# 创业策划方案(优秀9篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-07-12

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。创业策划方案篇一在市城郊（远郊）与集体组...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**创业策划方案篇一**

在市城郊（远郊）与集体组织合作，利用当地自然环境与现有设施开办“农家乐”生态休闲旅游项目，组织城里人利用闲暇去享受农村生活，开展品农家饭、做农家活、摘农家菜等活动，为城里人创造了一个接触大自然、领略田园风光、体验乡土气息、购买土特产品的机会。

市场需求分析：

工作竞争、生活压力的日益加剧，享受生活、热爱自然意识的不断提升，越来越多的具有一定经济消费能力的都市人利用闲暇时间奔向农村、郊外去放松、休闲正在成为一种时尚，主要对象商住楼内的白领一族人士、机关事业单位工作人员、大中小型的企业员工、校园学生、外地来宁的游客及商务人士等。

竞争对手分析：

目前南京主要集中在江心洲、八卦洲、江宁、高淳开发的一些农家乐项目，多以鲜果种植、采摘为配套，均有一定的季节性要求。它们虽说各有特色，但大多并没有开发形成规模，面对整个南京庞大的市场需求总量，供应显得明显不足。

1、投资总额：10万元

2、资金使用：

开办费用：0.5元（前期协调、开业筹备、办理证照等）

固定投入：6万元（改造景观、房屋修整、游乐器材等）

流动资金：3.5万元

3、资金来源：自筹或个人合伙入股，不足部分可申请小额创业贷款

4、投资回报周期：8—14个月

成本分析：以每月接待300人，日均成本30元，人均停留时间2天计算：300人x30元/天x 2天= 18000元（含餐费、住宿、水电、游玩等）

工作人员人均工资：800 x 10人= 8000元

通信、交通、公关、宣传广告费用5000元

具有创新意识、团队合作与创业精神，身体健康、能吃苦、热爱大自然。同时，具有一定的经济基础条件和经营管理能力。

项目设计方会提供一整套完整的经营思路与策划方案，提供技术支持与服务。创业方可以申请领取再就业优惠证，享受国家有关减免税费政策；聘用员工中部分人员可获得政府给予的岗位与社保补贴；免费享受社会中介机构提供的创业培训与跟踪辅导服务；优先获得小额创业贷款担保支持。

该项目市场潜力和生存空间巨大，到农村去休闲正在成为一种时尚的旅游项目。目前在中国南方和北方很是流行，在全国有些城市做的非常成功。

农家乐项目是一个相对投入不是很大，风险比较小的服务型创业项目，其成败的关键在于抓住现有的市场机会，迅速整合各方资源来加以实施。能有多大成功则主要看操作人员运作项目及后续服务的能力。

1、市场风险：同类产品的市场价格竞争（恶性竞争）、品牌竞争等等因素会影响和制约项目的预期经营目标。创业者应不断加强创新，持续保持竞争优势。

2、管理风险：项目的品质控制、管理质量、服务态度、经营方式也是主要风险因素。创业者要不断加强学习，提升自身的生存管理能力。

3、环境风险：客流量、消费习惯、消费需求以及技术发展的变数等周围环境的变化也是影响项目经营的因素。创业者要学会不断的观察、调整、适应。

如果尚未做好独立承担创业风险的心理和物质准备，建议大家先参加相关创业培训，从而提高创业经营与管理风险的能力。

**创业策划方案篇二**

“ 创业，在交流中成长”

二：活动背景

在宣传了创新创业，经过了一学期的开市创业实践，我系组建的16支创业团队，我们也逐渐在摸索中尝试，体验摆摊的困难与喜悦。为此，我们举行创业交流会，为摊主带来新的创业思维与模式。

三：活动的目的及意义

1、通过本次活动，锻炼摊主的创新意识。

2、在每位摊主分享了摆摊体验和开市心得后为摊主提供整个商贸集市上的商品分类和营业方向，从而对自己今后的摆摊有个明确的意识和打算。

四：活动负责人

主持人：纺化系创业百草根管理中心主任花艳

主讲人：团总支书记李凯老师

五：活动对象

纺化系摊主31人，纺化系创业百草根干事11人

六：活动时间及地点

20xx年6月8日下午5:00-6:004b314会议室

形式一：老师讲话

形式二：交流分享

形式三：讨论建议

八：活动准备

1、周日和周一晚自习负责让各位摊主和干事准备好自己的发言稿和心得

2、周二晚自习由两名值班干事负责通知活动时间，地点

4、创业百草根管理中心准备ppt的制作

5、素拓部负责素拓分统计

九:活动预算

水果50元，纸杯20元。

十：活动流程

1、部门干事在提前一周部门例会中安排活动工作

2、部门干事在12月11日活动当天提前半小时到场

3、参加交流会的成员及工作人员需签到

**创业策划方案篇三**

国贸 张叔夏

1、活动名称：海大杯真人职场招聘秀

2、活动概况：本次活动旨让大学生通过展现自我能力，博得在座企业的青睐。同时通过回答企业提出的问题，模拟真正职场招聘过程中发生的各种情况，大学生能够对职场招聘有更深的认识，进而对提升自我能力、进行合理的职业规划有一定促进作用。

3、活动执行：

a：活动流程

通过初试和复试，最终选出6名选手。活动举办前，会对6名选手进行自我介绍的vcr录制。活动现场6名选手依次上场，分别进行“企业我来了”“天生我有才”“百秒冲刺战”三个环节。由主持人介绍选手的基本信息，把握活动流程节奏，活跃现场氛围，加强企业与选手之间的沟通。在场企业通过选手的表现，决定是否适合本企业，留下的企业提出能够提供的职位以及试用期薪金。最终综合选手的现场表现，评选出最佳风采奖一名，并颁发奖品。

b：活动准备

1)前期宣传：包括登记表、宣传海报

2)前期准备：让8名同学各自了解一个企业，包括企业的用人需求以及企业的相关概况，并对其进行培训。制作宣传板、现场横幅、活动礼品、以及相关需要物品。

3)后期报道：对此次活动进行后续报道，分析活动的不足，写出分析报告。

4、细节把握

1）统一着装。活动前的准备要充足，特别是对企业招聘人员的培训工作，要做到有话可说、适当可以学习人力资源招聘的书籍。

2）对于应聘者应做到充分准备，拍摄个人短片应贴近生活，凸显大学生的风范。

3）主持人风趣一些，有利于现场气氛活跃。现场观众也应被充分调动。

4）对于活动经费，可以找相关的企业拉赞助，并希望能够对表现优秀的同学提供大四的实习机会。

5）活动结束后清点物品，并对此次活动进行总结，针对活动中的不足研究讨论，制定更好的方案。

**创业策划方案篇四**

若干年后，我们进入it业，发现原来it没有那么神秘。确实it创造了很多神话，yahoo!,microsoft等是早期it的神话，现在google来了，中国的baidu也上市了，造就了很多百万富翁。中国纳斯达克上市公司很多了，最早的是网易、新浪、搜狐，然后是前程无忧、携程网、空中网、tom、e龙、掌上灵通、金融界、分众传媒、德信无线、中芯国际、亚信科技、九城软件、cdc(chinadoccom)，现在的baidu。中国目前有18个纳市上市公司，明年还有更多。这样看的话现在的it业前途是很光明，或许it业在走向成熟。但是成熟的背后寓意着什么，一个不成熟的行业往往能造就很多天才，一旦这个行业走向成熟，那天才不好容易诞生了，想白手起家什么的，也困难。说到这里都没有围绕题目在转，因为我想先把文章的背景说明下，然后再说明下自己一不是研究这个领域的专家，也不是搞互联网的老手，自己只是一个个人站长，或者说还是一名本科大学生，在这里写这篇文章，唯一一点就是自己还算在互联网里学习了几年，有了一点对it业，互联网行业自己的一点看法，于是就写下来，大家可以看下，不知道有没有可取之处。

