# 最新创新创业商业策划书app(3篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-07-30

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。创...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**创新创业商业策划书app篇一**

投资亮点：

爱拼网公司为集团客户和个人用户提供学生拼客的内容，满足用户通过网络对拼车、拼餐、拼购内容的检索和合法使用。

产品及服务：

公司已与杭州10多家出租车公司、100多家餐饮公司及多家超市，水果店，化妆品店等签订网站合作关系，通过其专利网站管理技术，对拼客内容进行加密管理，实现安全可靠传播;通过其专有算法保证拼客信息内容的高保真显示。

公司为常州各大高校客户提供拼客支撑软件;为个人用户集团提供客户端在线两种方式的免费寻找拼客和各出租车公司、餐饮公司超市，水果店，化妆品店等发布信息，做广告等收费增值服务。

市场机会：

“拼客”的聪慧在于，深知一个人的力量是有限的，利益共享，合作为赢，赢的不仅是一些眼前的利益，更是一种节能型消费方式和新型的伙伴关系。拼购、拼车、拼游、拼店、拼卡、拼房、拼书、拼碟、拼饭几乎你能想到的消费品，都是可以拿来“拼”一“拼”的。热衷于拼这拼那的时尚拼客直言，拼生活的最大乐趣在于：利益共享、合作能赢、拓宽眼界，更重要的是还能拼出新型的朋友、交流关系，以及时尚的生活消费方式。在并肩“战斗”的过程中，兴趣相投、志同道合的拼客们扎堆于网络或现实中，创意派生出旗号鲜明的组织，各显神通，冲破封闭，于沟通、合作的无极限中，拼出一片物超所值、永远新鲜、日益丰富的新生活。

融资计划及用途：

计划募集1万人民币。主要用于研发、市场营销、及运营流动资金。

管理团队：

：性格开朗，外向，善于交际，不怕苦和累。但是大大咧咧，不够细心。 ：擅长搜索信息，比较外向，学过一些管理知识。

：比较内向，但是很细心，对财务知识有所了解。

第二章 公司简介

公司概况：

爱拼网，流动资金1万，员工3名，专业的为学生拼客服务团队，一家大学生创业公司;爱拼网是由三个大学生开发并管理的面向常州大学生拼时尚的网站。此网站汇集我们的心血就想我们的孩子一样。在创业指导课上，我们三个很有缘的都有了这个想法，课后我们几个四处寻找资料，做市场调查等等做好了创业前的各项准备工作，向学校申请创业基金，拿出自己的生活费等，开始了我们网站的建设，我们分工明确，每个人都才完成自己的任务。向计算机专业的同学帮忙帮我们做网站等他们全出于友情帮助等，再次也很感谢那些对我们提出建议或者有过帮助的人们表示我们深深的感谢。

发展状况：

主要面向常州高教园区大学生，已经为上百家公司和个人发布了拼客所需要的信息的服务;我们做过市场调查，有69%的学习横表示很乐意有这样一个网站出现于他们的大学生中。

公司主要产品：

主要为常州大学生提供拼车，拼餐，拼购的信息的服务。

公司地址：

\*职业技术学院创业街8号店

公司人员：

、等

公司电话：

1516\*123(非诚勿扰)

第三章 公司的产品与服务

拼，简而言之就是：联合更多的人，形成更大的力量，花更少的钱，消耗更少的精力，做成我们想做的事情，获得更多的快乐，享受更好的生活。

拼客的特征不过就是以大家组合去做一件事，目的是共同负担原本一个人负担的消费。这和aa制很相似，只不过以前通常在同事或相熟的朋友间进行，而现在，在拼客的世界中，多了一些陌生的面孔。原本在现实中很难找到的“拼友”，借助于网络就变得简单多了，这其实也是一种市场需求，也将成为一种热潮。关于节俭、节约的话题，这种看似老土的消费观念，变得越来越时尚了。有专家认为，“拼”字代表的不是抠门，而是像拼客网站上宣言表明的那样：我们展示的是一种精明与节俭的生活理念，追求的是足金足量的生活品位。

对于这种在年轻人当中日渐风行的“拼生活”现象，也有专家认为，这是人们的消费观念和行为走向成熟的表现，也是一种节俭和环保的生活方式，值得广泛提倡。

拼车

“拼车”在国外称为汽车共享，由来已久。搭车的人只要付给车主一部分油钱，就可以搭“顺风车”。这种现象最早是在欧美国家兴起。瑞士、荷兰等国家对这种现象研究后认为，汽车共享可以减少大气污染并且能提高资源的利用效率。帮助大家寻找上下班、上下学的拼车、搭车、顺风车伙伴的网站。除了发布拼车信息外，我们的网站用先进的智能搜索技术推出拼车搜索引擎，帮助你更容易找到相关的拼车信息。

