成，负责参赛作品的评审工作。

1.本次创业大赛分三个类别。

a.商业创意类。创意大赛是创业计划大赛的热身环节，创意即所谓“金点子”，旨在帮助同学们开始初步的构想和组建科学技术与商业头脑完美结合的团队。此类竞赛没有过多的参赛限制，参赛形式是写一份简要的商业创意计划书。商业创意计划书又分为商机创新型和管理加强型。

ⅰ.商机创新型：参赛者可以针对一项概念产品或服务、校内外各种商机制定一份商业策划书。

ⅱ.管理加强型：针对已经存在或拥有的产业或品牌策划更为合理规范的管理制度和方案。

所有的商业计划书以文字版形式(a4纸)和电子版递交。

b.创业计划类。参赛形式是写一份完备的创业计划书。计划书以文字版形式(a4纸)和电子版递交，完整的创业计划书包括概要、项目背景、公司描述、产品与服务、市场分析、竞争分析、营销策略及销售、财务分析，可行性分析，投资前景等，并注意计划的实用性和可实现性。

c.创业实践类。在全校范围内征集学生自主创业实践成功案例，要求提供创业实践的项目材料，包括概要、项目背景、产品与服务、市场营销策、财务状况和发展前景等书面材料以及图片等实证材料。

2、稿件要求

一级标题用宋体三号字，二级标题用宋体小三号字，正文用华文仿宋小四字，行距21磅。

1、参与:要求学生以竞赛小组的形式比赛。参赛者提出一项具有市场前景的产品和服务，组成优势互补的竞赛小组，在深入研究和广泛进行市场调查的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、深入的商业计划。所提出的产品和服务应为参赛者参与的发明创造，也可以是一项可能研发的概念产品或服务，严禁抄袭他人成果，一经发现撤销参赛资格。

2、赛制：竞赛采用预赛和决赛两个阶段的方式进行。以学院为单位，广泛开展创业计划竞赛宣传，形成竞赛的群众基础，参赛者向各学院申报作品，由各学院组织预审，然后提交竞赛申报作品参加预赛，每学院提交作品数量不限。在预赛的基础上由评审委员会选出若干件作品参加决赛，并由竞赛评审委员会负责评审。

3、预赛只需要各学院将参赛作品发到指定邮箱;决赛需要优胜作品选手进行ppt答辩和回答竞赛评审团的问题。

4、各学院所报作品，每个作品指定一名指导老师，作品提交初审合格后，由商学院选派一名指导老师与其相互合作。

：作品提交5月8日——5月10日

**创业策划书ppt内容 创业策划书篇二**

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。现在处在一个经济高速发展的社会，甜品饮品成了越来越多的人的喜爱。

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。

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。

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。

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。

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

6 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+1>2的效果。

3、管理理念

(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：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，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

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经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。 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经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。 5、管理制度 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。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

1、经营目标

在常州轻工职业技术学院建立首家专业甜品店--心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

2、经营宗旨 甜美、健康、时尚。

1、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。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

2、形象代言 制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

3、店面布置 心甜店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

1、美食手册 制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

2、节日活动 在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。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。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~20xx元。 3、许愿树 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收集许愿卡，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。

4、优惠卡 店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、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。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，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。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。

1、开张成本

2、桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备

3、预付店租、装潢

4、原材料 以上项目将移交专业人士代为预算评定。

场为起点，放眼常州大学城六所高校的市场。逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步： 1.立足常州轻工学院市场，占据一定份额 填补常州轻工学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2.占领常州大学城市场，建立连锁机制 当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在常州大学城其他五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3.走向常州市场，开放加盟经营 在常州市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在常州市内扩张连锁店，开放加盟经营。

**创业策划书ppt内容 创业策划书篇三**

随着经济的快速发展和人民生活水平的不断提高，加之法定假期的刺激，外出旅行逐渐成为越来越多的人们休闲方式的第一选择。快节奏的生活使人们不再满足于传统旅行的低效率。一方面，人们希望在出门之前就能对旅游相关知识及信息有一个全面的了解，并且可以享受到各种快捷方便的服务；另一方面，旅游企业需要及时地向旅游顾客群提供丰富的旅游景点信息，了解客户的需求，进而提供相应的服务。

