# 创业计划书 mba创业计划书心得体会(优秀10篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-01-02

*计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。创业计划书篇一第一段...*

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**创业计划书篇一**

第一段：引言

MBA创业计划书是为了帮助创业者将创意变为现实的重要工具。在我参与编写计划书的过程中，我深深体会到了其重要性。下文将从计划书的编写过程、思维的转变、团队合作、市场分析以及个人成长等几个方面来谈谈我的心得体会。

第二段：计划书编写过程的体会

编写MBA创业计划书并不简单，我们需要对市场进行深入的调研，并制定明确的发展规划。在此过程中，我意识到创业计划需要特定的结构和内容框架，以便能够清晰地传达我们的创意和商业模式。我的体会是，编写计划书是一个系统性思考的过程，我们需要从市场需求、竞争环境、产品定位等多个角度来考虑问题，并结合实际情况进行量化分析，以便在创业之初就能获得较大的成功机会。

第三段：思维的转变

在编写创业计划书的过程中，我的思维发生了转变。过去，我更注重细节和操作层面的事务，而在编写计划书时，我被要求更加关注战略层面的问题。这让我认识到，在创业过程中，思考和决策要站在更广阔的角度上，考虑更长远的目标，并将战略与细节相结合。这种思维的转变对于我后续的创业经历和决策能力有着深远的影响。

第四段：团队合作的重要性

在编写创业计划书的过程中，我意识到团队合作的重要性。一个人很难完成一个全面、完整的创业计划书，因为其中涉及到的领域和要求非常广泛。只有通过团队合作，才能将各个领域的专业知识和经验集合起来，形成一个全方位、多角度的创业计划。而且，通过团队合作，我们能够相互启发，充分发挥各自的优势，减少个人的盲点，确保计划书的质量和可行性。

第五段：市场分析与个人成长

编写创业计划书不仅让我更加深入地了解了市场分析的重要性，也让我对自己的个人成长有了更深刻的认识。在市场分析中，我们需要对市场进行多方面的调查和研究，分析市场趋势和商机。这让我了解到创业并不仅仅是个人的一时兴趣和个人能力，而是需要站在宏观的角度去考虑和把握。同时，编写创业计划书也提醒我了解自己的弱点和不足，以便能够有针对性地进行进一步的学习和提升，为创业成功做好充分准备。

总结：

通过编写MBA创业计划书，我深刻理解到创业计划书的重要性，同时也意识到了我们在编写计划书的过程中需要进行思维的转变、依靠团队合作、注重市场分析，并在不断努力中追求个人的成长。这些体会将成为我未来创业道路上的宝贵财富，驱动我不断向前。

**创业计划书篇二**

一、建设网站前的市场分析

在国内电子商务并不成熟的现实下，服务并不规范，没有一个统一的商务网站标准，特别是本地区基本没有成熟的商务网站。

本公司在电子商务市场并不成熟的情况下进军电子商务市场，能在竞争并不激烈的情况下占领市场，扩大市场份额，以最快的速度实现盈利。

二、市场定位，功能定位

前期类型：c2c、b2c，服务对象基于本地区市民，经营小商品，食品，书籍，软硬件等，类似于传统仓储型超市的网上超市，另建立小型二手市场平台。

后期类型：b2c，b2b，增强交易平台功能，增加企业交易、产品发布平台，扩大网上超市产品内容，从经营低价商品扩充到大件商品，高产值，高利润产品。

三、发展目标

初期：申请域名，申请贷款，吸收风险投资，制作网站。联系isp，申请网络介入，购买服务器等软硬件设备。

6个月：建立网站，扩容网站内容，规范网站服务，吸引加盟营销商，使网站在本地区有一定知名度，建立服务网络，建立产品采购网络，建立产品配送网络，培训员工，产品采购、配送依托连锁超市等传统物流网络。依托传统物流网络可以采用合作加盟等方式，可作为一个传统零售商的从属企业。

1年：在本地区有较强的知名度，能打出自己的品牌，在网站内容上有更进一步的\'充实，争取更多的加盟营销商，丰富网上超市的产品，并向高端产品发展。

吸纳投资，扩大经营范围，着手建立b2b商业交易平台。

实现网站盈利。

2年：达到本地区最大的几个电子商务网站之一，巩固市场份额，网站集成，b2b、b2c、c2c三种经营方式为一体，建设独立的物流体系，降低经营成本。在巩固低端产品市场的同时，重心向高端产品发展，建立以高利润，高附加值产品为主的经营体系。

