# 2024年创业方案策划书(精选12篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-07-13

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。创业方案策划书篇一随着汽车工业的蓬勃...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**创业方案策划书篇一**

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。

**创业方案策划书篇二**

我的梦想，大学生创业能力大赛

12月4日——12月23日

本次创业能力大赛的举办意在通过竞赛的形式吸引我校有志创业青年投入其中，展现创业才华和能力，并通过对其创业想法的评审与奖励，鼓励学生通过对社会及市场的观察，结合自身特点，策划制定有一定实际价值的创业方案。在创业设计过程中，激发培养我校学生的创新实践能力、主动精神、商业精神以及市场经济思维。

主办：

校团委学生科协

承办：

商学院(待议)

协办：

活动赞助商家

海选：

创业知识考核+团队合作能力考核-------12月9日、10日(周六、周日)

第一轮：

创业策划方案评审----------------------12月15日(周五)

第二轮：

“非常营销”室外营销大赛--------------12月17日(周日)

第三轮：

选手风采拉票会+网络人气投票----------12月18日-12月22日(周一至周五)

创业展示及现场融资会------------------12月23日下午(周六)

(一)前期宣传、大赛的组织发动(11月27日-12月8)

1、在全校范围内充分作好本次大赛的宣传，鼓励并发动广大学生参加比赛。同时务必起到大赛的宣传造势作用。

宣传方式包括：

横幅、展板、传单、手绘创意海报、彩色喷绘海报、网络平台。

具体实现：

a、在校园醒目处悬挂宣传本次大赛的横幅。南校、本部各1条。

b、制作宣传展板放在食堂等学生经过易关注到的地方，配合横幅为本次大赛的宣传。展板内容为：大赛介绍及大致流程。南校、本部各1块。

c、印制大量传单，于中午或晚上人多时散发出去并投至各栋宿舍楼。

传单内容包括：比赛各环节介绍以及海选时“创业知识考核”的考核范围。

d、可手绘一定数量的创意宣传海报，广泛张贴于校园各处，以吸引学生眼球，凸显本次大赛的创新性和趣味性。

e、制作小型彩色喷绘，贴在南校及主校各寝室楼公告栏上。

f、联系升华网等校内网站，着手在网上建立本次大赛特别活动板块。如创业论坛、风采展示、人气投票等形式。

2、给各二级学院下发举办“创业能力大赛”的通知，要求各二级学院鼓励本院学生积极响应和参赛;各学院可成立专门协调小组，在学生中做好充分的宣传发动工作，要求其通过评选的方式推荐一定指标的学生参加比赛。

各学院推荐学生不必参加海选，直接进行第一轮比赛。

(提前两周11月27日左右发通知)

(二)大赛海选

大赛海选过程包括“创业知识考核”及“团队合作能力考核”两项。

其中，“创业知识考核”得分占70%，“团队合作能力考核”得分占30%。

1、创业知识考核：

时间：

12月9日周六下午

形式：

a、在商学院老师指导下，我们出一份关于“创业知识”的考核试卷。在南校区及校本部各找两个教室，安排所有报名个人(各院推荐学生除外)进行限时作答。

b、考核题目尽量制定标准答案。在收齐所有参赛人试卷后由工作人员统一组织评阅。给每份试卷评出得分。

c、创业知识考核占海选总分的30%。

2、团队合作能力考核：

时间：

12月10日周日下午

地点：

立德厅或立功厅

形式：

a、现场让每位参赛选手相互组成临时团队，自由组合，5人一组。

b、安排一个团队合作类游戏或小比赛，让选手以团队为单位参加。活动时我们只考查团队的表现，最终成绩也以团队为单位给出，不考虑个人表现。

c、该团队最后得分即为团队所有成员在这一环节的得分。占海选总分的30%。

将创业知识考核和团队合作能力考核的得分加权相加。选出50人进入大赛第一轮。

并且布置创业计划书或创业策划方案书写任务。

(三)第一轮：创业策划方案评审

前期安排：

星期日海选第2项活动之后确定进入大赛这一轮的名单。当天给所有入围选手布置创业策划方案(或创业计划书)书写任务。策划书以选手个人名义完成，在星期四之前交到科协办公室。

评审会时间：

12月15日周五

形式：

请商学院老师对进入第一轮的选手的创业策划方案从创新性、可行性、市场潜力等方面进行评审。从中评选出30个选手进入大赛第二轮。

(创业策划方案书写要求见附录)

