# 最新大学生创业计划书成品(通用14篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-08

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

**大学生创业计划书成品篇一**

国内最大的二手服务商“易趣、淘宝”其注册用户有61%为在校大学生，其他占25%为社会人士注册，他们每年与学生的交易量占总交易量的85%以上。

“易淘”均不向交易双方任何用户提供商品质保和售后服务，所有89%的商品一经售出，一概不理，他们最大的弊端在于交易期的漫长等待，互相信任度低，不提供对而售商品的技术鉴定和评估，让买方始终不放心，优点：规模大，先入市场，利用完善的电子商务网络交易，成本低廉，对商品的详细信息把握到位有一定的透明度。

鉴于“同一周期内，大学里学生需求有相似性与差异性，对而售商品需求日益旺盛，一些商品耐用性强，一部分大学生为减轻家庭负担，宁愿购买二手，校内交易可信性高，方便廉价无欺。“大四毕业生大多在忙于找工作，离家远东西托运不方便，不愿意浪费时间亲自处理自己带不走的东西，目前高校内部交易混乱各自位为政，甚至互相压榨坑害自己同学，另一面针对大学生提供专门的服务的市场在中国还是一片空白，潜力巨大在校学生生活单调，精神心理空虚不振等日益暴露，大四出去找工作，要面临好多困难，往往四处碰壁心灰意冷甚至自寻短见，即使找到一般的工作也会有住房对当地不熟安全等一系列社会问题发生而无助。

在对以上的情况数据进行分析推理基础上，我们决定在北院采用“电子商务网+固定电话+固定店址”经营方法，利用统一数据库技术，针对大学生群体提供完美的二手商品售前售中售后服务及其他相关力所能及的服务等，在对内部交提供坚强售后服务后盾的基础上，采用“拿货，送货”等措施加快交易速度，保证交易双方成功，保护我们学生自己的利益，我们的宗旨：以二手商品为先导，一流服务为坚强的后盾！同时利用我们的网络和平台，实施针对北院大四毕业生提供全面人性服务，针对在校大学生推出定期校园活动，力选新人挖掘学生内在潜力，活跃大学生业余生活。

1、你在过去的两个月内是否曾经买过二手商品？

2、你在何时何地以何种方式多少钱购买？

3、在交易中有何满意的和不满意的地方？

4、如果有一个“二手交易平台”你是否愿意去交易？

5、你还希望能提供什么服务？

没有二手交易的情况下：

1、你不喜欢二手商品，还是其他什么原因呢？问卷调查告诉我们：53%的人在过去的两个月内购买国二手商品类型为电子类书籍类电器类和小商品类等一半以上人抱怨二手质量太差没有相关售后服务，27%称自己想购买二手但是没有找到合适商品或者想卖东西只是长时间卖不出去或者不能以满意的价格卖出去，10%的人称自己暂时没有购买的欲望，如果学校有家专门的提供二手商品信息量大的商店，表示愿意去试试，甚至可能买其他自己没有打算买的东西。10%的人完全对二手不感兴趣，或者根本不放心去尝试，有钱就买新的，同时表示要出售自己手头一些不要的商品，苦于找不到买家只能长期的闲置。

“目前，所有高校校内的二手交易仅限于电子类，图书类等有销售先例的商品，其实他们不知道有些东西一样存在潜在买家，不过只是卖家单方认为没有渠道和市场而已”！

对本校毕业出外找工作的同学50人进行了详细谈话发觉：44人表示找工作的确遇到麻烦，不得不跟认识的同学一起找工作这样安全可靠，可是又限制了活动自由，人生地不熟，信息不明确，很是失落，当问及要是能有一家大学生自己的组织能随时随地帮忙怎么样?大多惊讶说太好了。6人表示一切无所谓，饿死也不求人！

我们免去卖家销售中的麻烦，矛盾和误区，向所有的买方提供完善体系售后服务，保障交易公平，诚信度。让买家最短时间最合适价格买到最满意商品。我们的文化理念：“关注大学生，帮助大学生，造福北院”！

由大学北院二手市场入手逐步包围其它大学市场！

第一步：先自己组织一部分物品，以此带动卖家前来出售，销售价格为稍加手续费的市场行价，观察出售商品的类型，数量，成色和成交价等，充实自己的经验，招募人才，扩大影响！逐步形成自己的经营理念和规则！

第二步：当在此市场达到一定规模，组织有经验的市场开拓团队一起去其它大学寻找合伙人和商业机会，探寻其他高校市场情况，开始发掘最佳合伙人。

前期，尽量避免重置成本浪费，投资金力量使用各种手段在广告宣传，加强服务多样化。

后期，分散经营风险给所有的合伙人，避免一招失误，全盘崩溃

**大学生创业计划书成品篇二**

1、项目背景

学校附近主要以学生为主，其每月可支配开销在501—800元之间。购物次数多、数额小的显著大众性消费，和主要消费类型决定商店的规模和经营方向。经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。商店的设计及选址：以简洁大方为主这样既迎合消费者又节约装修成本。

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态—————便利店。

据调查，各学校师生整体消费总体能力较强。在课间对于饮食类产品消耗能力较强，学生每日用于饮料、食品等相关产品的消费在5元左右。因此，为开设校园综合商店提供了较强的消费环境。

2、项目宗旨

（1）符合目标消费者需求――便利店因为都是经营的快速消费品，一般选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品，主要讲究库存小，周转要快。