3年：收购产品供货企业，建设自己的产销体系，进一步降低产品成本。完全脱离传统零售商，物流公司，建立更便捷，更优惠的产品营销网络。

3年以后：视情况再定。

四、网站板块及风格

网站初期分为产品索引、在线交易、新品发布、bbs、二手市场，五大部分。

以后逐渐增加企业产品发布板块，增加会员板块，对付费会员实行优惠政策。

风格定位为简洁明快，图片和文字相结合，以淡色做基调。

产品网页形式采用统一模块，突出产品图片。

二手市场平台用统一格式，从产品名到产品备注都统一格式，并采用类似于易趣的信用制度，鼓励网下同城交易，避免不必要的纠纷。

仓储超市产品价格统一定价为xx.99元，百元以上产品定价为xx9.9元。

五、网站维护

初期聘请专门的数据库操作员，网站内容每天更新，制定网站规范。

六、网站推广

加入大型网站的搜索引擎，如新浪 搜狐 百度等。

初期由于和传统零售商联合，可以在连锁零售商店内做广告，并在零售商店内采取诸如买一定限额商品送会员资格的推广优惠活动。

等网站有了一定点击率之后可以找专门的策划公司来包装。 从网页到宣传口号进行一次大的改版，打响品牌，进一步开拓市场。

七、技术方案

1、租用虚拟主机

2、操作系统：window2000/nt

3、采用系统性的解决方案(如ibm、hp)等公司提供的电子商务解决方案。

4、网站的安全包括防止病毒的袭击、防止黑客的入侵、防止因为以外事件导致数据的丢失电子商务网站还包括在交易过程中不泄漏客户的讯息，例如拥护的银行帐号、个人信息等等。使用著名公司设计的杀毒软件，并且经常定时升级，不使用来历不明的软件，注意移动存储设备的使用安全，这些可以有效地防止病毒的袭击。使用网络防火墙、定期扫描服务器发现漏洞即是打补丁，是的黑客没有入侵的道路。对付意外事故，必须每天备份数据，如果有可能，使用raid冗余磁盘列阵进行同步备份。对客户的信息保证安全是最重要的，在交易时要注意提醒客户提高警惕，在传输数据的过程中要对数据进行加密，例如使用密钥加密数据和数字签名技术等，保证客户的权益不受到损失。

5、相关程序开发。如网页程序asp、jsp、cgi、数据库程序等。

**创业计划书篇三**

第一段：引言（大致200字）

在当今竞争激烈的商业环境中，创新和创业精神成为了成功的关键要素。为了培养学生的创新意识和市场竞争力，许多大学和商学院推出了MBA创业课程，其中一项重要的任务就是撰写创业计划书。通过创业计划书的撰写，学生能够梳理和完善自己的商业理念，了解市场需求和机会，并思考如何将理念变为现实。在本文中，将分享我在撰写MBA创业计划书过程中的心得体会。

第二段：理念和市场分析（大致200字）

撰写创业计划书的第一步是明确自己的商业理念和目标。这需要认真分析当前市场需求和竞争态势。在我的创业计划书中，我定位于餐饮行业，并选择了一个快速增长的细分市场。通过研究相关数据和市场调查，我证实了市场的巨大需求潜力和行业的增长趋势。这个过程让我认识到，市场分析是创业成功的关键，必须深入了解细分市场的趋势、竞争对手的策略和消费者的行为。

第三段：商业模式和运营策略（大致300字）

商业模式是创业计划书的核心，它反映了创业者的商业逻辑和盈利模式。在撰写创业计划书的过程中，我逐渐明确了自己的商业模式，并展示了其可持续性和竞争优势。经过深入思考和商业模型的迭代，我不断完善我的商业模式，明确了产品定位、目标市场和渠道策略。同时，我也分析了运营策略，包括供应链管理、人力资源和营销战略。这个过程让我深入了解了创业者所面临的运营挑战和管理要点，并学会了从多个角度考虑问题。

第四段：财务计划和风险评估（大致300字）

撰写创业计划书不可避免地需要进行财务计划和风险评估。在我的创业计划书中，我制定了详细的财务预测，并进行了风险分析。通过财务计划，我能够更好地了解盈利能力和资金需求，并进行合理的资金规划。而风险评估则是对创业计划中的潜在风险进行系统分析和评估，包括市场风险、竞争风险和技术风险等。经过这个过程，我更加明确了自己的财务目标，并学会了合理规避和管理潜在风险。

第五段：结语（大致200字）

通过撰写MBA创业计划书，我深刻体会到创业的意义和挑战。这个过程不仅让我学会了将商业理念落地，同时也培养了我的系统思考和商业分析能力。撰写创业计划书过程中的反复修改和迭代，也让我更加珍惜耐心和坚持不懈的品质。在未来的创业之路上，我将继续运用这些经验和教训，发挥自己的创新潜能和实践能力，为实现自己的创业梦想而不断努力。创业不仅仅是一个机会，更是一种责任和使命，我将全力以赴地追寻自己的创业之路。

