# 最新个人创业计划书(优秀11篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-14

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。个人...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

**个人创业计划书篇一**

在整个创业计划书创作过程中，小组成员吴佳妮负责第十步制定现金流量计划和第十一步资金来源以及第十二步企业发展计划；徐倩影负责第三、四、五步，即环境分析、市场评估和制定市场营销计划；杨茹负责第六、七步即预测销售和预测启动资金需求；姜江负责第八步制定利润计划；谢连桥负责第九步制定销售和成本计划；而作为小组组长的我，则负责统筹整个创业计划书创作过程，通过合理安排各位小组成员工作内容，使得整个过程中各位小组成员有事可做，并且能够在整个过程中个人能力得到体现和提高，知识得到丰富。最后，在这里让我对各位小组成员工作进行总结。

创业计划书的最前面的内容是目录。目录的编排使得大家能够在最开始就对整个创业计划书的内容有一个大致的了解。一个好的脉络清晰的目录，往往能让人耳目一新，使人对计划书有个好的第一印象，激起人继续读下去的欲望。

我们打算成立的企业为湖南长沙欣荣服装贸易有限责任公司，是一家注册资金65万，其中吴佳妮出资15万，其余五人各出资10万，出资比例为3：2：2：2：2：2。以实体店与网络店的方式经营匡威品牌服装贸易的有限责任公司。公司股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司债务承担责任的公司。公司共有股东6人，不设董事会，设执行董事一名，2名监事。公司法人为湖南长沙欣荣服装贸易有限责任公司，吴佳妮公司法人代表。公司位于湖南省长沙市芙蓉区湖南农业大学旁，企业法律形态为有限责任公司。公司组织结构由股东大会、执行董事、监事、经理、实体店店长、网络店店长、财务部门、采购部门组成。人员组织有全体股东，执行董事吴佳妮，监事谢连桥、姜江，总经理徐倩影，网络店店长姜江，实体店店长杨茹，财务总监李刚，实体店财务会计1名，网络店财务会计1名，实体店员工3名，网络店员工2名，采购部门经理1名（招聘），采购人员1人。由于公司处于创业初期薪酬待遇为长沙一般水平，但公司为全体职员提供五险一金。职员工资为吴佳妮2500，徐倩影2400，谢连桥、姜江、李刚、杨茹2300，采购部门经理2300、其余员工20xx。

合理明确的职位职责能使公司职员各司其职，公司的各项工作有条不紊地进行。因此，合理明确的职位职责是一个公司合理经营的重要前提。

从顾客人群和竞争对手进行市场评估，了解市场需求和共计两个方面，可以使我们做出一个正确完美的市场营销计划。

一个正确完美的市场营销计划，能使我们的企业迅速打开市场。

进行预测销售可以使我们对未来企业销售量有个大概的了解，以便做出正确的经营决定。

从制定销售价格到预测销售收入再到制定销售和成本计划，利润计划的制定让我们掌握企业实际运转的情况，知道企业是否在盈利。

现金流量计划显示每个月预计会有多少现金流入和流出企业。预测现金流量计划将帮助我们的企业保持充足的动力，是我们的企业在任何时候都不会出现现金短缺的威胁。

1、6位股东足额缴纳出资额。

**个人创业计划书篇二**

项目负责人：

申请人：

联系地址：

联系电话:

电子邮件:

提交日期：

请简要叙述以下内容：

1. 项目基本情况(项目名称、启动时间、主要产品/服务、目前进展。)

2. 主要管理者(姓名、性别、学历、毕业院校、毕业时间，主要经历。)

3. 研究与开发(已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的经费及今后投入计划)

3. 行业及市场(行业历史与前景，市场规模及发展趋势，行业竞争对手及本项目竞争优势。)

5. 营销策略(在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的措施。)

6.产品生产(生产方式，生产工艺，质量控制)

7. 财务计划(资金需求量、使用计划，拟出让股份，未来三年的财务预测和投资者回报。)

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：(说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东：(列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。)

组织机构：(用图来表示)

主要业务：(准备经营的主要业务。)

盈利模式：(详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标：(行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。)

2.1 成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2 高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人(姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。)

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

3.1 项目的技术可行性和成熟性分析

3.1.2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

(2)技术创新点

**个人创业计划书篇三**

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，吃毕买单。

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。

1.产品

糕点类：主营西式蛋糕、手工饼干、中西甜点、面包等(均为店内自行生产);

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，所以本店设在上饶市中山路溢洲大厦附近。

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国外的挂饰。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。

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。

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。

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。

**个人创业计划书篇四**

本人选择餐饮服务业为创业目标，以一间餐厅为创业起步，取名明月，给人一种优雅、温馨的感觉。

经过初步市场调查，我定位的目标消费群是周围的大学生群、周围居民群;竞争对手主要为现存和即将开业的餐厅，与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同等已经明确。

根据当前的市场条件，餐饮业较其他行业具有更大的发展潜力，可以表现为消费者群体的庞大，行业竞争力的不断提升，以及大规模的行业升级。尤其是学院周围，虽然有好多餐厅，但我发现各餐厅的服务和食品的供应都不到位，没有特色。

根据当前的市场形势，消费者特别是青少年群体纷纷倾向于对国外餐饮店的消费，例如麦当劳、肯德基等，相比之下，以本土美食为特色的本土餐饮店受到冷落，主要原因在于缺少对外宣传力度，店面卫生以及服务人员素质有待提高等方面。

明月餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

(1)餐厅分为中餐区及西餐区两个主体部分，满足顾客的多种消费需求。吸引周边居民楼的消费者。

(2)中餐区和西餐区各设一个厨房，厨房以落地玻璃为装修要素，让顾客可以近距离观察食物的制作过程(可以向顾客证明食品质量，让顾客安心就餐，另一方面讲，也可以提高厨师们的自律性，保证食物的安全与质量)。

