# 最新创新创业工作计划如何写(实用8篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-05-18

*计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来...*

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**创新创业工作计划如何写篇一**

物流项目开展过程中会面临很多的风险，这些风险都将直接或间接地威胁到项目开展的结果。在物流项目的建设和营运过程中，充分认识相关风险，并在实施过程中加以控制，大部分风险又是可以降低和防范的。

物流项目一般投资大、周期长、风险多，因此要深入调查研究分析市场需求，科学确定投资计划，对项目的各种可能方案进行可行性论证，评估方案风险发生的概率和损失程度，权衡利弊，选出最优投资方案。投资决策作为整个投资过程始点起着根本性的作用，大量失败的投资项目是由投资决策的失误千百万的。此外，要提高决策者的决策，建立科学有效的决策机制，杜绝和减少决策失识。

物流项目投资方案一经选用，就应付诸实施。项目经营风险大小取决于项目获利能力和投资回收能力。防范项目经营风险，一是应加快项目建设进度，节约项目投资，优质高效建好项目。二是加强项目经营管理，增强其投资回收能力。三是加强项目财务收支管理，增强其投资回收能力，通过增加财务收入，节约财务支出，实现经营现金净流量最大化，以达到尽快回收项目投资目的，从而有利于防范经营风险。

预防创新创业项目计划书7

为支持本科生进一步开展创新创业训练和实践，根据教育部有关文件精神以及我校实际情况，学校决定组织开展20xx年“国家级大学生创新创业训练计划”项目申报工作，现将有关事宜通知如下：

“国家级大学生创新创业训练计划”项目包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。

创新训练项目是本科生个人或团队，在导师指导下，自主完成创新性研究项目设计、研究条件准备和项目实施、研究报告撰写、成果（学术）交流等工作。

创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

创业实践项目是学生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

20xx年，我校拟立项创新训练项目100项左右，创业训练项目、创业实践项目17项左右。

“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目资助额度一般为1—2万元/项；创业训练项目资助额度一般为1—2万元/项；创业实践项目资助额度一般为5—10万元/项。具体经费根据项目实际情况而定。

原则上申请创新训练项目应为已立项20xx年“华中农业大学大学生科技创新基金”（srf）的项目；申请创业训练项目、创业实践项目的学生应有创业兴趣的全日制普通本科在校学生。

项目申报：申报个人或团队提出申请，每名学生只能申报主持1个项目，每个团队原则上不超过5人，鼓励跨学科、跨年级合作研究。

项目评审：由学院组织预审后报教务处。学校组织相关专家组成评审小组，对申报项目进行材料审查、现场答辩，择优遴选。经公示无异议后，确定资助项目，报教育部备案。

1。申报。有意申报项目的学生（团队），请于4月11日前登录科技创新管理系统进行申报（网址：属于原大学物理实验选课平台，用户名和初始密码为学生学号，大学生科技创新网也可登陆），并将《“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目申请表》（见附件1）或《“国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目申请表》（见附件2）一式四份报所在学院教务办公室。各学院于4月16日前将本单位《“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目汇总表》（见附件3）、《“国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目汇总表》（见附件4）及申报材料报教务处。表格从大学生科技创新网下载。

2。评审。4月18日—22日学校组织专家进行网上初评，初评通过的项目参加现场答辩，答辩时间4月26日上午。

3。立项。5月中旬学校发文公布立项。

1。“国家级大学生创新创业训练计划”立足兴趣，强调自主。参加申报项目的个人或团队，须在导师指导下，自主设计可行性方案，并及时撰写并提交相应材料，提前做好答辩ppt准备工作。

2。希望各学院按照相关要求，精心组织项目申报，严格开展项目预审，切实遴选高质量项目。原则上，每位指导老师指导项目不超过2项。

3。对创新训练项目申报立项事宜如有疑问，可与教务处实践教学科联系。

**创新创业工作计划如何写篇二**

我校在校本科学生均可参加项目申报，鼓励低年级学生申报。创新训练项目团队人数不超过5人，创业训练和创业实践项目团队人数为2—6人，学院不限，专业不限。其中20xx级学生只能以项目组成员身份参与，不能作为项目负责人申报。本次申报每位学生限主持或参与1个项目，不允许交叉申报。项目人数超限的将自动剔除。

