# 最新创业计划书案例免费(优质9篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-09-08

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**创业计划书案例免费篇一**

项目名称：h&n（health&nutrition）营养餐厅

使命：为同学供给实惠方便的绿色餐饮服务，并且为移动餐厅，哪里有需要，我们就往哪里去。

创业项目的起源：当前在学校能买到食品的地方为数不多，且地方小种类少，垃圾食品量多。同学们上课下课时间是规定的，所以校内商店购物高峰期统一，尤其是对于赶时间的同学来说，购买食品不方便一向是个让人烦心的大问题。原本男生宿舍楼仅有的超市，也被搬迁到校外，而在二教，主楼附近更是想买东西都买不到。在学校里也仅有2个师生超市，一教的小卖部，2食对面的超市，整体来说，在学校里买东西很不方便的，尤其是在2教上课或上自习，有时候渴了，饿了，还要跑出2教，在冬天遇上下雪或大风，有些同学不得不选择饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种情景在各大高校或多或少都存在，鉴于当前学校的情景，我们创业团队想到在我们学校开一个移动餐厅，来解决这个问题。

首先我们的移动餐厅是利用二手车为主体，并进行改装，使之能进行制饮品，冷藏等，并要有必须的空间来储存。我们还要购置一些桌椅，供顾客使用。

我们营业场地并不固定，但主要集中在某几个地方，如2教，主楼，田家炳附近，初步打算在田家炳东侧设立一个场地，作为节假日的固定场所。这能够行使我们露天饮品店的功能，方便又浪漫。地点也是主要看哪里有需要，我们就往哪里去。

我们的营业时间也并不固定，也是主要看客源情景。但我们营业时间主要是在上课前和上课后，主要供应健康食品，绿色饮品，此外供应同学们需求量大的食品等。

研究到资金的问题，我们主要使用的是二手车、桌、椅，对二手货翻新，使之有更好的使用价值。

对于资金的融合，我们能够申请贷款，毕竟我们的项目需要的资金不会很多，如果家里有条件的，还能够投资。

在初期我们还要对我们的店员进行培训，如如何做饮料，加工食品等，使我们的产品质量更好，还要在上岗前进行服务培训，做好我们团队的形象。我们坚信，良好的客源是建立在产品的质量上的。

我们创业团队首先在我们学校—北京林业大学进行试验，如果收入可观，我们将对其他学校进行调查，如果有好的前景，我们将推广我们的学校移动餐厅到其他学校，并成立连锁餐厅。

此外，我们还要对我们的项目进行宣传，吸引对我们项目感兴趣的商家进行合作。我们相信我们优良的服务和优质的产品必须会得到商家的兴趣，学校的支持和同学们的喜欢。

北京林业大学学校移动餐厅有限职责公司的定位是现代化学生营养餐配送服务企业。目标是建成成为北京市学生营养餐定点生产单位，最终成为一家正规的全方位营养餐饮业企业。

所需材料均由中央厨房统一加工、统一配送，杜绝食品添加剂，全面启动食品健康、无污染的绿色工程。此外，加工车间根据市场需求生产的食品要做到色、香、味俱佳。能够与北京林业大学附属小学，中国农业大学，北京语言大学，中国矿业大学，中国地质大学等多所周边高校的用餐单位与公司建立长期稳定的合作关系。公司始终坚持严格高效的科学管理，确保食品安全，从而赢得社会各界的赞誉和认可。

树立品牌意识，创立属于自我公司的品牌是公司发展之初各位股东的一致意见，为了创立属于自我的品牌，我们决定吸取一些起步较早，发展较好，品牌创立方面做得比较好的企业的先进经验，这样一方面能够少走弯路，另一方面上手也比较简单。相信有了必须的品牌效应积累，对于我们公司的发展会是有更大的好处的，他能够成为良好的口碑，成为我们宣传的好助手。

产品的绿色与营养我们餐厅的主要亮点。我们的主要产品是针对此刻高校学生身体健康普遍状况、个时间段需求而分时段供给。下头介绍一下我们的一些特色供给方式。

花草茶

花草茶是我们主要共饮健康饮品，饮品种类分为单一花草茶、综合花草茶、果粒混合花草茶。

花草茶是近十年才开始在大城市流行，因为花草茶不含咖啡因，每一种花草都具有奇特的疗效，花草茶的功效大约可分为3种：

1、松弛神经—帮忙镇静身心、去除紧张、安抚烦躁的心境。学习中休息时间的最好选择。

2、提振精神—可增强身心活力、并助有助消除疲劳。代替咖啡，既到达提神效果也没有咖啡因的伤害。

3、加促新陈代谢—能促进体内毒素的排出、有助于美容和健康。爱美又爱健康的女生们的最爱。

我们将推出多种不一样功效的主打花草茶，并且根据不一样顾客的需求要求为其合理搭配花草茶。

并且搜集各种花草茶功效的知识做成精致小册子，供顾客翻阅。

相信了解花草茶的同学将成为我们的常客，不了解花草茶的同学也能经过我们的餐厅了解花草茶爱上花草茶。

水果汁

水果的好处就不用多说，是每个人每一天都应当摄入的。对于不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选择。

我们的水果汁要求鲜榨且无添加不兑水。但由于水果运输并不方便，为保证新鲜，我们实行限量供应限时抢购。并且，水果汁并非主打，能够说是作为一种提升我们餐厅趣味性，增加同学们对我们餐厅兴趣的产品。

水果挞

这种由红提、猕猴桃、橙子、青苹果、红苹果、西瓜、香瓜和芒果8种材料组成的水果挞，挞底松软，香草味奶油入口即化，水果清新爽口，外形、颜色、味道都十分棒。

产品服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，研究到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本公司的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领必须的市场份额，构成规模经济效应，以低成本获得高利润。在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不一样的消费层次和需求，加工、供给各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最终厨房的加工程度，为消费者供给每份6—100元不一样餐品组合的标准，顾客能够根据自我的实际情景选择不一样的食品。

本公司将经过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展供给宽松有利的经营环境。

1与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系。在管理人员与员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，经过发行内部刊物、免费会员供给奖励，团体娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作进取性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，进取为供应商供给市场信息，进而开拓市场空间。

2学校消费群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应进取参与维护社区环境、进取支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，供给优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和提议。

3学校投资方的关系。及时了解并遵守学校相关规定，加强与学校相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与投资方坚持广紧密关系；向其供给本行业的真实信息。

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

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餐品

预期成立时间：2024年9月份

预期注册资本：

主要的服务特色：会员制的跟踪服务移动服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色环保就餐环境和送货上门的优质服务。

主要消费对象：在校学生。

1、拟定的企业名称：h&n（health&nutrition）。

2、企业基本情景：本公司正处于初步策划阶段，领导队伍基本确定。餐饮业技术含量低，员工主要来自本校学生，勤工俭学或个人爱好。

3、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，基本设施费用（5000）等。

4、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需33200元（餐车租赁费用3万元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，厨房用具购置费用、基本设施费用等2600元）。资金学校供给20%，校外投资方50%，自我筹备30%。

5、每日经营财务预算及分析：据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

6、预期注册地点：北京林业大学。

7、企业主要股东情景：列表说明股东的名称及其出资情景。

8、企业内部部门设置情景：

领导组：财务负责人、市场营销负责人、技术开发负责人。

服务组：本组由领导组内人员担任相关任务。

9、董事会成员名单：（可根据本公司实际情景去决定职位安排）。

学校营养餐厅具有很好的市场前景，原因一由于学校一教旁边的林大师生超市价格较高，在下课上课高峰期人满为患，很多同学买东西不方便，并且一教和二教周围没有什么超市，同学们购物难成为了一个问题。同学们在上课或上自习的时候，赶时间想买一些零食来充饥，或者当同学们自习感到很饿的时候，想买一些食物来补充能量。我们能够把我们的移动快餐车开到一教或二教门口，品种齐全，价格低廉，会吸引很多同学前来选购。我们还会在一教的三层、二教的四层成立采购点，供高层上课或自习的同学所需，为他们节省了很多上下楼的时间。我们推断很多同学为了省点钱或少走一段路多节俭时间而选择我们的移动餐厅。我们会加大宣传力度，印制传单或海报，在各个宿舍楼、教学楼张贴、发放。有可能的话，我们会和我们学校的广播台取得联系，来帮忙我们宣传我们的移动餐厅，扩大影响力。之所以说我们的移动餐厅有很好的市场前景。