**创业计划书篇四**

1、团队组成:徐帅帅

2、创新点：结合学生生活实际，在自主能力及创新意识上，给同学们启示 。并在未来数年依然可以对自己的道路有所影响。

3、预期成果：万事开头难，持之以恒的做下去，便会越来越好。

4、可行性分析：对大多数大学生都是可行的，对以懒惰不敢前行者，不予推荐。

5、实施计划：积土成山，风雨兴焉。从小做到大，逐步对商业流程有所熟悉。在做的过程中，寻找机遇。

7、创意价值：易于实施，启动资金少。

8、缺陷不足：不会安排者，有可能会耽误学业。

现在社会，网络越来越开放，许多大学生--比如我们寝室的同学，都会在淘宝网买一些常用的生活物品。这让我有了与大家一样的想法，开网店，并且对此再写写自己的想法。

网店，作为电子商务的一种形式，是一种能够让人们在浏览的同时进行实际购买，并且通过各种支付手段进行支付完成交易全过程的网站，目前网店大多数都是使用淘宝、易趣、有啊、拍拍、购铺商城等第三方平台开启。

这也就是，为什么很多卖实物的新手，开店一个月都不会有生意的原因，不是没顾客来，而是来了，没有买。那么虚拟充值品，就不存在质量之分，只要能给顾客充好就行，所以，没信誉度，照样卖货!

随着这样而深入人心。网上购物前景广阔，潜力很大，是世界发展的潮流。暂时的竞争力大并不代表网上事业没有前途，因为在中国目前网上购物者的绝对数量还不多。据说稳定的网购者在3千万人以上。曾有过网购经历的就占近20%。但是增长潜力相当大。稳定购物者每年以几十倍的速度在增长。物流业也在迅速发展，将来象淘宝这样的购物平台也会有自己的物流，送货方面进一步规范化以后，将会以更高的速度迅猛增长。所以立志于在网上创业的朋友应该树立信心，我们会成功的。我们能看到五千年前发生的事，却难估计将来的十年的发展变化。所以我们一定会赢。

受了网上购物这种新的方式。尤其是在校学生，他们接受的是比较先进的思想和行为方式，一旦他们毕业并逐步在社会各领域中占据一定的位置，他们将引领网络购物的这种比较新式的销售模式，他们中会有一部分的人会参与投入到这其中来，做消费者或经营者。网上购物在中国才刚刚起步。

以网络为载体的虚拟店铺在今天已经算不上是新鲜事物，其营运成本低，信息发布面广。这是网络的优势。

对有创业想法的大学生来说，这是个巨大的商机。如果比别人快了两年，在这两年间学到的东西和经验是很重要的，是无价的。现在开网店，我们可以看到以后的市场，看的远些，把服务质量做好，赢得市场，这对我们今后的发展是十分有益的。

我们开店的目的是赚钱，如果是新手，没经验，如果你没实体店铺，就是说，你自己没有货源的情况下，当然要选择投资成本小的`，降低风险，一开始，谁也不能说直接上几千元的货拿回家来再往出卖，如果卖不出去，不是压货了么?损失可想而知。做虚拟充值，只需要投资300元买个充值软件就可以了!没有其他投资!这对我们来说，能开这样一个网店，不算什么，不过就是节省一月饭钱，甚至是一两件衣服的钱，却能给你带来收益!为何不尝试?而且，本身没有经验，可以先从这个做起，经验都是慢慢积累出来的，先开一个小店，能学到很多东西的同时，还能积累信誉度，等你有把握自己能做好淘宝，再多投资增加一些项目经营，会事半功倍!

营过程中总结并积累经验，探索网店的经营方向。新手对淘宝并不是特别了解，就算看了大量的帖子，到实践操作的时候，还会有很多不明白的地方，浪费大量时间还是一头雾水。那么做充值品，就要一点点从头开始学习，从注册淘宝、实名认证、软件安装、软件使用、上传货品到店铺、开店、网店装修。。。很多的事情!而只需要投资一个软件的钱，就能在自己创业的道路上走出第一步，让自己开始决心做好网店!可以说，远远比软件的价值还大!

