# 2024年创业计划书完整版免费(通用11篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-07-16

*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。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。创业计划书完整版免费篇一创业团队（个人）：体育学院...*

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。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

**创业计划书完整版免费篇一**

创业团队（个人）：体育学院日期：\_\_\_\_年.5.25

参赛学校名称：体育学院

参赛者组长：

联系电话：

参赛者电子邮件：

保密承诺

本创业策划书内容涉及本参赛项目的商业秘密，仅对评审专家和有投资意向的投资者公开。本企业请求评审专家和投资企业项目经理收到本创业策划书时做出一下承诺：

妥善保管本创业策划书，未经本参赛者同意，不得向第三方公开本创业策划书涉及的商业秘密。

目录

第一部分 前言

第二部分 创业背景

第三部分 创业目的

第四部分 经营项目及内容

第五部分 服务群体

第六部分 市场分析

第七部分 经费来源及分配

第八部分 收费标准

第九部分 预想问题及解决办法

第十部分 其他

备查资料清单

一、前言

是广西钦州学院10级的学生，确切的说我们是一群富有热情，敢于创新，勇于挑战的有志创业青年。我们想在读书期间成就一番属于自己的事业，我们准备在钦南区去开一家足疗公司，这是一家立足于广西服务与钦州市的足疗公司，现已筹集起步资近二十万元，由于资金的困难我们迫切需要成功人士及相关部门给与支持与帮助。

创业是一次难得锻炼机会，当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为钦州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

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，我们这些有志青年大学生准备开一家足疗公司，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！既为我们的职业生涯增加经验，也为宁夏的足疗休闲事业做出贡献。

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！

二、创业背景：

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，工作压力的不断增大，很需要像足疗这样的休闲场所。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。利用节假日到处做促销活动，出卖廉价的劳动力赚取微薄的利润。

3、钦州是个正在崛起的城市，经过我们的调查研究我们觉得，想足疗这样兴起的行业有着很好的发展趋势。从各地的情况来看，足疗店的开设速度仍然很快。

三、创业目的：

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，我们要靠自己的能力做出一番属于自己的事业。自己赚自己花不再靠父母，做一个独立自主成功大学生。

3、随着人们生活水平的不断提高，工作节奏的加快，亚健康的人真多，同时足疗消费的主力———商务人士增多，足疗行业目前还是一个比较热门的行业，我们看到了这一商机。所以我们要利用这一商机做出一点成绩，证明大学生的能力。

4.大学生创业有这样三点优势：a.学识优势b.年龄优势c.技术优势这也是我们创业的目的之一。

四、经营项目及内容：

1、经营内容：开一家以足疗为主的休闲场所，并附加一些娱乐性的东西。当然都是为顾客服务的项目。

2、主要项目：

a.做好足疗工作让每一位顾客满意，并且具有创新的足疗服务，用创新战胜我们的对手。

b.在做足疗服务的同时我们会向其他方面的服务，力争做得更强更好。比如设立喝茶间、谈话间等。

五、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：遵守国家及宁夏回族自治区的相关法律和政策。在法律允许的范围内做好每一件工作，给整个广西人留下一个好口碑。

六、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、生活压力大，工作繁忙的上班族；

3、需要休闲娱乐谈生意的商人等。

七、市场分析：

足疗保健作为服务业中的一个休闲行业出现，也只有二、三年的时间。之前街头巷尾上的“洗脚房”“足疗店”，一方面由于条件差，技术不规范，经营规模小，甚至经营管理不规范，所以难成气候。另一方面，消费理念也不够成熟，社会认知度和认可度较低，即使有少数正规的足疗保健品牌一直在致力于市场培育，但由于缺乏品牌的群体效应，所以也难以担负起作为行业发展的重任。

现代人快节奏的生活方式和激烈的竞争带来的工作压力无时不在威胁人们的健康，人们需要释放压力，解除身心的疲劳；另一方面，随着物质生活的日益丰富，人们的现代休闲理念也更加成熟，对喧闹的、无益于健康的庸俗休闲方式越来越排斥，足疗保健作为健康的高品位的休闲方式正好迎合了现代人的这种休闲消费需要。近二、三年，各地大型的足疗保健休闲场馆如雨后春笋般出现，也进一步引导了现代人的休闲消费，使足疗保健真正发展成一个全新的休闲行业。

由于发展的时间短，缺乏统一的行业标准，足疗保健行业还不够成熟，正处于行业上升阶段，因此，从投资角度看，足疗保健行业目前拥有大量的投资机会。俗话说，“女怕嫁错郎，男怕入错行”，做投资选择时，首先要考虑的是选择哪个行业。成熟行业由于有成熟的行业标准和行业规范，再加上其中原有企业根基深厚，因此投资门槛高，竞争更激烈，利润更透明，很少有投资机会；刚出现的新奇特项目，由于缺乏成熟的市场认知，需要很长时间的市场培育，变数太多太大，投资风险难以预测和控制，更需谨慎进入。惟有处于快速上升阶段的行业，既具备了巨大的市场潜力，又形成了广泛的市场认知度，竞争也远未达到成熟行业那么惨烈，而利润空间也没有成熟行业那么透明，同时由于市场又近在眼前，无需培育和等待，几乎没有不确定的可变因素，因此处于上升阶段的行业才是最稳妥的投资选择方向。

一、从细分市场和人群构成就会发现：大量的在职人员、离退休人员，以及白领、富裕阶层，并包括为数众多具有相应消费能力的女性（从正常的美容大军就能发现），这是非常庞大、亟待我们去开发的顾客群。这里暂且不谈大中城市、特大城市，就拿一般的县城来说，机关事业单位人员、离退休人员就在5000人左右，其中5%的人每月只做一次，每年就是3000人次；个体私营业主及其具有消费能力的从业人员5000人，其中10%每月一次、5%每月2次，则每年9500人次；加上乡镇进城人员及其他零客3000人次，目标顾客将超过1.5万人次。

二、从市场占有和消费状况来看：即使按区域内30%市场占有率计算，则为4500人次以上；40%为6000人次。即使每次按正常的28元计，年主营收入为12.6——16.8万元。一般加盟店投资在10万元左右，不到一年全部收回投资。并从第二年起效益更为可观：一基本没有多少刚性的固定投入，二具良好声誉和经营基础。三有相对固定的顾客群体。再从具体的加盟店来测算，每天只要达到15人次，全年就达5400人次，第一年收益就可突破15万元。

三、从经营策略和操作手段来看：发掘团购和发展会员是另一理想的经营策略。如果一个县城发展会员200人，每张20次，就是4000人次，再加上每天5个散客，一年又是1800人次。全年即为5800人次，收益16.2万元。这样的业绩，不少乡镇集镇都能达到。

如果一个店每天20人呢？30人甚至50人呢？

如果外来人口多的地方呢？

假设，价位在38元乃至48元一人次呢？

再加上10多种专利配套产品销售和茶、烟、饮料等副营业务呢？

一、足疗经营创新的原则

现代足疗的创新，需要人们运用新的理念、手段和方法来整合饭店足疗资源，以创造一种新的足疗经营模式。足疗创新的根本目的，在于迎合市场，满足顾客需求，最终赢得较好的社会效益和经济效益。人们在创新思维中，要想自己开发的产品达到预期的目的，就需要把握足疗创新的基本原则。

1、突出文化主体

当今时代，足疗的文化性已渗透到经营方方面面，从餐厅的设计布局、装饰到菜品的色、香、味、形、器，无一不是文化的结合体。在足疗创新过程中，应始终把提升文化特色作为经营的主要方向，去营造一种良好的、健康的文化主旋律，为足疗经营开辟新的思路。

2、拓展经营项目

足疗产品的创新，需要经营者不断研究足疗市场的变化，树立新的经营理念，转变经营方针，敢于开拓新的思路。如有的企业充分发挥品牌和企业文化的效应，深挖企业潜力，开拓多元经营的发展方向等。饭店足疗不要局限于原有的现状，可适当增加菜品风味，开发风味餐厅、特色餐厅、主题餐厅等。总之，要冲出传统的经营观念和思维模式的束缚，从实际出发，遵循市场的发展需求。

