# 创业计划书大学生(优质12篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-01-04

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。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。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!创业计划书大学生篇一创业是一项充满挑战的旅程，而一...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。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。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**创业计划书大学生篇一**

创业是一项充满挑战的旅程，而一个好的创业计划书则是成功的第一步。近期，我参加了一次创业计划书比赛，并在报名过程中有了一些体会和心得，觉得值得分享。

二段：比赛前的准备

在准备创业计划书报名材料的过程中，我意识到自己对于自己的创业理念还存在许多疑虑和模糊的地方。因此，我开始系统地收集有关创业的信息，并与业内的专家和成功的创业者进行了沟通和交流。经过多方面的探索和考察，我逐渐明确了自己的目标和方向，并开始着手准备创业计划书。

三段：比赛中的表现

在比赛过程中，我发现自己对自己的创业理念和创业计划书非常有信心。我认真准备了演讲稿，并在演讲前反复演练。当我走上演讲台的那一刻，我感到了自己的热情和意志力。我向审判委员会阐明了自己的想法和计划，并给出了充分的数据和分析。虽然在Q&A环节，我遇到了一些困难和挑战，但我能够从容应对，并表现出了自信和果断。

四段：反思与展望

经过比赛的过程，我意识到自己还存在许多不足之处。例如，我在比赛前没有充分考虑到评审委员会的审题方向，导致在某些问题上表现并不突出。此外，在计划书的编写和演讲的表达中，我也存在一些逻辑不严谨、语言不精确的问题。因此，我要继续努力，提高自己的思维和语言表达能力，以更好地表达自己的创业理念和方案。

五段：总结

此次创业计划书比赛让我受益匪浅，让我深深体会到了创业的魅力和挑战。我意识到，创业不只是热情和理想，还需要有深入的思考和周密的计划。我要继续努力，不断学习和成长，以更好地实现自己的创业梦想。同时，我也希望更多的年轻人能够参与到创业的过程中，用自己的智慧和力量为社会做出更大的贡献。

**创业计划书大学生篇二**

【计划概要】

我的企业是好吃不胖餐厅,这个名字听起来很俗，但我认为它可以受到很多顾客，尤其是女性顾客的的青睐。在这个强调低碳环保的背景下它一定会受到更多关注的。和大多数企业一样，本企业以盈利为目的。经营的范围囊括了中餐、西餐、快餐、冷热饮品、零食等一系列老少皆宜的食品。企业的主要产品有:粥、粉、面、烧味、卤味、汤羹、精美小菜以及煎饺、糕点等中式食品，也有三明治、奶茶、热饮、什锦、酒水等西式食品,同时提供保健茶，果茶等中式饮品。另外在我们的餐厅内部设有“馋嘴间”，在那里主要有各式的低糖低脂小吃。我们将产品的价格订在3到10元之间。本企业不单单只提供方便快捷,物美价廉的饮食，同时我们致力于宣传一种简单方便的饮食方式，营造一种宾至如归的饮食氛围。企业的市场在于中低档的消费群体。如：上班族，学生等。该消费群体注重对时间的要求，注重物有所值的消费感受，同时，他们对饮食的氛围也有他们自己的要求。在市场中存在很多的快餐店，这无疑不分担了我们的顾客群。但目前还没有一家真正意义上的茶餐厅，没有一家的快餐店能够提供品种如此多的食物与饮品。同时提供如此价廉物美的产品和如此周到的服务。我们还会制定一定的消费反馈方案，让大家觉得今天的消费是为了明天在积累资本。所以，竞争者对本企业的压力不是很大。茶餐厅的发展前景广阔。本企业的销售计划：茶餐厅每日经营14小时，平均日接待客人100名，每人消费15元，日营业额1500元，按50%的纯利计算，日盈利750元，月盈利2万多元。管理者：我们拥有一支专业的管理团队。我作为本餐厅的创立人也有着一定的优势。虽然刚刚大学毕业，缺少社会经验，但因为我是一个踏实肯干的人，其实在校期间我做过各种各样的兼职，比如推销化妆品等，也不算是对社会一无所知，而且换个角度讲，也正因为刚毕业对于学生这一块消费群体比较了解，更有利于迎合大家的想法。另外很久以前我就开始收集这方面的信息，也做过很多相关的调查。生产管理计划：依据营业额的变动，增加我们的库存数量。另外，在员工的雇佣方面，我们不需要太多的正式员工，我们可以雇一些兼职的大学生，这样不但可以降低成本，而且在学生中间可以扩大知名度。资金需求情况：投资策划总投资控制在10万元左右。

【公司介绍】

饮业今后发展的主题。可以预见健康，愉悦，快捷的饮食必将成为未来餐饮业的主力军。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。好吃不胖茶餐厅由丁亚丽女士于2024年12月23日创建。并由xxx公司入股合作成立。公司的经营范围包括：粥、粉、面、烧味、卤味、汤羹、精美小菜以及油条、煎饺、糕点、各类小吃等中式食品，也有三明治、奶茶、热饮、什锦、酒水等西式食品，以及养生茶和果茶等。

【战略规划】

宗旨：响应党的政策，创立一种健康快乐的低碳饮食理念。

目标：1：在半年内在使企业逐渐步入轨道，并且努力打造“好吃不胖茶餐厅”的品牌。争取赚 回成本。

2：在两年内扩大营业额，实现5万元盈利，并且将产品以外卖的形式向周边地区推广。

3：五年内在当地开设分店

目标市场定位：中低档收入群体。

顾客群：周边居民（包括：白领，学生，手工业者，工人等）

市场策略：产品标准化、管理科学化、经营连锁化,服务周到化、亲切化。经营策略：1：控制原料（保证原材料的新鲜与卫生）

2：店内卫生整洁（为大家创造一个愉悦的环境）

3：控制采购环节：（控制采购成本,与本市的蔬菜供应基地和农场签订长期协议。）

4：控制管理环节：员工的服装，经营的理念，内部管理要严格的同时人性化。

【创业组织】

本公司为有限责任公司。由丁女士发起，xxx公司注资成立。丁女士与xxx公司分别以百分之五十的比例对企业负有有限责任。公司董事会由xxx公司的薛xx先生，李xx小姐，丁女士组成。xxx公司的薛xx先生担任董事长，并拥有支票的签字权和控制权。薛先生曾在国内知名企业担任管理工作多年，并且，现在有属于自己的公司。xxx公司的李xx女士与丁女士担任董事会成员。本公司特聘请曾在xxy公司任职的黄xx先生担任公司总经理，因为黄先生过去一直做管理工作，而且业绩突出，因此主管公司管理活动。同时管理小组成员有：丁女士，李xx小姐。由李xx女士主管公司财务，因为李女士做过十几年的财务总监。丁女士主管公司餐饮服务与人事管理。黄xx先生月薪为5000元人民币，丁女士与李xx女士月薪为4000元人民币，薛xx先生先生月薪为5000元人民币。同时，董事会成员每年将分得10%的公司盈余资金，总经理黄xx先生将在年终获得8%的公司盈余资金。

