# 最新自主创业计划书 个人自主创业计划书(大全14篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-08-24

*计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!自主创业计划书篇一二、目标管理目标...*

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**自主创业计划书篇一**

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。

4.拟定目标的反复循环过程

从最高层开始确定目标而后将目标分派给他们的下属人员，可能是难以奏效的。拟定目标也不应从基层开始，需要的是一定程序的反复循环过程。目标的设置不仅是一个连续的过程，而且也是一个互相作用的过程。例如，一位销售主管人员可能切合实际地设置一个产品销售目标，这个目标可能会高于最高层主管人员所认为的可能目标。在此情况下，制造部门和财务部门的目标将肯定要受到影响。

(二)目标管理的优缺点

1.目标管理的优点

(1)更好的管理。目标管理不仅使主管人员考虑计划的活动或工作，还迫使他们考虑关于计划的效果，实施目标的方法、组织、人员、资源等。

(2)弄清楚组织结构。

(3)个人承诺。目标管理的一个好处是鼓励人们专心致志于他们

的目标。

2.目标管理的缺点

目标管理虽然是现在最广泛的实际管理方法之一，但它的效果有时还有问题。如：要为某些部门的工作制定数量目标较困难、对目标管理的原则阐明不够、过于强调短期等缺点。

**自主创业计划书篇二**

1.2商机和战略

商机：

1、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 ：随着网络的发展、电子商务的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，因为网上购物可以节省购物时间，还可以提供大量的商品让消费者选择，非常便捷。

战略：

1、我们网店秉承着实现你的公主梦的精神为您提供独特新颖的产品，让你穿出不一样的精彩，并且让您的网上购物更加快乐，更加的可信，实现我们的顾客享受快乐，美丽生活的宗旨。

1.3目标市场和预测

1.4竞争优势

1、 有无行业垄断 ：无行业垄断

2、 公司产品竞争优势：网店最重要的消费群体是些大学城的年轻大学生以及刚毕业的一些年轻女性，顾客可以根据自身的喜好进行选择。 产品质量好，价格竞争力强：而且为顾客着想：我们网店以顾客的利益为源头，积极为客户提供优质的服务。