天上是不会掉馅饼的。

其实做任何事情都不难， 只要自己付出努力就会得到收获的。

**创业计划书篇五**

创业计划书是大学生创业过程中最重要的一步，它不仅要求创业者对市场进行全面的调研和分析，还需要制定具体的经营策略和目标规划。经过几个月的学习和实践，我深切感受到了创业计划书的重要性以及对我个人能力的提升。在这篇文章中，我将分享一下我在撰写创业计划书过程中的心得体会。

第二段：详细的规划

创业计划书是一份全面系统的商业计划，它需要清晰地描述公司的使命、目标、产品、市场定位、竞争策略以及财务预测等多个方面。在撰写创业计划书过程中，我逐渐学会如何系统地整理和呈现信息，通过一步一步地思考，明确自己的目标和计划。同时，我也需要对市场进行深入的调研和分析，了解潜在客户的需求以及竞争对手的情况。通过不断地收集信息和整理数据，我成功地编写了一份全面且有逻辑性的创业计划书。

第三段：团队协作

创业计划书的撰写过程需要与团队成员密切合作。在我的团队中，我们每个人负责不同的部分，如市场调研、产品研发、财务预测等。通过合理分工和密切协作，我们在创业计划书的撰写上得到了很好的成效。每个人都贡献了自己的智慧和专业知识，共同完成了一份令人满意的创业计划书。通过与团队成员的合作，我不仅学到了团队合作的重要性，还感受到了团队协作所带来的互补和协同效应。

第四段：挑战与成长

在整个创业计划书的撰写过程中，我面临了许多挑战。首先，是信息和数据的获取问题。我不仅需要收集大量的市场数据和竞争情报，还需要对这些数据进行分析和整理。其次，是统筹各个部分内容的问题。创业计划书需要全面而具体的描述各个方面，如市场、产品、运营等，而这些内容往往相互关联。最后，是表达和写作能力的提升问题。创业计划书的撰写需要清晰准确的语言表达能力，这对于我来说是一次很好的锻炼和提高机会。

通过面对这些挑战，我逐渐克服了困难，提高了自己的沟通和组织能力。我学会了如何更好地收集和分析信息，如何把握创业计划书的整体框架，以及如何用简洁明了的语言表达自己的想法。这些都是我在撰写创业计划书过程中得到的宝贵经验。

第五段：总结

创业计划书不仅是一份重要的商业计划，更是每个创业者对自己创业梦想的认真思考和规划。在撰写创业计划书的过程中，我不仅提高了自己的组织和表达能力，还学到了团队协作和解决问题的能力。这些经验将对我未来的创业道路产生积极的影响。总而言之，撰写创业计划书是一次很好的学习和成长机会，也是我创业之路的重要里程碑。

**创业计划书篇六**

1、 企业名：港式茶餐厅

2、 行业类型：餐饮业

3、 组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的县中心，这里是人流的中心集合处

4、 经营地点：福建省安溪县

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为县中心处没有一间茶餐厅，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、 创业者的个人情况：

姓名：王艺雅

性别：女

年龄：20

文化程度：大学

相关工作经历：曾经在餐厅里打工，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

我是一名即将毕业的大学生，专业是管理专业，从小对经营方面感兴趣，而且家里也经营茶叶。现在将要大学毕业，工作不好找，想凭者自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的家乡开一间茶餐厅，用此来发展自己。我的家乡盛产茶叶，这使我从小对茶有着一种特殊的情感，而且现在有很大关于茶的食品逐渐发展起来，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而后行，因为这有非常大得风险，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，追求健康已成为一种生活时尚。茶的很多功能都有助于身体健康。绿色食品可以保证人们的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的`问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。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。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

1、市场前景：茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括：粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等;西餐包括：韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

2、投资标准及回报：

**创业计划书篇七**

创业是一门艺术，也是一门学问。在大学期间，我们有幸参与了一场创业计划书的比赛，通过研究市场、制定计划书、团队合作等环节，我们深刻体会到了创业的辛酸与快乐。下面我将用五段式的文章结构，来分享我对于创业计划书学生心得体会的思考和感悟。

第一段：创业的机会与挑战

在大学期间，我们学习到了各种各样的知识，积累了一定的专业素养。而创业计划书的比赛给予了我们一个展示自己才能、付诸实践的机会。然而，创业不仅仅是机会，更是挑战。我们需要根据市场需求进行市场调研，分析竞争对手，寻找出路。同时，我们也需要解决资金和人才的问题，以及在未来的市场风险等因素。创业计划书的编写过程也让我们逐渐认识到了创业带来的巨大压力和责任。

第二段：团队合作的重要性

创业计划书的编写需要团队的协作和合作，每个人都有自己的职责和任务。在这个过程中，我们深深认识到团队合作对于创业来说是多么的重要。只有通过团队成员之间的有效沟通和协作，才能更好地凝聚团队的力量，共同促进项目的进展。同时，团队成员之间的互补和信任也是团队能够持续发展和取得成功的关键要素。

第三段：市场调研的重要性

市场调研是一个创业计划书中至关重要的环节。通过市场调研，我们能够了解市场的需求和趋势，分析竞争对手的优势和劣势，从而为我们的创业项目制定出更有竞争力的计划。在市场调研的过程中，我们亲自走访市场、调查潜在消费者的需求，并对调研结果进行严密的统计和分析。通过这个过程，我们不仅提升了我们的市场分析能力，也深刻认识到市场调研对于创业的重要性。

