# 大学生项目计划书如何写(精选15篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-07-02

*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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。大学生项目计划书如何写篇一随着社会的发展，大学生群体也在不断...*

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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**大学生项目计划书如何写篇一**

随着社会的发展，大学生群体也在不断壮大，他们在学习的同时，也开始关注更重要的社会问题，并尝试通过自己的行动来解决这些问题。在这个过程中，项目计划书成为了他们常用的工具之一。在撰写和执行项目计划书中，不断总结心得，是我们进步的源动力。

第一段：起步处，了解项目计划书

在进行项目计划书前，我们应该理解项目计划书的含义、目标和方法。项目计划书是一份关于制定和完成项目的文档，它包含项目的目标、时间表、执行和预算等详细内容，这样可以帮助我们在进展到项目的不同阶段时，更好地衡量项目的总体和细节，判断是否需要进行调整。在编写项目计划书时，我们需要根据实际情况进行细致的分析和设计，这样才能确保项目的实现。在写项目计划书时，我们应该注意一些基本要点，如避免矛盾和简洁清晰等。

第二段：如何优化项目计划书

优化项目计划书是为了提高项目的执行力和效率。如何优化项目计划书呢？首先我们要清除焦点，确保项目计划书能够对目标的实现产生积极的影响。其次，我们需要预测和规避潜在的问题，以便在项目运行过程中能够及时处理。最后，我们需要深入了解和掌握每一个独立组成部分，这样才能更好地运用到实现中，最后实现较好的效果。

第三段：胜任现实中的挑战

在执行项目时，我们将会面临各种现实挑战，例如需要重新调整项目内容或确保按计划顺利实施等，因此，我们需要运用正确的多维思考技巧，能够快速适应变化并有效处理挑战，在环境变化时，项目计划书的灵活性和多样性会是一个巨大的好处。

第四段：及时评估

项目计划书是一个相当细致的文档，但与现实对比，具有可执行性的细致安排不容易实现。因此，在项目的执行过程中，我们应该及时评估并进行必要的调整，这样可以使项目计划书更具可执行性。及时评估可以帮助和加速项目的实施，并能迅速发现错误或不良成果。

第五段：结论

项目计划书的撰写和执行过程中，我们应该不断总结心得，以提高实施过程的效率和精度，加速项目全面推进。我们要不断优化调整项目计划书，提高项目执行力和效率，加以评估，在实施过程中不断总结，使项目计划书成为对成功实现项目的重要抓手。最终，实现目标，解决问题，才能为社会带来真正的价值。

**大学生项目计划书如何写篇二**

行业经过近两年的飞速发展，催生了大量p2p平台，但行业集中度越来越高，逐步形成全国性和区域性寡头，整个行业竞争逐渐趋于白热化，同时也充满机遇。而整个行业的获客成本也被推到极高，目前行业获取一个投资用户成本已经超过3000，而人均投资金额不过三到五万，这还是没有计算用户流失的情况下，因此如果想获取一万有效投资用户，营销成本超过3000万，这是在不考虑人员成本，租金以及一些其它额外的支出的情况下。

行业的获客困难，其实都是大家一味模仿，过度营销的结果，我们以跟旅行社合作为切入点，给旅行社授信，定位80，90后追求自由，快乐的群体，一方面做旅游消费金融分期，一方面为他们理财，做旅游基金。为他们攒钱，方便他们出行。同时后期开发app等，切入旅游社交，中高端线路设计，为用户量身打造旅游线路。

目前整个p2p行业用户人数将近200万，而互联网理财的用户已经超过1亿，据xx统计，超过90%以上互联网理财用户都是70后，80后，90后人群，而这些人群除了拥有互联网理财的习惯，也同时超过60%以上都已经初为人父人母，因为在互联网金融行业竞争逐渐激烈的时候，行业不乏创新，类似以初为人父人母定位的宝宝钱包，以月光族定位的玖富旗下的随手攒，以高级白领和中产阶段定位的xx旗下的员工宝。

