# 创业计划书ppt八篇(优质)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-02-19

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。创业计划书ppt篇一自上初中以来我便开始住校，深...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**创业计划书ppt篇一**

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。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，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。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。

6.市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名 ，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，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。

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。

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。

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。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即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。

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

**创业计划书ppt篇二**

餐饮业是一个传统行业，也是一个朝阳行业，它历史悠久，并且永不落幕。中国有句古话“民以食为天”，“生意做边，不如卖饭”可见餐饮业容量充足。首先，中国经济增长速度令人可喜，人们可支配收入逐年增多，所以发展餐饮业大有可为。现在人们要求不仅吃饱，还要吃好，更加着重了就餐的环境，主题餐厅由此应运而生，更加有发展的空间。

1、装修优势

餐厅装修以军队牢房为主要风格，让顾客在视觉上有所冲击，同时让顾客在吃饭的时候可以产生更多的联想和幻想，唤起顾客的好奇之心。

2、人员服装优势

本餐厅打造新颖独特的服务员装饰。

厨师服饰：囚衣、劳改服。

服务员服饰：统一由靓女组成，统一穿着军服。让顾客在视觉上产生冲击，体现出女性性感的一面，服饰的诱惑。

3、菜品优势

餐厅菜品以陕、湘菜为主，会更加推出营养煲汤的理念和重要性。讲究营养配餐，营养饮食。同时我们会更加注重饮食的装盘及菜品的器具，让顾客感觉到，新颖独特，高。大。上。

4、经营优势

惊喜私人订制，是我们店中最重要的特色之一，它区别以往餐饮店中的消费理念，我们将打造出最强之诱惑，不强迫顾客的消费金额，您只需要一句话，一个主要内容，剩下的交给我们，我们给创意，给惊喜，我们替你办的宗旨，让你体会到什么叫惊喜。

店中中央位置牢笼中将在黄金时间段推出精彩演绎（例如：监狱牢笼搏击赛，30年代上海歌舞等节目等），让顾客在享用美食的同时，更加可以释放自己压抑的情绪。

5、地理优势

本餐厅坐落在和平门外建西街华润万家旁边，共560平方。人流量大。

周边有多个大型住宅小区、事业单位，大学，毗邻和平门和李家村万达商圈，目标消费群体庞大，交通方便。

主题餐厅+清吧酒吧

您进门您就是爷，我们会把最好的服务送给您。我们会把健康送给您！

我们会把饭店的每一寸土地变成盈利空间。

在内部：

1、保证经营理念、内部管理、店面形象、员工形象、服务水平、培训内容与公司的市场定位和发展战略的统一。

2、定期研发并推出新菜品，提高顾客的新鲜感。

3、不定期开展会员优惠日、单次菜品优惠等活动，巩固顾客与餐厅的黏稠度。

4、不断完善作业流程，严明规章制度和纪律作风，引导和培养本餐厅文化的形成。

在外部：

1、积极参加定期举办的各种行业交流会，业内人士研讨会等。

2、充分使用媒体、网络等各种宣传途径和公关手段扩大知名度和影响力。

1、原材料采购是餐厅不可忽视的，我们可以做到统一配送，达到规模效应，从而对于供应商，我们有较大的压低供货价格的优势，同时及时可减低成本，掌握市场信息，争取主动权。

2、采购使用专人负责制，管理清晰，责任明确。

3、选择多个实力相当、保证质量的供应商，适当分散原料的供应源，保证长期稳定供货。

4、采购成本控制方面，尽量减少中间环节，减少中间费用和转手成本。

5、合理确定采购总量，供应次数和供应批量，建立完善的库存机制，使仓储费用保持合理水平。

在行业介绍、餐厅介绍、菜品特色、主题风格等方面，通过各种媒体和公关等渠道进行推广和宣传，扩大知名度和影响力，达到增强本餐厅的实力，实现进一步发展的目的。

1、品牌策略：将醒目、时尚、突出特色的品牌logo与高质量、货真价实、特色菜品与温馨、体贴、一流的服务相结合打造业内首屈一指的主题风格餐饮品牌。

2、服务市场定位与组合策略：目标消费者为大众人群（20—40岁）及小型公司的聚会 。

3、价格策略：人人都想吃，人人都能吃，人人吃得起（人均消费50元左右）。

4、促销策略：使用不同的折扣策略（如，价格折扣策略和数量折扣策略），使用级别制会员卡对不同顾客给予不同折扣，定期推出一款主打菜品吸引回头客，使用客户管理信息系统对顾客进行分析并对各种促销计划予以通知，利用节假日进行促销打折，针对商务宴请和朋友聚会的折扣等等。

5、广告策略：网络宣传、电视广告、报纸、传单、电台广播、行业杂志、行业展会、交流会和酒会，定期举办宣传讲座，店内广告等。

（一）投资明细

总投资110万

1、本餐厅总面积560平方米，月租100元/月。交6压1、合计39、2万

2、装修预计25万

3、厨房设备5—6万

4、店内设施及餐具等10万

5、杂费1万

6、人员工资（月），厨房采用包厨3万，服务员2、5万（10人）（预留3个月，合计16、5万）

7、店内原材料采购及预留流动资金3万

8宣传费用：媒体，印刷品10万

（二）投资回报

本餐厅总面积560平方米，就餐盈利面积约300—350平方米。

牢笼包间：2人间（3个）4—6人间（10个）10人间（1个）

散 台：8个（4—5人坐）

同时就餐人数可达100人以上

每天番台率保守估计1、5。合计每天上桌数预估40桌，人数150人上。

150（人）\*50（元）\*30（天）=22、5万/月=270万/年

毛利润55%，纯利润控制到30%以上。

年收益率80%以上，力争做到年收益超过100%。

酒吧利润暂不预估，酒吧酒水300%利润，小吃、水果拼盘200%利润。

1 入 股 形 式： 每股1、5万元，按股份分红。

2 借贷集资方式： 投资额按每月4%提现，周期为1年，到期返还全部本金，年合计红利48%

为了保证餐厅财产免于遭受灾难性的损失或在损失后取得经济补偿和为达到上述两个目的所带来的费用，风险管理是本餐厅的整理个管理中至关重要的一环。我们感到我们能克服这些风险因为如果我们能做到以下几点来分散和避免风险：