原因二，我们餐厅的主要特色是营养，营养对于学习就业压力越来越大的高校学子来说十分重要。并且随着生活水品的日益增高，营养与保健越来越成为大家关注的问题。学校超市食品大多为对健康无益的零食，学校食堂供应时间短且远离教学楼。我们餐厅胜在解决了营养与便捷双面问题。

原因三，我们学校有众多的家属区。在周末或公共假期，我们将移动餐厅来到家属区，让他们来购买我们的产品。庞大的家属区必须会给我们的移动餐厅带来不菲的收入。我们还会供给送货上门服务，让他们足不出户就能买到放心的产品。我们的服务绝对是一流的，目的是给顾客留下良好的印象，得到一些固定的客户。我们会采取积分制和会员制。积满必须的积分或购买到必须数额后，会得到相应的礼品或打必须的折扣。会员也会得到必须的优惠。

我们在本校拓宽我们的市场后，还会在附近的高校、社区逐步拓宽市场，让我们的移动餐厅成为一道风景线。我们在创业的过程中，肯定会遇到一些困难和竞争。在应对这些竞争时，我们团队首先要坚持冷静，团结起来想一些应对策略。其次，我们会推出我们的特色产品和特色服务。我们相信，有了自我的特色，必须会站住脚跟，至少在特色产品和服务上我们不会落后。

财务分析和融资需要

一个好的创业团队要有必须的资金储备。我们团队会把融资作为创业的第一步，我们主要从各自家长那儿得到创业所需的大部分资金，毕竟我们还是学生，还没有挣钱。如果这笔资金不够，我们会申报团中央，努力得到他们供给的创业资金，来扩充我们的资金。我们会争取到一个或更多的赞助商，一方面他们给我们供给一些物资和资金的赞助；另一方面，我们会在学校里给他们做宣传，给他们做广告。这样经过多渠道的努力，我们的资金就不是问题了。等我们的创业团队挣了自我的第一笔钱，我们不能先将这笔钱平分，而是先将这笔钱用到自我的团队建设上来。毕竟我们的团队还年轻，以后还需要很多的资金来维持正常的运转。等我们的项目成熟了，再将赚的钱平分。说到融资需要，我们的项目需要很多资金，我们的移动餐厅需要一辆甚至更多的二手车，还有提货的资金，员工的工资都需要很多的资金。各种设备，物品都需要很多的资金来购买。我们会制定一份详细的购买物资明细单，做到心中有数，不能盲目投资。我们团队的融资需要和财务分析是我们团队建设的重要步骤，我们会用百分百的认真去做好这件事情。

外部风险

随着中国加入wto，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈。

同学们适应食堂就餐超市购物的习惯不会一时间改变，并且对我们的新型餐厅的理解需要必须时间。

内部管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，可是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须研究到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

（2）如果没有生产出适销对路的产品，可能没有足够的本事支付生产费用和偿还债务。

（3）项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，所以在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

应对措施

1、汲取先进的生产技术与经验，开发出自我的特色食品。

2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3、项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

4、进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，进取开发更新食品。

5、与原料供应商建立长期并坚持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

保险和法律事务健身中心的保险将经过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的`法律诉讼，我们还将购买一般职责保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如供给适当指导，给予必要的警告，同会员签署无职责条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责处理。

初期（1—3月）

主要产品是针对城市三种群体不一样身体健康状况的餐品，市场策略为经过进取有效的营销策略，挤占食堂超市的学校市场分额；树立良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，进取进行市场调研、开发，产品的研制、推广，为企业的进一步发展积蓄资本。

中期（1年）

巩固、扩展已有的市场分额，扩大销售服务网络；进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设；在此基础上，向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟。

届时本公司将以多种形式理解合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。公司将不再局限于北京市境内发展，而要向全北京乃至全国的高校餐饮业挑战进军。

长期（2年）

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，公司将实行网点的扩张，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。公司将引进最为科学的特许经营管理模式，迅速培养自我对特许经营体系进行良好管理的本事。实行谨慎有效的特许加盟方式，以契约为基础，把产品、服务及营业系统（包括商标、商号等企业象征的使用、经营技术、营业规范），以营业合同的形式授予加盟方在某一地区的营业权。同时进取进行品牌宣传，强化规范经营，进取培养餐饮连锁经营人才，以统一配送、统一核算来提高连锁经营的效率，实现餐厅快速稳健的品牌扩张。

**创业计划书案例免费篇二**

篇一：

目录

一、执行总结

二、项目介绍

三、市场分析

四、总体进度安排和发展策略

五、营销策略分析

六、企业财务收支预测

七、风险应对

八、远景规划

第一章

执行总结

随着社会的发展进步,生活水平不断提高,对于生活的要求也成不断上升趋势.在中国各大城市的西餐/烘焙行业,也随之发展并占有一席之地,有着空前的市场发展空间,这个几千年的西方饮食文化以迅雷不及掩耳的速度登陆了中国市场.

我们先要开一个可以用不同的方式做蛋糕的一个店，可以说成diy蛋糕店，当然想法有许多不一样的，吸引人的是我们的蛋糕店是让顾客说出自己心中的蛋糕是怎样的，然后由我们的蛋糕师来完成。

这种做法我想目前蛋糕店很少有，这是我们的亮点。当然我们还有一个目标，就是可以将蛋糕当成艺术品，收藏，材料我们会用翻糖。这种蛋糕目前有，为了给人留下美好的回忆，秉着这种理念来做蛋糕，我想是很多蛋糕店都想完成的。

而我们就会为那些人尽力完成.当然我们拥有一个很努力，很有实力的团队。从策划到宣传，再到卖出。他们实打实的做着，从顾客那里做问卷调查，然后尽量根据他们的要求做。所以我们人吁业内人士,放远眼光, 从惨烈的价格战和同门残杀中跳出来；从产品、营销同质化中走出来放眼未来,着手现在, 开始真正的规范发展行动――.创造真正属于自己的，具有独特特色专业的强势品牌企业。

1、公司的使命是：“美味、健康，每天为您提供新活力。2、公司发展主题是质量、服务、健康、速度、全力推进现代化管理。

3、公司秉承“科学管理、品种创新、名牌质量、顾客满意”的宗旨。

基本营销目标

第一年销售目标预计可达到200万元，基本的财务目标是，包括通过广告、公关等方面的投入，我们有信心能在第二年第二季度实现盈亏平衡。

二、项目介绍

饰手法!延展性极佳的翻糖(fondant)可以塑造出各式各样的造型，并将精细特色完美的展现出来，造型的艺术性无可比拟,充分体现了个性与艺术的完美结合，因此成为了当今蛋糕装饰的主流!翻糖蛋糕凭借其豪华精美以及别具一格的时尚元素，除了被用于婚宴，还被广泛使用于纪念日、生日、篇二：

angle kiss

班级： 建工1021

组员:葛婷婷王梦琪

宋金燕冯书成夏荣宇

浙江工商职业技术学院

2024/10/18

目录

一、执行总结

二、项目介绍

三、市场分析

四、总体进度安排和发展策略

五、营销策略分析

六、企业财务收支预测

七、风险应对

八、远景规划

第一章

执行总结

随着社会的发展进步,生活水平不断提高,对于生活的要求也成不断上升趋势.在中国各大城市的西餐/烘焙行业,也随之发展并占有一席之地,有着空前的市场发展空间,这个几千年的西方饮食文化以迅雷不及掩耳的速度登陆了中国市场.

