# 创业策划案(8篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-02-19

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧创业策划案篇一是创业者计划创立的业务的书面摘...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**创业策划案篇一**

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

（一）关注产品

（二）敢于竞争

（三）了解市场

（四）表明行动的方针

（五）展示你的管理队伍

（六）出色的计划摘要

二、创业计划书的内容

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

（一）封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

二）计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和业务范围；

市场概貌；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动特别要说明自身企业的不同之处。

（三）企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

（四）行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

（1）该行业发展程度如何？现在的发展动态如何？

（2）创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色？

（3）该行业的总销售额有多少？总收入为多少？发展趋势怎样？

（4）价格趋向如何？

（5）经济发展对该行业的影响程度如何？政府是如何影响该行业的？

（6）是什么因素决定着它的发展？

（7）竞争的本质是什么？你将采取什么样的战略？

（8）进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？该行业典型的回报率有多少？

（五）产品（服务）介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利等。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

**创业策划案篇二**

（一）市场中除牛奶大受欢迎外，酸奶已日渐成为年轻一代乳饮料新宠儿。被视为新兴饮料之一的酸奶营养丰富，味道香滑可口，有益健康，故被消费者视为替代软饮料或汽水的健康新选择。近年来，随着酸奶的日益热销，生产酸奶的厂家越来越多，市场竞争也越来越激烈。新生代市场监测机构《20xxcmms中国品牌发展报告》所分析的数据，对了解竞争激烈的酸奶市场有所帮助。

由于乳饮料的特殊性，要求新鲜、方便、 快捷，而地方品牌酸奶占据地利的优势，得到消费者的认可和喜爰。

ａ：产品定位：天然纯正，新鲜营养，液态奶，属补品 ｂ：科技含量高 ｃ：卫生安全工艺特点：产品不进行标准化生产，而随季节而改变配料，更科学。 最突出特点：高校产品，具有较强的科技支撑。 包装：一次性塑料杯包装，可回收玻璃瓶包装。 口味：清凉酸甜，半固体酸牛奶，浓稠 本产品口感特点： 入口偏涩，成分：优质鲜牛奶，白砂糖，保加利亚乳酸杆菌和嗜热链球菌 合理发酵，无防腐剂。

奶类饮品发展迅猛

酸奶产品中蕴含着丰富的营养成分，随着现代人们对生活品质的要求逐渐提高，全国的酸奶市场迅速扩大，20xx年酸奶的销售总量达到307066千升。从奶类饮晶的市场渗透率可以看出，酸扔和鲜奶的发展非常迅猛，20xx年比20xx年的市场渗透率分别增长了6％；而豆奶、花生奶和乳酸菌饮品也在稳步增长。

随着生产工艺的进步，为了适应消费者的多种需求，酸奶已逐渐从原味发展到多种多样的口味，如草莓味、菠萝味等均有着一定的消费群。其他如橙味、香蕉味、巧克力味、荔枝味等产品也相继进入酸奶市场，丰富多样的口味为消费者提供了多种选择，更进一步促进了该品类产品的市场扩展。

酸奶的主要消费群体为年轻女性消费群体和高校大学生群体。企业目标消费者：高校大学生（零购），教职员工订购，社区居民订购。 （１）、现有消费时尚：据调查报告显示，酸牛奶大体上被消费者认作为饮料（53%）。在现有饮料市场中，可乐，果汁，茶饮品，功能性饮料相对酸牛奶更具时尚性。其主要原因是：消费选择饮料时最注重口味（29%），其次是卫生安全24%，再次是营养20%，而酸牛奶优势主要在于营养价值高，而口味处于劣势。 （２）、现有消费者行为分析： 动机：追求营养（34%）获得方式：随机得到（49%） （３）、消费者态度： 喜爱程度：一般 认识：因其广告宣传较少，造成消费者认知度偏低 偏好：因其属于高校产品，现有消费者中高校教职员工对其品质信赖度较高，而在学生群体中，除蒙牛（基于对自己学校的感情）外基本无消费偏好（4） 最具潜力消费者:职业：(a)学生，有尝试不同品牌的喜好 （b）对高校产品的特殊感觉 （c）对健康饮料的关注 (５)消费者对产品形象的认知： 据调查显示蒙牛给消费者的印象——实惠（24%），健康（13%），绿色（36%）饮料（53%），由于同质化严重，消费者对该品牌基本指定购买的行为

鉴于企业的铺货情况，我门着重调查了临沂大学，山东医专，实验中学 ，第三中学 校大学生近5万对于消费对象主要为年轻人的酸牛奶来说，无疑是一个巨大的市场。鉴于酸牛奶玻璃瓶包装占大多数的特点，饮用移动性差，导致消费场所局限在食堂或者餐桌。所以，此类酸牛奶根本无力在超市或便利店与其他饮料竞争。 １、市场的构成 （１）：当前市场的主要产品品牌 订购市场主要存在以伊利下竞争品牌：伊利酸奶，益膳房酸奶，君乐宝酸奶2、未来市场构成的变化趋势 对健康营养的追求使消费者的消费习惯逐渐改变，有较高营养价值的酸奶在饮品市场中的占有率逐渐上升，但是相对于其他饮品来说，还是偏低。 3企业市场地位： （１）市场占有率：1优势市场：大学城、高校院校市场空白

（二）（１）：市场细分标准 ａ：按各大高校市场占有情况分 ｂ：按性别分 （２）：细分市场特性 ａ：根据各大高校市场占有情况来分。 a：临沂大学，山东医专，实验中学 现

占有率高优势明显。ｂ：根据现有消费者的性别来分，据调查资料显示：女性消费者占酸奶消费总人数的６９％，而男性消费者只占少部分。大部分男性消费者偏好于可乐等饮料 风险的分析