1、建立自身良好的信誉，创造良好的借贷条件，与投资个人建立良好的信贷关系，为餐厅的资金提供保证;

2、做好人员的培训，关心员工发展，储备各级管理人员，为餐厅做好适当的人力资源储备;

3、聘请有自身经验的业内人士担当餐厅管理者和厨房管理人员，随时关注行业动态，扑捉行业信息，及时了解行业趋势;

4、从管理层中选配合适人员建立领导班子，在一些重大决策的问题上集体决议，尽最大可能避免决策失误和方向错误;

5、积极不间断研发新型菜品和主打菜品，不断满足顾客新鲜口味的需要，在创新中不断完善，保证本餐厅可持续发展;

6、树立和巩固餐厅品牌，不盲目跟风，不打价格战，做成独树一帜的自有品牌，在各个领域实行差异化策略，形成独特的风格和餐厅文化，从而区别于其他餐厅;

8、 对整个行业做好充分的信息搜集、分析和摸底工作，为定价策略的制定打好基础，避免失误;

9、当餐厅发展达到一定规模后，将建立起风险管理信息系统，更好的控制风险，使餐厅能够稳步地向战略目标前进。我们面前的商业机会对我们非常有意义，如果我们能做到以上风险控制工作，我们就有机会将我们的思想付诸行动，将我们的餐厅在市场上的局部优势，变为整个行业的巨大优势！

**创业计划书ppt篇三**

在北京工人体育场的儿童娱乐场所“翻斗乐”边上，有一家手工毛绒玩具店，虽然店里卖的是玩具，但店主汪女士却大呼：“千万别说我是个卖玩具的！”汪女士强调自己卖的不是玩具，“我希望把麦蒂熊的文化品质做出来，希望她是人们生活中一个有情感、有生命的伴侣。我的理想是让大家一提起麦蒂熊，就想到一个有情感、有生命的个性化礼品。”

这个在汪女士眼中有“生命”的手工毛绒玩具果然名不虚传，不仅吸引了众多孩童、时尚一族，更有一批中年妇女成为玩具的追随者。

在北京工人体育场南路、儿童室内娱乐场所“翻斗乐”的入口处，过道两边都是针对儿童的用品、玩具等，麦蒂熊店以红黄为主打颜色的店内装饰让人眼前一亮。虽说店面是开放式的，却设了一大一小两个拱形门，估计是充分考虑到孩子追求好玩的心理，这样他们会有兴趣自己主动钻到店里。拱形门的两边分别有两个圆桌，上面摆放着不同造型的成品毛绒动物，非常抓人视线。

店里右手的货架上，是满壁不同款式服装的可爱的动物毛绒玩具。据店员介绍，展示的这些都是成品，最下面一层货架放的则是半成品，可以供顾客手工制作。

与右边相对应，左手货架摆放的是各类童装，小女孩款式的裙子居多，唐装、圣诞老人服装、运动装、海军服等应有尽有。

据了解，麦蒂熊是美国一个著名的玩具品牌，该店已经获得美国can公司授权麦蒂熊在中国的总代理。

店员介绍，顾客可以选择买成品毛绒玩具，但店里的主要特色是手工制作毛绒玩具。具体流程是这样的：

选半成品

顾客根据各自的喜好选择半成品玩具，这些半成品都是以熊为主的各类小动物；

充棉

店里有台充棉机，顾客把选择的玩偶皮，套在充棉口上，踩踩电钮，依照自己的审美情趣，调节棉量，制作出胖瘦各异的毛绒玩具；

录音

店里准备了录音芯片，顾客可以购买，然后将自己的祝福问候或其他想说的话加注到玩具中。不喜欢了还可以抹掉重新录；

放一颗心

店里有制作现成的一颗颗小红心，免费赠送顾客，放到充好棉的玩具里。然后把放棉花的开口处的线一拉，毛绒玩具就缝上了；

穿衣打扮

依顾客自己的口味为毛绒玩具挑选衣服；

制作出生证明

店里有现成的出生证明表格，包括名字、生日、出生地、肤色、主人、证明人等内容。顾客可手写，也可以把这些信息输入电脑打印出来；

记者在采访现场看到，有个孩子挑了一个半成品的小熊玩具，然后亲自动手给玩具填充上棉花，在玩具里放一颗心，录了几句话，又为它挑选了一套巴西队的队服，再到电脑上给它取名字，打出出生证明。

这样，用汪女士的话说，“用机器、爱心、情感和思想为原料，一个独一无二的个性化礼品，一个有‘生命’的玩具就诞生了。”

店员介绍说，有的孩子不只选一套衣服。他们真的把她当成一个伙伴，每过一段时间就为自己的玩伴换洗衣服。而且，喜欢麦蒂熊玩具的人，可以像我们生活中一样，春夏秋冬换季的时候来店里给她换一套衣服。

对于这些可爱的、有“生命”的玩具，汪女士认为，她们是为孩子、家长、青年人设计的：孩子们能在这里找到童年时代纯真的情感寄托；家长们把麦蒂熊模式当成是一种健康快乐、生动活泼、寓教于乐的教育形式，它能激发孩子们的想象力和创造力，同时释放他们的爱心和责任感；时尚族能在这里找到童趣，施展个性，体验自由，装点生活，并可以在特殊的节日和纪念日为朋友们送上亲手制作的个性礼品。

据店员介绍，从20××年年底开业以来，来店里制作这种独特的手工毛绒玩具的主要是2～10岁的孩子，“很多成年人也喜欢，以女性居多”。

记者了解到，所有半成品的动物玩具价格都是89元，而配套的衣服价格从10元到128元不等。“算下来，自己动手做一个毛绒玩具的价格也就在90元到200元之间。”店员说。

开店创业前，汪女士有着令人羡慕的学历和工作履历：大学毕业后，她成为英国路透社在中国录用的唯一一名应届毕业生。后来，又进入清华大学公共管理学院攻读中国第一批公共管理硕士学位。研究生毕业后，汪女士就职于一家著名的投资银行，每天出入京城的高档写字楼。

