# 创业计划书ppt 创业计划书完整版(八篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-02-19

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。创业计划书ppt 创业计划书完整版篇一一、选择开服装店的优势是服装行...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**创业计划书ppt 创业计划书完整版篇一**

一、选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

二、店面的选址

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面，找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据，都先准备好了。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。呵呵，能少烧钱就少烧点。

三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，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。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，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，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

四、选货及进货的渠道

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！

五、人力规划

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm，主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的。两个小姑娘的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

六、营销策略

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售！产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配！量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的！橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒！

**创业计划书ppt 创业计划书完整版篇二**

养殖概况：养殖场建设初期规模不大，大约500只种羊左右，约需资金50万元左右。因为养殖场建在朝阳村，拥有大量的廉价甚至免费的秸秆资源和充足的水源，可节省大量的资金和精饲料，且这样喂养也有利于提高羊的肉质。

市场分析：1.现在生活水平不断提高，人们不再局限在食用猪肉上，肉的种类不断增多，尤其是羊肉因肉质鲜美，口味好，越来越受人们的喜爱。且交通发达，周边城市人口多，需求量大。再加上冷藏技术的进步，也可服务于上海，北京，天津等大城市现在的生肉市场逐渐被牛羊肉所占领。

产品介绍：小尾寒羊是当前国内著名的优良绵羊品种，被誉为“超级羊”、“国宝”，是我国重点发展和推广的绵羊品种，是靠养殖致富的好项目。 近年来，总体看肉羊养殖前景很好，肉羊数量处于下降趋势，而活肉羊及其产品价格一路攀升、小尾寒羊优点很多，成熟早，幼母6个月开始配种;生长发育快，平均月增重7.5公斤-10公斤，母羔4月龄体重30-35公斤，公羔4月龄体重35-50公斤;产羔率高，每年2窝，每窝3-5羔;体型大，成年公羊身高1米，体重100公斤以上，最重达180公斤;屠宰率高，屠宰率52%，净肉率40%;且性情温顺，耐粗饲，适应性强，非常适合本地饲养，深受广大农民的欢迎。

主要产品：绿色羔羊及育肥羔羊。

效益分析： 1、据调查，目前市场活羊价格为7.6-8.4元/公斤，我们按7.6元/公斤计算，一般羔羊出生35-45天断奶育肥，育肥80-90天，体重平均50公斤。 7.6元×50公斤=380元

2、一只肥羔日成本在0.6元以内

①每天平均干草1-1.25公斤，每公斤平均0.2元 0.2元×1.25公斤=0.25元

②精料：配比按玉米面49%，麦麸18%，豆饼15%，杂粮13%，食盐2%，鱼粉1%，骨粉1%，维生素、微量元素1%，每公斤1.2-1.4元，每天需0.25公斤精料，则0.35元。

③一只羔羊每天需饲料投入(干草+精料)： ①+②=0.25元+0.35元=0.6元 3、一只羔羊出栏利润为308元 ①一只育肥羔从出生到出栏成本为：0.6元×120天=72元 ②一只羔羊的利润为：380元-72元=308元

4、一只母羊产羔的年利润为1548元

①一只母羊每天平均1.5-1.75公斤干草，0.25公斤精料，约为0.6-0.7元

②一只母羊年成本为0.7元×365天=255.5元

③一只母羊每年(包括防疫费)总成本不超过300元

④利润为308元×6只-300元=1848元-300元=1548元

资金来源：预计投入成本100万、其中自筹资金60万、银行贷款40万。

资金分配：场地投建资金：10万元。购买种羊资金50万 。饲料储备资金20万元。工人开支10万元、流动资金10万元。

经营管理：当羊场扩大以后，进一步聘用畜牧业专家进行指导以及进一步培养优良肉种牛，并招聘畜牧专业的高材生来进行科学养殖。

我认为养羊并不难，只要做好“三不”：不怕脏，不怕苦，不怕累;拥有“三心”：要有耐心，要有信心，更要有爱心。再加上防疫，饲料等各方面处理好了，养羊粪也不再难。更为重要的是要摆脱大学生不能回家养羊的错误心理。

