# 水果店创业计划书完整版(优秀9篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-07-16

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。水果店创业计划书完整版篇一  早餐行业属低投入、低风险、低收益...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**水果店创业计划书完整版篇一**

  早餐行业属低投入、低风险、低收益的行业，只有通过高客流做高营业收入才能保障有利可图。因此必须通过提高品质、服务、清洁等综合价值使品牌在同业中占据主导地位。

  二、市场风险及对策

  襄樊早餐市场消费偏低(近两年提高不少)，价格竞争风险大。安心早餐的定价略高于市场同行，我们通过提高整体就餐质量来让顾客感受到物有所值。

  三、经营风险及对策

  早餐的利润率低，在经营过程中最大的风险莫过过于浪费和内耗。公司建立完善的利润管控体系，在人力资源方面也尽可能做到人员结构扁平化、工作高效化。

  五、 不可抗力及对策

  建立良好的公共关系，在不可抗力事件发生时，争取各方面的支持。

**水果店创业计划书完整版篇二**

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水（及冰）、香料（珍珠奶茶还包括珍珠）。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水？还是矿泉水？还是山泉水？海水？过滤水？这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶；2、原料成份配方；3、调味份量与时间；4、设备的应用与调味火候；5、调味手法；6、奶茶的保存；7、奶茶的包装要求；8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在赢亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是2024个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

**水果店创业计划书完整版篇三**

企业将登记注册成：

个体工商户有限责任公司

个人独资企业其他

合伙企业

拟议的企业名称：吉祥三宝你的店

企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述数):

职务月薪

业主或经理丁xx1000元

员工三人700元

企业将获得的营业执照、许可证：个体工商户、卫生许可证

享受国家优惠政策，免征行政事业费用1000元

**水果店创业计划书完整版篇四**

一、餐馆名称：

\_\_。命名规则说明：低调，简单，易记，有特色（这里的特色不是说直接反映风味）但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“\_\_酒家”或“\_\_荘”

二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积：280 ~ 350 m2

四、目标城市：\_\_

五、选址要求：

4、餐馆本身需要能停车7 ~ 10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

六、餐馆布局要求：大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12 ~ 15张，10人大台4张，16m2包厢（4x4m规格）4 ~5个。（但具体要看店铺的布局）

七、餐馆开张预算：

2、装修设计费用：800元

3、装修费用：

a、门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元；

c、厨房面积为40m2，装修强调排污、通风，费用为x元；

4、办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5、购买用具费用：

a、3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元（也可能使用中空调）；

b、十把吊扇或壁扇，共3000元，

c、两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元；

d、厨房用具，共4.5万元；

e、桌凳，共5000元；

f、其他（请见清单），共计20\_\_元，

g、自动洗衣机1台，1000元

6、其他不可预计费用，20\_\_元

八、餐馆装修风格说明：

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2、大厅说明：

b、墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3、包厢装修与大厅一样

4、其他无特别要求

九、人员配备：

2、包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3、大厅：5个人，每四张台1个

4、其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

十、运营费用明细：

1、物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300 m2共计600元/月

2、排污费用：600元/月

3、水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油20\_\_元/月（暂时以此计算，如果燃油越多，说明生意越好）

4、人员费用：

5、折旧费用：

6、原材料：a、原料，共元/周

7、其他不可预知费用：1000元/月

十一、菜品说明：

1、坚持两个特色：

a、绿色健康食品；

b、湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2、坚持推重出新：

a、不断推出新菜品，每月2个新菜品；

b、跟季节变更，及更换菜品

3、消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均35~60元/人。

十二、直接成本估计：

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1、特色菜（挙头产品）成本控制在50%

2、中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内

3、中档常见成本控制在60%以内

4、低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品

十三、最终费用核算：

十四、其他问题点：

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

十五、优势与劣势：

本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生————这个最大客户群中的一员，所以更能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该餐饮市场的。

十六、财务状况分析

2、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，固定资本，折旧费，杂项开支等。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元（场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元）。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4、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一个月。

十七、风险与规避

1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。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。

2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。

3市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

（2）项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

（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。

4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，因此在原料的选择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。

5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，积极开发更新食品。

（5）与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

6保险和法律事务健身中心的保险将通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，我们还将购买一般责任保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责。

**水果店创业计划书完整版篇五**

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。投资计划\"由点做起，辐而为面\"。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时\"闪亮全登场\"。以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地开餐经营。

