# 最新大学生创业项目计划书(实用12篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-04-01

*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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。大学生创业项目计划书篇一1、市场需...*

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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**大学生创业项目计划书篇一**

1、市场需求与本人的关联

家具门类的商品市场需求持久而广泛。

2、实施创业的基本条件

(1)具有良好的职业经历和职业业绩(长期从事技术、业务和企业管理工作)。

(2)具有一定时期的创业模拟准备，如团队建设等(决策、执行和操作三层骨干人员基本配齐，人员专长涵盖产品开发、营销、生产、管理等要素，且均具有较良好的职业业绩)，这批对象将作为发起人而加入新办企业。

(3)发起人(团队)具有满足企业创办初期的资金需求能力。

(4)新办企业(以下简称企业)有可能获得著名品牌的授权使用。

(5)企业有可能获得原工作单位在政策允许条件下的支持和帮助(可视作轻工国有企业部分转制的性质)，其内容大致为：作业场地和部分设备以及成熟销售店铺等方面。

(6)企业有可能通过创业扶持政策获得流动资金的借入和享受到有关优惠政策，如所得税减免等。

(7)一个以核心专长为基础并辅之于分解结合方式的作业思路日趋成熟。这个思路是由市场条件和企业状况所决定的。做强、做精、做准20%;做好、做妥、做稳80%，在坚持双赢和不断学习的引导下做好这个2∶8。例如工艺制造方面，企业仅完成整个工艺路线中的关键工序和最终工序的加工，约占20%，其余80%的加工(含制品)由企业的购买行为支持。购买行为将获得技术工艺标准、品质控制标准、经济合同履行和合格分承包方的支持。

(8)企业的发起人(群)对建设学习型企业有强烈的愿望和认同(发起人群的基本情况略)。

(9)企业运行的方向，将向头脑型企业演变，通过可控制资源因素和不可控制资源因素在销售和开发的磨合作用，渐渐实现建材店创业计划书范文建材店创业计划书范文。企业运行初期将是这一构造的模拟实践运作和磨合。

二、企业的一般情况

1、公司性质和主要经营范围

公司的法律形式采用有限责任公司形式。性质为混合经济，公司的初期投入(注册资本金)为人民币60万元。其中，国有股份约为10%，自然人股份约为90%。

主要经营范围为：木制家具(含软体家具)生产、销售(含延伸产品);工艺品、艺术品制造、创作及其延伸产品的销售;室内装潢设计和室内装潢施工及其配套制品的销售;咨询服务;家居式空间相关用品的制造的原材料销售(含进口原材料)。

2、地址选择

工厂地址首选为租用原工作单位骨干工厂的

一部分。占地面积约为5000平方米，建筑面积约为2500-3000平方米。销售地选择在新原单位的专卖商厦(成熟且有良好销售业绩，上海市区境内)。

工厂首选和次选地理位置均安排在沪青公路二侧的刘行镇辖区内

3、经营理念

做小、做精、做好。

做小：追求1∶6.5的和谐(头脑与躯干)，操作2∶8(1∶4)的加工。

做精：品质控制。

做好：2个方向的服务，即顾客和分供方。为顾客服务以建立企业的美誉度，为分供方服务以提高全面质量。

4、质量目标(指最终检验入库检查状况)

特等品率：10%;一等品率：20%;合格品率：100%。

企业将在运行初期，贯彻iso9001体系。贯标6个月后，申请多边认可的认证证书。

三、产品与服务

产品销售与服务范围见主要经营范围。

其中咨询服务为：中小型木制企业(对象)的技术、质量控制和企业管理顾问以及为有特殊需求的顾客提供产品、工艺流程设计。

四、市场与顾客群分析

1、目标顾客

新办企业的目标顾客为：

1.1单体顾客--指购买商品或服务，以满足居住和提高生活质量的人群，其特征是个性化的小量购买，是我们主要服务对象 。

1.2团体顾客--指购买商品或服务，以满足营业需求的顾客(如饭店、宾馆、公司等)和销售需求的经销商(含海外顾客)。其特征是个性化设计的成批购买和来样成品生产组织。

1.3有特殊需求的顾客--指购买服务范畴内的，以满足生产组织、品质控制等需求的顾客(个人或企业)。

在企业初期(开业至18个月间) 的计划销售额为：65×18=1080万元建材 。预测上述三类顾客群，分别占企业销售总额的：80%(864万元);15%(162万元);5%(54万元)。

2、顾客需求满足

以一定品质标准的产品和服务，分别满足三个顾客群的现实和潜在的需求：

--以个性化的商品和服务满足单体顾客群中的不同层次的需要，以整体化销售的方式满足这一类顾客对有效营造温馨居室和彰显文化品位的潜在需求。

--以准时化服务满足团体顾客群的需求

--以有显见成效的方案和策划满足有特殊需求顾客的现实需求。

3、顾客群分析及目标市场预测

新办企业的三类顾客群中，第二类即团体顾客和第三类即有特殊需求的顾客在实际运作中是稳定的，其销售额有足够的上升空间，其原因系由新办公司的发起人拥有这方面资源。

**大学生创业项目计划书篇二**

diy蛋糕或甜点的过程中，不可避免会遇到一些问题，消费者往往最担心的还是安全问题，其次是制作难度和价格，对原材料和时间方面都没有太大的要求。我们要在安全问题上尽量保证食品卫生，安全合格；降低制作难度，改善工艺；控制价格，吸引更多顾客。

（三）市场竞争分析

diy&love好吃屋创业计划书

但是就目前情况来看还不存在这种威胁

4、供应商讨价还价的能力：供应商主要是原材料、机器设备商等供应企业，还包括资金、劳动力等的提供者，因此我们应该尽力从供应商那里拿到低价格、高质量、快捷方便的产品，但是由于我们的供应商就是想通过提高产品价格或者降低质量来影响产业内的竞争企业，因此在面对供应商具有较强的议价能力的情况下我们应该制定出相应的解决措施，加强与供应商的友好合作关系。

5、购买者讨价还价的能力：

由于我们的购买者总是希望能够用最低的价格购买大奥合意的产品，因此我们应该进一步提高我们产品的质量，加强产品的差异化性能，通过详细的市场调查，了解到目标顾客群体的真正需求，这样才能够说服消费者心服口服的购买我们的产品。

diy&love好吃屋创业计划书

（四）目标顾客

1、消费者基本情况调查

由于我们的创业项目主要是在校内进行，这就说明了这是个年轻人居多而且是追求生活质量的高素质年轻人居多的地方。而diy糕点的主要消费群体就是充满好奇心，想象力和实践性的年轻群体。以此我们又可以延伸出很多主题项目迎合年轻大学生的口味。大学中当然是大学生的消费力最强，而他们对于动手制作又有热爱和向往，因此会形成一股强大的消费力量。大学生的收入并不是很大的问题。因为现在大学生每个月的收入大都是来源于父母给的生活费，大学生有金钱，有时间，有兴趣这就使diy糕点市场虽然有年龄段的局限但潜力巨大。

2、消费者偏好分析

经过调查，大多数大学生对于自己动手制作礼品并进行全程拍摄有很大的兴趣，并表示在市场有限的学校暂时没有哪家店铺提供diy制作的机会，大部分学生都支持学校diy糕点店的出现。然而虽然大家对于diy糕点都十分热情大多数学生却没怎么真正自己动手做过，有这种消费想法以及消费偏好却又没有店铺的支持提供使diy市场前景一片光明。

3、消费者心理分析

diy&love好吃屋创业计划书

爱情的需求；四是尊重需求，即在社会交往中希望得到人们的尊敬和认可；五是自我实现的需求，即希望自己的价值得到社会认可，希望自己的才华在社会中发挥作用。

虽然糕点并非人们的生理需求和安全需求但它迎合了消费者的社交需求、尊重需求及自我实现的需求。送出自己精心制作并有全程拍摄记录的糕点在人们的社交生活中会起很大的作用，拉近关系，疏通人脉等。当消费者制作出了十分精美的糕点也会赢得他人的赞赏与尊重，得到认可。在制作糕点的过程中消费者可以通过自己的双手展现自己的才华并在表达心意中发挥作用。

当代大学生都渴望被认可被牢记，diy糕点制作虽然不像发表论文那样严肃正式，但这是在生活中对自我的挑战。大学生希望搞好人际关系，可以通过diy糕点来表达心意。大学生希望得到认可，可以通过自己的双手赢得大家的赞许。大学生希望可以有自我实现，diy又何尝不是展现自我才华的一个平台。所以在迎合消费者口味满足消费者心态的同时也开拓了我们的市场，打响了我们的知名度，形成了自己的形象与品牌。

四、产品与服务特色

每逢生日，一份美味的蛋糕甜点是必不可少的，顾客除了追求美味，还看中样式是否新颖独特。普通的甜点屋所提供的“款式”毕竟有限，难免让人觉得千篇一律欠缺新意。

diy&love好吃屋创业计划书

的蛋糕，独一无二的爱心糕点，店内可以亲手制作diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕diy，同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到diy的无限乐趣中。diy的甜点分不同的规格，档次。价格相对稳定，减轻价格敏感性。适合于不同阶段的消费者，必要时候实行价格折扣。提供温馨的环境，融合的气氛，齐全的设备、安全卫生有保障的材料、专业的老师，有保障的服务。

五、选址分析

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便利的地方。（因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段）。在南昌市紫阳大道大学等高校密集区、小区、商业繁华地区。因为大学较多的地方和小区商业区这些地方拥有固定的客户群，大学生和白领人士消费力较高，爱新奇好动手，更偏爱有自己特色的小店，爱攀比享受。而且学生和年轻顾客的传播能力很强，情侣也会比较偏爱光顾。

六、运营管理

diy&love好吃屋创业计划书

队力量的综合管理型人才，也不用个人专业能力强但沟通能力差、配合度差、不能整合团队力量的人。

2.管理队伍：总经理1名（负责公司决策，公司策划，前景预测分析）

店长1名（负责公司人事管理、日常事务处理）糕点师傅2名（负责设计产品、培训员工、蛋糕成品的制作）

收银员1名（负责公司财务收支，相当于会计）出纳人员1名（负责对公司财务的核查和资金调度）服务员3名（负责接待顾客，参与培训后可担任diy教员）

勤杂员1名（负责物资采购，卫生管理）

3.管理模式:初创时期，事务相对简单、管理层次和管理幅度也还没有十分宽泛，因此采取直接管理的方法。在后期发展中，公司逐渐步入正轨，采取制度化管理模式。4.现金管理制度及收支控制：

