# 大学生创业计划书1500字(十七篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2021-12-22

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。大学生创业计划书1500字篇一一、大赛目的1.提...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**大学生创业计划书1500字篇一**

一、大赛目的

1.提升创新水平。提升新时期大学生的创新水平，扶持高水平、高层次、高素质的创业项目，培育具有创新力、竞争力的大学生创业团队，促进大学生创业项目成果转化。

2.营造创业氛围。营造“鼓励创业、支持创业”的浓厚氛围，进一步激发大学生创新创业激情，引导和吸引优秀大学生和创业人才来晋中创业，在全社会掀起大学生创业高潮，服务经济社会发展和现代化建设。

3.促进多元合作。发挥政府引导作用，利用市场机制，集聚政府、学校、企业等各种资源，通过多元的合作交流渠道，吸纳社会各方力量广泛参与和融资投入，以创业带动就业。

二、大赛主题

激情创业，成就未来。

三、大赛时间规划

大赛启动：10月27日—11月10日

参赛报名：11月11日—11月30日

初 赛：12月1日—12月10日

复 赛：12月11日—12月20日

决 赛：12月21日—12月28日

颁奖典礼：12月28日—12月30日

四、参赛对象和形式

(一)参赛对象

1.驻晋中范围内的全日制高校大学生。

2.20xx年以后(含20xx年)全日制高校毕业回到晋中自主创业的大学生。

(二)参赛形式

参赛形式分为在校大学生参赛团队和毕业生参赛团队。各参赛团队人员不得超过7人。在校大学生参赛团队由1名指导老师和参赛的在校学生组成;毕业生参赛团队以大学生创业者为核心人员组成。比赛以创业计划书、现场答辩、项目考核为主要形式。

五、参赛项目

参赛项目类别不限，侧重于农林牧类、轻纺食品类、生物医药类、化学化工类、电子信息类、材料类、机械能源类、服务咨询类、文化艺术类、建筑交通类、教育培训类等。

六、赛事安排

整个大赛分为初赛、复赛和决赛三个环节。根据参赛形式，初赛分别由各院校和各县(区、市)组织实施。复赛由市科技局牵头，市教育局、市人社局配合。决赛由大赛组委会统一组织实施。

(一)宣传启动

1.宣传时间：20xx年10月27日-11月10日

2.启动仪式：20xx年11月10日

3.宣传方式：

(1)媒体宣传。利用各大主流媒体，省、市电视台、广播电台、报刊等进行宣传。

(2)网络宣传。在国内各大主流网站、大赛官方微博、微信及官方网站等进行宣传。

(3)校园宣传。在食堂、宿舍楼粘贴海报，在校园内醒目位置悬挂横幅，在学校网站醒目位置刊登大赛通知、实施方案等，利用校园bbs、学校的广播电台等进行宣传。

(二)赛程安排

1.初赛阶段(20xx年11月11日—12月10日)

第一步：报名(20xx年11月11日-11月30日)。普通高校在校大学生在就读学校报名;已毕业回晋中初创企业的大学生在户籍或工作地县(区、市)人社局报名。报名需提交报名表和创业计划书。大赛报名表和创业计划书撰写要求，在大赛官网下载。

第二步：组织初赛(20xx年12月1日-12月10日)。各院校、各县(区、市)组织初赛，评选出一、二、三等奖团队。

2.复赛阶段(20xx年12月11日—12月20日)

第一步：推荐复赛团队(20xx年12月11日-13日)。各高校、各县(区、市)初赛组委会根据初赛获奖情况，按80%的占比推荐参加复赛团队。

第二步：组织复赛评审(20xx年12月15日-19日)。由大赛组委会组成评审委员会，对参赛项目进行评审，评出晋级决赛团队30-50个。

第三步：公布晋级决赛团队(20xx年12月20日)。

3.决赛阶段(20xx年12月21日—12月28日)

第一步：决赛准备(20xx年12月21日-12月24日)。参赛团队进一步整理、完善参赛作品，进行现场答辩指导培训。

第二步：举行决赛(20xx年12月25日-12月28日)。评出获奖团队。

(三)比赛规则

1.在校大学生和有创业项目的大学毕业生参赛，以创业计划书、现场答辩形式评选。两种形式各占分值的50%。

2.已初创企业的大学毕业生参赛，以创业计划书、现场答辩与项目考核形式评选。三种形式各占分值的40%、40%和20%。

(四)奖项设置

1.初赛：各本科院校分别设一等奖2名、二等奖4名、三等奖6名;各专科院校和县(区、市)分别设一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名。根据获奖等级，依次奖励5000元、3000元、1000元;获奖项目的指导老师奖励1000元。大赛组委会对初赛奖项设置可根据参赛规模进行适当调整。

2.决赛：设特等奖1名、一等奖3名、二等奖6名、三等奖9名、优秀奖。特等奖根据创业项目的投资价值，颁发奖金20—50万元;一、二、三等奖、优秀奖，分别奖励5万元、3万元、2万元、5000元;优秀指导老师10名，奖金5000元/名;大赛设优秀组织奖10个。

(五)决赛期间的配套活动

1.高峰论坛。邀请知名的青年创业家，围绕大学生智慧创业、体验式创业、校企互动等主题，举办高峰论坛。

2.项目对接会。在决赛期间，邀请国内知名的风险投资专家担任评委，对优秀项目进行点评指导和资本对接。组织专场创业项目与资本对接活动。

七、组织机构

主办单位

晋中市人民政府

山西省教育厅

承办单位

晋中市教育局

晋中市科技局

晋中市人社局

协办单位

晋中市委宣传部

晋中市综治办

晋中市工商联

晋中市科协

晋中市文广新局

晋中市中小企业服务中心

晋中市信访局

晋中市经信委

晋中市公安局

晋中市财政局

晋中市委组织部人才办

共青团晋中市委

晋中市北部新城管委会

晋中经济技术开发区管委会

榆次工业园区

太原理工大学

山西农业大学

山西医科大学

太原师范学院

山西中医学院

山西传媒学院

晋中学院

山西煤炭管理干部学院(山西能源学院)

山西大学商务学院

山西农业大学信息学院

山西建筑职业技术学院

山西交通职业技术学院

山西职业技术学院

山西职工医学院

晋中职业技术学院

晋中师范高等专科学校

山西华澳商贸职业学院

山西同文职业技术学院

榆次区人民政府

介休市人民政府

太谷县人民政府

祁县人民政府

平遥县人民政府

灵石县人民政府

榆社县人民政府

左权县人民政府

和顺县人民政府

昔阳县人民政府

寿阳县人民政府

媒体支持

省内外各级媒体

市委新闻中心

晋中报社

晋中电视台

大赛组委会下设办公室，办公室设在晋中市教育局。

大赛组委会下设综合协调组、竞赛评审组、资料宣传组、后勤保障组、安全维稳组五个工作小组。

八、配套政策

(一)根据项目需求，大赛组委会将为获奖项目提供创业培训、创业辅导、创业导师、运营指导、项目申报、企业诊断等全方位的孵化服务。

(二)获奖项目团队成立的初创企业，可优先入驻晋中开发区、榆次工业园区;有意向来晋中落地转化的企业，享受大学生创业相关扶持政策。

(三)依托获奖项目在晋中工商部门注册成立的企业，可免于评审，可直接申请不超过10万元的小额担保贷款，属微利项目的由财政部门全额贴息。

(四)对获奖的项目团队，大赛组委会办公室将择期举办项目推介会，重点向国内外创业投资机构推介大赛入围项目，并组织力量做好其他参赛项目的跟踪工作，努力促成创业投资的成功介入。为鼓励创投机构对大学生优秀项目的投资，对在晋中落户并获得创业投资机构投资的项目，晋中市科技专项资金优先予以资助。

**大学生创业计划书1500字篇二**

为贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府“以创业带动就业”的战略部署，根据人力资源社会保障部、教育部、财政部、中国人民银行、国家税务总局、国家工商行政管理总局《关于实施20xx年高校毕业生就业推进行动大力促进高校毕业生就业的通知》(人社部发〔20xx〕25号)和人力资源社会保障部《关于实施大学生创业引领计划的通知》(人社部发〔20xx〕31号)、省政府《关于进一步推进高校毕业生就业工作的意见》(青政〔20xx〕13号)要求，为确保我省大学生创业引领计划顺利实施，特制定本方案。

一、指导思想

贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府促进以创业带动就业的战略部署，坚持政府促进、社会支持、市场导向、自主创业的基本原则，发挥政府部门、公共服务机构和高等学校的职能作用，调动社会各方面力量，采取一系列鼓励、引导和扶持政策措施，强化创业意识，提升创业能力，改善创业环境，健全创业服务，引导和带领大学生通过创业实现就业。

二、工作目标

20xx-20xx年，3年引领450名大学生实现创业，其中：20xx年不少于100人，20xx年不少于150人，20xx年不少于200人。每年培训创业指导教师50名，为1000名以上有创业愿望并具备一定条件的大学生开展创业培训，使准备创业的大学生都能得到创业指导服务。市场导向的大学生创业机制初步建立。

三、主要任务

1、开展大学生创业培训(实训)。深入开展“创业培训进校园”、“创业培训进社区(乡镇)”等专项活动，对有创业意愿的大学生及时开展创业培训，为在校大学生提供创业指导服务，将创业指导与创业教育、创业培训(实训)紧密结合，指导大学生制定创业计划书，为大学生制定创业路线图。对参加创业培训的大学生优先推荐创业项目，优先给予贷款支持，优先提供跟踪服务。加快创业培训(实训)机构的建设和认定，培养和选评一批创业培训师和讲师，力争到20xx年基本满足全省创业培训的师资需要。在青海大学、青海师范大学、青海民族大学探索建立模拟公司、信息化创业实训平台，组织有创业愿望的大学生参加创业培训(实训)或演练。建立完善大学生创业导师制度，每年邀请省内外有社会责任感的企业家、专业人士和创业成功人士为大学生开展1—2次传授创业经验和创业指导活动。组织开展大学生创业竞赛活动。