(3)餐厅设有一个小厨房(占地面积很小，普通家庭的小厨房大小即可)每周有1~2天的时间对顾客开放(可以提前预订)为“共制美味佳肴”的时间，供顾客如亲子或朋友以及学院的小情侣一起当厨师，比如父母为孩子庆祝生日，可以在小厨房一同制作生日蛋糕等(可以体现餐厅的人性化服务，小厨房仅需很少的占地面积，但其带来的效果以及收入可观，如青少年群体会特别青睐这种就餐模式，这里体现的理念主要是让顾客在美食中得到快乐，从而对餐厅产生更大的好感，吸引顾客消费)。

建筑面积100平方米，开1间大点的门面商铺。

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1. 推出皇牌主食套餐，经济实惠。西餐结合快餐

2.美颜甜品最适合爱美的女大学生品尝。

3.根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

4.餐厅与顾客的互动方面，本餐厅在显眼的位置放置一个“美食建议板”，让顾客写下期待在本餐厅吃到的美食名称，制作过程，方便餐厅开创新菜色，定时对菜单进行更新，满足顾客的需求。

5.优惠措施方面，餐厅将对消费满一定数额的顾客派发“早餐优惠券”可发展餐厅的早餐食物。

房租和押金周转资金16.5万元，固定资产投资15万元(装修10万元，电器和厨房设备3万元，家具装饰等2万元)，物料周转资金1.5万元，合计33万元。

固定资产15万元，预算2年折旧完毕，即平均每月折旧0.625万元，折旧资金可用于周转，但必须预算2年后重新装修。

1.实行严格的财务管理

2.每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。

4.每日流动资金为5千元(主要用于突发性事件以及临时进货)

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样本店的盈亏在帐面上一目了然，避免经营管理工作的盲目性。

a)开业前进行一系列宣传工作，发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

1.品牌策略：

“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。

2.价格策略：

(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”。

3.促销策略

餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

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

5.3万元/月，净利润为3.825万元。年净利润为45.9万元。

2月中旬签约，两个月免租，3月办理工商税务消防等政府事务、人员招聘和培训、岗位制度的制定、菜点设计和价格设计、装修配套和店内装饰、供应商接触、首批物料备货、网络推广等等，4月中旬试营业，5月1日正式营业。

试营业两周，正式开业外现场策划、店内布置、促销活动设计等。

第一年：根据经营初期的资金较少，尚无较多的盈利来源的情况，主要资金用于食物质量，以中餐区带动西餐区发展，即主力放在中餐区上。另一方面，注重对外宣传，宣传力度主要于印发宣传单以及网络宣传，以缩减资金支出。

第二年：根据顾客所需更新菜单，实现中餐区与西餐区同步发展，产品实现多样化，引进更多地方特色美食，提升产品优势，另一方面，利用盈利的资金，加大对外宣传力度，可通过电视、报纸、传单、优惠券等措施，加大宣传。对于人员管理，提供资金培训厨师，进一步提升厨师技能，吸纳更多素质高的服务人员，以填补餐厅空缺。

第三年：根据前2年积累的资金和经验，寻求机会开设一间分店，分店刚设立，以总店带动分店建立顾客基础，可通过在总店宣传分店，或通过其他宣传方式加大对分店的宣传。当分店逐步发展茁壮时，实现2间店面共同发展。

三年以后，逐渐积累资金与经验，逐步实现规模化管理，在规模化发展的同时，不断优化自身的产品质量、特色，服务质量。

**个人创业计划书篇五**

个人创业计划书模板怎么写?下面就是蛋糕店创业计划书和甜品店创业计划书哦!

一、蛋糕店概况

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。

二、经营目标

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。

三、市场分析

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

四、经营计划

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蛋糕店创业计划书范文。

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”。

五、财务估算

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。

六、风险及制约因素分析

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。

一、创业设想

在松江大学城内开设一家honey甜品店，主要经营西式甜品，品种：各类奶茶，咖啡，果汁，牛奶，茶类。

各类西式蛋糕，面包，冰激淋，冰激淋蛋糕，刨冰，布丁，龟苓膏等。

四个季节都有不同的主营产品和新品推出。

经营宗旨：

甜美，健康，时尚，优惠。

二、市场分析

松江大学城内有松江大学城内含上海外国语大学、上海对外贸易学院、上海立信会计学院、东华大学、上海工程技术大学、华东政法大学、复旦大学上海视觉艺术学院七所学校。

大学城内的商业区域，许多餐厅卫生状况让人担心，但学生限于无其他选择，面对商店、餐厅的价格垄断和服务、卫生品质，学生消费只能任人宰割。

我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。

经过分析，我们可以开拓这个市场。

心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。

用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

以下是一些调查结果及分析：

(一)你的性别是：

(二) 在平时吃甜品的人中的年龄段为：

(三)喜欢的甜品类型是：

(四)喜欢什么风格的甜品店：

(五) 经常在什么时间吃点心：

(六)你经常去甜品店的原因是

(七)甜品店有哪些活动你会喜欢?

(八) 你能接受一分点心的最高价格为：

(九)排除季节问题你会喜欢喝：

(十)购买点心的依据是什么?

(十一) 在吃点心时会饮用的饮料吗?若会，你会选择什么饮料?

数据来源问卷星

由以上调查，我们可以分析知道：一般吃甜品的人群中，16岁至22岁的人占主要地位，因此，我们选地在松江大学城，主要针对大学生这个客源。

在店面的装修方面，我们选择温馨家居型的，但是可以开设小的包房主题(复古典雅，质朴简约，另类潮流)，作为给顾客过生日，周末桌游地点。

营业时间可以初步定为：10：00~22：00。

产品的价格普遍定在30元以下，生日蛋糕等产品列外。

本店注重产品的开发，每一季节都要有新的口味，产品推出，每次节日期间要推出优惠活动。

客人临走时要关注顾客的意见和想法。

**个人创业计划书篇六**

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语;与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会;另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的蛋糕、糖果等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品连锁店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，决定打造个从小到大的产业，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业，形成diy食品连锁一条龙。打造都市避风塘！

1、项目名称：diy蛋糕店――diy食品连锁店

2、项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚！

3、项目宣言：我的蛋糕，我的young!

