# 创新创业策划书范文案例(热门14篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-06-09

*创新创业策划书范文案例1>前言江苏大学大学生创新创业论坛是由大学生创新科技论坛更名而来，作为江苏大学校科协的一个精品活动，凭借新颖的形式和丰富的内容一直受到社会各界的广泛关注。论坛围绕时政热点问题，拟定话题，邀请有突出成就的名企老总、政务要...*

**创新创业策划书范文案例1**

>前言

江苏大学大学生创新创业论坛是由大学生创新科技论坛更名而来，作为江苏大学校科协的一个精品活动，凭借新颖的形式和丰富的内容一直受到社会各界的广泛关注。论坛围绕时政热点问题，拟定话题，邀请有突出成就的名企老总、政务要员以及知名学者，以对话的形式，向大学生讲述行业的发展和个人的感悟。目前为止，已成功举办了“银行”、“保险”、“媒体”、“医院”、“通信”、“汽车”、“杰出校友”、“房地产”等主题论坛。江苏大学大学生创新创业论坛为大学生接触社会、关心社会，学会全面分析当前社会形势，了解政治、经济以及文化发展动向提供契机，为企业、政府、高校提供了别开生面的交流平台，同时全方位打造论坛品牌，强化“创新创业论坛”的品牌形象，扩大学校的社会影响力。

本次论坛旨在增加学生对国家经济的了解，促进大学生就业；同时提高学生文化素养，树立明确的人生目标从而更好的适应现代社会的发展要求，更加深刻的理解培养创新精神的必要性和重要性，使同学们更加坚定自己未来的发展方向。

>邀请嘉宾（拟定）：

镇江OPPO公司总经理

>特邀媒体（拟定）:

镇江电视台；京江日报等

>时间：

20xx年10月13日（拟定）

>地点：

科技馆第一报告厅（拟定）

>形式：

邀请企业老总来我校做座谈和交流，采取与大学生面对面的形式，共同探讨当今经济发展问题。

>主办：

江苏大学校团委、大学生科学技术协会

>活动对象：

江苏大学全体师生

>议程：

1、14：00主持人宣布论坛开始，介绍嘉宾及校领导。

2、主持人介绍论坛的目的与宗旨，引出话题，正式进入论坛环节。

3、话题环节（拟定）：

话题一：最大的智慧存在于对事物价值的彻底了解之中（生活之中无处不智慧，而这些小智慧小技巧在工作中创业中更是屡见不鲜，请问各位老总能否在处理人际关系或其他方面介绍一些自己的小智慧，让大学生得到启发）5’；

话题二：机不可失，时不再来（大学生现在坦言不是他们没有能力创业成功，是他们没有遇到贵人或机遇，请问各位老总是如何发现并把握机遇的）5’；

话题三：正确驾驭激情（有人说大学生的优势就是激情高、热情足，但这同样带来大学生做事的盲目性，请问各位老总避免盲目的同时如何充满激情的面对工作和人生）5’；

话题四：对事以诚信，事无不成（将来大学生在面临选择时，往往会受到利益的诱惑而失去诚信，请问各位老总如何做到诚信与利益的平衡与统一）5’；

话题五：创业所需的性格色彩（性格培养是当今大学教育的热门话题，请问各位老总是否同样认为性格的差异将会对工作或个人发展带来不同影响）5’。

（嘉宾可挑选话题发言，也可自行决定发言主题）

附件：

**创新创业策划书范文案例2**

>发展趋势：

母婴产品是现在市面上非常热销的一种产品，是所以新生婴儿的生活必需品，随着我国人口的不断增加，婴儿产品成为市场上需求量非常大的一个行业，开一家这样的店是否盈利很关键。首先得了解婴儿行业的发展趋势。

趋势一：婴幼儿奶粉行业格局发生变化，国产品牌形象重塑任重道远。

受到事件影响，伊利已经从婴幼儿奶粉消费量第一的位置退居到第二的位置。伊利现在正处于市场恢复期，消费者的信心也在逐渐回升。但消费者对于奶粉等食品安全造成的影响仍是心有余悸，这种背景下，人们出于慎重考虑，消费时仍会倾向国外品牌；国外品牌也可能就此发难国产品牌，同时国外品牌将会进一步加速在中国的战略推广和布局。

趋势二：婴幼儿服装三四级城市争夺成焦点。

婴幼儿服装市场经过多年的发展，一二级城市的婴幼儿服装市场已经成熟稳定，在一二级城市中婴幼儿服装消费的品牌已经有了较高的集中度。中小品牌想要进入一二级城市并夺得一定的市场份额已非易事。而三四级城市除了好孩子品牌服装消费较高外，其他品牌服装的消费程度相当。三四级城市已经成为众多品牌争夺的焦点。

>目标市场分析：

一、母婴店创业计划书之项目背景分析

二、母婴店创业计划书之环境背景分析

母婴用品产业是21世纪的朝阳产业,是目前乃至以后发展潜力最大，收益丰厚的产业之一。20\_-20\_年，我国的“金猪宝宝”和“奥运宝宝”刚好是0-3岁，与之有关的母婴消费正

在迎来黄金时代，无疑会给母婴产品带来无限商机。20\_年的新生儿人口将增加2200万。未来5年，中国又将迎来新一轮的婴儿潮，引爆母婴用品市场新一轮“淘金潮”。随着现代母婴用品的走俏，许多商家都把眼光瞄准了母婴用品市场，母婴用品的市场价值不可估量。目前国内平均每名母婴每年在用品上的花费大概是400元，国内3亿多母婴中，8000万城市母婴每年在购买用品上要花掉320亿元，再加上亿农村母婴的用品消费，每年国内母婴的用品消费在500亿元以上。估计到20\_年，中国母婴用品年消费额有望超过1000亿元。强大的数字蕴含着母婴用品的巨大市场，巨大的市场必然蕴含着巨大的商机和强大的利润空间。 母婴用品行业在国外发达国家早已属于成熟产业，各种商品琳琅满目，各种儿童及孕妇的产品和服务都已具备，按市场发展必然规律及我国一系列的政策倾向(如计划生育、优生优育等政策)母婴用品行业也必将在我国市场迅速崛起。我国母婴用品市场领域急需要一个品牌化，专业化和实力化的企业来开发和壮大。