1、创新烹饪技术，研发经典饮食，整理和申报专利产品；

3、运营商标和专利产品，开展餐饮连锁经营业务；

4、指导餐饮企业，开展合法经营；

5、运营自身专业技能人才的人脉优势，开展厨房承包管理和餐饮企业委托管理业务；

6、广泛开展餐饮管理和技术技能的培训；

7、为餐饮企业提供管理和烹饪的咨询服务；

8、为深陷经营危机和信任危机的企业，提供餐饮经营急救和危机公关服务。

1、做好经营案例的归纳整理工作。

2、做好知名度和美誉度的推广工作。

3、寻找自身的核心竞争力。

4、建立切实可行的盈利模式。

餐饮管理公司的组织机构一般采用职能部制，只有开展连锁经营业务的公司，采取事业部制。

1、总经理办公室。是餐饮管理公司的管理核心，负责策划、组织、调配、协调企业的人力和资源，制定工作计划，开展经营业务。

2、财务部。负责公司的财务管理工作，稽核业务收入进账状况，编制会计报表，如实反映公司运营的基本情况，分析运营状态，为管理层决策提供依据。

3、企划部。为所服务的企业和部门，设计企业整体识别系统，制定营销规划，策划营销活动，建立媒体关系，展示企业形象，提炼并推广企业文化内涵。制定广告发布计划和媒体策略，策划广告活动。

4、管理部。制定企业管理制度和运营程序，指导并规范有关企业和部门，开展正常的企业管理工作，监督、考核企业的运营状态和未来趋势，根据绩效考核结果，给予表彰或惩罚。

5、培训部。根据企业的整体需要，开展爱岗敬业、礼貌礼仪、仪容仪表、技能技巧、店史店貌以及管理技术培训等。

6、研发部。研究竞争对手和当前市场流行菜品的设计理念和制作配方，按规定时间，策划、创新招牌菜和应季菜，组织厨师开展创新菜评比活动。

7、后勤部。负责公司的物品、车辆、设施、环境的使用和保养。处理好环保、工商、市政、消防、公安、执法等部门的关系。

8、人力资源部。负责公司人员的招聘、建档、使用事务。开展管理人员能力评估工作。制定公司工资福利的架构建设，平衡与同行业平均收入水平的比例关系。

9、营销部。按照公司的整体战略规划，分析客户需求，挖掘潜在客户，建立业务关系，反馈服务效果，系统开展营销活动。

市场策略。产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)餐饮公司经营策略

员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一。

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或\*变质的原料。

(2)餐饮公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

1、以顾客需求为导向；

2、以效益优先为导向；

3、以市场占有为导向；

4、以品牌建立为导向。

**水果店创业计划书完整版篇六**

引导语：茶叶作为一种的保健饮品，它是古代xx南方人民对xx饮食文化的贡献，也是xx人民对世界饮食文化的贡献。如今，开一家茶店绝对大受欢迎。

项目介绍

1.1本策划的目的

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

1.2公司介绍

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

1.3行业背景

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心快乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

1.4市场营销

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

1.5企业管理

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点，公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

1.6结论

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

经营管理方案

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

1、产品组合

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐；

产品来源可以通过和厂家建立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样

茶文化：新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

2、价格组合

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格可以根据现实客流情况决定。

3、促销组合

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

4、渠道组合

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

1、现场管理

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。

最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。

茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

1、塑造个性

茗雅堂茶文化个性名片解说

2、多元嫁接

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接

3、抓住长尾

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

**水果店创业计划书完整版篇七**

来自科大讯飞，它已有5亿用户，占据亚洲第一，在全球仅次于美国纽昂斯公司，是全国普通话等级考试、音乐等级考试的唯一指定语音服务商。

在语音技术领域，科大讯飞董事长兼总裁刘庆峰自信可以击败苹果和腾讯。但在公司市值上，双方远不在一个量级上。

现在，刘庆峰试图建立一个智能语音生态系统，覆盖教育、金融、家电、医疗、手机、汽车，从而实现从如今的两百亿市值到千亿的蜕变。

教育领域市场份额70%以上；智能家居50%以上；手机入口端击败谷歌苹果百度腾讯，拿下33%以上；三年覆盖车载语音……和他的聊天，就是探讨各领域的实现路径和市场目标。

讯飞存语音技术壁垒远超百度腾讯

刘庆峰：百度、腾讯主要在自己的产品中使用，不冲突。比如百度在搜索中使用，而腾讯的qq实际上用的讯飞技术，只有微信是他们自主研发的。而且讯飞的第一代语音技术深度就比它们强很多，比如说方言识别、强噪音下的识别、语音唤醒等，特别是嵌入式识别。

