# 最新创业小项目 个人创业计划书(优质15篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-08-15

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。创业小项目篇一广告是成功宣传一个...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**创业小项目篇一**

广告是成功宣传一个企业强有力的手段，从现代营销角度看，酒香也怕巷子深.要想广告计划成功，有效果，那么就必须得找个优秀的广告公司来.由于论坛里有很多广告，而且论坛禁止发广告，给论坛管理带来了很多麻烦，天下广告公司成立后，可以规范广告类别，并由专门人员负责管理，这样不但给论坛减轻了管理负担，同时规范了广告市场，我们会按照广告类别分成相应的类，这样店铺和公司会更好的宣传，又使消费者及时得到最新的信息，同时又减轻了论坛管理的负担。积极参加政府统一组织的各项集体活动。可以说是一举三得。根据便宜啦的现状以及以后发展的趋势.

请承办广告公司，具体策划如下:

为店铺和公司增加收益，为店铺和公司品牌和形象添翼。

广告公司将承包创业城市各个版面的发广告的权利.

并且给我们开放一个独立的版块。这样会分担便宜啦创业城的工作，我们也会把精力完全投入到便宜啦的广告策略。

一期工程：

给我们权利在各个版面发广告。给我们提供一个广告区的独立版面，把广告区分为店铺广告类，与公司广告类与其他广告类。我们广告公司申请发布广告的权利主要有以下几个地方：

1.1创业市场:这里给我们开放一个公告版，鉴于现在便宜啦的条件，给我们开个发布公告的权利就可以。将所有店铺以及公司的招聘信息发到各个版面.并且与我们的独立版面做了链接。

1.2各个居民区街道:这里我们同样需要一个公告版，只发布便宜啦店铺，以及新公司的信息，以及店铺新产品问事，招聘。

版块将包括店铺广告类与公司广告类。店铺广告集体分类如下：

2.1供信息：

2.2求信息

店铺与公司发布招聘人员的信息。公司广告分类暂时只有一个创业物业公司，等到公司多了才能做到具体分类。

2.3其它

这里将主要发布外部的广告信息。

二期工程：

二期工程需要便宜啦政府的资金与技术的大力支持，将我们的独立版面，按照我们的设计进行更改。并加强功能，采用图片，与强大的flash，来做新版面。分为七大版块，分别如下：

1.推荐位：

2.店铺广告位

3.公司广告位

4.广告具体分类位

5.其他外部广告信息位

6.最新广告信息位

7.知名店铺位

8.滚动广告位

9.信息查询系统，供，求，其他

版面设计待到技术与资金成熟时在公布，以确保秘密。

职务人数月薪(元)总计(年)

总经理1

副总经理2

技术总监1

市场总监1

市场营销员5

有卖点，才有市场，好的卖点是广告核心价值的外在表现，也是传递给销费者的最重要的产品信息.

我们的广告不紧可以对产品的传播，品牌树立有不可估量的拉动效应.

在产品高度同质化的时代，必须为企业的品牌在消费者的心目中占据一个独特而有利的位置，当消费者对该类产品或服务有所需求时，看准，全国公务员的共同天地我们会在第一时间解决.企业的品牌就能够在消费者的候选品牌类中跳跃出来。广告定位是每个产品面市前最核心的内容。正确的定位几乎决定企业是否能够成功，我们愿意为您提供缜密而科学的定为.同时广告可以让你达到新的卖点.只要有市场，就一定有广告，我们的广告市场有着巨大的\'潜力。

我们广告公司将严格遵守便宜啦的每项规定，坚决不做违反便宜啦各项法规的事情。密切与便宜啦各个公司，社区，店铺进行友好合作。

6.1创业市场：在这里店铺发布广告信息，2cyb/条公司发布5cyb/条，其他发布根据信息量大小收费。

7.1社区街道：店铺公司其他都是1cyb/条。但是信息有限制。

7.2可以包月，包周发布广告。

7.3我们要求前期申请创业贷款5cyb，承包期限为12个月。每个月向便宜啦上交5cyb。

1.市场细分部分是由：张静分析的。公告版是由张启峰提出的。

2.图片：

3.广告服务

广泛性:24小时连续播出，任何人在任何地方均可随意在线浏览

节省性:收费低廉节约成本，随时更改广告内容，绝无资金浪费

互动性:受众群体主动点击想了解的信息，商家在线查询得到反馈信息

目标性:不同广告内容针对不同受众，通过点击直达可能用户

计量性:精准统计浏览量，受众群体清晰易辨，广告效果立显

感官性:图文声像多种形式应用，多媒体技术令人身临其境

附录：看准，全国公务员的共同天地

为了使我们便宜啦创业城更好的发展，天下广告公司采取和平公正的竞争方式与创业城里其他的广告公司互相协作，共同发展。把便宜啦创业城的广告行业做大最好。

**创业小项目篇二**

第四年11030140

第五年14030170

\*第一年的数据为预售会员数。

会员费的制定

会员费

首次入会费600元

每月会费60元

由于我们经营的地区内没有其他公司提供类似服务，我们只能参考上海的价格。由于上海与杭州的人均收入的`差别，我们的收费标准比上海要低一些。

财务预测条件

面积200平方米

租金6000元/月

设备合计:70000元

1.空调等xx0元

2.电脑30000元

3.软件xx0元

装修费100000元

人员工资138000元/半年

预计广告费15000每半年

营业收入(每半年)10%增长率144000

1.大学生400元/人10人/月

2.白领1000元/人20人/月

营业成本(租金半年计)36000元/半年

其他费用1000元/月

预期损益表

单位:元(每半年计期)

项目期数12345678910

利息0000000000

第六部分融资说明

资金需求量及资金的用途：

本公司尚需融资30万元，用于聘请优秀的设计师和营销人员，以及设计软件的购买。

投资方的监督和管理权力：

投资方有权参与公司的经营管理，公司定期将财务报表报送至投资方。

如果公司没有实现项目发展计划，公司与管理层向投资方承担哪些责任?

退出方式：

三年后，本公司将进行二次融资，如不顺利，本公司将回购股份;

其他：

\_\_\_本公司在发展过程中可能遇到的风险(包括政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、财务风险、投资风险、对公司关键人员依赖的风险等。)

公司未来3~5年在研发资金投入和人员投入计划(万元)

年份第1年第2年第3年第4年第5年

资金投入

人员(个)1313131518

保密承诺

本商业计划书内容涉及本公司商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。本公司要求投资公司项目经理收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本公司同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

**创业小项目篇三**

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.

通常创业策划是市场营销，财务，生产，人力资源等职能计划的综合.

写好创业策划书要思考的问题:

(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、创业策划书的内容

一般来说，在创业策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

它是浓缩了的创业策划书的精华.

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以及企业获取成功的市场因素.

(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

(6)是什么因素决定着它的发展

(7)竞争的本质是什么 你将采取什么样的战略

(8)进入该行业的障碍是什么 你将如何克服 该行业典型的回报率有多少

(五)产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容:产品的概念，性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等.

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白.一般地，产品介绍都要附上产品原型，照片或其他介绍.

(六)人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理，技术管理，财务管理，作业管理，产品管理等等.而人力资源管理是其中很重要的一个环节.

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的.企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法.

在创业策划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景.此外，在这部分创业策划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括:公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权，比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料.

经验和过去的成功比学位更有说服力.如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由.

(七)市场预测

应包括以下内容:

1，需求进行预测;

2，市场预测市场现状综述;

3，竞争厂商概览;

4，目标顾客和目标市场;

5，本企业产品的市场地位等.

(八)营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一.

在创业策划书中，营销策略应包括以下内容:

(1)市场机构和营销渠道的选择;

(2)营销队伍和管理;

(3)促销计划和广告策略;

(4)价格决策.

(九)制造计划

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容:

1，产品制造和技术设备现状;

2，新产品投产计划;

3，技术提升和设备更新的要求;

4，质量控制和质量改进计划.

(十)财务规划

财务规划一般要包括以下内容:

其中重点是现金流量表，资产负债表以及损益表的制备.

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果; 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率.

(十一)风险与风险管理

(1)你的公司在市场，竞争和技术方面都有哪些基本的风险

(2)你准备怎样应付这些风险

(3)就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会

(4)在你的资本基础上如何进行扩展

(5)在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大.如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定.

三、创业策划书的编写步骤

准备创业方案是一个展望项目的未来前景，细致探索其中的合理思路，确认实施项目所需的各种必要资源，再寻求所需支持的过程.

