# 最新创业方案 创业方案精选(6篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-02-19

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。创业方案 创业方案篇一现行退市制度的建立和实...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**创业方案 创业方案篇一**

现行退市制度的建立和实施对提高我国上市公司整体质量，初步形成优胜劣汰的市场机制发挥了积极作用。但是随着资本市场发展改革的逐步深化，现行退市制度在实际运行中也还存在一些问题，主要表现在退市效率较低，退市难现象突出。目前的退市程序比较复杂，退市周期较长，存在上市公司通过各种手段调节利润以规避退市的现象，导致上市公司“停而不退”，并由此引发了“壳资源”的炒作，以及相关的内幕交易和市场操纵行为，在一定程度上影响了市场的正常秩序和理性投资理念。

为配合资本市场的改革进程，使市场保持有进有出、吐故纳新、动态平衡的合理状态，促进优胜劣汰机制的形成，推动市场规范、健康、稳定发展，改进和完善上市公司退市制度势在必行。现行创业板退市制度与主板退市制度一脉相承，其框架和主要内容基本一致，如果不加以改进和完善，在主板市场退市制度运行过程中存在的问题完全有可能在创业板市场重现。

退市制度作为创业板市场的一项重要制度，自创业板启动以来一直广受关注，市场对于创业板实施更加严格的退市制度寄予很高的期望。创业板作为一个全新的市场，没有历史包袱，尽快在创业板先行先试，探索建立符合我国资本市场实际的退市制度，将有利于创业板市场的长远健康发展，同时也将对主板退市制度的改革完善发挥探索及示范作用。此外，也有利于培育投资者和整个市场的风险意识，遏制投机炒作行为，形成以业绩为基础的投资理念，促进理性投资文化的建立，维护市场正常秩序，从根本上保护中小投资者的利益。

经过近两年来的研究论证，深交所提出了完善创业板退市制度的《方案》。《方案》针对现行退市制度存在的主要问题，充分借鉴成熟资本市场经验，在现有法律框架基础上，坚持市场化的方向，以优化市场资源配置，提高创业板上市公司整体质量。

《方案》主要从以下方面对创业板退市制度进行完善。一是在创业板现有连续亏损、净资产为负、注册会计师出具否定意见或无法表示意见的审计报告等11项退市条件的基础上，增加连续受到交易所公开谴责和股票成交价格连续低于面值两个退市条件。二是完善恢复上市的审核标准，以扣除非经常性损益前后的净利润孰低作为恢复上市的盈利判断标准，同时不支持暂停上市的公司通过借壳实现恢复上市。三是对资不抵债的上市公司加快退市速度，缩短退市时间。四是设立退市整理板块，公司终止上市前，给予一定的“退市整理期”，在此期间，将其股票移入“退市整理板”进行另板交易。五是改进创业板退市风险提示方式，调整“\*st”制度，通过强化上市公司退市风险信息披露以及深化投资者适当性管理的方式充分揭示退市风险。

创业板现行退市条件是根据《证券法》第五十六条的规定，在借鉴主板、中小板退市制度经验的基础上制定的，按照现行《创业板股票上市规则》，目前创业板主要退市条件如下：(1)连续亏损;(2)追溯调整导致连续亏损;(3)净资产为负;(4)审计报告为否定意见或拒绝表示意见;(5)未改正财务会计报告中的重大差错或虚假记载;(6)未在法定期限内披露年度报告或中期报告;(7)公司解散;(8)法院宣告公司破产;(9)连续120个交易日累计股票成交量低于100万股;(10)连续20个交易日股权分布或股东人数不符合上市条件;(11)公司股本总额发生变化不再具备上市条件。上述退市条件在主板的基础上已经增加了净资产为负、审计报告为否定意见或拒绝表示意见、连续120个交易日累计股票成交量低于100万股等三个退市条件。

《方案》在上述基础上又增加了两个规范运作方面和市场效率方面的退市条件：连续受到交易所公开谴责和股票成交价格连续低于面值。在退市标准的多元化和市场化方面又迈进了一步。