1.5盈利分析

每件衣服盈利5~20元，提倡薄利多销，

1.6团队

2人团队：我和搭档 取长补短，互相配合

2.1公司和公司理念

因为用心所以专业，顾客至上

2.2产品或服务

韩服女装

3.1行业

淘宝店铺韩服女装

3.2客户

3.3市场大小和趋势

1.取得销量和信誉，在本土运营取得影响力。

2.增开新网店，经营更多的产品

3.打造网店的品牌

4.开展自己b2c平台

5.扩展我们的目标顾客群体，以本土为中心向四周扩展，逐步向全国各地扩展。

3.4竞争和竞争优势

见1.4

4.1盈利模式

淘宝零售和二级代理

4.2达到盈亏平衡月数

冬季属于淡季，销量不太好

初春到盛夏到初秋属于旺季，销量比较理想

4.3产品或服务毛利

韩服女装，效益每件5~20元

4.4利润潜力和持续性

5.1定价

进价10~60元的 卖价16~90元不等

5.2销售战术

热销：推出主销产品

促销：让利给顾客，建立老主顾

会员：拉拢新顾客，让利老顾客

5.3服务和保修

保证产品质量，保障7天免费退货

5.4广告和促销

1淘宝直通车推广和自己向亲朋好友推广

2还可以通过淘宝刷信誉和销量来提高销量和效益

3最重要的是商品要懂得打折和促销以及免费送小礼物

4只有惊喜不断，礼物不断，别人才更喜欢到你这来

6.1地理选址

最好是有充足货源和便捷快递的地方

6.2软硬件设施

一台电脑和网速良好的网络

淘宝工作台和店铺优化工具

7.1组织

2人团队，取长补短，互相配合

7.2关键管理人员

\_\_\_\_\_\_

7.3管理层报酬和股权

按劳分配，多劳多

1.行业竞争：淘宝网网店用户数量多，模仿性类似性的网店竞相出现，竞争性增强，可能会导致部分顾客的流失和会员减少。

应对：保持店铺的特色，增加产品品种与特色，避免货品单一，降低成本，加强宣传。

2.管理风险：由于我们还是一些未毕业没有经验的在校大学生，在管理方面欠缺许 多 经 验，比如技术经验，人员的调动等。

应对：学习，摸索，创新，多和一些成功的网店店长沟通，吸取精华去其糟粕。

3.货源风险：货品单一，质量问题

应对:和供应商进行沟通，保证货源方面的问题

4.市场推广出现问题导致业务下降

应对：宣传策略跟随市场的变化作调整，并做市场调查，分析失误并制定新的策略。

大概预算了一下需要10000元的财务做保障：

1 店铺的消保（1000）

2 上海房屋租金20\_\_/月（压一付二共6000元）

3 其他费用20\_\_元（餐饮）

4 店铺的模版，前期推广（主要是淘宝直通车）一共大概900元左右

5 流动资金最少要3000元

**自主创业计划书篇三**

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

二、企业介绍

1、项目名称：diy蛋糕店――diy食品连锁店

2、项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚！

3、项目宣言：我的蛋糕，我的young！

4、店面名称：i cake――diy蛋糕店

注释：

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

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

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

4、diy方式态度

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

9、担心的问题：

12、diy蛋糕店的频率：

时效性决定我们选择地址的重要性。因此，我们选择在学校附近，因为学校每年都有新生的加入，所以，可以说，我们的生源是源源不断的。

13、宣传渠道：

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

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

1、关注人群性别

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

5、来diy蛋糕店的频率：

房屋类型：商铺面积：40平米租金：10000元/月

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

基础设施：水电

4、机械设备：2万元。

燃气烤箱：新南方牌一层两盘3500元。

打蛋机：20升恒联1700元。

其他（顾客用一次性围裙、包装物等）：5000元。

围裙：2。5元/个

包装盒：会员卡制作成本：0。5元/个

12、活动资金：1万。

六、营销策略

（一）广告宣传

1、海报传单：在各大高校发放传单，张贴海报。前期：共5000张。

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

3、电视广播：在适合年轻人的电视栏目以及广播播放广告视频

4、报纸杂志：在年轻人报纸杂志刊登大版面的广告宣传。

（二）营业安排

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

营业内容：

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

5、我们提供免费的照相服务，免费的为制作蛋糕的顾客拍照，留下值得回忆的点点瞬间。如果顾客需要，我们可以将电子版照片发给顾客。

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

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

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

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

**自主创业计划书篇四**

以赢利为目的，确保环境不被污染。

此刻市场竞争是十分激烈的，各种方案和计划的投入可真谓是鱼龙混杂。每位经营者都想站市场的熬头，但是往往不能如愿以偿。此刻许多的餐馆都面临着一个很大的难题，就是餐具的用前的取得和用后的处理。于是我们就想到了吃东西的时候连餐具一齐吃了。不管怎样样，一切在我们尝试就会明白，我们相信我们的想法是能够实现的。因为我们的市场还有待开发，还需要各种新方案的投入，这是不容质疑的。

由于此刻的市场上已经出现了一种让人们都无法想像的事儿。比如说，因为筷子的事儿每年不明白要砍倒多少棵树木，还有就是不明白要有多少环境被污染。这些现象都是我们生活的餐馆里面的那些不好的做法与那些不负职责的做法造成的。才让我们的环境受到那么多的污染。我们此刻已经明白是怎样一会事，我们就就应拿出必须的方案来解决这些不良的现象。不能再让那些污染环境的行为延续下去了。

民以食为天，身体是革命的本钱。我们每个人每一天都要吃饭，而且每个人都想吃上清洁卫生的饭，所以开餐馆的前景是辉煌的。餐馆是为人们带给一个吃饭的地方，然而在我们的世界里每个人每一天都要吃饭，也就是说我们的市场上巨大的，我们的客人是多的，我们的生意是有得做的，我们餐馆的明天是辉煌的，前途是光明的。

最近的餐饮业市场呈现一片蒸蒸日上的景象。我们有理由相信餐馆市场的明天会是更加完美的。

如果我们能找到一种新的东西来替代筷子等餐具的话，那么我们的环境将会发生大大的变化，我们也将会在市场上找到一条新的路子，让大家能吃上各种清洁健康有营养的食物。

我们提出的一种新的提法就是在现有的食物中加入一种凝固物让餐具具能够吃，又能用来代替餐具的功能。这样的话，我们就不存在污染环境的问题，我们的环境就也不会因此而受到污染。人们生活在这样的环境中也才会感到舒适。人们来餐馆吃饭的时候也将会感到放心、舒心。

为了顾客的健康，我们的饭菜质量卫生都是保证的。我们的餐桌就是高温离子机，将要吃的餐具彻底消毒。而且我们的餐具也是美味可口的，让你吃上卫生舒适可口的饭菜。给你一个满意的答复！

都说生意不会做，本钱是师傅。不管怎样样经济利益是我们做的直接目的。我们公司能够把用去买餐具的那一大笔钱节约出来，还能够节省运输的费用，木材的消耗。更主要的是一次性餐具的处理和对环境影响的副面开销。我们不妨来算算：比如一天有一百个顾客，要用的餐具是一百套以上。餐具方面的开销就算一人要浪费一套，每套三元，就是三百元，还有处理的副面开销也是一笔至少五十元以上。而我们的餐具根本不用钱这样的经济效益就应能够让你满意了吧！

餐馆的后勤工作是一个比较麻烦的事儿，服务人员可不能够马马虎虎的做事，员工务必尽职尽责，只有这样，餐馆的正常工作才能很好的得以开展。

我公司本着以盈利为目的，以热情的服务态度为宗旨，以优质可口的饭菜面向每一位客户，我们有理由相信公司的明天会更好，公司的发展是前途无量的。它将以超前的脚步走在时代的前面。那怕再过数十年也不会落后，也是赶得上时髦的。

如果我们公司产业不能运转，或者在市场上没有客户，没有消费人群的话那么我们的公司在经公司全体股东大会的决定下就能够宣布公司破产或者注销公司。

**自主创业计划书篇五**

依托中国最大的c2c网上购物平台——淘宝网，通过电子商务交易方式，打造在淘宝网上有竞争力的网上商铺——时尚潮。欲想在20xx年7月在淘宝网上开家时尚潮服饰专卖店，淘宝网商城为购物商城，而时尚潮将被打造成为它的亮点商铺之一。

1、投资安排：以最小的的资金投入，尽最大的努力，赢取满意的收入。预期先投入5000元左右。

2、网店基本情况：网店名称：时尚潮地址：温州永嘉 邮编：xx。

3、网店的宗旨：追赶时尚，精彩你我他。

4、流程：设计网上商店--选择开店平台--向平台申请开设店铺--进货--登录产品--营销推广--售中服务--交易--评价或投诉--售后服务（或进入淘宝首页注册会员--免费开店--填写用户信息--绑定支付宝账户--淘宝网开店考试--登录账户--我是卖家--基本设置--商品描述及发布等--营销推广--阿里旺旺在线客服--交易--售后服务）