学生可聘请在相关学科领域内有造诣的教师作为指导教师，也可由学院指定指导教师。项目指导教师必须是云南大学在编教师，应具有与项目研究内容相关的学科背景或科研经历。为保证项目质量，每位指导教师本次最多只能指导3个项目。

鼓励学生跨学院、跨专业、跨年级组队。对于跨学院组队的项目，以项目负责人所在学院作为项目所在单位，项目所在单位对项目进行日常管理。

**创新创业工作计划如何写篇三**

为贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》，进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，教育部发布了《教育部关于举办第\_届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》。为推动我校创新创业工作，定于\_年3月至5月举办“互联网+”大学生创新创业校内大赛，特此通知。

一、大赛主题

搏击“互联网+”新时代 壮大创新创业生力军

二、比赛目的与任务

旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军;推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级;以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

重在把大赛作为深化创新创业教育改革的重要抓手，主动服务湖北地方经济发展，创新人才培养机制，切实提高我校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

三、参赛项目要求

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式;发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级;发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

1.“互联网+”现代农业，包括农林牧渔等;

3.“互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等;

6.“互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等;

7.“互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。

参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

四、参赛对象

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

五、参赛资格

大赛分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组。由各二级学院筛选并推荐符合条件的团队参加校内比赛。具体参赛条件如下：

1.创意组。参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型或服务模式，在\_年5月31日前尚未完成工商登记注册。参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。

2.初创组。参赛项目工商登记注册未满3年，且获机构或个人股权投资不超过1轮次。参赛申报人须为初创企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

3.成长组。参赛项目工商登记注册3年以上;或工商登记注册未满3年，且获机构或个人股权投资2轮次以上(含2轮次)。参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

4.就业型创意组。参赛项目有效提升大学生就业数量与就业质量。若参赛项目在\_年5月31日前尚未完成工商登记注册，参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。若参赛项目在\_年5月31日前已完成工商登记注册，参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

初创组、成长组和就业型创业组中已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中，参赛成员合计不得少于1/3。对于高校科技成果转化的项目，允许将拥有科研成果的老师的股权合并计算，合并计算的股权不得少于50%(其中参赛成员合计不得少于15%)。

六、大赛赛制和赛程安排

大赛采用校级初赛和校级决赛二级赛制，其中初赛形式为各二级学院评审，决赛形式由文艺体育与教育通识课部组织相关部门进行综合评审。

1.校级初赛(\_.04.07-\_.04.28)

各二级学院根据“互联网+”大学生创新创业大赛的报名通知及要求，组织参赛团队提交相关参赛材料进行初审，遴选参加校级决赛的候选团队(至少两项)，于4月20日前将评选结果交至文艺体育与教育通识课部。

2.校级决赛(\_年5月)

由教务处、学工处、文艺体育与教育通识课部、校企合作与大学生就业创业指导中心等部门对候选团队参赛作品进行评审，决出金银铜奖若干，并选拔推荐优秀团队参加第\_届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

七、大赛奖励

学校决赛设项目团队奖项：一、二、三等奖设奖数目占参赛项目数的50%，其它参赛项目获优胜奖，奖励按照学校有关奖励办法执行;同时设置优秀指导教师奖、最佳组织奖、最佳创意奖、最具价值奖、最具人气奖，学院组织和获奖情况将纳入年度工作评估考核。

八、报名程序

1.报名时间：\_年3月29日-4月15日

2.报名方式：填写《“互联网+”大学生创新创业大赛报名表》、《“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书》，提交至院系统计汇总。

3.报名要求：参赛申报人须为团队负责人。大赛以团队为单位报名参赛，须为项目的实际成员，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于5人。鼓励跨院系、跨年级、跨专业组队，每队配备一名指导老师，每位老师可以指导多个团队。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不可借用他人项目参赛。

4.参赛队员必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、所在学院、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消参赛资格。