规范运作是上市公司最基本、最重要的要求，也是投资者合法权益得以保护的基矗现行退市条件中缺乏有关上市公司规范运作的指标，部分上市公司虽然财务指标没有达到退市标准，但经常发生重大不规范行为，严重损害投资者利益，因此非常有必要增加相应的指标作为退市条件，以将此类“害群之马”清除出市场，并提高监管的威慑力。由于规范运作涉及到公司运作的诸多方面，难以全面列举，因此以受到交易所公开谴责这一综合性的指标作为一项退市条件的操作性更强。

为了使“连续受到交易所公开谴责”的退市标准能够得到更好地执行，深交所已经于20xx年4月对外公布了《深圳证券交易所创业板上市公司公开谴责标准》，以保证制度的透明和公正。《公开谴责标准》中还专门增加了有关上市公司对深交所做出的公开谴责决定不服的，可以向深交所上诉复核委员会申请复核的规定，管理制度《关于完善创业板退市制度的方案》。被处罚对象提出复议时，上诉复核委员会要召开听证会议，相关人员可以在会上进行申诉。

借鉴国际证券市场的普遍做法，在《方案》中新增了一个市场交易方面的退市条件，即“连续20个交易日每日收盘价均低于每股面值”，创业板公司股票交易一旦出现上述情况，将终止上市。增加这一反映市场效率的退市条件，有利于建立科学的多元化退市指标体系。

目前，主板暂停上市的公司通过各种调节财务指标的方法实现恢复上市的现象较为普遍。鉴于主板、创业板股票上市规则均没有规定以扣除非经常性损益前后的净利润孰低来判断是否达到恢复上市的条件，因此不少上市公司通过政府补贴、大股东输送利润、资产处置等非经常性收益调节利润，以规避退市。这类公司虽然在财务指标上暂时实现了盈利，但是并不具备持续盈利的能力，其实现恢复上市对市场的健康稳定发展非常不利。为此，《方案》完善了创业板恢复上市的标准，明确，防止创业板公司通过一次性的交易、关联交易等非经常性收益调节利润规避退市的行为。

主板暂停上市公司通过借壳上市式的资产重组实现恢复上市的现象比较普遍，与此同时也出现了“借壳炒作”现象，相关的内幕交易和市场操纵行为极易发生，在一定程度上影响了二级市场定价机制和资源配置功能的发挥。为了避免类似现象在创业板出现，非常有必要明确不支持暂停上市的创业板公司通过借壳的方式恢复上市。

创业板公司在正常情况下是可以进行资产重组的，而且深交所非常鼓励创业板公司通过重大资产重组的方式进行同行业并购、上下游产业链的整合等，以提高创业板公司的核心竞争力，促进创业板公司进一步做大做强。但是，创业板公司一旦进入暂停上市状态，深交所不支持这类公司进行重大资产重组，并通过借壳的方式实现恢复上市，以避免“借壳炒作”的现象在创业板重现。

《方案》对净资产为负和累计成交量过低的两个退市条件缩短了退市时间。

上市公司出现净资产为负的现象说明公司已经资不抵债，丧失了持续经营的基矗一般而言，净资产为负远比连续三年亏损的情形更为严重，因此有必要加快此类公司的退市速度。现行《创业板股票上市规则》规定，上市公司经审计的年报显示公司出现净资产为负即实施“退市风险警示处理”措施，第二年年报显示净资产继续为负即暂停上市，暂停上市之后的首个中期报告公司净资产继续为负即终止上市。为加快此类公司的退市速度，《方案》规定，创业板公司经审计的年报显示公司出现净资产为负即暂停上市，第二年年报显示净资产继续为负即终止上市。

现行《创业板股票上市规则》规定，创业板公司股票出现连续120个交易日累计成交金额低于100万股的情形即实施“退市风险警示处理”措施，其后再次出现连续120个交易日累计成交金额低于100万股的情形即终止上市。出现此类情形反映公司股票流动性严重不足，市场效率低下，不利于投资者权益的保护，为加快退市速度，《方案》规定创业板公司股票出现连续120个交易日累计成交金额低于100万股的情形即终止上市。

“退市风险警示处理”措施是我国特有的一项制度安排，设计“退市风险警示处理”措施的初衷是为了充分提示退市风险，保护投资者的利益。从实际运行情况来看，该制度确实起到了一定的风险揭示作用，但是也存在一些问题。由于普遍存在资产重组预期，不少被实施“退市风险警示处理”的股票出现了恶性炒作现象，个别“\*st”公司市盈率甚至一度达到1000倍以上，并形成了板块炒作效应，时常出现群体性的暴涨暴跌，其风险提示作用难以得到有效的发挥。