(四)第二轮：“非常营销”室外营销比赛

让选手在校园范围内的指定地点推销一定数量的商品，由工作人员随行监督并拍摄dv，根据选手推销商品数量评分，评选出前10名进入最后一轮。并选出前十名选手的dv上传至网上，供网友投票。

时间：

12月17日周日

内容：

a、给进入这一轮的30个选手布置一定的营销任务，让其在校园内(本部或南校)指定地点，如某栋宿舍楼内，进行推销。推销物品可由商家赞助或由我们提供。选手必须在指定的地点内推销。限时1个小时。

b、每位选手由我们安排一名工作人员随行，监督其整个营销过程。工作人员只负责dv拍摄、监督和计时，不允许有任何助其推销的举动，也不得提供任何提示和帮助。

c、根据每位选手所推销产品的数量给出本轮比赛的最后成绩。若选手在规定时间内完成了全部推销任务则记录其所花时间，作为评比依据。评选出前10名进入大赛下一轮。

d、将前十名选手的营销dv剪辑上传到网上(大赛活动网页)，即日起开通网络人气投票板块，可让网友自由投票，支持喜欢的选手。

(选手营销所得资金全部上缴，届时用于购置大赛奖品。并可单独设置本轮比赛“最佳营销奖”等。)

(五)选手人气投票

本次大赛选手的人气投票环节包括：风采拉票会和网络人气投票。

其中，投票所得票数最终将被折算成分数，占大赛总成绩的20%。

1、选手风采拉票会

时间：

12月18—22日(周一至周五)

地点：

本部和南校食堂门前

形式：

a、在周一至周五选择两天在校园内对选手进行全校性公开投票。由我们负责位选手统一制作投票箱。选手可自己制作创意宣传海报，并可贴于各自展台前。

b、所有10位选手同时出席“拉票会”，统一站在展台后。工作人员在现场发放印有选票的传单，想投票的学生可撕下选票投入各自选手前的投票箱内。

c、投票会将在本部和南校各办两场。

d、最后我们统计每位选手的得票数。

2、网络人气投票

时间：

12月18日-22日(与风采拉票会同时进行)

形式：

a、在大赛活动网页上为每位选手建立个人风采栏，并上传其营销比赛的dv剪辑，同时选手需要在自己专栏中发表个人简介、创业方案、拉票宣言等。

b、网友可自由给喜欢的选手投票。一个ip地址只能投一次票。网上投票到12月22日晚12：00截止。

c、星期六上午由我们统计每位选手的最终网络得票。

现场风采拉票会和网上人气投票的总票数最终将被折算成分数，该得分占大赛总成绩的20%。

(六)创业展示及现场融资会

邀请我校mba及校外企业家作为评委，模拟风险投资商，然后由进入大赛融资会的10位选手向这些“风险投资商”以及现场所有观众推销自己的创新服务或新型产品，现场评委及“大众评审团”根据比赛规则对他们认为可行且有投资价值的产品或服务进行投资。最后综合之前“人气投票”环节的成绩评选出本次大赛的金、银、铜奖及优胜奖。同时可评出本次大赛的“最佳创意奖”，“最具人气奖”等奖项。

时间：

12月23日下午(周六)

地点：

立功厅

内容：

1、安排每位选手各自从市场、融资、运作、营销等方面描述自己的创业方案。每位选手给时5分钟。

2、各选手自己负责找人以小品、话剧等不限的形式向现场评委和观众展示自己的创业方案(之前需提前通知各参赛选手)。每位选手给时10分钟。

3、制作一定数量的模拟资金(由卡片代替)作为现场融资用的资金。让现场评委和由观众组成的“大众评审团”对各个选手的创业策划进行风险投资。“大众评审团”由工作人员从台下观众中随机挑选。

4、现场评委和“大众评审团”各拥有50%的“模拟资金”。并且，所有“资金”平均分配给各评委及评审团成员，他们可自由“投资”给10位选手。

5、最后，将每位选手所得的总融资额折算成分数，该得分占大赛总成绩的80%。最终评选出本次大赛的金奖、银奖、铜奖和优胜奖。

大赛设金奖1名，银奖2名，铜奖3名，优胜奖4名。

同时根据选手的综合表现及观众评价，还可评选出大赛的“最佳创意奖”、“最具人气奖”等奖项。

(七)大赛颁奖

大赛最终所有奖项可安排在“科博节”闭幕晚会上由校领导统一颁出。

颁奖具体形式待定。

(一)前期宣传

传单3500份x0、06=210元

展板2块x40=80元

彩色横幅2条x75=150元

手绘海报100元

彩色喷绘海报40张x5=200元

合计：740元

(二)海选

试卷印制100份x0、2=20元

团队游戏所需材料20份x3、00=60元

合计：80元

(三)创业策划方案评审

材料费10元

x评审费3x100=300元

现场费用30元

合计：340元

(四)室外营销比赛

选手参赛标志20个x1、00=20元

工作人员工作证20个x1、00=20元

x租借dv 5部x20=100元

推销物品可由商家提供或用团委库存的“国家地理杂志”

