# 2024年大学生创业项目计划书(精选10篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-03-31

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们该怎么拟定计划呢？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。大学生创业项目计划书篇一大学生需要创业就一点要做好周全的计划！以下是小编...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们该怎么拟定计划呢？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。

**大学生创业项目计划书篇一**

大学生需要创业就一点要做好周全的计划！以下是小编为大家整理的关于大学生创业项目计划书，希望大家喜欢！

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。它是用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。通常创业计划是结合了市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

明月西餐厅的经营宗旨为:“著意求新，以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛，融汇西方餐馆美食”。

1。选址方面:明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅。与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2。格调方面:明月西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。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度

所运用的营销方法也是多种多样的。

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54。7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。消费对象比例图如下:

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下:

s:美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生

o:现时有40。2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性大学生餐饮创业项目计划书大学生餐饮创业项目计划书。

t:美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

1。尊重餐饮业人员的独立人格

2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。公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

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，例如:泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2。西餐结合快餐

例如:扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3。美颜甜品

例如:姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4。根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

例如:现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等！

“明月西餐厅”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)西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(2)为迎合本餐厅的经营宗旨为:“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面:

a.求新:我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b.求变:过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇:要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d.求特:这个特，就是中国特色的特色西餐厅。回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

1)店长

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。

**大学生创业项目计划书篇二**

一、计划摘要

二、公司介绍

三、战略规划

四、创业组织

五、产品服务

六、市场预测

七、营销计划

八、生产计划

九、财务规划

十、风险与退出

本人选择餐饮服务业为创业目标，以一间餐厅为创业起步，取名内蒙古麦斯餐饮有限责任公司，给人一种优雅、温馨的感觉。

1、企业特色

（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）。

2、企业规模

建筑面积100平方米，开1间大点的门面商铺。

第一年：根据经营初期的资金较少，尚无较多的盈利来源的情况，主要资金用于食物质量，以中餐区带动西餐区发展，即主力放在中餐区上。另一方面，注重对外宣传，宣传力度主要于印发宣传单以及网络宣传，以缩减资金支出。

第二年：根据顾客所需更新菜单，实现中餐区与西餐区同步发展，产品实现多样化，引进更多地方特色美食，提升产品优势，另一方面，利用盈利的资金，加大对外宣传力度，可通过电视、报纸、传单、优惠券等措施，加大宣传。对于人员管理，提供资金培训厨师，进一步提升厨师技能，吸纳更多素质高的服务人员，以填补餐厅空缺。

第三年：根据前2年积累的资金和经验，寻求机会开设一间分店，分店刚设立，以总店带动分店建立顾客基础，可通过在总店宣传分店，或通过其他宣传方式加大对分店的宣传。当分店逐步发展茁壮时，实现2间店面共同发展。

三年以后，逐渐积累资金与经验，逐步实现规模化管理，在规模化发展的同时，不断优化自身的产品质量、特色，服务。

**大学生创业项目计划书篇三**

一, 市场分析

长期以来,国内居民因生活水平较低,对以\"厨房\"和\"卫生间\"为主要服务对象的小家电消费很少.据统计,目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种,而欧美国家这一统计数字高达37种.据统计,每年国内有至少260万住户搬入新家,随着人们生活水平提高,对\"厨房\"和\"卫生间\"的日益重视,小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力,小家电的市场发展前景非常广阔.今后2至3年内,我国小家电行业将步入黄金发展阶段,市场需求量年增幅有可能突破30%.

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种.目前全国生产浴霸的企业为376家,2024年国内销量估计为400万台,2024年为550万台,2024年达到700万台,销售额超过10亿元.在城市居民家庭中,浴霸拥有率不到15%(2024年),国内消费者对浴霸认同度达82%,市场空间巨大. 浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势,其中杭州奥普浴霸2024年销售额为2.6亿元,市场分额第一.目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江,广东一带,但其中小厂居多,多为仿制或oem,自主研发能力不强.

我国长江流域地区,大多住宅没有暖气,冬季洗澡取暖一直是个大问题.虽然有浴霸和暖风机,但人们更期待一种简便,有效的取暖器具.根据我的调查,人们对本产品的印象还是不错的,市场潜力巨大. 比照浴霸和暖风机市场,本产品销售市场至少在5--10亿元以上. 我们完全可以借助专利技术优势,迅速占领浴室取暖设备市场,建立自己的品牌和销售网络. (以上数据来源于《消费日报》,中国家用电器协会)

二,我们的目标

我们的目标是,在2024年制出样品进入市场,发展地市级以上代理商10-15家,销售额在200万元以上,2024年达到500万销售额,2024年达到2024万销售额,利润率保持在30%--50%.

三,资金使用

由于本产品以前市场上从未有过,所以初期样品试制,模具开发等费用投入较大,估计在10—15万元; 各种认证,许可证,商标:5万元; 公司组建,购买相关办公用品,人员招募,公司网站等:10万元; 房租水电费,人员工资(半年):15万元; 参加展会,广告费:10万元; 小批量生产成本(5000件): 20--25万元; 周转资金:20万元. 合计:100万元.