在创业板退市制度先行先试的情况下，如果创业板继续采用现行的“退市风险警示处理”措施，那么存在退市风险的创业板公司将在股票简称和行情揭示上和主板公司相混同，这将不利于投资者识别并规避此类公司。为此，创业板将不再实施“退市风险警示处理”措施。

不再实施“退市风险警示处理”措施后，为了更加充分地揭示公司的退市风险，将采取以下两个配套措施：一是强化上市公司信息披露，一旦出现退市风险，要求创业板公司及时披露退市风险提示公告，并在此后每周披露一次退市风险退市公告;二是深化创业板投资者适当性管理，充分利用创业板这一特有的制度安排，要求证券公司利用短信、电子邮件等方式，将有关公司的退市风险提示公告通知持有退市风险公司股票的投资者，这种方式可以更加充分和精确地揭示退市风险。通过以上两种方式，完全能够达到充分揭示退市风险，保护投资者利益的目的。

为了保证投资者在创业板公司退市前拥有必要的交易机会，使投资者有更加充足的时间处理手中持有的股票，同时有充裕的时间来实现退市公司股价的回归，化解高价退市的风险，我们借鉴境外证券交易所的做法，设立“退市整理期”，在交易所做出公司股票终止上市决定后，公司股票终止上市前，给予30个交易日的股票交易时间，在此期间不再受理公司重组申请。

同时设立“退市整理板”，将进入“退市整理期”的股票集中到“退市整理板”进行交易，行情上实行另板揭示，不再与其它创业板公司股票一同显示行情。

对于“退市整理板”的涨跌幅限制问题，考虑到现行5%的涨跌幅限制不足以实现股价的回归，而完全不设涨跌幅限制可能存在爆涨爆跌的风险，因此将与正常股票相同维持10%的涨跌幅限制，以便于退市风险得到合理的释放。

目前主板公司退市后，均统一平移到代办股份转让系统进行交易，以保证持有退市公司股票的投资者仍然有进行转让的渠道。而现行《创业板股票上市规则》对创业板公司退市后的去向未做统一的安排，如果公司符合代办股份转让系统挂牌条件的，可以自愿申请到代办股份转让系统挂牌转让。

为了使持有创业板退市公司股票的投资者有一个可以进行股票转让的渠道，《方案》规定在创业板将采取同样的做法，即创业板公司退市后，一律平移到代办股份转让系统进行转让。但是如果达到破产条件的，依法直接进入破产程序，不再平移。

《关于完善创业板退市制度的方案》现已对外公布，并公开征求意见。深交所将在吸收有关意见与建议的基础上对《方案》进行进一步修订，并正式对外发布。正式方案公布后，深交所将开始着手修订《创业板股票上市规则》，根据方案的有关内容对《创业板股票上市规则》中涉及退市的章节和条款进行修订。《创业板股票上市规则》修订完成后，新的创业板退市制度正式实施。

**创业方案 创业方案篇二**

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。

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。

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。

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

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。

优势与劣势：

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，因此在校外的本店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。

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。

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。

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xx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。

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。

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：

l、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立\"顾客满意自己才满意\"的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责对顾客进行跟踪服务。

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。

推广保健知识、宣传绿色文化：

本餐厅将在营销过程中，围绕21世纪的餐饮主题——养生、健美、绿色三个具有社会意义的知识点，对消费者进行有计划、有针对性的宣传，从而引导顾客的消费取向。通过进行专题讲座、手册宣传、公益活动等方式将以上餐饮知识宣传出去，同时注重借此机会加大对绿色产品的宣传介绍。推广、倡导健康科学的饮食文化，弘扬传统文化中的养生文化。对产品、餐厅、服务进行文化包装，传播饮食文化。从而获得进一步的发展机遇与条件。

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。

2、社区群众关系。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，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、政府关系。及时了解并遵守政府相关法律法规，加强与政府部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与宣传媒介建立并保持广泛关系；向其提供本行业的真实信息。