合计：140元

(五)风采拉票会

背景宣传横幅1条x30=30元

投票箱10个x5=50元

传单(即选票) 800份x0、06=48元

海报选手自己设计

合计：128元

(六)创业展示及现场融资会

展板(公布决赛名单) 4块x40=160元

宣传横幅1条x30=30元

传单(决赛宣传) 1000份x0、06=60元

校内宣传小标签100元

彩印小册子(现场发) 200份x1、00=200元

室内装饰50元

现场费用200元

x评委评审费4人x100=400元

展板(公布大赛结果) 2块x40=80元

获奖证书15张x10=150元

x奖品(也可由赞助商提供) 10份x20=200元

合计：1630元

本次活动预算总计：3058元

打x项的预算可考虑缩减

**创业方案策划书篇三**

在中国，人们越来越喜欢喝咖啡。以下“咖啡文化”充满生活的每一刻。无论在家里，在办公室，还是在各种社交场合，人们都在品尝咖啡。咖啡逐渐与时尚和现代生活联系在一起。世界各地的咖啡馆已经成为人们交谈、听音乐和休息的好地方。咖啡丰富了我们的生活，缩短了你我之间的距离。咖啡逐渐发展成为一种文化。随着咖啡这种历史悠久的饮料的流行，咖啡正被越来越多的中国人所接受。

咖啡店由xi外交学院的学生创办，位于学校正门右街的显眼位置。这里的装修虽然简单，但却有一种特别的家的味道，甚至比家更温暖，更轻松。南墙上摆满了书架，上面散落着各种各样的书。酒吧位于中心。吧台后面的墙上挂着一个木制的酒架，里面装着各种咖啡豆。在北方，除了大门，其余部分都是明亮的玻璃凸窗。窗台很低，摆满了各种杂志。靠窗只有方桌，每张桌子可以坐4-6人。而这里的空气、光线、声音更让人着迷，更让人难以割舍，感觉像在家里一样轻松自由。

目前大学校园市场还是空白，竞争压力小。而且初期投入不是很高，现在国家鼓励大学生毕业自主创业，有一系列优惠政策和贷款支持。再者，大学生对未来总是充满希望。他们有年轻的血液和旺盛的精力。初生牛犊不怕虎”精神，这些是一个企业家应该具备的素质。大学生在学校学了很多理论的东西，技术优势高层次。现代大学生具有挑战传统观念和传统产业的创新精神、信心和欲望，这种创新精神往往创造大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业最大的好处是可以提高能力，增加阅历，学以致用；最大的吸引力在于，你可以通过成功创业来实现自己的理想，证明自己的价值。

1.咖啡店的存储费用

咖啡店店面是租来的建筑。与房屋所有人协商后，以合同形式达成房屋租赁协议。协议包括地址、面积、结构、使用年限、租金、支付方式等。租赁的优点是投资少，回收期短。预算10-15平米，开办费9-12万左右。

2.装饰设计成本

3、装修、装修费用

具体费用包括如下。

(1)外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装修费用。

(2)店内装修费用。包括吊顶、油漆、装修、木工等。

(3)其他装饰材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费也应包括在内。

按照标准，整体预算360元/平米，装修总费用360x15=5400元。

4.设备和设施的采购成本

具体设备主要包括以下几种。

(1)沙发、桌子、椅子和架子。一共2250元

(2)音响系统。总计450

(3)酒吧使用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备和加工保温设备。总计600

(4)吧台、咖啡杯、泡茶器、各种小菜等。总计300

净水器采用美的品牌，每天可生产12l纯净水，每天可销售100至200杯咖啡等饮料，价格约为人民币1200元。

咖啡机，咖啡机是一种电子控制的半自动咖啡机。咖啡机现在的价格应该在350元左右，附加配件不会超过1200元。

磨豆机，价格330 ―480元之间。

冰沙机，价格400元一台左右，有点说不清，最好买两台，不然夏天可能不够用。

制冰机，就制冰量而言，一般需要有富余。这台制冰机每天的制冰量是12公斤。550元价格略高，质量更好，可以用很多年，所以更经济。

5.初始库存成本

6.开办费

开办费主要包括以下几种。

(一)营业执照手续费、注册费、保险费；估计3000元

(二)营销广告费用；估计450元

7.营运资本

总计:

1.周转计划

2.采购计划

根据拟定的商品计划，为了有效利用采购资金，平衡商品构成，采购计划必须按照设定的商品内容进行安排。通过周转计划、商品计划、采购计划的建立，我们不难理解，一家咖啡店要实现经营目标，有效完成商品构成，灵活运用采购资金，所有的基础计划都是不可或缺的。咖啡店在设定商业计划、商品计划、购买计划时，可以按照设定的购买金额购买商品。商品验货定价后可以写在菜单上。接下来必须考虑的是如何有效地销售这些商品。

3.人事计划

为了实现设定的经营目标，经营者必须有明确的人员任命和工作分配计划。我们必须考虑到有效利用人力资源和进行人员培训。

4.筹资计划

营运资金的分配是管理的核心工作。一般咖啡店的营业费用可以分为人员费用(工资、伙食费、奖金等)。)，设备费用(修理费、折旧、租金等。)，维护费用(水电费、耗材、服务费、杂费等。)和业务费用(广告费、包装费、营业税等。).也可以根据其性质分为固定费用和可变费用。我们需要根据过去的实际表现来设定可能增加的资金。

5.财务计划

财务计划中的盈亏计划最能体现整个店铺的经营成果。咖啡店经营者要控制营运资金的收支，做到营运资金的合理调配和运用。

总之，上面列出的六个基本计划(营业额、商品采购、促销、人员、资金、财务)是咖啡店管理不可或缺的。当然，一些咖啡店可以根据工作的实际需要制定一些其他的辅助计划，以深化管理。

20xx年至20xx年，中国咖啡市场经历了一个快速增长期，期间咖啡市场整体销售额复合增长率达到17%；快速增长的市场为咖啡生产企业提供了广阔的市场空间。雀巢、卡夫、ucc等国外咖啡生产企业增加了在中国的投资，为未来争取中国咖啡市场的领先地位奠定了良好的基础。

咖啡饮料主要指速溶咖啡和灌装即饮咖啡。速溶咖啡方面，20xx-20xx年中国速溶咖啡市场年均增长率达到16%，显示出中国速溶咖啡市场的高增长和投资空间，目前仍处于增长阶段；罐装咖啡方面，20xx-20xx年中国罐装咖啡市场年均增长率也达到15%；未来几年，中国咖啡饮料的前景依然乐观。

现在的咖啡店主要是连锁经营，市场主要由几个集团垄断。但是由于几个群体的咖啡店没有特别的主题，很难和特别的年轻人合作。我们也考虑到了其他饮料店的市场竞争，但我们发现这些类似的行业大多不是在自助的基础上运作的，很难应对注重效率的年轻人。所以我们相信，开自助主题咖啡店能满足年轻人的需求，发展空间还是很大的。统计显示，中国的咖啡消费量逐年增加，有望成为世界重要的咖啡消费国。

1、同行业竞争分析

知己知彼，百战不殆。咖啡店经营者应随时关注竞争对手的经营动态和产品构成，并进行深入的比较和分析，从而在业务中占据有利地位，保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

咖啡店经营者一定不能忽视市场情报，一定要及时了解最新的相关数据和信息。根据咖啡店地址的特点和顾客的特点，我们将不断提高产品和服务的质量，增加顾客来店的频率，进而提高咖啡店的绩效。

2.促销计划

咖啡店的基本特点是定点营业。然而，随着市场竞争的日益激烈，咖啡店不能再被动地等待顾客来店里，而必须主动吸引顾客来店里。因此，促销活动的实施和宣传效果的需求同样不可或缺。一般小咖啡店比大咖啡店投入不了巨额的广告和推广费用，所以“花一小笔钱做大广告”。可以采用海报、传单、信件等宣传手段。

3.日常运营计划

如何拟定商业计划书？对于咖啡店来说，整个运营过程中最大的顾虑可能就是每天的营业额。每个咖啡店往往都有自己的经营目标。更详细地说，它甚至将位置和商品目标设置为衡量日常业务情况的基准。