改变汪女士的人生轨迹，激起她开店创业梦想的是一次美国之行。这一点，汪女士多次对媒体讲起：“在美国我第一次看到了手工制作毛绒玩具的店，觉得十分新颖。我想，毛绒玩具深受孩子们的喜爱，在牙医诊室或是汽车里都放有毛绒玩具，它们是孩子不可缺少的伴侣。而像麦蒂熊这样的手工毛绒玩具店，是国外非常流行的一种模式。当选择了一个玩具，给她装上‘心’，取了名，你就赋予了她生命和情感。它不仅是孩子的最爱，也是朋友、情侣间独一无二的礼品。而且，当场填充棉花还可以让家长完全放心，给小动物穿衣等步骤又能培养孩子的审美与色彩搭配能力。”

“我实在舍不得放弃这么好玩的事情，没有人去实现太可惜。就这样，我糊里糊涂地开始了创业。”汪女士说道。最终，受兴趣驱使，她义无反顾地成立了公司，并争取到了麦蒂熊在中国的代理权。

开在工体的店不是汪女士的第一家店面。她的第一家店在中国科技馆：“那时，坐着公共汽车满大街找店面。”

有一天，汪女士坐车路过中国科技馆，正逢暑期，广场里全都是孩子在玩耍。这该是个不错的地方！几经努力，汪女士终于租到了位于科技馆b馆的一块空间。开店当天，在没有做任何宣传的情况下，店里的营业额就达到20xx多元。

虽说关于中国科技馆的介绍里，称它担负着普及科学知识、提高公众科学素养的职能，但来这里参观的以学生和学龄前儿童为主。

而工体的店开在北京工人体育场的南侧，是京城有名的儿童室内休闲健康游乐园，里面的健身娱乐项目适合从1岁到十几岁不等的孩童。近几年，外地游客来京游玩的时候，如果是带着孩子，“翻斗乐”成为继北京动物园之外孩子们的最乐意光顾的地方。

麦蒂熊选址在“翻斗乐”的入口处，无疑是延续了汪女士第一家店的选址理念，看重以儿童及其家长为主的消费群体。

除了上述两家店，汪女士在中关村购物中心等地还相继开了新店，不过，后来在选址方面汪女士的思路有些变化。像中关村购物中心，主要的消费群体应该是时尚青年男女，因此，麦蒂熊的目标消费者更多地似乎以成人玩具为主。事实上，玩具店果真迷倒了一批成年顾客，据店员说：“一位女士，差不多一两个月就要买个娃娃，每季还要来给娃娃换身当时当令的衣服。不是她家孩子多，这都是她自己玩的。”

从手工作坊走向专业化发展

开店伊始，汪女士就有了一个大的目标：做一所百年老店。她说：“你如果不想做百年老店，可能一年都做不了”。

但是，发展需要更多的资源，资源从哪里来？曾经，汪女士把目光投向这几年风头比较劲的风险投资，但是她无法接受风险投资商要求拥有品牌的要求。后来，汪女士了解到“中国青年创业国际计划（youth business china，简称ybc）”，而且，当时正好该组织第一次在北京地区选拔青年创业者。递交了计划书，经过严格的面试，汪女士从几百人中胜出，成为ybc北京办公室资助的第一批人。

据了解，这项青年创业教育项目，是20xx年初由共青团中央、中华全国青年联合会、中华全国工商业联合会共同倡导发起的，通过接受社会捐赠和资助，建立青年创业专项基金。除了资金方面的资助，ybc还为创业者提供了“一对一”创业导师。创业导师由成功企业家志愿担任，给创业者为期3年的陪伴式创业指导。

早在麦蒂熊店的经营过程中，汪女士就意识到：“这个项目是一个完整的产业链，不是一个人可以完成的，必须找一个行业内的合作伙伴。”后来在ybc老师的帮助下，汪女士得到了中国最成功的童装品牌之一——派克兰帝的支持，该公司为她提供了资金、渠道以及市场经验，同时提供专业化的团队协助她工作，解决了毛绒玩具设计、采购、生产、渠道等大难题，也让汪女士的麦蒂熊店从个人创业的手工作坊走向专业化规模发展。

前期投入：麦蒂熊玩具店的前期投入包括首期房租、前期装修、首批存货以及塑封机、电脑、充棉设备等几项。目前位于工体“翻斗乐”的店面有30多平方米，据店员介绍，这样的面积即使在双休日人多时，也够用了。而这样大小的店面前期投入至少在15万元左右。

利润分析：按照开店通常的规律，一般房租都是店里每个月的最大支出。据了解，工体南路附近铺面租金大概在每平米每天4～5元，按30平方米的店面估算，每月房租成本在4500元左右。店员工资通常在1000元～1500元间，由于毛绒玩具店对店员没有特殊技术要求，所以按1000元计算。装修折旧每月800元左右，水电、税收等杂费约1200元。这样算来，一个店每月的经营成本至少要在7500元。

按通行的行规估算，玩具行业的毛利率在50%左右，我们按此估算，每个月的进货成本大概要7500元。因此每个月要想达到盈亏平衡，得有15000元的营业额，平均算下来，每天需做到300元，也就是要卖出2～3个玩具。

选址：由于麦蒂熊的定位可以比较宽泛，既可以是玩具，又可以把它当成是个性礼品，或者家居、车内饰品等，因此选址的时候要根据定位的侧重点不同来考虑。如果定位主要侧重点是适合儿童的手工毛绒玩具，大型儿童游乐场所以及学校周边是比较理想的选址；如果卖点在时尚、个性的礼品、家饰品、车饰品方面，瞄准的消费群体是时尚一族，或者成人，最好选择繁华的商业区以及中高档商场。

前景：国家统计局的一组数据显示毛绒玩具市场需求空间是很大的：20××年中国毛绒玩具销售额达50亿元，而且这个数字还将在未来3～5年内出现“快速发展”现象，有多快呢？以每年40%的速度递增！到20××年，中国毛绒玩具市场消费额将超过300亿元。

麦蒂熊这种半成品、手工制作的模式是目前欧美最时尚的毛绒玩具的销售模式，也是中国市场上玩具半成品销售模式的第一家。在毛绒玩具市场上，像麦蒂熊这种包含了体验、文化、甚至科技等诸多因素的手工毛绒玩具的优势是非常明显的。

风险：偏高的市场定位使得麦蒂熊相比普通的玩具而言售价不低，这在一定程度上会限制销售量。而且，麦蒂熊的专利权归国外厂商所拥有，要销售相关产品的话必须获得专利授权，授权费也是一笔不小的开支。

