# 2024年大学生创业项目计划书(优质13篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-04-01

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。大学生创业项目计划书篇一第一部分 摘要(整...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

**大学生创业项目计划书篇一**

第一部分 摘要(整个计划的概括)

(文字在2-3页以内)

一. 项目简单描述(目的、意义、内容、运作方式)

二. 市场目标概述

三. 项目优势及特点简介

四. 利润来源简析

五. 投资和预算

六. 融资方案(资金筹措及投资方式)

七. 财务分析(预算及投资报酬)

第二部分 综述

第一章 项目背景

一. 项目的提出原因

二. 项目环境背景

三. 项目优势分析(资源、技术、人才、管理等方面)

四. 项目运作的可行性

五. 项目的独特与创新分析

第二章 项目介绍

一. 网站建设宗旨

二. 定位与总体目标

三. 网站规划与建设进度

四. 资源整合与系统设计

五. 网站结构/栏目板块

六. 主要栏目介绍

七. 商业模式

八. 技术功能

九. 信息/资源来源

十. 项目运作方式

十一. 网站优势(资源/内容/模式/技术/市场等)

十二. 无形资产

十三. 策略联盟

十四. 网站版权

十五. 收益来源概述

十六. 项目经济寿命

第三章. 市场分析

一. 互联网市场状况及成长

二. 商务模式的市场地位

三. 目标市场的设定

四. 传统行业市场状况(网站市场资源的基础)

六. 市场成长(网站pageview与消费者市场)

七. 本项目产品市场优势(对于特定人群的市场特点的省事、省时、省力、省钱等)

八. 市场趋势预测和市场机会

九. 行业政策

第四章 竞争分析

一. 有无行业垄断

二. 从市场细分看竞争者市场份额

三. 主要竞争对手情况

第五章 商业实施方案

一. 商业模式实施方案总体规划介绍

二. 营销策划

三. 市场推广

四. 销售方式与环节

五. 作业流程

六. 采购、销售政策的制定

七. 价格方案

八. 服务、投诉与退货

九. 促销和市场渗透(方式及安排、预算)

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

3. 会员制等

十. 获利分析

十一. 销售资料统计和销售纪录方式,销售周期的计算。

第六章 技术可行性分析

一. 平台开发

二. 数据库

三. 系统开发

四. 网页设计

五. 安全技术

六. 内容设计

七. 技术人员

八. 知识产权

第七章 项目实施

1. 项目实施构想(公司的设立、组织结构与股权结构)

2. 网站开发进度设计与阶段目标

3. 营销进度设计与阶段目标

4. 行政管理部门的建立、职工的招募和培训安排

5. 项目执行的成本预估

第八章 投资说明

一. 资金需求说明(用量/期限)

二. 资金使用计划(即用途)及分期

三. 项目投资构成和固定资产投资的分类

四. 主要流动资金构成

五. 投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)

六. 资本结构

七. 股权结构

八. 股权成本

九. 投资者介入公司管理之程度说明

十. 报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十一. 杂费支付(是否支付中介人手续费)

第九章 投资报酬与退出

一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

第十章 风险分析与规避

一. 政策风险

二. 资源风险

三. 技术风险

四. 市场风险

五. 内部环节脱节风险

六. 成本控制风险

七. 竞争风险

八. 财务风险(应收帐款/坏帐/亏损)

九. 管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)

十. 破产风险

第十一章 管理

一. 公司组织结构

二. 现有人力资源或经营团队

三. 管理制度及协调机制

四. 人事计划(配备/招聘/培训/考核)

五. 薪资、福利方案

六. 股权分配和认股计划

第十二章 经营预测

一. 网站经营

1.访问人数成长预测

2.会员增长预测

3.行业联盟预测

二. 销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

第十三章 财务可行性分析

一. 财务分析说明

二. 财务数据预测

1. 收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表

5. 资产负债表

6. 利润及利润分配明细表

7. 现金流量表

三. 财务分析指标

反映财务盈利能力的指标

a. 投资回收期(pt)

b. 投资利润率

c. 投资利税率

d. 不确定性分析

第三部分 附录

一. 附件

1. 主要经营团队名单及简历

2. 专业术语说明

3. 企业形象设计/宣传资料(标识设计、说明书、出版物、包装说明等)