（1）在与其他单位的经济业务中，一般通过银行转账结算（2）库存现金实行限额管理，超过部分必须当日存入银行，每日下班前结余现金必须放入保险箱，库存余额不足时从银行存款账户提取。

（3）预算外或超预算支出，应提出书面申请，交由总经理审批办理。

14

diy&love好吃屋创业计划书

（4）公司提取现金，应注明用途，经有效审批后，出纳人员方可提取。

（5）会计、出纳要分开，为了保证现金的安全，防止各种错误、弊病的发生，会计管账不管钱，出纳管钱不管账，以加强内部控制。（6）不准挪用现金，不准利用银行账户代其他单位和个人存取现金，不准白条抵库，不准套取库存现金，不准保留账外公款，不准公款私存，不准私设小金库。

（7）不坐支现金。所谓坐支，是指用收入的现金直接办理现金支出。本单位支出现金，应丛库存现金限额中支取，或者从银行提取，不得从本单位的现金收入中直接支付。

七、企业形象（1）形象代言

diy&love好吃屋创业计划书

市场，往往能起到出奇制胜的效果。

（2）店面布置

八、营销策略

（一）产品策略：产品品质是一种追求，是质量、信誉、责任和文化的集合，本公司吸收高素质员工，为社会奉献高品质点心，以富有特色的diy服务占领目标市场，提供我们全程的dv拍摄服务，严把原材料质量关，确保所有产品在有效期内销售，这是公司赢得顾客满意与美誉度的保证。充分运用团队成员调查研究的能力，注重顾客消费倾向进行调查，根据调查结果，及时调整经营策略，更好地服务目标市场客户。每月推出若干以季节时令为主的特色点心，不断扩大市场份额。

diy&love好吃屋创业计划书

广大消费群体中树立第一品牌形象。

（三）价格策略：在价格上，根据调查，公司定位为中档水平，因此价格也定在中档水平。但也会随着消费，或消费者的需求而稍微变动。例如起初由于我们是新产品，为了扩大知名度，造成“轰动效应”，所以我们会采用新产品定价策略中的满意定价策略。学生们购物就冲着卖家的服务态度，食品的质量，好吃程度等去，对于价格的纠纷很少。所以我们先采用满意价格来吸引顾客，打开市场，接着我们会以刺激性定价策略中的会员积分式定价来吸引顾客，来长期稳定住顾客的心！同时主打我们的diy商品，通过制定合适的价格，来吸引年轻消费者，再在我们为diy服务提供服务的过程中，通过提供的dv拍摄的人工费、剪辑费用，来适当提高我们的价格，从而提升利润空间。

（四）促销策略：

1.赠送式促销：

（2）赠送新推出的商品：当购买本店的某些商品时赠送一定量的新产品让顾客事先品尝。在店面开张的时候，对于一些在本店购买商品达到一定金额的消费者，我们会免费给他提供diy商品全套服务，让其体验我们的便利和实惠。

diy&love好吃屋创业计划书

2.打折式优惠：

（1）节日、周末大优惠：即在新店开业、逢年过节、周年庆或者周末的时候，将部分商品打折销售，以吸引顾客购买，同时对diy商品实行折扣。

（3）批量价格优惠：当消费者购买数量较大时给予打折或者赠送优惠3.降价式促销：

（1）节庆大优惠：一般时间定在新店开张、逢年过节、周年庆时

（2）每日特价品：推出每日一物或每周一物的特价品，引起抢购热潮

6.焦点赠送式促销：这一促销活动的特色是消费者要连续购

diy&love好吃屋创业计划书

买本店商品达到一定次数后，累积到一定积分的点券，可兑换赠品，商品或者折价购买，还有就是在我们的会员生日的那天赠送我们的diy商品，实际是就是一种积分卡的形式。

7.合作式促销：由于我们的diy系列产品打的是情感销售的招牌，所以我们就有必要在一些节日，如教师节、情人节、母情节、父情节等节日中和一些餐饮店、花店、精品店去的合作，让他们帮助自己在特定的时间对有这方面需求的消费者推荐我们的产品，对由这些店家推荐过来的消费者给出一定的折扣和优惠。

（六）宣传策略

1、前期宣传：

（1）特点：大规模，高强度，投入较大。（2）方式包括：

制作宣传单、海报、折页进行宣传网络营销方式：

qq群网上宣传方式微信、飞信宣传方式微博宣传方式

江西师大瑶湖论坛宣传方式

diy&love好吃屋创业计划书

餐厅合作、单身节通过赞助一些社团举办的单身派对活动来宣传）

九、财务需求与应用

1.店内机器装备：根据不同级别选择对应开业所需的烘焙专用烤箱、和面机、发酵箱、智能搅拌机、打蛋机、奶油搅拌机、吐司模具、巧克力模具、饼干模具、平烤盘、裱花嘴、蛋糕操作台、面包专用车架、专用蛋糕展柜、专用面包展柜、蛋糕专用抹刀、蛋糕模具、方包盒、吐司盒、蛋挞盏、葡挞盏、专用转盘、裱花棒、裱花专用刀、专用铲刀、专用面包夹、高温手套、封口机、沙冰机、榨汁机、高级别纯净水过滤滤水器、豪华电热水机、电子称、招牌、果糖定量机、保温桶、制冰机、冰柜、收银机、宣传单、装修方案、吸管、不绣钢摇杯、量勺、盎司杯、珍珠漏勺、量杯、计时器、温度计、滤网、雪克杯、封口膜、纸巾、外卖袋、工作服、海报、新品上市牌、前台立卡。2.成本分析：（1）房租：6万/年（2）装修:门面装修：10000元空调：1500元清洁工具：1500元（3）设备：

燃气烤箱：3500元打蛋机：1700元

diy&love好吃屋创业计划书

面包醒发机：1500元酸奶机：1700元

蛋糕展示柜、制冷展柜4000元工作台、不锈钢吧台1000元

蛋糕，巧克力，饼干模具：4000元裱花嘴：150元

打蛋刷：37元耐高温纸：10元（4）材料成本：

原材料：10000元（玉米粉、黄油、果酱、低精粉、白糖、色拉油、塔塔粉、鸡蛋等）

其他包装物：包装盒；1000元1元/个蛋糕制作参考资料：500元

十、发展战略

21

diy&love好吃屋创业计划书

从网络调查和实地考察都可以看出目前市场上没有或很少存在专业而且全面的diy甜点屋，大多因为产品单一，服务系统化，但即便是这样，他们的生意仍旧很好。且目前是对大学生及年轻人市场的开发期，年轻人的购物习惯，我们这样的价优物美是必然的要求。学校周边的市场及消费能力还有很大的提升，心式自主自制消费模式是市场的新宠儿。要想把握市场我们要做到以下几点：

一、制订战略，明确目标，实现公司可持续发展“物竞天择，适者生存”，市场不同情弱者。

二、突出主业，多业并举，向多元化发展

三、基于公司战略及业务发展的公司内部管理实施方案。

四、树立品牌意识，加强公司网站建设

十一、安全问题（1）餐厅管理原则

第一、追求成长。

做餐饮店如果不追求成长，或不向更高的目标挑战，就无法品味成功的喜悦和充实感。要是只想混口饭吃，自然而然就会散漫、淘汰。

第

二、力求创新。

22

diy&love好吃屋创业计划书

附加值，也才能不断增加顾客。

第三、确保合理的利润。

不能靠亏本的方式去吸引顾客，必须以优质的服务获得正常的利润。长期对食客提供优质的服务以及更佳的品种，才能不断发展。

第四、以食客为出发点。

要以食客的眼光为出发点，清楚食客的需要，再去满足他。我认为了解你的经营对象是开店的第一步。

第五、听取食客的意见。

必须了解食客的需要，做到这一点，最好的办法是倾听。要集思广益，顺应自然，再做该做的事，必然无往不利。

第六、发挥特色。

餐饮店到处都是，要使食客上门，非得有一些特色不可，同时要配合食客的需要，再如何充分发挥。需要注意的是：除了要注意地域性和开店条件，还要考虑该地区的收入水平、文化水平等。特色并不限于经营品种，其它方面诸如良好的服务、华丽的店面、诚恳的员工等。

第

七、掌握良机。

生意的成功，系于是否能够掌握良机，平时就要选择适当的时机，调查食客想要选择的品种，形成店内新的利润增长点。

（2）安全管理内容

1.熟悉食品行业的相关法律法规。

2.严格公司的产品检验程序，保证食品质量安全。

23

diy&love好吃屋创业计划书

3.招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。4.善于管理上游供应商，保证原料供应的按时安置。

5.建立合理的信息反馈机制，随时掌握市场最新动态，及时作出适应市场变化的经营策略。

6.一定时间，调查了解顾客的反应情况，及时对公司的业务进行改进

24

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**大学生创业项目计划书篇三**

随着社会经济和文化的发展，人们生活节奏的加快，人们的生活环境，生活方式都发生了很大的变化！兼职已经成为一种时尚，学生兼职的市场非常广阔。学生兼职是学生减轻自己经济负担的需要；学以致用的需要；学生了解社会的需要；提高学生综合素质的需要；增加社会经历的需要；为走向工作岗位大基础的需要。团体消费已经悄然走进人们的生活，已经开始流行，这是社会发展的需要同时也是一种必然。团体消费涉及到人们生活的方方面面，团体消费使人们节约金钱，节约时间，用尽量小的投入获的最大的消费实惠，学生团体消费就更有市场，学生是纯消费者，品牌意识和品牌忠诚度非常高，学生消费也是走在社会的最前沿。团体消费是个性。品牌。实惠最佳消费方式。打造高校团体消费终端市场，其商业市场发展潜力不可估量！

着力于高校市场的开发，建立校园兼职平台，学生实践平台，校园商业平台，服务学生，服务高校。

关系学生成长：让学生参与社会实践，认识社会，了解社会，边学习边实践，学以致用，提高学生的综合素质，校园市场，由学生自己开发，自己经营自己维护。

占领高校消费终端市场以及以高校为中心的周边消费市场，打造高校创业的品牌联合舰队。

1、学生减轻自己经济负担的需要

2、学生参加社会实践，提高自己综合素质的需要

3、学生个性消费，品牌消费。实惠消费。安全消费的需要。

4、高校提高学生就业的需要

5、响应鼓励大学生创业的需要

6、商家要求打开校园市场的需要

7、社会经济发展趋势的需要

此项目的长远目标是占领高校消费终端市场，以及以高校为中心的终端消费市场，其商业前景不可估量！

模板国家级大学生创新创业训练计划内容包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。下面是关于模板的内容，欢迎阅读！大学生......