第二阶段:创业构思

第三阶段:市场调研

第四阶段:方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来:

(1)市场机遇与谋略;

(2)经营管理;

(3)经营团队;

(4)财务预算;

(5)其他与听众有直接关系的;信息和材料，如企业创始人，潜在投资人，甚至家庭成员和配偶.

第五阶段:最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1—2页的摘要，放在前面.其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的.最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印，装订成册.

第六阶段:检查

可以从以下几个方面加以检查:

(1)你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验.

(2)你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款.

(3)你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析.

(4)你的创业策划书是否容易被投资者所领会.创业策划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节.还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的.

(5)你的创业策划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业策划书的封面，投资者首先会看它.为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人人胜.

(6)你的创业策划书是否在文法上全部正确.

(7)你的创业策划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑.

如果需要，你可以准备一件产品模型.

**创业小项目篇四**

现在网络发达，很多追求时尚的年轻人都喜欢在网上购物，就我对我学校的观察，学校的正门和后门每天都有很多的快递。现在的年轻人都比较喜欢追求时尚，特别是女生，又介于我的资金有限而我的课余时间又比较多，所以我打算在淘宝网上开一间女式服装店。我是一个计科院的学生，所以我对网络并不陌生，而且对淘宝网上的营运模式等比较清楚，淘宝可以提供个人网店平台，而且是免费提供的。网店主要经营潮流女式服装，主要针对女大学生和年轻女白领等消费群体。我已经在淘宝网上注册了账号并且通过了淘宝网的开店考试，我准备为店铺取名为：唯爱伊。

诚信求生存，服务求发展。网上开店，信用是最重要的，只有良好的信用才能赢得消费者的信赖，才能使网店长久的存活下去。现在网店的竞争相当激烈，除了要以质优价廉的商品去吸引买家外，还要有热情耐心的服务，这样才能让自己的网店在众多店铺中脱颖而出，才能让自己的网店有较好的发展。

本网店将从淘宝的普通店铺做起，并用一年的时间积累一定的信用度，同时树立一定的知名度和品牌形象。有了信用度、知名度和品牌形象后，网店的浏览量就会成倍增加，进而就加大了成交量。有了一定的资本后，就能适当扩大网店规模，增加商品数量和种类，开始做淘宝商城。

1、批发市场进货

我已经查过了广州的一些批发市场，比如白马服装批发市场、红棉步步高、天马、流花服装批发市场、绰美日系服装批发等等。在批发市场进货需要有强大的议价能力，我会力争将批价压到最低，同时要与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

2、批发商处进货

用搜索引擎google、百度等可以找到很多贸易批发商。他们一般直接由厂家供货，货源较稳定。但是因为他们已经做大了，订单较多，服务难免有时就跟不上。而且他们都有自己固定的老客户，很难和他们谈条件。所以在开始合作时我会把发货时间、调换货品等问题讲清楚。

3、吃进库存或清仓产品

因为商家急于处理，这类商品的价格通常是极低，所以我会时常关注这类商家，并尝试和他们进行交流，用一个极低的价格吃下，然而转到网店上销售，利用地域或时间差获得足够的利润。

由于开店初期业务量小，全部工作都由我自己完成。等到以后业务量大时，我会寻找合作伙伴或，合理分配任务。

1、推广策略：

第一、朋友推广：通过周边的朋友，宣传我的店铺让店铺点击率上升，自己的产品也得到好的销售量。

第二、利用网络推广：在网上发布贴子，让网上的人在贴子里看到我们店铺地址，来观光我们的店铺。

第三、可以先在我们自己的学校里进行推广，尽量提高人气。

2、促销策略

开店初期可进行“包邮”、“打折”、“有买有赠”等促销活动，以吸引客户；每年的各种节日（如五一、十一、圣诞、元旦等）期间，进行一些适合本店客户的促销活动，如“满就送”、“满就减”等，以增加成交量；在店铺信用等级上升时进行一些促销活动，如“冲钻包邮”、“冲钻打折”等。

1、支付方式：支付宝或网上银行支付。

2、订货方式：在线订购。

3、送货方式：平邮/快递/ems等四种方式，我会和快递公司谈好长期的合作。

1、初期投资

初期（第一年）的投资主要是淘宝消费者保障服务保证金、代销加盟费（或预存款）、宣传推广费用等，还要一定的流动资金用于物流配送等。预计人民币3500元。

2、第二期投资

这一阶段业务量会有较大的扩大，需要有较多的流动资金用于进货、发货等。鉴于淘宝网店自己流动较快，预计人民币20000元即可。

3、其他成本

当取得销量和信誉,成为皇冠卖家并做淘宝商城后，开始积累资金，开一间服装公司，主要设计和销售时尚服装，并打响公司的服装品牌，取得品牌效应，然后扩大公司的业务范围。

**创业小项目篇五**

企业 名称：

创业者姓名：

日期：

通信 地址：

邮政 编码：

电话：

传真：

电子 邮件： 呼和浩特职业学院2217090479@

目录

本创业项目定位于微小创业项目，项目选择为“串串香”小吃店，注册形式为个体工商户，属于初期创业，地址选在沈阳市铁西区北一马路小广场对面，占地大约40平方米。本创业项目的经营理念是以顾客为中心，尽可能的发现顾客需求，寻找机会，尽全力满足顾客的欲望需求。主要面对的客户群是中年、青年、少年人群，主要面向15-22岁、23-29岁、29-49岁三个年龄段。

本创业项目的主要营业范围是经营各种口味炸串，主要特色有香酥虾串、土豆瘦肉串、什锦豆腐串，同一种材料可以做成麻辣、五香、酸甜、酸辣四种口味。制作使用的原材料主要有虾、瘦肉、土豆、豆腐，调味原料有独特、自制的辣椒油（配料：梨、绵白糖、味精、朝天椒、）、生粉、淀粉、胡椒粉、鸡粉、番茄酱、花椒、孜然等。质量是企业的生命，在提供产品服务的同时，本创业项目承诺不会有过期变质的食品流入顾客群让顾客买的舒心，吃的放心。在本店还可以享受到免费的无线网络，可以看到近期的新闻报纸，还有顾客喜爱的各类杂志，还有让儿童欣喜的漫画。

本创业项目的竞争对手主要是广场周边的流动小吃摊，有些顾客为了方便会选择就近原则，但是本创业项目的竞争优势就是相比流动的小吃摊卫生并且有免费的服务，而且适合各类人群。

本创业项目的名字为串串香属于个体工商户，占地大约40平方米。地址选在沈阳市铁西区北一马路小广场对面。这里地理位置优越，西面是广场、医院、学校、驾校，南面是65147部队，东面是商业街，北面是居民住宅楼。预计每天的顾客流量在30人左右。本创业项目的店面会给人耳目一新的感觉，有醒目的标牌“串串香”，店内装饰主要以暖色调为主，清新优雅。本创业项目占地面积虽小，但内设有舒适的桌椅，有儿童和老人专用的座椅，让更多的人感受共同拥有舒适的环境和美食。

现如今有的人喜欢走在路上欣赏风景，有的人选择做“高大上”在奢侈品上花停留，但仍有些人对赞不绝口的美食情有独钟。街边的各种小吃吸引了来来往往的众多行人，尤其是街边的煮串、炸串、特别吸引消费者。那么，本创业项目就是了解到顾客的需求，从实际出发，考虑到男女老少的口味不同，喜好不同而制作出不同口味的炸串，从而满足顾客的需求和欲望。

做食品行业怎样才能让顾客认可呢，首先是有合格的产品；其次是让人心情愉快的服务；再次是可靠的产品质量。质量是企业的生命，在提供产品服务的同时，本创业项目承诺不会有过期变质的食品流入顾客群。本创业项目的食材全部是冷冻、保鲜和边吃边做的新鲜食材，口味齐全，顾客可以根据自己的喜好选择自己喜欢的食品，店里免费给顾客提供饮用水。

除了清新的环境之外，在本店还可以享受到免费的无线网络，可以看到近期的新闻报纸，还有顾客喜爱的各类杂志，还有让儿童欣喜的漫画，此外还会给女士提供便利的发卡、皮筋。

（一）、投入生产前规划

本创业项目在创业初期与同行业相比定会有诸多不利，例如知名度、顾客的信任度、企业自身设备的购置与完善、产品价格的定位、对市场需求量的把握、资金的周转等众多因素都关乎着企业未来的发展。