目标市场的设定：客户群以年轻的消费者群体为主，年龄在15至40之间的朋友将会是我们网店的最大客户群。时尚潮的产品主要以流行首饰及服饰为主。 经过市场调查进一步得出结论，该产品在市场内需求量大，市场竞争强烈，需要通过新型的营销手法进行运作，迅速占领市场，获得较高的客户满意度。给以介绍新客户的原始客户小店物品打八折的优惠，或免邮费的营销手法吸引更多的新顾客及留住老顾客。

直接在批发市场进货。或将产品前期库存将依托实体店，当小店每天业务量保持在10单以后上，将拥有库存。

产品价格问题（网店销售指导价，最低成交限价与供货商结算价和发货费用）和贷款结算方式（有三种方式：第一是接到定单后直接把进货款汇入商家帐号里，供货商受到货款后立即按照网店提供的用户地址和数量发货完成交易；第二是先预付给商家一定数量的货款然后接到定单后直接通知供货商发货快速完成交易；三是跟供货商商议发货打款同时进行甚至可以交易结束后再结算比较省钱），保证货源的顺畅、质量和可靠性，建立我们接到订单，只需要通知商家，由商家直接把商品发给顾客的风险最小的经营模式；若无法直接由商家发货，那就只好接到定单直接去进货然后采用直接邮寄的方式（注意用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些缓冲材料，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉）。

货物来源：批发市场进货，训练议价能力，力争将批发价压到最低，与批发商建立良好关系，在关于调货的问题上要和批发商协商，以免日后的纠纷。网购，通过淘宝网与阿里巴巴的批量进货方式，满足200元的小额批量进货。

1、战略目标：我们坚定与执着于一个目标——追求时尚，精彩你我他！不断挖掘创新自己网店的宝贝。每月都新推几种新潮商品。

2、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。

3、进度安排：第一个阶段：挖掘时尚新品，市场调研，分析问卷。第二个阶段：淘宝网开店、维护；第三个阶段：宣传推广；第四个阶段：进入正轨运营网店。

物流服务拟采用圆通、申通、韵达、ems这样的成熟网络，价格采用协议价，单票6元左右。还会根据商品的购买量及优惠政策，对顾客实施免邮的措施。

淘宝网上开店依然会存在很多风险，比如资源（原材料/供应商）风险、进货的风险、市场不确定性风险、交易安全的风险、积压商品的风险、管理风险（含人事/人员流动/关键雇员依赖等等。

应对政策：找一些网下不常见或不曾流通市场的产品，以找到最廉价、质量好、稳定的货源渠道，不仅找唯一的一家，我们可以寻找相关的相对独特的产品进行销售，并自己创新一些新的产品。利用网络定期向顾客发送相关产品的介绍，使顾客了解最新的打折、促销及最新产品。定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼等。

前期依托实体店不存在库存问题；后期自身持有库存后，滞销品将用摆摊的方式促销，不赞同采用退货给供应商的方式，降低库存压力，迅速回笼资金。

**自主创业计划书篇六**

(1)滚动计划法

这种方法是根据计划的执行情况和环境变化情况定期修订未来的计划，并逐期向前推移，使短期计划、中期计划有机地结合起来。其具体做法是用“近细远粗”的办法制定计划。它的每次修订都使整个计划向前滚动一个阶段。该法虽使得计划编制工作的任务量加大，但在计算机已被广泛使用的今天，其优点十分明显：

首先，它使计划更加切合实际，避免了对时期较长的各类因素的不确定影响。

其次，此法使长期计划、中期计划与短期计划相互衔接，短期计划内容部各阶段相互衔接。

第三，该法大大增加了计划的弹性，提高了组织对剧烈变化的外界环境的应变能力。

(2)趋势外推调整法

趋势外推调整法是趋势外推预测技术的一个应用。它是将趋势外推法得出的下一期预测数作为下一期计划指标的调整方法，包括简单平均法、移动平均数法、加权平均数法等等。比如，企业要对整月度销售计划进行调整，就要根据前几月实际销售数计算平均数，并把平均数作为本月销售计划数。

假定今天四月，原销售计划为销售30万件，今天头三个月实际销售数分别为29万件、31万件、33万件，用移动平均法预测四月销售数：

d4=(d1+d2+d3)/3=(29+31+33)/3=31(万件)

根据预测数，企业可把四月份销售计划指标修订为31万件。

趋势外推调整法的特点是简单易行，只要找到前几次的实际数字，经过简单计算，即可得出结果。但是，这种调整方法有一个基本前提：假定客观发展的趋势在近期内不发生变化。因而，这种方法有一定的局限性，它往往不能适应环境的意外变化，尤其不能适应使趋势发生逆转的变化。

(3)启用备用计划

亦称应变计划。为了应付突然发生的变化，特别是使客观趋势发生逆转的变化，企业可以采取启用备用计划的方法调整计划。备用计划也称为应变计划。

**自主创业计划书篇七**

一、公司概况:

我们的主要目标客户是大学生、周边居民和农民工。营业面积约50平方米。主要提供早餐、午餐、晚餐、特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为特色，北方小吃不可或缺。品种多，口味全，营养丰富，让食客有更多的选择。午餐和晚餐，有南北不同口味的菜肴。代替正餐的还有各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冻豆甜汤、冻咖啡、水果拼盘等。这家餐厅采用快餐自助餐，使顾客有更轻松的用餐环境和更多的选择。

二、快餐店概述

1.我们餐厅属于餐饮服务业，名字叫一品三笑快餐店，是一家合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等中式小吃和配菜，午餐和晚餐以烹饪和无烟烧烤为主。

2.一品三笑快餐店位于南大街商业步行街。初期是个小快餐店，以后会逐渐发展成肯德基麦当劳这样的中式快餐连锁。

3.聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、能力、专业的管理知识和对事业的奉献，一定会在行业内领先。

