# 创新创业计划书版权保护说明 创新创业计划书(优质14篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-02

*在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。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。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。创新...*

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。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。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**创新创业计划书版权保护说明篇一**

活动背景：在现今的经济高速发展的背景下，大学生就业的问题尤为突出，创业成为缓解大学生大学生就业的一个重要突破口，国家为此从政策和资金等各方面大力鼓励大学生创业，正是如此，创业大赛计划竞赛为大学生了解创业知识，培养创新意识，树立创业精神，提高创业能力，早就符合未来未来挑战的高素质人才具有重大意义。“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛被公认为中国大学生的“科技奥林匹克盛会”，它的举办为在校大学生提供了一个很好的创业平台。同时它也为社会和经济的发展提供了丰富的可利用资源。同时也为我省下一届“挑战杯”创业计划竞赛选拔人才和作品。为此，我系很荣幸的承办了怀化学院第五届“挑战杯”创业计划竞赛。为了扩大挑战杯在怀化学院的知名度，调动更为广大的学生参与此项活动中，以及为提高同学参赛的便捷度，我们商学系将精心策划这一次活动，现将活动安排如下：

一、活动主题：

第五届树仁“挑战杯”大学生创业计划竞赛。

二、参赛对象：

怀化学院全体学生。

三、主办单位。

共青团怀化学院委员会。

怀化学院学生会。

四、承办单位。

商学系团总支、学生分会。

五、时间及竞赛流程安排(\_\_年11月-\_\_年12月)。

1、前期(11月5日-11月9日)。

前期准备及宣传阶段(11月2日-11月9日)。

(1)、制作展板、喷绘、专刊，摆台宣传，校内外媒体。

(2)、相关负责人联系各系部、各协会,传达大赛精神,发出组队邀请。

(3)、参赛团队报名。

(4)、启动仪式及赛前培训(\_\_年11月)。

(5)、各团队项目准备。

(6)、组委会联系相关企业,创投机构。

(7)、组委会联系校内外媒体。

(8)、成立评审团。

(9)、建立大赛qq群，加大宣传。

2、报名阶段(\_\_年11月9日—11月25日)。

3、初赛培训及作品创作阶段(11月8日-11月25日)。

初赛培训：(暂定)。

时间：11月8日。

地点：e2b-301。

2、中期(\_\_年11月29日--12月上旬)。

(1)、中期宣传:喷绘,横幅,海报,展板,校内外媒体。

(2)、初赛(\_\_年12月10日)。

(3)、决赛(\_\_年12月24日)。

3、后期。

(1)、后期宣传。

(2)、对各获奖团队的创业过程进行跟踪报道。

(3)、组委会做活动总结。

注：具体时间按实际情况商定。

八、活动流程。

1、初赛。

各团队提交项目书面材料;由评审团审定参加决赛的项目;公布决赛团队名单。我们将根据作品整体质量选取作品的数量，以提高决赛参赛作品的整体质量，同时为更多的学生创造机会。

2、决赛。

1、主要环节。

(1)、团队展示。

(2)、策划展示及答辩。

(3)、案例分析环节。

(4)、争锋相对(各队队长向其他队伍相互提出质疑辩论)。

(5)、一等奖团队项目启动金授予仪式(由创投机构提供)。

2、时间：12月24日。

3、地点：e1c-201。

注：1、我们将根据决赛的特点来安排工作人员，圆满的结束此场活动。2、我们会邀请校优秀的评委来评审此次活动，为同学们创造一个公平舞台。

九、奖项设置。

特等奖(终审作品总数的3%)奖金+证书。

一等奖(终审作品总数的8%)奖金+证书。

二等奖(终审作品总数的24%)奖金+证书。

三等奖(终审作品总数的65%)奖金+证书。

在这接近两个月的日子里，我们商学系是忙碌的，但同时是收获的，忙碌着这一个挑战的盛典，收获着挑战带给我们的成就和激情。我们商学系会在此次活动中全力以赴，争创佳绩。我们相信此次活动在我们商学系师生的共同努力下，定会取得圆满的成功。

**创新创业计划书版权保护说明篇二**

a.在第一个月，以市场铺垫、推动市场为主，扩大本公司的知名度及推进速度告知。第二个月份处于一个广告低潮期，我们要充分利用这段时间补充广告市场相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

b.在第二个月，因为有“三八妇女节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着妇联、社区等的广告会作为投放重点开发。我们预计能增加客户量，签单5万金额。

c.第三个月，因为有“五一劳动节端午节”双节的关系，广告市场会迎来一个高峰期，并且随着天气的逐渐转热。一些小公司也会希望在这一时刻能够吸引顾客，我们可以乘机打出我们的品牌。

d.我们预计能增加6客户量，预计签单10万并且，随着我们公司的壮大发展，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了。

2.业务拓展方法：

公司要发展，业务是基础。业务是一个公司生存和发展的根本，有无业务将影响公司的正常经营运作，业务的开展很大程度上取决于客户的开发上。多样化设计公司有其特殊性，客户开发有其特殊大的一面，有以下策略：