于是专门的旅游网站，旅游电子商务便成了发展的必要，旅游网针对大学生这块细分市场，专门提供旅游咨询，线路规划，车船预定，网上旅游用品专卖，散客旅游，代理服务等相关服务。是专门服务于大学生这一高消费群的网站。只要能从大学生的需求出发，满足其根本利益，肯定能做强做大`……

网站定位；

利用高效的互联网技术和先进的电子资讯手段，为会员提供快捷灵活，体贴周到而又充满个性化的服务。其具体有三个角色即“一站”，“一区”，“一市”。

一站：即旅游网站，一方面为大学生服务的专门网站，另一方面，提供b2c,c2c的旅游用品专卖站，这里是旅游用品的“淘宝区”。

一区：即旅游网的旅游交流区，为用户发表点评，相互交流提供场所。学生关系是一种强链接。他们有着相似的学习背景，相同的闲暇时间，共同的交流需求。我们的交友社区包括新发现与推荐，结伴同游，聘请导游，旅游投诉，游记发表，有问必答等栏目。在我们的社区里可以共享彼此所了解的信息，交流在旅程中的酸甜苦辣，对各个景点，宾馆发表自己的.意见和看法，甚至可以在网上发表旅游信息，联系自己素不相识的网友一起旅游。

一市：即旅游网上旅游超市，是专门提供旅游用品专卖的交易社区。在这里会员用户可以随时购买到自己所需的旅游用品。主要有三种交易方式，即：个人用品竞标，网上直销和商品专卖。这三种交易方式中以企业对消费者的b2c的网上直销和商品专卖两种方式为主，以c2c的个人物品免费竞标为辅。

b2c商品专卖区采取“定价购物”以及“竞价购物”两种。前者价格固定，不能讲价；后者价格由竞价得来，商品采用“一元底价”竞标，商家可开展促销等活动。让会员了解商家的最新货物情况，网上报价，公司品牌形象等。

c2c个人竞价采用卖方登录商品信息，买方出价竞价的交易形式：即买卖双方在旅游网上注册，卖方在网上旅游超市内陈列欲售的物品，买方在网上各自出价，最后卖方与买方联系并完成交易。

市场环境与竞争优势分析

根据一些行业协会咨询机构发布的调查报告或研究报告中的数据显示：20xx年我国的旅游电子商务服务的b2c营业收入在20—30亿元。综合赛迪，艾瑞等研究机构预测，未来我国的旅游电子商务行业发展速度将保持在40%以上的高速增长。旅游电子商务行业已经成为全球在线旅游巨头和风险投资的投资热点。

从我国的旅游电子商务的竞争格局来看，现在b2c市场仍以携程，e龙两家纳斯达克上市公司为市场领导者。这两家公司上年的总收入达10亿以上，占我国旅游网上预订市场份额的一半以上，而且收入中的酒店和机票预定收入非常高。携程酒店和机票的预定收入高达93.5%；e龙的则高达97%。而今年上半年，e龙决定推出度假产品预定市场全力推广酒店和机票预定。以e网通，遨游旅行网，芒果网，里程旅行网，9588网，快乐e行网，易休网，爱游北京等市场追随者正以各自的特色和目标，力争成为市场领导者。旅游电子商务的激烈竞争，使得在线旅游服务商不断丰富自己产品和提高服务质量。

但市场的不成熟和旅游电子商务的迅速发展也使问题迅速暴露。我国的旅游电子商务发展水平低，b2b和b2c两个平台的发展处于初期，电话预定网下支付仍占很大的份额。一方面说明我国的消费者的网络消费习惯还没有形成；另一方面说明我国的b2c市场的服务比较单一，旅游电子服务产品标准缺失，电子商务软环境不完善，合同，数字签名，电子凭证，电子支付等辅助交易工具的标准还不统一等，都影响着我国旅游电子商务的发展。

