# 2024年个人创业计划书(实用14篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-11

*当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。个人创业计划书篇一创业计划是创业者叩响...*

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

**个人创业计划书篇一**

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢?要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款。

从不同的目的来写，个人创业计划书的重点也会有所不同。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：小投资大回报的项目

创业计划书十章节 通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。

还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市场又有的客户，还是在新的市场开发新客户。

不同的市场不同的客户都有不同的\'营销方式。

在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时;2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;3.随时随地做竞争分析，这样最省力。

竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者;他们的业务如何;他们与本业务相似的程度;从他们那里学到什么;如何做得比他们好。

特色饭店加盟

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。

企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。

**个人创业计划书篇二**

在诸多创业中，大家都首先会想到的是餐饮业。确实相对来说餐饮业比其他创业项目要多的多，毕竟人是要吃饭，吃饭就有我们的创业机会，就看我们如何去把握如何去准备了。干餐饮业的饭店，酒店很多。但是都各有各的特点和优势。我要创的是，目前还没有的餐厅。名字就是女士餐厅。下面我就来简单介绍一下我的计划。

社会生活节奏越来越快，快餐业的存在和发展有了更为广阔的市场。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥着大部分市场。真正的中国快餐发展缓慢。随着人们生活水平的提高，及大城市生活节奏的加快，已经有越来越多的人喜欢快餐这种餐饮方式。

目前，许多西式快餐不太适合中国人对快餐的消费观念和传统饮食需求。快餐在美国的发展是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国市场上，西式快餐价格比较高，并非大众化消费。所以我们要打造中档餐厅，中西合并。这样不仅满足了个别人的需求，也让更多的人体会到西餐厅的气氛和环境。给人一种清洁、卫生、实惠、温馨的氛围。

首先听名字就是女士餐厅，餐厅只为女士、情侣用餐，餐厅服务员清一色的帅小伙，当然这也是我们的特色之一，餐厅有西餐也有中餐可以满足不同人的需求。主要消费群众是白领、大学生、情侣。餐厅最好是建设在繁华地段，餐厅环境很重要，因为现在人们的生活水平越来越高，对吃的已经不要求那么高，但是在不同的环境里用餐就别有一番滋味了。环境设计的温馨点，带有浪漫气息里面。可以借鉴外国餐厅的设计坏境和装修风格。

餐厅还可以推出情侣套餐，学生情侣套餐，美容养颜、滋阴补血等产品来作为餐厅的特色。用餐完之后我们还推出一些特色冷饮和休闲餐饮等。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。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。餐厅采用自助沙拉，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

开业之前做出大量的宣传工作，做广告上要加大力度，可以去大学里发放小广告，现在大学生消费不低，学生中信息传递的速度与广度是很大的，我们要充分利用这一点。在报纸上也要宣传，就算你餐厅再好，没人去光顾那也等于0.所以第一批顾客对我们很重要，让他们给我提出宝贵的意见，看看我们有什么地方做的不足之处，我们还好进一步的改进，毕竟顾客就是上帝。

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。

暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、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。还可以去大学找些临时工，这样及可以一部分员工的工资支出，也可以培养以后的员工。餐厅可以先培养一部分人出来，然后再又这部分人去培养新来员工。餐厅分为行家训练员、训练员、员工。工资也不一样。不过都是靠一步一步升级上来的。在餐厅懂的越多就有希望升为训练员，然后一级一级往上升。这不都是和自身的努力离不看开的。

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。毕竟我们的餐厅在岛城还是没有的，也是比较新颖的和创新的，现在人家档次越来越高，宁愿多花点钱也要吃到好东西，(俗话好酒不怕巷子深)我们餐厅就要以我们的特色的为主。要有吸引顾客的产品和吸引顾客的服务，让顾客来了感觉这家餐厅很独特，和别的餐厅不一样。这样顾客来了一次之后肯定会再来的。

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。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。

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。

现在人们吃的是健康。我们必须保证产品的质量。

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：

**个人创业计划书篇三**

手机的发展是迅速的，手机的发展是迅速的，从一开始单纯的打电话，再到发信息，彩信，直到如今的多媒体的应用与操作，手机正逐步融入社会的发展。

市场及客户选择资金需求

筹措方法及投资回报

资金需求

定价策略和经营策略

店面选址

经营理念及目标

营销推广策略

市场及客户选择主体客户是学生和社会上的年轻人，主体客户是学生和社会上的年轻人，市场主要面对的是常州工程学院，常州纺服装职业技术学院的学生和年轻老师及周边的青年人。

关于手机的发展前景我们作为一个创业者前期是没有足够的\'资金，所以只能找一项前期投资少，但有足够的发展前景的项目。

前期我们主要以以下几项去赚取资金：1。手机的维修2。手机的美容3。手机的软件下载4。手机的代销5。手机饰品---------智腾手机店手机种类繁多，品种齐全。

本店手机种类繁多，品种齐全。客户可以更大程度地挑到自己喜欢的时尚酷炫的商品，满足你们追求时尚的需要，可以说是客户购物的乐园。

店面选址：店面选址：大学城滆湖路工程学院因为学校附近没有像样的手机店，而学校内学生对手机的需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

1、为了让客户放心的买到喜欢的手机，本店设计了一条标语：花最合适的钱买最满意和时尚酷炫的手机。

2、坚持诚信为本，客户权益至上的理念，展现产品的价值质量，体现产品与人完美结合的艺术效果。

3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信，凭借品质赢得客户的认可。本店与客户双赢的局面。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

本店将有不同种类手机推出：3g手机智能手机双模手机音乐手机，本店将提供适当的保养，保修，加工等服务。紧跟潮流，适时推出新产品，本店热推6120ci三合一手机。

1、所销售商品获得的利润和服务性收费。

2、代理业务获得的收入，可以拉赞助，在广告宣传单上印发其他行业广告，在学校合适场地发放。在资金需求、筹措方法及投资回报。因为本店经营货品占地不大，作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约150000(待算)元启动资金，主要用于购买货物、租，大约(待算)元启动资金，主要用于购买货物、借销售场地、市场宣传推广。借销售场地、市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。

1、商品将分为上中下三种不同的档次。这样就可以满足不同消费能力的客户。

2、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

3、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。

4、特价区：设“十元特价”“五元特价”“两十元特价”，主要对一些挤压或小型物品促销。

5、也会采取代售的方式经营，替别人代卖一些东西。

6、利用本身作为大学生的优势。到学校的宿舍进行推销商品，扩大影响力。让他们更多的了解本店!

结束语：如今的手机，早已从初级的电话成为时尚的风向标，在市场日趋完善的今天，已升华为一个独立的财富产业;也是一种流动的文化，透过手机可以看出佩戴者的品味和文化素养。因此，我的创业不是梦!