因为语音技术要大规模应用，离线和在线一定是相互组合的，会用到本地识别。现在只有我们能在本地识别中，做到基本上跟在线联网的后端识别效果差不多。

许旻：也就是说我们的技术是比较独特的？

刘庆峰：对，更重要的是我们有语音合成和语音识别，能够把“听”和“说”组合起来，但他们有些没有语音合成技术。还有我们提出讯飞超脑计划，瞄准了语音理解力市场。这些能让我们在语音产业中形成较强的防火墙模式。自动唤醒、嵌入式识别、远场、高噪音抗噪等，他们都跟进不了。大概在三年前大家认为只有讯飞能做，过去一两年大家觉得好像谁都能做，现在又发现讯飞比他们明显强很多。(人无我有，人有我精)

刘庆峰：今天的语音技术还没有完全达到能听会说的阶段，将来灵犀真的能够做一个乖巧的小秘书，有听说能力、各种理解能力，这个目标可能还要三到五年。

在挣钱，今年上半年我们扣非净利润增长有70%。我们对所有创业者是免费的，可是某些行业希望提供更好的保障就会付钱，可能将来95%的人是免费的，5%的人是主动付费获得专业服务。

许旻：相当于一个vip？

刘庆峰：对，这就形成了第一块。第二随着灵犀和输入法的量越来越大，将来我们作为入口，跟后台的创业者之间可以形成很好的商业关系。现在的想法是所有创业者没挣钱之前全免费，挣钱之后可以帮他更好得挣钱，大家来分成。和移动、电信、联通合作音乐业务，我有变现渠道，这部分已经有不错的收入。第三个是行业发展非常快，教育从考试、课堂教学到个人学习，可以形成tob(tobusiness中间组织/商家)到toc(tocustomer终端消费者)非常好的循环。这些快速增长就可以对移动互联网的烧钱进行补助。

许旻：人才在企业发展当中很重要，怎样吸引外部的人才以及在内部培养人才？

刘庆峰：第一是有事业的舞台和不断的增长空间，对内部人才的培养、提拔、学习训练；第二个是给期权和股权，他做了事情得成为富翁，我们第一期期权计划做得最多，30%期权给了400多个员工，我说过上市之后要出100个千万富翁的。第三个是文化，强调简单真诚的人际关系。我们在两年之内前400名走了11个员工，都是排前100名之后的，这在行业内稳定性非常高。外部人才也是这样。

下载量超过后面四家的综合，这是靠团队的战斗力。我们在招聘中会规定同质化不要太明显，安徽本地的不能超过一半，中科大的不要超过一半。人才的基本特征中如果分成是学院派和江湖派，我们希望走学院派，而不希望走江湖派。

手机入口将三分天下讯飞会是老大

许旻：讯飞的语音技术大概占多少市场份额？

刘庆峰：我们特别关注的`三大门户：第一个是教育，从tob到toc，现在语言类考试使用语音技术的就我们一家。将来由考试延伸到学习，我们依然可以处于控盘地位。另外两个门户，一个是手机入口，一个是电视入口。现在所有的电视机厂商都在与我们合作，广电厂商、运营商也在合作。

许旻：这些领域未来在公司业务上有怎样的比重？

刘庆峰：它们是区隔的，在教育上，我们是强技术市场，将来教育可能会占到业务份额的1/3以上。但家居上，电视机厂商、广电厂商有挑选余地，看谁技术好它就选谁。我们不希望卖给tob，而是跟tob一起合作提供服务。比如跟北京歌华，我们做技术支持，共同给用户提供服务，然后大家分成。这一块我认为将来可以占到50%以上，因为它对技术依赖度比较高。现在还很难预期收入，但将来份额很大。

第三个是手机入口，我认为未来会三分天下，一分是谷歌和苹果这样的公司（手机操作系统），一分是百度和腾讯（网络链接入口），还有一分是手机厂商和讯飞的联盟（硬件）。我希望在这三块中，讯飞拿下最大的一块。

许旻：现在公司的传统收入占比还比较高，新型产业的收入可能还没提起来？

刘庆峰：公司收入基本上还是围绕着核心主导产业，并不是传统的，大部分都是新兴的。业务主要分成三类：一类是语音核心技术授权。有些授权的是传统行业，有些是互联网行业，比如为华为做呼叫中心，给汽车电子厂商和玩具厂商用的软件和芯片的授权，这块占总业务收入的20%-30%，还在持续增长。