（2）为消费者提供方便――就近的购买条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配置。

3、项目介绍

经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。

4、管理队伍

寻找有意向的商家进行商谈合作事宜；到工商部门进行相关的注册；确立商店地址进行装修设计；商店经营、管理人员的确立与培训；配货供应体系的明确。

组织结构：

店长1名：主要负责处理校园综合商店的所有日常事务。

会计1名：负责对商场进行日常的财务结算。

收银员2名：负责收银及送货工作。

理货员6名：负责商店布置、理货工作。期中有2名导购，2名送货、2名理货保管员。

5、配套设施

（1）固定设施

音响――为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

（2）经营设备

电脑――一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件――与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理（如果是自己开单店侧不需要联网）

收银台――收银台兼管理人员工作台

其他设备――如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加

1、商品类别

商品结构：主要为食品，重点做熟食、饮料、饼干、方便面等。这些是大学生平时消耗量最大，最可能到便利店购买，且循环购买的商品。熟食是校园便利店自产，利润较高且销量较大。注意不同季节的食物搭配，并且及时调整淡季的食物供应量。其次，日常消费品和药品。这些商品学生一般到超市购买，校园便利店经营这些商品主要是为了满足大学生紧急需求。再次，报纸、杂志、文具等，贴近校园文化氛围。校园便利店完全可以取代报刊亭的职能。

品牌选择方面：应充分考虑大学生群体中的个体差异，搭配进货。个体差异有：消费能力差异：学生因家庭经济条件不同，在购买能力上也显示出差异。校园便利店应为同一品种产品配置两种以上品牌，满足追求高档和追求平价两种消费层次学生的需求。

性别差异：男女差异在个人护理用品上特别突出。年级差异：刚入学的大一新生在日常生活必需品上消费较多，随着年级的升高，人际交往消费增多。同时，还要注意经营知名品牌。顾客在便利店挑选过程中，会选择比较熟悉的商品，经营知名品牌可以节省购物时间，也避免给人经营“杂牌”的劣质感。选择符合大学生消费喜好的品牌。

根据前文分析，大学生的消费喜好是追求新鲜、追求时尚、追求品牌、追求个性。因此便利店所卖商品应该大胆购进新品、包装时尚的产品。校园便利店自主开发的独有产品亦要遵循大学生的消费喜好。同一种商品的品牌不必太多，而是应在经过认真的市场调查和分析后，将某种商品确定在有限的几个知名品牌。如此可以增加单位产品的订购量，提高采购议价能力，降低进货成本。

商品及时更新换代。便利店的主营商品一般是相对固定的，占经营商品种类的80%，其余的20%用作新商品和配套商品的销售空间，以适应消费者口味的变化和新鲜感，这20%的商品是经常变换的。

校园便利店的延伸项目中，传统延伸中的打印、复印，电话卡、手机卡、上网卡、交通卡等，大学生这部分的需求量非常惊人。快递服务，由于网络购物的规范和流行，大学生快递需求正迅速增长。dhl、ups等大型快递公司在外国都有同便利店合作的经验。便利店可以成为快递投递、领取的站点。培训报名、旅游服务，这部分利润较大，是可以尝试的区域。修理雨伞、修理自行车、打起补胎、干洗衣物等，大学生偶有这部分需求，但极少有人经营。提供这类便民措施可以进一步巩固校园便利店的“便利”形象。

2、服务策略

营业长度：通常便利店都是24小时营业，但大部分学校有门禁，规定学生必须在晚上某个时刻归校熄灯，不得晚归。校园便利店可根据自身地点（流动客源多寡），及学校情况（门禁时间及学生遵守程度），在充分观察研究后确定营业时间。

营业高峰期：校园便利店的每日高峰期是每日三餐学生出门吃饭时间，以及夜间宵夜时段；每年的淡季是学生放假的寒暑假期间，只有部分学生在校；每年的高峰期出现在开学，学生采购生活用品的时候。

此外，便民服务会损害利润率，但会提高整体销量和品牌忠诚度，从而提高总和利润，增长无形资产。送货上门服务。这是校园便利店必须经营的部分。尽管便利店在距离上已经非常短，但许多大学生出于各种原因，尤其雨天天气时，不愿意出门，却常有紧急需求。因此，很多学校都有开辟学生自己经营的宿舍零食铺，包送货上门业务。但是这些学生经营不成体系，利润低，经营艰苦，而且学生最需要的熟食无法经营。校园便利店有很好的运营系统、熟食产品，如果能够送货上门，必定深受欢迎。

网上订货服务。结合送货上门服务推出网上订货服务。初期可以使用qq等即时聊天工具一对一地通知销售人员，后期可以拥有自己的订货网站，正规化运作。

无利便民措施。这部分便民措施完全无利，甚至会在某些时间造成一定损失。但却让校园便利店提供完整的“便利”服务的形象深入人心，顾客交口称赞。例如免费微波炉、atm取款机等。如果路面宽敞的话，可在门口安装电视机，热门运动赛季免费播放电视节目。

1、市场定位

便利店定位在价格等同于同类超市，宗旨是“便利至上”。服务时间长，服务效果好，服务更加的便利，在价格上也与同类超市保持相同的价格。便利店的服务宗旨也是以方便、快捷、便利为主。

2、目标市场

校园便利店瞄准的是大学生（及部分教职员工）的现实购买力，作为校园营销的一级市场，同在校大学生有着直接的接触和联系。应该结合便利店优势、大学生消费特点和校园传播模式，选择适合的营销方式，提供令人满意的商品和服务，最大限度地实现利润收入。