本餐厅的目标人群为学生以及城市居民。考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本餐厅的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领一定的市场份额，形成规模经济效应，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、提供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，为消费者提供每份6—100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的素食食品。

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，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）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。

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。

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。

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、进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

4、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

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，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健药品的市场分额；树立\"绿色食品\"的良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场推广。

中期（1年）

巩固、扩展已有的市场分额，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。

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，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。

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。

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，切合季节变化和咖啡厅格调。

**创业方案 创业方案篇三**

在当今日趋激烈的竞争环境里，对一个资金有限、缺乏经验及行业知识的投资者来说，独立开创一份自己的生意、事业是困难重重，风险万分的，因为所有的一切都要从零开始，是否成功？更是一个未知数。而加盟一家业绩良好、实力雄厚、信誉颇高的木子王儿童智力玩具加盟店提升特许经营连锁店，其成功机会将大大提高。中国有句俗话：“树大好遮荫”，有整个连锁总部作“靠山”，又可以从总部那里获得专业技术等方面的援助，又有完善的售后服务，采取加盟特许经营企业的创业方式要比您独立创业的风险小很多。

在商业投资中，如何将风险降至最低，是每位投资者最关心的问题。要有效降低风险，则必须依赖对自身优势的发挥。经过多年的发展，木子王时尚玩具专营店形成了如下三大优势：

比较优势与普通的无品牌个体店相比，“木子王玩具”专营店具有如下明显优势：

a、个体店进货要经过多层中间经销商，货品进价往往已高于出厂价很多，所以利润空间小，价格竞争力低，而木子王时尚玩具连锁店由总部物流中心统一供货，直接以出厂价分送至各加盟分店，给各分店留下巨大的利润空间。

b、个体店经营的产品特色不强，同类产品可比性大，很难有大的竞争优势；而木子王时尚玩具专卖依靠严格的质量管理和对市场的敏锐把握，使得产品质量上乘、种类齐全而又不乏特色，质量竞争力明显更强。

c、个体店一般为远程进货，而本行业涉及十多个其他行业，这在客观上导致了进货渠道分散，各种无形成本增加，且很不安全；而木子王时尚玩具专营店则具有完备的供货系统，你只需登录木子王时尚玩具电子商务平台，或一个电话、传真，足不出户即可轻松进货，并且在一个地方就能将几千种货品全部进齐，真正实现一站式进货，既节约成本，又方便安全。

d、个体店经营无科学的指导，信息闭塞，难以保证经营方针随市场变化，抵御风险能力也较差；而木子王时尚玩具专卖店由于有木子王时尚玩具总部全方位的专业指导，对各种最新商品信息的共享，通过互联网平台组织各加盟分店进行经验交流，从而大大降低了加盟商的经营风险，提高了适应市场的能力。

e、个体店进货一无品牌效应，二无质量保证，三无售后服务；而木子王时尚玩具专营店不仅具备强大的品牌效应和持续的广告宣传，同时其独特的风险回购策略，可在加盟分店退出时按规定退货退款，对少数滞销的货品按规定退回总部，对个别出现质量问题的货品无条件免费退换。

f、个体店容易遭遇各种不可预见性损害，如缺货、以次充优以及实际数量与定单不符等等；而木子王时尚玩具专营店由于有专门的物流监控部门，同进对所有发出货品实行退换货原则，充分保护各分店利益。

g、个体店无培训系统支持，除货品本身品质外，店内形象、员工素质、经营理念等因素会直接影响销售额的高低，甚至有时会出现好产品难卖的尴尬局面；而木子王时尚玩具专营店有完善的培训系统，免费进行店员的岗前培训，拥有完善的经营手册，充分保障了各加盟分店的经营水平。

h、个体店由于自身力量单薄和缺乏经验，而难以组织大型的广告促销，即使勉强投入，也很难在利润上取得相应的回报。而木子王时尚玩具专营店能有效地整合各零散资源，有能力进行大型而持续的广告宣传，并整体策划一系列促销活动，以保证各加盟分店产品的畅销。

i、个体店开张筹备时间长，精力耗费大，许多事务性工作如选址、店面设计、装修、进货、管理等，往往使人忙得焦头烂额，效果反而事倍功半。木子王时尚玩具专营店由于有总部的支持和指导，所以只要装修进度按时完成，那么从开始选址到最后开张，最短将只需六天，这也真正体现了我们“轻松开店，快乐经营”的加盟主张。