方向后，坚持不懈还是能成功的。新东方的周承刚，很多喜欢新东方的同学都应该知道，他说了一句话我至今难忘，他说为什么俞敏洪成功了，前提是俞敏洪是当时他们班成绩最差的，而现在原来他们班成绩最好的几个都给他打工，因为在这十年中俞敏洪一直在做同一件事情;百度成功了因为李彦宏一直坚持在做同一件事情，chinaren创始人陈一舟再次创业创办“空中网”，然后也成功了。成功学的秘诀就是坚持。所以我觉得大学生it创业，即使丁磊这样的前辈都不赞成大学生创业，我还是觉得很有好处的。

先举几个例子，我自己身边的朋友，他们有的现在已经毕业了，有的现在还是学生，但是起步都是从大学开始的，做的事业都是互联网方面。虽然不是非常成功，但是还是值得我们广大大学生it创业借鉴的。个人网站站长开始建站的时候肯定喜欢在源码下载站上转悠，都知道中国站长站，我的朋友不是该站站长，但是也是源码下载站，一个是源易网的站长(杭商院)，一个是下吧的站长，现在网络开始火了，这些代码下载站也火了，流量也不小，网站收入也不少，肯定能养活站长。flashku的站长：碧落洞仙和纳米，陕西的两个学生，网站排名不错，收入也可以。还有商务零八的岳贵，西南交大的，据说他发了，挣钱不少，厦门的站长大会他也去了，也算在圈子还是有一点的知名度的。还有华中科大学生创办的5q地带，很多大学生朋友都知道。还有2024年清华大学的三位博士、三位硕士创办的蔚蓝书店。这些都算是值得我们学习的前辈。大学生it创业是行得通的，但是还是应该注意下问题，下面我就谈谈个人的看法：

一、找准目标

提到这个问题)。大学生做事情最容易理想化，所以相当然的做事情的也很多，大学生创业失败几率大也是因为这个原因。

二、努力付出，并坚持到底

it行业存在着很多不确定因素，成功确实也需要点运气的，能够兢兢业业坚持到底的，往往能成功。百度其实刚成立的时候也一直没有被人看到，大家觉得这个东西就是google的翻版，很多搞技术的人都喜欢用google，但是中国人大部分还是在用百度。百度是成功的，因为现在百度的市值已经超过三大门户了。还有呢，我以前也是搞过电子商务的，一直很欣赏云网的电子商务模式，朱子刚创立云网只投入了10万多，但是在2024年,云网占据国内网上交易1/4的份额,交易金额超过2亿元。云网的故事很能让我们明白付出、坚持、成功的道理。1999年创办的云网，在电子商务只能靠炒作的互联网时代，云网一直坚持着自己的脚步，当很多庞大的电子商务网站消失，尤其是8848倒掉，而云网却做稳做强。其他电子商务网站失败最重要的原因是他们太急躁，没有搞清自己在做什么，要做什么。云网坚持自己的做法，不因为互联网的浮躁而迷失方向。付出了努力，坚持了6年，迎来了成功。同样腾讯公司也是因为坚持才有今天的成绩，但是腾讯总共才只有三个人包括马化腾，为了能让腾讯存活下来，做网页、做系统集成、做程序设计，什么业务都敢接，腾讯当时简直就是个杂货铺。马化腾还曾经考虑以60万元将oicq出售。后来中国移动推出的“移动梦网”，腾讯等生存状态彻底改变了，也诞生，2024年10月22日腾讯网被评为中国“市值最大网站”之一。也许没有中国移动，腾讯离成功的路程还更远。

三、需要适当起步资金

以前说搞it的可以白手起家，我一直没有理解白手起家的含义，象丁磊、张朝阳他们那样的算白手起家的话，那我们离白手起家还是很遥远的。因为我们不是没有几十万，而是真的什么都没有，如果要我们大学生拿出几千来创业都是比较艰难的。现在不是以前了，以前举hao123为例子。因为以前网站少，hao123可以脱颖而出，(下面的情况是我自己推理的)开始的时候大概用千来块钱就可以把域名、空间搞点，后来发展好了，流量高了，再升级服务器，那时候可能别的公司为了在它上面作广告免费提供网络支持，这样就可以赢利了。现在呢?我们根本就没有hao123李兴平那样的机遇了，放在我们面前的是一个网站林立的互联网，随便搞一个网站肯定是石沉海底的。现在搞网站，无论哪类网站都需要付出比以前更多的时间、精力、金钱。假设你要搞一个mtv站，因为现在mtv站很多了，99yu的站不错，他当时创办的时候花了2万，现在基本赢利了，所以说你需要花两万，什么营销模式暂时还不提，才可能让你挣钱。假设你搞代码软件下载站，你开始也需要花费1万以上的成本。有的人可能会说，你这个人怎么这么功利呢?想搞个网站就挣钱啊?搞网站的主要目的还是要赢利的，不然你一直支出也不是个事。如果你能有自己的好的想法，搞一个非常有特色的网站，那可能投入资金少点，但是特色网站赢利方面不一定马上能看得到的，也许你需要付出2-3年才有起色，这就需要坚持了，肯定这两年你付出的，除了金钱外，还有很多很多。不管怎么样，还需要大家要有信心，没有钱可以想办法嘛，前面确实给大家泄气了，成事还是在于人的!

四、寻找合作

大学生搞it不容易成功可能缺少一样东西，那就是缺少合作精神。知道自己力量单薄，但是没有办法去寻找投资或者。一是自己搞的东西确实不是太象样，根本拿不到投资或者合作。再说了，大学生做事情，别人都觉得不是很成熟，谈起来不是很容易。真金白银拿不到，但是我们还是可以想想其他的办法的，比如认识朋友，相互合作网站，等到网站确实有流量了，自己就可以拿到钱了。我的联合万维也以前也一直发展不是很好，因为自己也存在以上很多问题。后来我遇到了371的吴高远，他确实是一个很不错的人，也是一个搞互联网的前辈。他给我免费提供空间，当然我也帮他做些广告，但是我还是一直感激他的。这就是合作，对双方都是很有好处的。

