# 2024年创新创业计划书完整版免费(模板9篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-09-07

*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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。创新创业计划书完整版免费篇一随着轿车的日益普及化，选购一辆轿车成为不...*

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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**创新创业计划书完整版免费篇一**

随着轿车的日益普及化，选购一辆轿车成为不少人现在或者将来的梦想。

目前我们选车的主要途径有：媒体杂志、上网搜索、朋友介绍，当然最后还得到汽车销售点去购买了。然而每家店提高的车型数量不多，难于和其他品牌形成对比分析，而已要知道其中的优劣还得多跑几家，这无疑是增加消费者选车时间，同时也增加了商家的接待时间。由于专卖店的空间相对有限，无法让每位购车者都能体验买前试驾。

由此，如何将众多品牌的车辆集中在一起，然后又有足够的场地让每位购车者在买前就能够提前感受到这辆车给他带来的乐趣。

由此，集汽车销售、汽车装潢、汽车改造、汽车维修、汽车售后、汽车试驾等与一身的汽车综合销售服务公司就次诞生。

以目前厦门年销售3万辆汽车计算，加之周边城市的购车者，在5年后，整个厦门的车市规模将突破5万辆。如果能成功拿下10%的市场份额那就是5000辆了，按每辆车8000-10000的利润，每年的销售额在四五千万。

具体目标：

一期(2年)，年销售20xx辆，销售金额1800万元，总收入5000万

二期(2年)，年销售4000辆，销售金额4000万元，总收入11000万元

三期(1年)，年销售6000辆，销售金额6500万元，总收入9000万元

短期计划(5年)在上海、北京、广州、武汉、沈阳开设5家分公司。规模均将超过厦门。预计5年后，年销售汽车10万辆。总收入20亿元。

长期计划(20年)设立研究院，开发第一款民用飞机，售价在50万元左右，并每天更新一代，在20年末，民用飞机价格降为20万，年销量100万台。销售总收入5000亿元。

本项目分三期投资，总预算投资为2亿元，其中：

计划用地20000平方米，金额6000万元

建筑成本：5000万元

1km试驾车道：4000万元

公司筹建、网站建设及其他配套设施：1500万元

广告费用：500万元

人员工资(计划雇佣50人，按4万元/年)：1000万

周转资金：20xx万

资金来源：50%约1亿元通过银行信贷。40%约8000万元通过风险投资获取，20xx万元有合股经营及自筹资金。

计划总费用为2.2亿元(包含银行利息)，预期收入2.5亿元，共盈利3000万元。

首先选择地点在地价相对便宜的厦门市翔安区，初步定于翔安区新店镇洪前村，距离厦门市岛内仅十几公里，且距离泉州也较近，翔安隧道通车后交通更为便捷。

1、在泉州通往厦门及漳州、广东方向通往厦门的各高速公路及国道、省道的交通路口醒目位置投放巨幅广告。

2、在厦门各主要电视台及周边电视台黄金时段播放企业宣传片。

3、在各大星级酒店，大型旅馆大厅派送免费企业宣传画册、在大厅及电梯间屏幕及广告牌宣传。

4、联合各汽车产生联合宣传

5、每年举办一次试车会及车友会等

最近一段高速增长的中国经济，在5年后是否还能如何发展还是个疑问，以及到时候汽车工业的发展及国内对汽车也的需求都是个未知数。

不管如何，参展西方发达国家的汽车成长经历来看，目前我过正处在汽车发展的黄金时间。预计在20xx年汽车销量将达到1500万辆，有可能取代美国成为世界上汽车生产最大的国家。

我们有理由相信，通过良好的企业团队的合作，及各层次员工的不懈奋斗。

汽修的创新创业计划书5

据汽车行业的专家引见，我国汽车具有量近十年增加6倍，去年我国汽车拥有量到达3000多万辆。我国目前千人拥有汽车大约为24辆，还远远低于全世界平均每千人120辆汽车的水平，由此可见其市场潜加大。