四,产品成本及盈利分析

为节省费用,降低投资风险,先期的小批量生产以委外加工为主,暂不购买生产设备.本产品主要包括:桶体,盖子,加热盘,漏电保护器,防干烧保护器,开关,蒸汽调解板,底座,密封圈.其中加热盘7-8元,漏电保护器12元,防干烧保护器1.5元,开关0.5元,其余为塑料件,价格15元,另外产品包装,接线螺丝,运费等,成本合计在40元以下. 批发价暂定为80元,每个毛利为40元,估计两年能收回投资并稍有盈利. (以上数据是调查的零配件经销商,还有向下浮动的可能)

五,销售前景

目前市场上还没有同类产品,产品销售压力较小.建议利用各地电器批发商现成的销售网络,进行代理销售.目前已与多家商家联系过,初步达成销售意向.

六,合作方案

本专利项目是非职务发明,专利权为个人所有.具体合作方式由双方协商议定.

七,原材料供应方案

可外协生产,无特殊要求.

八,本项目的未来

由于本产品制造简便,门槛不高,难免被人仿造.除了加强打假力度之外,不断升级产品也是拓展市场的必要手段.目前,已开发了两款样品,准备在明年继续推出3-5款新品,随着产品的升级换代,我们必能牢牢站稳市场.

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

一、美甲行业未来发展的趋势如何?

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。

那么，靠什么来吸引顾客呢?专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。

可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本!

二、了解顾客心理，以及他们如何看待美甲店铺?

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

(1)看美甲店铺的专业水平;

(2)看美甲店铺的服务水平;

(3)看美甲店铺的环境;

(4)看美甲店铺的美甲师的能力和名气;

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

(1)普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升;

(2)一部分人希望美甲店铺的.服务环境有所改善;

(3)大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平;

(4)很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质;

(5)也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满，希望得到改善，这也从侧面反秧出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径;

(1)通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数;

(2)通过美甲师的介绍而接受的占一部分;

(3)通过朋友介绍而接受的又占一部分;

(4)还有的是通过看杂志，电视，广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般，这就给我们行业提出了一个挑战;谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。

是我们每一位经营者都要深思的问题。

三、为什么美甲师的流动性很大?

(1)从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验;

(2)工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作;

(3)美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺;

(4)老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感;

(5)不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。

但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。

其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置?了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

四、最受欢迎的美甲店铺服务是什么样子的?

(1)在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2)每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(4)美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5)每一位美甲师都应该相信;她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。

美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意，顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。

因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8)美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

**大学生创业项目计划书篇四**

项目名称：xxxxx营养餐厅

使命：为同学提供实惠方便的绿色餐饮服务，并且为移动餐厅，哪里有需要，我们就往哪里去。

创业项目的起源：当前在学校能买到食品的地方为数不多，且地方小种类少，垃圾食品量多。同学们上课下课时间是规定的，所以校内商店购物高峰期统一，尤其是对于赶时间的同学来说，购买食品不方便一直是个让人烦心的大问题。原本男生宿舍楼仅有的超市，也被搬迁到校外，而在二教，主楼附近更是想买东西都买不到。在学校里也只有2个师生超市，一教的小卖部，2食对面的超市，整体来说，在学校里买东西很不方便的，尤其是在2教上课或上自习，有时候渴了，饿了，还要跑出2教，在冬天遇上下雪或大风，有些同学不得不选择饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种情况在各大高校或多或少都存在，鉴于当前学校的情况，我们创业团队想到在我们学校开一个移动餐厅，来解决这个问题。

首先我们的移动餐厅是利用二手车为主体，并进行改装，使之能进行制饮品，冷藏等，并要有一定的空间来储存。我们还要购置一些桌椅，供顾客使用。

我们营业场地并不固定，但主要集中在某几个地方，如2教，主楼，田家炳附近，初步打算在田家炳东侧设立一个场地，作为节假日的固定场所。这可以行使我们露天饮品店的功能，方便又浪漫。地点也是主要看哪里有需要，我们就往哪里去。

我们的营业时间也并不固定，也是主要看客源情况。但我们营业时间主要是在上课前和上课后，主要供应健康食品，绿色饮品，此外供应同学们需求量大的食品等。

考虑到资金的问题，我们主要使用的是二手车、桌、椅，对二手货翻新，使之有更好的使用价值。

对于资金的融合，我们可以申请贷款，毕竟我们的项目需要的资金不会很多，如果家里有条件的，还可以投资。

在初期我们还要对我们的店员进行培训，如如何做饮料，加工食品等，使我们的产品质量更好，还要在上岗前进行服务培训，做好我们团队的形象。我们坚信，良好的客源是建立在产品的质量上的。

我们创业团队首先在我们学校—北京林业大学进行试验，如果收入可观，我们将对其他学校进行调查，如果有好的前景，我们将推广我们的校园移动餐厅到其他学校，并成立连锁餐厅。

此外，我们还要对我们的项目进行宣传，吸引对我们项目感兴趣的商家进行合作。我们相信我们优良的服务和优质的产品一定会得到商家的兴趣，学校的支持和同学们的喜欢。

北京林业大学校园移动餐厅有限责任公司的定位是现代化学生营养餐配送服务企业。目标是建成成为北京市学生营养餐定点生产单位，最终成为一家正规的全方位营养餐饮业企业。

所需材料均由中央厨房统一加工、统一配送，杜绝食品添加剂，全面启动食品健康、无污染的绿色工程。此外，加工车间根据市场需求生产的食品要做到色、香、味俱佳。可以与北京林业大学附属小学，中国农业大学，北京语言大学，中国矿业大学，中国地质大学等多所周边高校的用餐单位与公司建立长期稳定的合作关系。公司始终坚持严格高效的科学管理，确保食品安全，从而赢得社会各界的赞誉和认可。