（1）了解各行各业的设计需求规律，按规律开发客户；

（3）利用现有资源，结合自身的长处和优势，与业届搞好关系，自夸不如人赞；

（5）与政府机构合作以及各传媒合作；

（8）有了业务来源后，要做好客户的.档案管理，做好客户服务工作；

3.销售团队：

团队名称：爱拼才会赢。

分工安排：项目总监财务经理开发经理销售经理。

1.项目经理职责。

（1）经常与客户进行沟通、与客户保持亲密联系，定期走访、了解服务的质量等情况。

（2）协助完成客户报价工作，即时解答客户的商务问题。

（3）及时与客户进行技术沟通和交流，解答及反馈解答客户的技术问题。

（4）定期走访、了解服务的质量情况，协调解决服务质量问题。

（5）组织、协调宣传企业服务，提升企业形象。

2.开发经理职责。

（1）负责开发部的相关制度和员工业务的培训工作。

（2）负责收集与服务行业相关产业的各项资料。

（3）负责收集业内企业动态，并作出市场分析。

（4）协助各部门做好营销策划工作。

3.销售经理职责。

制订销售计划。确定销售政策。设计销售模式决定新设客户的交易条件。与客户人际关系的确立。

**创新创业计划书版权保护说明篇三**

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的最爱，所以如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应当是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自我的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱。

一、蛋糕店概况。

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪午时茶”，是个人独资企业。主要为人们供给蛋糕、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xx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，异常是本店刚开业，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一样需求。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必须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xx%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占xx%。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。所以竞争是很大的。

四、经营计划。

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不一样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，所以要慎重研究。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今日你能降低几元钱，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必须的竞争策略：“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，所以价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果。

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，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，藉以构成新的利润增长点。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十分流行的冰粥和刨冰，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，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。异常是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他(她)为xx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，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，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。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有异常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xx万元。

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。

**创新创业计划书版权保护说明篇四**

1、在网站内发布最新的新闻信息。

2、在网站设置娱乐设施。

3、在网站建立范文大全，向同学们提供方便。

4、在网站建立博客，让同学们展现自我。

5、在网站建立书吧，可以让同学很快的在线阅读策划书。

6、在网站放上音乐盒。

二、首页设计。

1、导航置顶，上面从左到有为新闻动态--在线娱乐--范文大全--绿色音乐盒--我的博客。

2、导航下放置最新新闻讯息、招商的广告、博客排行榜，音乐排行榜。

3、网站以绿色为主，代表健康、活力。

三、网站域名：

四、网站设施。

1、新闻动态内有：国内新闻、国外新闻、各大学最新动态。（并不断增加内容）。

2、在线娱乐：链接各大流行网游，在线养动物，在线模拟炒股，在线小游戏。

3、范文大全：专业分类，快速搜索。

4、绿色音乐盒：快速搜索，添加音乐，在线听。

五、网站维护：

1、服务器及相关软硬件的维护。

2、数据库维护，有效地利用数据是网站维护的重要内容，因此数据库的维护要受到重视。

3、内容要定期、及时的更新与调整。

4、制定相关网站维护的规定，将网站维护制度化、规范化。

六、网站的测试：

1、测试服务器的稳定性与安全性。

2、测试网页的兼容性。

3、程序及数据库的测试。

七、网站的发布与推广：

1、登记搜索引擎。

2、发布相关的内容公告。

**创新创业计划书版权保护说明篇五**

摄影工作室一般是指由几个人或一个人建立的组织，形式多种多样，大部分具有公司模式的雏形。 许多工作室是为了同一个理想、愿望、利益等而共同努力的集体。一般没有资金进行企业注册，或员工较少的团体常以工作室的名义存在。 工作室的规模一般不大，成员间的利益平等，大部分无职位之分，有些工作室有室长职位统领所有人员，各自负责各自应做的事。 大部分工作室的事务可由成员一起讨论、决定。

目前，在市面上的摄影店，数目不是很多，而且设备简陋，其摄影质量不是很高，专业技术水准也不是很高。我们可以抓住这个机遇。

我们的创业团队成员全部是大学本科毕业生。在个人修养上可以很好的展示我们创业的热情。由于我们是刚毕业的学生，所以在初期小黄也资金上会略有不足，所以我们会在做好本职计划及工作的基础上最大限度的节约成本。

我们的摄影工作室全称叫“挚爱一生摄影工作室”，主要是以艺术写真，婚纱摄影，儿童摄影为主要业务，同时兼顾网上订单，数码照片加工打印及大头贴制作。

第一节 摄影工作室介绍

我们的宗旨：工作室抛弃了呆板的模式化的拍摄，自然就是美，拍摄手法不过于花窍而令情感失真。感受生活。挚爱一生摄影工作室，我们主要从事服务行业，我们顾客的主要是中青年人，未婚人士，儿童...

