# 2024年大学生创业计划书(优秀15篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-05-03

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**大学生创业计划书篇一**

大理卓尔勃教育新梦想学习中心位于大理古城绿玉路，专注于中小学生的个性化学习管理、教育心理咨询等。同时以自主学习社区建设、家庭教育研究和咨询，课外辅导服务为辅助的教育咨询机构。

卓尔勃教育经过长期研究和实践总结出了一套行之有效的全新的个性化学习管理系统，优化心智模式，创造全新远景。

据统计，我国有2亿多中小学生，大约有40％学生家庭寻找课外补习，就是8000万个，以一人单次花费1000元计算，大概有800亿市场规模！“望子成龙”、“望女成凤”的悠久传统和逐年递增的升学压力，令90％的父母和学生都迫切需要1对1课外辅导服务。

大理市现有中小学生数万人，其中参加社会学习辅导班的非常之多。我们发现：社会辅导中心多在各重点学校和大型社区，每个午托班大概100平米，主办者大都是保育型的，文化程度偏低，不能承担孩子的学习辅导工作。但是孩子们仍然有课外辅导的需求，而午托班的设施设备都是合格甚至是优良的。

我们就采用“降低成本、化整为零”的经营模式，从学习中心起步，整合晚托班不可多得的闲置资源，与午托班联合开展中小学生课外辅导项目，像珍珠寄生在蚌壳里一样，凭借自己的品牌优势、人才优势、管理优势和组织优势，以“1对1”个性化辅导为重点，让珍珠闪闪发光，再连锁经营，把珍珠串起来，缔造一个覆盖全国的课外辅导强势品牌。

小学到高中各年级学生均是我们的目标客户。

肄业班学生主要采用小班化培训。

肄业班部分富裕家庭的学生采用“1对1”个性化辅导。

初三和高三是主要的目标客户群，采用“1对1”个性化辅导模式。

1、领先的教学模式

2、全层的个性化服务

新梦想通过对学生的全程个性化学习管理流程，为每一位学生进行个性化测评，选派适合学生个性的优秀教师，量身定做个性化教学方案，进行个性化教学管理，帮助学生养成良好的学习习惯。

3、丰富的辅导内容

新梦想根据学生的不同学习阶段，学科特点和辅导需求以及学生个性特点，为学生制定量身定制的学习管理方案。

盈利模式——学生培训收费、中介介绍家教收费，学习咨询收费。学费每年分为四期：暑假、平时、寒假、平时。每期辅导40小时，平均学费50元/小时，共计20xx元/期，16000元/年，每名教师可带15名学生，每名教师每年可获得学费24万元，工资、奖金及其他成本除去6万元，公司年净利润10万元。国内成功的教育企业如学大教育教师总数超过了4000名，他们的平均学费150元/小时，每年的学费收入达到了5亿以上。

投资教育具有投资资金相对较少、利润回报率较高、投资风险相对较小、社会地位高、现金流良好等显著特点。

**大学生创业计划书篇二**

人活着总是要找些事情来做的，如果一个人所做的事情不仅能够改善自己的生活，而且能够改善很多别人的生活，同时，他在做这些事情的时候，感到很轻松、很快乐，那么，他就真正选对了事情。

我们就是这样一群幸运的人。

我们致力于解决中国教育的一些根本问题，打造中国最大的大学生就业和创业服务平台，热情欢迎更多有识之士的关注、参与和支持！

我们的使命：

提供最好的教育，帮助最多人成功。

我们的愿景：

成为一个人人快乐学习、快乐工作、快乐生活的组织，同时不断促进整个社会的和谐与进步。

我们的价值观：

快乐、积极、乐观、进取；宽容、友善、感恩、惜福。

我们的理念：

每个人都是天才，只要找到最适合自己的发展道路。

没有不好的学生，只有不好的教育。

教育的核心任务是帮助每个人找到自己的路，走好自己的路。

选择比努力更重要，选择不对，努力白费，选择正确，事半功倍。快乐为人生之本，助人为快乐之本。

一个人之所以快乐，不是因为得到得多，而是因为计较得少。

计较越少的人得到越多。

我们的口号：

追求卓越，享受过程。做前途无量的事业，培养前途无量的人。

我们的核心项目：

全国大学生就业创业基本能力测试、大学生就业创业全程辅导班、一对一个性化职业指导。

我们做的是帮助大学生成长、成才、成功，为大学生就业、创业提供全面服务的项目，也是国家大力支持、社会多方参与、将造福于数以千万计的学生和家庭的项目。我们是一个充满使命感和责任感、以爱心为基础、追求价值最大化而不是利润最大化的团队，我们热情欢迎广大有识之士的关注和参与，用我们共同的努力为莘莘学子打造一个充满光明的未来！

1、背景和问题

目前，我国有3000万在校大学生，他们在将来毕业时需要就业（或者创业）。他们必须在大学期间解决好两个问题：将来到底要干什么？如何为将来要干的事情做好准备？事实上，绝大多数的学生在大学期间没有很好地解决这两个问题，具体表现在：对于第一个问题，不明确自己将来到底要干什么，或者毕业后才发现自己原来要干的事情其实自己并不喜欢或并不适合或根本就没有空缺；对于第二个问题，自己离工作的要求存在很大的距离，所做的准备完全不够，就算有一份这样的工作交给自己也做不了或做不好。

由于上面所说的两方面问题没有解决好，直接的结果就是很多大学生的大学生活过得很迷茫、很苦闷甚至很颓废，很多大学生在毕业以后很难找到一份自己比较满意的工作，企业也很难招到自己需要的人才，大学毕业生跳槽普遍比较频繁。这已经成为整个社会面临的一个很严重的问题。

我们要做的事情就是帮助每个学生在大学期间选好方向、做好准备，使大学生活过得更丰富、更充实、更有意义，将来毕业时能够更顺利地找到一份自己喜欢而且适合的工作（或者顺利创业）。