三、母婴店创业计划书之行业背景分析

据权威调查显示，中国0至6岁婴幼儿用品市场的远景容量为5000亿元。 有关专家指出，婴幼儿用品产业将是我国一个新的经济亮点。有关专家预测，中国已开始进入一个新的人口生育高峰期，在20\_年以前，人口增长将保持在每年1600万至2024万的水平，将出现一个庞大的需求群体。中国社会科学院一位社会学家分析指出，与前几个高峰期不同的是，这个生育高峰期的主要群体是改革开放初期出生的一代独生子女，在经济社会不断开放的环境中成长，他们的思绪方式、受教育程度、生活观念以及消费观念和父辈差异很大。这决定了他们在孩子成长的花费方面表现出两个特点：一个舍得花钱；二是花钱趋向越来越重视婴幼儿的素质教育，从而带来一个全新的婴幼儿用品市场。

这个全新的婴童用品消费市场潜力到底有多大?有研究显示，按照目前新生儿的出生数量进行累积计算。0至6岁的婴幼儿数量为亿。以平均每个孩子花销5000元进行概算，0至6岁婴幼儿用品市场的远景容量为5000亿元。统计显示，中国每年出生的城市新生儿为350万，一年消费总额大致为300亿元。

的确，中国婴童产品市场的发展潜力极其巨大。据中国童装协会统计，目前我国年产童装46亿件，占全服装总产量的近10%，国内共计消费童装21亿件。全国年童装消费约400亿元，占全国服装总消费的近7%，占全球童装总消费的3%。

再者，社区儿童服务业在国外发达国家早已属于成熟产业，各种商品琳琅满目，各种儿童及孕妇的服务项目在社区中都已具备，按市场发展必然规律及我国一系列的政策倾向(如计划生育、优生优育等政策)也必将在祖国大陆市场迅速崛起。

>市场现状：

一、实用性品牌专营严重空白

在国内孕婴市场尚未形成的过渡时期，除少数大型商场、专卖店外，几乎没有具有品牌效应的专营店店面，一些地方仍将孕婴用品随同百货用品销售，这样既不方便购买，又缺乏安全感；而类似集中经营婴幼用品的经营店却又无严格意义上的品牌。因此，市场急切呼唤既具有品牌价值，又具有品质保证，且能适应消费需求的品牌专营店。

二、购物地理环境局限性大

孕婴用品的消费主体一般为怀孕6-10个月期间的孕妇和新生儿的妈妈，这两类特定消费群

体一般活动不便，对安全性要求特别强，这是这两类特殊阶层消费的共性。故而那种交通便利，接近社区服务，且环境优雅的购物场所成为消费者的急需。市场上的孕婴用品多在大型市场和购物中心，不便于消费者消费。于是，消费者在出于安全及品质的双重的需求下，对出现在家门口、接受社区服务的专营性品牌店尤为渴望。

三、缺乏综合性，结构相对单一

孕婴用品涉及行业广泛(服饰、塑胶、轻工、电子、医疗器械、钢材、纸品数十个行业)，且市场较分散，缺乏统一的机制规范整个行业，所以品牌规模的营造成为业内发展的方向。同时，现在品牌店仅限于用品、服饰两类商品。而像日用品、起居用品、孕妇的特殊用品、工艺礼仪、美术品几乎为零。

四、现有产品价格体系不合理

目前，孕婴产品呈现两个极端：一方面，进口产品过高的价格令普通消费者望而却步，一个童车的价格动辄九百甚至几千，赶上一辆山地车的价钱；另一方面质低价廉的产品又不能适应广大中层消费者的需求。中端产品在中国是个空白。消费者呼唤适合中国市场大众化的中端品牌。

>市场潜力:

一、母婴店创业计划书之市场潜力分析

理性消费者的增多增强了对品牌消费的需求。随着现在婴儿父母的年龄下移 (以3岁之前儿童为限，一般为25-33岁)、知识文化的提高、健康意识的增强，加上他们在孕婴育养的专项知识上却严重缺乏，促使他们需要借助更多、更全的护理用品。

特殊人群的消费决定了安全第一的消费行为特征。孕、婴是人生中健康最脆弱的两个年龄段，国家投入大量精力进行优生优育宣传使现代父母对用品的卫生条件要求近乎苛刻，但市场上大多常用品(如奶瓶、奶嘴)的销售点如同杂货摊无安全感。

孕、婴、童相关品的市场需求不断增大。 “婴用品=奶瓶+尿片”的陈旧观念的统治时代随着人们文化水平和生活水平的提高已经逐步终结，伴之而来的是对多功能、多样化的产品及服务的需求，孕婴用品对现代年轻的父母而言早已归为必须品之列了。

计划生育的政策刺激了高消费群的迅速扩军。我国数十年的计划生育政策，使孩子宠居成为家中的“小皇帝”，是全家人围绕的中心。据《南方周末》载的市场调查显示中等城市的新生儿每年消费在万元之间。

群体消费优势显著：消费者虽然是孩子，可具有决定购买权和购买力的人却有6人之多，如：父、母、爷爷、奶奶、外公、外婆等。

喜庆型消费心理加传统礼节为市场繁荣推波助澜。孩子的出生对一个家庭来说，是一件大喜事，消费起来也就显得格外的大度。另外，中国的传统礼仪文化也繁衍出大批消费群体。如同事、同学或邻居的小孩出生、生日(满月、周岁)等都必须送上一份礼品。

综上所述，一方面，孩子是一个家庭围绕的中心、既是父母的希望又是他们的精神寄托，随着年轻而又有着高文化素质父母为主的消费群体的增多，凭其前卫的消费观念、强烈的健康意识、强大的消费实力，对于婴幼儿相关品的消费要求也越来越多，传统的婴儿用品专卖店也逐渐不能适应消费者的要求。

二、母婴店创业计划书之市场现状分析

1、社区中“四位一体”型的婴幼儿服务专业广场尚属空白

在社区中同时具有品牌、规模、个性及服务为一体的婴幼儿专业广场尚属空白，有的只是个体户色彩浓厚的所谓的婴儿用品专营店，这些规模过小、销售方式呆板、商品以杂牌无序拼凑为主、管理多为家庭化、安全感极差、服务较少且功能单一的店，与现在具有时尚消费观念、高素质型年轻父母居多的新兴社区的消费需求已显得格格不入，在品牌的信誉保证下的、具有集衣、食、居、行、穿、教、玩、乐“一站式”综合消费为一体的婴幼儿商业单位尚属空白。

