# 大学生计划书应该(大全11篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-04-25

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编收集整理的工作计...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

**大学生计划书应该篇一**

1.名称：众长安·味道面馆(暂定，后续征名确定)

2.投资金额：120万元人民币/100㎡

3.定位：中端特色快餐

4.经营模式：以陕西特色面食结合本地口味，注入三秦文化、校友情怀提高产品附加值，打造美味、卫生、快捷的特色面食餐厅;实现口碑与财富的双赢，逐渐转向品牌营销。

本项目资金筹措方式为校友众筹，众筹对象为年满18周岁的长安大学校友(含原西安公路交通大学、西安工程学院、西北建筑工程学院校友)，召集50~100位校友股东，筹措资金约120万;众筹细则见详细计划书。

众筹结束后，成立长大新疆集团有限公司(暂定，后续征名确定)，以集团作为项目运营的主体，以庞大的校友群体为基础，打造创业众筹平台，通过挖掘、评估和投资项目，积累资源和储备项目，实现产品多元化，投资多样化，最终发展成为以投资项目为主，以经营管理具体项目为辅的战略性投资公司，走向正规化，迈向潜力无限的商业舞台。众长安·味道面馆即为公司投资运营的第一个项目;详细介绍见详细计划书。

众所周知，餐饮行业具有门槛低、利润率高、回本快等特点;本次认筹对象均为长安大学校友，西安是我们共同的回忆，每位校友对陕西面食都有不同的体会，它不仅是一道道美食，也包含着我们浓浓的校友情怀;因此，本次众筹项目选择以陕西面馆作为切入点。几位热心校友也对乌市特色陕西饭馆进行了调研，新疆人普遍热爱面食，陕西面食在新疆地区被接受程度较大，只要在选址、味道、卫生、特色、服务等几方面下足功夫，必定会成功。可行性研究见详细计划书。

由民主选举产生10人以下的单数董事组成董事会，负责公司的重大决策、决议。成立专门的管理团队和监管团队。本着民主、公平、公开、公正的原则，制定公司管理章程，严格按照章程和公司远期规划执行，制定股东股权管理制度，管理细则见详细计划书。

本次项目按照下列顺序实施：

(1)群策群力、初轮众筹;

(2)成立公司、组建团队;确认董事会章程和管理制度;

(3)完成餐厅经营相关手续办理;

(4)装修、采购、招聘、制订菜谱和定价;

(5)前期宣传;

(6)试营业、正式营业。各实施阶段详细安排见详细计划书。

生产方面的主要风险为：

1、食品安全;

2、生产安全。

财务方面主要风险为：

1、成本失控;

2、销售不达预期。

初期面馆总投资额120万元根据实际经营情况，计算分红，不少于净利润的30%用于分红。并预留公司发展基金。

**大学生计划书应该篇二**

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，一份优秀的创业计划书往往

会使创业者达到事半功倍的效果。

一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。 写好创业计划书要思考的问题：

（一）关注产品

（二）敢于竞争

（三）了解市场

（四）表明行动的方针

（五）展示你的管理队伍 （六）出色的计划摘要

二、创业计划书的内容

以下十一个方面：

（一）封面

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

（二）计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和业务范围；

市场概貌；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

（三）企业介绍

目标。

（四）行业分析

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

关于行业分析的典型问题：

（1）该行业发展程度如何？现在的发展动态如何？

（2）创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色？

（3）该行业的总销售额有多少？总收入为多少？发展趋势怎样？

（4）价格趋向如何？

（5）经济发展对该行业的影响程度如何？政府是如何影响该行业的？

（6）是什么因素决定着它的发展？

（7）竞争的本质是什么？你将采取什么样的战略？

（8）进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？该行业典型的回报率有多少？

（五）产品（服务）介绍

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

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

（六）人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的`一个环节。 因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

（七）市场预测

应包括以下内容：

1、需求进行预测；2、市场预测市场现状综述；3、竞争厂商概览；4、目标顾客和目标市场；5、本企业产品的市场地位等。

（八）营销策略

（2）营销队伍和管理；（3）促销计划和广告策略；（4）价格决策。

（九）制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1、产品制造和技术设备现状；

2、新产品投产计划；

3、技术提升和设备更新的要求；

4、质量控制和质量改进计划。

（十）财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果； 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

（十一）风险与风险管理

（1）你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

（2）你准备怎样应付这些风险？

（3）就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？

（4）在你的资本基础上如何进行扩展？

（5）在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如

果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

三、创业计划书的编写步骤

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

（1）市场机遇与谋略；

（2）经营管理；

（3）经营团队；

（4）财务预算；

（5）其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

（1）你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

（2）你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

（3）你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

（4）你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

（5）你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人人胜。

（6）你的创业计划书是否在文法上全部正确。

（7）你的创业计划书能否打消投资者对产品（服务）的疑虑。 如果需要，你可以准备一件产品模型.