第四段：创意的创新与实施

创业计划书的另一个重要环节是创意的创新与实施。在我们的创业计划书中，我们将我们的想法与创意进行了详细的叙述和整理，并通过市场调研来验证其可行性。我们还在实施阶段制定了详细的计划和时间表，确保我们能够按时完成项目进展。在这个过程中，我们不断思考和挖掘创新的点子，通过团队的讨论和合作，不断完善和改进我们的创意。

第五段：心得体会与展望未来

通过参与创业计划书的比赛，我们不仅仅是为了获得好的成绩，更是为了提升自己的能力和素养。在这个过程中，我们学到了很多专业知识和技能，也培养了创业的思维和能力。我们意识到创业并不仅仅是敢想敢干的事情，更是需要有一定专业知识和技能的支撑。未来，我们将继续努力学习和实践，不断提高自己的创新能力和创业能力，为未来的创业之路打下坚实的基础。

通过这篇1200字的文章，我们能够看到在创业计划书学习中，我们面临了机遇和挑战，进行了团队合作，做市场调研，创新创意，对创业有了更深入的理解。这将为我们今后踏上创业之路提供宝贵的经验和启示。创业不仅仅是一个挑战，更是一个充满机遇和激情的旅程。通过参与创业计划书学习，我们将成为更加富有创造力和创新能力的创业者。

**创业计划书篇八**

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的\'是xx的xx为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，特别是在校学生，随着社会的发展对饰品的需求越来越高，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。

个性

饰品店起源于xx，流行于xx，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，

个性

是店铺的灵魂，是店铺的生命。由于学生对饰品的需求相对比较大，我们将会以出售学生饰品为主，提供各种各样饰品以满足学生的要求，以玩具和各种家居装饰品为辅，提供各种玩具及有

个性

的装饰品。

中国是一个人口众多的国家，随着中国经济的发展，人们对生活的要求也越来越高，特别是小孩对各种新奇的玩具及饰品。中小学生对饰品的要求不再是好看，简单，便宜，更要求新颖。女孩都是爱漂亮的，大多数女孩都留着飘逸的长发，头花成了她们必需的饰品，大方美观自然成了他们对饰品的最低要求。说到玩具，每个小孩都有，大学生中大多数女孩都喜欢玩具，经过调查，很多女生花费在饰品上的金钱是她们总花费的30%~40%，这是个很好的市场。但由于饰品店很多，所以竞争也很大，所以我们必须提供最新奇的饰品，最具

个性

的饰品，和最好的服务才能在这个市场中的到发展，因此，我们提供学习自己做各种各样饰品的机会，让她们不仅饱眼福还能亲身体验做饰品，体验其中的喜悦！

网上开店，好处多多，最主要的有以下几个突出的优势：

（1）从启动资金来看，传统的地面开店，门面租金加装修费，还有首批进货资金，少说也需要几万元的启动资金。而网上开店所需的启动资金却少的多，按照我们的计划，你只要有一台可以上网的电脑和你的勤奋（是用来管理你自己的网站）您就可开店营业！网上商店比同等规模的地面商店要低的多，在网上，您不用为增加营业面积而增加租金，也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

（2）从流动资金来看，传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店则不需要压资金，您完全可以在有了定单的情况下再去进货。

1、公司经营宗旨及目标

本公司坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客需求，以公司网站为平台，留意客户反馈信息，为客户提供各种咨询服务。并以市场为导向，加快产品更新速度，从而保证我们的饰品的优质与时尚，满足人们追求

个性

、简洁、潮流的欲望。靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司成员的努力，我们的产品会赢的良好的信誉，在获的丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家居气氛。实现公司与客户的双赢，这便是我们的目标！

2、公司简介

（1）公司名称：霓裳饰品

（2）业务范围：各种头花，玩具，及家居饰品，如各式壁挂、花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

3、公司管理

（1）管理思想：以质量管理理论为指导，要求人员和产品必须不断完善、学习、成长，同时对经营过程彻底进行再思考和再设计，以便在业绩衡量标准上取的重大突破，完成企业再造。公司采取网络化层级管理体制，稳定和变化统一，一元化和多元化统一。

（2）管理队伍：以总经理为管理中枢，下设产品服务总监，市场营销总监、网站技术主管，财务主管，饰品设计师等。

（3）管理决策：以总经理为核心召开公司会议，各部门主管参加，共同讨论公司相关事务。涉及公司战略方向选择以及不同工作单元自主性劳动的范围与边界确定等问题，总经理拥有最高决策权。公司管理在强调统一指挥和一定程度集权的同时，也注重分权。工作单元内的一线人员，也就是各部门主管，有权在公司战略参数的范围内自主地处理可能出现的紧急情况。