【产品服务】

好吃不胖茶餐厅集中餐与西餐与一体，满足顾客多方面的饮食需求。

主要产品：饮品：咖啡，黑咖啡，港式奶茶（丝袜奶茶），鸳鸯，黑白鸳鸯，凉茶，茶走，阿华田，柠茶，牛奶，唂咕（热巧克力）

式面包：例如餐包、菠萝包，沙爹牛肉包、叉烧餐包豆干开胃山楂等 中餐：碟头饭、炒饭及炒粉、炒面。粥、油条、各地特色食品。

产品市场竞争力：本公司选用新式餐点，齐全周到的配餐建议，拥有极强的竞争力发展新产品计划：在开业初期开发一部分餐品，在以后的经营中，根据季节变化，推出符合季节时令的产品。做一些全国各地不同口味的菜肴，让在外上学的同学们找到家乡的感觉。最重要的是我们会始终围绕绿色健康的原则，让大家吃的不仅开心，而且放心。

产权的市场前景预测：作为引进大陆地区的新事物，顾客需要一段时间的接受期，但可口的食物，低廉的价格，优质的服务，必定可以在短期内获得较好的成绩。

【市场预测】

市场现状综述：在西式快餐日益发展的今天，西式快餐店，如：肯德基，麦当劳等，逐步占据中国餐饮市场。中式餐点显示出疲软的状态。由于，健康饮食概念的逐步发展，西式快餐的高热量，高糖份，高脂肪的特质成为西式快餐的主要缺点。市场上需求一家集中式与西式餐饮与一体的，健康的，高质量的餐饮公司。竞争厂商概览：西式快餐店：肯德基，麦当劳„„ 中式小吃部，周边早餐行„„ 目标顾客：中低档消费群体（包括工薪阶层与学生）。

产品的市场地位：生活中必不可少的餐饮食品和休闲食品。

产品价格区间：8~15元，部分餐品在20元以上。

市场特征：存在公司发展的市场空档，市场潜力巨大。

【营销计划】

本公司根据多方面的因数，制定如下营销计划。

营销目标:每日经营14小时，平均日接待客人100名，每人消费15元，日营业额1500元，月盈利2万多元，半年收回成本，全年盈利10万元。

营销队伍：有丁女士与营销组成员构成。

营销计划：在开业初期，选择高成本低效率的营销策略，在店面附近制作大型墙幕广告，同时采用积分打折的策略，留住回头客。在后期，需节省成本，撤回广告和取消积分打折的策略。办理会员。

价格决策：基本饮食在3~15元之间。套餐在15~25元之间。

【生产计划】

本公司的产品生产由本公司员工完成。在本公司有专用的制作间与配菜间。在制作间需要配置烤箱，微波炉，厨房必备用具等。产品制作的原材料：面粉，大米与蔬菜水果等由gag农场供应，其他用品有采购部门在市场采购。存储控制系统:建立存储间，对不易变质的原料要保证一星期的存储量，易变质的原材料储存3天的量，并且要冷藏。若销售量不佳，采用促销手段，防止存货变质，若原材料储存量不足，需采购人员适补充。

【财务规划】

元/月。

【风险与退出】

在创业过程中，难免会遇到风险。本公司在市场中有来自于同行的压力。但我公司有完善的市场，生产和管理策略。若在茶餐厅在发展过程中发生不可逆转的危机，应尽快申请破产。

**创业计划书大学生篇三**

创业计划书是一个创业者向投资者展示自己的商业理念和计划的工具。近日，我参加了一次创业计划书活动，并获得了宝贵的经验和启发。在这次活动中，我学到了许多关于创业的知识和技巧，也明确了自己的职业规划和发展方向。以下是我对这次活动的总结和体会。

首先，这次活动帮助我更加了解创业的过程和要素。在参加活动前，我对创业的认识还停留在理论层面，缺乏实际经验。但通过参与活动，我了解到创业过程中的挑战和困难，并学习到如何制定创业计划、管理团队、提高竞争力等关键要素。活动中的专家指导和实际案例分享，让我对创业有了更为深刻和全面的理解。

其次，这次活动提升了我的商业思维和创新能力。在活动中，参与者需要提出一个有创新性和可行性的创业理念，并通过计划书详细阐述其商业模式、市场分析、竞争优势等要素。这需要我们具备敏锐的商业洞察力和创新思维能力。通过与其他参与者的互动和交流，我学到了许多创新的方法和策略，并且也锻炼了自己的商业思考和分析能力。

第三，这次活动加深了我对团队合作的理解和认识。创业很少是一个人的事情，而是需要一个团队的合作和努力。在活动中，我们被要求组建自己的团队，并一起完成创业计划书的编写和展示。通过团队合作，我学到了如何分配任务、协调合作以及有效沟通等技巧。更重要的是，这次活动让我认识到每个团队成员的重要性，并激发了我与他人共同努力的信心和意愿。

第四，这次活动提升了我的演讲和表达能力。在活动中，我们不仅需要撰写创业计划书，还需要对其进行演讲和展示。这对于我来说是一个很大的挑战，因为我之前缺乏公众演讲的经验。但通过反复练习和专家的指导，我逐渐克服了紧张和不自信的情绪，并提高了我自己的表达能力。现在，我能够清晰地阐述自己的观点，自信地与他人交流，并在公众面前自如地演讲。

最后，这次活动让我认识到创业是一个充满风险和机遇的过程，并且需要不断学习和迭代。创业计划书只是一个起点，真正的创业之路才刚刚开始。参与活动的过程中，我不仅学到了创业的基本知识和技能，也明确了自己的职业规划和发展方向。我意识到创业需要不断学习和适应市场变化，需要持之以恒的努力和坚定的信念。与此同时，我也认识到创业不仅是个人的事业，更是为社会创造价值的机会，我希望能够通过自己的努力实现个人价值和社会价值的双赢。

总结起来，这次参加创业计划书活动是我创业之路的一个重要里程碑。通过活动，我深入了解了创业的过程和要素，提升了商业思维和创新能力，加深了对团队合作的认识，提高了演讲和表达能力，并明确了自己的职业规划和发展方向。我将把这次活动带给我的经验和启发融入自己的创业实践中，并不断学习和成长，为创造个人和社会的价值而努力。

