# 最新创业策划方案做(实用13篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-07-12

*无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大...*

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**创业策划方案做篇一**

随着汽车工业的蓬勃发展和各种类型车辆的普及，也带动啦社会上又一有关产业的发展，那那就洗车行业。

传统的洗车办法那就用清水冲洗。

如果用水洗，一是容易使车辆生锈，影响正常寿命;二是洗不太干净或只是将车体洗净，洗后车漆暗淡无光;三是想让车漆光亮如新一定打蜡，又增加啦洗车成本;四是大量浪费水资源。

近年来随着各地政府《节约用水管理条例》和《清理整顿洗车业相关管理事项的通告》的政策出台，节水措施力度加强，用水洗车将成为历史。

这样，开家无水洗车店，既节水又环保，正好满足啦这一要求，而且开这样的店面，投资少，见效快，无需任何技术，特别适合下岗人员从事，所需资金和设施也不复杂，为再就业人员提供啦一条新的致富之路。

投资预算：15平方米的房子一间，月租金300～500元左右，(或自定场地)办理营业执照等需200元左右，买无水洗车液及洗车必备工具需150～500元，擦车布料可购买也可就地取材。

而就人手，可根据经营状况而定，通常为2～4人，这样即可营业啦。

效益分析：收费标准，自行车1～2元/辆，摩托车3～5元/辆，汽车10～20元/辆，如果每天擦10辆汽车，一天收入100元左右，再加上清洗自行车和摩托车，月收入为3000元左右，年毛利为3.5万元，除去各项费用年纯收入最起码为2.2万元左右，投资回收期为2个月。

需用水的洗车店需要的设备：循环水设施，环抱设施，营业执照，环保局的许可证，水资源再利用的许可证。

开洗车店需要办的手续

办理开洗车店手续的机构是所在市市容环境管理局办证中心及所在市机动车冲洗管理处。

受理时间为星期一至星期五。

申办所需材料包含：

1、书面备案申请书;

2、清洗美容站法人代表身份证复印件;

3、清洗美容站房、地产使用(包含租用)证明资料;

4、以单位名义申办清洗美容站的，单位应出具法人代表委托书;

5、洗车污泥清运、处置手续和措施;

6、安全生产责任书;

7、其他有关材料。

开洗车店应具备的详细条件包含：

2、有车辆进出口通道，有独立的管理办公用房、精品房、机具主房等;

3、洗车店设置和运行不应影响市容观瞻，不干扰市民正常生活;

4、应按规范的设计图纸进行建设施工;

6、选用环保型专用洗车液、美容护理用品和专用洗车工具等;

7、具备完善洗车废水截流回收设施等，排放的废水达到国家规定的城市污水排放标准;

9、总投资金额10万元以上，其中美容护理用品、机具5万元以上;

10、有各项内部管理制度、车辆清洗美容操作规程、质量标准、服务公约等，经营管理人员素质高，认真负责;工作人员服装统一，操作熟练，具有有关业务能力资格。

**创业策划方案做篇二**

在当代大学生就业压力大，实践经验少的情况下，为培养大学生的创业意识，发掘大学生的创业典型，引导大学生转变就业观念，提高我校大学生就业创业能力，同时也是为了进一步展现当代大学生的创新创业能力以及社会适应能力，让更多的在校大学生更快、更好的融入社会，迎接新的挑战，开启新的未来。我系团总支学生分会特开展本次创业英雄会大赛。

xx年4月25日至5月14日

创业的日子，我们在感受生活

怀化学院东西校区

4月17日至4月21日

怀化学院在校大学生(团队的形式参赛，每支队伍4~6人)。

主办单位：

怀化学院学生工作委员会

策划承办单位：

怀化学院经济学系团总支素拓部、组织部

权益部、办公室

宣传启动、理论含现场讲解(初赛)、交流会及颁奖晚会(决赛)三个阶段。

1、宣传启动环节4月17日至4月21日，成立大赛组委会。活动启动宣传和报名组织工作，4月22日，活动筹备正式开始。

2、理论环节(初赛) 4月25日于经济学系201教室进行活动初赛，各参赛学生(团队)报名、递交参赛作品，凭选手递交创业计划书，以及选手对创业计划的现场阐述选出五组选手进入决赛环节。

3、老师针对活动主题进行讲座。

4、交流会及颁奖晚会(决赛) 5月14日，选手通过ppt和视频，分享创业策划与比赛经验，比赛结果将分别依据小组涉及的创业计划书和选手现场表现，分别评选出一、二、三等奖。

1、参赛作品是以参赛项目为核心，以其商业化运作为主体的一份创业计划书。

2、参赛作品必须以文字的形式作为介绍，字数1000字以上;打印在a4纸上，同时递交word文档。发送到474739609@qq、com和435587809@qq、com、948363608@qq、com。

3、参赛作品内容包括：商业模式描述、市场分析、产品或服务简介、运营思路、创业团队介绍等(最好是注明该作品的特色)。

4、参赛作品必须为选手自己创作，不得抄袭他人作品。组委会将对作者及作品的专一性进行审查，对于不符合参赛资格或有弄虚作假现象者核查属实后，将被取消其参赛资格，对已获奖的将追回所得一切奖励及荣誉，并以适当形式公布。

5、参赛学生(团队)必须严格遵守大赛各项规定，逾期未交作品或未按时报到参赛者，视为自动放弃。实践环节中要遵守法律法规、注意人身财物安全。

创业计划书分数(30%)+团队协作(20%)+现场表现(50%)