二. 附表

1. 市场受众分析(人群分布/数量等)表

2. 互联网成长状况表

**大学生创业项目计划书篇二**

明月西餐厅的经营宗旨为：“著意求新，以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛，融汇西方餐馆美食”。

1、选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅。与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2、格调方面：明月西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度

所运用的营销方法也是多种多样的。

4、swto分析

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54。7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。消费对象比例图如下：

同时在校院里经营西餐厅的swto分析图如下：

s：美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生

o：现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

t：美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

1、尊重餐饮业人员的独立人格

2、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、公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐

例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3、美颜甜品

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等！

1、品牌策略：

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词可以营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性;易吸引人的注意。

2、价格策略：

(1)主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2)针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3、促销策略

(1)西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(2)为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

a.求新：我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b.求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

d.求特：这个特，就是中国特色的特色西餐厅。回望中国西餐厅绝大多数是“一人一把号，各吹各的调”，固守一块阵地，老死不相往来，结果是谁也做不大快上“蛋糕”，有的甚至失传或萎缩了，因此，要尽快选择几个特色西餐厅，上规模，拓市场，强强联合，打造特色品牌，抢占名牌制高点。

1、按照直营店的实施情况来执行：

我们初期的实施方案主要也是按照直营店的实施情况来执行。单店的选址将会通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的作业态度来操作，开业前规划，经营地考察从潜在消费分析，门店规划，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科学评估，预测开业后的经营状况。初期的创业重要人员均以到位，其他岗位人员装修开始着手招聘培训。层次定位在10-20元的人均消费，创业初期计划所需资金为10万人民币。

2、西餐厅服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到本店经营理念的推广。

3、人员与制度

1)店长

2)行政人事

主要职责：人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

**大学生创业项目计划书篇三**

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。

2公司描述

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务;你准备解决什么样的困难;你准备如何解决;你们的公司是否是最合适的人选。

d.相对价值增值

说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

e.公司设施

需要对计划中的公司设备详细加以描述我公司的生产设备及厂房主要集中于\_\_x建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。

录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

3产品服务

在这里用简洁的方式，描述你的产品服务。注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的产品功能、应用领域、市场前景等。

说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a.产品优势

b.技术描述：1.独有技术简介 2.技术发展环境

c.研究与开发

d.将来产品及服务

说明你的下一代产品，并同时说明为将来的消费者提供的更多的服务是什么。

e.服务与产品支持

4市场分析

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向区域。市场的特征是什么?你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场?你将如何发展这个新生市场。

如果你在程序软件市场开发c++或nt的平台工具，不要只泛泛的讲一下这是一个价值300亿的大市场。如果你正在制作在nt工作平台上的c++应用程序开发工具，你就应该在报告中详细描述去年共销售了多少c++开发程序软件，有多少成长型的客户群，你的目标市场是什么?你的竞争对手分到了多少份额?是否有其他的市场零售商oem厂商在销售你的产品。

a.市场描述

我们计划或正在\_\_行业竞争。这个市场的价值大约有\_\_x，我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。

市场研究表明(引用源)到20\_\_年该市场将(发展萎缩)到\_\_x。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价，家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到\_\_x。你的公司可能独一无二的将你的产品服务和\_\_公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似\_\_公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

b.目标市场

我们将目标市场定义为x，y，z。现在，这个市场由a个竞争者分享。

我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，为企业的量体裁衣突出个性。

c.目标消费群

d.销售战略

我们的市场营销部门计划用不同的渠道销售我们的产品。我们之所以选择这些渠道因为：

1、季节变化引起的消费特点;

2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。

5竞争分析

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a.竞争描述

b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

6营销略策

a.营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

b.销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

c.分销渠道及合作伙伴

d.定价战略

e.市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟通。

7财务分析

财务数据概要。

8附录

如有以下材料，请列出

a.公司背景及结构

b.团队人员简历

c.公司宣传品

d.相关词汇

**大学生创业项目计划书篇四**

创业计划竞赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一个具有市场前景的产品/服务，围绕这一产品/服务，完成一份完整、具体、深入的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源，揭示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象，可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客、政策机构。