4、店面名称：icake――diy蛋糕店

注释：

1、i――我，icake――我的蛋糕，就是diy蛋糕，自己动手制作，世上独一无二的蛋糕！

2、明珠大厦附近出租面积：40平米房源信息：临主路公交站牌集中，周边多家品牌餐饮，服装店，小吃奶茶店，人流量非常大，纯一层，面宽8米，上下水，动力电，能注册，适合各种服装饰品，品牌小吃，西餐茶楼等行业。

市场上蛋糕的种类基本能满足大众的需求，虽然对diy蛋糕会产生一定的冲击，但是，从另一方面讲，市场上已有的经验以及模型，我们可以直接借鉴使用。

4、diy方式态度

圆形居多，我们会提供大量的圆形模具，用于制作蛋糕，同时，利用参考资料帮助顾客完成自己“奇怪形状”的制作。

6、担心的问题：

8、diy蛋糕店的频率：

大部分同学选择的是“朋友推荐”。因此，重视回头客就必不可少了，创建良好氛围，并创立推荐好友优惠的制度，我们的diy蛋糕店必定会不胫而走！

2、网络调查：网络的覆盖面积比较大，因此，我们从这里可以找到各行各业的关注人士，以便确定我们的面向对象：

1、关注人群性别

卫生安全26%时间问题45%价格高低29%卫生安全时间问题价格高低，与调查问卷的结果不同，网络上的人群更担心的是蛋糕制作的时间问题，综合起来看，还是时间比较重要，所以我们制定了一系列的高效方案。

3、来diy蛋糕店的频率：

房屋类型：商铺面积：40平米租金：10000元/月

房源信息：此店铺紧邻火车站，临主路公交站牌集中，周边多家品牌餐饮，服装店，小吃奶茶店，人流量非常大，纯一层，面宽8米，上下水，动力电，能注册，适合各种服装饰品，品牌小吃，西餐茶楼等行业。

基础设施：水电

4、机械设备：2万元。

燃气烤箱：新南方牌一层两盘3500元。

打蛋机：20升恒联1700元。

其他(顾客用一次性围裙、包装物等)：5000元。

围裙：2.5元/个

包装盒：会员卡制作成本：0.5元/个

12、活动资金：1万。

(一)广告宣传

1、海报传单：在各大高校发放传单，张贴海报。前期：共5000张。

2、网络广告：前期：在主要网站(如校内网、开心网)发布广告。后期：伴随着企业的发展，后期会开发应用软件的小游戏，宣传蛋糕。

3、电视广播：在适合年轻人的电视栏目以及广播播放广告视频

4、报纸杂志：在年轻人报纸杂志刊登大版面的广告宣传。

(二)营业安排

营业时间：周一至周五：6：00――23：00(针对顾客)节假日：24小时全天营业

营业内容：

1、顾客告知店员，自己想做蛋糕、饼干、提拉米苏还是巧克力，店员便帮其准备好所需原材料，如玉米粉，低精粉、白糖、色拉油、塔塔粉等，量好适量的水，顾客只需搅拌、烘烤、造型，便能得到自己想要的糕点了。

七、风险管理在市场调研中，我们发现了很多的风险，但是我们同样找到了解决的方法。

首先，自己制作蛋糕确实是一件费时费力的事情，很多人都因为没有时间久不会光顾，因此，我们改进了技术，同时增加了优雅舒心的氛围，让大家烦躁的心能够暂时平静下来。

其次，蛋糕本身就是有奢侈色彩的代名词，所以，很多人选择了只来一次。因此，我们就需要一个不断更新的生源，所以，我们把店建在了学校附近，每年都有新生的到来，也就意味着每年都有新的顾客光临我们的diy蛋糕店！生意不断！

再者，市场中存在我们的竞争对手，我们必须时刻更新我们的产品创业和时刻进行广告宣传。

**个人创业计划书篇七**

明年就要从象牙塔里出来了，因为经济危机的影响已经自我对于餐饮业的兴趣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城市消费的一大潮流。

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。

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，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。

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、向阳坊、红叶、安琦尔。所以竞争是很大的。

1.先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不一样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。异常是如果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。资料来自徐州便民网真诚为你服务。

11.食品行业有异常的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

1.启动资产：大约需9.5万元

2.设备投资：房租5000元。

3.门面装修约2024元(包括店面装修和灯箱)

4.货架和卖台投入约1500元

5.员工(2名)统一服装需500元

6.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(平均)：21000元。据有关内行人士评估，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、社区商业街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场附近)，约5000元。

货品成本：30%左右，约5000元。人员工资：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。

因为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。

**个人创业计划书篇八**

为认真贯彻落实习近平总书记扶贫开发战略思想，深入推进精准扶贫、精准脱贫基本方略，进一步激发贫困地区创新活力，不断加快扶贫对象增收脱贫步伐，根据国务院扶贫办行政人事司《关于组织实施扶贫创业致富带头人(扶贫创客)培训工程的通知》通过扶贫创业致富带头人培训项目的实施，在贫困区域培育一批创业能力强、示范作用明显，能带动贫困群众就业创业的致富带头人，并通过致富带头人的引领实现贫困群众增收脱贫，摸索创业培训和精准扶贫的新路子。为此，我们特提出如下培训方案。

通过专业的培训体系和课程，为当地产业致富带头人创业，尤其是重点运营管理，以创新思维和资源整合为培训方向;高级重点区域发展、资本运作方面提升管理能力和致富带头人素养，增强致富带头人到带动其他贫户能力，提升扶贫系统形象。

选拔培育一支永久牌致富带头人队伍和大雁领队帮扶模式。目的是通过他们创业带动更多贫困群众走上脱贫致富之路。

通过授课老师面授、多媒体教学，基地实地参观考察，授课老师以深入浅出、生动实用、针对性强的案例讲解和学员进行互动，创业导师面对面为学员进行创业指导，提高创业致富能力，学员独立与团队协作完成创业项目设计和理念拓展。