拼餐

拼餐，上学时不爱吃食堂的饭菜，找几个人一起去饭店包餐，非常划算。离家在外的学者，节日很孤单，找几个朋友大家aa制拼餐，出一份钱，能吃到各种特色菜!常尝鲜，又解馋，还省钱;大家一起搭个伙围个桌把想吃的菜尝个遍;吃一桌子的菜，只需花一道菜的钱!吃只烤全羊，只需付只羊腿的钱! 这是某位拼友说的话。我们网站和垃圾街的商务签订合同，更好的帮助了我们大学生花低价享受美食还能广泛交友。

拼购

拼购，就是集体采购，也就是有共同购买需求的人，大家拼到一块儿去买，这样既可以大幅降低成本，又有一起砍价购物的乐趣。所以有的网站打出的口号是不要会员价只要最低价!到底什么价老板给个痛快话!?大家一起拼着买，享受团购价! 所以我们寻找商业街的商户和他们交流，和水果的老板沟通等等让大学生们可以再线下就能团购!

第四章 公司的目标市场分析

自1978年改革开放以来，经过几十年的艰苦奋斗，我国的经济实现了跨越式的发展，进入了一个崭新的阶段。经济持续快速的发展，人民生活水平逐年提高，随着收入水平的提高，生活质量也有了明显的改善，越来越多的人们选择改善自己的衣食住行。但是有个很阻碍性的问题，就是我国的通货膨胀严重，物价上涨的也越来越严重。目前，让老百姓最担心的就是物价居高不下。近期的物价快速上涨，已经形成城乡低收入居民生活的较大压力和紧张心理，居民消费信心指数高位回落。

人们在商场购物的时候，经常会抱怨这样的购物方式既浪费经历又浪费时间，所以很多消费者选择了网购，在网购中团购也越来越受欢迎。现在的大学生很喜欢网购，因为网上的商品种类比较多，款式比较多，有些商品网上的价格比较低，对于没有自己收入的大学生来说是很吸引人的，但是在团购中的商品比平时的价格更低，大学生都很喜欢，都会拉有需要的同学或者室友一起组团买

民以食为天，吃饭也是一个问题，食物的种类样式越来越多，也做得越来越精美好吃，让消费者有都想吃的欲望，但是由于物价高，食物的价格也上涨，让消费者吃的欲望也降低了，但是拼餐这个项目能让消费者花一样的钱吃到更多的美食。学生都比较喜欢美食，但是平时一般在食堂吃饭，但是一个人又不可能点很多菜，自己吃不了倒掉也浪费，但是如果几个人一起吃，点不一样的菜，这样就能吃到更多种类的食物。

油价上涨伴着车价的上涨，为学生的出行带来了不便，因为车价上升让很多学生不得不选择人员复杂又很挤的公交车作为出行工具，然而去一些地方，例如去西湖的话，坐公交车就需要转车，而且车很挤，但是如果坐出租车去的话一个人又太贵，如果如果和其他目的地相近的同学一起拼车的话，人少又便宜的，很多大学生都会选择的。现代大学生需要的是一种高效率低成本的生活方式，大部分大学生平时过的还是比较节俭的，而我们这个拼车、拼餐、拼购的项目正好的符合了这一需要。

第五章 公司的营销计划

1、广告宣传

对于广告的观念我们必须明确这样一个观念：广告是一个投资过程而绝非是消费过程。广告是企业无形资产的重要组成部分，在过去我们在思想意识中多多少少都存在着模糊意识，这样，代理商操作广告，使公司的品牌塑造和产品宣传的信息非常发散，同时，使一些代理商对广告费用理解为“返利”。

在广告宣传的过程中我们可以利用亲戚朋友来给我们项目做宣传，让他们带动身边的人。在网络的搜索上增加我们项目的搜索词条，让消费者有更多的机会来知道我们。

可以在学校或是寝室楼下发放传单，在学校班级的qq群上写通知，可以在手机短信上告知，还可以通过朋友同学帮我们在其他学校宣传。

2、薄利多销

对买家而言，同样的商品当然是价格越便宜越好，尤其是对于这些学生来说，在保证质量的前提下，越便宜越好，而我们网所提供的价格几乎是最低的市场价，所以能够成功吸引大学生购买。更奇妙的是，当团购人数没有达到最低限度时，学生为了购买到自己想要的商品会主动邀请身边的朋友一起购买以增加人数。这样，市场的主动性就发生了逆转，原来是卖家加大力度宣传商品以吸引客户，而我们是客户自己把人带过来，而且是完全免介绍费的，有利降低我们项目的成本。

3、价格调整

价格调整工作是非常重要的一步，是一个系统工程，它要靠一系列的调整动作来完成。薄利多销是前期为了吸引客户，但是一直薄利多销不利于我们公司的生存和成长，因此要调整价格，在客户稳定后，在学生们能接受的价格范围内稍作提高，我们必须明确，“调整可能会有风险，但不调整是绝对的风险!”