如何在激烈的竞争中寻找突破口，抓住机遇，做出自己的特色，成为我们旅游网成长的关键。

竞争水平分析（主要包括一站，2. 一市，3. 一区）

一站：旅游网站提供更特色的旅游信息服务，更专业化的旅游咨询和线路规划。具体包括：

景点介绍，各地旅游景点的详细介绍，图文声像等，包括当地的特色，最佳旅游时间，风景，推荐行程，住宿的资料。详实涉及到旅游必备的食，住，行，游，购，娱6要素。

旅游百科，包括旅游医生，旅游常识，旅游新闻及旅游目的地的天气，环境，人文等信息。

产品服务，与旅游相关的产品和服务信息，各种的优惠和折扣：如特价的门票，宾馆，旅游线路，机票等。

会员自助，会员自助的旅游倡议，旅游观感，游记，旅游问答等。

特色的盈利模式——只收“上架费”，不收佣金。大多数旅游网站不收“上架费”，以高额的佣金回报作为收入来源，这也是很多酒店头疼的问题。我们的旅游网只收取低价的“上架费”，无疑是商家希望看到的。同类型的商业模式中，只有阿里巴巴取得了空前的成功，因此，旅游网也决定采取类似的模式。没有不成功的理由.

免费预订，运营成本低：和传统的旅游电子商务平台相比，顾客免预订费。根据经济人

的理论假设，在同质量的情况下，顾客无疑会选择支付更低价的产品。因此，没有了预定系统，可以省去呼叫中心的人力和财力投入。这种情况下，旅游网的运营成本将大大低于同类传统的旅游电子商务平台。

直接的商家接待，保证质量。既然，旅游产品的服务质量本身具有不稳定性，那么，要提高服务质量的最好办法就是避免中间环节。旅游网只提供客户需要的酒店信息。具体服务包括前期服务和消费服务都有酒店直接负责，这对双方都有利，既能最大限度的保证质量，又能避免资源浪费。

共赢模式，三方受益。在e旅模式下，酒店只需支付少量的“上架费”。这个费用即使有顾客和酒店共同负担。相比传统的旅游电子商务平台的佣金，双方都可以接受。这种模式早就的结果就是：三方共赢，酒店和顾客不用支付以前的佣金，而e旅也可以大规模的扩展。

特殊的目标细分市场——大学生：21世纪，是物质生活和精神生活丰富多彩的世纪。当代的大学生已经不在满足与宿舍与教室的两点一线的单调生活，尽管书籍仍是主要的消费对象，但已经不再是首选更不是唯一的消费项目。据有关的调查显示：有66%的大学生对旅游感兴趣并且今后打算出游。说明大学生市场有着强烈的需求。其人群的数量十分可观。另外大学生对新事物的好奇心强，容易接受新事物。说明只要我们做好宣传，就可以吸收到足够的会员，这对于sns网站来说，无疑是最希望看到的。

从旅游行业的角度来看，大学生旅游市场是整个旅游市场的组成部分。尽管目前这一部分人群的旅游消费相对较低。但是有与其市场规模或潜在规模的巨大，而且今后的消费水平的不断提高，从长远来看，对旅游企业意义重大。于是怎样与大学生接轨，做好宣传，成了旅游企业必须考虑的重要问题。旅游网定位于全国最大的旅游交流交友交易社区，为他们做宣传提供了便利，助于实现“共赢”。

从同行业的网站竞争来看，国内的代表性的旅游预订网站主要有携程网，e龙网，青旅在线，信天游，中华行知网。从网站的定位来看，e龙网，青旅在线，信天游都以商旅客人为主；中华行知网以拼团散客为主；携程网以中高收入的白领阶层为主；而我们的旅游网以大学生消费群体为客户群。作为一细分市场，一方面可以采取缝隙市场切入的方法避免与资金实力雄厚的网站竞争；另一方面，大学生这块细分市场的相同的消费特征，营销成本低。因此从各方面来说，我们的旅游网的发展前景是广阔的。