九、宣传发动

各学院和各有关单位要高度重视，认真做好大赛的宣传动员和组织工作，切实做好大赛的各项准备工作，为在校生和毕业生参与竞赛提供必要的条件和支持;鼓励教师将科技成果产业化，带领学生创新创业。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进我校学生创新创业训练和实践，不断提高创新创业人才培养水平。

**创新创业工作计划如何写篇四**

1、加强与兄弟协会的合作与交流，有意识的增加合作机会、共同进步；同时密切与理事会的联系。

2、拓宽与社会的接触面，扩大合作单位的规模，增加合作机会。为社会调研、职场风向标等活动以及提供有力的.支持。

3、不断的开辟新的资金渠道，寻求更多的赞助。(这个方面上要争取有所突破)

4、增加与会员的联系，开展一系列有广度、深度的活动，提高会员的积极性；进行系列的专业性质的培训，提高会员的素质和能力。

5、协会将积极与学校各个社团、各系学生会、各协会进行沟通、交流，并积极参与他们举行的各种有意义的课外活动，在活动时协会每一位会员都要积极参与，充分发挥自己的才智，让自己得到锻炼。把会员培养成一个有责任心，有爱心的人。

6、协会将积极与贸易经济系、系学生会沟通，积极承办系部各项活动，服务系部，服务学生，与系部共进退。也要让我们的创业协会与我们的学校更加紧密的联系在一起，让创业协会成为一个真正为全校所有有志创业的同学的一个好平台，并成为学校里最优秀的社团。

7、在课余时间积极与贵州省各个高校的协会进行沟通、交流，积极参与他们的各项活动，使广大会员得以更好的锻炼。

8、协会将与学校资助中心、系部爱心互助小组及外来公司衔

接，在各大节假日及周末为本协会成员争取兼职机会，使会员积极

投身于社会实践，丰富会员的课余生活.

**创新创业工作计划如何写篇五**

长春市(20\_\_年)青年科技创新创业大赛”由共青团长春市委、长春高新技术产业开发区管理委员会、长春电视^v^合举办。大赛旨在进一步倡导创新创业文化，调动社会各方面力量，引导和带领一大批大学生通过创业实现就业，重点培育具有高成长性、高技术含量的创新创业企业，助力我市科技成果转化、高新技术产业的发展和创业型城市建设。

一、大赛时间

20\_\_年 3月12日— 20\_\_年11月20日

二、大赛主题

青春飞扬 激情创业

三、大赛目标

(一)倡导创新创业文化，培养青年创新创业意识，营造全社会尊重创业、鼓励创业、积极创业的良好氛围，拓宽青年自主创新创业的渠道。

(二)落实国家、省、市关于青年就业创业的有关部署，提升青年创业能力，有效引导和促进广大青年走自主创业之路。

四、大赛组织机构

主办单位：共青团长春市委

长春高新技术产业开发区管委会

长春电视台

承办单位：长春青年创业园

长春科技创业服务中心

协办单位：中国〃长春海外学人创业园

吉林省高新创业孵化产业园

大赛组委会：由大赛主、承办方有关领导组成，负责大赛领导工作。

孙亚明 长春市副市长

长春高新技术产业开发区管委会主任

赵心锐 共青团长春市委书记

王志强 长春电视台台长

石 威 长春高新技术产业开发区管委会副主任

姜晓东 共青团长春市委副书记

路良魁 长春电视台副台长

大赛秘书处：由大赛主、承办方有关人员组成，为大赛组委会的常设机构和执行机构，负责大赛的组织协调、宣传推广、培训辅导、大赛评审、会务与活动等工作。

董鲲鹏 共青团长春市委城市青年工作部部长

刘长乐 长春科技创业服务中心主任

王 伊 长春电视台专题节目中心主任

刘叔杨 长春科技创业服务中心主任助理

大赛联络处：

徐宇红 联系方式：88787889

宋庆宁 联系方式：88776425

五、参赛范围

全日制大专院校在校学生(包括硕士研究生、博士研究生)，以及毕业不超过两年的创业青年或创业团队。

六、赛程安排

大赛整体分为宣传报名、初选、初赛、复赛、决赛、项目推介和倡树典型六个阶段。初选采用书面评审方式，以参赛者(团队)提交的创业计划书为准。初赛和复赛采用答辩方式进行评选。决赛以电视大赛的形式进行，现场确定比赛结果。