1、选址

首先确定目标顾客群，考察在人流量大的地方，交通便利的地方。地址选在沈阳市铁西区北一马路小广场对面。这里地理位置优越，西面是广场、医院、学校、驾校，南面是65147部队，东面是商业街，北面是居民住宅楼，而且，距离易冷也是比较近的。此处是顾客活动较频繁的地方，对企业的经营是非常有利的。

2、设备的购置、店面装修、选择供货商

初期创业为减少投资，降低风险，选择比较经济适用的设备，供货商选择易冷，少量的蔬菜则临时选择供货商。

3、企业核心技术的学习、对外聘员工的入职培训

4、广告（传单、营业推广、微信、微博、qq上推广）、实体经营

5、定价

顾客认可的价格又能盈利的价格。考虑到前期的设备购置、人员招聘、广告的投入来制定产品的价格，并且考虑到企业的长期发展综合定价。

（二）、投入运营后的规划

第一年：销售量在15万串，年度净利为8万元。

第二年：适当扩大生产，根据本创业项目的实际情况具体确定计划销售量是20万串，年度净利为10万元，适当改进企业的生产工具，进一步做更深入的促销，提高企业的知名度。

第三年：在保证企业正常运转的前提下，继续扩大企业，充分利用本店门前的空地，预计销售收入为25万串。继续扩大产品的知名度，在产品促销上加大投入。

四、企业组织

本创业项目是个体工商，有一个小的管理团队，由创业者本人担任经理一职。负责团队管理，财务管理，食材采购管理，食品制作等。创业者本人所学专业是工商企业管理，学习了企业管理的相关知识，对财务有所了解。工资在1000元左右。本创业项目是初创企业，所以为了减少投资，降低风险，暂时有创业者本人进行企业的全部生产管理服务等一系列工作。

产品

香酥虾串、土豆瘦肉串、什锦豆腐串，同一种材料可以做成麻辣、五香、酸甜、酸辣四种口味。制作使用的原材料主要有虾、瘦肉、土豆、豆腐，调味原料有独特、自制的辣椒油（配料：梨、绵白糖、味精、朝天椒、）、生粉、淀粉、胡椒粉、鸡粉、番茄酱、花椒、孜然等。

**创业小项目篇六**

市场定位和目标顾客群的年龄，性别，冰淇淋口味，顾客消费心理及文化背景相关。

年龄定位：主要顾客群的年龄分布在12岁—35岁之间，由于每部分人群的需求不同，因此仍需要进行细分。12岁—18岁的人群对价格便宜，口感较好的冰淇淋感爱好；18岁—25岁的人群对新奇特，但价格在50元以内的冰淇淋感爱好；25岁—35岁的人群对口感好，品牌效应强的冰淇淋感爱好。

性别定位：由于主要顾客群中女性顾客占有很大的比例，因此冰淇淋的口味多以巧克力，草莓，蓝莓，纯奶油，香草，西点式，花卉为主。

口味定位：巧克力，草莓口味比较适合25岁下列的人群；蓝莓，香草口味比较适合25岁以上的人群；纯奶油的冰淇淋更适合脑力工作者。

消费心理及文化背景定位：选择高档冰淇淋的顾客，追求品牌，情调胜过追求口感；选择中档冰淇淋的顾客，追求的是口感；选择低档冰淇淋的顾客的目的是解暑消渴。通常消费者，包含中小学生会选择低档的冰淇淋；大学生，白领女性会选择中高档冰淇淋；高收入人群会选择高档冰淇淋。

一般适合开冰淇淋店的方面有：商业街，商场，超市，学校附近（距离学校不超过1000米），校园，酒吧，办公楼，加油站，机场，火车站，地铁站等场所。

按地点划分：商业街，商场适合开设价位在25元—50元之间的冰淇淋店；超市，学校附近，火车站，地铁站，加油站适合开设价位在3元—25元之间的冰淇淋店；酒吧，办公楼，机场适合开设价位在50元及以上的冰淇淋店。

按外界因素划分：店面的门口最好紧邻马路，高峰时人流量为100人/小时，车流量为200辆/小时为最佳。店面最好选择距离美容店，服装店，首饰店，超市不超过500米的方面，因为消费冰淇淋的主要人群是女性，冰淇淋店设在附近能够吸引目标顾客。

按店面朝向划分：店面门口的方向最好是朝南面以及东面，一是白天时，南面的光线明亮，而且光照时间最长，容易吸引顾客目光；二是多数顾客逛街时习惯朝右面看（朝东侧看）。

以上便是冰淇淋店创业计划书，希望对你开店有帮助。

**创业小项目篇七**

2）基本数据

3）产业（大环境）状况与未来

4）经营计划5）优势分析

5）风险评估

6）财务预估

7）总结等几大项目。

至于所谓的格式型则多有其特定用途且样式较富变化，不论是申办贷款、研究计划、申请补助或特殊标案规格等，虽然每种格式会因受理单位及活动的内容而不尽相同，但透过表格问答方式来规范送件数据内容的标准化却是格式型计划书的共通特点。

至于计划书的组成部份，应至少包含：

1）二至三页的计划摘要

2）营运计划书本体及相关附件

3）简报文件格式的计划书及

4）问题集等四种文件。如此的组成，不管是一对一的说明或是一对多的简报，不论是初次见面的简短介绍或是第二次会晤后的深入对谈，绝对能让想创业的你应付自如并有效地提升达成目标的机会喔！

1．计划摘要

计划摘要列在创业计划书书的最前面，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做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；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；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：（1）企业所处的行业，企业经营的性质和范围；（2）企业主要产品的内容；（3）企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；（4）企业的合伙人、投资人是谁；（5）企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

2．产品（服务）介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：

（1）顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

（2）企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

（5）企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。 产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3．人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

4．市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。 市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

在创业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；

目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。 风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5．营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

（1）消费者的特点；

（2）产品的特性；

（3）企业自身的状况；

（2）营销队伍和管理；

（3）促销计划和广告策略；

（4）价格决策。 对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6．制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可\*。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可\*性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。

7．财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：

（1）创业计划书的条件假设；

（2）预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

**创业小项目篇八**

用户过亿市场领域有待开发

据统计，中国的电脑使用量已经过亿。有这么大的用户量，其市场前景巨大是毋庸置疑的。在这个时代，人们对生活质量的要求越来越高，生活节奏越来越快，电脑在人们的工作、生活中占据了越来越多的时间，人们也不再仅仅是将其当成冷冰冰的工具。于是，电脑饰品就成了人们的选择。

目前，市面上流行的饰品店大多都是一些专门针对女性用户的饰品，复制这样的饰品店竞争将会很大，而且这种饰品店大同小异，缺乏新意。相对来说，电脑饰品店恰好迎合了人们的需求。业内人士分析，从目前的电脑后续服务市场来看，相关行业只局限于维修、销售等领域，其他方面的配套少之又少，只有少数散落在电脑城和电子市场，明显缺乏专业化、个性化的品牌服务，像电脑饰品、电脑休闲品等项目更是少有人问津。很多人都看好这个市场，但这一领域的市场还有待开发，这无疑为创业者留下一个难得的商机。

市场调查电脑城附近设铺佳。电脑饰品店虽然是以装饰电脑为主的小配件，但毕竟也是饰品店，其消费群体肯定还是以女性为主。因此，在投资之前一定要做好充分的市场调查，在做好详细的投资分析后才能放心投资。

有的创业者对电脑饰品这一行并不熟悉，这种情况可选择连锁经营方式，能够省去不少麻烦，并在一定程度上降低风险。不过，加盟也需按照规定，缴纳一定的加盟费、遵守加盟店的一些条件等等。

喜欢电脑饰品的消费者，很大一部分来自于13到30岁左右的年轻人，尤其是大、中学生，他们崇尚个性和自由，热爱时尚和流行。这个群体接受新鲜事物比较快，对时尚饰品有执着的追求。因此，一般来说，电脑饰品店选择在学校集中的区域比较合适，但由于经济能力受到限制，所以，这部分消费者对价格很敏感，只有质优价低的市场定位才能最大程度地迎合他们的需要。由于电脑饰品消费群体具有相当强的针对性，因此，如果店铺以电脑城为基点，或者是直接在电脑城租个小门面，或者通过与卖电脑的商家合作，在电脑城附近租个门面，这样，连带的商业效果就会显现出来。

灵活经营遵循多频率少数量

装修强化时代性——电脑饰品店的消费群大多为女性，在店铺装修时一定要谨记这一点，但由于电脑饰品店毕竟不同于一般的时尚女性用品饰品店，因此，在装修方面也不宜太过花哨，而应简洁、素雅、大方，着重强化电脑饰品的时代性，让店面设计和招牌也成为广告，毕竟真正的主角是那些装饰电脑的小配件。