“一市”：旅游网上超市，致力于做最专业最大的大学生旅游用品交易区。

行业竞争分析：目前全国范围内也有网络拍卖公司，但他们所涉及的商品种类延伸至各个行业，不具有专业性。针对旅游用品这个细分市场来说，全国还没有一家初具规模的旅游用品专业网站，只有一些区域网站，但他们在安全保障方面往往受到人们的质疑。对于人们最担心的电子商务的安全方面，我们旅游网致力于一下几点，来保障社区文化的真实性及企业和个人的网络身份和真实身份相符：

严格的实名制：大学生群体的居住地集中，便于统一统计，为实名制提供了可能。这方面可以效仿中国最大的大学生交友社区校内网和美国的。主要方面有：

注册制度：可以利用ip进行限制注册，个人详细资料可以具体到宿舍，倡导实名，便于自己的朋友找到自己；

审批制度：对会员上传或发布的信息进行审核，保证质量。如会员上传的照片需要审核，而且必须是本人的真实照片，否则将被删除，有助于增强网站的诚信氛围;

举报制度：鼓励会员对那些乱发垃圾信息或骚扰其他会员或违法信息的会员进行举报，对于那些被举报多次的会员，查封其账号，以维护网站的诚信环境；

激励制度：根据会员对网站的贡献给予奖励，如完善资料时，应给与奖励，这有利于会员的贡献度，提高会员的真实度，激励会员参与度等；

等级制度：可以根据会员资料的完善度；贡献和评价等制定一个合理的等级制度.等级越高.诚信度越高，享受的权限越多，如;搜索排名提前等

评价制度：可以提高会员的诚信度。大多数的sns网站都是具备了此功能。比如：评价内容上，可以根据被测评会员的专业技能，团队精神，沟通能力，领导能力，个人素养等几个方面进行，既可以加强其他会员对被评价会员的了解和认识，也可以增强他们之间的交流；

排行制度：可以针对某一方面对会员进行排行，以起到激励示范的作用，同时对其进行推广。如最诚信会员，根据受到的评价进行排行；

认证制度：会员可以根据自己的需要进行真实身份的认证（非强制性的），突出强调会员的真实性，如，用户上传学历证，身份证等进行身份认证。我们旅游网将给予更高的等级，更多的荣誉和权限，这方面可参照婚恋网和c2c网站。

**创业策划书ppt内容 创业策划书篇四**

民以食为天，足见食之重要。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。总体战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足,不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。安顺学院附近像样的餐馆基本没有 ，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是安顺学院的学生和老师，及过往人员。

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。

因为学校附近没有像样的餐饮店，而学校内学生对绿色饮食需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

1、为了让顾客吃上放心、绿色的食品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买一份健康。

2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念。

3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借优良的品质和满意的服务，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营 ，扩大规模和影响力。

由两名人员专门负责采购货物及外卖，两名人员负责主厨，还有两名人员负责店里的清洁和装饰。

1、本店将有不同种类特色菜品推出：腊八蒜炒藕片、蜜汁滋补双色、脆皮时蔬、山药富贵虾、鲜味香锅仔茄、串烧赛肥牛、鱼籽粉丝蒸丝瓜、杂粮锅巴肉、太极蒸木耳、青蔬狮子头、咖啡烤肉、瓜粒茶树菇等。本店还将提供生日特色餐。

2、紧跟潮流，适时推出新产品。

1、所销售菜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。

因为本店经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约xx0(待算)元启动资金，主要用于购买原材料、租借场地、员工培训、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。预计在未来的一年内收回成本 (平均销售利润率20%计算 ) 。

1、菜品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。

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。

5 、利用本身作为大学生的优势。到学校宿舍进行外卖，扩大影响力。让他们更多的了解本店!

1、组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动，回馈顾客(根据开学、国庆节，中秋节，春节，劳动节等节日特点搞活动)。

2、店内海报：可在店内贴上海报、招贴画等，介绍饰品的使用及文化内涵等。

4、主题促销：进一步细分消费者消费行为特征。可根据不同的组合，推出“毕业晚宴”“生日宴会”“难忘友情”“谢师宴”等主题。推出不同的菜品及不同价位的特色菜

5、品牌建设：以最优的服务，最优惠的价格，提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以最优惠的价格尝到他们心仪的菜品。

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