3、选址分析

靠近学生生活区。便利店辐射范围约为500米，因此便利店方圆500米范围内至少应有2500—3000个商圈人口。生活区是学生聚集的地方，部分学生可能因为课业繁忙，或出于习惯到临近的便利店购物。有些学校学生宿舍是集中的，校园便利店选址很轻松；有些学校校区较老，没有长期规划，学生宿舍是分散的，校园便利店就必须通过市场调研，确保店址附近有3000人左右的市场容量。

避开校园超市和便利店饱和区域。部分学校有定位于学生的校园超市，虽然面积比不上大卖场，但品种、价格均比便利店有优势；同时，做好市场调查，避开其他便利店的辐射商圈。有一定量的流动人群。便利店商圈小，而交叉性布点的情况比较普通，在稳定性顾客被瓜分之后，必须要有一定量的流动顾客群的支持。可选择车流动线较多的地方，并运用醒目的店面设计。

便利店每月的租金要在一天的销售额内。校园便利店可能在学生寒暑假期间出现淡季，所以在对每日销售额的测算上，应平均视之。控制密集程度。从国外便利店的发展实践看，每2500—4 000人就拥有一家便利店，这样可使消费者在2—7分钟到达。同时，便利连锁公司一般是在两到三年内规模达到170家左右的时候开始盈利。因此，对定位于校园市场的便利店，采取连锁形式，一定程度的密集开店是必要的。方便进货。还要注意选择能让货车通行，方便进货的地点。

**大学生创业计划书成品篇三**

网店名称：xx。

法定代表人：xx。

电话：xx。

1、战略目标：从扶植版或虚拟版店铺做起，用一段时间积累一定的信用度树立一定的知名度，增加网店成交量，有一定的资本后，扩大网店规模，增加网店商品数量和种类，升级为旺铺版甚至于是旗舰店版店铺。

2、阶段目标：做好店铺装修，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。开店初期，自己尝试进行网络营销推广，提升店铺的人气。网下通过自己的人脉进行一些简单的营销方式，例如口碑策略。

3、进度安排：第一个阶段：确定货源，xx网开店，维护；第二个阶段：进行店铺装修并开发客户；第三个阶段：有一定资金后，扩大店铺，增加商品种类和数量。第四个阶段：宣传推广；第五个阶段：网店进入正轨运营；第六个阶段：将网店做大做强；网店店铺版本及收费情况：

1、行业分析：网上开店对成本的要求低，它占用资金少，基本不需要自己租店铺，不用担心水、电、管理费等方面的支出；这样就解决了大学生没有创业资金的问题；网店经营方式灵活，基本不受时间、地域等因素的限制，只要有时间、能有一台电脑上网就能正常营业，而且前期作为代销商不用担心库存问题，也可以随时更换经营商品；网店的客户范围十分广，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至是全球的网民。以上也是网上开店创业的优势所在。

2、swot分析：

（1）网店优势（s）：网购方便快捷，不需要花费大量的时间进行选购商品，只需点击鼠标进行挑选，更省去了交通的费用出了不能试穿外，可以安心等待商品送货上门，价格更是比商场里的价格便宜。

（2）网店劣势（w）：由于处于创业阶段的初期，在店铺装修、营销、管理、控制等方面可能存在一些不足。

（3）市场机会（o）：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，现代年轻人非常适应网上购物这种方式，这对我们的网店有很大的优势，会为我们提供大量的商机。

（4）市场威胁（t）：网上购物市场很大，同行竞争较为激烈，在这种情况下，我们只有提供物美价廉的`产品，更好的售前和售后服务，这样才能在这巨大市场中拥有一席之地。

同时，我们可以经常发放调查问卷，进行终端用户调查，了解终端用户真正需要的是哪方面的服务以及如何打出我们的品牌，随时掌握市场概况。

1、管理者及其任务：由于开店初期业务量小，全部工作由创业者本人即可完成。待以后业务量大时，可寻找合作伙伴或聘请员工，合理分配任务。

2、营销策略：品牌策略：第一，网店要有一个独特新颖，且易被人们记住的店铺名，并设计出美观大方的名片，在发货给顾客时随件发出，加深顾客对本店铺的印象，打造店铺的外在品牌形象。第二，由于本店初期是代销所以在商品质量上可能会出现一些问题，但是我们会尽最大的努力解决问题，使顾客满意，力争让每一位顾客都能对本店商品的质量满意，打造店铺的质量品牌形象。第三，努力提高服务质量，要让每一位顾客都能感受到一种贴心的售前、售中和售后服务，打消客户在购物时的后顾之忧。必要时还可对顾客制定个性化服务方案，打造店铺的服务品牌形象。

1、成本定价法：对刚刚开起的店铺来说，正处于萌芽时期，尚未被子顾客所熟知，在供应商那里提少量的贷并在定价上可以与之竞争的店低一些，以先获得少部分的利润为主，抱主要精力放在提高店铺的知名度及信誉。

2、市场定价法：即根据竞争对手的价格参照进行定价。市场竞争地位分为四大类：市场领导者、市场挑战者、市场跟随者、市场补缺者。市场领导者在竞争中处于强势地位，在同类产品的定价上应走高价路线，略高于市场平均价，并与市场跟随者拉开一个档次；市场挑战者是市场领导者最大的对手和威胁，在定价上采取的是不让步、不服输、咬得紧、不松口的策略，即领导者定多高的价，挑战者会八九不离十的应对着；市场跟随者紧跟在领导者和挑战者背后，以模仿着称，其产品价格通常低于领导者和挑战者一个价格层级，接近于市场平均价，而由于市场补缺者提供的产品或服务是市场所稀缺或不足的，具有很强的差异化，专业性很强，目标市场较窄，用户对价格的讨价还价能力较弱，所以在定价上同样可实施高价策略。