宝宝钱包是一款专门为初为父母，而又有互联网理财习惯的用户群体设计的，利用父母热爱孩子的情感营销来定位，在上线一个月的时间迅速获得超过10万的注册用户，在没有过多的营销推广，只是依靠朋友之间的推荐和病毒营销，而在他们迅速积累用户的时候，以后将可以切入母婴电商市场。

目前现有的一亿互联网理财用户群体，也是现在旅游市场的主要用户，据统计超过70%以上的80后，90后一年出游一次以上，而国内的旅游市场现有的市场份额也将近3万亿以上，超过50%以上的80，90后消费群体一年有两次以上的出游，而这些用户群体都有比较良好的信用环境，也有一定的还款能力和意愿，目前包括xx，xx旅游网都已经开始在做互联网金融给用户做旅游分期。而包括xx银行，xx银行也开始切入旅行社并且跟国内一些比较大的ota公司合作，给予其用户授信。

目前我国消费金融的市场开发程度尚不足30%，远低于欧美等国水平，而现在大量的地产公司，电商，银行都已经在布局，精心开垦这片蓝海，据xx统计，20xx年国内的消费金融市场将达到x万亿。而旅游消费金融，将会占据比较大的市场比例。

有别于其它的互联网金融平台，我们是专注旅游细分领域的，而相当一部分互联网理财用户，他们同样也是旅游人群，通过旅游消费分期切入旅游行业，为大量的旅行社增加额外营收，扩张市场，增加盈利点，同时我们为旅游用户理财，管理资产，让他们财富升值，可以方便下次出行，而我们平台只是中介，后期我们开发中高端旅游线路，专门为游客定制服务，其中包括酒店，机票，导游，路线，活动项目，为vip用户提供高端服务。

平台后期将开发app，增加旅游社交交友，以及自荐申请旅行师的功能，通过社交的方式，时间的分享，将极大的增加旅行的趣味，同时增加公司的品牌度，增加客户的黏度和使用频率，同时产生沉淀大量的内容。

中国的旅游行业经过自助游，跟团游，目前大众已经达到一定层次的富裕程度，所以更多的是追求精神上面的体验，中高端旅游，度假休闲，甚至于这样的旅行社交，轻松活泼的.旅行方式将是未来的主流。

公司前期主要是移动端微信的开发，对接旅行社进行合作，设计金融产品，组建营销团队，目前移动互联网已然是趋势，手机将人跟各种消费场景连接在了一起，我们通过移动端微信的切入，以产品创新和新媒体营销来获取流量和用户，并且通过这种产品将所有的旅行社连接在一起。初期团队计划8—10个人，其中包括跟旅行社洽谈商务人员，新媒体运营，客服，金融产品设计，风控人员以及美工和技术人员。

计划在年内做到10个亿的成交量，同时有10—20条自己设计的专属旅行路线，旅游次数达到千人次以上，将用户数做到10万以上，同时引进风投，进行a轮。再去扩张市场，其中包括组建自有的风控团队，催收团队，营销，品牌，以及于跟各种旅游地产公司合作，设计度假游等产品。希望在一年内保持盈亏平衡，同时占有一定的市场份额。并且能够有持续的盈利的能力。

按照我们计划的10亿的成交量来计算，以4%的息差，我们从旅行社这边的毛利润可以达到400万，定制路线以千人次计算，每人次6000元来计算，毛利率15%，。毛利润将近90万。保守预估一年内可以达到500—1000万的营收。按照10pe算引入风投投a轮，公司估值超过一个亿。

后期如果引入资本我们将加速引入发展，进行业务的扩张，特别是打通全国内的旅行社，有别于途牛，我们是一开始就以旅游消费金融作为切入，后期也可以整合线路提供增值服务，按照预估，一年内可以达到盈亏的平衡。相对国内的ota公司，我们一开始就有非常清晰的盈利模式，能够差异竞争，而不是陷入烧钱获取用户的怪圈。