注重品种与渠道——经营者在进货时一定要根据当地的消费水平和消费观念来选择电脑饰品的种类，价位则要根据店铺周围消费群体的年龄段和收入情况来确定。电脑饰品主要包括usb接口时尚产品、另类键盘鼠标、清洁用品等主流系列，货物要高、低档次都要有，以满足不同消费者的需求。在进货上要注意一个问题，那就是慢速饰品驱逐快速饰品。有些电脑饰品店，看起来货很足，品种也很丰富，但在专业人士看来，快速消费饰品（如卡通装饰贴纸、线缆捆扎带、屏幕清洁剂等）不足，慢速消费饰品（豪华显示器卡通外套、大型usb接口时尚产品、另类摄像头等）很多，这样使慢速饰品占了快速饰品的位置，这也是一种隐性缺货。电脑饰品店中快速饰品的单价一般保持在10到30元之间，这个价格区间的产品就属于快速消费品；而有些电脑饰品店，一些20到30元的重要饰品很少甚至没有，以至于形成看的多、买的少的场面。最后，要和当地及进货地的物流公司保持良好的合作关系，这样不仅运费会优惠很多，而且永远不会把你的货丢在最下面压着，货到了能够及时通知，及时上架。

掌握频率与数量——好的饰品店有一个经营窍门，就是进货要“多频率，少数量”。饰品的作用就是给人带来漂亮和新鲜感，对于日新月异的电脑饰品来说更是如此。这种店铺由于位置选址比较明确，一般不需要过多地搞促销或者相关活动，只需要产品每天更新一点点（比如新鲜的鼠标卡通腕垫、另类图案的键盘保护贴膜等这些小玩意儿），这样，无论是新顾客还是老顾客，当他们每次来到店铺后都会有不同惊喜，使人感觉这个店铺充满生机和活力。进货频率掌握每周一次，如果是销售旺季还要尽量缩短周期，决不能为了贪图省事一次进足，那样就会使顾客失去新鲜感。

服务赢得回头客——电脑饰品店生意依靠的是销售量，一件小的电脑饰品也许只能赚个几元甚至几毛钱，没有一定流动数量的顾客则很难维持下去。而销售量依靠的就是积累“回头客”，这就需要提供良好的服务。如果客户买回去的电脑饰品有质量问题或者想要更换，此时你的态度要比当初他来购买时还要好，而且要及时处理，能换则换，能退则退，让客户感到满意。这就是专家提出的“80/20法则”，即80%的业务都是来自20%的客户。当访客数相对固定时，成交率主要靠员工的推销能力，争取通过连带推销，让顾客一次多买几样东西。

多方法灵活经营——具体方式很多，比如可以请顾客对电脑饰品进行现场搭配，在潜意识中加深对店铺及其服务的印象，从而迅速扩大品牌及服务项目的公众知名度；还可以通过招募会员的形式发展客户，形成新老顾客源源不断的良性循环态势。

投入7万最多一年收回成本。以30平方米的店面为例：青年时尚人群集中地段铺面租金一般为6000元左右，付二押一共1.8万元；装修费用大约为2万元，除墙面和地板外，其他需要的还有货架、柜台、射灯等必需品；首次进货大概为3万元，加上营业执照等费用，开一家电脑饰品店的前期投入应在7万元左右（不含加盟费和保证金）。

电脑饰品店一般只需一两名员工（员工必须具有一定的电脑专业知识），工资支出每月大概在2024元左右。其他费用包括水电和管理费大约1000元。在店铺比较集中的商业旺铺地段，30平方米左右的店面日营业额大约在1000元左右。按照惯例，进货价格一般在售价50%以下，粗略估算，小店铺月销售收入约在1.5万元左右，除去各种费用，利润在6000元左右。

电脑饰品相比其他一般饰品来说，相对价格会稍微高一点，但在目前电脑使用普及的情况下，稍高的价位并不会影响消费者的消费欲望。一般电脑饰品店最多一年即可收回成本。

卡普特电脑饰界吸引时尚女孩眼球

长沙市步行街南街动漫星空里的卡普特电脑饰界是长沙第一家专业以电脑饰品以及电脑周边产品为经营对象的店铺，自开业以来，由于店里所售电脑饰品的新奇性以及时尚性，受到了很多消费者的关注。

据店主介绍，小店的顾客主要是年轻时尚女孩，她们喜欢用店里的小玩件给电脑“化妆”。店主推荐了几款畅销的.货品，其中有一种漂亮的鼠标贴。有了这个小东西，使用鼠标时常会出现的湿滑情况就不再发生。而经过商家验证，该款鼠标贴决不会在鼠标上留下很难看的痕迹。摆在玻璃柜里的小老虎、小鸡崽、小狗狗，他们表情丰富，或喜或忧或哀伤，十分可爱。将这些小动物们统一放倒90度，原来这些东西底部具有较厚的纤维物，它们是用来擦拭显示器屏幕的。还有一款台灯的底座设计很有意思，其样子为鼠标状，而在使用时与鼠标也颇有几分相似。

目前，小店出售的产品都只适合女孩子使用，颜色及图案都相当卡哇伊。店主认为这会在很大程度上限制顾客群，因此，将考虑经营一些技术含量较高的电脑附属品，比如防辐射的键盘套等，这样，可以提高经营档次，争取各种层次的客户。

**创业小项目篇九**

“明月餐厅”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)店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好餐厅与学校的交流工作.

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。

3)对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

4)服务员以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

5)薪酬制度：记时工资制

不同类型的工作人员时间上的薪酬不同;采用此制度比较灵活，可以准确地记录各个工作人员的工作时间，准确地计算出职工的工资.

6)奖励制度：根据员工考核总分进行奖励(半年实行一次奖励）

**创业小项目篇十**

根据市场需求，针对现代年轻人的消费心里，利用合理有效的管理与投资，建立由中等规模逐步走向大规模化的情侣主题餐厅连锁公司。

二、产品简介

在青田开一家主要为情侣精心设计的主题餐厅，餐厅内装修、摆放设备都以浪漫为主题，并且每对情侣的用餐空间都是独立并相互隔开的。除此之外情侣特色细微到餐具以及餐桌上，虽然餐厅是主要针对情侣开放，可是也欢迎社会上单身或者休闲类一族。

三、创业分析

不需要，而是没有被人开发，由此看来此处为市场空缺，潜在的市场十分广泛。

四、经营范围

餐厅初步主要以中餐餐为主西餐为辅的经营策略，以及配合销售各种饮料酒水。经营种类会根据餐厅发展过程中所遇到的情景而做出贴合消费者的调整。

五、营销策略

主要目标市场为青田中心地带以及围绕中心地带的情侣们。可经过墙面广告和横幅的形式先进行开业前的宣传，等一切准备就绪后用传单网络的形式再次进行宣传，宣传的资料为餐厅的特色开张日期以及举行各种开业优惠活动来吸引顾客。开张期间服务尤为重要，几乎决定了餐厅以后的命运，所以在这期间要严格把关各项工作，不求做到最好只求更好。为了使餐厅能够长远发展，在情人节、七夕、中秋、春节等重要节日期间推出各种贴合特色的活动以及优惠方式。

六、经营细节

餐厅内部就餐设计可分成两层，楼上以大小包厢组成内部设计和ktv差不多，分成两边一边设置唱歌功能供给给一些喜欢热闹奔放的情侣们，一边则不设置唱歌功能供给给喜欢安静的情侣们。楼下则设计为大厅，用来举办一些活动。那里所有的墙都具有很强的隔音效果。大厅设有播放器可播放轻音乐，也可供给给客人点歌。平时没有活动则把大厅预留给散客。若情侣同时到达，则可直接由服务生为其服务就餐。若一位先到一位后到先到者需记录自我身份信息，并且登记部分对方身份信息，等待对方来是达对双方身份信息时方可入内。二楼以上则是客房，酒店将与小舟山合作，去小舟山的游客来那里能够享受十分优惠的待遇。

七、企业竞争

从长远来看，随着对外开放的扩大和经济持续稳定快速曾长，城乡居民收入增加，生活水平不断提高，我国餐饮业发展十分迅速，近几年餐饮业的增长率比其他行业高出十个百分点以上能够说我国迎来一个餐饮业大发展的时期，市场潜力巨大，前景十分广阔。主题餐厅本就是一个极其具有开发价值的市场，更何况在青田还没有这种情侣主题餐厅，竞争自然而然就小了不少。“顾客就餐，各投所好”据一些主题餐厅的店员介绍，来主题餐厅吃饭的顾客除了吃饭外，的是冲着餐厅的附加服务来的。并且，情侣主题餐厅的布局也比较高雅，情侣一齐来就餐，除了享受美食外，还能够感受浪漫的气氛。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**创业小项目篇十一**