本次培训课程将采取理论和实践相结合、案例教学和经典案例分析相结合、培训和相结合的课程设置格局，以案例分析，注重实绩为特色，在理论素养和实践经验上综合全面提升学员的综合能力。通过5天的理论知识学习加上1天的企业参观学习，主要介绍企业经营管理的相关知识安排学员到企业学习观摩，借鉴成功的经营理念，并通过深度剖析成功案例，提高学员发现和解决企业问题的能力。

专家组按学员从事的产业门类(如：种植、养殖、服务业等)建立对应的后续服务关系，培训学员免费享受专家(由农业企业家、农业专家、创业导师、电商专家等组成)提供的为期6个月的培训后续服务，解决在企业经营管理和生产技术方面存在的问题。建立学员与贫困农户的帮带关系。

**个人创业计划书篇九**

伴随着历史的变迁，经济与社会得到高速的发展，人民物质需求与精神需求愈演愈烈。目前，饮食头痛的问题是众口难调，口味各异，各省市、地区之间在饮食方面有些需求甚至截然不同。因此，自助餐行业在种种情况下脱颖而出，成为现代都市人比较喜欢的饮食方式之一，它既可以省略点菜的麻烦及时间，同时，它还能在有限的时间和空间内尝尽各式各样的美食，挑选适合自己口味的佳肴美味。

随着贵阳经济的快速发展，生活节奏的不断加快，并且迎合转变为工业强省这一良机，大量工人、务工农民的不断涌入以及各高等大学逐年扩大招生范围等都为自助餐行业提供了坚实的后盾，自助餐这种饮食消费行为将会越来越受到人们的喜爱，并且逐步流行开来。怎样才能迎合本地的特色，这是一个必须处理好的问题，而且需要不断摸索和讨论。现在有些酒店不重视自助餐市场，造成我市自助餐行业半死不活，许多经营自助餐的店及一些快餐店里，只有少数长期经营，有很多酒店或者快餐店只有在特定的节假日和会议活动时才经营自助餐，这种经营方式单一，从而导致自助餐行业在食物及酒水的提供上显得杂乱无章、配置不合理。因此，征对当前我市自助餐行业的种种缺陷，搞好自助餐行业显示出巨大的市场潜力，在做好、做大、做强的基础上将会呈现出一片欣欣向荣的景象。

店长一名，副店长一名。

可将餐厅分为以下几个区域：

1.顾客用餐区。在用餐区，除了配备足够人数的服务员外，还应指定一名用餐区经理。

2.食品制作区（主要是针对本餐厅额外增加的主打菜食品制作）。由厨师长具体负责内部食品制作工作。

3.仓库（原材料存放区），由仓库长具体负责好原材料的采购以及分类存储，并且负责登记好每日从仓库流进流出的数量。

由于本店刚起步，本组一共有六名组员。除去两名店长与副店长，还剩四名组员。在餐厅五个区域内，除食品制作区需要聘请两名厨师外，其他区域均可由组员负责。收银区由固定的组员负责。剩下三名组员轮流负责用餐区与餐具清洁区的工作，根据营业时间得知的客流量来分配人员，当用餐顾客多时，由两名组员负责用餐区服务，一人负责餐具清洁区。当临近打烊时，由一名组员负责用餐区，另外两名负责餐具清洁。仓库由店长负责，副店长协助。

（一）产品：欢乐自助餐厅虽初步经营，为了突出欢乐我们尽可能提供不同种类的食物以满足顾客的需求，待餐厅发展壮大后我们将不断开发新产品，以适应市场发展的需要。自助餐厅目前提供的产品有：

蔬菜类：白菜、青菜、韭菜。

肉类：猪肉、鸡肉、鸭肉、鱼。

蛋类：鸡蛋、鸭蛋。

混合菜类：木耳、海带、土豆、西红柿、香肠、火腿。

点心类：面包、、热狗、炒饭、蛋糕。

水果类：香蕉、菠萝、西瓜、木瓜、柑橘、樱桃、葡萄、苹果。

酒水类：咖啡、红茶、可乐、果汁、矿泉水、啤酒。

（二）服务：优质的服务是企业生存的重要法宝，能给企业带来良好的形象和信誉。

1.餐厅内服务：在准备食物时，务必要注意保证供应、务必注意保鲜。同时，还必须注意食物的卫生以及热菜、热饮的保温问题。在充分尊重顾客的自由活动、自身的积极性和主动性的前提下，随时准备为顾客解决问题，提供必要帮助。

2.餐厅外服务：本餐厅提供电话咨询服务平台，你可以提前预定，服务后反馈意见。网络服务平台，建立本餐厅网站，让你可以在里面了解本餐厅情况，你可以在里面留言，发表意见及建议。

四、行业及市场调查

1.市场定位

以特色的自助火锅系列打入市场，在与现地区竞争对手不同产品服务的同时，更以新意的产品和周到的服务吸引更多年龄阶段和层次的消费者。

2.目标市场

3.行业情况

（1）行业发展背景

（2）行业发展情况

据了解，贵阳的自助餐店有一定的数量，如白纪念塔9中旁边的巴西烤肉，公园路的禾渡寿司，喷水池的欢乐pizza，通达饭店顶楼的旋转餐厅，云岩区富水南路的好伦哥，喜来登自助。小十字上去一些的金田宫的韩式烧烤资助，金阳的世纪金源大饭店，丽豪大酒店海鲜自助等等。贵阳的自助餐大多是一些大酒店有供应。

自助餐在贵阳发展有一定时间。市场日益成熟，并在酒店行业竞争激烈。而纯粹的自助餐店迄今不过聊聊数家。据了解云岩区较为有名的类似店铺有老谢妈自助餐、奥罗马西餐厅。随着人们生活节奏的加快，而此类的市场需求量日益增大。市场决定行业，此背景下行业必定会得到扩大和发展。