一.工作室简介

挚爱一生摄影工作室，主要从事艺术写真，婚纱摄影,儿童摄影。兼营数码照片加工打印及大头贴制作。

摄影工作室配置3台高档电脑进行图片，视频编辑，在降低成本的同时，获得很快的办事效率。

同时，开通“摄影工作室”网站，配合摄影工作室进行网上订单业务。客户只需登录把所需拍摄的套系确定，通过qq联系，并填写一份订单发至工作室邮箱，我们就可以在最短的时间内与客户取得联系。

二.业务介绍

随着大学生网络技术水平的提高，我们工作室就是以足够专业的技术来满足客户的要求，毕竟这是我们的强项。我们了解世界一流技术的发展，并且走在了最前沿。我们对photoshop等专业软件有很好的运用能力。

在艺术写真，婚纱摄影的基础上，目前我们制定了一系列的婚纱等系列套餐。我们提供传统婚纱照相册，满版婚纱照相册，数码设计婚纱照相册，跨页婚纱照相册。其中选择套系时应注意事项：组数/尺寸/结婚化妆/包含所选之毛片、底片/购买未选之毛片底片的价格/是否赠送周年纪念照片。 拍摄最低组数/加挑价格(务必压到最低)/传统或数字/组数到达几张才能作成两本相本/挑片不限次数。相本材质样式及是否含美工处理/满版张数不设限/传统数字皆可校稿/所有照片皆做修像处理。 放大照尺寸、相框材质、画面处理/赠送其它桌上框/照片签名绸尺寸。

我们主要从事以下业务

1.艺术写真

2.摄影婚纱(提供传统婚纱照相册，满版婚纱照相册，数码设计婚纱照相册，跨页婚纱照相册等等)

3.儿童摄影

4.兼营数码照片加工打印及大头贴制作，刻录。

三.价值评估

按二天接单一套个人写真，每套200元起(每月至少接到15套)

每月收入3000元。

每周接受2起婚纱照，每起2025元，每月总计收入16000元.

其他形式的副业，比如数码照片加工打印及大头贴制作

1.按每天打印 60张照片 0.6元 x 60=36元.每张成本0.2元，利润12元。

2. 每天打印100页 0.3元 x 1000=30元，每张成本0.1元，利润10元。

4. 每月摄像两次，300元，并制作dvd20套200元，利润250元.

5. 每月刻录vcd/dvd 各6套，利润200元.

每月合计：(36+30+40)x30+200+200=3580元。

四.团队管理

1.队伍状况：我们的创业团队总共有六人。

2.目前摄影工作室的成员共有6人，全部是大学本科生。

成员名单如下

负责人：瞿松

成员：翁祥，李冰雪，谌静，夏群娣，王兵

2.组织协作关系：具体工作具体安排。一般情况下，瞿松负责整体工作，谌静负责财务管理，王兵负责摄影拍照，瞿松负责网络技术支持。

3.负责人兼店主：瞿松

财务：一般情况下由谌静管理。但每笔支出必须要经过全体股东同意。

门市：由于临街店面普遍较贵，我们的店面暂时选在写字楼。按市场行情逐步扩大店面。

分工安排：具体工作具体安排。一般情况下，瞿松波负责整体工作，谌静负责财务管理，王兵负责摄影拍照，瞿松负责网络技术支持。

备注：业务繁忙时，具体分工安排，不必苛求。

五.订单

我们开设了网上订单服务(qq订单业务)，即客户只需在我们的网站上注册，就可以通过我们的网站把所需打印的资料发送给我们，然后等待我们的回复。一般，我们在收到订单几分钟内，就可以与客户取得确认，大大提高了效率。

**创新创业计划书版权保护说明篇六**

1、花店使命。

有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发。我们的完美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。

立足学校，服务学生，辐射达州。创建完美花店。

本花店将用一年的时间在学校的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡。在投入期仅选择达州职业技术学院作为试点市场，该区市场容量在7000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。当模式成功后，大力推广，并加以网上销售。经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

1、行业分析。

\"完美花店\"是由在校大学生推出的面向达职院7000人在校大学生的服务花店，因此目标消费者定位为在校大学生。因此，暂定的目标消费群以达州职业技术学校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以达州职业技术学院为例，各类在校生近7000人，再加之四川文理学院在校大学生近3万余人，共有近4万的目标消费者。目标市场的容量将是相当可观的。

2、调查结果分析。

本花店对达州的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查和个别访谈的方式。此次我们共发出问卷50份，收回40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。

**创新创业计划书版权保护说明篇七**

建立规范、健全的快餐公司管理模式，通过有效的管理和投资，建立一家大型快餐连锁公司—特好特快餐公司。

社会生活的节奏普遍加快，给快餐业的存在和发展带来了机遇与挑战。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐的优势地位使大部分市场与中式快餐无缘。如何逐步占领市场，是首先需要解决的问题。

调查显示，当人均收入达到20xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。中国快餐业将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，已经存在的西式快餐并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常的消费的对象。但在中国快餐市场上，西式快餐的价格，普遍大众很难接受，这也决定了不可能让工薪阶层经常去消费那份新奇“快餐”。

但通过对目前存在的一些中式快餐来看，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，这些问题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，改善中式快餐经营中存在的问题，并发展我们的自己的特色，那么我们进入中式快餐市场并且占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

1、特好特快餐服务业的模型。

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、目标市场定位。

普通大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族、儿童、休闲族、游客及其他。

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”名称，员工服装，经营理念，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.装配送中心。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主要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，通过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，时间紧的特点，我们由统一模式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、营养的套餐。因学生人数众多，在学校附近推出学生营养快餐，抓好“营养”食品的宣传，既注重经济效益，又兼顾社会效应。

（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公司形象--清洁、卫生、实惠、温馨。请专业广告公司制定一套广告计划，从公司的特点出发，凸显特好特快餐的特色。

投资计划“以点带面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时推出快餐业务。以后再根据事业发展，逐步向大中城市推广。

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，再拓展公司发展空间。

**创新创业计划书版权保护说明篇八**

5、生产工艺流程。

6、生产产品的经济分析及生产过程。

四、市场营销。

\*目标市场，应解决以下问题：

1、你的细分市场是什么?