[项 目 名 称] :大学城网上超市商业模式

创业计划书

[ 年 月 日]

[团队负责人姓名] 范浩枫 [性别]男

[学号] 02015411219 [专业]金融

第 1页

第一章

摘要

1、 项目描述：大学生网上超市是针对大学生这个市场开设的的b2b

网络购物运营模式，和网店，网上商城模式类似。

2、 产品与服务：网超没有实体店，商品面较窄，前期投入低。网超只需要库房、网站和采购配送人员，网超经营成本低、同业竞争小。网超价格比实体店便宜而且送货上门，看上去对大学生来说在网超购物更加方便更加实惠。应该会很受欢迎。

4、

5、

是糟糕的购物体验浇灭了再次购物的欲望。

第二章 综述

1: 经营思路

相对大部分人做的大学城网上超市，模式主要以两条思路为根本，第一条购物过程要比在超市购买更方便，更快捷，要更符合大学生消费特点。

第二条要加强大学生在网上超市购买理由。

很多大学寝室有同学卖一些常见商品，比如方便面、扑克等。他们会放些商品在寝室，附近几个寝室需要这些商品就会到这个同学这里购买。据我所知这种现象比较普遍，这样既能为自己创造一点利润，也能为同学带来一定的方便。

享受商品后付款也没有问题，而且有人情营销因素包含在内。我所说的网超模式就是整合这个需求和资源，简单的说就是我们成为大学生经营者提供销售平台的批发商。我们提供货物、销售平台、规范的服务及整合力，由分销大学生来承担宣传、物流，利用他们的人情因素共同合作销售商品。

2：具体模式

建立大学城网上超市，在大学城招代理人员。网站销售的商品分两部分，一部分购买最频繁最可能及时需求的商品备货在代理人寝室，另一部分购买不频繁的备货在网超库房。顾客购买的商品由发展此顾客的代理人员直接送货上门。商品销售利润网超商家和此代理人员分成。

在学校内租网超办公室兼库房，备货货物包括食品、日用品、文具等。合作代销商品包括图书、数码、化妆品等。网站及数据录入完毕后招聘网超代理人，由代理人员去发展顾客，顾客注册时需填入介绍代理人编码，注册帐号用手机号码，顾客购货可直接给呼叫中心电话订货。

当发展此顾客的代理人正好不在寝室时，也可以由其它邻近的代理人送货。这样当顾客需要购买频率较高的商品时，能够通过多种简单的渠道（网站、呼叫中心、qq、飞信、短信）在任何地方订货，而我们也能够最快速（5分钟内）的满足这部分需求。整个过程比到楼下超市购买商品更加方便、简单、快速。

商品另一部分是购买不很频繁的商品，比如洗发水、水果、食品、文具、体育用品等等。这部分商品品类范围较广，网超定价应该比线下实体店便宜。顾客对这部分商品及时性需求不高，这些商品并非马上要用，稍微晚点也没有关系。顾客因为紧急商品购买已经习惯了我们的购物渠道，很自然的会购买这部分商品。代理人每天集中一次到网超库房取货送到顾客手中，顾客订货后当天就能够收到货物。

可以把这种模式看成我方是批发商，代理人是零售商，大学生是消费方。只是我们需提供货物，还需提供顾客购买商品的途径平台和提供规范的商品结构和服务渠道。平台的推广和发展围绕“人情营销”这个概念，大学生代理人自身拥有一定的人脉资源，他们可以在此基础上大力发展顾客。他们是同学或同住寝室楼低头不见抬头见。同样的价格在同学那里购买既然能够帮到同学，何乐不为。而且在这样的网超购物更加方便更加快捷，部分商品更加优惠。以上都是顾客选择此购物渠道的理由。

第 5页

我们还可以把这个平台建成校园网络社区，提供兼职信息、销售其它高利润商品、中介服务、交友、组织活动、租房等等综合平台，提高顾客粘性创造新利润来源。

四、运营模式补充说明

围绕这个网购模式，还有很多细节需要说明，还有一些地方需要详细解释，还有一些点子能够用到这个模式上，这部分内容会在实践中不断完善。

1. 顾客购买方式多样化的目的是为了简化购物方便度，传统大学城网超需要上网才能购买。虽然大学电脑很普及，但是还是有部分学生没有电脑。即使有电脑的学生也不会时时都在上网。而在我们的平台购物，顾客可以选择：1、在网站上订货购物。2、打电话购物。3、到代理人寝室购物。4、通过qq购物。5、通过短信购物。6、通过飞信购物。通过这些方式顾客能够更方便快捷的购买到所需的商品。