树立品牌意识，创立属于自己公司的品牌是公司发展之初各位股东的一致意见，为了创立属于自己的品牌，我们决定吸取一些起步较早，发展较好，品牌创立方面做得比较好的企业的先进经验，这样一方面可以少走弯路，另一方面上手也比较简单。相信有了一定的品牌效应积累，对于我们公司的发展会是有更大的好处的，他可以成为良好的口碑，成为我们宣传的好助手。

产品的绿色与营养我们餐厅的主要亮点。我们的主要产品是针对现在高校学生身体健康普遍状况、个时间段需求而分时段供给。下面介绍一下我们的一些特色供给方式。

花草茶

花草茶是我们主要共饮健康饮品，饮品种类分为单一花草茶、综合花草茶、果粒混合花草茶

花草茶是近十年才开始在大城市流行，因为花草茶不含咖啡因，每一种花草都具有奇特的疗效，花草茶的功效大约可分为3种：

1. 松弛神经 - 帮助镇静身心、去除紧张、安抚烦躁的心情。学习中休息时间的最好选择。

2. 提振精神 - 可增强身心活力、并助有助消除疲劳。代替咖啡，既达到提神效果也没有咖啡因的伤害。

3. 加促新陈代谢 - 能促进体内毒素的排出、有助于美容和健康。爱美又爱健康的女生们的最爱。

我们将推出多种不同功效的主打花草茶，并且根据不同顾客的需求要求为其合理搭配花草茶。

并且搜集各种花草茶功效的知识做成精致小册子，供顾客翻阅。

相信了解花草茶的同学将成为我们的常客，不了解花草茶的同学也能通过我们的餐厅了解花草茶爱上花草茶。

水果汁

水果的好处就不用多说，是每个人每天都应该摄入的。对于不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选择。

我们的水果汁要求鲜榨且无添加不兑水。但由于水果运输并不方便，为保证新鲜，我们实行限量供应限时抢购。并且，水果汁并非主打，可以说是作为一种提升我们餐厅趣味性，增加同学们对我们餐厅兴趣的产品。

水果挞

这种由红提、猕猴桃、橙子、青苹果、红苹果、西瓜、香瓜和芒果8种材料组成的水果挞，挞底松软，香草味奶油入口即化，水果清新爽口，外形、颜色、味道都十分棒。

产品/服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本公司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食品。

本公司将通过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系。在管理人员与员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，积极为供应商提供市场信息，进而开拓市场空间。

2学校消费群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3学校投资方的关系。及时了解并遵守学校相关规定，加强与学校相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与投资方保持广紧密关系;向其提供本行业的真实信息。

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的餐品

3、预期成立时间：20xx年2月份

4、预期注册资本：

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色环保就餐环境和送货上门的优质服务。

主要消费对象：北京林业大学校在校学生。

2、企业基本情况：本公司正处于初步策划阶段，领导队伍基本确定。餐饮业技术含量低，员工主要来自本校学生，勤工俭学或个人爱好。

3) 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需33200元(餐车租赁费用3万元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，厨房用具购置费用、基本设施费用等2600元)。资金学校提供20%，校外投资方50%，自己筹备30%。

4) 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三个月。

5、预期注册地点：北京林业大学

6、 企业主要股东情况：列表说明股东的名称及其出资情况。

7、 企业内部部门设置情况：

1、领导组：财务负责人、市场营销负责人、技术开发负责人。

2、服务组：本组由领导组内人员担任相关任务。

8、 董事会成员名单：(可根据本公司实际情况去决定职位安排)

序号职 务姓 名学历或职称联系电话

1财务负责人xx大学本科xxxx

2市场营销负责人xx大学本科xxxx

3技术开发负责人xxx大学本科xxx

校园营养餐厅具有很好的市场前景，原因一由于学校一教旁边的林大师生超市价格较高，在下课上课高峰期人满为患，很多同学买东西不方便，而且一教和二教周围没有什么超市，同学们购物难成为了一个问题。同学们在上课或上自习的时候，赶时间想买一些零食来充饥，或者当同学们自习感到很饿的时候，想买一些食物来补充能量。我们可以把我们的移动快餐车开到一教或二教门口，品种齐全，价格低廉，会吸引很多同学前来选购。我们还会在一教的三层、二教的四层成立采购点，供高层上课或自习的同学所需，为他们节省了很多上下楼的时间。我们推断很多同学为了省点钱或少走一段路多节约时间而选择我们的移动餐厅。我们会加大宣传力度，印制传单或海报，在各个宿舍楼、教学楼张贴、发放。有可能的话，我们会和我们学校的广播台取得联系，来帮助我们宣传我们的移动餐厅，扩大影响力。之所以说我们的移动餐厅有很好的市场前景。

原因二，我们餐厅的主要特色是营养，营养对于学习就业压力越来越大的高校学子来说非常重要。并且随着生活水品的日益增高，营养与保健越来越成为大家关注的问题。学校超市食品大多为对健康无益的零食，学校食堂供应时间短且远离教学楼。我们餐厅胜在解决了营养与便捷双面问题。

原因三，我们学校有众多的家属区。在周末或公共假期，我们将移动餐厅来到家属区，让他们来购买我们的产品。庞大的家属区一定会给我们的移动餐厅带来不菲的收入。我们还会提供送货上门服务，让他们足不出户就能买到放心的产品。我们的服务绝对是一流的，目的是给顾客留下良好的印象，得到一些固定的客户。我们会采取积分制和会员制。积满一定的积分或购买到一定数额后，会得到相应的礼品或打一定的折扣。会员也会得到一定的优惠。