每个大学生首先要选好方向，也就是要选择一个具体明确的工作岗位。如果连将来找什么岗位的工作都不清楚，何谈为它做好准备呢？倘若姚明当初不知道自己将来要干什么，每天上午很努力地练篮球，下午很努力地踢足球，晚上很努力地打乒乓球，几年下来，他能到nba打球吗？显然不能。选择一个具体明确的工作岗位需要满足三个条件：首先是要有空缺，也就是说，在毕业的时候，有单位在招聘这方面的岗位，市场上现有的人还不足以满足用人单位的需求，只有这样才会有比较多的机会，否则可能要跟很多有经验的人竞争，得到聘用的机会就要少很多了。除了有空缺以外，还要有兴趣，也就是选择喜欢的岗位。最后一个条件就是要适合，也就是能够做好。

解决完方向问题以后，接下来要做哪些准备呢？概括起来四个方面：知识、能力、经验和人脉。

首先是知识，包括通用知识和专业知识。通用知识又包括学会学习、学会做事、学会共处、学会生存等内容。

大学生上了这么多年的学，有没有学会学习呢？有些人可能会认为自己当然已经学会学习了。我们常常问大学生一个问题：以前读过的某本好书，课外书，不用考试的书，里面你觉得好的内容你有没有复习十遍以上，你能不能清楚准确地讲出来，你有没有将这些好的内容用在自己的工作和生活当中？有人可能会说，不用考试，复习它干啥？在中国的很多学生看来，学习是为了考试，复习是为了考试，不考试的东西就不用复习。这种观念需不需要转变？我们自古就有句成语叫做学以致用，还有一句俗语叫狗熊掰棒子，掰一棒扔一棒。如果我们只是把一本书看一遍，又换一本书看一遍，好的东西没有复习、没有记住，讲不出来，用不上，这跟“狗熊掰棒子，掰一棒扔一棒”是不是同样的愚蠢？陈安之老师经常在培训过程中讲这样一段话：有些人只知道学习，不知道复习，更不去练习，最后就没有出息。因此，大学生需要学会学习，树立正确的学习观念、养成良好的学习习惯，提高学习的效率，改善学习的效果。在这样一个终身学习的时代，这是一件非常重要的事情。

除了学会学习以外，还要学会做事。我们每天都在做事情，但做事情是有不同的境界的。第一种境界，做成了某个结果，但过程很烦、很累、很不愉快。有很多人都是在这样做事情。第二种境界，做成了某个结果，甚至是更好的结果，过程很轻松、很愉快、很享受。我们都希望做事情做到第二种境界，也就是说，不是等到成功了以后才快乐，而是要快乐地去追求成功。怎样才能把每一件需要做的事情都做成一种艺术、做成一种享受呢？关键在于，在做事情之前，先学习如何做。我们在工作生活中遇到的绝大部分的问题，都曾经有人做过专门的研究，找到了有效的方法。聪明的人懂得站在巨人的肩膀上，愚蠢的人总是靠自己摸索。因此，大学生需要花大量的时间学会做事。

**大学生创业计划书篇三**

随着社会经济和文化的发展，人们生活节奏的加快，人们的生活环境，生活方式都发生了很大的.变化！兼职已经成为一种时尚，学生兼职的市场非常广阔。

学生兼职是学生减轻自己经济负担的需要；学以致用的需要；学生了解社会的需要；提高学生综合素质的需要；增加社会经历的需要；为走向工作岗位大基础的需要。

团体消费已经悄然走进人们的生活，已经开始流行，这是社会发展的需要同时也是一种必然。

团体消费涉及到人们生活的方方面面，团体消费使人们节约金钱，节约时间，用尽量小的投入获的最大的消费实惠，学生团体消费就更有市场，学生是纯消费者，品牌意识和品牌忠诚度非常高，学生消费也是走在社会的最前沿。团体消费是个性。品牌。实惠最佳消费方式。

打造高校团体消费终端市场，其商业市场发展潜力不可估量！

着力于高校市场的开发，建立校园兼职平台，学生实践平台，校园商业平台，服务学生，服务高校。

关系学生成长：让学生参与社会实践，认识社会，了解社会，边学习边实践，学以致用，提高学生的综合素质，校园市场，由学生自己开发，自己经营自己维护。

占领高校消费终端市场以及以高校为中心的周边消费市场，打造高校创业的品牌联合舰队。

1、学生减轻自己经济负担的需要

2、学生参加社会实践，提高自己综合素质的需要

3、学生个性消费，品牌消费。实惠消费。安全消费的需要。

4、高校提高学生就业的需要

5、响应鼓励大学生创业的需要

7、商家要求打开校园市场的需要

8、社会经济发展趋势的需要

此项目的长远目标是占领高校消费终端市场，以及以高校为中心的终端消费市场，其商业前景不可估量！

**大学生创业计划书篇四**

为了创业，我有如下工作计划：

目前xx经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

1、面包、蛋挞、冻品类（慕斯）、月饼、西饼蛋糕、生日蛋糕。

2、一般产品。

3、diy产品。

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足：

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场

6、缺乏特色产品。

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算针对比较重要的原材料，与人合作，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

风险：

1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。

2、蛋糕等产品属于高热量，与如今减肥当道的女性审美观念相冲突。

3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。

4、新店刚开业，品牌知名度不高。

防范措施：

1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。

2、针对女性爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品；对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包；对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。

3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业准备例如diy蛋糕大赛；diy巧克力拼图；新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大我们的`品牌影响力增加。

**大学生创业计划书篇五**

创业项目缘由：

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题,而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

创业细节：

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

这个案例的立足点是为学生服务，改善学生的饮食条件。从一些细节上，我进行了相关的分析，并提出了一些建议和疑问，如下：

1、当今大学的学生数量较多，仅仅由学生创业的自主食堂去改善学生的饮食，未免有些杯水车薪;若要扩大规模，则必须要考虑更多的问题，因此究竟应该以什么样的规模来建立是一个值得思考的问题。