3、适应目标顾客

不同的足疗产品适合不同的消费群体。随着市场细分的深化，足疗经营创新也将更加注重狭隘的市场层面，各种主题餐厅的出现如红楼餐厅、沙滩餐厅、女士餐厅、运动餐厅等不断问世，把市场装扮得色彩斑斓。而今，许多高星级饭店纷纷开设高档的顶级餐厅，去迎合那些高档的商务客人、社会名流，在产品开发中，特别重视制作鲍、翅、参等高规格的菜品；而许多的低档餐厅，其经营项目主要适合低档消费群体，开发一些普通菜、家常菜、快餐等。

在足疗经营中，不同风格的餐厅营造不同的文化特色，一方面要考虑到本地人的消费特点和习惯爱好，另一方面要考虑到某一消费群体的接受程度，在设计和装饰上不能过于庸俗、低级趣味，严重背离了现代足疗的发展方向。在体现时代特色的同时，更要反映文化的时尚性，做到雅俗共赏，耐人寻味。

4、引领足疗潮流

足疗业作为第三产业的重要组成部分，以其市场大、增长快的特点受到广泛重视，也是发达国家对外进行资本和品牌输出的载体。足疗产品的创新，将不仅仅是菜点，而是在菜点、菜谱、环境、服务、活动等方面，不断引领足疗潮流。在产品创新中，菜肴将紧随国际饮食的“五轻”趋势，去开发轻油、轻糖、轻盐、轻脂肪、轻调味品，更多地注重饮食环境更多地借助人员服饰、服务礼仪和配合就餐活动开展的文娱活动来烘托主题。

如何应对髙成本时代：

一、打造节约型、环境友好型足疗

二、树立科学的发展观，走科技节约、创新发展之路。

三、科学设计岗位，减冗员，降低人力资源成本。

四、拓宽经营渠道，拓展经营空间，增加增收途经。

八、经营策略：

2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单，先吸引群众眼球，打入寝室内部做宣传；在公司成立后我们会专门为足疗公司建网站，让更多的人了解足疗的益处。

3、经营上：为了弥补资金上的缺乏，可同时在在公司内做其他的销售业务，例如买饮料之类的（茶、咖啡等）。

4、策略上：开业期间可采取八折优惠、免费服务部分业务等；

5店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象；

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，拉赞助商投资足疗公司。

2、分配：

1）月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入的百分之八十按劳分配发放给员工；

2）每月提成分配标准：按个人接受顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

3）对工作特别优秀的员工给予一定的奖励，以提高员工的积极性。

十、收费标准：

1vip会员收费标准：

1凡是一次性消费满150元的赠代金券20元、，及其它礼品。

2、凡是一次性消费满300元的赠代金券30元、及其它礼品。

3、凡是一次性消费满500元的赠代金券60元、、及其它礼品。

4、凡是一次性消费满800元的赠代金券120元及其它礼品。

5、凡是一次性消费满1500元以上的{含1500元}赠代金券300元、健身月卡一张及其它礼品。

2普通客户收费标准：

中药泡脚+按摩=15元/40分钟中药足疗+按摩=20元/50分钟

中药足疗+松骨=30元/60分钟牛奶花瓣足疗+按摩+松骨=58元/100分钟

修脚15元刮脚15元拔罐10元刮痧10元

客人来时，全程消费时间

中药足疗+泰式松骨=58元/100分钟；

藻泥足浴+泰式松骨=68元/100分钟；

牛奶花瓣足疗+泰式松骨=78元/100分钟。

客人来消费的全程时间是110分钟将近2小时，技术流程这样安排的

（具体收费是要根据当地实际消费水平做合理的调整）

**创业计划书完整版免费篇二**

一、麦香蛋糕店概况

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。

二、经营目标

1。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。

三、市场分析

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。

四、经营计划

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：“顾客永远没有最便宜的价钱。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，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，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。

今天的娱乐市场在也不是以前的“跑马圈地”的时代了，娱乐项目多元化已经势不可挡。

现今市场的生存之道，只有不断的改进服务质量，进行大胆的创新，才可以在这个残酷的市场竞争中继续生存下去，并有所发展。

因此我们的想法就是创建一个溜冰场。

第一部分：市场分析

溜冰是一项强身健体，放松身心的休闲活动，是能大大丰富我们课余生活的娱乐项目。

从目前大学的实际情况看，我们发现学生的课余活动是相对单调乏味的，除了那些普通的篮球场，足球场和简陋的露天乒乓球场外，工程校园内确实还应该提供一些为广大师生服务的课余休闲娱乐场所。

我们以顾客需求为导向，计划在还大校内开办一家旱冰场，根据在一定范围内的市场调查结果的分析，这个计划是可行的。

因此我们做了一次关于开办旱冰场的市场调查(附调查问卷及统计表)结果显示，有53.4%的同学非常喜欢或喜欢这项运动，但是，在学校附近只有一家旱冰场，而且由于人员繁杂等原因有73.3%的同学很少去或几乎没去过。

此外，调查结果还显示有83.5%的同学赞成在校内开办一家旱冰场。

工程的师生数量在8000人左右，南院的学生搬过来，加上城西安置小区和安全分校市场空间情况更为可观，年轻人喜欢挑战自我溜冰活动盛行，现在的大学生时间很多，有些人会觉得很无聊，溜冰可以让他们打发无聊的时间，重新树立自信心，现在的\'电脑用户比较多，天天呆在寝室里不怎么注重户外运动，我们可以借此来给他们找回自信心，由此看来，我们的客源市场是非常大的，而且本着高质量，人性化服务的原则，可进一步开发更广大的潜在市场，前景比较乐观。

第二部分：创业思路

1)优势：销售、经济、技术、管理、政策等方面的优势力。

如：有很好的发展空间，学校也支持大学生自主创业，管理也比较轻松。

2)劣势：销售、经济、技术、管理、政策(如行业管制等政策限制)等方面的劣势力。

对于溜冰场，有很多的竞争者：kyv，网吧，电玩城等，其中网吧的实力最强。

开一个溜冰场需要的空间场地比较大，选址要合理。

3)机率：市场机率与把握情况。

在星沙地区没有几个，机电有一个，生意还可以，就是地板老化很严重，设施不太好。

4)威胁：市场竞争上的最大威胁力与风险因素。

最大的威胁是溜冰场越来越高挡化，大城市以具备以溜冰为主的娱乐城，而且，有些已经采用真冰溜冰场，花费和护理场地较高。

综上所述：如何扬长避短，发挥自己的优势力，规避劣势与风险。

作为大学周边的溜冰场不需要很大的场地，地板只需采用木质或水磨的就可以啦。

对于溜冰可以与大学生溜冰协会合作，增加知名度。

招聘人员可与大学生勤工俭学合作。

第三部分：对于溜冰场的具体规划：

1)选址问题。

我们从工程的实际情况出发，可选择在一食堂四楼原有场地上，远离学生宿舍区和教学区，不会影响到同学正常的学习和生活。

此外，大家来这里也相对比较方便，可进入性强。

2)市场定位。

由于大家主要是因为外面的旱冰场人员太杂而不去或很少去，但外来人员的流入是不可避免的，而旱冰场仍以工程的校内学生，教职工及其子女，和周边一些的学生以及城西安置小区的儿童为主流市场。

3)整体布局，溜冰场面积大约700平方米。

地板用棕色的木质地板条铺设，墙壁饰以简单的溜冰动作画面。

吊顶，以滑冰区的天花板中心为圆心，4米为半径画圆，将此区域用玻璃吊顶呈圆拱状，在下方配一盏旋转彩色射灯，四周再安装一些七彩射灯，造成一种梦幻的灯光效应，注意，灯光不应太亮或太暗，而且跟随音乐的劲暴与柔和可变换。

