# 最新大学生创业计划书格式(实用12篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-08-21

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。大学生创业计划...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

**大学生创业计划书格式篇一**

新的一年到来，新的学期伊始，同样迎来我们学生会新的工作开展；20xx年悄无声息地过去了，再新的一年开始我荣幸当选了校学生会的一名干事，在经过职务的变化之后，肩上的责任和任务更加重了，自我要求也需要更加严格了.

新的一年将不是平凡的一年，机遇与挑战并存，由于今年我校将迎来教育部本科教学合格评估工作，为了更好地配合和开展校团委和学生会的工作，特制订了一个明确的工作计划，如下：

一：端正态度，树立积极的思想

无论做什么事都必须有一个良好的态度做前提才能出色地完成，尤其作为一名学生会的干部，更是必不可少，在工作中端正态度，积极认真，不摆任何“官架子“，始终坚持贯彻发扬“全心全意为学生服务”的宗旨。

二：认真工作，学会反思，总结经验

本身作为自管会的一员，熟知自管会工作的繁忙与责任大，身为干事协调好自身与会长、楼长和委员之间的工作和关系，工作中在委员间起到带头的作用及做好会长和楼长的左右手。

自管会的任务及职责是创造一个和谐文明的宿舍环境及文化，为更好的迎接我校本科评估工作，我们更需认真努力向这一目标前进，每次进行工作后积极反思，思考不足，总结经验，为以后做的更好积累资本。

三：敢于创新，勇于挑战

明确本部门的职责和工作重点，并传承崇高的使命感和责任感，更新工作观念、理清工作发展思路，大胆尝试新方法，以创新的观念来对待学习和生活，明确工作发展方向，为学生会自管会的长期发展而奉献自己的力量。

做好文明工作，创建文明和谐校园。巡视时认真佩戴好红袖章，提前到场，准时离场。

**大学生创业计划书格式篇二**

尽可能具体的写出策划名称，如“20xx年x月xx学院xx活动策划书”，置于页面中央，当然可以写出正标题后将此作为副标题写在下面。

这部分内容应根据策划书的特点在以下项目中选取内容重点阐述；具体项目有：基本情况简介、主要执行对象、近期状况、组织部门、活动开展原因、社会影响、以及相关目的动机。其次应说明问题的环境特征，主要考虑环境的内在优势、弱点、机会及威胁等因素，对其作好全面的分析（swot分析），将内容重点放在环境分析的各项因素上，对过去现在的情况进行详细的描述，并通过对情况的预测制定计划。如环境不明，则应该通过调查研究等方式进行分析加以补充。

活动的目的、意义应用简洁明了的语言将目的要点表述清楚；在陈述目的要点时，该活动的核心构成或策划的独到之处及由此产生的意义（经济效益、社会利益、媒体效应等）都应该明确写出。活动目标要具体化，并需要满足重要性、可行性、时效性。

列出所需人力资源，物力资源，包括使用的地方，如教室或使用活动中心都详细列出。可以列为已有资源和需要资源两部分。

作为策划的正文部分，表现方式要简洁明了，使人容易理解，但表述方面要力求详尽，写出每一点能设想到的东西，没有遗漏。在此部分中，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表等；对策划的各工作项目，应按照时间的先后顺序排列，绘制实施时间表有助于方案核查。人员的组织配置、活动对象、相应权责及时间地点也应在这部分加以说明，执行的应变程序也应该在这部分加以考虑。

这里可以提供一些参考方面：会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、校园宣传、广告制作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、电子背景、灯光、音响、摄像、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调节、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮招待、后续联络等。请根据实情自行调节。

活动的各项费用在根据实际情况进行具体、周密的计算后，用清晰明了的形式列出。

内外环境的变化，不可避免的会给方案的执行带来一些不确定性因素，因此，当环境变化时是否有应变措施，损失的概率是多少，造成的损失多大，应急措施等也应在策划中加以说明。

注明组织者、参与者姓名、嘉宾、单位（如果是小组策划应注明小组名称、负责人）。

3、如有附件可以附于策划书后面，也可单独装订；

4、策划书需从纸张的长边装订；

5、一个大策划书，可以有若干子策划书。

注：1、该策划书格式由我和我的学生助手张志永共同完成，感谢他的辛勤劳动；

2、本格式主要参阅书目类别为：营销策划、项目管理和创业计划指导书；

一、题目：

二、客户名称：

三、活动名称：

四、市场背景分析

（一）目标市场：

（二）消费偏好：

（三）购买模式：

（四）信息渠道：

（五）竞争状况：

（六）结论：

五、市场策略

（一）活动目的\'：

（二）活动定位：

（三）活动分析：

（四）竞争对象：

六、活动策略

（一）目标：

（二）主题：

（三）表现风格：

（四）口号：

统筹全局，具有感染力、冲击力。

八、活动策略

九、预算分配

十、效果评估方案

评估内容、时间、方式、方法等。

**大学生创业计划书格式篇三**

2.点石成金

2.1租赁经营

2.1.1租清洁

节前假日家庭清扫需要的设备。

2.1.2租轻松

亲友来访影响烧菜蒸饭，租厨师、餐具及全套服务。

2.1.3租健康

年纪大或身体生病的市民，对节假日饮食起居变化的敏感，租血压器，血糖仪等医疗设备。

2.1.4租潇洒

假日出行租用汽车、手机等。

2.2生产经营

2.2.1天纳豆腐粉

信息来源：都市快报2024年3月13日第10版，记者岳富涛;

孵化中心：杭州上城创业中心;

发明人：杭州人陈永通;

其现有合作伙伴：杭州豆制品总厂;

联系人：副厂长胡杭。

3.中小企业的“无品牌经营策略”

创名牌是一项耗费大量人力、物力和财力的长期工程。一个企业，尤其是实力较弱的中小企业如果不顾自身状况与条件，一味去争创名牌，很可能适得其反，得不偿失。

中小企业创名牌的制约因素

一、企业规模制约。大多数中小企业组织结构简单，规模较小，构成了创名牌的一大障碍。纵观世界名牌，无一不与巨型跨国公司相联系，国内涌现出来的一批名牌产品，也都归属于实力雄厚的大企业。规模经济是名牌企业的一个重要外部特征，一般来说，名牌的各种优势是通过规模经济才能有效体现出来的。

二、人员素质制约。我国大多数中小企业人员素质普遍偏低，创名牌是一个知识含量很高的系统工程，需要方方面面的专业人才，以训练有素的知识、思维、技能完成大量的实务工作，非专业人员难以胜任。

三、企业财力制约。创名牌是一项耗资巨大的工程，其中仅市场推广就需要巨额资金，大部分中小企业心有余而力不足。

四、时间制约。创名牌的工作是一项艰苦细致的工作，要耗费大量的时间，需要企业多年甚至十几年的不懈努力，大多数中小企业在短期内，特别是创业初期难以创出名牌。我国中小型企业目前大多数处于企业、改组、转制时期，如何在目前的市场竞争中找到适合自己的位置，事关生存与发展。从以上几方面分析可见，创名牌决非易事，而一般品牌很难与名牌竞争，“无品牌策略”则不失为一个可供选择的方法。