日子如同白驹过隙，不经意间，我们的工作又将在忙碌中充实着，在喜悦中收获着，此时此刻我们需要开始做一个计划。什么样的计划才是好的计划呢？下面是小编帮大家......

**大学生创业项目计划书篇四**

做好餐厅开业前的准备工作，对餐厅开业及开业后的工作具有非常重要的意义;对从事餐厅管理工作的专业人士来说也是一个挑战。采用倒计时的手法，将餐厅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。

餐厅开业前的准备工作，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)确定餐厅各部门的管辖区域及责任范围

各部门主管到岗后，首先要熟悉餐厅的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定餐厅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主管。餐厅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，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，餐厅的清洁工作进行归口管理。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，并以书面的形式加以确定。

(二)设计餐厅各部门组织机构

要科学、合理地设计组织机构，餐厅各部门主管要综合考虑各种相关因素，如：餐厅的规模、档次、装修布局、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

餐厅开业前事务繁多，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。无论是采购还是餐厅各部门，在制定餐厅各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1、本餐厅的建筑特点。

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如某些清洁设备的配置数量，与餐厅的餐位数量直接相关，再如餐厅的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等。

2、本餐厅的设计标准及目标市场定位。

餐厅管理人员应从本餐厅的实际出发，根据设计的标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本餐厅的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐厅用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

3、行业发展趋势。

餐厅管理人员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，餐厅减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

4、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、餐厅的资金状况等。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

餐厅各部门主管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，餐厅各部门主管应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购人员的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。餐厅各部门主管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

餐厅各部门参与制服的设计与制作，是餐厅行业的惯例。

(六)编写餐厅各部工作手册

工作手册，是部门的工作指南，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

餐厅各部门的员工招聘与培训，需由餐厅各部门主管共同负责。在员工招聘过程中，根据餐厅工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而餐厅最高负责人则负责把好录取关。培训是部门开业前的一项主要任务，餐厅各部门主管需从本餐厅的实际出发，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)建立餐厅各部门财产档案

开业前，即开始建立餐厅各部门的财产档案，对日后餐厅各部门的管理具有特别重要的 意义。很多餐厅各部门主管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)跟进餐厅装饰工程进度并参与餐厅各部门验收

餐厅各部门的验收，一般由装饰方、投资方、管理方、餐厅各部门主管等部门共同参加。餐厅各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到餐厅所要求的标准。餐厅各部门在参与验收前，应根据本餐厅的情况设计一份餐厅各部门验收检查表，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

餐厅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。

制定餐厅开业筹备计划，是保证餐厅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，餐厅通常采用倒计时法，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。以下是相关表格仅供参考。

表一：工作倒计时表

计划装饰期 — 天 月 日试营业 月 日正式营业(具体实践根据实际情况落实)

交表日期： 年 月 日

表二：岗位人员及基本工资设定

表三：投资费用预估

表四：台位及布局

表五：价格定位及业绩预估分析

**大学生创业项目计划书篇五**

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1)快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析：当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2)产品及服务分析：我们立足于咸宁学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

(3)行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4)消费市场及购买力行为分析：各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬;学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

(二)romantic mail(咸宁慢递业务)

1、项目介绍：\"慢递\"概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望;给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程;给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项\"把今天寄给未来\"的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注\"时间\"的意义。romantic mail就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度，romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托，romanticmail 就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物，romanticmail 可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2)产品及服务分析

(3)行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下 romanticmail在学校内定能掀起一波热潮，romantic mail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

(4)消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

二、 经营战略

1、团队精神：诚实 敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

a。通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b。通过bbs等立体媒体介绍我们的优质服务

c。开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a。我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b。多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

三、初期运作

(1)工作室选址：西区宿舍楼下

(3)工作准备：

a。与各快递公司友好协商后签订合作合作

b。办理合法的营业执照和行业准入证

c。准备流动资金

d。团队保持目标一致

四、财务预算

(1)资本结构：采用股份制合作方式

(2)销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3)前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romanticmail(校园慢递业务)为特色的速度\"弟\"工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

五、swot分析

(1)

我们很好的契合了学校快递公司与师生之间的中间点，提供轻

松、安全、高效的快递服务;同时，我们率先提出新的慢递业

务，集新颖、时尚、感情与一体

(2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

(3)o(机会)

(4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

六、管理结构

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

七、风险管理

2。 慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数

3。 慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管， 需要大量成本

2。优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础

3。 资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得vc投资

**大学生创业项目计划书篇六**

(一)摘要

项目名称：大学生创业项目计划书)营养餐厅

花草茶是我们主要共饮健康饮品，饮品种类分为单一花草茶、综合花草茶、果粒混合花草茶

花草茶是近十年才开始在大城市流行，因为花草茶不含，每一种花草都具有奇特的疗效，花草茶的功效大约可分为3种：

产品/服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本公司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食品.本公司将通过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境.1与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系.在管理人员与员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作积极性.为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，积极为供应商提供市场信息，进而开拓市场空间.2学校消费群众关系.为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业.尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议.3学校投资方的关系.及时了解并遵守学校相关规定，加强与学校相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题.与投资方保持广紧密关系;向其提供本行业的真实信息.本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

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餐品

3、预期成立时间：20\_\_年2月份

4、预期注册资本：

1、拟定的企业名称：hn(healthnutrition)

6、企业主要股东情况：列表说明股东的名称及其出资情况.7、企业内部部门设置情况：

要了解更多创业计划书，请留意.

**大学生创业项目计划书篇七**

项目名称：h&n（health&nutrition）营养餐厅

使命：为同学提供实惠方便的绿色餐饮服务，并且为移动餐厅，哪里有需要，我们就往哪里去。

创业项目的起源：当前在学校能买到食品的地方为数不多，且地方小种类少，垃圾食品量多。同学们上课下课时间是规定的，所以校内商店购物高峰期统一，尤其是对于赶时间的同学来说，购买食品不方便一直是个让人烦心的大问题。原本男生宿舍楼仅有的超市，也被搬迁到校外，而在二教，主楼附近更是想买东西都买不到。在学校里也只有2个师生超市，一教的小卖部，2食对面的超市，整体来说，在学校里买东西很不方便的，尤其是在2教上课或上自习，有时候渴了，饿了，还要跑出2教，在冬天遇上下雪或大风，有些同学不得不选择饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种情况在各大高校或多或少都存在，鉴于当前学校的情况，我们创业团队想到在我们学校开一个移动餐厅，来解决这个问题。

首先我们的移动餐厅是利用二手车为主体，并进行改装，使之能进行制饮品，冷藏等，并要有一定的空间来储存。我们还要购置一些桌椅，供顾客使用。

我们营业场地并不固定，但主要集中在某几个地方，如2教，主楼，田家炳附近，初步打算在田家炳东侧设立一个场地，作为节假日的固定场所。这可以行使我们露天饮品店的功能，方便又浪漫。地点也是主要看哪里有需要，我们就往哪里去。

我们的营业时间也并不固定，也是主要看客源情况。但我们营业时间主要是在上课前和上课后，主要供应健康食品，绿色饮品，此外供应同学们需求量大的食品等。

考虑到资金的问题，我们主要使用的是二手车、桌、椅，对二手货翻新，使之有更好的使用价值。

对于资金的融合，我们可以申请贷款，毕竟我们的项目需要的资金不会很多，如果家里有条件的，还可以投资。

在初期我们还要对我们的店员进行培训，如如何做饮料，加工食品等，使我们的产品质量更好，还要在上岗前进行服务培训，做好我们团队的形象。我们坚信，良好的客源是建立在产品的质量上的。

我们创业团队首先在我们学校—北京林业大学进行试验，如果收入可观，我们将对其他学校进行调查，如果有好的前景，我们将推广我们的校园移动餐厅到其他学校，并成立连锁餐厅。

此外，我们还要对我们的项目进行宣传，吸引对我们项目感兴趣的商家进行合作。我们相信我们优良的服务和优质的产品一定会得到商家的兴趣，学校的支持和同学们的喜欢。

北京林业大学校园移动餐厅有限责任公司的定位是现代化学生营养餐配送服务企业。目标是建成成为北京市学生营养餐定点生产单位，最终成为一家正规的全方位营养餐饮业企业。

所需材料均由中央厨房统一加工、统一配送，杜绝食品添加剂，全面启动食品健康、无污染的绿色工程。此外，加工车间根据市场需求生产的食品要做到色、香、味俱佳。可以与北京林业大学附属小学，中国农业大学，北京语言大学，中国矿业大学，中国地质大学等多所周边高校的用餐单位与公司建立长期稳定的合作关系。公司始终坚持严格高效的科学管理，确保食品安全，从而赢得社会各界的赞誉和认可。

树立品牌意识，创立属于自己公司的品牌是公司发展之初各位股东的一致意见，为了创立属于自己的品牌，我们决定吸取一些起步较早，发展较好，品牌创立方面做得比较好的企业的先进经验，这样一方面可以少走弯路，另一方面上手也比较简单。相信有了一定的品牌效应积累，对于我们公司的发展会是有更大的好处的，他可以成为良好的口碑，成为我们宣传的好助手。