**个人创业计划书篇四**

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。

**个人创业计划书篇五**

第四年11030140

第五年14030170

\*第一年的数据为预售会员数。

会员费的制定

会员费

首次入会费600元

每月会费60元

由于我们经营的地区内没有其他公司提供类似服务，我们只能参考上海的价格。由于上海与杭州的人均收入的`差别，我们的收费标准比上海要低一些。

财务预测条件

面积200平方米

租金6000元/月

设备合计:70000元

1.空调等xx0元

2.电脑30000元

3.软件xx0元

装修费100000元

人员工资138000元/半年

预计广告费15000每半年

营业收入(每半年)10%增长率144000

1.大学生400元/人10人/月

2.白领1000元/人20人/月

营业成本(租金半年计)36000元/半年

其他费用1000元/月

预期损益表

单位:元(每半年计期)

项目期数12345678910

利息0000000000

第六部分融资说明

资金需求量及资金的用途：

本公司尚需融资30万元，用于聘请优秀的设计师和营销人员，以及设计软件的购买。

投资方的监督和管理权力：

投资方有权参与公司的经营管理，公司定期将财务报表报送至投资方。

如果公司没有实现项目发展计划，公司与管理层向投资方承担哪些责任?

退出方式：

三年后，本公司将进行二次融资，如不顺利，本公司将回购股份;

其他：

\_\_\_本公司在发展过程中可能遇到的风险(包括政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、财务风险、投资风险、对公司关键人员依赖的风险等。)

公司未来3~5年在研发资金投入和人员投入计划(万元)

年份第1年第2年第3年第4年第5年

资金投入

人员(个)1313131518

保密承诺

本商业计划书内容涉及本公司商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。本公司要求投资公司项目经理收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本公司同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

**个人创业计划书篇六**

1、主要经营范围

以西式、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、、时尚。为朋友聚会，聊天，饮食，休闲，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、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。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟个人经营蛋糕店书个人经营蛋糕店创业计划书。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，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、活动

在新年、节、节及西方的，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个人经营蛋糕店创业计划书。

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

（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或见解、

（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。

**个人创业计划书篇七**

保密承诺：本项目计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

一、项目企业摘要

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

\*投资安排

\*拟建企业基本情况

\*其它需要着重说明的情况或数据（可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览）

二、业务描述

\*企业的宗旨（200字左右）

\*主要发展战略目标和阶段目标

\*项目技术独特性（请与同类技术比较说明）

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

\*创业者必须将自己的产品和服务创意作一介绍。主要有下列内容：

1、产品的名称、特征及性能用途；\*介绍企业的产品或服务及对客户的价值

2、产品的开发过程，\*同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，\*利润的来源及持续营利的商业模式 \*生产经营计划。主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力

3、品质控制和质量改进能力

4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

\*目标市场，应解决以下问题：

1、你的细分市场是什么？

2、你的目标顾客群是什么？

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？

4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？

5、你的营销策略是什么？

\*行业分析，应该回答以下问题：

1、该行业发展程度如何？

2、现在发展动态如何？

3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？

4、经济发展对该行业的影响程度如何？

5、政府是如何影响该行业的？

6、是什么因素决定它的发展？

7、竞争的本质是什么？你采取什么样的战略？

8、进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？

\*竞争分析，要回答如下问题：

1、你的主要竞争对手？

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？

3、可能出现什么样的新发展？

5、你的策略是什么？

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在？

7、你能否承受、竞争所带来的压力？

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？

\*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设 3、广告策略和促销策略 4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

五、管理团队

\*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

1、 公司的管理机构，主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖

惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来

\*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

\*财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书 2、投资计划：

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。 \*投资与收益

\*简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表？

七、资本结构

\*目前资本结构表

\*本期资金到位后的资本结构表

\*请说明你们希望寻求什么样的投资者？（包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等）

八、投资者退出方式

\*股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

\*股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

九、风险分析

\*企业面临的风险及对策

十、其它说明

\*您认为企业成功的关键因素是什么？

\*请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业？

\*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

\*媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。 \*创业计划书内容真实性承诺。

1. 执行总结

1.1. 公司

为你省钱公司是一家有\*\*\*\*\*\*\*\*大学06级在校生\*\*\*\*\*\*同学与2024年5月20日组建，是一家从事废书回收再利用的公司。

在\*\*\*\*\*\*\*\*大学对书本费是没有限制的，也就是说你可以选择在学校订购教材也可以在校外购买教材，当然了你也可以使用旧的教材，因为很多教材都没有变动，所以现在越来越多的大学生选择了购买二手教材，这样就可以节省大量的教材费用。也正因此校外的二手书店异常的火爆，他们收购的教材是按照废书的价格回收的，转手却以该图书定价的三到五折出售，利润高达几十倍，基本上可以算是0风险，因为卖不掉的废书仍旧可以送往废品回收站。

公司本着为江财学子服务，全新全意为江财学子省钱的宗旨，出售以及租借二手教科书，让为你省钱公司成为江财学子的省钱好帮手，成为江财人人皆知的公司。

1.2. 市场

\*\*\*\*\*\*\*\*大学有全日制在校大学生 2万多，假设每人每学期需要5本教材，如果是新的话每本平均20元，需要100元，如果购买我们的同样的旧书的话每本打2折，总共需要20元，给每位同学节省了80元，为江财全体学生总共节省了160万之多，同时也为我们带来了丰厚的利润。

场份额的80%应该问题不大，这样算的话我们大概有每学期8万本书的市场，销售额达32万。

我们的优势就在于我们是学生，做的事情会使得全体学生受益，这样的话一定可以得到学校的大力支持，因此我们就可以获得第一手图书信息既：来年需要什么样的教材，什么教材会变，什么教材会继续使用。这样的话我就更有针对性的去做事，极大的提高了办事效率。

1.3. 投资与财务

公司成立初期共需资金10万，为你省钱公司创始人独资。第二年估计盈利5万人民币，以后每年销售利润率20%左右，投资回收期为两年零一个月。

1.4. 组织与人力资源

公司性质是有限责任公司，初期组织结构采取直线制。公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。总经理下设营销副总经理、技术副总经理、财务副总经理。

为你省钱公司创始人\*\*\*\*\*\*先生做为本公司的首任总经理，\*\*\*\*\*\*先生为\*\*\*\*\*\*\*\*大学在校学生，在大学期间参加了大量的社会实践活动，有着丰富的经验。营销副总经理由\*\*\*\*\*\*先生兼任，技术副总经理有\*\*\*\*先生负责，\*\*\*\*先生亦为\*\*\*\*\*\*\*\*大学在校学生，在校期间担任过校学生会干事，与学校教材科相关负责人比较熟悉，财务副总经理\*\*\*\*\*\*先生系\*\*\*\*\*\*\*\*大学会计学院在校大学生。

3

2. 项目背景

2.1. 产业背景

教科书很贵，但除了专业课本外很多书对于我们来讲都没用了，即使是专业课本对大多数人来讲学完了等毕业的时候也难免要卖掉，最重要的一点就是多数的课本很少改版，及时是改版内容也基本上不变，综上考虑我们还有必要买新书吗？答案很明确：没必要！再加上收购二手图书成本较低，于是越来越多的校外书店开始了销售二手课本的业务。