**创业计划书大学生篇四**

创业计划书报名是创业者们展示自己和创业理念的机会。随着经济全球化的加速和创新能力的提高，越来越多年轻人选择创业，而参加创业计划书报名也成为了他们迈向成功的关键之一。

第二段：准备

参加创业计划书报名前，要认真准备。首先，了解比赛的主办方和参赛规则；其次，了解市场需求和行业现状；最后，在编写创业计划书时，要注意整体布局、市场分析、财务规划等方面，做好充分的调研工作和详实的铺陈。

第三段：奋斗

成功的创业计划不会轻易取得，除了充分的准备，还需要勇气、过人的洞察力、难以动摇的坚定信念。此时，模拟演练、批判性的思考和多发现问题、多解决问题的意识都是至关重要的。

第四段：反思

参加创业计划书报名之后，要引起反思。不管是获奖还是未获奖，都要从中寻找不足，从而更好地提升自己的创新能力。要结合比赛经历进行思考，客观分析自己的优缺点，逐步完善自己的创业理念和行动计划。

第五段：展望

参加创业计划书报名并获得好成绩后，一定要谨记不停止前行。这是一个展望未来的过程，不断挑战自己的极限，无限拓展自己的视野。创业者需要不断学习、更新自己的知识储备，增强执行力和市场洞察力，了解市场空间和行业趋势，为自己的创业之路助力，最终成为领袖格局。

总之，参加创业计划书报名是一个反复摸索、不断调整、奋发向前的过程，需要创业者全身心的参与和付出。创业之路虽然充满坎坷、不确定，但只要创业者持续提升自己的能力水平，不断优化自己的创业计划，业绩必将不俗，最终实现自己的创业梦想。

**创业计划书大学生篇五**

1、项目背景

学校附近主要以学生为主，其每月可支配开销在501—800元之间。购物次数多、数额小的显著大众性消费，和主要消费类型决定商店的规模和经营方向。经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。商店的设计及选址：以简洁大方为主这样既迎合消费者又节约装修成本。

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。

据调查，各学校师生整体消费总体能力较强。在课间对于饮食类产品消耗能力较强，学生每日用于饮料、食品等相关产品的消费在5元左右。因此，为开设校园综合商店提供了较强的消费环境。

2、项目宗旨

（1）符合目标消费者需求便利店因为都是经营的快速消费品，一般选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品，主要讲究库存小，周转要快。

（2）为消费者提供方便就近的购买条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配置。

3、项目介绍

经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。

4、管理队伍

寻找有意向的商家进行商谈合作事宜；到工商部门进行相关的注册；确立商店地址进行装修设计；商店经营、管理人员的确立与培训；配货供应体系的明确。

组织结构：

店长1名：主要负责处理校园综合商店的所有日常事务。

会计1名：负责对商场进行日常的财务结算。

收银员2名：负责收银及送货工作。

理货员6名：负责商店布置、理货工作。期中有2名导购，2名送货、2名理货保管员。

5、配套设施

（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。

照明白色或暖色的色彩为主，比较多的都是使用白色的日光灯管，正常情况下，需要保持10—15平方一根灯管即可使光度符合经营需要。

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（如果是自己开单店侧不需要联网）。

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，一般需20组左右，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。

1、商品类别

商品结构：主要为食品，重点做熟食、饮料、饼干、方便面等。这些是大学生平时消耗量最大，最可能到便利店购买，且循环购买的商品。熟食是校园便利店自产，利润较高且销量较大。注意不同季节的食物搭配，并且及时调整淡季的食物供应量。其次，日常消费品和药品。这些商品学生一般到超市购买，校园便利店经营这些商品主要是为了满足大学生紧急需求。再次，报纸、杂志、文具等，贴近校园文化氛围。校园便利店完全可以取代报刊亭的职能。

品牌选择方面：应充分考虑大学生群体中的个体差异，搭配进货。个体差异有：消费能力差异：学生因家庭经济条件不同，在购买能力上也显示出差异。校园便利店应为同一品种产品配置两种以上品牌，满足追求高档和追求平价两种消费层次学生的需求。

性别差异：男女差异在个人护理用品上特别突出。年级差异：刚入学的大一新生在日常生活必需品上消费较多，随着年级的升高，人际交往消费增多。同时，还要注意经营知名品牌。顾客在便利店挑选过程中，会选择比较熟悉的商品，经营知名品牌可以节省购物时间，也避免给人经营“杂牌”的劣质感。选择符合大学生消费喜好的品牌。

根据前文分析，大学生的消费喜好是追求新鲜、追求时尚、追求品牌、追求个性。因此便利店所卖商品应该大胆购进新品、包装时尚的产品。校园便利店自主开发的独有产品亦要遵循大学生的消费喜好。同一种商品的品牌不必太多，而是应在经过认真的市场调查和分析后，将某种商品确定在有限的几个知名品牌。如此可以增加单位产品的订购量，提高采购议价能力，降低进货成本。

商品及时更新换代。便利店的主营商品一般是相对固定的，占经营商品种类的80%，其余的20%用作新商品和配套商品的销售空间，以适应消费者口味的变化和新鲜感，这20%的商品是经常变换的。

校园便利店的延伸项目中，传统延伸中的打印、复印，电话卡、手机卡、上网卡、交通卡等，大学生这部分的需求量非常惊人。快递服务，由于网络购物的规范和流行，大学生快递需求正迅速增长。dhl、ups等大型快递公司在外国都有同便利店合作的经验。便利店可以成为快递投递、领取的站点。培训报名、旅游服务，这部分利润较大，是可以尝试的区域。修理雨伞、修理自行车、打起补胎、干洗衣物等，大学生偶有这部分需求，但极少有人经营。提供这类便民措施可以进一步巩固校园便利店的“便利”形象。

2、服务策略

营业长度：通常便利店都是24小时营业，但大部分学校有门禁，规定学生必须在晚上某个时刻归校熄灯，不得晚归。校园便利店可根据自身地点（流动客源多寡），及学校情况（门禁时间及学生遵守程度），在充分观察研究后确定营业时间。

营业高峰期：校园便利店的每日高峰期是每日三餐学生出门吃饭时间，以及夜间宵夜时段；每年的淡季是学生放假的寒暑假期间，只有部分学生在校；每年的高峰期出现在开学，学生采购生活用品的时候。

此外，便民服务会损害利润率，但会提高整体销量和品牌忠诚度，从而提高总和利润，增长无形资产。送货上门服务。这是校园便利店必须经营的部分。尽管便利店在距离上已经非常短，但许多大学生出于各种原因，尤其雨天天气时，不愿意出门，却常有紧急需求。因此，很多学校都有开辟学生自己经营的宿舍零食铺，包送货上门业务。但是这些学生经营不成体系，利润低，经营艰苦，而且学生最需要的熟食无法经营。校园便利店有很好的运营系统、熟食产品，如果能够送货上门，必定深受欢迎。