产品的绿色与营养我们餐厅的主要亮点。我们的主要产品是针对现在高校学生身体健康普遍状况、个时间段需求而分时段供给。下面介绍一下我们的一些特色供给方式。

花草茶是我们主要共饮健康饮品，饮品种类分为单一花草茶、综合花草茶、果粒混合花草茶

花草茶是近十年才开始在大城市流行，因为花草茶不含，每一种花草都具有奇特的疗效，花草茶的功效大约可分为3种：

1、松弛神经-帮助镇静身心、去除紧张、安抚烦躁的心情。学习中休息时间的最好选择。

2、提振精神-可增强身心活力、并助有助消除疲劳。代替咖啡，既达到提神效果也没有的伤害。

3、加促新陈代谢-能促进体内毒素的排出、有助于美容和健康。爱美又爱健康的女生们的最爱。

我们将推出多种不同功效的主打花草茶，并且根据不同顾客的需求要求为其合理搭配花草茶。

并且搜集各种花草茶功效的知识做成精致小册子，供顾客翻阅。

相信了解花草茶的同学将成为我们的常客，不了解花草茶的同学也能通过我们的餐厅了解花草茶爱上花草茶。

水果的好处就不用多说，是每个人每天都应该摄入的。对于不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选择。

我们的水果汁要求鲜榨且无添加不兑水。但由于水果运输并不方便，为保证新鲜，我们实行限量供应限时抢购。并且，水果汁并非主打，可以说是作为一种提升我们餐厅趣味性，增加同学们对我们餐厅兴趣的产品。

这种由红提、猕猴桃、橙子、青苹果、红苹果、西瓜、香瓜和芒果8种材料组成的水果挞，挞底松软，香草味奶油入口即化，水果清新爽口，外形、颜色、味道都十分棒。

产品/服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本公司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食品。

本公司将通过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系。在管理人员与员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，积极为供应商提供市场信息，进而开拓市场空间。

2、学校消费群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、学校投资方的关系。及时了解并遵守学校相关规定，加强与学校相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与投资方保持广紧密关系；向其提供本行业的真实信息。

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

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餐品

4、预期成立时间：20xx年2月份

5、预期注册资本：

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色环保就餐环境和送货上门的优质服务。

主要消费对象：北京林业大学校在校学生。

1）

1、拟定的企业名称：h&n（health&nutrition）

2、企业基本情况：本公司正处于初步策划阶段，领导队伍基本确定。餐饮业技术含量低，员工主要来自本校学生，勤工俭学或个人爱好。

3）据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需33200元（餐车租赁费用3万元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，厨房用具购置费用、基本设施费用等2600元）。资金学校提供20%，校外投资方50%，自己筹备30%。

4）每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

5、预期注册地点：北京林业大学

6、企业主要股东情况：列表说明股东的名称及其出资情况。

7、企业内部部门设置情况：

1、领导组：财务负责人、市场营销负责人、技术开发负责人。

2、服务组：本组由领导组内人员担任相关任务。

8、董事会成员名单：（可根据本公司实际情况去决定职位安排）

1、财务负责人罗书勤大学本科xx

2、市场营销负责人王永宽大学本科xxxx

3、技术开发负责人陈建行大学本科xxxxxxx

校园营养餐厅具有很好的市场前景，原因一由于学校一教旁边的林大师生超市价格较高，在下课上课高峰期人满为患，很多同学买东西不方便，而且一教和二教周围没有什么超市，同学们购物难成为了一个问题。同学们在上课或上自习的时候，赶时间想买一些零食来充饥，或者当同学们自习感到很饿的时候，想买一些食物来补充能量。我们可以把我们的移动快餐车开到一教或二教门口，品种齐全，价格低廉，会吸引很多同学前来选购。我们还会在一教的三层、二教的四层成立采购点，供高层上课或自习的同学所需，为他们节省了很多上下楼的时间。我们推断很多同学为了省点钱或少走一段路多节约时间而选择我们的移动餐厅。我们会加大宣传力度，印制传单或海报，在各个宿舍楼、教学楼张贴、发放。有可能的话，我们会和我们学校的广播台取得联系，来帮助我们宣传我们的移动餐厅，扩大影响力。之所以说我们的移动餐厅有很好的市场前景。

原因二，我们餐厅的主要特色是营养，营养对于学习就业压力越来越大的高校学子来说非常重要。并且随着生活水品的日益增高，营养与保健越来越成为大家关注的问题。学校超市食品大多为对健康无益的零食，学校食堂供应时间短且远离教学楼。我们餐厅胜在解决了营养与便捷双面问题。

原因三，我们学校有众多的家属区。在周末或公共假期，我们将移动餐厅来到家属区，让他们来购买我们的产品。庞大的家属区一定会给我们的移动餐厅带来不菲的收入。我们还会提供送货上门服务，让他们足不出户就能买到放心的产品。我们的服务绝对是一流的，目的是给顾客留下良好的印象，得到一些固定的客户。我们会采取积分制和会员制。积满一定的积分或购买到一定数额后，会得到相应的礼品或打一定的折扣。会员也会得到一定的优惠。

我们在本校拓宽我们的市场后，还会在附近的高校、社区逐步拓宽市场，让我们的移动餐厅成为一道风景线。我们在创业的过程中，肯定会遇到一些困难和竞争。在面对这些竞争时，我们团队首先要保持冷静，团结起来想一些应对策略。其次，我们会推出我们的特色产品和特色服务。我们相信，有了自己的特色，一定会站住脚跟，至少在特色产品和服务上我们不会落后。

一个好的创业团队要有一定的资金储备。我们团队会把融资作为创业的第一步，我们主要从各自家长那儿得到创业所需的大部分资金，毕竟我们还是学生，还没有挣钱。如果这笔资金不够，我们会申报团中央，努力得到他们提供的创业资金，来扩充我们的资金。我们会争取到一个或更多的赞助商，一方面他们给我们提供一些物资和资金的赞助；另一方面，我们会在学校里给他们做宣传，给他们做广告。这样经过多渠道的努力，我们的资金就不是问题了。等我们的创业团队挣了自己的第一笔钱，我们不能先将这笔钱平分，而是先将这笔钱用到自己的团队建设上来。毕竟我们的团队还年轻，以后还需要大量的资金来维持正常的运转。等我们的项目成熟了，再将赚的钱平分。说到融资需要，我们的项目需要很多资金，我们的移动餐厅需要一辆甚至更多的二手车，还有提货的资金，员工的工资都需要大量的资金。各种设备，物品都需要大量的资金来购买。我们会制定一份详细的购买物资明细单，做到心中有数，不能盲目投资。我们团队的融资需要和财务分析是我们团队建设的重要步骤，我们会用百分百的认真去做好这件事情。

随着中国加入wto，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈。

同学们适应食堂就餐超市购物的习惯不会一时间改变，并且对我们的新型餐厅的接受需要一定时间。

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。

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）如果没有生产出适销对路的产品，可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

（3）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。

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

1、汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3、项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

4、进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

5、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

保险和法律事务健身中心的保险将通过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般责任保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责处理。

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占食堂超市的校园市场分额；树立良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场调研、开发，产品的研制、推广，为企业的进一步发展积蓄资本。

巩固、扩展已有的市场分额，扩大销售服务网络；进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设；在此基础上，向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟。

届时本公司将以多种形式接受合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。公司将不再局限于北京市境内发展，而要向全北京乃至全国的高校餐饮业挑战进军。

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，公司将实行网点的扩张，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。公司将引进最为科学的特许经营管理模式，迅速培养自己对特许经营体系进行良好管理的能力。实行谨慎有效的特许加盟方式，以契约为基础，把产品、服务及营业系统（包括商标、商号等企业象征的使用、经营技术、营业规范），以营业合同的形式授予加盟方在某一地区的营业权。同时积极进行品牌宣传，强化规范经营，积极培养餐饮连锁经营人才，以统一配送、统一核算来提高连锁经营的效率，实现餐厅快速稳健的品牌扩张。

**大学生创业项目计划书篇八**

(一)团队能力

所有员工都要有很好的合作精神和沟通能力，管理层要知道如何去欣赏员工的工作，懂得如何去激励员工，提高员工的自觉性、主动性和创新性。挖掘员工的潜能，以最大限度实现员工的价值。在服务上，鼓励员工大胆的创新，在服务宗旨不变的情况下，可以从不同角度对顾客进行针对性服务，以便提高服务质量。不间断的培训员工的专业技能，全面提高员工的素质。让所有员工知道和运用“残废原理”。

所有员工都要以公司盈利为基础，以顾客需求为目标，都要有“同事重于亲朋”的理念去合作于公司的所有事物。做到事事有人管，人人能管事。每个员工都有自己的权利，以顾客为向导，重目标，重执行，重过程，追求更高的顾客满意度。

(二)经营管理

领导和员工永远处于管理和被管理的关系，如何处理这一重要的关系是相当重要的。首先无论是领导还是员工都要从最基本的做人与处世原则出发，相互尊重、相互关心、相互帮助。才能使领导和员工的关系处理的很融洽。

在商场上有一句商言“在某种程度上加大成本投入实际是最大程度降低成本”，我想在员工的工资付给上高出我们当地的员工工资，这样就可以留住很多优秀的员工，一名的价值也会很好的表现出来，我们就可以不需要用高价聘请一些人才。其实人才就在我们身边，就看管理者去不去发觉他们的潜能。通过不间断的培训，让他们知道和运用残废原则，就可以为以后公司规模的扩大奠定人才基础。

对公司的经营透明化，管理公开化。让所有的公司成员把自己的命运和公司发展联系起来。“人尽其才”让所有员工做自己感兴趣、专业特长的事情。这样就能在最大程度上节约人才成本。

虽然公司推行员工是上帝的原则，但我们公司对员工同样有约束的，必需有很好的工作制度，到位的岗位职责。

五、企业经济/财务状况

如果想让员工把公司当成自己的家一样的去关心、呵护，那么，公司的所有状况都要让员工熟知，更包括企业经济。本店准备聘请4个营业员。我认为把企业的经济让所有的员工去了解，既可以让员工了解到公司的经营状况更可以让他们知道公司现在的处境。如果是好的势头，我们将如何齐心合力开创更美好的明天，如果是不良的状况，我们要通过什么努力克服困难，改变这种不良的状况。企业的经济最能反映企业的运营情况。所有的财务公开透明，让大家相互监督，使员工和投资者的利益最大化。