冰场的护栏用不锈钢做，在场地内有供滑冰者休息的简易看台，此外在左方的滑冰区还有一段波浪型滑坡设计，供滑冰高手使用或表演，我们会在入口处用明显的标志牌指明。

登记处(领鞋以及还鞋处)设在离门口 3米的位置，为封闭的房子，顾客可以一进门就登记，而且封闭式可以使整体看起来很整齐，不凌乱。

登记领鞋后，顾客就可以进入右方的换鞋区，我们在这里设有二十个座位，和十五米鞋架，为顾客提供了充分的方便。

由换鞋区往里走就是洗手间了，设计为两个完全封闭式，男女分开，门板装饰与地板相同。

在登记处，这是对外服务的窗口，服务态度要好，服务速度要快，给每双鞋编号，不要取错鞋或登记错误。

对于洗手间这个附带服务设施，我们不能忽视它，应该做到干净，无异味。

在设备方面，我们准备的冰鞋数量(男女80双)：

女鞋

普通型35，2双

38，7双

36和37各10双

男鞋

普通型39，4双

40，8双

这样，我们就能从全方位提供顾客所需的冰鞋，令他们满意。

内部管理。

主要体现在人员和时间的管理。

经过商量后，我们决定雇佣总人数为2人。

一人负责领鞋和还鞋;一人负责吧台和点歌服务。

服务人员应具补位的思想，发挥团队精神，将我们的服务做到最好。

第四部分：促销策略

1)产品策略：

服务区——这是我们的特色服务之处，如图所示，在滑冰区以外的左上角，其形状为四分之一圆弧，各延伸2米，靠墙做饮料柜，围栏的外面有十二个凳子，这样充分利用了空间，而且使外观不至于呆板。

吧台服务包括碳酸饮料，果汁等简单的饮料和零食，点心，种类不用太多，但能够满足顾客的一般需求。

在饮料和零食的定价方面，我们应该适中，参考工程消费水平定价。

在溜冰者溜累了以后，也可以进入服务区，享受服务。

其他顾客可以在吧台处购买饮料和零食到桌椅区或直接在吧台外部享用。

点歌台可以设计为投币点歌式，顾客可以在吧台处用现金换取点歌币。

也就是说我们采取的是一种令顾客diy的服务，减少了我们的员工数量，但同时不降低质量，就像麦当劳肯德基那样。

2)广告策略：

我们的旱冰场取名为“紫齐天空”，响亮而亲切。

一方面，我们可以印发一定数量的传单，凭此传单在开业的前三天来滑冰的打八折。

另一方面，在学生易出入的场所张贴宣传海报，在学校广播站进行宣传。

传单和海报的内容要详细写清楚我们的地点，营业时间，提供服务的种类和收费等，风格简单明了又吸引人。

**创业计划书完整版免费篇三**

创业计划书模板范文(完整版)

创业计划书因创业项目的不同其内容也不同，但不同的创业项目它们的计划书还是万变不离其宗，还是有规律可循，以下这篇创业计划书模板范文就是创业计划书的\'典范：

xxx公司(或xxx项目)

xxxx商业计划书

年 月

(公司资料)

地址

邮政编码

联系人及职务

电话

传真

网址/电子邮箱

报告目录

(整个计划的概括) (文字在2-3页以内)

一、 公司简单描述

二、 公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

三、 公司目前股权结构

四、 已投入的资金及用途

五、 公司目前主要产品或服务介绍五、 公司目前主要产品或服务介绍

六、 市场概况和营销策略

七、 主要业务部门及业绩简介

八、 核心经营团队

九、 公司优势说明

十、 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一、 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二、 财务分析

1、 财务历史数据(前3-5年销售汇总、利润、成长)

2、 财务预计(后3-5年)

3、 资产负债情况

第一章 公司介绍

一、 公司的宗旨(公司使命的表述)

二、 公司简介资料

三、 各部门职能和经营目标

四、 公司管理

1、 董事会

2、 经营团队

2、 经营团队

3、 外部支持(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

第二章 技术与产品

一、 技术描述及技术持有

二、 产品状况

1、 主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等)

2、 产品特性

3、 正在开发/待开发产品简介

4、 研发计划及时间表

5、 知识产权策略

6、 无形资产(商标/知识产权/专利等)

三、 产品生产

1、 资源及原材料供应

2、 现有生产条件和生产能力

3、 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

4、 原有主要设备及需添置设备

5、 产品标准、质检和生产成本控制

6、 包装与储运

第三章 市场分析

第三章 市场分析

一、 市场规模、市场结构与划分

二、 目标市场的设定

三、 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

五、 市场趋势预测和市场机会

六、 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：公司实力、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占 率等)

四、 潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、 公司产品竞争优势

第五章 市场营销

一、 概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)

二、 销售政策的制定(以往/现行/计划)

三、 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、 主要业务关系状况(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等)，各级资格认定标准 政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)

五、 销售队伍情况及销售福利分配政策

六、 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

七、 产品价格方案

1、 定价依据和价格结构

2、 影响价格变化的因素和对策

八、 销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

第六章 投资说明

一、 资金需求说明(用量/期限)

二、 资金使用计划及进度

三、 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)

四、 资本结构

五、 回报/偿还计划

六、 资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)

七、 投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)

八、 投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)

九、 吸纳投资后股权结构十、 股权成本

十一、 投资者介入公司管理之程度说明

十二、 报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十三、 杂费支付(是否支付中介人手续费)

第七章 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

第八章 风险分析

一、 资源(原材料/供应商)风险

二、 市场不确定性风险

三、 研发风险

四、 生产不确定性风险

五、 成本控制风险

六、 竞争风险

七、 政策风险

八、 财务风险(应收帐款/坏帐)

九、 管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)

十、 破产风险

第九章 管理

一、 公司组织结构

二、 管理制度及劳动合同

**创业计划书完整版免费篇四**

一、发展前景

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。

目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。

相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。

中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。

而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。

饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。

可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。

绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。

在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

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。

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。

一、公司基本情况

(一)项目名称：往昔之音咖啡厅

(二)经营范围：咖啡、西餐、茗茶、各类小点心等

(三)行业类型：餐饮业

(四)项目投资：约200万元

(五)场地设置：上海浦东新区

(六)消费对象：中高层消费者

(七)经营面积：约200平方米

(八)项目概况：为顾客营造一个放松、舒适、浪漫环境而且提供方便(主要提供咖啡、茗茶、各类小点心等)，还提供在校大学生兼职，以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

(九)经营宗旨：往昔之音咖啡厅旨在为所有顾客提供一个放松、舒适、浪漫环境而且物美价廉、时尚休闲等，令顾客满意的服务。

二、产品/服务介绍

1、往昔之音咖啡厅不仅提供中外各式经典咖啡，如摩卡、蓝山、牙买加极品咖啡、冰冻奶油块咖啡、花式咖啡、白咖啡、老怡保白咖啡、玛琪雅朵等，还有各种茶点，如各式中国名茶、各种奶茶、保健茶、果汁、点心等。

我们的咖啡绝不是速溶的，而是当场手磨，口感好，品味佳。

咖啡屋只求服务，本着“以最低的价格提供最好的服务”的宗旨，以四个“一流”(一流的服务、一流的环境、一流的品种、一流的信誉)为目标，力使浪漫咖啡厅成为所有白领人士或情侣的休憩之地。

门旁挺立着碧绿的翠竹，屋内挂着精致的作品，柜台前摆设有存放各种报刊的书架。

室内宽敞明亮，座位舒适，环境幽雅。

坐在窗前，你可以周围的秀丽风光，领略开发区的漂亮景色。

在门前还准备了一些雨伞，对那些出门在外没有带伞的顾客提供方便。

2、核心竞争力或技术优势

我们的往昔之音咖啡厅虽不像其他的竞争者那样有庞大的资金系统，但好在我们的地理位置较好，到目前为止，还极少竞争者。

但是，我们有坚实的核心观念。

他们是：

(1)可信赖的产品品质：坚持选用最好的(相对于大众市场而言最好的)的咖啡豆。

(2)高度的环保意识：采用更多的环保型设备和包装材料，大力倡导并严格要求能源的节约利用。

(3)良好的员工福利：对于固定员工而言，为员工提供最优越的健康福利计划，并大面积推行员工持股。

(4)和谐共处的社区精神：为顾客营造温馨、自由的消费环境，鼓励店面工作人员和顾客的交流，让顾客无论是独处还是小聚都能怡然自得融入，其中慢慢的把我们往昔之音咖啡厅变为顾客住宅和工作地点之外的生活中必不可少的“第三地”。