一等奖：1名，奖金+院级荣誉证书;

二等奖：2名，奖金+院级荣誉证书;

三等奖：3名，奖金+院级荣誉证书;

经济学系团总支

素拓部、组织部、权益部、办公室

**创业策划方案做篇三**

随着社会的发展，人口的增加尤其是高等教育的普及化，劳动者之间的竞争日益激烈。找岗位不如创造岗位，当今的就业形式使得许多人有了创业的想法，然而万事开头难，使得许多创业行业昙花一现。甚至有的大学生不敢尝试或是对创业感觉无从入手。这些都是因为大学生不具备进入市场社会的经验或是没有面对市场社会与挑战的心理准备，在困难面前败下阵来。

曾被称为天之娇子的大学生中，一些综合素质不高的人在竞争中被淘汰而找不着理想的工作.但是另一些人则凭借自身的高素质在竞争中不断的发展，有的创办了自己的公司，有的找到了理想的工作，创造了巨大的财富两种人的差别在哪里呢？在综合素质，它是思维方式；是行为习惯；是精神状态；是各方面的素质。

20xx年，我国高校毕业生总量达到810万，是近年来的最高值。而一场突如其来的国际金融危机，又使许多企业减少了新增的岗位，甚至放弃了每年例行的校园招聘。一增一减，高校毕业生就业压力不断加大。为了缓解就业压力，国务院发布了《关于加强普通高等院校毕业生就业工作的通知》，鼓励高校积极开展创业教育活动，加大政策扶持和服务力度，鼓励大学生自主创业。

提高创业知识，培养创业精神。

学习成功创业，坚定创业信念。

20xx年5月11日周三下午

知识改变命运，创业改变未来

不想成为失业者,就应成为创业者

机械工程系创业教育中心成员及热衷创业的我系学生

1、组织创业教育中心的成员永嘉县泵阀科技创新服务中心参观学习。

2.永嘉县泵阀科技创新服务中心是一家面向泵阀产业的综合性技术服务机构，主要从事于泵阀产品开发、共性技术推广应用、科技情报、网络软件、技术培训、技术咨询等科技服务。

3.创业讲座，由永嘉县泵阀科技创新服务中心主任――董金新主讲。与我系学生面对面交流一线创业、就业体会和经验。

4.前往中国伯特利阀门集团进行一线的参观和学习

此次活动旨在让创业教育中心成员了解一线需求，结合自身专业知识所学与社会的实际需要，便于更好找到学习目标，为就业、创业打下坚实的基础。

机械工程系团总支

**创业策划方案做篇四**

1.产品/服务a

2.产品/服务b

说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a.产品优势

b.技术描述

1.独有技术简介

2.技术发展环境

c.研究与开发

d.服务与产品支持

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么?你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同?分析是否有新生市场?你将如何发展这个新生市场。

a.市场描述b.目标市场c.目标消费群d.销售战略

分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分重要竞争者。

a.营销计划b.销售战略

财务数据概要。

如有补充材料，请列出

说明：本商业计划模板仅供参赛团队参考，各个团队可以根据自己的实际情况自由发挥。

附件三决赛答辩评审标准

评定团队正式陈述的标准

1.产品/服务介绍：全面且客观的介绍和评价产品/服务的特点、性质和市场前景。

2.市场分析：对市场进行了细致的调查，并对调查结果加以严密和科学的分析。

3.公司战略及营销战略：公司拥有短期和长期发展战略及应对不同时期的营销战略。

4.团队能力和经营管理：对本公司的团队能力有清晰的认识。掌握并熟知本团队经营管理的特点，明确公司经营和组织结构情况。

5.企业经济/财务状况：公司不同经营时期的经济/财务状况均清晰明了，经济/财务报表具有严密性。

6关键的风险及问题分析：对企业在经营中可能遇到的关键风险和问题进行过先期考虑和分析，并附有实质性的对策。

评定团队回答提问的标准是：

1.正确理解评委提问：对评委问题的要点有准确的理解，回答具有针对性而不是泛泛而谈。

2.及时流畅作出回答：能在评委提问结束后迅速作出回答，内容连贯、条理清楚。

3.回答内容准确可信：回答内容建立在准确的事实和可信的逻辑推理上。

4.特定方面的充分阐述：对评委特别指出的方面能做出充分的说明和解释。

评定团队整体表现的标准：

1.整体答辩的逻辑性及清晰程度：陈述和回答提问的内容具有整体一致性，语言清晰明了。

2.团队成员协作配合：团队成员在陈述时有较好的配合，能协调合作，彼此互补，对相关领域的问题能阐述清楚。

3.在规定时间内有效回答：在规定时间内回答评委提问，无拖延时间的行为

**创业策划方案做篇五**

一、摘要：

1、项目宗旨与商业模式：

西北面食别具特色，质感劲道，口味爽润，一直也是我们在西安度过懵懂青春期的长安大学校友的一种情怀。从大环境来看，慢文化的兴起，人们对于西北饮食的接受和认可度日渐提高。

把正宗的西北面食在长三角市场推出，以一家门店为切入口，形成自己的品牌，结合相配套的宣传及销售模式，强调产品与服务质量，构建并完善品牌文化，提升品牌价值。在经营收益达到一定规模的基础上，考虑下一轮融资扩张。同时，凝聚长安大学校友情谊，形成众筹股东收益体制，搭建创业融资平台，开拓母校影响力扩散途径。