我们先要开一个可以用不同的方式做蛋糕的一个店，可以说成diy蛋糕店，当然想法有许多不一样的，吸引人的是我们的蛋糕店是让顾客说出自己心中的蛋糕是怎样的，然后由我们的蛋糕师来完成。

这种做法我想目前蛋糕店很少有，这是我们的亮点。当然我们还有一个目标，就是可以将蛋糕当成艺术品，收藏，材料我们会用翻糖。这种蛋糕目前有，为了给人留下美好的回忆，秉着这种理念来做蛋糕，我想是很多蛋糕店都想完成的。而我们就会为那些人尽力完成.当然我们拥有一个很努力，很有实力的团队。从策划到宣传，再到卖出。他们实打实的做着，从顾客那里做问卷调查，然后尽量根据他们的要求做。所以我们人吁业内人士,放远眼光, 从惨烈的价格战和同门残杀中跳出来；从产品、营销同质化中走出来放眼未来,着手现在, 开始真正的规范发展行动――.创造真正属于自己的，具有独特特色专业的强势品牌企业。

1、公司的使命是：“美味、健康，每天为您提供新活力。

2、公司发展主题是质量、服务、健康、速度、全力推进现代化管理。

3、公司秉承“科学管理、品种创新、名牌质量、顾客满意”的宗旨。

基本营销目标

第一年销售目标预计可达到200万元，基本的财务目标是，包括通过广告、公关等方面的投入，我们有信心能在第二年第二季度实现盈亏平衡。

二、项目介绍

我们创立的蛋糕店，它的主打产品是翻糖蛋糕，翻糖蛋糕(fondant cakes)源自于英国的艺术蛋糕，现在是美国人极喜爱的蛋糕装篇三：

一、市场分析

吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

二、设备投资：模拟方案以10平方米左右的小店为例。启动资产大约需9.5万元。

1、房租5000元

2、门面装修约2024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)

三、首期进货款：

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

四、济效益估算

1、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。

2、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。

3、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。

4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

创业计划书所走的每个流程都差不多，给你两个案例，结合你的项目，取长补短即可。。。。。。 案例一：

素食餐厅创业计划书

随着社会的进步和人民生活的富足，食素的人群越来越大。我们应当看到这一发展趋势，抓住有利商机，投资兴办“素食餐厅”，也许就会在拥挤的餐饮市场中开发出一片新的天地。

一、开店的地理位置

解全国已建有绿色生态园餐厅60余家，可真正实现“绿色生态链”（有绿色种植、养殖、食品加工）的不到5%，绝大多数生态园以经营荤菜、海鲜为主，燕、鲍、翅、参占有相当比例，绿色鲜蔬、山野菜、菌类菜肴的数量很少。从长远经营策略分析，在绿色生态园增设“素食餐厅”，可大为增强对消费者的吸引力。

二、强化自己特色

素菜是中国烹饪的一大类型，要开好一家素菜餐厅，就要继承和发扬祖国素食文化，并且同当代医药科学、生物科学、农业科学、食品科学等科学研究成果相结合，形成现代素食科学。 开发出一批符合现代人食用需求的创新素菜。开发与创新素菜，首先要进行原料开发。中国素食原料非常讲究时鲜，正像清人李渔所说：“论素食之美者，曰清、曰洁、曰芳馥、曰松脆而已；至美之所在，能居肉食之上者，只有一字之鲜。”选择素食原料要以清、净、素、雅为标准。无论是三菇六耳、还是四时蔬果，都要随时令的变化突出一个“鲜”字。有些稀有珍贵的素食原料，如天山的蕨菜，泰山的鹿角菜，五台山的天花菜，灵隐寺的西湖莼菜，长白山的松茸，以及四川的花菇、羊肚腩、丁香菌、虎掌菌等，都应列入开发之列。

近年来，我国对山野菜的开发和利用也取得了可喜的成绩，山野菜生长在野生环境中，没有农药的污染，没有化肥的催生，没有污染空气的侵蚀，没有基因的转换，充分吸收着富含负离子的清新空气，含有许多家蔬没有的有益于人体的成分，是得天独厚的素食烹饪原料。其他如水果类原料，如鲜果中的苹果、梨、橙、橘子、桃、香蕉、荔枝、菠萝、樱桃、草莓、葡萄等，以及干果类的大枣、板栗、白果、杏仁、花生、莲子、榛子、松子、芝麻等，以及豆制品类、面筋类等都是取之不尽的素食原料。

三，抓好素食调味的开发与创新。

中国菜是以“味”为核心，素食也毫不例外，但素菜调味与荤菜调味有着严格区别。中国素菜的调味原则是清幽、淡雅，突出原料本色本味，尤其是寺院素菜、宫廷素菜调味有着严格戒律，如不用“五辛”，即大蒜、小蒜、兴蕖、慈葱、茗葱（以上为佛家戒律），或韭、\*、蒜、云苔、胡荽（以上为道家戒律）。我主张现代素菜调味应本着既不违背传统的戒律，又要因地、因时、因物制宜。现在，国内市场上新型调味料、各种调味汁层出不穷，调味方法丰富多彩，很多荤菜的调味料和调味手段不仅可以借鉴，一些西餐用的调味料也可融入。因物制宜就是要根据原料的物性实施调味，如鲜蔬、瓜果同豆制品、面筋和菌藻类的调味方法、调味手段就不能一模一样，应区别对待，以期达到尽善尽美。

要开好一家素食店，还要重视经常性的素食文化宣传工作。前边已经谈到，常吃素食还是常吃荤食是观念的转变，它与消费群体的卫生知识、医疗保健知识水平息息相关。作为一个餐饮工作者和烹饪技术工作者，有责任向社会宣传饮食科普知识，提高全社会的素食文化知识水平，引导消费，促进健康。

作为一家素食餐馆，也应大力做好素菜的宣传工作，如当今的一些素菜馆，不仅在店内悬挂素菜宣传图片，还将素菜相关知识印成宣传品，向社会广为散发。这不仅有利于扩大素菜在社会的影响，更有利于素菜餐厅自身的发展。

案例参考二：

餐饮创业计划书

一、发展前景

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。

二、店面简介

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。早餐以浙江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。

三、发展战略

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。

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。

四、餐厅管理结构

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

五、市场分析

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。

1）、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。

2）、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。

六、促销和市场渗透

一，简介，企业介绍：

（一），项目介绍：我们计划从事的是一家以面包行业为主的小企业。命名为： 。本企业属于投资小，门槛低，消费人群广，回收成本快的买卖行业。目前它的生命周期还属于一个萌芽时期。

（二），主要产品：本企业经营的产品主要以早餐面包，小甜品及各式各样的精美西式糕点为主。

（三），项目宗旨：初期以江西师范大学的学生及周围居民为主要客户群，专一于市场经营，用更好的产品，更优质的服务，吸引更多的客户。

二，产品服务打造：

(一）销售对象： 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。

（二），产品的特征，种类：

本产品精致美观，口感佳，卖相好。并能顺应人们追求健康，追求绿色的要求，开发创新一些胚芽面包，糙米面包，减肥面包和无糖面包等健康产品。让人们在满足胃的同时，也不必担心一些健康问题。产品以早餐面包及各式各样的西式糕点为主，并附加口味众多，口感独特，健康特色的奶茶与冰激凌等产品。