对于养羊所产生的羊粪以及污水，可用于施肥，这也是收益之一。

可能性风险：一些大的传染病 寄生虫 都可能给养羊业带来巨大的经济损失。

应对措施：本人是09届一村一名大学生;所学专业畜牧兽医，对养殖方面有着专业的技术水平和丰富诊疗经验。对于羊的传染病必须本着以防疫为主治疗为辅的科学饲养观念。必须做到春秋两季定期驱虫。尽量的把传染病和寄生虫给养羊业带来的风险降到最低。

总结：向阳乡小尾寒羊养殖基地是本人根具当地实际情况策划出的一个可行性养殖产业。本人作为一村一名来说大学生虽然年纪轻，阅历浅，人脉少，但是我却有着敢闯，敢拼，的韧劲。处在这种情况的我反倒能够在艰难的创业过程中，磨练自己的意志和品质。而我是一村一名大学生畜牧兽医专业学员。对养殖业有着一定的专业基础，所以我对小尾寒羊的养殖有着相当大的信心和决心。我一定会端正自己的创业态度 ，把可能的失败当做是一个可以接受的结果，而成功则当然是当做对自己努力最好的奖赏。

**创业计划书ppt 创业计划书完整版篇三**

一．童装市场现状分析

二．童装市场未来的发展趋势

三．当地市场调研

四．当地童装市场调研分析报告

五．童装店店名及释义

六．店面选址及装修风格

七．经营方式

八．融资说明

九．财务预测

十、风险控制

童装涵盖了0-16岁年龄段人群的全部着装。童装企业进行童装品牌定位，可以通过年龄层细分市场。按年龄段可以细分为婴儿装、1－3岁段的幼儿装、4－6岁段的小童装、7－9岁段的中童装、10－12岁段的大童装、13－16岁段的少年装。从国内童装市场的现实经营状况看，中国婴儿装、幼儿装、小童装和中童装发展已初具规模，产业层次比较明显，拥有各自的领军企业，品牌数量相对较多。

中国童装消费均呈现两位数以上的增长，童装成了服装业发展的一个新增长点，查过很多相关的资料得知，目前我国年产童装占全国服装总产量的近10%。童装生产以中小企业为主，近年来，我国童装的消费需求同比保持高速增长，国内童装企业目前相对缺乏竞争力，国外品牌童装已占据了相当大的市场份额，几乎达50%，而国内有特色的童装品牌所占市场份额还很小，只有30%左右，70%企业处于无品牌状态。随着家庭收入的进一步提高，以及城市居民逐步达到小康生活水平，在现实中现在小孩的服饰需求也平常化，一年当中平时两套，过生日一套，六一节一套，过春节一到两套，一年当中最少需求5-6套，市场较乐观。同时中国童装市场正在逐步由“数量消费阶段”转移到“品牌消费阶段”总体消费特点表现为一是由过去的满足基本生活的实用型开始转向追求美观的时尚型，部分经济发达的城市，消费者对童装的需求趋向潮流化、品牌化。童装企业在做品牌时，一定要做一个有文化内涵的品牌。

中国童装产业发展很快，市场需求迅速扩大，童装产业发展前景被广泛看好。中国拥有庞大的童装消费主体，童装市场具有极大的开拓潜力。根据有关人口统计年鉴，经查过相关的资料显示，中国14岁以下的儿童约有3.14亿，其中城市近1亿，农村2亿多。据测算，20xx年以后，中国每年的新生儿出生率将保持一定比率的递增，到20xx年，新生儿出生数将进入高峰期，在现有出生数的基础上增加1倍，将形成庞大的儿童服装消费市场。