五、营销模式

网络营销对一个网站的成长还是很必要的，很多优秀个人网站的站长，本身也是优秀的网络营销专家。提到个人网站营销，我不得不提到一个中国最优秀的个人站长之一—蔡文胜，我几年前就知道这个名字了，但是一直没有机会深入了解，不久前得到一个朋友推荐才和蔡文胜对上了话。我以前从其他地方了解到蔡文胜是一个非常懂得网络营销，在电脑报做广告，据说没有花多少钱具体我也不清楚。还有“一个域名成就一个站长”说得也是蔡文胜，fm365确实给蔡赢得了很多东西。不然2024年开通的265在很短的时间内，就进入网站排名前一百名。我个人是很钦佩蔡的，我的几篇文章也都提到蔡。通过和他聊天，我觉得他是一个很不错的商人，很不错的站长。起码作为成功者，几乎没有架子。还有一个朋友“黑马帮”的郑贤广，也是一个不错的人，当时我的中国教育站刚成立，他就给我做了首页链接，我一直很感激!我这里提到两个朋友，是把他们介绍个刚刚it创业的大学生朋友，大家可以向他们学习，学习他们的成功，学习他们的做人、做站。最近我还看到一个上海的大学生投资一百万在创业，很多媒体都有报道，这也算在搞宣传，在搞营销。

营销其实就是通过各种途径把自己的网站或者it产品推广出去，能推广好就算好的方式。以前很多人都总结了具体的营销方式：电视媒体报道、报刊杂志报道等，网络方面的营销有：电子邮件营销、搜索引擎营销、网络广告营销、交换链接/广告互换的营销、在b2b网站上发布信息或登记注册的营销、在新闻组或论坛上发布网站信息的营销，还有靠病毒、恶意代码的营销方式。但是这些都不是非常高明的。其实营销也是一门学问，只有自己慢慢学习总结才有取得成效。

六、组建公司

头土脑”地干

5、6年才能成功。是的，即使你组建公司后，也需要脚踏实地做，直到机遇来了，你就成功了。

总结：

学生创业的优势是：失败了，可以再爬起来。做任何事先想靠亏了怎么办，再开始搞，做好后盾，大学生创业建议这样，同时以学业为主，失败了，还有学历。大学生创业，真正需要的是勇气和智谋，外加几分机遇。大家加油吧!

大学生创业方案策划书怎么写

创业计划若只是铭记于心，难免会有遗漏而无法察觉，倘若白纸黑字地表述出来，我们就能对创业的每个细节都了然于胸。创业策划书可以让我们初入商场充分做到“知己知彼.百战不殆”。

1.创业策划书的框架

创业策划书的饿写作框架分为以下几个部分：

(1)公司摘要

概括介绍公司的主营产业、产品或服务的独特所在，以及公司的成立地点、时间、所处阶段、竞争优势等基本情况。

(2)公司业务描述

这一部分介绍公司的宗旨和目标，以及公司的长远发展规划和经营策略。

(3)产品或服务

介绍本公司产品或服务的饿用途和优点，提供有关的专利、著作权、政府批文、鉴定材料等。

(4)收入情况

总结公司的收入来源，预测一段时间内的收入增长情况。

(5)竞争情况

认真分析现有和潜在的竞争对手，他们的优势和劣势，以及与之相对应的本公司的优势，研究战胜对手的方法和策略。

(6)市场营销

对目标市场及客户分类，并针对每个细分的目标市场，列出相应的营销计划方案，以确定保持并提高本公司产品或服务的市场占有率。

(7)管理团队

对公司的领导阶层的重要人物进行详细介绍，包括他们的职务、工作经验、能力、专长、受教育的程度等;并简要列出本公司所有员工，包括兼职人员的人数，大体进行概况分类;确定职务空缺。

(8)财务预测

介绍公司目前的营业收入、成本费用、现金流量等，预测5年之后的财务报表情况，计划好投资退出模式，是公开...上市、股票收购、出售，还是兼并或合并等。

(10)附录

支持上述信息的材料：管理层简历、销售手册、产品图纸等。

通过以上总结，不难看出，公司策划书是：产品(服务)的独特性、详尽的市场分析和竞争分析、现实的财务预算、明确的投资回收方式、精干的管理队伍，只有以上5个要点经营有方，公司才能朝着理想的方向走向辉煌的颠峰。

创业计划若只是铭记于心，难免会有遗漏而无法察觉，倘若白纸黑字地表述出来，我们就能对创业的每个细节都了然于胸。创业策划书可以让我们初入商场充分做到“知己知彼.百战不殆”。

1.创业策划书的框架

创业策划书的饿写作框架分为以下几个部分：

(1)公司摘要

概括介绍公司的主营产业、产品或服务的独特所在，以及公司的成立地点、时间、所处阶段、竞争优势等基本情况。

(2)公司业务描述

这一部分介绍公司的宗旨和目标，以及公司的长远发展规划和经营策略。

(3)产品或服务

介绍本公司产品或服务的饿用途和优点，提供有关的专利、著作权、政府批文、鉴定材料等。

(4)收入情况

总结公司的收入来源，预测一段时间内的收入增长情况。

(5)竞争情况

认真分析现有和潜在的竞争对手，他们的优势和劣势，以及与之相对应的本公司的优势，研究战胜对手的方法和策略。

(6)市场营销

对目标市场及客户分类，并针对每个细分的目标市场，列出相应的营销计划方案，以确定保持并提高本公司产品或服务的市场占有率。

(7)管理团队

对公司的领导阶层的重要人物进行详细介绍，包括他们的职务、工作经验、能力、专长、受教育的程度等;并简要列出本公司所有员工，包括兼职人员的人数，大体进行概况分类;确定职务空缺。

(8)财务预测

介绍公司目前的营业收入、成本费用、现金流量等，预测5年之后的财务报表情况，计划好投资退出模式，是公开...上市、股票收购、出售，还是兼并或合并等。

(10)附录

支持上述信息的材料：管理层简历、销售手册、产品图纸等。

通过以上总结，不难看出，公司策划书是：产品(服务)的独特性、详尽的市场分析和竞争分析、现实的财务预算、明确的投资回收方式、精干的管理队伍，只有以上5个要点经营有方，公司才能朝着理想的方向走向辉煌的颠峰。

大学生创业方案策划书

一、创业策划书

(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

创业策划书的内容

(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

(7)竞争的本质是什么你将采取什么样的战略(五)产品(服务)介绍

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.

三、创业策划书的编写步骤

第二阶段:创业构思

第三阶段:市场调研

第四阶段:方案起草

创业方案全文

一、市场分析

2.6亿元,市场分额第一.目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江,广东一带,但其中小厂居多,多为仿制或oem,自主研发能力不强.我国长江流域地区,大多住宅没有暖气,冬季洗澡取暖一直是个大问题.虽然有浴霸和暖风机,但人们更期待一种简便,有效的取暖器具.根据我的调查,人们对本产品的印象还是不错的,市场潜力巨大.比照浴霸和暖风机市场,本产品销售市场至少在5--10亿元以上.我们完全可以借助专利技术优势,迅速占领浴室取暖设备市场,建立自己的品牌和销售网络.

二、我们的目标

我们的目标是,在2024年制出样品进入市场,发展地市级以上代理商10-15家,销售额在200万元以上,2024年达到500万销售额,2024年达到2024万销售额,利润率保持在30%--50%.