（三），产品的竞争能力：

1，本企业的产品追求健康与创新，不拘泥于现成固有的设计理念。

4，

（三），服务计划：

1，坚持以人为本，提倡亲情化，个性化。

2，坚持安全第一，严格选材，严格生产过程。

3，方便，在设计服务时，应主动适应市场，适应客人，很多人买蛋糕的原因是因为蛋糕快捷方便，所以设计服务时一定要贯彻这个主题。

4，尊重，店员对顾客表示尊敬和热烈的欢迎，宾客会干的自己受到了重视，那他对这个店就会有更多的信赖，会有更多的回头客。

5，创新，在宾客的需求与期望值越来越高，越来越多样化的情况下，服务必须不断适应不断创新，构思新服务，才能被淘汰，处于有利地位，给蛋糕店带来经济效益。

（四），附加产品：

本企业在经营糕点的同时，也综合其他的一些产品，如奶茶，冰激凌等，对于一些消费者来说，在清闲，安静，舒适的环境里喝着奶茶，吃着甜品与朋友闲聊是一种惬意的享受。

三，项目战略：

（一），企业目标：

1，第一年：主要是积累创业经验，打实基础，在市场上站稳脚跟。 2，第二年，主要目标是扩充店面扩充产品，吸引更多顾客前来消费。

3，第五年，主要目标是占领更多的市场份额，争取开两个分店。

（二），项目的swot分析：

1，优势分析：

（1），目前市场上的蛋糕店店面装潢简单，给人以不干净的印象，而本企业店面较大装潢精美，给予人放松自由的感觉。

（2），目前市场上所有的蛋糕店糕点品种有限，口感一般，价格偏高，且产品开拓上没有创新，而本企业糕点多样式精美，口味多多，价格合理，且产品不断改善与创新。

（3）本企业店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。

2，劣势分析：

（1），新店开业期间消费者对于其基本情况如口味等了解不多，一定程度上影响了销售额。

（2）产品创新对于热衷于传统糕点的消费者来说，不易接受。

3，机会分析：

（1），市场远未饱和，存在较大的利润空间及数目庞大的糕点消费群，市场前景广泛，且目前市场竞争对手实力及数目均有限。

（2），良好的口味，认真的服务态度，专业的操作水平在同行中树立较好的口碑。

（3），虽然营业面积有限，但有着有吗的室内环境，能给消费者留下好印象。

（4）产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

4，威胁分析：

（1），竞争对手有其固定的消费群，且绝对不会甘心市场份额的减少，会采取相应的措施。

（2），随着各类商品供应种类及数目的不断增加，消费者可供选择的领域越来越广，选择余地越来越大，竞争越来越强。

（3）蛋糕属于高脂肪高热量产品，当今盛行的减肥趋势为销售额的扩大增大了难度。

（三），媒介计划：

1，定期推出企业活动或消费者diy活动。

2，海报宣传：将部分产品与饮品进行搭配，给予重新命名，并做宣传单派发。

3，通过网络宣传，建立自己的网站，有自己的一套网络联系与宣传方式。

4，人际宣传;可以让所在学校的同学和朋友帮忙宣传，口碑宣传有时候比其他宣传方式更让人信任。

四，营销策略

(一)，产品策略：

1.产品复合式经营，不仅推出蛋糕这一单一的产品，还有受消费者喜爱的咖啡，奶茶之类的悠闲饮品。

2.较之于其他的蛋糕店，推出一些具有更高营养价值的蛋糕，少脂肪含量，少高蛋白。

3.根据消费者的不同，推出不同产品。

4.更注重服务这一隐形产品的质量，对于有消费欲望却不愿意自己上门购买的消费者提供上门服务。

5.产品注重包装，给消费者美好享受。

(二)，价格策略：

1.针对消费者消费能力，及产品类型，制定合理价格。

2.较之于竞争者，制定相对低廉的价格。

(三)，促销策略：

本店需要借助蛋糕市场空间较广，有利可图的良好时机，迅速扩大服务范围，从而增强市场占有率，从小做大，最终牢牢占据学校蛋糕市场，为了实现这一目标，实行的行动方案是：

1.注重服务态度的培养，尽最大努力提高服务质量。

2.不断进行产品创新，完善并增加蛋糕种类，适应不同消费者的口味和需求。

3.不断加强产品宣传，增强学生对产品的忠诚度，并努力挖掘潜在客户群

4.适时地进行产品促销活动，

5.在店内增加意见簿。学生有建议或意见可以直接填写。

6.增加外卖，接受消费者订单，然后上门服务。

7.会员制度，为常来顾客办理消费积分卡。

五，财务分析： (一)，资金需求：

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2024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。

(二），收益预测：

日销售量1000元，附加产品300元一天。

年销售额20万一年

**创业计划书案例免费篇三**

创业有利于大学生自身素质的提高，来看看创业的成功案例吧!下面是本站小编收集整理关于创业计划书范文的资料，希望大家喜欢。

一. 市场分析

随着国内经济的快速发展,人们生活水平的大幅提高,使得人们对食品卫生安全的要求越来越高.这就要求广大的食品业者提供出更加高品质的绿色食品。可以想到不久的将来生态、环保、绿色、有机将是形容农产品的最好词语。猪肉又是咱中国老百姓餐桌上的主角，有着其他食物所难以替代的位置。在食品市场、食谱搭配上都占有绝对高的地位。以笔者所在的广西来宾市兴宾区20xx年猪的养殖为例,当年出栏量就达到60.65万头。而07上半年由于受到猪高热病疫情的影响是猪肉快速涨价的一年，当时不少养殖户都增加了养殖数量，但下半年猪价还是达到了历史高峰。20xx年初的南方雪灾和四川地震，更是将猪价锁定在了高价位。1。虽然从远来来看，以玉米-豆粕-鱼粉型的全价饲料配方养殖将存在一个动物与人争粮问题，人口不断增长，生活水平不断提高，人类将面临着粮食日益紧缺的的问题。2。全球性的能源短缺、国际高油价，使得替代能源(已醇汽油)开发，而消耗大量玉米，造成国际粮食价格大涨，以玉米为主要饲料来源的养殖业必然会受到极大的冲击。3。饲料蛋白资源存在长期的短缺，末来缺口将在五千万吨以上，所以寻求更为经济有效，来源更为广泛的蛋白资源潜代品，是当务之急。这些都直接影响到中国农业养殖户的利益。但农业产品作为人类生存的必须品，有它存在的必要性，而寻求农业发展的可持续发展性，将是未来农业发展的大势所趋。利用微生物与酶技术解决饲料资源短缺问题无疑是得心应手的，对糟渣的综合利用，费渣水再循环利用，对现在正在利用的饲料资源如玉米-糠-豆粕-鱼粉型日粮进行改进和提高利用率，对宠大的秸秆资源进行深度开发，并部分用于单胃动物，对有毒蛋白资源〈菜粕-棉粕-薨麻饼粕〉等进行脱毒加工，对动物粪便进行深度技术处理，都利用到微生物与酶技术，它们是最佳首选。我们展望未来养猪业的发展将受到发展惯性的影响，会略有回落，但对整个市场的影响不大，像东莞这样的先进城市将在20xx年起为环保而会全面禁止养猪业，但同时也将留出大片的空白市场。

二.我们的创业规划

1.养猪。我们将先建设一个以微生物与酶技术解决部分饲料问题的养殖场，采用自繁自养的方式防止有害病毒、病菌通过引种传入。以一间投资成本为10万元的小型养殖场为例。场地建设费、猪苗、饲料、兽药等成本约为7.5万元，周转资金为2.5万元，一次可养60头，年出栏三次共180头，每头猪的毛利在120-150元之间，那么使用全价饲料喂养的猪场年毛利在2.16-2.70万元之间。如果是自行繁育母猪，那么初期的投资高些，但长期算下来养殖成本将大为下降。目前猪的生长周期为6个月。可长到200斤，现在市场上的商品饲料批发价约为2元/斤。但因为我们所建设的是小型生态养殖场，目前农村中有很多可利用的植物秸秆(玉米秸、花生壳、花生藤、米糠、稻草、树叶、甚至锯末)，糟渣(木薯渣、蔗渣、谷类酒糟等)通过微生物与酶技术发酵、降解其粗纤维、提高蛋白率、改善适口性、变废为宝转化为低成本的动物饲料，再结合成配合饲即可饲养家畜家禽。