(5)独树一帜的文化品位：有选择地参与一些温情、励志的电影和图书的推广和发行。

我们往昔之音咖啡厅的优势在于采用了对面技术来为顾客服务，我们在顾客第一次来到咖啡屋时就为顾客建档，下次来时，我们可以为其提供他所熟悉和满意的服务。

有时，不用他们自己开口，就已经把他们所需的产品送至他们身边。

三、行业/市场分析

随着人们的生活水平在不断提高，咖啡这种西式饮品正在被越来越多的国人所接受，随之而来的咖啡文化正充满生活的每个时刻。

咖啡不再仅仅是一种饮料，它逐渐与时尚、品味紧紧联系在一起，体现出高品质的现代生活;或是交友谈心，或是商务会谈，或是休闲怡情，尽在一杯音乐弥漫的咖啡中。

如今，在国内的许多大城市，咖啡馆已经不少见，许多年轻人成了咖啡的热情拥护者，咖啡消费在中国城市里，平均每人每年的咖啡消费量是4杯，即使是在北京、上海这样的大城市，每人每年的消费量也仅有20杯。

而在日本和英国，平均每人每天就要喝一杯咖啡。

日本和英国都是世界著名的茶文化国家，目前已经发展成了巨大的咖啡市场。

拥有强大茶文化的中国具有广阔的咖啡消费潜力，正在成为世界上最大的咖啡消费市场。

在国内许多大中城市咖啡专业场所数量每年在以30%左右的速度增长。

正因为中国咖啡市场处于起步阶段，中国咖啡消费增速惊人，这意味着一个巨大的机遇已经降临，意味着有更多的机会，更大的利润回报空间。

未来几年中国有望成为全世界最具潜力的咖啡消费大国。

总体来说，由于中国市场巨大，咖啡消费增长前景看好，中国在世界咖啡业扩大需求的总战略中占据重要地位。

本行业报告在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家海关总署、国际特许经营协会、国际咖啡协会、中国连锁经营协会、中国饮料工业协会、中国行业研究网、国内外相关报刊杂志的基础信息，对我国咖啡店连锁行业背景、市场前景、竞争状况以及店铺选址等方面进行了详尽地分析，对今后我国咖啡店连锁产业的发展做出了精确的预测。

目前中国咖啡饮料这个细分的蓝海市场上，除上海、广州、深圳等少数地区以外，其他的咖啡市场尚待开发。

去年娃哈哈推出的“呦呦奶咖”表现平平，星巴克在超市的瓶装咖啡销量也不尽如人意。

不过，分析推断，未来5年咖啡饮料的发展应该比较快，保持在30%左右。

几大日系饮料品牌纷纷加强咖啡市场攻势。

其中麒麟利用品牌延伸，推出了午后咖啡和麒麟咖啡系列。

此外，可口可乐目前在日本热销的“乔治亚”咖啡也有可能被引入中国市场。

可口可乐大中华区总裁戴嘉舜日前表示，公司一直在关注中国咖啡市场，但出于市场竞争原因，不能透露在华推出咖啡饮料的具体时间。

除了市场潜力巨大，咖啡饮料的高利润也是吸引企业进入的一大原因。

摩根大通一份有关食品行业调查报告显示，全球品牌包装食品饮料市场中，咖啡和茶叶利润最高，利润率在20%左右。

四、业务现状

目前，上海浦东新区的咖啡市场并不激烈，特别是在居民小区周围，还没有相应的竞争者和竞争压力。

而且，位置特别有利，既靠近商业街，有靠近居民小区，客流量和消费能力都能够满足。

五、财务分析

(一)投资估算：

2、流动资金及原材料备用金 20万元

3、成本控制(每月)：租金20000元，材料进货费用50000元，人员工资大约60000元，按不同的级别不同的工资，不可预支薪水的10%。

小计每月成本约：80000元，其他开支约：20000元。

月均营业额：300000元。

5、投资回收期：投资回收期：2000000/840000≈3年

六、融资计划

向银行贷款注册资本的50%，然后剩余的由三个股东分摊。

期限为两年。

其间如有一股东退出，此股东变卖只能持有15%的股份。

七、风险控制

各行各业都有其自身的风险性，而作为餐饮业的咖啡厅，在与消费者消费过程中也存在着一定的风险，比如食物中毒、火灾等。

那么在风险面前如何控制呢?首先，对食品进行检测，保证食品的质量与安全;第二，严格做好防火灾系统等。

还有转移风险，对咖啡厅进行投保，即使发生什么意外，可以把风险降到最低。

八、公司经营战略

我们咖啡的发展方向是能够使周围大多数知道、了解我们的商品，并且还进来消费。

为此我们会做到：

优质的咖啡，在咖啡馆里，咖啡的构成力一定要很强，不管是哪一种咖啡，假如在价格的制定上偏高，或是有咖啡品质欠佳、组成不够齐全，或是咖啡的存货量不够多等现象，就立刻会影响销售，自然更不容易增加固定顾客了。

在咖啡馆的经营上，不但要面临地域内各咖啡馆的竞争，更要面对各种商店的竞争，所以“咖啡的美丽”便成为了商店成功的基础。

商品作为整体战略，对于咖啡馆而言，也是需要经常重视的。

诸如经营计划、咖啡采购、咖啡开发、存量管理，乃至后勤的商品业务等综合全部的商品相关活动，都是与咖啡馆商品力的强化有相当密切的关系。

卓越的服务 ，最直接的，就是咖啡馆的服务人员在等客时，要有优雅的姿势，且注意服装、化装等仪表;接待顾客之际，要有适当的表情、态度几合宜的应对。

所有服务员都要具备丰富的咖啡知识，适时的为顾客做说明，同时还要具备商谈能力。

还有，店铺内部的装潢设施、有魅力且具美感的吧台陈设，以及店铺的照明等，都要有效的运用，并进一步加强广告媒体的宣传效果，并提供各种服务设施。

我们的目标是在这一带养成我们店的忠实消费者。

**创业计划书完整版免费篇五**

一、事业描述。

描述所要进入的行业，从事什么产品(或服务)，主要客户，所属产业的生命周期与公司形态。

二、产品/服务。

介绍企业特有关键技术的特点、水平和优势，主导产品相对于市场同类竞争产品在质量、性能、功能等方面的特点和优势。

三、阶段目标。

介绍创新创业的短期目标、中期目标与长期目标。

四、行销策略。

介绍目标市场定位，上市、促销、定价等策略。

五、竞争与风险分析。

主要介绍企业目前的市场竞争表现，可能存在的风险等。

六、管理。

介绍项目相关运作管理制度。

七、团队技能与人事需求。

介绍现有团队情况与人事需求，需要引进哪些专业技人才、所需人事成本等。

八、财务需求与运用。

包括融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

九、成长与发展。

企业目前正在研发的项目及未来产品、技术发展方向，企业目前的经济效益及对今后一段时期的预测等。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**创业计划书完整版免费篇六**

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，营养丰富，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。

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。

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。

六、促销和市场渗透

1、促销策略

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。

定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

七、财务状况分析

1.据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元(场地租赁费用2024元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元)。

2.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，杂项开支等。

3.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800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

八、。

营销组合策略

1、有形化营销策略

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的\"承诺营销\"进行产品宣传。

通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导\"天之素\"的经营宗旨与理念。

2、技巧化营销策略

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺。

九、。

大力打造“绿色食品”的品牌形象

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。

围绕“健康、绿色”为核心的品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费来实现营销目标。

作为一个餐厅开展绿色营销，我们有着天然的优势，本餐厅将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。

努力营造出朴素典雅又不失时尚的就餐环境，通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康绿色的理念。

十、店面设计

1、视觉识别

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。

彰显时尚，潮流，雅致，品位。

2、店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。

可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。

分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。

灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。

同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的.要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中。

十一、市场风险

1、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。

2、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。

(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餐饮、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创业，一个好的封面会使阅读者产生特色餐饮的好感，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。