目前，私家车在我国还接近于奢侈品，当人们拥有一辆自己的爱车时，无疑会关心备至。而汽车作为一种耐用商品，当出售相对饱和后，后期的美容颐养变得耐久和主要。另一方面，我国各大中城市固然开展很快，但相关装备不能及时到位。缺少停车场所，使大量汽车只能露天休憩，饱受风吹、雨淋、日晒，加之中国许多城市气氛污染严酷，加速了汽车的老化。这便为汽车美容掩饰业的具有与发展提供了条件。

在私家车一族里，汽车关于男人来说有点像情人，而对女人来说汽车更像是孩子，大街上女性的座驾五光十色，卡通味十足。汽车日常的养护对于爱车人来说是一种时兴和文明。汽车养护业是一块大蛋糕，也是一滩浑水，蛋糕是越做越大，浑水也是越搅越混。市面上的汽车修缮店良莠不齐，\"路边摊\"的水平只怕把\"汽车美容\"做成了\"汽车毁容\"，而4s店的价钱却令人望而生畏。这便催生了汽车美容行业，赚\"汽车后\"的市场成为不少投资者的首选。

据市场调查得出：目前，我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习气；30%以上的私人低档车车主也开端形成了给汽车做美容养护的观念；30%以上的公用高档汽车也定时进行外部美容养护。从中我们可以看出，汽车的美容与装饰行业前景十分宽广。据专家预算，一部价值10万元左右的车一般要用10年，按每年路途2—3万公里计算，每年的养护费用在4000元以上，其中高档车的相关费用还会更高。以我国汽车拥有量为3000万计算，汽车美容行业发展\"钱景\"非常惊人。

虽然真正的汽车美容概念在国内要来得迟一些，但随着私家车汽车开始进入往常的百姓家，有车一族的不时强大，使与汽车相关联的其他产业也兴盛兴起来了。

而有车族们对爱车护养已不能满意于在汽修厂、洗车厂甚至在路边摊上洗洗车打打腊这么简单，汽车的外观象女人的脸面需求保养、美容。于是，他们需要更专业的、更值得信任的汽车养护一条龙效劳。汽车美容服务成了有车族们养护爱车的心头之好。

目前，国内有关汽车养护行业分为三大类：一类是大家比拟熟习的路边洗车\"游击队\"，汽修厂兼营洗车打腊等业务以及专业洗车厂；第二类是一些中心城市如北京、上海和广州等地出现和\"超级卖场\"；第三类便是汽车美容店。

第一类的主要特性是价格廉价，但这些多是\"挂羊头卖狗肉\"，整个操作并不规范，难以保证养护质量。而\"超级卖场\"里，提供了大量高档优质的汽车美容产品。但卖场里只提供商品，没有特地的人员进行服务，而且价格也比较高尚。汽车美容店则结合了前二者的特点，从最基本的洗车、封釉到汽车美容装饰提供一条龙的服务。

汽车美容行业依靠于汽车行业的开展，属于边缘性产业。而我国汽车行业兴盛发展，大量的市场需求为汽车美容发展附上了可继续性。另一方面，汽车美容行业一直都处于持续不时的发展中，不断有新的产品和新的效劳项目出现，服务产品的更新换代为行业的可持续发展提供了技术支持。

汽车美容店最大的特征是汽车美容掩饰，这个服务项目目前市场上新颖，风险较低，利润空间大。据了解，汽车美容装饰项目除了一些电子类如声响、防盗中控、倒车雷达等外，其他的项目利润率均在50%以上。更有许多项目甚至于高达200%至300%。汽车美容装饰尚属于一种新兴的行业，目前在市场上十分火爆。它主要是依托人工技术来取得利润，在装备及产品上的投入相对而言就小得多了，其资金投入主要是房屋租金和人员工资等。关于那些对汽车养护行业不甚了解的投资者来说，汽车美容装饰的技术较容易学，上手很快。这样就自但是然的降低了上述的各种运营风险。

汽车美容的整套操作形式，称之为汽车养护行业中的麦当劳和肯德基，汽车美容店的中心内容是服务。汽车美容店要特地注重形象，在服务方面愈加规范化，使整个服务质量得到大的保证，也让消耗者更担忧。