“品牌策略”主要有两种：“不使用商标”策略和“采用零售商品品牌”策略。

一、“不使用商标”策略

**大学生创业计划书格式篇四**

下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时;2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;3.随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者;他们的业务如何;他们与本业务相似的程度;从他们那里学到什么;如何做得比他们好。

**大学生创业计划书格式篇五**

创业计划书一般包括：执行总结、产业背景和公司概述、市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队、企业经济状况，财务预测假定，假定公司能够提供的利益等十个方面。

1、执行总结

是创业计划一到两页的概括。

2、产业背景和公司概述

详细的市场描述、主要的竞争对手、市场驱动力。公司概述应包括详细的技术、产品或服务描述以及它如何满足关键的顾客需求，进入市场策略和市场开发策略。

3、市场调查和分析 阐释以下问题

(1)顾客

(2)市场容量和趋势

(3)竞争对手的竞争优势

(4)估计为市场份额和销售额

(5)市场发展的趋势

4、公司战略

阐释公司如何进行竞争，它包括三个问题

(1)营销计划：定价和分销，广告和提升

(2)规划和开发计划：开发状态和目标，困难和风险

(3)制造和操作计划：操作周期，设备和改进

5、总体进度安排

公司的进度包括以下领域的重要事件

(1)收入

(2)收支平衡和上现金流

(3)市场份额

(4)产品开发介绍

(5)主要合作伙伴

(6)融资

6、关键的风险、问题和假定

说明要如何应付风险的问题(紧急计划)

7、管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补)

介绍领导层成员：创业顾问以及主要的投资人和持股情况

8、企业经济状况

介绍公司的财务计划、讨论关键的财务表现驱动因素。

9、财务预测假定

10、假定公司能够提供的利益

咖啡，成为越来越多人的宠儿。创业，从开家咖啡店开始，也是不少人的选择。创业第一步要写好创业计划书，想开咖啡店的朋友们有福了，在此，商业策划书栏目为大家推荐一份完整的咖啡店创业计划书。

第一部分：背景

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。

咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。

随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所接受。

第二部分：项目介绍

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边街道一个显眼的位置，这里虽然装修简单，但特别有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。

南面墙全部是书架，上面横七竖八地摆满了各种书籍。

吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上面落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌可以坐4-6人。

但是，这里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样轻松自由。

第三部分：创业优势

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。而且前期投资也不是很高，现在国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。

再者大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。

大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用;最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

第四部分：预算

1、咖啡店店面费用

咖啡店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达成房屋租赁协议。协议内容包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁费用、支付费用方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10-15平米店面，启动费用大约在9-12万元。

2、装修设计费用

3、装修、装饰费用

具体费用包括以下几种。

(1)外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装饰费用。

(2)店内装修费用。包括天花板、油漆、装饰费用，木工、等费用。

(3)其他装修材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费用也应计算在内。

整体预算按标准装修费用为360元/平米，装修费用共360\*15=5400元。

4、设备设施购买费用

具体设备主要有以下种类。

(1)沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2)音响系统。 共计450

(3)吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4)产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水机，采用美的品牌，这种净水器每天能生产12l纯净水，每天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选择的是电控半自动咖啡机，咖啡机的报价现在应该在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。

磨豆机，价格在330—480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每天的制冰量是12kg。价格稍高550元，质量较好，所以可以用很多年，这么算来也是比较合算的。

5、首次备货费用

6、开业费用

开业费用主要包括以下几种。

(1)营业执照办理费、登记费、保险费;预计3000元

(2)营销广告费用;预计450元

7、周转金

共计：

第五部分：发展计划

1、营业额计划

2、采购计划

依据拟订的商品计划，实际展开采购作业时，为使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，必须针对设定的商品内容排定采购计划。通过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家咖啡店为了营业目标的.达成，同时有效地完成商品构成与灵活地运用采购资金，各项基本的计划是不可或缺的。

当一家咖啡店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。接着必须考虑的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

3、人员计划

为了达到设定的经营目标，经营者必须对人员的任用与工作的分派有一个明确的计划。有效利用人力资源，开展人员培训，都是我们必须考虑的。

4、经费计划

经营经费的分派是管理的重点工作。通常可以将咖啡店经营经费分为人事类费用(薪资、伙食费、奖金等)、设备类费用(修缮费、折旧、租金等)、维持类费用(水电费、消耗品费、事务费、杂费等)和营业类费用(广告宣传费、包装费、营业税等)。还可以依其性质划分成固定费用与变动费用。我们要针对过去的实际业绩设定可能增加的经费幅度。

5、财务计划

财务计划中的损益计划最能反映全店的经营成果。咖啡店经营者在营运资金的收支上要进行控制，以便做到经营资金合理的调派与运用。

总之，以上所列的六项基本计划(营业额、商品采购、销售促进、人员、经费、财务)是咖啡店管理不可或缺的。当然，有一些咖啡店为求管理上更深入，也可以配合工作实际需要制订一些其他辅助性计划。

第六部分：市场分析

2024-2024年中国咖啡市场经历了高速增长的阶段，在此期间咖啡市场总体销售的复合增长率达到了17%;高速增长的市场为咖啡生产企业提供了广阔的市场空间，国外咖啡生产企业如雀巢、卡夫、ucc等企业纷纷加大了在中国的投资力度，为争取未来中国咖啡市场的领先地位打下了良好的基础。

咖啡饮料主要是指速溶咖啡和灌装即饮咖啡两大类咖啡饮品;在速溶咖啡方面，2024-2024年间中国速溶咖啡市场规模年均增长率达到16%，显示出还处于成长阶段的中国速溶咖啡市场的高增长性和投资空间;在灌装即饮咖啡方面，2024-2024年间中国灌装即饮咖啡市场年均增长率也同样达到15%;未来几年，中国咖啡饮料的前景仍将被看好。

现今咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被几个集团垄断。但由于几个集团的咖啡店并没有特别主题，很难配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其他饮品店的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率的年青人。

故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要，尚有很多发展空间。有数据表明，中国的咖啡消费量正逐年上升，而有望成为世界重要的咖啡消费国。

第七部分：营销策略

1、同行业竞争分析

知己知彼，百战百胜。咖啡店经营者应随时关注竞争者的经营动态及其产品构成情况，并进行深入的比较与分析，借以占据经营上的有利地位，保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

咖啡店经营者绝不能忽视市场情报，一定要随时掌握最新的相关资料与信息。针对咖啡店地址的特点与顾客特征，不断地提高产品与服务的质量，提高顾客来店的频率，进而提高咖啡店的业绩。

2、销售促进计划

咖啡店基本的特点是定点营业。但是目前市场竞争日益激烈，为使业绩得到有力发展，咖啡店已经不能被动地等顾客上门光顾，而是必须主动地吸引顾客来店。因此销售促进活动的实施与宣传效果的诉求，同样不可或缺。

一般，小型咖啡店无法比照大型咖啡店投入巨额的广告促销费用，所以要做到“花小钱做大广告”。海报、传单、邮寄信函等促销手段都可以使用。

3、日常运营计划

如何拟订经营计划?对咖啡店来说，在整个营运过程中最关切的问题，可能就是每天的营业额了。每家咖啡店往往都定有营业目标，更详细者甚至还定了区位、商品的目标，以作为衡量每天营业情况的基准。