2.2. 产品概述

我们的产品就是大家都需要的课本，与在学校定的教材不同的地方在于我们的书是二手的，当然了相应的价格也就便宜很多很多了。最重要的是我们的教材从内容上来讲跟学校使用的教材是完全一样的，不同的是出版时间。

3. 市场机会

3.1. 市场特征

3.1.1. 概述

3.1.2.购买决策过程

在购买决策中，宣传人员起了很大的作用，因为现在大多数需要 4

购买二手书的同学基本上都是到校外的二手书店去买，但只要宣传到位，就可以使得同学们知道在我们\*\*\*\*又一个专门为学生提供二手课本的公司，而且是由\*\*\*\*在校生开设，并且有很大的价格优势，并且产品定位准确。

3.2.市场细分

按市场开发程度，二手书市场主要分为两类：

3.2.1.已开发的专业二手书市场

网络市场还有个人（均为在校学生）

有些学生想买书的话会在\*\*\*\*网上发帖求助，还有的在校园内张贴广告，这些人大都是因为在书店没有买到二手书，但又很需要这本书，或者是想以一个比较便宜的价格购买书，他们通常是和想卖书的学生直接联系。对价格也较为敏感，消费行为比较成熟。缺点是信息不够流通。

3.2.2. 尚未开发的二手书市场

精确来讲已经不存在尚未开发的二手书市场了，但是我们的出发点是可以为同学们带来更方便的服务，克服以上两类市场的价格偏高以及信息不流通的缺点。我们坚信当我们克服了以上两个缺点以后我们的知名度在江财将会得到极大提升，业绩也会迅速的增加。

3.3. 销售渠道分析

可以了，当然了还可以团购，我们如果有客户需要的书那么将会在1个工作日内通知客户。

3.4. 竞争分析

3.4.1. 竞争产品和竞争对手

下降的。假如有一门课的课本要大改版，那就只能去买新书了。

3.4.2. 竞争优势

第一就是价格便宜，我们所销售的二手书比校外书店所销售的要便宜3-5元；第二就是我们产品定位精准，降低了风险成本。

3.5. 市场容量

3.5.1. 市场容量

据估算：2024年\*\*\*\*\*\*\*\*大学有全日制在校本科生2万6千

越来越多的同学选择购买二手的课本，考虑市场增长情况，五年后为你服务公司的销售额估计可达10万元左右。

4. 营销策略

4.1. 市场机构和营销渠道的选择

完全在学校内部运行，通过网络以及实体办事处进行销售

4.2. 营销队伍和管理

6

准备在江财招收一批家庭比较困难、有上进心、能吃苦耐劳的学生做为我们最底层的销售员，他们将分布于\*\*\*\*\*\*\*\*大学的三个小区，各自负责本校区的宣传及销售工作。每个校区选择一个区域负责人做为他们的管理者以及对上层决策的执行者。

4.3. 促销计划和广告策略

由于行业所限促销计划暂定为为你服务公司开业的前一个月进行大酬宾活动，凡是在开业前第一个月购买为你服务公司的产品均有机会获得小礼品一份。在广告方面我们准备大规模的宣传。由于范围较小，即使这个花费也不大，宣传方式如下：

（2）、通过明德社区进行宣传；

（3）、通过学校各大社团进行宣传；

4.4. 价格决策

购5-10万册旧课本，第二年翻两番，三年内达到拥有二手课本30万册的目标。

6. 财务规划

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果； 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

7. 风险与风险管理

（1）、我们的风险就在于我们的产品是不是同学们需要的，最怕的就是收购的图书室已经被淘汰的废书。

（2）、为了避免这些风险我们应该在旧书的回收上下大力气。

（3）、其实我们公司还是有些附加机会的，当我们的公司不断壮大后，我们还可以做新书的销售工作，在各大购物网开设网店，并且发展一个实体店面。

8

男怕入错行，女怕嫁错郎。一句千古不变的人生哲理，几千年来，一直在指引着人们求职、婚嫁。说实在的，工作真是人生中的一个大事，选一个对的行业可以给自己的一生带来无限的辉煌，如马云、李彦宏、马化腾、任正非……他们首先选择了对的行业，才打拼出自己的辉煌事业来。

如果有那么一个机会，许多人都是会选择创造自己的事业，而不愿意给他人打工。但是，也应该看到，并不是每个创业的人都可以成功的，要不，现今打工的人就不会这么多了。许多人都羡慕那么白手起家，打拼出自己的一片天地的创业家，觉得他们多么的了不起。诚然，许多创业家是有着惊人的本事，他们得到了天时、地利与人和的诸多有利条件，但我们也应该清楚，重要的还是自己的本事。许多人说，现在的创业环境不好，已经大不如从前了，但是我们看到，还是有许多的能人脱颖而出，这是为何呢？事在人为！

一般而言，要想创业，那么就要考虑许多事情，要做很多的准备。其中，有一个很容易被人忽略的：创业计划书。为让广大创业者走好创业路的第一步，江苏英才网招聘顾问专门搜集与整理了有关创业计划书方面的知识，对创业者大有帮助。

创业计划书就是创业者计划创立业务的书面概要，它对业务发展有明确的界定，同时，它也是衡量业务进展情况的标准。一个酝酿中的项目，往往各方面都很不确定，创业者可以通过制定创业计划书，罗列出项目的优缺点，再逐条推敲，得到更清晰的认识。

制定完整的具有指导意义创业计划书，创业者需要投入相当多的精力。在初步构想之后，要逐渐细化。构想阶段的重点是关注与产品或服务有关的细节，例如产品处于什么样的发展阶段?它的独特性何在、销售产品的途径、消费者群有哪些?生产成本和售价如何确定、企业发展新的现代化产品的计划是什么、如何把出资者拉到企业的产品或服务中来……以上种种，都是在计划书撰写之前应该详细考虑的。

要写好创业计划书，那么，有几点是要注意的：

关注产品

在创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段?它的独特性怎样?企业分销产品的方法是什么?谁会使用企业的产品，为什么?产品的生产成本是多少，售价是多少?企业发展新的现代化产品的计划是什么?把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

敢于竞争

中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

了解市场

创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员?企业是使用转卖商、分销商还是特许商?企业将提供何种类型的销售培训?此外，创业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。创业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场?如何设计生产线，如何组装产品?企业生产需要哪些原料?企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源?生产和设备的成本是多少?企业是买设备还是租设备?解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在创业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

出色的计划摘要

创业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

撰写创业计划书，有六个要素是要清楚的：

第一个是c，c是concept概念。概念指的就是：在计划书里边，要写得让别人可以很快地知道要卖的是什么。

有了卖的东西以后，接下来是要卖给谁，谁是顾客customers。顾客的范围在哪里要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上的女人也能用吗?五岁以下的也是的客户吗?适合的年龄层在哪里要界定清楚。

再来是capabilities能力。要卖的东西自己会不会、懂不懂?譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜?如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

另外是capital资本。资本可能是现金也可以是资产，是可以换成现金的东西。那么资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少，要很清楚。