2、购物地理环境局限性大

孕婴用品的主导消费者(除礼品性商品外)为怀孕6-10个月期间的孕妇(准妈妈)和新生婴儿的新妈妈这两类特殊阶段的特定消费群，消费的共同特点为： 行动不方便、对安全感需求特别强，所以她们希望能在交通便利且人流不拥挤的安全环境下购物，而现在的品牌专卖店大都依附大型商场或购物中心(以店中店的方式出现)。经调查绝大多数的店中店设在人流不断、拥挤嘈杂的商场的楼上，有的商场设在四楼(如武广)或更高(如中广在七楼)，以至消费者在出于安全及品质的双重因素下购物具有很大的局限性，而对出现在家门口的专卖性品牌店愈加渴望。

3、销售方式单调、滞后

母婴用品卖场的销售仍采用传统的坐店销售模式，传统方式接待顾客。单调、滞后的销售方式造成市场终端呆板，产品滞销。由于母婴消费品群体的特殊性，该行业需要社区递送服务、人性化服务、便利式营销、亲情式营销等主动销售方式。只有新兴的模式才能为该行业注入新鲜的血液。

三、母婴店创业计划书之市场前景分析

市场区格正在创建之中，事业机会前景广阔。

目前，孕婴用品及孕婴幼等相关人群的服务业在中国的出现距今仅仅只有数年的时间，市场尚处在启蒙阶段，虽然行业竞争逐渐增多，但市场区格仍处在创建整理之中，服务内容单一的高档品牌店及低档的“杂货铺”型店居多，所以发展“一站式”社区高档的婴幼儿服务机构事业前景广阔。

**创新创业策划书范文案例3**

>一、活动名称

“创新杯”科学文化节之第四届学生创新设计赛。

>二、活动主题

创意点亮华师设计铸就梦想。

>三、组织单位

主办单位：共青团华中师范学员会。

承办单位：华中师范学学生会。

协办单位：华青年传媒中心。

>四、活动目的

活跃创新氛围，发现优秀创新人才，展现华师特色，丰富校园生活。

>五、参赛作品要求

（1）参赛作品分为四类：

A类（科技发明类）：已申请或者授权专利的发明作品(包括发明和实用新型专利)；尚未申请专利，但具有新颖性、创造性和实用性的新技术方案或产品，或者就产品的形态、构造所做的，适合市场需求和商品化的设计方案和产品。

B类（手工制作类）：

①工艺品设计：弘扬中国传统手工艺，激发学生的动手能力，包括手工编织，十字绣，软陶制作，模型拼装等。

②变废为宝：倡导节约性生活，从生活实际出发，对日常生活用品等进行改造或功能改进，要求作品具有实用价值或美学价值，变废为宝。

③教具改造：结合自身专业特点，以方便教师教学和学生自学，提高学习的趣味性和可接受性为原则，在原有教具上进行升级加工，或利用日常生活材料，自制原创教具模型。

C类（创意设计类）：

**创新创业策划书范文案例4**

>一、活动主题

创新改变生活，创业成就你我

>二、活动目的

宣扬创新精神，实践创业梦想。响应国家关于开创“大众创业万众创新”新局面的号召，活跃校内文化生活，动员引导广大师生群体参与到“大众创业万众创新”的活动中来。

>三、活动简介

1、活动内容

2、活动时间

3、活动地点

一二食堂中间

4、活动对象

长沙医学院全校师生及学校周边居民

5、主办单位

长沙医学院学生就业与工作处

6、承办单位

长沙医学院大学生创业联盟

>四、活动流程

“创新创业宣传活动周”活动具体活动时间安排；

1.前期准备（）：

物品准备：帐篷、海报、传单、写真、横幅、工作证

人员准备：工作人员、主持人培训

资料准备：宣传稿（创业、创新项目，项目入驻程序等）

召集校级组织和各院系主席统一宣传工作（微博、微信、院系班级群）。

2.中期活动（）

中午11:30—12:30、下午5:00—6:00

在一二食堂中间摆点（项目展示、宣传）。

各已创业项目在店内宣传并做好接待工作。

3.活动后期（—）

汇总此次活动内容，整理相关材料向学与就业工作处汇报成果

>五、工作安排

物品准备：创业联盟主席团、办公室、宣传策划部（陈胜虎同学总负责）

主持培训、录音：大学生活动制造者（李松蓉同学总负责）

活动现场布置、后期总结：创业联盟办公室、子石映画（陈振宇同学总负责）

>六、经费预算

1.横幅三条 100元

2.喷绘一张 150元

3.传单4千张 400元

4.工作牌等其他物品 250元

共计：900元

（全部由大学生创业基地各门店提供）

>七、总结

希望此次活动在各创新创业项目的共同努力下取得可喜的成果，愿我校创新创业工作越做越好！

主办单位：长沙医学院学生就业与工作处

承办单位：长沙医学院大学生创业联盟

活动时间：20xx年10月31日—11月4日

**创新创业策划书范文案例5**

一.投资案汇总

1.公司简介：

经营部门：1.婚纱摄影部2.婚礼庆典部

经营项目：婚纱摄影，个人写真.全家福，婚礼庆典

经营团队：前台兼大堂经理(店长)1名，门市接待2名化妆师1名，化妆助理2名，摄影师1名，摄影助理1名，数码师2名

(约10-16人组成经营团队)

2.资金需求与预计用途

预计总投入资金30万：

(1)影棚：佳能5D1台(28-105镜头)20000，尼康D80一台6000影室灯2组8只10000，背景架及背景+实景建筑5000，道具5000

(2)数码后期及选片：电脑4台12000，小型打印机1台持续供墨500，后期制作设备及相册3000

(3)化妆礼服部：婚纱礼服10000化妆品首饰20\_\_

(4)装修：门头装修约10000，门市部样片样册20\_\_元，空调3台约9000，音乐系统3000，接待桌3000化妆礼服部装修5000

摄影部装修预计20000

(5)广告策划：前期30000(包括请老师上门策划培训及各类印刷资料，单据，考虑1期电视报纸等媒体……)

(6)房租(100000)

**创新创业策划书范文案例6**

一、项目摘要

同学们只要买来自我喜欢的菜肴，那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2024-2500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，并且调查到很多同学，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齐下厨。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，并且前景可观，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，和朋友一齐享受下厨的欢乐吧!