我们在本校拓宽我们的市场后，还会在附近的高校、社区逐步拓宽市场，让我们的移动餐厅成为一道风景线。我们在创业的过程中，肯定会遇到一些困难和竞争。在面对这些竞争时，我们团队首先要保持冷静，团结起来想一些应对策略。其次，我们会推出我们的特色产品和特色服务。我们相信，有了自己的特色，一定会站住脚跟，至少在特色产品和服务上我们不会落后。

一个好的创业团队要有一定的资金储备。我们团队会把融资作为创业的第一步，我们主要从各自家长那儿得到创业所需的大部分资金，毕竟我们还是学生，还没有挣钱。如果这笔资金不够，我们会申报团中央，努力得到他们提供的创业资金，来扩充我们的资金。我们会争取到一个或更多的赞助商，一方面他们给我们提供一些物资和资金的赞助;另一方面，我们会在学校里给他们做宣传，给他们做广告。这样经过多渠道的努力，我们的资金就不是问题了。等我们的创业团队挣了自己的第一笔钱，我们不能先将这笔钱平分，而是先将这笔钱用到自己的团队建设上来。毕竟我们的团队还年轻，以后还需要大量的资金来维持正常的运转。等我们的项目成熟了，再将赚的钱平分。说到融资需要，我们的项目需要很多资金，我们的移动餐厅需要一辆甚至更多的二手车，还有提货的资金，员工的工资都需要大量的资金。各种设备，物品都需要大量的资金来购买。我们会制定一份详细的购买物资明细单，做到心中有数，不能盲目投资。我们团队的融资需要和财务分析是我们团队建设的重要步骤，我们会用百分百的认真去做好这件事情。

外部风险

随着中国加入wto，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈。

同学们适应食堂就餐超市购物的习惯不会一时间改变，并且对我们的新型餐厅的接受需要一定时间。

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。

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：

(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) 如果没有生产出适销对路的产品，可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

(3) 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。

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。

1.汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

2.严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3.项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

4.进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

5.与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

保险和法律事务健身中心的保险将通过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般责任保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责处理。

初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占食堂超市的校园市场分额;树立良好的品牌形象，提升知名度、美誉度;收回初期投资，积极进行市场调研、开发，产品的研制、推广，为企业的进一步发展积蓄资本。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，扩大销售服务网络;进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平;着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设;在此基础上，向外部定向募集资金,并着手诚招个人或企业加盟。

届时本公司将以多种形式接受合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。公司将不再局限于北京市境内发展，而要向全北京乃至全国的高校餐饮业挑战进军。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，公司将实行网点的扩张，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。公司将引进最为科学的特许经营管理模式，迅速培养自己对特许经营体系进行良好管理的能力。实行谨慎有效的特许加盟方式，以契约为基础，把产品、服务及营业系统(包括商标、商号等企业象征的使用、经营技术、营业规范)，以营业合同的形式授予加盟方在某一地区的营业权。同时积极进行品牌宣传，强化规范经营，积极培养餐饮连锁经营人才，以统一配送、统一核算来提高连锁经营的效率，实现餐厅快速稳健的品牌扩张。

**大学生创业项目计划书篇五**

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢?专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本!

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

(1)看美甲店铺的专业水平;

(2)看美甲店铺的服务水平;

(3)看美甲店铺的环境;

(4)看美甲店铺的美甲师的能力和名气;

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

(1)普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升;

(2)一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善;

(3)大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平;

(4)很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质;

(5)也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满，希望得到改善，这也从侧面反秧出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径;

(1)通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数;

(2)通过美甲师的介绍而接受的占一部分;

(3)通过朋友介绍而接受的又占一部分;

(4)还有的是通过看杂志，电视，广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般，这就给我们行业提出了一个挑战;谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

(1)从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验;

(2)工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作;

(3)美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺;

(4)老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感;

(5)不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置?了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

(1)在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2)每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(4)美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5)每一位美甲师都应该相信;她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意，顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8)美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

**大学生创业项目计划书篇六**

社区是社区管理的一种新理念,是新形势下社会管理创新的一种新模式。著云台团队总结认为：社区是指充分利用物联网、云计算、移动互联网等新一代信息技术的集成应用,为社区居民提供一个安全、舒适、便利的现代化、化生活环境,从而形成基于信息化、智能化社会管理与服务的一种新的管理形态的社区。我眼中的社区：

简单的说就是利用信息化技术想社区居民提供便民利民的服务。

第一步，网络是基础

一个社区和一个城市基础网络的建设是这个地区信息化程度高地的标准，俗话说要致富先修路，一个高快带高效率的社区网络是满足开发商，物管以及业务信息化需求的综合解决放按的必要基础，优质高速的基础网络为数字化社区、智能社区发展的必要条件。随着物联网技术和我国新一代互联网技术的发展，未来社区内网络将无处不在，定将有更高的宽带，必将加强社区的网络发展。通过完善的社区局域网络和物联网可以实现社区机电设备和社区网络的自动化智能化，可以实现网络数字化智能化监控。