2、你的目标顾客群是什么?

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少?

4、你拥有多大的市场?你的目标市场份额为多大?

5、你的营销策略是什么?

\*行业分析，应该回答以下问题：

1、该行业发展程度如何?

2、现在发展动态如何?

3、该行业的总销售额有多少?总收入是多少?发展趋势怎样?

4、经济发展对该行业的影响程度如何?

5、政府是如何影响该行业的?

6、是什么因素决定它的发展?

7、竞争的本质是什么?你采取什么样的战略?

8、进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?

\*竞争分析，要回答如下问题：

1、你的主要竞争对手?

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略?

3、可能出现什么样的新发展?

5、你的策略是什么?

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在?

7、你能否承受、竞争所带来的压力?

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势?

\*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍。

2、营销渠道的选择和营销网络的建设。

3、广告策略和促销策略。

4、价格策略。

5、市场渗透与开拓计划。

6、市场营销中意外情况的应急对策。

五、管理团队。

\*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神。

\*列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)。

\*企业共有多少全职员工(填数字)。

\*企业共有多少兼职员工(填数字)。

\*尚未有合适人选的关键职位?

\*管理团队优势与不足之处?

\*人才战略与激励制度?

\*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测。

\*财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

(1)预计的风险投资数额。

(2)风险企业未来的筹资资本结构如何安排。

(3)获取风险投资的抵押、担保条件。

(4)投资收益和再投资的安排。

(5)风险投资者投资后双方股权的比例安排。

(6)投资资金的收支安排及财务报告编制。

(7)投资者介入公司经营管理的程度。

3、融资需求。

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)。

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

\*完成研发所需投入?

\*达到盈亏平衡所需投入?

\*达到盈亏平衡的时间?

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。(略)。

七、资本结构。

\*请说明你们希望寻求什么样的投资者?(包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等)。

八、投资者退出方式。

\*股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资。

\*股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明。

九、风险分析。

\*企业面临的风险及对策。

十、其它说明。

\*您认为企业成功的关键因素是什么?

\*请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业?

\*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

\*媒介关于产品的报道;公司产品的样品、图片及说明;有关公司及产品的其它资料。

**创新创业计划书版权保护说明篇九**

开一家中式快餐店，是不少创业投资者的选择。从快餐店开业到经营，到最终盈利有一条漫长的路要走，我们要规划好，才能获得最大的收益。希望大家从下面这篇“快餐店开店计划书”，借鉴别人的经验，得到如何开快餐店的答案。

１．本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

２．都市快餐店位于商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐渐发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

３．都市快餐店的所有者是×××，餐厅经理×××，厨师×××，三人均有６年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才智和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

４．本店需创业资金万元，其中万元已筹集到位，剩下万元向银行贷款。

1．由于地理位子处于商业街，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，必需要在服务质量和产品质量上下工夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2．本店将在3年内增设3家分店，渐渐发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的.快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1．客源：都市快餐店的目的顾客有：到商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50；邻近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50。客源数量充裕，消费水平中低档。

2．竞争对手：

都市快餐店邻近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家酒店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1．快餐店主如果面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2．大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3．午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4．随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目的是“送餐到家”服务。

5．经营时间：早~晚!

6．对于以上计划，我们将分工合作，各尽其职。我们将会在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

1．本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员（包括多少名厨师），多少名临时雇员（含厨师）具体内容如下：

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2）经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同（含试用期）。

2．为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接收2个月的培训，具体内容如下：

1）制定培训计划，确定培训目的，制订评估方法。

2）实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3）考核上岗，对于不和格者给以停职学习，扣除20工资，直至合格为止。若3次考试及不和格者，扣除当月全部工资和福利。

1．开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2．推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3．每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者（1名）可获得价值888元的礼券。

4．每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

本店内所有帐目状况必需及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方)能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意毁坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；要是经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故损坏酒店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

**创新创业计划书版权保护说明篇十**

——自食其乐西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：自食其乐西餐厅

性质：此项目集开发家居设计、房屋室内设计、独栋别墅设计专业性服务项目。同时，吸引商家投资，建设中国人自己的家居设计文化。餐饮业创业计划书。

建设地点：雨花区

市场分析：学院现有两万四千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了547%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。商业街都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

宗旨：服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

经营范围：

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。餐饮业创业计划书。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。

市场营销：在西餐厅初步发展中，我公司将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着西餐厅的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

财务数据：

注册资金：十万人民币。

融资方式：由我原有西餐厅参股人员筹措资金5万元，商业贷款5万元。

组织理念：举才而任能，走创新和专业的组合路线，实行严密的系统性、战略性管理，打造高质量的饮食文化。

组织文化：敬业创新，优质经营，人性化管理。

结论：“自食其乐西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“自食其乐”一词可以营造风趣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。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。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”。