我们超市一期投资55万。店面租金4万、装潢2万和设备4万，进货30万，公关费用2万，宣传费用5万，流动资金、应急资金8万。

根据人口调查分析，0~14岁人口占全国总人口的20.3%，我们xx县60万人口，若按这样的比例，我们全县就有12万个消费群体，我们前期能占有10%的市场份额，就是1万个消费群。一个消费者一年食用100元的灌装奶粉三罐，利润为中端利润15%~20%，每个消费者的年利润为45~60元，这样每年可赚毛利润(毛利润=收入-进货成本)45~60万元。

1费用表单位：元

2总账明细帐户金额

3管理费用保险费55120

4租金40000

5办公费40000

6应付职工薪酬38400

7水电费5400

8电话费4800

9财务费用应付利息30000

10销售费用赠品费0

11广告费50000

12营业税及附加营业税22500

附注：(1)超市保险50000元

人寿保险1080元/人/年

意外伤亡保险200元/人/年

(2)应付职工薪酬营业员800元/人/月

(3)财务费用短期借款250000元利息12%

(4)营业税及附加营业税5%大学生创业前3年免税

1利润表单位：元

2毛利润450000

3减：营业税及附加22500

4销售费用70000

5财务费用30000

6管理费用143720

7净利润143780

融资方案和回报

根据xx省促进大学生创业就业文件精神，鼓励大学生毕业后创业，给社会提供就业岗位，对实施可行的创业方案可以提供30万以下的小额贷款，并且前三年免息。所以我们可以通过向银行贷款25万，自有资金30万。因此资金55万我们能够通过银行贷款和自有资金得到保障。

关键的风险和问题的分析

1、作为一种新生的超市，在大众心中还没有形成品牌效应的时候可能占有的市场份额比较小，预期的目标不能达到。我们会通过加大力度进行宣传，以优质的售后服务让消费者认可和购买，力求在最短的时间内达到预期目标。

2、代理的某种产品有质量问题，对消费者产生了不良状况，阻碍了公司的正常运营。对于这种情况，一旦发生，我们将所有这个厂家的商品下架，并以最快的速度通过电话联系已经购买这类商品的顾客，让他们停止给宝宝食用这种奶粉，不能通过电话联系的，我们要亲自上门告知具体的情况。对产生不良反应的宝宝，要求必需立即就医。为了防止这类事情的发生，我们没有很好的资金保障，我们会通过保险公司给超市买保险，这样保险公司就给我们提供了资金保障。

3、如果两家超市联合，采用恶性竞争，利用低价策略。那么我们超市依旧保持原有价格不变，不调价，不参与恶性竞争。但服务质量不变，跟踪服务到位。

4、如果员工带有消极情绪上班，与顾客发生了不愉快的事情，影响了公司的信誉和知名度。在顾客心中留下了不良印象，影响公司的盈利。遇到这种事情我们会向消费者道歉，指正员工的错误。如果同类事情超过两次，则开除这样的员工。以保证服务质量和公司形象。

员工工作制度

1、所有员工必须在早上7：30之前到超市，用半个小时将店内所有卫生打扫一遍，包括所有的奶粉外包装和货架。

2、客户离员工2米远时，要停止手中的工作，专心为顾客服务。

3、服务顾客态度要好，面带微笑。不准和顾客发生争执，不能有不耐烦的表现。

4、帮顾客抱小孩时，左手托住宝宝屁股，右手扶住宝宝颈部。

5、与小孩讲话时，必须蹲下来，目光与其平齐进行交流。

6、牢记店内各种产品摆放的位置和价格，随时能回答出顾客提出的任何专业问题。

7、工作忙碌时，要相互协调、相互配合。

8、有问题要及时汇报，积极解决问题，要有主人翁意识。

9、同样的错误不能犯两次以上。因为第一次叫不知道，情有可原。第二次叫失误。第三次就是故意的犯错。一旦有第三次就会被开除。

大学生项目创业计划书(三)

背景说明

19xx年，xx大学的心理学教授stanleymilgram(1933～1984)创立了六度关系理论，简单地说：“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。”

xx网的全球排名是第5位，业内评估其价值为200亿美元以上。20xx年10月，微软公司出资2.4亿美元收购美国第二大社交网站xx1.6%股权。这项交易使xx网价值已高达150亿美元。

美国是sns网站的先行者。美国两个社交网站xx和xx的全球风行迅速将sns的热潮烧到中国。从20xx年起，sns陆续在中国发展起来，据市场研究公司bda预计，中国目前共有超过100家较为活跃的社交网站。本土sns网站xx网、xx网等更是其中翘楚。

在国内，sns网站大致划分为三大类：第一类是综合交友类型，以某种共同爱好、共同话题为核心，建立一般意义上的朋友关系。第二类是婚恋类型，这些网站目标用户大多是白领阶层。第三类是商务类型的sns，这一类型主要面向企业商务应用收费和多样线下商业活动收费。目前，除婚恋类型发展势头较好以外，绝大部分sns网站正在尴尬求存。

1.盈利模式

sns网站一般提供的服务有：日记，相册，音乐等一些共享性质的服务。sns从名称上看是服务性网站，卖的自然就是服务。中国的网民不习惯付费服务。他们只是觉得大家都能享受的服务就是应该是免费的，同时也接受一些定制收费服务。也就是说中国网民喜欢花钱消费在“特殊性”上面。目前的sns都提供了供定制服务来扩展用户的相册，音乐，空间。

目前来看国内的sns网站所建立起来的人与人之间的关系并不粘连。“个人留言”这页大都是“我来踩踩”、“串门”、“加我为好友吧”等一些寒暄。找不到理由的搭讪，这种搭讪成功的概率极低。即便搭讪成功，把对方加为好友你也不知道如何继续下去，用户的体验非常少。最后会发现自己的几百个好友竟然没有几个是经常上线。客户流失过快是sns面临的一个巨大问题。

sns网站除了有日记，相册这些基本工具外还应该有更多必须通过交流才能获得的乐趣。网络游戏就是一个很好的学习例子。大家刚进去在新手村练习打小动物就可能结交到一个朋友，并与之围绕话题展开聊天。同样，一个sns网站必须让用户有事可做，这件事可以是虚拟的，也可以是实际的。例如，可以尝试给新注册用户一个小小任务。这个任务不是一个人能轻易完成，但又不是很复杂。让用户充当记者采访另外一个用户。网站工作人员可以帮忙组合用户(网络红娘?)来完成任务。或者他们可以购买辅助道具来减少完成任务的阻力。完成任务之后又能得到丰厚奖励。加入这种游戏元素的话虚拟道具的销售也可以成为一项收入来源。

网络广告尤其是精准广告已经成为sns网站的重要盈利模式。在不破坏网友用户体验的情况下，sns网站可以根据交友用户的上网行为、社区行为、言论行为以及内容偏好进行数据挖掘，从而实现对用户的分类，并根据不同类别用户的特征和需求匹配相应的广告。广告商的广告效力明显增强。目前30%收入来源于此。

2.用户群

xx数据显示，截止20xx年12月31日，我国网民总人数达到2.1亿人，仅以500万人之差次于美国，居世界第二，xx预计在20xx年初中国将成为全球网民规模最大的国家。快速增长的农村网民成为新增网民的重要组成，7300万新增网民中的4成，即有2917万来自农村;截至20xx年12月底，我国农村网民数量达到5262万，年增长率达到127.7%。这一数据表明：农村网民的高速增长，使得农村成为一个拥有巨大潜力的互联网消费市场，随着“村村通电话”、“乡乡能上网”、“乡乡有网站”等乡镇信息化普及工程的推进，农村互联网市场必将大有可为。

面向白领的xxx网站，用户数发展注定受限。特别在中国，白领是占总人口比例极少的一群，大部分生活在沿海。以这个群体为目标的sns网站用户数很难上到千万。18-30岁的有大部分都是学生，社会从业人员。他们停留在二线城市。xxx网站的用户群应该是他们。这类人是属于冲动型消费，快速消费产品例如彩铃，图片，游戏道具他们都乐于尝试。

大学生创业计划书

**大学生创业项目计划书篇九**

本方案将从行业市场定位、营销策略及管理与盈利模式等展开构想，以期达到为决策者提供参考依据，文中省略了关于企业战略规划的细述，对部分标题内容仅做提纲性描述。

公司介绍

1、创办新公司的思路和情况

成为一家优秀的装饰企业是我们的梦想，并在此基础上努力做到最好，我们知道装饰行业是一个市场容量大，入市门槛低，同质化程度高，竞争激烈又极度不规范的行业。目前，多数企业采用公司设计师接单，项目经理分包等形式作为公司主要运营模式。

关于盈利，装饰公司的利润主要有以下几点：

(1)工程分包费

为了减少公司管理成本，通常装饰公司会将所签合同与实际支出的差价作为公司的毛利润(一般在30-40%)，其余部分(60-70%)会转包给与自己有固定承包合同的项目经理，这样利润公司利润虽然比直接施工要小，但利润相对固定，各公司报价、材料、施工等值不同决定了转包比例也不同。注：一般情况下项目经理要拿出3%的工程价作为质量风险金压在公司，待工程保质期结束返还。

(2)公司正常的管理取费

一份家装合同主要分为直接费和间接费，直接费主要指的是工程中施工预算费用，管理取费属于间接费一般包括：设计费3%-5%、管理费8%-15%、税金及远程施工费等。

(3)施工辅料费

为了保证施工材料统一及企业利润最大化，很多公司会将工地常用辅材如细木工板、石膏板、木方、轻钢龙骨、乳胶漆、油漆等进行仓储，这样既能保证材料的统一性，又能避免项目经理的道德风险，同时也为公司创造一些额外利润，一般材料利润在15—25%之间。

(4)主材利润

装修主材主要包括：地板、瓷砖、洁具、橱柜、木门、窗帘等，现在越来越多的主材供应商会依赖装饰公司推荐提高销量，这给装饰公司进行资源整合提供机会实现合作，增加利润点。

新公司定位在10—15人之间的中小型公司，计划前期投入20万左右，预计年产值在300—400万，计划一年内收益，预设立部门有设计部，市场部，客户服务部，工程部，财务部等，采用垂直管理架构，这是一家规模小起点高、注重品质，具备团体作战又拥有激情的企业，寻找差异化，将每一个客户接触点做到极致!我们的目标客户群体定在中档以上(竞争激烈)，和众多高手过招争夺资源以期完成产值，为此我们需要拥有超越对手的能力和相应市场的速度，以及强烈的服务意识。

1、公司预计成立时间

20xx年8月筹备—9月初开业

2、公司股东背景介绍及股权结构

待定

3、公司业务范围

装饰设计，施工，材料，与家居有关的一切!