三、资金使用

由于本产品以前市场上从未有过,所以初期样品试制,模具开发等费用投入较大,估计在10—15万元;各种认证,许可证,商标:5万元;公司组建,购买相关办公用品,人员招募,公司网站等:10万元;房租水电费,人员工资(半年):15万元;小批量生产成本(5000件):20--25万元;周转资金:20万元.合计:100万元.

四、产品成本及盈利分析

1.5元,开关0.5元,其余为塑料件,价格15元,另外产品包装,接线螺丝,运费等,成本合计在40元以下.批发价暂定为80元,每个毛利为40元,估计两年能收回投资并稍有盈利.(以上数据是调查的零配件经销商,还有向下浮动的可能)

五、销售前景目前市场上还没有同类产品,产品销售压力较小.建议利用各地电器批发商现成的销售网络,进行代理销售.目前已与多家商家联系过,初步达成销售意向.

六、合作方案

本专利项目是非职务发明,专利权为个人所有.具体合作方式由双方协商议定.

七、原材料供应方案

可外协生产,无特殊要求.

八、本项目的未来

大学生创业方案策划书怎么写

**创业策划方案篇五**

“创业，在交流中成长”

在宣传了创新创业，经过了一学期的开市创业实践，我系组建的16支创业团队，我们也逐渐在摸索中尝试，体验摆摊的困难与喜悦。为此，我们举行创业交流会，为摊主带来新的创业思维与模式。

1、通过本次活动，锻炼摊主的.创新意识。

2、在每位摊主分享了摆摊体验和开市心得后为摊主提供整个商贸集市上的商品分类和营业方向，从而对自己今后的摆摊有个明确的意识和打算。

主持人：纺化系创业百草根管理中心主任花艳

主讲人：团总支书记李凯老师

纺化系摊主31人，纺化系创业百草根干事11人

20xx年6月8日下午5:00-6:004b314会议室

形式一：老师讲话

形式二：交流分享

形式三：讨论建议

1、周日和周一晚自习负责让各位摊主和干事准备好自己的发言稿和心得

2、周二晚自习由两名值班干事负责通知活动时间，地点

4、创业百草根管理中心准备ppt的制作

5、素拓部负责素拓分统计

水果50元，纸杯20元。

1、部门干事在提前一周部门例会中安排活动工作

2、部门干事在12月11日活动当天提前半小时到场

3、参加交流会的成员及工作人员需签到

**创业策划方案篇六**

社会背景：当今的社会上存在着非常激烈的竞争与压力，大学生毕业后就业困难已成了国家急需解决的严重问题。我国每年毕业的大学生有几百万人数，来自各行各业各方面的人才不计其数，而每年失业的大学生又更加多，一年一年积累下来，我国如今毕业后失业的大学生竟然高达千万之多，在这样竞争激烈的社会环境中，如何提升自我能力，如何创造新的工作，如何创新等一系列问题已经成为了当务之急而且必须要解决的了。

现实条件：大学里每天都在发生新的变化，发生新的改革。我们不甘心大学四年就那样啃几十本理论上的书籍只是，我们也不甘心自己空有一身的本领却无处施展。然而现在，我们施展自己的才华的时候到了。你有多少梦想没有实现，你有多少的思想没有得到重视，你有多少的能力没有得到体现，这些都过去了。或者说你想锻炼自己的能力，你想在一个充满着新生气息的环境中找到自己的影子，那么，请加入我们，这是一个让自己得到发展的地方，是一个可以追寻梦想的地方，这里只有怀揣着梦想的人，只有不被现实打败，不向命运屈服的人才敢做的事。这个世界上没有现成的食物，只有自己不断的寻找，不断的发现，不断的探索，才会嗅到新鲜的香味！

在中国的大学校园，其开放程度实质上是很低的。学生们有很多话不能说，不敢说，或者说根本没有一种制度去让学生们大胆的表达出自己的意见。虽然在法律上这是允许的，可是在这个大学的小型社会中，说话或者做事方式仍然受到很多的限制。

这种社会风气的抑制思想的行为，其实是在无形的将大学生社会化，没有自己的主见与思想，一味的听从与顺成，造就的是一批怎样的青年？就像一只被圈养的老虎，亦或是被枷锁锁住的鹰，他们本是王者，却被如此的人为的抑制，最终是成为无能的动物。在这样的社会背景下，我们有必要，也必须要寻找一种方式，来发泄自己，或者说，表达自己的思想！

项目概括：针对上述的背景条件，我们选择在衣服上面表达自己的思想。衣服作为生活必需品，在上面印刷上我们的宣言或者我们的表达语言，一方面可以展现特色，另一方面更是把自己对于某个领域的意见思想表示出来，再加上人与人之间的沟通交流以及社会舆论，我们的思想得以扩大，影响力也会加深，这样的效果会更加的出色。

然后随着营销范围的扩大，在全国高校中推行，创造出一种统一的营销体系。前期的营销工作主要是将我们的工作以及我们工作的意义宣传出去，让更多的人了解这个项目并且吸引更多的投资者。在这之前我们需要联系好各方面的机构还有分配好各自的工作，使这个项目得以运转并且形成正式的公司体质。接着我们的营销是采用直销的方式，在同学们之间进行推销，然后逐渐扩大范围。

创业策划书方案

发展以“和谐社会”为注册商标的餐饮品牌，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型绿色餐饮连锁公司。

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

1、绿色餐饮服务业的模型

以顾客为中心，周到服务，以顾客满意为目的，笑脸迎宾，以诚待客，积极倡导绿色消费，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2、目标市场的定位。

中高收入者能接受的餐饮业。顾客群：个体私营业主+白领+其他。

3、市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)餐饮公司经营策略

员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一。

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或\*变质的原料。

(2)餐饮公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

\"由点做起，辐而为面\"。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时\"闪亮全登场\"。以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地开餐经营。

\"不仅是利润，更是服务和问话。\"作为这个行业的倡导者，希望公司成为优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进绿色餐饮的形成和发展。

随着，中国政府构建社会主义和谐社会的提出。“和谐社会”已经成为一个醒目的新词汇。全国上上下下专题研讨、专家学者纷纷撰文、新闻媒体频频报道……这无形当中推动了“和谐社会”四个字潜在的商业价值。绿色餐饮的目的是使消费者能得到安全、健康的服务，创造出人类与自然环境和谐相处的新模式。而“和谐社会”四个字更加贴切灌注了对赖以生存和发展的环境与社会负责的理念。

市场营销方案创业策划书

企业发展和企业的生存永远是企业最关心的问题，当然，只有企业能够生存下去，才有发展的可能，要是连生存都成了问题，发展也就无从谈起！既然企业要生存，就必须发展，对市场了解的多少也在很大程度上左右着企业生存的基本。做好市场营销对企业的发展很有重要性！