童装业的发展非常快速，以后的童装业发展将步趋品牌化、服务化、个性化、功能化发展，分述如下：

1．品牌化

现在一些发达城市，生活水平较高的城市童装品牌店日益增多，随着生活水平的提高，品牌意识渐渐加强，现在不少城市中散货童装店也虽然很多，但一定要有品牌意识。

2．服务化

童装的购买者有直接者有间接者（指买来送人的），但以父母间接购买居多，现在由于子女人数不多，一般程度上都比较尊重他们的意见，一定程度上儿童的意见性非常重要，会制约购买意向。如何留住顾客，促使二次消费，我们要考虑更多的增值服务，除了单纯的卖给他们服装后，我们还能给他们带来什么？我们可以提供哪些更多的增值服务，进一点提高顾客价值，也是提高竞争力扩大销售的一种手段和一种发展趋势。

3．个性化

生活水平的提高，对物质各方面的追求会越来越高，审美观点也变得潮流和时尚，针对儿童如果有一些再个性化的服装（一般是中童，大童，少年装为主）将会越来越被重视，而且要表达健康成长、积极向上的良好喻意。

4．功能化

也查过相关资料，据了解市场上有部分衣服对人面含有不利健康的材料，不符合环保健康要求，穿得要健康。因此在以后的发展形势中，有各种功能诉求卖点，如可以当少儿一些不良症、有益提高免疫力的等功能性童装将会越来越被推广和普及。

童装行业的发展任重而道远，品牌男装和女装也许你可以一口气说上十来个不成问题，但要你说出知名的十来个童装品牌可能有点困难，未来童装的发展目的性针对性较强，大的国内品牌将会不断加强品牌建议，不断提高品牌知名度和影响力，规模将会越来越大；一些非品牌将会接受新一轮的应战，要么细会市场打造另一个第一，要么会被一些知名品牌收购和吞拼，一些研发能力，设计款式时尚跟不上的部分中小型企业将会举步维艰。

市场调研是一项非常重要的工作，因市而变，以便做好相应的评估，及时做好当地的市扬调查情况，要了解当地童装店的分布情况及销售情况，了解当地消费人群的消费习惯及消费水准，采用交谈法，实地观察法和问券调查的方法收据相关的信息收据。