平民化路线，店址位于东莞工业区。

财务情况：准备投入5万元资金，目前拥有2万元闲余创业资金，服装店计划面积20平方米，店面租金1200元/月，店面转让费1万元，装修6000元，员工一名，试用期两月，试用期间工资1300元/月，期满加提成。剩下的资金用来进货。此外，蔡先生还开有一家补习班，每月可以提供资金6000元投入到服装店，如果服装店前期资金还有缺口，计划用贷款补缺。

针对蔡先生的情况，记者采访了成功创业人伍小姐，伍小姐认为，开服装店无非从铺租、装修、进货环节和人力成本来省钱。

包括店面租金和转让费，从蔡先生的情况来看，由于地处东莞工业区，店面租金仅1200元每月，两按一揭，前期也只需要一次性支付3600元，所以，租金并不是一笔很大的支出。转让费才是应该重点考虑之处，不过，无论是铺租还是转让费，都可以通过和原租客进行商讨，争取分期付款，不过，分期付款往往要付利息，对于有能力一次性付清铺租和转让费的经营者，伍小姐不建议进行分期付款。

蔡先生的服装店目标客户是普通老百姓，且店面只有20平方米，因此只需简单的货架、醒目的招牌即可。普通的招牌只需100到200元/块。从店内的整体规划上，到石灰、地砖、灯泡、货架等装修的材料的购买、到店内的装修过程等，最好是亲力亲为、亲自监工，这样既可以降低装修成本，又可避免偷工减料等情况的发生。另外，地板、墙壁、货架等各个装修部分要分别请不同的团队做，比一家装修队一条龙服务能省钱。伍小姐算了一笔账，假设店面需要10盏摄灯，自己配备好灯的话，只需装修团队花上一天的时间或一次性就可以搞定，费用大概只需要100元。

经过初步计算，由于店面只需要简单货架，每月有6000元的资金可以补充，转让费平摊下来按每月2024元计，蔡先生首月尚有13000元左右的剩余资金，在前期投入上并不存在资金紧缺的问题，如果用1万元的`资金用来进货，按每件衣服20元的进货成本来计算，可以一次性进货500件，支撑一个20平方米的店面有过之而无不及。她建议，对于没有经验的经营者，首次进货最好拿多几款，每款少拿货，这样虽然拿货的成本可能高一点，但不用承担滞销的风险。经营一段时间后，确定哪个款式比较热销再补货。等经营到比较成熟之时，再拓展业务，比如通过低价倾销等手段促销，或通过购买次品进行再加工来降低进货成本。

开店初期，应尽量节约人力成本，20平方米店面，一名店员就足够了，最好规定一个约2个月的试用期，不但可以节约人力成本，也可方便店主和劳工双向选择。东莞的劳力成本比起广州等大城市低，且工资月底结算，可以用每月的营业收入补给，试用期间每月1300元对蔡先生来说，应该不会构成负担。

**创业小项目篇十二**

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。

通常创业策划是市场营销，财务，生产，人力资源等职能计划的综合。

写好创业策划书要思考的问题：

（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

一般来说，在创业策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

它是浓缩了的创业策划书的精华。

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以及企业获取成功的市场因素。

（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

（6）是什么因素决定着它的发展

（7）竞争的本质是什么你将采取什么样的战略

（8）进入该行业的障碍是什么你将如何克服该行业典型的回报率有多少

（五）产品（服务）介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念，性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利等。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型，照片或其他介绍。

（六）人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理，技术管理，财务管理，作业管理，产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的.资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业策划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业策划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权，比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

（七）市场预测

应包括以下内容：

1，需求进行预测；

2，市场预测市场现状综述；

3，竞争厂商概览；

4，目标顾客和目标市场；

5，本企业产品的市场地位等。

（八）营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业策划书中，营销策略应包括以下内容：

（1）市场机构和营销渠道的选择；

（2）营销队伍和管理；

（3）促销计划和广告策略；

（4）价格决策。

（九）制造计划

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1，产品制造和技术设备现状；

2，新产品投产计划；

3，技术提升和设备更新的要求；

4，质量控制和质量改进计划。

（十）财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

（十一）风险与风险管理

（1）你的公司在市场，竞争和技术方面都有哪些基本的风险

（2）你准备怎样应付这些风险

（3）就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会

（4）在你的资本基础上如何进行扩展

（5）在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

准备创业方案是一个展望项目的未来前景，细致探索其中的合理思路，确认实施项目所需的各种必要资源，再寻求所需支持的过程。

需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

（1）市场机遇与谋略；

（2）经营管理；

（3）经营团队；

（4）财务预算；

（5）其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人，潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

**创业小项目篇十三**

1.企业基本情况

本公司是一家正在创建的专门从事个人形象设计的公司。随着人们生活水平的不断提高和改革开放的不断推进，越来越多的人意识到提升个人形象着实有助于人际关系的改善和事业的成功。与目前已存在的面向名人和演员的形象设计公司不同，我们将市场定位于即将毕业的大学生和白领人士，以帮助他们实现职业形象的塑造。

为此，我们拟将公司设在高校和商业住宅密集的文一路上，这里的年轻人更能接受现代个性化的服务，并能保证他们方便地到本公司来进行包装。

我们有着一群优秀的色彩、服饰专业设计师，能根据顾客的气质风格、性格、喜好、经济承受力，为顾客提供一套形象设计方案，并根据顾客要求建立长期服务关系。我们更有一群富有热情并致力于经营这家公司的管理人员。xxx是一名出色的营销专家，她将出任公司的营销主管;xxx是一位财务方面的专家，她将出任本公司的财务主管。此外，我们还聘请了法律顾问。

2.投资安排

公司的创建需租用写字楼200平方米，由于地处文一路，月租金为3万元，连同装修、设备费用共需投资50万。几位经理人员共投资20万，尚需融资30万，外部投资者可获得40%的股份，并且我们将采用二次融资的方法，在5年内偿还这笔投资。

我们预计公司第一年的收入可达22.8万，投资回收期约为4年。

第二部分.市场分析

1.服务需求调查：通过对在校大学生和白领人士的抽样调查，我们发现分别有35%和50%的人表示需要有专人为他们进行形象设计。

杭州现有30多所高校，在校大学生约为30万，估计在xx年将达到30万以上，xx年省应届大中专毕业生和研究生达到9.6万人。随着就业压力的增大，给面试官留下一个好印象显得十分重要，相信会有越来越多的大学生走进我们公司。而今，越来越多的白领脱下了职业装，换上了个性十足的服饰，即所谓的“星期五便装”，然而上班毕竟不同于逛街或居家，也不能任其发挥到无所顾忌。就办公室的着装来说，既要保证大方得体，既有时尚感，又不可过分张扬。这使我们的形象设计师又有了施展才能的机会。据估计，将有6万左右的白领人士选择专业设计师为他们进行设计。

2.价格需求调查：

大学生由于经济实力有限，与白领所能承受的价格相差较大。

如上图所示，大学生能承受的价位在1000元以下，主要集中在300元~500元，而白领阶层则集中在1000元左右。我们将根据他们不同的消费能力，制订出适合他们的不同的方案，在最大程度上满足他们的要求。

3.竞争调查：

据我们的调查，在杭州，绝大多数的形象设计公司针对的是企业形象、产品形象，真正从事个人形象设计的只有几家。

毛戈平形象设计工作室、爱情故事形象设计中心等定位于著名演员和高消费人群，收费高达几千元，与我们并不存在直接的竞争。如爱情故事理容广场地处武林路，营业面积1300平方。广场设有三个楼层：一层为顾客接待区、发型师美发区和技师工作区;二层设有宽敞的洗发区，专业美容区以及地下的培训区。专门针对时尚人群，主要业务为美容美发设计。而本公司则主要为顾客提供整体形象的设计方案，并根据不同顾客的要求，提供不同的服务，即“个性化服务”。包括色彩、服饰、仪态、形体等多方面的服务内容。

