# 最新大学创业计划书项目机械 大学生创业项目计划书(优秀11篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-04-11

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。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。大学创业...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。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。

**大学创业计划书项目机械篇一**

社区是社区管理的一种新理念,是新形势下社会管理创新的一种新模式。著云台团队总结认为：社区是指充分利用物联网、云计算、移动互联网等新一代信息技术的集成应用,为社区居民提供一个安全、舒适、便利的现代化、化生活环境,从而形成基于信息化、智能化社会管理与服务的一种新的管理形态的社区。我眼中的社区：

简单的说就是利用信息化技术想社区居民提供便民利民的服务。

第一步，网络是基础

一个社区和一个城市基础网络的建设是这个地区信息化程度高地的标准，俗话说要致富先修路，一个高快带高效率的社区网络是满足开发商，物管以及业务信息化需求的综合解决放按的必要基础，优质高速的基础网络为数字化社区、智能社区发展的必要条件。随着物联网技术和我国新一代互联网技术的发展，未来社区内网络将无处不在，定将有更高的宽带，必将加强社区的网络发展。通过完善的社区局域网络和物联网可以实现社区机电设备和社区网络的自动化智能化，可以实现网络数字化智能化监控。

第二步，信息收集是前提

1、 小区的基本坏境设施信息

信息等。

3、 小区车辆的信息

4、 周边环境的信息

5、 周边市场信息

6、 人群的消费水平

7、

第三步，信息管理系统是枢纽

第四步，建设社区平台

第四步，寻找平台供应商、服务商

第五步，应用：

一、集成化的楼宇管理平台系统

集成的智能化管理系统，是指在物业楼宇管理中，运用现代计算机技术、自动控制技术、通信技术等高新技术和相关的设备系统实现对物业及物业设施、设备、物业环境、物业消防、安防等的自动监控和集中管理，实现对业主信息、报修、收费、综合服务等的计算机网络化管理，以完善业主的生活、工作环境和条件，以便充分发挥智能物业的价值的物业信息管理平台。

据不完全统计，当前智能楼宇涉及到的细分子系统已达到20多个，包括楼宇自控系统、视频监控系统、防盗报警系统、消防报警系统、广播系统、门禁系统、照明系统、机房漏水检测系统、电梯系统等。这些系统基本上都是单独建设，采取相对独立的技术路线、系统设备和控制软件，造成了软硬件之间，系统与系统之间，运行与管理之间的相互分割，形成一个个“信息孤岛”，难以适应客户综合监控与集中管理的要求。为了提高智能化楼宇的管理工作的质量和效率，减少对工作人员的依赖，并实时掌握办公大楼的环境与设备的运行情况，从办公大楼智能监控管理和大楼安全的角度出发，拥有一套智能楼宇集成平台软件是十分重要和相当必要的。

本集成平台采用标准化的设计和成熟的软、硬件产品,采用开放的、通用的技术标准,并且留有升级接口及必要的冗余,为系统的集成和扩展提供了技术可行性。

智能楼宇集成平台中需要和各种监控硬件设备进行通信，满足广泛的用户要求，适应用户的多种设备选择，支持市场上主流设备的通讯接口，充分考虑了智能楼宇的管理模式、操作者的人员组成和实际操作技能,所有软硬件操作尽量做到简单明了,人机界面友好,易于学习掌握,便于维护。

二、物业管理

过控制网络与分布在被控制设备附近的现场控制器进行通信，现场的工作人员可以通关现实面板和控制面板进行控制和操作。

感报警信号，通过室内的主机传送到管理中心的报警接收的主机上面。

4、 远程抄表计量

5、 智能监控系列

三、家居：智能家居是指利用先进的计算机技术、网络通信技术、综合布线技术，将与家居生活有关的名种子系统，有机地结合在一起，通过统筹管理，让家居生活更加舒适、安全、有效。

1、家居安防系统(报警及联动功能、紧急求助功能、报警管理现实功能)

2、远程监控系统，业主可以利用3g手机或互联网随时随地的浏览监控视频

3、智能家电，通过家庭终端控制或只能遥控对家用电器进行控制，可控制家庭网络中的所有设备，保护白炽灯、日光灯、电动窗帘、普通电器等等。

4、可视对讲系统，业主或访客可以通过门口机呼叫小区中心的任意一台室内主机与户内业主进行可视对讲。

5、方便快捷的家居生活，平台购物、点餐、订购食材预约家政卫生打扫，随时点播电视电影节目，观看时势新闻，了解周边的娱乐信息等等。

数字社区电子网站：

6、数字社区电子服务

第六步，寻找企业联盟

目前的社区的发展还处于初级阶段，大量结合了物联网技术社区的应用还处于方案或运行阶段，需求的发觉还不充分，社区的发展很不平衡，社区产品与技术尚不成熟，社区建设标准与规范性缺乏，部分系统的兼容性、互换性、开放性差，将给未来的系统集成与数据共享带去很大的困难。万科集团的副总裁就说过：这个事情需要投入，每家公司自己做不经济。所以要吸纳金融机构的参与，寻求企业联盟，打造区域性的住宅小区集群，以足够大的管理规模和用户数量，形成对服务供应商的吸引力，降低运营成本。