行业优势与其他行业相比，加盟木子王时尚玩具婴幼儿用品专营行业同样具备无与伦比的优势。当今独生子女越来越多，人们生活水平和文化层次提高很快，人们的健康意识也明显增强。正是在这个大的社会背景下，婴幼儿用品行业近年有了突飞猛进的发展，人们对各种婴幼儿用品的需求也越来越大。抽样调查表明，平均一个十万人口的城市，至少约有3万儿童，而每个儿用品的消费要占到生活开支的50%以上。在婴幼儿市场尚处于起步阶段时，每年仅用于婴幼儿用品的消费总额就已达千万元以上。那么如果是一个一百万、几百万、甚至千万人口的中大型城市呢？显然，随着市场的发展，这个比重只会有增无减。婴幼儿用品的市场容量之大，前景之光明，由此可见一斑。

运营优势木子王玩具有限公司在电子商务、数据库开发等方面拥有一支专业的互联网规划队伍，开发出了专业的木子王时尚玩具电子商务信息平台，并以此整合各地生产和销售资源，使物流得以在生产商和加盟分店之间高效率运转，减少了中间环节，降低了流通成本，大大增强了市场竞争力。加盟连锁的经营模式与电子商务信息平台得以有机结合，实现了总部与加盟商的共同发展和互惠双赢。总之，木子王时尚玩具专营店通过对自身比较优势、行业优势和运营优势的发挥，以及为加盟者所作出的全方位考虑，已经将各种可能的风险降到了最低，充分保证了投资者的投资安全，从而让每位木子王时尚玩具的合作者都能在瞬息万变的商业大潮中轻松经营，从容应对各种风浪。通过持续稳定的高额回报下，使每位加盟者从一位普通的个体店主轻松升级为知名品牌专营店的老板！加盟木子王时尚玩具，无疑打开了成功与快乐之门，因此无疑是投资者最明智、最成功的选择。

**创业方案 创业方案篇四**

目前，我校在校学生的年龄一般为16-18周岁，这一年龄正处于身心发育的关键时期。毕业学生除少部份进入“高职”门槛继续深造外，大多数将直接走向社会，走上工作岗位，用所学的知识，技能为社会创造财富。有相当一部分学生在各种不同的企业就业，成为各类主管、专家、技术人员等，也有不少学生回到当地开办种养业、加工业、第三产业。但也有一部分学生毕业后不尽人意，他们毕业时安排就业岗位，不能很好地适应社会，就业心理脆弱，结果无所事事。他们或是自己嫌工资低、环境差、工作苦、人际关系难处，自己“炒了单位或老板的鱿鱼”，或是自己表现差，不能胜任本职工作，被单位或老板“炒了鱿鱼”，或是怕苦怕累，缺乏就业、创业的素质和心理，结果一事无成。

从表面现象上看，在当今社会，嫌工资低、环境差、工作苦、压力大、人际关系难处，实属人之常情。但从实质上分析还是就业创业心理素质不好，是一种缺乏爱岗敬业心理、吃苦耐劳勇挑重担心理、角色转换心理和处理社会人际关系心理的表现。这种现象不仅直接影响了就业毕业生的前途，而且对在校学生也会造成一定的负面影响。“就业而不乐业”，“就业而不久业”，这虽然是社会大环境的影响，但如归根到底还是在于学生自己，在于他们就业创业心理不够成熟和完善。

针对这些现象，对在校学生进行全面的训练和教育，使他们树立正确的就业观、创业观，培养其良好的创业就业心理，就成了当务之急。具体可以从以下几个方面去努力。

一、优化就业指导，做好就业服务，转变学生就业观念

1.多种形式对学生进行就业知识的宣传和指导。

一是对学生加强就业政策法规的学习。引导学生转变就业观念，树立“先就业后择业，打好基础再图发展”的就业观念，引导毕业生走“从等待工作机会到寻找工作机会，再到创造工作机会，逐步实现从就业走向创业”的职业发展之路。