2、项目中准备直接联络食品原料的生产地，这种做法有一定的好处，但是会增加项目的资金，同时由于管理者就是学生，对于如何选择合理和优质的原料并没有很好的经验，因此这也是值得思考的一个地方。

3、这个项目要求去招收一些学生来进入管理层和服务层。要考虑到学生普遍的管理水平并不能够仅仅依靠培训得到提高，而且由相同年级的学生去管理自己的同学，难免会在一些问题上抹不开面子，不能够保证管理的高效性。

4、此项目有一个重要的核心问题需要解决，在同学都不了解的情况下，怎样去想大家宣传自己的食品，并怎样在和学校食堂的竞争中硬的更多同学的支持。要考虑到，更多的同学可能还是会选择学校食堂这类更有保障性得点就餐，因此做好自己的安全问题之外，还要有切实有效的保证措施，才能够让更多的人放心大胆的来品尝。

5、此项目设想的菜系品种过多，并且厨师都是聘请的，这样资金就会有很大的消耗，所以说，要合理的控制成本，要先从小范围做起，做出自己的特色，待企业有些规模之后再渐渐扩大，才能够有更好的收益。

**大学生创业计划书篇六**

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场

6、缺乏特色产品。

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

资金需求：资金以单店计算

1、店面租金：3万/年(30平米)

2、装修：1万

3、设备：2万

4、证件执照：20xx左右

5、工资：1名店长3万每年;3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

收入分析：根据旗舰店目前的销量，每日平均销售额1000左右，月销售额3万，年销售额36万。

效益分析：36万收入减去固定成本12万，年纯入24万，由于面包行业利润率相对较高，扣除面包的原材料成本，单店年利润基本能超过10万。

**大学生创业计划书篇七**

马上就要从象牙塔里出来了，根据自己对于餐饮业的兴趣及所学打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为大众消费的一大潮流。

1.本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2.本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3.本店需创业资金9.5万元。

1.由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

1.客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

1.先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2.开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3.据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4.蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5.可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果。

6.蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。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。

7.经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8.建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为x先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9.在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10.无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。内容来自徐州便民网真诚为你服务。

11.食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

**大学生创业计划书篇八**

在就业竞争日趋激烈的今天，大学生的就业观念正逐步发生着深刻的变化。许多以往被认为是“非正式”的就业岗位也已经进入大学生求职的视野。自主创业、合作创业成为部分大学生的选择。

大学生是一个独特的群体，未谙世事的我们对创业满怀激情，虽然我们没有经验，也没有一套系统完整的理论作为基石，但我们具有较为敏锐的视角和相对前卫的思想，这一点，有助于把握未来的大体发展趋势。

“diy”这个外来词汇在年轻一代中被较为普遍地接受和使用，因为它体现着一种自主精神。于是diy经济应运而生。

在这个文明社会中，人们已不再只追求温饱，而开始了对美的追求。随着批量生的商品在市场上的流通，人们看腻了市场上工业产品的千篇一律，故而都在寻找着能满足特殊要求的商品。这一点较为突出地体现在人们对于全球限量生产的某种商品的热衷上，但这种商品往往异常昂贵，只有具有一定资本的少数人才可能拥有，不能满足多数人的需求。而diy产业可以说是十分轻松地解决了这一问题。diy，做市场上绝无仅有独一无二的商品，正迎合了众多人尤其是年轻一代的需求。

在追求时尚、独特、新颖的时代，年轻人喜欢标新立异，与众不同，于是diy经济持续升温，成为新的淘金地。

diy手工制作的主要产品有手工蜡烛，水晶花，手制香皂、香水以及软陶制品等。它们都各具特色且具有使用价值。以手工香皂为例，市场上出售的香皂大都形状相似，香味雷同，包装也不具特色，而在diy手工坊中，消费者可以充分发挥自己的想像力，自己动手，随意设计新颖独特的形状、香味，制作出融入了作者独特个性、品位的产品甚至可以称为工艺品。

diy产品的卖点不是商品本身，而是一件件小物品的制作过程。在此过程中，消费者将自己的创意变为现实，体现创造的快乐。手工制作坊是一个时尚休闲的场所，在店内可以体会放松心情、体验自己动手的乐趣，为年轻人增添生活情趣，陶冶艺术情操等等。

根据以上想法，我们做了一次市场问卷调查，其内容与结果如下：

问卷份数：150份；回收份数：98份。

答案

问题abc

问题1：你是否经常送礼？答案：a是b否69人29人

你送礼的对象通常是哪些人？答案：a朋友b亲人c恋人69人69人52人

你对于diy手工产品的看法怎样？答案：a很棒b一般c不好57人20人3人

根据以上结果，我们不难看出，diy手工制作品被广大时尚青年普遍接受。diy经济定会有着广阔的生长土壤。消费人群大致有以下几种：

1.热恋情侣。diy手工产品可以作为爱的信物，恋人亲手制作的小礼物往往具有不一般的收藏价值，并且热恋中的情人对时间和资金的投入往往处于非理性状态，他们追求时尚，寻找浪漫，故而diy手工制作坊成为他们的首选场所。

2.孝顺子女。现代人特别是青年人已不再追求高档现成商品作为礼品送给父母，而是提倡自己动手，制作凝聚自己浓浓亲情的小礼品，于是手工制作坊也将时常聚集着为传达亲情而投入时间和金钱的年轻一代。

3.亲朋好友。当今社会，礼品以成为维系现代人际关系的重要纽带。节日或生日互赠独具特色的小礼品成为人们不可或缺的交际途径。作为学生的我们，大多数都是纯消费者，故而选择礼品时要求有花费少且独具个性又能表达自己情谊的小物品。然而diy手工制品很符合这一要求。

4.普通人群。diy手工制作坊是一个调节心情的好场所。在工作和学习了一天之后，各中压力油然而生，我们需要调节自己，放松心情以便更好地工作和学习。于是，手工制作成了一种宣泄心情，释放压力，传播快乐的好途径。综上所述，diy手工制作行业拥有广阔的前景。