网上订货服务。结合送货上门服务推出网上订货服务。初期可以使用qq等即时聊天工具一对一地通知销售人员，后期可以拥有自己的订货网站，正规化运作。

无利便民措施。这部分便民措施完全无利，甚至会在某些时间造成一定损失。但却让校园便利店提供完整的“便利”服务的形象深入人心，顾客交口称赞。例如免费微波炉、atm取款机等。如果路面宽敞的话，可在门口安装电视机，热门运动赛季免费播放电视节目。

1、市场定位

便利店定位在价格等同于同类超市，宗旨是“便利至上”。服务时间长，服务效果好，服务更加的便利，在价格上也与同类超市保持相同的价格。便利店的服务宗旨也是以方便、快捷、便利为主。

2、目标市场

校园便利店瞄准的是大学生（及部分教职员工）的现实购买力，作为校园营销的一级市场，同在校大学生有着直接的接触和联系。应该结合便利店优势、大学生消费特点和校园传播模式，选择适合的营销方式，提供令人满意的商品和服务，最大限度地实现利润收入。

3、选址分析

靠近学生生活区。便利店辐射范围约为500米，因此便利店方圆500米范围内至少应有2500—3000个商圈人口。生活区是学生聚集的地方，部分学生可能因为课业繁忙，或出于习惯到临近的便利店购物。有些学校学生宿舍是集中的，校园便利店选址很轻松；有些学校校区较老，没有长期规划，学生宿舍是分散的，校园便利店就必须通过市场调研，确保店址附近有3000人左右的市场容量。

避开校园超市和便利店饱和区域。部分学校有定位于学生的校园超市，虽然面积比不上大卖场，但品种、价格均比便利店有优势；同时，做好市场调查，避开其他便利店的辐射商圈。有一定量的流动人群。便利店商圈小，而交叉性布点的情况比较普通，在稳定性顾客被瓜分之后，必须要有一定量的流动顾客群的支持。可选择车流动线较多的地方，并运用醒目的店面设计。

便利店每月的租金要在一天的销售额内。校园便利店可能在学生寒暑假期间出现淡季，所以在对每日销售额的测算上，应平均视之。控制密集程度。从国外便利店的发展实践看，每2500—4000人就拥有一家便利店，这样可使消费者在2—7分钟到达。同时，便利连锁公司一般是在两到三年内规模达到170家左右的时候开始盈利。因此，对定位于校园市场的便利店，采取连锁形式，一定程度的密集开店是必要的。方便进货。还要注意选择能让货车通行，方便进货的地点。

1、市场计划

学校附近主要以学生为主，其每月可支配开销在501—800元之间。购物次数多、数额小的显著大众性消费，和主要消费类型决定商店的规模和经营方向。经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。

2、销售策略

促销活动一

促销内容：开业期间，到校园便利店购买任何货品满30元，凭收据即有机会赢取一百元校园便利店消费券。当天抽取一张，其次连续6星期，每周送出1张消费券！同时有大量精美礼品，100%中奖。

相关事项：

1、每张收据只限参加一次。现场当时抽取，抽奖后小票回收作废。

2、参加顾客若赢取了消费券，可在便利店购买任何正价商品。

3、消费券活动期内有效，若中奖者过期使用消费券则属作废论。

4、如有任何争议校园便利店保留最终决定。

5、校园便利店的员工不得参加，以示公允。

促销活动二

促销口号：到校园便利店换抵价券，折扣优惠由早晨开始。

促销内容：开业期间，前五十名顾客排队领取价值十元的抵价券。去校园便利店买任何正价货品满三十元，凭抵价券，即可抵去相应价格。抵价券不可重复使用。

相关事项：

1、每人每天只限参加一次。

2、参加之顾客赢取了抵价券，可在便利店购买任何正价商品。

3、抵价券活动期内有效，若中奖者过期使用抵价券则属作废论。

4、如有任何争议校园便利店保留最终决定。

5、此项促销活动不与抽奖活动同时参加。

优惠活动包括（此活动长期有效）：

1、当天消费正价商品满二十元凭小票可免费赠送精美小礼品。

2、可领取校园便利店积分卡，将每次消费额（满十元）的金额计入积分卡里（一元一分），当月积分满一百五可超于抽奖（100%中奖）。最高奖项为校园便利店五十元消费券一张。

3、实行早餐vip制，在校园便利店预定早餐的顾客可享受早餐送货上门的服务，若预定一周五天早餐的顾客还可享受九折优惠。

4、每天一款特价商品，保证低于长沙任何超市的价格，特价商品限量贩卖。

温馨提示：免费赠品不可与其他优惠促销活动同时参加。

3、销售伙伴

采用合作制，与区域中比较有名气的超市的期中一家进行合作。由超市为校园综合商店提供商品的供应保障同时提供部分校园综合商店的启动资金。校园综合商店则承担起替合作超市分流相关的客源，完成相关商品的销量任务。这种合作模式是有利于双方的，特别是处于启动期的校园综合商店经营方更是有利。采用这种经营模式对于我们即将启动的校园综合商店的主要有如下几点优势：

a、降低经营风险；

b、获得强而有力商品渠道支持；

c、依靠大型的超市的供货渠道可以取得价格优势；

d、可以学习到大型超市的管理模式及经验；

e、提升校园综合商店知名度提高等。

4、定价策略

便利店商品定价一般比超级市场高20%左右，且通常不采用降价促销手段，毛利率较高。这是由便利店的特殊业态所决定的。首先，在商品流通过程中消费者与零售商之间存在着某种流通功能的替代关系，零售商为消费者所负担的流通功能越多，消费者为购买流通服务支付的费用就越高。其次，便利店多开设在人流较大的黄金地点，租金较超市高出许多，定价高是对租金的一种补偿。

但是因为校园便利店的目标群体都是经济情况不宽裕的学生，因此，校园便利店应在保证不亏损的前提下，尽量调低价格。可采取以下定价方式：

逆向定价。考虑大学生的承受力，先通过调查得出学生愿意并能承受的价格，再考虑成本费用，以获取圈套的利润。

对比定价。首先，校园便利店宜参考商圈附近3—5家同业商店的定价，而拟就明确、系统的价格策略。校园便利店若经营与超市相同的产品时，价格不可太高，否则会留下价格很高的恶劣印象；经营超市没有的商品或自有产品时，才可拉高价格，用这部分商品互补盈亏。