创业计划的组成部分

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。

1 、执行总结是创业计划一到两页的概括。包括以下方面：

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

2 、产业背景和公司概述

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

3 、市场调查和分析

目标市场顾客的描述与分析

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

4 、公司战略阐释公司如何进行竞争

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

5 、总体进度安排

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

6 、关键的风险、问题和假定

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)

7 、管理团队

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。

8 、公司资金管理

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

9 、财务预测

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)

10 、假定公司能够提供的利益

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

**大学生创业项目计划书篇五**

每个学期大量的报告、简历等，一直都是学校生活中必不可少的。因此学校周边除了餐厅拥有巨大人流量以外，再就是打印店了。据maigoo网小编了解，虽然打印一张的利润不高，可能以角为单位，然而许多文书却并不止一张，有的还需要做封面，小册子等，特别是到了毕业季和考试周，需求量急剧上涨，就算一张纸利润再低，只要薄利多销，可月入4千至1万以上。

**大学生创业项目计划书篇六**

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：(说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东：(列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。)

组织机构：(用图来表示)

主要业务：(准备经营的主要业务。)

盈利模式：(详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标：(行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。)

2.1成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人(姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理

经验

和成功案例。)

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

4.1项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

(2)技术创新点

4.1.2项目成熟性和可靠性分析

4.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：(产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定;国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。)

4.3后续研发计划：(请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。)

4.4研发投入：(截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。)

4.5技术资源和合作：(项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。)

4.6技术保密和激励措施：(请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。)

5.1行业状况：(发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。)

5.2市场前景与预测：(全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。)

5.3目标市场：(请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。)

5.4主要竞争对手：(说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势)

5.5市场壁垒：(请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策)

5.6swot分析：(产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁)

5.7销售预测：(预测公司未来3年的销售收入和市场份额)

6.1价格策略：(销售成本的构成,销售价格制订依据和折扣政策)

6.2行销策略：(请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法)

6.3激励机制：(说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法,对销售人员采取什么样的激励和约束机制)

7.1产品生产(产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等)

7.2生产人员配备及管理

9.1股权中小企业融资数量和权益：(希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益)

9.2资金用途和使用计划：(请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。)

9.3投资回报：(说明中小企业融资后未来3-5年平均年投资回报率及有关依据。)

9.4财务预测：(请提供中小企业融资后未来3年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。)

11.1主要风险：(请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。)

11.2风险对策：(以上风险如存在，请说明控制和防范对策。)

1.怎么写大学生创业项目计划书

2.大学生创业项目

3.大学生创业好项目

4.创业项目的选择方法

5.创业项目的六个重点

6.大学生创业做什么？大学生创业项目精选

7.大学生创业做什么好？大学生创业项目推荐

8.2024年大学生创业赚钱好项目

9.大学生创业做什么项目好

10.2024女大学生创业项目

**大学生创业项目计划书篇七**

1、牛骨肉：以每天销售80斤计，(含买回家的，在店里吃的和超市销的)，其综合成本(含水煤电房租)300元左右，其收入600元，利润为300元。

2、牛肉火锅：以每天20个火锅(含水量牛肉、羊肉、驴肉火锅)每锅20元-40元，其最低收入为400元，成本为280元，利润为120元。

3、牛肉粉面：按每天卖200碗(荤素各办)每碗2。5元和1元计，收入为350元，成本为150元，利润为150元。

4、员工的工资：按4人(1000元+400\*3=2200元/月，75元/天)5、各种税费25元/日。以上三项的利润为570元，减去100元支出，日净利润为470元。年利在10万元以上。

**大学生创业项目计划书篇八**

项目名称：

申 请 人：

联系地址：

联系电话:

电子邮件:

提交日期：

摘 要

请简要叙述以下内容：

1. 项目基本情况(项目名称、启动时间、主要产品/服务、目前进展。)