计划摘要产生工业化、餐饮标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)餐饮公司经营策略3.。

市场策略。

类别：计划书范文管理，资源。

查看评论六、品牌效益五、投资收益长期以来，国内居民因生活创业较低，对以“厨房”和“卫生间”为主要服务对象的小家电消费中西文化差异论文。

据统计，目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种，而欧美国家这一计划书范文数字高达37种。

据统计，创业计划书范文国内有至少260万住户搬入新家，随着人们生活特色餐饮找提高，对“厨房”和“卫生间”的日益特色餐饮看名，小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力，小家电的市场前景非常广阔。

可行性分析与创业计划书范文一、。

市场分析不仅是利润，更是服务和问话。

作为这个行业的倡导者，希望公司成为优质中西餐饮文化和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进绿色餐饮的形成和发展。

员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一。

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。

在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或腐朽变质的原料。

2)餐饮公司形象策略在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。

请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

随着，中国的政府构建社会主义和谐社会的提出。

“和谐社会”已经成为一个醒目的新词汇。

全国上上下下专题研讨、专家学者纷纷撰文、新闻媒体频频报道……这无形当中推动了“和谐社会”四个字潜在的商业价值。

绿色餐饮的目的是使消费者能得到安全、健康的服务，创造出人类与自然环境和谐相处的新模式。

而“和谐社会”四个字更加贴切灌注了对赖以生存和发展的环境与社会负责的理念。

四、投资计划由点做起，辐而为面。

立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时闪亮全登场。

以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。

**创业计划书完整版免费篇七**

创业活动，有利于培养勇于开拓创新的精神，把就业压力转化为创业动力，那么如何制定创业计划?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。

“咖啡馆”一度是我国城市的时尚消费标志。与相对落后的乡村相比，城里人生活更加讲究品位。时尚青年相约走进幽雅怡然的咖啡馆，既是品味咖啡的浓香，更是享受时尚赋予的独特感觉。然而现在，乡村的生活城市化进程越来越快，在乡村小镇开家咖啡馆的时机成熟了。

1、立项

现如今，农民生活水平日益提高，他们也开始向往享受生活。所以，我想在有发展潜力的乡镇开一间规模不算太大，但温馨时尚的咖啡馆。

2、选址

咖啡馆是一个比较讲求品味、注重怡静幽雅和温馨浪漫气氛的地方，也是青年人谈情说爱和消费休闲的重要场所，因此，选址一定要讲究。可在小镇临街但较幽静的地方，或在一面临街，另一方面临河的地方，既要突出乡村特色，又要注重环境协调，给人一种美的享受。

3、筹资

大约10000元左右即可。5000元用于装修，5000元用于流动资金，主要用于进咖啡、酒水、烟等。

4、前景预测

随着市场经济的不断发展，乡村人民的生活水平越来越高，生活城市化特点十分出，不少地方的乡村已建起了高楼大厦，街道、小区已经显出城市的风貌。沿海一些经济发达地方，现在乡村小镇的建设与居民生活已与城市差别甚微。

从另一方面看，我国对农村发展的投入也越来越大。加快农村的小镇建设，早已在发展规划议事日程之中，以小镇为中心的农村建设发展速度也越来越快。

农村小镇的加快建设与生活城市化，给咖啡馆商机提供了良好的发展基础与可观的后续发展空间。

从顾客群的方面分析，现在农村青年普遍向往过城市化的生活，也能够带着女朋友或是伙伴走进幽雅时尚的咖啡馆，像城里人那样享受温馨与浪漫。

乡村青年是乡村小镇咖啡馆的主要消费群。乡村青年人数众多，可以给乡村小镇咖啡馆生意带来足够的消费人群，而且，现在的乡村青年生活很赶时髦，谈情说爱已不像上辈人那样走田埂、钻林子、坐山坡，而是想学学城里人，在咖啡馆里约会，享受人生最美好的时光。赶时髦的渴望与向往是乡村小镇咖啡馆生意兴隆的基础。可以说，乡村小镇咖啡馆，生意潜力很大，有待开发。

5人员聘用

2至3人。其中咖啡、水酒调配师1人，兼职收银与负责咖啡馆的管理工作。女服务员2人，生意淡时可1人，兼职卫生工作。

6、经营方式

经营上要瞄准市场，注重时尚化，灵活多样。如代客人订做生日蛋糕、代客人送花等等。要经常推出特色项目，如周末、情人节、中秋节等等，都要搞活动。同时，要加大宣传，将城里青年人吸引过来。因为城里人过腻了都市生活，到乡下品味乡村露天咖啡馆的乡村风情与乡村韵味，感觉将比城里咖啡馆更加别致。

1.创业项目：天津市东丽区大毕庄镇家乐幼儿园

创业者姓名：葛文军

项目性质：公民个人办园主要经营范围：2-学龄前儿童的看护，学前教育及特长培训

2.创业者基本情况介绍

姓名：葛文军 女 1975年4月出生

教育背景及培训情况：1994年-1996年 天津职业大学 修会计专业 专科20xx年-20xx年中央党校函授学院 修经济管理 本科20xx年9月 区教育局学前教育培训20xx年5月 市珠协举办的幼儿园珠心算教学培训20xx年3月 天津市妇女创业中心syb培训工作经验：

1996年至20xx年在国有企业从事党政管理工作。具有一定的财务知识，积累了一些的管理经验。20xx年因企业效益不好转制，失业。

二、项目市场评估及前景预测

我所居住的地方徐庄村地处天津市的城乡结合部，又是东丽区经济发展较快的村镇。新温州城的落户和物流配货的繁荣，使该村的外来人口在近两年间呈几何型增长。我经过收集信息和调查，该村的外来人口日均流量约3万人，本村约有1800口常住人口。其中，2-学龄前的儿童约500人。这样一支强大的顾客队伍，为我将要开办的幼儿园提供了市场。由于现在国家政策支持城乡经济的发展，该村正处于投资开发热潮中，5 20xx年内会有很大的发展空间。幼儿园目标顾客的市场也会增加而不会减少。如果不是自身经营管理的失误，市场不会下滑。

三、目标顾客及市场占有率我开办的幼儿园目标顾客锁定在2-学龄前儿童。2岁之前，在开办初期先不予考虑。因个体办园开办初期条件有限，师资有限。2岁以下的幼儿从语言、行动、自理能力方面稍差，所以，看护责任和风险增大，个体园承受风险的能力有限，随着幼儿园的发展和壮大，在以后可以考虑开设托幼班，招收2周岁之前的婴幼儿。幼儿园的生源主要来自以下三部分：

1、收入低的家庭：国办幼儿园收费最低在400元以上，有的高达千元。这些收入低的家庭除去日常开支，所剩根本不能供孩子进国办幼儿园接受教育，他们则会选择条件相对好一些、收费适中的个体幼儿园。

2、从事商贩和打工的外来人口：这些孩子家长终日早出晚归，忙于生意，无暇照顾孩子。国办幼儿园定点接送，不能满足这些家长的要求。我可开办延时服务，收费低廉，可以吸纳一部分这样的幼儿。

3、经常加班的双职工家庭：这些家庭望子成龙，望女成凤的心在这一代父母心目中比任何一代都显得更为强烈，为了让自己的孩子接受良好的启蒙教育，许多家长不知费了少心思，但由于各方面条件所限，不是每一位家庭都能将孩子送到正规的国办园接受教育。开办个体幼儿园，并在教育特色、卫生、安全方面下功夫，交给一定的专门知识，一定会吸引不少家长。

目前，在该村有1座小学，内有学前班2个;有个体托儿所1所，约100元左右，个体幼儿园2所，收费约在150 170之间，均没有证照，卫生条件和教学质量均不太好;我开办的幼儿园若要立足，从服务项目、价格和规范教学上要优于现有园所，开办的好，能够占有20% 30%的份额，或者更高。