最后一个是continuation永续经营。当事业做的不错时，将来的计划是什么?任何时候只要掌握这六个c，就可以随时检查、随时做更正，不怕遗漏什么。

了解了创业计划书的写作事项后，可以通过分析他人的创业计划书来找出一些指导自己写作的点子。为此，现附几篇创业计划书范文来作为指引。

范文一

茶叶行业创业计划书

茶，在我国历史悠久，传说茶是“发乎于神农，闻于鲁周公，兴于唐而盛于宋。”茶圣，唐代陆羽（公元733-八百四年）就编撰了世界上第一部茶叶专著《茶经》。

目前，全国茶农人数约8千万人，而从事茶叶生产供销和科研教学工作总人数约1亿人，茶叶是农村产品中大宗商品之一，在我国国民经济中占重要地位。饮茶是人类美好的物质享受与精神品赏，随着社会文明的进步，饮茶文化已渗透到社会的各个领域、层次、角落。雅俗共赏离不开茶，如：“柴米油盐酱醋茶”，“琴棋书画诗酒茶”。

现在市场从事茶叶经营的另批商店和供销人数众多，但真正懂得茶文化、茶艺、茶保健的专业人员甚少，人们在品尝茶的清香，回甘的同时能了解一些茶文化，茶艺方面的知识，掌握一些茶保健功能既能增添茶趣味，又能对人体健康、防病有帮助，何乐而不为呢？因此，我选择从事茶叶经营项目的同时能普及茶知识，理由就是在增加经济效益的同时，提高社会效益。

本人从事临床医疗工作三十年，饮茶习惯也持续了三十年，平时喜好品茶，也了解一些茶叶知识，经常从医疗保健角度了解，思考饮茶对人体健康的作用，积累了少许经验，准备通过茶艺技能培训，能更全面，深入地学习茶的内涵，以便在今后的茶叶经营活动中发挥有效的优势作用。

通过创业培训，创业组织暂定名为某某区某某街道泉茗食品配送服务社，以非正规劳动组织申办，属18大类范畴。选择地段中档偏高，在商业圈或居住区，服务对象根据市场细分等中高档消费群。当然，茶叶产品也以中高档为主，兼顾一般，在价格方面，根据市场规则，参考同行价格，另批发商差价略低5%到10%，约控制在35%左右。在品牌方面，选择一个到二个，如黄山毛峰、福建乌龙，在进货渠道方面，准备在茶叶批发市场中，选择茶叶品种好，价格适中，有诚信的茶场经销点，作为主渠道以发挥产品特色，兼顾价中物美的品种。

在经营活动中，首先是提高服务质量，热情接待每一位顾客，根据顾客的需求，有的放矢，介绍产品的特色、层次、价格，同时提供有关的冲饮方式，保健知识，储藏方法等专业知识，为了成功的开展经营活动，在经营活动初期，做好宣传工作，如印制名片发放，告知经营特色，服务内容（如免费配送、免费咨询等）优惠程度，双向联系方法，根据多年的社区医疗服务经验，以热情服务、优质产品、优惠价格、耐心咨询争取赢得市场一份。

风险防范措施：

1、走企业，访社区，价格优惠，服务到位——推销

2、对购上等佳品或购量较大者送茶艺品——促销

3、茶艺展示，提高购物兴趣，普及茶文化——展销

风险意识心理准备：（共八个月约亏损32113。80元）

1、创业初期，亏本让利，得到市场认可，付学费必不可少，准备按固定费用，承担亏本风险，当月以60%每月递减10%，六个月后达到持平，初算如下：

第一个月：9578\*60%=5746.80元

第二个月：9578\*50%=4789.00元

第三个月：9578\*40%=3831.20元

第四个月：9578\*30%=2873.40元

第五个月：9578\*20%=1915.60元

第六个月：9578\*10%=957.80元

总计：20113.80元

2、从而始租铺经过办理行业许可证、健康证、申办创业组织办理相关手续，期间还要装璜，涤置必要设备，进货等许多准备工作。约持续二个月时间，要付二个月商铺租金12000元。

本项目开业资金约12万rmb，预算如下：

资金来源为：自筹资金7万rmb，贷款5万rmb。

租借商铺：面积约30平方米，月租费：6000元（付三押一：24000元）

商铺装璜：约2万元。

设施漆置：储藏冷柜一台2024元。

茶艺品摆设：2024元。

工夫茶具：1000元。

箱、听、罐、瓶：1000元。

电话（固定+移动）：2024元。

合计：8000元。

工资支付：本人工资1000元/月

雇工工资：8000元/月。

合计：1800元。

电费：冷柜、店内照明、店外广告：700元/月。

通讯、交通费：300元/月。

进货：约3万元（少量多次）

开业前资金投入：

房租24000元、装璜20000元、设施8000元、进货30000元

合计：8.2万rmb。

保本业务量分析：（装璜费20000元+设施添置费8000元）/三十六月=778元（折旧）/月房租费6000元/月、工资1800元/月、通讯、能源费1000元。

计：每月支出9578元（固定费用）

拟：毛利率35%、国税17%

9578+9578\*http://元/月（营业额），约1100元/天（营业额）

范文二

宁波家教网创业计划书

教教育问题，一直是受各层次的人们所关注的。再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育。

育，是兴国的大事。而家教，则是在这种模式下应运而生的。市场前景非常大。

创建的公司经营范围：大学生家教服务，大学生兼职服务，目标家教服务，签约家教服务，代理各大企业招聘促销员服务，代理各大银行办理信用卡服务，代理各大网校服务等项目。

经营模式：以宁波家教网为依托，在市区高校附近设办公地点。在各大高校设校园代表。

1.普通家教服务。家长上门自行挑选教员.收取信息费100元,可在数据库中为其搜索合适的五条教员信息,家长自行联系试验教;家长电话联系,免收家长信息费,学生收50元信息费,试教两小时成功后再收取前两小时费用;同时联系学生和家长,在办公地点进行试教,试教合格,双方各收取50元信息费.按公司成立后平均一天介绍出去10份家教来算,每天的收入在1000元左右,月收入在3万左右。

2.目标家教服务。指在学期末考试中按家长要求达到分数线或班级名次.家长先其付10元/小时的最低工资,达到目标后按协议价补足工资,例如高二数学普通家教价格40元/2小时,目标家教价格先期20元/2小时,达到目标家长按60元/2小时支付,补差价40元/2小时,如未达目标,则不需补差价.目标家教保证每学期的课时和次数不少于100课时,到时候公司收取双方信息费后,如达到目标,公司安50元/2小时支付给学生,赚取10元/2小时差价.目标家教的收入存在不确定性,按保守估计月收入一万。

3.签约家教服务。指针对高端家庭推出签约家教服务,对其学生水平进行测试后,按其能力确保重点线或本科线,先其收取确保费整,公司将聘请各大在职优秀老师和在校优秀大学生进行辅导,如果未考上者,退确保费,只收5000元成本费,公司保证对学生各科进行专职老师专人辅导.由于宁波目前这块市场非常大,只要做好广告宣传,这块将是公司未来主要的赢利点,做出名气来一年做50个高考生或中考生,收入将是百万之巨。