商业模式以西北面食为主要赢利点，注重与三秦文化相关的特色服务提高附加值，在产品、服务稳定性强、水平高的基础上，逐步转向品牌营销。

利用众筹优势，打造一个执行力强的经营团队，采用创新的管理思维，克服传统行业的劣势，创建一个属于我们特有的有情怀有特点的西安面馆。

2、产品与服务

产品定位中高端市场，主要包括西北各式面食，臊子面、油泼面、肉夹馍、羊肉泡馍、凉皮等具有强烈代表性的品种，从中选出几种作为主打品种，发挥强项，并不断迎合市场需要，创造新产品，与市场、客户形成互动。严抓食材供货渠道及制作工艺，确保口味正宗，把西北面食的优势展现出来。

服务一方面重视当今互联网时代的体验需求，结合传统文化进行组合混搭。

3、目标市场的描述与预测

在充分的市场调研的基础上，选择对产品有兴趣的人群密集的地区启动，兼顾成本等方面的因素，目标市场应具备营业稳定后达到400份/天/100㎡起布潜力，实现营业稳定后日利润6000元以上的潜力。

4、竞争优势

产品优势见前文。

服务优势为在做好传统服务的基础上，切合当今互联网时代所注重的体验消费需求，提供文化层次的消费，为消费客户创造便捷、舒适、有内涵的新型服务选择。

5、资金需求

在充分全面的市场调研的基础上，选择合理的门店租金支出/商场抽点支出方式后进行核算。

固定资产支出控制在30万元/100㎡。

前期宣传支出5万元。

运营周转资金15~20万元。

6、资金筹措方式

校友众筹。

7、销售总汇、资产负债等报表

每月25日~28日提交下月生产经营计划，当中应包含但不限于成本预算(资金需求)、预售目标(利润计划)及销售、活动计划等内容，存档。

每月2日~5日提交上月财务流水报表，存档。

每季度不少于两次向股东进行经营情况汇报。

8、团队概述

管理团队成员四人，生产、销售、成本各一人，总负责一人。

二、项目概述

1、项目简介

该项目为长安大学校友众筹100万元人民币(根据投资地点可增加)投资的一家以经营地道的西北面食为主的餐饮项目，主要产品包括臊子面、油泼面、肉夹馍、羊肉泡馍、凉皮等具有强烈代表性的品种，附加具有体验功能的增值服务，充分发挥互联网在生产、销售、服务等方面带来的强大推动作用，是一个具有鲜明的创新色彩的实体投资项目，关键是要发挥众筹的优势。

2、产品与服务描述

产品内容：西北面食及周边产品，结合三秦特色的增值产品。

服务内容：传统服务所指范畴外，结合三秦文化的特色增值产品服务，如皮影、秦腔等有代表性的文化服务体验。互联网驱动的便捷消费模式，以及自行开发的诸多服务内容。

三、市场调研及分析

市场调研尚未启动，调研应充分学习利用大数据分析的思维在以下几个方面进行深入的实施：

1、消费群体的调研

得到市场面食爱好者及潜在客户的分布图。

2、门面信息的调研

得到可租门面租金/抽成比例的分布图，门面第一的原则。

3、成本及市场价的调研

得到所需食材及人工成本的品质、价格曲线图，市场价分布图。得出一个相对合理的价格。

四、项目战略

在产品品质及服务过硬的基础上，围绕产品、服务、品牌三大方面实施多元化的营销方式，并逐步转向以品牌营销为主的销售模式。将产品、服务、品牌捆绑为一个有机整体，提高竞争力。

在生产经营过程中，不断提高的品质、服务要求，与此同时，注重成本的压缩，通过新技术、更畅达的渠道要控制生产经营成本。

五、总体进度及安排

1、校友宣传，完成意向认购。(5月10日前)

2、组建董事会，物色组建团队，关键的团队核心人物。(6月10号前)

3、资金的筹集，注册品牌，起草董事会章程，交由管理层正式运作(8月10日)

4、管理层开始运作。

1)、完成充分的市场调研及分析(20某某年7月中旬);

2)、生产技术层面的考察和大厨确定(20某某年8月);

3)、确定店面，店面装修(20某某年9月下旬);

4)、正式营业(10月中旬择日)。

六、风险因素的分析及应对评估

风险因素可分为生产、财务两个方面：

生产方面的主要风险为：

1、食品安全;

2、生产安全。

财务方面的主要风险为：

1、成本失控;

2、销售不达预期。

生产方面的风险应对在于做好预防，明确责任人(生产负责人)。在食品安全上，食材的供货渠道严格把控，杜绝不合格产品及过期产品，加工和制作的过程中严格遵守相关卫生办法，对违规行为严惩重罚;生产安全方面严格遵守安全生产法规，增强员工安全生产意识，定期不定期开展安全生产检查，在制度上防范于未然。

财务方面的风险一方面来自成本的失控，这一点上做好充分的市场询价，筛选合格供方，并建立合理的薪酬奖惩制度，与此同时，对一切浪费现象进行严厉的惩罚，通过完善、科学的制度做好成本管理(责任人为成本负责人);销售不达预期的风险基于前期的市场评估和产品定位是否准确，产品及服务是否符合市场需求，以及营销方式的激励是否有效，在这一风险的控制上，主要在于把控好产品和服务质量，充分利用互联网时代的销售思维，把产品做好(责任人为销售负责人)。