2. 主要管理者(姓名、性别、学历、毕业院校、毕业时间，主要经历。)

3. 研究与开发(已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的经费及今后投入计划)

4. 行业及市场(行业历史与前景，市场规模及发展趋势，行业竞争对手及本项目竞争优势。)

5. 营销策略(在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的措施。)

6.产品生产(生产方式，生产工艺，质量控制)

7. 财务计划(资金需求量、使用计划，拟出让股份，未来三年的财务预测和投资者回报。)

一 项目概况

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：(说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东：(列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。)

组织机构：(用图来表示)

主要业务：(准备经营的主要业务。)

盈利模式：(详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标：(行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。)

二 管理层

2.1 成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2 高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人(姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。)

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

三 研究与开发

4.1 项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

(2)技术创新点

4.1.2项目成熟性和可靠性分析

4.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：(产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定;国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。)

4.3 后续研发计划：(请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。)

4.4 研发投入：(截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。)

4.5 技术资源和合作：(项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。)

4.6 技术保密和激励措施：(请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。)

四 行业及市场

5.1 行业状况：(发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。)

5.2 市场前景与预测：(全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。)

5.3 目标市场：(请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。)

5.4 主要竞争对手：(说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势)

5.5 市场壁垒：(请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策)

5.6 swot分析：(产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁)

5.7 销售预测：(预测公司未来3年的销售收入和市场份额)

五 营销策略

6.1 价格策略： (销售成本的构成, 销售价格制订依据和折扣政策)

6.2 行销策略：( 请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法)

6.3激励机制：(说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法, 对销售人员采取什么样的激励和约束机制)

六 产品生产

7.1产品生产(产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等)

7.2 生产人员配备及管理

七 财务计划

9.1 股权中小企业融资数量和权益：(希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益)

9.2 资金用途和使用计划：(请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。)

9.3 投资回报：(说明中小企业融资后未来3 -5 年平均年投资回报率及有关依据。)

9.4 财务预测：(请提供中小企业融资后未来3 年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。)

八 风险及对策

11.1 主要风险：(请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。)

11.2 风险对策：(以上风险如存在，请说明控制和防范对策。)

**大学生创业项目计划书篇九**

本公司和在中国快餐市场上占独霸地位的麦当劳、肯德基公司合作，主要经营二个公司的特色食品。制作出专门的网站负责收制订单，以最快的速度送货上门，也可以提供长期定制服务。经过一段的时期的发展，将一个城市里的所有的麦当劳、肯德基公司构建一个网络实体，对每一个客户，每一项服务信息实现网络共享，从而能给客户提供最快捷、最有效的服务。

待到时机成熟，也可以发展一些辅助性的业务，如针对中国市场特殊性推出流动快餐车服务，为长期定制的工薪阶层办理会员卡并以级别的不同提供不同层次的优惠待遇等。

随着互联网给人们带来的便捷和电脑的普及，电脑的用户逐渐上升，外境工作环境的恶化，在家工作、学习、生活，足不出户的人越来越多，对网上购物，网上付款和固定及移动电话订制食品的需求愈来愈大。这种便利一定会随风潜入夜，于是本公司的潜力很大，市场大且长远，利益也是长远的，具有可行性。但关键是要与麦当劳、肯德基公司达成长期合作协议，在刚开始阶段可以作为麦当劳、肯德基公司子公司或辅助业务来做，以后随着经营规模的扩大来建立独立的公司。

由于顾客要求的时效性比较强，也许会因为员工由于交通、路途的原因而不能及时送到。由于顾客看到的产品只是网上的图片，而不是实物，加之食品是经麦当劳、肯德基公司送至客户家中，或其所在的公司中，有可能由热变凉，品味发生变化，不够顾客标准，引起顾客不满，导致公司的发展受阻。

三、管理组织分析

优化公司的职工，定期进行职工培训，把每一个职工的特长找出来以便安置最适当的职位，发挥其最大能力，制定奖惩制度平等严格管理员工。

追求创业的利益是最重要的、最惟一的目的，确定创业的品牌形象，并作一定的网上、杂志、电视宣传，用最优质的服务、最棒的食品，最廉价的价格，最快捷的服务速度来打动顾客，让顾客感受到网上购物的便利和电话订制食品的快捷。