**大学创业计划书项目机械篇二**

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。

**大学创业计划书项目机械篇三**

(一)团队能力

所有员工都要有很好的合作精神和沟通能力，管理层要知道如何去欣赏员工的工作，懂得如何去激励员工，提高员工的自觉性、主动性和创新性。挖掘员工的潜能，以最大限度实现员工的价值。在服务上，鼓励员工大胆的创新，在服务宗旨不变的情况下，可以从不同角度对顾客进行针对性服务，以便提高服务质量。不间断的培训员工的专业技能，全面提高员工的素质。让所有员工知道和运用“残废原理”。

所有员工都要以公司盈利为基础，以顾客需求为目标，都要有“同事重于亲朋”的理念去合作于公司的所有事物。做到事事有人管，人人能管事。每个员工都有自己的权利，以顾客为向导，重目标，重执行，重过程，追求更高的顾客满意度。

(二)经营管理

领导和员工永远处于管理和被管理的关系，如何处理这一重要的关系是相当重要的。首先无论是领导还是员工都要从最基本的做人与处世原则出发，相互尊重、相互关心、相互帮助。才能使领导和员工的关系处理的很融洽。

在商场上有一句商言“在某种程度上加大成本投入实际是最大程度降低成本”，我想在员工的工资付给上高出我们当地的员工工资，这样就可以留住很多优秀的员工，一名的价值也会很好的表现出来，我们就可以不需要用高价聘请一些人才。其实人才就在我们身边，就看管理者去不去发觉他们的潜能。通过不间断的培训，让他们知道和运用残废原则，就可以为以后公司规模的扩大奠定人才基础。

对公司的经营透明化，管理公开化。让所有的公司成员把自己的命运和公司发展联系起来。“人尽其才”让所有员工做自己感兴趣、专业特长的事情。这样就能在最大程度上节约人才成本。

虽然公司推行员工是上帝的原则，但我们公司对员工同样有约束的，必需有很好的工作制度，到位的岗位职责。

五、企业经济/财务状况

如果想让员工把公司当成自己的家一样的去关心、呵护，那么，公司的所有状况都要让员工熟知，更包括企业经济。本店准备聘请4个营业员。我认为把企业的经济让所有的员工去了解，既可以让员工了解到公司的经营状况更可以让他们知道公司现在的处境。如果是好的势头，我们将如何齐心合力开创更美好的明天，如果是不良的状况，我们要通过什么努力克服困难，改变这种不良的状况。企业的经济最能反映企业的运营情况。所有的财务公开透明，让大家相互监督，使员工和投资者的利益最大化。

我们超市一期投资55万。店面租金4万、装潢2万和设备4万，进货30万，公关费用2万，宣传费用5万，流动资金、应急资金8万。

根据人口调查分析，0~14岁人口占全国总人口的20.3%，我们xx县60万人口，若按这样的比例，我们全县就有12万个消费群体，我们前期能占有10%的市场份额，就是1万个消费群。一个消费者一年食用100元的灌装奶粉三罐，利润为中端利润15%~20%，每个消费者的年利润为45~60元，这样每年可赚毛利润(毛利润=收入-进货成本)45~60万元。

1费用表单位：元

2总账明细帐户金额

3管理费用保险费55120

4租金40000

5办公费40000

6应付职工薪酬38400

7水电费5400

8电话费4800

9财务费用应付利息30000

10销售费用赠品费0

11广告费50000

12营业税及附加营业税22500

附注：(1)超市保险50000元

人寿保险1080元/人/年

意外伤亡保险200元/人/年

(2)应付职工薪酬营业员800元/人/月

(3)财务费用短期借款250000元利息12%

(4)营业税及附加营业税5%大学生创业前3年免税

1利润表单位：元

2毛利润450000

3减：营业税及附加22500

4销售费用70000

5财务费用30000

6管理费用143720

7净利润143780

融资方案和回报

根据xx省促进大学生创业就业文件精神，鼓励大学生毕业后创业，给社会提供就业岗位，对实施可行的创业方案可以提供30万以下的小额贷款，并且前三年免息。所以我们可以通过向银行贷款25万，自有资金30万。因此资金55万我们能够通过银行贷款和自有资金得到保障。