（一）对企业进行行业风险分析的时候，首先要对整个行业在国民经济体系中的地位做一分析，行业的风险对单个企业的风险起到了风向标的作用。在进行行业风险分析的时候，不能单凭整个行业的风险就推算出个别企业的风险状况奶（１）奶源问题。随着乳制品制造业的发展，进入的行业越来越多，竞争也接近白热化。每一家企业为了争夺奶源，纷纷进行了“圈地运动”。即便如此，我国还是有相当大一部分的乳制品企业采用的模式是小规模分散饲养奶牛，这样完全不能适应大规模现代化的乳制品加工消费不足问题。（2）我国液态奶的人均消费量与世界平均水平还存在着很大的差距，很多人没有消费乳制品的习惯，还有很大部分的人由于经济条件的制约消费不起。虽然乳制品企业的数量发展迅速，但是可以称得上具有规模的乳制品消费市场还远远没有形成。（3）从消费不足产生的风险可以进一步引申出乳制品行业的产品质量风险的问题。乳品的生产必定依靠于奶牛的产奶质量，而奶牛也会发生疫病问题，这一因素也会对企业产生负面影响。奶牛的疫病在世界范围中是多发的，一旦发生，波及的影响也是相当大的。假如一家乳制品企业不能对疫病进行控制那么将会对企业的生产造成巨大的经营风险。另外一方面，奶制品作为食品的一种，是直接被消费者食用和吸收的，与消费者的健康休戚相关。一旦在这个环节出现问题，从小处来说，企业的生产受到影响；从大环境来考虑，行业的信誉也将会受到考验。(4)依靠冷链销售端的市场风险。乳品行业相对于其他食品行业来说是一个比较非凡的行业，乳制品的流通渠道需要具备低温冷链物流销售条件。而冷链产品的销售终端又依靠于社会现代零售业态，但是社会现代零售业态在全国发展很不平衡，所以给公司产品的市场拓展和深度分销带来困难。

（二）（1）非财务因素

a无法取得经营所需资金；市场竞争及其替代性产品或服务的影响；金融市场波动；行业特定风险；无法获得所需人力资源；法律风险；法规及非凡监管的风险；对环境变化的容忍度低，即过于敏感；由于社会或文化背景差异而产生的经营风险；政治风险；还有内部组织体系和工作事务流程的风险、信息技术产生的风险、员工诚信等方面的风险、科技进步所带来的风险等。b生产风险：生产风险是指由于信息、能源、技术及人员的变动而导致生产工艺流程的变化，以及由于库存不足所导致的停工待料或销售迟滞的可能。

产品风险：企业所生产的产品不能满足市场的需求；对产品的替代品估计不足；新产品开发研究的风险。

（2）财务因素

a存货变现风险：存货变现风险是指由于产品市场变动而导致产品销售受阻的可能。企业存货库存结构不合理，存货周转率不高。目前我国企业流动资产中，存货所占比重相对较大，且很多表现为超储积压存货。存货流动性差，一方面占用了企业大量资金，另一方面企业必须为保管这些存货支付大量的保管费用，导致企业费用上升，利润下降。长期库存存货，企业还要承担市价下跌所产生的存货跌价损失及保管不善造成的损失，由此产生风险。 b资本结构风险：资本结构风险是指企业由于举债经营而产生的风险。在现今的企业中，零负债经营的企业可以说是非常少见的，企业的经营依靠自有资本或者外债，而资本的组成结构会对企业的经营产生很大的影响。假如一个企业举债规模很大，那么将会承担很大的利息负担，使企业的经营风险增加。

**创业策划案篇三**

为了进一步培养我院大学生的创新意识、创意思维、创造能力和创业精神，引导大学生崇尚科学、追求真知，激发大学生科技创业、实践成才的热情，全面提升大学生的综合素质和就业能力，结合我院创示范性高职院校的宗旨，学院将组织开展首届大学生创业计划大赛活动，具体方案如下：

一、活动主题

放飞梦想激情创业

二、参赛对象

全院在籍的高职生

三、组织机构

本次大赛由院团委牵头，学工处、招生就业处、各系部共同主办。为确保活动圆满成功，特成立活动组委会。

组长：田中华

副组长：文大贵周茂志向丽

成员：曾稳吴刚李先谷周光龙连全明张振华

古林

组委会下设办公室，办公地点院团委。

主任：唐燕妮

四、活动时间

20xx年5月至20xx年10月。

五、参赛方式

在学生自愿报名的基础上，以创业团队形式参加竞赛，每队原则上不超过5名学生，可以跨系部组队，以创业团队学生主持人所在系部报名参加学院比赛，并明确在创业团队中的角色分工，每个参赛团队必须有1名指导老师对创业计划作实质性指导，各系部也可由有经验或有学术科技成果的老师组织学生组建团队参赛。

六、竞赛方法及步骤

本次竞赛分宣传动员、参赛准备、预赛、决赛四个阶段进行。

1、20xx年5月15日至20xx年6月10日为宣传动员阶段。各系部要以全体学生大会、学生干部会等多种形式向学生做好宣传动员工作，使这项活动做到人人知晓，动员学生积极参加到本项活动中来，以多种形式向学生做好宣传动员工作，确定每一个队的指导老师对学生进行实质性指导。6月10日前组织好本系学生报名参赛，包括参赛同学的组队情况、确定指导教师等赛前准备工作，并将填写完整的大学生创业计划竞赛申报表发送至院团委邮箱：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*。

2、20xx年6月11日至20xx年9月20日为参赛准备阶段。

（1）学院聘请专家为报名参赛学生进行培训。

（2）各系部要组织学生进行参赛准备，指导学生设计创业计划提纲。参赛作品分产品、服务两大类。创业计划提纲内容包括：创业机会描述、产品或服务简介、市场分析和策略、引资方式、创业团队成员简介和拟成立公司简介。