第二步，信息收集是前提

1、 小区的基本坏境设施信息

信息等。

3、 小区车辆的信息

4、 周边环境的信息

5、 周边市场信息

6、 人群的消费水平

7、

第三步，信息管理系统是枢纽

第四步，建设社区平台

第四步，寻找平台供应商、服务商

第五步，应用：

一、集成化的楼宇管理平台系统

集成的智能化管理系统，是指在物业楼宇管理中，运用现代计算机技术、自动控制技术、通信技术等高新技术和相关的设备系统实现对物业及物业设施、设备、物业环境、物业消防、安防等的自动监控和集中管理，实现对业主信息、报修、收费、综合服务等的计算机网络化管理，以完善业主的生活、工作环境和条件，以便充分发挥智能物业的价值的物业信息管理平台。

据不完全统计，当前智能楼宇涉及到的细分子系统已达到20多个，包括楼宇自控系统、视频监控系统、防盗报警系统、消防报警系统、广播系统、门禁系统、照明系统、机房漏水检测系统、电梯系统等。这些系统基本上都是单独建设，采取相对独立的技术路线、系统设备和控制软件，造成了软硬件之间，系统与系统之间，运行与管理之间的相互分割，形成一个个“信息孤岛”，难以适应客户综合监控与集中管理的要求。为了提高智能化楼宇的管理工作的质量和效率，减少对工作人员的依赖，并实时掌握办公大楼的环境与设备的运行情况，从办公大楼智能监控管理和大楼安全的角度出发，拥有一套智能楼宇集成平台软件是十分重要和相当必要的。

本集成平台采用标准化的设计和成熟的软、硬件产品,采用开放的、通用的技术标准,并且留有升级接口及必要的冗余,为系统的集成和扩展提供了技术可行性。

智能楼宇集成平台中需要和各种监控硬件设备进行通信，满足广泛的用户要求，适应用户的多种设备选择，支持市场上主流设备的通讯接口，充分考虑了智能楼宇的管理模式、操作者的人员组成和实际操作技能,所有软硬件操作尽量做到简单明了,人机界面友好,易于学习掌握,便于维护。

二、物业管理

过控制网络与分布在被控制设备附近的现场控制器进行通信，现场的工作人员可以通关现实面板和控制面板进行控制和操作。

感报警信号，通过室内的主机传送到管理中心的报警接收的主机上面。

4、 远程抄表计量

5、 智能监控系列

三、家居：智能家居是指利用先进的计算机技术、网络通信技术、综合布线技术，将与家居生活有关的名种子系统，有机地结合在一起，通过统筹管理，让家居生活更加舒适、安全、有效。

1、家居安防系统(报警及联动功能、紧急求助功能、报警管理现实功能)

2、远程监控系统，业主可以利用3g手机或互联网随时随地的浏览监控视频

3、智能家电，通过家庭终端控制或只能遥控对家用电器进行控制，可控制家庭网络中的所有设备，保护白炽灯、日光灯、电动窗帘、普通电器等等。

4、可视对讲系统，业主或访客可以通过门口机呼叫小区中心的任意一台室内主机与户内业主进行可视对讲。

5、方便快捷的家居生活，平台购物、点餐、订购食材预约家政卫生打扫，随时点播电视电影节目，观看时势新闻，了解周边的娱乐信息等等。

数字社区电子网站：

6、数字社区电子服务

第六步，寻找企业联盟

目前的社区的发展还处于初级阶段，大量结合了物联网技术社区的应用还处于方案或运行阶段，需求的发觉还不充分，社区的发展很不平衡，社区产品与技术尚不成熟，社区建设标准与规范性缺乏，部分系统的兼容性、互换性、开放性差，将给未来的系统集成与数据共享带去很大的困难。万科集团的副总裁就说过：这个事情需要投入，每家公司自己做不经济。所以要吸纳金融机构的参与，寻求企业联盟，打造区域性的住宅小区集群，以足够大的管理规模和用户数量，形成对服务供应商的吸引力，降低运营成本。

**大学生创业项目计划书篇七**

一、活动背景：据人力和社会保障部统计数据，x年全国高校毕业生为630万人，高校毕业生就业形势十分严峻。目前大学生创业成功人数占毕业人数的比例很低，大学生创业有很大的潜力和增长空间。学院学生会就业与创业服务部倡议举办“淄博职业学院首届创业实战大赛”。

二、活动名称：中国电信杯“赢在校园”大学生创业实战大赛

三、活动宗旨：让更多的同学参与创业实践，感受创业激情，培养创业意识和创新精神。

四、参赛要求：面向全院在校学生招募参赛队员。鼓励参赛者跨院系，跨专业搭配组建团队，人数一般为3—5人，要有队伍名称、队长。本项比赛活动鼓励学生自由创新，也鼓励学生邀请学院老师作为本团队的指导老师。

六、奖项设置：冠军队创业奖金1200元和证书

亚军队创业奖金900元和证书

季军队创业奖金600元和证书

其他优秀团队物品奖励、证书

七、大赛流程：(每期比赛内容见详细安排)

1第一轮比赛：制作团队创业计划书

2第二轮比赛：制作电信产品校园营销

3第三轮比赛：电信产品校园营销实战

4第四轮比赛：巅峰对决

八、大赛时间安排：

(一)前期宣传：(5月4日——5月9日)

1、海报：在每个宣传栏内张贴海报并起草倡议书

2、广告牌：电信公司制作一定的广告牌，分别在南，北，西三校区展示

3、报纸：根据本次大赛制作一份大赛快报，展示每期活动的精彩内容，分发班级

4、利用校园网，下发通知，并及时发布大赛信息

(二)报名阶段：(5月4日——6月10日)