在拟订日常运营计划时，一定要依据设定的经营方针和营业额的预测、目标库存量的推算、损耗额的预估、采购预定额的估算，以及预定毛利的推算等，完成整体的运营计划。由于整个计划过程必须以数据为依据，所以数据库资料的建立，是进行销售计划拟订时必备的条件。

即使是小型的咖啡屋也应以数据为基础，这样才有客观的衡量标准，而不是单凭印象、感觉和观察等。

第八部分：成长与发展

咖啡店目标消费群体多是大学生为主，选址在商业区、大学校区与路口交汇处，房租价格适中，装修要求较高，以致整体投资成本加大。大学生创业最重要的是心态，准确定位的基础上要对发展前景有信心，不能着急，盲目调整经营策略。

经营咖啡店是个美好的愿望，但要有充足的心理准备，才能一步步走向成功，因此要想有一个轻松的心态。

**大学生创业计划书格式篇六**

创业计划书一般的格式，创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢?要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，世界创业实验室消息:还是要拿去银行贷款。从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。不过，创业计划书也有一般的格式，需要涵盖以下必须的内容。

首先是concept(概念)。就是让别人知道你要卖的是什么。

其次是customer。顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

第三是competitor。需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

第四是capabilitie。要卖的东西自己懂不懂?譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜?如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

第五是capital(资本)。资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少。

最后是continuation(持续经营)。当事业做得不错时，将来的计划是什么。

一般来说，创业计划书有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。然后是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐函。

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

第一章：事业描述。必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第二章：产品/服务。需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

第三章：市常首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市尝既有的`客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

第五章：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时;2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;3.随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者;他们的业务如何;他们与本业务相似的程度;从他们那里学到什么;如何做得比他们好。

第六章：管理。中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

第八章：财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

**大学生创业计划书格式篇七**

一、执行总结

1.1项目构想

巧克力，自出现的那一刻起，其甜蜜和苦涩的两极美味，就广受消费者的青睐。随着巧克力生产工艺的提高，巧克力的魅力愈加迷人，同时，巧克力市场也蕴藏着巨大的商机。目前，巧克力产业的全球收入约为510亿美元，而其中60%的贸易额集中在欧美地区，巧克力已成为重要的支柱产业，也是国内gdp的重要组成部分。

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，休闲类食品不仅种类越来越多，并且产品结构也向着风味型、营养型、享受型甚至功能型的方向发展。如今，休闲食品已不再只是小孩子的专利，而是受到了越来越多的不同年龄人群的喜爱，不论是居家生活还是出外旅行，休闲类食品已经成为我们生活中的一种消费“新食尚”，发展至今，休闲食品俨然成为食品消费的重要内容，而时尚化更已成为休闲食品产业争夺消费者的重要策略。休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，新产品种类不断推出，在这种形式下，我选择加盟diy手工巧克力坊。因为diy手工巧克力是自己动手，可以有多种花样，是休闲娱乐的较好项目，同时巧克力本生就是一种超浪漫时尚的食品，对儿童、情侣更有诱惑力。

1.2加盟选择

开一家手工巧克力坊是一件很繁琐的事，最主要的原料及技术就是难题，对于一名大学生来说，选择加盟店是一个很方便快捷的开店方法。开加盟店盲目运作无疑是不可取的，成功的加盟一家连锁店必须事先了解加盟前的注意事项以及加盟签约过程中所要面临的问题。在网上搜索半天，各种加盟店层出不穷，骗人的肯定不再少数，因此加盟千万别急于求成，一切得先调查清楚，别上当了还以为自己得到很大便宜。往往加盟商就利用到你这种心理，急功，直奔主题，签约后再谈。此时不得不防。告诉你一个小窍门，互联网工具可以好好利用，一般骗人的加盟机构，网上一定会有许多加盟商投诉，我试着在百度里以项目名称加骗子两个字搜索一下，如果没有发现投诉，基本上项目就可以相信，如果投诉多，就是骗子了。虽然这种方法会错杀一部分机构，但是基本还是可行的。

1.3公司概述

最终经过多方面综合考量，选择千言万语手工巧克力。

千言万语手工巧克力是一拥有多家加盟店的连锁机构，从成立至今已有五年时间，遍布全国大中城市，已有一定的市场影响力和品牌号召力。它的总部设在南京，连锁加盟的创业形式相比其他创业而言，投资成本较小，手工巧克力主打的是温馨牌、浪漫牌，求的就是一个新颖和时尚。在大学城周边开一家极具特色的、浪漫且温馨时尚的手工巧克力店，将会吸引很多的大学生猎奇和尝试，无论是朋友聚会消遣，还是情侣约会浪漫都将是很好的选择。同时我点面向的是广大的中高档消费者群体，不在于锁定常客而在于吸引新客户，能够不断的给顾客带来惊喜。

二、市场调查分析

2.1现状

2.1.1流行趋势

时下市场上充斥着各种口味不同、式样不同的来自各个国家、各个品牌的巧克力。这些巧克力不但价格昂贵，而且不算是新鲜可口。为了更好的满足顾客的对于巧克力档次的需求，巧克力往往会在包装上狂下功夫，却失去了对巧克力平直的追求。消费者购买巧克力一般用于食用和送礼。巧克力小巧、味道好，有一定营养价值，并且上档次，更重要的是互相赠送巧克力是一种爱意的传送与表达，因此它被赋予了浪漫的内涵。原巧克力来自国外，是时尚的中高消费阶层的热衷食品，近年来，巧克力逐渐平民化，市场范围更加广阔。巧克力已经不算是奢侈和罕见的食品，人们对巧克力需求也更加趋向与时尚、休闲和独特，巧克力现在不只是口感好、有益健康的食品，更成为促进人们交流的介质，是适于表达情感的载体。

2.1.2行业现状

中国的巧克力市场大多充斥的是外国牌子，它们价格昂贵，包装精美。巧克力作为一种含糖量较高的食品深受少女和孩童的欢迎，但是只有随着我国人民生活水平的提高，休闲成为大众生活不可缺少的重要部分，而休闲食品也由原来仅能充饥，发展到现在既可满足口感需求，又可提供所需营养，还能调节心情。近年休闲食品市场需求量呈持续增长势头，按年增长速度10%计算，预计今年中国休闲食品市场需求额将超过千亿元。但中国目前的消费水平偏低，市场潜力仍很大。而手工自制巧克力凭借自己良好的市场适应力和独创性在巧克力的推广方面更具有优势，目前市场上的手工巧克力制作还不是太普遍，属于新兴市场。低廉的价格、精美的品质，手工自制巧克力将会越来越受欢迎。

2.2竞争环境分析

在大学城周边只有大量的奶茶店，没有类似的巧克力店。如果我店能发展适合需求的产品，提供适合大学生的消费水平、有创意的产品，销售方案表明马上就是收回前期投入，并盈利，对于公司的知名度也会有很大的提升。