当地的市场调查采取以下几种方法：

1．采用传统的问券式调查法，收集相关的资料信息（已委托朋友交给幼儿园的老师分发学生让其父母填写、收回），自已再上街实际询问操作

2．采用顾客交谈法，多问问当地身边的目标群体，了解他们的消费习惯。

3．多到当地同类产品店多观察，了解他们的店面装修风格、货物风格以及销售成交情况，以便做评估。

4．要在所租店面地段多多观察，多了解所在地段的人流量，目标群体进店率，所在地段的商业氛围。

5．沿街观察或多到当地的幼儿园、小学多看看，了解当地年龄段朋友的穿衣风格，流行的款式等。

问券式调查内容表格如下:（当时委托一位幼儿园老师朋友让小朋友家长填写，发出去200份，收回150份左右，有效率75%）

区域市场童装消费意识及消费习惯调查表

一.您的年纪是？

a. 23-25岁 b. 25-30岁 c. 30-35岁 d. 35-40岁 e. 40岁以上

二．您小孩的性别是？

a.男孩 b.女孩

三．您小孩的年龄是多大？

a．婴儿 b．1-3岁 c. 4-6岁 d. 7-9岁 e. 10-12岁 f. 12-16岁

四．为小孩购买童装时，会不会在意是否是品牌童装？

a．在意，一定要选择品牌的 b. 不在意，只要质量款式好就行

五．为小孩购买童装时，你考虑先后顺序是：（选择你最重视的两项）

a．是否是品牌 b. 质量 c. 款式 d. 价格

六：下面哪些节日时，您会考虑为小孩购买新衣服？

a．过生日时 b. 六一儿童节 c. 过春节时 d. 过这些节日，都会买

七．一年中您一般会为您的小孩买几套衣服？

a. 2—3套 b. 3--4套 c . 4--5套 d. 5-6套 e. 6套以上

八．您愿意花多少钱购买一件小孩的衣服？

a . 50元以下 b. 50-100元 c. 100-150元 e. 150—200元 f. 只要看中，多少钱无所谓

九．去店里购买衣服时，最后购买的选择权是谁？

a．都由大人做主 b. 小孩看中哪件就买哪件 c. 看情况，一般情况下由大人做主

十．你在选购衣服时，您会喜欢怎样的价格标注方式？

a．明码标价，优惠时有相应的折扣 b.不太喜欢明码标价，店员开价再还价

十一．您的月收入是多少？

a．1000-20xx元 b. 20xx-3000元 c. 3000-5000元 d. 5000以上

非常感谢您的参与与支持，请留下您的联系方式。

您的姓名：

联系电话：

以上表格的调查内容可以帮我们了解到：

1.当地小孩的年龄层次分布集中情况

2.当地各年龄段男女孩的性别数量比例

3.当地人的是否注重品牌意识

4.当地人愿花多少钱去买一件儿童服饰

5.间接和直接消费群休的购买权

6.当地人的收入与消费水平

7.一年中当地童装大约有多少购买需求

8.哪些日子家长会考虑为自己孩子购买童装

9.当地的消费意识是注重质量、款式、还是价格

10.目标群体是喜欢采取明码标价还是注重散货店店员报价再还价

据业内人士分析，全球15岁以下的儿童有18亿人，占世界人口的30%。从数量上看，儿童服装将具有绝对的市场潜力。以中国市场为例，该地区对童装的需求量每年以10%至13%的速度增加，服装业主要开拓儿童消费群体。，中国在不仅是世界第一人口大国，消费者可支配收入也持续上升这一切都预示着中国童装市场的潜力巨大。

同时，尽管有些国家儿童人口并没有显著增多，但由于本国时尚潮流以及消费者可支配收入持续上升，童装市场潜力同样不可小视。以英国为例，英国人口近年来呈下降趋势，但20xx年其童装市场销售额仍增长了26%，达到47.9亿英镑(约合92.3亿美元)。根据对大众消费者的有关调查显示，最具购买力的是年龄在18-34岁的人，而这一年龄段的人群许多都已为人父母，父母更倾向于加大孩子服装方面的开支，他们越来越紧跟潮流，关心流行趋势，不再将童装仅仅认为是生活必需品，而是将其作为提高生活质量的一部分。韩国纤维服装产业联合会对韩国2500个家庭进行的调查显示，今年上半年，韩国家庭购买儿童及青少年服装的金额达到7908亿韩元(约合7.1亿美元)，同比增长20.7%，占据韩国服装市场13.9%的份额，高于去年同期的11.9%。童装对整个服装市场的巨大拉动作用由此可见一斑。

随着后配额时代的到来，童装市场格局正在发生变化。20xx年的整体童装市场，也正体现出新阶段童装市场的发展趋势。有关专家指出，依照儿童的自身特点以及整个市场的发展，世界童装业者必须也正在从以下几个方面有所作为。

首先从童装产品定位来看，“绿色服饰”已经成为国际童装发展的新潮流，重视环保健康成为童装发展的一大方向。新型面辅料不断出现，代替了过去单一的花布、涤棉、灯芯绒等低档面料，童装设计必须注重采用绿色环保面料，确保无毒害、无污染，同时大大提高各种性能，确保儿童健康。儿童作为一个正在成长中的群体，童装产品的舒适度等方面也应当加以关注。更重要的是，童装作为一种文化载体，也体现着区域特色与国际间流行趋势的交流和融合，对儿童的身心健康有着潜移默化的影响，童装必须突出文化内涵。在各种各样童装产品充满市场的今天，实践证明，顺应这一趋势的产品才能真正占有市场。