而另外的形象设计室其实是美容美发店或是服装店的附加业务，尚未形成规模，影响不大。因此，可以说，普通人的形象设计市场尚无人问津。下表显示我们的竞争地位：

竞争对手

比较 毛戈平形象设计室 爱情故事形象设计中心 小型形象设计室倾城之阳形象设计公司

市场定位 演员和高消费人群 时尚人群 散客 大学毕业生和白领阶层

收费水平(平均) xx元以上 1000元左右 400元左右 400元左右

服务内容 化妆、服饰 美容美发 美容美发或服饰 色彩、服饰、仪态、体形

4.市场预测(市场规模、市场前景及增长趋势分析)

服务的购买力预测：在这项新型服务投入市场之初，消费者尚不熟悉，而我们是根据顾客的经济实力来制定设计方案的，因此，开始的顾客购买力是较弱的，或者说他们可能不会选择全套的设计方案，而只选择其中的几个部分。但经过一段时间的推广，消费者逐渐熟悉了该项服务便会认识到只有全套的设计才是最有效的时候，顾客的购买力就会增长。

服务内容的预测：随着形象设计服务的深入人心，本公司将根据顾客要求适当拓宽业务，开展各项培训活动。如美化形体培训、提高气质风度的培训等等。

市场占有率预测：现阶段开办的形象设计公司可以说抓住了形象设计领域的先机，可以肯定的是，一定会有更多的公司想进入分一杯羹，本公司的优势是以优良的服务从顾客毕业的那一年起为顾客提供长达5~15年甚至更长的服务。关键是让所有的在校大学生了解我们公司、信任我们公司，我们的目标是每当人们照镜子时就能想到倾城之阳。估计我们的市场占有率可达30%左右。

资源预测：人力资源是本公司的发展源泉，随着顾客的增多，我们必将聘请更多的中高级设计师和设计员。根据我们的调查，杭州现有形象设计学校一家，上海有两家，北京广州两地有20多家，相信我们可以从中挑选出优秀的设计新星。

5.营销计划：

营销战略：我们针对大学生有限的经济实力，提出“美丽其实很廉价”的\'口号，从而使他们在心理上消除价格顾虑。而针对白领阶层，我们将采取“定制营销”，把每一位顾客都作为一个单独的市场，根据个人的特定需求来进行营销组合，以满足每位顾客的特定需求。

定价策略：我们没有统一的价格，但有明确的价格套餐。即包含不同内容的服务的价格是不同的。对于大学生，往往只需要服饰、仪态方面的设计，而白领阶层则需要全套的设计方案，因此，定价是有差别的。我们的服务是划期签订合同，客户按总金额的50%交我方对客户服务所需要的费用。待到期后客户按照双方的合同，综合评定，看我们为客户所提供的服务是否为客户创造了价值。如果客户觉得我们的服务没有价值，用户可以要求全额返还。建立会员制，按季节、年份提供不同的优惠(打8折和9折)。

推销手段：鉴于该项服务的特殊性，我们的营销人员要一改普通营销人员的形象，而要有一定的气质风度来代表我们公司的形象。我们要派推销员深入高校和企业，与消费者面对面地进行推销，定期举办讲座和推广会;免费为部分消费者做色彩和服饰方面的设计，免费赠送印有本公司电话、地址的小礼品;联系各大高校的协会、俱乐部，做赞助商以打响品牌;与企业建立良好的公共关系。

建立长期的服务关系：对本公司来说，稳定和提高市场占有率的一大要素就是与客户建立长期的关系。通过编制客户档案，建立客户信息网，进行客户评估分析，关注客户需求，尤其是怨言，以提高客户满意度和忠诚度。更重要的是要是客户在本公司能感到愉快、尊严。形象设计往往会涉及到客户的容貌、体形等敏感方面，必须在保证客户自尊心不受到伤害的前提下为客户服务。

与各大美容院、百货公司、健身中心建立合作伙伴关系：为使客户感到方便，我们会根据客户要求采购合适的服饰，或指导美容美发，这就需要与相应的机构合作，达到双赢，并有利于将竞争者转化为合作者。

第三部分 经营管理

下图为本公司的组织结构图：

股东结构：

目前公司主要股东情况：

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系方式

总经理：

学位\_\_\_\_硕士\_\_\_\_所学专业\_\_\_\_投资\_\_\_\_\_职称\_\_\_\_中级\_\_\_\_

毕业院校\_\_\_\_\_清华大学\_\_\_\_户口所在地\_\_\_杭州\_\_\_\_\_联系电话\_\_

总设计师：

姓名\_\_\_xxx\_\_性别 女 年龄\_28\_籍贯\_浙江湖州\_

学位\_\_\_硕士\_\_\_\_所学专业\_\_服装设计\_\_职称\_\_高级服装设计师\_\_

毕业院校\_\_巴黎圣马丁艺术学院\_\_户口所在地\_\_杭州\_\_联系电话\_\_

其他对公司发展负有重要责任的人员

姓名\_xxx\_性别\_男\_\_年龄\_35\_\_籍贯\_浙江宁波\_

学位\_硕士\_所学专业\_设计\_

毕业院校\_新加坡形象设计学院\_\_户口所在地\_浙江杭州\_\_\_联系电话\_\_

公司董事和主要管理人员之间无亲属关系，公司不存在关联经营和家族管理问题;公司董事、管理者与关键雇员之间不存在或潜在的利益冲突。

本公司共有全职职工13人，兼职职工3人。全职人员包括设计人员、会计师和统计分析。总经理xxx兼管人力资源，同时还担负训练和指导公司的销售人员的责任。xxx将出任项目设计方面的主管并担任总形象设计师。xxx将对本行业的发展情况以及顾客的需求进行持续的分析，制定出符合市场需求的活动项目，并负责公司的广告和宣传业务。推销的工作将由一位正式雇员处理，早晨和晚上将由三名正式推销员来经营。二名临时雇员协助处理电话，回答顾客各种问题。

几位经理人员已签署的一项合同约定：他们从加入倾城之阳之日起将至少为本公司服务五年;如果任何一位将来离开本企业，那么从离开之日起五年这内将不能从事与公司竞争性的业务。事实上，这几位原始创始人对创办本公司投入了大量的人力和资金他们将会致力于办成一个成功的形象设计公司。

报酬 ：

三位创始人前五年的工资收入定为3万元/每年，这与目前这个行业同等职位人员的工资水平相比稍低。其他全职人员的工资根据不同职位将根据其拉来的客户数提成和基本工资之和及附加各种福利(如医疗、人寿保险等)计算;工作满足一年以上者，每年可享受两周假期。半职雇员将由主管人员指导，工资为每小时5元。根据有关专家的经验，我们的工资在本地区是有竞争力的。

激励方案:

本行业的培养高素质的雇员是保持老顾客的途径之一。对于正式和临时的推销员的培训将是一个持续不断的工作。管理人员打算对雇员提供广泛的项目训练和定向训练，我们的雇员将接受包括：产品知识、经营时间、电话交谈技巧、了解会员合同以及公司的规章制度的培训。

我们的培训计划比竞争者更为系统和正规。优秀的人员可送到著名学府进修;建立升级淘汰制，使每位员工都能看到升迁的机会;3 、5年后，开设分店，使优秀的设计师和营销人员都有机会成为主管。

人力资源：我们可以与高校一起建立一个招收学生雇员的计划，这个计划将使公司保持一批年青、热情的临时雇员，这些雇员可以工作二到四年。

公司的法律事务将由杭州海通律师事务所负责处理，该事务所有丰富的经验和良好的信誉。

第四部分 企业操作计划

选择地点：xxxxxxx

营业时间：上午8：30～11：30;下午 1：30～7：30

每天营业9小时。

服务介绍：

倾城之阳将秉承“紧跟时代，打造生活”的艺术理念，遵循以“客户为本”的原则，周全、细致地了解每位顾客的自身需求、感受和生活方式，从服装服饰、化妆、发型、肢体语言、礼仪等方面度身制定出个性化的形象分析和实施计划。

服装顾问将帮助客户进行衣橱的分析整理，根据客户的预算制定购置计划或进行陪同购物;专业形象顾问的主要工作是塑造完美整体形象，根据客户的体形、身材等外貌上的特征，以及客户的实际需求、年龄、职业、个性、生活形态等，建立配合个人特质的个人风格，明确的呈现出一个人与其他人的不同之处。并搭配各种场合，为他们设计不同的形象。

具体内容：

精美的装饰品设计

个性化发型设计 健康体型设计

个人最佳服饰颜色搭配设计 公共场合自我表现技巧设计

五官造型化妆设计 个人形体设计

时代感的服装服饰设计 声音魅力设计等

从总体而言，形象设计可以包括三大方面。

第一、面部化妆造型.