（3）完成创业计划书。按照创业计划提纲，拟定创业计划书。参赛作品要求：

①作品要求为团队独立完成的原创作品，体现我院大学生的良好的精神风貌和创新意识，不得以任何方式抄袭、修改他人作品。

②具备创业性、实用性和实效性的创业项目。（包括机械电子、生物医药、农林牧业、化工能源、环境科学、it技术、服务咨询等领域。）符合国家产业技术政策、有较高创新水平和较强市场竞争力、有较好的潜在经济效益和社会效益、易于形成新兴产业的高、新技术成果，且具有高技术、高附加值、节能降耗、有利环境保护的科技创新项目或创意。

③创业计划书内容包括：

a执行总结；

b产品/服务描述；

c产业可行性分析；

d市场可行性分析；

e团队与组织规划；

f公司经营战略；

g财务分析与融资计划；

h风险评估与关键问题。

④核心内容：包括产品服务的独特性、详尽的市场分析和竞争分析、现实可行的财务预算、明确的投资回收方式、管理队伍和公司介绍。

⑤所有参加决赛的项目资料都要用a4纸打印，左边装订，字体为仿宋gb，字号为三号，行间距为25磅，一式两份，报送电子版，同时准备powerpoint课件。

（4）各系部要在9月17日前进行汇总作品报作品到组委会办公室。

3、20xx年9月20日至20xx年9月28日为大赛初赛阶段，组委会将组织专家对学生设计的参赛作品进行筛选，对参加决赛的作品提出修改完善意见，确定入围决赛的34件作品，并评出16项获优秀奖的作品。活动组委会于9月28日反馈专家意见于参赛选手。

4、20xx年10月8日至20xx年10月30日为竞赛决赛阶段。参赛选手将于20xx年10月8日将参加决赛作品及其他准备物品送交到活动组委会办公室。竞赛组委会将聘请有关专家组成评审委员会，进行决赛。参加决赛的团队，决赛分为三个环节，包括创业计划表述、现场交锋、现场模拟营销。

（1）创业计划表述。各团队按抽签顺序对创业计划进行现场陈述（用ppt辅助），时间控制在6分钟以内，展现创业团队和创业项目的优势，以达到向企业负责人介绍创业计划并争取企业投资的过程。每个团队表述结束后，评审委员会进行两分钟的提问。根据各团队本轮表现，评委评分。按百分制记分。

本环节结束，排名靠后的2名不晋级，获大赛铜奖，前16名进入下一个环节。

（2）现场交锋。进入这一环节的团队按前两轮得分从高到低的顺序，由排名第一的选手首先选择，评审会现场提出一个问题，双方就这一问题进行交锋，时间3分钟。评审会投票决定进入下一轮比赛的团队，对他们评分，并进行点评。共8组，各组胜出者进入下一轮比赛（共8人），负者获铜奖（共8人）。

（3）现场模拟营销环节。8名选手进入本轮比赛。本轮主要内容是：针对某一产品，进行现场推销，根据选手现场表现，评审团进行评分。本轮按百分制评分，排名一、二、三的选手获金奖、其余5名获银奖。

七、创业计划书评分细则：

1、执行总结（5％）要求：简明、扼要，能有效概括整个计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身特有的优势。

2、产品（或服务）介绍（15％）要求：描述详细、清晰；技术领先（创意新颖），且适应现有社会需求或消费水平；对技术（创意）前景判断合理、准确；特点突出，有较高的商业价值；需求分析合理。

3、公司战略（5％）要求：公司背景及现状介绍清楚；商业目的明确、合理；公司市场定位准确；形象设计及创业理念出色；全盘战略目标合理、明确。

4、市场分析（15％）要求：市场竞争状况及各自优势认识清楚，分析透彻；对市场份额及市场走势预测合理；市场定位准确。

5、营销策略（15％）要求：成本及定价合理；营销渠道通畅；促销方式有效，具有吸引力；有一定创新。

6、经营管理（5％）要求：开发状态和目标规划合理；操作周期和实施计划安排恰当；在各发展阶段目标合理，重点明确；对经营难度和资源要求分析准确。

7、创业团队（15％）要求：团队成员具有相关的教育及工作背景；能力互补且分工合理；组织机构严谨；产权、股权划分适当。

8、企业经济/财务状况（10％）要求：财务报表清晰明了，且能有效揭示财务绩效；列出关键财务因素、财务指标和主要财务报表；财务计划及相关指标合理准确。

9、融资方案和回报（5％）要求：列出资金结构及数量、投资回报率、利益分配方式、可能的退出方式等；需求合理，估计全面；融资方案具有吸引力。

10、关键的风险和问题（10％）要求：对风险和问题认识深刻，估计充分；解决方案合理有效。

八、奖项设置

1、优秀组织奖：根据宣传组织、学生参赛积极性与覆盖面、参赛成绩等情况（团队参赛按参与学生数与系、部学生总数比排名计分，参赛成绩优秀奖每个计4分，铜奖每个计6分，银奖每个计9分，金奖每个计12分），以系部为单位评出优秀组织奖3名。

2、优秀团队奖：经过终审答辩，结合初赛评分结果，最终评出金奖3项、银奖5项、铜奖10项，优秀奖16项，优秀创意奖3项，杰出团队奖3项，优秀作品奖3项。

组委会将从本届大赛的获奖作品中择优推荐参加20xx年省级“挑战杯”大学生创业计划竞赛，并对创业计划书中的优秀项目给予创业项目相关支持。

九、竞赛的相关要求

1、提高认识，加强领导。大学生创业计划竞赛是大学生素质拓展的重要内容，同时也是提高大学生就业创业能力的有效途径。各系部要高度重视，认真组织，把创业计划竞赛当作今年学生素质教育的一项重要工作抓紧抓好。