第二，营销渠道方面，国际童装经销商必须注重其营销策略在国际区域的整体整合和提升。目前国际品牌童装采用强大的宣传和公关攻势，全方位体现品牌风格，刺激和诱发家长和儿童的购买欲。在国际服装市场全方位放开的大环境下，直销和加盟连锁的方式将使销售更加顺畅，进一步打造品牌基础，为在国际竞争中具有更大的优势提供保证。过去的一年里，这种做法也正在被推广和实施。例如英国童装市场基本上受控于大型综合零售商店的品牌服装，20xx年度，综合服装店占童装市场销售额的30%左右。

第三，目标消费群体的合理定位和市场的有效细分将成为国际童装经营者关注的焦点。找到自己的目标客户群体，针对目标客户制定适当的市场目标，是在激烈的市场竞争中立于不败之地的必要因素。我们可以回顾20xx年的日本童装市场，童装经销商们基本上达成了这样一个共识，那就是有效的市场定位与细分：按照年龄划分，分为4类，0岁-2岁婴幼儿、2岁-6岁儿童、6岁-12岁儿童、12岁-15岁儿童。有调查显示，接受调查的74家童装制造商中，29.1%表示将关注学步儿童这部分童装市场，25.5%选择婴儿服装市场作为主攻对象，超过54%认为学步儿童服装市场和婴儿服装市场同样重要。这些数据和调查均表明，童装经营者们已经把眼光放开，在市场中寻求不同人群、不同品质的均衡。新的发展阶段中，这种平衡的寻求还会进一步深入，从纵向到横向，从区域到国际，在全球范围内实现资源的优化配置和合理组合。

店名【乐乐童装店】

释义【快乐儿童服装店，表示孩子天真、活泼、快乐的年龄特点及特征】

店面选址【重庆市江北区观音桥天天尚街】

店面装修风格【主要以粉色系为主打，附带蓝、绿色，以卡通图案为主要图案。】

先以个体经营方式进行，到中期增加销售人员，后期如果各方面效果好可以扩大销售量及增加销售场地。】

【主要来源于个人部分资金及家人资助，比例占4；6】

【根据童装销售、产品成本、费用等预算的有关信息，前期投入尽可能在4万左右，其中包括店面装修及服装的首次进货。前期会存在产品销量问题，或者货品积压，需要有部分资金保证中期的种种资金困难问题，需准备资金四万作为拿服装季节新品或者店面租金等费用。整个童装店资金风险控制在十万以内，若因销售出现资金无法回笼问题，就需通过宣传及做活动形式来加大销售量，用于填缺资金问题及货物积压问题。

**创业计划书ppt 创业计划书完整版篇四**

背景

一日三餐必不可少，早餐更是重中之重，早餐的质量优劣决定着人们整天的精神状态的好坏。因此我们把我们的眼光投向这一重要领域，再加上如今人们思想的现代化，越来越少的人愿意自己动手准备早餐，尤其是学生以及一些大中型公司的职工，一来由于早上时间急促，二来自配早餐过于麻烦，所以我们为他们配送早餐的计划是十分有前景的。现在有很大一部分人早饭都去一些早餐店吃，或者有些甚至打包在路上吃。而且有时可能由于多方面原因，会买不到他们想吃的。这样，如果我们可以根据客户的口味配制好他们需要的早餐，并且保温保鲜地送到他们手中，他们还会有拒绝的理由吗这也再次说明了我们的计划的可行性。现在我们的服务对象初步定在学生与公司员工两者上，是经过深思熟虑的，这是一个庞大的人群，从而为我们造就了一个很大的市场，且学生们需要营养的早藏来为一天的学习打好基础，而公司也希望员工们都有一

份营养均衡的早餐来使员工们以饱满的精神状态迎接每一天。因此，对学生、公司员工实行我们的计划是有根据且完全可行的。

前景

虽然现在我们的市场还不大，许多社区居民都是在家里有家庭主妇作好早餐，然后舒舒服服吃下营养早餐。许多学生起床起得早大多在食堂吃，起床晚的干、干脆不吃早餐，但我们公司有信心把市场扩大。我们公司的\'早点种类繁多，包括一些饮食店的特色食物和各式小吃，而这些饮食店一般是不派送的。冬天一到，天气变冷，一些大学生不愿太早起床去食堂吃早点，我们正好可以送货上门，而且早餐质量绝对有保证，许多学生为了保证上课效率和保护身体健康，定会接受我们的上门送早餐服务