2.3态势分析

swot分析表

：巧克力是年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边，充满个性化、时尚化且温馨浪漫的手工巧克力工坊，令人们留恋往返。w(劣势)：特色经营市场接受程度难以预测，在没有同类产品的情况下开创未知市场存在一定风险。

o(机会)：巧克力市场需求逐年扩大;人们的消费观念也发生变化。t(威胁)：市场上经营休闲类近似食品的商店较多，且各具特色，竞争很激烈。

三、创业优势

3.1自身优势

a、大学生创业往往对未来充满希望，有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。b、大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的知识技能优势。知识的重要性是不言而喻的，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。

c、大学生属于年轻一代，对流行时尚的敏感度强，可以始终走在流行的前列，和适合此类项目的创业。

3.2政策优势

近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定，各地区应届大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：高校毕业生(含大学专科、大学本科、研究生)从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。

自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元，并享受贷款贴息。

四、资金投入及回报分析

4.1资金来源——保证贷款

由父母或是亲戚的同事作担保，即可在工行、建行等金融机构获得10万元左右的保证贷款，从而较快的获取创业资金。

4.2早期资金投放及回报情况

千言万语巧克力加盟店初始投资金额在5—13万元，我需接受宿迁市里的千言万语巧克力店的推荐再总店填写表格，缴纳一定保证金后，总店会有设计师提供设计原稿，回去即可装修店面，装修费用在一万元左右。原料及设备将在后期运至，具体金额不定，但是在贷款所得的10万元基础上，再加上父母提供的资金支持必能很好的运行下去。

后期回报，手工巧克力的利润相对较高，去掉大学城周边租金，水电费，促销费用等。

五、关键的风险问题和假定

7.1存在的风险

市场竞争激烈。对于千言万语这样一个刚开办的小店，市场接受程度难以预测。且产品时代感较强更新代换相对较快，难以把握流行趋势。千言万语特色经营比较前卫，没有实践经验，缺乏借鉴者，效果难以预测。

7.2应对措施

把握时尚潮流，不断创新，紧跟年轻人的步伐，加快商品更新频率。要努力提高企业文化。针对顾客趋于理性和个性化的消费需求，通过市场细分来有针对性地提高品质，明确业务范围，增强竞争力。提供个性化服务能极大地增加产品的附加值。针对不同的消费需求提供相应的产品和服务，把每一个消费者都看成是一个细分市场，根据消费者的个性需要生产商品。同时，可以根据不同的顾客特征，如年龄、性别、性格、喜好等，为顾客提供有针对性的购买建议。

八、总结

我们有着良好的市场优势：因巧克力是年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边。这样的项目不怕生产的产品没有人买，没有人消费。手工巧克力满足休闲的需求(娱乐、时尚、口感??)、满足美丽的需求、满足健康的需求、满足成长的需求。手工巧克力只有了满足时尚休闲的需求，消费者才会选择了她。真正做到“休闲的就是时尚的”，坚持不懈地塑造开心、积极向上的的品牌文化形象，让巧克力食品不只是口感好、有益健康的食品，更成为促进人们交流的介质，是适于表达情感的载体。

大学生创业计划书：蛋糕店

一、行业概况

二、蛋糕店概况

1.本店发属于餐饮服务行业，名称为“某某某某”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2.本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像某某某那样的蛋糕连锁店。

3.本店需创业资金9.5万元。

三、经营目标

1.由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析

1.客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

五、经营计划

1.先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2.开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3.据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4.蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5.可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6.蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7.经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8.建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为某先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9.在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10.无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。内容来自徐州便民网真诚为你服务。

11.食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

六、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1.房租5000元。2.门面装修约元(包括店面装修和灯箱)3.货架和卖台投入约1500元4.员工(2名)统一服装需500元5.机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(平均)：21000元。据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元.房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场附近)，约5000元。

货品成本：30%左右，约5000元。人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计2024元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析：

因为蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

大学生创业计划书：饮品店

作为服务行业，我们不只是单一的提供饮品，周到的服务、特色环境也是吸引顾客的主要因素。所以本店的经营内容主要分为：饮品提供、店内服务、店员服务。

主经营产品是奶茶和咖啡。精选质量好，材料新鲜的原材料，经过手工打磨和制作，在大众化的口味和形象上增加创新，退出各种款式和口味不同的饮品。

饮品除了带你吸引顾客再次光顾的因素除了饮品的口感，还有优雅的店内环境。顾客光顾饮品店是为了享受休闲时光，追求一种亲近放松的温馨感，作为消费主体的大学生更是喜欢轻松写意的环境。所以店内的装潢要主打亲近自然的色调，给人一种更放松的感觉，时尚又富有人性化的桌椅摆设，给人以温馨的休闲感，精致独特的小摆设，在小细节上给顾客留下深刻印象。

(一)市场调查

我们最大的竞争力就是时下已有的连锁饮品店，他们实行连锁经营，有一定的市场占有率。潜在竞争者:面对学校周边这样的环境，很多学生也有开奶茶店的想法，但由于管理经验不足，容易导致店面在中途夭折，为此，我的饮品店会编写计划书，布置任何细节，减少风险。

(二)经营优势

但我们也有自己的优势，对于奶茶的供应，各种大小超市都有所供应，但相对而言，我的饮品店更加注重氛围，在提供饮料的同时，可以带给顾客一个流连忘返的温馨小屋。本店所用原料为果肉、纯净水、奶茶粉等，为原料的供应提供了安全保障。

我们利用饮品的高度质量打动顾客的味觉，利用优雅的环境俘获顾客的心灵，利用亲近自然的服务笼络顾客的人情。逐步打响品牌，提高知名度，然后申请品牌专利，实行品牌加盟，开连锁店。

我们有了自己的品牌价值，加盟店越多，市场占有率就越大。

(三)目标市场

定义为普通高校，现在这个市场与很多休闲健康食品的竞争者分享。注重饮品与服务的质量，聚集人气，逐步打造自己的品牌，实现连锁经营的最终的目的。

产品具有的优势有：优质的用料、独特的口味、创新的意念、精美的外观。

(四)目标消费群

顾客消费行为分析：

1.目标消费群的使用习惯：目标消费群为拥有一定消费能力的群体，主要为学生;女生的习惯是，将牛奶果汁作为日常休闲饮料，节假日经常光顾饮品店。男生的习惯是，运动后喜欢喝冰镇的饮品。

2.目前流行的产品：果汁，牛奶，可乐，咖啡等。3.消费特征：

一、二位，而价格包装并不太重要;

(3)讲究方便快捷：在味道和卫生状况差别不大的情况下，消费者就会选择购买场所;所以理想的店铺选址应靠近食堂和学生公寓。

1.低价进货。最重要的是投资本金。作为奶茶咖啡饮品的质量最重要的就是材料的质量。作为经营的目的我们有需要低价的产品原料，所以我们在开业前期会在市场考察根据我们的需要选取物美价廉的产品原料，然后我们在正常经营期间根据我们的经营情况就会定期到选好材料批发市场进货，这样的话不但有材料的质量，而且我们最大的程度上节省开支。

2.聚集人气。不定期在街道上派发优惠券，而且为在本店消费满一定数额的顾客派发贵宾卡和赠送小礼品等形式，吸引新顾客，留在老顾客。开业前期可通过印发彩页宣传单，把本店的特色产品罗列出来，利用人们的猎奇心理来吸引顾客。