4、公司的目标和发展战略

20xx年8月—9月，是新公司筹划制定目标方案及分解战略步骤的准备期，至20xx年未，计划完成100万产值任务，实现完工在建样板房20—30个，在开业一年内实现品牌建立，产值任务达标，两年内形成设计，施工，材料销售等业务组合，进入合肥家装界主流品牌，为此，20xx年确定为“开局之年”，20xx年将是“产值年”新公司的营销策略，年度计划，工作步骤将会按照清晰的发展目标制定和实施。

三、市场机会分析

1、环境分析

装饰行业年产值近2万亿，年均增长18%，装饰装修已成为消费者仅次购房以外第二大消费支出。目前，家装业总产值首次超过了家电业、汽车业和牛奶业，装饰行业市场容量大，发展速度快，行业分布广，为一般传统行业所不及，是典型的朝阳产业，是拉动国民经济增长点重要力量。

目前，装饰行业的竞争力主要体现在设计、施工和管理等方面上，而这些往往是经过一定努力和创新都能够获取相等的技术和能力。作为一家新公司我们需要充分挖掘我们的优势，在同样提供优质服务的同时我们要和大公司比价格，引导客户理性消费，和小公司我们要比精细比价值，比物有所值，市场前景还是很乐观的!

2、行业(竞争者)分析

目前合肥市大小装饰公司预计有1000多家，普遍处于中小规模状态，其设计水平，营销策略，管理能力均不能满足市场需求，大多数公司集中在百花井，望城大厦，致力于领先的互联网服务cbd，财富广场等地，其中产值在1000万以上的有7—8家，其中山水，华然，川豪，星艺，业之峰，大维属一线品牌，均有自身特点及客户群体。

山水老客户较多，设计水平突出，设计师实行7=1团队合作模式，公司经常带领设计师去开拓视野、增强技艺，近期推出7年成长感恩回馈优惠活动，对材料采用招标的方式进行整合，《山水商城》和《山水生活》因缺乏必要的策划支撑以失败告终。

华然品牌被公众认可，推出顾问式服务，服务好(有9个客服分工对所有订单进行跟进，客户人员很懂装修知识、服务技巧)，公司成立时间长，是合肥市最早一批装饰企业，公司收费价格高，注重员工技能培训，占领了合肥一部分高端市场。

川豪目前外地品牌在合肥做到最好的，有自己的橱柜，木门加工厂，合肥公司内有3000平米材料展厅可为客户提供一站式家居服务大维前期以价格取胜，重视工程形象(项目整洁、堆放、着装整齐)，带客户看工地促进签单，现在置地投资广场成立高端工作室，以此抢占高端市场。

星艺广东装饰品牌是目前合肥家装市场实力派，不过由于内部管理混乱，合肥市场现已存在两家独立广州星艺装饰，各做各的，让老百姓很迷惑。

百度走综合性价比、套餐路线(28800)，想走高端设计的路线城市人家深根小区，走性价比路线，工程价打折，但管理费不打折。

提升品牌力度及售后服务、工程质量是目前竞争对手主要的策略之一，善于概念营销炒作却效果甚微，有得有失。

四、营销计划

1、家装营销形式

(1)业务员跟踪客户这是一种最传统的也是目前几乎所有装饰公司最常用的营销方式，通常是公司安排业务人员直接到小区发宣传单接触客户，主要工作方式就是通过简单介绍公司概况，工艺，尽量做到引起业主的注意，然后随其引入小区的办公点或展厅或样板间内，然后由主谈设计师详细与客户沟通，他们作为辅谈跟进补充。

(2)电话营销销，业务员或前期市场开拓人员通过各种方式或手段，从售楼处或物业公司

处搞到大量客户资源。然后电话咨询或邀约，当客户积累一定程度可以通过公司组织“家装课堂”“家装直通车”等活动进行配合，不过客户不太喜欢这种方式，主要是对自己资源泄露反感。

(3)小区终端摆台活动，在业主办理入驻手续期间，以物业名义进行现场免费咨询等活动。定期的举办家装直通车等终端促销活动。另外，也可以利用小区公益广告牌提示牌，楼层提示牌，单元公告栏，车库入口提示牌，门卫的遮阳伞，信箱提示广告等，来进行宣传。

(4)展会活动，有选择的参加行业内和媒体举办的各种展会活动，针对的推出符合消费者口味的优惠政策，促成签单，提高品牌知名度和行业影响力，利用各种宣传方式，横幅，x展架，易拉宝等等。尽量抢占有利位置，维护公司对外整体形象。

(5)工地推广这是现在大多数中小家装公司(甚至大多数“游击队”)最有影响的营销方式。百闻不如一见，让客户亲临施工现场，亲眼观看施工工艺，亲自察看材料的真假，亲自体验现场工地的管理，这是赢得客户的关键所在，具体方式是公司的业务员或设计师，在通过初期的接触以后，引导客户，“说得再好，不如亲自看看施工现场”所以，有经验的设计师或业务员，会挑选一些优秀的施工工地去看，而一般的或有所欠缺的工地，哪怕距离很近，也不会带客户去，要不然前期良好的沟通会化作泡影。

(6)“家装套餐促销”或“家装解决方案”推出若干套餐装修，详细介绍其具体套餐内容，做到让消费者心理有数，打消他们的后顾之忧，体现透明、诚信装修的服务理念。

(8)网络拦截主要是借助网络工具，在较大的房产网站，如搜房或合肥论坛，还有社区网站上，在业主论坛上发布大量的公司和设计信息，这是目前比较流行的营销手法，但这种方式要求有专门的网络推广人员，利用网络来传递信息，速度快，影响面广，所以必须讲究技巧与方法，最好是抓住各论坛的版主(斑竹)。这样公司的宣传帖子才不致于“拍砖”。

(9)传统媒体的拦截报纸，电视，电台这些传统媒体，依然占据了大量的受众面，所以精心选择一个媒体，精心做好宣传策划与宣传突破口，一样可以取得比较满意的效果。当然还有其它的广告宣传方式比如：车身广告，站牌宣传栏，大型公共场合的灯箱广告宣传等等。

2、营销策略与技巧

(1)楼盘情报的收集

a、开发商的信息包括：销售总监，联系电话，楼盘广告资料，主要消费群体，楼盘的销售情况，空置率是多少，入住率是多少，入住时间是什么时候，是投资型还是居住型楼盘，是商品楼还是回迁户，这所有的信息，对于投资决策来说都是非常重要的。

b、物业公司方面的信息情报：小区的信息包括建筑类型(板楼，塔楼)，本次入住的户数，日期，周边的交通，价格，主力户型(最好是先期进入小区量房)。物业拟招商的情况，价格、租金，租赁位置优劣等。

(2)对公司情况的了解

首先，我们对自身定位的认识，我公司的特点，我公司的优势，我们能给客户提供的服务。第二，业务员对于公司业绩的了解，如果这个小区是该楼盘交付的第二期，公司有无在上期小区中做过工程。第三，对于公司现有的业务员和设计师的配置，有没有适合该小区的主管及相当水平的设计。

(3)竟争对手情报的收集

我们要了解交付还有那些公司同时参加，他们公司的定位是什么?包括(价格定位，营销手段定位，客户群体的定位)，分析他们会采取什么样的手段?他们的设计和质量如何?比我们实力强的公司有几家，和我们差不多的是那几家?比我们势力差的又有那几家?了解的越多，成功的可能性越大。

(4)宣传资料及方案准备

针对该小区的主力户型，要有二至三套不同的设计方案，这些方案包括原始平面图，地面布置图，顶面布置图，重点墙面的立面图，客厅或卧室玄关等重点部位的三维效果图。主力户型的平面图最好是能喷绘贴到办公点的墙面，做到直接吸引客户的眼球，另外，还需要制定相应的针对小区的报价。

(5)针对小区的客户群体，我们要有针对性地对进驻该小区的业务员和设计师进行强化培训，让他们熟悉客户群体，熟悉公司设计方案，熟悉小区里其它公司的概况，这样就能做到心中有数，有的放矢。

(4)整合资源

公司在开发某小区的前期，在交付钥匙的前期，可以有针对性的进行前期广告宣传，同时，还可以利用媒体和物业管理的名义组织公益性的活动。内容包括：户型解析，家装材料、工艺讲解，建材团购活动等。

在宣传策略上，突出媒体和物业管理为主办方，而我们企业作为被邀请方，这样缓解了客户的抵触情绪，未签单时采用广告发布、业务员拉单、加强物业公关等多种方式进行，签单时，采用电话营销、参观样板房、工地推广等方式，争取做就将一个小区做透做强。

**大学生创业项目计划书篇十**

“健康宝宝”奶粉专卖给销售者提供的服务：

(一)首先从店面的布局，要求店面面积为40平方米左右，一边采用冷冻设备。冷冻一些鲜奶，需要保鲜的奶制品。另一边则设货架放置灌装的奶粉。两边相距60~80cm设货架，摆放一些袋装奶粉及盒装液态奶和瓶装液态奶。当然货架不能全部利用，那是为以后扩充做准备。中间则有1.6m左右的空间摆放桌椅为消费者提供休息的场所，并且店内免费为消费者提供茶水。

(二)其次在店外张贴标志“请勿吸烟”因为店内随时有孕妇和宝宝在场，二手吸烟者伤害最大，坚决不能让孕妇和儿童在店内做二手吸烟者，所以要保证店内有良好的环境和新鲜的空气。