2. 顾客注册帐号是自己的手机号码，我们有顾客的资料，他只需要通过手机说明需要什么商品，不需要其它任何说明，我们自然知道送到那间寝室。针对即时商品，我们的目录海报上商品有相应编码，顾客直接只发送商品编码就能够得到货物。

第 6页

3. 此模式设想的当顾客需要任何商品时可以电话告诉网超商家需要什么商品，再由网超商家告诉相应代理人送货，这样做的目的是为了防止代理人绕过商家进货销售。此项目也可以考虑顾客直接联系代理人要求送货，这样能够减少环节。只要我们控制价格，制定严格的处罚措施，还是能够控制代理人进货渠道的，毕竟他们销量不大，自己进货不便，而且在我方进货由于距离近，往来多，能够实现每次少量进货。

4. 此项目核心是“人情营销”所以顾客注册时需要选择代理人编码，所有的配送由代理人负责，当有顾客要加入网站，而没有推荐代理人时，我们会为顾客推荐离顾客最近的代理人，顾客注册成功后，推荐代理人会到寝室拜访发放目录海报。

5. 前期商品目录海报比较重要，是代理人拜访完顾客后影响顾客购物的重要工具。为了防止浪费，有效的把海报发放到顾客寝室中。海报成本可以和代理人平摊，代理人所发海报成本在他的商品销售利润中扣除。我们和代理人时合作关系，利润和风险共担思路贯穿整个项目。

6. 如何利润分成，备货在代理人寝室中的商品应该由代理人在我处批发购买，其备货成本由代理人承担。我方因为为其提供销售平台，而且大学生其它进货渠道不便，所以我认为此类商品我方保持利润8%左右。代理人销售此类商品毛利率大概在12%左右。

第 7页

7. 备货在我方商品利润应该和代理人平分，各自分得利润为10%左右。可以促销一些特价商品，这部分商品没有利润，其目的是带动其它高利润商品销售。

8. 手机充值利润不高，但它是引导顾客使用我们购物渠道的重要工具，我方在淘宝上找充值商家，顾客需要充值时找代理人，代理人直接到淘宝商家处充值方便快捷。另外游戏点卡销售也同样可以做为引导工具，其流程相同。

9. 可以考虑顾客一次性购物满39元，9.5折销售，提高销售量。

10. 可以考虑销售组合商品，比如早餐组合等。多利用节假日销售应季商品，比如情人节、愚人节、圣诞节、中秋节等。在大节临近时做专门的促销，制作海报，由代理人发放到各个寝室。

11. 建立实名认证和积分体系，我们按会员在平台上消费额计算积分和认证身份，这为会员在平台上参加其它活动准备了信任基础。

第 8页

**大学生计划书应该篇三**

使会员基本了解、学习演讲的一些基本技巧，切实提高会员的演讲水平。培养会员的兴趣爱好，丰富课余生活，纠正会员在演讲，朗诵等方面的错误。

时间： 10月30日

地点：e教105

前期准备：

宣传：负责人：宣传部

方式：11月活动预报，海报（手绘版，贴于前往商苑的展板）与通知

人员安排：

(1) 总负责人：团长，团支书

（2）协调者：由副团带领分管部门负责

（3）执行者：各部部长

具体分工如下：

a、策划部负责活动和找资料（音频，示范资料，讲解资料）。 b、组织部负责借教室和负责打印材料。

c、各部部长及副部负责通知会员。

d、团长负责联系培训人。

e、秘书处负责签到。

f、组织部负责维持秩序

g、科技部负责照相

活动流程：

1、播放一段演讲音频。

2、培训部部长开始进行演讲培训。

3、鼓励会员根据资料积极上台演讲（也可即兴演讲），让下面的人指出他/她的优点和缺点，相互纠正，相互学习。

4、尾声，总结。

活动后期

团长、一个理事会成员、两个会员写总结

清理场地

1、保持教室干净，切勿大声喧哗。

2、要求到底理事会成员必须出席，如有事须向团长请假。

院社团服务中心

朗诵艺术团

二0一0年十月

**大学生计划书应该篇四**

(一)项目策划的背景

牙膏品牌背景介绍

(二)项目概念与独特优势

\*\*牙膏的独特之处,包括主要成分及作用;与其它同类产品区别;包装等。

(三)项目成功的关键要素

\*\*牙膏要推广成功,其关键的问题是:

强化口感的独特性,并努力为消费者所认可;