四、市场营销计划及风险评估

要开办好这个幼儿园，就要办出自己的特色，且开办各种服务项目，区别于其他幼儿园。同时，要利用好天时、地利、人和。

2.选址。除了在服务项目上多样化，同时，选址很关键。地点显眼，周围环境安全也是吸引家长的一个重要因素。我开办的幼儿园地处村中心地带温泉公寓一层，紧邻中心街，区内环境绿化好，物业管理规范，安全可靠。同时，选在一楼，不仅方便家长孩子出入，避免孩子登高危险，而且不会影响楼上居民生活。

3.促销手段。如何吸引家长和孩子对幼儿园感兴趣?采取一些必要的促销手段也会起到意想不到的收获。例如，利用人和手段，借助周围熟悉的街坊邻居推广，增加影响力和信任;在街区显眼处常年悬挂招生广告，印发名片;与当地妇联搞好团结，争取支持，可以有效的增加幼儿园信誉度;利用六一儿童节、元旦等节日免费为幼儿发放印有幼儿园名字的背心、小奖品等等。采用以上的促销手段，投资不大，但对吸引家长、扩大知名度很有效果。

4.规范教学。个体开办幼儿园，一定要取得办园许可证。对于无证经营的幼儿园，可信度会在家长心中大打折扣。有了办园许可证，园幼双方都会得到保护，也会取得家长的信任。

5、经营风险及规避。不论从事什么样的生意，都会存在经营风险。这种风险不仅来自与竞争对手和景气变动，还来自于经营本身。

幼儿园本身的服务对象就是幼儿，这类人群是无行为能力的特殊人群，需要无微不至的照顾和看护。对于幼儿园最重要的是卫生条件、意外事故防范和疾病的防治。如果这三个工作做不到，即使老师教的再好，信誉度也会遭受质疑，极容易将幼儿园至于死地。反之，这三个工作做到家，就能获得家长的信任，幼儿园也就成功了一半。由于家长的嘉许、推广，入托的儿童会逐渐增加。

来自竞争对手的风险，如能在价格、办园特色、教学质量上下功夫，应会好于竞争对手。关键还是加强幼儿园自身的管理。

五、前景规划

我认为，开办幼儿园就不能等同于看护孩子的家庭托儿所。麻雀虽小，五脏俱全。个体办园虽比不上国办园的条件，但不论从教室的布置、人员的安排、教学计划等等，都要学习国办园，并建立健全幼儿园安全制度、卫生制度、接送制度、作息安排、保教人员制度等等一系列制度。

如我在前面做的市场调查和评估，加之幼儿园的办园质量和办园特色，在一年内达到70 100个孩子应不是问题。我开办的幼儿园在6月份开张，在开办前3个月，有可能出现亏损，随着幼儿园经验逐渐丰富，信誉越来越好，家长也逐渐认可，幼儿园会很快转亏为盈的。

2 5年内，幼儿园趋于成熟，随着孩子的增加，可扩办幼儿园，也可在其他村庄开办分园或开办连锁园，还可以增加特长培训项目等等。不仅扩大了幼儿园经营，同时也解决了很多待业女性的就业问题。

六、人员组织结构

办园初期，计划招大、中、小三个班，配3名带班教师，1名保育员，1名炊事员，1名司机，具体分工可见人员组织机构图。

园长 1名

职责：对幼儿园全面负责，监督指导员工对

七、开业成本及财务评估

附表3 流动资金(月)

只算出先期投入成本还不够，还要做一个销售收入预测和成本计划，以便清楚的知道盈亏保本点，不至于我们盲目投资。我开办的幼儿园在6月份开张，那可预测到明年5月份整个一年的销售收入。在开办初期，如能作好宣传和招生，开张之月预计可达到50人，随着幼儿园的起步、成长，通过家长的认可、转介绍和宣传，孩子会逐渐增加。见附表4 5。

需要说明的是，由于幼儿园90%以上都是外来人员子女。2月份春节期间，外来人口返乡，会很大的影响孩子的数量，故在2月份幼儿园放假，避免发生工资、原材料等费用，减少当月亏损。另外，我开办的幼儿园解决了学龄前儿童的入托问题，算是福利事业，免一切税费。

有了销售预测和成本计划还不够，幼儿园的经营，每月都要有现金流入和流出，为了保证幼儿园任何时候都不会出现捉襟见肘的窘境，时刻保持充足的动力，有必要做一个现金流量计划，见附表6。

通过销售预测和成本计划，一年可实现利润2万6千余元，两年多一些可收回投资;通过现金流分析，到年底，可积累5万余元的现金，这样可以保证了幼儿园明年的发展不会在资金上卡壳，还可用于幼儿园的规划和发展。

八、资金来源

通过上述的分析和预测，开办这样的一个幼儿园，在开办初期，约须65000元的启动资金。就我个人而言，在办园初期，自己还能担负开业费用，暂不想向亲朋借钱和贷款。我现在有存款7万元，为这几年的工作积蓄和失业补偿金。留出5000元，加上我爱人1000元/月工资，前几个月的生活是没有问题的。利用我现有的楼房做经营场地，可节省房租。幼儿园的收费均为预收制，没有赊帐，可使每月有足够的流动资金以应付开销。如果幼儿园经营的好，在2年以后，我会扩大幼儿园经营。有了办学经验和信心，在扩园时，资金有困难，再寻求亲朋的帮助或贷款，也会容易一些。

一、计划摘要

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语;与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会;另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的蛋糕、糖果等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力!因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品连锁店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，决定打造个从小到大的产业，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业，形成diy食品连锁一条龙。打造都市避风塘!

二、企业介绍

1、项目名称：diy蛋糕店——diy食品连锁店

2、项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚!

3、项目宣言：我的蛋糕，我的young!

4、店面名称：

i cake——diy蛋糕店

注释：1、i ——我，i cake——我的蛋糕，就是diy蛋糕，自己动手制作，世上独一无二的蛋糕!

2、i与“爱”谐音，就是喜欢蛋糕，喜欢我们的蛋糕店!。

5、店面主题曲：

《甜甜的》——周杰伦

主要歌词：我轻轻的尝一口 你说的爱我……

每天会在店里播放一定的时间。

6、宣传

口号

：

我的蛋糕，我的young!

注释：young有两个层面的意义，一方面，是我们面向年轻群体的体现，另一方面，young与“样”同音，即diy自己制作蛋糕，就有自己想要的样子!

7、店面商标：

注释：上边一个蜡烛，是字母“i”的变换，左边缺失一块的圆就是蛋糕也是字母“c”，与后面的“ake”连起来就是“cake”代表着蛋糕的意思，再和蜡烛在一起，就是我们蛋糕店的名字“i cake”!

8、店面地址：

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便利的地方。(因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段)。

三个备选方案：

1、海淀五道口华联附近临街旺铺出租

面积：50平米

房源描述：周边遍布很多高校交通便利的很绝大多数人耳熟能响高校生们消费的集中地，消费人群不容质疑。是一个极好的商铺经营场。

2、民族大学西门附近的旺铺具备餐饮条件

面积：45平米

房源信息：临主街，有上下水，动力电。消费人群以年轻人为主，人流量大，消费能力强。本店适合经营餐饮等行业。

3、魏公村临街餐饮旺铺出租

面积：40平米

房源信息：此商铺位于魏公村临街繁华地段，紧邻大学，临主路公交站牌集中，周边多家品牌餐饮，服装店，小吃奶茶店，人流量非常大，纯一层，面宽8米，上下水，动力电，能注册，适合各种服装饰品，品牌小吃，西餐茶楼等行业。

9、店面布局：

风格采用多样化的布局，诸如：童话版、欧版、丛林版、温馨版……各各相互独立的不同主题风格的界面，以供不同人群的喜好。(本身就是一个diy店，就让它一“独”到底!每个人都有自己独特的意境。)

周围排满蛋糕制作的参考图片，大而且容易看，方便大家制作蛋糕。

三、 市场分析

我们主要分为两部分来调查，调查群体主要集中的大学生群体，并根据大家的选择做出相应的图表及产业分析。下面是我们从调查中统计的数据，调查问卷及网络调查投票样板详见附表一和附表二。

1、 问卷调查：

由于本项目主要面向群体为大学生本身，因此，问卷调查主要调查群体为在校大学生。

(注：有部分选项为多选，故部分选项的百分比相加大于100%。)