2、加快创业孵化基地建设。积极会同有关部门，充分整合

政府、企业、高校、社会团体等多方资源，发挥经济技术开发区、工业园区、高新技术园区、大学科技园区和青年创业园区的优势，建立大学生创业孵化基地，为创业大学生提供低成本的生产经营场所和企业孵化服务;将创业实训、创业孵化、创业指导相结合，细化、规范服务流程，建立不同阶段大学生创业的全方位、阶梯型的创业孵化服务体系;加强创业场地、创业设施等硬件建设，有条件的地区，要利用设施农牧业建设项目为大学毕业生开辟创业园地;研究制定大学生创业园区房租补贴、经营场地补贴政策;加大对西宁市、格尔木市“国家级创业型城市”创建工作的支持力度，从20xx年起，3年内每年为西宁市安排贴息资金1000万元，为格尔木市安排贴息资金300万元，用于支持建设创业园和大学生创业园地。支持有条件的高校建立大学生科技创业园。

3、为大学生创业提供指导服务。建立大学生创业项目库，举办创业项目展示和推荐引导活动。建立创业大学生联谊会等大学生创业交流平台。依托公共就业服务机构，成立创业指导服务中心，为创业大学生提供创业项目开发、方案设计、风险评估、开业指导、融资服务、跟踪扶持等“一条龙”服务。

4、加大大学毕业生创业信贷支持力度。各州(地、市)及所属各县(区)都要建立健全小额贷款担保机构，搭建融资平台，为创业大学毕业生提供小额贷款担保服务。进一步扩大小额贷款担保基金规模，鼓励各地区增加投入，20xx年，省级财政新增小额担保贷款基金1亿元，按照省与西宁市、海西州3：1，省与海东、海南、海北三州5：1，省与青南三州9：1的比例配套下达。自主创业大学毕业生的贷款额度提高到10万元以内，贷款期限不超过2年。对创办微利项目的，在规定的贷款期限内给予全额贴息。

5、完善创业扶持政策。对大学生初创企业，可按照行业特点，合理设置资金、人员等准入条件，并允许注册资金分期到位。允许高校毕业生按照法律法规规定的条件、程序和合同约定将家庭住所、租借房、临时商业用房等作为创业经营场所。对应届及毕业2年以内的大学生从事个体经营的，自其在工商部门首次注册登记之日起3年内，免收登记类和证照类等有关行政事业性收费;登记求职的大学生从事个体经营，自筹资金不足的可按规定申请小额担保贷款，从事微利项目的可按规定享受贴息扶持;对合伙经营和组织起来就业的，贷款规模可适当扩大。完善整合就业税收优惠政策，鼓励大学生自主创业。将大学生创业见习纳入大学生就业见习管理。鼓励支持大学毕业生开办网店，从事创业实践活动，提供创业辅导和便利条件。充分发挥青海省高校毕业生创业专项扶持资金作用，进一步拓宽大学生创业融资渠道。

6、支持大学生自谋职业。鼓励和引导大学毕业生返乡创业，从事农牧业生产经营和服务。对返乡创业从事农牧业生产经营和服务的大学毕业生，2年内给予每人每月300元的生活补贴。鼓励和支持基层服务大学毕业生创业富民。对灵活就业大学毕业生申报就业的，提供免费劳动保障和人事代理服务，做好社会保险关系等的接续。落实符合就业困难人员条件大学毕业生灵活就业的社会保险补贴政策，逐步实现稳定就业。

四、保障措施

(一)加强领导，明确分工。充分发挥就业联席会议作用，会同有关部门成立引领大学生创业工作指导小组，统一负责本计划的组织实施。西宁市、格尔木市国家创业型城市创建工作中大学生创业引领计划，要在创建工作领导小组统一领导下，统筹安排，确保本方案的顺利实施。

(二)突出重点，强化推动。建立西宁市、海东地区和格尔木市工作推进机制，将大学生创业引领计划纳入促进创业带动就业和国家级创业型城市创建工作的重要内容，重点推进。鼓励行业协会、社团组织发挥优势作用，引导大学生在信息技术、文化创意、电子商务、民族服饰等领域创业。

(三)树立典型，宣传引导。开展评选表彰活动，树立创业大学生、创业导师、支持创业金融机构、大学生创业基地典型。总结工作经验，推动宣传交流，引导社会舆论，增进全社会对大学生创业的理解和支持。努力培育崇尚创业、褒奖成功、宽容失败的创业文化环境。

**大学生创业计划书1500字篇三**

一、摘要

你是不是不想每天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜?

你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜?

你是不是想体验和同学一起下厨的神秘感觉?

大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这是一个史无前例的、结构单一的，集中出租房灶台的店。它的结构鲜明，一个厨房四台灶，加一个餐厅，构成一个单元，一个店可由或多或少地几个单元组成，每个灶台在某个就餐时间可轮流由几组顾客使用。大学生厨房的成本比较少，每单元仅20xx-2500元/年大概可在一学期内收回成本，下半年的收益可用来扩展设备设施。

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时没模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。

它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排;内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

快来大学生厨房，和朋友一起享受下厨的快乐吧!

二、 公司简介

1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机;餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间(11:00-2:00)之间大概可以烹饪28(4个灶台\*7组/灶台)组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

三、组织人员 管理

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模(20-40人)：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模(10-20人)：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模(1-10人)：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的(10-20人)也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

四、市场

1、市场营销

①宣传

我们将通过传单、海报、校论坛、个大学生的qq群，和大学生中的关系网来宣传。我们将邀请各院系的一些好朋友相聚到一起来免费体验一下在我们“大学生厨房”中的自由、快乐和满足感，请他们为我们“大学生厨房”做口头宣传。

②客源

既然我们“大学生厨房”的饮食和体验快乐而设计的，那大学生就会有各种各样的理由喜欢我们“大学生厨房”。

a. 在同学面前一展自己的厨艺。

b. 请自己的好朋友到“大学生厨房”里为自己做一顿香喷喷的美食。

c. 某两、三个男女寝室在这里可以搞个厨艺联谊，不会做菜的顺便学学。

d. 有外地来的同学，让他/她炒炒家乡菜，尝尝鲜。

e. 不满意外面餐馆，也不满意食堂，还不容易自己弄。

在大学生厨房这样轻松自由的环境里，在一个像家里一样可以出入的厨房。我们不仅是吃了一顿饭，更重要的在这个过程里，我们体验到了自己动手的快乐。一起动手的快乐，这里真的就是大学生们自己的厨房。所以有这样多的收获，我们大学生厨房的顾客将络绎不绝。每一年都将有新生的到来，来尝鲜的同学也将连续不断。

③既然大学生厨房是为大学生餐饮和娱乐考虑，那么可以扩展搭配盈利服务，可以出租烧烤工具，卖烧烤配料。卖饮料、啤酒、干菜等易存储的菜类干货。也可搭配免费服务，提供怎样做菜的一类书籍和营养搭配的书籍。

2、市场前景

现在看来，还没有同我们“大学生厨房”这样的规模来出租厨房给大学生一样结构、形式的店，即使有、也只可能是将大学生自己做饭菜当成是一种娱乐的形式。所以我们“大学生厨房”是独特的。大学生们都有一种想体验社会实际，体验自己动手的快乐，也想体验新鲜的积极分子。所以我们“大学生厨房”的前景广阔，全国这么多高校(本科、专科、职业学校)那将是多么广阔的连锁空间。也重视“大学生厨房”在学生中的关注度，信誉度来横向发展其他服务，做到大学生厨房的横向连锁。

3、战略目标

⑴近期战略目标，在各地不同几所高校周围都建立一个学生厨房。认真组织好内部结构，为学生提供一个方便、舒适、自由、实惠、干净的饮食、娱乐的空间，用自由和洁净来赢得大学生们烹饪就餐的舒适，让他们感觉来了就再来，再来，就想天天来。在半个学期内，在所靠近的学校宣传的众所周知，把名声打造的有界碑，在此期间盈利15%。

⑵近期战略目标：在名声、信誉、关注度都建立很好的基础上可发展更多城市，更多高校的“大学生厨房”，也可横向发展，让“大学生厨房”成为一个品牌，开展其他服务大学生的行业。

五、投资分析

固定成本 2500-3200元/单元

可变成本 (房租、水、电、油、粮)3000-7000/单元.年

煤气600元/月.单元 雇佣人员900/月.单元

年总收益 20xx-6000元/月.单元不等

因为它的不稳定性，不好估计利润的标准值。估计有半年的时间收回成本，半年时间来盈利。 投资形式可以是合资，也可以一个人投资，“大学生厨房”一年的成本大约在2-2.5万/单元之间。所以大学生投资利润的前景是客观的

六、大学生厨房的swto分析

strength:①目前还没有出现像大学生厨房一样结构单一、独特的店，所以同行业竞争较少。

②随意性，它比食堂的饭菜更多选择，顺从顾客自己的爱好。它比餐馆更卫生、更实惠，让人放心，它比任何地方都自由。

③灵活性好，适应于客源的淡季和旺季。“大学生厨房”结构简单。灶台都是可移动的，桌椅也是可移动的，而且又是以单元制的(一个厨房、搭配一个餐厅)，在同学们放寒、暑假时，可以减少几个单元，缩小规模，减少可变成本(电费、水费、房租费……)