2、积极扶持，广泛动员。各系部在组织工作中应建立扶持和奖励制度，同时要帮助大学生把创业计划设计和今后的职业发展设计有机结合起来，为大学生就业创业提供实实在在的帮助。

3、搞好宣传，营造氛围。要结合本学院实际加大宣传力度，促使全员关注大学生的创新创业活动，形成良好的舆论氛围，进一步扩大活动在广大学生中的影响。

本次竞赛活动是进一步促进我院学生增强科技创新意识、提高创造能力的良好机遇，各系部要高度重视，广泛发动，认真组织，特别是做好竞赛宣传、组织工作，充分调动教师和学生两方面的积极性，扩大参与面，努力营造我院浓厚的学生科技学术氛围；狠抓落实，具体指导开展，精心组织开展好本系学生创业计划竞赛各个环节的工作，力争取得好成绩。

**创业策划案篇四**

如今社会上越来越频繁地出现“80后”、“创业”、“新新人类占领市场”等名词，很多大学生认为“创业”本身就是一种职业，在就业高峰，给自己一片更广阔的天地。很多人还认为在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。而我们认为实现自我价值是证明自己的最好途径。大跃进创业团队不愿意庸庸碌碌，选择自主创业是为了通过这一途径来证明自己的能力。作为在校大学生，我们明白创业有艰辛，收获大于收益。这种成功是属于自己的，就算失败也不会感到遗憾。

法国人有句话说：每个人都应该有一双好鞋，因为这双鞋，会带你到最美好的地方去。踩着那些美丽的、优雅的、舒适的鞋子，整个人的精神也会不一样。是的，这也是我团队致力的目标。

拖鞋作为老百姓生活的必备品，不像保健品或概念性产品，它一百年也不会消失或者被淘汰 。中国平均每人年消费1.5双，而且很多家庭都要备有客用拖鞋，那么按每双10元来计算，整个的中国市场大约有200亿元的市场规模。

而就我们民政学院来讲是一块不小的蛋糕，全校有17000余人，其中女生占70%的比例，大跃进团队成立于次背景下，主要是针对拖鞋类销售与管理，实现从生产者到消费者之间的空隙部分。本团队秉承顾客第一、服务至上的经营理念，主动把消费者放到业务的顶端，坚持不懈地为客户提供满意的商品与周到的服务。

大跃进创业团队成立于20xx年3月17日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的激情和积极向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

各类男女时尚凉拖鞋

拖鞋让人享受一种闲遐的心情，轻松的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客提供物美价优的产品，靓丽一夏。

优势：时尚，满足大学生个性化的追求;价格合理，明码标价

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定;种类不齐全

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大

a.以实训超市实体店销售为主

b.以摆摊形式为辅

针对民政学院内学生及老师中18-25岁追求个性、讲求时尚的新潮一族为主要目标客户;校外居民为二级客户。其中特为一区女生为重点目标顾客。

大学校园市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有22家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

大跃进团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区3000左右的女生，为8-12人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能形成口口相传的效应带动销售。

消费能力方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，符合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在12-15元之内。

销售策略上以实训超市为主要的销售网点，平时晚上在一区门口摆摊展销，更加方便目标顾客的就近购买意图。在如此激烈的是市场上我们大跃进走的是精准营销方式，特针对一群目标顾客实施专业化的销售，充分满足消费者。

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不同的目标，针对这些目标，我们将采取不同的具体性的操作手段。

a.告知阶段

以实训超市春季促销为契机，进行产品的市场宣传和推广，打造本公司的知名度。

b.启动阶段

在民政学院一区寝室门口进行连续性的产品展销，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品的销售。

c.促进阶段

一系列的优惠活动，如：“有买有送”凡购买拖鞋一双则赠送精美礼品一份;“好事成双”凡一次性购买两双即可享受第二双8.8折优惠

a.营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质的服务是团队在竞争激烈的市场中立于不败之地，脱颖而出的法宝。用微笑迎接每一位顾客，用真诚打动每一位消费者是我们的经营原则。

“三心”——用心、细心、耐心。销售前用心的观察每一位顾客，揣摩他们的心理;销售中细心的发现顾客需要，满足顾客要求;销售后耐心的告诉顾客注意事项及保养措施。

b.营销特色：差异化营销

作为学生的我们贴近学生市场，理所当然更能够了解学生的消费需求和消费心理。所以我们的营销特色就是独特的产品和服务来满足每一位顾客的不同需求;以站在消费者的角度去进行每一次的选购产品，价格的制定，销售的方式。

因为这次创业不以盈利为主要目的，重点是通过这次创业的实践来了解创业过程的每一个阶段。选择进入合适的市场，如何进货，向消费者推销技巧等等。学习是我们最终的目的，盈利只是起到一个推动作用，所以我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而这也为我们整个营销区别于其他的.商店经营，展开了差异化营销，从而创立独特理念，吸引和稳定我们的顾客。

团队是自由组成的一个共同体，该共同体合理利用每一个成员的知识和技能协同工作，解决问题，达到共同的目标。众志成城，力量大，成果也大。

团队的构成，具有非凡的意义。选择合适的人群，合适的职务安排将是以后工作有效开展的重要因素之一。经过数次严谨的选择，我们的团队已初步成型：

a.团队人数：六人

b.成员结构：管理——张\*\*(协调者)

销售——张\*\* 李\*\*(创新者推进者)

财务——李\*\*(监督者)