根据社会的发展，由于现今每个家庭大都只有一个小孩，理所当然这个小孩会的到大家的宠爱，家长之间也就因宠爱小孩而出现竞争，给小孩的各种玩具当然也会追求创新，所以本公司会推出最新玩具以求满足家长们的要求。对能够自己支配金钱的学生来说，购买精美的饰品对他们来说也是一种竞争，性价比比较高更能体现她们的追求，因此本公司将会有极大的市场。

现今大多数精品店都是门面店，为了赚取店面房租，很多店都会以抬高产品价格已达到获取利润，而本公司会将所有商品明码标价，由于本公司是网上店铺，所以没有店面费，商品的价格理所当然比市场上的价格要低，顾客通过在网上比较价格就可以决定是否值的在网上购买，这便是本公司与其他市场店铺在竞争方面所占的优势！

从网络发展看，现今大多数家庭都有电脑，网上购物比去市场购物要方便的多，市场购物不但要考虑是否拥挤外，还要担心是否会遇到小偷，使的根本就不能全身心的去挑选自己喜欢的物品，而本公司是网上购物公司，不会出现市场拥挤的现象，也不会担心自己的钱包。除此之外，本公司是货到才付款，只有顾客满意本公司的产品后才付款，使的顾客能够更放心在本公司选购产品，而不必担心会被欺骗。

诚信，时尚，忠诚，精美。——霓裳饰品的品牌内涵

根据市场分析，市场竞争及公司经营目标，本公司确定了自己的品牌营销战略，主要分为三个阶段，第一阶段，用一年的时间在网上树立自己的品牌形象。这个阶段主要是以“精美，美观，大方”为主题进行宣传和策划，打造全新的企业形象，让广大消费者了解我们的品牌，关注我们的品牌，爱上我们的品牌。第二阶段是在宣传阶段树立品牌的诚信度，在品牌的信任度基础上增加品牌内涵，强化品牌想象，将“诚信，时尚，忠诚，精美”的理念注入到品牌中。第三阶段将我们的品牌时尚化，让人们更加了解我们的品牌，信任我们的品牌，继而设立一个免费体验的基站，我们将聘请专门的设计师来教爱好饰品设计的消费者，让顾客在饱眼福的同时“饱”手福。

同时霓裳饰品店制定了较为详细的市场销售策略，分三个阶段。

第一，公司形象建立期，及产品引入期：以网络为工具，大力宣传公司产品的形象；

第二，公司形象成长期，及产品成长期：通过网络宣传为主，媒体广告为辅进行宣传；

第三，公司形象成熟期，及产品成熟期：通过前两个阶段，公司的形象在人们心中及基本已经建立，人们对产品也相对比较了解，在这种情形下，利用广泛的关系营销网络宣传，以扩大品牌知名度和影响力及强大的品牌效应。

公司将根据不同的阶段，采取不同的营销手段进行广泛宣传，此外，公司坚持不懈地走品牌化的道路，一次树立品牌策略，强化品牌策略和延伸品牌策略。其中树立品牌策略是关键阶段，公司在完成企业形象设计后将逐步通过各种宣传活动建立品牌的良好形象。

知难而进，稳中求进，坚持不懈。——霓裳饰品的经营态度

市场经济必然是风险与收益并存的，霓裳饰品要做的是科学规避风险，制定正确的对策。

我们认为主要存在如下风险：

第一，市场风险，主要是我们的产品和服务能不能被市场接受的问题。通过严谨的市场调研和科学的数据分析可以帮助我们降低这种风险，但主要还是要依赖与我们对于市场变化的敏感性和市场机会的把握，细化市场和准确的产品定位是关键。

第二，管理风险，主要是决策的失误和企业规模扩大以后带来的管理问题。这种风险的对策主要是决策层必须密切关注行业动态，增强企业的执行力，使用合适的管理细听和模式，将人力资源转化为企业的战略部门。

第三，财务风险，虽本公司没事门面租金，但仍然存在财务风险，主要是筹资方式不当可能暗含杀机，化解此类风险必须注意筹资时选择的负债额度。

第四。网络风险，本公司是建立在网络的基础上的，而如今网络黑客有比较多，网络系统被攻击的可能性很大，一旦网络系统被攻击，我们的企业将会出现瘫痪状态，解决此类风险的策略是注意维护网络系统，定期对网络系统进行检查，并修复，以保证网络系统的正常运行，以达到对消费者的诚信，赢取消费者的信任。

