# 最新大学生创业计划书成品(精选9篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-05-25

*计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学生创业计划书成品篇一协办方：各二级学院时间：11月...*

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学生创业计划书成品篇一**

协办方：各二级学院时间：11月13日——12初

为了活跃学校热爱科学的文化氛围，弘扬xx科技学院“厚德兴业”的校训，培养金科学子的创意思维，我校科技部决定组织青奥创意大赛，具体策划如下：

青奥志愿服务活动创意大赛

11月13号-11月18号：各学院宣传阶段

11月19号-11月21号：报名阶段

11月22号-11月29号：作品准备及征集阶段

11月30号：初赛

12月3号：决赛

xxxxxx

xxxxxxx

1、一间用于参赛选手讲解创意的多媒体教室

2、购买参赛选手使用的扇面和环保袋

3、邀请学校领导和老师以及优秀同学作为大赛评委

4、确定一名活动主持人

5、制作一份评委打分的计分表

1、前期使用微博接力和空间接力的方式宣传本次活动

2、请宣传部绘制一到两张宣传海报

3、统计参赛人员，下发组委会提供的参赛材料环保袋和扇面

4、统一收取参赛作品，经组委会筛选后确定复赛人员，通知复赛的时间地点

6、参赛选手用实物结合ppt方式讲解自己的作品和参赛创意

7、评委打分确定

一、二、三等奖，颁发获奖证书并拍照留念

8、评委致辞

9、总结讨论

1、体现中国传统文化

2、体现南京地方特色

3、必须具有一条宣传青奥的励志标语

4、自行制作自己作品的ppt文稿，并发送到组委会的邮箱

5、可结合自己所设计的作品，完成实物制作

1、“青奥”扇面设计：白色扇面（扇子种类不限），在扇面上设计出你喜欢的有创意的式样，要求体现青奥会有关内容、南京特色、南京传统、中国文化。

2、“青奥”环保袋设计：白色的环保袋（种类不限），在环保袋上设计出你喜欢的有创意的式样，要求体现青奥会有关内容、南京特色、南京传统、中国文化。

3、“青奥”衬衫设计：白色衬衫（种类不限），在衬衫上设计出你喜欢的有创意的式样，要求体现青奥会有关内容、南京特色、南京传统、中国文化。

4、除上述3种创意外，可独立思考，也可组队设计其他的有关创意作品。作品多包涵一些有关自己的创意设计的图片，最好把实物做出来，这样便于评委理解、打分。

一等奖一名；二等奖两名；三等奖三名；优秀奖五名；优秀组织奖若干。（获奖选手和获奖班级均颁发证书及奖品）

1、大赛会场布置100元

2、活动奖品250元

1、参赛选手必须上交自己设计的作品，不得抄袭

2、服从评委的评议结果，如有异议可向组委会提出申诉

1、与宣传部提前商议宣传事宜

2、提前做好邀请评委的工作

3、事先采购环保袋和扇面

4、加分项：便民和有实际利用价值的作品由评委酌情加分；在设计中包涵具有导向性的地图。（例如：青奥会场所地图、南京有关名胜旅游景点的地图等）

**大学生创业计划书成品篇二**

创业、创新、创优

给同学们一个能与黄山市知名企业家面对面交流的机会，丰富大学生的`创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的发生，现作如下安排：

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好

大学生创业者协会策划部

xx年10月

**大学生创业计划书成品篇三**

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日六、参赛对象：怀化学院在校大学生（团队的形式参赛，每支队伍4~6人）。

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。

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。

**大学生创业计划书成品篇四**

机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业

理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答

同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业

提供帮助。

：黄山学院院团委、校学生处、工委

大学生创业者协会

：20xx年11月

南区多媒体教室

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞

助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

附：为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的发生，现作如下安排：

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好

**大学生创业计划书成品篇五**

长期以来，国内居民因生活水平较低，对以＂厨房＂和＂卫生间＂为主要服务对象的小家电消费很少.据统计，目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种，而欧美国家这一统计数字高达37种.据统计，每年国内有至少260万住户搬入新家，随着人们生活水平提高，对＂厨房＂和＂卫生间＂的日益重视，小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力，小家电的市场发展前景非常广阔.今后2至3年内，我国小家电行业将步入黄金发展阶段，市场需求量年增幅有可能突破30%.