引导一种新型的牙齿保健观念,提升产品的附加值;

销售网络是否有足够的辐射力。

(四)项目成功的保证条件

\*\*企业关心大众健康,对牙齿保健有丰富的经验，对消费者无疑具有较强的诱惑力。

随着中国人均消费水平的提高,以及牙膏市场竞争的加剧,许多牙膏厂也纷纷进行技术改造，开拓新产品，增进牙膏的更新换代。在这种情况下,\*\*牙膏首选北京、上海、广州等市场为突破点,确定了\*\*是促进社交生活的高品质牙膏的观念，以“健康自信,让牙齿为您增色”作为推广口号，展开全面的市场推广策划。

(五)项目实施目标

首先要增强\*\*牙膏的知名度。作为一种新产品发售，先在北京、上海、广州市场上取得经验，然后再推广全国。

近期目标:投入北京、上海、广州市场，获得80%认识率(3--6个月)

中期目标:取得北京、上海、广州市场20%以上的份额，并逐步向东部大中城市推广(1—2年)

长期目标:取得全国市场20%以上的份额。

一、市场环境分析

(一)综合环境分析

中国是牙膏生产和消费的大国，2024年全国牙膏总产量达50亿多支，人均消费量5支，是世界上最庞大的牙膏市场。随着人民物质文化生活水平的提高，人们将越来越重视牙齿健康和个人清洁卫生，因此牙膏的市场容量还将扩大。

虽然目前牙膏市场竞争激烈，但是仍然存在着相当巨大的潜在市场。现在中国人均牙膏年消费量为5支，200克左右，北京市为6支，但都与发达国家人均500克的消费水平相距甚远。

其原因主要是刷牙率不高。中国政府提出刷牙率在2024年达到城市85%，农村50%的目标，说明现有的刷牙率比这个目标还低得多，所以这其中有一个很大的潜在市场;另一面，北京市有24.4%的人每天只刷一次牙，其刷牙的频率还有待提高。

从1991年开始,中国政府规定每年9月1日为“全国刷牙日”，倡导普及刷牙和增进牙齿卫生，并在中小学生中推广普及刷牙教育，特别是提倡儿童从3岁起开始刷牙，这必然会增加牙膏的需求量。它立足于未来，对未来的市场结构有很大影响。所以中国牙膏的潜在市场是广泛而全面的，即使按政府的保守估计以每年7%的速度增长，也将形成一个巨大的市场。

(二)竞争环境分析

国内主要牙膏品牌的市场占有率

品牌产地类型价格包装占有率%

中华上海香型0.90/63g、2.10/128g铝管11.4

黑妹广州香型1.00/638、3.00/150g铝管8.9

目前，中国一共有二十几个品牌的牙膏，主要有中华，蓝天，黑妹，洁银，两面针，冷酸灵，美加净，小白兔等。另外市场上还有少量进口牙膏，如黑人，高露洁等。上海是我国最大也是历史最悠久的牙膏生产基地，上海产中华，白玉等老牌号产品已经拥有了相当巨大而稳定的消费者。

但是，近年来广州、柳州、杭州、青岛等城市的牙膏业异军突起，奋起直追，开创了自己的名牌，形成同上海牙膏共享市场的局面。

随着中国人均消费水平的提高以及牙膏市场竞争的加剧，中国的牙膏越来越走向专门化，细分化。牙膏生产已初步形成格局，可大致划分为三大块:一类是各种洁齿爽口型的香型牙膏(如中华，黑妹);一类是与防治牙病相结合的各类药物牙膏，特别是发挥古代医学知识的各类中药牙膏。

由于牙病在我国的`普遍性，人们对药物牙膏的心理接受力越来越强.这类牙膏主要有两面针，上海防酸等;—类专供儿童使用的牙膏，如小白兔儿童牙膏。

项目名称：鱼、鸭、鸡立体混合养殖

项目地点：盂县上社镇秋林村

项目总投资：10万元

在盂县委组织部对大学生村官扎根基层，创新创业的不断引导与鼓励下，在上社镇党委和政府的正确领导和悉心指导下，充分发挥自身的专业优势，结合当地实情，引导广大农民积极创业增收，创建鱼、鸭、鸡立体混合养殖中心。

秋林村是个传统的农业村，富余劳动力较多。由于种植业收益率低及小港村特殊的地理位置所限，导致大量劳动力外出务工，如何在农村经济结构战略性调整和农村产业结构调整的重要时期，破解这一瓶颈，增加农民收入，成为摆在当前的一道难题。

秋林村群众有养殖的传统习惯，养殖积极性高，但由于品种单生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖积极性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