另外，其制造成本受原材料因素的影响很大，例如去年下半年以来棉花的涨价就直接提高了制作成本，除非销售的商品能提价，否则，经营者的利润空间将被压缩。

此外，玩具并非是生活必需品，因此其销量的弹性很大。

**创业计划书ppt篇四**

做好酒店开业前的准备工作，对酒店开业及开业后的工作具有非常重要的意义；对从事酒店管理工作的专业人士来说也是一个挑战。我采用倒计时的手法，将酒店开业筹备工作作为一个项目来运作，实践证明可操作性极强。

酒店开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

（一）确定酒店各部门的管辖区域及责任范围

各部门经理到岗后，首先要熟悉酒店的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定酒店的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。酒店最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门主管应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，酒店的清洁工作最好归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，最好以书面的形式加以确定。

（二）设计酒店各部门组织机构

要科学、合理地设计组织机构，酒店各部门经理要综合考虑各种相关因素，如：饭店的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

（三）制定物品采购清单

饭店开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购部去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购部还是酒店各部门，在制定酒店各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1、本酒店的建筑特点。

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如，客房楼层通常需配置工作车，但对于某些别墅式建筑的客房楼层，工作车就无法发挥作用；再者，某些清洁设备的配置数量，与楼层的客房数量直接相关，对于每层楼有18—20间左右客房的饭店，客房部经理就需决定每层楼的主要清洁设备是一套还是两套。此外，客房部某些设备用品的配置，还与客房部的劳动组织及相关业务量有关。再如餐饮部的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间。按摩床能否进按摩间的门口，等等

2、行业标准。

国家旅游局发布了“星级饭店客房用品质量与配备要求”的行业标准，它是客房部经理们制定采购清单的主要依据。

3、本饭店的设计标准及目标市场定位。

酒店主管应从本酒店的实际出发，根据设计的星级标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本酒店的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对客房用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

4、行业发展趋势。

酒店主管应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。例如，饭店根据客人的需要在客房内适当减少不必要的客用物品就是一种有益的尝试。餐饮部减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

5、其它情况。

在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：出租率、饭店的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

（四）协助采购

酒店各部门经理虽然不直接承担采购任务，但这项工作对各部的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，酒店各部门经理应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购部经理的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。酒店各部门经理要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

（五）参与或负责制服的设计与制作

酒店各部门参与制服的设计与制作，是饭店行业的惯例，同时，特别指出因为客房部负责制服的洗涤、保管和补充，客房部主管在制服的款式和面料的选择方面，往往有其独到的鉴赏能力。

（六）编写酒店各部工作手册

工作手册，是部门的丁作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

（七）参与员工的招聘与培训

酒店各部门的员工招聘与培训，需由人事部和酒店各部门经理共同负责。在员工招聘过程中，人事部根据酒店工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而酒店各部门经理则负责把好录取关。培训是部门开业前的一项主要任务，酒店各部门经理需从本饭店的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训丁作达到预期的效果。

（八）建立酒店各部门财产档案

开业前，即开始建立酒店各部门的财产档案，对日后酒店各部门的管理具有特别重要的意义。很多饭店酒店各部门经理就因在此期间忽视该项工作，而失去了掌握第一手资料的机会。

（九）跟进酒店装饰工程进度并参与酒店各部门验收

酒店各部门的验收，一般由基建部、工程部、酒店各部门等部门共同参加。酒店各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到饭店所要求的标准。酒店各部门在参与验收前，应根据本饭店的情况设计一份酒店各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

（十）负责全店的基建清洁工作

在全店的基建清洁工作中。酒店各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对饭店成品的保护。很多饭店就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。酒店各部门应在开业前与饭店最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后由客房部的pa组，对各部门员工进行清洁知识和技能的培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

（十一）部门的模拟运转

酒店各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

制定酒店开业筹备计划，是保证酒店各部门开业前工作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，饭店通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。