作为当代女大学生，凭着对时代新潮流的特殊敏感，我们选择了这个拥有广阔前景的行业作为自己的创业方向。

对于创业者首要考虑的投资回报问题，diy投资少，回收快，利润高并能较为灵活地转型，这给了我们较为满意的答案。拿diy香皂为例，一块香皂的制作成本平均为0.6~1.2元，而市场价每块为5~30元不等。创业者的启动资金低，要求的人力资源少，操作简单易行，而回报却相当可观。

总之，diy手工制作行业十分符合大学生的创业标准，是我们的理想选择。

**大学生创业计划书篇九**

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态——便利店。

便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。

便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。

未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低下，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

(一)商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的直线距离0---200米内，超过200米的效果就比较差了，经营面积一般在60---200平方。

(二)经营选址

一般都在社区(拥有自己的商圈)及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边(借助人家的商圈)，以此来达到自己的经营赢利。

三、投资计划

(一)ci设计

1、企业标识要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci。

既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

**大学生创业计划书篇十**

公司摘要

公司简介

营销策略

竞争分析

发展战略

财务分析

管理分析

风险与机遇分析及规避措施

总结

产品与服务：为客户提供化妆品类产品及使用指导

资金需求：公司成立之初需人民币20万元

筹资计划：资金由创始人和加盟者出及银行贷款两个方面获得

市场分析：该行业已经趋于成熟，但发展潜力仍然巨大。初期竞争者主要是校园附近的小的此类商店，中期和后期竞争主要来自大公司的竞争。

管理体系：分三层结构，并争取外部支持。

销售及拓展策略：初期通过广告宣传获得初期客户，然后靠信誉和优秀的产品迎来新的客户。同时为减少成本，此时尽量以代销为主。当公司稳定后，逐步与美容等产业的公司建立关系，并在其他学校或地区建立加盟公司或分公司，逐步扩大公司规模。

宗旨：为客户提供秀的化妆品，并进行全程跟踪服务，使顾客更加清新夺目，获得对生活的自信。

目标：成为一家在行业间有一定名声和实力的公司，最后发展成为集自主研发与销售于一体的大型公司。

产品与服务：销售各种化妆品，为大学生老师及其他人提供所需的产品，并提供使用指导。保证产品质量，保证价格合理，保证售后服务的兑现。

市场前景：此行业是高利润行业，又是当今人们不可缺少的日常用品，女生及演员等更是钟情。当今社会对形象的关注前所未有的重视，为了吸引异性，为了找份好工作，为了给他人留下好的印象，因此对形象极为重视。而在我们学校尚无此类商店，社会中也是缺少规范的公司，具有远大的发展前景。

营销策略

宣传工作

初期在学校内主要以到寝室宣传和传单宣传为主要宣传措施，对于新客户给予优待，并对其进行热情宣传。如果她们买了我们的产品，那自会替我们宣传;即使不买，也会对顾客态度始终如一，因为我们相信“生意不成情意在”的道理。

此外，我们将严把质量，保证价格与质量相称，绝不会让顾客买走劣质产品。我们以信誉为先，用一流的质量和服务及良好的信誉赢得顾客的青睐。

销售方式

1、初期，我们将开设门面，负责直接销售。这是我们最基本的销售方式。

2、我们将采取合作的方式让其他机构代我们进行宣传和销售。例如，可与现有客户签约，凡经其手销售出的产品其都可获得一定提成等。

3、我们将与可能用到我们产品的组织签约或联系，当其需要大批化妆品是我们可以负责以较低的价格供货，如果量大，可以送货到门。

4、通过办理会员卡的形式留住客户，同时客户的经济压力，是对双方都有利的措施。

售后服务

为了了解产品的效果和顾客的反映，及兑现对顾客的售后全程服务的承诺，我们将登记常来的顾客信息，或虽不常来，但一次购货量较大的客户的信息，用于售后联系。通过这种方式既可以保障客户的权益，又可以使我们知道什么产品才是客户最欢迎的，有利于我们公司的进一步发展。

竞争分析

化妆品行业已是成熟的行业，竞争较为激烈，在凤阳县内有大小此类商店数十家。但是它们均非专业的大型的公司，因此没有垄断的现象。主要竞争对手就这些小商店，他们在大学生客户方面难以和我们的店相比，我们将专卖各种大学生喜欢的商品，且距大学生更近，占有天时地利人和，对此我们有较大的信心。

发展战略

我们的发展战略分为三个时期，不同时期采取不同的策略。

1、初期：最初我们将在安徽科技学院开第一个门面，探索进货渠道和如何与进货商打交道。在宣传和销售的过程中摸索经验，改进管理方式，提高公司名誉。此时我们将进行大力宣传，让学校的同学和老师知道有这个公司。接着我们将通过办会员卡、进行新老顾客优惠活动。与会用到我们产品的公司或组织建立联系等方式获得一批最初的客户，在这个过程中公司的知名度会不断提高，对下一步发展有重要作用。此阶段总体上就是稳打稳扎，学习经验，为进一步发展作经验与能力的准备。

2、中期：此时公司已经基本稳定，能获得较为稳定的利润，将进行业务拓展。首先与其他学校的朋友联系，让他们开分店，我们提供经验和货物，并注入部分资金，拥有部分份额。通过这种方式扩大公司的销售，提高公司的影响力，是公司良性发展的重要表现。如果形势允许，我们也会向社会中发展，在校外开此类店面，毕竟学校的业务是有限的，社会才是财富的来源。

3、后期：如果公司能发展到这一天，那他应该已经拥有雄厚的资金，良好的信誉和大量顾客，如果仍然靠售别人的产品获利必然不能适应形势，应当开发自己的产品，打出自己产品的名气，并逐渐向生产和销售各占半壁江山的的模式发展，最终成为此行业的领军公司!