3、心理定价法：

（2）整数定价策略。与尾数定价策略相反，利用顾客＂一分钱一分货＂的心理，采用整数定价，该策略适用与高档、名牌产品或者是消费者不太了解的商品。

（4）特价定价策略。这是利用部分顾客追求廉价的心理，将价格定得低一些，达到打开销路或者是扩大销售的目的，如常见的大减价和大拍卖。该策略主要适用于竞争较为激烈的产品。滥用此法，会损害企业的形象。

1、批发商处进货：通过xx分销找代销，一般厂家直接发货，货源较稳定。不足的是因为他们已经做大了，订单较多，服务难免有时就跟不上。而且他们都有自己固定的老客户，你很难和他们谈条件，除非当你成为他们大客户后，才可能有折扣和其它优惠。在开始合作时就要把发货时间、调换货品等问题讲清楚。

2、批发市场进货：有一定资金后可以选择自己去批发市场进货。去周围一些大型的服务批发市场进货，在批发市场进货需要有强大的议价能力，力争将批价压到最低，同时要与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

3、厂家直接进货：店铺做大后由于批发量大所以可以寻找正规的厂家，由于他们货源充足，信用度高，如果长期合作的话，一般都能争取到产品调换。如果你有足够的资金储备，有分销渠道，并且不会有压货的危险或不怕压货，那就可以去找厂家进货。

1、营业额收入：前一年属于积累信用的阶段，不会有大的收入，保证成本即可。从目前xx网店销售情况看，预计普通店铺平均每天的销售额一般是300元左右，钻石店铺能达到1000元以上，皇冠店铺则可达3000元以上甚至更多。

2、支付方式：xx网店主要是用xx担保交易的，也可以进行网上银行支付、信用卡、货到付款等方式。

3、订货方式：xx网店都是在线订购的。

4、送货方式：平邮、快递、送货上门、xx等四种方式

**大学生创业计划书成品篇四**

(一)公司类型：有限责任公司.

(二)公司成员概述：以在校大学生为主体成分，雇佣少量专业技术人员为指导团队。主要包括我校国商学院，美院优秀学员以及相关专业的授课老师。

(三)公司业务：主营业务——提供寝室传统和特色装修美化兼营业务——寝室物件更换修理，寝室非施工型装修(寝室壁纸搭配美化，小物件搭配美化等)

(四)公司经营理念：让以最实惠的价格，满足顾客最挑剔的心。

(五)企业文化：用严谨甚至刻薄的眼光看待细节，以心映心的方式对待顾客的要求，全心全意的服务让你最舒心的微笑。

(六)公司创新性描述：寝室装修行业是一个完全新兴的服务行业，这是由于其所定位的市场位置所决定的，这独特的市场定位也给了这个行业宽广的市场前景和奇特的市场规则，这都需要我们去不断的摸索前进，但是这些特性都很符合大学生这个群体，我们本身就身处这个群体中很了解其中信息变化。再加上近年来国家对大学生创业的鼓励，我们相信公司会有一个明亮的前程!

二.战略规划

(一)公司宗旨：向学校寝室提供具体到位的上门装修美化服务，立足市场，服务优质，发展创新，迈向成功!

(二)公司目标：成为全国知名的学生寝室装修公司，在全国各地建立起连锁门店.

(三)公司的发展规划

一.创业初期(半年到一年)

主要是让寝室装潢这种新兴的服务方式走进市场，建立自己的品牌，积累无形资产，并且收回初期投资，准备扩大服务范围，开始准备研究提供新的服务方式：

1.服务进入市场，在学院拿下一个相对优势的市场配额位。

2.为寝室装潢做广告宣传，提高寝室装潢的知名度，初步建立自己的品牌效应。

3.逐渐占据本学院寝室装潢市场，每天顾客总量开始增加。

4.累计装潢寝室300间，净利润为56000元。

二.中期(1—3年)

1.学校寝室装潢服务已经逐渐成熟，业务手段公司制度不断完善;

3.寝室装潢市场配额占有率达到15%-25%，占据相对主导的地位;

三.长期(3-5年)

利用寝室装潢的独特性，开发新的领域，甚至可以考虑发展跨领域发展。力求成本的最小化和利益的最大化，再度拓展市场空间，扩大市场占有配额，成为学校服务业的领跑者。

(四)公司的营销策略

公司起步阶段，为了更好的推广公司的产品服务，决定采取线上线下互动营销的模式。线上营销充分利用微信、58这样的网络平台，建立公众号，推广自己的产品服务，同时发布一些装修方案，供客户参考选择。线下营销模式则主要采取在校内人员密集处发传单的方式，让更多同学了解公司，了解公司所提供的产品服务。

三.创业组织和结构

公司发展初期，暂定为10人团队，采用直线型的组织结构。总经理：一人(负责全局规划与总体决策，同时负责财务)营销和策划：二人(负责寝室装潢这一产品的推广和宣传以及销售)

采购员：一人(负责装修用品的采购以及销售)

装修团队：六人(两人一组，负责入寝为客户装修以及销售)