七、管理团队

组建能够迎合时代发展的管理团队，把正确的、先进的经营理念执行下去，优胜劣汰，能者上。要有管理创新思维，管理团队最好是由校友组建，要给以适当股份。

营造良好的企业文化，团队要有积极乐观的事业观和人生观，吸收优秀团队管理经验。

要成立10人以下单数董事会，董事会决定重大投资事项，管理团队为执行团队。

董事会及管理团队有明确的章程及规章制度，严格按章程办事，不允许有超越章程之外的权限。

八、股东收益

初期总投资额100万元，根据认筹时间及盈利情况，计算分红，不少于净利润的30%用于分红。

**创业策划方案做篇六**

【活动背景】

随着社会的发展，人口的增加尤其是高等教育的普及化，劳动者之间的竞争日益激烈。找岗位不如创造岗位，当今的就业形式使得许多人有了创业的想法，然而万事开头难，使得许多创业行业昙花一现。甚至有的大学生不敢尝试或是对创业感觉无从入手。这些都是因为大学生不具备进入市场社会的经验或是没有面对市场社会与挑战的心理准备，在困难面前败下阵来。

曾被称为天之娇子的大学生中，一些综合素质不高的人在竞争中被淘汰而找不着理想的工作.但是另一些人则凭借自身的高素质在竞争中不断的发展，有的创办了自己的公司，有的找到了理想的工作，创造了巨大的财富两种人的差别在哪里呢？在综合素质，它是思维方式；是行为习惯；是精神状态；是各方面的素质。

20xx年，我国高校毕业生总量达到810万，是近年来的最高值。而一场突如其来的国际金融危机，又使许多企业减少了新增的岗位，甚至放弃了每年例行的校园招聘。一增一减，高校毕业生就业压力不断加大。为了缓解就业压力，国务院发布了《关于加强普通高等院校毕业生就业工作的通知》，鼓励高校积极开展创业教育活动，加大政策扶持和服务力度，鼓励大学生自主创业。

【活动目的】

提高创业知识，培养创业精神。

学习成功创业，坚定创业信念。

【活动时间】

20xx年5月11日周三下午

【活动口号】

知识改变命运，创业改变未来

不想成为失业者, 就应成为创业者

【活动对象】

机械工程系创业教育中心成员及热衷创业的我系学生

【组织实施】

1、组织创业教育中心的成员永嘉县泵阀科技创新服务中心参观学习。

2. 永嘉县泵阀科技创新服务中心是一家面向泵阀产业的综合性技术服务机构，主要从事于泵阀产品开发、共性技术推广应用、科技情报、网络软件、技术培训、技术咨询等科技服务。

3. 创业讲座，由永嘉县泵阀科技创新服务中心主任——董金新 主讲。与我系学生面对面交流一线创业、就业体会和经验。

4. 前往中国伯特利阀门集团进行一线的参观和学习

【活动意义】

此次活动旨在让创业教育中心成员了解一线需求，结合自身专业知识所学与社会的实际需要，便于更好找到学习目标，为就业、创业打下坚实的基础。

机械工程系团总支

**创业策划方案做篇七**

诚毅学院大学生创业项目(厦门朗悦软件有限公司)创业说明会

暨大学生就业、创业指导讲座

主办:厦门顶科电子有限公司集美大学诚毅学院机械系

为了给大学生分析当前的就业状况，提高大学生的认识，指导大学生进行职业生涯规划，帮助树立正确的就业观。激发大学生的创业热情，解答创业中的困惑，指导大学生创业并助其成功。在活动中将会积极引导大学生树立正确的`就业及创业观，帮助大学生做好人生职业规划。活动也积极的响应了当前国家的就业政策，也符合我社培养人才的原则，培养学生走出校门、主动接触社会、积极参与社会竞争的自信心。

1、活动时间：20xx年4月20日晚七点

2、活动地点：诚毅学院教学楼7号楼207室

3、活动承办：朗悦创业团队

4、活动主题：大学生创业项目说明会

5、主要内容：

厦门朗悦软件有限公司是由厦门顶科电子有限公司与诚毅学院机械系联合组建的经营实体，注册资金100万元人民币。

产品主要有三维数控点胶机及相关衍生产品系列，除静电产品系列等。

营销模式主要采用网络营销。

公司管理层全部由诚毅学院学生担任，诚邀有识之士共同创业。

招募对象：诚毅学院大三、大四学生

1、活动宣传：通过各系辅导员或助理通知有关专业各班级学生;通过qq群进行宣传

1.讲座流程

1)6：00工作人员到场，分配工作

2)6：50前要求观众进场

3)6：55主持人试音，请观众尽快入场

4)7：00主持人致开场白，对主讲人做简单介绍

5)主讲人厦门顶科电子有限公司总工程师黄朝晖开始演讲

演讲过程中，鼓励随时提问

6)主持人结束语，致感谢词

1、活动宣传与教室申请：xxx

2、活动策划：xxx

3、现场场务及教室装扮：xxxx

4、秩序维护：xxx

5、主持人：xxx

**创业策划方案做篇八**

1、主要经营范围

以西式蛋糕、手工饼干、中西点、冷饮等为主营产品，集生产、销售、配送、服务于一体。并专门开辟了休闲区域，设置很多造型别致的座椅，为顾客提供优美音乐及时尚书籍。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。在价格定位上遵循薄利多销，以“高雅的环境，优质的服务”赢取利润回报。

2、经营宗旨

甜美、健康、时尚。为朋友聚会，聊天，饮食，休闲，娱乐提供一个高雅，温馨，舒适，安全的场所。

3、经营方式

店内选购：顾客在货价上自行选购完毕到卖台买单。

店内品尝：顾客在卖台点单，由服务员将蛋糕、饮料送到顾客坐的地方，吃完买单。

送货上门：与附近写字楼洽谈，与他们签定长期配送服务。一般为下午茶时间。

二、企业形象

1、产品

糕点类：主营西式蛋糕、手工饼干、中西甜点、面包等;