**大学生创业计划书篇十一**

1.1早餐

1.2.目前早餐尚有很多不利于人体健康的因素

针对北京人的饮食习惯,过去老北京的早点都是些油条,抄肝,豆浆,豆脑.大米.小米粥.馅饼包子混沌等为主.象豆浆,豆脑.大米.小米粥,包子等都是不错的早餐，但制作质量和卫生普遍存在很大的问题.还有就是含油脂和含胆固醇很高的油条与抄肝相对来讲也逊色了很多.

摄取营养的早餐摆脱妨碍健康的克星，营养健康的早餐要有足够的碳水化合物，膳食纤维及蛋白质，所以怎样慎选营养、快捷、美味、又方便的早餐成了当今餐饮业的重点.

2.1.午餐:一般来讲人在午餐中所吸收的营养占了每天营养来源的三分之一

现代人对于健康的概念，也比以往更具有革新的管理观念。对于健康，不再只是消极的治疗病痛，现代人有著更为积极的心态。如何积极地抵抗、预防疾病，同时让自己的心态与身体都保持在最佳状态，就是有效管理健康的积极正面态度。运用在平日的食物搭配上。健康饮食就是成功人生的泉源!健康，为你的人生增添色彩;饮食，让你的健康更加完善。

当然卖点很重要。中国传统食品为主要产品的系列产品，虽然知道的人多，但经营得好的不多。既是盲点，也是卖点。只要有好的产品和好的经营方式，就能在市场上大行其道。取得很好的经济效益。

比如说早餐粥不管是炎热的夏天,还是寒冷的冬天,无论是春满花开的春天,还是丰获满满的金秋对于食欲不振,身体处于亚健康状态下的人们，清淡保健的粥品正是饮食首选。开家粥店能充分迎合现代人注重健康的生活潮流，而且成本投入低，回报稳定。

1.目前北京市民已经对保健餐的认识有了一定的层次，一改常态的过去的大鱼大肉和油腻腻的菜肴,开始选择了更具有营养价值的保健餐类.

2.如果我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的绿色环饮食的话.那无论是利润空间还是人们需求的空间都相对的更据有前途性了。

3.承办养生食府具有五个特征:

1、大众消费得起;2、营养丰富，易于吸收;3、持续性消费;4、老少咸宜;5、食客可以缩短消费时间。应该建立在:不单是色香味美上，宣传的重点应该是健康!仅把吃饭作为饱肚和美味的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复健康的身体，轻松愉快的去工作,学习.同时也可以满足了人们身体健康上的需求，使消费者从中获得价值和满足。

2.至于经营特色，反对粥店的传统思路。应该勇于抛弃做不好的产品，宁缺毋滥，在粥类上，只需设计10种绝对拳头的粥品，其中有一个主打产品。另外建议将心思多放在一些容易消化的配粥菜肴方面。这样也是为了防范可能到来的经营风险，哪怕粥品种真的失败了，由于你其它保健养生的菜肴上下功夫了，同样可以在菜肴上弥补粥品的损失。

这是一个消费渠道非常广泛的行业

1.一般消费者，重点:婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人和亚健康族。

2.主要益处:营养，卫生，口感好，保健.是非常中国化的快餐形式

4.重要性:病人，学生，老人需要营养;免除自己熬粥的烦恼及购买原,配料不便;更有安全感，卫生营养，功效多。维护健康，省时，省力，使消费者更可增加消费合理的感觉。

5同时在餐厅内部布设宣传各项食品的养生食品功能与特性,这样可以更能增加各类食府健康知识。在饮食享受的同时，也使食客提高并加强了的健康意识,健康饮食的同时，也体会到了养生食品对人体的重要性。

1.1.早餐粥类品种

配套产品主食有:各类粗粮制作的

(1)糕类(2)饼类(3)其他类

优点:品种众多，适应面广，可选度高，原料便宜，易于采购，工艺流程短，无需特别技术，易生产，好销售，无淡旺季。

缺点:因配料众多,采购略繁琐了一些，但是可以根据一般人群身体常见的亚健康状况,进行粥谱分类和归纳和集中.

1.3同时.根据年轻人好吃肉的特性配备一些各地特色小吃:

向,天津包子,烧饼,玫瑰蜂糕,肉夹馍.南瓜饼等，.....

各地风味小吃众多，可以根据当地具体情况做，建议南北小吃大互串，会更有吸引力。

2.午餐品类

为了迎合人们越来越重视饮食健康的观念和快速午餐以保健健康饮食

养生食府的落成

2.外送服务:早餐营养粥粥用大锅熬制,配料专人分装,小锅配制.专业送货队伍.重点对象:医院住院部,行动不便的老人.学校,家庭.上门赠送菜单(上面有食疗粥谱健康保健午餐及对症效果简介),接受电话定货.

3.建立自己的网站.开展网上宣传,订货,加盟,等扩大销售渠道.

1.聘用医学,营养专家的支持

2.大众与精品品种同时搭配供应,适用面广,针对性强.省时,成本低,效果好,完全可以做到食疗健康.美容,延年益寿的效果.

3.专业,采购易,配料全,价格低,不浪费.

(单店)店长一人,可根据店铺的规模制定厨师,收银人,服务员，采购人等数人。但是必须要配备经验丰富，责任心强的营养师。

假设:《早点粥》

2.必备餐厅设备投入资金资料费:包括，基础设备，周转资金.证、照、费、税等:营业热照、税务登记以及一些其它的管理费等，可根据规模的大小决定资金投入规模。

1.30-50平米店:以每天流水(营业额)20xx元,初期毛利率为50%每月就有3万元.年毛利36万.如果投入5万，三个月就可以收回投资.第二年随着影响力扩大,订单及营业额以15%递增利润应能达到4万/年做得好的话可以翻番。

2.100平米店:以每天流水(营业额)4000元,毛利率50%每月就有6万元.年毛利72万.二个月就可以收回投资。第二年随着影响力扩大,订单及营业额以15%递增利润应能达到22.8万/年做得好的话可以翻番。

3.从社会效益上可以解决部分下岗人员的就业问题。

民以食为天。足见食之重要。

近年来,保健食疗已成为时尚,很多大城市都有大的养生食府店,生意火爆.开店可大可小.开一个卫生、健康、营养养生铺已成为创业者的首选。

养生食府+音乐餐厅，讲究的是营养和情调,养生餐厅的装修风格都是以古朴,有文化品位,深沉,内涵为主.比较适合那种本性喜静,细水长流,不急功近利的人来开比较合适.