三、业务目标

1.因为地理位置在商业街，客户比较丰富，但是竞争对手很多，尤其是店铺刚开张的时候。要想开拓市场，必须在服务质量和产品质量上下功夫，进一步扩大经营范围，满足消费者的不同需求。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取一年内收回成本。

2.该店将在3年内设立3家分店，逐步发展成为经济实力雄厚、有一定市场份额的快餐连锁集团，将在海岛城市打造出众多快餐品牌的世界，成为餐饮市场的知名品牌。

四、市场分析

1.客户来源:城市快餐店的目标客户是:在南大街商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；大约50%的学生在附近的学校，商店工人和社区居民。游客数量充足，消费水平中低。

2.竞争对手:

一品三笑快餐店附近有四个主要竞争对手，其中一个较大，另外三个是小型快餐店。这四家酒店已经运营了2年多。&times&times快餐店同时经营中西餐厅，价格昂贵，顾客少。另外三家小快餐店卫生差，服务质量差，就餐环境拥挤凌乱。我们店抓住这四家快餐店的劣势，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占据一席之地。

动词（verb的缩写）商业计划

1.快餐店主要面向大众，所以蔬菜价格不算太高，属于中低价。

2.大力发展方便小吃。早餐要多种多样，价格便宜，中式早餐套餐要因地制宜。

3.午餐和晚餐提供经济营养的菜肴和优雅的用餐环境。

4.随时准备开发新产品，以满足不断变化的市场需求。例如，今年设定的目标是“送食物回家”服务。

5.运营时间:早—迟到了。

不及物动词人员计划如下:

\_\_———出纳员

\_\_———预宣传和服务员

\_\_———厨师

\_\_———买方和发货人

五、销售计划

1.开展一系列宣传工作，在开业前向消费者介绍店铺“物美价廉”销售策略，还会发放调查问卷，根据消费者的需求，改进我们的产品和服务。

2.引入会员制、季卡、月卡，吸引更多客户。

3.每月累计消费1000元的，可在每月月底参加大抽奖，获胜者(一名获胜者)可获得价值888元的礼券。

4.每个月累计消费100元的会得到价值10元的礼券，200元的会得到价值20元的礼券，以此类推。

六、财务计划

至于账目，要做到日账、月账、季账、年终总账，让企业的盈亏在账面上一目了然，避免经营管理的盲目性。

注意:由于我们刚开始做生意，各种费用要慎重，但要保证食品质量，尽量降低价格。

七、附录

附录1法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保护人民健康，增强人民体质，严格遵守国家和地方有关法律法规，特制定本要求如下:

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颁发的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记注册。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、变造或者出借卫生许可证。

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，采取措施清除苍蝇、老鼠、蟑螂等有害昆虫及其孳生条件。

(二)食品生产经营企业应当有与产品种类和数量相适应的车间式食品原料加工、加工、包装和储存场所。

(三)有相应的消毒、更衣、洗涤、采摘、照明、通风、防腐、防尘、防蝇、防鼠、洗涤、排污和垃圾、废弃物贮存设施。

(四)餐具、饮具、直接食品容器使用前必须清洗消毒，炊具、用具使用后必须清洗保持清洁。

(5)直接进口的食品应小包装或用无毒、清洁的材料包装。

(6)食品生产和管理人员应经常保持个人卫生。生产、销售食品时，必须洗手，穿干净的工作服；直销进口食品必须使用销售工具。

(七)容器包装不洁、严重破损或者被不洁运输工具污染。

(八)掺假、掺杂、伪造，影响营养和卫生的。

菜单:

快餐店地址:

联系电话:

快餐店提供各种各样的食物:各种特殊烹饪、快餐、饮料等等

服务宗旨:以客户满意为目标，提供最美味的食物，让您吃得开心，价格实惠！

**自主创业计划书篇八**

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练和展现自我、从而提升自己的能力，为自己的未来打下坚实的基础。

3、通过比赛增强学生的创新精神及策划热情，提高学生的创新精神和实践能力，使学生的综合素质得到进一步的提高，培养学生对社会的适应能力及对新事物探索精神，为更好适应工作与社会做准备。

4、使校园文化生活更加丰富多彩，促进校园学术文化氛围的形成。让学校与企业、社会的联系更加紧密，提高学校的社会影响力及知名度。

5、培养学生的主人公意识，以学校为舞台，更大程度发掘自己的潜能，在参与活动的过程中发现自我，实现自我。

6、为了在我校校园内宣传创业文化，锻炼在校学生创业素质，挖掘比较好的创业项目，我社团特组织举办此次活动。

创业大赛不是普通意义上的大学生的专业比赛。创业计划不是单纯的、个人的、集中在某一个专业的学生竞赛，而是以实际技术为背景，跨学科的优势互补的团队之间的综合较量。()大赛的意义也不局限于大学校园，从某种程度而言，创业计划竞赛是高等院校与现实社会和大学生与企业之间的互动与沟通。大赛以“锐意创新、迎接挑战”为宗旨，传播自主创业意识。大赛的举办为大学生在走出校门前提供了一个创业实践的平台、一条争取风险投资的途径。

主办单位：就业指导服务中心

承办单位：xxxx

活动负责人：xxxx

活动地点：xxxx

活动对象：所有在校学生

第一阶段：筹备阶段4月5日―4月7日

第二阶段：宣传阶段4月8日―4月10日

第三阶段：征稿阶段4月11日―4月17日

第四阶段：评选阶段4月18日―4月19日

第五阶段：表彰展览阶段4月22日

1、以参赛个人或创业设计小组（团队）形式，由个人或个人自由组合成创业设计小组，小组成员务必事先协商明确作品第一责任人。

2、参赛团队提出一项具有一定市场前景，且具有一定实施可行性的技术、产品或服务，在深入研究和广泛进行市场调查的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、深入的创业（商业）设计策划书。同时能创造条件，吸引风险投资家和企业家注入资金，推动创业（商业）计划真正走入市场。