第一阶段：宣传报名(03月12日至06月30日)

**创新创业工作计划如何写篇六**

以推进素质教育为目标，以全面提高青少年科学素养为宗旨，结合全国科技周活动，培养学生的创新精神与实践能力。开展丰富多彩的校园科普系列活动，培养学生爱科学、学科学、用科学的兴趣!我校今年的科技工作的口号是：人人参与科技活动，在参与中增长科技知识，以科技知识引导我们的学习和生活。

1、结合新课改的要求和学校科技教育规划的制定，积极推进科技类拓展型、探究型课程的建设。以课堂为主阵地开展内容丰富、形式多样的科技普及教育，面向全体，积极推进科普活动的创新;广泛发动，形成合力，提高本校科技教育的效率。

2、加强领导，健全学校科技教育工作机制;依托课堂，发挥课堂教育的主渠道作用。探索课堂教学与科普教育一体化、开放式的教学模式，走出去、请进来，让学生有更多的机会了解身边的、生活中的科学。在实践中了解并掌握更多的科技知识，领略科技前沿的风景。

3、充分发挥其示范和辐射作用，同时对那些开展活动较好，但尚未达到区示范组标准的科技小组要予以扶持，使其能更上一个台阶，形成多点开花的局面。创建自己的品牌教师，鼓励教师积极参加科技教育的理论和实践研究，能以先进的教育理念引领科技教育的实践。

1、开展全校性的科技普活动。

结合市、县的科技比赛和大规模的科普活动，采用紧密型的管理方式，由校和班级两个层面展开。

2、搞好校内宣传活动。

学校利用橱窗，定人定期更换宣传资料，结合社会热点印发科普资料对学生进行科普宣传;班主任利用午会课、班队会、快乐的十分钟等时间让学生以自主比赛、有奖问答等形式掌握和巩固科技知识;搞好日常卫生、科技知识的教育，要求每班在黑板报上专门开设一个科普栏目;与学生秋游、春游相结合，与周边社区和社会科普单位相联系，对学生进行科普教育。

3、积极参加镇、县级的科技比赛。

我们将根据本校自身特点，选择性地参加镇、县级比赛项目。对于学校本来的重点项目、强项，小制作、建筑模型、航模等项目要巩固好。同时，适当选择一些其它项目进行发展、壮大。建立校内科技兴趣小组。科技小组要做到五个定，即定指导、定记录、定内容、定时间、定地点。

4、建章立制、创造条件、营造良好氛围，定期召开科技工作会议，布置、协调相关事宜。

为科技指导教师创造条件，积极支持并保障落实他们参加各类学习活动的时间。进一步加大投入，保证活动经费及活动必须设备的到位。在现有的奖励机制上，进一步加大对那些工作卓有成效，成绩显著的科技指导老师的奖励力度。

5、用科教新理念、新思想在办学层面指导特色的建设，推动科技办学特色朝内涵、优质方向发展。

注重校园科学文化的积淀，注重校本创新精神与实践能力培养体系的构建，注重科技教育的基地建设，努力营造校园科技文化氛围。科技教育基地的建设要以点带面，推动全校的科技教育工作。结合探究性活动，开展一次科普小作文比赛，并给予必要的奖励;鼓励学生的小发明、小创造，要求各班学生把自己的小作品、小制作上交学校，学期结束时，在条件成熟的情况下开展一次学生作品的展览会。

6、建立科技教育激励机制。

科技教育工作纳入学校教师工作的考核内容，教师科技教育的实绩作为业务考核、职称评聘的依据之一，形成搞与不搞不一样，搞好与搞不好不一样的评价体制，奖励优秀的科技辅导教师与爱好科技活动的学生;尤其要努力提高科技辅导教师的待遇，让他们在实践中不断提升自己的辅导水平，参加县、市级比赛，为学校争光。重视对科技教育的投入，保证必要的活动经费，不断购置更新科技器材，推动学校科技教育不断向前发展;加强对青少年科技教育的理论研究，培养一支乐于奉献的科技辅导员队伍。学校每学期有计划地安排科技辅导教师参加县活动中心的教研、培训等活动，以提高他们科技教育的专业能力。