(一)、店长

职责

1、店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作。

2、工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见。综合决策各种工作的运行。代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

(二)、行政人事

部门职责

1、对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。

2、对西餐厅项目进行分析和需求策划。

3、对西餐厅项目进行具体的设计。

4、制定西餐厅目标以及进度表。

5、建立项目管理系统。

6、负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制。

7、跟踪分析项目开发成本。

8、管理项目中的风险和变化。

9、负责项目团队建设。

(三)、厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。参与制定和完善公司费用的控制办法。

(四)、服务员

部门职责

以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

(五)、市场开发部

部门职责

1、制定本部门年度营销目标计划。

2、建立和完善营销信息收集，整理，交流及保密。

3、指定产品的价格、品质和广告宣传。

4、对竞争对手进行对比分析，提供应对方案。

5、对潜在的消费群体进行市场调查分析。

项目开发部根据市场行情、国家政策和城市建设状况诸多因素，制作出详细的开发项目计划书。有项目开发经理审核后交予组委会评审。

项目申请

1、向工商管理局有关部门申请成立一个“自食其乐西餐厅”

2、向有关部门协商其他业务项目的经营许可。

**创新创业计划书版权保护说明篇十一**

民以食为天，即使自然灾害来临，仍有不少人士看好餐饮业。xx年有业内人士预计，到20xx年中国餐饮业营业额将超过2万亿元人民币，因此，餐饮业的前景看好。

我们主题餐厅的定位就是中型城市，人均消费50左右。市场前景广阔。

从投资门槛来说，如麦当劳肯德基等特许经营申请人投资金额不少于人民币300万元等，功夫小子的代理费也得几十万。有些连锁快餐如真功夫，暂时不开展分店加盟业务。由此可见相对小额投资的主题餐厅处于创业阶段，条件相对艰苦，但门槛不是很高，竞争力强。

再者，我们来看下20xx年餐饮业的消费趋势：

1.餐饮品牌发展速度加快;。

2.低碳成为餐饮发展流行主题;。

3.餐饮人才人才呈多元化发展;。

4.餐饮信息化，科学化营销加快;。

5.餐饮行业发展层次呈多样化;。

6.餐饮行业政策更规范，行业自律需提高;。

7.餐饮主流消费和主流消费群体转型，收地市转到省会，由省会转型到地市，由地市转型到县城。

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题,而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

swot分析：

strength(优势)：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。

weaknes分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

opportunity(机会)分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生----这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

threat(威胁)分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

1.本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对的时尚青年，传单和宣传册形式出现。

2.主题餐厅将以西餐厅和茶餐厅的模式建立，个性空间在空闲的时候将以茶餐厅自助式呈现。主题餐厅我们将以主题餐饮的形式呈现菜单，包含情侣套餐等，个性空间自助式，夏天推出冷饮等，具体参照一茶一坐形式，休闲交友为主，崇尚自由和交流，此举很好的解决了个性空间没有出租的时候的空置。

3.主题餐厅也承办外带形势的餐饮服务。依据客户的需求在他们制定的地方提供符合他们主题要求的餐饮，以情侣主题为代表，提供策划和餐饮支持。

4.餐厅的餐具以个性为主，为空置成本可以和更多的应用马克杯，个性印刷减少成本。

5.一开始客源可能不是很多，可以搭配更多的优惠，在时尚社区如loft，学校社团，商务区做体验和优惠体验活动，培养客户。

6.主题餐厅的宣传可能需要蛮长的一段时间，但由于它的新鲜感，吸引客户来说问题不是很大，但也从长远看存在主题过时的问题，这个方面我们将建立完善的信息反馈制度，通过我们的信息反馈和会员优惠制度的完美搭配掌握客户的需求趋向，并建立起一个类似于交流平台的系统，搜集信息。

市场开发规划销售目标。

(近期、中期)，销售预估(3-5年)销售额、占有率及计算依据。

类型：餐饮。

餐厅名称：magic-box。

餐厅主题：magic。

餐厅结构及大小;主题餐厅(a区域)、个性空间(b区域)。

个性空间(b区域)：个性空间，magic-box的一个创新亮点，主要为顾客(散客、家庭、中小型企业)提供空间并进行设计(可diy)呈现给顾客一个平时不能或者是极少能感受到的一个空间享受。b区域中细分b1、b2两部分：b1个性空间大厅(舞台)，b2仓库(存放布置个性空间所需要的材料)。

装潢设计：

外墙设计，普通红砖墙，不进行粉刷以及布置，仅在墙上进行涂鸦(一些魔法图案、个性涂鸦)。

a2厨房设计，外观设计成一个蒸汽机的火车头，内部设计为普通厨房结构;。

a4用餐点设计，类似于哈利波特中魔法学院餐厅的样式设计，电灯，餐桌，餐具，桌椅及一些必需品，全设计为类似魔法学院餐厅的样式，用餐地正中心防止一个小型喷泉，并以空心圆式餐桌环绕，周围根据空间因素放置餐桌和进行布置。