4.代理招聘促销员活动。针对宁波各大公司对节假日促销员的需求,本公司将代理这块业务,假如某公司委托我们按60元/每天的价格招聘促销人员10名,工作为期一个月,共计算8天时间,该公司需象我们支付4800元工资,我们按40元/天招聘促销员.支付公司3200,我们赚差价1600元.这块市场的收入也是相对稳定的,估计月收入在元左右。

5.代理银行信用卡业务。目前针对大学生信用卡的提成一般在张/左右，成人卡的提成在/张左右,争对学生可以推出免费办大学生信用卡,免费做家教网推荐教员(价值50元),免费得家教活动,针对家长推出上门寻找家教的家长只要办张信用卡我们就可以为其免费物色合适的老师活动,估计以这样独特的方式吸引学生和家长,一个月至少可以办300张以上的信用卡,月收入上万以上。

6.理移动或联通公司的新卡发行业务。由于新卡发行一般都是100块话费卖100或卖50,从电信公司拿卡的价格非常之低,一般就可以拿到,一张卡的利润在百份之百左右,同样可以以办新卡做家教网认证会员来吸引广大学生来办卡,估计该项月收入在上万。

7.代理各大网校网卡业务,如黄岗网校,北京四中名师网校等,该卡的售价比较高,相对来手代理的提成也非常高,例如一张北京四中网校一学年的价格是2024元.代理办一张该可可拿500元提成,根据家教网的名气和家长的信任度,在学生成绩有所提高以及取得家长对公司的认可后,向其推荐该项网卡,同时可以介绍学生陪学,该项如果做出来将来又是公司的另外一大利润点。

8.开托管班和辅导班。由于宁波市的小学下午放学时间都定在3点-3点半,催生了托管的繁荣。公司将廉价聘请大学生做托管老师,租到合适场地,依靠家教网的牌子和名声,如果能招到一百个学生托管,托管每月收费按宁波市场行情定为一人300,一学期安四个月计算就1200元那么一学期收入就是12万,出去这项老师工作和场地外,收入大概在6万左右。

9.搞公务员培训和四六级培训等

10.搞大学生保姆信息服务,大学生商务陪同信息服务等。

公司前期需要大概30万左右的投资

1、首先要注册公司,取得合法的营业执照

2、办公地点租费.大概每个月.按年付大概在3万-5万期间

3、广告宣传费,宁波晚报包年费用2万左右,现代金报包年费用3万左右

4、场地装修及办公设备费用.大概在5万左右

先其需投入15万,另外十五万做各种代理的押金或者做公司的备用金。

综合以上各项的收入和开支,平均下来,如果公司正常运营起来,第一年的利润保守估计在五十万左右,以后更会翻倍增加.希望有志于教育行业的实力人士前来投资洽谈。

范文三

进军茶行业创业计划书

统习惯。就目前茶叶现状而言，市场是巨大的，整体的茶叶需求量也是很大。

xx茶叶公司是一家集产、供、销为一体的大型茶叶公司，拥有一流的茶园、一流的技术、一流的管理。现今xx茶叶公司提出“弘扬国饮，振兴川茶”，推出“xx”牌系列茶品，肩负起了“振兴川茶”的领军重任，是以带给广大消费者高品质的系列茶品。

随着社会的不断进步，人民生活水平的不断提高，人们的消费观也在不断的转变，而雪峰公司推出的“xx”系列高品质茶品，从产品定位方面主要针对白领阶层、品茶爱好者、机关企事业单位人员、知识份子等有一定消费水平的广大群体。从“xx”的消费层来说，其消费场所主要是以高档茶楼、茶铺、各大商场、专卖店、酒店、中高档娱乐场所，以及机关、大中型企业单位人员、会议为主的集团性消费。

xx茶叶公司“xx”牌系列茶以“高品质的承诺，数量的保证，售后服务的完美”三大承诺为中心，满足消费者的需求。在市场经济的观念指导下，茶叶公司市场营销根据“xx”茶的定位和消费群众状况，运用市场营销组合，采取各种策略和手段，去占据目标市场，让广大消费者及早品尝到“xx”的风采，力争在一年的时间内，立足成都，辐射全川，达到年销售额1500万元以上。随着雪峰公司的不断壮大，争取两年内占领全川走向全国。

一、营销思路及实施手段：

1、营销思路：

雪峰公司根据市场状况，成立营销部，招聘30名业务骨干，负责市场的开拓。首先对业务员进行茶叶及营销知识方面的培训，灌输公司“弘扬国饮，振兴川茶”的理念。树立起“品质、数量、服务”三大承诺为中心的责任感。在营销计划中，将营销思路分为2个部分，一方面以中高档产品为主打方向，强化一品牌-全球品牌网-意识，通过品牌战略吸引消费者，另一方面针对大众档次以（低档茶为主）非品牌战略面向广大普通消费者，通过部分批发渠道或直接进入低档茶铺、茶馆。

2、实施手段

根据产品定位和消费群体（场所），将业务员分成若干个业务小组，从各个领域去开发市场。

第一阶段：按消费行业及场所分类或按区域划分组建以下业务组（主要以成都地区市场为主打目标）

1、中高档茶楼业务组5人

2、大中型商场超市业务组5人

3、企事业单位、会议（集团消费）业务组5人

4、宾馆、酒店、高档娱乐场所业务组5人

5、有实力的干杂店、批发零售商业务组5人

6、省市茶叶公司及批发商、大众茶铺组5人

以上六大业务组力争在三个月时间内全面拓展业务，迅速占领市场，同时配合以各种促销手段和广告宣传，力争在成都市区茶饮行业掀起一股浪潮。

各业务组安排如下：

1、高中档茶楼业务组：

成都地区高中茶楼约360家，分布在市区五城区，根据东西南北四各区域，我们选定200家茶楼作为当前直销单位，由该业务组5位组员划区域分头负责。按照每人2家/天的推进方式，与各茶楼建立商业营销关系（包括铺货层序、经济合同的鉴定和回款制度），这样可以在一个月内与200家茶楼建立起关系。业务员在和茶楼的联系过程中，公司将配合各种形式的广告宣传，同时，可以委托进行专门宣传，比如赠送或悬挂pop标识，简单而精美的张贴画，赠送小礼品介绍茶叶知识，让消费者感受到来茶楼就应该喝在此基础上以“三大承诺”负诸于茶楼和消费者。

2、商场，超市业务组：

商场，超市为广大消费者流动或者专门购买物品的场所。我们选取成都市各大中型商场超市（连锁店）约80家，同样也划为4个片区，由5名业务员负责建立商业关系，预计20天左右，铺货上柜。大型商场经接洽后可建立20家左右的专柜经营，配合pop和精美广告树立自身形象，以强有力的促销手段吸引消费者购买。