水产品及家禽作为日常生活消费品，市场需求空间巨大。千家万户的餐桌、宾馆、酒店等到处都是施展魅力的地方。鱼、鸭、鸡养殖产业孕育着巨大的商机，随着人民生活水平不断提高，消费需求量将会逐年直线上升，后市一路看好。

立足现实，着力于盂县区域位置及市场特点。本地现今市场上的鱼、鸭、鸡大多数是由外地养殖户供应，运输费用占产品成本的一大部分，造成产品市场价格的大大提高，而且消费者普遍反应产品品质低，广大消费者更愿意购买本地土特养殖品。因此，高品质的土特养殖业在我县具有较大的发展潜力和前景。

1规模

养殖场共有水域面积约23亩，山地面积约40亩，养殖场地结构分布合理，适合立体养殖业发展，整体规划混合养殖四大家鱼四万尾，肉鸭1000只，土鸡1000只。

2具体建设内容

(1) 养殖场改建

河汊修整及排水分流建设，初步规划建设成四大块主要水面养殖区，预计投资1万元。

(2) 养殖棚舍建设

初步建设鸭舍6栋，鸡舍4栋，雏苗舍4栋，第一期投资1.5万元。

(3)其它费用

前期投资总计：10万元

预计养鱼收益3万元

预计收益总计：5.3万元

养殖场和村民合资，个人投资4万元，为使养殖场尽早走上正规，更好更快的发展。现急需资金6万元，希望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述，该项目投资少，见效快，抗风险能力强，具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资，更主要的是能起到示范带动作用，指引一条致富路，激发广大村民创新创业的热情，展现我县大学生村官扎根基层，服务农村的务实精神。

**大学生计划书应该篇五**

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。

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：

1)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;

2)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。

\*\*\*\*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;

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。

**大学生计划书应该篇六**

一、绪论1

二、公司的成立与简介2

三、公司发展前景4

四、市场评估5

五、公司的团队管理6

六、预测启动资金，资金来源渠道7

七、公司的营销与规划8

八、预计风险9

九、公司竞争力分析10

十、收益与回报11

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是------创业之路,同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

【明眸】眼镜超市

2、公司的成立

【明眸】眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁浓重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

【明眸】眼镜为您提供一流的服务,优质的产品

服务项目有:免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光

服务特点:专家坐堂验光;先进的主觉电脑验光仪;优质的服务;绝对物美价廉的眼镜;在正常使用情况下,半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形,我们将为你免费更换同等价值的商品(正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限)

满意保证:您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量， 200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次，大城市约为2-2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一,据调查,学生近视率高达80%左右,眼镜更换频率也很高,一半左右的人半年----一年更换一次。就目前形势，做了一个学生近视情况调查：

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业“20xx年中国十大暴利行业”的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：“２０元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以 “倍”来计算的！

**大学生计划书应该篇七**

本店以诚为本，以爱为桥梁，愿从对方身上收获更多的朋友、知识和财富。我们的经营宗旨是:付出真情，获得更多信任。精诚团结，顾客至上。我们店属于b2c商业模式，是指商业机构对消费者的电子商务活动。

本店主要经营情侣用品，以首饰为主，针对年轻人网购的喜好。

亚洲最大的网上零售商圈淘宝，致力于打造全球首选的网上零售商圈，由阿里巴巴集团于xx年5月10日创立。淘宝目前的业务跨越c2c(个人对个人)和b2c(企业对个人)。

截至xx年第一季度，淘宝注册会员超过6200万，覆盖全国大部分网购人群；xx年一季度，淘宝交易额突破188亿；xx年营业额超过433亿。

第三方权威机构在进行的调查显示，淘宝占xx网购市场的70%以上，c2c占80%以上。

淘宝倡导诚实、活泼、高效的网上交易文化，坚持“宝不可淘，信不可弃。”(金庸)

淘宝在为淘宝会员打造更安全高效的网上交易平台的同时，也全心全意的营造和倡导轻松活泼的互助家庭氛围。每个在淘宝上交易的人不仅交易更快更高效，还能交到更多的朋友。

目前，淘宝已经成为广大互联网用户网上创业和结识商业朋友的首选。10月xx日，淘宝宣布未来五年为社会创造100万个就业机会，帮助更多网民在淘宝上找工作甚至创业。截至xx，淘宝已经为社会提供了20多万个直接就业岗位。

专家指出，如今，随着经济的发展和人民收入的增加，恋人们有了更多的经济能力来构建自己的爱情道路，互赠礼物和纪念品以及表达相思之情已经成为时尚，恋人们的消费市场潜力巨大。