四.产品服务

本公司主要包括以下五种产品服务

1.平面设计

2.产品设计

3.室内设计

4.景观设计

**大学生创业计划书成品篇五**

1、项目简介：“花语世界”是一个以实体花店为主、网络为辅助营销模式的销售鲜花、植物及其附属产品的机构。在投入初期，利用地理优势，先在长沙学院创立一个名为“长大花语”的校园实体花店，与此同时，依托实体花店在网上开一个名为“陌上花开”的网络营销花店。在起步阶段，鲜花可从花卉市场进货（努力寻找自产自销的货源以保证最大利润），长期并大规模的销售以中低价位为主的各式各样的花卉植物及附属品！在经过几个月的盈利后，有一定的经济实力，再通过高校花卉展销方式逐步推广到长沙各个高校乃至全国各个高校，在其他高校内逐步扩大宣传力度，进而在其他高校开拓市场，并努力在其他学校设立分支，努力建设成一个长沙市内高校连锁花店机构（花语世界），为广大大学生提供各种鲜花等服务。在花语世界运营良好之后，再慢慢扩大经营范围，在长沙市内人流密集区、繁华区等地建立起鲜花服务机构，将顾客群体从学生扩大到整个社会。同时建设自己的鲜花种植基地——“花现”基地，保证今后自给自足的提供高质量的货源。在拥有自己的鲜花种植基地后，除供应自己外，还为一些中小型花店供货，以及负责星级酒店、影楼、歌舞厅等一些高端场所的鲜花布置以保证多方面的稳定的收入来源。在保证收入稳定的情况下，努力将“花语世界”打造成为全国大学生最满意的鲜花服务机构！打造成为长沙市民最满意的鲜花服务机构！

誉和祝福、康乃馨则常常被用来表达对母亲的爱??不同颜色的花又有着不同的意思。花语虽无声，但在人际交流中往往是无声胜有声，其中的涵义和情感表达更甚于言语！特别是现在，随着人们生活水平和质量不断的提高，鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近年来呈现越来越旺的趋势。除了花卉本身所具有的俏丽姿容，美化家居的功效外；还有就是人们可以培养自己的生活情调，也可以借送花卉表达自己的心意，使人们在相互交流时更含蓄，更有品味。因此，策划的投入初期的校园实体花店和网上花店是以中低价位鲜花植物为市场切入点，以满足年轻人的个性化消费为主题，以鲜花、植物为主带动其他产品，最终达到销售目标。

3、创作目的：立足长沙学院，通过依托功能齐全的校园实体花店，创建网上一流的花店。占领长沙学院市场及其周边市场并有计划的辐射长沙乃至全国各个高校及其周边市场。“长大花语”实体校园花店和“陌上花开”网上花店将用一年的时间在消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡和创造出效益。在投入期选择以长沙学院作为试点市场，借助在长沙学院成功后，以高校加盟的形式再分站推广，将扩张到长沙乃至全国各个高校及其周边！

二、项目描述

1、校园实体花店名称：“长大花语”；校园网店花店名称“陌上花开”；项目总名称为“花语世界”。

2、校园实体花店地址：长沙学院校内生活区附近。

3、当前校园花店的地位：长沙学院唯一一个花店，也是长沙高校唯一一个实体花店和网上花店相结合的主要面向在校师生的花店，其可以为在校师生提供更快捷的个性化消费的服务。

4、校园花店的战略和未来计划：第一期占领长沙学院及其周边的市场，第二期占领长沙乃至全国其他高校及其周边的市场，第三期建立“花现”鲜花种植基地并占领长沙，湖南，全国地区的市场。

为达成上述目标，我们需要一支合理的队伍。在开花店的初期阶段，首先，一名精干的主管是必不可少的，负责管理理花店的大小事宜；其次，需要一名尽职尽责的会计负责店铺账目；然后需要招聘一名懂得鲜花保养、包装等事宜的花艺师兼导购。在市场调查方面，我们会自己去做并研究调查结果，以便了解市场需求和发展行情。在起步阶段，为提高信誉和知名度，我们将免费提供送花上门服务，为此，需购置一辆机动车，那么在初期，由于经济等客观原因，我们自己将负责这项任务。花店开张数月内，我们会把花店推向网络以提高业绩。之后便再需要一名网络工程师来负责网站的维护以及接待网上的客户。在这样一支队伍的辛勤劳作下，我相信花店定能受到广大消费者的青睐，花店的生意能够蒸蒸日上。

等待我们有一定的经济实力后，便会考虑将花店宣传到其他高校，然后在其他高校内招聘校园代理，帮助销售本店的鲜花。然后再进一步，出资在其他高校内开设同等规模的花店（首先根据校代的业绩判断出那些鲜花需求量较高的院校，先在这些院校中开设花店），待经济壮大之后，可在每所院校中开自己的花店。

**大学生创业计划书成品篇六**

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

二、创业计划书的内容

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：

(一)封面

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

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍;

管理者及其组织;

主要产品和业务范围;

市场概貌;

营销策略;

销售计划;

生产管理计划;

财务计划;

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处

(三)企业介绍

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。

(四)行业分析

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

关于行业分析的典型问题：

(1)该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色?

(3)该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4)价格趋向如何?

(5)经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

(6)是什么因素决定着它的发展?

(7)竞争的本质是什么?你将采取什么样的战略?

(8)进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?该行业典型的回报率有多少?

(五)产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

(六)人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料。

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

(七)市场预测

应包括以下内容：

1、需求进行预测;

2、市场预测市场现状综述;

3、竞争厂商概览;

4、目标顾客和目标市场;

5、本企业产品的市场地位等。

(八)营销策略

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。

(九)制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1、产品制造和技术设备现状;

2、新产品投产计划;

3、技术提升和设备更新的要求;

4、质量控制和质量改进计划。

(十)财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果; 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

十一)风险与风险管理

(1)你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险?