3.竞争分析

《孙子兵法》有一经典战略思想：“知己知彼，方能百战百胜。”经营也一样，不仅需要了解自身的优势和弱势，同时也需要了解竞争对手的优势和弱势。我们这个创业计划主要经营的是早餐配送，而重要的服务对象是学生和附近居民区居民，以及其他有意向订购早餐的人群。又根据市场调查，大部分人是选择出去吃早餐，或在家自己做的。所以我们的竞争对手应是食堂、各早餐店以及顾客本身。

首先是食堂，学生们已经习惯在食堂就餐，而且食堂既经济有卫生，所以我们面对这个竞争对手时，应从两方面入手：一是食品本身，二是服务质量及时间。食品方面，我们必须做到物廉价美及品种丰富，而服务方面我们必须是随叫随到。其次是各家早餐店，他们既是我们的竞争对手，同时也可成为合作伙伴，我们可以与他们建立合作关系，这样既可以减少竞争压力，同时也可以

丰富我们的食物种类，从而达到共赢。再次是顾客本身，就是自己在家做早餐的人群。自己在家做早餐虽然卫生、经济且合乎个人口味，但费时费力。我们的计划可以使他们减少在早餐上时间和精力的花费，并可使他们在早餐的品种上有更多的选择余地。

总之，竞争就是一种动力，只要我们处理好我们与竞争对手的关系，善于借鉴与学习，相信我们的计划会有较大的前途。

4.市场销售战略

我们通过出各种海报，以供阅览。也用复印传单到寝室和附近社区。我们也可开通热线供大家咨询，同时也可上网，在我们的网站上查询。并且在高校，附近小区。在长假来临，寒暑假之即搞一系列的促销活动。总之，我们的宣传会很到位!

校园早餐店：

我们会给学生提供送早餐到教室和寝室的服务。我们会有专门的销售人员进行类似与定牛奶的方式来推广我们的服务，方便了消费者，使他们很愉悦的和我们合作。或者到一些高校里面向同学们宣传，让有兴趣的人来加入我们。不至于什么都不吃就去教室上课而把自己的身体弄坏。

网络订餐：

通过网络订餐的方式，在网上app预定。例如：饿了吗、美团、百度糯米等。联系好要预定早餐的人，然后上门服务。服务到位!令接受我们服务的消费者吃下我们精心配制的早餐。

**创业计划书ppt 创业计划书完整版篇五**

一个计划既经设定，便会成为人们行动的指南，人们要循着它的方向去做。因此，一个看上去似乎十全十美但却无法实现的计划，就好像是画在墙上的饼，好看却没有办法吃。要制订既容易实行，效果又好的计划，需要具备哪些条件呢?

第一，要具体。必须明确地表示具体的行动、目的和方针，可以稍具抽象性，但行动却应明白地指出，让负责实行这一计划的人了解自己该如何去做。

第二，要有限期。目标就像是一只无形的手，在远方召唤着我们，所以拟定一个计划时，必须顾及时间的设定。

第三，要具备经济性。在费用、人员、资料等方面都有必要精打细算。

第四，要简洁。如果计划过于繁杂，实行时，往往会缺乏弹性。

第五，要有弹性。为了应付条件的变化及偶然因素出现，拟定计划时必须考虑到修改甚至变更部分计划的可能性。

第六，要有优先顺序。对于所实施的项目，要根据它们的重要性，决定先后次序。

第七，要反馈，对于计划必须及时进行总结与反馈，这样才能检验计划的实施程度如何以及时调整计划的可行性。

创业计划书的编写涉及到的内容较多，因而制定创业计划前必须进行周密安排。主要有如下一些准备工作：确定创业计划的目的与宗旨;组成创业计划工作小组;制定创业计划编写计划;确定创业计划的种类与总体框架;制定创业计划编写的日程安排与人员分工。