(三)只要顾客购买了奶粉或液态奶(24瓶装)之后我们需要进行登记，表格的内容包括姓名、宝宝姓名、家庭住址、联系方式、奶粉名称、购买时间、备注。

在顾客购买三天之内我们以电话的方式询问宝宝食用情况，可有不良反应等。这样去关注宝宝的健康，关注每位顾客的利益。在一个月之后我们再次打电话询问，了解宝宝的成长状况、健康状况并且了解奶粉的食用情况，可以提醒家长要正常给宝宝喂奶等。如果是液态奶，了解是每天早上一杯还是早晚各一杯。这样如果他们有什么困难，我们可以给予及时的帮助，在两个半月以后，我们会第三次以电话的方式了解宝宝的成长状况及他们反馈的问题。通过直接与消费者接触，我们更容易了解消费者的心理。另外，通过三次电话的交流会给消费者留下深刻的印象。此外，我们就会记住消费者的姓名，待他们再次光临的时候，我们就能产生熟悉的感觉，这样消费者就会有亲切感。

这就是我们倡导的跟踪服务。不是在消费者发现问题之后才去帮助解决而是主动的及时的了解顾客的需要。及时帮助他们解决困难，这样才是真正的售后服务。

二、市场分析

1、综合环境分析

中国的人口数众多，婴幼儿也很多，并且即将进入计划生育后生育的第二个高峰期，并且随着中国人民生活水平的提高，消费水平也跟着提高。另外，中国有着“再苦不能苦孩子”的习俗。所以对婴幼儿食用奶粉及奶制品不会认为是奢侈这种消极的观念。其次，很多人忙于上班和工作，母乳喂养时间特别短，有的儿童食用奶粉从几个月到好几岁。所以奶粉的市场容量还将继续扩大。

2、竞争环境分析

目前，xx县只有两家大型超市(xx超市和xx超市)占有70%~80%的市场份额。我们的竞争对手主要是这两家超市。从xx县的地理环境看，xx县县城是xx主要的购物中心，一些重要的商品都会到县城购买，并且离县城最远的乡镇坐车到县城只要13元。所以我们把超市开在商业街，这样便于顾客发现，能够达到直销的效果。

3、竞争状况

由于市场竞争机制引入，商场的竞争也愈演愈烈。随着中国人均消费水平的提高以及奶粉市场竞争的加剧，中国奶粉越来越走向专门化、细分化。但专卖婴幼儿奶粉的还是比较少见的，可以说是一块空白市场。当然，这种新型的经营模式出现，不排除有人模仿从事这种专卖。

4、竞争者划定

作为一种新型的经营模式，奶粉专卖会触及所有商场奶粉销售的利益，以及各种小型的杂货店。与所有卖婴幼儿奶粉的商家都有竞争。但主要竞争者还是大型超市。

5、竞争者战略地位

综合以上分析，“健康宝宝”奶粉专卖采取优质的售后服务，良好的购物环境，用售后服务差异化战略抢占市场份额。

我们通过加强专业队伍的培训，不断提高服务质量，提供更加优越的购物环境等提高公司的知名度。另外我们会不间断的搞一些关于保护宝宝健康的课题。让消费者更多的了解我们公司的。

6、“健康宝宝”奶粉专卖的问题点与机会点

问题点(市场阻碍)

很多大型超市已经在人们心中形成了品牌效应，觉得大型超市的质量信得过，比较安全。所以新的超市进入市场很难打入，短时间内无法提高知名度。

机会点(市场空挡)

虽然超市卖婴幼儿奶粉，但很多业务员并不了解奶粉的构成，不知道奶粉的文化，并且没有专卖婴幼儿奶粉的。另外没有优质的售后服务，商品附加值不高。我们通过增加商品附加值，了解消费者心理，及时解决他们的需要。这就是我们在销售过程中的一大亮点。

三、公司战略及营销策略

(一)公司战略

在公司成立前期，我们以县城为单位，取得一定的市场份额。在最短时间内站稳脚跟之后，向离县城较远的乡镇做大量的宣传，主要以张贴海报和发放传单的形式进行宣传。争取一年能占有全县40%的销售市场，得到消费者认可之后，我们上架儿童日常用品。

中期目标：以奶粉及奶制品为突破口，获得认可之后我们即可上架一些婴幼儿玩具、日常用品(包括奶具、尿不湿、爽身粉、花露水……)及服饰、鞋等。

长期目标：有关婴幼儿的商品，取得全国30%-40%的销售市场。

时机成熟后，我们可以在全省乃至全国范围内招加盟商。在不同的销售领域可以因地制宜，但公司的服务宗旨和销售理念不能改变。

(二)营销策略

每年公司有两个活动宣传时期。一个是“六一儿童节”，我们会以各类活动方式吸引更多的消费者。另一个是“三八妇女节”、“母亲节”、“感恩节”其中一个时期(不同地区可以因地制宜。)进行大型文化下乡活动宣传。主题以“关爱母亲、回报母亲”。联系当地文化局，以行政村为单位。比如我们xx县由于受安庆黄梅戏的感染，很多人喜欢看黄梅戏，我们可以请一些业余黄梅戏团到各个村搭台演出。这样大力度宣传之后，我们的市场份额就会逐步扩大，预期可达40%~50%的销售份额。

未来市场的竞争肯定是终端市场的竞争。所以我们从三级市场以下做起，拉近消费者的距离。把握与消费者沟通交流的每个细节，使顾客满意放心是我们服务的最终目标。

1、货源：每种产品的厂家都在每个省市设有销售部，我们可以通过各种方式与他们谈判。降低进价成本，增加进货数量。让他们了解到我们公司以后的发展及发展方向和趋势。让他们意识到如果我们不代理他们的奶粉及奶制品，他们现在的损失是多少，三五年后在全国的损失又是多少。这样我们用最低的成本进到更多的货。最后到他们主动找我们进行合作，甚至到免费提供运费。公司未来的发展趋势是我们与别人谈判的资本。

2、宣传：在开业前期，我们在县城内进行拉横幅、张贴海报、竖立广告牌以及在xx电视台和xx新闻进行宣传。因为xx电视台辐射整个xx县，人们也很关注xx新闻，通过这种宣传可以达到让全县人都知道有这样的超市这种效果。在县城之外的乡镇采用张贴海报和发放传单的方式进行宣传。开业当天，我们会以各类促销活动进行宣传。开业之后我们就会按照我们的服务模式对消费者进行服务。我们最终要达到的就是利用优质的服务使消费者认可，然后利用他们的口碑进行宣传。因为商业销售中有句话叫“金杯银杯比不上老百姓的口碑”。

3、定价：每个地方都有一定的贫富差距，所以我们会上架高中低三个档次的商品。这样就有高中低三种定价。与其他超市的同样商品，我们会通过价格渗透的方式进行定价，同类商品的定价会稍低于他们的定价。这样可以利用价格的优势战胜其他超市，获得消费者的青睐。

4、促销：我们开业时间会选择在“六一儿童节”，开业当天，我们会有各种不同类型的方式进行促销。运营之后，我们在不同时期也可举办一些活动进行宣传。比如，在春天，我们可以举办“健康宝宝”健身活动，让所有的宝宝参加我们的活动。天气炎热，我们可以赠送小帽子、小雨伞。冬天，我们可以赠送暖手宝等。让消费者感觉到我们天天有礼品，天天有惊喜!这样可以在很大程度上扩大市场份额，提高知名度。

**大学生创业项目计划书篇十一**

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的学习贯彻党的“十七\_”精神，为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店(详尽内容见正文)，方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信————路是自己走出来的！

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

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、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解！

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子。

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用；

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、事情紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量的“点子\"，先着手树立一个良好的形象，打开市场。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务。

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工；

提层分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级。

party策划：按策划的难易程度收费，基本费为5元，其余按顾客满意度自行付费；

文字方案：按字数要求付费，基本费为2元；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费。

十一、预想问题及解决办法

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

**大学生创业项目计划书篇十二**

项目名称：xx营养餐厅

使命：为同学带给实惠方便的绿色餐饮服务，并且为移动餐厅，哪里有需要，我们就往哪里去。

创业项目的起源：当前在校园能买到食品的`地方为数不多，且地方小种类少，垃圾食品量多。同学们上课下课时间是规定的，所以校内商店购物高峰期统一，尤其是对于赶时间的同学来说，购买食品不方便一向是个让人烦心的大问题。原本男生宿舍楼仅有的超市，也被搬迁到校外，而在二教，主楼附近更是想买东西都买不到。在校园里也只有2个师生超市，一教的小卖部，2食对面的超市，整体来说，在校园里买东西很不方便的，尤其是在2教上课或上自习，有时候渴了，饿了，还要跑出2教，在冬天遇上下雪或大风，有些同学不得不选取饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种状况在各大高校或多或少都存在，鉴于当前校园的状况，我们创业团队想到在我们校园开一个移动餐厅，来解决这个问题。

首先我们的移动餐厅是利用二手车为主体，并进行改装，使之能进行制饮品，冷藏等，并要有必须的空间来储存。我们还要购置一些桌椅，供顾客使用。

我们营业场地并不固定，但主要集中在某几个地方，如2教，主楼，田家炳附近，初步打算在田家炳东侧设立一个场地，作为节假日的固定场所。这能够行使我们露天饮品店的功能，方便又浪漫。地点也是主要看哪里有需要，我们就往哪里去。

我们的营业时间也并不固定，也是主要看客源状况。但我们营业时间主要是在上课前和上课后，主要供应健康食品，绿色饮品，此外供应同学们需求量大的食品等。

思考到资金的问题，我们主要使用的是二手车、桌、椅，对二手货翻新，使之有更好的使用价值。

对于资金的融合，我们能够申请贷款，毕竟我们的项目需要的资金不会很多，如果家里有条件的，还能够投资。

在初期我们还要对我们的店员进行培训，如如何做饮料，加工食品等，使我们的产品质量更好，还要在上岗前进行服务培训，做好我们团队的形象。我们坚信，良好的客源是建立在产品的质量上的。

我们创业团队首先在我们校园—北京林业大学进行试验，如果收入可观，我们将对其他校园进行调查，如果有好的前景，我们将推广我们的校园移动餐厅到其他校园，并成立连锁餐厅。