关键的风险和问题的分析

1、作为一种新生的超市，在大众心中还没有形成品牌效应的时候可能占有的市场份额比较小，预期的目标不能达到。我们会通过加大力度进行宣传，以优质的售后服务让消费者认可和购买，力求在最短的时间内达到预期目标。

2、代理的某种产品有质量问题，对消费者产生了不良状况，阻碍了公司的正常运营。对于这种情况，一旦发生，我们将所有这个厂家的商品下架，并以最快的速度通过电话联系已经购买这类商品的顾客，让他们停止给宝宝食用这种奶粉，不能通过电话联系的，我们要亲自上门告知具体的情况。对产生不良反应的宝宝，要求必需立即就医。为了防止这类事情的发生，我们没有很好的资金保障，我们会通过保险公司给超市买保险，这样保险公司就给我们提供了资金保障。

3、如果两家超市联合，采用恶性竞争，利用低价策略。那么我们超市依旧保持原有价格不变，不调价，不参与恶性竞争。但服务质量不变，跟踪服务到位。

4、如果员工带有消极情绪上班，与顾客发生了不愉快的事情，影响了公司的信誉和知名度。在顾客心中留下了不良印象，影响公司的盈利。遇到这种事情我们会向消费者道歉，指正员工的错误。如果同类事情超过两次，则开除这样的员工。以保证服务质量和公司形象。

员工工作制度

1、所有员工必须在早上7：30之前到超市，用半个小时将店内所有卫生打扫一遍，包括所有的奶粉外包装和货架。

2、客户离员工2米远时，要停止手中的工作，专心为顾客服务。

3、服务顾客态度要好，面带微笑。不准和顾客发生争执，不能有不耐烦的表现。

4、帮顾客抱小孩时，左手托住宝宝屁股，右手扶住宝宝颈部。

5、与小孩讲话时，必须蹲下来，目光与其平齐进行交流。

6、牢记店内各种产品摆放的位置和价格，随时能回答出顾客提出的任何专业问题。

7、工作忙碌时，要相互协调、相互配合。

8、有问题要及时汇报，积极解决问题，要有主人翁意识。

9、同样的错误不能犯两次以上。因为第一次叫不知道，情有可原。第二次叫失误。第三次就是故意的犯错。一旦有第三次就会被开除。

大学生项目创业计划书(三)

背景说明

19xx年，xx大学的心理学教授stanleymilgram(1933～1984)创立了六度关系理论，简单地说：“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。”

xx网的全球排名是第5位，业内评估其价值为200亿美元以上。20xx年10月，微软公司出资2.4亿美元收购美国第二大社交网站xx1.6%股权。这项交易使xx网价值已高达150亿美元。

美国是sns网站的先行者。美国两个社交网站xx和xx的全球风行迅速将sns的热潮烧到中国。从20xx年起，sns陆续在中国发展起来，据市场研究公司bda预计，中国目前共有超过100家较为活跃的社交网站。本土sns网站xx网、xx网等更是其中翘楚。

在国内，sns网站大致划分为三大类：第一类是综合交友类型，以某种共同爱好、共同话题为核心，建立一般意义上的朋友关系。第二类是婚恋类型，这些网站目标用户大多是白领阶层。第三类是商务类型的sns，这一类型主要面向企业商务应用收费和多样线下商业活动收费。目前，除婚恋类型发展势头较好以外，绝大部分sns网站正在尴尬求存。

1.盈利模式

sns网站一般提供的服务有：日记，相册，音乐等一些共享性质的服务。sns从名称上看是服务性网站，卖的自然就是服务。中国的网民不习惯付费服务。他们只是觉得大家都能享受的服务就是应该是免费的，同时也接受一些定制收费服务。也就是说中国网民喜欢花钱消费在“特殊性”上面。目前的sns都提供了供定制服务来扩展用户的相册，音乐，空间。

目前来看国内的sns网站所建立起来的人与人之间的关系并不粘连。“个人留言”这页大都是“我来踩踩”、“串门”、“加我为好友吧”等一些寒暄。找不到理由的搭讪，这种搭讪成功的概率极低。即便搭讪成功，把对方加为好友你也不知道如何继续下去，用户的体验非常少。最后会发现自己的几百个好友竟然没有几个是经常上线。客户流失过快是sns面临的一个巨大问题。

sns网站除了有日记，相册这些基本工具外还应该有更多必须通过交流才能获得的乐趣。网络游戏就是一个很好的学习例子。大家刚进去在新手村练习打小动物就可能结交到一个朋友，并与之围绕话题展开聊天。同样，一个sns网站必须让用户有事可做，这件事可以是虚拟的，也可以是实际的。例如，可以尝试给新注册用户一个小小任务。这个任务不是一个人能轻易完成，但又不是很复杂。让用户充当记者采访另外一个用户。网站工作人员可以帮忙组合用户(网络红娘?)来完成任务。或者他们可以购买辅助道具来减少完成任务的阻力。完成任务之后又能得到丰厚奖励。加入这种游戏元素的话虚拟道具的销售也可以成为一项收入来源。