二是加强择业心理指导和择业技巧指导。通过心理健康讲座、心理咨询、主题班会和择业指导等形式引导毕业生积极参与竞争，调整择业心态和择业目标，提高自我调适能力和心理承受能力，学会调节个人情绪，正确对待挫折，有效地排除各种不健康的心理，避免心理冲突，保持乐观向上的情绪和积极择业就业的心态，在就业市场激烈的竞争中找到适合自己的工作。同时，注意给学生传授求职择业的方法和技巧，如招聘信息的搜集与整理，自荐材料的准备，自荐的方法和技巧，常见的面试种类、方法及应试技巧，笔试的方法和技巧，个人简历的撰写，求职的外在能力(如语言表达、公关礼仪、形象气质、签约面试)等，让学生愉快地择业就业。

2.创设学生与企业互通的平台。

让社会各界尤其是企业广泛了解学校，认识毕业生的才华和能力，如通过家长会时学生的技能展示、优秀毕业生座谈会等机会发放学校和毕业生的宣传资料，以提高学校和毕业生的知名度，扩大学校的影响，为学生的顺利就业打好基础。

3.倡导学生自主创业。

为了学生日后能早日找到适合自己的工作，我校开设了创业教育和创业实训相关课程，通过案例剖析、知识讲座、优秀毕业生现身说法和宣传中职生创业事迹等多种方式，增强创业教育的针对性和实用性。比如曾邀请历届优秀毕业生代表向师生作创业报告，他们的学习、工作经历和经验是最好最生动的例子，学生爱听，也听得进去，能学到很多东西，他们艰苦创业、不畏困难、努力拼搏的精神以及待人处事之道，都使在校学生深受教育。

1.加强校内和校外的实习实训，提高学生实践技能和职业能力。

不断加强实践教学，开展技能比赛促进学生的学习，提高学生的技能水平。比如建立专业实训室，为学生的校内实训提供良好的场所；同时经常开展各种技能竞赛，既激发了学生动手操作的兴趣，提高了他们的实践能力，也为参加省市的各种技能竞赛和实训就业做好了准备。同时，建立了固定的校外实践教学基地，提高了学生的动手操作能力。

2.强化技能考证，鼓励学生多证傍身增添竞争砝码。

除了要求学生拿到专业学科毕业证外，还鼓励他们考取各专业所对应的职业资格证书。

总的来说，要根据学生就业创业的心理现状，加强学生就业创业心理的培养和教育，使他们具有良好的就业创业心理素质，为学生步入社会建功立业打下良好的基础。

**创业方案 创业方案篇五**

(一) 基本原则

1. 原则之一:激励要因人而异

由于不同员工的需求不同，所以，相同的激励政策起到的激励效果也会不尽相同。即便是同一位员工，在不同的时间或环境下，也会有不同的需求。由于激励取决于内因，是员工的主观感受，所以，激励要因人而异。

在制定和实施激励政策时，首先要调查清楚每个员工真正需要的是什么。将这些需要整理、归类，然后来制定相应的激励政策帮助员工满足这些需求。

2. 原则之二:奖励适度

奖励和惩罚不适度都会影响激励效果，同时增加激励成本。奖励过重会使员工产生骄傲和满足的情绪，失去进一步提高自己的欲望;奖励过轻会起不到激励效果，或者使员工产生不被重视的感觉。惩罚过重会让员工感到不公，或者失去对公司的认同，甚至产生怠工或破坏的情绪;惩罚过轻会让员工轻视错误的严重性，从而可能还会犯同样的错误。

3. 原则之三:公平性

公平性是员工管理中一个很重要的原则，员工感到的任何不公的待遇都会影响他的工作效率和工作情绪，并且影响激励效果。取得同等成绩的员工，一定要获得同等层次的奖励;同理，犯同等错误的员工，也应受到同等层次的处罚。如果做不到这一点，管理者宁可不奖励或者不处罚。

管理者在处理员工问题时，一定要有一种公平的心态，不应有任何的偏见和喜好。虽然某些员工可能让你喜欢，有些你不太喜欢，但在工作中，一定要一视同仁，不能有任何不公的言语和行为。

4.原则之四:奖励正确的事情

如果我们奖励错误的事情，错误的事情就会经常发生。这个问题虽然看起来很简单，但在具体实施激励时就会被管理者所忽略。管理学家米切尔.拉伯夫经过多年的研究，发现一些管理者常常在奖励不合理的工作行为。