后期的业务板块还可以涉及跟酒店，旅游地产，度假等项目合作，为用户创造额外的价值，但是暂时只是预期，对于其创收能力现在还不能预估。

目前国内的在线旅游公司对于旅游行业的渗透率还没有超过10%，而在欧美国家早已经超过了50%，因此还是极大的提升空间，随着国内收入水平的不断提升，以后出境游，高端个人定制游，将会呈现爆发之势。而其中的旅游消费金融，户外，度假旅游也会不断提升市场份额。未来十年，旅游行业都将是一个高速增长的行业。

**大学生项目计划书如何写篇三**

大学生项目计划书模板就是为大家提供的关于大学生创业项目的计划，安排工作的模板，来看下面：

目录

一、执行总结

二、项目背景

三、市场机会

四、公司战略

五、市场营销

六、生产管理

七、投资分析

八、财务分析

九、管理体系

十、机遇与风险

十一、风险资本的退出

附录

1.市场容量估算表

2.市场调查和定性分析表

1.执行总结

1.1.公司

甲壳质材料研究&开发有限责任公司是一个提议中的公司，它拥有甲壳质纤维制备的专利技术，提倡科技为本的绿色生活新理念，为人类提供尽善尽美的天然生物产品。

我国医用缝合线每年约有15亿人民币的市场需求，其中可吸收缝合线约有7.5亿。

公司成立初期生产医用甲壳质可吸收缝合线，以满足迅速发展的可吸收缝合线市场的需求，使用投资建厂解决方案，针对解决pga(polyglycolicacid聚乙二醇酸)类可吸收缝合线大部分依赖进口、价格昂贵、影响提高人们医疗水平的问题。

公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，涉足甲壳质医用抗菌材料、药物缓释材料、人造器官、化妆品、保健食品、保健服装面料、新型环保包装材料、快餐用具等，形成以甲壳质材料为核心的多元化经营集团公司。

1.2.市场

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为。

目前，我国大量使用的医用缝合线主要有丝线、羊肠线和pga类可吸收线。

羊肠线材料本身有缺陷，pga类缝合线生产成本居高不下，使用范围均受到影响。

医用甲壳质缝合线将就这一切入点进入市场。

医用甲壳质缝合线采用竞争定价策略进入市场。

产品生产成本约2.1元/根，是pga类缝合线的十分之一;平均定价30元/根(据调查，市场可接受价格为30—40元/根)，大约是pga类缝合线平均市场价格的1/2，而且降价空间较大。

公司将在全国设立七个区域分销中心，与代理商、经销商一起建立健全的营销网络。

产品进入市场的过程中将大量赠送产品让医生试用作为促销手段和提高市场占有率的手段，第一年赠送90万根，第二年赠送160万根，第三年以后每年赠送80万根。

国际领先的甲壳质纤维制备专利技术是制备医用甲壳质缝合线的关键。

公司将建立iso9000质量管理体系，力争获得国际iso9000质量管理认证。

1.3.投资与财务

公司设在无锡，享受“三免三减半”的税收优惠政策。

公司成立初期共需资金1100万。

其中风险投资700万，东华大学投入资金100万，短期借款300万。

其中用于固定资产投资602万，流动资金498万。

另外，天纯生物材料有限公司设备入股100万。

股本规模及结构暂定为：公司注册资本1200万。

外来风险投资入股700万(58.33%);×××专利技术入股300万(25%)，资金入股100万(8.33%);×××公司设备入股100万(8.33%)。

第二年估计盈利1000万人民币，以后每年销售利润率45%左右，第二年资产报酬率为75.39%，投资回收期为两年零一个月。

风险资金最好在第3—5年撤出，采用收购方式比较适合本公司。

1.4.组织与人力资源

公司性质是有限责任公司，初期组织结构采取直线制。

公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。

总经理下设营销副总经理、技术副总经理、财务副总经理。

甲壳质纤维制备技术专利属东华大学所有，郯志清教授等老师是专利技术发明人。

郯志清教授有多年的科技成果产业化经验，将出任公司董事长兼技术副总经理;创业小组成员将参与公司的市场营销与财务管理工作;公司还聘请了东华大学市场营销系顾庆良教授作为营销顾问。

