# 2024年创业计划书学生团队 创业计划书学生心得体会(大全15篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-08-01

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。创业计划...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**创业计划书学生团队篇一**

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。

**创业计划书学生团队篇二**

大学生创业计划书是什么?就是大学生对自己以后创业道路的一个预测，总结。在撰写时需要的注意的事情很多。

计划书不能纸上谈兵，大学生出入社会，思想活跃，有很多好的.想法。但是这些好的想法一定要和社会接轨，能转化成为真正可行的方案。这就需要大学生自己好好去了解行情，这时就需要一份计划书来帮助自己来理清思路。一个好的计划书必须写好以下几点内容：

1.执行总结。

2. 项目背景和概述。

3.市场调查和分析。

4.创业项目的可行性，包括怎么与别人竞争。

5.大体的进度和安排。

6.关键的风险、问题和假定。

7 .管理团队 。

8 .公司资金管理 。

9 .财务预测。

10 .假定公司能够提供的利益 。

这些都需要反复的调查、了解才能确定，切勿空想而进行拟定。拟定时创业者一定要做到以下几点：1.关注产品。2.敢于竞争。3.了解市场。4.表明行动的方针。5.展示你的管理队伍。6.出色的计划摘要。

这些都是大学生创业首先要做好的准备。一份合格的大学生创业计划书是经过千锤百炼的，并且有高度的可行性。赶紧行动起来写好你自己的大学生创业计划书。

**创业计划书学生团队篇三**

二、零售商品牌的适用性。

零售商品牌在我国处于起步阶段。据报道，上海开开百货商店自1987年实施零售品牌以来，推出开牌系列产品，其中开开牌衬衫荣获“中国十大名牌衬衫”的殊荣，开开牌羊毛衫荣获“中国名牌产品”称号。上海的华亭伊势丹在商店的显著位置摆放企业的自有品牌，上海市共康服饰城内近1/3、达6000余种商品采用“共康”品牌，并在电视上大做广告。至于上海第一百货集团、华联集团等商业巨人也都竞相推出了自己的品牌产品。

“无品牌策略”在我国的发展前景

一、我国一些行业的产品目前正受到国外一些“强势品牌”的竞争和压力，这些外国企业技术先进、资金雄厚、营销得法，甚至不顾一切地以在中国市场上“抢摊”为主要目的。在这种情况下，我国实力较差的中小企业如果盲目与之竞争，无异于“鸡蛋碰石头”，而避强就弱，采用“无品牌策略”以价格优势、市场需求优势来与外国企业竞争，不失为中小企业立足市场的一条有效途径。

二、我国已有一定数量的大中型零售企业，目前，总资产超过10亿元的百货零售企业10余家，利润5000万元以上的大约20余家。着它们的发展壮大，一方面有条件形成和强化自己的品牌，另一方也有利于吸纳中小企业采用它们的品牌，成为它们的伙伴生产企业。

三、我国目前有1000多万家中小企业，其中大部分由于受自身财力和规模的限制，常常以市场追随者的面貌出现，他们不了解消费者的需要，生产的产品销售不出去，创立名牌是他们力所不能及的。同时这些企业无法及时适应市场需求改造产品，缺乏竞争力。从各方面条件来看，他们都有可能与零售商合作，这种生产与流通相结合的新形式，对中小企业的生存和发展极为有利。

四、我国现在假冒伪劣产品肆虐，制假、售假现象层出不穷。而信誉好的大中型零售商的自有品牌只在自家店铺内出售，品牌的管理比较容易，不易被其他厂家、店家假冒，这就为商品提供了防伪、防假的有效途径。

**创业计划书学生团队篇四**

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平米米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以广州等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。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、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。

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为等一个人餐饮，是合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2、等一个人餐饮店位于广东农工商职业技术学院北区附近，开创期是一家小档快餐店，未来将逐步发展成为像必胜客那样的中西式结合快餐连锁店。

3、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

1、由于地理位置处于地铁口，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。短期目标是在农工商站稳脚跟，争取1年收回成本。

2、本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在广州众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1、客源：都市快餐店的目标顾客有：农工商购物娱乐的一般消费者，约占75%是附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，旅客约占25%。客源数量充足，消费水平中低档。未来地铁开通，预计比重会有所调整，估计在学生为60%，其他的为40%。

2、竞争对手：

等一个人餐饮店附近共有7家主要竞争对手，其中规模较大的1家是尚尚居，其次的是浪淘沙，还有新开的咖啡店，其他4家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。4家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1、快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2、大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3、午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4、随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5、经营时间：早—晚。

目前处于招商状态，等待后期人员的加入再安排。

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的\'销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3、每月累计消费xx元者可参加每月末大抽奖，中奖者（1名）可获得价值xx元的礼券。

4、每月累计消费xx元者，赠送价值xx元的礼券，xx元赠送x元礼券，以此类推。

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，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。食品生产经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

（一）保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

（二）食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

（三）应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。。

（四）餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

（五）直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

（六）食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

（七）容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

（八）掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

菜单：

快餐店地址：中新镇风光路农工商附近

联系电话：待定

快餐店的营业时间：6：30———22：00

快餐店提供品种：各种特色炒菜，快餐食品，饮料等等

服务宗旨：以顾客满意为目标，提供最美味的餐饮食品，让您吃得放心、开心，价格实惠。

**创业计划书学生团队篇五**

对于初创业的人来说，创业经验是宝贵的。那么，创业，第一步是什么呢？——写一份好的创业计划书。自己不会写不用着急，看看获奖作品，对你会有一定帮助。

“一个组织的基本哲学思想对组织的作用比技术资源、经济资源、组织机构、创新和抓住时机的作用更大。”以价值理念驱动ibm的托马斯沃森这样说过创业计划书要描述的正是这样的“一个组织的基本哲学思想”创业计划书是将有关创业的许多想法，借由白纸黑最后落实的载体。