二、公司简介

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，他她能够提前做安排，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

**创新创业策划书范文案例7**

>一．产业背景

生活中，我们会发现，对于大多数年轻人而言，都有过冲动消费的经历身边有很多物品，没用多久，依然很新，但已经对其失去兴趣，对自己而言已经失去利用价值或利用价值不大。如何处理这些新而不适用的东西，成了大家颇为棘手的问题。然而，每个人的需求不同，对自己没有利用价值的东西，对其他人而言可能正是需要的东西，这就需要物物交换。

20\_年7月14日至20\_年7月12日，加拿大小伙凯尔·麦克唐纳德以一枚红色大曲别针为资本，经过16次物物交换，最终实现了换别墅的梦想。

他成功换物的主要流程如下：

一个红色曲别针→一支鱼尾形圆珠笔→一件骷髅头把手饰品→一台野营微波炉→一台旧的家用型发电机→一个有纪念意义的啤酒桶+一张欠单（要装满啤酒）→一辆雪橇摩托车→一个免费度假安排→一辆旧的两用货车→一份录音棚的合同书（50小时录音、50小时混音制作）→美国凤凰城免费租用一年的双层公寓→与著名摇滚歌星艾丽斯·库珀一起喝下午茶→电视演员科尔宾·伯恩森在新片中提供的一个演员角色→一幢别墅的一年使用权

>二、项目简介

易物交易平台——为人们提供以物换物的电子商务平台，实物，虚拟物品等等

以物易物最大的好处是使几乎成为‘垃圾’的闲置物品流向了有利用价值的地方，使社会资源得到合理利用；其次，借助当面交换的机会，使同学们找到一个拓展人际关系的平台，由于见面换物不涉及金钱，人们的感情更容易沟通，所得到的是一种交际的快乐，甚至建立起友情。

>三、项目方案

**创新创业策划书范文案例8**

>一、创业目标

经营目标

在xx市xx区建立首家专业甜品店xx，经营范围为小糕点，冰品，甜品.品种包括冰淇淋类，沙冰刨冰类，糖水类，羹（露）类，粥类，果汁类，调味乳制品类，布丁类，药膳滋补炖品类，凉茶类，龟苓膏类，中式传统点心类等.

经营宗旨

甜美，健康，时尚.

>二、市场及竞争分析

市场介绍

xx市xx区是xx市一个新兴现代化新市区，知名的旅游风景区，重要的高新技术产业区和一流的大学集聚区.现在的xx区是在20xx年x月，xx市调整江北地区行政区划，xx县，xx区合并，新成立的xx区.在各方面基础设施，配套设施逐渐完善，居民和流动人口基数和消费水平达到一定高度后，尚缺乏一家能够专业经营，系统化管理的甜品店.而本案所拟建的xx甜品店正是填补了这样一个空白.

市场竞争分析

我们走访了xx区主要商业区附近的大小咖啡店，西式休闲餐厅，发现虽然他们也大多数都有经营一定品种的甜品，但是设施不完善，品种不齐全，经营不专业，管理不系统.所以在甜品这个项目上没有能够形成一种系统的，规范的行业氛围.但是仍然会因为消费者心中已形成的品牌依赖，被分流大量顾客.比如肯德基等.

然而正是由于目前市场的混乱，给我们大来了一线曙光，我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们领先于同行的经营理念能够支撑起属于我们的天空.经过分析，我们可以对这块较为混乱的市场进行洗涤整合工作专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营.用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我.

目标顾客

有人误认为女性比男性更喜爱甜食，其实是个错误.事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男性也喜爱甜品.不少年轻女子为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽.而且如今消费者越来越理智.所以xx的目标顾客并不只是年轻女性，而是面向各身份，各品味，各年龄层次的顾客，大众经营.

>三、产品与服务特色

原料专业，放心更多

xx与知名品牌饮用水，乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在xx店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识.从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉.

品种丰富，选择更多

众口难调要尽可能让甜品口味适应各个年龄层次，各类品味的人.推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选.

营养全面，健康更多

xx经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类，凉茶类，龟苓膏类.价格表上列明每种甜品所含的补品成分，药膳滋补功效，适应症等，以便顾客按需选择.低热量，有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的年轻女士.吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜.

服务规范，满意更多

xx员工分为管理，甜品加工制作，点餐收银，店堂清洁四类.分别着统一服装进行操作和服务.员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理.

>四、选址分析

**创新创业策划书范文案例9**

>度假酒店的定义

度假酒店是以接待休闲度假游客为主，为休闲度假游客提供住宿、餐饮、娱乐与游乐等多种服务功能的酒店。与一般城市酒店不同，度假酒店不像城市酒店多位于城市中心位置，大多建在滨海、山野、林地、峡谷、乡村、湖泊、温泉等自然风景区附近，而且分布很广，辐射范围遍及全国各地，向旅游者们传达着不同区域、不同民族丰富多彩的地域文化、历史文化等。

>一:招商策略

招商策略:立足济宁、面向全省

>二:招商项目背景介绍

北欧风情水上乐园是济宁最大的水上游乐园世界。隶属济宁市北欧风情渡假酒店，地处城区东南部，紧依北湖风景区，位于济邹路与火炬路交汇处，交通便利，位置优越。酒店占地240余亩，背依青山，面迎碧波，山水相间，风光秀丽，风景宜人。中西合璧、原木楼阁式的建筑与山、水、林相映成趣，展现出一幅中国水墨情调诠释下的北欧重彩油画，是休闲、渡假、旅游、观光、娱乐的世外桃源。