2、生物链养殖。而全生态生物链养殖与传统养殖最大的不同就在于猪粪便的利用上，同样的以10万元投资养殖场为例。此养殖场月产粪便可达数吨，每吨作为农家肥使用仅为几十元，但通过生态发酵后，每吨养殖蝇蛆可产100到200公斤，二次利用养殖蚯蚓40到50公斤，而造一座日生产蝇蛆，蚯蚓50公斤的养殖房只需一次性投入约3000 元，蝇蛆蚯蚓是鸡、鸭、鱼、蛙、鳝等经济动物的重要饲料、再配合一定量的商品饲料和谷物。一吨价值几十元的粪便，可产生数千元的产值，其生产成本将大大降低。

3、肉制品专卖连锁店。现如今，在国外及国内的一些大中型城市，部分鲜肉及肉制品已从农贸市场中走出来，进超市、开专卖店，走中高端之路。在那里，鲜肉摆脱了农贸市场里的阴暗、蚊蝇，卖肉人的万能抹布，买肉人千姿百态的手。享受着小包装，空调房的待遇。我们的肉制品综合店将将提供猪肉、牛羊肉、熟食、包装食品、活体水产禽类、烹调用品果蔬等一站式的服务。因为自产自销将比超市有价格上的优势，因为环境卫生将比农贸市场有品质保证。

4、深度发展组建合作社，解决“三农”问题服务中国农民。

我们的目标，联合名个中小养殖户、饲料、食品加工厂、经销商、实现资源和利润最大化，增强竞争力，在价格、技术、信息、资源上具有更强地话语权，走产业化之路。为降低投资风险，初期与各大型养殖场合作，提供种苗支源。

三、资金使用

四、产品成本及盈利分析。

为节省费用，合作社将以院校+公司+基地+合作社+农户+经销商的模式进行生产。

我们的赢利主要来自于、

1、种苗供应。

2、养猪场赢利

3、统一购销的佣金、差价。

4、零售点的销售利润。

5、不收取养殖户的技术指导费、培训费、信息费。以上要求与各个养殖户签定加盟包销合同。

五、合作方案

与全国各大院校、大型养殖场合作，与各个养殖户签定

购销合同

。合作社提供场地资金支持，定期聘请各院校的优秀教师到田间地头给养殖户指导生产、解答难题、免费培训。另外为了鼓励养殖户的生产积极性将一定数额的利润，奈人对养殖户的返点计划中。

返点操作如下、

合作社以比市场价高出3%到10%的价格向养殖户收购，然后批发给上门来的客商、食品企业、零售者并对其收取不低于价值3%的佣金，养殖户不收取。所得的利润30% ，即作为返点金。返点率以3个月为一次结算，分为多个等级，大体标准有季度产值、品质、诚信、可持续发展性、养殖成本等，每月考核入挡，每季调整一次。

六、本项目的未来。

由于产业门槛不高，具有易复制易操作的特点。难免有他人抢占市场先机的风险,所以应加强与农业院校|、养殖户、加工厂、消费者之间的沟通联动性，提高信息的准确性，快速准确调整养殖结构，加强技术含量和品质的提升，降低成本，做好服务。通过合作社的努力，将全生态生物链养殖发扬光大，服务全国人民。

附：全生态生物链养殖的前景和产业分析

2、产业分析。全生态生物链养殖因遵循循环利用的原则，将成为二十一世纪最经济、环保、前途光明的农业生产模式。如图(略)

此图说明了全生态生物链养殖的生态环保性，但只是如此还不够。所以就催生了合作社，强弱联姻产业构架将由单一的养殖销售转向产业化。《因为现在政府实行的补贴“三农”，减免农业税的政策，不可能长期不变的，最终目地的是必须依靠市场经济原则实现农业自身发展，自己解决“三农”问题，并获得良性循环》。即种地不再是农户散种，而是采用公司化集团化方式来种植，田地以村为单位，集体管理，承包给有能力的人种植和经营，让农民的土地拥有权不变，土地的经营权发生了改变。让农户以土地入股，土地经营收入按入股分配给农民，政府只要加大对经营收支的财务审计就可以了。公司化经营大大克服了分散经营成本大的缺点，提高了农业入世后的竞争力，发达国家大多采用这种方式，虽然国家社会制度不同，但市场经济规律是一样的。

支持我的理由因为我做的不是个人财富，如果我是投资人，我会选择点的帮助达到面的效益，同时具有推广和社会价值.

一、创业设想

在松江大学城内开设一家honey甜品店，主要经营西式甜品，品种：各类奶茶，咖啡，果汁，牛奶，茶类。各类西式蛋糕，面包，冰激淋，冰激淋蛋糕，刨冰，布丁，龟苓膏等。四个季节都有不同的主营产品和新品推出。经营宗旨：

甜美，健康，时尚，优惠。

二、市场分析

松江大学城内有松江大学城内含上海外国语大学、上海对外贸易学院、上海立信会计学院、东华大学、上海工程技术大学、华东政法大学、复旦大学上海视觉艺术学院七所学校。大学城内的商业区域，许多餐厅卫生状况让人担心，但学生限于无其他选择，面对商店、餐厅的价格垄断和服务、卫生品质，学生消费只能任人宰割。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。以下是一些调查结果及分析：

(一)你的性别是：

(二)在平时吃甜品的人中的年龄段为：

(三)喜欢的甜品类型是：

(四)喜欢什么风格的甜品店：

(五)经常在什么时间吃点心：

(六)你经常去甜品店的原因是

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**创业计划书案例免费篇四**

凤江村群众有养殖的传统习惯，养殖积极性高，但由于品种单一、生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖积极性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

三.市场需求分析及预测

随着人们生活水平的提高，绿色野味食品越来越受到人们的追捧。经过人工喂养结合野外放飞的野鸭，能很好保持纯正野性。其肉质细嫩，脂肪少，野味浓郁，并以其低胆固醇，低热量、瘦肉率高、蛋白质和人体必需的氨基酸含量高等特点，越来越受到人们的青睐。 在我县绿色野味品种少之又少，市场需求空间巨大，千家万户的餐桌、宾馆、酒店等到处都是施展魅力的地方。野生水禽养殖产业孕育着巨大的商机，随着人民对食品安全及健康问题越来越重视，对于生态野味消费需求量将会逐年快速上升，后市一路看好。

经调研，我们认为根据凤江村区域位置及市场特点，结合龙港城区的消费水平，非常适宜在此地开展斑嘴野鸭生态养殖。由于本县鲜有人进行斑嘴野鸭养殖，市面上极少量斑嘴野鸭皆由外地运入，仅见于个别高档酒店，运输费用占产品成本很大部分，造成该产品价格居高不下，极大限制了普通消费者对斑嘴野鸭的消费需求。因此，我们认为高品质的野味养殖业在我县具有很大发展潜力和前景。

四.项目建设内容及规模

1、养殖规模与方法

苍南县福利蛋鸭养殖场由残疾人创办，是全县规模较大的蛋鸭养殖基地。自20xx年创办以来，在各级领导的关怀支持下，合作社得到较好发展。现养殖场共有水域面积约4亩，杂地面积约3亩，养殖场面积较小，因此需要发展立体生态养殖业，充分发挥有限的土地资源创造最大经济效益。去年底大学生村官到该养殖场做完调研后认为蛋鸭养殖市场饱和度高，附加值低，建议该社可利用多年的养鸭经验，合作发展斑嘴野鸭生态养殖。斑嘴野鸭抗病能力强，味道纯正，营养价值高。该品种野鸭养殖在我县尚属空白领域，市场需求量大，附加值高，增收明显，前景广阔。若市场销路能够打开，可扩大生产规模，进行野鸭及鸭蛋深加工处理，带动本村及临近村农户发展相关生态养殖业、禽畜加工业，共同致富。