面部化妆可以分为 脸型美饰化妆法

脸型矫正化妆法，

皮肤美饰化妆法、

皮肤矫正化妆法

眉、眼、鼻、唇等部位美饰化妆法、

眉、眼、鼻、唇等部位矫正化妆法。

第二、发型设计与修饰。

发型设计可以分为 发型设计，

特殊发质的修饰技巧。

第三、服装、服饰设计。

服饰设计可以分为 着装设计，

服装搭配，饰物佩戴。

发展计划：

采用会员制

开业之初，为了高效率地向我们的目标市场传递信息，我们将同几个深受学生欢迎的广播电台签定广告合同，广播的广告费用估计是每半分钟500元(黄金时间)。我们还将联系各高校的协会组织，把我们的广告夹在他们的宣传信件中发出。使之了解会员的优惠之处。

为了吸收会员和增加收入，将在开放前进行吸收会员的促销活动。我们一次性入会费是每人600元，月费是60元，每人我们的会员在交付入会费和月会费之后，可免贯参加任何由本公司支持赞助的培训活动。在吸收了第一批会员之后，我们将在地方报纸上登广告;直接邮寄也是我们的长期策略之一;我们还将利用打电话的方式与个人联系。

业务的季节性和应变计划

由于本公司面向就业的大学生，一定程度上存在季节性问题。夏秋季的客户相对会多一些，而冬春季则相对较少。为了使季节性问题减少到最低限度，对于季节性的现金流入下降，我们将采用收取月计会员和与各种训练班签定短期合同来解决，这个收入约占年收入的7.2%。在冬季，公司将举办讲演及讲座以提高会员的技术水平，因此而来的收入将帮助调节市场需求，增加利润率。

第五部分 财务状况

会员预测

本公司的各项计算采取了比较保守的前提。根据我们所作的市场调查，估计预售会员可达50人。在考虑了约30%的会员退会率的情况下，五年内仍会有平均20%左右的年增长率。因此我们预计公司的会员情况如下：

上一年会员数 会员净增加 总会员数

**创业小项目篇十四**

如今社会上越来越频繁地出现“80后”、“创业”、“新新人类占领市场”等名词，很多大学生认为“创业”本身就是一种职业，在就业高峰，给自我一片更广阔的天地。很多人还认为在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。而我们认为实现自我价值是证明自我的最好途径。

1）团队简介

xx创业团队成立于20xx年xx月xx日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的活力和积极向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

2）经营项目

各类男女时尚凉拖鞋。

1）产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心境，简便的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客供给物美价优的产品，靓丽一夏。

2）产品swot分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求；价格合理，明码标价。

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定；种类不齐全。

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大。

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大。

3）销售方式。

a、以实训超市实体店销售为主。

b、以摆摊形式为辅。

1）目标消费群。

针对民政学院内学生及教师中18—25岁追求个性、讲求时尚的新潮一族为主要目标客户；校外居民为二级客户。其中特为一区女生为重点目标顾客。

2）市场环境分析。

大学学校市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有22家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

xx团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区3000左右的女生，为8—12人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能构成口口相传的效应带动销售。

消费本事方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，贴合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在12—15元之内。

销售策略上以实训超市为主要的销售网点，平时晚上在一区门口摆摊展销，更加方便目标顾客的就近购买意图。在如此激烈的是市场上我们xx走的是精准营销方式，特针对一群目标顾客实施专业化的销售，充分满足消费者。

1）销售策略分阶段目标。

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不一样的\'目标，针对这些目标，我们将采取不一样的具体性的操作手段。

a、告知阶段。

以实训超市春季促销为契机，进行产品的市场宣传和推广，打造本公司的知名度。

b、启动阶段。

在民政学院一区寝室门口进行连续性的产品展销，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品的销售。

c、促进阶段。

一系列的优惠活动，如：“有买有送”凡购买拖鞋一双则赠送精美礼品一份；

“好事成双”凡一次性购买两双即可享受第二双8、8折优惠。

2）营销原则

a、营销理念：优质服务原则。

我们团队信奉优质的服务是团队在竞争激烈的市场中立于不败之地，脱颖而出的法宝。用微笑迎接每一位顾客，用真诚打动每一位消费者是我们的经营原则。

“三心”——用心、细心、耐心

销售前用心的观察每一位顾客，揣摩他们的心理；

销售中细心的发现顾客需要，满足顾客要求；

销售后耐心的告诉顾客注意事项及保养措施。

b、营销特色：差异化营销。

作为学生的我们贴近学生市场，理所当然更能够了解学生的消费需求和消费心理。所以我们的营销特色就是独特的产品和服务来满足每一位顾客的不一样需求；以站在消费者的角度去进行每一次的选购产品，价格的制定，销售的方式。

因为这次创业不以盈利为主要目的，重点是经过这次创业的实践来了解创业过程的每一个阶段。选择进入适宜的市场，如何进货，向消费者推销技巧等等。学习是我们最终的目的，盈利只是起到一个推动作用，所以我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而这也为我们整个营销区别于其他的商店经营，展开了差异化营销，从而创立独特理念，吸引和稳定我们的顾客。

1）团队的构成，

团队是自由组成的一个共同体，该共同体合理利用每一个成员的知识和技能协同工作，解决问题，到达共同的目标。众志成城，力量大，成果也大。

团队的构成，具有非凡的意义。选择适宜的人群，适宜的职务安排将是以后工作有效开展的重要因素之一。经过数次严谨的选择，我们的团队已初步成型：

a、团队人数：六人

b、成员结构：管理——张xx（协调者）

销售——张xx李xx（创新者推进者）

财务——李xx（监督者）

采购——罗xx苏xx（实干者信息者）

c、团队成员要求：大局意识、熟悉创业计划的＇全过程、无私的精神、大度、有活力、团队精神、应变本事等。

2）管理规划

团队不一样于工作团体，因为团队既要求对个人负责，也要求相互负责、团队经过其成员的共同努力创造出一个个工作成果，这就使得业绩水平能够大于所有团队成员个人最佳业绩的总合。所以要想有个好的发展就必须要有很好的预见性，做好管理规划。

a、借用第克泰特法，在那里引申为“专用时间”。团队每位成员根据课表选定自我的工作时间，除去上课外，其他剩余的时间全身心投入到团队所选项目中，尽量不做与项目无关的任何事情。

b、信息分享：在团队项目进行的过程中，每个人都会有相应的实践收获，我们制定特定的时间进行信息分享，包括一段时间内的销售业绩、个人心得等对团队发展有利的信息。

c、分工与合作并存：首先团队成员根据自我职责做好团队分内工作；其次在队友遇到困难时，团队成员要积极主动帮忙队友，并按时按量完成团队任务。

d、会议要求：

——会前团队各成员都不许做好相应的准备，不开无目的、无意义或议题不明确的“糊涂会”。

——联系实际，解决问题，不开传声简式的“本本会。”

——权衡轻重缓急，抓住重点，不开“扯皮会”。

——讲究实效，不开一报告、二补充、三强调、四表态、五总结式的“八股会”。

——不开七时开会、八迟到、九时领导做报告的“迟到会”。

e、激励政策：团队项目实施过程中，根据团队成员为团队作出的贡献大小及影响程度给予相应的奖励。

f、在团队项目正式启动时，将根据所犯错误的严重程度和造成的损失及影响，给予相应处罚。

凉鞋是一种季节性很强的产品，且受今年气候影响，气温一向很凉，影响了凉鞋的销量，鉴于此，我们坚持保守的财务政策，努力使财务风险降低到最低水平。为了实现企业利益最大化，我们尽量降低成本，在人员消费上，压缩每一分钱，绝不盲目开销；在鞋的利润控制上，绝不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面能够增加我们的营业额，另一方面也能够加强我们的人脉关系，在销售的过程中积累人脉也是我们的一种收获。

这一系列严谨的财务管理，都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

1）资金筹集方式。

六人共集资xx元，其中采购成本为xx元，现总营业额为xx元。

2）财务历史数据（单位：元）

4）现有资产分析

截止20xx年xx月xx日，xx创业团队总投资xx元，总采购成本xx元（包含交通费），总营业额xx元，总库存约xx元。经理人员，销售人员，采购人员，财务等工资目前还没结算。

5）财务走势

由于天气转热，接下来的日子里将是凉鞋销售的火热季节，企业预计销售量将猛增，营业额较前两月也有很大提升，同比增加约80、37%，预计总营业额为xx元。

6）财务总结

在这次创业实践中，实现总营业额xx元，总利润xx元，在接下来两个月，xx创业团队成员努力用自我的活力和营销人员的专业水平，把这两个月的销量提升起来，成功的完成这次创业课程，使每个成员都从中得到基本创业知识和宝贵的经验。