2.项目背景

2.1.产业背景

近年来，我国医疗器械产业得到很快发展。

1978年，我国医疗器械工业总产值为7.3亿元。

到1995年，按国家医药管理局统计为80亿元，而此间有关方面调查表明，全国医疗器械产业实际总产值达160—180亿元，相当于1978年的22—25倍，约占世界总销售额的2%左右。

我国医疗器械行业发展滞后于化学药物工业，发达国家医疗器械与药物销售之比接近1：1，而我国只有1：10，因此具有极大的拓展空间。

据调查，高性能的医用纺织品的增值幅度可达到1：50左右。

目前，我国大量使用的医用缝合线有三种：丝线、羊肠线和pga类可吸收线。

羊肠线和pga类缝合线是可吸收缝合线。

羊肠线生产工艺落后，污染环境，可吸收性差，易过敏和产生抗体反应。

目前，它的存在仅仅是由于价格优势。

pga类可吸收缝合线大量依赖进口，不仅花费大量外汇，增加了国家和手术病人的经济负担，也对我国外科手术水平的提高产生了一定影响。

据台湾工业技术研究院报告，1994年医用缝合线的全球市场值估计有15亿美元，每年增长率约4%。

据台湾化工所资料，世界上只有三家工厂生产pga原料，取得极为不易，价格居高不下。

另外，pga含水率过高将导致材料水解劣化、机械强度下降，缝合线质量受到严重影响。

作为一种纯生物制品，用甲壳质作原料的可吸收缝合线，能被人体完全吸收，无毒副作用，能够满足作为可吸收缝合线的所有指标，符合绿色环保的社会发展主题，是pga类可吸收缝合线的替代品。

在吸收进口可吸收缝合线的优点的基础上，研制开发性能优越、价格适宜的甲壳质可吸收缝合线是符合社会和市场要求的。

投产医用甲壳质可吸收缝合线，在全球范围内具有超前性，对于促进我国医疗器械工业的发展、提高人们医疗水平、减轻国家外汇负担等方面，具有长远的经济效益和社会效益。

2.2.产品概述(略)

2.3.甲壳质可吸收缝合线的优点

经临床实验证明，与现有缝合线相比，医用甲壳质可吸收缝合线具备了作为可吸收手术缝合线的主要优点：

纯生物制品，与人体相容性好，伤口缝合疤痕小;

原材料广泛存在于海洋生物中，成本是pga类产品的十分之一;

线体周围形成抑制细菌生长的环境，有利于伤口愈合;

无毒、无刺激，无抗体反应，能够被身体完全吸收;

足够的抗张强度和柔韧性，完全符合制备可吸收缝合线的要求;

易保存，在空气中几乎不分解;

能经受杀菌消毒处理，可进行染色、防腐处理等;

资深教授、专家、研究员担纲科研，研发实力雄厚，专利技术国际领先。

2.4.甲壳质应用前景

甲壳质是一种天然高聚物，是一种新型环保材料，在医学、农业、轻工业等领域具有广泛的用途。

在医学上可以用来做人工皮肤、药物缓释材料，止血剂和伤口愈合剂、人造器官(如人工肾、人造血管)等;在农业上，可用来生产壳聚糖、壳质包复农药、降解地膜等;在轻工业上，可用来做成化妆品、保健品、功能服装、环保包装材料等。