**创新创业工作计划如何写篇七**

这就同样与导购的推销能力有关，经营www．者必须使员工能为顾客提供优质高效的服务习惯，使员工能遵守规章制度，能积极学习各种业知识。而如果单纯的教条、讲解难以感性认识的话，那么对销售一定会有影响的。

挖掘出很多商机，环保炭雕加盟店必须服务至上，经营者一定从制度上引导员工更加注重服务的热情度，导购要利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍药妆知识，顾客所了解的产品知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，抓紧消费者的心理是关键，正确的引导消费者走出购买误区，扬长避短。

最后，导购的职业素养，环保炭雕加盟商不能单纯依靠品牌总部的支持和帮助，在自己的发展中形成自己的方面，例如：着手建立一套完善的培训体系，从岗前到在岗，从储备到晋升，从销售到服务，从技巧到导购自身基本素养等。

开一家环保炭雕加盟店任何一个环节都十分重要，我们分析的几点更是经营中的重要组成部分，环保炭雕加盟商要了解更多的经营方法，才能确保生意稳定，而想做大做强，更是要从细节入手，多方面的提升自己的经营能力，这样才能规避风险，创业成功。

**创新创业工作计划如何写篇八**

一、店面介绍

二、行业分析

三、本地甜品市场分析

四、产品分析

五、经营目标

六、营销策略

七、生产管理计划

八、财务计划

九、风险与风险管理

前言：甜品是治疗抑郁、放松心情的灵丹妙药，甜品在中国有悠久的历史，远在商代便已出现，但是在宜州德胜镇，目前还没有任何一家以甜品为主要产品的商店，这个市场的空白使我们看到了商机，本着自主创业、从小做起的精神，我们决定在德胜镇开一家甜品店，因为这是德胜第一家甜品店，因而我们决定命名为“一号”甜品店。

1、店面地址

广西宜州市德胜镇政和路

2、经营理念

“清凉、闲适、自然、品质、快捷”五个关键词即可概括我们这个小店的理念，“清凉”指的是我们的甜品具有消暑去热，爽口怡心的特点，同时，食用我们的甜品，不需要有非常充足的理由，因为食用我们的甜品，你会有一种安逸、悠闲的感觉。我们的甜品，纯天然材料制作，生产加工过程中保证干净、纯正，口味一流，因而“自然、品质”。最后，我们的甜品除外卖以外保证顾客在三分钟内能够拿到成品，外卖保证在15分钟内送达，因而“快捷”。

3、战略目标

以甜品销售为主线，附加各种茶类冷饮销售，销售范围涵括整个德胜镇城区，计划在一年内完全占有德胜镇的市场，稳定销售状况并且收回初期投入。

4、店面定位

“一号”甜品店主要以休闲消暑为主，同时面向德胜镇中小学生进行销售，因此，产品定位以低端产品为主，根据市场反应进行适当变更产品定位。创新、开拓，在最大限度上，引领德胜镇甜品风尚导向。

5、团队实力

我们团队目前有两名成员，甜品店开业之后还会再招1名侍应生。我们团队中，覃艺负责新产品的开发调制，彭高才负责产品的销售推广以及管理。做为一个爱吃甜食的女生，覃艺对于甜食的狂热兴趣使我们有充分的理由相信她能够胜任新产品开发这一工作;彭高才做为一个思维敏捷、口才出众、见多识广的男孩，对于胜任销售推广以及管理这样的工作抱有极大的自信。据此看来，虽然我们只有两个人，但是我们拥有一个强大的供销皆行的团队。

1、行业现状

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。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。随着人们生活水平的提高，现代甜品行业发展迅猛，各类甜品企业层出不穷，现在市面上比较常见的连锁甜品企业主要有满记甜品、酷吧甜品、许留山甜品、新锐港式靓饮，像麦当劳、肯德基这些快餐连锁企业也有甜品销售，其他一些零散的非品牌甜品店更是多如牛毛，随处可见。甜品业得竞争激烈程度也可想而知。