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**创业计划书完整版免费篇八**

(一)项目背景

风行茶饮诞生于台北市大安区，秉持用心做好每一杯茶，让每一位顾客感受更健康、更美味茶饮的想法，风行茶饮在短短五年内，由台大商圈内的小小一间珍珠奶茶店发展成为在台湾拥有近两百家门店的精品时尚茶饮连锁公司。仰慕大陆源远流长的茶饮文化，深感大陆饮料市场虽百家争鸣，风行茶饮在\_\_\_\_年入驻大陆市场，旨在通过提供精品茶饮连锁加盟服务，让更多的国人籍由加盟店体验优质台湾茶饮文化。就是在这样的背景下，小编撰写了这一开奶茶店的创业计划书，希望对创业者有所帮助。

(二)项目介绍

“品牌是质量的保证”。虽然有的人说不迷信品牌，但他们内心还是认同这一说法的。开一个品牌奶茶店会让消费者喝得更放心，同时品牌效应一方面可以帮助创业者减小很多创业阻力。风行茶饮坚持始终坚持品质与健康，成为奶茶连锁加盟的顶尖知名品牌的产品开发原则，调制出健康、美味、放心、最好喝的奶茶是风行一直以来的追求。

(三)市场前景

目前，奶茶现做现卖，是年轻势力、都市白领最喜欢的饮品之一，喝奶茶已经变成了一种时尚潮流。而且随着奶茶的深入人心，他们对奶茶的需求量会更大，奶茶市场将更加广阔。而且奶茶没有淡旺季之分，一年四季都可以做，市场的起伏不会太大，收益四季均有保证。风行茶饮的目标消费者是年轻势力和都市白领，契合奶茶的主流消费群。其细分市场是中端市场，凸显品质。随着人们生活水平的提高，他们对品质的要求也越来越高，质量低劣、口味单一的奶茶必然会被淘汰，奶茶趋向于品质化是必然趋势。

二、行业分析

(一)行业现状

奶茶所属的饮品行业不停地发展，各式各样的产品层出不穷，而奶茶因为种类繁多，口味多变，发展得更是迅猛。随着台湾珍珠奶茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店也如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。奶茶经过十几年的演变发展，消费者对于奶茶的消费更加趋于理性，也更注重奶茶的品质。这使得奶茶店的发展有所放缓，投资者对于奶茶的品质也有了更多的考究。奶茶店发展迅速也意味着奶茶竞争的激烈。奶茶也朝着两个相反的方向发展：一是中低档奶茶店为赢得更多顾客，售价低，打价格战;另一个就是高档奶茶店拼品质，质量优、环境好、价格高。两者各有其消费群，但是奶茶的消费者更多的是中等阶层的人。因此一个价格适中，品质有保证的奶茶店会更受消费者的青睐。

(二)swot分析

优势分析

(1)奶茶现做现卖，即时消费。而且奶茶店的大部分产品既可以做冷饮又可以做热饮，一年四季都有市场。

(2)奶茶一般分为主料、辅料和加料三个方面。加料主要有红豆、花生、珍珠、还有葡萄干等等。因而在喝奶茶的同时又有“吃”的乐趣，其他饮品提供的添加物单一，无法与奶茶媲美。

(3)门面可大可小，一次性投入小，风险低，投资回报周期短，回报率高。

(4)开奶茶店的技术门槛低，操作简单，培训几天就可以进行操作，而且需要操作人员少，一般三个左右就可以了。

(5)风行奶茶有10几个系列100多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强。风行奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

(6)风行奶茶有品牌与质量的保证，坚持“零奶精、零果粉”的产品开发原则。

劣势分析

(1)奶茶店资金技术门槛低，既是一个优势，也是一个劣势。因为资金技术门槛低，能够开奶茶店的人也多，奶茶市场很容易达到饱和状态，竞争的重点集中在价格竞争上。

(2)奶茶的附加价值低，不能挖掘出让人记忆深刻的内涵。

(3)奶茶店生意的好坏很大程度上取决于店面的位置。买奶茶的消费者一般都符合就近原则，他们不会为喝一杯奶茶而跑很远。

(4)店铺产品的好坏，直接取决于他采用的原料品质的好坏。而且原料来源透明，成功的店很容易被别人复制，店铺经营难以长久。

(5)由于媒体的宣扬，消费者对奶茶的认知存在误差，认为奶茶就是“加了香精、糖的色素水”。

(6)没有研发原料的能力，只能被动接受厂家提供的原料，使自家的产品没有独特性。

机会分析

随着风行奶茶的不断宣传推广，风行奶茶强调的“健康、美味、放心”已经在部分消费者心目中形成比较深刻的印象，并以此为质量标准来衡量奶茶。因而，风行奶茶加盟者只要在开店过程中不遗余力地宣传强调这一概念，使它深入人心，消费者就会把它当做评价奶茶的质量标准，当其他品牌做不到这一点的时候，他们自然而然就会选择风行奶茶。“健康、美味、放心”是风行奶茶的usp，即独特的消费主张。

威胁分析

(1)奶茶店质量参差不齐，中低档奶茶店的价位比较低，对部分消费者有一定的吸引力。

(2)奶茶是可替代产品，消费者可以选择其他饮品来代替奶茶。因而开风行奶茶店不仅要和其他奶茶的竞争，还要与其他种类的饮品进行竞争。

三、产品介绍

风行奶茶开发了十多种系列，一百多种产品，分冷、温、热三种，一年四季都有市场。而且风行奶茶每季都会推出新品，作为本季主打，保证产品的更新换代。风行奶茶点餐牌可以根据当地的实际情况和销售情况进行自由调整。

四、店面选址

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的商铺。具体参考如下：

区域店址选择：商业区购物中心/大型超市/商业步行街、餐饮区风味美食街、娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地、校园区高等院校/中、小学、商务区写字楼。

选择店铺有四大要素需要注意：

第一：客流的含金量选址一定要注意人流量、消费群以及购买力等，客流的大小直接影响到收入的多少。

第二：选址的前瞻性关注市政规划、拆迁改造等政策性变动把冷僻之地变成黄金地段，开发中的地段的商机。

第三：商铺的性价比不同的地段、周边环境、交通条件等，店租的差距较大，要充分考虑店铺的性价比，对进驻商业广场的加盟商来说，除了考虑租金价格外，更要注意商场的管理和经营模式。

第四：联盟化零为整与拥有好地段的商家联营，分租空间，这样既可以拥有好的位置又可以节省不少费用。

五、店面人员规划

店面人员在三四个会比较好，分早、中、晚三班，交叉轮流。一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

六、营销策略

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。风行奶茶公司制定了一系列促销手册，上面有全年的节假日活动案例，不知怎样做活动的店面负责人可以进行适当的参考。

七、财务收支情况

前期投资品牌加盟费：20000

质保金：5000元

设备费用：9000元

装修费：11000元

首次原材料购入：8000元

合计：35000元

月投入原料费：15000元/月

租金：2500元/月

人员薪金：1200元/人\_2=2400元

设备损耗：80元/月

水电等杂费：1000元/月

合计：20980元

平均消费4元/人

日收入：1200元

月收入：36000元

利润额月纯利：15020元

年纯利：180240元

八、风险与风险管理

(一)收到假钞：最好准备一个验钞机，不仅50元、100元的要验，20元的也有假钞，验一下比较好。还要防止某些人在付钱的时候做手脚。

(二)漏单：人多的时候，客人催也不要慌，防止某些人拿了饮品不付钱。

(三)偷盗：做好防盗措施，有条件的可以装一个监控摄像头。

九、中长期规划

一家店成功以后，会选择再多开几家，如果几家都成功之后，会进一步选择做风行奶茶的代理，形成规模效应。

**创业计划书完整版免费篇九**

  目前襄樊地区早餐市场仍处在就餐环境差、品质卫生差、服务意识差的三差阶段。没有一家专业正规的早餐品牌。由于早餐的低利润和连锁经营管理方法的欠缺，本地餐饮界无人愿意投资发展连锁早餐。与传统正餐、特色餐饮及夜市餐饮的白热化竞争场面形成了鲜明对比。