网上购物已经成为一种新的时尚，并将吸引更多的年轻人。据了解，淘宝上十大畅销商品中，珠宝排名第七，消除了中间商层层降价，让线上产品更物有所值。

据有经验的商家介绍，在运营初期，知名度和客户群还是有限的。随着时间的积累，店铺积累了很多回头客，老客户带来了越来越多的新客户，店铺的销售情况也会越来越好。

**大学生计划书应该篇八**

当度过了4年的高中生活后，我带着我的梦想来到了现在的学校。不是出于对现在的知识渴望，也不是想在这方面有所发展，而是出于无奈，在经历了一次高考后我对学习除了恐惧已经没有什么了。不想让自己送走一批又一批的同学，我还是坚持来了。

既然来了我就要过的让自己满意。所以我制定了一个学习计划，以致不让我被以往的同学落下，纵使我没进入理想的学校但也不应该放弃。

1：大学四年一定不能谈恋爱，只有全身心的投入学习才不会有遗憾。 大学就是一个小社会，在这里有不同的人。他们的生活方式以及兴趣爱好都千差万别，从他们身上能让我知道要适应自己很容易但要做到自己活的开心同时别人也快乐是一件非常困难的事。如果我们想在社会这个大舞台上游刃有余那么就必须要处理好人际关系。所以我要在大学第一件事就是处理好人际关系，留的自由身。

2：学习好专业知识。

的话，到了工作是仍然是个落后分子。不想做一辈子的落后分子就要好好的规划自己的将来，最起码的要求是不能让自己饿死。 3：熟练掌握实验技能。

对于我们这个专业的学生来说最重要的就是实验，现在学的虽然都是一些比较简单的，但是没有基础有怎么会有以后的发展呢。 4：抓住时间，充分利用。

常言说：“时间就是生命”。利用好每一分钟就是对生命的延续。不能马不停蹄的学习也不能时时刻刻都做没有用的事，要休息的时候就要休息，这样才能有精神去做好其他的 事情。

当度过了4年的高中生活后，我带着我的梦想来到了现在的学校。不是出于对现在的知识渴望，也不是想在这方面有所发展，而是出于无奈，在经历了一次高考后我对学习除了恐惧已经没有什么了。不想让自己送走一批又一批的同学，我还是坚持来了。

既然来了我就要过的让自己满意。所以我制定了一个学习计划，以致不让我被以往的同学落下，纵使我没进入理想的学校但也不应该放弃。

1：大学四年一定不能谈恋爱，只有全身心的投入学习才不会有遗憾。

大学就是一个小社会，在这里有不同的人。他们的生活方式以及兴趣爱好都千差万别，从他们身上能让我知道要适应自己很容易但要做到自己活的开心同时别人也快乐是一件非常困难的事。如果我们想在社会这个大舞台上游刃有余那么就必须要处理好人际关系。所以我要在大学第一件事就是处理好人际关系，留的自由身。

2：学习好专业知识。

学习好专业知识是每个大学生必须要做的，只有具备熟练的专业知识才能让我在以后的激烈竞争中获得一席之地，当今社会是人才的社会，假如在大学混上四年，那么我可能也得到一个毕业证，但是那样的话，到了工作是仍然是个落后分子。不想做一辈子的落后分子就要好好的规划自己的将来，最起码的要求是不能让自己饿死。

3：熟练掌握实验技能。

对于我们这个专业的学生来说最重要的就是实验，现在学的虽然都是一些比较简单的，但是没有基础有怎么会有以后的发展呢。

4：抓住时间，充分利用。

常言说：“时间就是生命”。利用好每一分钟就是对生命的延续。不能马不停蹄的学习也不能时时刻刻都做没有用的事，要休息的时候就要休息，这样才能有精神去做好其他的 事情。

在人的一生中，三年到四年的时间不能说长。但是，一个青年在大学中的这段时光，却不可说短。一是因为青春可贵，二是因为大学的四年，几乎可以说是一生的基础。任务非常艰巨，也非常光荣，作好大学学习生涯规划，关系到未来的人生是否精彩。 这一学期是一个重要的开端，是我人生中的又一次转折。在还未能了解她时，我必须以全新的姿态去迎接她，让她成为我不断进步的基石。总结了上一学期的学习，发现了很多问题。具体情况如下所列：

1》没有找准学习方向，对于学校的情况没有深入地考察和评估；

计划如下：

第一，就学方面。这次重新选择学校就读专业，是符合我的早期意愿的，主要问题在于所就读的学校是否符合职业教育的规范。由此得出择校的几个基本原则：一是要看学校的办学历史和特色；二是要看大众对于这所学校的评价；三是要了解在校的老生的评价；四是要看学校在社会中的影响（名气）；五是要考察该校的教学情况和校园的环境（住宿，活动场所，教室，实训场地等）；六是要询问该校的招生要求。以上是我总结的六条关于就学的基本原则。入学之后，下一步就是开展学习了。