在南，北，西三校区分别设立固定报名地点，参赛队伍领取报名表，如实填好后上交，电子版发送至\*\*\*g@(截至5月10日下午5点)

(三)赛前准备：(5月11日下午启动仪式)

组委会招集入围队伍在就业服务厅听取大赛赛程安排和比赛纪律等内容。

(四)赛程安排：(5月11日——6月10日)

1、第一轮比赛：制作团队创业计划书

第一轮比赛前，邀请专业老师对制作创业策划书进行专业指导和培训。评委根据各团队的报名表和创业策划书进行评分，按一定比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，成绩公布在校园网站上。

2、第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案

在老师指导下，根据中国电信公司指定产品，制作本团队校园营销方案。评委根据各团队的营销方案进行评分，按一定比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，积分成绩公布在校园网站上。

3、第三轮比赛：电信产品校园营销实战

各团队使出浑身解数，在校园人群中销售指定的中国电信产品。组委会进行过程监督。评委会根据各团队的销售业绩和临场表现打分。违规者淘汰，其余晋级。积分成绩公布在校园网站上。

4、第四轮比赛：巅峰对决

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

一、美甲行业未来发展的趋势如何?

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢?专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本!

二、了解顾客心理，以及他们如何看待美甲店铺?

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

(1)看美甲店铺的专业水平;

(2)看美甲店铺的服务水平;

(3)看美甲店铺的环境;

(4)看美甲店铺的美甲师的能力和名气;

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

(1)普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升;

(2)一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善;

(3)大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平;

(4)很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质;

(5)也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满，希望得到改善，这也从侧面反秧出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径;

(1)通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数;

(2)通过美甲师的介绍而接受的占一部分;

(3)通过朋友介绍而接受的又占一部分;

(4)还有的是通过看杂志，电视，广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般，这就给我们行业提出了一个挑战;谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

三、为什么美甲师的流动性很大?

(1)从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验;

(2)工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作;

(3)美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺;

(4)老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感;

(5)不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的`吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置?了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

四、最受欢迎的美甲店铺服务是什么样子的?

(1)在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2)每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(4)美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5)每一位美甲师都应该相信;她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意，顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8)美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

**大学生创业项目计划书篇八**

创名牌是一项耗费大量人力、物力和财力的.长期工程。一个企业，尤其是实力较弱的中小企业如果不顾自身状况与条件，一味去争创名牌，很可能适得其反，得不偿失。

一、企业规模制约。大多数中小企业组织结构简单，规模较小，构成了创名牌的一大障碍。纵观世界名牌，无一不与巨型跨国公司相联系，国内涌现出来的一批名牌产品，也都归属于实力雄厚的大企业。规模经济是名牌企业的一个重要外部特征，一般来说，名牌的各种优势是通过规模经济才能有效体现出来的。

二、人员素质制约。我国大多数中小企业人员素质普遍偏低，创名牌是一个知识含量很高的系统工程，需要方方面面的专业人才，以训练有素的知识、思维、技能完成大量的实务工作，非专业人员难以胜任。

三、企业财力制约。创名牌是一项耗资巨大的工程，其中仅市场推广就需要巨额资金，大部分中小企业心有余而力不足。

四、时间制约。创名牌的工作是一项艰苦细致的工作，要耗费大量的时间，需要企业多年甚至十几年的不懈努力，大多数中小企业在短期内，特别是创业初期难以创出名牌。我国中小型企业目前大多数处于企业、改组、转制时期，如何在目前的市场竞争中找到适合自己的位置，事关生存与发展。从以上几方面分析可见，创名牌决非易事，而一般品牌很难与名牌竞争，“无品牌策略”则不失为一个可供选择的方法。

一、“不使用商标”策略

70年代以来，西方有一些日常消费品又回到了不使用商标的状态。商品之所以能不使用商标，一方面是因为有些企业的产品由于难以形成“产品差别”，或质量难以统一衡量，或消费者对质量要求不需进行特别的辩论，如电力、矿石、铁、坯等，从而使得使用商标的必要性大大降低;另一类是人们日常生活中经常接触的消耗类商品，不需要很高的品质，比同类商品售价低20—40%，具有低价格竞争优势。

美国的两家大零售商“w—mart”和“k—mart”近年来相继推出了无品牌商品大宗销售法，他们要求消费者成打、成箱或按一定的散装量购物，商品仅限于无品牌，甚至是无正式装璜包装的统货，价格相当低廉，因而十分畅销。此法迅速在美国、加拿大等国的超级市场上流行起来。据统计，美国35万家零售商店中，有10万家经销这样无商标的大众商品。我国消费者的主体仍是是城市广大的工薪阶层和农民，物美价廉的商品是他们首要选择。目前，我国仓储式购物中心大受消费者青睐就证明了这一点。

二、“采用零售商品牌”策略

零售商品牌是商业竞争发展到一定阶段的产物。它是零售商为了突出自身的形象，维持竞争地位，充分利用自身的无形资产和优势而采取的一种竞争战略。具体做法是零售商通过了解消费者信息、自行设计、开发产品，并选择生产企业进行生产，然后利用自我品牌把产品推向市场。在国外，采用零售商品牌已有几十年的历史。如英国最大的零售集团—马狮集团，共有800余家供应商为其生产圣米高商品，该集团在其所属近千家连锁店内出售———圣米高牌商品。大规模生产与大规模零售的有机结合，使马狮集团成为全欧洲最具创业精神及创新的企业，它使制造商与零售商之间建立了融于一体的关系。

