# 2024年大学生自主创业计划书奶茶店页(优秀9篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-09-04

*计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。大学生自主创业计划书奶茶店页篇一1.1本策划的目的为有意投资本项目...*

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**大学生自主创业计划书奶茶店页篇一**

1.1本策划的目的

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

1.2公司介绍

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

1.3行业背景

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心快乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

1.4市场营销

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

1.5企业管理

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点，公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

1.6结论

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

一、定位

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

二、业务模式

1、产品组合

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐；

产品来源可以通过和厂家建立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样

茶文化:新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

2、价格组合

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格可以根据现实客流情况决定。

3、促销组合

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

4、渠道组合

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源

三、竞争策略

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

四、管理模式

1、现场管理

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。

最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。

茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

五、发展战略

1、塑造个性

茗雅堂茶文化个性名片解说

2、多元嫁接

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接

3、抓住长尾

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

**大学生自主创业计划书奶茶店页篇二**

租好了店面，下面就要装修了。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。在装潢前要与装潢公司沟通好把自己想要的效果告诉他们，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，并请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。否则打掉重做就费钱费时了。

我要求的装潢效果如下：

(1) 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西，重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲，当然本店刚开张，简装为宜。

(2) 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的。晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球，灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和，加上暖光灯能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人。

(3)空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的。

(4)试衣间要足够大，否则顾客试穿衣服时会因为拥挤而影响心情。

(5)穿衣镜要购买那种照着显瘦的镜子，这并不是欺骗顾客，只是善意的“谎言”，因为女人都爱看见自己苗条的一面。

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

**大学生自主创业计划书奶茶店页篇三**

星移斗转，时光飞逝，转眼大学生活已经过去近三个月了。依稀还记得刚刚进入大学时的那种憧憬，也依稀还记得申请加入学生会时的那份期待，而今依旧“学长、学姐”的叫着，只希望他们可以教我更多的东西，好让我可以更好地完成他们交给我的工作。

以下为我今后的工作计划：

一、 稳定情绪、调整心态

刚入大学不久，我发现，有些现实和我大学以前想象的是不一样的。在梦想和现实之间存在差异时，难免会产生一些疑惑。为了今后能够专心工作，我首先应该尽快稳定情绪、调整心态，尽快从疑惑中走出来。我要合理安排时间，有计划的做各件事情，把注意力转移到工作上来，努力做到心无旁骛，以把上级分配的工作做好为荣。

二、 端正工作态度

学生会招新面试时，学长曾经说过两个非常重要的字——态度。这是能够认真工作的前提，我要尽快做到这一点，并且牢记这一点，时常提醒自己不要忘记这一点。端正并保持热情积极的工作态度，这一点，很重要!

三、 把握工作重心

第2 / 4页

作安排，社团的工作任务安排尽量不与系里面的工作冲突。系里面的工作永远第一位。

四、 正确认识自我，改正不足、取长补短

我是一个刚刚申请加入学生会的大一新生，没有资历，应该多向学长、学姐多多请教为人处事的方式和方法，遇事多问问辅导员和学长，多多吸取别人身上的优点，做到取长补短。

五、 做事一丝不苟

以前我有时做事毛毛躁躁，心中没有计划，常常导致丢三落

四、忘记做一些事情。我要准备一个备忘录或者日程表，合理安排今后的工作和学习。

六、 提高工作效率

以前经常觉得自己很忙，但却不明了自己究竟在忙些什么，有时忙了大半天，收获或者说成果却很少。我觉得这是工作效率不高，我要在今后的工作中更加认真、尽心，争取在短的时间里做更多有成果的事。

七、 自身更融入集体

刚刚申请加入系学生会，有时还会面对一些陌生的面孔，为了更好的工作，我应该使自己更融入集体、融入这个圈子，和更多的人搞好人际关系。

八、 做到团结友爱

老师常常教导我们说：团结就是力量。比起个人，团队合作的结晶是无比巨大的，所以我要努力做到和身边的人团结一心不争名夺利、勾心斗角，导致一盘散沙、没有凝聚力。要团结，首先要对同志付出关心，多多关心同志们的生活及思想情况，以仁爱换取同志的接纳，共同团结奋进。

以上为我今后的工作计划。在今后工作的具体实施中应该还会遇到很多的困难，但我坚信我会排除万难，尽最大的努力把工作做的最好。

大学的生活不仅有学习，还有丰富的社团活动，如何做好学习和社团活动之间的平衡呢?需要做好一个计划。今天小编在这给大家带来大学生计划，接下来我们一起来看看吧!