所谓生态养殖主要是用谷物、玉米、豆类和黑麦草作为主食喂养野鸭，河道放养经济鱼虾类。野鸭吃剩食物可扫入河道作为鱼食，小部分鸭粪可滋养水生浮游生物供给鱼虾食用，大量节省鱼虾饲料。竞争力弱的小鱼小虾还可以成为辅食供放飞野鸭时它们自主觅食之用，增加鸭子野性。大部分鸭粪还田用作黑麦草肥料或作为邻近番茄、柑橘等经济作物肥料。副产品野鸭蛋可直接供应市场或供应食品加工厂进行深加工。野鸭毛亦可销往附近羽绒被服厂。相信依靠科学养殖和精心管理，野鸭生态养殖一定大有发展前景。

现在养殖场已经着手扩建原鸭舍。5月底引进种苗1500羽进行试养，加盖室内飞棚。先在网棚内饲养，等技术成熟再进行放飞养殖。

2、 具体建设内容

(1)养殖棚舍建设

初步建设鸭舍3栋，雏苗舍1栋，加盖室内飞棚，河道修整及清淤，第一期投资6万元。

(2)种苗及食物费用

第一年引进三期共9500羽种苗19万元，人员管理费(3人)一年4.8万元，野鸭食物及鱼虾苗成本20万。

(3)其它费用

防疫费0.5万元/年，保险费0.5万元/年，河道及场地租赁费1万/年，交通、通讯、技术培训费等1.7万。明年准备建造一座孵化厂约8万元，这样能大幅减少种苗成本。

以上几项共需资金61.5万元。

五.项目投资效益分析

该品种野鸭饲养90-120天左右可上市，据目前市场价，每只可卖80-120元，每天食物和管理费用约为0.3元/只。一年能养3批，每批4000只，一年能养120xx只，初步计算纯利在40-50万元左右。如果市场反应良好，养殖经验成熟，准备在明年扩大养殖规模并向邻近农户尤其是低收入农户推广经验，大量供应市场，走共同致富之路。

六.项目实施的组织管理

该生态养殖项目由大学生村官与养殖场合作实施，镇科委负责政策指导。项目负责人温从回，毕业于华北科技学院的优秀学生，负责抓好养殖场配套设施建设和销售管理工作。养殖场创办人陈志光负责日常饲养及防病防灾工作。

七.意义及申请资金扶助

综上所述，我们认为项目规划科学合理，可操作性强，见效快，抗风险能力强，在项目实施第三年即可收回投资，更主要的是能起到示范带动作用。依靠中央对三农政策扶持，闯出一条致富路，激发邻近村民创新创业的热情，展现我县大学生村官扎根基层，服务农村的务实精神。鉴于该社由残疾人创办，时间短，资金少，力量小，基础设施和技术都较落后。创业之初资金、人手、物资都倍感紧张，因此恳请县科技局能给予该社资金支持和技术指导。

甜品一直是女生们的最爱，尤其是现在的年轻人想创业对于大的项目没有充足的资金支持，而对于像甜品店这样的小本创业项目，对于创业资金少的年轻人尤其是大学毕业生来说是极为合适的，因此也有越来越多的人投入到了甜品店中来，那么一份合格的创业计划书可以说是成功的一半。

一、市场竞争分析

哈尔滨师范大学泰州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。

二、价格品种

开甜品店要有恒心，不可能一口成胖子。价格方面，最好是适应大众化的价位，每碗甜品的价格约在2～5元之间，加不加糕点、鸡蛋、饼子由顾客自行决定，不要搞拉郎配，否则容易引起不满。品种方面，不可贪大求全，如果你一个人既当老板又当伙计，那么七八个品种就够你忙得团团转。如果有一人帮忙收款、做杂务，则十几个品种就已经足够。如果有帮工三四人，那么品种应在20种以上。

三、经营策略

价钱便宜，品种繁多固然很重要，但是更关键的还是味道。凡是与吃有关的行业，都注意顾客的口味，吸引回头客的最佳方法是具有自己的特殊风味。有时候把快要卖光的甜品再烹调一次的话，店主必须自己先尝尝原味是否已经走失，如果口感不佳，干脆倒掉，以免卖坏招牌，因为甜品的成本实在有限，不要因小失大。

应抱着宁精勿滥的原则，卖完之后再进行适量烹制，以保持产品时常新鲜，因为甜品最忌隔夜。如果有意抬升顾客的消费额，可以将几个品种组成一个套餐出售，如红豆汤加蛋糕、绿豆汤加甜饼或加草莓为一组。另外，甜品也讲究季节性，冬夏种类应略有变化，酌情增减。

寒冷地带的人，普遍怕甜腻，显然这些地方的人们需要多一些热量补充。所以，北方地区的甜品比南方地区的甜品要淡些。在不同地区开设甜品店，则应照顾本地人的饮食习惯。现代人平时饮食较丰足，吸收了不少营养，一般不甚喜欢吃过甜的东西。在广州，许多酒楼饭店在晚餐过后都奉上甜品，如绿豆糖水，尽管新鲜热腾腾，香味扑鼻，但许多客人只吃几口即止，认为太甜。甜品一定要迎合大众口味的变化，十年前的味与今日不同，不同的甜品，都不能以够甜作为招牌。最重要的是使在甜之外，还有种种香味，如糖水加橘片、杂果、杏仁或豆腐花加红糖，做出香甜特色。

开张成本桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗拒和预付店租等开支相加，估计开张所需成本约需6000～8000元。资金有限者可以自己充当伙计，或叫父母、亲戚帮忙。记住，消毒柜这个设备绝不能省，应将它摆放在店里最显眼的地方，因为它是卫生工作必需的。顾客看见消毒碗柜，也能产生一种安全感。全套设备购置约需3000元。在总的成本支出中，电器、房租、厨具的支出占了大部分，而甜品所用的原材料多是豆类、糖块和一些农副产品，价格低廉，1000元左右即能应付数十天的消耗。盈利前景做饮食业的人都很清楚，甜品的成本很低，价格则随机应变，在居民区开店应低些，因为要做熟客生意，不能太狠;在商业区开店可以将价格调高一些，因为人们购物时往往舍得花钱满足口腹之欲。甜品的毛利率维持在40%～50%不困难，每碗甜品的纯利在1～2元之间。一间15平方米的甜品店，每月盈利可达到4500～7000元。

四、甜品店开业资料

店铺面积：10平方米店租首期：1500元设备支出：约3000元开张成本：4500～8000元盈利前景：4500～7000元/月附录：药膳滋补甜品店(屋)普通的糖水、甜品虽然具有悠久的历史，但因其甜度稍浓，令许多减肥女性视甜品为洪水猛兽。她们认为，糖水、甜品容易令人发胖，故此光顾甜品店的年轻女性巳不多见，反而男士和老年人、孩子更多些。如果换一个角度，推出有药膳作用的糖水和甜品，相信那些对糖水避之惟恐不及的女孩们也会主动上门光顾。

药膳滋补甜品店的地点选择、店面布置、开张成本、经营策略与普通的甜品屋相差不大，但盈利水平稍高一些，而价格品种也稍有区别。顾名思义，药膳滋补甜品具有健体防病之功效，品种以具备药补的糖水、羹糊为主，如补脑的核桃糊、润肠养颜的黑芝麻糊、润肺止咳的杏仁豆腐、治疗因肠胃虚冷而引起腹痛的花生汤圆。总计种类在15种左右，最好在20种以上。另外，春夏秋冬换季时节，可适当推出应季新品种，如春末夏初可推银耳(白木耳)水果羹作为吸引顾客的招牌。

最重要的是，药膳滋补甜品的价格，一般比普通甜品高出20%左右，所以盈利水平当然就更高些。但谨记：价格表上应该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。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**创业计划书案例免费篇五**

因为在这个现化的社会上有不少的学生和年青人都热爱着“潮流”而他们追求“潮流”的开始是给自己一个外表，而小饰品就是他们最好的选择。如果使用小饰品使用得合适的话就可以为自己制做一个新的外表。

因为小饰品的盈利比较低所以没有多少人会选择这个行业，而附近也没有这个行业的店了。如果我在这附近开一间小饰品店将会成为这里的唯一家，具有很大的发前途。

我主要的顾客是学生和一些社会上的年青人。因为只有学生和年青人会把钱用来购买小饰品来装饰自己的外表而年经大的人因为在社会上已经经历了一段时间一般都是把钱存起来所以他们很少会购买这些小饰品。