第二个是行业应用。最中坚的是教育行业；然后是音乐，跟运营商合作做搜索、搜歌；还有车载，这部分除了授权，还制定了解决方案以及公共安全，这个大概占50%到60%。

还有一些是语音技术跟政府的结合，比如说智慧社区、智慧城市的部分应用。有一些业务可能在本地做一些系统集成，比例比较小，大概20%出头。

许旻：家居的智能化它相对其他来说是比较缓慢的。

刘庆峰：是比较缓慢，但是智能电视的入口很快就到了，有2亿家庭入口，它的成长可以看得很清楚。现在看的主要是客厅电视，因为电视有屏幕，容易实现商业模式。

**水果店创业计划书完整版篇八**

中国共产党党员，以下简称党员、共产主义者或党员，分为中国共产党正式党员和中国共产党预备候补党员。指按照中国共产党章程规定的入党条件和程序，经批准加入中国共产党的工人、农民、士兵、知识分子和其他社会阶层的先进分子。以下是为大家整理的关于,欢迎品鉴！

我国非物质文化遗产博大精深，剪纸、年画、皮影戏等非物质文化遗产都凝聚了中国人民的智慧，体现着古老东方文化的独特、优美与神秘。然而由于我国对非物质文化遗产保护不力，导致许多民间文化正在消失。民族文化是国家的精神支柱，有利于中华民族的伟大复兴和社会主义和谐社会的构建。因此，要加快完善非物质文化遗产保护体制，使中华文明得到传承和发扬。

随着经济社会的发展，我国非物质文化遗产的消亡速度正在不断加快，导致我国非物质文化遗产逐渐消亡的原因有：第一、缺乏对非物质文化遗产的认识，文物保护意识淡薄;第二、缺乏科学保护方法，文化遗产保护资金投入不足;第三、非物质文化遗产保护法律法规不健全，缺乏完善的保护机制。非物质文化遗产是连接过去和现在的桥梁，也是国家发展的精神食粮，要推进我国经济社会发展，必须尽快完善我国非物质文化遗产保护体制，促进文化发展与繁荣。

首先，加大宣传教育力度，提高全民保护意识。第一，通过拍摄纪录片、发放宣传册、播放公益广告等方式，让人们了解各地非物质文化遗产，并学会去粗取精、批判性的继承我国非物质文化遗产;第二，将非物质文化遗产教育加入学校课程，学校组织手工课、表演等活动，让学生耳濡目染，提高青少年保护意识。

其次，建立非物质文化遗产保护方案，加大资金投入。根据不同地域、不同类型的文化遗产的特点，因地制宜的制定科学保护方案，并将方案贯彻执行，在执行过程中根据实际情况进行修正。设立非物质文化遗产保护专项资金，定期公开资金使用情况，鼓励公众参与监督，确保专款专用。

最后，完善非物质文化遗产保护立法，增强执行力度。一方面，尽快建立并完善非物质文化遗产保护立法，明确非物质文化遗产的保护与传承方式及问责机制，保证政府决策有法可依，通过立法将非物质文化遗产保护纳入政绩考核，避免城市建设者追求政绩而忽视文化建设;另一方面，设立专门的非物质文化遗产保护和监管部门，并赋予相应职权，实行上级部门直属管理，避免同级政府影响，加大对不作为官员的问责力度。

非物质文化遗产是是国家的命脉，保护非物质文化遗产有利于我国经济发展，对我国社会主义和谐社会的建设有积极推动作用。因此，要不遗余力保护我国非物质文化遗产，完善非物质文化保护体制，推动中华文明造福当代，泽被后世。

我叫xx，1982年9月4日出生于广东省深圳市一个普通的家庭，2024年5月加入共青团组织，并于2024年出递交了入党申请书，此刻在深圳火车站运转车间工作。

我的志愿加入中国共产党，成为一名光荣的中国共产党员。因为中国共产党是中国工人阶级的先锋队，是中国各族人民利益的忠实代表，是中国社会主义事业的领导核心。党的最终目标是实现共产主义的社会制度。作为一名入党进取分子，首先要解决为什么要入党的问题。因为入党动机是激励我入党的主观原因，从根本上决定了作为一名党员应具有的素质和行为，也是个人世界观、人生观的集中反映。其实正确的入党动机的构成并不在一朝一夕，而是在我多年的学习、思考中渐渐地体会到的。

1999年11月我应征入伍，十六岁的我是一个充满青春朝气、奋发向上的我；是一个永远不知疲倦、事事争先的我；是一个对事物有着无穷无尽的好奇心和求知欲的我；是一个对未来有着各种各样的憧憬和期望的我。也正是在这三年的军旅生涯中，我开始阅读了很多的书籍，这让我渐渐的对马列主义、毛泽东思想有了初步的认识，并逐渐确立起了正确的世界观和人生观。在这期间，我表现突出，以往当过班长，进取参与连队党支部的各类活动，受到首长的好评。