衔接装潢：a、b区域以活动门板连接(可以在举办大型part时同时连接两块区域)a区域的活动门板上贴上和餐厅墙壁一样的墙纸。

个性空间(b区域)个性空间主要以出租给顾客或者根据顾客要求进行diy因此不需要华丽的装潢。

b2仓库设计，分两小部门，第一部分装置简单的灯光电源等设备并放置一个信息技术中心，控制个性空间的灯光，音效和a1吧台的信息。第二部门作为仓库，不做装饰，仅放置一些材料工具，并开设两扇门一扇通往个性空间大厅，一扇为仓库门材料工具可通过此门运进仓库避免材料工具从主题餐厅运进(方便实用)。

个性装潢：所有服务员以魔法师打扮。

装潢设计理念及目的：特殊的罗马式大门让顾客进入一个特殊场景，通过售票厅吧台和蒸汽机外观的厨房以及魔法餐厅的场景，在视觉上感觉让顾客来到一个魔法天堂进行消费享受，在“魔法师服务员”的服务下让你体验作为一回魔法师的感觉。其次，个性空间仿电影院和世博场馆，在顾客布置完空间后可对墙壁投影一些特殊场景，增添影音效果。在个性空间闲置时(无顾客租用)，可作为一个小型影院为顾客播放电影。在主题餐厅办part时，将连接ab区域的活动门板拆卸，可增大空间(类似做到一些电视剧中的舞会party)。

餐厅经营时间：

主题餐厅：全年开放10:00——24:00。

个性空间：根据顾客需求和实际情况开放(若开放包含在10:00——24：00之中)。

餐厅固定活动(个性空间不对外出租，由magic-box承办party)：

2月14日情人节party。

4月1日愚人节party。

6月1日儿童节party。

农历7月7日七夕节party。

10月31日万圣节party。

12月25日圣诞节party。

例如：圣诞节party，我们会对个性空间进行圣诞节的场景布置，运用投影仪设备制造雪景。由工作人员扮演圣诞老人在现场活跃气氛，并且在个性空间舞台上有演出给观众欣赏，打通ab两区域，在b区域狂欢的同时还能在a区域享受自助餐点，按人头计费，每人xx元即可进来参加party。

餐厅特色活动：根据散客，家庭，中小型企业需求自己举办。

例如：散客：生日party根据寿星要求进行diy布置和活动……。

中小型企业：会议、企业活动、年度舞会……。

宗旨：满足顾客需求，全面为顾客服务。

其他：主题餐厅(a区域)为顾客提供中西餐点，内设无线宽带。

5.1经营理念。

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素食餐品。

主要的服务特色：会员制的跟踪服务。

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境。

店长兼收银1名，厨师1名，服务生2名。

概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)。

区域：主要商圈，学校，loft,社区。

方式：主题餐厅介绍的传单和小册子。

销售政策的制定(前期，中期，后期)。

前期：培养市场，平衡收支(一年)。

中期：稳步前进，提高附加值，进去盈利阶段(三年)。

后期：不断增加吸引点，稳定市场形成忠实群体。

促销和市场渗透(方式及安排、预算)。

**创新创业计划书版权保护说明篇十二**

茶叶作为一种的保健饮品，它是古代中国南方人民对中国饮食文化的贡献，也是中国人民对世界饮食文化的贡献。如今，开一家茶店绝对大受欢迎。

1、本策划的目的。

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

2、公司介绍。

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

3、行业背景。

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心快乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

4、市场营销。

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

5、企业管理。

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点，公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

6、结论。

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

1、定位。

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝。

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

2、业务模式。

（1）、产品组合。

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐。

茶类：主要选择大红袍、铁观音、信阳毛尖、祁门红茶、西湖龙井、云南普洱等优质且具历史品牌的类别。

产品来源可以通过和厂家建立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷。

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样。

茶文化：新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化内涵。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

（2）、价格组合。

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格可以根据现实客流情况决定。

（3）、促销组合。

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

（4）、渠道组合。

供应渠道：中国十大名茶茶产区和长春市区店面渠道、厂地驻长春事处相关资源及优质厂家成本优势资源。

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源。

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化内涵的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

1、现场管理。

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理。

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理。

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理。

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。

最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。

茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

1、塑造特别。

茗雅堂茶文化特别名片解说。

2、多元嫁接。

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接。

3、抓住长尾。

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统。

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

**创新创业计划书版权保护说明篇十三**

茶，作为一种大众饮品，在中国已有数千年的历史，当今随着人民生活水平的\'显著提高，一方面各类饮品蜂拥兴起，新花色、新品种层出不穷，另一方面饮茶依旧使广大中国人的传统习惯。就目前茶叶现状而言，市场是巨大的，整体的茶叶需求量也是很大。

xx茶叶公司是一家集产、供、销为一体的大型茶叶公司，拥有一流的茶园、一流的技术、一流的管理。现今xx茶叶公司提出“弘扬国饮，振兴川茶”，推出“xx”牌系列茶品，肩负起了“振兴川茶”的领军重任，是以带给广大消费者高品质的系列茶品。