如今，人类正面临严重的饮食失衡状态，大量垃圾食品充斥市场。肥胖症、高血压、心脏病、糖尿病等各种时髦病，正迅速吞噬现代人的健康。

人人都在渴望健康，抗衰老、养生保健大行其道，完全迎合了市场的需求。随着生活水平的提高，吃厌了大鱼大肉的现代人在饮食上更加追求营养、自然、健康与原汁原味，清爽可口,具有解酒、消食、排毒,滋补等功能的保健食品。

**大学生创业计划书篇十二**

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家提供了一篇蛋糕店的创业计划书希望能起到事半功倍的效果。

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为\"麦琪下午茶\"，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业， 想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

1、先是到四周几家蛋糕店\"刺探情报\"，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的\"小花招\"。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店\"挖角\"。不能\"明目张胆\"地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：\"顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。\"从中体会到产品市场一定的竞争策略：\"降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住\"。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。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。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有\"健康证\"。

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱)；

3、货架和卖台投进约1500元；

4、员工(2名)同一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和\"花招\"来招揽顾客。

**大学生创业计划书篇十三**

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

服装店名称：xx(即品牌名)

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来;第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

1.实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

2.实体服装店的运营

(1)开业准备阶段

服装店选址：xx市新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高“xx”在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

c.长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色;节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者(消费金额每年随着经营情况调整)寄送精美的贺卡以表感谢。

d.当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

(2)经营阶段

资金运作：

房租(一年) 60000

装潢15000~20000

员工工资(每月) 1500+提成

宣传费用(每年) 10000

流动资金(水电费，进货资金) 10000

固定资金10000

(3)关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客;上班身着整洁的工作服;

福利：每周休息一天(周一)，传统节日发放食品。

自我提升：关注同行业的发展，借鉴他们的经验教训，关注时尚杂志服装界的潮流;不断学习服装设计的知识。

虽说万事开头难，但不开始一切不可能，作为大学生，我没有经验，计划书里有许多不足之处，但我有学习能力，不断学习会使我提高，不断完善创业计划。有了明确的目标你就成功了一半，“xx”会在我和员工的努力下成长壮大!

**大学生创业计划书篇十四**

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务;什么样的困难你准备解决;你准备如何解决;你们的公司是否是最合适的人选。

d.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。

录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等

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.将来产品及服务

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。

如果你在程序软件市场开发c++或nt的平台工具，不要只泛泛的讲一下这是一个价值300亿的大市场。如果你正在制作在nt工作平台上的c++应用程序开发工具，你就应该在报告中详细描述去年共销售了多少c++开发程序软件，有多少成长型的客户群，你的目标市场是什么?你的竞争对手分到了多少份额?是否有其他的市场零售商oem厂商在销售你的产品。

a.市场描述

我们计划或正在xx行业竞争。这个市场的价值大约有xxx，我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。

市场研究表明(引用源)到20xx年该市场将(发展萎缩)到xxx。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价，家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到xxx。你的公司可能独一无二的将你的产品服务和xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

b.目标市场

我们将目标市场定义为x，y，z。现在，这个市场由a个竞争者分享。

我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，为企业的量体裁衣突出个性。

c.目标消费群

我们之所以选择这些渠道因为：

1、季节变化引起的消费特点;

2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道;

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些：

a.竞争描述

b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

a.营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

b.销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

c.分销渠道及合作伙伴d.定价战略e.市场沟通

七、财务分析

财务数据概要。

如有以下材料，请列出

a.公司背景及结构

b.团队人员简历

c.公司宣传品

d.相关词汇

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。

**大学生创业计划书篇十五**

创业机会选择的原因

根据我上大学以来的经历发现，感觉到餐饮业是一个很有发展潜力的市场。都说民以食为天，这句话的确是没有错，所以我想在呈贡大学城开一家特色小吃店，这里学生人数多，而且消费能力也比较强，所以我们选择这个小吃创业是因为：

位于大学城内，学生的消费能力比较强，具有广阔的消费市场。

我们的小吃店虽多，但没有几家是地地道道的小吃，而且都是单一的地方小吃，没有一家是多样化，多特色的小吃店。

餐饮业规模较小，经营风险小，资金易周转，团队易管理，效益回报快，不需要长期的投资，属于易经营的项目。

开小吃店对外部条件要求不高，对坏境的依赖性不强。经营比较灵活，易转变，对交通气候的不敏感，便于生产，经营。

适合团队创业，大家可以一起分担风险。

迎合了当代大学生的消费心理，容易打开市场。

开办特色小吃店是一个市场缝隙和机会。创业是一件具有很大风险的艰难的事情，尤其对于我们学生来说，创业资金比较短缺，资源整合的能力有待提高，所以我们必须做到谨慎，不能盲目的参与到市场竞争中。餐饮行业更适合我们的起步创业，因为它更侧重于服务，运营模式更易操作，规模较小，经营风险小，资金回转较快，也易退出市场。

项目分析

开办特色小吃店在呈贡大学城发展前景越来越好，由于呈贡距离市区较远，黄金校区周围开的特色餐馆都有区域性，没有一个综合各地特色的小吃店。而我们的小吃店却是各地小吃的组合而成，是一个综合性的小吃店。它弥补了这个空缺，是一个市场的缝隙。项目的发展具有以下几点优势：