3、由参赛个人或团队搜集信息编写创业项目策划书及可行性分析报告。整理打印版交到我社团值班处（旧图书馆一楼毕业生就业服务厅），并将电子版发送到我社团邮箱\*\*\*\*我社团将会邀请天水市现代人才培训基地专业老师进行评分。届时，我们将评选出：

创业策划书大赛之星1名：荣誉证书、精美礼品一份

最具潜力奖2名：荣誉证书、精美纪念品一份

最佳创意奖3名：荣誉证书、精美纪念品一份

优秀奖若干名：荣誉证书、精美纪念品一份

4、本社团还将获奖作品公开展出。参赛选手也可根据项目选择适合自己的格式进行编写。

5、整个过程将实行公平、公正、公开的原则。

6、大赛严禁抄袭、剽窃行为，一旦发现，将取消参赛资格。

1、筹备宣传

(1)由宣传部进行设计创作本次活动相关喷绘、海报、通知，并组织相关人员进行张贴。（负责人：邵小龙）

（2）由外联部到二级学院及各个社团发邀请函，邀请外社团成员参加。（负责人：唐蕾）

2、征稿阶段

（1）由秘书处组织人员每天统计征稿信息，并对作品（打印版）整理分类。（负责人：陈妍君）

（2）由网络信息部每天整理邮箱电子版作品，统计征稿信息，并与秘书处进行核对。（负责人：丁强强）

3、评选阶段

由本社团理事会成员进行初选，交由招生就业处老师进一步评选。（负责人：杨俊杰）

4、表彰展出阶段

本社团将作品在旧图书馆门前全部展出，并在当天下午3:00在第二报告厅召开表彰大会，届时将邀请招生就业处老师莅临，举行表彰大会。（负责人：赵维强）

邀请函：50×0.7=35元喷绘海报：65元

荣誉证书：16×3.5=56元奖品：100元

**自主创业计划书篇九**

凡是有过学校住宿经历的人都知道，对于学校食堂的饭菜我们只求果腹而已，大部分人是逼不得已才回去食堂就餐，因此，如果能在大学校园里开一家自助餐厅，应该会比较有前景，本着好吃不贵的原则，经济又营养，一定会得到广大同学们的喜爱。

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。早餐以武汉小吃为主打特色。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。

优势与劣势：

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。

有形化营销策略：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。

技巧化营销策略：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：

1、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。

**自主创业计划书篇十**

\_x

以\_地区的农家风味为主

\_x平方米

\_

3、餐馆本身需要能停车x~x辆家用轿车的能力，或是附近不超过200米有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利x万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12 ~ 15张，10人大台4张

1.租金：不能超过x万;

2.装修设计费用：\_元;

3.装修费用：

共计\_x万元

1.门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平;

2.大厅说明：

桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布;墙面和厅中原有柱子的\_左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

2.包厢：以x个包厢计算，x个服务员，

3.大厅：x个人，每x张台x个

4.其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

1.物业管理费用：每平方不能超过x元/月，以\_x平方米共计\_x元/月;

2.排污费用：\_x元/月;

3.水电费用燃油费用：水电\_\_元/月，燃油\_\_元/月;

4.人员费用：共计\_x元/月

5. 折旧费用：共计\_x元

6. 原材料： 共\_x元/周

7. 其他不可预知费用：\_\_元/月

1、坚持两个特色：a.绿色健康食品;地区的地道农家风味;

3.消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均 \_元/人。

总体来讲，以农家特色和绿色健康为卖点来，不一样的菜品才能买得到比较高的价格，并取得比较高的利润。

十二、直接成本估计

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1.特色菜(挙头产品)成本控制在\_%;

2.中档但一般湘菜馆少见的，成本控制x%以内;

3.中档常见成本控制在\_%以内;

4.低档常见菜控制在x%以内，此类主要以蔬菜为主。

十三、最终费用核算

1.开业费用(单位为元)：

合计：\_\_元

2.每月底核算发生费用费用(单位为元)：

合计：\_\_元

3.需要准备资金：

开业费用 + 两个月的发生费用 =\_\_

4.生存营业额：

生存营业为\_\_元/月，相当于平均一天\_\_元

十四、其他问题点

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

**自主创业计划书篇十一**

随着我省义务教育的普及，大部分地区的教育得到了很好的开发和发展。然而，在部分农村山区特别是凉山州昭觉县，还有很大一部分农村山区孩子面临着上学难的问题，特别是某些学科受到限制不能正常开课，以英语为甚。在加上交通经费等条件限制，学生们的课外知识也掌握的非常有限。

昭觉县位于四川省的西南部，地处大凉山腹心地带，距州府西昌100公里，是全国最大的彝族聚居县，也是国家级的贫困县，全县幅员面积2699平方公里，下辖7个工委，41个乡镇，总人口20﹒5万人。其中彝族19.89万人，占总人口的97%，平均海拔20xx米以上，冬天最低气温-10摄氏度左右。这里大山环绕，经济极其落后，信息闭塞，家庭经济来源主要是农业，教育现状也令人堪忧。凉山州有“东五县”的说法，是指位于凉山州东部、最穷的昭觉、布拖、金阳、美姑、雷波五个县。据了解，昭觉县整体教育水平偏差，教师资源紧缺。由于家庭贫困，适龄学生入学率没有保证而且辍学率极高。一些村小的教学条件极差，孩子们的求学之路走得极其艰辛。