随着社会的不断进步，人民生活水平的不断提高，人们的消费观也在不断的转变，而雪峰公司推出的“xx”系列高品质茶品，从产品定位方面主要针对白领阶层、品茶爱好者、机关企事业单位人员、知识份子等有一定消费水平的广大群体。从“xx”的消费层来说，其消费场所主要是以高档茶楼、茶铺、各大商场、专卖店、酒店、中高档娱乐场所，以及机关、大中型企业单位人员、会议为主的集团性消费。

xx茶叶公司“xx”牌系列茶以“高品质的承诺，数量的保证，售后服务的完美”三大承诺为中心，满足消费者的需求。在市场经济的观念指导下，茶叶公司市场营销根据“xx”茶的定位和消费群众状况，运用市场营销组合，采取各种策略和手段，去占据目标市场，让广大消费者及早品尝到“xx”的风采，力争在一年的时间内，立足成都，辐射全川，达到年销售额1500万元以上。随着雪峰公司的不断壮大，争取两年内占领全川走向全国。

1、营销思路：

雪峰公司根据市场状况，成立营销部，招聘30名业务骨干，负责市场的开拓。首先对业务员进行茶叶及营销知识方面的培训，灌输公司“弘扬国饮，振兴川茶”的理念。树立起“品质、数量、服务”三大承诺为中心的责任感。在营销计划中，将营销思路分为2个部分，一方面以中高档产品为主打方向，强化一品牌—全球品牌网—意识，通过品牌战略吸引消费者，另一方面针对大众档次以（低档茶为主）非品牌战略面向广大普通消费者，通过部分批发渠道或直接进入低档茶铺、茶馆。

2、实施手段。

根据产品定位和消费群体（场所），将业务员分成若干个业务小组，从各个领域去开发市场。

第一阶段：按消费行业及场所分类或按区域划分组建以下业务组（主要以成都地区市场为主打目标）。

1、中高档茶楼业务组5人。

2、大中型商场超市业务组5人。

3、企事业单位、会议（集团消费）业务组5人。

4、宾馆、酒店、高档娱乐场所业务组5人。

5、有实力的干杂店、批发零售商业务组5人。

6、省市茶叶公司及批发商、大众茶铺组5人。

以上六大业务组力争在三个月时间内全面拓展业务，迅速占领市场，同时配合以各种促销手段和广告宣传，力争在成都市区茶饮行业掀起一股浪潮。

各业务组安排如下：

1、高中档茶楼业务组：

成都地区高中茶楼约360家，分布在市区五城区，根据东西南北四各区域，我们选定200家茶楼作为当前直销单位，由该业务组5位组员划区域分头负责。按照每人2家/天的推进方式，与各茶楼建立商业营销关系（包括铺货层序、经济合同的鉴定和回款制度），这样可以在一个月内与200家茶楼建立起关系。业务员在和茶楼的联系过程中，公司将配合各种形式的广告宣传，同时，可以委托进行专门宣传，比如赠送或悬挂pop标识，简单而精美的张贴画，赠送小礼品介绍茶叶知识，让消费者感受到来茶楼就应该喝在此基础上以“三大承诺”负诸于茶楼和消费者。

2、商场，超市业务组：

风险防范措施：

1、走企业，访社区，价格优惠，服务到位——推销。

2、对购上等佳品或购量较大者送茶艺品——促销。

3、茶艺展示，提高购物兴趣，普及茶文化——展销。

风险意识心理准备：（共八个月约亏损32113。80元）。

1、创业初期，亏本让利，得到市场认可，付学费必不可少，准备按固定费用，承担亏本风险，当月以60%每月递减10%，六个月后达到持平，初算如下：

第一个月：9578\*60%=5746.80元。

第二个月：9578\*50%=4789.00元。

第三个月：9578\*40%=3831.20元。

第四个月：9578\*30%=2873.40元。

第五个月：9578\*20%=1915.60元。

第六个月：9578\*10%=957.80元。

总计：xx3.80元。

2、从而始租铺经过办理行业许可证、健康证、申办创业组织办理相关手续，期间还要装璜，涤置必要设备，进货等许多准备工作。约持续二个月时间，要付二个月商铺租金1xx元。

本项目开业资金约12万rmb，预算如下：

资金来源为：自筹资金7万rmb，贷款5万rmb。

租借商铺：面积约30平方米，月租费：6000元（付三押一：24000元）。

商铺装璜：约2万元。

设施漆置：储藏冷柜一台xx元。

茶艺品摆设：xx元。

工夫茶具：1000元。

箱、听、罐、瓶：1000元。

电话（固定+移动）：xx元。

合计：8000元。

工资支付：本人工资1000元/月。

**创新创业计划书版权保护说明篇十四**

本公司是一个以围绕信息服务为中心的服务类企业，公司致力于打造针对校园内部的网络交易平台，利用网络信息传递便利的优点，结合校园交易活动即时性、跨越地域范围狭小的特点，为校园商务活动提供信息交流便捷、涵盖内容系统全面的网络交易平台把虚拟的网络拉近学生们的身边，突破网络服务只能提供虚拟服务的局限，让同学们体验到网络生活带来的实体便利：以此为公司运作基础，树立公司良好形象，科学合理运营公司项目，立足于长远发展。