差别定价。销量大、受欢迎的产品定价不宜过高，有特色的自有产品才是校园便利店利润最高的部分，无利的便民服务尽量做到顾客满意，定价应尽量压低，以树立形象为目标。

付款方式应支持传统的现金、银行卡刷卡消费。此外，一些学校有专用的校园卡，用于饭堂餐费、热水费等，条件允许的话，可以与校方联系，让学生刷校园卡付款，真正在校园内实现“一卡通”。

1、经营成本和收益分析

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——400元/月

耗损预估——400元/月

合计800+700+150+50+400+500=2024元/月

营业效益

预计营业额6001000元/日

月计营业额24000元

营业利润24000\*20%利润率=4800元

营业外收入300元/月

合计效益4800+500=5100元

年收益=3100/月12月=37200/年

收益分析

收益=效益—费用=5100—2024=3100元/月

年收益=3100/月12月=37200/年

不可预计费用4000元/年

实际预计收益37200—4000=33200元/

总投入=首期投入+后期追加=22820+12000=34820

年回报率=年收益总投入=33200/34820=0.953

预计收回投入需1.1年

根据调查我发现，各种便利店、报刊亭、小型超市教学区为中心点，在外部形成包围之势。在考虑校园综合商店的建设的时候，我们面临着外部竞争者的强烈挑战与压力。因此我们需要合理的利用自身的“先天优势”同外部竞争者展开竞争。我们具有主动参与竞争的优势，同时场地的选择上比外部竞争者有更多的“先天优势”。

我们要以缩小自身的覆盖面、产品面为代价才能取得相应的优势。如：学校的教学区不是生活区，与公寓区较远，在商品供应上只能针对性的提供以饮食类为主，文具类为辅的商品格局。教学区没有任何一家商店，学生的大量需求得不到满足，如果我们取得校园综合商店的经营权，将得到极大的发展空间。因为教学区人流量稳定且较大。我们可以利用有限的场地上针对性的提供适销对路的商品（例如：饮料类，提供更多更全的选择。）不断的壮大校园商店。采用灵活的经营方式，合理有效的利用人力资源优势，可以取得意想不到的实际效果。但我们需要和校方进行大量的沟通，取得合适的场地。

**创业计划书大学生篇六**

创业计划书模板范文，想要创业需要写一份计划书，怎么写呢?下面是小编带来的创业计划书模板范文，欢迎阅读!

一、计划概述

在创业计划书中，所谓的大致概要，也就是指一个非常简练的计划以及商业模型的摘要，用来介绍你将来要创业的商业项目，一般在500----1000字左右。

二、公司概述

公司描述，也就是对你创办的公司大致情况的介绍，以及你自己的一些基本的创业构思，一般包括以下三个方面。

1、公司宗旨

2、公司名称、结构

3、公司的经营策略

三、产品与服务策略

产品与服务策划，也就是你的公司将要“生产”的产品以及未来的相应服务策划，这是一个公司的生存与发展的源泉，一般包括以下五个方面：

1、产品/服务

(1)产品优势描述

(2)公司技术描述

2、公司技术的发展环境

3、产品的研究与开发计划

4、产品/服务的发展计划

5、产品/服务的销售服务

四、市场策划分析

市场策划分析，也就是策划未来市场的细分与构成，以及自己如何才能够迅速而且有效地打入这些市场，一般包括以下四个方面：

1、市场描述

(!)自己的目标顾客都有哪些

(2)当前的市场大致情况如何

2、目标市场描述

3、销售战略分析

4、销售渠道分析

五、竞争性分析

竞争性分析，也就是分析帮你的公司的竞争对手是谁?与自己相对比，竞争手有哪些明显的优势?以及，自己将来如何打败竞争对手等等。

1、竞争的描述

2、市场进入的障碍的分析

3、竞争战略策划

六、营销策略与销售

营售策略与销售，换句话来说，也就是你将来采用哪些具体的方法来进行产品销售或是服务?一般包括以下四个方面：

1、市场营销总体思路

2、销售战略总体策划

3、分销渠道以及合作伙伴描述

4、产品/服务定价策略

七、财务计划

财务计划，也就是对你的公司财务状况的策划。需要说明一点的是，财务计划不是创业之前所能够涉及的内容，对于创业者来说，完全可以在公司成立之后再找专业的会计人员，来帮助自己进行有针对性的策划，但是有必要再这里先简单做些提示，一般包括以下六个方面：

1、财务汇总

2、财务年度报表

3、资金需求

4、预计收入报表

5、资产负债预计表

6、现金流量表

八、附录

1公司背景以及结构

2、公司的团队人员简历

3、竞争对手详细资料

4、产品/服务客户资料

5、产品/服务行业关系表

一个企业往往有许多目标。有的可能是关系经济方面的，有的可能是涉及社会、环境或政治方面的。

一、目标概述

(一)企业目标与计划的关系

企业目标是企业的一切生产经营活动的阶段目的或最终目的。“金字塔”的顶尖是一个企业的任务，也就是企业的总目标。总目标直接基于所选定的任务。接下来，战略计划、分段目标和行动计划又由总目标引出。战略计划一般都是由组织内的高级管理层制定。分阶段目标则是在总目标和战略计划的结构内所要达到的更为详细、更加具体的目标。行动计划可以是与分阶段目标，或者总目标相关联，也可以是同时与两者相关联。

(二)目标内容

一个企业往往有许多目标。有的可能是关系经济方面的，有的可能是涉及社会、环境或政治方面的。一般来说，管理成功的企业应包括下列目标：

(1)市场方面目标;

(2)技术改进与发展方面目标;

(3)提高生产力方面目标;

(4)物质和金额资源方面目标;

(5)利润方面目标;

(6)人力资源方面目标;

(7)职工积极性发挥方面目标;

(8)社会责任方面目标。

(三)制定目标应注意的问题

1.目标应具体

一般组织目标的通病是叙述太笼统。所定目标虽应有一定的弹性，但是还要使目标具体化，例如：“销售额比上年增长5%”，“到1997年市场占有率应达到15%”等。

高层的目标越具体，则组织基层制定目标的过程就越简单。

2.目标应可衡量

3.目标不应强调活动，而应强调成果。

4.目标既应切实可行，又应具有挑战性。

(四)如何有效制定目标

1.了解目标的目的

制定目标一般有两个基本目的：

(1)给组织树立一个“射击目标”;

(2)为制定其他目标和计划提供一个网络。所谓网络就是争取目标实现过程中所采用方法和步骤。

2.正确阐明目标的内容

内容要具体，但要简明扼要，并要有明确的时间幅度。

3.各种目标的一致性

一个单位的最高管理者必须保证使本组织内的各种目标与总目标一致。

4.有效的奖励制度

在目标的制定过程中，应注意建立相应的奖惩制度，有效的奖惩制度能促进目标的制定和实现。

二、目标管理

目标管理目前已在全世界成为一种系统地制定目标进行管理的极为有用的方法。目标管理是一个全面管理系统，它用系统的方法，使许多关键管理活动结合起来，并且有意识地瞄准，有效地实现组织目标和个人目标。