**个人创业计划书篇八**

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。

**个人创业计划书篇九**

沼气池的市场应用

1 自党的十一届三中全会作出了实行改革开放的重大决策改革开放以来，我国经济建设确实达到了空前的提高，中国人民的生活水平也有了很大的改善。这从根本上解决了人民的生活水平问题，但是随之而来的却是环境方面的问题。如果要对此有所改善我们就必须对此采取一定行之有效的策略。

2 现在我国人民使用最多的仍旧以化石，生物作为生产，生活的主要能源，虽然这种能源比较“丰富”，但它也并不是取之不尽用之不竭的。并且这种燃料在燃烧时总是会释放出一定量的co2的同时也释放出了巨量的硫化物等气溶胶。这种气溶胶会遮挡部分阳光到达地面，因此使地面气温降低，起到冷却作用。其数值据ipcc估计可达-0.5瓦/米2。即相当于co2增温效应(1.56瓦/米2)的1/3，比甲烷的增温效应(+0.47瓦/米2)还略大。主要根据这个改进，ipcc在l996年公布的第二个《报告》中，把21xx年co2倍增后全球平均气温的升温值从1.5℃-4.5℃，修改为1.0℃-3.5℃。评估报告中还指出，由于海洋的巨大热惯性，到21xx年这个增温值中大约只有50%-90%得以实现。

3 由相关资料模式计算结果还说明，全球平均增温1.0℃-3.5℃不均匀分布于世界各地，而是赤道和热带地区不升温或几乎不升温，升温主要集中在高纬度地区，数量可达6℃-8℃甚至更大。这一来便引起另一严重后果，即两极和格陵兰的冰盖会发生融化，引起海平面上升。北半球高纬度大陆的冻土带也会融化或变薄，引起大范围地区沼泽化。还有，海洋变暖后海水体积膨胀也会引起海平面升高。ipcc的第一次评估报告中预计海平面上升70-140厘米(相应升温1.5℃-4.5℃)，第二次评估报告中比第一次评估结果降低了约25% (相应升温1.0℃一3.5℃)，最可能值为50厘米。ipcc的第二次评估报告还指出，从19世纪末以来的百年间，由于全球平均气温上升了0.3℃-0.6℃，因而全球海平面相应也上升了10-25厘米。

全球海平面的上升将直接淹没人口密集、工农业发达的大陆沿海低地地区，因此后果十分严重。1995年11月在柏林召开的联合国《气候变化框架公约》缔约方第二次会议上，44个小岛国组成了小岛国联盟，为他们的生存权而呼吁。

此外，研究结果还指出，co2增加不仅使全球变暖，还将造成全球大气环流调整和气候带向极地扩展。包括我国北方在内的中纬度地区降水将减少，加上升温使蒸发加大，因此气候将趋干旱化。大气环流的调整，除了中纬度干旱化之外，还可能造成世界其他地区气候异常和灾害。例如，低纬度台风强度将增强，台风源地将向北扩展等。气温升高还会引起和加剧传染病流行等。以疟疾为例，过去5年中世界疟疾发病率已翻了两番，现在全世界每年约有5亿人得疟疾，其中200多万人死亡。

4 对于城市人来说，现在他们在都已解决了物质方面的基础上他们就会想方 设法的去寻求更加健康的生活方式，然而对于100%的家庭来说，现在由于房价太贵的情况下他们不可能特意腾出来一家房子来作为厨房，以此来减少受到煤烟的危害，因此我认为能够满足他们这种家庭的能源就应由沼气这种清洁能源来取代了。

5 而对于农村来说，所有物品只要便宜就好，因此，在此之前他们总是利用家中现有的资源——秸秆，然而这种能源的缺点就是不仅燃烧效率不高，而且这种能源在燃烧的同时会释放出大量的要害气体，包括so2、co2等，so2就是产生酸雨的主要原因;co2就是导致温室效应最最主要原因。但是他们不明白的就是：他们现在使用的能源如果改变一下形式就可能使能源得到更充分的燃烧，这样他们就真正使他们现在使用的能源有了用武之地，如果做长远来计算对农民朋友们来说他们不但不会多花钱，反而会节省一笔不小的开支。我相信如果他们能够认识到这么一点他们一定会正想使用沼气这种能源的。

2 同样我们会找一些投资商，为了得到他们的信任我们会给他们看我们的创业方案，尤其是让他们看到我们能够挣钱的点。

1 我们最大的优点就是能够服务周到，现在农村方面主要遇到下面问题：

1.1 现在的农村主要劳动力越来越少，年轻力壮的青年或者中年都到远方打工，一年回来一次，更有甚者带着小孩出去几年回家一次。农村留下的只有老年人。

1.2 老年人一般多有这样的想法：“孩子多在外面，多不回来，我老两个在家烧点草还不行?”挖洞是挖不动，出钱用机器挖又舍不得出钱。进出料就更不行了。

1.3有的老年人会给远在外面的孩子打电话，由于沼气安全知识宣传不到位，年轻人为了安全不愿意建。

相对于上面这些情况，我们则会专门设立一个服务机构，特地来解决上面这些种情况，从而得到广大朋友们的支持，进而推动我们的事业。

(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:既要上下属感受到大学生饮食联盟纪律的严明,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

(1)招聘本工作须要的人员到职与离职人员的相关办理

(2)各类人事资料的汇总,建档及管理,员工档案资料管理

(3)员工请假,调休假作业,出勤状况,稽查,统计作业

(4)员工考勤,督导并薪资核算

**个人创业计划书篇十**

广告是成功宣传一个企业强有力的手段，从现代营销角度看，酒香也怕巷子深.要想广告计划成功，有效果，那么就必须得找个优秀的广告公司来.由于论坛里有很多广告，而且论坛禁止发广告，给论坛管理带来了很多麻烦，天下广告公司成立后，可以规范广告类别，并由专门人员负责管理，这样不但给论坛减轻了管理负担，同时规范了广告市场，我们会按照广告类别分成相应的类，这样店铺和公司会更好的宣传，又使消费者及时得到最新的信息，同时又减轻了论坛管理的负担。积极参加政府统一组织的各项集体活动。可以说是一举三得。根据便宜啦的现状以及以后发展的趋势.

请承办广告公司，具体策划如下:

为店铺和公司增加收益，为店铺和公司品牌和形象添翼。

广告公司将承包创业城市各个版面的发广告的权利.