采购——罗\*\* 苏\*\*(实干者信息者)

c.团队成员要求：大局意识、熟悉创业计划的全过程、无私的精神、大度、有激情、团队精神、应变能力等。

团队不同于工作团体,因为团队既要求对个人负责,也要求相互负责.团队通过其成员的共同努力创造出一个个工作成果,这就使得业绩水平能够大于所有团队成员个人最佳业绩的总合。因此要想有个好的发展就必须要有很好的预见性，做好管理规划。

a.借用第克泰特法，在这里引申为“专用时间”。团队每位成员根据课表选定自己的工作时间，除去上课外，其他剩余的时间全身心投入到团队所选项目中，尽量不做与项目无关的任何事情。

b.信息分享:在团队项目进行的过程中,每个人都会有相应的实践收获,我们制定特定的时间进行信息分享,包括一段时间内的销售业绩、个人心得等对团队发展有利的信息。

c.分工与合作并存：首先团队成员根据自己职责做好团队分内工作;其次在队友遇到困难时，团队成员要积极主动帮助队友，并按时按量完成团队任务。

d.会议要求：

会前团队各成员都不许做好相应的准备，不开无目的、无意义或议题不明确的“糊涂会”

联系实际，解决问题，不开传声简式的“本本会”

权衡轻重缓急，抓住重点，不开“扯皮会”

讲究实效，不开一报告、二补充、三强调、四表态、五总结式的“八股会”

不开七时开会、八迟到、九时领导做报告的“迟到会”

e.激励政策：团队项目实施过程中，根据团队成员为团队作出的贡献大小及影响程度给予相应的奖励

f.在团队项目正式启动时，将根据所犯错误的严重程度和造成的损失及影响，给予相应处罚。

凉鞋是一种季节性很强的产品，且受今年气候影响，气温一直很凉，影响了凉鞋的销量，鉴于此，我们坚持保守的财务政策，努力使财务风险降低到最低水平。为了实现企业利益最大化，我们尽量降低成本，在人员消费上，压缩每一分钱，绝不盲目开销;在鞋的利润控制上，绝不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面可以增加我们的营业额，另一方面也可以加强我们的人脉关系，在销售的过程中积累人脉也是我们的一种收获。

这一系列严谨的财务管理，都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

1)资金筹集方式

六人共集资1200元，其中采购成本为939元，现总营业额为876元。

2)财务历史数据(单位：元)

3)财务预算(单位：元)

4)现有资产分析

截止20xx年5月10日，大跃进创业团队总投资1200元，总采购成本939元(包含交通费)，总营业额876元，总库存约337元。经理人员，销售人员，采购人员，财务等工资目前还没结算。

5)财务走势

由于天气转热，接下来的日子里将是凉鞋销售的火热季节，企业预计销售量将猛增，营业额较前两月也有很大提升，同比增加约80.37%，预计总营业额为1580元。

6)财务总结

在这次创业实践中，实现总营业额2456元，总利润736.8元，在接下来两个月，大跃进创业团队成员努力用自己的激情和营销人员的专业水平，把这两个月的销量提升起来，成功的完成这次创业课程，使大跃进每个成员都从中得到基本创业知识和宝贵的经验。

a.随着夏天的到来，气温的升高，越来越多的人在非正式场合选择穿拖鞋，既方便又舒适。

b.拖鞋是夏天大家必备的物品，几乎每个人在夏天都会拥有一双甚至几双拖鞋，它同时也是人们夏天洗澡时必备的物品。

c.拖鞋的价格相对于其它鞋子要便宜许多，因此，很多人更换拖鞋的频率较其它鞋要频繁，尤其有新款出来时。

d.随着新的夏天的到来，许多人原来旧的拖鞋已过时或找不到了，会促使他重新购买拖鞋。

e.我们的位置靠近紧邻一区女生宿舍，不下雨时还可以到宿舍大门口摆摊，可以更方便顾客选购。

f.可以有效利用认识的人，进行广泛宣传。

a.学校内外各类便利店很多，这些便利店中有各种款式跟价格的拖鞋出售。

b.由于我们自身的资金限制，使我们每次的进货量跟所进拖鞋的款式不够丰富。

c.由于今年雨水较多，气温回升也不是很明显，导致我们能在室外摆摊的时间不多。

d.由于这学期学习任务较重，各成员的课余可支配时间也不尽相同，使在室外摆摊的时间不够稳定。

a.我们无法做到与便利店的款式多样。但我们可以在服务上胜过他们，我们可以提供更多更好的售前、售中、售后服务，以优质的服务打动顾客，争取更多的回头客。各成员加强在销售技巧方面的学习，提高成交率。

b.在我们所买的拖鞋款式不够丰富的情况下，我们可以使我们的产品在质量上胜过其它地方所销售的拖鞋。因此需要进货时在拖鞋的质量上把好关。

c.对于今年雨水较多，影响室外摆摊的问题，我们只有尽量在天气条件较好的情况下多到室外摆摊，从而使因天气原因引起的损失达到最小。

d.尽量把各成员的课余空闲时间集中起来，合理分配，达到提高在室外摆摊的频率。

**创业策划案篇五**

生活中从不缺少美，而是缺少发现美的眼睛。创业也如是，缺少的是发现的财富眼睛。三百六十行，行行出状元，关键在于把握机遇并付之实践。所以我们在竞争趋于激烈的社会，如果我们安于现状，领着一份饿不死的工资，只会让我们沦为卡奴，房奴，月光族甚至是啃老族。不要因为自己囊中羞涩而对创业望洋兴叹，小笔的启动资金，精准的眼光，敢于尝鲜的精神，同样可以把自己的事业做的有声有色。下面，是我们的创业计划书，如有不足，请多多指教。