(一)目标管理的过程

总结目标管理工作在实践中取得的成功经验，会使我们更好地认识目标在管理中的重要性。以目标进行管理和考评的.过程如下：

1.初步在最高层设置目标

设置目标的第一步是最高主管人员确定在未来时期内，他们要抓住的企业宗旨、使命和更重要的目标是什么。

在设置目标的时候，主管人员也要建立衡量目标完成的标准，如果制订的是可以考核的目标，销售金额、利润、百分率、成本标准等这些衡量标准，一般都要制订到目标中去。

2.明确组织的作用

在达到目标的过程中，所期望的成果和责任之间的关系往往被忽视，这一点应注意。例如，在设置一种新产品投产的目标中，研究、销售和生产等部门的主管人员必须仔细地协调他们的工作。

3.下属人员目标的设置

在有关的总目标、策略和计划工作前提传达给下属主管人员后，上级领导人就可以着手同他们一起工作来设置他们的目标了。

上级领导人的作用在这里是极其重要的。他们应该问的问题包括：你能作出什么贡献?我们怎样来改进你的工作同时也有助于改进我的工作?有什么障碍?是什么阻碍你取得更高水平的业绩?我们能作什么变革?我能怎样帮助你?这样做，可以使许许多多阻碍业绩的问题得到解决，而且可以从下属人员的经验和知识中，吸收到许多建设性的意见。

xxx公司(或xxx项目)

xxxx商业计划书

年 月

(公司资料)

地址

邮政编码

联系人及职务

电话

传真

网址/电子邮箱

报告目录

第一部分 摘要

(整个计划的概括) (文字在2-3页以内)

一、 公司简单描述

二、 公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

三、 公司目前股权结构

四、 已投入的资金及用途

五、 公司目前主要产品或服务介绍五、 公司目前主要产品或服务介绍

六、 市场概况和营销策略

七、 主要业务部门及业绩简介

八、 核心经营团队

九、 公司优势说明

十、 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一、 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二、 财务分析

1、 财务历史数据(前3-5年销售汇总、利润、成长)

2、 财务预计(后3-5年)

3、 资产负债情况

第二部分 综述

第一章 公司介绍

一、 公司的宗旨(公司使命的表述)

二、 公司简介资料

三、 各部门职能和经营目标

四、 公司管理

1、 董事会

2、 经营团队

2、 经营团队

3、 外部支持(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

第二章 技术与产品

一、 技术描述及技术持有

二、 产品状况

1、 主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等)

2、 产品特性

3、 正在开发/待开发产品简介

4、 研发计划及时间表

5、 知识产权策略

6、 无形资产(商标/知识产权/专利等)

三、 产品生产

1、 资源及原材料供应

2、 现有生产条件和生产能力

3、 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

4、 原有主要设备及需添置设备

5、 产品标准、质检和生产成本控制

6、 包装与储运

第三章 市场分析

第三章 市场分析

一、 市场规模、市场结构与划分

二、 目标市场的设定

三、 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

五、 市场趋势预测和市场机会

六、 行业政策

第四章 竞争分析

一、 有无行业垄断

二、 从市场细分看竞争者市场份额

三、 主要竞争对手情况：公司实力、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占 率等)

四、 潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、 公司产品竞争优势

第五章 市场营销

一、 概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)

二、 销售政策的制定(以往/现行/计划)

三、 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、 主要业务关系状况(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等)，各级资格认定标准 政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)

五、 销售队伍情况及销售福利分配政策

六、 促销和市场渗透(方式及安排、预算)

1、 主要促销方式

2、 广告/公关策略、媒体评估

七、 产品价格方案

1、 定价依据和价格结构

2、 影响价格变化的因素和对策

八、 销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

第六章 投资说明

一、 资金需求说明(用量/期限)

二、 资金使用计划及进度

三、 投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)

四、 资本结构

五、 回报/偿还计划

六、 资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)

七、 投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)

八、 投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)

九、 吸纳投资后股权结构十、 股权成本

十一、 投资者介入公司管理之程度说明

十二、 报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十三、 杂费支付(是否支付中介人手续费)

第七章 投资报酬与退出

一、 股票上市

二、 股权转让

三、 股权回购

四、 股利

第八章 风险分析

一、 资源(原材料/供应商)风险

二、 市场不确定性风险

三、 研发风险

四、 生产不确定性风险

五、 成本控制风险

六、 竞争风险

七、 政策风险

八、 财务风险(应收帐款/坏帐)

九、 管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)

十、 破产风险

第九章 管理

一、 公司组织结构

二、 管理制度及劳动合同

**创业计划书大学生篇七**

创业是一种勇敢前行的决心，一个人的创业计划书更是规划了未来事业发展的蓝图。我有幸参与了一次创业计划书活动，通过此次活动，我深切体会到了创业计划书的重要性和创业过程中的挑战。本文将从五个方面进行讨论，阐述我对这次活动的体验和心得。

第一段：创业计划书的重要性

创业计划书是一个创业者将想法转换为实际行动的核心文件。在撰写计划书的过程中，我不仅明确了自己的创业目标，还深入分析了市场状况、竞争对手和目标客户等关键因素。通过细致的分析和规划，我意识到只有具备清晰的目标和可行的策略，才能使创业之路更加顺利。因此，编写创业计划书不仅可以提高创业者的专业能力，还可以帮助创业者更好地了解自己的创业项目，为后续创业过程提供指导。

第二段：创业计划书活动的收获

通过参与创业计划书活动，我学到了很多宝贵的经验和知识。首先，我了解到了创业过程中的挑战和困难，比如资金问题、人才招聘和市场竞争等，这使我对创业的现实情况有了更加清晰的认识。其次，我学会了如何制定创业目标和策略，并将其合理地呈现在计划书中。这个过程不仅锻炼了我的逻辑思维和文字表达能力，还加深了我对市场和行业的理解。

第三段：创业计划书活动的启示

通过这次活动，我触摸到了创业的魅力和挑战。创业不仅仅是在开始阶段花费大量时间和精力，还需要通过持续的努力和创新来不断发展壮大。同时，我也意识到创业需要团队的支持和合作。一个人的力量有限，只有与合适的伙伴携手共进，才能更好地应对各种挑战。因此，在创业之前，我应该充分了解和选择适合的团队成员，共同致力于项目的成功。