企业新产品推广营销策划书方案，市场营销方案策划书内容：新产品上市前期应采用全方位、立体、硬、软的市场宣传推广，营销方案策划书运作如下：

一、活动主题：关爱家庭你我他———抽奖大奉送

二、活动时间：新产品导入期

三、活动目的：

1、零距离与目标顾客群接触，快速传播产品概念、产品利益点。（两个月不变）

2、让目标消费群认识、了解、试用、体验新产品。

3、让目标消费群认知到他需要什么，引导、教育消费者。

4、制造商场热点、社区热点、城市热点。

5、吸引大量目标消费群。

四、活动内容

一）商场内安排：

1、配备两名优秀的促销人员，向顾客介绍产品、公司、商及消费监控概念，强化公司产品给顾客的利益点。

2、播放公司消费监控的专题片，最好用大电视播放。

3、有条件商场可以搞一个小型的知识问答“抽奖大奉送，关爱家庭你我他”活动。

活动步骤：

1）销售人员向顾客发放专柜产品资料，并主动告知我们这段时间在进行有奖知识问答抽奖活动，看完资料后回答正确一个问题即可抽奖，中奖率百分百，还有大奖——专柜产品（待定）。

2）礼品：分一般礼品和一个大奖（专柜产品），一般礼品为公司制作的小礼品（待定）；大奖为专柜产品的其中一款，天天有大奖，哪天抽出及时补充另一款。

3）在专柜旁设立一个抽奖箱，里面装有两种颜色的乒乓球，其中黄色球只有1个，其它则是白色球49个；一个问题卡片集，里面有40张问题卡片（最好准备工作100张）。

4）规则：答对问题即可抽奖；抽奖机会仅有一次；抽白色球为纪念奖，抽黄色球为大奖；100%中奖，天天有大奖。

4、消费监控产品进入商场dm。

5、现场pop广告。

原则：简洁体现消费监控产品信息、抽奖大奉送活动信息。

二）商场外sp：

1、在商场的主门侧设一个宣传点，促销人员(小姐)向来商场的每一个顾客宣传消费监控产品并指出专柜的位置和抽奖活动事宜。

2、在商场主门挂一条横幅：祝消费监控专柜隆重开业。或挂两条竖幅，由头：“祝××公司7月出口行业第一”；“祝××消费监控专柜隆重开业”

3、在商场空地悬挂两个飘空气球，并挂两条幅。

三）城市社区促销：

本社区促销方案应视当地情况来进行操作。

1、社区选择：

1）最好在专柜附近范围，这样一来可以在区域内形成立体拉动，相互彰显。

2）必须是专柜附近的中、高档社区，那里是目标消费群聚集地，在那里促销宣传，可以说是起到了“事半功倍”效果。

1）在社区促销，必须体现公司、当地中间商的整体实力，品牌形象；体现制造商、中间商为目标消费群服务的长期性、安全性、专业性；体现促销的人性化、家庭化、亲情化；体现促销的整体性、统一性、协调性。

2）当前社区的促销要自然引导目标消费群，以教育为重点，以调查为基础，进行信息互动，进行灵活调整。

3）让目标消费群全身心的体验、试用。

3、社区促销内容

1）社区活动：

a.主题：新时尚的关爱就在您的身边

b地点：各大中、高档社区内

c时间:在专柜开业一周后，一般安排在周六、周日休息日。

d宣传模式：一拖n (n依据实际情况来确定)，“一”为社区内主宣传点，“n”为次宣传点。

e活动创意：社区，很明了，她就是家的融合天堂，在这里你能时刻感怀到一种温馨、一种关爱、一种幽静，在这里你能看到家的“模样”，家的灵魂，家的内涵；要明白这里的人群是在与自然交融，与休憩为伴，在体验人生！所以我们在这里要“入乡随俗”，尊重他们清静的生活原则。我们只要轻轻地做，轻轻地说，轻轻地去展示，轻轻去演示。同时，我们的活动要与家溶化，让他们感觉到促销人员的微笑、亲切、关爱，让他们在活动中找到兴致，得到休憩，让他们在活动中找到“家”的感觉，让他们在自然引导中、教育中认识、了解、产生兴趣、促成需要、甚至是产生购买行为。

f活动内容：

在专柜开业不久社区的促销，即项目导入期的社区活动主要宣传消费监控概念，让目标消费群理解各大系列产品的功用、利益点，让他们明白他们需要什么，让他们感觉到实效性、方便性、生动性。让他们看到、听到、偿到，让他们全方位感觉、体验。

a)社区宣传点;要看社区大小来设主宣传区，次宣传点。主宣传区承担主要的社区活动、宣传作用。副宣传区起宣染、提示作用，展示专业、形象。主宣传区要设在社区内通路交汇处（便于集聚人群），用公司统一的宣传大蓬（待定）宣染；可以挂一个以主题为内容的大横幅；摆3-4促销台来展示公司消费监控产品、公司资料及活动物料；放公司的专题片；有条件的社区可以在主宣传区进行有奖知识问答抽奖活动（见商场内活动），抽奖活动可以每半小时进行一次，一次半小时；要2名促销人员介绍公司、消费监控概念、产品功能、利益点，发放资料和专题片，告知专柜地址，同时要了解社区消费群的经济收入、家庭构成、兴趣爱好、生活习惯、时间安排等，同时要与社区物业管理人员、门卫搞好关系、加强交流。

b)次宣传区视社区情况一般安排1—3个点，用宣传小蓬宣染；放一张桌子、公司资料，标明主宣传区方向，视情况配备促销人员，也可以不配。

c)活动反馈;

活动反馈指主动进入社区活动后的反馈情况，即对活动进行效果评估并进行活动调整，以求达到社区促销目的。

d)宣传点统一形象：宣传点的宣传大蓬、小蓬及场面安排形象色泽应以专柜基本色调：海蓝色和户外广告色调黄色为主色调，大、小蓬设计流畅、大气、时尚。促销人员统一形象。

f)宣传方式：活动宣传、关系营销、调查、座谈、建立组织社团、洽谈订购

g)宣传层次：低层——活动宣传、关系营销

高层——调查、座谈、建立组织社团、洽谈订购

2）体验试用活动：

体验试用目的:新产品导入期,消费者不知道产品的功能，更不知道产品能给他们带来什么，为让消费者更快更好了解消费监控，证明促销人员说法的事实性，引导目标消费群观念，使他们形成新的消费习惯和新的家庭行为。目标群试用范围;可以在抽奖活动或其它活动中确定试用目标群，也可以根据交谈状况确定，但一般应每栋楼都有试用户3—5家，每单元有试用户（不同试用样品）。

试用样品范围;爱婴宝系列、老来福系列、液晶系列，样品每系列1—2台。

试用时间;三天至十天，使用后由促销人员到试用户交接验收并传递给下一试用户。

试用户档案：试用户基本信息表；试用户反馈表

3）与社区物业、居委会的关系营销

借用门卫进行资料发放：在非活动期间，可以利用门卫进行宣传。方式上可以凭门卫与目标顾客群关系进行沟通。在社区进行有效的促销，必须与社区物业和居委会搞好良好的关系，形成长期稳定的合作联盟。