我国目前一方面不断发展壮大大中型零售企业、连锁超市，另一方面存在大量生产能力闲置的中小型企业，日趋激烈的市场竞争将迫使制造商不得不逐渐采用零售商品牌策略策略，而零售商经营自有品牌必须有为其生产产品的大量生产企业，这就为零售商与中小企业合作，形成生产与流通的新型结合体创造了有利条件。

一是价格优势。由于大型零售商拥有较高市场声誉，其品牌具有名牌效应，因而厂家在产品商标设计、注册、宣传、使用和保护等方面无需做更多工作，也无需大额投资，因而能以尽量低的价格供货。对于零售商来说，其进货渠道直接，省去了一些不必要的中间环节和相关费用，能降低进货价格。另外，零售商品的品牌与零售商品牌相对应，使假冒伪劣的可能性大大降低，从而大大降低商标保护的有关费用。

二是信誉优势。采用零售商品牌，产品在相应的零售商店内销售，零售商对其自有品牌的商品具有极强的控制力，并会给予足够的关注，较容易在质量方面给顾客提供保证。尤其是信誉良好的商店对消费者具有极大的吸引力，能增加消费者购物的安全感。特别是在假货泛滥的今天，信誉几乎成为质量的保证，消费者能否买得放心，已成为他们在不同零售商、不同品牌之间进行选择的重要因素，这些标以零售商品牌的商品，由于有信誉做保证，加上质优价低，极具竞争优势。

三是销售优势。采用零售商品牌可促使零售商为销售这些商品不遗余力。例如，零售商在销售式上可以将这些商品放在较优的位置，通过科学的商品陈列强化消费者的购买欲望。而当商品品牌和质量差别不大时，商品陈列位置与方式可能成为影响消费者选择商品的主要因素。

四是把握市场需求优势。由于零售商对其自身商品品牌高度关注，同时又直接与广大消费者打交道，占有大量的市场信息，能够及时把握消费者的需求变化，并及时反馈给生产企业，使生产企业在市场调研、产品开发等方面更加贴近市场，能生产出符合市场需求的产品，在竞争中变被动为主动，占据领先地位。

一、无品牌商品的适用性。

在不使用商标品牌方面，我国已有一些较为成功的例子，如上海时装集团公司设立了无品牌缝纫摊，他们摸清了“工薪族”既渴望提高衣着水准，跟上时代新潮，又担心被厂家、商店“斩”一刀的心理，专门购进优质纺织面料，设计新式服装，开设裁剪、制衣窗口，推出价格低廉、具有鲜明个性特色的时装，生意十分兴隆。

二、零售商品牌的适用性。

零售商品牌在我国处于起步阶段。据报道，上海开开百货商店自1987年实施零售品牌以来，推出开牌系列产品，其中开开牌衬衫荣获“中国十大名牌衬衫”的殊荣，开开牌羊毛衫荣获“中国名牌产品”称号。上海的华亭伊势丹在商店的显著位置摆放企业的自有品牌，上海市共康服饰城内近1/3、达6000余种商品采用“共康”品牌，并在电视上大做广告。至于上海第一百货集团、华联集团等商业巨人也都竞相推出了自己的品牌产品。

一、我国一些行业的产品目前正受到国外一些“强势品牌”的竞争和压力，这些外国企业技术先进、资金雄厚、营销得法，甚至不顾一切地以在中国市场上“抢摊”为主要目的。在这种情况下，我国实力较差的中小企业如果盲目与之竞争，无异于“鸡蛋碰石头”，而避强就弱，采用“无品牌策略”以价格优势、市场需求优势来与外国企业竞争，不失为中小企业立足市场的一条有效途径。

二、我国已有一定数量的大中型零售企业，目前，总资产超过10亿元的百货零售企业10余家，利润5000万元以上的大约20余家。随着它们的发展壮大，一方面有条件形成和强化自己的品牌，另一方也有利于吸纳中小企业采用它们的品牌，成为它们的伙伴生产企业。

三、我国目前有1000多万家中小企业，其中大部分由于受自身财力和规模的限制，常常以市场追随者的面貌出现，他们不了解消费者的需要，生产的产品销售不出去，创立名牌是他们力所不能及的。同时这些企业无法及时适应市场需求改造产品，缺乏竞争力。从各方面条件来看，他们都有可能与零售商合作，这种生产与流通相结合的新形式，对中小企业的生存和发展极为有利。

四、我国现在假冒伪劣产品肆虐，制假、售假现象层出不穷。而信誉好的大中型零售商的自有品牌只在自家店铺内出售，品牌的管理比较容易，不易被其他厂家、店家假冒，这就为商品提供了防伪、防假的有效途径。

**大学生创业项目计划书篇九**

一、店名：mr.&miss.