产品的优质，服务的高标准，有充分经验的领导人，有精湛技术的网络技术人员，以及有很强市场开拓能力、服务意识和奉献意识的职工。

挂靠经营，基本不需要任何投资奖金。

一流的速度、一流的服务、让您享有一流的现代化都市生活。

**大学生创业项目计划书篇十**

来到x学院，说实话这不是我的初衷，一开始，我因为不知道也不了解这个学校，我还郁闷了一段时间。但是当我来到这所学校，我才知道我错了，我来这所学校是来对了。

x学院，它不仅仅注重学习，还教我们如何创业，还有大学生创业教育园，这就激发我创业的欲望。

下面我也就来谈谈我的创业计划。

既然我学的是应用电子专业，当然我的创业计划也与这有关，这也是我最感兴趣的专业之一。因此我也会认真的学好这门专业。

我想，如果我将来创业，我一定会开一家自己的电子产品公司，主要是设计、制造销售各种电子产品，打造自己的品牌公司。

首先，在学习好自己的专业的前提下，向一些大的公司如：创维、联想、tcl等一些大的电子产品公司，学习他们的成功经验。然后再应用到的实际中去，当然，这只是前期工作，在自己的公司经营我想也是一项巨大的挑战!经营自己的公司首先要我有资金，这就要我在学习过程中找一个工作，这样既能够为家节省开支，又能锻炼自己的能力，还能积累一些资金，何乐而不为?其它就在创业时再说吧。这一理想很远大吧，但我不这么认为，因为我相信自己!相信自己一定能成功!

一家自己的电子产品公司，我想首先要从小事做起，向那些创业成功的特同学学习，学习他们成功的经验，这样才能获得成功而不至于走多少弯路。这也算一条捷径吧。

远大的理想总是建立在艰苦奋斗的基础上的。首先我要认真学习现在所学的专业，和一些基础科目，只有基础牢了才能获得成功。大学的学习生活非常轻松，但又充满挑战，轻松是因为它课程非常少，充满挑战是因为它主要靠我们的自觉和求学的欲望，因此就有些在中学非常不错的同学因为失去了约束而放纵自己，也因此学习成绩一降再降，而这些我一定要注意，因为远大的理想总是建立在艰苦奋斗的基础上的，我要为我的理想而奋斗!

最后我还要说：“立志欲坚不欲锐，成功在久不在速!”

“想要实现梦想，就首先要从梦中醒来!”

这两句就是我的人生格言!

**大学生创业项目计划书篇十一**

为认真贯彻党中央、国务院关于大力开展农村土地整治的有关精神，统筹安排、科学指导土地整治活动，落实最严格的耕地保护制度和最严格的节约用地制度，促进新农村建设和城乡统筹发展，根据和省国土资源厅《转发国土资源部关于开展土地整治规划编制工作的通知》(国土资耕发[20\_\_]号)和市国土资源局的文件精神，结合的实际，特编制本实施方案。

一、指导思想

坚持以科学发展观为统领，全面落实党中央国务院关于大力推进土地整治的决策部署，以落实“两个最严格”土地管理制度、促进城乡统筹发展和新农村建设为根本目的，以整体推进田、水、路、林、村综合整治为平台，以优化城乡用地结构、增加有效耕地面积、提高耕地质量和改善生态环境为重点，统筹安排土地开发整理复垦等土地整治活动，协调好土地整治与耕地保护、产业发展、城乡建设和生态建设的关系，促进我区经济社会科学发展和跨越式发展。

二、编制原则

1、依法依规科学规划。以《土地管理法》等有关法律法规为依据，细化和落实《区土地利用总体规划(20\_\_—20\_\_年)》对土地整治的部署安排，合理确定土地整治目标，明确规划期间的补充耕地任务、土地整治重大工程和相关政策措施等，确保规划的全面实施。