本着对顾客负责的态度，我们公正客观第分析了可能存在的风险，并提出了相关的解决方案，“知难而进，稳中求进，坚持不懈”是霓裳饰品面对风险的态度。

**创业计划书篇九**

一、执行摘要

无论是创业还是要经销新产品寻找新的利润增长点，在选择新产品时首先要明确自己的目标，是准备将产品作为一项长期的事业来发展，还是仅仅作为现有产品的一种补充，或者是其他的一些目的，目的的不一样决定了自己在此项项目上将投入的资金、时间、精力和操作方式都不一样，这些因素往往直接影响甚至就决定了该项目的最终命运。

二、项目介绍

经过对网上商店的调查报告。

做出以下网上开店的流程：

1、开始并不在网上，而是在你的脑子里。

你需要想好自己要开一家什么样的，在这点上开网店与传统的店铺没有区别，寻找好的市尝自己的商品有竞争力才是成功的基石。

2、选择开店平台或者网站。

你需要选择一个提供个人店铺平台的网站，注册为用户。

这一步很重要。

大多数网站会要求用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。

在选择网站的时候，人气旺盛和是否收费、以及收费情况等都是很重要的指标。

现在很多平台提供免费开店服务，这一点可以为您省下了不少金子。

3、向网站申请开设店铺。

你要详细填写自己店铺所提供商品的分类，例如你出售时装手表，那么应该归类在\"珠宝首饰、手表、眼镜\"中的\"手表\"一类，以便让你的目标用户可以准确地找到你。

然后你需要为自己的店铺起个醒目的名字，网友在列表中点击哪个店铺，更多取决于名字是否吸引人。

有的网店显示个人资料，应该真实填写，以增加信任度。

4、进货。

可以从您熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。

5、登录产品。

你需要把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，最好搭配商品的图片。

名称应尽量全面，突出优点，因为当别人搜索该类商品时，只有名称会显示在列表上。

为了增加吸引力，图片的质量应尽量好一些，说明也应尽量详细，如果需要邮寄，最好声明谁负责邮费。

登录时还有一项非常重要的事情，就是设置价格。

通常网站会提供起始价、底价、一口价等项目由卖家设置。

假设卖家要出售一件进价100元的衣服，打算卖到150元。

如果是个传统的店主，只要先标出150元的价格，如果卖不动，再一点点降低价格。

但是网上竞价不同，卖家先要设置一个起始价，买家从此向上出价。

起始价越低越能引起买家的兴趣，有的卖家设置1元起拍，就是吸引注意力的好办法。

但是起始价太低会有最后成交价太低的风险，所以卖家最好同时设置底价，例如定105元为底价，以保证商品不会低于成本被买走。

起始价太低的另一个缺点是可能暗示你愿意以很低的价格出售该商品，从而使竞拍在很低的价位上徘徊。

如果卖家觉得等待竞拍完毕时间太长，可以设置一口价，一旦有买家愿意出这个价格，商品立刻成交，缺点是如果几个买家都有兴趣，也不可能托高价钱。

卖家应根据自己的具体情况利用这些设置。

6、营销推广。

为了提升自己店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。

例如购买网站流量大的页面上的\"热门商品推荐\"的位置，将商品分类列表上的商品名称加粗、增加图片以吸引眼球。

也可以利用不花钱的广告，比如与其它店铺和网站交换链接。

7、售中服务 。

顾客在决定是否购买的时候，很可能需要很多你没有提供的信息，他们随时会在网上提出，你应及时并耐心地回复。

但是需要注意，很多网站为了防止卖家私下交易以逃避交易费用，会禁止买卖双方在网上提供任何个人的联系方式，例如信箱、电话等，否则将予以处罚。

8、交易 。

成交后，网站会通知双方的联系方式，根据约定的方式进行交易，可以选择见面交易，也可以通过汇款、邮寄的方式交易，但是应尽快，以免对方怀疑你的信用。

是否提供其它售后服务，也视双方的事先约定。

9、评价或投诉。

信用是网上交易中很重要的因素，为了共同建设信用环境，如果交易满意，最好给与对方好评，并且通过良好的服务获取对方的好评。

如果交易失败，应给予差评，或者向网站投诉，以减少损失，并警示他人。

如果对方投诉，应尽快处理，以免为自己的信用留下污点。

10、售后服务 。

这一点不用多说了，完善周到的售后服务是生意保持经久不衰的非常重要的筹码，不同的与客户保持联系，做好客户管理工作。

三、市场竞争分析

1、选对产品钓大鱼

要在网上开店，首先就要有适宜通过网络销售的商品，并非所有适宜网上销售的商品都适合个人开店销售。

笔者通过三大竞争策略助你选好产品。

物以稀为贵，选择商品一定不能选择那些到处都能买到的商品，那些商品既然到处都能买到，买家为什么还要来买你的，你再加上邮寄费，肯定比别处的贵了。

即使能卖出去，也赚不了钱。

你要找些少见的商品，那样自然有人花大价钱来买你的商品了。

这里也就应用了差异化的竞争策略。

其次就是利用地区价格差异来赚钱。

许多商品在不同的地区，价格相差很多，例如电器类，广东等沿海城市要比内陆便宜许多，而收藏品在古都城市(北京，西安，洛阳)又比沿海便宜的多，所以各位要从自己的身边着眼，找找自己身边盛产而其他地方没有的商品，这样才能卖个好价钱!这里也就应用了成本领先策略。