社区物业：根据当地实际情况与物业管理人员接触，与门卫接触，允许在社区内进行活动宣传、体验试用、座谈会、俱乐部展示等等。如需要可与居委会联系。

企业新产品推广营销策划方案

4）消费者调查：

消费者调查是指在社区进行活动过程中进行的调查活动，主体为社区的成年人，在展示活动过程中告知填表并回答问题后送小礼品或有机会参加体验试用活动。

确认消费者调查表

调查表收集后由商或总部进行数据统计并撰写分析报告，为调整战略、策略、战术提供依据。

5）试用者座谈会（在各城市社区促销初期进行）

地点：在社区附近，最好在社区内，看具体情况。

时间;在体验试用后，一般安排社区试用半月后进行。

参加人：控制在20人下，要选择有代表、有表达能力的试用户。要有年龄层次、经济层次、文化层次、社会层次。

联络人;促销管理者、物业管理者、社区门卫

座谈会内容：

会谈方式;互动交流、说明拉动

6）社区订购：

社区目标消费群在活动促销和试用等等影响下感觉到产品能给他带来好处就会产生购买的欲望。社区订购可以在试用者座谈会上订购，也可以在门卫那里进行统一登记，当地特定中间商给予配送。

7）筹建社区关爱俱乐部

机会点;现在有很多社区有老年人活动室，我们在此基础上扩展为小孩、青年、老人活动室，中间商通过攒助一些活动工具就可以在这里长期进行宣传而且可以进行产品展示，应该说是一条实惠有效的通路。

操作方式：和社区的物业也可能是居委会洽谈形成合作，大体走向是在社区通过俱乐部销售的量给予物业或居委会提成，具体操作由各地中间商根据实际情况确定。

在今后的企业发展中，对基本市场的了解很大程度上左右企业发展的前景。做好企业发展的营销策划书，对企业发展大有裨益，市场是残酷的，只有不断的去开拓创新，企业的发展才有更大的前途，这就是发展的最根本，这样的发展才可以成为成功！

**创业策划方案篇七**

第二章 店面简介

一、 宗旨

二、 店面简介

三、 主要产品

四、 业务范围

五、 场地与设施

六、 风险评估

七、 优势与不足

八、 创业风险预防对策

第三章 市场评估

第四章 行销计划

第五章 资金规划

第六章 财务规划

第七章 项目目的

结束语

“20xx年4月21日《人民日报》第19版大篇幅刊登了一位80后修脚工的典型创业事迹，郑远元，一位从紫阳县走出的“80后修脚工”，13岁时便出门闯天下，从摆地摊当修脚工起步，自主创业开设门店到成立专业修脚服务连锁公司，如今已在全国22个省区市开设直营170余家和加盟店620余家，与政府合作开办“郑远元脚病修护专科学校”，免费培训学员，不仅带动6000多名老家乡亲外出务工致富，更回乡投资建设了8栋400余户的扶贫避灾移民搬迁新型社区。”这是一个创业成功的故事，并且从故事中，我悟出了，有想法就行动的道理。改革开放以来，特别是近年来，党和国家高度重视创业就业工作。党的xx大明确提出，“实施扩大就业的发展战略，促进以创业带动就业”。许多知名人士曾指出“我们国家不缺乏资金，我们只是缺乏创意资金”，言外之意，就是鼓励有条件的人士大胆创业。在各方面条件的支持与鼓励下，我也开始了自己的创业之路。在合作伙伴成功找寻后，我们便开始制作了自己的创业计划。我们的团队计划在学生公寓楼下争取到店铺一家，取名“学生饰界”，销售学生生活用品，学习用品，以及一些精美礼品。

第二章 店面简介

一、宗旨

“学生饰界”将继续以“诚信为本，顾客至上”为经营宗旨，时刻关注尽力满足顾客需求。学生饰界是一个提议中的计划，是一个建立在“诚信、创新、双赢”作为创业理念和立足之本。学生饰界将汇集礼品玩具、精美表业、文具用品、精美相册、流行饰品、新奇物品等十几个系列，再以“申通快递”辅助“020”在二期全面实现“线上+线下”的经营模式。店铺将继续采取股份制的形式，注重短期目标与长远目标相结合。先达到学生饰界第一期的预期目标，在此基础上，扩展店铺销售的产品种类，同时并注重自我品牌建设。达到店铺与顾客的双赢局面。学生饰界以时尚，创新，温馨，惊喜的礼品为创业核心理念，开阔创意礼品信领域，服务于广大学生，为之提供独特的饰品、礼品和服务。我们会基于客户自身需求及喜好，为客户提供成熟且有创意的产品，以最佳性价比服务于客户。

二、店面介绍

我们计划在“学生饰界”老地址再次申请同个店面， 同时再开多家对口的网店。“学生饰界”创业团共有5名队员，其中1人负责实体店营销，1人负责产品订购与广告和网上推广，1人负责网上交易，1人负责相关设计。这样店里的东西既可以在校园交易也可以在网上交易，以至最大限度的扩展视野和增大交易范围。

三、主要产品

本店名为“学生饰界”，故名思意，投其所好，销售关于时尚的小饰品，针对大学生的喜好，一些钱包、手表、精美挂件、木制工艺品、陶瓷品以及各种精美礼品。“学生饰界”主要为同学解决节日送礼烦脑。

四、业务范围

除了经营小饰品外，我们还与学校周边的其他精品店和蛋糕店联合在一起，为校园过生日的同学免费送一些小礼品或蛋糕。同时，我们也接受一些小型活动的现场布置。

五、场地和设施

在经学校同意争取到店铺后,便即刻按原计划进行装修,尽量采取低投入对店铺进行满意的改装。同时，本店将进行网店的建立，所以，我们会在店铺里配上相应的服务设施，更好的销售商品。

六、风险评估

1、 在选址上，必须有着清晰的头脑和准确的判断力。首先应该考虑到的就是地理位置，也就是人流量相对较大的地方。其次，应该考虑到周围店铺的类别，这与我们将来在商业上的联合至关重要。