（一）开业前三个月

与工程承包商联系，这是工程协调者或住店经理的职责，但客房部经理必须建立这种沟通渠道，以便日后的联络。

（二）开业前第两个月

1。参与选择制服的用料和式样。

2。了解客房的数量、类别与床的规格等，确认各类客房方位等。

3。了解饭店康乐等其它配套设施的配置。

4。明确客房部是否使用电脑。

5。熟悉所有区域的设计蓝图并实地察看。

6。了解有关的订单与现有财产的清单（布草、表格、客用品、清洁用品等）。7。了解所有已经落实的订单，补充尚未落实的订单。

8。确保所有订购物品都能在开业一个月前到位，并与总经理及相关部门商定开业前主要物品的贮存与控制方法，建立订货的验收、入库与查询的丁作程序。

9。检查是否有必需的家具、设备被遗漏，在补全的同时，要确保开支不超出预算。

10。如果饭店不设洗衣房，则要考察当地的洗衣场，草签店外洗涤合同。

11。决定有哪些工作项目要采用外包的形式，如：虫害控制，外墙及窗户清洗，对这些项目进行相应的投标及谈判。

12。设计部门组织机构。

13。写出部门各岗位的职责说明，制定开业前的培训计划。

14。落实员工招聘事宜。

（三）开业前一个月

1。按照饭店的设计要求，确定客房的布置标准。

2。制定部门的物品库存等一系列的标准和制度。

3。制订客房部工作钥匙的使用和管理计划。

4。制定客房部的安全管理制度。

5。制定清洁剂等化学药品的领发和使用程序。

6。制定客房设施、设备的检查、报修程序。

7。制定制服管理制度。

8。建立客房质量检查制度。

9、制定遗失物品处理程序。

10、制定待修房的有关规定。

11、建立\"vip\"房的服务标准。

12、制定客房的清扫程序。

13、确定客衣洗涤的价格并设计好相应的表格。

14、确定客衣洗涤的有关服务规程。

15、设计部门运转表格。

16、制订开业前员工培训计划

（五）开业前二十天

1、审查洗衣房的设计方案。

2、与清洁用品供应商联系，使其至少能在开业前一个月将所有必需品供应到位，以确保饭店“开荒”工作的正常进行。

3、准备一份客房检查验收单，以供客房验收时使用。

4、核定本部门员工的工资报酬及福利待遇。

5、核定所有布件及物品的配备标准。

6、实施开业前员工培训计划。

（六）开业前第十五天

1、对大理石和其它特殊面层材料的清洁保养计划和程序进行复审。

2、制定客用物品和清洁用品的供应程序。

3、制定其它地面清洗方法和保养计划。

4、建立ok房的检查与报告程序。

5、确定前厅部与客房部的联系渠道。

6、制定员工激励方案（奖惩条例）。

7、制定有关客房计划卫生等工作的周期和工作程序（如翻床垫）。

8、制定所有前后台的清洁保养计划，明确各相关部门的清洁保养责任。

9、建立客房部和洗衣房的文档管理程序。

10、继续实施员工培训计划。

（七）开业前第十天

1、与财务部合作，根据预计的需求量，建立一套布件、器皿、客用品的总库存标准。

2、核定所有客房的交付、接收日期。

3、准备足够的清洁用品，供开业前清洁使用。

4、确定各库房物品存放标准。

5、确保所有客房物品按规范和标准上架存放。

6、与总经理及相关部门一起重新审定有关家具、设备的数量和质量，做出确认和修改。

7、与财务总监一起准备一份详细的货物贮存与控制程序，以确保开业前各项开支的准确、可靠、合理。

8、如饭店自设洗衣房，则要与社会商业洗衣场取得一定的联系，以便在必要时可以得到必要的援助。

9、继续实施员工培训计划。

（八）开业前第七天

1、与工程部经理一起核实洗衣设备的零配件是否已到。

2、正式确定客房部的组织机构。

3、根据工作和其它规格要求，制定出人员分配方案。

4、取得客房的设计标准说明书。

5、按清单与工程负责人一起验收客房，确保每一间房都符合标准。

6、建立布件和制服的报废程序。

7、根据店内缝纫丁作的任务和要求，确定需要何种缝纫工，确立外联选择对象，以备不时之需。

8、拟订享受洗衣优惠的店内人员名单及有关规定。

9、着手准备客房的第一次清洁工作。

（九）开业前第五天

1、开始逐个打扫客房、配备客用品，以备使用。

2、对所有布件进行使用前的洗涤。全面洗涤前必须进行抽样洗涤试验，以确定各种布件在今后营业中的最佳洗涤方法。

3、按照工程交付计划，会同工程负责人逐个验收和催交有关区域和项目。

4、开始清扫后台区域和其它公共区域。

开业前的试运行往往是饭店最忙、最易出现问题的阶段。对此阶段工作特点及问题的研究，有利于减少问题的出现，确保饭店从开业前的准备到正常营业的顺利过渡。客房部的主管在开业前试运行期间，应特别注意以下问题：

（一）持积极的态度

在饭店进入试营业阶段，很多问题会显露出来。对此，部分客房主管会表现出急躁情绪，过多地指责下属。正确的方法是持积极的态度，即少抱怨下属，多对他们进行鼓励，帮助其找出解决问题的方法。在与其它部门的沟通中，不应把注意力集中在追究谁的责任上，

而应研究问题如何解决。

（二）经常检查物资的到位情况

前文已谈到了客房部主管应协助采购、检查物资到位的问题。实践中很多饭店的客房部往往会忽视这方面的工作，以至于在快开业的紧要关头发现很多物品尚未到位，从而影响部门开业前的工作。常被遗忘的物品有：工作钥匙链、抹布、报废床单、云石刀片等。

（三）重视过程的控制

开业前客房部的清洁工作量大、时间紧，虽然主管强调了清洁中的注意事项，但服务员没能理解或“走捷径”的情况普遍存在，如：用浓度很强的酸性清洁剂去除迹、用刀片去除玻璃上的建筑垃圾时不注意方法等等。这些问题一旦发生，就很难采取补救措施。所以，主管在布置任务后的及时检查和纠正往往能起到事半功倍的作用。

（四）加强对成品的保护

对饭店地毯、墙纸、家具等成品的最严重破坏，往往发生在开业前这段时间，因为在这个阶段，店内施工队伍最多，大家都在赶工程进度，而这时客房部的任务也是最重，容易忽视保护，而与工程单位的协调难度往往很大。尽管如此，客房部主管在对成品保护的问题上，不可出现丝毫的懈怠，以免留下永久的遗憾。为加强对饭店成品的保护，客房部主管可采取以下措施：

1、积极建议饭店对空调、水管进行调试后再开始客房的装潢，以免水管漏水破坏墙纸，以及调试空调时大量灰尘污染客房。

2、加强与装潢施工单位的沟通和协调。敦促施工单位的主管加强对施工人员的管理。客房部主管要加强对尚未接管楼层的检查，尤其要注意装潢工人用强酸清除顽渍的现象，因为强酸虽可除渍，但对洁具的损坏很快就会显现出来，而且是无法弥补的。

3、尽早接管楼层，加强对楼层的控制。早接管楼层虽然要耗费相当的精力，但对楼层的保护却至关重要。一旦接管过楼层钥匙，客房部就要对客房内的设施、设备的保护负起全部责任，客房部需对如何保护设施、设备做出具体、明确的规定。在楼层铺设地毯后，客房部需对进入楼层的人员进行更严格的控制，此时，要安排服务员在楼层值班，所有进出的人员都

必须换上客房部为其准备的拖鞋。部门要在楼层出人口处放些废弃的地毯头，遇雨雪天气时，还应放报废的床单，以确保地毯不受到污染。

4、开始地毯的除迹工作。地毯一铺上就强调保养，不仅可使地毯保持清洁，而且还有助于从一开始，就培养员工保护饭店成品的意识，对日后的客房工作将会产生非常积极的影响。

（五）加强对钥匙的管理

开业前及开业期间部门工作特别繁杂，客房主管容易忽视对钥匙的管理工作，通用钥匙的领用混乱及钥匙的丢失是经常发生的问题。这可能造成非常严重的后果。客房部首先要对所有的丁作钥匙进行编号，配备钥匙链；其次，对钥匙的领用制定严格的制度。例如，领用和归还必须签字、使用者不得随意将钥匙借给他人、不得使钥匙离开自己的身体（将通用钥匙当取电钥匙使用）等。