④适应性好，能面对不同时期的冷热情况，当期终考试临近，同学们都整天忙于复习功课，迎战期终。这时，“大学生厨房”可能会明显的变冷清，这是，在一定的信誉度和关注度的情况下，而且又靠近学校，我们可以雇佣一个兼职厨师。在短时间内提供餐饮服务，不至于期终期间而变得冷清或产生损失。

wealth:因为他是一种服务性的项目，所以不太稳定。

opportunity:同学们都以一种新奇的心情进入“大学生厨房”，以一种轻松地心态享受“大学生厨房”，可以有很大机会纵向发展，和横向发展。

threaten：因为大学生成本少、形式新颖，所以模仿者将紧随着产生，这以后反倒成为一种强大的竞争力量，所以严谨的工作管理安排和不断地创新改革是很重要的。

综合swot分析来看，“大学生厨房”应该确保洁净、自由。组织者以严谨的态度来做好各项管理工作。以诚信作为根本，让同学们信赖。在此基础上，时时保持创新改革的思想来灵活运转它。才能长久地存在并发展。

**大学生创业计划书1500字篇四**

对于一个发展中的企业，专业的创业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

一、概述

有人说开店的三个关键条件：第一是地点;第二是地点;第三还是地点。我们和加盟商之间需要紧密配合，全方位地思考和制定开店的策略，以最有效的方式制定和执行开店规划，包括市场分析、商圈调查、选址、装修、开业筹备和开张等。所有的配备、装置和货品也都应该在规定的时间内备妥。以便争取到最快、最高的经济效益。

市场分析-商圈调查-选址-装修-开业筹备-开张。

分析：

1、考虑饮品店为新店，为减少租金，减少费用，店面积少点可以，因此决定先租20平方左右的店铺即可。

2、有两处繁华地段，但因牛皮街北拆迁，而且后门超市饭店的崛起，所以选定后门日成广场为店址

3、须是经营一家饮品店，才适合当地情况，因为后门已经有3间模式相同的店铺。所以必须从质量价格服务入手，赢得最后的胜利。

开店，是眼下极受青睐的一种投资理财方式。的确，自己开店当老板，假如经营状况比较理想，不仅可使你的财产得到有效的保值增值，而且还能在心理上获得一份成就感。因此眼下关注和涉足开店的人已越来越多。

要开店，就不能不考虑选择店面的问题。有关专家曾经指出：找到一个理想的店面，你的开店事业也就等于成功了一半。这话一点都不为过，开店不同于办厂开公司，以零售为主的经营模式决定了其店面的选择是至关重要的，它往往直接决定着事业的成败。那么如何才能选好理想的店面?有开店打算的人不妨参照下列做法:

第一步：选好地段和店面

选择经营地段要把握以下几个关键： 把握“客流”就是“钱流”原则在车水马龙、人流熙攘的热闹地段开店，成功的几率往往比普通地段高出许多，因为川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。客流量较大的地段有精简超市附近，因为男生饭堂的带动，所以又相当多的同学在那里消费饮品，但因为大部分同学只是单纯的吃饭，购买饮品也只限于灌装，成品饮料。而且精简超市乃至于5栋楼下有数十间销售成品饮料或休闲饮料吧。我们必须否决精简超市着地段开店。 利用“店多隆市”效应我们不妨来听一听消费者的说法：某同学是饮品消费的大户，经常自己或与朋友购买饮品。她说，除了特别着急时有可能会就近找一家商店买饮料，绝大多数时候都是赶到港饮速递或酷客上买，因为那里饮品店多，饮品品种齐全，选择余地较大。更可以与三二知己在那边一边饮用一边聊聊天。

第二步：尽快拿下看中的店面

一旦找到理想的店面，就要当机立断，出手迅捷，尽快拿下看中的店面，否则夜长梦多，很有可能会因你的片刻迟疑而被别人捷足先登，导致错失良机。如何拿下店面?谈判自然是至关重要的。

谈好房租价格对于开店来说，房租往往是最大的一块固定成本，在与房东侃价之前，你自己心里首先应该有一个谱，先自定一个能够接受的最高价，这个价位必须是：①你觉得自己是有把握负担得起的。尤其是在必须一笔付清数年租金的情况下，看看自己有没有给付的能力;②预算一下，评估是否有钱可赚的;③再向附近类似的门面打探一下，价位也是基本一致，说明是比较合理的。然后再依据这一自己设定的最高房租价格，比较房东给出的房租价格，权衡后进行侃价谈判，就比较容易成功。

总之，要尽量争取节省开销。同时，你可以通过谈判要求免付押金。一些黄金地段的门面房押金也往往是比较可观的，虽然这钱最终是要还给你的，但如果你一直经营下去，这笔钱也就等于搁死在了那儿，对于资金紧张的创业者来说，这也是一个不小的“包袱”，如果谈得好，完全是有可能卸掉的。

1、预算：投资额为50元左右做市场分析调查[主要是酷客，港饮速递，,绿茶岛各店铺了解饮品的种类，价格，味道]提前预付6个月店租，20xx元/月合计120xx元总计120xx。

(1)、装修：店内装饰3000元(约20平方左右)

(2)、产品首批进货5000元(3个档次，其中主要中高档占65%，补充中档占30%，特价品占5%)(中高档次进价为2-3元之间，中档次进价为1-2元之间

经过一年的销售，基本收回投资成本，以每月月销1万计算，年营业总额12万元，除去产品成本.大约4万元，毛利为8万元，

全年费用：

1.店租： 20xx元/月\*12=24000元/年2.员工工资：1人(导购1名)1000元/月\*12月\*1人=120xx元。

3.工商税务等：1800元/年

4.水电费、电话费：500元/月\*12月=6000元/年

5.广告投入：20xx元/年

以上汇总，全年费用为2.54万元，全年纯利为：8-5.78=2.22万元。

第二年收入计算：每月纯收入为：8-4.78=3.22万元

为饮品店管理，体现饮品店品牌形象，特别制定本管理制度：

1、店员需按店规穿着店员服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、待客须热情、仔细、认真。

4、请节约用电，白天开室内“外孔灯”，“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开室内“内、外孔灯”， “室外孔灯”;20：00至23：00开“招牌射灯”。请节约用水。

5、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费最高限额100元/月，超过部分由导购共同承担。

6、若店员辞职，必须提前一个月通知。

终端的销售工作最终是靠店员来完成的，所以店员必须接受职前培训，并严格遵守以下规章行为准则。

1、 打扫卫生不干净扣1分。

2、 无礼貌用语扣1分。

3、 收银单书写不全扣1。

4、 迟到、早退扣1分。

5、 摆货不整齐扣1分。

6、 钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

7、 不节约用电、用水、用电话扣1分。

8、 在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休扣1分。

9、 待客不认真、不热情扣1分。

10、 每月请假次数超过3次扣1分。

11、 注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

1、开业九折。

2、情人节：在松田挂横幅广告布条，广告主题：“情人节哪里去?给最爱买一杯黑糖 玛奇朵.

3、为了增加购物的乐趣，本店出台购物抽奖：购满100元可参加购物抽奖，奖金为价值5-20元的购物券，此活动的推出，让本店的销售增长20%以上。

4、长期赠送：购满48元，送5元购物劵一张(自行购买，印上店名和电话，对店的宣传效果明显)。

5. 如条件许可，可有长期的促销活动，同时，促销活动要不断的变换，给消费者以新鲜的感觉。

1、旺地生意一定会旺。

2、店员一定要放手让其发挥，要有专业知识，对其管理要明确，制度化，一定要有合理的工资提成。

3、货品的价位要互补，不能吊死在一棵树上。

4、多搞促销活动，除了公司规定的活动外，还必须设法在松田大学扩大知名度。

5、对老顾客、持有贵宾卡的顾客进行客户管理，顾客生日、节假日、新货上市、促销打折均要发短信给顾客，保持联络，建立良好的关系。

6、不要贬低竞争对手，，对竞争对手的经营情况要进行分析，借鉴别人的优点，共同营造良好的市场氛围。总之，要经营好， 要先端正心态，不要存在暴富心理，用心做好店铺管理，与顾客建立依赖关系，积累点滴经验，多向一些成功经营者虚心学习，要订立目标，经营好一家就将成功经验进行复制。

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。证照的申请分为二种，一种是申请公司执照，由工商局核发;另一种是资本较小的，只须办理营利事业登记，由当地县市工商核发。多数的店家由于资本不大，都只有办理商行的营利事业登记。除此之外，还要向税务机关请领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。

除了营业证照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。

所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标章注册，不论是申请公司、行号，或注册服务标章，皆可委托代办公司办理。

**大学生创业计划书1500字篇五**

随着社会的发展，人们生活节奏的不断提高，大家对快递服务的要求也越来越高，作为大学生的我们，在网购市场风起云涌的年代，快递服务在大学校园也迅速流行。在我们咸宁学院，快递服务业却处在两难的境地，存在一定程度的市场空缺，需要我们建立校园快递服务平台进行填补。同时在社会主流都在追求快速生活时，总有不少年轻人颠覆了传统意义上的\"快递\"概念，\"慢递\"作为一种全新的邮递概念正逐渐被越来越多的人接受。所以，我们计划打造一家以校园快递业务为主，以romanticmail(咸宁慢递业务)为特色的速度\"弟\"工作室。

一、项目介绍及分析

(一)校园快递业务

1、业务介绍

(1)在固定时间内(如中午12：00\_14：00和下午17：00\_19：00)由各快递公司业务员准时将最新一批的快件送到我们工作室，我们安排专人签收，再按东西区、楼栋整理分类完毕后在当天中午或下午有我们安排人员将所有快件派送到收件人寝室

(2)学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门取件)，我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政ems、武汉特能。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式;而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政ems、申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1)快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析：当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2)产品及服务分析：我们立足于咸宁学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

(3)行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4)消费市场及购买力行为分析：各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬;学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

(二)romantic mail(咸宁慢递业务)

1、项目介绍：\"慢递\"概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望;给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程;给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项\"把今天寄给未来\"的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注\"时间\"的意义。romantic mail就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度，romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托，romanticmail 就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物，romanticmail 可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2)产品及服务分析

我们主要以定时信件、定时送礼物、定时发贺卡为主，另外销售一些小礼品，贺卡等等，为达到能中远距离的递送，我们将通过我们搭建的平台很好的与快递公司取得联系，并与之合作。我们会定期举行心理交流会，同时也举办类似于\"把今天寄给未来\"的公益活动