网络广告尤其是精准广告已经成为sns网站的重要盈利模式。在不破坏网友用户体验的情况下，sns网站可以根据交友用户的上网行为、社区行为、言论行为以及内容偏好进行数据挖掘，从而实现对用户的分类，并根据不同类别用户的特征和需求匹配相应的广告。广告商的广告效力明显增强。目前30%收入来源于此。

2.用户群

xx数据显示，截止20xx年12月31日，我国网民总人数达到2.1亿人，仅以500万人之差次于美国，居世界第二，xx预计在20xx年初中国将成为全球网民规模最大的国家。快速增长的农村网民成为新增网民的重要组成，7300万新增网民中的4成，即有2917万来自农村;截至20xx年12月底，我国农村网民数量达到5262万，年增长率达到127.7%。这一数据表明：农村网民的高速增长，使得农村成为一个拥有巨大潜力的互联网消费市场，随着“村村通电话”、“乡乡能上网”、“乡乡有网站”等乡镇信息化普及工程的推进，农村互联网市场必将大有可为。

面向白领的xxx网站，用户数发展注定受限。特别在中国，白领是占总人口比例极少的一群，大部分生活在沿海。以这个群体为目标的sns网站用户数很难上到千万。18-30岁的有大部分都是学生，社会从业人员。他们停留在二线城市。xxx网站的用户群应该是他们。这类人是属于冲动型消费，快速消费产品例如彩铃，图片，游戏道具他们都乐于尝试。

大学生创业计划书

**大学创业计划书项目机械篇四**

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。

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。

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。

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。

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

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。

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。

**大学创业计划书项目机械篇五**

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

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，才能更好的学习贯彻党的“十七\_”精神，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，我们打算建立一个“点子”便尔店(详尽内容见正文)，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！

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信————路是自己走出来的！

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，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

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见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

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、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，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，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解！

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子。

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；

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、事情紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量的“点子\"，先着手树立一个良好的形象，打开市场。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务。

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，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工；

提层分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级。

party策划：按策划的难易程度收费，基本费为5元，其余按顾客满意度自行付费；

文字方案：按字数要求付费，基本费为2元；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费。

十一、预想问题及解决办法

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

**大学创业计划书项目机械篇六**

本方案将从行业市场定位、营销策略及管理与盈利模式等展开构想，以期达到为决策者提供参考依据，文中省略了关于企业战略规划的细述，对部分标题内容仅做提纲性描述。

公司介绍

1、创办新公司的思路和情况

成为一家优秀的装饰企业是我们的梦想，并在此基础上努力做到最好，我们知道装饰行业是一个市场容量大，入市门槛低，同质化程度高，竞争激烈又极度不规范的行业。目前，多数企业采用公司设计师接单，项目经理分包等形式作为公司主要运营模式。

关于盈利，装饰公司的利润主要有以下几点：

(1)工程分包费

为了减少公司管理成本，通常装饰公司会将所签合同与实际支出的差价作为公司的毛利润(一般在30-40%)，其余部分(60-70%)会转包给与自己有固定承包合同的项目经理，这样利润公司利润虽然比直接施工要小，但利润相对固定，各公司报价、材料、施工等值不同决定了转包比例也不同。注：一般情况下项目经理要拿出3%的工程价作为质量风险金压在公司，待工程保质期结束返还。

(2)公司正常的管理取费

一份家装合同主要分为直接费和间接费，直接费主要指的是工程中施工预算费用，管理取费属于间接费一般包括：设计费3%-5%、管理费8%-15%、税金及远程施工费等。

(3)施工辅料费

为了保证施工材料统一及企业利润最大化，很多公司会将工地常用辅材如细木工板、石膏板、木方、轻钢龙骨、乳胶漆、油漆等进行仓储，这样既能保证材料的统一性，又能避免项目经理的道德风险，同时也为公司创造一些额外利润，一般材料利润在15—25%之间。

(4)主材利润

装修主材主要包括：地板、瓷砖、洁具、橱柜、木门、窗帘等，现在越来越多的主材供应商会依赖装饰公司推荐提高销量，这给装饰公司进行资源整合提供机会实现合作，增加利润点。