牙膏市场推广计划书

项目概述

(一)项目策划的背景

牙膏品牌背景介绍

(二)项目概念与独特优势

牙膏的独特之处,包括主要成分及作用；与其它同类产品区别；包装等。

(三)项目成功的关键要素

牙膏要推广成功,其关键的问题是:

强化口感的独特性,并努力为消费者所认可;

引导一种新型的牙齿保健观念,提升产品的附加值;

销售网络是否有足够的辐射力。

(四)项目成功的保证条件

\*\*企业关心大众健康,对牙齿保健有丰富的经验，对消费者无疑具有较强的诱惑力。

随着中国人均消费水平的提高,以及牙膏市场竞争的加剧,许多牙膏厂也纷纷进行技术改造，开拓新产品，增进牙膏的更新换代。在这种情况下,牙膏首选北京、上海、广州等市场为突破点,确定了是促进社交生活的高品质牙膏的观念，以“健康自信,让牙齿为您增色”作为推广口号，展开全面的市场推广策划。

(五)项目实施目标

首先要增强牙膏的知名度。作为一种新产品发售，先在北京、上海、广州市场上取得经验，然后再推广全国。

近期目标:投入北京、上海、广州市场，获得80%认识率(3--6个月)

中期目标:取得北京、上海、广州市场20%以上的份额，并逐步向东部大中城市推广(1—2年)

长期目标:取得全国市场20%以上的份额。

市场分析

一、市场环境分析

（一）综合环境分析

中国是牙膏生产和消费的大国，全国牙膏总产量达50亿多支，人均消费量5支，是世界上最庞大的牙膏市场。随着人民物质文化生活水平的提高，人们将越来越重视牙齿健康和个人清洁卫生，因此牙膏的市场容量还将扩大。

虽然目前牙膏市场竞争激烈，但是仍然存在着相当巨大的潜在市场。现在中国人均牙膏年消费量为5支，200克左右，北京市为6支，但都与发达国家人均500克的消费水平相距甚远。

其原因主要是刷牙率不高。中国政府提出刷牙率在达到城市85%，农村50%的目标，说明现有的刷牙率比这个目标还低得多，所以这其中有一个很大的潜在市场；另一面，北京市有24.4%的人每天只刷一次牙，其刷牙的频率还有待提高。

从1991年开始,中国政府规定每年9月1日为“全国刷牙日”，倡导普及刷牙和增进牙齿卫生，并在中小学生中推广普及刷牙教育，特别是提倡儿童从3岁起开始刷牙，这必然会增加牙膏的需求量。它立足于未来，对未来的市场结构有很大影响。所以中国牙膏的潜在市场是广泛而全面的，即使按政府的保守估计以每年7%的速度增长，也将形成一个巨大的市场。

（二）竞争环境分析

国内主要牙膏品牌的市场占有率

品牌产地类型价格包装占有率%

中华上海香型0.90/63g、2.10/128g铝管11.4

黑妹广州香型1.00/638、3.00/150g铝管8.9

目前，中国一共有二十几个品牌的牙膏，主要有中华，蓝天，黑妹，洁银，两面针，冷酸灵，美加净，小白兔等。另外市场上还有少量进口牙膏，如黑人，高露洁等。上海是我国最大也是历史最悠久的牙膏生产基地，上海产中华，白玉等老牌号产品已经拥有了相当巨大而稳定的消费者。但是，近年来广州、柳州、杭州、青岛等城市的牙膏业异军突起，奋起直追，开创了自己的名牌，形成同上海牙膏共享市场的局面。

牙膏品类的划分

随着中国人均消费水平的提高以及牙膏市场竞争的加剧，中国的牙膏越来越走向专门化，细分化。牙膏生产已初步形成格局，可大致划分为三大块:一类是各种洁齿爽口型的香型牙膏(如中华，黑妹);一类是与防治牙病相结合的各类药物牙膏，特别是发挥古代医学知识的各类中药牙膏。由于牙病在我国的普遍性，人们对药物牙膏的心理接受力越来越强.这类牙膏主要有两面针，上海防酸等；—类专供儿童使用的牙膏，如小白兔儿童牙膏。

**创业计划书学生团队篇六**

天津桓博科技发展有限公司成立于2024年12月，位于天津市南开区高新技术产业园区的中心地带(白堤路)。是一家集计算机专业应用软件的培训、安装、批发、零售、技术服务于一体的知识密集型企业。员工队伍业务全面、经验丰富、敬业爱岗、素质优良，其中：专业技术人员20人，全部是大专以上学历，能够以最合理的价格为客户提供最专业的技术服务。

公司是北京用友集团天津地区小型管理软件授权营销服务商，并且连续两年获得用友软件在天津地区的产品a级代理销售及服务授权资格。而且销售额连续两年名列前两位，获得用友集团的表扬和鼓励。