3.市场机会

3.1.市场特征

3.1.1.概述

医用缝合线的实际消费者是病人，使用者和购买决策者是外科主刀医师和护士长，实际购买者是采购部门。

市场特征呈现为使用者、购买决策者与购买者分离的特殊性。

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为，人员推销是最有效的销售方式。

医生首先根据手术类型和要求选择缝合线种类、规格，同时会受使用习惯、品牌偏好、地域差异等因素的影响。

缝合线属于医疗器械类，医药卫生管理机构如国家医药管理局、卫生局等制定的宏观政策法规会对其发展产生重要影响。

医疗器械的销售要三证齐全，三证是《医疗器械生产许可证》、《医疗器械销售许可证》、《产品合格证》，有些地方还要求由当地卫生主管部门核发的《准销证》。

3.1.2.购买决策过程

在购买决策中，医生和手术室护士长起很重要的作用，有些甚至由护士长指定或采购(特别是二级以下医院)，极少数医院由行政部门决策购买。

决策模式主要如下图所示：

3.2.市场细分

按市场开发程度，国内医用缝合线市场主要分为两类：

3.2.1.已开发的可吸收缝合线市场

是指使用羊肠线和pga类可吸收缝合线的市场。

大量使用pga类可吸收缝合线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平较高、医疗水平较高的大城市医院，如北京、上海、广州等。

市场特征主要表现为：厂家对于使用pga类可吸收缝合线的前期宣传已基本完成，医生接受程度高，医生品牌忠诚度高;可吸收缝合线应用广泛、应用时间久;对价格敏感度较低;消费行为比较成熟。

大量使用羊肠线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平相对较低的大中型城市的医院，如西安。

市场特征主要表现为：可吸收医用缝合线主要使用羊肠线，尚未大规模使用pga类可吸收缝合线;医生对于可吸收缝合线的接受程度相对较高;对价格较为敏感;品牌忠诚度不高。

3.2.2.尚未开发的可吸收缝合线市场

是指应该或可以使用可吸收线而仍然使用丝线的市场。

这类市场分布主要在经济发展水平偏低、医疗水平有限的中小型城市医院或大城市的小医院。

市场特征主要呈现为：医生较少接触或使用pga类可吸收缝合线;手术中普遍使用丝线;对于价格敏感度很高;pga类可吸收缝合线尚未进入这类市场，竞争和缓。

3.3.销售渠道分析

据调查，医用缝合线的.主要销售渠道为：

厂家直销/当地代理商销售

pga类可吸收缝合线生产厂家主要采用这种方式。

通过当地代理商能够减少进入壁垒，顺利进入新市场。

厂家直销适用于进入壁垒较小的市场。

医院一般较为相信当地的代理商，发生问题处理及时，且信誉有保障。

销售过程主要是这样的：

通过医疗器械批发公司销售

主要是国内的丝线、羊肠线生产厂家，他们通过各级医疗器械公司、经销商建立了庞大的销售网络，销售渠道通畅，并与全国各大中医院有着牢固的业务关系，受人为因素影响相对较小。

3.4.竞争分析

3.4.1.竞争产品和竞争对手

丝线：价格便宜，目前手术中仍大量使用普通丝线。

上海浦东金环医疗用品有限公司占据了全国丝线市场绝大部分市场份额，其次是美国强生的“慕丝线”也在国内大医院普遍使用，国内还有天津、杭州、无锡、南通等地生产厂家。

羊肠线：价格便宜，在妇产科等手术中较多使用，使用不便，容易引起炎症，处于被逐步替代的阶段。

厂家主要分布在上海、天津、杭州等地。

pga类可吸收缝合线：多为进口，国内南通也有生产，价格较高，厂家以美国的强生和氰胺(肯达尔)为最多。

主要采用上门推销和大量赠送产品试用的方式攻占市场。

据调查，强生和氰胺在上海占有80%以上的可吸收缝合线市场份额;其次，南通“华利康”也有一定的比例。

“华利康”价格大致在强生和氰胺的60%左右，但价格优势基本被其不完善的售后服务和质量问题所抵消。

3.4.2.竞争影响力量分析(略)