饮品类：主营咖啡、茶品、杯装可乐、牛奶、各色鲜榨果汁，奶茶等;

副食类：特色爆米花，瓜子，花生，豌豆等;

免费类：杂志，报纸，大厅提供优美音乐。

2、选址分析

本店应设置在社区及写字楼附近。因为固定消费群体，消费相对稳定，上下班时间人流量大，所以本店设在大厦附近。

3、店面布置

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。本店不像大多数蛋糕房那样，将操作间展示在窗口，而是在店铺的落地窗前加了一套很有小资情调的桌椅，让人远远看去更像是一个精致的咖啡小店。店面内为了显出明亮和精致，装修时在灯具购买上下了不少的功夫，店铺的墙壁上则挂上了一些挂饰。操作间设在店铺最里端，同样采用了大量的灯光，以使得操作间显得清爽、干净而明亮。

三、市场评估

1、目标顾客描述

由于本店生产的糕点既包括一般的蛋糕也包括精致糕点，所以目标顾客为喜爱蛋糕甜品的各类人士，包括时尚男女和为家庭购买的人。

2、市场介绍

虽然周围有一些超市和副食店、菜市场，但是蛋糕和面包的销售却很少。如果不单纯做蛋糕，而是加入一些新鲜烤制的面包，说不定能够吸引上班族购买面包当作早餐，这样可以扩大自己店的影响力。并且社区的居民是固定的消费群。

3、竞争对手的主要优势

经营多年，市场占有率大;附近居民区多，消费群稳定;口感优良。

4、竞争的对手主要劣势

产品较单一，地处较偏僻，无法吸引新顾客群。不提供在店内品尝及配送服务。

5、本企业相对于竞争对手的主要优势

店面时尚，产品丰富，易吸引时尚青年;店堂内有桌椅及优美音乐，为顾客提供了完善的就餐环境。拥有新鲜的经营方式――配送服务，为附近写字楼提供了方便。

6、本企业相对于竞争对手的主要劣势。

新开张没有稳定顾客群，附近居民接受需要一段时间;店面租金较贵。

四、促销决策

1、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，在店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对本店产品的印象。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。奖品包括印有小礼物、优惠券及最新产品品尝券。

2、促销手段

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。

店内常备各种小礼物，如卡通造型汽球、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。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。

3、会员制

凡一次性在本店消费满80元的顾客可申请会员卡一张，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。

4、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。另特别会在下班回家时，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

五、人事与管理

1、人事

本店每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员、店堂清洁人员和制作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1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;蛋糕加工制作人员设置2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

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+12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蛋糕店。

**创业策划方案做篇九**

活动背景：为深入贯彻团省委等联合下发的《关于开展“启航计划”——广东青年创业圆梦行动的通知》精神，进一步深化学校创新创业教育，培养和提升广大青年学生的.创造精神、创新意识和创业能力，搭建大学生科技创新平台，结合我校实际情况，学校决定举办xx年“荔香杯”大学生创业大赛之创业计划大赛。

主办单位：校团委

校毕业生就业指导服务中心

承办单位：经济管理学院分团委

赞助单位：茂名市营兴水果专业合作社

渤海商品交易所茂名石化产品交易中心

xx年3月—4月

全日制本、专科在校学生

（一）创业计划系列培训

2、邀请我校知名创业指导老师何明光副教授作创业计划书撰写指导讲座；

3、组织报名参赛的团队代表前往广东青年网商联盟粤西创业中心参观。

【参赛团队应全程参与创业计划系列培训】

（二）创业计划大赛

1、创业项目意向（以下两个方向任选其一）

（2）结合自身或所学专业实际创业。以模拟经营某项产品或服务的形式完成一份可操作性强的创业计划书。

2、参赛团队要求

（1）参赛者须以创业团队形式参赛，每个参赛团队成员总数不超过6人，鼓励团队成员跨学科、跨专业，以提高团队素质；各团队需指定1名负责人，每位同学最多只能参加1个团队。团队可邀请本校教师作为指导老师（最多1人），每位指导老师最多只能指导2个团队。

（2）参赛者应在广泛进行市场调研、认真进行企业分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、可操作性强的创业计划书。

（3）参赛作品必须为参赛者原创，严禁抄袭。参赛团队遵守大赛各项规程，按要求提交创业项目计划书，参加各个环节及评审。

3、奖项设置

一等奖2个奖金500元+证书

二等奖4个奖金300元+证书

三等奖6个奖金200元+证书

优秀奖若干证书

优秀组织奖3个奖金500元+证书

优秀指导老师5名奖金200元+证书

【获奖团队可直接进驻广东青年网商联盟粤西创业中心进行创业实践】

（一）创业计划系列培训

阶段

时间安排

实施进程要点

前期宣传

3月26日前

邀请茂名市营兴水果合作社联合会总经理文武全先生（经济师）讲解地区水果电商创业背景

前期培训

3月26日前

邀请我校知名创业指导老师何明光副教授作创业计划书撰写指导讲座

实地参观

3月31日前

组织报名参赛的团队代表前往广东青年网商联盟粤西创业中心参观

（二）创业计划大赛

阶段

时间安排

实施进程要点

报名阶段

3月25日前

参赛者将参赛报名表【附件1】（纸质版、电子版）提交各院（系）分团委。

作品征集阶段

4月7日前

参赛者将参赛作品电子版和纸质版提交到各院（系）团委。

初次评审阶段

4月11日前

由各院（系）自主进行初赛，对参赛作品进行初次评审，筛选出符合大赛基本要求的参赛作品。

作品复审阶段

4月15日前

各单位将创业计划书和《作品汇总表》【附件2】以电子版和纸质版形式提交到大赛组委会秘书处。

决赛阶段

4月18日前

以创业计划陈述（ppt）、创业项目答辩进行比赛，决出各奖项。

（一）经各院（系）初审后，由单位统一将作品纸质版一式五份、《作品汇总表》一份【附件2】，提交大赛组委会秘书处，并将电子版以《“荔香杯”大学生创业计划大赛—院系名称》”命名，发送到大赛组委会秘书处邮箱。