公司内部管理制度合理适宜。外部社会关系广泛良好。经过不断地改进和完善，已基本形成了一套比较科学有效的管理运作体系。

为适应业务发展的需要，壮大经营规模，进一步增强核心竞争力，公司决定启动以“追求客户全面满意，扩大市场占有份额”为主旨的二次创业。

我们相信，通过努力，在以北京用友集团为后盾，桓博公司将成为更具综合实力的企业，也将为加速提高天津地区企业信息化技术应用水平，做出更大贡献。

二、营销计划公司不仅注重短期目标，更加重视长期发展。公司将秉承“重诚信，竭精心，尽全力，为客户着想，让客户满意”服务理念，在日常业务中不断丰富公司品牌内涵，努力拓宽渠道，扩大市场知名度及美誉度，激活市场，带动人气，力求在天津大部分地区实现销售增长，成为天津地区财务软件的最大代理服务商。

1.目标市场：创业前期(两年内)目标主要集中在天津及周围区县的小型企业，个体经营和一般事业单位，在后期(两年后)逐步进入天津的大型企事业单位，占领这部分增值潜力最大的市场。

2.企业定位：“精细管理、卓越理财”为客户提供更及时、更准确、更全面的、更周到的服务，推动软件信息化的普及。

3.使用价格：参考报价

4.营销队伍：在创业初期，为了降低企业的运营成本，大部分的宣传工作都由本公司的成员承担;在企业不断发展过程中，再适时招纳一定数量新成员(15名左右)专门从事企业营销策划的工作。

5.服务支持：使顾客能迅速、方便的得到准确、完善的相关服务和技术支持。

6.广告宣传：开展有计划。有目的的广告活动。在初期(两年内)主要面向小型的企事业单位，提供尽可能多的免费培训和知识讲座，专门针对会计人员的业务应用环节，逐渐“渗透”的方式进入企业;从第三年开始，我们将集中一部分优势力量对企业中的广大财务人员展开新一轮软件的宣传、促销和培训攻势。广告中突出宣传我公司“专业化”、“人性化”等鲜明特点，并且保证初期的广告投入预算，迅速提升知名度，预计2024年广告费10万元。

7.推广计划：2024年下半年开始投入5万元建立自己的网站，并且丰富网站内容，建立会员机制，提供在线技术支持和交流论坛;注册3721网络实名和网站推广，在各大传媒中广告投入，吸引用户注册我们的会员，并且给予会员金额上的优惠和赠送礼品，以此扩大我们的客户群体。

三、产品服务用友公司是中国最大的管理软件、erp软件、财务软件供应商，是中国最大的独立软件供应商。在中国erp软件市场，拥有公司是市场份额最大、产品线最丰富、成功应用最多、服务网落最大、交付能力最强的领导厂商。

(1)软件产品介绍

1：用友财务通由于信息计算在财务领域的广泛应用，会计将由核算型向核算管理型转移;财务工作将进一步参与单位的经营管理，在控制、决策、分析和考评等方面发挥重大的作用。用友财务通正是基于这种环境，以“精细核算，卓越理财”为核心应用理论，面向中小企业及组织的财务应用，提供企业投资融资决策，从而帮助企业全面实现电算化管理。本产品主要包括财务处理、工资管理、固定资产管理、报表、财务分析以及存货管理六大系统。其中，财务处理又细分为总帐、应收应付、项目管理、现金管理等四大模块。用友财务通提供数据接口，可实现向u8管理软件的平滑过渡，满足企业业务发展的需要。

2：商贸通本系统通过预置多种会计制度模板、多种业务类型，全面满足各类小型商贸企业进销存及财务核算需求，为企业提供多种灵活的业务处理方法，准确及时汇总财务数据，出具多角度业务分析报表，规范业务流程，加速资金周转，降低运营成本，提高企业盈利能力及市场竞争力，帮助小型商贸企业高速发展!

3：用友u8系列/用友erp/u8产品介绍用友erp—u8企业应用套件是在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。他具备五大产品特性。

1.企业全面应用2.按需部署3.高度整合4.快速见效5.低成本

3：用友商用表单及耗材：

用友表单与用友软件全线配套，具有丰富的产品线，主要包括：会计帐簿;业务表单(寻报价单、送收货单、收付款单);综合表单(工资单、固定资产卡片、出入库单)等以及配套装订用品。用友表单支持针式打印机、激光打印机、喷墨打印机等多种打印设备。

(2)软件优点说明：

2.技术特点：

(一)严密的安全技术

a.数据操作安全性 b.数据存贮安全性 c.数据运用、查询、分析时的安全性

3.应用特点：

全面支持小企业会计制度，满足更多小企业管理需求。!a.业务流程自由选择，企业灵活选择自己的业务处理流程。b.报表统计与分析角色化，按应用角色多角度进行业务分析。c.灵活自定义各种基础档案业务属性、各种业务报表及单据格式。d.财务业务一体化管理，更加全面掌控企业物流，资金流，信息流。e.规范企业管理，有效控制企业财务经营风险。f.丰富快捷的财务，业务等分析处理，快速支持企业决策。g.完善的资金管理，提供从日记帐到银行对帐单、支票登记簿、费用报销等一套出纳业务。

(3)产品服务对象

1.财务通：基础版：面向小型企业，小型诊所社区医院、小规模学校等以及兼职会计人员或小型代理记帐公司(5套帐以内)标准版及网络版：面向以财务核算为核心进行全面经营管理的小企业(主要为小型工业企业)以及规模较大的代理记帐公司等。

u8面向大中型企业或集团应用的一体化解决方案，用友erp—u8企业应用套件是在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。将成功的管理经验与业务实践应用产品化，把管理要素合理预置在软件中，让更多的企业通过应用和实施用友erp—u8企业应用套件来实现先进、成熟管理的应用价值。