2024年12月我光荣退伍，2024年5月我有幸加入深圳火车站成为一名铁路职工。

下头我详细地就我的入党动机问题谈一下我的心历里程。

的再定义。在那以后我就决心，经过自我的学习和思考让自我的真正的入党动机在心里成形。我觉得我必须把思想的转变和行动相宜地结合起来，让自我把每一点思考和每一次实践对应起来，学要学得有提高，做要做得有体会，实实在在的向要求一名党员那样来要求自我努力。

我之所以要加入中国共产党，是因为仅有党，才能够教育我们坚持共产主义道路，坚持一切从人民群众出发，掌握先进的社会、科技、文化本领，是因为仅有党，才能引导我们走向正确的发展道路、创造更快、更好、更先进的礼貌。我之所以要加入中国共产党，是因为我要全身心地投入到共产主义的事业中，为中国的胜利腾飞、为中华民族的强大出一份微薄而坚强的力量。多年来党对我孜孜不倦的教育，使我认识到：没有共产党，就没有新中国，仅有共产党，才能救中国，仅有共产党才能建设社会主义新中国。几十年的社会主义建设和实践证明，中国共产党能够改正自我的错误，领导中国人民向新生活迈步，她不愧为一个伟大、光荣、正确的党！

作为一个入党进取分子，我有着自身的优点，比如我职责心强，吃苦耐劳，学习勤奋刻苦，性格上比较坚强，自制力也较好。可是我还是存在着许多缺点和问题。首先，在学习专业知识时，我觉得自我思考得也少，对自我信心不足。其实尽管分析解决问题的本事有限，但也不应当抱有悲观的态度在生活中。在个人性情和道德修养上，我觉得自我脾气不好，过于耿直，也容易给别人种下了不好的印象，我很清楚地明白“细节决定成败”，这些不足之处必须多下力气加以改正。

作为一名入党进取分子，自从递交入党申请书起我就定期向党组织汇报自我的思想，与入党介绍人等党员同志进行有效的沟通与交流，并进取参加党组织举行的有关活动。所有这些行动对提高自我的思想认识起着重要的作用。我明白要以实际行动争取入党，向党组织靠拢，必须持之以恒，从申请入党的那天起，就应当以正确的态度和真诚的努力争取早日成为一名名副其实的共产党员！

我将继续理解组织的考验。

我叫xxx，xxxx年xx月xx日出生于x市的一个城镇家庭，xx年加入共青团组织，并于xx年年出递交了入党申请书，此刻工作于某电信部门。

我志愿加入中国\*，成为一名光荣的中国\*员。因为中国\*是中国工人阶级的先锋队，是中国各族人民利益的忠实代表，是中国社会主义事业的领导核心。党的最终目标是实现共产主义的社会制度。作为一名入党进取分子，首先要解决为什么要入党的问题。因为入党动机是激励我入党的主观原因，从根本上决定了作为一名党员应具有的素质和行为，也是个人世界观、人生观的集中反映。在学习的过程中，我体会到了什么叫真正的入党动机。

xxxx年我以优异的成绩考上了省重点中学--xx中学。在这个陌生的环境里，我决心不辜负父母的期望和自我曾付出的努力，于是就更加严格的要求自我。同时我自觉理解马列主义\*思想的教育，在初中三年理，我一向担任着班长，并在初一第二学期光荣地加入了共青团。在初中的三年里，我一向都刻苦学习，成绩优异。

xx年9月我被全国示范性高中xx高级中学录取，在高中阶段我一向担任班级的学习委员;学习上，我刻苦努力，学习成绩名列前茅;思想上，我成为了学校的学生团员代表，参加了市共青团xx代表大会，并被评为了xx年的x市优秀共青团员。xx年我高中顺利毕业，被xx大学录取。

大一，在院里进取紧张有序的开展各项工作，我经过努力竞选为院团支部书记。大二我被组织吸取为一名入党进取分子，我先后参加了校团委举办的团干培训班和校党委举办的入党进取分子培训班，并顺利经过党课结业考试。也就是在那时，我才对党组织的历史作用与地位有了更加深刻、更加真正的认识。

xxxx年我从xx大学毕业，作为一名学校的优秀毕业生，我被市电信局录用，正式成为了一名电信局的普通员工，在此刻已经工作了半年之久了，在这半年了，我不断学习党的先进思想，在学习实践科学发展观活动中，我更不断在提高。

下头我详细地就我的入党动机问题谈一下我的心历里程。

动机在心里成形。我觉得我必须把思想的转变和行动相宜地结合起来，让自我把每一点思考和每一次实践对应起来，学要学得有提高，做要做得有体会，实实在在的向要求一名党员那样来要求自我努力。