2、促进城乡统筹发展。围绕协调推进城镇化和新农村建设的总体要求，以土地整治与城乡建设用地增减挂钩相结合为平台，整合资源，聚合资金，统筹推进田、水、路、林、村综合整治，提高耕地综合生产能力，促进土地节约集约利用，改善农民生产生活条件，发挥土地整治综合效益。

3、上下结合相互协调。坚持自上而下、上下结合，充分考虑各地经济社会发展要求和土地整治潜力，统筹安排全区土地整治目标任务，广泛听取各方意见，做到上下衔接;加强部门协调，做好与城乡规划、区域规划、行业规划等相关规划的衔接。

4、专家领衔公众参与。充分依靠高等院校、科研院所及专家队伍，加强协作，广泛听取专家意见，做好土地整治规划的咨询论证。采取多种方式和渠道，扩大规划编制的公众参与，特别要考虑相关利益人的意见，增强规划修编的公开性和透明度，实行科学、民主决策。

三、主要任务

土地整治规划以20\_\_年为规划基期，20\_\_年为规划期，提出20\_\_年阶段性目标。规划数据以第二次土地调查及土地变更调查数据为基础，并与土地利用总体规划基础数据相衔接。

1、全面评价上一轮规划及相关工作情况。

2、深入分析土地整治潜力。充分利用第二次全国土地调查和国土资源大调查成果，结合规划编制重点，做好补充调查，全面分析测算土地整治潜力，包括土地整治补充耕地的规模、质量、条件和空间分布，农村建设用地整治及其节约土地的规模和范围等。

3、开展土地整治重大问题研究。围绕国家对土地整治工作提出的新要求和规划目标，结合地方实际，组织开展土地整治目标任务、土地整治与城乡统筹发展、土地整治与农业发展、土地整治与生态环境保护、土地整治权属管理、土地整治重点工程安排、城乡建设用地增减挂钩的土地收入使用、实施土地整治规划政策措施等重大问题研究。

4、明确土地整治的目标任务。研究提出规划期间土地整治的总体目标、主要任务，确定土地整治的规模、结构、布局和时序。

5、确定土地整治重点布局安排。以土地整治潜力为基础，围绕粮食产能核心区和战略后备区建设、基本农田集中区建设、城乡经济社会一体化发展示范区建设，科学划定土地整治重点区域，确定土地整治重点工程和项目，提出实施计划。

6、制定保障规划实施的政策措施。包括经济、科技、行政等措施和手段。重点加强补充耕地管理体制改革、城乡建设用地增减挂钩等政策的研究，加强制度创新。

7、推进土地整治规划信息化建设。按照“一张图”综合监管平台建设的总体部署，充分运用信息技术与二调成果，与同级土地利用总体规划数据库建设相衔接，推进土地整治规划数据库的建设，实现规划成果叠加上图、动态更新。

四、规划成果

1、规划文本。重点阐述土地整治的条件和要求，土地整治战略和目标，土地整治规模、结构、布局和时序安排，土地整治重点区域、重点工程，资金安排与效益分析，环境影响评价，规划实施保障措施等。

2、规划说明。简述规划编制的背景，说明规划目标任务、重点区域、重大工程、重点项目和资金安排等确定的依据，以及规划方案拟定、论证、确定的情况。

3、规划图件。包括土地整治潜力分析图、土地整治规划图，以及土地整治重点区域图、重点工程、重点项目和增减挂钩等规划专题图。以基期年土地利用现状图为底图，比例尺与同级土地利用总体规划图相一致。

4、规划附件。包括规划专题研究报告、基础资料、评审论证材料等。

5、规划数据库。按照国家规定的数据库标准建设。

五、工作步骤及时间安排

(一)准备工作(20\_\_年4月)。制定规划编制工作方案;成立规划编制工作小组;收集整理相关规划编制的文件、规程和标准。

(二)调查分析(20\_\_年5月)。以乡镇为单元，收集自然资源条件、经济社会状况、生态环境状况、土地利用现状等基础资料，必要时进行实地核查，分析评价土地整治条件和潜力。