汽车美容业固然市场空间很大，而且有可预见的庞大市场发展潜力，但也具有肯定的风险。投资者必需对其所处市场需求有充沛的了解，对该区域私家、公家车的数量及车流量要了然于胸，以决议能否投资兴修汽车美容店，以及范围大小。另外，虽然目前市场上汽车美容行业还较少见，但也要面对同质行业的竞争，如本钱较低的洗车、修配厂也有相关的汽车颐养项目，虽然他们在汽车美容服务方面并不专业。但低廉的价钱依然会对汽车美容店形成一定的影响，所以，投资者对周遭汽车行业的经营状况也要有一定的了解。

其次，对汽车美容店里的项目定位选择决定美容店的生活。由于，汽车美容店的项目有高、中、低档之分，满意不同层次消费者的需求。即使是同一加盟连锁店。也会出现一系列不同层次的产品。如进口产品与国产产品的价位区别就非常大，选购产品时，用进口的还是国产的就要看当地消费者的习气。此外，每个项目的针对性也不同，就以看似简单的打蜡为例，从顾客需求到光亮水平就分为固体、液体和水晶蜡等等。汽车美容项目种类繁多，投资者详细选择哪种，也要依据当地消费者的需求而定。

第三，汽车美容装饰行业最主要的就是服务，这是汽车美容与其他汽车清洗、修配厂的最大区别，也是消费者走进汽车美容店最重要的缘由。而服务触及到各个细节，从服务态度到技术等各方面，细节都至关重要。这就央求汽车美容店管理者掌握好每一个细节。假设汽车美容店的管理者不留意这方面的要求，会招致客源的丧失，而客源是美容店生存的命脉。投资者在经营美容店时，需求在服务方面特别注意。

方式：加盟店或独自建店。假设缺少管理阅历和技术知识，建议选择加盟的形式，当然要选择国际知名品牌加盟。

选址：最好在市区内建店，并且选择车流量多、车辆进出便利的地点，如停车场和马路边，招牌要耀眼并向阳。

店铺装修：双层结构。下层用于车辆的美容维护及停放，上层用于办公及摆放各种汽车用品的精品，同时也接待客户。

管理架构：一般是经理、主管、小组，三层直线型结构。3—4人一个小组，每个小组都要有组长，以便清楚责权。

效劳项目：汽车漆面美容护理、汽车隔热防爆膜工程、汽车漆面保护膜、汽车隔音降噪处置、汽车美容diy精品、汽车燃油喷嘴、燃油系统清洗等，当然洗车是必备的项目。

汽车美容店也有星级评定，依据店铺的范围、技术水平和装备完美程度等规范可评为一至五星级。在广州。二星级以下的汽车美容店是制止停业的。

**创新创业计划书完整版免费篇二**

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

\*其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

二、业务描述

\*企业的宗旨(200字左右)

\*主要发展战略目标和阶段目标

\*项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

\*创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

1、产品的名称、特征及性能用途;\*介绍企业的产品或服务及对客户的价值

2、产品的开发过程，\*同样的产品是否还没有在市场上出现?为什么?

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，\*利润的来源及持续营利的商业模式

\*生产经营计划。主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力

下一页更多精彩“创新创业计划书”

**创新创业计划书完整版免费篇三**

为贯彻实施国务院颁布的《全民科学素质行动计划纲要》，进一步落实科学发展观，建设创新国家和构建和谐社会，根据北碚区青少年科技辅导协会的科技创新大赛有关精神，切实提高我校科技创新的氛围，提高学生的动手操作能力及科技创新能力，特拟定我校本学年度科技创新活动计划。