设备最多最先进的水上乐园，它一天的游客吞吐量为达到万人，它的目标是在5年内跻身全省水上公园前十名的行列。有多年水上乐园管理经验.北欧水上乐园占地3万平方米，由国际知名的xx公司设计。园内水处理系统引进世界最先进的臭氧水储环处理系统，不仅能够使水质完全符合国家质检部门的要求，更能在完全不刺激眼睛和皮肤的情况下，消灭水中出现细菌的苗头，使园内用水变的更纯净，更安全。园内所有水上游乐设备均由世界级水上设备公司设计及提供。游客坐、人造沙滩、凉亭、等富含北欧人文气息，特别适合喜欢体验新鲜感受的游客；有水上过山车之称的喷射滑道能带给游客难以置信的滑行体验，非常适合喜欢挑战刺激的年轻游客；另外还有目前水上乐园行业里最新的设计合家欢组合滑道，它是世界上首条运用新型高技术设计的惊险度极高的水上滑道，特别适合家人和朋友共同体验。水上乐园还拥有疯狂游玩池项目，它是济宁最大主题式的水上游玩区，有着各种不同的水滑道和玩水活动提供不同年龄层的游客无 (创业指导) 穷的欢乐；加上离心滑道和高速滑道等水上游乐设备，都非常适合喜欢跳战刺激的年轻人，以及特别为儿童而设计的滑道及儿童戏水池等等。

水上乐园除了所有的硬件设备达到国际领先水平之外，为了更贴近广州市民的需求，水上乐园的开园时间会由上午一直持续到夜晚，使游客不仅能享受到白天的日光浴，也能在下班后与家人和朋友享受月光下的浪漫。此外，园区内还可以欣赏到风情表演，篝火晚宴、海鲜美食等让你品尝到各种美食小吃。

水上乐园内的各项水上游乐设备既适合家人朋友游玩，也适合情侣共渡假日；最纯净的亲水乐趣既能驱除城市压力，消暑降温，也能增进人与人之间的感情，它将是市民在夏日里最佳的休闲选择。

水处理、水质化验

水上乐园引进国际先进的臭氧水循环处理系统，确保水质符合标准，使园区内的水不但具有无臭无味的显著特定，而且在不伤害人体肌肤的前提下杀灭人体皮肤上的细菌，及时消灭水中细菌出现的苗头。园内每天按规定对每个设施水池定时抽样检查，并对外公布检查结果，让入园游客及时了解当前水质信息，以确保水质量符合标准。

专业水上急救、景观设计和遮荫结构

水上乐园的景观设计以亚热带的植物和花卉为主，形成一个自然和放松的环境给游客，园内有很多遮荫设施免费为游客提供，让游客在阳光下得到最好的保护。

>三:项目执行人介绍(含经历、阅历、学历)

1.罗女士

四:项目内容简介

1.该项目所属娱乐行业

2.此项批准介绍

批准机构:

批准时间:

文件编号:

3.项目是否经过专业机构给予审核或评估。(含资产评估报告和银行资信证明)

4.扩建项目须简要勾画单位近三年财务的年终报表

>五:项目自有资产介绍(含地产、房产、设备、资金)六:项目招商要求(投资形式:资金、设备、技术、管理、市场)

1.资金形式招商付款方式

a.租金交纳及优惠政策有以下三种方式:

1、一次^v^纳3年的租金。从第四年起租金递增5%；第五年

租金递增6%；第六年租金递增7%；总体租金递增比例不超过原租金水平的20%。

2、首期交纳5年租金的30%，正式开业前再交齐5年租金全款。从第六年起租金递增5%；第七年递增6%；第八年递增7%；总体递增比例不超过20%。可签定租约合同期为xx年。

首期就一次^v^纳5年租金。可获得6年实际使用权的优惠政策。从第七年起租金递增6%；第八年递增7%，总体递增比例不超过20%。除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选一间商铺位置的机会。

3、首期交纳17年租金的30%，入驻前交齐xx年租金全款。可获得xx年实际使用权的优惠政策。可签定租约合同期为xx年。如xx年租金在首期就一次^v^齐，除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选两间商铺位置的机会。

4、租金交纳方式及提供优惠政策的理由:

考虑到项目的招商不但要符合公司的总体定位，同时还要兼顾公司的成本回收，并且回收期越短，产生的运营财务费用支出就越少，同时，及时还贷将有利于公司信用等级的提高，对将来的公司发展极其有利。上述方案一方面可以起到将缺乏实力小商户挡在门外的作用(及抬高门槛)，达到自然淘汰的目的。同时，根据现金是王的原则，运用对我们影响极小的使用年限的优惠，让利商户，做到先期既给出优惠又不会使应收现款产生丝毫损失。

另外，兼顾将来项目升值，我们可以充分享受到升值的利益，方案设定是为了尽量引导商户去选择5年一次^v^纳租金的方式。此方式达到的经济效益将在附上的经济分析内容中计算出具体的数据体现。

>六:经济分析

一、交纳(三年)租金经济分析(理想价格)

1、根据可出租实际使用面积按xxxxxx万平方米计算；

2、按照每层出租实际使用面积平方米计算；

3、平均租金价格按每月xxxxxxx元人民币计算；总计

⑷、保证金-------------

>七:外来资金用途分析表(项目回笼资金投放分析)

>八:项目可行性分析介绍(市场预测分析)

>九:该项目已备有上马年内既得效益及3-5年的递增分析报告。

>十:投资者权益说明

>十一:项目可能出现的风险与处理方法介绍

>十二:备注

**创新创业策划书范文案例10**

创 业 计 划 书

企业名称：菲凡时尚

创业者姓名:\_\_

日期:20\_\_年\_月\_日

一、企业概况

我是一名长沙大学在校的大学生，经验与资金都非常之有限，所以我选则走传统行业路线——服装行业。衣、食乃生身所需，所以市场前景是非常之大的。在衣、食、住、行这人类生活的四大元素中，人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的;随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意;所以穿，有着很大的市场，每人都必须的;冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是;犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式;让消费者欣赏自己的产品，是最重要的;这就是我们即将面对的最重要的根本。只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。

我之所以认为选择服装业便于倔起，除了因为市场之大，购量之强外，还有原因是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我这样刚涉足商业的创业阶层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

二、公司组织及管理

由于是刚刚开业的小店准备雇佣三个人，三个年轻漂亮的女孩主要负责接待顾客，有经验者优先，我可以自己负责收银工作。根据服装店的收益情况适当的增减人员。

我是学管理专业的，所以指定一个管理的制度虽与我来说并不难。

(一)本店的管理制度

为规范专卖店管理，体现本店的形象及特色，特别制定本管理制度：

1、导购需按店规穿着导购服装。

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、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。

4、待客须热情、仔细、认真。

5、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“室内外孔灯”、“灯光模特”、’室外孔灯“;0：00至22：00开“招牌射灯”。请节约用水。

6、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。

7、上班期间不得接打私人电话超过五分钟。

8、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

9、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

10、工资为800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

(二)行为规范、工作积分制(10分为满分)