(三)拟定方案(20\_\_年6月)。在土地整治潜力评价和重大问题研究的基础上，明确土地整治战略和目标，根据土地利用总体规划和当地经济社会发展要求等，提出土地整治方案。

(四)协调评审论证(20\_\_年7月)。采取多种方式广泛征求公众意见，组织有关部门、专家对规划供选方案进行论证。综合各方面意见，修改完善规划成果。

(五)评审报批(20\_\_年8月)。规划成果经区人民政府审核同意后，报市国土资源局审批规划编制实施方案规划编制实施方案。

六、工作组织

(一)成立规划编制领导小组。土地整治规划编制，由分管国土资源工作的政府领导为组长，区国土、发改、农牧、财政、水利、住建、环保及各乡镇政府负责人为成员。领导小组负责协调规划编制中重大问题，做好与相关规划的衔接。

(二)成立规划编制工作小组。工作小组由国土资源分局局长和分管副局长分别担任组长和副组长，整理中心、地籍、耕保、财务、登记中心等股室主要负责人为成员，具体承担规划的编制组织工作。

**大学生创业项目计划书篇十二**

(一)、大学生就业

我国大学扩招七年以来，大学在校人数，大学毕业生都大幅度增加，1998年，扩招前一年，大学招生107万。1999年，扩招的头一年就多招了50万。2024年大学毕业生的数量将达到413万人，从1998年到2024年的八年里招生人数增加了四倍，年均增加22%，大大超过人口、经济、基础教育等的增长速度。

(二)、大学生创业分析

在吉林省“全民创业促就业”系列活动“五个一”总体要求和《吉林省“大学生青春创业行动”实施方案》的具体安排，团省委组织开展了“全省大学生青春创业”等系列丰富多彩的活动学生创业分析的带动下，大学生掀起了创业高潮。可是大学生创业存在很多问题：

(2)心态问题。据调查，有70%多的学生有创业愿望，其“动手”创业的不到10%，不动手的原因只是简单填写了条件不成熟，创业首先要有“风险意识”，能够承受住风险和失败，还要有责任感，务实精神必不可少，必须踏实做事。

(三)、大学生创业优惠政策

2、从事个体经营的高校毕业生免交的收费项目包括：工商部门收取的个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费、经济合同示范文本工本费;税务部门收取的税务登记证工本费;卫生部门收取的行政执法卫生监测费、卫生质量检验费、预防性体检费、卫生许可证工本费;民政部门收取的民办非企业单位登记费(含证书费);劳动保障部门收取的劳动合同鉴证费、职业资格证书工本费。

1、程序更简化。

凡高校毕业生(毕业后两年内，下同)申请从事个体经营或申办私营企业的，可通过各级工商部门注册大厅“绿色通道”优先登记注册。其经营范围除国家明令禁止的行业和商品外，一律放开核准经营。对限制性、专项性经营项目，允许其边申请边补办专项审批手续。对在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区申请设立个私企业的，特事特办，除了涉及必须前置审批的项目外，试行“承诺登记制”。申请人提交登记申请书、验资报告等主要登记材料，可先予颁发营业执照，让其在3个月内按规定补齐相关材料。凡申请设立有限责任公司，以高校毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。

2、减免各类费用。

除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起1年内免收其个体工商户登记费(包括注册登记、变更登记、补照费)、个体工商户管理费和各种证书费。对参加个私协会的，免收其1年会员费。对高校毕业生申办高新技术企业(含有限责任公司)的，其注册资本最低限额为10万元，如资金确有困难，允许其分期到位;申请的名称可以“高新技术”、“新技术”、“高科技”作为行业予以核准。高校毕业生从事社区服务等活动的，经居委会报所在地工商行政管理机关备案后，1年内免予办理工商注册登记，免收各项工商管理费用。

提醒：据工商局个体处的工作人员介绍，目前有关政策已经执行，大学毕业生在办理自主创业的有关手续时，除带齐规定的材料，提出有关申请外，还要带上大学毕业生就业推荐表、毕业证书等有关资料。