在制定日常运营计划时，需要根据设定的运营策略、营业额预测、目标库存估计、损失金额估计、采购预留金额估计和计划毛利估计来完成整体运营计划。由于整个计划过程必须以数据为基础，所以建立数据库信息是制定销售计划的必要条件。即使是小咖啡屋也要以数据为基础，这样才有客观的衡量标准，而不仅仅是印象、感受和观察。

咖啡店的目标消费者多为大学生，位于商业区、大学校园、路口的交叉口。租金价格适中，装修要求高，导致整体投资成本增加。大学生创业最重要的是心态。在准确定位的基础上，对发展前景要有信心，不要着急，盲目调整经营策略。经营咖啡店是一个很好的愿望，但是要有足够的心理准备，所以要有一个轻松的心态。

**创业方案策划书篇四**

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。

**创业方案策划书篇五**

在市城郊（远郊）与集体组织合作，利用当地自然环境与现有设施开办“农家乐”生态休闲旅游项目，组织城里人利用闲暇去享受农村生活，开展品农家饭、做农家活、摘农家菜等活动，为城里人创造了一个接触大自然、领略田园风光、体验乡土气息、购买土特产品的机会。

市场需求分析：

工作竞争、生活压力的日益加剧，享受生活、热爱自然意识的不断提升，越来越多的具有一定经济消费能力的都市人利用闲暇时间奔向农村、郊外去放松、休闲正在成为一种时尚，主要对象商住楼内的白领一族人士、机关事业单位工作人员、大中小型的企业员工、校园学生、外地来宁的游客及商务人士等。

竞争对手分析：

目前南京主要集中在江心洲、八卦洲、江宁、高淳开发的一些农家乐项目，多以鲜果种植、采摘为配套，均有一定的季节性要求。它们虽说各有特色，但大多并没有开发形成规模，面对整个南京庞大的市场需求总量，供应显得明显不足。

1、投资总额：10万元

2、资金使用：

开办费用：0.5元（前期协调、开业筹备、办理证照等）

固定投入：6万元（改造景观、房屋修整、游乐器材等）

流动资金：3.5万元

3、资金来源：自筹或个人合伙入股，不足部分可申请小额创业贷款

4、投资回报周期：8—14个月

成本分析：以每月接待300人，日均成本30元，人均停留时间2天计算：300人x30元/天x 2天= 18000元（含餐费、住宿、水电、游玩等）

工作人员人均工资：800 x 10人= 8000元

通信、交通、公关、宣传广告费用5000元

具有创新意识、团队合作与创业精神，身体健康、能吃苦、热爱大自然。同时，具有一定的经济基础条件和经营管理能力。

项目设计方会提供一整套完整的经营思路与策划方案，提供技术支持与服务。创业方可以申请领取再就业优惠证，享受国家有关减免税费政策；聘用员工中部分人员可获得政府给予的岗位与社保补贴；免费享受社会中介机构提供的创业培训与跟踪辅导服务；优先获得小额创业贷款担保支持。

该项目市场潜力和生存空间巨大，到农村去休闲正在成为一种时尚的旅游项目。目前在中国南方和北方很是流行，在全国有些城市做的非常成功。

农家乐项目是一个相对投入不是很大，风险比较小的服务型创业项目，其成败的关键在于抓住现有的市场机会，迅速整合各方资源来加以实施。能有多大成功则主要看操作人员运作项目及后续服务的能力。

1、市场风险：同类产品的市场价格竞争（恶性竞争）、品牌竞争等等因素会影响和制约项目的预期经营目标。创业者应不断加强创新，持续保持竞争优势。

2、管理风险：项目的品质控制、管理质量、服务态度、经营方式也是主要风险因素。创业者要不断加强学习，提升自身的生存管理能力。

3、环境风险：客流量、消费习惯、消费需求以及技术发展的变数等周围环境的变化也是影响项目经营的因素。创业者要学会不断的观察、调整、适应。

如果尚未做好独立承担创业风险的心理和物质准备，建议大家先参加相关创业培训，从而提高创业经营与管理风险的能力。

**创业方案策划书篇六**

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。

**创业方案策划书篇七**

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。

**创业方案策划书篇八**

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

**创业方案策划书篇九**

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。

**创业方案策划书篇十**

“ 创业，在交流中成长”

二：活动背景

在宣传了创新创业，经过了一学期的开市创业实践，我系组建的16支创业团队，我们也逐渐在摸索中尝试，体验摆摊的困难与喜悦。为此，我们举行创业交流会，为摊主带来新的创业思维与模式。