新公司定位在10—15人之间的中小型公司，计划前期投入20万左右，预计年产值在300—400万，计划一年内收益，预设立部门有设计部，市场部，客户服务部，工程部，财务部等，采用垂直管理架构，这是一家规模小起点高、注重品质，具备团体作战又拥有激情的企业，寻找差异化，将每一个客户接触点做到极致!我们的目标客户群体定在中档以上(竞争激烈)，和众多高手过招争夺资源以期完成产值，为此我们需要拥有超越对手的能力和相应市场的速度，以及强烈的服务意识。

1、公司预计成立时间

20xx年8月筹备—9月初开业

2、公司股东背景介绍及股权结构

待定

3、公司业务范围

装饰设计，施工，材料，与家居有关的一切!

4、公司的目标和发展战略

20xx年8月—9月，是新公司筹划制定目标方案及分解战略步骤的准备期，至20xx年未，计划完成100万产值任务，实现完工在建样板房20—30个，在开业一年内实现品牌建立，产值任务达标，两年内形成设计，施工，材料销售等业务组合，进入合肥家装界主流品牌，为此，20xx年确定为“开局之年”，20xx年将是“产值年”新公司的营销策略，年度计划，工作步骤将会按照清晰的发展目标制定和实施。

三、市场机会分析

1、环境分析

装饰行业年产值近2万亿，年均增长18%，装饰装修已成为消费者仅次购房以外第二大消费支出。目前，家装业总产值首次超过了家电业、汽车业和牛奶业，装饰行业市场容量大，发展速度快，行业分布广，为一般传统行业所不及，是典型的朝阳产业，是拉动国民经济增长点重要力量。

目前，装饰行业的竞争力主要体现在设计、施工和管理等方面上，而这些往往是经过一定努力和创新都能够获取相等的技术和能力。作为一家新公司我们需要充分挖掘我们的优势，在同样提供优质服务的同时我们要和大公司比价格，引导客户理性消费，和小公司我们要比精细比价值，比物有所值，市场前景还是很乐观的!

2、行业(竞争者)分析

目前合肥市大小装饰公司预计有1000多家，普遍处于中小规模状态，其设计水平，营销策略，管理能力均不能满足市场需求，大多数公司集中在百花井，望城大厦，致力于领先的互联网服务cbd，财富广场等地，其中产值在1000万以上的有7—8家，其中山水，华然，川豪，星艺，业之峰，大维属一线品牌，均有自身特点及客户群体。

山水老客户较多，设计水平突出，设计师实行7=1团队合作模式，公司经常带领设计师去开拓视野、增强技艺，近期推出7年成长感恩回馈优惠活动，对材料采用招标的方式进行整合，《山水商城》和《山水生活》因缺乏必要的策划支撑以失败告终。

华然品牌被公众认可，推出顾问式服务，服务好(有9个客服分工对所有订单进行跟进，客户人员很懂装修知识、服务技巧)，公司成立时间长，是合肥市最早一批装饰企业，公司收费价格高，注重员工技能培训，占领了合肥一部分高端市场。

川豪目前外地品牌在合肥做到最好的，有自己的橱柜，木门加工厂，合肥公司内有3000平米材料展厅可为客户提供一站式家居服务大维前期以价格取胜，重视工程形象(项目整洁、堆放、着装整齐)，带客户看工地促进签单，现在置地投资广场成立高端工作室，以此抢占高端市场。

星艺广东装饰品牌是目前合肥家装市场实力派，不过由于内部管理混乱，合肥市场现已存在两家独立广州星艺装饰，各做各的，让老百姓很迷惑。

百度走综合性价比、套餐路线(28800)，想走高端设计的路线城市人家深根小区，走性价比路线，工程价打折，但管理费不打折。

提升品牌力度及售后服务、工程质量是目前竞争对手主要的策略之一，善于概念营销炒作却效果甚微，有得有失。

四、营销计划

1、家装营销形式

(1)业务员跟踪客户这是一种最传统的也是目前几乎所有装饰公司最常用的营销方式，通常是公司安排业务人员直接到小区发宣传单接触客户，主要工作方式就是通过简单介绍公司概况，工艺，尽量做到引起业主的注意，然后随其引入小区的办公点或展厅或样板间内，然后由主谈设计师详细与客户沟通，他们作为辅谈跟进补充。

(2)电话营销销，业务员或前期市场开拓人员通过各种方式或手段，从售楼处或物业公司

处搞到大量客户资源。然后电话咨询或邀约，当客户积累一定程度可以通过公司组织“家装课堂”“家装直通车”等活动进行配合，不过客户不太喜欢这种方式，主要是对自己资源泄露反感。