我们要成功，首先需要付出的就是低下您高昂的头，来个向别人学习。唯有源头活水来，才能增加抗争苦难的智慧和力量，获得生命与生活的真本事、真知识。

时下有的人一说到做生意就想到百万千万的投资，还要请专业人士做市场调查和商业计划，其实，个人小额投资，小本生意也能赚钱，而且市场风险也较小，对于我们刚刚毕业的大学生，关键是要有一股创业热情，量力而行。踏踏实实地从小生意做起，是大多数成功商人的必由之路。在众多从事经营的个体户中，在学校赚钱最快的当属饮品个体户。

有人说开店的三个关键条件：第一是地点；第二是地点；第三还是地点。我们和加盟商之间需要紧密配合，全方位地思考和制定开店的策略，以最有效的方式制定和执行开店规划，包括市场分析、商圈调查、选址、装修、开业筹备和开张等。所有的配备、装置和货品也都应该在规定的时间内备妥。以便争取到最快、最高的经济效益。

市场分析-商圈调查-选址-装修-开业筹备-开张。

分析：

1、考虑饮品店为新店，为减少租金，减少费用，店面积少点可以，因此决定先租20平方左右的店铺即可。

2、有两处繁华地段，但因牛皮街北拆迁，而且后门超市饭店的崛起，所以选定后门日成广场为店址

3、须是经营一家饮品店，才适合当地情况，因为后门已经有3间模式相同的店铺。所以必须从质量价格服务入手，赢得最后的胜利。

开店，是眼下极受青睐的一种投资理财方式。的确，自己开店当老板，假如经营状况比较理想，不仅可使你的财产得到有效的保值增值，而且还能在心理上获得一份成就感。因此眼下关注和涉足开店的人已越来越多。

要开店，就不能不考虑选择店面的问题。有关专家曾经指出：找到一个理想的店面，你的开店事业也就等于成功了一半。这话一点都不为过，开店不同于办厂开公司，以零售为主的经营模式决定了其店面的选择是至关重要的，它往往直接决定着事业的成败。那么如何才能选好理想的店面？有开店打算的人不妨参照下列做法:

第一步：选好地段和店面

选择经营地段要把握以下几个关键： 把握“客流”就是“钱流”原则在车水马龙、人流熙攘的热闹地段开店，成功的几率往往比普通地段高出许多，因为川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。客流量较大的地段有精简超市附近，因为男生饭堂的带动，所以又相当多的同学在那里消费饮品，但因为大部分同学只是单纯的吃饭，购买饮品也只限于灌装，成品饮料。而且精简超市乃至于5栋楼下有数十间销售成品饮料或休闲饮料吧。我们必须否决精简超市着地段开店。 利用“店多隆市”效应我们不妨来听一听消费者的说法：某同学是饮品消费的大户，经常自己或与朋友购买饮品。她说，除了特别着急时有可能会就近找一家商店买饮料，绝大多数时候都是赶到港饮速递或酷客上买，因为那里饮品店多，饮品品种齐全，选择余地较大。更可以与三二知己在那边一边饮用一边聊聊天。

第二步：尽快拿下看中的店面

一旦找到理想的店面，就要当机立断，出手迅捷，尽快拿下看中的店面，否则夜长梦多，很有可能会因你的片刻迟疑而被别人捷足先登，导致错失良机。如何拿下店面？谈判自然是至关重要的。

谈好房租价格对于开店来说，房租往往是最大的一块固定成本，在与房东侃价之前，你自己心里首先应该有一个谱，先自定一个能够接受的最高价，这个价位必须是：①你觉得自己是有把握负担得起的。尤其是在必须一笔付清数年租金的情况下，看看自己有没有给付的能力；②预算一下，评估是否有钱可赚的；③再向附近类似的门面打探一下，价位也是基本一致，说明是比较合理的。然后再依据这一自己设定的最高房租价格，比较房东给出的房租价格，权衡后进行侃价谈判，就比较容易成功。

总之，要尽量争取节省开销。同时，你可以通过谈判要求免付押金。一些黄金地段的门面房押金也往往是比较可观的，虽然这钱最终是要还给你的，但如果你一直经营下去，这笔钱也就等于搁死在了那儿，对于资金紧张的创业者来说，这也是一个不小的“包袱”，如果谈得好，完全是有可能卸掉的。

三、费用预算

1、预算：投资额为50元左右做市场分析调查[主要是酷客，港饮速递，,绿茶岛各店铺了解饮品的种类，价格，味道]提前预付6个月店租，20xx元/月合计12000元总计12020。

(1)、装修：店内装饰3000元(约20平方左右)

(2)、产品首批进货5000元(3个档次，其中主要中高档占65%，补充中档占30%，特价品占5%)(中高档次进价为2-3元之间，中档次进价为1-2元之间

经过一年的销售，基本收回投资成本，以每月月销1万计算，年营业总额12万元，除去产品成本.大约4万元，毛利为8万元，

全年费用：

1.店租： 20xx元/月\*12=24000元/年2.员工工资：1人(导购1名)1000元/月\*12月\*1人=12000元。

3.工商税务等：1800元/年

4.水电费、电话费：500元/月\*12月=6000元/年

5.广告投入：20xx元/年

以上汇总，全年费用为2.54万元，全年纯利为：8-5.78=2.22万元。

第二年收入计算：每月纯收入为：8-4.78=3.22万元

为饮品店管理，体现饮品店品牌形象，特别制定本管理制度：

1、店员需按店规穿着店员服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、待客须热情、仔细、认真。

4、请节约用电，白天开室内“外孔灯”，“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开室内“内、外孔灯”， “室外孔灯”；20：00至23：00开“招牌射灯”。请节约用水。