第四段：创业计划书活动的反思

在撰写创业计划书的过程中，我发现自己在一些方面还存在不足。首先，我在数据收集和分析方面需要进一步提升，例如市场调研和业务模式设计等。其次，我在创新能力和资源整合方面还需要加强，以更好地满足市场需求和提供有竞争力的产品或服务。此外，我也意识到在创业过程中，应该注重与潜在投资者和合作伙伴的沟通和合作，以便获得更多支持和资源。

第五段：创业计划书活动的展望

通过参与创业计划书活动，我对创业有了更加深入的理解和认识。我将在今后的创业道路上不断学习和提高自己的能力，以适应不断变化的市场环境。同时，我也将坚持自己的梦想和目标，勇敢地面对挑战和困难。我相信，只要有坚定的信念和努力奋斗，就能够创造属于自己的成功故事。

总结：通过这次创业计划书活动，我深刻认识到创业计划书的重要性和挑战。我在活动中收获了很多宝贵的经验和知识，并充分认识到了自己的不足之处。面对未来的创业之路，我将不断学习和完善自己，为实现自己的创业梦想而不懈努力。创业不仅是一个反映个人智慧和追求的过程，更是一种为社会创造价值和贡献的方式。我相信，只要坚持不懈，就能够实现自己的创业梦想。

**创业计划书大学生篇八**

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“ 吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。

由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。

而学生对食堂饭菜的抱怨则更是 “自古有之”。

虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。

饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。

于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。

因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。

经营面积约为80平米左右。

主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。

早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。

品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。

午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。

而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。

本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1.本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2.本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。

并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3.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就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

餐厅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。

4.餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。

据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5.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。

寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6.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一个企业的发展并进行分析，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餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名 ，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

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素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，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。

优势分析：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，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。

劣势分析：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。

机会分析：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。

威胁分析： 餐厅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，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。

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，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。

定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

1.据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元(场地租赁费用xx元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元)。

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，杂项开支等。

3.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800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的\"承诺营销\"进行产品宣传。

通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导\"天之素\"的经营宗旨与理念。

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

l、顾客反馈表。

在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。

树立\"顾客满意自己才满意\"的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责对顾客进行跟踪服务。

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。

围绕\"健康、绿色\"为核心的品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费来实现营销目标。

作为一个餐厅开展绿色营销，我们有着天然的优势，本餐厅将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。

努力营造出朴素典雅又不失时尚的就餐环境，通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康绿色的理念。

本餐厅将在营销过程中，围绕21世纪的餐饮主题——养生、健美、绿色三个具有社会意义的知识点，对消费者进行有计划、有针对性的宣传，从而引导顾客的消费取向。

通过进行专题讲座、手册宣传、公益活动等方式将以上餐饮知识宣传出去，同时注重借此机会加大对绿色产品的宣传介绍。

推广、倡导健康科学的饮食文化，弘扬传统文化中的养生文化。

对产品、餐厅、服务进行文化包装，传播饮食文化。

从而获得进一步的发展机遇与条件。

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。

在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。

2、社区群众关系。

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，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。

尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、政府关系。

及时了解并遵守政府相关法律法规，加强与政府部门的联系，主动协助解决一些社会问题。

与宣传媒介建立并保持广泛关系;向其提供本行业的真实信息。

本餐厅的目标人群为学生以及城市居民。

考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本餐厅的产品定价将处于同类产品的中低价位。

占领一定的市场份额，形成规模经济效应，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、提供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，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的素食食品。

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。

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。

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。

l、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、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。

4、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。

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，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健药品的市场分额;树立\"绿色食品\"的良好的品牌形象，提升知名度、美誉度;收回初期投资，积极进行市场推广。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，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必须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。

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，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。

视觉识别

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。

彰显时尚，潮流，雅致，品位。

店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。

可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。

分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。

灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。

同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调。

**创业计划书大学生篇九**

作为一名大学生，我最近在学习“创业计划书”课程，这是一门十分实用的课程。这门课程让我深刻地认识到如何制定一个创新、实用、符合市场需求的商业计划书，实现自己的创业梦想。在这篇文章中，我将分享我对这门课程的体会和心得。

第一段——学习目的

一开始，我们学生们参加这门课程主要是为了了解创业计划书的编写方法和技巧，为将来的职业发展打下基础。实际上，在学习过程中，我们不仅了解了创业计划书的编写方法，也了解了市场调研、竞争分析、商业模式和运营管理等相关知识。因此，这门课程的学习意义不仅仅只在于编写创业计划书，还在于提高全面的商业素养和创新思维。

第二段——学习过程

在学习过程中，课程安排分为理论知识讲解和实践操作。在理论部分，老师为我们介绍了市场调研、竞争分析和商业模式设计等基础知识，并针对创新思维、管理技能、商业运营等方面进行深入讲解。在实践操作环节，我们学员们参加了小组讨论、主题演讲、商业计划书竞赛等活动，通过实践练习，我们不断地完善创业计划书，锻炼我们的团队协作和课堂实践能力。

第三段——学习收获

在课程学习过程中，我真切地感受到了商业计划书的重要性，不仅要满足市场需求，还要考虑进入市场后如何更好的运营和管理，才能够实现最初的成功愿景。同时，我还了解到创业者必须拥有创新思维和市场敏感性，持续不断地进行市场调查和跟踪，寻找商机，从而更好地把握机会，完成商业目标。

第四段——运用经验

通过这门课程，我得知未来的创业之路并不是一帆风顺的，需要在市场中不断的摸索和创新。因此，在未来的时间里，我将不断地进行市场调研、创新和优化，以便更快地实现我的创业梦想。

第五段——总结

总之，这门课程不仅让我了解了创业计划书的编写方法，更为重要的是通过实践来提高我的商业素养和创新思维。接下来，我将乘着这门课程所带来的风，不断探索更广阔的市场，将自己的创业梦想变成现实。

**创业计划书大学生篇十**

创业计划书活动是一次对自身能力的锻炼，也是一次对理论与实践的结合。通过此次活动，我深切地感受到创业的复杂性和挑战性。下面我将从四个方面总结我的心得体会。

首先，创业计划书活动是一次思维方式转变的机会。在撰写创业计划书的过程中，我深入研究市场调研、竞争分析等内容，对自己要创办的企业有了更加全面的认知。以往我只关注到创业的理念和目标，但通过这次活动，我深刻认识到创业过程中的实际操作和风险。我学会了站在投资者或者银行家的角度，对自己的计划进行严谨、全面的审视，从而更好地理解了自身的优势、劣势以及机会和威胁。

其次，创业计划书活动是一次团队协作的锻炼。一个优秀的创业计划书不仅需要创业者对市场和行业有精准的洞察力，还需要有团队合作的能力。在这次活动中，我学会了协调各个团队成员之间的关系，合理分配任务和进度，充分发挥团队成员的优势，实现团队目标的最大化。团队合作的过程中，我也学到了如何沟通，如何平衡各方的利益，以及如何解决团队乃至个人的问题。