(3)小区终端摆台活动，在业主办理入驻手续期间，以物业名义进行现场免费咨询等活动。定期的举办家装直通车等终端促销活动。另外，也可以利用小区公益广告牌提示牌，楼层提示牌，单元公告栏，车库入口提示牌，门卫的遮阳伞，信箱提示广告等，来进行宣传。

(4)展会活动，有选择的参加行业内和媒体举办的各种展会活动，针对的推出符合消费者口味的优惠政策，促成签单，提高品牌知名度和行业影响力，利用各种宣传方式，横幅，x展架，易拉宝等等。尽量抢占有利位置，维护公司对外整体形象。

(5)工地推广这是现在大多数中小家装公司(甚至大多数“游击队”)最有影响的营销方式。百闻不如一见，让客户亲临施工现场，亲眼观看施工工艺，亲自察看材料的真假，亲自体验现场工地的管理，这是赢得客户的关键所在，具体方式是公司的业务员或设计师，在通过初期的接触以后，引导客户，“说得再好，不如亲自看看施工现场”所以，有经验的设计师或业务员，会挑选一些优秀的施工工地去看，而一般的或有所欠缺的工地，哪怕距离很近，也不会带客户去，要不然前期良好的沟通会化作泡影。

(6)“家装套餐促销”或“家装解决方案”推出若干套餐装修，详细介绍其具体套餐内容，做到让消费者心理有数，打消他们的后顾之忧，体现透明、诚信装修的服务理念。

(8)网络拦截主要是借助网络工具，在较大的房产网站，如搜房或合肥论坛，还有社区网站上，在业主论坛上发布大量的公司和设计信息，这是目前比较流行的营销手法，但这种方式要求有专门的网络推广人员，利用网络来传递信息，速度快，影响面广，所以必须讲究技巧与方法，最好是抓住各论坛的版主(斑竹)。这样公司的宣传帖子才不致于“拍砖”。

(9)传统媒体的拦截报纸，电视，电台这些传统媒体，依然占据了大量的受众面，所以精心选择一个媒体，精心做好宣传策划与宣传突破口，一样可以取得比较满意的效果。当然还有其它的广告宣传方式比如：车身广告，站牌宣传栏，大型公共场合的灯箱广告宣传等等。

2、营销策略与技巧

(1)楼盘情报的收集

a、开发商的信息包括：销售总监，联系电话，楼盘广告资料，主要消费群体，楼盘的销售情况，空置率是多少，入住率是多少，入住时间是什么时候，是投资型还是居住型楼盘，是商品楼还是回迁户，这所有的信息，对于投资决策来说都是非常重要的。

b、物业公司方面的信息情报：小区的信息包括建筑类型(板楼，塔楼)，本次入住的户数，日期，周边的交通，价格，主力户型(最好是先期进入小区量房)。物业拟招商的情况，价格、租金，租赁位置优劣等。

(2)对公司情况的了解

首先，我们对自身定位的认识，我公司的特点，我公司的优势，我们能给客户提供的服务。第二，业务员对于公司业绩的了解，如果这个小区是该楼盘交付的第二期，公司有无在上期小区中做过工程。第三，对于公司现有的业务员和设计师的配置，有没有适合该小区的主管及相当水平的设计。

(3)竟争对手情报的收集

我们要了解交付还有那些公司同时参加，他们公司的定位是什么?包括(价格定位，营销手段定位，客户群体的定位)，分析他们会采取什么样的手段?他们的设计和质量如何?比我们实力强的公司有几家，和我们差不多的是那几家?比我们势力差的又有那几家?了解的越多，成功的可能性越大。

(4)宣传资料及方案准备

针对该小区的主力户型，要有二至三套不同的设计方案，这些方案包括原始平面图，地面布置图，顶面布置图，重点墙面的立面图，客厅或卧室玄关等重点部位的三维效果图。主力户型的平面图最好是能喷绘贴到办公点的墙面，做到直接吸引客户的眼球，另外，还需要制定相应的针对小区的报价。

(5)针对小区的客户群体，我们要有针对性地对进驻该小区的业务员和设计师进行强化培训，让他们熟悉客户群体，熟悉公司设计方案，熟悉小区里其它公司的概况，这样就能做到心中有数，有的放矢。

(4)整合资源

公司在开发某小区的前期，在交付钥匙的前期，可以有针对性的进行前期广告宣传，同时，还可以利用媒体和物业管理的名义组织公益性的活动。内容包括：户型解析，家装材料、工艺讲解，建材团购活动等。