全员参与、广征创意、集中打造、塑造精品。

1、成立科技创新核心小组，并定期开展相关培训。

2、从20xx年10月开始，每月全校性征集科技创意。

3、筛选优秀创意，集中核心小组成员及创意来源人探讨创意的改进、完善及呈现方式（科技小发明、小制作、科幻绘画、小论文、实践活动、情景表演）。

4、根据创意呈现方式打造精品。

5、每期开展一次以核心小组参与为主的实践活动。

初步拟定计划实施以下活动：

（1）“认识身边植物”，建立适合我校，有助于科学教学的`植物手册，给植物挂牌。

（2）“迁置老年人口的幸福生活”了解、关心老年人的生活状况。

（3）结合信息技术创新活动开展“我爱我家”系列调查活动，了解家乡变化，激发热爱家乡的思想感情。

6、根据实践活动中发现的问题展开发明、制作、论文、绘画等方面的拓展活动。

（1）校外高校资源。（技术及理论的支持）

（2）科技教育基地的建立（垃圾处理厂、工业园区、果园等单位）

（3）信息资源（根据活动中需要的信息而定）

（4)人员支持：外事联系、带队外出、培训指导、创意探讨）

（5）经费支持：活动开展、材料、加工费用。

（6）活动时间保障。

至20xx年3月：优秀科技小发明2――4件

优秀科技小制作3――6件

优秀科幻绘画5――10幅

优秀科技创意情景表演剧1场

**创新创业计划书完整版免费篇四**

专科在校大学生。

培养大学生创新精神和创业意识，提高大学生综合素质和创业能力，使大学生获得更好的职业发展前景。对一些有潜力的大学生创业者提供指导和技术扶持，助其走上成功创业的道路。

聘请国内外知名公司的高级管理人员，以及对创业有资深研究和实战经验的专业人士、职业讲师、资深培训师、成功的创业者。

通过体验式、实践式、互动式等教学方式激发学员学习兴趣，启发学员深入思考和操作实践。

案例教学：通过真实案例的讲解与分析，启发学员思考，提高学员的创新能力和创业能力。

实践教学：通过角色扮演、创业实践等情景训练，让学员获得更真实的创业体验。

互动教学：通过小组讨论、互相点评等方式，提高学员积极性与主动性，更加具有创造性地参与教学环节。

创业能力培训内容主要包括五门课程：战略定位、商业模式、资源整合、销售技巧和创业实践，同时还设有课程总结、课程体验、座谈和参观等活动，总计40小时。

学员可以免费试听，体验案例教学、互动教学等教学方式，了解课程内容和授课形式。

战略定位

学习如何通过调查分析找到市场需求，如何选定客户，如何通过选择合适的产品与服务满足客户需求。

商业模式

根据选定的客户、产品或服务，学习如何建立可以持续运营的.商业模式和盈利模式。

资源整合

学习如何通过沟通与合作的方式整合内部与外部的资源，增强企业竞争能力，提高效率，降低成本。

销售技巧

学习广告、营销等知识和技能，让产品与服务快速获得客户关注并认可，让企业获得较强的销售能力。

实战演练

通过情景模拟、案例分析、团队pk等方式让学员在应用中更好地掌握知识技能。

活动

通过讲座、座谈等活动，让成功的创业者与学员分享经验，学员可以体验更多的真实经历。

参观

参观考察企业，了解技术发展趋势，学习企业运作流程，感受企业真实氛围。

**创新创业计划书完整版免费篇五**

公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

产品及服务

(一) 防卤漆产品、服务介绍

(二) 防卤漆核心竞争力或技术优势

(三) 防卤漆产品专利和注册商标

行业及市场

(一) 行业情况

防卤漆行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对防卤漆市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

营销策略

(一) 防卤漆目标市场分析

(二) 防卤漆客户行为分析

(三) 防卤漆营销业务计划

(1)建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2)广告、促销方面的策略

(3)产品/服务的定价策略

(4)对销售队伍采取的激励机制

(四) 防卤漆服务质量控制

财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年防卤漆项目资产负债表

未来3-5年防卤漆项目现金流量表

未来3-5年损益表

融资计划

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该防卤漆项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

一、便利店的潜力及趋势

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。

便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。

便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的`市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。

未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低下，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

二、选址

(一)商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的直线距离0---200米内，超过200米的效果就比较差了，经营面积一般在60---200平方。

(二)经营选址

一般都在社区(拥有自己的商圈)及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边(借助人家的商圈)，以此来达到自己的经营赢利。