做熟不做生，尽量不要涉足你不熟悉，如果你:热爱手工，热爱十字绣，热爱手绘，热爱创造性的事情，不妨开个相关的diy店铺。

特色店铺到哪里都是受欢迎的。

因为特色的东西少，所以容易吸引人。

如果你:对摄影非常在行，喜欢数码类产品，不管自己有没有实体店铺，都可以在这方面尝试一下。

最重要的`是努力成为这个领域的专家。

主动回答会员的问题，提供会员你售卖商品的相关知识。

时间长了，口碑效应好了，大家一想到这方面的购物，就会首先想到你。

总之每个人都有自己的特长的。

任何时候，学会淋漓尽致地发挥自己的特长很重要，不要拿自己的短处去拼别人的长处。

这里也就应用了专业化的相对创新策略。

2、根据业内人士的建议，通过对网上出售产品的细分发现，合适网上开店销售的商品一般具备下面的特点：

1)体积较小：主要是方便运输，降低运输的成本。

2)附加值较高：价值低过运费的单件商品是不适合网上销售的。

3)具备独特性或时尚性：网店销售不错的商品往往都是独具特色或者十分时尚的。

4)价格较合理：如果网下可以用相同的价格买到，就不会有人在网上购买了。

5)通过网站了解就可以激起浏览者的购买欲：如果这件商品必须要亲自见到才可以达到购买所需要的信任，那么就不适合在网上开店销售。

6)网下没有，只有网上才能买到，比如外贸定单产品或者直接从国外带回来的产品。

当你选择了一类或是数类产品以后，就要开始进行了解客户和对手的市场调查再来确定你的选择是否正确，因为大多数时候你的选择是基于你自己的经验或是不对称的信息进行判断地，判断常常是错误的，最终可有会导致你的创业失败。

**创业计划书篇十**

创业计划书实训是许多创业者和学生必须经历的一个重要阶段。在这个过程中，大家需要将自己的创业构想用文本的形式展现出来，着重考虑商业模式、市场策略、财务管理和人力资源等方面的具体细节，评估风险和机遇，并进行自我审查和反思。在今天的文章中，我将分享我个人对于这个过程的看法和心得体会，希望能对未来的创业者有所帮助。

第二段：创业计划书实训的必要性

在我看来，创业计划书实训是一项必要的任务，因为它能够为未来的创业之路进行了准备。通过写计划书，我们不能只熟悉我们想要实现的创意，而且可以研究和思考可能会出现的种种情况和需要解决的问题。这可以帮助我们在面临真正的企业运营时更加从容和自信，明确清晰的知道如何面对各种挑战和机遇。

第三段：创业计划书实训中的困难和挑战

在创业计划书实训中，我经历了许多困难和挑战。其中最明显的是我在制定公司财务预算时遇到的困难。因为我缺乏相关的知识和经验，我不知道如何准确地制定资金预算，并且面临着很多不确定因素。然而，我并没有退缩，我一遍遍地阅读了和研究了各种相关资料，和指导老师讨论，最终我顺利完成了财务部分的计划书，并且学到了许多课堂上没有教到的实战经验。

第四段：创业计划书实训中的收获和成就感

尽管我在实训中遇到了很多困难，但是我最大的收获就是能够深入了解企业运作的方方面面，并学习到如何制定一份完善的创业计划书。其次，我从实训中获得了极大的成就感。当我完成一份部分计划书时，我感到非常兴奋， 我感到自己能够掌握一些企业主导权和能力，并且为自己的未来创业之路做好了准备。

第五段：结论

总之，创业计划书实训是一个复杂而又必要的过程，对于创业者和学生都有很大的推动作用。通过制定和实践计划书，我们可以熟悉实际的市场需求和制定区别于别人的商业模式，在创业之路上对未来做好充分准备。在完成实训的过程中，我们可能经历了许多挑战和失败，但是只要坚持不懈，努力克服难关，总能够获得巨大的收获、收获成功的成就感。所以，我们在后续的创业之路中，只需要在困难和挫折中奋斗，立足于自身的创新和创造，坚持不懈，一定能够实现自己的梦想。

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