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种.目前全国生产浴霸的企业为376家，20xx年国内销量估计为400万台，20xx年为550万台，20xx年达到700万台，销售额超过10亿元.在城市居民家庭中，浴霸拥有率不到15%，国内消费者对浴霸认同度达82%，市场空间巨大。浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势，其中xx浴霸20xx年销售额为2.6亿元，市场分额第一。目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在xx一带，但其中小厂居多，多为仿制或oem，自主研发能力不强.

我国长江流域地区，大多住宅没有暖气，冬季洗澡取暖一直是个大问题.虽然有浴霸和暖风机，但人们更期待一种简便，有效的取暖器具。根据我的调查，人们对本产品的印象还是不错的，市场潜力巨大。比照浴霸和暖风机市场，本产品销售市场至少在5--10亿元以上.我们完全可以借助专利技术优势，迅速占领浴室取暖设备市场，建立自己的品牌和销售网络。

我们的目标是，在20xx年制出样品进入市场，发展地市级以上代理商10-15家，销售额在200万元以上，20xx年达到500万销售额，20xx年达到xx万销售额，利润率保持在30%--50%.

由于本产品以前市场上从未有过，所以初期样品试制，模具开发等费用投入较大，估计在10—15万元；各种认证，许可证，商标：5万元；公司组建，购买相关办公用品，人员招募，公司网站等：10万元；房租水电费，人员工资（半年）：15万元；参加展会，广告费：10万元；小批量生产成本（5000件）：20-25万元；周转资金：20万元.合计：100万元.

为节省费用，降低投资风险，先期的小批量生产以委外加工为主，暂不购买生产设备.本产品主要包括：桶体，盖子，加热盘，漏电保护器，防干烧保护器，开关，蒸汽调解板，底座，密封圈.其中加热盘7-8元，漏电保护器12元，防干烧保护器1.5元，开关0.5元，其余为塑料件，价格15元，另外产品包装，接线螺丝，运费等，成本合计在40元以下。批发价暂定为80元，每个毛利为40元，估计两年能收回投资并稍有盈利。

目前市场上还没有同类产品，产品销售压力较小.建议利用各地电器批发商现成的销售网络，进行代理销售.目前已与多家商家联系过，初步达成销售意向。

本专利项目是非职务发明，专利权为个人所有.具体合作方式由双方协商议定。

可外协生产，无特殊要求。

由于本产品制造简便，门槛不高，难免被人仿造.除了加强打假力度之外，不断升级产品也是拓展市场的必要手段。目前，已开发了两款样品，准备在明年继续推出3-5款新品，随着产品的升级换代，我们必能牢牢站稳市场。

**大学生创业计划书成品篇六**

络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多主便，介是很多网站都没有能存活下来，很快被网络市场所淘汰，被淹没在网络浪潮。

旅游市场分析

餐饮市场分析

络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多主便，介是很多网站都没有能存活下来，很快被网络市场所淘汰，被淹没在网络浪潮之中。