三：活动的目的及意义

1、通过本次活动，锻炼摊主的创新意识。

2、在每位摊主分享了摆摊体验和开市心得后为摊主提供整个商贸集市上的商品分类和营业方向，从而对自己今后的摆摊有个明确的意识和打算。

四：活动负责人

主持人：纺化系创业百草根管理中心主任花艳

主讲人：团总支书记李凯老师

五：活动对象

纺化系摊主31人，纺化系创业百草根干事11人

六：活动时间及地点

20xx年6月8日下午5:00-6:004b314会议室

形式一：老师讲话

形式二：交流分享

形式三：讨论建议

八：活动准备

1、周日和周一晚自习负责让各位摊主和干事准备好自己的发言稿和心得

2、周二晚自习由两名值班干事负责通知活动时间，地点

4、创业百草根管理中心准备ppt的制作

5、素拓部负责素拓分统计

九:活动预算

水果50元，纸杯20元。

十：活动流程

1、部门干事在提前一周部门例会中安排活动工作

2、部门干事在12月11日活动当天提前半小时到场

3、参加交流会的成员及工作人员需签到

**创业方案策划书篇十一**

“创业，在交流中成长”

在宣传了创新创业，经过了一学期的开市创业实践，我系组建的16支创业团队，我们也逐渐在摸索中尝试，体验摆摊的困难与喜悦。为此，我们举行创业交流会，为摊主带来新的创业思维与模式。

1、通过本次活动，锻炼摊主的.创新意识。

2、在每位摊主分享了摆摊体验和开市心得后为摊主提供整个商贸集市上的商品分类和营业方向，从而对自己今后的摆摊有个明确的意识和打算。

主持人：纺化系创业百草根管理中心主任花艳

主讲人：团总支书记李凯老师

纺化系摊主31人，纺化系创业百草根干事11人

20xx年6月8日下午5:00-6:004b314会议室

形式一：老师讲话

形式二：交流分享

形式三：讨论建议

1、周日和周一晚自习负责让各位摊主和干事准备好自己的发言稿和心得

2、周二晚自习由两名值班干事负责通知活动时间，地点

4、创业百草根管理中心准备ppt的制作

5、素拓部负责素拓分统计

水果50元，纸杯20元。

1、部门干事在提前一周部门例会中安排活动工作

2、部门干事在12月11日活动当天提前半小时到场

3、参加交流会的成员及工作人员需签到

**创业方案策划书篇十二**

国贸 张叔夏

1、活动名称：海大杯真人职场招聘秀

2、活动概况：本次活动旨让大学生通过展现自我能力，博得在座企业的青睐。同时通过回答企业提出的问题，模拟真正职场招聘过程中发生的各种情况，大学生能够对职场招聘有更深的认识，进而对提升自我能力、进行合理的职业规划有一定促进作用。

3、活动执行：

a：活动流程

通过初试和复试，最终选出6名选手。活动举办前，会对6名选手进行自我介绍的vcr录制。活动现场6名选手依次上场，分别进行“企业我来了”“天生我有才”“百秒冲刺战”三个环节。由主持人介绍选手的基本信息，把握活动流程节奏，活跃现场氛围，加强企业与选手之间的沟通。在场企业通过选手的表现，决定是否适合本企业，留下的企业提出能够提供的职位以及试用期薪金。最终综合选手的现场表现，评选出最佳风采奖一名，并颁发奖品。

b：活动准备

1)前期宣传：包括登记表、宣传海报

2)前期准备：让8名同学各自了解一个企业，包括企业的用人需求以及企业的相关概况，并对其进行培训。制作宣传板、现场横幅、活动礼品、以及相关需要物品。

3)后期报道：对此次活动进行后续报道，分析活动的不足，写出分析报告。

4、细节把握

1）统一着装。活动前的准备要充足，特别是对企业招聘人员的培训工作，要做到有话可说、适当可以学习人力资源招聘的书籍。

2）对于应聘者应做到充分准备，拍摄个人短片应贴近生活，凸显大学生的风范。

3）主持人风趣一些，有利于现场气氛活跃。现场观众也应被充分调动。

4）对于活动经费，可以找相关的企业拉赞助，并希望能够对表现优秀的同学提供大四的实习机会。

5）活动结束后清点物品，并对此次活动进行总结，针对活动中的不足研究讨论，制定更好的方案。

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