3.授权资格等级用友软件时第一个通过国家财政部审批的财务信息化软件开发商。

四、业务收入

1.收入来源：桓博公司的收入来源主要为软件销售、升级和软件售后服务费(包括用友软件配套耗材)三个部分，并根据行业的平均标准和公司的成本预算制定相应的收费标准。

其中收入主要以软件销售收入为主，软件升级和服务费及配套耗材销售收入为辅。年均软件销售额超过80万元，服务费收入超过15万元，用友配套耗材销售收入超过10万元，计算机硬件及网络工程实施收入10万元。

五、竞争情况及市场营销(1)、市场评估：计世资讯(ccw research)的研究表明，2024年上半年，中国通用型管理软件市场规模为22.7亿元，增长率32%;同期，erp规模达到11.9亿元，增长率为29%。有关资料显示，截至到2024年底，天津地区共有各类企业和组织近10万家，其中以应用软件进行相关管理的只有2024家左右，仅占0.5%。市场发展潜力十分可观。(一)中小企业erp需求旺盛2024年，中国中小企业erp市场销售额已经占到erp市场销售额的68.2%，中小企业市场同比增长速度达到24.1%大幅超过了大型企业市场18.7%的增长速度。2024年中小企业将会延续2024年的快速增长态势，增长速度仍将超出大型企业市场的增长速度，继续成为拉动erp市场增长的主导力量。

(二)中小企业用户erp选型慎重

通过调查研究表明，中小企业用户在erp选型时更加慎重，选型时考虑的因素不再仅仅是厂商品牌、产品价格、功能模块是否全面等表现因素，而是会更加关注产品的可用行，产品是否真正适合企业业务和发展，是否真正能够满足企业现阶段和未来的潜在需求，给企业带来工作效率的提高和销售业绩的提升。

(2)主要竞争对手分析目前我们遇到的竞争对手主要有同行业的厂商，其他竞争对手虽然也有和用有软件争夺市场的能力，他们有和用友功能模块大致相同的产品投放市场，但是产品相对单一，配置也不如用友灵活。从长远的目光来看他们所占据市场份额还不足以威胁到用友软件的发展和生存。相反的，这部分市场份额对用友来说也是利润的增长点，而且中小企业占了国内企业的绝大部分。用友软件公司也注意到了这方面软件的需求，先后推出了系列产品，是所有软件厂商中唯一产品线最丰富，适用面最广泛，按需配置最灵活的管理软件开发商。

(3)销售策略：

帮助客户做到4个充分

充分了解需求;充分培训练习;充分反馈问题;充分总结经验;

利用各种方式，向目标客户传递以下理性诉求：

1.实时化-企业在经营中，必须掌握立即、快速的原则，新品上市快，客户服务要快，决策速度要快，企业应变速度要快。

3.创利化-经营无非时为了活力及贡献社会责任，因此就必须不断创造利益，就要在重视有利益的销售的同时，努力提高效率，降低成本。达到提升竞争力的目的。

(4)价格政策

完全按照用友公司的政策规定执行。报价(略)

(5)销售方式

为了使本公司的产品一最快的速度，最全面的被目标客户企业家了解并接受，拟采取以区域集中推介会、社会关系介绍、销售人员上门联系3种直销形式为主，向下级代理商批发为辅的销售方式。公司还将重视做好现有客户的售后服务工作，力争在赢得美誉的基础上，将客户的关系渠道发展成为公司拓宽市场的销售通道。

**创业计划书学生团队篇七**

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。

**创业计划书学生团队篇八**

大学饮食联盟

创业人：

xxxx

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。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。

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

**创业计划书学生团队篇九**

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。

**创业计划书学生团队篇十**

1.名称：众长安·味道面馆(暂定，后续征名确定)

2.投资金额：120万元人民币/100㎡

3.定位：中端特色快餐

4.经营模式：以陕西特色面食结合本地口味，注入三秦文化、校友情怀提高产品附加值，打造美味、卫生、快捷的特色面食餐厅;实现口碑与财富的双赢，逐渐转向品牌营销。

本项目资金筹措方式为校友众筹，众筹对象为年满18周岁的长安大学校友(含原西安公路交通大学、西安工程学院、西北建筑工程学院校友)，召集50~100位校友股东，筹措资金约120万;众筹细则见详细计划书。

众筹结束后，成立长大新疆集团有限公司(暂定，后续征名确定)，以集团作为项目运营的主体，以庞大的校友群体为基础，打造创业众筹平台，通过挖掘、评估和投资项目，积累资源和储备项目，实现产品多元化，投资多样化，最终发展成为以投资项目为主，以经营管理具体项目为辅的战略性投资公司，走向正规化，迈向潜力无限的商业舞台。众长安·味道面馆即为公司投资运营的第一个项目;详细介绍见详细计划书。

众所周知，餐饮行业具有门槛低、利润率高、回本快等特点;本次认筹对象均为长安大学校友，西安是我们共同的回忆，每位校友对陕西面食都有不同的体会，它不仅是一道道美食，也包含着我们浓浓的校友情怀;因此，本次众筹项目选择以陕西面馆作为切入点。几位热心校友也对乌市特色陕西饭馆进行了调研，新疆人普遍热爱面食，陕西面食在新疆地区被接受程度较大，只要在选址、味道、卫生、特色、服务等几方面下足功夫，必定会成功。可行性研究见详细计划书。