我们队伍所参加的学校——昭觉县青年创业中心，是一个极具爱心的集体，每年的那些上不起学或者外来农民工子弟的贫困小孩儿，都可以在他们组办的暑假培训班获得义务教学。这里提供高质量的教学，今年我们队伍还特别同创业中心一起联系到了外教。除了英语，还会穿插教诲孩子们篮球、美术等基础知识，从各方面拓宽孩子们的视野，我们不做书呆子，我们要全面发展!今年我们队员加入这个温暖的奉献爱心的行列，义务为那些孩子带来知识和新的思维方式。贫穷的只是物质，我们要丰富孩子们的精神。只有精神富裕了，才能真正摆脱贫困。

在那里，有的孩子不知道下学期家里还能否负担起对他们来说天文数字的学费;

在那里，有的孩子再冷的冬天也只有一件单薄的秋衣;

在那里，有的孩子一年只能吃两到三次肉;

在那里，有的孩子连尺子都没见过.

这些孩子，都是我们祖国的花朵和栋梁;这些孩子，干着城市孩子没有干过的农活却上不起学校;这些孩子，也有对知识的向往和走出大山的追求啊!

这次支教活动，给孩子们一个可以站在我们肩膀上看外面世界的机会，同时也会给我们支教队员一起吃苦耐劳、奉献爱心的机会，让我们给他们双翅膀，让他们和我们一样飞翔!

二、支教目的

启发。我们不仅可以给这些需要帮助的孩子带去一份来自我们大学生的特有关怀，还能在支教的同时对农村九年义务教育的现状做深入实际的考察。

作为电子科技大学的一份子，我们深深热爱我们的母校，并希望把她那种助人为乐、厚德载物的胸怀发扬光大。电子科技大学，是全国211、985学院，在国际上也颇有名气，这里培育的人才，引领中国电子的大潮流，在众多国内外企业中位居高职，也在科研技术领域取得了一个又一个的突破。我们如今，虽然只是科大大一学生，但母校的情怀和精神早已铭记在心。我们将会带着科大学子特有的热情和信心，将我们的知识更多的教给山区贫困学生，让他们看得到未来，敢于争取未来，能拥有和我们一样甚至更加美好的未来。

我们会用我们的实际行动和表现，用我们的亲和力和感染力，让山区孩子得到更多人的帮助和支持，发扬教育最本质的功能，教会他们如何爱人如何做人。同时我们也锻炼自己的能力，培养吃苦耐劳的操守，积累教学经验，全面发展支教的目的，开创具有科大特色、大学生特色的支教活动，树立起真正的支教新风。

我们相信，支教更多的给孩子们的是盏小橘灯，一盏闪烁着知识和理想光芒的橘灯，在灯光的指引下，孩子们一定可以走得更远更自信。

三、活动主题：

以英语为媒介，拓宽孩子们的视野，引领他们追逐梦想，走出大山。

四、活动口号:

let us show you the world.

五、活动对象：

凉山州昭觉县小学三年级到初中三年级部分贫困学生

六、活动时间：

20xx年7月9日至20xx年7月23日

七、活动特色：

经过充分的考察，对以往其他支教队伍的认真分析，考察。我们发现，由于支教时间的限制，我们企图传授大量知识的想法是虚妄的。如何打开孩子们的心扉，如何拓宽他们的视野，如何激发他们对外界世界的兴趣，如何影响他们的人生观和价值观才是我们支教的当务之急。我们不愿意走以往支教的老路，传授些许知识和告知外界世界的些许精彩是远远不够的，大山里的孩子如果只是听他人说外面的世界很精彩，我很难相信这给他们带来的会是奋发向上的动力，山村现实生活的无奈与外界的过于精彩形成的鲜明对比，让他们更可能产生是自卑。这也是近几年支教在社会上备受争议，并且很多学校不再欢迎支教队伍的主要原因。

我们索玛花支教队每位队员都深深地认识到了这一点。很多人劝我们不要再去支教,支教已经变得流于形式、商业化了，可是，我们始终相信支教是一项播撒与培育希望的光荣任务。我们有明确的目标,我们不是为了作秀.我们相信我们可以做出不一样的成果。我们成员中大多数都是从农村来的,我们没有大都市的铺张浪费的恶习,我们没有所谓的小皇帝小公主的娇气,我们也曾被支教过!

吸取以往支教的不足，发挥我们的特色。

我们旨在为身处偏远小学的小朋友们带去更多针对性、个性化的教育，能够在与大学生支教者的交流中接触到更多更好的新锐思想，进一步促进发散性思维的发展。在支教老师在传授知识的同时，也能够很好的促进校园和谐，大凡学生对老师都怀着一种敬畏的态度，难以与老师倾心交谈，而身为义务支教老师的大学生们，能够很好的促进师生交流，搭建一个师生心灵沟通的平台。并且我们通过与以往被支教过的学校校方充分沟通,对支教过后孩子的成长的充分了解,认识到昭觉县的孩子们迫切需要对自己英语成绩和英语交际能力的提高，以适应二十一世纪队全方面人才的需求。所以我们决定以英语为媒介，与校方共同联系到了9名义务外教(来自加拿大、美国等)，将与外教们积极商讨合作，为小朋友们创造一个良好并生动有趣的学习英语的环境。让山里的孩子在外教和我们索玛花支教队每个队员的积极帮助下度过快乐充实并且有意义的两星期。

我们的特色：

1. 教学手段的创新

我们将与外教一同展开能和孩子们积极互动的教学。英汉双语教学的同时展开，一方面能让每个小孩都明白外教说的意思，尤其是英语相对差的小孩，另一方面让孩子们在学习英语知识的同时练习口语，锻炼思维，开阔视野，充分体验到学习英语的乐趣。