(2)你准备怎样应付这些风险?

(3)就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会?

(4)在你的资本基础上如何进行扩展?

(5)在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何?

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

**大学生创业计划书成品篇七**

创业、创新、创优

给同学们一个能与\*\*市知名企业家面对面交流的机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

\*\*学院院团委、校学生处、工委

大学生创业者协会

20xx年11月

南区多媒体教室

大学生创业者协会全体成员、全校学生

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

2.将会场分为四个区域，每个区域安排两名实践部的理事会成员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问。

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好。

大学生创业者协会策划部

**大学生创业计划书成品篇八**

项目名称：

负责人：

所在班级：

联系电话：

电子邮件：

公司简介

公司名称：香yoyo奶茶店

主要产品：奶茶

业务范围：销售奶茶，果汁，饮料等

营销策略：

(1)促销计划和广告策略

(2)价格策略

公司战略目标：

第三、四年：进一步扩展公司项目，开发新品与规范流程两手抓。使公司拥有一定品牌影响，扩大公司影响范围，为以后占领更大市场打下基础。预计本阶段在南昌的市场占有率达到40%，并开始建立省内连锁分店，向经济较好的地区扩展。第五、六年：对公司进行进一步完善，扩大建设规模,随着公司不断壮大,打造一个国际知名的奶茶公司。

核心竞争力分析：

我公司推出的奶茶饮品除了结合了香飘飘，优乐美，相约等奶茶的各种优点，不仅注重于产品的质量，口感，包装，我们的产品更加注重对身体的调养，真正做到健康，好喝的茶饮料。这是我们的优势，也是我们战胜其他品牌，战胜周围其他店面，成为“奶茶之王”的一个重要法宝。

消费者特征与习惯

1.消费者特征

青年人是主力军，且调查显示，女性最常喝奶茶的比例高于男性，这与女性消费者看重奶茶饮品的健康、时尚特性不无关系，因为奶茶对皮肤有滋润美白功效，其中的椰果是粗纤维食品，既可以填饱肚子，又绝对不含脂肪，所以美容瘦身是女性多于男性选择奶茶的主要原因之一。

2.消费者需求

既然是奶茶店，就一定要在保证店面的清洁与舒适，光这还远远不够，还要把店布置的富有特色，不落俗套，所以店面装修很重要，让消费者在外面就有种想进来逛逛的欲望。当然这只是表面的包装，奶茶的质量跟包装才是顾客最看中的，所以制作奶茶的每一道制造工序都会经过安检局的严格检验，绝不会出现掺假，缺斤少两的现象。

由于消费者大都是年轻情侣，所以一定要给他们营造一个舒适，安静，浪漫，优雅的气氛，尽管是一杯奶茶，也能品出幸福的味道。可以开展一些有特色的促销活动：比如，情侣买可赠送情侣对勺;买三杯以上获赠可爱的饰品;小店要有自己的特色，比如有卡通形象，或者制造供情侣用的y型吸管可以在店名上方加几个小射灯，最好是发粉色光，晚上看起来很漂亮，温馨。

公司名称：香yoyo奶茶店

公司类型：股份制公司

公司宗旨：热情·竭诚·质优

公司业务：

主营业务：奶茶

兼营业务：果汁，饮料

公司的短期目标：积极发展

第一阶段：通过广泛的宣传，促销，吸引顾客

第二阶段：公司发展处于上升阶段，通过热情周到的服务树立良好的品牌形象，一方面留住原有的顾客，另一方面开拓新的客源。

第三阶段：针对不同的顾客的需求，不断的推出新的品种

公司的长期发展目标：占领100%的客源市场，为消费群体提供最优质的服务，实现利润的最大化。

以安全舒适的环境来方便广大消费群体以公益感恩的企业文化来回报广大消费群体公司的企业文化：

全心全意的服务于广大的.消费群体，让他们在安全舒适的环境中体验轻松与美味。让奶茶的凉爽驱走你夏日的酷暑!让奶茶的温暖驱走冬日的严寒!

公司的独创性：

奶茶店的设备：

封口机，封口膜，杯子，吸管，搅拌机，饮水机，容器

珍珠奶茶发源于台湾省。于冰奶茶内加入粉圆。煮熟的粉圆外观乌黑透亮，遂以“珍珠”命名，故称“珍珠奶茶”。如今已遍布全球，是休闲饮品的品种之一。深受消费者欢迎。

珍珠奶茶不仅口味鲜美。而且口感新鲜，。现场制作。由多种原料配成。品种多，口味佳。植物蛋白等营养丰富。奶茶有红豆奶茶麦香红茶。茉香奶茶等等。添加物有珍珠，椰果。沙冰。刨冰等，更有各种水果奶茶，西瓜奶茶，木瓜奶茶等等。我们奶茶店还退出招牌奶茶。

**大学生创业计划书成品篇九**

自强不息自主创业

通过举办大学生创业一条街，努力拓展大学生就业、创业的视野，增强大学生创业意识和风险意识，为我校大学生打造一个创业实践成长平台，然而提升大学生就业、创业综合素质及能力，营造校园创业氛围。