**大学生自主创业计划书奶茶店页篇四**

1、群体目标：

(1)18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

(2)30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20-35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

2、产品定位：

由于本店的目标对象是20-35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

**大学生自主创业计划书奶茶店页篇五**

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“ 吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是 “自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以xx等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

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

店长兼收银员1名 ，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势与劣势：

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析： 餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

**大学生自主创业计划书奶茶店页篇六**

1、包括行业分析

2、同业竞争状况

3、商品介绍

4、设店商圈分析

5、投资金额分析

6、人力规划

7、每月费用分析

8、获利状况预估

9、展店计划

10、中长期发展目标等

这其中每一个项目，还都必须有细目分析，企划书撰写的愈详细愈清楚，愈容易发现将来创业的问题点，及早修正好降低失败的风险。

当创业者的创业资金不足时，筹钱的方式，除了可以向亲友借贷，或是民间盛行的标会等方式外，还可以设法寻求政府的相关贷款资源，以解决创业资金不足的问题。这些途径包括青年创业贷款、下岗贷款、微型企业创业贷款，以及须具备特定身分的身心障碍创业贷款、特殊境遇妇女创业贷款、农村青年创业贷款，还有由部分银行所推出的加盟创业贷款。

三、如何选定行业决定产品 依据自己准备的资金

当然，如果是选择连锁加盟店，有总部的技术移转教育训练，一切就搞定。但是，如果是自行创业，就必须自己想办法学习。就学习途径而言，当然坊间有很多的技艺补习班，各类餐饮、小吃、咖啡、泡沫红茶、插花、调酒等等，各式各样的技艺传授。另外，其它像劳委会职训局职业训练中心，也有开办各类的职业训练课程。此外，在开店之前，最好自己本身要有该行业的实战经验。如果只在补习班学会相关技术，但是缺乏店面临场的实战经验，等到正式营业上场时，很可能会手忙脚乱而频出状况。

　五、店面商圈评估 地点的选择

, 对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面，只是在找店面的过程中，往往无法一时找到理想的店面，此时一定要有耐心持续寻找，千万不要半途而废。一般而言，做商圈评估时，评估之指针应包括商圈属性、店面坪数大孝楼层、周遭设施、附近的竞争店及互补店、租金多寡、合法证照取得难易度、附近是否有大型卖尝捷运、车站，营业时间、人口(流动、固定)、客源及比例，消费力及消费动机、马路宽度、发展前景(商圈变化)等因素。

稳扎稳打 在冲动的原动力下，创业要成功，还是要按部就班，按照一定的步骤稳扎稳打，才能提高创业成功的机率。

和你摊点个人创业感触吧! 谈到创业，几乎人人都有一套可以高谈阔论的生意经，然而真正付诸执行的个案实在是屈指可数。原因在于，害怕创业的人总是多过愿意承受创业压力的人。其实，创业的想法并不是那么可怕的。因此，我们在这里把创业过程中所遇到问题都摆出来，引领读者们在创业之路上走得更踏实。

人人都可以创业，但是，却不是人人都可以创业成功的。这其间有许许多多成功创业的小秘诀，而这些秘诀并非都来自创业成功个案的经验，很多是从失败的例子中反省、领悟而来的。综合这些经验，创业者首先做的便是决定要从事哪一种行业，哪一类项目?在你下决定之前，最好了解自己在哪方面较有创意、潜力;哪方面的事业较能吸引自己的注意力、并鞭策自己奋往直前等。一旦做好选择，接下来的许多课题便需要创业者一步步地去执行，才能逐渐地迈向成功之路。

有了完整的创业点子，下一步骤便是尽量让自己多接触各种信息与资源管道;诸如专业协会及团体等组织机构。这些团体、组织不仅可以帮助你评估自己的创业机会与潜力，并可以尽早让创业计划就位。