（六）确定物品摆放规格

确定物品摆放规格工作，应早在样板房确定后就开始进行，但很多客房主管却忽视了该项工作，以至于直到要布置客房时，才想到物品摆放规格及规格的培训问题，而此时恰恰是部门最忙的时候。其结果是难以进行有效的培训，造成客房布置不规范，服务员为此不断地返工。正确的方法是将此项工作列入开业前的工作计划，在样板房确定之后，就开始设计客房内的物品布置，确定各类型号客房的布置规格，并将其拍成照片，进而对员工进行培训。有经验的客房部经理还将楼层工作间及工作车的布置加以规范，往往能取得较好的效果。把好客房质量验收关。

（七）客房质量的验收，往往由工程部和客房部共同负责

作为使用部门，客房部的验收对保证客房质量至关重要。客房部在验收前应根据本饭店的实际情况设计客房验收表，将需验收的项目逐一列上，以确保验收时不漏项。客房部应请被验收单位在验收表上签字并留备份，以避免日后的扯皮现象。有经验的客房部经理在对客房验收后，会将所有的问题按房号和问题的类别分别列出，以方便安排施工单位的返工，及本部门对各房间状况的掌握。客房部还应根据情况的变化，每天对以上的记录进行修正，以保持最新的记录。

（八）注意工作重点的转移，使部门工作逐步过渡到正常运转

开业期间部门工作繁杂，但部门经理应保持清醒的头脑，将各项工作逐步引导到正常的轨道。在这期间，部门经理应特别注意以下的问题：

1、按规范要求员工的礼貌礼节、仪表仪容。由于楼层尚未接待客人、做基建清洁时灰尘大、制服尚未到位等原因，此时客房部主管可能还未对员工的礼貌礼节、仪表仪容做较严格的要求，但随着开业的临近，应开始重视这些方面的问题，尤其要提醒员工做到说话轻、动作轻、走路轻。培养员工的良好习惯，是做好客房工作的关键所在，而开业期间对员工习惯的培养，对今后工作影响极大。

2、建立正规的沟通体系部门应开始建立内部会议制度、交接班制度，开始使用表格；使部门间及部门内的沟通逐步走上正轨。

3、注意后台的清洁、设备和家具的保养。各种清洁保养计划应逐步开始实施，而不应等问题变得严重时再去应付。

（九）注意吸尘器的使用培训

做基建清洁卫生时会有大量的垃圾，很多员工或不了解吸尘器的使用注意事项，或为图省事，会用吸尘器去吸大的垃圾和尖利的物品，有些甚至吸潮湿的垃圾，从而程度不同地损坏吸尘器。此外，开业期间每天的吸尘量要比平时大得多，需要及时清理尘袋中的垃圾，否则会影响吸尘效果，甚至可能损坏电机。因此，客房主管应注意对员工进行使用吸尘器的培训，并进行现场督导。

（十）确保提供足够的、合格的客房

国内大部分饭店开业总是匆匆忙忙，抢出的客房也大都存在一定的问题。常出现的问题是前厅部排出了所需的房号，而客房部经理在检查时却发现，所要的客房存在着这样或那样的一时不能解决的问题，而再要换房，时间又不允许，以至于影响到客房的质量和客人的满意度。有经验的客房部经理会主动与前厅部经理保持密切的联络，根据前厅的要求及饭店客房现状，主动准备好所需的客房。

（十一）使用电脑的同时，准备手工应急表格

不少饭店开业前由于各种原因，不能对使用电脑的部门进行及时、有效的培训，进而影响到饭店的正常运转。为此，客房部有必要准备手工操作的应急表

（十二）加强安全意识培训，严防各种事故发生

客房主管要特别注意火灾隐患，发现施工单位在楼层动用明火要及时汇报。此外，还须增强防盗意识，要避免服务人员过分热情，随便为他人开门的情况。

（十三）加强对客房内设施、设备使用注意事项的培训

很多饭店开业之初常见的问题之一，是服务员不完全了解客房设施、设备的使用方法，不能给客人以正确的指导和帮助，从而给客人带来了一定的不便，如：房内冲浪浴缸、多功能抽水马桶的使用等。

**创业计划书ppt篇五**

一、企业oto电子商务项目描述

1、项目背景

福州民天集团有限公司福州民天食品厂系国有独资企业，创办于1931年。其生产经营范围包括：酱油、鱼露、醋、黄酒、酱菜、调料综合产品。商标讫今近百年，被国家商务部授予首批“中华老字号”，并荣获“中国改革开放30年中华老字号传承创新优秀企业”称号。“民天”商标荣获“福建省著名商标”，“福州民天虾油制作技艺”，被福建授予“福建省非物质文化遗产”，同时荣获“消费者喜爱的中华老字号品牌”及“福建省最佳形象企业”等称号。获得这些荣誉的背后，企业的管理层一直寻求突破，希望通过对新的经营模式的探索给企业带来更大的辉煌。

福建省电子商务产业“十二五”发展规划建议提出，电子商务是依托现代信息技术进行的新型商务活动。近年来，电子商务在全球范围内正以前所未有的速度迅猛发展，并逐步渗透到研发、生产、流通、消费等实体经济活动的全过程，成为引领生产生活方式变革的重要推动力。“十二五”时期是我省加快经济发展方式转变的关键时期。进一步巩固和发展电子商务的先发优势，对我省开拓国际国内市场，改善人民生活，加快经济转型升级，提升综合实力具有重要意义。

《福建省电子商务产业“十二五”发展规划建议》（以下简称《规划》），根据《福建省国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》总体要求制定。《规划》范围包括商品和服务的网上贸易以及与之紧密相关的信息技术、配送、支付、认证等支撑服务产业，并对传统产业和社会各领域电子商务应用提出指导性意见。此外，民营企业，如福州盛辉物流、泉州奇隆物流等第三方物流企业的发展，也有力地推动了福建省企业电子商务与现代物流的建设。

数据显示：作为全国首批获评的全国创建国家电子商务示范城市之一，截至20xx年底，福州网民达608万人，数量居全省第一。20xx年福州电子商务交易总额突破千亿元（全国为8.1万亿元），其中b2b平台有207个，交易总额398亿元（其中通过本地平台交易118亿元）；b2c平台超过600家，交易额358亿元（其中通过本地平台交易158亿元）；c2c网店30万家以上（运营三年以上的有12万家以上），交易额达330亿元；物流企业突破1000家。福州80%以上的大、中型企业有企业网站，60%以上的企业运用网络进行产品的购销业务，25%左右的企业通过第三方平台开展b2b网上交易。福州电商正成为一个新的经济增长点。