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分。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、模特三天换一次内衣，没执行扣1分。

7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣1分。

8、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

9、不节约用电、用水、用电话扣1分。

10、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣1分。

11、待客不认真、不热情扣1分。

12、每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

三、市场评估

(一)市场分析

1、群体目标：

国内成年服装年龄段分类基本为：18-30岁，30-45岁，45-65岁，65岁以上。

(1)18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

(2)30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

(3)45-65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20-35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

2、产品定位：

由于本店的目标对象是20-35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

(二)市场竞争

与其他店铺相比之下，新开业的我们有很多优势。第一，我们没有大量的库存，可以有足够的空间摆放一些新款服装。我们拿货要秉着“多款少量”的原则，多拿几个款，每个款少拿一点，看顾客的反应再补货。第二，我们还很年轻，有足够的激情和创业的热情。也就是说我们的服务态度和其他家相比会是一流的。第三，对于刚开业的我们，首要的目的不是赚钱，而是拉回头客，用优质的服务态度和新颖的款式留住更多的新老顾客。

当然我们的劣势也很多。第一，我们没有足够的资金，不能满足高档消费者的需要。第二，我们没有丰富的开店经验，要不断的摸索，可能会走很多弯路。第三，我们没有固定的老顾客，一切要从头开始。

“万事开头难”但是我相信，度过刚开业的这段难关往后的路我们会更好走。

四、融资计划

兵马未动，粮草先行。钱，对于任何一个人来说他的重要性就不言而寓，尤其对于创业者来说。在创业前期，钱是创业的基础---资本;在创业的中期，钱是创业的血管----流动资产;在创业后，钱则是主要目的之一-----利润。对于一个企业来说，无论是他的初创，还是他的成长，乃至成功，融资都是最重要的助力。

而对于大学生的我来说，在资金方面是很贫乏的。贷款没有属于自己的车或者房屋。关朋友借，但大多数朋友也都是在校学生，和我一样没优资金。所以放在我面前的唯一出路是向父母借。当然借就要遵照一定的法律程序，要有借据，谈好利息和期限，到期要按时偿还。

五、开业流程

(一)店面选址

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

(1)商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

(2)人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。

(3)客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

(4)交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

(5)人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。

(6)同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以要考虑到很多问题。比如店面费用、店面租金、店面期限、店面装修等问题。

(二)店面装潢

租好了店面，下面就要装修了。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。在装潢前要与装潢公司沟通好把自己想要的效果告诉他们，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，并请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。否则打掉重做就费钱费时了。

我要求的装潢效果如下：

(1) 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西，重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲，当然本店刚开张，简装为宜。

(2) 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的。晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球，灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和，加上暖光灯能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人。

(3)空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的。

(4)试衣间要足够大，否则顾客试穿衣服时会因为拥挤而影响心情。

(5)穿衣镜要购买那种照着显瘦的镜子，这并不是欺骗顾客，只是善意的“谎言”，因为女人都爱看见自己苗条的一面。

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

(三)选货及进货

1、服装小店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要做

好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解小店针对客户群的喜好、身材特点，更重要的是要会淘货，要炼就一双选货的火眼金睛。(但是这对于刚入门的我或许有一些困难)服装进货要适销、适量，简称“双适”，是经商者必须把握的关键一条。经营服装，既要适销，又要适量，但两者很难掌握“准”。所以最好第一批少进一些货，因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。品牌以杂牌为主，以外贸货为主。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货。进货尽量安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上，如果进入销售旺季，三四天就补一次货。像“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了。要给自己有足够的安排时间。

2、 进货渠道：

沈阳五爱街服装批发市场、长春远东服装批发市场、哈尔滨服装批发市场

(四)营销策略

1、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

2、衣服的陈列

做服装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售。产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的。橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒。

3、长期发展营销策略

(1)原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅(高档点缀低档适量)。

(2)方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制 。

(3)服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

(4)方法：

①初次来店的惊喜。免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

②增加其下次来店的可能性。传达每周都有新货上架的信息 ;利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服(要定量)或送生日礼物等 。

③ 满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买 。

告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

④ 不定期打折 。

人一定程度上都喜欢贪小便宜，女孩就更是如此了。^v^店铺开张大赚送^v^、^v^本店商品八折优惠^v^，也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅) ，或者买几百送几百代金券，但是必须在一定时间内用完否则过期无效。

⑤一年中做几次短期促销，售价定为10-30元，非常聚人气。再把店内滞销款低价一起处理。如五一，十一，元旦等最佳时间。

六、风险分析

做生意首先要先调整好自己的心态，不要期待有暴利的行业，也要有失败的准备。也不要以为找一家店面，进一批货就能每天在哪里数钱，有些人他真的很努力但也不一定能赚到钱，因为市场竟争太激烈了。所以我们为了避免风险的办法：

一是提高有效产品存货率。要知道服装生意要赚钱，最重要的是好卖的产品要能跟上，滞销的产品要能快速处理掉。前者是成功的关键，后者是失败的起因。很多店员喜欢卖畅销的款式，因而，每年最好卖的款式，往往一定被穿在模特身上的。但是，这种款式也是断号最快的。当很多顾客兴冲冲前来选购，却发现没有自己的号码时，企业已经丧失了赢利的机会。因此，现代营销更强调的不是每个专柜库存的绝对值，而是更强调库存的有效性。

二是资金循环顺畅。零售企业资金周转一般比较慢，很多经营者习惯按每3个月来计算一次大的资金循环。其实，做服装和做银行有相似的地方。精明的品牌商，会在一次大的资金循环中，拆分出很多小的资金循环。比如：畅销款式的快速追单、一些临时搭配性产品的现货采购等，都导致了资金使用效率的加大。

三是缩短柜货品销售周期。在很多行业中，价格与时间有非常大的关系。据调查，电脑产品每天的贬值率在左右，而服装行业则更高，可以达到。也就是说，每提前10天卖出产品，则该产品的价值就少贬值7%，而毛利率增加则可达13%左右。

**创新创业策划书范文案例11**

>一、可行性研究和市场分析

让您宽心是我们的诚信，让您放心是我们的严谨，让您舒心是我们的真诚，让您省心是我们的责任

一场完美的婚礼应该只属于新人自己就像一场童话般的爱情故事里只有一对男女主人公,演绎一场唯一的浪漫故事.一份完美的婚庆策划,一次视觉的盛宴.我们追求的是属于新人自己婚礼的个性精神,以绝对新鲜的视角来展现完美.