**创业策划方案做篇十**

项目名称：h&n(health&nutrition)营养餐厅

使命：为同学带给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，购买食品不方便一向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，有些同学不得不选取饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种状况在各大高校或多或少都存在，鉴于当前学校的状况，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，并要有必须的空间来储存。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。这能够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，也是主要看客源状况。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。

思考到资金的问题，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，我们能够申请贷款，毕竟我们的项目需要的资金不会很多，如果家里有条件的，还能够投资。

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必须会得到商家的兴趣，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职责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。能够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，这样一方面能够少走弯路，另一方面上手也比较简单。相信有了必须的品牌效应积累，对于我们公司的发展会是有更大的好处的，他能够成为良好的口碑，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此刻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-帮忙镇静身心、去除紧张、安抚烦躁的情绪。学习中休息时间的最好选取。

2.提振精神-可增强身心活力、并助有助消除疲劳。代替咖啡，既到达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透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，是每个人每一天都就应摄入的。对于不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选取。

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，能够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，思考到市场上餐饮产品、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。占领必须的市场份额，构成规模经济效应，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、带给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，为消费者带给每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客能够根据自己的实际状况选取不同的食品。

本公司将透过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展带给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，透过发行内部刊物、免费会员带给奖励，群众娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作用心性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，用心为供应商带给市场信息，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，应用心参与维护社区环境、用心支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，带给优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和推荐。

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。与投资方持续广紧密关系;向其带给本行业的真实信息。

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：

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。

1、拟定的企业名称：h&n(health&nutrition)

2、企业基本状况：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。

4、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)。资金学校带给20%，校外投资方50%，自己筹备30%。

5、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。

6、预期注册地点：北京林业大学

7、企业主要股东状况：列表说明股东的名称及其出资状况。

8、企业内部部门设置状况：

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。

9、董事会成员名单：(可根据本公司实际状况去决定职位安排)

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。我们能够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取我们的移动餐厅。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，来帮忙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十分重要。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。庞大的家属区必须会给我们的移动餐厅带来不菲的收入。我们还会带给送货上门服务，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。积满必须的积分或购买到必须数额后，会得到相应的礼品或打必须的折扣。会员也会得到必须的优惠。

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。在应对这些竞争时，我们团队首先要持续冷静，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，必须会站住脚跟，至少在特色产品和服务上我们不会落后。

财务分析和融资需要

一个好的创业团队要有必须的资金储备。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，努力得到他们带给的创业资金，来扩充我们的资金。我们会争取到一个或更多的赞助商，一方面他们给我们带给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，以后还需要超多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，员工的工资都需要超多的资金。各种设备，物品都需要超多的资金来购买。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理解需要必须时间。

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，所以我们务必思考到市场的风险，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，可能没有足够的潜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，因此在原料的选取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。

应对措施

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，用心开发更新食品。

5.与原料供应商建立长期并持续长期的合作关系，保证原料资源的供给。

保险和法律事务健身中心的保险将透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，我们还将购买一般职责保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如带给适当指导，给予必要的警告，同会员签署无职责条款合同等。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，市场策略为透过用心有效的营销策略，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，用心进行市场调研、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;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理解合作伙伴的加盟，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潜力。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。同时用心进行品牌宣传，强化规范经营，用心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。

**创业策划方案做篇十一**

这是一个需要激情和梦想的\'时代；

这是一个需要信仰和责任的时代；

这是一个需要个性和创新的时代。

励志照亮人生，创业改变命运，凝聚创业激情，笃行企业梦想。在市场经济日趋成熟和完善的今天，创业对于当代大学生具有特殊的意义。它关系到社会的可持续发展，亦关系到后备人才资源的储备。为了给有新锐的创业思想，优秀的创业思维，高效能执行能力的优秀大学生提供一个挥洒创业激情，结交创业伙伴，提升创业技能的平台，河北工程大学农学院创业者协会特举办“赢在大学”创业设计大赛。

“赢在大学”创业大赛的灵感来自于中央电视台“赢在中国”的创业系列活动。此次活动由河北工程大学农学院创业者协会主办，本次活动获了农学院团委和社团联合会的大力支持。大赛于xx年11月15日正式启动并开始进行宣传，整个活动持续两周左右。大赛分为三个阶段，为保证比赛质量，按照惯例，每轮都将设置一定比例的淘汰率，每轮表现优异的选手（团队）晋级下一轮。为使大赛更具权威性和公正性，比赛期间，我们将全程接受农学院团委和社团联合会的监督，决赛将请相关老师、社团联合会领导及各兄弟协会会长担任评委。