(3)行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下 romanticmail在学校内定能掀起一波热潮，romantic mail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

(4)消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

二、 经营战略

1、团队精神：诚实 敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

3、战略目标：用一个月时间与各快递公司协商，进行免费配送和收件，在零误差的基础上建立长久合作联盟，实现双赢，用一年的时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合本校特点，探索适合自己的发展道路。用两年的时间巩固自己的店面基础，制定出一条适合本地区经济发展的战略并住自己的特色，用三年的时间做成本地足有一定规模和一定竞争实力的速度\"弟\"服务俱乐部，打造成咸宁学院首家心理交流平台

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

a。通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b。通过bbs等立体媒体介绍我们的优质服务

c。开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a。我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b。多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

三、初期运作

(1)工作室选址：西区宿舍楼下

(2)店面设计：装修的没有必要太追求豪华，简约，简单，大方，有自己的独特风格，以暖色调为主，以心愿墙为特色

(3)工作准备：

a。与各快递公司友好协商后签订合作合作

b。办理合法的营业执照和行业准入证

c。准备流动资金

d。团队保持目标一致

四、财务预算

(1)资本结构：采用股份制合作方式

(2)销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3)前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romanticmail(校园慢递业务)为特色的速度\"弟\"工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

五、swot分析

(1)s(优势)

我们很好的契合了学校快递公司与师生之间的中间点，提供轻松、安全、高效的快递服务;同时，我们率先提出新的慢递业务，集新颖、时尚、感情与一体

(2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

(3)o(机会)

学校的网购市场很大，快递市场也随之兴起，故发展校园快递服务业是必然趋势;随着武汉慢递业试营成功，在咸宁打开年轻人喜欢的慢递市场也是必需的

(4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

六、管理结构

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

七、风险管理

(一)风险分析：1。校园快递服务是新兴得服务行业，必须建立在 高度信任的基础上才能成功运作，怎样做大批 量的快件收发业务的确值得思考，虽然咸宁学院这块市场还是空白，但有很多潜在对手，他 们有可能后来居上

2。 慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数。

3。 慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管， 需要大量成本。

(二)风险预防：1。建立关系网 ：有着巨大的人际网，才能找到更多的目标客户，也能增加客户对我们的信心。

2。优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础。

3。 资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得vc投资。

**大学生创业计划书1500字篇六**

一、行业概况

明年就要从象牙塔里出来了，因为经济危机的影响已经自己对于餐饮业的兴趣打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流，

二、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、本店打算开在社区商业街，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、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

三、经营目标

由于地理位置处于商业街，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。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。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，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，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、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

五、经营计划

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。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，偷偷跑过去和店里师傅商量。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，唯有以的材料制作出品质的蛋糕，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。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\_先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。内容来自徐州便民网真诚为你服务。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

六、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1.房租5000元。2.门面装修约20\_\_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.机器设备的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(平均)：21000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21000元。

每月支出：14033元.房租：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。

货品成本：30%左右，约5000元。人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20\_\_元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析

因为蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**大学生创业计划书1500字篇七**

一、项目背景

千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着\"美好\"，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀!花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位

这样我们创办网上校园花店以鲜花专递为市场切入点，兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有\"地质大学青鸟花店\"品牌优势的市场。是十分可行的。

二、公司项目策化

1、提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。我们的青鸟将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户。为人类创造最佳生活环境

2、公司目标

立足地大，服务武汉，辐射华中。创建网上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在武汉的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡。在投入期仅选择网站总站所在地质大学西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。当模式成功后，以asp的形式在分站推广。经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场

三、经营环境与客户分析

1、行业分析

\"地质大学青鸟花店\"网站是由在校大学生推出的面向650万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生。该网站除武汉地质大学的总站外，在湖北各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以湖北各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以中国地质大学为例，各类在校生近2万人，则投入8校共有近20万的目标消费者，而最新的统计表明，全国在校大学生有650万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的

2、调查结果分析

本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查(问卷调查表见附录一)和个别访谈的方式。此次我们共发出问卷50份，收回37份。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求：

⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为;

⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种;

⑶在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲;

⑷接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性;

⑸影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等;

⑹购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3、目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格，但从网上定单来看侧重于中档价位。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支(你是我的唯一)，3支(我爱你)，19支(爱情路上久久长久)，21支(最爱)等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花。包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

2、营销策略分析

2.1 品牌策略

网站建设初始，我们便非常重视品牌。在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新

2.2 价格策略

青鸟网上花店在原料，包装，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。既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

2.3 促销策略

⑴宣传策略

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式

⑵服务方面

网上花店的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务。

在售后服务方面，由客户服务部负责采取以下几种方式：

①打感谢电话或发e-mail进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡

②无条件接受客户退货，集中受理客户投诉

③设立消费者调查表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料

④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格。

⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙，交流信息，沟通感情，并解答客户最感兴趣的问题。

⑥建立客户数据库档案，客户重复订购时只要输入名字，客户的其他信息便自动调入系统。

2.4 渠道建设

就目前来看，网上花店主要是与一级批发商建立业务关系。选择批发商时，一般考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点，以便于各高校配送成员就地取花。通常与批发商签订合作协议，就价格与产品质量等问题达成一致意见

3、网上花店策略实施

1.市场范围选择，在投入期仅选择网站总站所在中国地质大学西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。该模式成功后，以asp的形式在分站推广。先在已经建成的另外7个分站试运营，经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

2.重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果。

3.现场促销选择每年9月8日和9月9日两天为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍。宣传内容包括：

⑴悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为3-5条，以\"青鸟花店\"网址和\"校园花店隆重推出\"为题搭配悬挂。

⑵在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，摆放3-5台微机，可以上网查询并订购;放置一宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品现场送出。

⑶请学校广播站播发\"青鸟花店\"宣传部门拟定的宣传材料，在早，中，晚各一次，连续数日。

⑷为营造气氛，安排两名小姐佩带写有\"青鸟花店\"网址的绶带，进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购20元以下的鲜花，由网站付款。

⑸在宣传当天，请与学校有关的媒体到现场报道，如武汉晚报，各地方电视台等

五，营销效果预测与分析

1、营业额收入

据调查分析，我们可以预测在主要节假日，每天销售额在1000元以上

2、支付方式

根据有关材料网上在线支付将会达到20%，我们正积极与招商银行等金融单位联系建立业务合作关系，促进在线支付

3、订货方式

e-mail定单，直接进入\"青鸟花店\"网站校园花店订购，电话订购。另外，我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购

4、客户特点

年轻化，100%为青年人，以男性学生为主;他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象

5、消费特点

60元以下的鲜花最受欢迎

6、信息基础设施

公司网站主要是以虚拟主机的形式存在的，故公司暂时不需要具备信息方面的硬件设施。对于信息软件的开发和网站的建设，公司将通过内部成员中计算机较好的同学和招聘有这方面特长的成员来共同完成。b2c网站虽然在理论上可以实现零库存，但是现实中要达到这一点却很困难。

六、经营成本预估

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，资金主要用于外购整体网络服务(虚拟主机)，产品采购，系统开发和维护，前期宣传，物流配送等方面上。预计需要人民币2万元左右。从网站建立到网站正常运作起来大约需要一个月的时间。

3、第二期投资

这一阶段我们的服务将辐射各大高校和武汉市区。，服务的内容会有很大的扩展，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

七、系统开发计划

1。系统开发计划

根据公司创建初期资金缺乏的情况和我们开发小组的实际情况，我们决定选择虚拟主机的方式来建立我们公司的网站。当然随着业务的扩大，资金的充裕，我们会考虑建立公司自己的网站。在系统初具雏形后，公司将根据预定的系统功能要求来逐步进行实时测试。系统的完备无疑是一个测试，完善，再测试，再完善的过程，直至系统功能达到公司预期的要求

2、系统逻辑方案

系统逻辑方案是实现电子商城的经营目标，策略和方式的总体框架。下面结合本公司实际情况做出图解说明六大模块：系统商务活动流程，系统总体逻辑结构，系统数据分布，信息处理模块和安全控制模块

八、项目小结

1、主要工作完成情况调查

了解到广大大学生朋友的真实需求，而且公司从实现目标，运营机制，项目策略等方面都进行了总体规划。另外，在系统开发计划方面，公司也结合我国的实际情况，参阅了大量的关于网站服务方面的文献，也结合了课堂上所学的电子商务的知识，做出了适合公司的网站运作流程和设计流程，以及适合我们公司的系统逻辑方案

最重要的是，针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们自行设计了一系列服务产品，如短信订购鲜花，附带祝福卡片，电话传情等并且制定了合理的价位。与此同时，我们还设立了论坛，不仅满足了广大青年学生等切实需要，也可以满足社会不同年龄层次消费者的需求

2、不足与困难之处

由于我们企业刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善之。在网站设计，制作方面，由于我们小组成员对与此相关的知识了解得不够多，致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作，青鸟花店网站已初具规模，送人玫瑰之手，终久留有余香。我们相信，在以后的努力中，本网站一定会得到进一步的完善。

**大学生创业计划书1500字篇八**

一、项目摘要

你是不是不想每天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜?

你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜?

你是不是想体验和同学一起下厨的神秘感觉?

大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这是一个史无前例的、结构单一的，集中出租房灶台的店。它的结构鲜明，一个厨房四台灶，加一个餐厅，构成一个单元，一个店可由或多或少地几个单元组成，每个灶台在某个就餐时间可轮流由几组顾客使用。大学生厨房的成本比较少，每单元仅20\_\_-2500元/年大概可在一学期内收回成本，下半年的收益可用来扩展设备设施。

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时没模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。

它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排;内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

快来大学生厨房，和朋友一起享受下厨的快乐吧!