三、投资计划

(一)ci设计

1、企业标识

要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci。

既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

(二)投资计划

1、固定设施

天花便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面――为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

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。

收银台――收银台兼管理人员工作台。

货架――以平方数计，每4-4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜――因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

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。

**创新创业计划书完整版免费篇六**

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

我们店名为“茶 物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶 物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶 物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、

刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。

为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

5、调味手法;- p\*

6、奶茶的保存;7、奶茶的包装要求;

8、奶茶的变化(包括样变与质变，比如：拉花。

**创新创业计划书完整版免费篇七**

为了让餐饮创业工作更加顺利，制定一份详细的餐饮创业计划书十分有必要。如何根据实际情况制定餐饮创业计划书呢？下面是一份日式拉面店创业计划书，供参考。

拉面达人之屋

基隆市爱三路麦当劳附近

主要是以日式料理为主，希望让顾客享受到日式拉面的美味，给顾客一个舒适的环境用餐，而且基隆很少有拉面店，如果汤头好的话顾客就会一直上门。

是以在附近的上班族及学生。

来基隆庙口的观光客。

基隆庙口的小吃摊及附近的简餐店。

附近的速食餐饮业及7-11。

1.附近是庙口小吃以及速食餐饮店，我们为了响应m型化社会，所以以平民价来吸引消费者上门，满足各个消费族群。

2.附近50公尺就有停车场，十分方便，解决消费者停车问题。

3.虽然日式料理在一般人而言都是相当昂贵的，我们会尽量推出套餐，附赠饮料及小菜，价位大约会在150~200之间。

开店成本：1200万元台币（下同）

一个月店面租金：10万

员工薪资：

外场薪资：19000元（一个月），人数5，一个月95000元

内场：24000元（一个月），人数3，一个月72000元

工读生一小时：100元，人数2，一天8小时只上假日，一个月8天12800元

总额：179800元

水电瓦斯：

电费水费：80000元一个月40000元

瓦斯：大桶800元一次叫4桶，每个月换3次，一个月9600元

总额：49600元

食材：

面：一天2500元，一个月75000元

菜钱：一天2024元，一个月60000元

肉：5500元（两天一次），一个月82500元

杂项：1000元（一天），一个月30000元

海鲜：3500（一天），一个月105000元

总额：352500元

饮料：

柠檬1斤80元，每月15斤，一个月1200元

红茶一袋120元，每月30袋，一个月3600元

牛奶1瓶125，每月15瓶，一个月1875元

总额：6675元

依目前估计大约两年半可以回本

**创新创业计划书完整版免费篇八**

物流项目开展过程中会面临很多的风险，这些风险都将直接或间接地威胁到项目开展的结果。在物流项目的建设和营运过程中，充分认识相关风险，并在实施过程中加以控制，大部分风险又是可以降低和防范的。

1、深入调查、科学预测，建立科学有效的决策机制

物流项目一般投资大、周期长、风险多，因此要深入调查研究分析市场需求，科学确定投资计划，对项目的各种可能方案进行可行性论证，评估方案风险发生的概率和损失程度，权衡利弊，选出最优投资方案。投资决策作为整个投资过程始点起着根本性的作用，大量失败的投资项目是由投资决策的失误千百万的。此外，要提高决策者的决策，建立科学有效的决策机制，杜绝和减少决策失识。

2、加强物流项目投资管理，增强抵御经营风险能力

物流项目投资方案一经选用，就应付诸实施。项目经营风险大小取决于项目获利能力和投资回收能力。防范项目经营风险，一是应加快项目建设进度，节约项目投资，优质高效建好项目。二是加强项目经营管理，增强其投资回收能力。三是加强项目财务收支管理，增强其投资回收能力，通过增加财务收入，节约财务支出，实现经营现金净流量最大化，以达到尽快回收项目投资目的，从而有利于防范经营风险。

**创新创业计划书完整版免费篇九**

1、组建一个包括技术人才和管理人才在内的具有综合性技能的团队;组建起来的团队成员每人都能力十足，堪称创业家，同时又能灵活、协调、有效地工作，这是历届胜出团队的经验总结。