并且给我们开放一个独立的版块。这样会分担便宜啦创业城的工作，我们也会把精力完全投入到便宜啦的广告策略。

一期工程：

给我们权利在各个版面发广告。给我们提供一个广告区的独立版面，把广告区分为店铺广告类，与公司广告类与其他广告类。我们广告公司申请发布广告的权利主要有以下几个地方：

1.1创业市场:这里给我们开放一个公告版，鉴于现在便宜啦的条件，给我们开个发布公告的权利就可以。将所有店铺以及公司的招聘信息发到各个版面.并且与我们的独立版面做了链接。

1.2各个居民区街道:这里我们同样需要一个公告版，只发布便宜啦店铺，以及新公司的信息，以及店铺新产品问事，招聘。

版块将包括店铺广告类与公司广告类。店铺广告集体分类如下：

2.1供信息：

2.2求信息

店铺与公司发布招聘人员的信息。公司广告分类暂时只有一个创业物业公司，等到公司多了才能做到具体分类。

2.3其它

这里将主要发布外部的广告信息。

二期工程：

二期工程需要便宜啦政府的资金与技术的大力支持，将我们的独立版面，按照我们的设计进行更改。并加强功能，采用图片，与强大的flash，来做新版面。分为七大版块，分别如下：

1.推荐位：

2.店铺广告位

3.公司广告位

4.广告具体分类位

5.其他外部广告信息位

6.最新广告信息位

7.知名店铺位

8.滚动广告位

9.信息查询系统，供，求，其他

版面设计待到技术与资金成熟时在公布，以确保秘密。

职务人数月薪(元)总计(年)

总经理1

副总经理2

技术总监1

市场总监1

市场营销员5

有卖点，才有市场，好的卖点是广告核心价值的外在表现，也是传递给销费者的最重要的产品信息.

我们的广告不紧可以对产品的传播，品牌树立有不可估量的拉动效应.

在产品高度同质化的时代，必须为企业的品牌在消费者的心目中占据一个独特而有利的位置，当消费者对该类产品或服务有所需求时，看准，全国公务员的共同天地我们会在第一时间解决.企业的品牌就能够在消费者的候选品牌类中跳跃出来。广告定位是每个产品面市前最核心的内容。正确的定位几乎决定企业是否能够成功，我们愿意为您提供缜密而科学的定为.同时广告可以让你达到新的卖点.只要有市场，就一定有广告，我们的广告市场有着巨大的\'潜力。

我们广告公司将严格遵守便宜啦的每项规定，坚决不做违反便宜啦各项法规的事情。密切与便宜啦各个公司，社区，店铺进行友好合作。

6.1创业市场：在这里店铺发布广告信息，2cyb/条公司发布5cyb/条，其他发布根据信息量大小收费。

7.1社区街道：店铺公司其他都是1cyb/条。但是信息有限制。

7.2可以包月，包周发布广告。

7.3我们要求前期申请创业贷款5cyb，承包期限为12个月。每个月向便宜啦上交5cyb。

1.市场细分部分是由：张静分析的。公告版是由张启峰提出的。

2.图片：

3.广告服务

广泛性:24小时连续播出，任何人在任何地方均可随意在线浏览

节省性:收费低廉节约成本，随时更改广告内容，绝无资金浪费

互动性:受众群体主动点击想了解的信息，商家在线查询得到反馈信息

目标性:不同广告内容针对不同受众，通过点击直达可能用户

计量性:精准统计浏览量，受众群体清晰易辨，广告效果立显

感官性:图文声像多种形式应用，多媒体技术令人身临其境

附录：看准，全国公务员的共同天地

为了使我们便宜啦创业城更好的发展，天下广告公司采取和平公正的竞争方式与创业城里其他的广告公司互相协作，共同发展。把便宜啦创业城的广告行业做大最好。

**个人创业计划书篇十一**

市场定位和目标顾客群的年龄，性别，冰淇淋口味，顾客消费心理及文化背景相关。

年龄定位：主要顾客群的年龄分布在12岁—35岁之间，由于每部分人群的需求不同，因此仍需要进行细分。12岁—18岁的人群对价格便宜，口感较好的冰淇淋感爱好；18岁—25岁的人群对新奇特，但价格在50元以内的冰淇淋感爱好；25岁—35岁的人群对口感好，品牌效应强的冰淇淋感爱好。

性别定位：由于主要顾客群中女性顾客占有很大的比例，因此冰淇淋的口味多以巧克力，草莓，蓝莓，纯奶油，香草，西点式，花卉为主。

口味定位：巧克力，草莓口味比较适合25岁下列的人群；蓝莓，香草口味比较适合25岁以上的人群；纯奶油的冰淇淋更适合脑力工作者。

消费心理及文化背景定位：选择高档冰淇淋的顾客，追求品牌，情调胜过追求口感；选择中档冰淇淋的顾客，追求的是口感；选择低档冰淇淋的顾客的目的是解暑消渴。通常消费者，包含中小学生会选择低档的冰淇淋；大学生，白领女性会选择中高档冰淇淋；高收入人群会选择高档冰淇淋。

一般适合开冰淇淋店的方面有：商业街，商场，超市，学校附近（距离学校不超过1000米），校园，酒吧，办公楼，加油站，机场，火车站，地铁站等场所。

按地点划分：商业街，商场适合开设价位在25元—50元之间的冰淇淋店；超市，学校附近，火车站，地铁站，加油站适合开设价位在3元—25元之间的冰淇淋店；酒吧，办公楼，机场适合开设价位在50元及以上的冰淇淋店。

按外界因素划分：店面的门口最好紧邻马路，高峰时人流量为100人/小时，车流量为200辆/小时为最佳。店面最好选择距离美容店，服装店，首饰店，超市不超过500米的方面，因为消费冰淇淋的主要人群是女性，冰淇淋店设在附近能够吸引目标顾客。

按店面朝向划分：店面门口的方向最好是朝南面以及东面，一是白天时，南面的光线明亮，而且光照时间最长，容易吸引顾客目光；二是多数顾客逛街时习惯朝右面看（朝东侧看）。

以上便是冰淇淋店创业计划书，希望对你开店有帮助。

**个人创业计划书篇十二**

在现如今社会，时尚成为人们生活追逐的重要目标之一，古人云：千里之行，始于足下！时尚的鞋是人们张扬个性的重要媒介之一，同时一双好鞋还能保护脚不受外力伤害，让脚在工作的同时享受放松，所以，选购一双时尚精品鞋是非常重要的，基本上人平均每两月都会买一双鞋，所以卖鞋行业发展未来是可以的！

二产品定位

我选择耐克品牌运动鞋和板鞋销售，原因有三：第一，我是福建莆田人，我的家乡有很多品牌鞋的代工厂，我有认识的.人在鞋厂工作，货源我可以得到保证；第二，耐克的独特的气垫技术使耐克运动鞋很受大众的欢迎；第三，耐克品牌名气大，知名度高。所以，我的产品定位就是耐克运动品牌。

三开店准备

（1）店名

风宇时尚

（2）主打商品

耐克运动鞋，跑鞋，板鞋

（3）营业时间

7:30——23:00

（4）目标客户

12岁——35岁

（5）店面装修

采取时尚元素装潢网店

（6）物流人员

待定

（7）广告宣传

论坛宣传，人脉宣传

（8）物流公司

申通快递

（9）投入资金

5000元

四开店经营

营业时间基本是自己守店，物流会有专职负责，计划前两个月大量时间用于刷人气，对于开店四个月内购买本店商品采取包邮和商品8.8折的优惠，如果店铺人流量不大的话，可能会选择宣传单形式做广告。