3.4.3.竞争优势

甲壳质缝合线本身的优越性能;对专有技术与人才的垄断;成本优势;资源可获性强;高新技术符合政府政策的发展方向等。

3.5.市场容量

3.5.1.市场容量

据估算：1999年国内医用缝合线市场容量约为\*\*15亿人民币。

据调查和二手资料显示，目前可吸收缝合线的使用量仅占5%左右(含羊肠线、pga类线)，但金额占总量的50%左右，约\*\*7.5亿。

3.5.2.趋势分析与预测

据台湾工业技术研究院报告，全球医用缝合线市场年增长率为4%。

据调查，pga类缝合线产品只开发了可吸收缝合线市场的10%左右，市场潜力巨大。

目前，医用可吸收缝合线主要用于大型手术(如开胸、腹腔等)中，pga类可吸收缝合线主要依赖进口，国家对其有严格的限制。

考虑市场增长情况，五年后甲壳质缝合线年销售额估计可达一个亿左右。

3.6.政策方针和wto的影响(略)

随着现代社会就业难度的增加，越来越多的大学生选择在毕业以后自己创业，由于大学生刚走出校门，没有过多的社会和实践经验，那么，一份完整的创业计划书对于他们来说就显得更加重要，创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持，那么大学生创业计划书到底该如何写呢?本文为大家提供范文一篇，希望对想要创业的大学生能有所帮助。

一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它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。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

二、创业计划书的内容

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

(一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

(二)计划摘要

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作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍;

管理者及其组织;

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;

财务计划;

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。

特别要说明自身企业的不同之处约捌笠祷袢〕

(三)企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

(四)行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

(1)该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色?

(3)该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4)价格趋向如何?

(5)经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

**大学生项目计划书如何写篇四**

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。

**大学生项目计划书如何写篇五**

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式—连锁经营逐步受到广大从业者的关注。连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要带给早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选取。午餐和晚餐则以健康的菜色为主。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更简单的就餐环境与更多的选取空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

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，市场策略为透过用心有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健药品的市场分额;树立“绿色食品”的良好的品牌形象，提升知名度、美誉度;收回初期投资，用心进行市场推广。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，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务必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。

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，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。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选取最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选取上不会与校园大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同状况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量能够免费送货上门，单独叫外卖的需交付必须的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、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。

**大学生项目计划书如何写篇六**

一、活动背景:

爱老敬老是中华民族传承数千年的高尚情操，作为xx学院的一名大学生，我们有责任传承这样一种高尚的品德，共同营造良好的社会风气。我们借此社会实践活动机会把“健康从心开始，关爱生命，呵护心灵，完善自我”这个理念贯彻到实践生活中。

在当今这个快节奏的社会里，老人们成了被淡漠的群体，缺少社会的关心。他们需要是那份被关爱的温暖。在这一丝的温暖中感到社会对他们的关怀。人生的目的在于追求快乐。

关爱老人，是我们所有人都应尽的一份责任，时刻谨记这份责任并付出行动，我们的人生才会完整，才会更有意义。

二、活动主题:传播爱心，传承文明，回报社会

三、活动目的、意义和目标:

1、目的:慰问敬老院的老人家，给他们送去一份关爱和温暖，塑造红河学院的良好的社会形象，展现我院学生的素质，并达到关怀老人的社会效应。

2、意义:使孤寡老人们感受到社会对他们的关怀，同时增强同学们的社会责任感，让大家了解社会，关注这群庞大而特殊的群体，从中学会关爱，学会感恩，弘扬中华民族敬老爱老的传统美德。

3、目标:让老人们对我们的活动感到满意、对我们的服务感到满意。

四、活动时间:20xx年5月24日

五、活动地点:敬老院

六、参与人员:第二小组全体成员

七、活动流程:

活动前期工作准备:

1、组长与敬老院有关负责人取得联系，与其洽谈具体的时间和相关事宜。

2、统计所有参加活动的人，并交代注意事项

3、确定好要到敬老院做的事

4、准备好慰问品(自制的小礼品)

备注:每人收集一些夏天的健康保健知识和养生之道，了解一些日常生活的小窍门。针对近期持续高温的天气，了解防暑的知识，陪老人聊天的时候教给他们。

活动流程:

1、从敬老院有关工作人员处了解各位老人的性格特点，生活习惯和健康情况。

2、全体组员向老人们问好，送上诚挚的祝福。

3、安排学生与老人的互动，分开与老人们进行聊天、下棋等，各显其能，达到让老人高兴的效果。

4、帮助老人打扫清洁卫生。

5、给老人们讲讲夏天的生活保健和养生之道，介绍一些方便实用生活小窍门和健康知识。

6、与老人聊天，耐心聆听。

全部活动结束后，活动参加者和老人告别，合影留念。最后按原路返校，整个活动结束。

八、注意事项:

1、集合必须准时。

2、着装整洁。

3、进入敬老院，见到老人一定要微笑打招呼，这是对老人的一种尊重与认可。

4、与老人交谈时要尽量的去倾听他们，要引导老人多讲述他们的往事。

5、老年人多患有心脑血管疾病，活动时应注意不可有太大响声，不可长时间吵闹起哄，尽量避免老人较大的活动及情绪波动，以避免老人出现身体不适。老年人在敬老院多存在孤独寂寞感，交流时语言须亲切。

6、清扫房间时一定要将物品放回原处，不要改变它们的原来布局。

九、活动经费预算:

1、车费:60元

2、小礼品:10元

总计:70元

十、工作人员安排:

1、负责人:

2、拍照:

**大学生项目计划书如何写篇七**

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。

**大学生项目计划书如何写篇八**

根据《成都市财政局关于提前下达20xx年大中型水库后期移民扶持资金预算指标的通知》（成财农[20xx]202号）文件下达了金堂县20xx年移民后期扶持资金（项目扶持）2.25万元、《成都市财政局成都市农业委员会关于提前下达20xx年大中型水库移民后期扶持资金预算指标的通知》（成财农[20xx]177号）文件下达了金堂县20xx年移民后期扶持资金（项目扶持）24.75万元、20xx年度市财政移民专项结余资金3.129739万元，20xx年度市财政移民专项结余资金3.64654万元，20xx年度大中型水库移民后期扶持资金5.7089万元,共计项目扶持资金39.5万元。20xx年度移民后期扶持项目实施方案经县委农村工作领导小组批准，现予以公告。

一、项目名称

官仓镇红旗村5组移民道路建设项目

二、项目业主

红旗村村民委员会

三、建设地点

红旗村5组

四、项目建设主要内容

在红旗村5组建设移民生产生活道路0.671公里，水泥混凝土路面，宽3.5m，厚度18cm，水泥混凝土标准c30，碎石垫层10cm，开挖土石方550m3。

五、项目总投资

项目投入资金39.5万元。

六、资金来源

中央移民后期扶持专项资金和移民专项结余资金。

七、受益人数

受益人数1200余人，其中移民70余人。

**大学生项目计划书如何写篇九**

奶茶店创业属于小本创业，对资金的要求不大，而且操作简单易上手，比较适合初次创业者。

奶茶是一种以年轻人为主的大众消费饮品，市场需求较大但也有着激烈的竞争，所以奶茶要做出特色才能不被淘汰，走自己的路线，避免大通货。可以适当推出各类优惠活动，来取得进入市场的通行证。

很少有人会因为一杯奶茶而专程过来，所以奶茶店选址尽量在热门商圈的辐射范围内找，不仅要看店面现在的情况，也要预估未来的发展，按照自身投资能力进行综合评估。另外女性消费奶茶更频繁，所以年轻女孩子多的地方，毫无疑问是好地段。