二、 公司简介

1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机;餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间(11:00-2:00)之间大概可以烹饪28(4个灶台\_7组/灶台)组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

三、组织人员 管理

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模(20-40人)：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模(10-20人)：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模(1-10人)：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的(10-20人)也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

四、市场

1、市场营销

①宣传

我们将通过传单、海报、校论坛、个大学生的qq群，和大学生中的关系网来宣传。我们将邀请各院系的一些好朋友相聚到一起来免费体验一下在我们“大学生厨房”中的自由、快乐和满足感，请他们为我们“大学生厨房”做口头宣传。

②客源

既然我们“大学生厨房”的饮食和体验快乐而设计的，那大学生就会有各种各样的理由喜欢我们“大学生厨房”。

a. 在同学面前一展自己的厨艺。

b. 请自己的好朋友到“大学生厨房”里为自己做一顿香喷喷的美食。

c. 某两、三个男女寝室在这里可以搞个厨艺联谊，不会做菜的顺便学学。

d. 有外地来的同学，让他/她炒炒家乡菜，尝尝鲜。

e. 不满意外面餐馆，也不满意食堂，还不容易自己弄。

在大学生厨房这样轻松自由的环境里，在一个像家里一样可以出入的厨房。我们不仅是吃了一顿饭，更重要的在这个过程里，我们体验到了自己动手的快乐。一起动手的快乐，这里真的就是大学生们自己的厨房。所以有这样多的收获，我们大学生厨房的顾客将络绎不绝。每一年都将有新生的到来，来尝鲜的同学也将连续不断。

③既然大学生厨房是为大学生餐饮和娱乐考虑，那么可以扩展搭配盈利服务，可以出租烧烤工具，卖烧烤配料。卖饮料、啤酒、干菜等易存储的菜类干货。也可搭配免费服务，提供怎样做菜的一类书籍和营养搭配的书籍。

2、市场前景

现在看来，还没有同我们“大学生厨房”这样的规模来出租厨房给大学生一样结构、形式的店，即使有、也只可能是将大学生自己做饭菜当成是一种娱乐的形式。所以我们“大学生厨房”是独特的。大学生们都有一种想体验社会实际，体验自己动手的快乐，也想体验新鲜的积极分子。所以我们“大学生厨房”的前景广阔，全国这么多高校(本科、专科、职业学校)那将是多么广阔的连锁空间。也重视“大学生厨房”在学生中的关注度，信誉度来横向发展其他服务，做到大学生厨房的横向连锁。

3、战略目标

⑴近期战略目标，在各地不同几所高校周围都建立一个学生厨房。认真组织好内部结构，为学生提供一个方便、舒适、自由、实惠、干净的饮食、娱乐的空间，用自由和洁净来赢得大学生们烹饪就餐的舒适，让他们感觉来了就再来，再来，就想天天来。在半个学期内，在所靠近的学校宣传的众所周知，把名声打造的有界碑，在此期间盈利15%。

⑵近期战略目标：在名声、信誉、关注度都建立很好的基础上可发展更多城市，更多高校的“大学生厨房”，也可横向发展，让“大学生厨房”成为一个品牌，开展其他服务大学生的行业。

五、投资分析

固定成本 2500-3200元/单元

可变成本 (房租、水、电、油、粮)3000-7000/单元.年

煤气 600元/月.单元 雇佣人员900/月.单元

年总收益 20\_\_-6000元/月.单元不等

因为它的不稳定性，不好估计利润的标准值。估计有半年的时间收回成本，半年时间来盈利。投资形式可以是合资，也可以一个人投资，“大学生厨房”一年的成本大约在2-2.5万/单元之间。所以大学生投资利润的前景是客观的

六、大学生厨房的swto分析

strength:①目前还没有出现像大学生厨房一样结构单一、独特的店，所以同行业竞争较少。

②随意性，它比食堂的饭菜更多选择，顺从顾客自己的爱好。它比餐馆更卫生、更实惠，让人放心，它比任何地方都自由。

③灵活性好，适应于客源的淡季和旺季。“大学生厨房”结构简单。灶台都是可移动的，桌椅也是可移动的，而且又是以单元制的(一个厨房、搭配一个餐厅)，在同学们放寒、暑假时，可以减少几个单元，缩小规模，减少可变成本(电费、水费、房租费……)

④适应性好，能面对不同时期的冷热情况，当期终考试临近，同学们都整天忙于复习功课，迎战期终。这时，“大学生厨房”可能会明显的变冷清，这是，在一定的信誉度和关注度的情况下，而且又靠近学校，我们可以雇佣一个兼职厨师。在短时间内提供餐饮服务，不至于期终期间而变得冷清或产生损失。

wealth:因为他是一种服务性的项目，所以不太稳定。

opportunity:同学们都以一种新奇的心情进入“大学生厨房”，以一种轻松地心态享受“大学生厨房”，可以有很大机会纵向发展，和横向发展。

threaten：因为大学生成本少、形式新颖，所以模仿者将紧随着产生，这以后反倒成为一种强大的竞争力量，所以严谨的工作管理安排和不断地创新改革是很重要的。

综合swot分析来看，“大学生厨房”应该确保洁净、自由。组织者以严谨的态度来做好各项管理工作。以诚信作为根本，让同学们信赖。在此基础上，时时保持创新改革的思想来灵活运转它。才能长久地存在并发展。

**大学生创业计划书1500字篇九**

20xx年是全面深入贯彻落实党的精神的开局之年，是实施学校规划承前启后的关键一年。根据国家教育部、省委、省政府和省委高校工委关于大力鼓励和支持大学生创新创业活动的相关文件精神，以及“湖北中医药高等专科学校关于开展‘学习贯彻争创发展新业绩’主题实践活动的通知”(中医专党〔20xx〕2号)文件精神，结合学校实际情况，制订本实施方案。

一、指导思想

以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入学习贯彻党的精神，大力推进“人才强国”战略，以培养创新创业型人才为核心，转变教育思想观念，改革人才培养模式，强化创新创业能力训练，着力培养大学生的创新意识、创业精神和创业能力，构筑“创新创业教育、素质教育、专业教育”三位一体的创新创业教育体系，营造良好的大学生创新创业氛围，提高教育教学质量，努力开创学校教育教学工作的新局面。

二、工作目标

通过实施一系列大学生创新创业活动，强化大学生创新创业能力的训练，提升大学生的综合素质，增强大学生的创新能力和在创新基础上的创业能力，帮助大学生转变就业观念、培育创业意识、树立创业信心、掌握创业技能、提高创业管理水平，促进学校积极构建创新创业教育体系，不断提高人才培养质量。

三、主要形式

(一)每周举行一次创新创业沙龙活动。在学校创业指导委员会的指导下每周举办一次大学生创新创业沙龙活动，印制创业知识宣传简报，邀请有创业经历的毕业学生回校传授创业经验，学校网站开设创业专栏，将各类创业信息和政策及时公布。通过各类丰富多彩的创新创业活动培养学生勇于探索，敢于创新，服务同学，奉献社会的精神。

(二)搭建高校创新创业实践活动、项目孵化和指导服务平台。为发展学生特长，培养创新能力，在“创新择优、兴趣驱动、注重过程”的原则下，鼓励成绩优良有创业潜质的学生或学生团队，在老师的辅导帮助下开展创业项目的策划，经学生自主申报，大学生创业中心论证、学校考核，选择那些目标明确，具有自主性和创新性的优秀项目，给予资金和场地方面的支持。学校内开辟了创新创业基地，设办公区、商铺区、会议室、洽谈区、文印通讯区等办公场所，为学生自主创业提供良好的发挥空间。

(三)抓好大学生创业体验项目的试运行。结合学校实际，经学校研究决定在大学生中广泛开展创业教育和创业实践活动，学校目前开展了四项大学生自主创业项目，分别为：荆半夏读书吧、“博学”教育培训中心 、“酷奇”车行、百草药种植园。学校将以上述试运行项目为契机，着重培养学生的创新创业能力。通过在学校全面开展大学生创新创业活动，为在校大学生每年提供20万元的无息贷款，扶持、培育3--5个创新创业项目正常运转。

(四)探索开设《创业基础》等课程。针对高校创新创业教育课程体系建设现状，探索创造出新的创新创业素质模型课程体系，使课程体系规范化。多途径的搭建开放式实践课程，大力推进多元支持的延伸课程建设，从而激发大学生的自主学习能力和创新创业能力，为他们的个性发展提供更大的空间。

(五)加强创新创业教育师资队伍建设。创业教育注重培养大学生的创业意识、创业思维、创业技能等综合素质，引导大学生养成自主、自信、勤奋、坚毅、果敢、诚信等品格，是培养高层次人才的学科之一，学校成立“大学生创业中心”，设立大学生创业办公室，由专人负责大学生创新创业工作，积极制定大学生创新创业活动计划。选择有丰富教学和实践经验的老师作为教学工作“导师”，引导其他教师改变思想观念，树立新的教育理念，明确创业教师培训要求，使创新意识和创新能力在教师培养的过程中有更大的发展空间。

四、活动步骤

大学生创新创业实施方案从20xx年1月开始实施，至20xx年12月底结束，具体分为审核宣传、推进实施、半年度总结提升、再推进实施、年度总结提升五个步骤。

(一)审核宣传(1月至3月中旬)。审核学生创业策划案，确定学生创业项目，上报创业明细。印制第一期创业知识简报，组织举办学生创业体验项目论证会，研究部署大学生创新创业活动实施方案。

(二)推进实施(3月中旬至6月底)。根据学校上半年沙龙活动具体安排(详情见附件)，认真落实每周工作计划，合理组织学生参加活动。

(三)半年度总结提升(7月至8月)。认真总结上半年活动开展的情况和经验做法，再制定下半年的具体安排。

(四)再推进实施(9月至11月底)。根据学校下半年沙龙活动具体安排(待制定)，认真落实每周工作计划，合理组织学生参加活动。

(五)年度总结提升(12月)。认真总结全年度活动开展的情况和经验做法，形成务实管用、简便易行的制度成果，探索增强内生动力、推动科学发展的长效机制。

五、组织与分工

(一)组织机构

在学校已有的“创业协会”基础上，成立学校“大学生创业中心”。学校“大学生创业中心”是湖北省“大学生创新创业俱乐部”的分俱乐部。为保证活动计划的顺利实施，学校成立“大学生创新创业”工作领导小组，负责活动的统筹规划、政策制定和经费保障。