1.2公司战略。

燕山大学是我们公司发展的起点和试点，前期从小处着手，深入开拓燕山大学市场，积累。

经验。

教训，立足于长远，我们会根据未来发展状况，把这个平台推广到秦皇岛的各大高校中，最终拓展到全国的每一所高校。

1.3执行项目概要。

学生自由交易平台;二手书出售;超市在线购物;承包培训机构招生;承包旅游机构组团;商家网上开店;常用型产品出售;广告业务。

1.4资金筹集方式。

公司运营资金由负责人(周保成、郭慧)筹集也允许公司其他成员的股份的方式融资。

第二章行业特点描述。

2.1发展背景。

淘宝网：亚太最大网络零售商圈，由阿里巴巴集团在\_\_年5月10日投资创立。\_\_年上半年，淘宝成交额就已达到413亿元。其搭建的电子商务生态圈，使超过一百万的网络卖家感受着中国网络给商品交易带来的便捷。购物用户在几年内急速增长，成功走出了一条中国本土化的独特道路。淘宝网提倡诚信、活跃、快速的网络交易。

文化。

为c2c(个人对个人)、b2c(商家对个人)提供网络交易平台从中抽取交易提成和广告费已成为网络商务交易的模板。

当当网：1999年11月正式开通，成立以来，当当网一直保持高速度增长，每年成长率均超过100%。\_\_年图书销售超过六亿元每月约有\_\_万人在当当网浏览各类信息。它靠网上销售图书获得良好声誉，逐步把销售范围扩大到各种大众商品，采用消费者鼠标轻轻一点，精品尽在眼前-快递公司送货上门，当面收款经营模式，吸引了全球3756万的顾客在当当网上选购自己喜爱的商品。自己售书的同时为其他商品提供交易平台获利。

针对于大学生的非常成功的例子就是江西农业大学学生吴子发创办的大学生168服务网，该网站于\_\_年建立，到\_\_年月成交额达百万元。该网站提供集网上订餐、网上超市、网上二手书店的服务，初期经营范围只在一个学校，到后来把业务逐步扩大周边大学校园，采用网上下订单，货到付款的交易方式，大大方便了学生的日常生活，在学生当中赢得了很好的口碑，很值得我们学习。

综上，网络交易平台对商品分类，智能查询、购物导航和轻松的购物方式进行了完美的展现，加上每个网站的特色服务，吸引浏览者和商家，这样网站经营者得到了丰厚的回报。

2.2自身发展优势。

本公司是一个以围绕信息服务为中心的服务类企业，公司致力于打造针对校园内部的网络交易平台，利用网络信息传递便利的优点，结合校园交易活动即时性、跨越地域范围狭小的特点，为校园商务活动提供信息交流便捷、涵盖内容系统全面的网络交易平台把虚拟的网络拉近学生们的身边，突破网络服务只能提供虚拟服务的局限，让同学们体验到网络生活带来的实体便利：以此为公司运作基础，树立公司良好形象，科学合理运营公司项目，立足于长远发展。

2.3.3合理构建服务项目，保持生存与发展。

在我们经营的项目中，在线购物、在线订餐、在线购书、学生自由交易平台是我们赢得学生欢迎、商家信任的重要策略，是网站生存发展的前提条件;除自由交易平台外，其他六个服务都有获利的空间，可以说把校园交易的主要获利。

渠道。

容纳进来了，达到团队生存发展的目的。

2.3.4.借鉴知名网站的服务模式和服务特色，结合校园生活的特点，科学合理的规划，精心细致的设计，打造出功能强大，服务周到，适应学校实际的独具特色的本土化网站。

总之，要用适合学生根本利益的服务站稳脚跟，而不是用宣传获得昙花一现。

2.4行业风险。

第三章执行项目解析及营销战略。

3.1学生自由交易平台。

我们开辟一个自由交易的平台，为学生免费投放广告，学生只要把广告刊登到相应的分类信息中，就会被消费者轻易浏览到，或者被搜索引擎找到。用这种服务来提高网站的知名度。

3.2超市在线购物。

3.2.1市场分析。

燕山大学学地域广阔，宿舍区分布广泛，大部分宿舍区距离超市较远，学生购物极其不便，在线购物--上门送货和网上选购的方式正好迎合了学生们的需求。另外超市之间形成了比较激烈的竞争，我们了解到校远周边超市的商品要比其他地方的价格低，这就是激烈竞争的结果，可想而知他们对赢得学生市场的渴望，而我们给他们提供的在线购物服务是他们竞争的有力筹码，只要我们提出的服务费用比他们靠降价竞争的方式划算，他们就会很愿意和我们合作的。

3.2.2行销策略。

把校园内外的超市吸引过来，我们打算对超市商家实行页面展示+订单销售战略，超市根据自身情况是否选择订单服务。为他们在网站上提供空间，让他们在网站上开店展示商品。当一个学生找商品时，或者直接打开某一个超市的页面进行选购，或者用站内搜索引擎搜索想要的物品，经过智能化的处理，网站会把所得结果(包括价格、所在超市、型号等商品信息)都罗列出来，以供选择，然后在线下订单，超市看到订单后就会及时组织人员送货上门，各个超市可根据自身情况制定消费底限提供上门送货和送货时间。

3.2.3财务分析。

根据我们对西校区利联超市调查：平均每天营业额在5000元左右，预计在网站上每家超市的销售额为500元，根据统计周边超市数量，我们把合作目标定在四个。

每月利润=(每天成交额\_服务提成\_每月天数+每月页面展示费)\_合作超市数量。

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