1、报名对象：中华南校区在校大学生

2、报名时间：11月15日-----11月17日

3、报名方式：a、食堂路宣传咨询点报名

b、个人、团队均可

1.活动宣传（黑板报和宣传板的形式）并接受报名，时间由11月15日至11月17日。

2.活动分为初审、现场答辩两个阶段进行

（3）11月25日晚前评审团将公布此次大赛入选复赛的团队和个人

创业计划书初选规则：商企业计划书评选每个团队可以自由确定公司类别以及经营模式，要注意把握产品开发和市场潜力，并预算一个运营周期后企业预期的利润情况，树立相应的企业理念，通过理念识别、行为识别、视觉识别阐述计划书内容，在规定的时间内制作好一份比较正式的商业计划书并打印上交予评审团负责人，根据评审团的最终裁定参加复赛。

**创业策划方案做篇十二**

（3）质量安全观念。服务质量决定顾客对餐吧的满意程度，决定餐吧在竞争中处于的地位高低，是餐吧生存的根本，为了重视服务质量我们会从细微处做起。在经营过程中我们会确立顾客第一的观念。餐吧经营管理不局限于服务过程，而是涉及餐厅环境的设计等全方面，只有餐吧达到最好的服务质量，餐吧才不会倒闭。

（4）创新观念。创新是公司经营下去的必要条件，如果没有持续不断的新鲜创意出现，公司将无法立足于这个充满个性的时代，也无法满足消费市场个性化、差异化要求。在注重产品和服务质量的同时，更要落实创新理念，这是餐吧不败的宝贵资源。

叙缘餐吧因其独特的定位群体和经营理念等元素而脱颖于其他任何餐厅饭店休闲吧等，我们的原则就是要把餐饮包装成文化产品，很高雅，但又不是消费贵的无法接受。以下使我们为突出我们的经营特色而做的创新：

用现代概念式装饰理念加入现代流行元素为整体营造一种符合现代年轻人审美独特的浪漫温馨，简单大方，充满浓浓爱意的休闲场所，环境设计不追求豪华，只为营造爱的家园。并作出符合不同年龄、风格的隔间，在整体中体现出特点。并且，我们要求餐吧员工主动服务、微笑服务、热情服务、周到服务、文明服务，创造出人情味与时尚感并存的氛围。

1.开放区：以柔色色调为主，辅助以蓝色味道的颜色，给人以安定的感觉，得到心灵的享受和情感的释放。浪漫光线加舒适音乐，构造舒适和宽敞的感觉，冷静你的情绪。

民以食为天，饮食文化在我国历史悠久的文化中占据重要地位，人在任何时候都离不开吃饭。可以说，餐饮业是当之无愧的“百业之首”。而餐饮业长久不衰的发展产生了良莠不齐的层次，这样一来，像我们叙缘餐吧这种定位中低档，有特色、环境良好、服务周到的餐吧有很广阔的市场。

主要针对情感出现问题的情侣、夫妻。原因：第一，现代人生活压力大，节奏快，朝夕相处的情侣之间很容易因为生活细节产生矛盾，最终因为细节打败爱情走向分离的结局。第二，现在80后的闪婚一族由于具有冲动的特质，在生活的压力下难免会冲动的做出离婚的决定，最后却发现放不下感情，像这样的事情也频繁发生。第三，现代社会充满诱惑，第三者破坏家庭的案例也多得数不胜数，而也有很多人会为了家庭选择和平解决却缺少合适的场合安静的交流。我们叙缘餐吧就应市场需要主要针对这些情感出现障碍即将分道扬镳的情侣、夫妻，另外，我们定位于中低档层次，既符合阜阳的发展程度也在目标消费者的消费能力之内，餐吧的主题鲜明，具有针对性。目前在阜阳的餐饮市场中，一类是较低当餐馆，多以小本个体户为主，餐饮无特色且环境和食品质量较差；第二类是休闲餐饮，以西式快餐为主，肯德基、麦当劳等；第三类是较高等饭店，如毛家饭店、青藤阁等，这一类环境较好但价格昂贵且多为商务、政治商谈等正式就餐为主；这些都不是适合两个人冷静解决情感问题的场合。我们叙缘餐吧就是针对社会上的情侣夫妻这一细分市场做中档休闲餐饮的第一家餐馆，大大减小了我们进入市场的阻力。

现在阜阳餐饮市场中休闲餐饮以西式快餐为主，这本就不适合中国人的口味并且众所周知这类食品对人体健康没有好处。我们叙缘餐吧将食品菜肴定位在以徽菜为主。首先，徽菜是我们安徽本土有名菜系适合阜阳人的口味又不失档次，而且大部分的食材与调味料都是采用新鲜原料。但由于正统的徽菜很多材料昂贵，价格也就昂贵，所以在我们的市场定位以及休闲主题下我们在提供正统徽菜部分菜肴的同时，对正统的徽菜会进行部分原料及菜名的创新。并且我们餐吧也会提供现代人喜爱的简单东方料理、点心等。

由于我们对消费者的定位具有针对性，所以消费水平大致在一个水平上，每人平均消费在60块，比较符合现代社会上情侣、夫妻对情调和浪漫情有独钟，追求品位和幽雅安静的环境的要求。

1. 目标群追求新颖、时尚、舒适和享受，注重群体意识

2. 消费者有足够的可支配收入，并有相当部分支出用于饮食

3. 国家优惠政策大

4. 餐吧特色鲜明、独具创新、具有很强吸引力

现代社会瞬息变化，酒香也怕巷子深。所以我们深刻认识到营销自己餐性，能更好地让更多的人了解、认识、接受并喜欢我们的服务。

1.我们将顾客定位在学生和上班族的情侣和夫妻群体中，他们主要追求追求新颖、时尚、舒适和享受，注重群体意识，有足够可支配收入，并有相当部分用于饮食方面。所以我们不断针对市场需求，创新餐吧服务。在营造温馨的就餐环境中，完善服务细节，让我们每一位员工都要做到换位思考，尽力满足顾客需求，对顾客要主动服务、周到服务，微笑服务，打造细致入微的人性化服务。