五未来展望

如果两年之内我的鞋店日销售额能达到2024元的话，将会考虑扩大店铺，增加人手，初步估计组建工作室，人员大概会在4个人左右。

**个人创业计划书篇十三**

沼气池的市场应用

1自党的十一届三中全会作出了实行改革开放的重大决策改革开放以来，我国经济建设确实达到了空前的提高，中国人民的生活水平也有了很大的改善。这从根本上解决了人民的生活水平问题，但是随之而来的却是环境方面的问题。如果要对此有所改善我们就必须对此采取一定行之有效的策略。

2现在我国人民使用最多的仍旧以化石，生物作为生产，生活的主要能源，虽然这种能源比较“丰富”，但它也并不是取之不尽用之不竭的。并且这种燃料在燃烧时总是会释放出一定量的co2的同时也释放出了巨量的硫化物等气溶胶。这种气溶胶会遮挡部分阳光到达地面，因此使地面气温降低，起到冷却作用。其数值据ipcc估计可达-0.5瓦/米2。即相当于co2增温效应(1.56瓦/米2)的1/3，比甲烷的增温效应(+0.47瓦/米2)还略大。主要根据这个改进，ipcc在l996年公布的第二个《报告》中，把21xx年co2倍增后全球平均气温的升温值从1.5℃-4.5℃，修改为1.0℃-3.5℃。评估报告中还指出，由于海洋的巨大热惯性，到21xx年这个增温值中大约只有50%-90%得以实现。

3由相关资料模式计算结果还说明，全球平均增温1.0℃-3.5℃不均匀分布于世界各地，而是赤道和热带地区不升温或几乎不升温，升温主要集中在高纬度地区，数量可达6℃-8℃甚至更大。这一来便引起另一严重后果，即两极和格陵兰的冰盖会发生融化，引起海平面上升。北半球高纬度大陆的冻土带也会融化或变薄，引起大范围地区沼泽化。还有，海洋变暖后海水体积膨胀也会引起海平面升高。ipcc的第一次评估报告中预计海平面上升70-140厘米(相应升温1.5℃-4.5℃)，第二次评估报告中比第一次评估结果降低了约25%(相应升温1.0℃一3.5℃)，最可能值为50厘米。ipcc的第二次评估报告还指出，从19世纪末以来的百年间，由于全球平均气温上升了0.3℃-0.6℃，因而全球海平面相应也上升了10-25厘米。

全球海平面的上升将直接淹没人口密集、工农业发达的大陆沿海低地地区，因此后果十分严重。1995年11月在柏林召开的联合国《气候变化框架公约》缔约方第二次会议上，44个小岛国组成了小岛国联盟，为他们的生存权而呼吁。

此外，研究结果还指出，co2增加不仅使全球变暖，还将造成全球大气环流调整和气候带向极地扩展。包括我国北方在内的中纬度地区降水将减少，加上升温使蒸发加大，因此气候将趋干旱化。大气环流的调整，除了中纬度干旱化之外，还可能造成世界其他地区气候异常和灾害。例如，低纬度台风强度将增强，台风源地将向北扩展等。气温升高还会引起和加剧传染病流行等。以疟疾为例，过去5年中世界疟疾发病率已翻了两番，现在全世界每年约有5亿人得疟疾，其中200多万人死亡。

4对于城市人来说，现在他们在都已解决了物质方面的基础上他们就会想方设法的去寻求更加健康的生活方式，然而对于100%的家庭来说，现在由于房价太贵的情况下他们不可能特意腾出来一家房子来作为厨房，以此来减少受到煤烟的危害，因此我认为能够满足他们这种家庭的`能源就应由沼气这种清洁能源来取代了。

5而对于农村来说，所有物品只要便宜就好，因此，在此之前他们总是利用家中现有的资源——秸秆，然而这种能源的缺点就是不仅燃烧效率不高，而且这种能源在燃烧的同时会释放出大量的要害气体，包括so2、co2等，so2就是产生酸雨的主要原因;co2就是导致温室效应最最主要原因。但是他们不明白的就是：他们现在使用的能源如果改变一下形式就可能使能源得到更充分的燃烧，这样他们就真正使他们现在使用的能源有了用武之地，如果做长远来计算对农民朋友们来说他们不但不会多花钱，反而会节省一笔不小的开支。我相信如果他们能够认识到这么一点他们一定会正想使用沼气这种能源的。

2同样我们会找一些投资商，为了得到他们的信任我们会给他们看我们的创业方案，尤其是让他们看到我们能够挣钱的点。

1我们最大的优点就是能够服务周到，现在农村方面主要遇到下面问题：

1.1现在的农村主要劳动力越来越少，年轻力壮的青年或者中年都到远方打工，一年回来一次，更有甚者带着小孩出去几年回家一次。农村留下的只有老年人。

1.2老年人一般多有这样的想法：“孩子多在外面，多不回来，我老两个在家烧点草还不行?”挖洞是挖不动，出钱用机器挖又舍不得出钱。进出料就更不行了。

1.3有的老年人会给远在外面的孩子打电话，由于沼气安全知识宣传不到位，年轻人为了安全不愿意建。

相对于上面这些情况，我们则会专门设立一个服务机构，特地来解决上面这些种情况，从而得到广大朋友们的支持，进而推动我们的事业。

(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:既要上下属感受到大学生饮食联盟纪律的严明,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

(1)招聘本工作须要的人员到职与离职人员的相关办理

(2)各类人事资料的汇总,建档及管理,员工档案资料管理

(3)员工请假,调休假作业,出勤状况,稽查,统计作业

(4)员工考勤,督导并薪资核算

**个人创业计划书篇十四**

2）基本数据

3）产业（大环境）状况与未来

4）经营计划5）优势分析

5）风险评估

6）财务预估

7）总结等几大项目。

至于所谓的格式型则多有其特定用途且样式较富变化，不论是申办贷款、研究计划、申请补助或特殊标案规格等，虽然每种格式会因受理单位及活动的内容而不尽相同，但透过表格问答方式来规范送件数据内容的标准化却是格式型计划书的共通特点。

至于计划书的组成部份，应至少包含：

1）二至三页的计划摘要

2）营运计划书本体及相关附件

3）简报文件格式的计划书及

4）问题集等四种文件。如此的组成，不管是一对一的说明或是一对多的简报，不论是初次见面的简短介绍或是第二次会晤后的深入对谈，绝对能让想创业的你应付自如并有效地提升达成目标的机会喔！

1．计划摘要

计划摘要列在创业计划书书的最前面，它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：（1）企业所处的行业，企业经营的性质和范围；（2）企业主要产品的内容；（3）企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；（4）企业的合伙人、投资人是谁；（5）企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

2．产品（服务）介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：

（1）顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

（2）企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

（5）企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。 产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3．人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

4．市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。 市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

在创业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；

目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。 风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5．营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

（1）消费者的特点；

（2）产品的特性；

（3）企业自身的状况；

（2）营销队伍和管理；

（3）促销计划和广告策略；

（4）价格决策。 对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6．制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可\*。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可\*性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。

7．财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：

（1）创业计划书的条件假设；

（2）预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

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