趋势。

2、 项目介绍

福州民天集团有限公司是一家国有企业，福州所有的蔬菜批发都要经由该公司的蔬菜批发市场而转出，拥有得天独厚的优势。企业发展至今天已取得很多辉煌，但是在互联网快速发展的今天，福州民天集团认识到光靠传统工业已不足以立足于今天的社会。他们开始寻求更大的突破，领导者也认识到了发展电子商务的必要性。基于企业的实际需求，我们团队提出了福州民天集团有限公司oto电子商务发展策划书，

二、企业开展oto电子商务的内外部优劣势分析

1、市场介绍

目前，我国各省份和城市已经陆续开展网上蔬菜市场，如山东的寿光蔬菜电子交易市场、广州的第九街市等，这些网上蔬菜市场在实际运营中都取得了骄人的成绩，这无疑是在向我们昭示网上蔬菜具有其可行性；其次，在21世纪，电子商务成为主流，网上交易将更加生活化和大众化；再者，在福州地区，网上蔬菜市场还处于空白，所以我们有理由相信这是一个机遇。

2、目标市场

① 上班白领

对于大多上班族来说，相比于传统的市场购买方式，网上蔬菜市场为顾客提供更多的选择的同时，减去了多种菜色的不同摊位的走动及繁琐的讨价还价环节，让顾客能够更有效的安排时间和提高个人及家庭的生活质量。

② 餐馆、企业、学校食堂等大批货者

对于餐馆，企业和学校食堂等，他们所面临的是问题有食品安全，蔬菜价格和配送问题，对此，网上蔬菜市场可以解决相应的问题，并满足需求。

首先，食品安全的问题。民天集团是福州蔬菜质量检验的窗口，相对于网上蔬菜其他个体户在食品安全方面更加安全、可靠。

其次，价格方面，由于蔬菜是直接由民天集团发出，除去了中间商的利润叠加，可以拥有比市场更合理的价格，让利于民。

最后，配送问题，在蔬菜的购买上，食堂的负责人可以根据第二天所需，提前网上下单订货，民天集团通过与物流公司的合作，在量的基础上达成有效优先专线，同时，

保证蔬菜的新鲜，由此减缓企业、餐馆等的人力成本和运输成本。

③ 亲情，友情包

送礼是一种关怀，是一种细腻的情感流露，为此我们网站推出的蔬菜亲情包和友情包，将质量好的果蔬进行包装，作为礼品送给亲朋好友和员工等，同时既不俗套，又有亲切感。

3、竞争对手分析

目前我们网站的主要竞争对手是各大菜市场以及超市，潜在的竞争对手是未来可能发展蔬菜市场电子商务的各大网站。

很多家庭主妇都喜欢到菜市场以及超市购买蔬菜，因为这种购买方式可以清楚明了的看到自己要购买的物品的`质量，甚至可以讨价还价，而且在购买完物品以后可以快速的送回家，确保了蔬菜的新鲜度。但这种购买方式也有很多的弊端。首先，这种购买方式往往需要人亲自到达现场购买，这需要消耗非常多的时间成本以及一定的交通费用。特别是对于上班族来说，这些机会成本可能会带来更大的效益，所以对他们来说是不划算的。其次，价格相对于我们网站来说会比较高。因为从菜市场以及超市销售的蔬菜至少经过了一个中间商，经过的中间商越多，价格就会越高。福州民天集团是国企，而福州所有的蔬菜都是从民天集团的蔬菜市场批发出去的，所以我们网站卖的蔬菜是全市面最低的价格。

未来可能发展蔬菜市场电子商务的网站是我们的潜在的竞争对手，马云提出的“菜鸟网络”志在24小时之内把物品配送到全国各大城市，这个配送解决了蔬菜电子商务中最困难的一个环节，在24小时之内进行配送可以保证了蔬菜的新鲜度，对于21世纪的上班族来说，这无疑是最具吸引力的。对于潜在的竞争对手，我们有三点优势。第一，质量优势。我们有广大的蔬菜来源，可以充分的保证蔬菜的质量。第二，发展优势。本网站隶属于福州民天集团，网站的各项发展都得到了公司的大力支持，在资金方面，公司也看到了发展电子商务的必要性，所以也会加大投入，增设生鲜便利店，与各大配送中心合作，解决配送方面的问题。第三，价格优势。“民天生鲜”可以做到全网的最优价，以此来吸引更多的网民的购买。

**创业计划书ppt篇六**

创业计划书的概念是指什么呢?创业计划书可以意指为商业计划书，是创业者在初创企业成立之前就某一项具有市场前景的新产品或服务，向潜在投资者、风险投资公司、合作伙伴等游说以取得合作支持或风险投资的可行性商业报告，用来描述创办一个新企业时所有的内部和外部要素。创业计划通常是各项职能如市场营销计划、生产和销售计划、财务计划、人力资源计划等的集成，同时也是提出创业的头三年内所有中期和短期决策制度的方针。

创业计划书的编写一般是按照相对标准的文本格式进行，是全面介绍公司或项目发展前景，阐述产品、市场、竞争、风险及投资收益和融资要求的书面材料。如果有了一份详尽的创业计划书，就好像有了一份业务发展的指示图一样，它会时刻提醒创业者应该注意什么问题，规避什么风险，并最大程度地帮助创业者获得来自外界的帮助。

对于创业计划书的作用而言，一个标准的创业计划至少需包括以下三个方面的作用：

1.帮助创业者自我评价，理清思路。

在创业融资之前，创业计划书首先应该是给创业者自己看的。办企业不是“过家家”，创业者应该以认真的态度对自己所有的资源、已知的市场情况和初步的竞争策略做尽可能详尽的分析，并提出一个初步的行动计划，通过创业计划书做到使自己心中有数。另外，创业计划书还是创业资金准备和风险分析的必要手段。对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制定创业计划书，把正反理由都书写下来，然后再逐条推敲，创业者就能对这一项目有更加清晰的认识。