我会把我的公司的名称叫做铁钻。

因为我要每一个购买我商品的顾客知道我的商品不仅具有铁一般的质量还具有钻石的永久发亮的特点。

**创业计划书案例免费篇六**

教育背景，学习的相关课程及企业管理、经营经验。

公司的业务和目标及其他。

重点包括对公司及产品（服务）的介绍；指出新思想的形成过程和对企业发展目标的展望。

1、目标客户描述；

2、市场的容量/本企业预计市场占有率；

3、市场容量的变化趋势；

4、竞争对手的主要优势；

5、竞争对手的主要劣势；

6、相对于竞争对手的主要优势；

7、相对于竞争对手的主要劣势。

1、运作方式，包括产品（服务）介绍及产量目标；

2、资源配置，包括生产运作设施配置，生产资料配置和劳动力配置；

3、管理模式，包括公司的物流管理和质量管理。

1、营销计划；

2、竞争性推销；

3、市场渗透计划（如何保持、提高市场占有率）。

1、企业注册的所有制形式；

2、核心管理层，包括工作职责、经验、能力、专长、月薪；

4、公司的经营执照及费用预测；

5、公司的责任，包括保险、纳税等费用预测。

1、预算及投资报酬；

2、财务数据，包括营业收入和费用、现金流量；

3、财务分析，包括资债平衡预测、月收入表和财务变化、各类财务预测的表图。

**创业计划书案例免费篇七**

一、自主创业背景：

我现在是一名大学生，我的闲置物品很多，大学生涯几年，学习用书、报刊杂志、音像物品、体育用品、生活用品等，这其中不乏许多没有用的东西。这些东西送给同学、亲戚、朋友，那也只是一部分，还有剩下的一部分却不知道如何处理。我们在校期间传统的出售方式一般以在校园内张贴广告或委托同学代售，这样虽然可以处理掉一些闲置物品但是据调查效果多是不佳。

我们学校以前也都开设了?供求信息?有关的“跳骚市场”、“爱心义卖”等学生活动，可是在市场调研的数据中可以明显的看出来效果也是不好。针对与此，我就\_\_\_学院“\_\_大学生闲置物品置换中心”方案阐述如下：

二、市场潜力分析：

目前我们学校并没有这样的交易市场，据我了解现在的好多学生都有或多或少的闲物滞留在自己手中，我自己也会有这种体会，自己和周围的大部分同学闲置物品太多，扔掉很可惜，自己留下很多东西都用不到了，又来不及处理，有心卖掉又没有时间和精力，最主要是没有一个真正的校园交易市场。

三、日常业务范围：

2、服务项目：大学生闲置物品出售，出租;

3、服务范围：在校老师和学生，负责宣传和交流。

四、赢利模式：

在\_\_\_大学的bbs上以及校园中发布相关交易信息，联系所有有志向买卖闲物的同学，集体组织在固定的地点按每件物品交易成功，我店收取一定手续费占地费以及服务和宣传费用等其他。

五、资金规划：

资金投入：大约1万rmb用于宣传，组织，以及一些地点的征用

六、阶段目标：

七、在校大学生课余时间在校打工——“亮点”：

(一)校内勤工助学如何管理

1.置换中心派专人对勤工助学学生进行岗前培训，制定工作时间表并指导开展工作;

4.按照相关规定给予勤工俭学的大学生工资薪酬并采取相应的激励措施和力所能及的帮助。

(二)岗位要求

1.学生应树立良好的工作形象，工作态度端正，责任心强;

2.讲究工作方法，努力提高工作效率，热爱所分配的工作;

3.参加勤工助学的学生因病因事无法工作，应事先向管理员请假并征得同意;

4.不能擅自缺勤和私自更换岗位;

5.通过勤工助学活动，培养学生自立意识劳动观念，为培养学生“自我教育，自我管理，自我服务”等能力起到积极作用。

(三)报酬

3.每月财务定期发放学生勤工助学工资;

4.岗位分配按多人分一组即多组制。

(四)其他

2.规定从下发之日起开始执行，解释权归“信达大学生闲置物品置换中心”。

八、财务分析：

(一)、支出

1.维护费用(维护店铺的桌柜、收银机等其他物品，占用5%);

2.设备费用(收款机、货架、架条等，占用20%);

3.人员工资(按期发放在置换中心员工的工资等其他勤工俭学费用，占用30%);

4.推广费用(日常的宣传、推广以及促销费用，占用5%);

(二)、收入

1.宣传、广告收入

2.注册收费vip

3.代理业务

九、创业口号：

“源自校园，服务师生，激情加盟，无悔青春”

十、创业宗旨：

**创业计划书案例免费篇八**

(七)甜品店有哪些活动你会喜欢?

(八)你能接受一分点心的最高价格为：

(九)排除季节问题你会喜欢喝：

(十)购买点心的依据是什么?

(十一)在吃点心时会饮用的饮料吗?若会，你会选择什么饮料?

数据来源问卷星

由以上调查，我们可以分析知道：一般吃甜品的人群中，16岁至22岁的人占主要地位，因此，我们选地在松江大学城，主要针对大学生这个客源。在店面的装修方面，我们选择温馨家居型的，但是可以开设小的包房主题(复古典雅，质朴简约，另类潮流)，作为给顾客过生日，周末桌游地点。营业时间可以初步定为：10：00~22：00。产品的价格普遍定在30元以下，生日蛋糕等产品列外。本店注重产品的开发，每一季节都要有新的口味，产品推出，每次节日期间要推出优惠活动。客人临走时要关注顾客的意见和想法。

三、(一)经营方案

原料专业，放心更多

honey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。

(二)品种丰富，选择更多

众口难调。honey甜品店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。

(三)营养全面，健康更多

honey甜品店经营品种除了普通的冰品甜品外，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。

(四)服务规范，满意更多

honey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。

(五)人事与管理

1、人事

(1)尊重餐饮业人员的独立人格

(2)下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(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。

(4)营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。(5)公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

4、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。

5、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。

6、风险分析

(1)在松江大学城内有许多的餐饮业，竞争会相当激烈。但是本店以下午茶，外卖，优惠的价格，包间桌游为主要特色来吸引在校学生。

(2)在预想期内不能回本可能会导致资金周转不灵。则进行抵押贷款，度过困难期。

(3)作为安全需要，要买保险：员工身险和财产险

四、(一)财务融资资金预算：

1)房租：0。5万元左右，付三壓一，就是2万

2)裝修：8万

3)桌子，椅子，冰箱，空調，鍋碗瓢盆等，2万

4)進貨：5000元

5)燈箱：5000元

6)開業辦証20xx元

7)備用金：10000元

8)统计13万元

(二)融资计划

1、通过上海市优惠政策得到融资：

大学毕业生创业四项优惠政策根据国家和上海市政府的有关规定，海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，1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3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7万元，并享受贷款贴息。上海市设立了专门针对应届大学毕业生的创业教育培训中心，免费为大学生提供项目风险评估和指导，帮助大学生更好地把握市场机会。

大学生创业“天使基金”最高30万

大学生开办企业可获5万—30万元支持，即使奋斗失败也无需赔偿损失。为了激发“天之骄子”的创业激情，申城专门设立了大学生创业“天使基金”。

“天使基金”将根据学生的申报计划，严格评估学生创业项目，然后确定实际支持金额。这笔资金将以股权形式投入到学生企业中，获利部分将成为创业者的利润，而一旦创业失败也无需学生还款。

在创业之前，专门机构还将对学生科技创业者进行创业培训，使其迅速拥有“老总”素质，相关部门还将为大学生免费提供代理工商注册登记、纳税申报、发票管理等服务。

2、通过父母，亲戚等得到融资

五、(一)