经过认真的学习和深入的思考，我对党的认识不断提高。中国\*从诞生那天起，就是按照马克思列宁注意建党原则建立起来的不一样于其他政党的新型的工人阶级政党。中国\*始终是工人阶级的先锋队组织，是中国各民族人民利益的忠实代表，是中国社会主义事业的领导核心。她以马列主义、\*思想、\*理论和“三个代表”重要思想为指导，是解救贫苦人民于水深火热的民族灾难中的伟大的力量，创造先进生产力和先进礼貌的核心力量。党的最终目的是实现共产主义的社会制度，其宗旨是全心全意为人民服务。中国\*不可是由现代先进生产力的代表——工人阶级所组成，并且是由工人阶级中具有共产主义觉悟的先进分子组成。较之其它政党团体，它有先进的阶级基础，由最先进的分子组成，是最值得信赖，最有威信和最有前途的政党。

我之所以要加入中国\*，是因为仅有党，才能够教育我们坚持共产主义道路，坚持一切从人民群众出发，掌握先进的社会、科技、文化本领，是因为仅有党，才能引导我们走向正确的发展道路、创造更快、更好、更先进的礼貌。我之所以要加入中国\*，是因为我要全身心地投入到共产主义的事业中，为中国的胜利腾飞、为中华民族的强大出一份微薄而坚强的力量。多年来党对我孜孜不倦的教育，使我认识到:没有\*，就没有新中国，仅有\*，才能救中国，仅有\*才能建设社会主义新中国。几十年的社会主义建设和实践证明，中国\*能够改正自我的错误，领导中国人民向新生活迈步，她不愧为一个伟大、光荣、正确的党!

长期以来，我都始终贯穿着自我是入党进取分子的思想，始终不忘自我的身份和使命。我进取参与在团体活动，和大家进取配合完成团体任务;关心同事，尽量发挥自我的作用，作一些力所能及的事情;在生活上勤俭节俭，作风正派，无不良影响。我十分感激党组织对我的信任，给了我培养为人民服务，增长才干，锻炼提高自我的极好机会。

我还利用业余时间学习了《党的基本知识》，进取参加党课学习小组的讨论活动，并密切关注当前国内外的重大形势问题和党的大政、方针、政策，很大地加深了对共产主义的认识与理解，提高了自身的理论素养和正确的理论知识。

作为一名入党进取分子，自从递交入党申请书起我就定期向党组织汇报自我的思想，与入党介绍人等党员同志进行有效的沟通与交流，并进取参加党组织举行的有关活动:上党课，参加党课学习小组，参加党员发展会等。所有这些行动对提高自我的思想认识起着重要的作用。我明白要以实际行动争取入党，向党组织靠拢，必须持之以恒，从申请入党的那天起，就应当以正确的态度和真诚的努力争取早日成为一名名副其实的\*员!

甲方：xxx学院

乙方：xx有限公司

为充分发挥校企双方的优势，发挥职业技术教育为社会、行业、企业的功能，为企业培养更多高素质技术技能人才，同时也为学生实习、实训、就业提供更大空间。在平等自愿、互利共赢基础上，制订如下协议：

一、合作原则

本着\"优势互补、资源共享、互利共赢、共同发展\"的原则，校企双方建立长期、有效的合作关系。

二、合作方式及内容

(一)互认挂牌、就业推荐、员工培训合作

1、甲方在乙方挂牌设立\"xxx学院校外实训、就业基地\"，乙方在甲方挂牌设立\"xx有限公司人才资源培训基地\"。在双方同意的基础上，对外发布信息使用共建基地的名称，并开展管理、实习、培训、科研等合作。

2、作为甲方的校外实训、就业基地，乙方在同等条件下应优先录用甲方毕业生;甲方每年邀请乙方用人单位参加甲方组织的校内毕业生供需见面会，优先为乙方输送德、智、体全面发展的优秀毕业生。

3、作为乙方的人才资源培训基地，甲方可以利用学院的软、硬件教学资源，根据乙方要求，为乙方提供包括各类员工职业培训、技商决定。

2、乙方作为甲方学生的顶岗实习单位，同时也是甲方的校外实习实训基地，应优先满足甲方学生在专业实习、毕业生实习等方面的需求。双方在协商一致的基础上，本着共同发展的原则，建立紧密、长效的合作机制。

3、乙方若需在甲建立校内生产性实训基地，原则上可由甲提供场地设施，由乙方投入生产设备。(建立实训基地协议另订)

4、甲、乙双方应从符合教学规律、切合企业实际、适应企业生产周期的角度，制订学生顶岗实习期间的切实可行的教学计划，以保证顶岗实习期间工、学任务的顺利完成。同时，甲方应加强对学生的岗前思想教育。指导老师、辅导员老师必须按期下企业协助乙方做好顶岗实习学生的各项工作;乙方应为顶岗实习学生制订其实可行的轮岗工作计划。