2、开发出一种盈利模式，而不仅仅是一项发明。\"仅仅说明你的产品或服务的性质还不够，还要清楚地阐明谁、为什么、在哪里、什么时候、如何这些关键问题。技术方面的东西不论如何具体，都不能取代清楚明确的市场营销方案。\"这是往届胜者的经验之谈。\"你这是一件技术发明，而不是一种盈利模式\"，评审专家在淘汰一项创意时如是说。

3、从各方面人士那里获取忠告，不论他们是同学、教师，还是竞争对手或家庭成员。

4、顾客：他们在寻找什么?

5、竞争对手：你有什么他们不及的长处?

6、展示你有能力获得一种持续的、有竞争力的优势，例如你能够设立市场进入障碍，或是拥有自主知识产权，使得对手们无法夺取你的市场。\"千万记住告诉评审专家们，哪些人是你的顾客，他们如何能够从你的产品或服务中得到好处\"，一位往届评审专家如是说。

7、写作的文字要直接、中肯，记住评审专家们会认真阅读你提交的文字。\"要花费足够的时间和精力来撰写你的创业方案提要和创业方案全文，要竭尽全力，要严肃认真对待之\"，这是另一名往届胜出者的体会。

8、制定你的创业方案和时间安排时一定要实事求是、有根有据，注意避免好高骛远、不着边际。

9、不要刻意在技术方面、质量方面和价格方面展开竞争。

10、评审专家们就如潜在投资者，能够吸引他们的是你如何出一大片市场空间，他们喜欢的是潜力巨大、增长快速的业务。\"如果你正在学到的是如何创造一项业务，那你就已获胜了。\"

作为创业家，你(们)现在应该认真思考：

2、产品与服务构思：你的产品或服务如何能够针对真正的顾客需要，帮助解决他们面临的实际问题?你将如何销售自己的产品或服务?你的收入来自何处?要撰写你构思的产品或服务的简介，以便向潜在顾客展示。

4、经营团队：如果团队已组织好，可以用一自然段说明各人在其中承担何种角色，以及在这种角色方面已经具有的背景。如果团队仍未组织好，可以说明构成经营班子所需的人才与技能。

然后，认真思考和回答下述问题：

·所说的业务是否具有高速增长的潜力?

·所说的业务能否抵御竞争对手的竞争?

·所说的业务需要多少前期投资?

·所说的业务需要多长时间才能将产品推想市场?

·所说的业务是否具有成为该市场者的潜力?

·所说业务的创意目前阶段开发得如何?

·经营这项业务的团队队员的素质水平与技能互补如何?

·凭什么说此项业务在今后五年能够茁壮成长?

1、顾客调研

在进行市场调研的时候，千万记住要花些时间同实际上的潜在顾客接触，而通常情况下获得有关信息的最快办法，就是向知情者请教。你可以采用采访和调查的方式，去接触潜在的顾客、供应商和竞争对手，这是最为有效、快速和可靠的办法。要找到采访和调查对象，可以翻阅电话簿的黄页。

至少找到三个你构思的产品或服务的潜在顾客，而且这三者之中至少有一个是你未来的产品或服务的.分销商。只有借助这种分销商，你才能将自己的产品或服务推向目标市场。要设计调查问卷，并对这些潜在顾客提问。要将这种问卷和答案、调查的结果保存下来，以便作为实地工作的证据备查。要将对顾客调查的结果成一份1至2页的提要。要重视数据计量，如现有顾客数量、他们愿意为产品或服务付给的价格，你的产品或服务给这些顾客带来的经济价值等。还要搜集的数据包括顾客购买此类产品的时间周期、谁在决定是否购买、如何防范别人模仿你的产品或服务、为什么你的产品或服务对于目标市场中的消费者或是用户具有应用意义。

2、竞争对手调研

要找出你的竞争对手，该行业竞争的各个方面。在分销产品或服务方面，你会面临什么样的难题?是否有可能结成战略联盟?哪些可能成为你的盟友?将这些问题及其答案写成一份1到2页的提要。

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