据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2－10万元，城市大约在8－25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5－1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合

影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五.一”、“十.一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。20xx年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

婚庆作为一个新兴行业，在全国已到了火爆的程度。北京、伤害、广州、深圳，婚庆公司如雨后春笋般涌现。随着上海婚庆协会的成立，正式标榜婚庆行业正朝专业化、正规化的方向发展。

婚庆消费市场的婚纱礼服、婚纱摄影、婚礼服务、婚宴、珠宝首饰等行业的发展日趋成熟。并与新婚消费的其他行业如家电、家具、床上用品、室内装修、房地产、汽车、银行保险等40多个关联行业，逐步形成令人瞩目的婚庆产业链，充满了巨大的潜在商机。在婚庆产业快速发展的过程中，相关企业也越来越注重品牌服务和规模经营，婚庆的高层次服务也在增多，婚庆产业大的产业链正在逐步形成。

调查显示，婚庆相关产业销售量逐年增加。随着婚庆市场的快速发展总量规模有所扩大。现已形成了五一、十一、两大婚庆消费旺季，各地的婚纱摄影、婚礼服务、婚宴场所、蜜语旅游等企业早在每年的2、3月份和7、8月份就开始为这两大结婚旺季策划筹备。各种婚纱摄影、婚礼服务的企业数量持续增加，市场共给总量有所扩大。依据中国婚博会对相关行业专家的的调研，全国婚庆产品平均每年以10%的速度增加，婚庆相关行业销量每年至少以20%的速度递增。

为了满足年轻的消费群体，从婚礼方式的确定到婚宴场地的选址，婚礼都以一个多元个性，追求浪漫的方向发展着。各式新颖婚庆形式悄然亮相，从传统的中式婚礼到个性婚礼策划冲击婚庆市场且推动着婚庆行业的发展。

此外，婚礼策划门槛较低，对刚毕业的大学生来说，可行性比较强。

>二、财务分析

（一）、主营业务：

1.婚礼服务（婚礼顾问、婚礼主持、摄影摄像跟拍、化妆跟妆、接亲顾问服务、新娘秘书服务、迎宾礼仪人员、跟拍照片、DVD制作、接亲MV、）

2活动策划与执行（现场执行导演及督导团队、婚礼主题策划、婚礼LOGO设计、婚礼平面设计、活动流程设计、婚礼仪式策划、演出设计、婚礼影视作品策划摄制、婚礼音乐设计、音乐录制、灯光音响设备租赁与专业服务、视频设备租赁与专业服务、舞美特效设备租赁与专业服务）

3婚礼装饰设计与执行（婚礼装饰分为展示布置和花艺布置）

（二）、营业费用：

小户型：52521

经济型：99999

豪华型：101010

（备注：不含婚宴费用）

（三）、主营业务利润：

预计每年利润增长率为百分之五，主营业务成本预计五年之内减少百分之十，财务费用比上一年同期增长八万。

（四）、盈利能力分析：

据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2－10万元，城市大约在8－25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5－1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五.一”、“十.一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。20xx年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

>三、融资方案和回报：

1、向当地政府的创业扶持资金申请，其优势在于利用政府资金不用担心投资方的信用问题;而且，政府的投资一般都是免费的，进而降低或免除了筹资成本。但申请创业基金有严格的申报要求;同时，政府每年的投入有限，筹资者需面对其他筹资者的竞争，但是我们将以我们创业的激情和对这个行业的美好蓝图，争取得到政府的支持；

2、个人筹集创业启动资金最常见、最简单而且最有效的途径就是向亲友借钱，它属于负债筹资的一种方式。其优势在于向亲友借钱一般不需要承担利息，也就是说，向亲友借钱没有资金成本。因此，这种方式只在借钱和还钱时增加现金的流入和流出。这个方法筹措资金速度快、风险小、成本低。缺陷又体现在向亲友借钱创业，会给亲友带来资金风险，甚至是资金损失，如果创业失败就会影响双方感情，但是我们会很慎重的对待每笔钱；

3、合伙融资，寻找合伙人投资是指按照“共同投资、

**创新创业策划书范文案例12**

>一、企业概况

主要经营范围：

工业化中餐(包括各类‘北绿’冻干食品、速食营养粥、盖浇饭、速食菜、即食素食及蓝梅饮料等

企业类型：新型产业

□生产制造 □零售 □批发 □服务 □农业

□√新型产业 □传统产业 □其他

以往的相关经验(包括时间)：

>三、市场评估

目标顾客描述：时尚人群、写字楼办公人员、企事业人员、老师、学生、医护人员、病人等。

市场容量或本企业预计市场占有率：本店坐落内环线，交通便利，周围有高层写字楼、音乐学院等。根据报道，快餐业xx年要营业额达XX亿元，单是方便面就达230亿元，就按1%计也可达2亿元的市场容量，预计市场占有率可达20%。

市场容量的变化趋势：随着人们对食品安全越来越重视以及营养快餐的进一步了解，而我们品牌及产品知名度会越越来越高，价格合理，市场份额会明显增加。

竞争对手的主要优势：

1、资金雄厚，经常促销

2、进入市场较早，品种多

3、宣传力度大

4、管理完善

竞争对手的主要劣势：

1、价格高

2、多数缺少营养，很少是绿色有机食品

3、开办费高、经营面积大

4、设备多、人力多

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1、价格适中

2、绿色有机食品

3、“无厨房、无炊烟、无大厨、无需工点业”唯一可以开在写字楼中的快餐厅

4、投入费用低，易于操作

5、采用全新的复合式会员制加盟连锁方式

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1、资金少

2、进入市场晚

3、宣传力度须加强

4、管理须更加完善

>四、市场营销计划

1、产品

产品或服务 主要特征

麻辣烫 绿色有机食品，开水一泡即食

多款营养粥 绿色有机食品，开水一泡、一焖即食

多款菜 绿色有机食品，微波炉加温即食

多款素食菜 开袋即食

2、价格(略)

(1)选址细节：

地址：

面积(平方米)：54

租金或建筑成本：1300元/月

(2)选择该地址的主要原因：坐落内环线，交通便利，旁边有高层写字楼、音乐学院等，便于店堂消费和外卖送餐

(3)销售方式(选择一项并打√)：

将把产品或服务销售或提供给：□√最终消费者□零售商□批发商

(4)选择该销售方式的原因：利于做大做强、效益最大化

>五、企业组织结构

企业将登记注册成：

□√个体工商户 □有限责任公司

□个人独资企业 □其他

□合伙企业

拟议的企业名称：吉祥三宝你的店

企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述数)：

企业将获得的营业执照、许可证：个体工商户、卫生许可证

享受国家优惠政策，免征行政事业费用1000元

>六、财务规划

(略)

**创新创业策划书范文案例13**

>一、前言

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

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为家乡作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战!