此外，我们还要对我们的项目进行宣传，吸引对我们项目感兴趣的商家进行合作。我们相信我们优良的服务和优质的产品必须会得到商家的兴趣，校园的支持和同学们的喜欢。

北京林业大校园园移动餐厅有限职责公司的定位是现代化学生营养餐配送服务企业。目标是建成成为北京市学生营养餐定点生产单位，最终成为一家正规的全方位营养餐饮业企业。

所需材料均由中央厨房统一加工、统一配送，杜绝食品添加剂，全面启动食品健康、无污染的绿色工程。此外，加工车间根据市场需求生产的食品要做到色、香、味俱佳。能够与北京林业大学附属小学，中国农业大学，北京语言大学，中国矿业大学，中国地质大学等多所周边高校的用餐单位与公司建立长期稳定的合作关系。公司始终坚持严格高效的科学管理，确保食品安全，从而赢得社会各界的赞誉和认可。

树立品牌意识，创立属于自己公司的品牌是公司发展之初各位股东的一致意见，为了创立属于自己的品牌，我们决定吸取一些起步较早，发展较好，品牌创立方面做得比较好的企业的先进经验，这样一方面能够少走弯路，另一方面上手也比较简单。相信有了必须的品牌效应积累，对于我们公司的发展会是有更大的好处的，他能够成为良好的口碑，成为我们宣传的好助手。

产品的绿色与营养我们餐厅的主要亮点。我们的主要产品是针对此刻高校学生身体健康普遍状况、个时间段需求而分时段供给。下面介绍一下我们的一些特色供给方式。

花草茶

花草茶是我们主要共饮健康饮品，饮品种类分为单一花草茶、综合花草茶、果粒混合花草茶。

花草茶是近十年才开始在大城市流行，因为花草茶不含咖啡因，每一种花草都具有奇特的疗效，花草茶的功效大约可分为3种：

1.松弛神经-帮忙镇静身心、去除紧张、安抚烦躁的情绪。学习中休息时间的最好选取。

2.提振精神-可增强身心活力、并助有助消除疲劳。代替咖啡，既到达提神效果也没有咖啡因的伤害。

3.加促新陈代谢-能促进体内毒素的排出、有助于美容和健康。爱美又爱健康的女生们的最爱。

我们将推出多种不同功效的主打花草茶，并且根据不同顾客的需求要求为其合理搭配花草茶。

并且搜集各种花草茶功效的知识做成精致小册子，供顾客翻阅。

相信了解花草茶的同学将成为我们的常客，不了解花草茶的同学也能透过我们的餐厅了解花草茶爱上花草茶。

水果汁

水果的好处就不用多说，是每个人每一天都就应摄入的。对于不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选取。

我们的水果汁要求鲜榨且无添加不兑水。但由于水果运输并不方便，为保证新鲜，我们实行限量供应限时抢购。并且，水果汁并非主打，能够说是作为一种提升我们餐厅趣味性，增加同学们对我们餐厅兴趣的产品。

水果挞

这种由红提、猕猴桃、橙子、青苹果、红苹果、西瓜、香瓜和芒果8种材料组成的水果挞，挞底松软，香草味奶油入口即化，水果清新爽口，外形、色彩、味道都十分棒。

产品/服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，思考到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本公司的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领必须的市场份额，构成规模经济效应，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、带给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，为消费者带给每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客能够根据自己的实际状况选取不同的食品。

本公司将透过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展带给宽松有利的经营环境。

1与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系。在管理人员与员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，透过发行内部刊物、免费会员带给奖励，群众娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作用心性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，用心为供应商带给市场信息，进而开拓市场空间。

2校园消费群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应用心参与维护社区环境、用心支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，带给优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和推荐。

3校园投资方的关系。及时了解并遵守校园相关规定，加强与校园相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与投资方持续广紧密关系;向其带给本行业的真实信息。

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

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餐品

3、预期成立时间：20xx年2月份

4、预期注册资本：

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色环保就餐环境和送货上门的优质服务。

主要消费对象：北京林业大校园在校学生。

1)

1、拟定的企业名称：h&n(health&nutrition)

2、企业基本状况：本公司正处于初步策划阶段，领导队伍基本确定。餐饮业技术含量低，员工主要来自本校学生，勤工俭学或个人爱好。

3)据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需33200元(餐车租赁费用3万元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，厨房用具购置费用、基本设施费用等2600元)。资金校园带给20%，校外投资方50%，自己筹备30%。

4)每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

5、预期注册地点：北京林业大学

6、企业主要股东状况：列表说明股东的名称及其出资状况。

7、企业内部部门设置状况：

1、领导组：财务负责人、市场营销负责人、技术开发负责人。

2、服务组：本组由领导组内人员担任相关任务。

8、董事会成员名单：(可根据本公司实际状况去决定职位安排)

序号职务姓名学历或职称联系电话

1财务负责人罗书勤大学本科xxx

2市场营销负责人王永宽大学本科xxx

3技术开发负责人陈建行大学本科xxx

校园营养餐厅具有很好的市场前景，原因一由于校园一教身旁的林大师生超市价格较高，在下课上课高峰期人满为患，很多同学买东西不方便，而且一教和二教周围没有什么超市，同学们购物难成为了一个问题。同学们在上课或上自习的时候，赶时间想买一些零食来充饥，或者当同学们自习感到很饿的时候，想买一些食物来补充能量。我们能够把我们的移动快餐车开到一教或二教门口，品种齐全，价格低廉，会吸引很多同学前来选购。我们还会在一教的三层、二教的四层成立采购点，供高层上课或自习的同学所需，为他们节省了很多上下楼的时间。我们推断很多同学为了省点钱或少走一段路多节约时间而选取我们的移动餐厅。我们会加大宣传力度，印制传单或海报，在各个宿舍楼、教学楼张贴、发放。有可能的话，我们会和我们校园的广播台取得联系，来帮忙我们宣传我们的移动餐厅，扩大影响力。之所以说我们的移动餐厅有很好的市场前景。

原因二，我们餐厅的主要特色是营养，营养对于学习就业压力越来越大的高校学子来说十分重要。并且随着生活水品的日益增高，营养与保健越来越成为大家关注的问题。校园超市食品大多为对健康无益的零食，校园食堂供应时间短且远离教学楼。我们餐厅胜在解决了营养与便捷双面问题。

原因三，我们校园有众多的家属区。在周末或公共假期，我们将移动餐厅来到家属区，让他们来购买我们的产品。庞大的家属区必须会给我们的移动餐厅带来不菲的收入。我们还会带给送货上门服务，让他们足不出户就能买到放心的产品。我们的服务绝对是一流的，目的是给顾客留下良好的印象，得到一些固定的客户。我们会采取积分制和会员制。积满必须的积分或购买到必须数额后，会得到相应的礼品或打必须的折扣。会员也会得到必须的优惠。

我们在本校拓宽我们的市场后，还会在附近的高校、社区逐步拓宽市场，让我们的移动餐厅成为一道风景线。我们在创业的过程中，肯定会遇到一些困难和竞争。在应对这些竞争时，我们团队首先要持续冷静，团结起来想一些应对策略。其次，我们会推出我们的特色产品和特色服务。我们相信，有了自己的特色，必须会站住脚跟，至少在特色产品和服务上我们不会落后。

财务分析和融资需要

一个好的创业团队要有必须的资金储备。我们团队会把融资作为创业的第一步，我们主要从各自家长那儿得到创业所需的大部分资金，毕竟我们还是学生，还没有挣钱。如果这笔资金不够，我们会申报团中央，努力得到他们带给的创业资金，来扩充我们的资金。我们会争取到一个或更多的赞助商，一方面他们给我们带给一些物资和资金的赞助;另一方面，我们会在校园里给他们做宣传，给他们做广告。这样经过多渠道的努力，我们的资金就不是问题了。等我们的创业团队挣了自己的第一笔钱，我们不能先将这笔钱平分，而是先将这笔钱用到自己的团队建设上来。毕竟我们的团队还年轻，以后还需要超多的资金来维持正常的运转。等我们的项目成熟了，再将赚的钱平分。说到融资需要，我们的项目需要很多资金，我们的移动餐厅需要一辆甚至更多的二手车，还有提货的资金，员工的工资都需要超多的资金。各种设备，物品都需要超多的资金来购买。我们会制定一份详细的购买物资明细单，做到心中有数，不能盲目投资。我们团队的融资需要和财务分析是我们团队建设的重要步骤，我们会用百分百的认真去做好这件事情。

外部风险

随着中国加入wto，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈。

同学们适应食堂就餐超市购物的习惯不会一时间改变，并且对我们的新型餐厅的理解需要必须时间。

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。

市场风险

市场是不断变化的，所以我们务必思考到市场的风险，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)如果没有生产出适销对路的产品，可能没有足够的潜力支付生产费用和偿还债务。

(3)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。

原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选取上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

应对措施

1.汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

2.严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3.项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

4.进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，用心开发更新食品。

5.与原料供应商建立长期并持续长期的合作关系，保证原料资源的供给。

保险和法律事务健身中心的保险将透过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般职责保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如带给适当指导，给予必要的警告，同会员签署无职责条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责处理。

初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为透过用心有效的营销策略，挤占食堂超市的校园市场分额;树立良好的品牌形象，提升知名度、美誉度;收回初期投资，用心进行市场调研、开发，产品的研制、推广，为企业的进一步发展积蓄资本。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，扩大销售服务网络;进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平;着手准备品牌扩张所务必的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设;在此基础上，向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟。

届时本公司将以多种形式理解合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。公司将不再局限于北京市境内发展，而要向全北京乃至全国的高校餐饮业挑战进军。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，公司将实行网点的扩张，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。公司将引进最为科学的特许经营管理模式，迅速培养自己对特许经营体系进行良好管理的潜力。实行谨慎有效的特许加盟方式，以契约为基础，把产品、服务及营业系统(包括商标、商号等企业象征的使用、经营技术、营业规范)，以营业合同的形式授予加盟方在某一地区的营业权。同时用心进行品牌宣传，强化规范经营，用心培养餐饮连锁经营人才，以统一配送、统一核算来提高连锁经营的效率，实现餐厅快速稳健的品牌扩张。

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