(二) 高级原则

企业的活力源于每个员工的积极性、创造性。由于人的需求多样性、多层次性、动机的繁复性，调动人的积极性也应有多种方法。综合运用各种动机激发手段使全体员工的积极性、创造性、企业的综合活力，达到最佳状态。

1. 激励员工从结果均等转移到机会均等，并努力创造公平竞争环境。

举例来说，吴士宏在ibm从一个打扫卫生的人做起，一步一步到销售业务员，到地区负责人，到中国区总经理，是什么原因呢?除了个人努力，还应该说ibm 良好的企业文化给了一个发展的舞台，那就是每一个人都有无限的发展机会，只要有能力就会有发展的空间，实现自我，这在很多企业是做不到的，这种体制无疑会给员工莫大的激励作用。

2. 激励要把握最佳时机。

——需在目标任务下达前激励的，要提前激励。

——员工遇到困难，有强烈要求愿望时，给予关怀，及时激励。

3. 激励要有足够力度。

——对有突出贡献的予以重奖。

——对造成巨大损失的予以重罚。

如果奖罚不适当，还不如不做。同时要记住，罚的目的不是要钱，而是一种激励措施。

——通过各种有效的激励技巧，达到以小博大的激励效果。

4. 激励要公平准确、奖罚分明

——健全、完善绩效考核制度，做到考核尺度相宜、公平合理。

——克服有亲有疏的人情风。

——在提薪、晋级、评奖、评优等涉及员工切身利益热点问题上务求做到公平。

5. 物质奖励与精神奖励相结合，奖励与惩罚相结合。

注重感化教育，西方管理中“胡罗卜加大棒”的做法值得借鉴。

6. 推行职工持股计划。

使员工以劳动者和投资者的双重身份，更加具有关心和改善企业经营成果的积极性。

7. 构造员工分配格局的合理落差。

适当拉开分配距离，鼓励一部分员工通过努力工作先富起来，使员工在反差对比中建立持久的追求动力。

激励措施

1. 目标激励

通过推行目标责任制，使企业经济指标层层落实，每个员工既有目标又有压力，产生强烈的动力，努力完成任务。为员工提供一份挑战性工作。按部就班的工作最能消磨斗志，要员工有振奋表现，必须使工作富于挑战性。

2. 示范激励

通过各级主管、工作模范等的行为示范、敬业精神来正面影响员工。

3. 尊重激励

我们常听到“公司的成绩是全体员工努力的结果”之类的话，表面看起来管理者非常尊重员工，但当员工的利益以个体方式出现时，管理者会以企业全体员工整体利益加以拒绝，他们会说“我们不可以仅顾及你的利益”或者“你不想干就走，我们不愁找不到人”，这时员工就会觉得“重视员工的价值和地位”只是口号。显然，如果管理者不重视员工感受，不尊重员工，就会大大打击员工的积极性，使他们的工作仅仅为了获取报酬，激励从此大大削弱。这时，懒惰和不负责任等情况将随之发生。

尊重是加速员工自信力爆发的催化剂，尊重激励是一种基本激励方式。上下级之间的相互尊重是一种强大的精神力量，它有助于企业员工之间的和谐，有助于企业团队精神和凝聚力的形成。

**创业方案 创业方案篇六**

按照任务中提供的资料，就所选位置应该做何用时，我建议开设一家餐馆，提供早餐、午餐和晚餐。以下内容为我本人对于开设餐馆的的营销策划，开设一家餐馆，如果将前期准备工作做好，即做好餐馆的营销策划，将会取得意想不到的效果，赢得市场份额。

靠近学校和医院，这两个场所的人流量相对是较大的，是很有市场潜力的。何况民以食为天，吃饭是每个人每天的大事，套用恩格斯的话说：“人只有人们首先必须吃、喝、住、穿，然后才能从事政治、科学、宗教、艺术等等。”所以呢，开设餐馆是一个不错选择。

开设餐馆主要针对的是以下两个消费群体：

（一）、学生：餐馆在学校右面50米远的地方，不算太远，学生可以来此消费，学生如果住校或者距离家太远便会就近选择就餐。而且可以说学生是主要的消费群体，他们都属于纯粹的消费者，消费欲望较强。而且几乎每天都需要消费。这是一个不错的消费群体，得抓住。