3.产品保障及创新。由于经营的产品是饮品，口感是重中之重，加之我们是首次经营这种项目，所以在开店之前我们必须保证饮品的口感，我们将投入一定的资金用于技术的学习，掌握专业到位的制作工艺，确定保障饮品的口感。并在店面开张前期搞一次饮品品鉴活动，确保我们的产品能够得到绝大多数人的认可。有优质的产品、良好的服务，我们必能拥有一定数量的固定顾客。在此基础上，产品的创新也将是我们留住老顾客、俘获新顾客的主要措施。4.外卖服务。为了解决饮品空间可能不足的问题，我们还提供外卖，送货上门(为一次性订购3杯以上及登记vip会员的顾客提供。

5.初期运作。分为店内与外卖两种。会选出几款特色饮品作为招牌，并且会在不同季节推出不同款式的饮品套餐，让顾客按自己口味搭配水果与糕点。每个时期还会以不同主题推出不同类型的饮品，以满足顾客的需求。而且我们会以大众化的价格，努力做到让顾客觉得物有所值。

风险主要为两方面，外部风险和内部风险。

外部风险：主要有相同行业的竞争和的竞争，体现在价格、产品质量、店面环境、宣传力度等。我们要注重自己的风格特色设计，赢得消费者赢得市场。

内部风险：主要为经营和产品链条的供应，首先饮料是便利饮品，在保证产品质量同时又要控制库存以减少成本，用具的过度破损，因为杯具大多是玻璃陶瓷制品，易毁易碎。可能在保证产品质量的基础上价格会相对同行业的要高，会流失一部分消费人群等。

当今社会，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，这种行为可以锻炼自我，磨练意志，积累经验。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。

大学生创业计划书

**大学生创业计划书格式篇八**

经营目标

在xx学院建立首家专业甜品店——心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

经营宗旨

甜美、健康、时尚。

二、市场及竞争分析

市场介绍

xx学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析

xx学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的.需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

目标顾客

有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

三、产品与服务特色

原料专业，放心更多

心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

品种丰富，选择更多

众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多

心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目 就上青年人创业网,还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

服务规范，满意更多

心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

四、选址分析

心甜门店设置在xx学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

五、人事与管理

人事

心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力;甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力;点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

管理理念

(1)尊重餐饮业人员的独立人格

(3)互相监督:管理层监督员工的工作,同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解

(5)公平对待,一视同仁,各尽所能,发挥才干

管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

管理制度

建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

六、企业形象

传媒广告

考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

形象代言

制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

店面布置

心甜店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

七、促销决策

美食手册

制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

节日活动

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000～20xx元。

许愿树

店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将收集许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在300元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张,积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品8.8折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

八、财务需求与运用

开张成本

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备

预付店租、装潢

原材料

以上项目将移交专业人士代为预算评定。

九、心甜的发展

根据企业实力，心甜以xx学院这个市场为起点，放眼xx五所高校的市场。，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

立足xx学院市场，占据一定份额

填补xx学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

占领xx学院市场，建立连锁机制

当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在泰州五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

走向xx市场，开放加盟经营

在xx市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在xx市内扩张连锁店，开放加盟经营。

**大学生创业计划书格式篇九**

大学生创业计划书格式【1】

创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。

创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢?要依目标。

即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款。

从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。

不过，创业计划书也有一般的格式，需要涵盖以下必须的内容。

创业计划书 6c 撰写创业计划书，首先需要6c的规范。

首先是concept(概念)。

就是让别人知道你要卖的是什么。

其次是customer。

顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

第三是competitor。

需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

第四是capabilitie。

要卖的东西自己懂不懂?譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜?如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

第五是capital(资本)。

资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。

要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少。

最后是continuation(持续经营)。

当事业做得不错时，将来的计划是什么。

一般来说，创业计划书有三大部份。

第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。

然后是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。

第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐函。

创业计划书十章节通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

第一章：事业描述。

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。

还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第二章：产品/服务。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

第三章：市场 首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市尝既有的客户，还是在新的市场开发新客户。

不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。

在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

第四章：地点。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

第五章：竞争。

下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时;2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;3.随时随地做竞争分析，这样最省力。

竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者;他们的业务如何;他们与本业务相似的程度;从他们那里学到什么;如何做得比他们好。

第六章：管理。

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

第七章：人事。

要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

第八章：财务需求与运用。

考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

第十章：成长与发展。

下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。

企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。

创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢?要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款。

从不同的目的来写，计划书的`重点也会有所不同。

不过，创业计划书也有一般的格式，需要涵盖以下必须的内容

项目：

大学饮食联盟

创业人：

泰山学院信息科学技术系04计科 张波 朱国华 孙明洋 李波 鹿海波

创业项目缘由：

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，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。

创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。

并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

创业细节：

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。

食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

**大学生创业计划书格式篇十**

创业团队（个人）：体育学院日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年。5.25

参赛学校名称：体育学院

参赛者组长：

联系电话：

参赛者电子邮件：

保密承诺

本创业策划书内容涉及本参赛项目的商业秘密，仅对评审专家和有投资意向的投资者公开。本企业请求评审专家和投资企业项目经理收到本创业策划书时做出一下承诺：

妥善保管本创业策划书，未经本参赛者同意，不得向第三方公开本创业策划书涉及的商业秘密。

目录

第一部分前言

第二部分创业背景

第三部分创业目的

第四部分经营项目及内容

第五部分服务群体

第六部分市场分析

第七部分经费来源及分配

第八部分收费标准

第九部分预想问题及解决办法

第十部分其他

备查资料清单

一、前言

是广西钦州学院10级的学生，确切的说我们是一群富有热情，敢于创新，勇于挑战的有志创业青年。我们想在读书期间成就一番属于自己的事业，我们准备在钦南区去开一家足疗公司，这是一家立足于广西服务与钦州市的足疗公司，现已筹集起步资近二十万元，由于资金的困难我们迫切需要成功人士及相关部门给与支持与帮助。

创业是一次难得锻炼机会，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，才能更好的为钦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，我们这些有志青年大学生准备开一家足疗公司，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！既为我们的职业生涯增加经验，也为宁夏的足疗休闲事业做出贡献。

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！

二、创业背景：

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，工作压力的不断增大，很需要像足疗这样的休闲场所。

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。利用节假日到处做促销活动，出卖廉价的劳动力赚取微薄的利润。

3、钦州是个正在崛起的城市，经过我们的调查研究我们觉得，想足疗这样兴起的行业有着很好的发展趋势。从各地的情况来看，足疗店的开设速度仍然很快。

三、创业目的：

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，我们要靠自己的能力做出一番属于自己的事业。自己赚自己花不再靠父母，做一个独立自主成功大学生。

3、随着人们生活水平的不断提高，工作节奏的加快，亚健康的人真多，同时足疗消费的主力——商务人士增多，足疗行业目前还是一个比较热门的行业，我们看到了这一商机。所以我们要利用这一商机做出一点成绩，证明大学生的能力。