在宣传策略上，突出媒体和物业管理为主办方，而我们企业作为被邀请方，这样缓解了客户的抵触情绪，未签单时采用广告发布、业务员拉单、加强物业公关等多种方式进行，签单时，采用电话营销、参观样板房、工地推广等方式，争取做就将一个小区做透做强。

**大学创业计划书项目机械篇七**

“健康宝宝”奶粉专卖给销售者提供的服务：

(一)首先从店面的布局，要求店面面积为40平方米左右，一边采用冷冻设备。冷冻一些鲜奶，需要保鲜的奶制品。另一边则设货架放置灌装的奶粉。两边相距60~80cm设货架，摆放一些袋装奶粉及盒装液态奶和瓶装液态奶。当然货架不能全部利用，那是为以后扩充做准备。中间则有1.6m左右的空间摆放桌椅为消费者提供休息的场所，并且店内免费为消费者提供茶水。

(二)其次在店外张贴标志“请勿吸烟”因为店内随时有孕妇和宝宝在场，二手吸烟者伤害最大，坚决不能让孕妇和儿童在店内做二手吸烟者，所以要保证店内有良好的环境和新鲜的空气。

(三)只要顾客购买了奶粉或液态奶(24瓶装)之后我们需要进行登记，表格的内容包括姓名、宝宝姓名、家庭住址、联系方式、奶粉名称、购买时间、备注。

在顾客购买三天之内我们以电话的方式询问宝宝食用情况，可有不良反应等。这样去关注宝宝的健康，关注每位顾客的利益。在一个月之后我们再次打电话询问，了解宝宝的成长状况、健康状况并且了解奶粉的食用情况，可以提醒家长要正常给宝宝喂奶等。如果是液态奶，了解是每天早上一杯还是早晚各一杯。这样如果他们有什么困难，我们可以给予及时的帮助，在两个半月以后，我们会第三次以电话的方式了解宝宝的成长状况及他们反馈的问题。通过直接与消费者接触，我们更容易了解消费者的心理。另外，通过三次电话的交流会给消费者留下深刻的印象。此外，我们就会记住消费者的姓名，待他们再次光临的时候，我们就能产生熟悉的感觉，这样消费者就会有亲切感。

这就是我们倡导的跟踪服务。不是在消费者发现问题之后才去帮助解决而是主动的及时的了解顾客的需要。及时帮助他们解决困难，这样才是真正的售后服务。

二、市场分析

1、综合环境分析

中国的人口数众多，婴幼儿也很多，并且即将进入计划生育后生育的第二个高峰期，并且随着中国人民生活水平的提高，消费水平也跟着提高。另外，中国有着“再苦不能苦孩子”的习俗。所以对婴幼儿食用奶粉及奶制品不会认为是奢侈这种消极的观念。其次，很多人忙于上班和工作，母乳喂养时间特别短，有的儿童食用奶粉从几个月到好几岁。所以奶粉的市场容量还将继续扩大。

2、竞争环境分析

目前，xx县只有两家大型超市(xx超市和xx超市)占有70%~80%的市场份额。我们的竞争对手主要是这两家超市。从xx县的地理环境看，xx县县城是xx主要的购物中心，一些重要的商品都会到县城购买，并且离县城最远的乡镇坐车到县城只要13元。所以我们把超市开在商业街，这样便于顾客发现，能够达到直销的效果。

3、竞争状况

由于市场竞争机制引入，商场的竞争也愈演愈烈。随着中国人均消费水平的提高以及奶粉市场竞争的加剧，中国奶粉越来越走向专门化、细分化。但专卖婴幼儿奶粉的还是比较少见的，可以说是一块空白市场。当然，这种新型的经营模式出现，不排除有人模仿从事这种专卖。

4、竞争者划定

作为一种新型的经营模式，奶粉专卖会触及所有商场奶粉销售的利益，以及各种小型的杂货店。与所有卖婴幼儿奶粉的商家都有竞争。但主要竞争者还是大型超市。

5、竞争者战略地位

综合以上分析，“健康宝宝”奶粉专卖采取优质的售后服务，良好的购物环境，用售后服务差异化战略抢占市场份额。

我们通过加强专业队伍的培训，不断提高服务质量，提供更加优越的购物环境等提高公司的知名度。另外我们会不间断的搞一些关于保护宝宝健康的课题。让消费者更多的了解我们公司的。

6、“健康宝宝”奶粉专卖的问题点与机会点

问题点(市场阻碍)

很多大型超市已经在人们心中形成了品牌效应，觉得大型超市的质量信得过，比较安全。所以新的超市进入市场很难打入，短时间内无法提高知名度。

机会点(市场空挡)