第三，创业计划书活动是一次全面能力锻炼的机会。在撰写创业计划书的过程中，我不仅要熟悉市场和行业的情况，还需要了解财务分析、营销策略、人力资源管理等诸多方面的知识。我通过查阅资料和请教专业人士，提升了自己的全面能力。在这个过程中，我理解到一个创业者需要全面的知识储备和能力提升，才能更好地应对各种挑战和问题。

最后，创业计划书活动是一次对创业梦想的坚持与追求。撰写创业计划书需要深入思考和持续的努力，而当计划书得以完善之时，我感到非常的满足和自豪。这次活动让我深刻认识到创业并非一蹴而就的事情，而是需要坚持与努力的过程。只有真正坚守梦想，并付诸行动，才能激发创业者内心深处的潜力。

总而言之，创业计划书活动是一次对自身能力的全面锻炼，并提供一个思考和追寻创业梦想的机会。通过这次活动，我深化了对创业的认识，培养了团队合作的能力，提升了自身的知识和技能。我相信这些宝贵的经验和体会将成为我未来创业道路上的基石，助力我更好地追求创业梦想。

**创业计划书大学生篇十一**

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我所想要创业的目标。

我的创业梦想已经存在很长时间，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在进行中。

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目。

项目名称：樱兰餐厅

性 质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生餐厅。

建设地点：合肥大学城

市场分析：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。本餐厅就是根据这一点,为了提高大学生的饮食质量，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。

宗 旨：健康营养，服务学生，创造有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1.早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。

2.午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。

3.全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，建立起坚实的客户关系。

财务数据：财务计划栏

注册金额：十五万元

融资方式：自己工作所得五万元，家人助资五万，贷款五万

组织理念：特色饮食，微笑服务

结 论：学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源。以大学城为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。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。

\*\*\*

职责

1.拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。

2.餐厅员工的薪资和休假的安排

3.热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度的监督。

4.控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。

5.加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

\*\*\*\*

职责

1.每日早午餐的制作，保证食品质量

2.遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。

3.遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。

4.上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。

5.努力创作特色饮食。

\*\*\*\*

职责

与中餐厅厨师职责相同。

\*\*\* \*\*\* \*\*\*

1. 微笑服务，礼貌待人。

2. 餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业。

3. 客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。

4. 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。

5. 工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。

6. 客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。

7. 下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。

8. 与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度。

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

1.租用场地

2.装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3.聘用中西餐厨师，签订合同。

4.联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5.聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6.开始在各高校进行宣传活动。

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅。而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

世界的不断融合，越来越多的西餐厅在中国建立起来，高校的学生接触的西方文化，让他们对西方的食物充满好奇，因此，像本餐厅中餐为主，西餐为辅的餐厅有着一定的市场需求，只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利。

合肥大学城是合肥各所高校集中的地方，消费量大，中餐厅多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场。且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部分学生的消费标准。

1.名称：\*\*餐厅

2.成立时间:\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

3.所在位置：合肥大学城

4.优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理。且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧。

5.主要经营项目介绍:午餐是中餐，晚餐是西餐

6.存在的缺陷：

1.餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感。

2.因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满。

7.本餐厅的竞争策略

1.前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

2.针对节假日，开展有针对性的促销策略。

(二)创造本餐厅特色

1.永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要;自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识――永远和校园生活合拍。

2.这是你的餐厅。每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力。应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪。

1.优势宣传：

1.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。

2.同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。

3.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。

4.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。

5.本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势。

6.本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。具体内容请参见附件一。

2.服务：

本餐厅 所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。餐厅规章制度也有明确要求。

3.品质与价格的双重保障的竞争策略

1，本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食。

2.本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

4.校园广告

(1)再在前期资助学生所举办的活动，在其活动中推广本餐厅，打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来。

(2)等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客，当然这是在盈利的前提下进行的。

1.本餐厅提供免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法(如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法)，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

2.本餐厅推出烧烤冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3.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就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

4.餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，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，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的.。

5.餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

6.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。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

7.制作顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

半年

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资。提升知名度、美誉度;积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

两年

五年

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

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，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，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。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

1.为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。

2.同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

随着世界的发展，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。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

1.现金流量表

3. 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。(大约估计为70000)

4.剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

2.预计损益表(主营业务收入)

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1000元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

申请人承诺

**创业计划书大学生篇十二**

创业计划书课程是为了帮助学生们了解创业的基本知识，以便他们能够在将来的日子里自己创业或参加创业团队。本文旨在分享我在此课程中所得到的体验和感悟，为读者提供一些有关创业的启示和经验。

第一段：课程简介

本课程旨在开发学生的创新意识和创业精神，帮助学生们了解创业的基本概念，以及实施和管理一个商业计划所需的技能和知识。这个课程是为未来的企业家打好基础的。在我们的学习中，我们通过讲座、研讨会、个人作业、小组讨论和实践项目来学习这些技能和知识。

第二段：学习过程

在学习创业计划书课程时，我认为我们获得了广泛的知识和技能，包括市场研究、财务分析、销售策略和商业计划的准备方法。在学习的过程中，我们被分成小组，每个小组负责开发一个创意，设计一个创新产品和准备一份商业计划。我们在这里结交了很多志同道合的同学，并相互帮助，一同逐步提高。

第三段：创业计划书

创业计划书是一个成功的创业项目的基础。这几乎是课程的核心部分。我认为这是我们在学习中最具有挑战性的部分，也是我们所获得的最大收获。每个小组都需要在所选领域彻底分析市场、竞争对手和商业机会的细节，并准备一份详细的商业计划书。虽然整个过程很繁琐，但它给我带来了更多的意识和了解，帮助我更好地理解创业成功的关键要素，在创业的道路上寻找成功和幸福。

第四段：实践经验

在课件的一些项目中，我们得到了实践的机会。我们的小组面向学校社区，创办了一个小型企业，销售我们设计的产品。我们获得了与人交流和处理问题的实践经验，这足以帮助我们在未来的创业经历中更好地应对。我认为在实践中，我们不仅能够强化和加深我们所学到的知识，而且也能够发展出未来创业中必不可少的一些技能，如领导、沟通和与人合作。

第五段：结论

总的来说，创业计划书课程是我大学生涯中最有意思的课程之一，因为它让我了解创业的基础和进阶知识，更好地理解成功创业的秘诀所在，加强了我在人际关系、沟通和领导等方面的实践技能。我对于未来的创业更加有信心了，我将继续努力，在我的事业道路上不断前进。当然，我也将用所学到的知识和经验帮助我的小伙伴和他们的创业项目。

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