二、店铺选址：\_\_\_\_学院校本部

三、产品概况

这家甜品屋主要以diy的形式经营西式甜品，品种：巧克力、各类奶茶、果汁、各类西式蛋糕、冰激淋、刨冰等。diy甜品，比起味道来说，更重要的是顾客在制作过程中充分的发挥他们的创意并乐在其中，可以和家人、爱人、朋友一起去diy，这是交流感情的好方式。

这家店的巧克力diy专区是专为年轻爱美的女性开设的，材料为浓度60%以上的黑巧克力，此类巧克力，吃了不会发胖，正适合当今大部分都在减肥但深爱巧克力的年轻女性。

四、市场范围

高校大学生年轻人

五、经营方式

普通店员、顾客diy制作

六、生产计划

采取现点现做制，即是可通过电话，团购，现场到达3种方式进行订购。

甜品

现场到达：因为没有预约，可能导致人手材料安排混乱的问题，于是要采取时段生产策略，即限定不同时间生产不同类型的甜品，以达到控制材料，人手，时间和产品剩余的目的，所以同时也必须做好各种宣传和调查，做到对顾客最满意的服务。

七、市场前景分析

根据igd国际食品分析机构调查显示，从20\_\_\_\_年开始，全国的甜品行业以20%的速度增长，20\_\_\_\_年已经达到900亿的产业规模，20\_\_\_\_年甜品行业将会达到20\_\_\_\_亿元人民币的产业规模。甜品行业无疑是一个新兴的朝阳行业，隐藏着巨大的商机，专家甚至预测未来30年甜品市场仍将保持持续发展的态势，二三级城市的甜品市场容量的增长速度可接近200%，井喷式的发展形势持续升温。

diy店是现在流行、个性、有创意的一种开店模式，顾客能亲手制作甜品，体验个性和创新。年轻人都追求时尚、浪漫、个性、独特。所以diy甜品店也是一个很好地经营方向。

再加上\_\_\_\_学院周边几乎很少见到这样的diy甜品店，

同时这又是适合年轻高校大学生的表情达意、聚会或自娱自乐的一个好选择，有着一点的市场潜力。

\_\_\_\_学院学生人数众多，客户群体大，所以学生顾客的传播能力很强，会给我们带来更多的潜在顾客。

这有利于我们diy甜品店的将来的经营发展。

八、营销策略

产品生命周期，品牌策略等，是价格策略和促销策略的基础。给予产品赋予特色，可以让其在消费者心目中留下深刻的印象。

1、每月选出一款客人diy的新品，客人下次到店里可以享受一款甜品半价的优惠。给客人耳目一新的感觉，吸引更多的客人。

2、可以使做甜品的容器更精致，更吸引人，独特化。让客人能够diy出更好的甜品。

(二)价格策略：价格策略主要是指甜品的定价，主要考虑成本、市场、竞争等，其主要研究甜品的定价、diy的工具。

1、差价不超过产品本身的成本，根据原材料的时令适当调

价。

2、一次性消费满100打八点五折

3、购买会员卡，每款甜品享受九折

(三)促销策略：促销策略主要是采用一定的促销手段来达到销售产品，增加销售额的目的，促销的形式包括了广告宣传、促销活动、人员销售、口碑操作等，通过推广，得以让消费者进店消费产品，促销的强度及其计划是否得宜，足以影响或操纵产品的知名度、形象、销售量，乃至于企业的品牌形象。

1、派发传单：发布招聘信息，并制作传单，兼职人员在人流量多的地方派发宣传单，凭宣传单可优惠。

2、网络团购：网络团购已经成为一种新的消费形式，深受年轻人的欢迎，企业可通过网络团购为自己带来更多的客流，顾客也可从团购中得到更多的优惠。

3、节假日优惠：在主题节日，如情人节，可推出情侣双人优惠套餐。圣诞节推出圣诞套餐等。

(四)诚信待客

(1)在本店买到过期不新鲜的任何一样产品，我们退双倍钱并且免费赠送10份最新鲜的招牌甜点以示赔偿。

一定第一时间告诉顾客没有将甜点送到的原因，并且事后做双份赔偿。

九、前期投入

1.房租1000元

2.门面装修约1000元(包括店面装修和灯箱)

3.货架和卖台投入约1000元

4.员工(3名)免费

5.机器设备投资：4000元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油、巧克力，水果等原材料。)

6、货品本钱：30%左右。

7、水电等杂费：300元

8、500元设备折旧费：按4年计算。

十、经济效益分析

营业额：其中包含了成本和利润两个部分

成本：其中包含了部分永久性设施的费用

利润：利润占营业额的30%

假设diy甜品店一天的顾客有50人，平均一人消费20元，则一天的毛收入为1000元，成本大概为500元，则一天的营业净收入有300元，一个月除去员工两天的休假日，利润为300\_\_28=8400元，一年的收入为8400\_\_12=100800元，总的来首diy甜品店的经济效益还是有发展前途的。

**大学生创业项目计划书篇十**

明月西餐厅的经营宗旨为：“著意求新，以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛，融汇西方餐馆美食”。

1、选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅。与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2、格调方面：明月西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。

3、校园市场环境方面：校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于在校大学生。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的;其次，是怎样达到以下营销效果。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度

所运用的营销方法也是多种多样的。

4、swto分析

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。消费对象比例图如下：

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：

s：美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生

o：现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性大学生餐饮创业项目计划书大学生餐饮创业项目计划书。

t：美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

1、尊重餐饮业人员的独立人格

2、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、公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

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，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐

例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3、美颜甜品

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等！

“明月西餐厅”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)西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(2)为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

a.求新：我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b.求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d.求特：这个特，就是中国特色的特色西餐厅。回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

我们初期的实施方案主要也是按照直营店的实施情况来执行。单店的选址将会通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的作业态度来操作，开业前规划，经营地考察从潜在消费分析，门店规划，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科学评估，预测开业后的经营状况大学生餐饮创业项目计划书工作计划。初期的创业重要人员均以到位，其他岗位人员装修开始着手招聘培训。层次定位在10-20元的人均消费，创业初期计划所需资金为10万人民币。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

1)店长

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。

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