由民主选举产生10人以下的单数董事组成董事会，负责公司的重大决策、决议。成立专门的管理团队和监管团队。本着民主、公平、公开、公正的原则，制定公司管理章程，严格按照章程和公司远期规划执行，制定股东股权管理制度，管理细则见详细计划书。

本次项目按照下列顺序实施：

(1)群策群力、初轮众筹;

(2)成立公司、组建团队;确认董事会章程和管理制度;

(3)完成餐厅经营相关手续办理;

(4)装修、采购、招聘、制订菜谱和定价;

(5)前期宣传;

(6)试营业、正式营业。各实施阶段详细安排见详细计划书。

生产方面的主要风险为：

1、食品安全;

2、生产安全。

财务方面主要风险为：

1、成本失控;

2、销售不达预期。

初期面馆总投资额120万元根据实际经营情况，计算分红，不少于净利润的30%用于分红。并预留公司发展基金。

**创业计划书学生团队篇十一**

1 公司介绍

（1）公司名称：

（2）公司性质：

（5）公司预计初期投入资金：30万（投入资金筹措方式采取均摊制）

（6）公司面向群体：有车一族

（7）公司经营策略：积极创新、稳中大步前进

（8）装修风格：整洁中档 2公司各部门及职责

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常的各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作 经行部署安排和监督。 财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。 维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车的各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱行业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。 随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

1市场描述

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10％左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展，4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为2153.55亿元。

20xx年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

2典型问题

竞争对手的主要优势：

1.入行时间早

2.有固定顾客和渠道

3.合适的管理模式

4.员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势：

1.服务理念落后

2.管理模式相对固定死板

3.维修技术人员学习能力弱

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1客户群的建设和维护通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2产品定价对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

（一）车身修理设备

（二）汽车维修钣金设备

（三）篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。 准备资金：1000元

（四）电器、仪表修理设备

其他预算

**创业计划书学生团队篇十二**

牛奶与茶的融合，就产生了奶气茶香的奶茶。奶茶兼具牛奶和茶的双重营养，是家常美食之一，风行世界。

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。

企业理念和特征

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对奶茶产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个奶茶店能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现创业梦想。

商机和策略

首先是市场分析：对一个学院现来说应该最低有有二万的师生，他们大多的消费用于饮食方面，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生大部分，其中也有小部分师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而奶茶店的设计就是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，奶茶店开业后会有更受欢迎的可能性。该奶茶店的宗旨以服务大众，优质经营为主，从而为广大消费者展现不一样的奶茶文化。

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。在经营中可根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。在市场营销方面，西餐厅的初步发展中，可采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划，不同程度降低营销成本，从而建立起坚实的客户关系，等以后随着奶茶店的发展，可扩展体验式营销、网络营销等模式。

**创业计划书学生团队篇十三**

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，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。

一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。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：

（一）关注产品

（二）敢于竞争

（三）了解市场

（四）表明行动的方针

（五）展示你的管理队伍 （六）出色的计划摘要

二、创业计划书的内容

以下十一个方面：

（一）封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

（二）计划摘要

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作出判断。计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

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；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

（三）企业介绍

目标。

（四）行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

（1）该行业发展程度如何？现在的发展动态如何？

（2）创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色？

（3）该行业的总销售额有多少？总收入为多少？发展趋势怎样？

（4）价格趋向如何？

（5）经济发展对该行业的影响程度如何？政府是如何影响该行业的？

（6）是什么因素决定着它的发展？

（7）竞争的本质是什么？你将采取什么样的战略？

（8）进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？该行业典型的回报率有多少？

（五）产品（服务）介绍

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；产品的品牌和专利等。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）做出详细的说明，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。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

（六）人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的`一个环节。 因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，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。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

（七）市场预测

应包括以下内容：

1、需求进行预测；2、市场预测市场现状综述；3、竞争厂商概览；4、目标顾客和目标市场；5、本企业产品的市场地位等。

（八）营销策略

（2）营销队伍和管理；（3）促销计划和广告策略；（4）价格决策。

（九）制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1、产品制造和技术设备现状；

2、新产品投产计划；

3、技术提升和设备更新的要求；

4、质量控制和质量改进计划。

（十）财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

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。

（十一）风险与风险管理

（1）你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

（2）你准备怎样应付这些风险？

（3）就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？

（4）在你的资本基础上如何进行扩展？

（5）在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如

果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

三、创业计划书的编写步骤

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

（1）市场机遇与谋略；

（2）经营管理；

（3）经营团队；

（4）财务预算；

（5）其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

（1）你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

（2）你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

（3）你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

（4）你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

（5）你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人人胜。

（6）你的创业计划书是否在文法上全部正确。

（7）你的创业计划书能否打消投资者对产品（服务）的疑虑。 如果需要，你可以准备一件产品模型.

[项 目 名 称] :大学城网上超市商业模式

创业计划书

[ 年 月 日]

[团队负责人姓名] 范浩枫 [性别]男

[学号] 02015411219 [专业]金融

第 1页

第一章

摘要

1、 项目描述：大学生网上超市是针对大学生这个市场开设的的b2b

网络购物运营模式，和网店，网上商城模式类似。

2、 产品与服务：网超没有实体店，商品面较窄，前期投入低。网超只需要库房、网站和采购配送人员，网超经营成本低、同业竞争小。网超价格比实体店便宜而且送货上门，看上去对大学生来说在网超购物更加方便更加实惠。应该会很受欢迎。