最佳的品牌或公司名称要能够充分反映你的产品或服务与众不同的特色。基本上，品牌或公司名称与产品之间的关系是成正比的。亦能在消费者或顾客群的心目中产生一种紧密的联想力。具创意的品牌或公司名称不仅有助于建立品牌的形象，同时也能打动顾客的购买欲。选择品牌或公司名称时应该具有前瞻性;所选择的品牌或公司名称要能很有弹性地将自己推荐给消费者。最后，别忘了先作注册公司名称调查，确定你所选择的名称尚未被登记或已在公司商标法的保护中。

合伙创业的模式可以是有限股份公司制或是以一集团公司名称的方式创业。这中间并没有一套可依循的准则，来区分孰优孰劣;因此，你必须先了解各种公司组织型态的利弊及运筹方式，再选择最适合组合模式配合你的创业方式。

经营一项有利润的新事业必须要有充分的流动资金，并且要能与实际经营运作时所需的开销相平衡。草拟一份年度预算表是必要的。要草拟一份精确的年度预算表并不容易，即使是一位最有预算概念的大师来编列预算表，还是多少会有低估预算，或遗漏些小细节，这些小细节常常是发生在预算表中的杂支及超支项目;另外，有时公司成长太快也会出现这些小麻烦。总之在开始编列预算时必须注意公司草创第一年的年度预算，应该包括公司首次营运费用及持续营运的每个月开销。

在决定了自主创业也选好了项目之后，接下来最重要的恐怕就是选址的问题了。选址对于办公司开店铺到底有多重要?专家的看法是：不论创立任何企业，地点的选择都是决定成败的一大要素，尤其是以门市为主的零售、餐饮等服务业。店铺未开张，就先决定了成功与否的命运。可以说，好的选址等于成功了一半。

有些货品流通迅速、体积小且又不占空间的行业，如精品店、高级时装店、餐厅等，负担得起高房租，可以设于高租金区;而家具店、旧货店等，因为需要较大的空间，最好设置在低租金区。租约有固定价格及百分比两种，前者租金固定不变，后者租金较低，但业主分享总收入的百分比，类似以店面来投资作股东。租期可以订为不同时限，但对于初次创业者来说，最划算的方式是订一年或两年租期，以预备是否有更新的选择。

俗话说的好：“用钱创造财富!”在众多创业失败的例子中，资金不足经常是最让创业者黯然落下“英雄泪”的主要原因。因此，信心满满的创业者别忘了在公司正式营运前，一定得先把资金募集充足;换言之，创业者必须明白公司在草创期的第一年内可能无法赚到一毛钱，创业者因而要有所警悟及万全的准备，以渡过难关。

完成公司登记(公司组建详细你要的话在和我说吧)

在开始营业之前，你必须去了解所有与商业法规相关的条文规定、执照或许可证申请的细节与表格。切记各县市政府对营利事业单位的规定可能有所差异，因此别忘了询问在你工作室或办公室所在县市区域内，有哪些是该特别注意的法律规范条文。通常，你可以在各地的中小企业协会或商会取得这些信息;同时，别忘了留意营业执照相关申请规定及办法。

范文如下：

**大学生自主创业计划书奶茶店页篇七**

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场

6、缺乏特色产品。

我们的优势

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

资金需求：资金以单店计算

1、店面租金：3万/年（30平米）

2、装修：1万

3、设备：2万

4、证件执照：2024左右

5、工资：1名店长3万每年；3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

收入分析：根据旗舰店目前的销量，每日平均销售额1000左右，月销售额3万，年销售额36万。

效益分析：36万收入减去固定成本12万，年纯入24万，由于面包行业利润率相对较高，扣除面包的原材料成本，单店年利润基本能超过10万。

风险：

1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。

2、蛋糕等产品属于高热量，女当今减肥当道的女性审美观念相冲突。

3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。

4、新店刚开业，品牌知名度不高。

防范措施：

1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。

2、针对女性爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品；对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包；对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。

3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业我们准备了不少的活动：例如diy蛋糕大赛；diy巧克力拼图；新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大和其他分店的开张，我们的品牌影响力将会不断增强。

**大学生自主创业计划书奶茶店页篇八**

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱。

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，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、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

由于地理位置处于贸易街，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。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。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，并成蛋糕市场的着名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。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，偷偷跑过往和店里师傅商量。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，唯有以的材料制作出品质的蛋糕，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。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为先生、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。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

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20xx元(包括店面装修和灯箱)。3、货架和卖台投进约1500元。4、员工(2名)同一服装需500元。5、机器设备的投资：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(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，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：选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx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。

由于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。

文档为doc格式

**大学生自主创业计划书奶茶店页篇九**

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“易劳永益”便您微信公众平台,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!