5、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费最高限额100元/月，超过部分由导购共同承担。

6、若店员辞职，必须提前一个月通知。

(二)、行为规范、工作积分(10分为满分)

终端的销售工作最终是靠店员来完成的，所以店员必须接受职前培训，并严格遵守以下规章行为准则。

1、打扫卫生不干净扣1分。

2、无礼貌用语扣1分。

3、收银单书写不全扣1。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

7、不节约用电、用水、用电话扣1分。

8、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休扣1分。

9、待客不认真、不热情扣1分。

10、每月请假次数超过3次扣1分。

11、注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

(三)、导购用语

1、顾客临近店里，首先致问候语“欢迎光临，有什么能帮您？(普通话)！”

2、交收现金，应唱收唱付：“共收您100元，找您12元，多谢！

3、交接产品时。“多谢惠顾”！

4、顾客挑了不买时。“没关系，欢迎您再次光临，某某时候我们有新款上市，有适合时再来。”

5、当顾客所需的饮品没货时。“对不起，您想要的饮品暂时没货，这款xxx，也同样美味可口”

6、当顾客要求打折扣时。“对不起，我们公司有严格的促销制度，只有购买一定数量才可以享受打折优惠，请原谅不能打折。

7、顾客要走时，双目平视对方，送到店门口，点头，“请慢走！

8、接电话时，应说普通话“您好，”，挂机时，“再见。”

1、开业九折。

2、情人节：在松田挂横幅广告布条，广告主题：“情人节哪里去？给最爱买一杯黑糖 玛奇朵.

3、为了增加购物的乐趣，本店出台购物抽奖：购满100元可参加购物抽奖，奖金为价值5-20元的购物券，此活动的推出，让本店的销售增长20%以上。

4、长期赠送：购满48元，送5元购物劵一张(自行购买，印上店名和电话，对店的宣传效果明显)。

5. 如条件许可，可有长期的促销活动，同时，促销活动要不断的变换，给消费者以新鲜的感觉。

1、旺地生意一定会旺。

2、店员一定要放手让其发挥，要有专业知识，对其管理要明确，制度化，一定要有合理的工资提成。

3、货品的价位要互补，不能吊死在一棵树上。

4、多搞促销活动，除了公司规定的活动外，还必须设法在松田大学扩大知名度。

5、对老顾客、持有贵宾卡的顾客进行客户管理，顾客生日、节假日、新货上市、促销打折均要发短信给顾客，保持联络，建立良好的关系。

6、不要贬低竞争对手，，对竞争对手的经营情况要进行分析，借鉴别人的优点，共同营造良好的市场氛围。总之，要经营好， 要先端正心态，不要存在暴富心理，用心做好店铺管理，与顾客建立依赖关系，积累点滴经验，多向一些成功经营者虚心学习，要订立目标，经营好一家就将成功经验进行复制。

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。证照的申请分为二种，一种是申请公司执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只须办理营利事业登记，由当地县市工商核发。多数的店家由于资本不大，都只有办理商行的营利事业登记。除此之外，还要向税务机关请领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。

除了营业证照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。

所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标章注册，不论是申请公司、行号，或注册服务标章，皆可委托代办公司办理。

后记

俗话说，创业容易守业难。通过写这份创业计划书，却让我们有了不一样的体会。原来创业也不是一件一撮而就的事情，在竞争激烈的的社会大环境要想突颖而出，除了要严格控制成本外，服务和质量也是重中之重。无论是从前期的市场分析，还是成本控制，营销和配售到服务培训，我深知学与致用这个道理，只有将课堂的理论知识结合实际情况，才能抽丝剥茧的解决问题。

**创业策划案篇六**

1、选址方面：师院三餐楼下，远离了各个超市的竞争，面对师院学生，食堂有是学生流量较多的地方。避免了同行业竞争又有一定的人员流量。

2、行业类型：零售。

3、校园市场环境：校园经济市场有很广的发展空间，消费者相对于外部市场竞争小，个体经营单纯，投资小资金流动快，服务广大教师和在校生，更多地吸引学生眼球，营销途径多样化。

1、人员制度

1）店长，负责综合协调支配各个员工工作，督促员工工作，接受配合学校卫生等检查。

2）服务员，要有灵活的头脑，牢记超市内各个商品的价格、位置，服从店长的指挥，并配合店长的工作。

3）保洁员，清理超市和门口的卫生，随时接受检查，做到处处一尘不染，没有灰尘，地面没有污迹水渍泥渍，给客人留下好的印象，并帮助服务员留心超市货架内食品的保质期，超过保质期的及时处理，即将到保质期的及时提醒服务员。

4）进货员，老实诚实，要求会开车，了解店内商品的流量，配合服务员做到店内商品充足，无断货、缺货现象，对保质期短的食品，如水果、面包等，做到每日进货，确保食品的新鲜。

2、管理团队

1）尊重服务业人员的人格

2）互相监督，管理者监督员工的工作，员工也可以向上级提出意见，共同改进

3）营造和谐的团队，既要让员工感受到团队合作的精神，也要有严明的纪律约束员工行为。

4）公平对待，一视同仁，各司其职，发挥才干。

知己知彼百战百胜，作为超市的经营者，要了解学生日常所需，结合我校的实际情况，为学生提供最大化的方便，深入比较与分析学校内各个超市，借以占据经营上的有利地位。

决不能忽视学生群体的情报，一定要掌握第一手资料，虽然学生群体的消费能力普遍不是太高，但是人数上占有一定优势，产生的利益也是很大的，而且要不断推出新产品吸引消费群体，及时促销赢得消费者好感，提高服务质量，让学生买的开心放心。

随着生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证学生的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