4、

5、

是糟糕的购物体验浇灭了再次购物的欲望。

第二章 综述

1: 经营思路

相对大部分人做的大学城网上超市，模式主要以两条思路为根本，第一条购物过程要比在超市购买更方便，更快捷，要更符合大学生消费特点。

第二条要加强大学生在网上超市购买理由。

很多大学寝室有同学卖一些常见商品，比如方便面、扑克等。他们会放些商品在寝室，附近几个寝室需要这些商品就会到这个同学这里购买。据我所知这种现象比较普遍，这样既能为自己创造一点利润，也能为同学带来一定的方便。

享受商品后付款也没有问题，而且有人情营销因素包含在内。我所说的网超模式就是整合这个需求和资源，简单的说就是我们成为大学生经营者提供销售平台的批发商。我们提供货物、销售平台、规范的服务及整合力，由分销大学生来承担宣传、物流，利用他们的人情因素共同合作销售商品。

2：具体模式

建立大学城网上超市，在大学城招代理人员。网站销售的商品分两部分，一部分购买最频繁最可能及时需求的商品备货在代理人寝室，另一部分购买不频繁的备货在网超库房。顾客购买的商品由发展此顾客的代理人员直接送货上门。商品销售利润网超商家和此代理人员分成。

在学校内租网超办公室兼库房，备货货物包括食品、日用品、文具等。合作代销商品包括图书、数码、化妆品等。网站及数据录入完毕后招聘网超代理人，由代理人员去发展顾客，顾客注册时需填入介绍代理人编码，注册帐号用手机号码，顾客购货可直接给呼叫中心电话订货。

当发展此顾客的代理人正好不在寝室时，也可以由其它邻近的代理人送货。这样当顾客需要购买频率较高的商品时，能够通过多种简单的渠道（网站、呼叫中心、qq、飞信、短信）在任何地方订货，而我们也能够最快速（5分钟内）的满足这部分需求。整个过程比到楼下超市购买商品更加方便、简单、快速。

商品另一部分是购买不很频繁的商品，比如洗发水、水果、食品、文具、体育用品等等。这部分商品品类范围较广，网超定价应该比线下实体店便宜。顾客对这部分商品及时性需求不高，这些商品并非马上要用，稍微晚点也没有关系。顾客因为紧急商品购买已经习惯了我们的购物渠道，很自然的会购买这部分商品。代理人每天集中一次到网超库房取货送到顾客手中，顾客订货后当天就能够收到货物。

可以把这种模式看成我方是批发商，代理人是零售商，大学生是消费方。只是我们需提供货物，还需提供顾客购买商品的途径平台和提供规范的商品结构和服务渠道。平台的推广和发展围绕“人情营销”这个概念，大学生代理人自身拥有一定的人脉资源，他们可以在此基础上大力发展顾客。他们是同学或同住寝室楼低头不见抬头见。同样的价格在同学那里购买既然能够帮到同学，何乐不为。而且在这样的网超购物更加方便更加快捷，部分商品更加优惠。以上都是顾客选择此购物渠道的理由。

第 5页

我们还可以把这个平台建成校园网络社区，提供兼职信息、销售其它高利润商品、中介服务、交友、组织活动、租房等等综合平台，提高顾客粘性创造新利润来源。

四、运营模式补充说明

围绕这个网购模式，还有很多细节需要说明，还有一些地方需要详细解释，还有一些点子能够用到这个模式上，这部分内容会在实践中不断完善。

1. 顾客购买方式多样化的目的是为了简化购物方便度，传统大学城网超需要上网才能购买。虽然大学电脑很普及，但是还是有部分学生没有电脑。即使有电脑的学生也不会时时都在上网。而在我们的平台购物，顾客可以选择：1、在网站上订货购物。2、打电话购物。3、到代理人寝室购物。4、通过qq购物。5、通过短信购物。6、通过飞信购物。通过这些方式顾客能够更方便快捷的购买到所需的商品。

2. 顾客注册帐号是自己的手机号码，我们有顾客的资料，他只需要通过手机说明需要什么商品，不需要其它任何说明，我们自然知道送到那间寝室。针对即时商品，我们的目录海报上商品有相应编码，顾客直接只发送商品编码就能够得到货物。

第 6页

3. 此模式设想的当顾客需要任何商品时可以电话告诉网超商家需要什么商品，再由网超商家告诉相应代理人送货，这样做的目的是为了防止代理人绕过商家进货销售。此项目也可以考虑顾客直接联系代理人要求送货，这样能够减少环节。只要我们控制价格，制定严格的处罚措施，还是能够控制代理人进货渠道的，毕竟他们销量不大，自己进货不便，而且在我方进货由于距离近，往来多，能够实现每次少量进货。

4. 此项目核心是“人情营销”所以顾客注册时需要选择代理人编码，所有的配送由代理人负责，当有顾客要加入网站，而没有推荐代理人时，我们会为顾客推荐离顾客最近的代理人，顾客注册成功后，推荐代理人会到寝室拜访发放目录海报。

5. 前期商品目录海报比较重要，是代理人拜访完顾客后影响顾客购物的重要工具。为了防止浪费，有效的把海报发放到顾客寝室中。海报成本可以和代理人平摊，代理人所发海报成本在他的商品销售利润中扣除。我们和代理人时合作关系，利润和风险共担思路贯穿整个项目。

6. 如何利润分成，备货在代理人寝室中的商品应该由代理人在我处批发购买，其备货成本由代理人承担。我方因为为其提供销售平台，而且大学生其它进货渠道不便，所以我认为此类商品我方保持利润8%左右。代理人销售此类商品毛利率大概在12%左右。