1．许多站点不注重盈利点和盈利周期，只想着赚钱，不善于选择经营模式和盈利模式；

2．站点的信息更新速度慢，信息有吸引力不强；

3．没有自己的特点，定信不明确，缺少一定的气氛和感觉；

4．服务水平不高，功能不全；

5．没有抓住顾客的

（一）提供什么

1．要获得更大的发展，必须吸引大量网民、旅游景点、旅行社和宾馆饭店，为想来苏旅游的游客提供便利。

2．提供苏州旅游景点和宾馆饭店的分布图；

3．提供最新的旅游线路；

4．市场分析

5．介绍各类优惠信息。

（二）、成功的因素

1较好的商业动作模式及盈利模式；

2．有价值的咨询信息，有价值的市场分析

3．公平合理

4．网上订购

5．网站人员文泛，便于操作管理

6．充分利用网民的参与、商家参与及互动全作

7．网站立足于人们感兴趣的旅游和饮食

8．网民可直接从本站订餐、组团旅游

（三）、凭什么盈利

下江南旅游网是集咨询、娱乐、体闲、商务于一体的旅游网站，

集顾客商家为一点的区域，是人们茶余饭后的体闲区，是现代生活的首选，帮人员潜力极是庞大，它给旅行社、宾馆饭店带来如下利益：

1、获取巨大的经济效益和社会效益。

2、知名度迅速提升。

3、为经销商带来更多的顾客。

4、协助商家进入网络营销行业，使个商家的服务更加的全面。

5、同时，也给顾客带来各种优惠和利益及方便。

第二部分

1．吴地文化

2．苏州景点

3．预订服务

4．天堂论坛

5．旅游常识

6．饮食文化

7．咨询广场

8．会员注册：个人注册和商家注册

9．服务区

网页的版面设计直接影响到网站的效率。避免与其他网站的雷同，以致于被埋没在网络的大海之中，故本网站将全方们设计一个具格令人回味的界面。

1．优化视图设计，插入动画，但数量不能太多

2．图文并茂，色彩图片、文字合理搭配，在保持网页整体一致性的情况下追求属于本网站独特品味，造出一些亮点。

3．网让导航栏的设计，使整个网站的组织形式清晰，并保证页面不单调

4．网站设计真正做到以服务顾客为核心。

5．及时和定期与日俱增新信息。

个性化，应用灵活，功能强大，可扩展性、实用性强。宣传效果佳，成本低廉，服务优，维护有保障，便于操作，立足于服务，立足于提高人们的生活水平。

1．时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在24小进内解决。

2．第天备份数据，优化数据库设计

1宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎

2．与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息

3．通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引苏州人和来苏旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

（一）、支出

1．维护费用

2．设备费用

3．人员工资

4．推广费用

（二）、收入

1．广告收入

2．注册收费vip

3．出售旅游用品

4．代理业务

1．时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在24小进内解决。

2．第天备份数据，优化数据库设计

十一、运营事宜

1宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎

2．与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息

3．通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引苏州人和来苏旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

（一）、支出

1．维护费用

2．设备费用

3．人员工资

4．推广费用

（二）、收入

1．广告收入

2．注册收费vip

3．出售旅游用品

4．代理业务

**大学生创业计划书成品篇七**

据人力和社会保障部统计，全国高校毕业生人数逐年增多，毕业生就业形势十分严峻，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。我院为培养同学们的兴趣爱好，增长同学们创业与就业的知识，锻炼同学们团结协助的能力，学会社会实践的吃苦耐劳的精神，所以有院团委主办，学生会创业部举行第一届大学生“城市商业大战”比赛。