1）机会。

a、随着夏天的到来，气温的升高，越来越多的人在非正式场合选择穿拖鞋，既方便又舒适。

b、拖鞋是夏天大家必备的物品，几乎每个人在夏天都会拥有一双甚至几双拖鞋，它同时也是人们夏天洗澡时必备的物品。

d、随着新的夏天的到来，许多人原先旧的拖鞋已过时或找不到了，会促使他重新购买拖鞋。

e、我们的位置靠近紧邻一区女生宿舍，不下雨时还能够到宿舍大门口摆摊，能够更方便顾客选购。

f、能够有效利用认识的人，进行广泛宣传。

2）威胁。

a、学校内外各类便利店很多，这些便利店中有各种款式跟价格的拖鞋出售。

b、由于我们自身的资金限制，使我们每次的进货量跟所进拖鞋的款式不够丰富。

c、由于今年雨水较多，气温回升也不是很明显，导致我们能在室外摆摊的时间不多。

d、由于这学期学习任务较重，各成员的课余可支配时间也不尽相同，使在室外摆摊的时间不够稳定。

3）应对之策。

a、我们无法做到与便利店的款式多样。但我们能够在服务上胜过他们，我们能够供给更多更好的售前、售中、售后服务，以优质的服务打动顾客，争取更多的回头客。各成员加强在销售技巧方面的学习，提高成交率。

b、在我们所买的拖鞋款式不够丰富的情景下，我们能够使我们的产品在质量上胜过其它地方所销售的拖鞋。所以需要进货时在拖鞋的质量上把好关。

c、对于今年雨水较多，影响室外摆摊的问题，我们仅有尽量在天气条件较好的情景下多到室外摆摊，从而使因天气原因引起的损失到达最小。

d、尽量把各成员的课余空闲时间集中起来，合理分配，到达提高在室外摆摊的频率。

**创业小项目篇十五**

咖啡，成为越来越多人的宠儿。创业，从开家咖啡店开始，也是不少人的选择。创业第一步要写好创业计划书，想开咖啡店的朋友们有福了，给大家推荐一篇咖啡店创业计划书。 大学生创业网讯咖啡，成为越来越多人的宠儿。创业，从开家咖啡店开始，也是不少人的选择。创业第一步要写好创业计划书，想开咖啡店的朋友们有福了，在此，笔者(中国餐饮经营)为大家推荐。

第一部分：背景

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所接受。

第二部分：项目介绍

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边街道一个显眼的位置，这里虽然装修简单，但特别有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上面横七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上面落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌可以坐4-6人。但是，这里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样轻松自由。

第三部分：创业优势

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。而且前期投资也不是很高，现在国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用;最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

第四部分：预算

1、咖啡店店面费用

咖啡店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达成房屋租赁协议。协议内容包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁费用、支付费用方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10-15平米店面，启动费用大约在9-12万元。

2、装修设计费用

3、装修、装饰费用

具体费用包括以下几种。

(1)外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装饰费用。

(2)店内装修费用。包括天花板、油漆、装饰费用，

木工

、等费用。

(3)其他装修材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费用也应计算在内。

整体预算按标准装修费用为360元/平米，装修费用共360\_15=5400元。

4、设备设施购买费用

具体设备主要有以下种类。

(1)沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2)音响系统。 共计450

(3)吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4)产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水机，采用美的品牌，这种净水器每天能生产12l纯净水，每天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选择的是电控半自动咖啡机，咖啡机的报价现在应该在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。

磨豆机，价格在330—480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每天的制冰量是12kg。价格稍高550元，质量较好，所以可以用很多年，这么算来也是比较合算的。

5、首次备货费用

6、开业费用

开业费用主要包括以下几种。

(1)营业执照办理费、登记费、保险费;预计3000元

(2)营销广告费用;预计450元

7、周转金

共计：

第五部分：发展计划

1、营业额计划

2、采购计划

依据拟订的商品计划，实际展开采购作业时，为使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，必须针对设定的商品内容排定采购计划。通过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家咖啡店为了营业目标的达成，同时有效地完成商品构成与灵活地运用采购资金，各项基本的计划是不可或缺的。当一家咖啡店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。接着必须考虑的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

3、人员计划

为了达到设定的经营目标，经营者必须对人员的任用与工作的分派有一个明确的计划。有效利用人力资源，开展人员培训，都是我们必须考虑的。

4、经费计划

经营经费的分派是管理的重点工作。通常可以将咖啡店经营经费分为人事类费用(薪资、伙食费、奖金等)、设备类费用(修缮费、折旧、租金等)、维持类费用(水电费、消耗品费、事务费、杂费等)和营业类费用(广告宣传费、包装费、营业税等)。还可以依其性质划分成固定费用与变动费用。我们要针对过去的实际业绩设定可能增加的经费幅度。

5、财务计划

财务计划中的损益计划最能反映全店的经营成果。咖啡店经营者在营运资金的收支上要进行控制，以便做到经营资金合理的调派与运用。

总之，以上所列的六项基本计划(营业额、商品采购、销售促进、人员、经费、财务)是咖啡店管理不可或缺的。当然，有一些咖啡店为求管理上更深入，也可以配合工作实际需要制订一些其他辅助性计划。

第六部分：市场分析

20\_\_-20\_年中国咖啡市场经历了高速增长的阶段，在此期间咖啡市场总体销售的复合增长率达到了17%;高速增长的市场为咖啡生产企业提供了广阔的市场空间，国外咖啡生产企业如雀巢、卡夫、ucc等企业纷纷加大了在中国的投资力度，为争取未来中国咖啡市场的领先地位打下了良好的基础。

咖啡饮料主要是指速溶咖啡和灌装即饮咖啡两大类咖啡饮品;在速溶咖啡方面，20\_\_-20\_年间中国速溶咖啡市场规模年均增长率达到16%，显示出还处于成长阶段的中国速溶咖啡市场的高增长性和投资空间;在灌装即饮咖啡方面，20\_\_-2024年间中国灌装即饮咖啡市场年均增长率也同样达到15%;未来几年，中国咖啡饮料的前景仍将被看好。

现今咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被几个集团垄断。但由于几个集团的咖啡店并没有特别主题，很难配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其他饮品店的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率的年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要，尚有很多发展空间。有数据表明，中国的咖啡消费量正逐年上升，而有望成为世界重要的咖啡消费国。

第七部分：营销策略

1、同行业竞争分析

知己知彼，百战百胜。咖啡店经营者应随时关注竞争者的经营动态及其产品构成情况，并进行深入的比较与分析，借以占据经营上的有利地位，保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

咖啡店经营者绝不能忽视市场情报，一定要随时掌握最新的相关资料与信息。针对咖啡店地址的特点与顾客特征，不断地提高产品与服务的质量，提高顾客来店的频率，进而提高咖啡店的业绩。

2、销售促进计划

咖啡店基本的特点是定点营业。但是目前市场竞争日益激烈，为使业绩得到有力发展，咖啡店已经不能被动地等顾客上门光顾，而是必须主动地吸引顾客来店。因此销售促进活动的实施与宣传效果的诉求，同样不可或缺。一般，小型咖啡店无法比照大型咖啡店投入巨额的广告促销费用，所以要做到“花小钱做大广告”。海报、传单、邮寄信函等促销手段都可以使用。

3、日常运营计划

如何拟订经营计划?对咖啡店来说，在整个营运过程中最关切的问题，可能就是每天的营业额了。每家咖啡店往往都定有营业目标，更详细者甚至还定了区位、商品的目标，以作为衡量每天营业情况的基准。

在拟订日常运营计划时，一定要依据设定的经营方针和营业额的预测、目标库存量的推算、损耗额的预估、采购预定额的估算，以及预定毛利的推算等，完成整体的运营计划。由于整个计划过程必须以数据为依据，所以数据库资料的建立，是进行销售计划拟订时必备的条件。即使是小型的咖啡屋也应以数据为基础，这样才有客观的衡量标准，而不是单凭印象、感觉和观察等。

第八部分：成长与发展

咖啡店目标消费群体多是大学生为主，选址在商业区、大学校区，房租价格适中，装修要求较高，以致整体投资成本加大。大学生创业最重要的是心态，准确定位的基础上要对发展前景有信心，不能着急，盲目调整经营策略。经营咖啡店是个美好的愿望，但要有充足的心理准备，才能一步步走向成功，因此要想有一个轻松的心态。

br/>

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