（3）行业的技术壁垒、贸易壁垒。由于市场需求量大，在把好产品质量关，提高服务质量的基础上公司有很大发展机遇。机遇和挑战并存，公司进入市场，带来冲击和市场压力，作为地区老品牌可能会采取相应措施。公司可能面临来自其他品牌的价格打压、频繁优惠活动等等问题。成为公司起步阶段的贸易壁垒。而公司运作上轨道后则此等问题将不会成为公司运作的主要矛盾。公司主要矛盾由“初进入市场各方面经验不足与老品牌市场稳固之间的矛盾”转化为“消费者日益增高的生活品味和公司产品及店面装潢更新速度之间的矛盾”。

同时在开业初期的客户来源，后期稳定消费群体也是公司将面临的问题。公司决定，首先在开业初期充分利用各股东在地区的人际关系，招揽顾客初步打开市场。同时在店面装潢上力争有新意，有档次，有吸引力通过店面装潢吸引其余大部分客户。其次，强调店内服务质量。务必让客人得到最优质的服务，打造良好口碑，争取回头客。再次，开业初期推出一系列优惠及有噱头的活动，吸引眼光。并在以后不定期推出一些活动，保持客户新鲜感，稳定原有客户的前提下，争取更大客户群。

（4）行业市场前景分析与预测。公司在行业上的主要竞争对手是已有名气的自助餐店铺。市场份额方面。从市场方面来看，面对一个相对较大的市场。市场的饱和度远远不够，确切的说求大于供。在与其他家同等级的情况下我公司的进入会在市场中占相当一部分的市场份额。从地域方面来看，公司选择在城区与郊区的交汇点，当地人口和流动人口较多的地段。这样我们慢慢做好做大，可以更好的发展。

1.营销方法

在营销手段上，本自助餐厅主要采取一下集中方法：

关系营销

公关人员做好相应的公关活动，在广大顾客和非顾客中间树立好餐厅的公众形象和信誉度，可以对老顾客实行积分优惠，优惠条件按其积分多少合理制定。

个性营销

本自助餐厅之所以与其他自助餐厅不同，在于它在提供自助餐的同时，还为客人提供了就餐座位，可以让顾客吃的是自助餐，享受的确实正餐的待遇。餐厅内还可根据不同的氛围设置相应的的音乐，温馨的灯光，配菜配汤要尽量做得有特色，有别于其他类似的餐厅。

绿色营销

在营销过程中，顺应时代可持续发展的要求，注重地球生态环境保护，尽量以绿色蔬菜为主，减少一次性碗筷的过度使用，处境经济与生态环境的和谐发展，以实现餐厅利益、消费者利益、社会利益和生态环境利益的协调统一。

2.规避风险

营业过程中可能遇到的风险和控制手段

客户源不足或不稳定的风险

针对客户源不足或不稳定的问题，本餐厅主要从宣传工作、店面设计、服务质量、产品质量等方面做改进。在前期宣传上做好并且做足工作，宣传方式多样化，创新化；店面设计要符合主要消费群体的年龄特征、心理特征等，店面的装修不仅要力求吸引消费者的眼球，还是稳定客户源的一个重要因素因素；要不断强化服务质量，任何时候都要奉行“没有不对的顾客，只有不够的服务”这句话，记住“微笑”是营销的最重要法宝；产品是稳定或扩大消费群体的最关键的因素，所以在客户源不足或不稳定的营销风险上，本餐厅以提高产品质量为本，做到“卫生、健康、安全”。

经营管理风险

管理层人员在经营过程中，不免会做出一些不合理甚至是错误的决策，如何控制或改善这些决策，让餐厅在持续发展的方向上良性运转，是本餐厅发展的方向和指南。首先，在权利分配上，合理授权，任人唯贤，定期召开管理层会议，述职报告，并计算财务运行状况；其次，管理人员要善于用权，合理用权，若在经营或其他方面有重大失误并给餐厅造成重大损失的，餐厅最高领导人可召开职工大会并通过和职工协商选取新的管理人员，情节严重的可扣除其当月的所有提成或奖金等。

支出组成

房租：预计每个月要一万。

工资：两个厨师各3000元/月，服务员1500元/月。

**个人创业计划书篇十**

项目的历史背景及现况介绍：

市场经济的迅速发展，国际化趋势的不断加强，整个世界经济的发展已经渐渐远离了粗放。随着信息高速公路的提出，随着知识经济的入轨，随着互联网、多媒体的出现，我们的生活方式也发生着翻天覆地的变化，信息化、数字化、网络化已经充斥了我们生活的整个年代，人才与知识成为这个时代发展与进步的关键动因。高科技带给我们的是日新月异的新生活，高科技也需要更多更好的创意支持着这个产业链的正常运转，而后我们才能看到和体会到更多更好的高科技带来的好生活。人才与知识无疑就是创意的源泉，物化和信息化了的社会需要更多的创意带来新的发展路径和前进方向。无论是大众化还是小众化，所有的受众都希望接收到新颖的、独一无二的信息。正是趋于这种受众需求，现在的文化产业要发展就要靠创意。我们的工作室也正是为了适应这一发展趋势，希望可以靠我们的团队，靠我们的智慧、技能和天赋，靠我们的创意为广大客户提供更好的服务。

研究的内容、意义和立项背景：

1、我们的工作室属于文化产业，国家现在大力支持文化产业的发展，在政治、法律因素中前景可观。

2、随着社会的发展，人们的生活水平逐渐提高，在这类文化产品上的消费能力不断提升，消费意愿也不断提高。

3、企业和个人都越来越追求精神上的提升和享受，越来越喜欢能展现个人特点和个性的文化产品，而社会上已存在的这类企业普遍价格过高，这为我们提供了很好的商机。

4、我们的工作室不需要过于复杂和高端的技术支持，产品的核心是创意和绘画能力，这对于我们而言不难实现，为我们的技术因素提供了保障。

主要业务介绍：

我们工作室主要根据客户的个性化需求为其进行形象、logo设计等创新性文化服务。

个人卡通头像设计

根据个体顾客的需求，设计、绘画个人的卡通、q版形象

个人形象设计

手绘、素描、油画等多种方式方法的`个人形象设计

情侣动漫形象设计

为情侣提供动漫形象设计

公司logo设计

为公司进行logo、吉祥物等的设计

邀请函请柬设计

提供聚会、主题party、婚礼、毕业典礼等邀请函的个性化设计

其他

如顾客有需要，我们可以免费帮助联系相关厂商将我们设计的形象做成马克杯、t恤、钥匙链等具有纪念意义的实物（制作费用由顾客自行承担）

(三)消费对象：在校大学生，普通工薪族;