  然而随着现代都市人消费观念的转变，越来越多的人愿意外出食用早餐来节约宝贵的时间，也越发在意早餐的质量。市场的格局正在改变，品牌早餐呼之欲出。早餐将成就一个前景无限的广阔市场。

  二、客源市场分析

  襄樊雄跨汉江两岸，城市规模位居全省第二，城区常住人口110多万，是名副其实的大中型二线城市，是国家产业向中西部转移的重点开发区域。目前地区产值、人均收入正在快速增长。

  襄樊人一直有在外过早的习惯，每天早上大概有60%的人选择在外就餐。以目前人均4元的标准计算，这将是一个日均260多万的大市场(110万\*60%\*4元)。

  三、市场竞争与对策

  最大的竞争来自于无处不在且价格低廉的路边摊、面馆等。

  安心早餐立志于做平民早餐工程，我们通过集中采购降低食品成本、流水线标准操作降低人工成本、科学选择店址降低铺租成本等一系列手段将运营成本压缩到最低，从而提供真正物美价廉、物有所值的早餐。

  四、政府产业政策

  市民放心早餐已被列为国家重点民生工程之一，各地政府都有相应的扶持政策，在许多一二线城市已有经营发展良好的放心早餐品牌(如苏州一百放心早餐工程)。

  安心早餐计划在人力资源方面也尽量吸纳下岗职工、外来劳工等社会弱势群体。努力成为地区下岗再就业示范企业。

**创业计划书完整版免费篇十**

公司摘要

公司简介

营销策略

竞争分析

发展战略

财务分析

管理分析

风险与机遇分析及规避措施

总结

二、公司摘要

产品与服务：为客户提供化妆品类产品及使用指导

资金需求：公司成立之初需人民币20万元

筹资计划：资金由创始人和加盟者出及银行贷款两个方面获得

市场分析：该行业已经趋于成熟，但发展潜力仍然巨大。初期竞争者主要是校园附近的小的此类商店，中期和后期竞争主要来自大公司的竞争。

管理体系：分三层结构，并争取外部支持。

销售及拓展策略：初期通过广告宣传获得初期客户，然后靠信誉和优秀的产品迎来新的客户。同时为减少成本，此时尽量以代销为主。当公司稳定后，逐步与美容等产业的公司建立关系，并在其他学校或地区建立加盟公司或分公司，逐步扩大公司规模。

三、公司介绍

宗旨：为客户提供秀的化妆品，并进行全程跟踪服务，使顾客更加清新夺目，获得对生活的自信。

目标：成为一家在行业间有一定名声和实力的公司，最后发展成为集自主研发与销售于一体的大型公司。

产品与服务：销售各种化妆品，为大学生老师及其他人提供所需的产品，并提供使用指导。保证产品质量，保证价格合理，保证售后服务的兑现。

市场前景：此行业是高利润行业，又是当今人们不可缺少的日常用品，女生及演员等更是钟情。当今社会对形象的关注前所未有的重视，为了吸引异性，为了找份好工作，为了给他人留下好的印象，因此对形象极为重视。而在我们学校尚无此类商店，社会中也是缺少规范的公司，具有远大的发展前景。

营销策略

宣传工作

初期在学校内主要以到寝室宣传和传单宣传为主要宣传措施，对于新客户给予优待，并对其进行热情宣传。如果她们买了我们的产品，那自会替我们宣传；即使不买，也会对顾客态度始终如一，因为我们相信“生意不成情意在”的道理。

此外，我们将严把质量，保证价格与质量相称，绝不会让顾客买走劣质产品。我们以信誉为先，用一流的质量和服务及良好的信誉赢得顾客的青睐。

销售方式

1、初期，我们将开设门面，负责直接销售。这是我们最基本的销售方式。

2、我们将采取合作的方式让其他机构代我们进行宣传和销售。例如，可与现有客户签约，凡经其手销售出的产品其都可获得一定提成等。

3、我们将与可能用到我们产品的组织签约或联系，当其需要大批化妆品是我们可以负责以较低的价格供货，如果量大，可以送货到门。

4、通过办理会员卡的形式留住客户，同时客户的经济压力，是对双方都有利的措施。

售后服务

为了了解产品的效果和顾客的反映，及兑现对顾客的售后全程服务的承诺，我们将登记常来的顾客信息，或虽不常来，但一次购货量较大的客户的信息，用于售后联系。通过这种方式既可以保障客户的权益，又可以使我们知道什么产品才是客户最欢迎的，有利于我们公司的进一步发展。

竞争分析

化妆品行业已是成熟的行业，竞争较为激烈，在凤阳县内有大小此类商店数十家。但是它们均非专业的大型的公司，因此没有垄断的现象。主要竞争对手就这些小商店，他们在大学生客户方面难以和我们的店相比，我们将专卖各种大学生喜欢的商品，且距大学生更近，占有天时地利人和，对此我们有较大的信心。

发展战略

我们的发展战略分为三个时期，不同时期采取不同的策略。

1、初期：最初我们将在安徽科技学院开第一个门面，探索进货渠道和如何与进货商打交道。在宣传和销售的过程中摸索经验，改进管理方式，提高公司名誉。此时我们将进行大力宣传，让学校的同学和老师知道有这个公司。接着我们将通过办会员卡、进行新老顾客优惠活动。与会用到我们产品的公司或组织建立联系等方式获得一批最初的客户，在这个过程中公司的知名度会不断提高，对下一步发展有重要作用。此阶段总体上就是稳打稳扎，学习经验，为进一步发展作经验与能力的准备。

2、中期：此时公司已经基本稳定，能获得较为稳定的利润，将进行业务拓展。首先与其他学校的朋友联系，让他们开分店，我们提供经验和货物，并注入部分资金，拥有部分份额。通过这种方式扩大公司的销售，提高公司的影响力，是公司良性发展的重要表现。如果形势允许，我们也会向社会中发展，在校外开此类店面，毕竟学校的业务是有限的，社会才是财富的来源。

3、后期：如果公司能发展到这一天，那他应该已经拥有雄厚的资金，良好的信誉和大量顾客，如果仍然靠售别人的产品获利必然不能适应形势，应当开发自己的产品，打出自己产品的名气，并逐渐向生产和销售各占半壁江山的的模式发展，最终成为此行业的领军公司！

**创业计划书完整版免费篇十一**

  现代女性，尤其是18-35岁之间的女性，存在着很浓的追“风”情结。韩版服装受到热烈追捧，这种非正式的具有个性美的服装深受广大女性的喜爱。但专卖店的韩版服装价格相对较贵，对于因上班和学习不能经常上街的女性来说，没时间也没心思买那么贵的衣服，这为网上韩版服装的销售提供了一定的市场。同时，网上购买不需要更多的中间费用，价格也更低。目前信用达到钻以上的网店，服装价格都相对较高，而对于网店信用较低的新店来说，只要把握住这一点，一定会得到顾客的认可。

  (二)竞争对手

  就目前形势看，每天有一千多个卖家在淘宝上注册网店，服装行业更是以惊人的速度增加。本网店因为是新店，级别比较低，而绝大部分的服装网店都有钻以上级别，是我们有力的竞争对手。但由于我们加盟了摩村网店服务系统,可以快速渡过起步期。同时，就本网店自身而言，因为是新店，装修、管理的各方面还有许多不完善的环节，这同做得比较高级的网店相比，也缺乏竞争力。所以我们加盟摩村，将以摩村管家专业级的管理,把店铺做得更加出色。

  (三)风险预测

  优势：我们的货源由厂家直接提供，货源比较充足;我们专注于固定的商家，买家能在第一时间拍下宝贝，在最短时间内受货。

  劣势：由于信用级别比较低，很多买家更多的在信用级别高的店铺购物;由于目前的服装并非全是品牌，影响力不足;网店刚开业，经营力度不够;因为是兼职，投入也就很少，而且网店创新元素不多，这对吸引买家的注意力来说，非常难。

  存在的威胁：对于新店，很多不怀好意的买家，会抓住其经营弱点，以欺骗或者投诉进行威胁和敲诈，或者给个差评，这对于新网店级别的提升，存在一定程度的威胁。

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