2、行业发展前景

随着人们生活水平的提高，对生活质量的要求也越来越高，“吃”已不仅仅是为了吃得饱，还要吃得美味、吃得健康、吃得时尚。所以，衣、食、住、行等行业虽然传统却不时，更因其与人们息息相关，永远都有市场。甜品作为现代休闲美食的代表，正在为越来越多的人所接受和喜欢。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。因此甜品业的发展前景非常广阔不可估量。

3、回报率

预计第一年投资回报率为40%左右，第二年投资回报率在60%——80%之间。

1、市场前景及店面选址状况

当今德胜，甜品店这个行业比较空缺，没有一个正规的甜品店铺，平日的甜品都来自粥摊，品种比较单一，而且在卫生安全方面有很大的隐患。另外，更重要的是不受季节的限制，无论春夏秋冬都可以推出不同的甜品。主要消费群体是中小学生，现在国家执行双休日无补课制度，星期六、星期日这两天客流量很大，因此销售机会增多。

店面所选地址在政和路，附近是德胜汽车站，靠近德胜镇商业中心，是入城的必经之路，进一步增大了客流量。

2、竞争者分析

德胜镇内没有其他甜品店，但是有两家奶茶店，对我们的甜品店生意可能会造成冲击。其中一家奶茶店的价格比较便宜，但是店铺比较简陋，没有提供桌子和椅子供消费者休息;另一家奶茶店店面规模比较大，有提供桌椅但产品价格偏高，而且产品种类繁杂，从奶茶到烧烤，显得产品不够专一;同时两家奶茶店都不做外卖。因而家奶茶店的产品对于我们甜品店虽然会造成一定的威胁，但是从上面可以看出，它们造成的威胁并不大。

3、目标顾客

主要目标顾客为德胜镇中小学生以及青年消费者，其次，德胜镇的中年消费者也是一个很有潜力的甜品消费群体。

在高温的夏季，酷暑吞噬着城市的每一个角落，人们走在街头通常想到的是找一家店，能喝上一杯让人身心舒畅的冰凉饮品，平衡一下身体的热气;在冬季，热食滋补甜品、手工磨糊、牛奶炖品、精选奶制甜品等让喜欢甜食的人们在寒冷的冬天也能尝到可口的甜品。

1、产品简介

(1)杨枝甘露

杨枝甘露是一种港式甜品。做这道甜品最正宗的食材是：西米、芒果、沙田柚、牛奶。在清香的牛奶中，混合加入弹力爽滑的西米、软糯香甜的芒果、清香爽口的沙田柚，如此特别的搭配，决定了这道甜品独有的特别口感。