师范大学学生会

赞助单位：

（1）育才校区：xx年4月16日下午（周六）——xx年4月17日（周日）

（2）雁山校区：xx年4月22日（周五）——xx年4月24日（周日）

（1）育才校区：图书馆—大学书店校园主干道

（2）雁山校区：校园主干道

（1）分别于育才、雁山校区设立10—20个商家摊位，由校学生会实践部及各学院实践部（外联部）组织商家进驻校园进行展卖。

（2）报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月15日

（3）申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

（4）经审核通过的商家，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

（5）每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

（6）商家摊位划分好具体区域并标志摊位号，摊位费按摊位号的不同具体商谈价格。

3、跳蚤市场：

（1）分别于育才、雁山两个校区划设二手市场专门区域，然而通过二手交易，达到资源的循环再利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

（2）雁山校区由青年志愿者协会具体承办。

（3）报名时间：

（5）每个摊位须交纳100元保证金并签订协议书，然而保证在二手市场区内摊位所摆设及售出商品须全部就是二手货，严禁摆设及销售全新商品。如发现违反规定，将没收其保证金。

（6）活动期间安排人员负责监督及秩序维护。

（7）摊位的具体位置抽签决定，抽签时间待定，抽签地点为校学生会办公室。

4、趣味抽奖

（1）活动时间：4月16日晚19：00——22：00

（2）活动地点：育才校区图书馆前

（3）活动形式：

1）设置服务宣传点：

a、利用展板收集同学们对本次活动的看法，同时起到宣传的目的\'，增加人气。b、作为本次活动的咨询点，为同学们提供相应的服务。

**大学生创业计划书成品篇十**

1、让同学们运用网络让自己的\'生活更加精彩

2、丰富我校学生活动，充实大学生活

3、展现我部在各方面的能力

用网络影响视野，用创意改变生活

暂定

xxxx

全体学生

征集各类作品，上传至网上，进行评比，具体如下

1、文学作品（可以配图、音乐做成ppt等）

2、ps作品

3、视频（自制视频作品、某个主题的视频剪辑等）

4、动漫作品（各类漫画作品，原创动漫）

5、表演作品（小品、话剧、舞蹈等均可）

（一）前期宣传

（1）展板

（2）宣传单

（3）各班宣传

（4）条幅

（二）评比阶段

本次大赛分为初赛和决赛

1、将上交作品分类

2、评比规则

（1）将不符合大赛要求的作品筛选下去

（2）将其余作品传至人人网，微博等交流平台上，由全院学生进行网上投票

（3）按投票结果，各类作品均选出前十名进入决赛

（5）为获奖选手颁发获奖证书、奖品

前期宣传费用：条幅，宣传单，展板

奖品费用：证书，奖品

**大学生创业计划书成品篇十一**

潮人馆韩式服装为满足现实或潜在消费者需求而开拓和准备进入的特定市场，是青少年女学生市场，根据自身资源优势准备为之服务同，为了打入其市场特制定策划如下：

鉴于租用学校店面，市场相对于社会比较集中，而且市场不存在明显的差异性，可采取集中性营销策略，根据我们对市场的调研已确定为女学生市场，我们做的是韩式服装市场，而且多数女生则追求时尚，新颖价格适中，一般地女生的消费习惯是冲动型，而且部分女生则特别喜欢逛街，其实根据对目标市场的调查，多数女生逛街是以买吃的为主，只是她们追求的时尚新颖主，看到漂亮的衣服就会去买，不管在什么地方，所以她们的消费习惯是与地理位置无关的，然而影响消费者购买习惯因素是价格。

目前，我们店的`商品刚处于市场的发展阶段，所以我们通常以低价为主，当然是在保证产品质量的前提下，根据对目标市场的前期预测，市场趋势非常看好，现在学校给我们门面是免费的，这对于我们就是市场机会，所以我们必须抓住，与其他服装店相比，这让我们降了不少成本，这也是我们的优势方面，当然也给了消费者实惠，这样就更容易打入市场了。

1、市场结构吸引力及市场垄断分析：

在校园里营业基本上没有垄断，只有超市和食堂并且没有其他商业性质的店面，经过市场细分，确定后的目标市场虽说不是很，但前景很好，就根据服装行业的发展趋势，在将来可能会有潜在竞争对手准备加入竞争行列，这就对我们的市场占有率产生重影响。

2、产品竞争优势：

潮人馆服装价格低廉，款式时尚、新颖，我们还可以根据同学们的描述的款式进行订购，以满足消费者的需求为中心，在满足消费者需求的基础上获取利润。

1、营销计划：在开业之初，我们会以折扣方式进行促销，让利于消费者，同时以传单方式加宣传，深入消费者时尚、品牌观念，成功打入市场，让她们成为本店忠诚性顾客。

2、销售渠道：我们采用直接销售方式，从厂家直接定货，这样不仅可以省去一些不必要的中间环节和相关费用，能降低进货成本。

3、主要业务关系状况：对于供货商，我们有诚信非常好的供货商，货源充足，价格便宜，款式新颖、时尚，能满足消费者的各种需求。

4、价格方案：在营业之初，潮水人馆韩装服饰店，采用的定价方法是盈亏平衡法，然后会采取向定价法来获取一定的利润，先根据市场调查看消费者能接受什么样的价格再向确定自己的成本价，在自己的成本上严格控制，使成本最低化。

5、销售目标：在广告充足的前提下，我们的销售目标是月销售量达150件左右，预估销售额达到目4000多元，市场占有率在世界范围45%左右。

6、零售商品品牌策略：采用零售商品牌可促使零售商为销售这些商品不遗余力，在销售方式上又可以将这些商品放在较优的位置，通过科学的商品陈列强化消费者的购买欲望，扩销售额。