虽然超市卖婴幼儿奶粉，但很多业务员并不了解奶粉的构成，不知道奶粉的文化，并且没有专卖婴幼儿奶粉的。另外没有优质的售后服务，商品附加值不高。我们通过增加商品附加值，了解消费者心理，及时解决他们的需要。这就是我们在销售过程中的一大亮点。

三、公司战略及营销策略

(一)公司战略

在公司成立前期，我们以县城为单位，取得一定的市场份额。在最短时间内站稳脚跟之后，向离县城较远的乡镇做大量的宣传，主要以张贴海报和发放传单的形式进行宣传。争取一年能占有全县40%的销售市场，得到消费者认可之后，我们上架儿童日常用品。

中期目标：以奶粉及奶制品为突破口，获得认可之后我们即可上架一些婴幼儿玩具、日常用品(包括奶具、尿不湿、爽身粉、花露水……)及服饰、鞋等。

长期目标：有关婴幼儿的商品，取得全国30%-40%的销售市场。

时机成熟后，我们可以在全省乃至全国范围内招加盟商。在不同的销售领域可以因地制宜，但公司的服务宗旨和销售理念不能改变。

(二)营销策略

每年公司有两个活动宣传时期。一个是“六一儿童节”，我们会以各类活动方式吸引更多的消费者。另一个是“三八妇女节”、“母亲节”、“感恩节”其中一个时期(不同地区可以因地制宜。)进行大型文化下乡活动宣传。主题以“关爱母亲、回报母亲”。联系当地文化局，以行政村为单位。比如我们xx县由于受安庆黄梅戏的感染，很多人喜欢看黄梅戏，我们可以请一些业余黄梅戏团到各个村搭台演出。这样大力度宣传之后，我们的市场份额就会逐步扩大，预期可达40%~50%的销售份额。

未来市场的竞争肯定是终端市场的竞争。所以我们从三级市场以下做起，拉近消费者的距离。把握与消费者沟通交流的每个细节，使顾客满意放心是我们服务的最终目标。

1、货源：每种产品的厂家都在每个省市设有销售部，我们可以通过各种方式与他们谈判。降低进价成本，增加进货数量。让他们了解到我们公司以后的发展及发展方向和趋势。让他们意识到如果我们不代理他们的奶粉及奶制品，他们现在的损失是多少，三五年后在全国的损失又是多少。这样我们用最低的成本进到更多的货。最后到他们主动找我们进行合作，甚至到免费提供运费。公司未来的发展趋势是我们与别人谈判的资本。

2、宣传：在开业前期，我们在县城内进行拉横幅、张贴海报、竖立广告牌以及在xx电视台和xx新闻进行宣传。因为xx电视台辐射整个xx县，人们也很关注xx新闻，通过这种宣传可以达到让全县人都知道有这样的超市这种效果。在县城之外的乡镇采用张贴海报和发放传单的方式进行宣传。开业当天，我们会以各类促销活动进行宣传。开业之后我们就会按照我们的服务模式对消费者进行服务。我们最终要达到的就是利用优质的服务使消费者认可，然后利用他们的口碑进行宣传。因为商业销售中有句话叫“金杯银杯比不上老百姓的口碑”。

3、定价：每个地方都有一定的贫富差距，所以我们会上架高中低三个档次的商品。这样就有高中低三种定价。与其他超市的同样商品，我们会通过价格渗透的方式进行定价，同类商品的定价会稍低于他们的定价。这样可以利用价格的优势战胜其他超市，获得消费者的青睐。

4、促销：我们开业时间会选择在“六一儿童节”，开业当天，我们会有各种不同类型的方式进行促销。运营之后，我们在不同时期也可举办一些活动进行宣传。比如，在春天，我们可以举办“健康宝宝”健身活动，让所有的宝宝参加我们的活动。天气炎热，我们可以赠送小帽子、小雨伞。冬天，我们可以赠送暖手宝等。让消费者感觉到我们天天有礼品，天天有惊喜!这样可以在很大程度上扩大市场份额，提高知名度。

**大学创业计划书项目机械篇八**

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

**大学创业计划书项目机械篇九**

1、技术投资300元(函授298元)

2、设备投资：a：桌椅10套即20个椅子，10个小桌，计1000元;b：豪华火锅5个计250元;c：炊具300元;d：餐具300元;广告牌150元。合计为元。

3、租房子：20平方米门面房，月租金1000元(县城为500元)按季度付租金需3000元。

4、周转金：700元。以上投资概算总共为6000元。

**大学创业计划书项目机械篇十**

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

**大学创业计划书项目机械篇十一**

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。

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