（1）.活动促销:节日促销;清淡季促销;季节性促销

（2）.全员促销:菜品介绍;加强服务意识;善解顾客之意

（3）.优惠促销:价格促销;淡季折扣;赠品促销 3.借助网络营销，捕获“e”族

网络对年轻人来说，是非常好的接触资讯的媒介、娱乐和信息交流工具，而且年轻人对对于网络的应用已经到了炉火纯青的地步，从qq、网上bbs、个人网站、网络游戏、msn到现在的个人博客，年轻人始终站在互联网应用的最前沿。他们在网络上寻找自己所需要的潮流信息、交流思想、展现自我，通过网络了解商品、追求时尚。

面对上以亿计的年轻人组成的网民群体，面对年交易额高达千万亿且每年呈上升趋势的电子商务。不论是传统企业在互联网上的营销，还是互联网企业的业务模式创新，都不能忽视这个网络这个平台的威力。

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) 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。

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。

为了达到我们餐吧期初的运作要求，我们制定了综合性的融资计划，主要由以下四种方式构成：

自投资金 ：10万

2．银行贷款: 10万

3.社会集资： 10万

4.其他途径： 10万

我们的餐吧采取合伙人会议方式,主要管理分层为：

1.采购部：负责货源采购，清查库存货物，使得餐吧在货物管理上经济，获得高效益。

2.人事部：主要负责员工的招聘和工资的发放，并对员工的上班时间进行安排和调配，进行人性化的管理。

3.广策部：主要负责餐吧初期和经营过程中活动的宣传策划，以及餐吧营销战略的制定实施。

4.行政部：负责餐吧运作和厨房事物的管理，对员工工作进行监督管理，制定员工惩奖制度，并根据顾客的意见反馈做出运行更改。

5.安全部：负责食品卫生安全监督以及餐吧日常冲突事件。

1.创业阶段：采取快速渗透战略，以低价和高促销唤起目标群注意，迅速打开市场

3.成熟阶段：巩固和完善现有市场，延伸服务市场，着手开展连锁经营同时加强品牌宣传

4.延伸阶段：利用竞争优势进行多元投资和经营同时进行整合扩展

**创业策划方案做篇十三**

公司取名为某某某某烧烤有限责任公司，公司的发展将立足于武汉市，打造武汉特色小吃。公司将建立在我的家乡武汉江夏，借鉴海底捞火锅的经营模式，采用科学的管理方式，努力将公司打造为理论与实践相结合的一流餐饮公司。

二公司理念：

学习海底捞公司的经营文化，“体验美味、享受生活、拥有健康、共创卓越”的发展理念，倡导“用双手改变命运，靠勤奋实现梦想”的价值取向，公司上下形成了“同心同德，争创武汉一流餐饮企业;上下齐心，打造武汉第一火锅名牌”的创牌氛围。

三、行业分析

优势：烧烤行业投资不多，但回报可观。烧烤的种类比较多比较吸引人，烧烤店在学生中是很热门的休闲、聚会场所。在江夏纸坊，烧烤以正规门面发展生意的地方较少，就市场饱和度来说，还未达到市场饱和，存在供不应求现象。

劣势：一是烧烤本身是不能多吃的，这点也制约着烧烤行业的发展，二是烧烤店存在很大卫生问题。

四、同业竞争状况

由于在江夏纸坊烧烤店分布不集中、店面较少，竞争相对平缓，行业威胁较小。

五、投资金额和门面分析

初步设想第一年投资20万元，由于个人和父母经济情况有限，打算实行入股原则，吸纳资金。门面选择在距离中百仓储部远的体育馆附近，这里不管白天还是夜晚，人流量都很大。初步打算10万元用于门面租赁和装修，5万元用于食材购买和开业促销，另外5万元用于员工工资。

六、员工招聘和部门划分

1、烧烤店分为三个部门，一是后勤采购部，二是前台服务部，三是后台厨房。初步设想招聘十个人，五个人负责前台，两人负责后勤，三个人负责厨房，任帆为老板。

2、工资标准：后勤和前台各位1900元/月、厨房为3000元/月。

3、员工保障：设立员工奖惩措施，为员工办理相关保障，激发员工工作干劲。

六、开业促销

开业前一个星期进行试营，运用各种促销手段。

一、打折优惠：

试营期间打八折。这种方法是最直接的能够让顾客切。

实得到实惠的手段，它能让顾客很直观的感到确实得到了便宜，心理上暂时得到较大的满足。缺点就是，打折多了，成本较高，打折少了，不能起到效果。

二、现金券：

优惠力度与打折优惠相比，力度小了一些，实际上是一样的折扣，但是需要两次消费。是一种牵制诱导消费性质的促销手段。试营期间消费满100元送20元，满200元送50元以此类推。

三、会员制折扣：

会员制优惠促销是一种长期的优惠手段餐厅开业初期，客源不足，会员发展的速度可以要客。试营期间，降低会员加入门槛吸引顾客。快些，以后如果人气已经聚拢，甚至每天就餐都会出现等位，排队现象，会员的发展就要减慢速度，甚至停止。

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