第 7页

7. 备货在我方商品利润应该和代理人平分，各自分得利润为10%左右。可以促销一些特价商品，这部分商品没有利润，其目的是带动其它高利润商品销售。

8. 手机充值利润不高，但它是引导顾客使用我们购物渠道的重要工具，我方在淘宝上找充值商家，顾客需要充值时找代理人，代理人直接到淘宝商家处充值方便快捷。另外游戏点卡销售也同样可以做为引导工具，其流程相同。

9. 可以考虑顾客一次性购物满39元，9.5折销售，提高销售量。

10. 可以考虑销售组合商品，比如早餐组合等。多利用节假日销售应季商品，比如情人节、愚人节、圣诞节、中秋节等。在大节临近时做专门的促销，制作海报，由代理人发放到各个寝室。

11. 建立实名认证和积分体系，我们按会员在平台上消费额计算积分和认证身份，这为会员在平台上参加其它活动准备了信任基础。

第 8页

**创业计划书学生团队篇十四**

时尚青年在优雅的咖啡馆聚会，不仅品尝咖啡的香气，还享受时尚赋予的独特感觉。然而现在农村生活的城市化进程越来越快，在农村小镇开咖啡店的时机已经成熟。

如今，农民的生活水平日益提高，他们也开始渴望享受生活。所以想在一个有发展潜力的乡镇开一个小但是温馨时尚的咖啡馆。

咖啡馆是一个强调品味、优雅、温暖和浪漫气氛的地方。也是年轻人热爱和度过闲暇时光的重要场所。所以一定要注意选址。可以是在小镇里一个安静的临街的地方，也可以是在一个临街另一面临河的地方，既要突出乡村特色，又要注意环境协调，给人一种美的享受。

10000元左右就可以了。装修5000元，营运资金5000元，主要用于咖啡、饮料、香烟等。

随着市场经济的不断发展，农村人民的生活水平越来越高，生活城市化的特点非常明显。许多村庄都修建了高层建筑，街道和社区都呈现出城市的风格。在一些经济发达的沿海地区，农村城镇的建设与居民和城市的生活差别不大。

另一方面，中国对农村发展的投资越来越多。加快农村小城镇建设早已提上发展规划议程，以小城镇为中心的农村建设发展速度越来越快。

农村城镇建设的加快和生活的城市化为咖啡店商机提供了良好的发展基础和可观的后续发展空间。

从客户群体的角度来看，现在的农村青年普遍向往城市化的生活，可以和女朋友或伴侣一起走进优雅时尚的咖啡馆，像城市人一样享受温暖和浪漫。

农村青年是农村城镇咖啡馆的主要消费者。有大量的农村青年，可以给农村城镇的咖啡店业务带来足够的消费者。而且现在农村青年生活时尚，不像前辈那样走田埂，钻树林，坐山坡。相反，他们想向城里人学习，在咖啡馆约会，享受人生中最好的时光。对时尚的渴望和向往是乡村小镇咖啡馆生意兴隆的基础。可以说，乡镇咖啡馆的商业潜力很大，需要发展。

两三个人。其中有一个咖啡水酒饮水机，兼职收银员，负责咖啡馆的管理。有2个服务员，一个可以在生意清淡的时候兼职养生。

管理要以市场为导向，讲究时尚，灵活多样。比如给客人点生日蛋糕，给客人送花等等。需要经常推出特别的项目，比如周末、情人节、中秋节等。同时，我们应该加大宣传力度，吸引城市里的年轻人。因为城市人厌倦了城市生活，去农村品味农村风情，感受农村露天咖啡馆的魅力，会觉得比城市的咖啡馆更有特色。

**创业计划书学生团队篇十五**

1、近期――在xx设立总部，从xx做起

（1）xx是我国中部经济最发达的地方，人口众多，而且分布集中，有效半径较大，市场距离小，这便于在相对较小的地方拥有更多的消费人群，而且也大大的节省了送货上门的成本，提高了工作效率，从而能使公司的利润达到最大化。

（2）xx是全国性的商业大都市，机遇和挑战并存，这给了我们团队充分发挥才华的空间。

（3）xx是全国高校林立的地方，人才很多，这有利于我们团队的人才建设，有利于吸收全国顶尖的人才。而中部工资成本相对较低，一举两得。

（4）我们团队对xx比较熟悉，占得了地利；我们团队在xx有较广的人脉，有利于充分利用难得人和。

（5）xx位于南北的过渡地段，南北差异不是很明显，人们的生活习惯既有南方人的特点又有北方人的特点，从这一点可以打开销路。

2、中期――从xx发展到xx

（1）xx都是全国的大城市，经济发达，人口稠密，居民的享受性消费高。

（2）xx的流动人口大，国际国内的游客多，增加了这些地区本就很大的消费群体。

（3）这些地区的居民的思想较超前，消费超前，受西方观念的影响较大，克服了中国几千年的传统观念的束缚，消费自主性强，他们充满好奇心，喜欢小吃、民间手工艺作品，其市场潜力不可谓不大。