1、品牌策略

“校园百货超市”点名好记，点出了服务的群体，面对的是校园的老师和同学们；也点出了商品的属性，是属于百货类的；招牌的字体美观大方简洁，容易吸人眼球。

2、价格粗略

同学们普遍反映学校超市内的商品价格较高，大部分同学选择去山下的超市选购商品，虽然麻烦，但是可以省下大笔钱，所以我们的超市要走的路线是薄利多销的原则，价格不宜过高，否则会失去一部分消费者，当然也不能过低，否则扣除各项费用利润较低。价格比山下的微高即可。

根据消费心理，把同类商品有意识的放在一起，但要排出价格档次，让消费者在比较价格中选择自己习惯的消费水平，还要把一些新的商品放在与眼光水平的货架上，易于被消费者发现。

3、促销策略

每日推出一款促销产品，既能吸引更多的消费者还能在消费群体中产生好的反响，等同于做了一些免费广告。

对于一些在保质期内，即将超期的产品，及时促销，促销不成及时处理，确保食品的卫生安全，要做好质量保证。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过是顾客满意，最终达到本超市的经营理念的推广。 开店前，一定要做好宣传工作，发放问卷，根据消费者需求，完善产品种。 推出会员卡，吸引顾客，多买多送。

实行严格的财务管理严格核对经营产品价格，进货价，收货价，人员工资，经营项目费，水电费，员工福利等

每日收入严格清点，每日核对入账。

店内的所有物品及固定资产，不得随意破坏或带走。

每月结算后，一部分作为将近发放员工，一边提高员工工作积极性。 对于账目，要做到事无巨细一律入账，这样店内盈亏一目了然。

1、内部管理风险

超市是一个服务类行业，严格的质量把关才能赢得消费者的信赖，超市的管理层基本由店主一人构成，公司内部人员结构简单，管理比较松懈，健全管理体制与模式，是十分必要的。

2、原料资金风险

虽然每日的食品流量较大，但是还存在一部分商品滞销的问题，这样就产生了资金流动不好，滞销问题严重的超出保质期又会是一个不小的损失，所以要认清市场对各个商品的需求量，这样有利于超市的长期发展。而且，在食品的选择上要有一定专业的眼光，这样才能采购到新鲜，无污染的绿色食品。

**创业策划案篇七**

一、项目介绍：

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快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。

计划摘要

一、项目介绍

二、行业分析

三、产品/服务介绍

四、店面选址

五、装修与设备购买

六、人力资源规划

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色。

八、营销策略

九、财务需求与运用

十、风险与风险管理

十一、中长期规划

二、行业分析

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。

三、产品/服务介绍

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。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水（及冰）、香料（珍珠奶茶还包括珍珠）。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水？还是矿泉水？还是山泉水？海水？过滤水？这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。

基本要懂得：

1、学会品味奶茶；

2、原料成份配方；

3、调味份量与时间；

4、设备的应用与调味火候；

5、调味手法；

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。

四、店面选址

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在赢亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的 15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

五、装修与设备购买

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。 奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是20xx个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

5、吸管

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，不敢用的种类。

6、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个最好到大商场里买，售后服务比较好。

7、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

8、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

六、人力资源规划

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

八、营销策略

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶 物语”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

a。办理会员，25元/人，一次性消费满20元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b。使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c。采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d。在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

e。在一次性消费到15元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的t—shirt，不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

九、财务需求与运用

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币3万元左右。

a、封口机 400元，冰柜 450元，搅拌机 250元，饮水机 250元，封口膜、杯子、吸管、各种容器 400元

b、装修：包括招牌、门墙等1000元

c、营业设备：包括会员卡工本费、小礼物费用、电话机、空调与收银机等其他设备，共计1万元

d、开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

e、月运营管理成本：约3920元（1）房租费：2500元（2）水电费：120元（3）电话及上网费：300元（4）进货费：包括交通设备使用费，计1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

3、第二期投资

这一阶段我们的“茶物语”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

十、风险与风险管理

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店店24小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间（上午10：00）。本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

十一、中、长期规划

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

**创业策划案篇八**

基地培训(免费)――》运输(自费)――》住宿(自费)――》推荐工作(免费)――》每月工资的10%-15%佣金

在后期的劳动关系中公司、客户(也就是需要保姆的人)和保姆形成一种新的劳动关系。

客户：将保姆每月工资交给我。

保姆：我将每月工资抽取10%后发给她

在这种新的劳动关系中每个人都有利益，这种利益会维持这种新的劳动关系。

我们承诺不满意可以随时重新更换保姆，并且寻找保姆的最大担忧就是这个保姆的人品问题。在这里我们以整个公司作为后盾来处理客户提出的各种申诉要求。包括盗窃财务、各种有意无意的过时带来的经济损失。在原来保姆本人是没有能力负担的，现在有整个公司作为担保，最大限度的降低原来的损失。

在以前的劳动关系中，这一类是弱势群体在城市中没有依靠，不熟悉生存环境。我们在收取每月10%到15%的佣金之后将为他担负以下责任，免费的推荐工作、解决劳资纠纷、无偿的法律援助、尤其重大疾病和人身伤害的赔补和治疗。这样他们就彻底解决了在城市生活打工中的最大问题。

我们在整个劳动关系中实际上充当了两者之间的仲裁觉色，实际上就相当于一个微型的保险公司，我们的利润来源于抛开那些非正常需要赔负和纠纷解决的，剩下来的资金。

假如我们有5万保姆签订合约，每个保姆的月工资为500元那么10%就是每月250万的收入，一年为2500万。5万保姆中出现重大疾病，纠纷等等需要支出的占30%，我们一年至少拥有过千万的收益。而目前北京需要的保姆为20万，上海和广州也为10左右。我们不但能引进新的也可以吸呐现有的劳务人员加入到这个体系中来。

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