（二）制定了差异化营销战略。多样化、跨地域特色小吃对长期在食堂吃饭不满意学校食堂伙食的同学们具有较大的吸引力。

（三）具有成本领先的优势。我们的小吃店专门聘请了精通各地特色小吃的厨师，在一定程度上节约了成本。同时，我们的小吃物美价廉，在学生的可承担范围之内。

综上所述：开办特色小吃店在我校有很好的消费市场和发展前景。

地址选择在餐饮店经营中有着重要的作用。店的规模大小、所处地点和成本高低都直接影响着我们特色店的目标市场、营销战略与商品构成。结合大学城的实际情况，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择最近的地点而不愿到较远点地方，所以在地理位置选择上应离寝室区较近。

项目前景分析

由于综合性的特色小吃店在黄金校区是首次开办，可以抢占先机并在黄金校区开拓一片市场。我们这个团队的成员都是学管理的，团队合作意识较强，可以创造性的整合各种资源，如组织领导能力、沟通能力、对市场和顾客需求的洞察能力。可以为小店的发展提供策略。提供新颖的管理模式和优质的服务，并不断的创新，拓展市场，促使特色店的更好更快的发展。

目标市场

我们的目标市场定位在在校大学生，在校大学生以及情侣是我们顾客的主体，主要是那些喜欢各地风味的学生，满足他们对不同风味的需求的要求，大学生有追求新事物的激情，不满足现状，希望有创新，我们小吃店就为了符合这种需求而应运而生得。

项目简介

我们的项目是创建一个多样化、跨地域性的特色小吃店。容纳大部分省市的小吃，满足大部人对异地风味的需求，提供一个较好的平台。我们小吃店坚持错位竞争的原则，找准服务对象，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员，并根据消费对象的消费习惯、品味、喜好等特点，有针对性的设计饮食品种、布置就餐环境。针对大学生饮食不规律，休闲娱乐活动较多点特点，我们也提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。我们店品种多，经营南北方不同小吃，可以使我们满足不同的顾客。而非餐点又提供各种冷饮，如豆浆、薄冰、粥、水果拼盘等。我们的小吃物美价廉，口味全，营养丰富，为就餐者提供了更多的选择。产品齐全，服务周到，为特色小吃店成功开拓黄金校区市场奠定了良好的基础。

服务简介

我们将提供安静整洁的用餐环境，保证优良的服务，创造优雅的氛围。同时还又一系列的配套设备，可提供流行音乐，设置情侣专区，提供杂志和书籍供广大顾客阅览。

市场分析

餐饮业是竞争最激烈的行业之一。目前小吃店遍布全国各地，不同的地方有不同的小吃店，它们大多体现了当地的风俗民情，就目前现实市场而言，小吃店还是比较火爆的。从消费者的接受性来看，随着人们生活水平的不断提高，小吃的价格又相对便宜，大多数人还是愿意消费的。小吃属于食物类，虽不能与米饭相比较，但早餐大多数人还是倾向于吃小吃的，有时人们心情郁闷或者其它原因不愿吃饭，也可以吃吃小吃，开开胃，所以小吃目前的潜力也是很大的。

strength（优势）分析：从我们周围环境出发，目前的小吃店都普遍存在一个现象就是种类单一，它们只是部分地方的风味小吃。而我们现在所做的小吃正是克服这一缺点，尽量多样化，集各地小吃。我们提供的是优质服务，给顾客带来家一样温馨的感觉，尽可能的`满足顾客的多种需求。同时我们的特色小吃走群众路线，价廉物美，能够深受广大学生群体的喜爱。简洁舒适的装修将是小吃店的一大特点，学生普遍喜欢在安静整洁的环境下享受美味佳肴。菜品和服务将是我们小吃店的核心竞争力。自己是学生，所以比较容易把握学生们的消费心理，能够及时跟上学生的消费时尚，推出竞争力较强的产品以及服务。

weakness（劣势）分析：刚进入市场，小吃店的规模较小，人力物力资源有限，在服务质量、服务项目等方面显得很薄弱。比如我们只有两个服务员，在生意比较好的情况下很可能会产生下单不及时、上菜速度慢等情况。而校区内外的竞争也是比较激烈的，很难形成自身的竞争力。另一方面，学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，这在一定程度上加大了我们的创业成本，使项目很难发展壮大。由于是综合性的小吃店，所以比较难以找到全能厨师，所以有可能加大我们的厨师招聘成本。

opportunity（机会）分析：据我们的市场调查与分析，本店产品具有广阔的消费市场，并具有一定的核心竞争力多样化特色菜品与优质服务。创业团队成员都是学习管理的，具有敏锐的洞察力和信息收集能力。我们把握住了当前学生的消费心理，了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入餐饮行业的。

threat（威胁）分析：小吃店的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但在价格上就缺少一个竞争优势。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，多样化、跨地域的特色食品提供的可能性也值得我们进行深入思考。跨地域原材料的采购将会极大程度的增加我们的生产成本。如何完美的做出各地风味的小吃也是一大难题，因为各地风俗与饮食习惯的不同，是否大多数的顾客都能对产品认可和满意呢同时还有经营模式被复制的可能，这也是需要接受考验的。

市场预测

小吃店在我们学校虽然存在，但没有一家容纳各种特色小吃，只是单一的经营模式。现阶段的小吃满足不了顾客的各种需求，所以我们特色小吃店，会有一定的市场，具有一定的需求。

竞争分析

我们的竞争对手是学校的食堂，还有其他的小食堂和小吃店，他们比我们更早的进入市场，拥有一定的市场占有率。我们的项目是一个市场缝隙，目前在这个大学城内还没有兴起。刚刚起步，市场开拓阶段需承担一定的压力。且区域内有大量替代品，需求弹性较大。这对我们开拓市场有较大的难度。