3、中长期――由中期的五个城市扩展到沿海城市

（1）待到在这五个大城市发展到了一定的阶段后，这些地方的市场也已经差不多饱和了，向外发展已刻不容缓。

（2）沿海地区交通发达，有利于节省交通费用，节约经济成本。

4、长期――由沿海城市发展到全国

好的企业在发展到了一定的程度后都会谋求更大的发展，本公司也不例外，而且我们还要积极的准备公司上市事宜，以筹措更多的斤资金，谋求更大的发展。

（1）我公司专门派遣员工到全国各地考察、并根据其的价值性和可欣赏性，并结合市场的需求决定是否购买，购买多少。例如，在我家乡就有好几种小吃及土特产产品和手工艺作品，据我所知，它们的市场价值都很高，但是就是没有人把这些特色的小东西做成品牌，至今也还是停留在它们被发明的阶段。假如它们被发现的话它们就会变成商家的宝贝，消费者的新宠。其实这又何止仅仅是一个品牌的发现，她既能给厂家带来无限的商机，又能提高当地居民的收入水平，改变那贫困的面貌，造福一方人们，功德无量啊。

（3）每个人都是不同的，之所以这样，我们的世界才变的多姿多彩，但世界是多姿多彩了，可就折磨了那些以赢利为目的的商人啊！我们可以想象一下，假如人的审美观都是一致的，那人们都会喜欢同一款式的衣服、同一口味的小吃，那商人就不必为了迎合消费者的需求而烦恼了，他们只要生产一种款式的衣服、一种口味的小吃就行了，又何必大刀阔斧的生产各种各样的衣服、制做各种各样的小吃呢？我们公司实事求是，我们尊重矛盾的特殊性――人的需求是各式各样的、不可能也不必一样。针对于此我公司推出了各种各样的商品，分别适合不同年龄段的顾客朋友们。无论你是男还是女、是老还是少，你都可以在我们公司找到你喜欢的产品。

（4）我公司的项目投产后所生产的产品在限定时间内是有充足的市场的，因为我们的产品是不分季节，一旦投产，就可以连续的经营、连续的生产。

（5）那么我公司将采取怎样的营销战略来实现销售目标？我们将加强我们的网站建设，并且把它作成一个品牌，至于怎样把它作成一个品牌这一点将在后面做详细的介绍，这里就不说了；我们将加强质量检测，保证我们产品的质量，树立我们公司的良好信誉与形象；我们将以最快的速度送货上门，包你满意；我们将加强售後服务，如有质量问题包退包换，让你没有后顾之忧，放心选购。

（6）我们的产品是大批量生产的，又省了很多的中间环节，所以我们的产品的价格是市场同比最低的，我们有很强的价格竞争优势。

1、建设网站及网站推广资金为100万元人民币

（1）现今的网站建设的技术门槛很低，花费不高，估计10万元人民币可以建成。这其中包含了网站建设所要考虑的一切费用。

（2）网站推广是很需要资金的一方面，估计支出为90万元人民币

1、在公共场所和比较显眼的地方贴海报、在公交车的车身上印上我们公司的网站地址及适当介绍我门的商品和服务，共刷二十辆车身，费用共十万左右；在火车站及火车站过道处招租位上印上公司网址及产品服务内容，招租位一个八万共十六万元人民币；印发大量介绍本公司产品和服务的传单，聘请再校大学生散发，估计费用5万元人民币：在报纸上做广告宣传，大概费用5万元人民币。

2、在人流集中的地方搞促销活动，在半年时间里，每个举办活动中着重宣传自己的网站，推广自己的品牌.估计每次活动费用为2万元人民币。

3、注重全国的特重大事件，积极机会，把自己的网站亮在全国人民的面前。

4、前期网站建设、推广时间实行购物优惠政策，大概费用为37万元人民币。

1、团队自有资金为52.5万元人民币，占总资金的15%。三人团队每人各出资17.5万元人民币。鉴于我们都是大学在校生手头上并没有资金，但是我们知道这个项目很有发展前途，所以我们打算遂服家人及亲朋好友，筹集这些钱。虽然说有风险，但是不放手一搏终不情愿，所以我们三打算大干一场。

2、吸引风险投资资金227.5万元人民币占总资金的65%。风险投资（venturecapital）在我国是一个约定俗成的具有特定内涵的概念，其实把它翻译成创业投资更为妥当。广义的风险投资泛指一切具有高风险、高潜在收益的投资；狭义的风险投资是指以高新技术为基础，生产与经营技术密集型产品的投资。根据美国全美风险投资协会的定义，风险投资是由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中一种权益资本。从投资行为的角度来讲，风险投资是把资本投向蕴藏着失败风险的高新技术及其产品的研究开发领域，旨在促使高新技术成果尽快商品化、产业化，以取得高资本收益的一种投资过程。从运作方式来看，是指由专业化人才管理下的投资中介向特别具有潜能的高新技术企业投入风险资本的过程，也是协调风险投资家、技术专家、投资者的关系，利益共享，风险共担的一种投资方法。我们坚信我们的公司是有一定风险的，但是我们的风险和我们的收益比起来简直不可同日而语。所以我们完全有理由相信我们的公司是能够吸引风险投资的，而且风投资金绝对不比我们预测的少。

3、从银行等金融机构贷款35万元人民币占总资金的10%。就快要大学毕业了，国家鼓励大学生创业，设有大学生创业专项贷款，我们三人可以利用这个政策贷款创业。

4、吸引别的投资商、合伙人投资35万元人民币占总资金的10%。在所有的资金来源中我觉得这个是最容易而且最稳、最好的资金来源。因为我们的自有资金已经超过了这个数目，所以绝对保证了我们团队对公司的控股权。而且我们也很容易的吸引到合作伙伴――我们公司设立的可行性、公司的可操作性都是经过了上文和下文的严格论证的，只要稍微有一点市场洞察力的人就可以看出其中的商机无限，我们的公司将来肯定能作大做强。所以我们团队有信心我们可以很轻松的找到合伙人。

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