2.帮助创业者凝聚人心，有效管理。

一份完美的创业计划书可以增强创业者的自信，使创业者明显感到对企业更容易控制、对经营更有把握。因为创业计划提供了企业全部的现状和未来发展的方向，也为企业提供了良好的效益评价体系和管理监控指标。创业计划书使得创业者在创业实践中有章可循。

创业计划书通过描绘新创企业的发展前景和成长潜力，使管理层和员工对企业及个人的未来充满信心，并明确要从事什么项目和活动，从而使大家了解将要充当什么角色，完成什么工作，以及自己是否胜任这些工作。因此，创业计划书对于创业者吸引所需要的人力资源，凝聚人心，具有重要作用。

3.帮助创业者对外宣传，获得融资。

创业计划书作为一份全方位的项目计划，它对即将展开的创业项目进行可行性分析的过程，也在向风险投资商、银行、客户和供应商宣传拟建的企业及其经营方式，包括企业的产品、营销、市场及人员、制度、管理等各个方面。在一定程度上也是拟建企业对外进行宣传和包装的文件。

一份完美的创业计划不但会增强创业者自己的信心，也会增强风险投资家、合作伙伴、员工、供应商、分销商对创业者的信心。而这些信心，正是企业走向创业成功的基础。

**创业计划书ppt篇七**

功能

一份高质量的商业计划书是基于产品分析、把握行业市场现状和发展趋势、综合研究国家法律法规、宏观政策、产业中长期规划、产业政策及地方政策、项目团队优势等基本内容，着力呈现项目主体现状、发展定位、发展远景和使命、发展战略、商业运作模式、发展前景等，深度透析项目的竞争优势、盈利能力、生存能力、发展潜力等，最大限度地体现项目的价值。

一般而言，商业计划书具有如下三方面的作用：

首先，商业计划书可以作为项目运作主体的沟通工具。

商业计划书必须着力体现企业(项目)的价值，有效吸引投资、信贷、员工、战略合作伙伴，包括政府在内的其他利益相关者。

其次，商业计划书可以作为项目运作主体的管理工具。

商业计划书可视为项目运作主体的计划工具，引导公司走过发展的不同阶段，规划具有战略性、全局性、长期性。

第三，商业计划书可以作为项目运作的行动指导工具。

商业计划书内容涉及到企业(项目)运作的方方面面，能够全程指导项目开展工作。

它的作用体现在：

1. 使创业者整体把握创业思路、明确经营理念

每一位创业者或者准备创业者在创业之初都会对创建企业的发展方向以及经营思路有一个粗略的设想，但如果把这一设想编写成规范的创业计划，则会发现自己要从事的事业并非如所设想的那样容易。比如：资金不足或市场增长率等等，有些时候还不得不放弃创业的念头。创业计划可以使创业者严格地、客观地、 全面地从整体角度观察自己的创业思路，明确经营理念，以避免因企业破产或失败而可能导致的巨大损失。另外，在研究和编写创业计划的过程中，经常会发现经营机会并不完全与所期望的一样，此时，创业者会根据实际情况采用不同的策略使创业活动更加可行。因此，我们说，创业计划的编写过程就是创业者进一步明确自己的创业思路和经营理念的过程，也就是创业者从直观感受向理性运作过渡的过程。

2. 帮助创业者有效管理创业企业

编制成功的创业计划可以增强创业者的创业信心。这是因为创业计划既供了企业全部现状及其发展方向，又提供了良好的效益评价体系及管理监控标准，使创业者在管理企业的过程中对企业发展中的每一步都能作出客观的评价，并及时根据具体的经营情况调整经营目标，完善管理方法。

3.宣传本企业，并为融资提供良好的基础

书面的创业计划是创业企业的象征和代表，它使创业者与企业外部的组织及人员得以良好地沟通，是企业进行对外宣传的重要工具。它的作用具体表现在：

(1) 寻求战略性合作伙伴和签订大规模的合同;

(2) 寻求风险投资;

(3) 吸引优秀管理人员

(4) 获得银行资助。

4. 可以强迫自己为制定的计划和行动提供理由。在通常情况下，人们决定做某一件事情，或是因为从来都是这么做的，很少考虑其中的原因，而计划则强迫你给出理由，或者至少说明你制定计划时的，从而明确经营的目标。

5. 可以展示你的能力与决心。制定得好的计划是一份令人赏心悦目的文件，它可以向局外人，例如有关的领导人和供货商表明你怎么做生意，同时也表明你对企业的全力投入。

**创业计划书ppt篇八**

随着人们的生活水平不断的提高，消费概念的不断转变，越来越多的单位和个人对烟酒的需求很大。加之现在大多农村生活水平的提高，都向城镇搬迁安家。由于人口的集中，这样就使得烟酒有相对稳定的需求市场。

本店属烟酒服务行业，由×××、×××夫妇共同经营（指定联系电话：××××××××），主要提供烟酒及各式饮品，承接各式宴会、酒席的烟酒提供。 ××××位于×××××××门面，开创期是一家相对小型的烟酒店。但随着城镇人口的增多，人们对烟酒品质的提升促进了市场需求的增多。本行业正在以蓬勃的趋势大步向前，而且本行业的投资风险相对其他行业来说较小，且具有稳定性，利润相对高一些回收率也就高。

由于地理位置便利，加上我们在服务质量和产品质量上下了大功夫，所以客源相对丰富。另外有几家稳定的团购单位，这样来每月的销量就目前来看已经是直线上升的趋势，大概情况如下：高端酒主要以单位和企业团购以及酒店的各式宴会接待之类，在40000—60000元不等，低端酒主要用于婚宴、酒席之类和一些乡镇小型的超市、小商店之类，每月售出在15000—25000元不等。再加上店里每天在零售这块也有500—1500元不等。

×××××酒店现有面积×××多平方米，总投资金额××万元整，初期投资主要用于完成租赁店面及店面形象装修，购买设备，烟酒类商品的订购，资金明细如下：

1、店面租赁：××××元，购买设备及烟酒产品的订购×××××元，流动资金投入×××××元。

2、因客源的相对稳定，销量的逐步增大，流动资金占用的累积，特需贷款×万元整，用于流动资金的投入。

我将通过扩大销量，争取利润，在×年之内偿还贷款投资。

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