通过调查，餐饮业的投资回收期为1年以内。营销规划产品定位

(二)定价策略

每款产品价格定在30元以内，符合大学生的消费观念以及考虑到大学生的经济能力。其中生日蛋糕等的加个另外结算。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100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。

(三)薪酬计划

两名店长：3000元/月两名甜点师：3000元/月四名学徒：1200元/月

六名服务员兼职收银员：1800元/月(四)

广告方式

到各大校园贴海报，发送优惠券和传单，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。honey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。

(五)营销策略

六、(一)经营目标总结经营思路

本店的产品是针对年轻人消费群体的，主要是大学生，放眼上海市，松江大学城是最好的地址选择。吃甜品的人中大多数人是会选择下午的时间来消费，因此营业时间定为10：00至22：00。店面装修的风格定为温馨家居型，其中还要开设各类主题的包房，来符合不同人群的风格。店内聘请2名店长，2名甜点师，6名学徒帮手，6名服务员兼职收银员。根据上海市大学生的创业优惠政策贷款来获得资金，剩余的通过长辈融资获得。本店要以科学的方式来管理店铺，使员工工作开心，发挥自身的最大效率。

(二)honey的发展

根据本店实力，honey以上海外贸学院和上海外国语大学这2个市场为起点，放眼松江大学城7个院校，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1、立足附近

填补松江大学城内的上海外贸学院和上海外国语大学市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领松江大学城市场，建立连锁机制

当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在松江大学城开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3。走向上海市场，开放加盟经营

在松江大学城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，在上海市内扩张连锁店，开放加盟经营。

项目简介：

diy蛋糕店这个项目并不是一个新事物，我所要经营的是提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。

在这里广大的消费者(主要是学生)可以亲手自己动手制作diy蛋糕，而且不需要任何西点基础就可以亲手制作一款相当于酒店级别的蛋糕，独一无二的爱心糕点，店内可以亲手制作diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕diy，同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到diy的无限乐趣中。

我将该店取名为\"开心diy蛋糕坊\"希望每一位来到这里的顾客都拥有一颗好心情，开开心心的制作美味的糕点。

选择该项目的理由：

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在80、90的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足!

项目地点选择：

选择在北京市海淀区大学等高校密集区、小区、商业繁华地区。因为大学较多的地方和小区商业区这些地方拥有固定的客户群，大学生和白领人士消费力较高，爱新奇好动手，更偏爱有自己特色的小店，爱攀比享受。而且学生和年轻顾客的传播能力很强，情侣也会比较偏爱光顾。

环境分析：

(一)外部环境分析

1.竞争并不激烈，有较大的发展空间。

2.大学和商业区小区等地有固定的客户群，而且消费力比较高。

3.店铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

(二)内部环境分析

提供温馨的环境，融合的气氛，齐全的设备、安全卫生有保障的材料、专业的老师，有保障的服务。

项目前景分析：

从网络调查和实地考察都可以看出目前市场上没有或很少存在专业而且全面的diy甜点屋，大多因为产品单一，服务系统化，但即便是这样，他们的生意仍旧很好。且目前是对大学生及年轻人市场的开发期，年轻人的购物习惯，我们这样的价优物美是必然的要求。学校周边的市场及消费能力还有很大的提升，心式自主自制消费模式是市场的新宠儿。

项目风险分析与应对策略：

(一)外部风险：

1.国家对食品行业的生产、销售、检验、广告等政策的影响。

2.市场的现有竞争者，以及潜入竞争者得加入，使得竞争变得更为激烈。

3.技术含量低，被其他蛋糕店先进技术取代的风险。

4.上游供应商原料供应的风险。

5.银行贷款或其他财务风险。

(二)内部风险：

1.产品生产标准不统一，设备不齐全。

2.市场适应能力及调整能力的不确定性。

3.蛋糕原料及配料的安全问题。

4.价格及服务是否能配合公司发展需要的问题。

5.公司的经营决策上的其他问题。

(三)应对策略：

1.熟悉食品行业的相关法律法规。

2.严格公司的产品检验程序，保证食品质量安全。

3.招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。

4.善于管理上游供应商，保证原料供应的按时安置。

5.建立合理的信息反馈机制，随时掌握市场最新动态，及时作出适应市场变化的经营策略。

6.一定时间，调查了解顾客的反应情况，及时对公司的业务进行改进。

营销策略：

(一)产品策略

提供舒适的场地与齐全的材料设备，有专人指导，顾客可以自己的需要选择不同材料做蛋糕，为亲人、爱人、孩子、朋友、自己、亲手做蛋糕的感觉非同寻常，展示自己的创作才能。也可制作巧克力，饼干，果冻布丁，曲奇，派，蛋挞泡芙等。同时还是要出售成品和定制品。顾客可以根据自己的口味需要和爱好制作适合心意的独一无二的蛋糕。我们还兼营咖啡以及其他饮料。如果顾客想品尝新鲜出炉的蛋糕，可以留在我们的蛋糕店内消费，我们店内有舒适的桌椅供顾客消遣，顾客在在品尝蛋糕的同时，也可以一尝我们的咖啡以及其他饮料。通过蛋糕与咖啡的结合，既满足顾客的味觉需要，又可以一尝我们的咖啡以及其他饮料。通过蛋糕与咖啡的结合，既满足顾客的味觉需要，又可以提高他们的品味，从而吸引更多的消费者。

(二)价格策略

价格是经济环境中的一个敏感因素。市场价格对竞争力的影响，并不可小看。顾客购买力有限，对价格十分敏感。基本上价格必须要使得大众都能接受。如果价格要调整，在价格提高的同时，也必须在服务质量方面得到提高。顾客diy蛋糕会根据制作的尺寸大小定价在60--200元内，其他diy成品做适当定价。店内成品与其他糕点房售价差不多。

细分收费方式为一般蛋糕基础材料最低收费为50元，可根据蛋糕尺寸大小再做价格调整。其中包括所需材料、顾客自行配料(称重量)、自行加工，商品提供加工设备、围裙和方法指导，包装，本店提供一条龙式服务。所有的费用都已计入材料中，但一次性的帽子和手套围裙要另收费。

在特别节日情人节圣诞节七夕时节等好时节可根据市场环境作适当调整，主要是推出各种活动来吸引顾客。

(三)促销策略

推行会员卡制度，顾客只需交纳一定的金额便可以成为永久会员，凭会员卡在本店消费可享受折扣，此外还可以在店推出活动时收到小礼物。非会员在一次性消费达到一定金额时会得到精美小礼品。

(四)广告及宣传

1.在学校附近分发宣传单

2.张贴宣传海报

3.与电视台联系，宣传diy的优惠活动

4.和广商广播台合作

(五)分销策略

1.电话订购。(主要针对生活忙碌的白领阶层)

2.网上订购。(我们的主要目标消费群追求并引导时尚、具有比较强烈的健康观念，而且电脑普及率达到99%，网上订购这种方便时尚的方式是一种有效的销售方式。顾客通过登录我们的网站，可以找到关于我们店面的相关样品，并且可以在网上留言。)

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**创业计划书案例免费篇九**

创业计划一般包括：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，假定公司能够提供的利益等十个方面。

本创业计划的创意背景和项目的简述

创业的机会概述

目标市场的描述和预测

竞争优势和劣势分析

经济状况和盈利能力预测

团队概述

预计能提供的利益

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

开发策略

3、市场调查和分析

市场容量和趋势的分析、预测

竞争分析和各自的竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的走势

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

通过公司战略来实现预期的计划和目标

制定公司的营销策略

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源

收支平衡点和正现金流

市场份额

产品开发介绍

主要合作伙伴

融资方案

关键的风险分析（财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险）

说明将如何应付或规避风险和问题（应急计划）

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各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。

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

财务假设的立足点

会计报表（包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表）

财务分析（现金流、本量利、比率分析等）

这是创业计划的“卖点”，包括：

总体的资金需求

在这一轮融资中需要的是哪一级

如何使用这些资金

投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略。

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