5、乙方为甲方学生顶岗实习提供相应的实习工作、生活环境。实习期间企业与实习学生不具有劳动合同关系，实习单位对实习学生酌情发放实习补贴，以切实维护学生权益。

6、顶岗实习学生在实习期间，根据实习协议的要求应服从乙方管理人员的管理，遵守乙方规章制度(含考勤管理和技术管理)，同时不得违反甲方的有关管理规定。乙方应指派专门技术人员担任实习指导教师，同时乙方应负责实习学生在乙方单位实习期间的人身、财产安全。

7、因实习学生或甲方原因提前终止实习，甲方应提前一周告知乙方。反之亦然。实习结束，乙方应向甲方提交学生实习的证明和评定。

8、甲方成立实习指导小组对学生实习情况进行指导、监督，并加强对学生的思想教育和职业道德教育，发现问题及时提出解决办法，协调乙方和实习生之间的关系。

(四)互派挂职交流合作

1、甲方每年定期派遣一定数量的专业骨干教师到乙方及其下属相关企业挂职锻炼，培养\"双师\"队伍。挂职期间乙方提供相关食宿条件和工作岗位，保证挂职效果。

2、乙方及其下属相关企业，每年定期派遣中高层管理人员或技术人员到甲方挂职支教，参与甲方的管理、教学工作。挂职期间甲方提供相关食宿条件和工作岗位，并保证挂职效果。

3、双方派出的挂职、培训人员应认真做好对方的生产和教学工作，严格遵守保密制度和各种管理规章，确保各方的正常工作、生产和教学秩序。挂职期满，并经考核合格后，视情况由接受单位发放相关聘书。

甲方：乙方：

代表人：代表人：

年月日年月日

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的最爱，所以如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应当是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自我的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱。

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪午时茶”，是个人独资企业。主要为人们供给蛋糕、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，异常是本店刚开业，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一样需求。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必须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。所以竞争是很大的。

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不一样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，所以要慎重研究。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今日你能降低几元钱，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必须的竞争策略：“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，所以价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，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，藉以构成新的利润增长点。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十分流行的冰粥和刨冰，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，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。异常是假如消费者和别人在一齐，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，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，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。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有异常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2024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2024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。

试卷分析范文(一)：

一、试卷评阅的总体状况

本学期文科类数学期末考试仍按现用全国五年制高等职业教育公共课《应用数学基础》教学，和省校下发的统一教学要求和复习指导可依据进行命题。经过阅卷后的质量分析，全省各教学点汇总，卷面及格率到达了54%，平均分54、1分，较前学期有很大的提高，答卷还出现了不少高分的学生，这与各教学点在师生的共同努力和省校统一的教学指导和管理是分不开的。为进一步加强教学管理，总结各教学点的教学经验不断提高教学质量，现将本学期卷面考试的质量分析，发给各教学点，望各教学点以教研活动的方式，开展讨论、分析、总结教学，确保教学质量的稳步提高。

二、考试命题分析1、命题的基本思想和命题原则命题与教材和教学要求为依据，紧扣教材第五章平面向量;第七章空间图形;第八章直线与二次曲线的各知识点，同时注意到我省的教学实际学和学生的认识规律，注重与后继课程的教学相衔接。以各章的应知、应会的资料为重点，立足于基础概念、基本运算、基础知识和应用潜力的考查。试卷整体的难易适中。2、评分原则评分总体上坚持宽严适度的原则，客观性试题是填空及单项选取，这部分试题条案是唯一的，得分统一。避免评分误差。主观性试题的评分原则是，以知识点、确题的基本思路和关键步骤为依据，分步评分，不重复扣分、最后累积得分。

三、试卷命题质量分析以平面向量、直线与二次线为重点，占总分的70%左右，空间图形约占30%左右，基础知识覆盖面约占90%以上。试题容量填空题13题，20空，单选题6题，解答题三大题共8小题。两小时内解答各题容量是足够的，知识点的容量也较充分。平面向量考查基本概念，向量的两种表示方法，向量的线性运算，向量的数量积的两种表示形式，与非零向量的共线条件，两向量垂直与两向量数量积之间的关系，试题分数约占35%左右。直线与二次曲线考查，曲线与方程关系，各种直线方程及应用，二次曲线的标准方程及一般方程的应用，方程中参数的求解，各几何要素的确定，试题分数约占35%左右。空间图形着重考查平面的基本性质、两线的位置关系、两面的位置关系、线面的位置关系、三垂线定理的应用、异面直线所成的角、线面所成的角、距离计算等问题。表面积和体积的计算，为减轻学生负担末列入试题中(但复习中仍要求应用表面积和体积公式)，该部份试题分数约占30%。三章考查重点放在平面向量、直线和二次曲线，其次是空间图形部份。故考查的主次是分明的，贴合高职公共课教学大纲的要求。