2、在资金上，由于我们的合作伙伴都是同校的学生，所以在资金上都是比较保守。但是，少投入就少收获，在一点一滴的累积中，我们不会被资金问题所困扰。

3、在管理上，由于创业团队的能力与实力的有限性导致创业活动偏离预期目标的可能性。

4、在网店的前期申请与建立中，可能会因为经验不足或者是营销方式有误等问题导致销售缓慢，最终导致失败。

七、优势与不足

优势：

1、 针对校园内的店铺情况而言，目前饰品店只有我们一家，竞争

压力小。

2、 在服务上，我们遵循“顾客就是上帝”的原则，让每一位同学

都能感受到我们的热情。

3、 “学生饰界”是一个拥有规范管理的店铺，我们在价格的编排

上也会考虑到顾客群体主要是学生，所以我们有绝对的价格优势。

4、 我们拥有稳定的货源提供，在产品上，质量也是有保证的。

5、 在经营方面来说，我们已经有了一年的经验积累，对市场也有

了一定了解。

不足：

1、 店铺的知名度还有待提高，同时，宣传方式也要选择更加有力

的方式进行宣传。

2、 由于资金问题，设施、设备并不是很完善。

八、创业风险预防对策

走不出一条好路，走不出一条新路，就干不出新的事业”。对于评估出的风险，我们也准备了相应的预防措施：

1、 做好敢于面对失败，在挫折中失败的风气的心理准备。在残酷的

市场中，只有比例很小的人能成功，大多数要面对失败。只要创业者抱着良好的心态去面对失败，及时总结和反省错误，并吸取教训，在失败前不气馁，能够找到事业的新起点。

2、 在创业前，我们必须要强化创业必备的五大硬件：

1、 积累经验，在暑假或周末去打工或到相关的地方寻找实习单位，学习相关的管理与销售经验，积累创业知识，接受老师的指导。

2、

3、 准备好资金。要开拓思路，多渠道融资。 掌握技术。这里的技术并不是说实质性的技术，而是在管理上或销售上的特殊技术。

4、 锻炼能力，我国的大学生长期接受的是应试教育，不熟悉经营“游戏规则”，所以在理财、沟通、营销、管理能力上或有不足、想要成功，就必须要能先吃苦。

5、 必须要掌握相应的法律知识，掌握创业过程中必备的法律知识。

第三章 市场评估

余元。同时，假设一位同学在学校期间度过生日，那么，朋友购买礼物的额度也将会是直线上升，市场有着无限的整合空间与潜力发展，前景诱人。

第四章 行销计划

对于销售的来说，好的行销计划起着至关重要的作用，这决定着你是否成功的推出自己的产品。做好行销计划，首先是要做好宣传。在学生饰界店铺确定至装修期间，我们将继续通过海报，qq，学校论坛，以及学校贴吧等方式对店铺进行有效宣传。其次，要有抓住客人的有效措施，经常搞一些小优惠活动吸引顾客。

第五章 我的资金规划

由于前期投资已基本到位，“学生饰界”运营基本稳定，所以后期经营难度降低资金投入相对前期来说大大减少。

第六章 我的财务规划

1、 利润分配预算

1、 积极向校外市场投资

2、 在学校做活动时，为学校尽一些绵薄之力。

2、分红制

在店铺组织第一年的共同努力下，认真合作，在利润预算计算出来后，根据合作伙伴每个人的入股情况进行年终分红，按照多投多得原则分配。再根据20xx年销售情况制定下一年销售计划。

第七章 项目目的

每一个项目，都有它潜在的意义。我们选择在学校自我创业，我

觉得这是对我们人生的挑战。对于在学校创业，我们的目的有以下几点：

1、 自我锻炼和提升

想在合适的年龄，做一些合适的事。选择自我创业，也是想给自己的大学生生涯找一些锻炼的机会，让自己提前体验在社会上的生存模式。如果失败，那么，我还有机会继续前进，但是，如果成功，我想这会事我们大学最宝贵的经历。

2、 给同校同学提供勤工俭学的机会

从商人的眼光来看，上学是一件只得投资的项目。而且，投资的同学，也相当于是在帮助同学。店铺一旦成功运行，便是急需人手的时刻。一方面，可以给空闲的同学积累一些经验;另一方面，可以给贫困的同学提供机会与条件。

3、 在盈余情况下赞助学校活动

大学的生活是丰富多彩的，同时，活动也是多种多样多样的，在学校里，除了成功举行过的活动外，不缺乏许多有着别样的特色的活动却因为资金问题而无法举办，这对于许多同学来说，市一中损失。在店铺成功运转后，同时也在保证盈余的情况下，我们会通过赞助一些特别的活动丰富同学们的课余生活，增强学生的人格发展。

4、 做饰品服务行业里的一枝花

本着以“顾客至上”的原则，一心一意为同学服务，，做好服务，同时，也呼吁其他的服务行商家对于服务的重视，争做表率。

结 束 语

通过我们学生饰界创业团队的精心策划，通过网上调查和亲身实践得出相关数据，并完成了以上“学生饰界校园饰品店”创业计划书，这里面凝结了我们团队的汗水与信心。 对于创业来说，创业需要创新，但创业并不等于创新。怎样的创意才算是好创意呢?不是说创意越新越好，我认为只有能适应社会的发展潮流，具有较强的可操作性，有大的发展空间并易将其付诸于实践的创意才是好创意。好的创意是建立在对当前社会市场的考察研究和目标分析之上的，是建立在努力奋斗坚持不懈的基础之上的。目前，我们大多时间都在校读书，外出对市场的调查与研究方面甚是欠缺。时下，大学生就业即成为社会广泛关注的话题之一，就业难将是我们必须面对的一个残酷的现实，这就以为这“创业”从此爬上了历史的标杆，昭示着我们当代大学生要有更强的竞争意识和忧患意识。 再次，我们学生饰界创业团队衷心希望能和有创业激情和梦想火花的同学并驾齐驱，共同奋斗，一起成就自己的理想。

**创业策划方案篇八**

店面介绍：我们的店铺名称为三味书屋，计划开在长沙理工大学南门高云小区，开该店的目的是想为理工大学学生群提供一个三“味”一体的舒适优雅的读书、休息环境，作为学生日常生活的常去之处，能让顾客在店内感受到三味：书味、美味、情味。

管理者及其组织：三味书屋一共有一名店长，一名副店长，三名店员，针对实际情况对管理工作进行合理有效的分配，极大可能地利用了现有的资源，并采取了科学有效的管理方式。

主要产品和业务范围：我们的主要产品是书籍、饮品、明信片、黑胶唱片，主要针对长沙理工大学的在校学生，三味书屋的书籍可以买也可以出租，书屋接受低价回购二手书。书屋还买各种饮品，帮填写完店内明信片的顾客按照他们所填写的时间寄送给任何人(包括自己)，并收取杂费，同时店内出售各种轻音乐黑胶唱片。三味书屋将书籍、饮品、黑胶明信片销售三位一体。

的市场前景很好。

营销策略： 营销策略主要分为宣传策略、产品策略、服务策略、促销策略、渠道策略五个部分，扩大销售市场，以全面的宣传锁定回头客、多元化的产品、优质的服务、活动促销、多种销售渠道锁定回头客，吸引新顾客。

财务计划：门面租金，室内装修，购买店内基本设施：桌椅、书架，音响，装饰品，会员卡制作，纸质宣传单，书籍，明信片，饮品原料，唱片;收入预测方面采取保守预测以及正常预测。

风险预测及退出：在运营过程中可能因多方面因素导致书店面临风险，预测风险的同时制定合理的退出方案将风险降到最低。

2.1 企业简介

企业名称：三味书屋

企业地址：长沙理工大学南门高云小区

企业理念：使顾客感受到三味：书味、美味、情味。

企业战略目标：做到真正为理工大学学生群提供一个三“味”一体的

舒适优雅的读书、休息环境，作为学生日常生活的常去之处。

2.2 主要产品和业务范围

主要产品：书籍、饮品、明信片、黑胶唱片

业务范围：主要针对长沙理工大学的在校学生，三味书屋的书籍可以买也可以出租，书屋接受低价回购二手书。书屋还买各种饮品，帮填写完店内明信片的顾客按照他们所填写的时间寄送给任何人(包括自己)，并收取杂费，同时店内出售各种轻音乐黑胶唱片。三味书屋将书籍、饮品、黑胶明信片销售三位一体。

3.1 产业背景

1)当前实体书产业收到电子书籍的冲击，继续改革创新打破夕阳产业的现状，这就要改变旧式的书店方式。从前的书店只是普通地将各类书籍分类而放，顾客拿到书后就付款，很多大型书店书籍种类虽然繁多，但可惜的是顾客不能在书店内舒适地看一本书，大多数书店只做到“卖”这一点而已。