4、大学生创业有这样三点优势：a.学识优势b.年龄优势c.技术优势这也是我们创业的目的之一。

四、经营项目及内容：

1、经营内容：开一家以足疗为主的休闲场所，并附加一些娱乐性的东西。当然都是为顾客服务的项目。

2、主要项目：

a.做好足疗工作让每一位顾客满意，并且具有创新的足疗服务，用创新战胜我们的对手。

b.在做足疗服务的同时我们会向其他方面的服务，力争做得更强更好。比如设立喝茶间、谈话间等。

五、经营原则：

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。

4、守法原则：遵守国家及宁夏回族自治区的相关法律和政策。在法律允许的范围内做好每一件工作，给整个广西人留下一个好口碑。

六、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、生活压力大，工作繁忙的上班族；

3、需要休闲娱乐谈生意的商人等。

七、市场分析：

足疗保健作为服务业中的一个休闲行业出现，也只有二、三年的时间。之前街头巷尾上的“洗脚房”“足疗店”，一方面由于条件差，技术不规范，经营规模小，甚至经营管理不规范，所以难成气候。另一方面，消费理念也不够成熟，社会认知度和认可度较低，即使有少数正规的足疗保健品牌一直在致力于市场培育，但由于缺乏品牌的群体效应，所以也难以担负起作为行业发展的重任。

现代人快节奏的生活方式和激烈的竞争带来的工作压力无时不在威胁人们的健康，人们需要释放压力，解除身心的疲劳；另一方面，随着物质生活的日益丰富，人们的现代休闲理念也更加成熟，对喧闹的、无益于健康的庸俗休闲方式越来越排斥，足疗保健作为健康的高品位的休闲方式正好迎合了现代人的这种休闲消费需要。近二、三年，各地大型的足疗保健休闲场馆如雨后春笋般出现，也进一步引导了现代人的休闲消费，使足疗保健真正发展成一个全新的休闲行业。

由于发展的时间短，缺乏统一的行业标准，足疗保健行业还不够成熟，正处于行业上升阶段，因此，从投资角度看，足疗保健行业目前拥有大量的投资机会。俗话说，“女怕嫁错郎，男怕入错行”，做投资选择时，首先要考虑的是选择哪个行业。成熟行业由于有成熟的行业标准和行业规范，再加上其中原有企业根基深厚，因此投资门槛高，竞争更激烈，利润更透明，很少有投资机会；刚出现的新奇特项目，由于缺乏成熟的市场认知，需要很长时间的市场培育，变数太多太大，投资风险难以预测和控制，更需谨慎进入。惟有处于快速上升阶段的行业，既具备了巨大的市场潜力，又形成了广泛的市场认知度，竞争也远未达到成熟行业那么惨烈，而利润空间也没有成熟行业那么透明，同时由于市场又近在眼前，无需培育和等待，几乎没有不确定的可变因素，因此处于上升阶段的行业才是最稳妥的投资选择方向。

一、从细分市场和人群构成就会发现：大量的在职人员、离退休人员，以及白领、富裕阶层，并包括为数众多具有相应消费能力的女性（从正常的美容大军就能发现），这是非常庞大、亟待我们去开发的顾客群。这里暂且不谈大中城市、特大城市，就拿一般的县城来说，机关事业单位人员、离退休人员就在5000人左右，其中5%的人每月只做一次，每年就是3000人次；个体私营业主及其具有消费能力的从业人员5000人，其中10%每月一次、5%每月2次，则每年9500人次；加上乡镇进城人员及其他零客3000人次，目标顾客将超过1.5万人次。

二、从市场占有和消费状况来看：即使按区域内30%市场占有率计算，则为4500人次以上；40%为6000人次。即使每次按正常的28元计，年主营收入为12.6——16.8万元。一般加盟店投资在10万元左右，不到一年全部收回投资。并从第二年起效益更为可观：一基本没有多少刚性的固定投入，二具良好声誉和经营基础。三有相对固定的顾客群体。再从具体的加盟店来测算，每天只要达到15人次，全年就达5400人次，第一年收益就可突破15万元。

三、从经营策略和操作手段来看：发掘团购和发展会员是另一理想的经营策略。如果一个县城发展会员200人，每张20次，就是4000人次，再加上每天5个散客，一年又是1800人次。全年即为5800人次，收益16.2万元。这样的业绩，不少乡镇集镇都能达到。

如果一个店每天20人呢？30人甚至50人呢？

如果外来人口多的地方呢？

假设，价位在38元乃至48元一人次呢？

再加上10多种专利配套产品销售和茶、烟、饮料等副营业务呢？

一、足疗经营创新的原则

现代足疗的创新，需要人们运用新的理念、手段和方法来整合饭店足疗资源，以创造一种新的足疗经营模式。足疗创新的根本目的，在于迎合市场，满足顾客需求，最终赢得较好的社会效益和经济效益。人们在创新思维中，要想自己开发的产品达到预期的目的，就需要把握足疗创新的基本原则。

1、突出文化主体

当今时代，足疗的文化性已渗透到经营方方面面，从餐厅的设计布局、装饰到菜品的色、香、味、形、器，无一不是文化的结合体。在足疗创新过程中，应始终把提升文化特色作为经营的主要方向，去营造一种良好的、健康的文化主旋律，为足疗经营开辟新的思路。

2、拓展经营项目

足疗产品的创新，需要经营者不断研究足疗市场的变化，树立新的经营理念，转变经营方针，敢于开拓新的思路。如有的企业充分发挥品牌和企业文化的效应，深挖企业潜力，开拓多元经营的发展方向等。饭店足疗不要局限于原有的现状，可适当增加菜品风味，开发风味餐厅、特色餐厅、主题餐厅等。总之，要冲出传统的经营观念和思维模式的束缚，从实际出发，遵循市场的发展需求。

3、适应目标顾客

不同的足疗产品适合不同的消费群体。随着市场细分的深化，足疗经营创新也将更加注重狭隘的市场层面，各种主题餐厅的出现如红楼餐厅、沙滩餐厅、女士餐厅、运动餐厅等不断问世，把市场装扮得色彩斑斓。而今，许多高星级饭店纷纷开设高档的顶级餐厅，去迎合那些高档的商务客人、社会名流，在产品开发中，特别重视制作鲍、翅、参等高规格的菜品；而许多的低档餐厅，其经营项目主要适合低档消费群体，开发一些普通菜、家常菜、快餐等。

在足疗经营中，不同风格的餐厅营造不同的文化特色，一方面要考虑到本地人的消费特点和习惯爱好，另一方面要考虑到某一消费群体的接受程度，在设计和装饰上不能过于庸俗、低级趣味，严重背离了现代足疗的发展方向。在体现时代特色的同时，更要反映文化的时尚性，做到雅俗共赏，耐人寻味。

4、引领足疗潮流

足疗业作为第三产业的重要组成部分，以其市场大、增长快的特点受到广泛重视，也是发达国家对外进行资本和品牌输出的载体。足疗产品的创新，将不仅仅是菜点，而是在菜点、菜谱、环境、服务、活动等方面，不断引领足疗潮流。在产品创新中，菜肴将紧随国际饮食的“五轻”趋势，去开发轻油、轻糖、轻盐、轻脂肪、轻调味品，更多地注重饮食环境更多地借助人员服饰、服务礼仪和配合就餐活动开展的文娱活动来烘托主题。