奶茶店的最终核心属性会回归到产品和服务上，想要将消费者牢牢的抓住就要将产品做好，将服务做好。奶茶店的长远经营发展是离不开一个好的口感以及贴心的服务。

广告

奶茶店的知名度，前期可以通过传单、海报、门头灯来宣传，积累一定资金后还可以在报纸、电视、网络平台投入广告。

促销计划

日常经营可以推出会员积分制，或者消费满多少送小礼品等活动，节假日期间可以制定特别的产品及活动，比方说七夕节的情侣套餐。

价格

每次新品上市的前几天，可以按略低于市场价来售出，等新品被大众接受之后可以适当提价。

管理

统一员工着装，规范服务用语，并定期召开会议，查漏补缺。

**大学生项目计划书如何写篇十**

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。

**大学生项目计划书如何写篇十一**

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。

**大学生项目计划书如何写篇十二**

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。

**大学生项目计划书如何写篇十三**

深圳市创业资助内容：

科技型小微企业创业资助;留学回国人员创业资助;中国创新创业大赛、中国(深圳)创新创业大赛、全国农业科技创新创业大赛竞赛优胜者在深圳实施竞赛优胜项目。参加中国(深圳)创新创业大赛的项目优先予以创业资助、银政企合作贴息资助、股权有偿资助。

重点支持领域：互联网、生物、新能源、新材料、新一代信息技术等战略性新兴产业;海洋、航空航天、生命健康等未来产业;先进制造和涉及民生改善的科技领域。详见《深圳市科学技术发展“十二五”规划》。

深圳市创业资助申请条件：

创业项目资助分三种类型，分别是科技型中小微企业创业资助、留学人员创业资助、创业大赛资助，申请上述三类创业项目资助应当分别符合以下条件：

(一)在深圳市依法注册、具有独立法人资格、符合国家《关于印发中小企业划型标准规定的通知》中规定的科技型中小微企业，年度营业收入在5000万元以下。

(二)留学回国人员在深圳创办的科技型企业，企业注册成立时间和留学人员回国时间均在5年以内，且未享受过本市同类创业研发资助;留学回国人员为企业创办人及控股股东，或占申请企业注册登记中股份(含技术股)15%以上比例。

(三)中国创新创业大赛、中国(深圳)创新创业大赛、全国农业科技创新创业大赛优胜者，在深圳实施竞赛优胜项目并且已在深圳市依法注册具有独立法人资格的企业。申请匹配资助的，在大赛优胜之日起2年内，需与备案创投机构签署投资合同，并获得实际投资。深圳市创业资助申请材料：

(六)法人代表身份证复印件;

(七)上年度财务审计报告(注册未满一年的可提供验资报告);

(八)项目可行性研究报告原件;

(九)申请留学回国人员创业资助须提供：市外国专家局出具的出国留学人员资格证明复印件(验原件);企业信用信息单(申请人占股比例，网上打印加盖公章);留学回国人员与申报单位签订的劳动合同复印件。

(十)申请创业大赛资助须提供：大赛优胜相关证明材料复印件;与创投机构签署的投资合同复印件及实际投资证明(申请匹配资助，需提供此件);创投机构备案证明文件复印件。

(十一)可选择提供知识产权证、查新报告、检测报告、获奖证书、国家/省计划文件等项目技术水平相关证明材料复印件(验原件)。

**大学生项目计划书如何写篇十四**

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。

**大学生项目计划书如何写篇十五**

近日，湖北省大学生创业扶持计划启动，每个通过评审的项目将根据项目吸纳就业能力、是否符合国家产业政策和技术要求、市场前景等因素，给予2万至20万元的扶持资金。

此次扶持的对象为普通高等学校全日制学生和毕业3年以内普通高等学校全日制毕业生（含专科生、本科生、硕士研究生、博士研究生），在湖北省内自主创办企业、个体经营或从事农业合作社，依法登记注册、取得工商营业执照的创业项目，均可申报。我市符合条件的\'可在4月30日之前，登录“湖北省大学生创业扶持项目申报平台”注册申报，并将项目申报资料送团市委。通过省级评审的重点创业项目不仅可获得高达20万元的资金扶持，还有创业导师一对一指导，并且有创业培训、创业孵化、项目融资等跟踪服务。

从至今，我市已有16个大学生创业项目获省创业资金扶持。

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