2)针对理工大学目前的状况，学校图书馆的书摆放比较杂乱，学生查找麻烦，而且很多书籍比较破损残旧，书籍更新慢，学生反映图书馆自习室环境比较差，封闭情况下气味难闻，这就要求有一个真正舒适、便捷的书屋。

3)理工大学南门外只有一家书店，经营的都是外文参考书籍和学习用品，并不能满足很多学生的要求，西门外有一家旧书店卖的主要是盗版书籍，因为店面狭小所以书籍杂乱难以寻找。理工大学附近真正的全方位、环境优的书店是没有的。

3.2发展前景

1)电子书大力发展的同时，人们也越来越关注实体书的重要性，实体书更加容易翻找，画记，添加笔记，也更好收藏。

2)大学附近，市场比较大，理工大学云塘校区距离市中心较远，所以需要一些参考书以外的书籍时只能网购，而三味书屋致力于做一家三“味”一体的休闲书屋，不止能阅读，还能写明信片、购买优雅的黑胶唱片，书屋中的书我们会尽量进一些在学校一片找不到的书籍，并且时刻留意新出的书，给学生提供与时俱进的好书，这一点正是学校图书馆做不到的，如此一来，既可以租到新出的书，也不用浪费网购书籍的钱，还省了取快递的精力。所以，一家真正好的书屋是很有发展前景的。

3)大学生对于消费环境要求越来越高，三味书屋不止做到三“味”一体，我们极尽力量做到优雅、精致，迎合大学生的消费需求，在学生群中建立口碑，口口相传，以口碑创造前景。

制)，定时寄送，这种有书味、美味、情味的精美小店在理工大学附近的书籍或饮料、精品店产业中是缺乏的，产业竞争力小，前景广大。

4.1 管理人员结构图

4.2管理工作分配

3)店员:负责书屋饮品方面冲泡以及饮品台的卫生清洁，并直接接受副店长的管理;

4)店员：负责出售黑胶唱片以及明信片的整理和寄送，直接接受副店长管理;

5)店员，主要负责卫生方面的分配，每日进行轮流制卫生清洁，并检查卫生是否合格，填写卫生管理表格，同时帮副店长摆放收回书籍，直接接受副店长管理。

4.3 管理计划

1)副店长采取表格考勤积分制度，并将总榜张贴在店内，每月向店长进行汇报总结;

2)店长辅助副店长履行监督责任，严明纪律，爱护员工;

3)创建一个分工合作，友爱互助的合作环境，员工之间互相监督，认真完成各项任务。

5.1宣传策略

利用网络手段(微博、微信、邮件等)进行宣传;制定纸质宣传单，充分体现店面的特色和创新的经营模式;与学校文学社合作，赞助他们的活动，让他们帮助宣传;创建三味书屋网站，顾客可以在网上时刻关注书屋动态，宣传活动。

5.2产品策略

1)时刻更新的丰富书籍，还设有咖啡书桌供顾客安静阅读;

2)温馨美味的饮品;

3)限量出售的黑胶唱片与可以代发的明信片。

5.3服务策略

3)顾客可以在本店的官方网站上留言对本店服务给出意见。

5.4促销策略

2)会员优惠：购买20元商品免费送一张会员卡(会员卡可做积分用);

d.每月重点推出一本新书，以散文和图书排行榜上的书籍为主;

e.适当在微博上搞转发并@好友有奖活动;

f.书籍可参加团购，并且价格更优惠。

5.4渠道策略

1)可采取电话订书;

2)官网预购，送书上门。

6.1投资预算

桌椅、书架：4000

书籍选购：20xx0

明信片：200

饮品：1880

唱片：每张小于20

会员卡制作：300

纸质宣传单：300

总计：61000元

6.2收入预测

4)饮料平均一杯成本2元左右，售价在4—10元不等，一天预计销售30—60杯，营业额保守估计240，正常280。

正常情况合计收入890元×0.6×30=16020元-水电费-门面等杂费=13000，预计投资61000元，5个月即可收回全部投资。

7.1存在风险

1)书籍选购过多，销售量小;

2)图书市场存在着大量盗版书籍，以其成本低廉的优势对给本店书籍销售量带来压力;

3)饮品竞争压力大，南门有多家饮品店，冲制饮品技术需加强，

4)因网络发达，唱片销路可能不是很好，

5)店面较小，所能容纳的客源不够，

6)学校内建有图书馆，很多学生可能选择在图书馆内阅读，带来书屋的需求量不足。

7.2 风险退出

1)撤出方式：根据实际情况，对风险资本的退出采取固定资产整体出售、店面整体转让、组内成员有意向者盘下继续经营，在我们无力挽回的情况下将风险降至最低。

2)固定资产整体出售包括出售书籍、唱片、明信片等。

**创业策划方案篇九**

一、创业策划书

是创业者在计划创立的业务的书面摘要.

它是用来描述与拟创办企业的相关的内外部的环境条件和要素特点,为业务的发展提供明确的指示图和衡量业务的进展情况的标准.

通常一份创业策划是综合了市场营销,财务,生产,人力资源等职能的计划.

写好创业策划书，策划人呢要思考的最重要的问题:

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的完善管理队伍

(六)出色的计划摘要

二、创业策划书内容

一般来说,一份创业策划书中应该包括其创业的种类,资金的规划和基金的来源,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

它是浓缩了的创业策划书的精华.

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以及企业获取成功的市场因素.

(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.

在创业策划书中,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,在这部分创业策划书中,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.

在创业策划书中,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

创业策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.

三、创业策划书的编写步骤

准备创业方案是一个展望项目的未来前景,细致探索其中的合理思路,确认实施项目所需的各种必要资源,再寻求所需支持的过程.

需要注意的是,并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容.创业内容不同,相互之间差异也就很大.

第一阶段:经验学习

第二阶段:创业构思

第三阶段:市场调研

第四阶段:方案起草

创业方案全文

写好全文,加上封面,将整个创业要点抽出来写成提要,然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来:

(1)市场机遇与谋略;

(2)经营管理;

(3)经营团队;

(4)财务预算;

(5)其他与听众有直接关系的;信息和材料,如企业创始人,潜在投资人,甚至家庭成员和配偶.

第五阶段:最后修饰阶段

首先,根据你的报告,把最主要的东西做成一个1—2页的摘要,放在前面.其次,检查一下,千万不要有错别字之类的错误,否则别人对你是否做事严谨会怀疑的.最后,设计一个漂亮的封面,编写目录与页码,然后打印,装订成册.

第六阶段:检查

可以从以下几个方面加以检查:

(1)你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验.

(2)你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款.

(3)你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析.

(4)你的创业策划书是否容易被投资者所领会.创业策划书应该备有索引和目录,以便投资者可以较容易地查阅各个章节.还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的.

(5)你的创业策划书中是否有计划摘要并放在了最前面,计划摘要相当于公司创业策划书的封面,投资者首先会看它.为了保持投资者的兴趣,计划摘要应写得引人人胜.

(6)你的创业策划书是否在文法上全部正确.

(7)你的创业策划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑.

如果需要,你可以准备一件产品模型.

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