如何应对髙成本时代：

一、打造节约型、环境友好型足疗

二、树立科学的发展观，走科技节约、创新发展之路。

三、科学设计岗位，减冗员，降低人力资源成本。

四、拓宽经营渠道，拓展经营空间，增加增收途经。

八、经营策略：

2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单，先吸引群众眼球，打入寝室内部做宣传；在公司成立后我们会专门为足疗公司建网站，让更多的人了解足疗的益处。

3、经营上：为了弥补资金上的缺乏，可同时在在公司内做其他的销售业务，例如买饮料之类的（茶、咖啡等）。

4、策略上：开业期间可采取八折优惠、免费服务部分业务等；

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。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，拉赞助商投资足疗公司。

2、分配：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入的百分之八十按劳分配发放给员工；

2)每月提成分配标准：按个人接受顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

3)对工作特别优秀的员工给予一定的奖励，以提高员工的积极性。

十、收费标准：

1vip会员收费标准：

1凡是一次性消费满150元的赠代金券20元、，及其它礼品。

2、凡是一次性消费满300元的赠代金券30元、及其它礼品。

3、凡是一次性消费满500元的赠代金券60元、、及其它礼品。

4、凡是一次性消费满800元的赠代金券120元及其它礼品。

5、凡是一次性消费满1500元以上的{含1500元}赠代金券300元、健身月卡一张及其它礼品。

2普通客户收费标准：

中药泡脚+按摩=15元/40分钟中药足疗+按摩=20元/50分钟

中药足疗+松骨=30元/60分钟牛奶花瓣足疗+按摩+松骨=58元/100分钟

修脚15元刮脚15元拔罐10元刮痧10元

客人来时，全程消费时间

中药足疗+泰式松骨=58元/100分钟；

藻泥足浴+泰式松骨=68元/100分钟；

牛奶花瓣足疗+泰式松骨=78元/100分钟。

客人来消费的全程时间是110分钟将近2小时，技术流程这样安排的

（具体收费是要根据当地实际消费水平做合理的调整）

**大学生创业计划书格式篇十一**

一、事业描述。描述所要进入的行业，从事什么产品（或服务），主要客户，所属产业的生命周期与公司形态。

二、产品/服务。介绍企业特有关键技术的特点、水平和优势，主导产品相对于市场同类竞争产品在质量、性能、功能等方面的特点和优势。

三、阶段目标。介绍创新创业的短期目标、中期目标与长期目标。

四、行销策略。介绍目标市场定位，上市、促销、定价等策略。

五、竞争与风险分析。主要介绍企业目前的市场竞争表现，可能存在的风险等。

六、管理。介绍项目相关运作管理制度。

七、团队技能与人事需求。介绍现有团队情况与人事需求，需要引进哪些专业技人才、所需人事成本等。

八、财务需求与运用。包括融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

九、成长与发展。企业目前正在研发的项目及未来产品、技术发展方向，企业目前的经济效益及对今后一段时期的预测等。

**大学生创业计划书格式篇十二**

创业团队(个人)：体育学院日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年.5.25

参赛学校名称：体育学院

参赛者组长：

联系电话：

参赛者电子邮件：

保密承诺

本创业

策划书

内容涉及本参赛项目的商业秘密，仅对评审专家和有投资意向的投资者公开。本企业请求评审专家和投资企业项目经理收到本创业策划书时做出一下承诺：

妥善保管本创业策划书，未经本参赛者同意，不得向第三方公开本创业策划书涉及的商业秘密。

目录

第一部分 前言

第二部分 创业背景

第三部分 创业目的

第四部分 经营项目及内容

第五部分 服务群体

第六部分 市场分析

第七部分 经费来源及分配

第八部分 收费标准

第九部分 预想问题及解决办法

第十部分 其他

备查资料清单

一、前言

是广西钦州学院10级的学生，确切的说我们是一群富有热情，敢于创新，勇于挑战的有志创业青年。我们想在读书期间成就一番属于自己的事业，我们准备在钦南区去开一家足疗公司，这是一家立足于广西服务与钦州市的足疗公司，现已筹集起步资近二十万元，由于资金的困难我们迫切需要成功人士及相关部门给与支持与帮助。

创业是一次难得锻炼机会，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，才能更好的为钦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，我们这些有志青年大学生准备开一家足疗公司，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!既为我们的职业生涯增加经验，也为宁夏的足疗休闲事业做出贡献。

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!

二、创业背景：

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，工作压力的不断增大，很需要像足疗这样的休闲场所。

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。利用节假日到处做促销活动，出卖廉价的劳动力赚取微薄的利润。

3、钦州是个正在崛起的城市，经过我们的调查研究我们觉得，想足疗这样兴起的行业有着很好的发展趋势。从各地的情况来看，足疗店的开设速度仍然很快。

三、创业目的：

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，我们要靠自己的能力做出一番属于自己的事业。自己赚自己花不再靠父母，做一个独立自主成功大学生。

3、随着人们生活水平的不断提高，工作节奏的加快，亚健康的人真多，同时足疗消费的主力——商务人士增多，足疗行业目前还是一个比较热门的行业，我们看到了这一商机。所以我们要利用这一商机做出一点成绩，证明大学生的能力。

4.大学生创业有这样三点优势：a.学识优势b.年龄优势c.技术优势这也是我们创业的目的之一。

四、经营项目及内容：

1、经营内容：开一家以足疗为主的休闲场所，并附加一些娱乐性的东西。当然都是为顾客服务的项目。

2、主要项目：

a.做好足疗工作让每一位顾客满意，并且具有创新的足疗服务，用创新战胜我们的对手。

b.在做足疗服务的同时我们会向其他方面的服务，力争做得更强更好。比如设立喝茶间、谈话间等。

五、经营原则：

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。

4、守法原则：遵守国家及宁夏回族自治区的相关法律和政策。在法律允许的范围内做好每一件工作，给整个广西人留下一个好口碑。

六、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、生活压力大，工作繁忙的上班族;

3、需要休闲娱乐谈生意的商人等。

七、市场分析：

足疗保健作为服务业中的一个休闲行业出现，也只有二、三年的时间。之前街头巷尾上的“洗脚房”“足疗店”，一方面由于条件差，技术不规范，经营规模小，甚至经营管理不规范，所以难成气候。另一方面，消费理念也不够成熟，社会认知度和认可度较低，即使有少数正规的足疗保健品牌一直在致力于市场培育，但由于缺乏品牌的群体效应，所以也难以担负起作为行业发展的重任。

现代人快节奏的生活方式和激烈的竞争带来的工作压力无时不在威胁人们的健康，人们需要释放压力，解除身心的疲劳;另一方面，随着物质生活的日益丰富，人们的现代休闲理念也更加成熟，对喧闹的、无益于健康的庸俗休闲方式越来越排斥，足疗保健作为健康的高品位的休闲方式正好迎合了现代人的这种休闲消费需要。近二、三年，各地大型的足疗保健休闲场馆如雨后春笋般出现，也进一步引导了现代人的休闲消费，使足疗保健真正发展成一个全新的休闲行业。