7、售后服务：我们会对消费者所购买的商品进行记录，如有不满意或出现商品质量问题，我们会无条件退货或全额退款，这样不仅保护了消费者的权益也不会损了我们的品牌形象。

2、投资形式：以现金方式进行投资，数额为一万元。

1、产品如有积压情况，不能退货，容易造成直接经济损失。

2、成本控分析。在来去途中，都要运费，加上国家的某种政策，可能在税费或其他相关事项上收取一定费用，又会造成成本难以控制。

根据起初的装修费用，加上第一次的进货费用和第一个月的电费6500元左右，再加上宣传费用总共7000元左右。

**大学生创业计划书成品篇十二**

创业、创新、创优

给同学们一个能与xx市知名企业家面对面交流的\'机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

xx学院院团委、校学生处、工委

大学生创业者协会

20xx年11月

南区多媒体教室

大学生创业者协会全体成员、全校学生

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

**大学生创业计划书成品篇十三**

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，才能更好的为泰州作贡献和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，既方便他人，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！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己————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“帮手”来帮他们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加学校里的活动。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、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，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“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

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，从而为需求者排忧解难。

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、时间紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在大学的校园内外，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、真正有效的“点子\"，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

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、及微小办公用品。

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：

2）每月提成分配标准：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，从而分配提成。

帮写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

**大学生创业计划书成品篇十四**

项目名称：

负 责 人：

所在班级：

联系电话：

电子邮件：

第一部分：摘要

公 司 简 介

公司名称：香yoyo奶茶店

主要产品：奶茶

业务范围：销售奶茶，果汁，饮料等

营销策略：

(1) 促销计划和广告策略

(2)价格策略

公司战略目标：

第三、四年：进一步扩展公司项目，开发新品与规范流程两手抓。使公司拥有一定品牌影响，扩大公司影响范围，为以后占领更大市场打下基础。预计本阶段在南昌的市场占有率达到40%，并开始建立省内连锁分店，向经济较好的地区扩展。第五、六年：对公司进行进一步完善，扩大建设规模,随着公司不断壮大,打造一个国际知名的奶茶公司。

核心竞争力分析：

我公司推出的奶茶饮品除了结合了香飘飘，优乐美，相约等奶茶的各种优点，不仅注重于产品的质量，口感，包装，我们的产品更加注重对身体的调养，真正做到健康，好喝的茶饮料。这是我们的优势，也是我们战胜其他品牌，战胜周围其他店面，成为“奶茶之王”的一个重要法宝。

消费者特征与习惯

1.消费者特征

青年人是主力军，且调查显示，女性最常喝奶茶的比例高于男性，这与女性消费者看重奶茶饮品的健康、时尚特性不无关系，因为奶茶对皮肤有滋润美白功效，其中的椰果是粗纤维食品，既可以填饱肚子，又绝对不含脂肪，所以美容瘦身是女性多于男性选择奶茶的主要原因之一。

2.消费者需求

既然是奶茶店，就一定要在保证店面的清洁与舒适，光这还远远不够，还要把店布置的富有特色，不落俗套，所以店面装修很重要，让消费者在外面就有种想进来逛逛的欲望。当然这只是表面的包装，奶茶的质量跟包装才是顾客最看中的，所以制作奶茶的每一道制造工序都会经过安检局的严格检验，绝不会出现掺假，缺斤少两的现象。

由于消费者大都是年轻情侣，所以一定要给他们营造一个舒适，安静，浪漫，优雅的气氛，尽管是一杯奶茶，也能品出幸福的味道。可以开展一些有特色的促销活动：比如，情侣买可赠送情侣对勺;买三杯以上获赠可爱的饰品;小店要有自己的特色，比如有卡通形象，或者制造供情侣用的y型吸管。。。。。可以在店名上方加几个小射灯，最好是发粉色光，晚上看起来很漂亮，温馨。

第二部分：公司概述

公司名称：香yoyo奶茶店

公司类型: 股份制公司

公司宗旨：热情·竭诚·质优

公司业务：

主营业务：奶茶

兼营业务：果汁，饮料

公司的短期目标：积极发展

第一阶段：通过广泛的宣传，促销，吸引顾客

第二阶段：公司发展处于上升阶段，通过热情周到的服务树立良好的品牌形象，一方面留住原有的顾客，另一方面开拓新的客源。

第三阶段：针对不同的顾客的需求，不断的推出新的品种

公司的长期发展目标：占领100%的客源市场，为消费群体提供最优质的服务，实现利润的最大化。

以安全舒适的环境来方便广大消费群体 以公益感恩的企业文化来回报广大消费群体 公司的企业文化：

全心全意的服务于广大的消费群体，让他们在安全舒适的环境中体验轻松与美味。让奶茶的凉爽驱走你夏日的酷暑!让奶茶的温暖驱走冬日的严寒!

公司的独创性：

奶茶店的设备：

封口机，封口膜，杯子，吸管，搅拌机，饮水机，容器

第三部分：产品介绍

珍珠奶茶发源于台湾省。于冰奶茶内加入粉圆。煮熟的粉圆外观乌黑透亮 ，遂以“珍珠”命名，故称“珍珠奶茶”。如今已遍布全球，是休闲饮品的品种之一。深受消费者欢迎。

珍珠奶茶不仅口味鲜美。而且口感新鲜，。现场制作。由多种原料配成。品种多，口味佳。植物蛋白等营养丰富。奶茶有红豆奶茶麦香红茶。茉香奶茶等等。添加物有珍珠，椰果。沙冰。刨冰等，更有各种水果奶茶，西瓜奶茶，木瓜奶茶等等。我们奶茶店还退出招牌奶茶。

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