2. 充满活力、认真负责的支教老师

我们拥有充满活力、风趣幽默、口音地道的外教，能够点燃每一堂课的学习激情。并且有往届的优秀支教学长和老师，对我们索玛花支教队员倾囊相授，传授经验，使我们的支教队员对支教工作的认识不断深刻，保证了索玛花每个支教队员的思想道德、工作热情和教学能力。

3.创新的支教理念

支教授课，以“授人以渔”“自强不息”为理念。给学生物质的资助同时着重与给学生精神意识上的引导，从而达到“授人以渔”“自强不息”，在志愿者离开后，可以通过家长和老师，延续对孩子良好的教育。

4. 更加丰富多彩的活动

支教队员在课余将会教有兴趣的小孩子们打篮球，小孩会后，还会组织和外教进行一次趣味篮球赛，以增进大家之间的感情。我们还会设立心灵信箱，孩子们如果因害羞不愿当面交流，课余将自己的心愿想法投进信箱，促进支教队员、老师们对孩子的了解，更有许多针对不同年龄段小孩的趣味英语课堂活动。

5. 注重孩子们心理健康发展

由于许多学生都是农民工子弟，在课余的闲暇时间，支教队员们将会充当起了知心哥哥和知心姐姐的角色，引导他们将心理的困惑、心理的问题说出来，并加以开导及时反映给校方或他们的父母，这样也能够让大家及时了解小朋友们的心理情况。并且设置悄悄话信箱，让支教队员与外教能够和小朋友们的交流更加深入，让反馈问题的渠道更加宽，反馈问题的周期更加短，这样小朋友们内心世界的健康发展才有所保障，也才达到我们最终的目标--让小朋友们健康成长。

让孩子不只是通过支教队员的讲述来感受外面世界的精彩，而是给了他们一个切身经历的机会，告诉他们，他们和我们一样，可以接触外教，能够接受高质量的教学。快乐与新鲜绝不是城里孩子的专利，他们同样拥有。外教将引领孩子们踮起脚尖看世界，我们心与心的沟通与交流让他们卸下警戒的包袱，轻松又高效的学习为他们带来不一样的快乐，这是我们索玛花支教最想给孩子们带来的。不是时刻提醒他们的贫穷与落后，而是用心告诉他们，贫困不再是牵跘他们追求梦想的拦路石，而是催人奋发的动力剂，只要不懈努力，只要拥有梦想、拥有爱，他们同样拥有能力成为一个成功的人。这是索玛花爱的教育。

每一个成员都用心的去感知，每一颗心都与孩子在一起，索玛花每一个队员都始终坚信着，有特色有成效的支教才能让孩子们学到知识、改变自我!请相信索玛花，请相信我们，请相信这份爱的教育。

八、分班情况及支教科目：

分班:四到五个班 (小班教学，突出国际化氛围)

支教科目:少儿英语

九、注意事项：

为了此次活动能顺利进行，特此规定以下注意事项，望各队员严格遵守：

1、在活动中，要随时保持手机的正常工作状态，保证别人可以随时联系到自己;

3、在活动中，待人接物要有礼有节，大方得体，显示出电子科技大学的优良作风;

5、活动要有始有终，要有坚持不懈的精神，不得半路退缩;

7、在活动中要具有吃苦耐劳的精神，坚决反对享乐主义;

8、各队员在出发前要带好各种生活必需品，如药品等，以防发生意外事件;

9、活动中一切行动要统一听从队长指挥安排，严谨自作主张，擅自行动;

11、对于学生的管理方面，上课要有秩序，迟到与旷课的处理做到具体情况具体处理，保护孩子的自尊心。要采取适当的沟通方式，领导方式：如要在公众场合多讲鼓励的话，有问题要在私底下单独讲。教学过程中要讲究学习方法，思考方法，解题方法。可以偶尔讲个故事笑话等活跃气氛，讲一些学校里学不到的东西，根据情况也可以对家长做教育方面的咨询。如若需要作板书，要清晰有条理，表达清晰，嗓门足够大，重难点突出，有一定的幽默感 。

12、早中晚期的问卷调查反馈，好、中、差生都必须照顾到。

**自主创业计划书篇十二**

由于是刚刚开业的小店准备雇佣三个人，三个年轻漂亮的女孩主要负责接待顾客，有经验者优先，我可以自己负责收银工作。根据服装店的收益情况适当的增减人员。

我是学管理专业的，所以指定一个管理的制度虽与我来说并不难。

(一)本店的管理制度

为规范专卖店管理，体现本店的形象及特色，特别制定本管理制度：

1、导购需按店规穿着导购服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。

4、待客须热情、仔细、认真。

5、请节约用电，白天开室内“外孔灯”、“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开“室内外孔灯”、“灯光模特”、’室外孔灯“;0：00至22：00开“招牌射灯”。请节约用水。

6、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费最高限额100元/月，超过部分由导购共同承担。

7、上班期间不得接打私人电话超过五分钟。

8、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

9、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

10、工资为800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

(二)行为规范、工作积分制(10分为满分)

1、打扫卫生不干净扣1分。

2、无礼貌用语扣1分。

3、收银单书写不全扣1分。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、模特三天换一次内衣，没执行扣1分。

7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣1分。

8、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

9、不节约用电、用水、用电话扣1分。

10、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣1分。

11、待客不认真、不热情扣1分。

12、每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

**自主创业计划书篇十三**

一、演讲比赛活动目的：

为了提高同们的演讲能力，活跃校园文化氛围，丰富同学们的文化生活，提升同们们的精神面貌。特此举办“我的青春，我的校园”主题演讲比赛。

二、参加比赛对象：全校学员均可报名参加。

三、演讲比赛主题：“我的青春，我的校园”