不分老幼病残，不分尊卑贫富，不分国界种族，这就是在说学习的性质－－无处不在，且可以通过本能的需求来获得。 学习的方法可以根据当天的课程安排而定，一般以自学为主、课堂为辅，而对于课堂上不懂的地方要及时排除疑难，不可丢三落四，一旦怠慢成性，疑难就越聚越多，到最后不得不放弃。学习要靠不断地扩张和积累，只有把学习的方法和实际的行动结合起来，才有可能学好专业。学习专业，应把基础知识和重点课题结合起来，做到同时互补；学习专业，要了解该专业的宏观知识体系，并制定出大致的课程结构，从而列出他们的先后顺序，以便在以后的学习中有条理地学习、有系统的掌握；学习专业，要始终以围绕专业的技能要求来开展学习，特别是基础知识的温习，更要紧贴专业的所需，这样，专业才会学得透彻、学的牢靠、学的专一。学习态度也是不可或缺的一环。

作为年轻的我们，把握好自身的心态是学习的重要前提和保障。心态源自心灵的反应，是意识的稳定的内在形态。人都必须具备良好的心态，如何塑造和保持良好的心态，是我们新学期自我调整的第一步。心态的塑造，重在心灵的感悟、意识的强化。在生活中，在学习中，在与人交往中，在工作中，我们都在用心灵承担着一切，这是应该注意的一点，因为我们的态度的好坏取决于她的认识的深浅。学习目标的设置是整个学习过程中的一座灯塔，目标越高，灯塔所发出的光亮就照得越远，然而光的强度就越减弱。作为专业来讲，学习是有层次的，获得的技能有深有浅，关键在于掌握的程度。一个学了机械制图的人，便只能够设计出图形；一个学好了数控编程的人，就肯定能运用机械制图。从这点可以看出专业恶特性，就是具有明显的阶段性，而非一个整体。所以，学习专业时的目标设置，应注意到这个特性，根据自身的实际能力设置阶段性的目标，而这些目标的“终点”就一定要符合专业的最高学术水平，否则就是“南辕北辙”、“误入歧途”了。学习做人体现在整个日常学习和生活中，她是我们的无处不在的课程和向导。做人的实际意义在于建立了与大众的联系，以获得生存的地位，但这只是人的本能，更重要的是，做人的体现出人的道德素质，她迎合了社会潮流，她能通过这项“课程”提升自己在别人眼里的地位，是值得我们注重的。可以想象，一个人没有了道德素质，就算专业技术学得怎么好，也是不受欢迎和认可的。所以，我们的学习，不能片面，要内外兼容，专业和做人并进，理论和实际应用同步，基础和难点互补，而做到这些，除了勤奋，还需要坚定的意识和信心。第三，生活方面。学习是为了以后更好的生活，这是所有学着的一致追求。而当下的生活，我们有该怎样计划呢？这无疑是一个极费心思的“家务事”，而事实并不如此。可以说，生活是重复的，我们每天从睡梦中睁开睛到晚睡的最后一次合眼，所经历的生活大致都是相同的，无非就是起床、早操、上课、活动、用餐、自习以及睡觉之类的常规事项。可以看到，生活的重复并不等于我们学习的重复。然而，这种生活的重复极易造成我们学习形态的重复或消退，由于人的惯性思维，对于重复的\'事物总会以常定的方式对待，缺乏全新的创新的认识。所以说，怎样处理好生活与学习的关系便尤为现实，再进一步说，学习需要在生活的固有框架中不断变幻角度和位置是有必要的，重要意味着原地踏步走，学习当然不能得到长足进步了。 生活是我们生存的过程，所必需的是物质上的和精神上的，不变的是物质，变得是精神。排除物质上的需要，单讲精神高度是愚蠢恶作为，单讲物质上的富足，而忽视精神上的高度则有性命之虞。两者告诉我们，物质上的需要和精神上的追求对于学习来说都同等重要，是不能相互逆反，应相互补充和协调。生活是我真正的家园，有了向往，有了珍重，生活对于我才是丰富和和谐的。当然，心灵的和谐，是生活和谐的关键保证。

以上所述是我的新学期的计划，总体上看是不完整的，但主要的问题还是做了具体的分析，依我目前的认识，也只能尽量做得完备些为好了。一个具体计划的执行，是离不开我们自身的意志的，把计划的意志同我们的意志结合起来，便是一执行计划的保证，我想，这一点无比重要，在所有结论的末尾，我们不能放弃用实践的方法去验证他的可行性。有了充分的可行性，我们计划的事项才能达到预期的目的。谢谢。