四、学生答卷质量分析

33%的学生错选(b)或不选(空白)，可见不少学生对坐标轴平移引起坐标变换的新概念并不清楚，对新、旧坐标的概念也不清楚。第6题不少学生错选(b)，反映出学生对向量平行和垂直的条件混淆，决定两向量相等的条件也不明确，才会出现如此的错误。

严格讲这是错误的，就应引起重视。有的学生在证明中逻辑混乱，逻辑推理叙述不严密，在矩形的证明中，用垂直证明垂直。对向量的知识掌握不牢固，求向量的坐标时，差值的顺序不对，导致计算错误。

性的措施，不断的提高教学质量。

**水果店创业计划书完整版篇九**

项目名称：

姓名：\_\_

系别班级：x班

学号：\_\_

一、项目描述

1、选址方面:食堂楼下,面对全院学生,食堂是学生流量较大的地方。

2、行业类型:零售。

3、校园市场环境:校园经济市场有很广的发展空间,消费者相对于外部市场竞争小,个体经营单纯,投资小资金流动快,服务广大教师和在校生,更多地吸引学生眼球,营销途径多样化。

二、公司组织与管理团队

1、人员制度

店长,负责综合协调支配各个员工工作,督促员工工作,接受配合学校卫生等检查。

服务员,要有灵活的头脑,牢记超市内各个商品的价格、位置,服从店长的指挥,并配合店长的工作。

保洁员,清理超市和门口的卫生,随时接受检查,做到卫生整洁,给客人留下好印象；并帮助服务员留心超市货架内食品的保质期,超过保质期的及时处理,即将到保质期的及时提醒服务员。

进货员,勤恳诚实,要求会开车,了解店内商品的流量,配合服务员做

到店内商品充足,无断货、缺货现象,对保质期短的食品,如水果、面包等,做到每日进货,确保食品的新鲜。

2、管理团队

尊重服务业人员的人格；互相监督，管理者监督员工的工作，员工也可以向上级提出意见，共同改进；营造和谐的团队，既要让员工感受到团队合作的精神，也要有严明的纪律约束员工行为；公平对待，一视同仁，各司其职，发挥才干。

三、竞争与合作

决不能忽视学生群体的情报，一定要掌握第一手资料，虽然学生群体的消费能力较低，但群体数量大，产生的利益也是很大的；而且要不断推出新产品吸引消费群体，及时促销赢得消费者好感，提高服务质量，让学生买的开心放心。

随着生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证学生的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

四、营销手段

1、价格粗略

本着薄利多销的原则，价格不宜过高，否则会失去部分消费者，当然也不能过低，价格要与市场基本一致。

根据消费心理，把同类商品有意识的放在一起，但要排出价格档次，让消费者在比较价格中选择自己习惯的消费水平，还要把一些新的商品放在与眼光水平的货架上，易于被消费者发现。

2、促销策略

每周推出一款促销产品，既能吸引更多的消费者还能在消费群体中产生好的反响，等同于做了一些免费广告。

对于一些在保质期内，即将超期的产品，及时促销，促销不成及时处理，确保食品的卫生安全，要做好质量保证。

五、项目实施计划

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过是顾客满意，最终达到本超市的经营理念的推广。

开店前，一定要做好宣传工作，发放问卷，根据消费者需求，完善产品种。

推出会员卡，吸引顾客，多买多送。

六、融资计划

每日收入严格清点，每日核对入账。

店内的所有物品及固定资产，不得随意破坏或带走。

每月结算后，一部分作为将近发放员工，一边提高员工工作积极性。

对于账目，要做到事无巨细一律入账，这样店内盈亏一目了然。

七、风险分析

1、内部管理风险

超市是一个服务类行业，严格的质量把关才能赢得消费者的信赖，超市的管理层基本由店主一人构成，公司内部人员结构简单，管理比较松懈，健全管理体制与模式，是十分必要的。

2、原料资金风险

虽然每日的食品流量较大，但是还存在一部分商品滞销的问题，这样就产生了资金流动不好，滞销问题严重的超出保质期又会是一个不小的损失，所以要认清市场对各个商品的需求量，这样有利于超市的长期发展。而且，在食品的选择上要有一定专业的眼光，这样才能采购到新鲜，无污染的绿色食品。

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