(2)枸杞雪梨银耳甜汤

雪梨、银耳都是解渴上品，加上枸杞子的搭配，润喉的同时清凉身心，微甜的口味，较低的热量，这样的甜品告诉您什么是放心朵颐，不需要担心身材变形。

(3)百合银耳甜汤

百合的味道清香脱俗，而银耳则脆嫩爽口;此道甜品能安定心神、活络气血，还有润肺止咳、生津滋阴的功效。一般情况都可以喝，特别是秋天，清补佳品。

(4)木瓜椰汁西米露

一份简单的西米露可以是原味的，也可以变化出很多其它组合，放入喜欢的水果，味道也很不错。

(5)各种布丁

布丁特点：口味香甜嫩滑，颜色艳丽、气味清香、营养丰富，老少咸宜。

(6)银耳莲子羹

银耳莲子羹具有润肺生津、止咳清热、养胃补气、润燥化痰、去虚劳、清火等功能，在夏天喝，即能防暑降温，又能养颜美容。

(7)还有其他诸如：玉米糖水、豆沙锅饼、双皮奶、豆腐花、龟苓膏、海带绿豆沙、红豆沙、芝麻糊、花生糊、八宝粥、清茶等等。

2、产品重心

我们“一号”的甜品以解暑为主要特色，同时注重健康饮食，让顾客在我们的店内找到一种享受美食感觉。

由于德胜镇目前没有甜品店，因而我们“一号”的经营目标首先是引领德胜镇甜品走向，其次，我们的甜品要迅速占领市场，保证销路，确保在一年内达到收回成本。

同时，在一定程度上，我们会对健康饮食进行适当的宣传，在尽可能的盈利的情况下促使德胜镇人民树立健康饮食的观念，达到既宣传了我们“一号”甜品又惠及于大众的双赢局面。

1、产品策略

(1)招牌产品为杨枝甘露和椰汁西米露，其次是八宝粥、绿豆粥、玉米糖水、豆腐花等常见低价甜品。

(2)季节不同，产品相应的销售策略也有所改变。在保持招牌产品不变的情况下，春、秋两季气候凉爽，以清补效果最好的百合银耳甜汤为主;夏季炎热，以凉爽解渴的银耳莲子羹为主;冬季气候干燥，以百合银耳甜汤为主。

(3)店内兼营各种清茶，如红茶，绿茶等。

3、促销策略

(1)节假日期间在我们的甜品店购买到一定数量的甜品，送糕点若干。

(2)使用会员积分制度，会员消费达到一定的积分后，可以兑现为相应分值的产品。

(3)销售状况下降的时候我们会采取价格折扣制度，折扣额度根据当时的情况相应更改。

4、广告策略

(1)开业首日进行开业庆，连续三日半价销售产品，发放甜品店宣传单。

(2)店内外放置5个pop广告，吸引顾客消费。

(3)店内前台柜上放置4张甜品单，方便顾客明了我们“一号”甜品的所有甜品样式，同时方便顾客点甜品。

1、卫生管理

(1)时刻保持店内清洁，除此之外每隔2小时清洁一次店面。

(2)冰柜每周定时清洁一次，烹制产品时用到的锅碗等烹制结束后立刻清洗，装盛产品的瓷碗、瓷盘、杯子用后即清洁消毒。

(3)店内全体成员统一穿天蓝色纯色制服，减少产品二次污染的可能。

2、生产产品及每日营业流程(每日)

早上6点：清洗烹饪工具、清洗烹饪材料、烹饪材料处理(切片、丁等)

早上6点20分：上锅烹制、水果处理、准备烹调工具

早上8点：完成烹饪，烹调产品，开门营业

晚上10点30分：关门歇业

3、营业要求

(1)保持微笑，热情大方、不厌其烦的接待顾客。

(2)不能让任何一名顾客在等候产品的时间上花掉超过三分钟，如因此引起顾客不满的记点扣除当月薪金或分红，充入生产变动成本内用于购买生产材料。

1、经营费用预算

(1)前期固定成本投入

铺面转让：10000~15000元(协商中)

铺面月租：1000元

每月水电杂项：150元

侍应薪酬：1000元

门面装修：5000元

256l冰柜：2024元

消毒柜：1000元

封口机：2024元/台

桌子：120元x2张

椅子：20元x10张

前台柜：200元

时钟：20元

杯子：3元x50个

瓷盘(套装)：5元x50个

瓷碗：2x50个

调羹：1x150支

pop广告印刷：30元/张x5

宣传单：

甜品单：5元/张x4

一次性纸杯纸碗：8元/打，每日需准备5打左右

一次性调羹：3元/打，每日需准备5打左右

1、风险

我们的“一号”甜品店有可能会遇到种风险

(1)竞争者跟风开甜品店。由于德胜镇没有甜品店，因而在我们“一号”甜品店开业后，可能会引起其他投资者跟风投资开设甜品店。

(2)政府城镇规划建设。由于德胜镇目前仍然还有巨大的发展潜力，镇政府的城镇规划建设模拟图我们无法看到，因此需要对可能的改建、更改片区用途等各种情况做好心理准备。

(3)其他自然因素

2、风险应对策略

(1)针对可能的竞争者，我们的策略是在“一号”成立之后，根据顾客的反映逐渐改善我们的服务质量，争取达到“进我一号门，满意传出城”的效果。同时坚持“人无我有，人有我优”的创新原则，稳中求胜。

(2)针对政府这方面的风险，由于这属于不可抗力，因此对城区内其他地区的铺面状况要及时掌握，假设政府城镇规划建设对“一号”甜品店造成巨大的影响，那么及时的迁移店铺是最好的选择。

(3)自然因素不可预估，因此对此种风险采取见机行事的办法，其中，最大限度减轻损失是第一考虑目标。

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