拥有持之以恒的毅力。对自己有足够的自觉，善待他人。能够学以致用回报社会。每天自我反省。拥有健康的体魄和温柔、坚定的心。事业与家庭同时兼顾。

大学，在这里不仅我要努力学习专业课同时也好学好文化课，例如英语，掌握英语是现代人不可或缺的一项能力，它能够提高自身素养和语言能力同时也可以扩大交流范围，是立足于社会的重要能力，虽然我英语差，但在大学期间我会努力提高自己的英语能力，力争顺利通过xx考试，提高自己的口语能力，突破语言难关。这是我大一最主要的任务。

大一除学好英语外，还要学好基础课，增加各种兴趣和爱好!积极参加各种活动。

专业是我们日后谋生的重要手段，是我们找到工作的重要技能，在今后的学习中我会加强与老师同学的交流，平日里认真研究练习，从各个渠道获取最新的技能知识，我要在大学这三年的学习中学到一身好本领，我步入社会寻找工作增加自己的筹码。

在大学期间，我要做到爱自己，珍惜自己所做过的努力，充分发挥自己的长处，树立对自己的绝对的信心，同时也希望学院，老师，同学家长都会支持我，鼓励我，帮助我，但最关键的还是要依靠我自身的努力，忘掉过去的遗憾，抖擞精神，从今迈步从头越。

学习是个积累的过程，既不能放松，也不能急于求成。为了学习我会警惕各种事情的影响。始终坚持自己学习第一的原则。

阅读：每天读报、每月读一份文学类杂志、每年至少读一本名著。

英文：以书信、作文形式练习写作，加强阅读量。

专业：加强基本技巧的练习。

体育：每天去晨跑一次，每周去健身为不定期参与。

随时加入其他学习。

1、 循序渐进，持之以恒，不能“三天打鱼两天晒网”。

2、 统筹兼顾，科学安排。处理好学习与工作的关系，做到学习与工作有机统一，努力使学习工作化，工作学习化。

3、 融会贯通，学以致用。通过不断学习业务知识来提高-干部的业务水平，通过不断实践来丰富工作经验，把知识和经验的积累升华为思维模式的更新，进而转化为工作创新的源泉和动力。通过学习，有效解决在组织工作中存在的问题，真正使思想有明显提高，作风有明显转变，工作有明显推进。

4、 学习和实践相结合。用学习来提高实践能力，用实践来验证学习效果。

在学习的过程中要持之以恒，切忌偷懒，并随时修改不切实际之处，使计划得以完善。

**大学生计划书应该篇九**

一、项目介绍：本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

计划摘要

一、项目介绍

二、行业分析

三、产品/服务介绍

四、店面选址

五、装修与设备购买

六、人力资源规划

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色。

八、营销策略

九、财务需求与运用

十、风险与风险管理

十一、中长期规划

二、行业分析

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3。5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

三、产品/服务介绍

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶;2、原料成份配方;3、调味份量与时间;4、设备的应用与调味火候;5、调味手法;6、奶茶的保存;7、奶茶的包装要求;8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

四、店面选址

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

五、装修与设备购买

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

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

1、封口机

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

2、封口膜

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

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

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

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

5、吸管

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

6、搅拌机

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

7、饮水机

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

8、容器

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

六、人力资源规划

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

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

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

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色

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

八、营销策略

1、广告

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

2、促销计划

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

b。使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c。采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d。在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

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

3、价格

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

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

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

九、财务需求与运用

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

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

b、装修：包括招牌、门墙等1000元

d、开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

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

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

3、第二期投资

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

十、风险与风险管理

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

十一、中、长期规划

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

**大学生计划书应该篇十**

在面包的消费过程中，顾客都会有“先入为主”的心理。如果第一次购买后，觉得这家面包店的产品不错，就会认定这家。因此，对新开张的面包店而言，必须要留住顾客。特别注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。所以，打造健康面包概念，会增加对顾客的吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

模拟方案以10平方米左右的小店为例。启动资产大约需万元。

1、房租5000元

2、门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）

3、货架和卖台投入约1500元

4、员工（2名）统一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

1、月销售额（平均）：元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达元。

2、每月支出：元房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。

3、货品成本：30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要面包师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

**大学生计划书应该篇十一**

大学生创业计划书(推荐）

在当今就业严峻的情况下，不少大学生都有自主创业的打算，国家对大学生创业也是有扶持政策的，下面是小编为大家推荐的大学生创业书，相信能够帮到大家!

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，

大学生创业计划书范文。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。

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。

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。

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。

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