“大学生创新创业工作”领导小组组织机构如下：

组长：熊泽金吕文亮

副组长：杨仁和黄振元向阳刘帅保张晓彬

成员：刘立富吴正兴沈莉兵马维平刘玲华石劭红

周顺祥龚健田维珍彭慧丹王昌平林正

蒋宗祥魏天玉林涛程红史雪红尚永平

大学生创业中心负责对学生创新创业项目的教育和业务指导，相关职能部门分工协作，负责各项目的日常管理。

(二)组织分工

学校创业指导委员会主要负责活动项目的整体规划和宏观指导，审定各类创业项目，招就办根据创业项目确定具体资助和金额的划拨，协调日常管理工作。

所有创新创业项目实行“指导教师负责制”，指导教师应全程跟踪指导，将学生在创业过程中遇到的问题及时上报给学校招就办，再由相关业务部门处理。

**大学生创业计划书1500字篇十**

一、大学生创业可行性分析

(一)、大学生就业

我国大学扩招七年以来，大学在校人数，大学毕业生都大幅度增加，

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。20xx年大学毕业生的数量将达到413万人，从1998年到20xx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。

大学生就业难，已经是一个不争的事实。20xx年，官方公布的该年大学生就业率是84%，即使以这个数字来计算，当年一毕业就失业的大学生人数达40万之众，这还不包括那些立志来年考研的考研专业户、将户口迁回原籍挂靠单位的事实失业者，以及为数众多的工作不稳定，无法平稳度过职业生涯中第一个三个月适用期的漂泊者

(二)、大学生创业分析

在吉林省全民创业促就业系列活动五个一总体要求和《吉林省大学生青春创业行动实施方案》的具体安排，团省委组织开展了全省大学生青春创业等系列丰富多彩的活动学生创业分析的带动下，大学生掀起了创业高潮。可是大学生创业存在很多问题：

(1)单打独斗。在强调团体合作的今天，大学生单打独斗创业的成功率仅2%～3%。团体精神已成为不可或缺的创业素质，

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

(三)、大学生创业优惠政策

1、高校毕业生从事个体经营，且在工商部门注册登记日期在其毕业后两年以内的，自其在工商部门登记注册之日起，3年内免交有关登记类、证照类和管理类收费;

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

1、程序更简化。

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

2、减免各类费用。

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

**大学生创业计划书1500字篇十一**

一、行业概况

明年就要从象牙塔里出来了，因为经济危机的影响已经自己对于餐饮业的兴趣打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流，

大学生创业计划书范文大全

。

二、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.本店打算开在社区商业街，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、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3.本店需创业资金9.5万元。

三、经营目标

1.由于地理位置处于商业街，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。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。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，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析

1.客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，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、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的

五、经营计划

1.先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。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，偷偷跑过去和店里师傅商量。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。

7.经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8.建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9.在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10.无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。内容来自徐州便民网真诚为你服务。

11.食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

六、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：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)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(平均)：21000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21000元。

每月支出：14033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。

货品成本：30%左右，约5000元。人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析：

因为蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**大学生创业计划书1500字篇十二**

一 封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会是阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。本公司的封面使用蔬菜类和水果合成的图片。

二 计划摘要

1 、 公司介绍：现在的市场的绿色食品越来越少，什么问题都有。本公司是以出售绿色食品为主的，无农药的农家菜，还有无药水甘蔗，还有各种各样的水果，蔬菜类的食品……有质量保证的食品。本公司可以批发，也可以零售。

2 、  管理者及组织：个体工商户

3 、  主要产品和业务范围：

4 、   市场概貌：

经营地点：广西玉林北流市新圩镇。

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为镇中心处没有一间较大的超市，该地点是人

流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔

5 、 营销策略：以产品策略，价格策略，促销策略和渠道策略等吸引消费群众。 6 、 销售计划：

一、基本目标 ：本超市××年度销售目标如下：

（一）销售额目标：

（1）部门全体：×元以上；

（2）每一员工/每月：×元以上；

（3）每一营业部人员/每月：×元以上。

（二）利益目标（含税）：×元以上。

（三）新产品的销售目标：×元以上。

二、基本方针

（一）本公司的业务机构，必须一直到所有人员都能精通其业务、人心安定、能有危机意识、有效地活动时，业务机构才不再做任何变革。

（二）为达到责任目的及确立责任体制，本公司将贯彻重赏重罚政策。

（三）为促进零售店的销售，应设立销售方式体制，将原有购买者的市场转移为销售者的市场，使本公司能握有主导代理店、零售店的权利。

（四）将出击目标放在零售店上，并致力培训、指导其促销方式，借此进一步刺激需求的增大。

（五）策略的目标包括全国有名的家店，以“经销方式体制”来推动其进行。

三 行业分析

1、 店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、停车场的设计、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查。对竞争商店商品品种齐全的程度、商品的价格带、商品的品质、货源供应等情况进行调查分析。

4、顾客层次的调查。主要从年龄层次和收入层次进行调查。

5、店铺运营管理调查。对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。需求与供给的关系有以下几种类型：①需求旺盛，供给偏低型；②需求旺盛，供给旺盛型；③需求不旺，供给也不旺型； ④需求不旺，供给旺盛型。从仓储式超市选址看，其立地商圈内需求与供给关系呈现出第一种类型最佳，第二种次之，第三、第四种类型要尽力回避。对需求和供给的调查，要注意对潜在需求和供应的调查，要特别留意可能会引起供需变化的一些因素的发展趋势。

6、仓储式超市的调查：

在仓储式超市选址时，除了对以上大的项目调查外，具体地点选址还必须对以下几个虽属细节问题但又颇为重要的几个因素进行调查。 可见度。可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度。场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大。

因此仓储式超市选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口。  如果要征用土地建房子要考虑土地面积形状与商店的类型是否相符，如果租用现成的房子则要考虑建筑的构造、材料、立面造型及其可塑性，仓储式超市货架比一般商场的高，相应地要求建筑物的层高也比较高。同时还要了解有关城市建设发展规划要求，详细了解该地点的交通、市政、绿化、公共设施、住宅建设或改造项目的近期、远期规划。

四 人员及组织结构

人员有董事，总监，财务管理，销售人员

五  市场决策

商圈范围潜在的消费群体消费能力竞争情况市场潜力徒步商圈（200—500米半径范围内）居民区消费能力高附近只有一间不算很大的超市人们生活水平提高，需要的物质有所增加，生活方式改变，大多数消费观念增强，消费结构合理居民住宅消费能力中等附近有一间中学生活商（500—1000米半径范围内）邻近有几个村子消费观念增强，消费水平提高有较多的商店，但销售的东西比较少。 交通便利性。主要了解两方面的情况：

a、是该地是否接近主要公路，交通网络能否四通八达，商品从火车站、码头运至商店是否方便，白天能否通过大型货车，因为大城市普遍对大型货车实行运输管制，中心区许多街道不允许通货车，有的只允许夜间通车。

b、是该地是否有较密集的公交汽车路线经过，各条公交路线的停靠点能否均匀全面地覆盖整个市区，当前我国私家车普及不广，这点显得尤为重要。因为这直接关系到顾客购物的便利程度。

在开超市之前我得访问一些超市和商家，仔细观察了消费者购物的情况，并询问了一些消费者，比如： 不同年龄、不同职业、不同收入水平的消费者，有着不同的购物习惯和消费需求，我认为精明的商家在经营过程中要不断的揣摩各种消费群的心理变化和需求变化。

六 营销策略

我是一名大学生，专业是计算机专业，从小对经营方面感兴趣。现在将要大学毕业了，凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的乡镇开一间超市，用此来发展自己乡镇的经济，是广州市的许多超市吸引了我，我去超市购物时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有非常大的风险的，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证人民的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

**大学生创业计划书1500字篇十三**

一、餐馆名称：

\_\_\_。命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“\_\_酒家”或“\_\_荘”

二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积：280 ~ 350 m2

四、目标城市：——

五、选址要求：

1.在周边1里内起码要有一个中型居民小区，周围最好一定量的流动人口，应该是白领来往或是租房目标区;

2.如果条件不能满足第1点，则位置需要交通比较方便，来往有一定量私家车和有消费能力的人员能醒目的看到餐馆的位置;

3.租金不能超过60元/m2，40元/m2为最佳，最好是1楼有一个10m2左右进出铺面，主要营业面积在二楼;

4.餐馆本身需要能停车7 ~ 10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

六、餐馆布局要求：大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12 ~ 15张，10人大台4张，16m2包厢(4\_\_m规格)4 ~

5个。(但具体要看店铺的布局)

七、餐馆开张预算：

1.租金：两按一租，以300 m2计算，每m2预计50元，此应一次支付4.5万元;如果面积有出入，无论如何不能超过5万

2.装修设计费用：800元

3.装修费用：a.门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为\_元;b.内部大厅装修风格以突出农家风味为主，装修一般，但要求装修完不能有异味，费用为\_元;c.厨房面积为40

m2，装修强调排污、通风，费用为\_元;d.厕所两个，男厕为1.5m2，女厕为1m2，要求通风，其他无特别需求，装修\_元。自己买材料，总共预计8万元

4.办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5.购买用具费用：a.3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调);b.十把吊扇或壁扇，共3000元，c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元;d.厨房用具，共4.5万元;e.