二、执行

易劳永益网络致力于为学生服务，是学生与企业用人单位自由交易的平台;在网站上发布最新的兼职信息以及用人单位的具体概况和南昌市兼职市场的最新动态承。包培训机构招生;承包旅游机构组团;广告业务。

三、项目介绍

我们的易劳永益微信平台是由我们创业团队去找合作伙伴，并逐个筛选，最终把安全合格的企业单位的用人信息放在微信上，让同学们在微信上查找想要的兼职。然后只需用户点击兼职工作接受订单，我们提供地点和联系方式，只要同学去做即可，然后接到企业完成工作的信息时结交工资，最后的署名电话统一写上我们团队的电话号码让有需要同学联系我们，再由我们解决。同时我们将会在这之前和商家谈好兼职学生与我们之间的利益关系，然后我们会把该报酬进行抽成，取几个百分之数。

四、市场分析

为了解大学生兼职情况我们在学校做了一个调查，在接受调查的学生中，34.29%的人是通过他人介绍获还有通过海报、广告、网站等途径获得兼职工作，但只有19.11%的人是通过专门的中介机构得到兼职的。从这些形式多样的途径可以看出，大学生兼职现象的加剧，一部分是大学生自己主观方面，另外，社会引导也是一个重要因素。但值得提醒注意的是，在社会诚信制度尚未健全的时候，大学生经过广告、海报等途径寻找兼职活动，安全因素必须考虑进去。但我们这个平台是由我们创业团队去公司找的，并且我们的服务群体与我们的价值索向兴趣爱好相当，因为我们是95后，我们会比其他的一些兼职网站更懂大学生！

五、swot分析

优势：在校大学生对创业有一定的激情，一般在开始时不计较待遇，看中的是锻炼自己，这样在成立之初会减少开支。同时，同为学生的我们是非常了解用户。

劣势：了解南昌市各大企业的人员招聘信息有一定的困难。

机遇：大学生兼职市场非常广阔，根据调查，71%的同学在大学期间做过兼职，43%的同学近期有兼职意向。同学们并不清楚南昌的兼职机构或兼职网站，这也为我们创立品牌提供了有利条件。

威胁：兼职市场竞争激烈，树立不起品牌将很难在网上一炮打响。

综上所述：我们要利用各种方式加大宣传，提高知名度，扩大学生家园在各大高校的影响。在各大高校确定联系人，负责宣传事宜。我们要办一个区别于一般专一的兼职机构，垄断大学生兼职市场。

六、营销策略分析

七、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，给所有经管人留下一个好口碑。

八、营销目标和营销战略

（一）、营销目标

目前的营销目标：立足南昌校园，服务至上！全力打造南昌最大的大学校门户。

(二)、营销战略

公司的营销战略是从服务顾客、满足顾客需求的前提下制定的，遵循顾客至上的原则，依据公司的经营状况，本着符合公司现行的规模与市场占有率的要求，分析竞争对手的策略制度角度并采取相应方式，以促进此类行业的发展。

九、运营模式

本次创业是以微信为平台来运营，以达到兼职信息的传播，我们主要只需要更新与维护，及时发布最新信息和最快的交易。

十、团队分工

甲乙：主要是发布信息和交易过程

丙丁：主要负责企业合作等事项

十一、盈利与推广

1、我们通过用户接受我们提供的信息进行得到的酬劳里抽取一部分的提成，通常是以50元抽取0.5元为比例的提成来实现盈利。署、寒假另外抽取。

2、此平台通过线上：微信营销、qq群推广；线下：以发传单的形式和口碑营销的形式进行推广模式。

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