“城市商战大赛”――大学生创业实战大赛

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。

重庆市主城区

重庆工程职业技术学院巴南校区xx届同学

（1）初赛：邀请部分学院老师及各部门部长

（2）决赛：部分学院老师及领导

一活动宣传

1、前期宣传：xx.10.30---xx.11.1

（1）通过部门微博、qq群、飞信等

（2）到大一各班宣传

（3）由宣传部制作宣传海报和宣传展板

（1）宣传部公布比赛进度

（2）展示优秀团队策划方案

3、后期宣传：xx.11.04---xx.11.05

（1）通过网络展示比赛实况及赛程

（2）制作获胜团队经验分享语录

（3）开展活动总结交流会

二活动准备

1、由宣传部制作宣传展板、海报及活动宣传

2、由各班班长统计参赛人员xx.10.31下午17：30将名单交于4410教室

3、由新闻部负责活动照相、新闻稿撰写

4、由创业部及数学建模协会外联部拉比赛赞助

5、由文秘部通知初赛、决赛观众

6、由相关部门负责全场布置、物品安放等

7、由创业部邀请领导及老师

活动开展

1、初赛：有报名个团队（三人1队）上交比赛计划书做初赛评定材料。

（2）各队进行介绍后，由评委给出相应分数。

（3）统计比较后排列出分数较高团队5个进入决赛（决赛队伍数量待定）。

（4）评审点评

2、决赛：初赛中胜出团队参加决赛。

决赛规则：

（2）每团队可向主办部门借贷100―400元，但赛后需归还本金及借贷利息10%。

（3）活动比赛时间为11.03―11.04，期间不允许用自身钱财，且不得用自身钱财用于比赛所赚钱中。

（4）结果评定：以除去本金、利息外挣钱多的组获胜。

活动奖项：比赛奖励前三名、最佳创意团队、最佳风尚团队。

第一名：活动比赛各队所赚钱数总和30%奖励礼品和证书

第二名：活动比赛各队所赚钱数总和10%奖励礼品和证书

第三名：奖励礼品和证书

最佳创意团队：证书

最佳风尚团队：证书

1、主持人开场白

2、介绍初赛规则

3、各队进行预定比赛描述

4、评审评价

5、统计分数后续通知入围决赛人员名单

1、决赛开幕式合影

2、宣讲相关比赛安全和注意事项

3、开始正式比赛

4、比赛总结

1、主持人开场白

2、各队代表3分钟活动经验分享和总结，并宣布团队成绩

3、由xx宣布比赛结果

4、由xx发放证书、奖品

5、由xx总结发言

宣传横幅：40元

第一届大学生创业大赛报名表

重庆工程职业技术学院承诺书

**大学生创业计划书成品篇八**

创业、创新、创优

当今世界，国际国内形式变幻莫测、经济迅猛发展，众多新的行业和机会层出不穷。在这个信息爆炸的时代，机遇和风险并寸。如何使自己在纷繁复杂的各种行业、项目中做出正确选择，使自己赢在起点并且赢得未来，是每一个有志创业人士最难得的决择。对有创业梦想的个人来说：理清思路、找准方向、把握机遇，再者就是创业知识的积累和人脉关系的扩展都决定自己创业的成败！

没有知识能做什么？我们又没有特别的技能，特别的经历，没有发现好的商机，好的赚钱之道，没有把创业计划书完整的写出来；有的只是一股创业家必须的那股不怕输的勇气！欠缺的太多，太多。风险投资商是不会把钱交给你的！“企业孵化器”是不会让你占用他的资源的，政府也不会支持你的！社会也不允许你这么做的！

也不是说我们就可以把我们的心愿锁住，不让他成长，飞翔！我们更应该将梦想的翅膀张得更大，让他飞得更高，更远！我们要在大学这个优越的环境中丰富我们的素质和内涵，为我们的创业梦多多施肥！

我们要建设我们的祖国，我们要富强，我们要幸福，我们要让那屈辱的记忆永远成为历史，我们是东方的龙！

众观各国的发展史，不难发现我们人类文明的奇妙之处就在于和谐，但和谐从何而来呢？首先应该满足的恐怕是人人都能够满足衣食住行吧。看看现在的社会，什么污七八糟的都有！ 这些都是经济搞的\'！俗话说“经济基础决定上层建筑”。

现在我们来看看我国在哪些地方不如那些个霸道的经济强国。第一，应该是具有创新精神的企业家太少。第二，是政府对中小型企业的支持力度不够大。第三，是我们所处的生活环境没有更深层次的逼迫我们去创业。第四，是我们离自主创业太远，“企业孵化器”太少，不够专业，对风险的耐受力太弱！第五，就是我们学习刭头不够，不敢冒险，思想比较保守！

本次活动旨在激发大学生的创业意识，宣传创业理念，培养创业精神，丰富大学生的创业知识。为同学们搭建一个交流的平台，解答同学们的实际问题，给他们一定的指导及建议，使其在以后走向社会和创业的过程中少走弯路，具有更强的竞争力。

重庆城市职业学院新青年创业者协会

20xx年10月

学术报告厅

重庆城市职业学院新青年创业者协会全体成员以及全校想创业学生。

策划部：负责策划书，活动安排，组织及协调工作。

人力资源部：人员安排，会议记录。

理事团：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等。

组织部：负责讲座活动策划，组织及协调工作，布置会场。

文艺部：负责主持人，礼仪队接待工作。

外联部和高校联谊部：负责联系学院相关资深教师或参加过创业的同学 。

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅。

（一） 活动前

1. 讲座前一个星期由外联部联系相关老师和嘉宾。

2. 讲座前2-3天做好宣传工作，包括宣传板和海报，使其尽可能多的同学参与到此次活动中来。

3. 讲座当天开始前2小时布置会场。

4. 讲座开始前半小时全体干部成员到场，严格签到。

5. 讲座开始前十分钟是安排人员安置，并检查各个设备。

6. 讲座开始前五分钟准备到位。

（二）活动中

1.主持人介绍嘉宾及老师

2. 嘉宾演讲

3. 学生提问

4. 主持人宣布活动结束

（三）活动后

1.讲座结束后，留影纪念

2. 整理会场

3. 活动结束后的宣传

为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的发生，现在作如下安排：

(一）会场前两排坐协会干部及相关嘉宾，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

（二）将会场分为四个区域，每个区域安排两名老会员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问。

（三）四个提问问题由理事团事先拟定好。

协会全体成员须佩带工作证 各个部长维持会场秩序。

此次活动最终解释权归本协会所有。

**大学生创业计划书成品篇九**

创业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容。

一、便利店的潜力及趋势

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。

二、选址

(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。

(二)投资计划

1、固定设施

天花——便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面——便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌——便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面——只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面——为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