四、演进比赛主办单位：\_\_科技大学

五、比寒风时间：20\_\_年3月15日

六、比赛地点：\_\_科技大学礼堂

七、赛前准备：

1、做好充分的宣传工作，吸引新生积极参加。

2、邀请列席评委，初赛邀请有经验的院、校学生组织负责人，复赛邀请院、系的相关老师担任评委。

3、提前借好教室，确定即席演讲主题并做好标签。

4、提前布置会场，准备好评委打分的纸笔和计算工具;准备好水和奖状。

5、联系宣传部及天使文学社做好赛前赛后报道宣传工作及摄影工作。

6、作好分工，明确分配任务，责任到人。

7、确定好主持人。

八、比赛形式：演讲

九、参赛要求：

1、参赛者思想端正，参赛作品积极向上并且普通话标准。

2、参赛者具有一定的语音表达能力，感情丰富。

3、所选作品体裁不限，切合主题，内容积极向上，具有时代气息，体现当代大学生风采。

4、朗诵时间为3——5分钟。

5、若有配乐或ppt，请自带mp3或u盘。

6、参赛选手到会场后在签到处签到，比赛正式开始后15分钟不到者视为弃权。

十、评选细则：

评委评分细则(百分制，计算分值时，去掉一个分，去掉一个最低分，再累加后求平均值即为选手评委得分)

1：着装整齐，大方得体。【10分】

2：吐字清晰，普通话标准。【20】

3：表现力应变能力强，能活跃气氛。【20分】

4：观点鲜明，内容充实生动。【25】

5：具有创意性，演讲结构清晰，论据充足，逻辑性强。【25】

6：去掉一个分和一个最低分平均成绩为各选手最后得分。

十一、奖项设置：

本次比赛将设定6个获奖名额，其中分别设一等奖一名、二等奖两名、三等奖三名、优胜奖4名。

十二、比赛程序：

(1)评委及嘉宾入场。

(2)主持人致辞。

(3)主持人宣布比赛规则并介绍各比赛选手。

(4)比赛环节：选手必须在演讲前介绍自己。

(5)待所有的选手比赛完后，邀请评委代表上台发言，工作人员进行统分。

(6)评委发言完后，主持人上台宣布比赛结果【依次由优胜奖到一等奖】。

(7)获奖人员上台领奖。

(8)主持人宣布比赛结束，全体工作人员，嘉宾，评委，选手合影留念。

(9)工作人员负责做好后期工作。

十三、各部门职责安排：

组织部：在活动前一周就要做好相关策划书，并将其策划书与各个部门进行讨论，分工。

学宣部：在活动前一周做好相关宣传海报，并与系内各班宣传组织委员联系加强宣传工作。

秘书部：在活动前负责准备比赛所用的话筒、嘉宾签到名单、选手号码牌、纸笔等必须用品。并在活动当天负责嘉宾签到。

生活部：在活动前一周，将活动所需物品准备好，并要与秘书部紧密联系，认真做好相关后勤工作，为各部提供所需服务。

文艺部：在活动前一周要将活动主持人确定(男女各一名)，并且对其进行训练，还要事先准备好相关主持稿。确定会场礼仪名单(2男2女)，并准备一些小节目、小游戏在活动中表演。

编辑部：在活动正式开始前一天，在指定地方(教学楼大厅)负责将选手比赛所用的配乐或ppt的u盘收集，并在活动前试播，确认是否可用(若不可用，应及时与选手联系)

在活动中，要安排人负责播放选手的ppt或音乐。

安排成员记录活动情况并拍照，事后并进行相关报道。

体育部：在活动中主要负责维持场内秩序，并安排成员进行计时、计分(2名计时员，2名计分员)并在赛前对其培训。

组织部、秘书部、学宣部、生活部、文艺部、编辑部、体育部所有学生会成员除事先有安排的`，其余所有成员在活动前协助学宣部布置会场，活动结束后并参加会场清理工作，并签到。

十四、经费预算：

1、气球2袋共14元，用于布置会场

2、电池2对共8元用于照相机、话筒

3、卡纸8张共8元用于制作号码牌、签到表

4、矿泉水20瓶共30元

5、双面胶2卷共4元

总计花费：64元

十五、主题演讲比赛会场的布置：

(一)主席台布置

背景设置：以“我的青春，我的校园”演讲比赛主题投影为背景，横梁悬挂“我的青春，我的校园演讲比赛”条幅。

演讲台：将演讲台置于主席台前方空地，其上摆放鲜花盘，并布置话筒1个(另准备1个备用)。

(二)评委席布置

评委席位于主席台左侧，评委面向北，由会议室两张桌子、五把椅子并排组成，其上摆放公用话筒2个。

(三)计分席布置

计分席位于主席台右侧，计分员面向南，与评委席相对，由会议室两张桌子三把椅子并排组成，其上摆放话筒1个。

(四)观众席布置

1、观众席位于主席台对面，正中央设置领导席位五座次。

2、选手席位于观众席左侧第一、二排共十座次，包括一个主持人和一个工作人员席位。

3、观众席中央预留出架设摄像机的位置。

**自主创业计划书篇十四**

租好了店面，下面就要装修了。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。在装潢前要与装潢公司沟通好把自己想要的效果告诉他们，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，并请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。否则打掉重做就费钱费时了。

我要求的装潢效果如下：

(1) 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西，重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲，当然本店刚开张，简装为宜。

(2) 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的。晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球，灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和，加上暖光灯能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人。

(3)空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的。

(4)试衣间要足够大，否则顾客试穿衣服时会因为拥挤而影响心情。

(5)穿衣镜要购买那种照着显瘦的镜子，这并不是欺骗顾客，只是善意的“谎言”，因为女人都爱看见自己苗条的一面。

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

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