桌凳，共5000元; f.其他(请见清单)，共计20\_\_元，g.自动洗衣机1台，1000元

6.其他不可预计费用，20\_\_元

八、餐馆装修风格说明：

1.门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2.大厅说明：a.桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布;b.墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

3.包厢装修与大厅一样

4.其他无特别要求

九、人员配备：

1.厨房：共6人，1个主厨，2个副厨，1个配菜切菜，1个洗涤人员，1个洗/捡菜人员

2.包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3.大厅：5个人，每四张台1个

4.其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

十、运营费用明细：

1.物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300 m2共计600元/月

2.排污费用：600元/月

3.水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油20\_\_元/月(暂时以此计算，如果燃油越多，说明生意越好)

4.人员费用： a.工资：主厨为1800元/月，副厨为1400元/月，其他均为1000元/月，共计1800\_\_ + 1400\_\_ +14\_\_000

= ;b.住宿火食费用：住宿为20\_\_元/月，火食费用以200元/人/月，共计18\_\_00 = 3600元/月

5. 折旧费用：

6. 原材料：a.原料， 共元/周

7. 其他不可预知费用：1000元/月

十一、菜品说明：

1.坚持两个特色：a.绿色健康食品;b.湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2.坚持推重出新：a.不断推出新菜品，每月2个新菜品;b.跟季节变更，及更换菜品

3.消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均 35~60元/人。

总体来讲，以农家特色和绿色健康为卖点来，不一样的菜品才能买得到比较高的价格，并取得比较高的利润

十二、直接成本估计：

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1.特色菜(挙头产品)成本控制在50%

2.中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内

3.中档常见成本控制在60%以内

4.低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品

十三、最终费用核算：

十四、其他问题点：

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

十五、优势与劣势：

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，非餐点还提供冷饮、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。

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。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。

十六、财务状况分析

1.初始阶段的成本主要是：场地租赁费用(3万)，餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用(5000)，厨房用具购置费用，基本设施费用(5000)等

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，固定资本，折旧费，杂项开支等。

3.据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元(场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元)。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

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一个月。

十七、风险与规避

1 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。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。

2 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。

3 市场风险

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) 项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能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。

4 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。

5 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，积极开发更新食品。

(5)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。

6 保险和法律事务健身中心的保险将通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，我们还将购买一般责任保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责。

**大学生创业计划书1500字篇十四**

服务介绍

随着我国人民生活水平的进一步提高，人们对营养摄入的要求越来越高，但实际上我国居民营养摄入不平衡的问题还相当的严重，在大中小学校、托幼机构、养老院、专业运动队、医院、政府部门、公共卫生部门、企事业单位、社区保健及健康中心、餐饮、食品加工及经营部门、宾馆等均需要不同数量的营养专业技术人员和管理人员。社会的发展和民众对营养的需求十分明确，营养产业正在由专业营养师和专业性的营养机构拉开序幕。

公司将根据不同的人群需求设定不同的营养护理方案，创办营养检测咨询指导中心。本中心将通过对顾客的营养检测，实施营养服务，并结合营养指导和营养调理提高顾客的营养指数。

具体检测方案：

1)测定个体基本营养状况——能量相关测定、矿物质测定、维生素测定

2)测定不同阶段人群的特定营养需求指标

3)其他营养状况指标——多项

4)测定营养不平衡的营养素项目所对应的脏器功能20项指标

5)测定挑选食品及保健食品对营养改善的情况、包括吸收度和效果

6)出具系统的营养状况评价报告、营养对健康的影响程度报告、营养与当前健康状况分析、食品营养测定指导、保健食品营养测定指导，膳食指导。

技术指标：

1. 指标全面：包含所有的营养素以及有害物质的测定

2. 操作简单：二周培训即可掌握检测手法，30分钟即可进行一次居民营养全面检测

3. 评估报告智能化：即时的营养评估分析，智能系统完成复杂的计算标准

4. 指导明确：每一营养素都有明确的功能、症状对照、食物含量排序和注意事项

5. 生物波取样技术：无损伤、营养素功能平衡度波形全面。

通过健康调理示范基地的营养检测、营养指导、营养调理完全个性化的技术服务，通过不同人群不同的健康标准生物波模型，通过严格的规范的数据分析解读方案，使营养师在做人群营养及健康指导实现了规范化，检测分析技术国际领先，营养方面可以实现指标全面、快速准确，更重要的突出了平衡的理念，可以检测到营养素之间的协同和拮抗关系，可以检测到食品级保健食品的吸收，实现最好的配伍，为顾客做出全面地、系统的可执行的有效果的能够评估的营养方案。

公司还能从营养指导中心发展为亚健康中心，进一步转化为健康管理中心。且能与各个行业进行战略性的合作，如下：

1)餐饮业：营养检测评估——营养调理——营养教育——食品开发——营养配餐——特色餐饮培训和连锁

2)美容业：营养检测评估——美容与营养和健康——营养调理——具有竞争力美容业

3)健康养生会所：增项开发营养检测评估——营养调理——各种养生保健方法应用

4)健康体检机构：增项开发营养检测评估——营养调理——增加健康体检内容。

公司根据自己的实力及能力惊醒了市场定位，基本选址在药店、普通社区、老干部活动中心、卫生站、美容院保健品专卖店等，接着在进一步进入商务会所、健康中心、疗养院、体检中心、大型高档社区、机关单位的医疗保健机构等。地段面积大致在70——140平方米为宜，原则上检测室要独立，一个检测室最多放两套设备，并设有办公室、资讯室、解读室(封闭、隔音)。配置智能化营养检测分析设备2台，可根据自身条件选择租赁或购买营养检测分析仪。(租赁设备：需交纳保证金6万元或有担保抵押资格的人及财产。设备租赁费用为每月3000元。购买营养检测分析仪：设备价格为人民币9.5万元，包括营养检测设备一台、计算机系统和检测软件一套、水处理设备一台)。

人员及组织结构

本公司有董事会、宣传组、策划组、实施检测组、营销组、人力资源组等，对其要求如下：

1)有志长期从事健康营养产业、具备一定投资实力、优异投资健康产业的人士

3)管理者、工作人员要具备一定的医学、保健、营养学知识;

4)有相应的经营管理能力，有一定组织协调能力和社会活动能力，具备良好的客户业务关系资源或有意向服务的顾客群;

5)保证为客户提供长期、系统、优质的服务的医学、护士专业毕业人员、药剂师及营养师;

6)愿意定期接受总部提供的技术培训及考核(免费);

7)遵守公司的形象，统一政策及统一指导，认同并积极配合总部的有效经营方针和管理模式、经营模式;

市场预测

需求分析：

1、营养检测、咨询、指导调理服务市场需求分析：

(一)政策法规：

1. 《中国营养改善行动计划》规定，今后保健食品推销员必须拥有具国家认可的职业营养师资格;

2. 20\_\_年《国民营养条例》出台，所有幼儿园和学校，社区和超过百人以上的餐厅都必须配备营养师：

3. 20\_\_年10月25日，国家劳动和社会保障部公布第四批新职业，正式确认“公共营养师”成为新职业;

(二)健康的需求：个体、家庭需求

随着人们生活水平的提高，人们全面提高生活和生命质量的期望值普遍提高，对由于膳食不合理，营养失衡引发慢性病的健康问题引起高度重视，调整消费结构，投资营养、获得高标准的生活和生命质量已经成为消费潮流。聘请营养顾问已成为现代人的消费时尚;公共营养师成为国家新职业，为从业者提高了职业身份和社会认知度。

营养师职业地位与前景：20\_\_—20\_\_年将出现公共营养师全球需求高峰，目前，家庭营养顾问年费8千元左右，企业营养顾问年费4万元左右，营养顾问是一个高职自由职业群体，一个中等水平的公共营养师年收入在10万元左右。

2、营养检测咨询指导中心建设需求分析：

1.大中小学校、托幼机构、养老院、医院、公共卫生部门、企事业单位、社区保健及健康中心(服务对象不低于500人数)，有系统的定期临床体检，建设有自己的食堂，没有专业的营养师、不了解群体营养，可以两种模式：一种建设营养工作室;一种是委托专业性的营养检测调理中心作为营养顾问单位。

2.专业运动队、餐饮、食品加工及经营部门、宾馆，以及上述机构(服务人数100\_500人数之间)因服务需要以及政策要求必须设有营养工作内容，最可行的模式是：可以聘请兼职的营养师作为顾问，委托专业性的营养咨询、检测、指导调理中心作为营养顾问单位，服务于本机构，这样可以大大减少管理和经营成本。

营销策略

1、营运指导：总部为店面经营、管理、形象维护、宣传等活动提供成功、有效的管理模式。同时，总部市场部随时为各检测中心的经营问题提供指导与援助，并不定期进行市场巡查，及时发现并解决检测中心经营过程中的问题。

2、广告支持：总部可提供广告宣传所需的文字、照片、影像资料等。

3、服务支持：总部以优惠价格为检测中心提供自主研发及集团采购的系列健康调理产品，总部还将为检测中心提供后续研发的产品，丰富产品结构，增加利润空间。

4、网络支持：在总部网站上标注各检测中心的地址、介绍、联系方式等。通过网络宣传学术理论、标准界定、相关学术进展、公司的专利产品及项目优势等。利用互联网的迅速、便捷使双方进行全方位的信息交流。总部定期有选择的在网上公布优秀检测中心的活动情况及相关业绩。

5、专家资源：总部会不断的扩大聘请医疗、营养学专家的范围及数量，保障为各检测中心提供值得信赖的专家前往指导。费用另议。

6、服务支持：开业初期一周内，总部派相关人员(市场部、健康部)前往协助开业，相关费用由“中心”负担。

7、统一形象：总部对“中心”的实体店面情况提出合理的装修方案，可选择总部统一就商标、站号、logo的使用进行指导.(健康使者工作站 )

8、技术培训：签约后总部统一培训，新店开业前总部对健康医生进行系统专业培训及指导。并定期举办店长、骨干人员的集训，不断提高“中心”人员的专业水平。总部会不断将新技术、新项目、新知识、新业务积极主动推荐给“中心”,使其与总部永远保持一致。