音响——为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑――一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件――与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台――收银台兼管理人员工作台。

货架――以平方数计，每4-4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜――因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备――如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

3、商品

便利店的商品结构中，食品占比50%，日用化妆品20%，日用百货20%，其他10%,约需单品数2024至3000种。

(三)经营理念

四、管理运营

1、制度管理：在连锁便利店的经营过程中，管理与效益是密切相关的，因此，制度化的管理在运营过程中是相当重要的，相关的管理制度有：

出勤制度;卫生管理制度;报表管理制度;能耗管理制度;设备管理制度

固定资产管理制度;采购管理制度;现金管理制度;工资的发放管理规定;员工的担保制度

仓库管理制度;会议管理制度;耗材领用管理制度;通讯器材及设备管理制度

2商品管理：为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品，相关的制度有：

商品的进场制度;商品的销售报表;采购报表;滞销报表;畅销商品统计表

4系统管理

员工内盗的处理意见;损耗的管理规定;损耗的奖惩制度;耗材管理;关于盗损的管理规定

促销管理规定;促销的申请;促销的执行考核

五投资分析

预算按120平米计算(单店)

1、a固定设施：首期(即开业前)

天花+墙面：直接刮腻子(120+120)3.5/平方=840元

水电设备：2500元

地板;120平方6+600+120平方12=2760元

铺面外：2024平方=600元

店招：20平方30=600元

合计840+2500+2760+600+600=7300元

b经营设备

货架：28020+18030=11000元

电脑收银设备：3500+500+800=4800元

冰柜：18002=3600元

软件：15002=3000元

分摊总部连网费用：2024元

收银台：1000元

烟柜：400元

酒柜：600元

电话初装费：2024=600元

其他设备：1000元

c租赁押金;2024元

d消防设备：2024元

总投入7300+28000+2024+2024=39300元

2、经营成本及经营费用

租金―――――-800—1000元/月

税――――――-500元(国税)+200(地税)=700/月

工商管理――――150元月

水―――――――50元/月

电―――――――800元/月

工资――――――5004=2024元/月

耗损预估――――500元/月

总部配送费―――400元/月

总部管理费用――400元/月

其他费用――――300元/月

3营业效益

预计营业额1000――1500元/日

月计营业额40000元

营业利润4000022%利润率=8800元

营业外收入500元/月

合计效益8800+500=9300元

4货值800元/平方120平方=96000元

5后期开业后的追加投入30000元

6收益分析

年收益=3300/月12月=39600/年

不可预计费用5000元/年

总投入=首期投入+后期追加=39300+30000=69300

年回报率=年收益总投入=3460069300=0.4992

预计收回投入需2年

六项目可行性

行业的发展趋势及社会经济的发展水平的上升，使项目的可行性更加强烈，鉴于此，推荐涉入此行业并形成连锁化经营，在本地市场尚未成熟之际抢占行业的制高点。

七风险规避

由于行业风险的不确定性，因此，建议在开业之后3个月，可以通过核算将店面执行承包经营，具体方式待定，前提是统一采购，统一品牌，统一经营，可通过下述方式来执行降耗从而实现降低风险的目的，且能提高员工的工作积极性.

a方案;员工入股

b方案;前期投资算做风险投资，由员工进行担保抵押经营，自负盈亏

c方案;以委托经营的模式交给员工经营，多劳多得，上交费用

d方案;缴纳承包金的形式进行承包经营

八投资解析

1.前期投资：固定设施及营业设施,可以利用部分现有的设备，以降低其投入

2.追加投资：因以利用了现有卖场的客户资源，在首期投入中已经没有了货款投入，故在后期需要追加部分货款投入，即是后期追加的3万元货款投入来作为后期的资金运营，此投入可视总部对供应商的整合而降低投入数量。

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