以创业计划总体框架为指导，针对创业目的与宗旨，广泛搜寻内部与外部资料。包括创业企业所在行业的发展趋势、产品市场信息、产品测试、实验资料、竞争对手信息、同类企业组织机构状况、行业同类企业财务报表等。资料调查可以分为实地调查与收集二手资料两种方法。

**创业计划书ppt 创业计划书完整版篇六**

一、选择品牌

对于想开

连锁店的朋友来说，找到一个适合自己投资预算、适合当地消费水平的甜品品牌是非常关键的一步，对于品牌的选择一要看运营情况，一个要看后续服务，所以在品牌的选择初期，一定要多选择几个甜品品牌做对比分析，把品牌介绍及优势记录下来，再做对比，这个是甜品店创业计划书中至关重要的，品牌选择的好坏，直接影响到你后期的经营。

知念甜品——系出名门，隶属于广州华琳食品有限公司。华琳食品创立于二零零九年，是一家集食品研发、生产、培训、销售为一体的中国健康饮食行业领先的全国性连锁零售企业。广州华琳食品有限公司在中国经过数千家品牌专卖店多年的发展，打造了国际化专业运营发展团队，独创了适合中国国情的运营管理模式，成就了大批合作伙伴创业致富的梦想。延续为广大消费者提供极致的美食享受、让人们生活更加幸福的使命，华琳食品旗下知念甜品成功地将创新式复合现代甜品带给了大陆千万消费者。

知念甜品连锁机构采用直营和品牌加盟两种经营模式，多种级别规模店面，是适合灵活投资加盟连锁的复合式现代甜品美食项目。知念甜品连锁机构，将创新的运作模式引领甜品行业发展，始终以创造幸福为核心，为社会、客户、员工营造幸福是其前进的最大动力和源泉。

2、项目优势：

·产销一体，削减中间流通环节，提高利润率

·复合经营，多元化产品组合，1+n模式，扩大产值

·实战培训，技术培训，运营学院，店务全程掌握

·分阶升级，逐步增加加盟伙伴盈利渠道，生产销售+配送

·效益共享，升级加盟伙伴为区域代理，分享品牌效益

·产品特色，港台甜品世家传承工艺融合时尚口味，不断研发创新

·网络效应，精准布点，攻城圈地，品牌效应呈消费网络影响

3、经营宗旨：

打造甜品行业第一标准，融汇现代时尚的甜品气息，开创复合式甜品新纪元时代。

港台甜品、炒冰淇淋、西式糕点、缤纷饮品，我们推出了行业首创的产品复合式架构，以丰富为主打，但并非追求数量之多，而是旨在给予搭配的自由与欲望的满足，让四季无淡季，让口味无重复。

二、市场及竞争分析

创业开店，不管您是投资哪个行业，都要对该行业的市场前景及当地的行业竞争以及消费水平做个深入的市场调查，因此这也是甜品店创业计划书中极为重要的一环。

（一）市场介绍

1、随着中国国内城市化进程的快速发展，财富增值，生活水平不断提高，人们已从从前的吃的饱，过渡到不断追求健康和特色饮食的享受，追求情调和惬意的生活，

符合这个趋势，说白一点就是中国人越来越有钱了，经营的大环境良好。

2、港式甜品初到中国内地时，很多人都不知道港式甜品是什么，脑海中第一印象就是蛋糕面包等西式甜品，于是很担心吃多了会发胖的问题，港式甜品的健康概念不被认可。这一点正好和香港相反，港人把港式甜品当养生，当美容养颜的佳品看待，随着时间的推移，大家认识到港式甜品和蛋糕面包等西式甜品，不是一个概念的东西，这是一个美味和健康可以兼得的美食。港式甜品中的芝麻糊、核桃露、黑糯米等都是粗粮，有益健康，港式甜品中的黑凉粉有清热下火的保健作用，港式甜品中的炖品类,比如南北杏雪耳炖木瓜，有着春天生津，夏天解暑，秋天去燥，冬天滋润的美容养颜效果。目前的甜品市场还是处于一个发展期，相信明白抢占先机这个道理大家都明白。