文档为doc格式

**大学生创业项目计划书篇十三**

项目名称：xx营养餐厅

使命：为同学带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：当前在校园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。在校园里也只有2个师生超市，一教的小卖部，2食对面的超市，整体来说，在校园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，有些同学不得不选取饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种状况在各大高校或多或少都存在，鉴于当前校园的状况，我们创业团队想到在我们校园开一个移动餐厅，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，也是主要看客源状况。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。

思考到资金的问题，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校园—北京林业大学进行试验，如果收入可观，我们将对其他校园进行调查，如果有好的前景，我们将推广我们的校园移动餐厅到其他校园，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，校园的支持和同学们的喜欢。

(二)公司概述

北京林业大校园园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，创立属于自己公司的品牌是公司发展之初各位股东的一致意见，为了创立属于自己的品牌，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。

(三)产品的研究和分析

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。下面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、安抚烦躁的情绪。学习中休息时间的最好选取。

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。

我们将推出多种不同功效的主打花草茶，并且根据不同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透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，是每个人每一天都就应摄入的。对于不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选取。

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、色彩、味道都十分棒。

(四)产品/服务

产品/服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，思考到市场上餐饮产品、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同的消费层次和需求，加工、带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，最后厨房的加工程度，为消费者带给每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客能够根据自己的实际状况选取不同的食品。

本公司将透过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展带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，透过发行内部刊物、免费会员带给奖励，群众娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作用心性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，用心为供应商带给市场信息，进而开拓市场空间。

2校园消费群众关系。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，应用心参与维护社区环境、用心支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，带给优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和推荐。

3校园投资方的关系。及时了解并遵守校园相关规定，加强与校园相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与投资方持续广紧密关系;向其带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

3、预期成立时间：20xx年2月份

4、预期注册资本：

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：北京林业大校园在校学生。

(五)管理与团队

1)

1、拟定的企业名称：h&n(health&nutrition)

2、企业基本状况：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)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)。资金校园带给20%，校外投资方50%，自己筹备30%。

4)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。

5、预期注册地点：北京林业大学

6、企业主要股东状况：列表说明股东的名称及其出资状况。

7、企业内部部门设置状况：

1、领导组：财务负责人、市场营销负责人、技术开发负责人。

2、服务组：本组由领导组内人员担任相关任务。

8、董事会成员名单：(可根据本公司实际状况去决定职位安排)

序号职务姓名学历或职称联系电话

1财务负责人罗书勤大学本科xxx

2市场营销负责人王永宽大学本科xxx

3技术开发负责人陈建行大学本科xxx

(六)校园移动餐厅市场与竞争分析

校园营养餐厅具有很好的市场前景，原因一由于校园一教身旁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，而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约时间而选取我们的移动餐厅。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，我们会和我们校园的广播台取得联系，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。校园超市食品大多为对健康无益的零食，校园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，我们校园有众多的家属区。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。我们还会带给送货上门服务，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，我们团队首先要持续冷静，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，有了自己的特色，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，努力得到他们带给的创业资金，来扩充我们的资金。我们会争取到一个或更多的赞助商，一方面他们给我们带给一些物资和资金的赞助;另一方面，我们会在校园里给他们做宣传，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己的第一笔钱，我们不能先将这笔钱平分，而是先将这笔钱用到自己的团队建设上来。毕竟我们的团队还年轻，以后还需要超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，员工的工资都需要超多的资金。各种设备，物品都需要超多的资金来购买。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。

(七)风险与规避

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，但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，所以我们务必思考到市场的风险，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，可能没有足够的潜力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，因此在原料的选取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，开发出自己的特色食品。

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，用心开发更新食品。

5.与原料供应商建立长期并持续长期的合作关系，保证原料资源的供给。

保险和法律事务健身中心的保险将透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，如带给适当指导，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同身体健康状况的餐品，市场策略为透过用心有效的营销策略，挤占食堂超市的校园市场分额;树立良好的品牌形象，提升知名度、美誉度;收回初期投资，用心进行市场调研、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务必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，迅速培养自己对特许经营体系进行良好管理的潜力。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。同时用心进行品牌宣传，强化规范经营，用心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。

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