营销策略

为提高佳美味小吃店的名声，也为了让顾客能更好地享受到我店的优质服务，我店特制定一系列销售方式与营销计划。

作为一个刚起步的小吃餐饮店，首先是要让大家了解小店的情况，所以增加同学对我们小吃店的认识，提高知名度是很有必要的。如贴海报，发宣传单，以吸引顾客。因在学生群体中信息传递的广度和力度是很大的，而我们的主要消费群体又是学生，所以应加大在学生当中的宣传力度。

试营业阶段可开展一系列优惠活动，如打折、赠送小礼品，而且也可以提供一些东西免费品尝。增加一些新的业务，吸纳大量的消费者，以提高小店的竞争力。如以班级为形式的聚餐，为其提供材料让其自己在本店做各种小吃。

为顾客提供优质服务，提供外卖与预订服务。小吃店在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，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。此为经济批量销售。

暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间可考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待我们小店的发展，可根据pdca循环（即戴明环），进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的小吃行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

考虑市场的切割，把小店的营销策略与其他小店的策略区分开来，从而吸引顾客

管理策略

店长

两个服务员：20xx\*2

一名学生收银员：1800

一名学生服务员：星期六、星期天工作，200

两名厨师：4000\*2

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀。

主要的产品特色：丰富的各地小吃，物美价廉。

主要的服务特色：家一样的温馨，满足顾客的需求。

主要的环境特色：具有休闲的环境，宁静的氛围，恋爱的天堂。

注：我们特色小吃店对厨师要求较高，聘请的厨师必须精通各地小吃，厨艺高超，工资也相对来说较高。

员工管理规章制度

准时上下班，对所担负的工作争取时效，不拖延、不积压。

尽忠职守，保证工作激情。

爱护本公司财物，不浪费，不化公为私。

遵守公司一切规章及工作守则。

保持公司信誉，不做任何有损公司信誉的行为。

注意本身品德修养，切戒不良嗜好。

待人接物要态度谦和，以争取同仁及顾客的合作。

财务分析

据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需40000元（场地租赁费用10000元/年，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1500元，基本设施及其他费用等3500元，第一月工资12000元，流动资金10000元）。

考虑到我们的创业资金比较少，融资方式为四个创业成员自行出资，无需银行贷款，降低了风险与成本。

运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。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2024元，收益率15%，由此可计算出投资回报，收期为四个半月左右。

原料采购我们可以根据前一天的销售情况来看，做到库存的货尽量用完再进，以免久放变质。这样做可以极大的节约小店的成本。

风险分析与管理

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几类风险的存在：

外部风险：

（1）校园内特色小吃店较多，面临的市场竞争与压力较大。最大的市场风险来源于市场上的竞争对手。如果收益较好很可能导致经营模式被复制，从而加重了小吃店的生存压力。这就要求我们小吃店根据市场变化及时调整，不断推出新款式，新品种、新服务、新特色。

（2）员工流动率过大，经常有员工做不到一、两个月就辞职，尤其是服务员的流动率。因为小本创业，规模较小，所以每个岗位都没有备用人员。每个老员工离职就会有新的员工进来，新员工需要一定时间适应，增加了不必要的工作量且不利于小店的正常营业。

（3）一时疏忽导致安全隐患，原材料采购或在生产过程中不注重细节，出现食品安全问题发生事故。

内部风险

〔1〕内部管理经营不善很可能面临处境艰难甚至破产的境况。小吃店是一个技术含量相对较低的行业，但是它对管理人员的能力与素质要求较高。不断完善我们的规章管理制度，将科学管理作为我们创业资源优化整合后的核心竞争力。因此，建立现代管理制度和强化店内部管理对小店的生存与发展至关重要。

（2）缺乏核心竞争力。餐饮业侧重于服务，不仅要服务好顾客，更要服务好我们的员工。要提高成员的归属感和忠诚度，提高员工的工作积极性从而促进小店的发展。我们小店资源优化整合后的核心竞争力就在于我们优质的服务。

（3）店内的环境，卫生问题，安全问题对于顾客忠诚度的影响是很大的，这要求我们着重对店内环境设施卫生状况的把握。为顾客营造一个安静舒适的用餐环境，提高小店的市场竞争力。

（4）店内的资金周转不灵等现金流问题容易导致失败。创业活动是创业者在资源匮乏的情况下开展的具有创造性的工作，势必面临很大的不确定性。创业阶段对资金整合的要求比较高，这也要求我们制定一份切实可行、全面完善的财务计划。

公司文化

由于学生来五湖四海，我们公司主要是提供一个得家的文化，让异地的学子通过品尝家乡的小吃，减轻对家的思念，减少在异地的陌生感，使他们有家的感觉。让爱体现在服务，让服务充满爱；让思念埋在美食中，让美食体现家的温馨。这是我们公司文化主旨。

团队建设

我们公司的组织结构是直线型，店长控制着店里的一切事物。这种结构可以避免我们公司错过机会，一切决策可以较快得出。团队是注重集体绩效、积极的、共同的、相互补充的具有积极的协同效应的特殊群体。要达到群体绩效是1+12的效果，成功的开展团队建设，就必须建立成员间的信任，成员具有协作精神，良好的心态，注重细节，具有竞争和合作意识。关于团队建设活动的开展，我们可以通过以下几个途径进行：

1、确立团队的目标，使个人目标与企业目标相一致。并设置符合团队长期发展及团队成员的利益和诉求的目标。

4、建立信任，进行足够的沟通，使员工之间相互了解，相互支持，建立一个和谐稳定的工作环境。

团队简介

团队名称：梦之翼

团队理念：永不言弃，没有过不去的坎坷

团队精神：沟通力、执行力、创造力

附录一

为规范公司行为，保障公司股东的合法权益，根据《中华人民共和国公司法》和相关法律、法规，结合我公司具体情况，制定本章程。

小吃店名称：嘉味美

我们的小吃店，独立核算、自主经营、自负盈亏。

小吃店的经营范围：特色小吃、休闲餐饮。

公司注册资本：人民币10000元

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