9、顾客特点：面向所有需要营养健康的人群，尤其是营养方面需求度高以及欠缺的弱势人群。

公司还具有全面的管理流程模式，如下：

1. 服务流程自全面的健康信息采集开始

2. 操作标准一致的检测手法

3. 系统的营养评估标准模板

4. 具有个性化的营养指导和调理方案

5. 统一管理模式的档案系统，使营养平衡和健康管理系统连接

财务规划(3年)

启动资金：20\_\_00元

1、 开业初期基本费用分析(基本店)：(前一个月)

房屋租金或购买店面：10000元

门面装修含宣传广告及技术培训费：6500元

办公设备：170000元(设备检测仪器、电脑、打印机、移动硬盘、电话机、书桌椅等)

申请执照：1000元(非一般纳税人资质)

人员开支：按5名员工计，平均工资2500元/月.人

2、 收益预测：(普通店\_购买营养检测仪)

1)运营日均接待客户最大量(2名营养师)：

营养咨询5人：5 x 50元=250元

本店营养检测(当日出报告)2\_5人：3 x 100元=300元

健康检测100元/人x 3=300元

制定营养食谱5人：5 x 50元(均价)=250元

制定健康方案(2日出报告)：5 x 180元=900

特殊案例专项测试调理(均价180元)3人：3x180元=540元

用品筛选5人：5 x 70元 =350元

营养补充剂推广：500元/日

日均流水金额：3390元

2)运营月均接待下列客户量：

vip高级会员2人： 2x3000=6000元(大客户，委托综合调理)

清肝排毒综合调理2人：2x6800元=13600元(与总部合作的各店，每次5人以上，总部派专人携带设备赴现场支持。)

提成：2720元/人。

月均月流水金额：6000元+2720元 + 3390 x20 =76520元

其它：团检顾问、销售设备提成、讲课收费、特殊客户的调理收费、销售保健品、销售营养食品等另计。

购买设备预计：半年回投资。

租赁设备预计：每月盈余(按照每日流水1000元)5000\_10000元。

还有与各行业进行合作后的收益另计，根据各收益比例进行分配资金。

**大学生创业计划书1500字篇十五**

一、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。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1、房租5000元。2、门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱);3、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需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)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，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21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**大学生创业计划书1500字篇十六**

一、创业目标

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

二、市场分析

世界创业实验室消息：社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部他市场都不得与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到20xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

三、实施方案

1.快餐服务业的模型。

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

2.目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

3.市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)虚拟公司的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品订是提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话定购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2)流动快餐公司---早餐策略

针对早餐人口流动性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。

因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，又兼顾了社会效应。

(3)快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的大人形象清洁、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。

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，初期发展就应试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，大力发展西快餐尚未涉足的虚拟快餐公司和流动快餐公司服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区筹地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

五、投资收益

不仅是利润，更是服务和问话。作为这个行业的倡导者，希望本公司成为大人优质服务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，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展。

**大学生创业计划书1500字篇十七**

随着互联网越来越普及,网上购物也逐渐成为流行行为之一。网络最大的优点就是互动性强,在购物的同时,也可以上网开店出售物品。网上开店创业拥有众多优势:启动资金低,投入少,交易快捷方便。

一、执行摘要

无论是创业还是要经销新产品寻找新的利润增长点，在选择新产品时首先要明确自己的目标，是准备将产品作为一项长期的事业来发展，还是仅仅作为现有产品的一种补充，或者是其他的一些目的，目的的不一样决定了自己在此项项目上将投入的资金、时间、精力和操作方式都不一样，这些因素往往直接影响甚至就决定了该项目的最终命运。

二、项目介绍

经过对网上商店的调查报告。做出以下网上开店的流程：

1、开始并不在网上，而是在你的脑子里。你需要想好自己要开一家什么样的，在这点上开网店与传统的店铺没有区别，寻找好的市尝自己的商品有竞争力才是成功的基石。

2、选择开店平台或者网站。你需要选择一个提供个人店铺平台的网站，注册为用户。这一步很重要。大多数网站会要求用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。在选择网站的时候，人气旺盛和是否收费、以及收费情况等都是很重要的指标。现在很多平台提供免费开店服务，这一点可以为您省下了不少金子。

3、向网站申请开设店铺。你要详细填写自己店铺所提供商品的分类，例如你出售时装手表，那么应该归类在\"珠宝首饰、手表、眼镜\"中的\"手表\"一类，以便让你的目标用户可以准确地找到你。然后你需要为自己的店铺起个醒目的名字，网友在列表中点击哪个店铺，更多取决于名字是否吸引人。有的网店显示个人资料，应该真实填写，以增加信任度。

4、进货。 可以从您熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。

5、登录产品。你需要把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，最好搭配商品的图片。名称应尽量全面，突出优点，因为当别人搜索该类商品时，只有名称会显示在列表上。为了增加吸引力，图片的质量应尽量好一些，说明也应尽量详细，如果需要邮寄，最好声明谁负责邮费。登录时还有一项非常重要的事情，就是设置价格。通常网站会提供起始价、底价、一口价等项目由卖家设置。假设卖家要出售一件进价100元的衣服，打算卖到150元。如果是个传统的店主，只要先标出150元的价格，如果卖不动，再一点点降低价格。但是网上竞价不同，卖家先要设置一个起始价，买家从此向上出价。起始价越低越能引起买家的兴趣，有的卖家设置1元起拍，就是吸引注意力的好办法。但是起始价太低会有最后成交价太低的风险，所以卖家最好同时设置底价，例如定105元为底价，以保证商品不会低于成本被买走。起始价太低的另一个缺点是可能暗示你愿意以很低的价格出售该商品，从而使竞拍在很低的价位上徘徊。如果卖家觉得等待竞拍完毕时间太长，可以设置一口价，一旦有买家愿意出这个价格，商品立刻成交，缺点是如果几个买家都有兴趣，也不可能托高价钱。卖家应根据自己的具体情况利用这些设置。

6、营销推广。为了提升自己店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。例如购买网站流量大的页面上的\"热门商品推荐\"的位置，将商品分类列表上的商品名称加粗、增加图片以吸引眼球。也可以利用不花钱的广告，比如与其它店铺和网站交换链接。

7、售中服务。顾客在决定是否购买的时候，很可能需要很多你没有提供的信息，他们随时会在网上提出，你应及时并耐心地回复。但是需要注意，很多网站为了防止卖家私下交易以逃避交易费用，会禁止买卖双方在网上提供任何个人的联系方式，例如信箱、电话等，否则将予以处罚。

8、交易。成交后，网站会通知双方的联系方式，根据约定的方式进行交易，可以选择见面交易，也可以通过汇款、邮寄的方式交易，但是应尽快，以免对方怀疑你的信用。是否提供其它售后服务，也视双方的事先约定。

9、评价或投诉。信用是网上交易中很重要的因素，为了共同建设信用环境，如果交易满意，最好给与对方好评，并且通过良好的服务获取对方的好评。如果交易失败，应给予差评，或者向网站投诉，以减少损失，并警示他人。如果对方投诉，应尽快处理，以免为自己的信用留下污点。

10、售后服务。这一点不用多说了，完善周到的售后服务是生意保持经久不衰的非常重要的筹码，不同的与客户保持联系，做好客户管理工作。

三、市场竞争分析

1、选对产品钓大鱼

要在网上开店，首先就要有适宜通过网络销售的商品，并非所有适宜网上销售的商品都适合个人开店销售。笔者通过三大竞争策略助你选好产品。物以稀为贵，选择商品一定不能选择那些到处都能买到的商品，那些商品既然到处都能买到，买家为什么还要来买你的，你再加上邮寄费，肯定比别处的贵了。即使能卖出去，也赚不了钱。你要找些少见的商品，那样自然有人花大价钱来买你的商品了。这里也就应用了差异化的竞争策略。其次就是利用地区价格差异来赚钱。许多商品在不同的地区，价格相差很多，例如电器类，广东等沿海城市要比内陆便宜许多，而收藏品在古都城市(北京，西安，洛阳)又比沿海便宜的多，所以各位要从自己的身边着眼，找找自己身边盛产而其他地方没有的商品，这样才能卖个好价钱!这里也就应用了成本领先策略。做熟不做生，尽量不要涉足你不熟悉，如果你:热爱手工，热爱十字绣，热爱手绘，热爱创造性的事情，不妨开个相关的diy店铺。特色店铺到哪里都是受欢迎的。因为特色的东西少，所以容易吸引人。如果你:对摄影非常在行，喜欢数码类产品，不管自己有没有实体店铺，都可以在这方面尝试一下。最重要的是努力成为这个领域的专家。主动回答会员的问题，提供会员你售卖商品的相关知识。时间长了，口碑效应好了，大家一想到这方面的购物，就会首先想到你。总之每个人都有自己的特长的。任何时候，学会淋漓尽致地发挥自己的特长很重要，不要拿自己的短处去拼别人的长处。这里也就应用了专业化的相对创新策略。

2、根据业内人士的建议，通过对网上出售产品的细分发现，合适网上开店销售的商品一般具备下面的特点：

1)体积较小：主要是方便运输，降低运输的成本。

2)附加值较高：价值低过运费的单件商品是不适合网上销售的。

3)具备独特性或时尚性：网店销售不错的商品往往都是独具特色或者十分时尚的。

4)价格较合理：如果网下可以用相同的价格买到，就不会有人在网上购买了。

5)通过网站了解就可以激起浏览者的购买欲：如果这件商品必须要亲自见到才可以达到购买所需要的信任，那么就不适合在网上开店销售。

6)网下没有，只有网上才能买到，比如外贸定单产品或者直接从国外带回来的产品。

当你选择了一类或是数类产品以后，就要开始进行了解客户和对手的市场调查再来确定你的选择是否正确，因为大多数时候你的选择是基于你自己的经验或是不对称的信息进行判断地，判断常常是错误的，最终可有会导致你的创业失败。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找