工作室地址:

选址的黄金地段主要是在福州各大公司及其商家附近，因为这些店面跟公司需求量比较大，消费水平也比较高。也可以选择在公司附近，学校周边。

市场：

创意产业在中国还是一个新兴行业，自20xx年出现以来正在全国范围内全面蓬勃发展，受到了很多年轻人的喜爱。而随着经济的不断发展，各类有关“创意”、“设计”的公司在中国也不断兴起，据保守估计，至少有超过10000家。虽然数量上很可观，但是目前的市场也存在诸多的问题，比如人员素质参差不齐，滥竽充数者居多；缺乏专业的技术；盗用国外创意，自主创新较少；价格过高等。而随着人们生活水平的提高，人们的生活方式也有了很大的转变，更多的开始关注精神层级的丰富和享受，也越来越渴求张扬个性，表达自我，这就给创意产业的相关市场提供了越来越大的发展空间。市场的未来发展前景还是很让人乐观的。

竞争优势：

1、前景广

设计尚处于起步阶段，发展空间大，市场前景广

2、需求大

3、价格优

作为小型的工作室我们不需要实体店面，不需要过多的运营成本，所以我们在价格方面比一般的广告公司等相似企业具有很大的优势。

策划：

第一阶段：工作室宣传阶段。此阶段我们宣传我们的工作室是首要任务，不以盈利为目标。与一些学生个人、学生社团和周边的饭店、服装店等进行合作，免费为他们设计卡通形象、公司logo等，使周边的潜在客户开始认识、熟悉我们的工作室。

第二阶段：工作室正常营业。此阶段在一部分人和企业对我们的工作室有了基础了解后，工作室开始正常营业，我们将根据项目的不同认真制定合理的价目表，并结合一些营销手段进行营业，工作室开始盈利。

第三阶段：推广阶段。在工作室的运营情况不错并有了一定的资金基础的情况下，我们将进行工作室的推广。我们会争取与松江大学城之外的一些高校、企业进行合作，逐步开始着手建立实体店面，如果有可能的话与人人网、新浪微博等社交网站进行合作，将我们的工作室推广至全上海。

市场营销：

第一阶段（前两个月）：

在项目初始阶段（前两个月），我们会与松江大学城各大学生社团组织联络并询问需求，特别是为没有logo或者想更换更具有特点的logo的组织设计。可以设计社团logo，也可以设计拟人形象，例如在他们社团招新或者举办活动时，有一块人形竖牌站在活动现场，并且在显眼的地方有我们工作室的名字，这样就可以很好的吸引客户。

在线下宣传的同时，我们也会在微博上进行活动，例如转发并艾特三位好友即可获得免费设计头像的机会。在宣传期间我们所设计的形象以卡通为主，而不是复杂的漫画。并且限制人数，在最少的成本下有最大的宣传效果。

在此阶段，我们积极参加大学城内各项活动，在大学城打下良好的人脉基础，并且在网络上积累了一定的客户。

第二阶段：

从第二阶段开始，我们将采取收费设计。收费方式通过淘宝链接，并且完全自愿且提供的作品是没有定式的。但是我们会尽全力并且与客户沟通，希望在设计前达成良好的共识，设计后可以通过略微修改来使客户更加满意。

我们的创作周期视情况而定，一般是3天（会有排队现象），如果所需设计特别复杂，则可能需要5-10天。我们将与客户讨论希望收到何种形式的形象设计，并且通过客户的描述，了解客户性格并且一对一设计出最佳方案。（希望客户能提供有个性特征的照片或描述）

我们的定价是一次30元，在收费初期，我们可以在设计作品上修改1-3次，但成熟后将不接受第二次修改提议。对于公司logo设计，我们的收费是500元起，由于公司logo设计较为复杂，并且与公司发展相关，因此我们可以接受无限次修改。请柬设计视类型而定，基础价格为60元/次。我们会结合请柬用途、请柬风格以及客户要求设计出独一无二的请柬并保证不会再次使用。

在这一阶段，我们将收回初期对于设备与时间的财务成本，并且开始盈利。

确定性风险分析（自然资源、人力资源、管理风险等）:

任何经营都有一定的风险，无庸多言。如何正视风险的存在、防范规避风险就显得尤其重要。我们的压力主要来自于两个方面，一是工作室自身的知名度和客源问题，二是同行竞争压力大的问题。首先要打响我们工作室的知名度本身就有很多的困难，而且据预测我们的客源大多会是学生或者学生情侣来做跟人的卡通形象设计，公司、企业这样的大型客户可能很难捕捉。这类的客户一般会选择有规模的广告公司进行形象和logo的设计，而不是小型的个人工作室，虽然我们在价格上确实优惠很多，但是碍于专业知识和团队规模他们可能不够信赖我们，这在无形中也给我们带来了更多的竞争压力。总结如下：

1、项目一开始缺乏投资；

2、工作室的知名度很难打响，客源不多；

3．宣传方面有较大难度；

4、与正规广告公司相比专业度有欠缺，难以抓住公司、企业这种大型客户；

5、来自广告公司、其他创意工作室等相似企业的竞争激烈；

6、潜在顾客的消费认知有限；

不确定性风险分析（市场、政策、研发风险等因素）:

1、本服务在短期内获得收益，可能引起其他与之类似服务的跟风，可能引起较多的模仿。

2、由于我们的服务属于新兴服务，面市之出，可能由于认知水平差异而导致的消费顾虑。

3、由于本服务根据不同客户要求定制，在设计成果与时间控制或许有些许冲突与延迟。

4、市场风险：服务达不到市场以及顾客要求，在市场竞争中无法占据优势地位。价格等与市场出现错位，新兴公司压低价格吸引客户。

无论做什么行业都有着一定的风险，我们没办法完全摒除，但是我们可以避开这些风险。

1、加强营销渠道，避免恶性竞争。

2、对于服务特性，全面定位，重点介绍。

3、在工作室初具规模时，抓出机遇，争取工作室的壮大，即使有同类服务，也具有绝对优势地位。

4、合理规划各个创业者时间与分工，协调有序，使之产生最大的效益。

5、在提供服务时，要以信誉有力，质量为上为原则。

团队核心成员介绍:

本团队由

公司未来人力资源战略管理综述（培养、引进、员工职业规划等）:

我们采取直线职能式的组织结构，设总经理一名，设计部总监，市场部经理一名，服务部经理名，财务部经理一名。以及若干个公司职员和助理。

设有设计部、市场部、服务部、财务部四个部门。

设计部：主要负责设计产品，根据顾客的意愿设计出符合顾客需求的产品。

市场部：负责的工作室产品宣传,促进工作室与消费主体——顾客群体之间的联系。它的工作直接或间接关系着工作室的形象及客流，销售情况，是个重要的部门。

主要职责：协助工作室完成销售经营目标，督导员工工作，作好各部门的沟通工作，对客人对工作室服务的评价及时进行研究，调整相应对策，以便为客人提供良好的消费环境，推广销售。根据市场情况与不同时期的需要，组织讨论制定有特色的设计，与各部门建立良好的沟通关系，互相协作，配合，保证营业工作顺利进行。

服务部：服务部作为的重工作室要组成部分，它的目标是提供满足顾客需要的，恰到好处的服务，为工作室树立良好的形象。

主要职责：负责顾客订单的售后服务，及时提出顾客的意见，反馈给设计部的人，尽量做到顾客想要的效果。

财务部：财务部作为一个公司重要部分之一，关系到公司的正常运营和公司股东的利益，因此必须认真负责，做好财务工作。

主要职责：做好公司的财务工作，统计每日的收入支出，做到账目准确，无不良记录。

由四个部门分别下设自己的小组，每个小组有自己的组长，所有的负责事项先由小组长处理，在反映给各部门经理，每天召开小组会议，每个礼拜四晚上开一次公司会议。

盈利能力分析（财务内部收益率、投资回报率等）:

成本预算

一次性固定投资：100000元，其中包括：

(一)房租一年9600元

(二)装修费10000元

(三)开办费用5000元

(四)杂项支出15000元

(五)设备用具购置10000元

二、流动资金及原材料备用金50000元

盈利情况：

营业收入：

设计、绘画个人的卡通、q版形象：45=40=1800

个人形象设计：75\*25=1875

情侣动漫形象设计：80\*25=20xx

公司logo、吉祥物等的设计：1880\*10+800\*10=26800

聚会、主题party、婚礼、毕业典礼等邀请函的个性化设计：60\*75=4500

马克杯、t恤、钥匙链等收入：:30\*45+15\*60=2250

月营业收入为39225元。

减：原材料等8300元

房租、水电费12000元

实得利润：18925元

投资回报期：10万/1、8925万=5、3个月

**个人创业计划书篇十一**

咖啡店越来越成为白领及成功人士必不可少的休闲饮品，无论是谈生意还是朋友见面聊天，咖啡店都是不错的选择，所以，对于创业者来说，能够开一家咖啡店也是不错的选择。

(一)项目名称：往昔之音咖啡厅

(二)经营范围：咖啡、西餐、茗茶、各类小点心等

(三)行业类型：餐饮业

(四)项目投资：约200万元

(五)场地设置：上海浦东新区

(六)消费对象：中高层消费者

(七)经营面积：约200平方米

(八)项目概况：为顾客营造一个放松、舒适、浪漫环境并且供给方便(主要供给咖啡、茗茶、各类小点心等)，还供给在校大学生兼职，以满足礼貌大都市人们追求精神需要供给优质服务。

(九)经营宗旨：往昔之音咖啡厅旨在为所有顾客供给一个放松、舒适、浪漫环境并且物美价廉、时尚休闲等，令顾客满意的服务。

1、往昔之音咖啡厅不仅仅供给中外各式经典咖啡，如摩卡、蓝山、牙买加极品咖啡、冰冻奶油块咖啡、花式咖啡、白咖啡、老怡保白咖啡、玛琪雅朵等，还有各种茶点，如各式中国名茶、各种奶茶、保健茶、果汁、点心等。

我们的咖啡绝不是速溶的，而是当场手磨，口感好，品味佳。

咖啡屋只求服务，本着“以最低的价格供给最好的服务”的宗旨，以四个“一流”(一流的服务、一流的环境、一流的品种、一流的信誉)为目标，力使浪漫咖啡厅成为所有白领人士或情侣的休憩之地。

门旁挺立着碧绿的翠竹，屋内挂着精致的作品，柜台前摆设有存放各种报刊的书架。

室内宽敞明亮，座位舒适，环境幽雅。

坐在窗前，你能够周围的秀丽风光，领略开发区的漂亮景色。

在门前还准备了一些雨伞，对那些出门在外没有带伞的顾客供给方便。

2、核心竞争力或技术优势

我们的往昔之音咖啡厅虽不像其他的竞争者那样有庞大的资金系统，但好在我们的地理位置较好，到目前为止，还极少竞争者。

可是，我们有坚实的核心观念。

他们是：

(1)可信赖的产品品质：坚持选用最好的(相对于大众市场而言最好的)的咖啡豆。

(2)高度的环保意识：采用更多的环保型设备和包装材料，大力倡导并严格要求能源的节俭利用。

(3)良好的员工福利：对于固定员工而言，为员工供给最优越的健康福利计划，并大面积推行员工持股。

(4)和谐共处的社区精神：为顾客营造温馨、自由的消费环境，鼓励店面工作人员和顾客的交流，让顾客无论是独处还是小聚都能怡然自得融入，其中慢慢的把我们往昔之音咖啡厅变为顾客住宅和工作地点之外的生活中必不可少的“第三地”。