由于发展的时间短，缺乏统一的行业标准，足疗保健行业还不够成熟，正处于行业上升阶段，因此，从投资角度看，足疗保健行业目前拥有大量的投资机会。俗话说，“女怕嫁错郎，男怕入错行”，做投资选择时，首先要考虑的是选择哪个行业。成熟行业由于有成熟的行业标准和行业规范，再加上其中原有企业根基深厚，因此投资门槛高，竞争更激烈，利润更透明，很少有投资机会;刚出现的新奇特项目，由于缺乏成熟的市场认知，需要很长时间的市场培育，变数太多太大，投资风险难以预测和控制，更需谨慎进入。惟有处于快速上升阶段的行业，既具备了巨大的市场潜力，又形成了广泛的市场认知度，竞争也远未达到成熟行业那么惨烈，而利润空间也没有成熟行业那么透明，同时由于市场又近在眼前，无需培育和等待，几乎没有不确定的可变因素，因此处于上升阶段的行业才是最稳妥的投资选择方向。

一、从细分市场和人群构成就会发现：大量的在职人员、离退休人员，以及白领、富裕阶层，并包括为数众多具有相应消费能力的女性(从正常的美容大军就能发现)，这是非常庞大、亟待我们去开发的顾客群。这里暂且不谈大中城市、特大城市，就拿一般的县城来说，机关事业单位人员、离退休人员就在5000人左右，其中5%的人每月只做一次，每年就是3000人次;个体私营业主及其具有消费能力的从业人员5000人，其中10%每月一次、5%每月2次，则每年9500人次;加上乡镇进城人员及其他零客3000人次，目标顾客将超过1.5万人次。

二、从市场占有和消费状况来看：即使按区域内30%市场占有率计算，则为4500人次以上;40%为6000人次。即使每次按正常的28元计，年主营收入为12.6——16.8万元。一般加盟店投资在10万元左右，不到一年全部收回投资。并从第二年起效益更为可观：一基本没有多少刚性的固定投入，二具良好声誉和经营基础。三有相对固定的顾客群体。再从具体的加盟店来测算，每天只要达到15人次，全年就达5400人次，第一年收益就可突破15万元。

三、从经营策略和操作手段来看：发掘团购和发展会员是另一理想的经营策略。如果一个县城发展会员200人，每张20次，就是4000人次，再加上每天5个散客，一年又是1800人次。全年即为5800人次，收益16.2万元。这样的业绩，不少乡镇集镇都能达到。

如果一个店每天20人呢?30人甚至50人呢?

如果外来人口多的地方呢?

假设，价位在38元乃至48元一人次呢?

再加上10多种专利配套产品销售和茶、烟、饮料等副营业务呢?

一、足疗经营创新的原则

现代足疗的创新，需要人们运用新的理念、手段和方法来整合饭店足疗资源，以创造一种新的足疗经营模式。足疗创新的根本目的，在于迎合市场，满足顾客需求，最终赢得较好的社会效益和经济效益。人们在

创新思维

中，要想自己开发的产品达到预期的目的，就需要把握足疗创新的基本原则。

1、突出

文化

主体

当今时代，足疗的文化性已渗透到经营方方面面，从餐厅的设计布局、装饰到菜品的色、香、味、形、器，无一不是文化的结合体。在足疗创新过程中，应始终把提升文化特色作为经营的主要方向，去营造一种良好的、健康的文化主旋律，为足疗经营开辟新的思路。

2、拓展经营项目

足疗产品的创新，需要经营者不断研究足疗市场的变化，树立新的经营理念，转变经营方针，敢于开拓新的思路。如有的企业充分发挥品牌和

企业文化

的效应，深挖企业潜力，开拓多元经营的发展方向等。饭店足疗不要局限于原有的现状，可适当增加菜品风味，开发风味餐厅、特色餐厅、主题餐厅等。总之，要冲出传统的经营观念和思维模式的束缚，从实际出发，遵循市场的发展需求。

3、适应目标顾客

不同的足疗产品适合不同的消费群体。随着市场细分的深化，足疗经营创新也将更加注重狭隘的市场层面，各种主题餐厅的出现如红楼餐厅、沙滩餐厅、女士餐厅、运动餐厅等不断问世，把市场装扮得色彩斑斓。而今，许多高星级饭店纷纷开设高档的顶级餐厅，去迎合那些高档的商务客人、社会名流，在产品开发中，特别重视制作鲍、翅、参等高规格的菜品;而许多的低档餐厅，其经营项目主要适合低档消费群体，开发一些普通菜、家常菜、快餐等。

在足疗经营中，不同风格的餐厅营造不同的文化特色，一方面要考虑到本地人的消费特点和习惯

爱好

，另一方面要考虑到某一消费群体的接受程度，在设计和装饰上不能过于庸俗、低级趣味，严重背离了现代足疗的发展方向。在体现时代特色的同时，更要反映文化的时尚性，做到雅俗共赏，耐人寻味。

4、引领足疗潮流

足疗业作为第三产业的重要组成部分，以其市场大、增长快的特点受到广泛重视，也是发达国家对外进行资本和品牌输出的载体。足疗产品的创新，将不仅仅是菜点，而是在菜点、

菜谱

、环境、服务、活动等方面，不断引领足疗潮流。在产品创新中，菜肴将紧随国际饮食的“五轻”趋势，去开发轻油、轻糖、轻盐、轻脂肪、轻调味品，更多地注重饮食环境更多地借助人员服饰、服务礼仪和配合就餐活动开展的文娱活动来烘托主题。

如何应对髙成本时代：

一、打造节约型、环境友好型足疗

二、树立科学的发展观，走科技节约、创新发展之路。

三、科学设计岗位，减冗员，降低人力资源成本。

四、拓宽经营

渠道

，拓展经营空间，增加增收途经。

八、经营策略：

2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单，先吸引群众眼球，打入寝室内部做宣传;在公司成立后我们会专门为足疗公司建网站，让更多的人了解足疗的益处。

3、经营上：为了弥补资金上的缺乏，可同时在在公司内做其他的销售业务，例如买饮料之类的(茶、咖啡等)。

4、策略上：开业期间可采取八折优惠、免费服务部分业务等;

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。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，拉赞助商投资足疗公司。

2、分配：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入的百分之八十按劳分配发放给员工;

2)每月提成分配标准：按个人接受顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

3)对工作特别优秀的员工给予一定的奖励，以提高员工的积极性。

十、收费标准：

1vip会员收费标准：

1凡是一次性消费满150元的赠代金券20元、，及

其它

礼品。

2、凡是一次性消费满300元的赠代金券30元、及其它礼品。

3、凡是一次性消费满500元的赠代金券60元、、及其它礼品。

4、凡是一次性消费满800元的赠代金券120元及其它礼品。

5、凡是一次性消费满1500元以上的{含1500元}赠代金券300元、健身月卡一张及其它礼品。

2普通客户收费标准：

中药泡脚+按摩=15元/40分钟中药足疗+按摩=20元/50分钟

中药足疗+松骨=30元/60分钟牛奶花瓣足疗+按摩+松骨=58元/100分钟

修脚15元刮脚15元拔罐10元刮痧10元

客人来时，全程消费时间

中药足疗+泰式松骨=58元/100分钟;

藻泥足浴+泰式松骨=68元/100分钟;

牛奶花瓣足疗+泰式松骨=78元/100分钟。

客人来消费的全程时间是110分钟将近2小时，技术流程这样安排的

(具体收费是要根据当地实际消费水平做合理的调整)

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