为此，我打算建立一个以时尚服装为主体，各种饰品，纪念品，日用品同时经营的便利店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展!

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己----路是自己走出来的!成功就在眼前!

>二、创业背景:

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，人类文明不断进步，追求时尚已成当代大学生一大目标

2、我校大部分大学生来自农村，中等消费水平居多，经济非常好的不多，学校又坐落在这个消费水平居高的旅游名城，很多时尚服装只有专卖店有，这给我们出了很大难题，无奈之余只有穿些朴素的服装，质量难保证，实惠又时尚的服装正是这些学生想要。

>三、创业目的:

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、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对 (创业指导) 我来说已经没有多大诱惑了，所以我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!

>四、经营项目及内容:

1、经营内容:主要是帮助一些想要实惠又时尚服装而难买到的同学完成他们的所需，作为他们的一个帮手来认真努力完成他们想要的装扮，追求时尚实惠

**创新创业策划书范文案例14**

市场综述

韩国烧烤是近几年新兴的一种时尚餐饮项目，随着韩国料理在中国大中型城市的普及，韩国烧烤也迅速进入了消费者的视线。调查显示，中式烧烤和韩式烧烤两大消费者的口味差异，前者偏爱香、麻、辣，后者偏爱香、甜、辣，且大多钟情于韩式烧烤的消费者最初都是被甜辣蘸酱所吸引，这种颠覆中国人传统餐饮口味的饮食具有广阔的市场前景。

传统的韩式烧烤店进入门槛较高，为了让小本创业者找到切入点，我刊将深度剖析韩国烧烤的细分市场——自助韩国烧烤。由于该项目投资小、回报率高，且对于顾客而言，有着菜品多、休闲时尚、适合各种阶层小众聚餐等特色，自助韩国烧烤店必将掀起国内餐饮业的一阵旋风。

投资回报分析

1. 金额预算

小型自助韩国烧烤店的投资总额一般在5——8万元左右：其中店面租金（按三个月、50平方米算）——2万元；装修及各种设备配置，排风扇、空调、桌椅、锅灶、冷藏柜、餐具等——万元；人力成本1万元。如果投资者资金充裕，可在此投资基础之上，考虑增大店铺面积或加强店内装修特色。另外，投资者须准备2——3万元流动资金，以应付开业后的后续投入或突发状况。

2. 收益评估

烧烤店按20张桌子、每张桌子坐4个人、人均消费30元来计算，每天中午1波顾客，晚上1——2波顾客，日平均营业额则可达6000元左右，按20%的纯利润率计算，日盈利近1200元，月盈利3万多元，投资者可于三个月内收回成本，年盈利可达20万元以上。

选址要点

自助韩国烧烤与上规模的韩国烧烤店不同，它的客户群在消费时往往并不特别看重店内环境或档次，而更看重“自助”的实在，因此投资者在选址应着重考虑以下三个方面：

1. 餐饮一条街

自助韩国烧烤可选择在餐饮一条街上经营，其好处在于经营前期可获得部分其他餐馆的顾客分流，但需要注意的是，与周边餐饮店的经营内容最好不重复，并且消费规格在同一价位上，可略偏低。

2. 店铺不宜过大

店铺面积最好在40——60平方米以内，不需太大。一是可以控制成本，二是由于店铺不大，只要有几桌人在消费，就能给过路者形成生意颇好的感觉；店铺太大，若前期宣传不到位，反而容易陷入“生意冷清”的恶性循环。

3. 交通方便

首先，附近要有停车位；其次，最好临近公交车站或的士站。都市人生活节奏快，如果让顾客因交通不便花费大量时间，任何餐馆都可能面临被排斥的风险。

虽然选址需要注意以上三方面，但一切还须以租金相对便宜为前提。

装修提醒

由于店面较小，装修时既要考虑尽量多地安放桌椅，又要避免顾客之间发生碰撞。

1. 餐桌设计

成功案例湖北邓氏韩国烧烤店约50平方米大小，进门沿主过道左边有7张长桌，每张长桌可供4个人用餐；右边面积较宽，采取两张长桌连接在一起，相当于一张大长桌，两个灶，可供8个人用餐，共6排。整个店内共19张长桌，每张长桌配两条长木凳，比单凳更节约成本和空间。

2. 店内装潢

由于烧烤油烟重，长期经营，墙面、地面容易形成难以清洗的油迹，因此店内应采用防滑地砖，墙面不宜刷漆，最好选用深黄色系的仿古墙砖。

3. 通风设备

成功案例广州韩吉烧烤店内，每张桌子正上方都连接着一个简单的抽烟机，用餐过程中几乎闻不到油烟味。据店主介绍，虽然简式抽烟机价格并不贵，由于每一台机器都要安装到固定的位置，烟道、外部包装和人力成本算下来，大大增加了开店成本，建议普通小店谨慎选择通风设备。

因此，普通自助烧烤店可安装8——10个排风扇，整齐并排在店内主过道两边墙壁的上端。

菜品设置

菜品设置主要根据自助价格而定，以30元/位为参照，店内菜品除应以牛肉为主荤菜之外，还须配备猪肉、鸡肉、鱼肉等；应以生菜、莲藕、土豆、西红柿、芋头等多种素菜为辅；同时，还应配备8——10种水果、糕点；另外，为了提升小店的菜品阵容，可增加如鱼皮、鸡皮、牛排、生鱼片和小海鲜。

特色菜品：黑椒牛肉。将牛肉切成薄片，用清水反复冲洗直至没有血水，用手挤干水，用料酒和干淀粉腌制至少30分钟，加入酱油、蚝油、白糖和黑胡椒，混匀即可。

经营特点

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找