(5)独树一帜的文化品位：有选择地参与一些温情、励志的电影和图书的推广和发行。

我们往昔之音咖啡厅的优势在于采用了对面技术来为顾客服务，我们在顾客第一次来到咖啡屋时就为顾客建档，下次来时，我们能够为其供给他所熟悉和满意的服务。

有时，不用他们自我开口，就已经把他们所需的产品送至他们身边。

随着人们的生活水平在不断提高，咖啡这种西式饮品正在被越来越多的国人所理解，随之而来的咖啡文化正充满生活的每个时刻。

咖啡不再仅仅是一种饮料，它逐渐与时尚、品味紧紧联系在一齐，体现出高品质的现代生活;或是交友谈心，或是商务会谈，或是休闲怡情，尽在一杯音乐弥漫的咖啡中。

如今，在国内的许多大城市，咖啡馆已经不少见，许多年轻人成了咖啡的热情拥护者，咖啡消费在中国城市里，平均每人每年的咖啡消费量是4杯，即使是在北京、上海这样的大城市，每人每年的消费量也仅有20杯。

而在日本和英国，平均每人每一天就要喝一杯咖啡。

日本和英国都是世界著名的茶文化国家，目前已经发展成了巨大的咖啡市场。

拥有强大茶文化的中国具有广阔的咖啡消费潜力，正在成为世界上最大的咖啡消费市场。

在国内许多大中城市咖啡专业场所数量每年在以30%左右的速度增长。

正因为中国咖啡市场处于起步阶段，中国咖啡消费增速惊人，这意味着一个巨大的机遇已经降临，意味着有更多的机会，更大的利润回报空间。

未来几年中国有望成为全世界最具潜力的咖啡消费大国。

总体来说，由于中国市场巨大，咖啡消费增长前景看好，中国在世界咖啡业扩大需求的总战略中占据重要地位。

对我国咖啡店连锁行业背景、市场前景、竞争状况以及店铺选址等方面进行了详尽地分析，对今后我国咖啡店连锁产业的发展做出了精确的预测。

目前中国咖啡饮料这个细分的蓝海市场上，除上海、广州、深圳等少数地区以外，其他的咖啡市场尚待开发。

去年娃哈哈推出的`“呦呦奶咖”表现平平，星巴克在超市的瓶装咖啡销量也不尽如人意。

可是，分析推断，未来5年咖啡饮料的发展应当比较快，坚持在30%左右。

几大日系饮料品牌纷纷加强咖啡市场攻势。

其中麒麟利用品牌延伸，推出了午后咖啡和麒麟咖啡系列。

此外，可口可乐目前在日本热销的“乔治亚”咖啡也有可能被引入中国市场。

可口可乐大中华区总裁戴嘉舜日前表示，公司一向在关注中国咖啡市场，但出于市场竞争原因，不能透露在华推出咖啡饮料的具体时间。

除了市场潜力巨大，咖啡饮料的高利润也是吸引企业进入的一大原因。

摩根大通一份有关食品行业调查报告显示，全球品牌包装食品饮料市场中，咖啡和茶叶利润最高，利润率在20%左右。

目前，上海浦东新区的咖啡市场并不激烈，异常是在居民小区周围，还没有相应的竞争者和竞争压力。

并且，位置异常有利，既靠近商业街，有靠近居民小区，客流量和消费本事都能够满足。

(一)投资估算：

2、流动资金及原材料备用金20万元

3、成本控制(每月)：租金20000元，材料进货费用50000元，人员工资大约60000元，按不一样的级别不一样的工资，不可预支薪水的10%。

小计每月成本约：80000元，其他开支约：20000元。

月均营业额：300000元。

5、投资回收期：投资回收期：2000000840000≈3年

向银行贷款注册资本的50%，然后剩余的由三个股东分摊。

期限为两年。

其间如有一股东退出，此股东变卖只能持有15%的股份。

各行各业都有其自身的风险性，而作为餐饮业的咖啡厅，在与消费者消费过程中也存在着必须的风险，比如食物中毒、火灾等。

那么在风险面前如何控制呢首先，对食品进行检测，保证食品的质量与安全;第二，严格做好防火灾系统等。

还有转移风险，对咖啡厅进行投保，即使发生什么意外，能够把风险降到最低。

我们咖啡的发展方向是能够使周围大多数明白、了解我们的商品，并且还进来消费。

为此我们会做到：

优质的咖啡，在咖啡馆里，咖啡的构成力必须要很强，不管是哪一种咖啡，假如在价格的制定上偏高，或是有咖啡品质欠佳、组成不够齐全，或是咖啡的存货量不够多等现象，就立刻会影响销售，自然更不容易增加固定顾客了。

在咖啡馆的经营上，不但要面临地域内各咖啡馆的竞争，更要应对各种商店的竞争，所以“咖啡的美丽”便成为了商店成功的基础。

商品作为整体战略，对于咖啡馆而言，也是需要经常重视的。

诸如经营计划、咖啡采购、咖啡开发、存量管理，乃至后勤的商品业务等综合全部的商品相关活动，都是与咖啡馆商品力的强化有相当密切的关系。

卓越的服务，最直接的，就是咖啡馆的服务人员在等客时，要有优雅的姿势，且注意服装、化装等仪表;接待顾客之际，要有适当的表情、态度几合宜的应对。

所有服务员都要具备丰富的咖啡知识，适时的为顾客做说明，同时还要具备商谈本事。

还有，店铺内部的装潢设施、有魅力且具美感的吧台陈设，以及店铺的照明等，都要有效的运用，并进一步加强广告媒体的宣传效果，并供给各种服务设施。

我们的目标是在这一带养成我们店的忠实消费者。

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