3、甜品店的投资资金问题：开

港式甜品加盟

店，投资比开一家奶茶店费用高的多，制作技术也比开奶茶店复杂，所以进入的门槛比开奶茶店高，这样阻止了一批想进入行业的创业者，港式甜品店不会想奶茶店一样迅速普及，所以留给有心开甜品店的创业者机会很多，开港式甜品前景比较光明。

（二）市场竞争分析

1、行业竞争者：

目前大大小小的餐饮店多不胜数，考察一下当地有没有一家着重以休闲为主题，提供甜品的餐饮店。知念甜品所坚持的快乐是一种相互间的分享与互动，在愉悦的空间中传达内心的真挚情感，通过甜品美食作为心灵沟通的渠道，感受喜悦的节奏。

2、替代者：

餐饮业的更新速度迅速，市场需求不断改变，新的产品会不断涌现。因而我们的甜品店会紧跟市场发展，通过不断提升自身的创新能力，不断推出符合市场需要的新产品。同时会更加注重产品的多元化，以满足不同顾客的需求。而为了增加餐厅的活力，提高我们餐厅的综合竞争力，我们会引进更多的优秀人才进入我们餐厅。

（三）目标顾客

有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。随着城市生活节奏的加快，经济的快速发展，现代职场上的人们心里压力较大，缺少休闲放松的条件。健身房，公园，酒吧已经满足不了人们对于休闲的追求。针对这一情况。甜品店的创业就显得很有市场，人们不会拒绝美食，同时又可以得到放松。而这一类生活压力大的职场人士，消费水平又普遍比较高。便形成了一个很大的市场。

三、产品与服务特色

所开店铺有哪些产品、有什么特色，这个是对留住终端消费者起到至关重要的一环（自己做详细分析）

四、加盟店的选址要求

交由专业人士负责

五、甜品店的管理

甜品店开张后，应该如何打理，是自己亲自上阵还是请人管理等等一系列的问题需要你自己提前准备到位

六、加盟店营销方案（开业、节日促销、活动支持）

如果是加盟甜品品牌的话，一般品牌公司总部都会有企划部针对每个店面做出最适合的营销方案，在这里本甜品店创业计划书模板就不去做体现了

七、财务预算

加盟连锁项目基本都会涉及到加盟费、保证金、管理费之类的，具体的情况你要在选择品牌的时候咨询清楚，总投资要多少、分别是哪些费用，再结合自己的情况看适不适合自己。

**创业计划书ppt 创业计划书完整版篇七**

1.名称：xx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xq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。xx·xx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大学生面馆创业计划书大学生面馆创业计划书。

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，xq人普遍热爱面食，陕西面食在xq地区被接受程度较大，只要在选址、xx、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大学生面馆创业计划书投资创业。

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ppt 创业计划书完整版篇八**

从企业成长经历、产品服务、市场、营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对创业者的项目融资至关重要。

融资项目要获得投资商的青睐，良好的融资策划和财务包装，是融资过程中必不可少的环节，其中最重要的是应做好符合国际惯例的高质量的商业计划书。目前中国企业在国际上融资成功率不高，不是项目本身不好也不是项目投资回报不高，而是项目方创业计划书编写的草率与策划能力让投资商感到失望。

创业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，不但要对行业、市场进行充分的研究，而且还要有很好的文字功底。对于一个发展中的企业，专业的创业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

(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

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

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。

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

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

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?

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。

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。

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。

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

(1)市场机构和营销渠道的选择;

(2)营销队伍和管理;

(3)促销计划和广告策略;

(4)价格决策。

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。

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。

流动资金是企业的[1]?生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要预先有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。

(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。

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