（二）、来医院看病的人及家属：几乎每天都会有人来此看病，甚者住院。来此总得吃，这是必须的。如果家离医院远的话，他们匆匆从家里赶到这来看病，兴许早就饿了，他们会选择在此地就餐，在此看护住院住院病人的家属也会选择在此就餐。就我所了解的医院的消费水平相对于外面来说要高，他们愿意选择在外面就餐，外面会相对较便宜。

餐馆成本估算图表（单位：元/月）

（一）、餐馆成本估算（仅供参考）：

餐馆的成本主要来自员工工资、租金、折旧费、水电费、营业税等等，这些都是基本的费用，在成本中的比例都很大，同时成本的大小也关乎利润的大小，须格外慎重，应做到恰大好处。

餐馆成本（元）

人员工资

2400

房租

7000

折旧费

800

水电费

1000

变动费用

300

其它杂费

400

营业税

1890

粮食，蔬菜，肉类，餐具

3000

总计

16790

（注：员工工资为800元/月，考虑雇佣3名员工）

（二）餐馆收益分析：

餐馆的收益主要看客流量，客流量决定了利润的大小，收益可分两部分计算：

工作日时段：这段时间大部分人都处于工作阶段，就拿看病来说，这段时间不会有很多人来看病，所以生意会有所冷淡，收益不是很好。

周末或假期时段：人们有充分的时间，所以看病的人会很多，同样周末学生会有很多时间他们会选择到外面就餐，在这些时间段，收益会比平常高一些，这是很有可能的。

由于不知道那里的人数多少，所以很难估算收益有多少，在此不作过多说明。

一、优势：

①、地理位置优越选。择在离学校右边50米远，医院对面开设餐馆这是一个很好的选择，而且选择在一楼，很方便。将有利可图。

②、人流量大。学生、看病人口都有可能成为餐馆的客户。收益将很客观。

③、左边是银行会很方便存取钱，方便、安全、快捷。

二、机会：

相信要始终相信一句话“哪里有河流，哪里就有城市。”所以，有消费，就会有市场。也就有机会赢得这个市场。

既然在前面以确定了我们的目标消费群体，所以我们的市场定位应主要集中在学生和来看病的人身上，努力做好这两个消费群体的市场，努力完善和改进，提高服务质量，改善和增加产品种类，以吸引更多的消费者来此消费。赚取更多的利润。

在这一年内，通过努力和不断的追求，坚决将餐馆做的更好，利润成倍数增长，客流量能保持一定水平，并且有所增长。要做到在这附近就餐的人第一映象便是我们的餐馆。便第一选择便是我们餐馆。

计划一年后，有了一定的顾客群和稳定的营业收入后，随着人数的增多我们采取相应的措施来提高我们各面的设施和服务。进一步改善餐馆环境，装修精美，让顾客吃得舒服。

卫生是首要任务，餐馆的卫生直接关乎消费者的生命安全，我们的目标是所以要严把质量关，坚决保证餐馆的卫生状况，餐具严格消毒，食品干净卫生，保证每一个顾客吃得放心、安心。

价格方面是每个行业都具有诱惑力的东西，实现价格的优惠，赢得人们的青睐，引来顾客，收益自然为我们所得。

价格低，人们会更喜欢。所谓 ，薄利多销，同样能赢得相当一部分的市场，这是每一经营者都应谨记的。

①设置免费的项目，比如免费提供鲜汤，提供免费的开水，招徕顾客。让他们感到实惠。

②多消费有，多消费可获得免费的份菜，或者饮料什么的，多消费多送。

③发展后的将会新增一些服务项目，比如送货上门，这给顾客带来了方便，也为我们赢得了稳定的市场，但价格并没有多大变化。

所谓渠道，就是我们的货物（原料）供应商一定要有保障，而且货物要安全，质量上能过关。我们所需要的蔬菜、肉类等都应该是而且是卫生和安全上都能可靠的。

货物也应该供应充足，不能出现断货的现象，断货就会直接影响我们的生意，随时都有充足的东西供应，那才不会出现链条的断裂，影响整体质量。

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