4、后期服务

售后服务是品牌形象树立的工作之一，它是一个主动工作，我们必须改变原来在售后服务工作方面的“被动”思想;售后服务是一个企业的宣传、推广过程，它不是“责任”这个观念范畴，只有我们在思想方面明确认识，才能保证在工作方针制定和投入上的正确。建立和实施统一标准的售后服务模式是公司提升品牌形象、提高品牌美誉度的关键。在这个意义上，售后服务的投入力度，应该高于广告投入。虽然我们是在园区里面的饿，但是我们的品牌形象还是很重要的。

5、营销监督

在各项制度出台后，执行力度的检查工作就显得尤其重要，虽然我们公司只有三个人，但是互相监督也是比较重要的，其有助于我们之间更默契地配合，以达到我们共同的目标。

第六章 公司的人员及组织形式

公司是股份制有限公司，通过资金以及技术股整合加权平均后股份比例如下：

某某，某某和某某各占三成

三人组成董事会，重大决定(如投资哪方面，发展方向等)进行投票表决。按一股一票制进行投票表决，即某某有四票某某和某某各三票。

公司结构：

总经理：职责：统筹全盘，负责战略性规划

财务经理：负责公司的日常开支，对公司内部的财务控制、会计、投资活动负责，定期向总经理递交财务报告，分析公司财务状况并提出意见。

市场部经理：负责公司的广告宣传及策划，积极把公司特色与市场结合，以广告形式宣传出去，并且还要对公司的整体营销活动负责，管理营销队伍。还要负责公司的业务推广，联系商家等等。

技术及人力资源经理：对公司的产品提供技术支持，还要负责公司人员招聘、培训、提升及关系协调，制定有效的人员考评和激励机制，确保公司服务的高水准。。

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。一般来说，一家成功的企业在管理上肯定有自己的方法和独到之处。所以对此我们根据自己团队成员的特长进行了分工：

1、职员及岗位职能

某某：总经理兼市场部经理

某某：技术及人力资源经理

某某：财务经理

2、分配：

①月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工;

② 提层分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级。

第七章公司的风险分析

无论做什么事情都是有风险的，所以很多成功的企业在决定实施一个方案之前首先考虑的不是怎么样才能成功而是遇到困难怎么办，怎么去克服，这个才是重要的地方。

1.市场风险

任何的市场都是有风险的，毕竟调查是一回事，真正的实践又是另外一回事了。市场风险主要来自三方面：①网站推广不成功吸引不到会员;②无法与垃圾街商家进行有效沟通或商家不买账;③如何做到会员与商家的双赢局面。这些都是有风险的。其实这些我们团队也有讨论，思考过。从三方面来解决：①先从身边朋友开始，发动他们到网站注册，联系常州各个高校的有志同道合的朋友，一个高校一个负责人，谁发展的会员多，谁的提成就高;②积极与商家协商，毕竟这么多高校这么多学生，是一块很大的蛋糕，如果有效的进行分配，肯定比混乱的情况要好;③会员到注册商家享受他们的服务后，用问卷的方式积极听取会员意见(商家同理)，对症下药。

2.财务风险

对我们团队来说，因为是一个网站在运作，不需要门面、租金之类的，所以从目前的情况来说，面临的风险主要是资金的缺乏，融资不强。毕竟我们团队还只是学生没有那么强的融资能力，而且早期也没有什么盈利能力，开源不行就只能从节流上下功夫了。对每一笔开支都严格按照预算进行，要做到心中有数。

3.技术风险

以我们公司来说，需要的手机软件需要技术开发商来做，怎么样的软件适合我们大学生的使用习惯、方式等等，日后的技术更新怎么做。所以我们团队决定在现状来说，请软件开发商制作钱，先做个问卷调查，什么的手机软件适合我们，在使用的过程中也和网站会员接触，软件还需要哪些地方改进等等，总之把用户体验放第一位。

策划人：

**创新创业商业策划书app篇二**

随着就业竞争的日趋激烈，当代大学生面临着生存的挑战，国家也在努力思索着对策，俗话说“靠人不如靠己”，“自己动手丰衣足食”，创业对我们来说又是一大机遇，近几年国家更是在精神和物质上一起支持大学生自主创业。我是学的经济，梦想着拥有自己的企业，发挥自己的专业特长，开创一片属于自己的新天地。

一、项目

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变,中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

二、关于服装店

服装店名称：亦阳天使（即品牌名）

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

面向对象：15-35岁的女消费者，这一部分女消费者是对外貌最关注的阶段，因此也是对服装消费最多的群体。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代。

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

三、服装店的成立与运营计划

1、实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费 和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

2、实体服装店的运营

（1）开业准备阶段

服装店选址:石家庄市新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高“亦阳天使”在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

a、初期宣传，由于三年的网店经营，“亦阳天使”在互联网上有一定的知名度，起到了初期宣传作用，因此也拥有了小部分的市场；

b、开业宣传：在开业前一个月，印发传单进行宣传，主要对店址，开业活动及服装店特色进行介绍，在整个石家庄范围内进行宣传;开业当天，举行开业典礼，请一些朋友同学来捧场，增加人气，并举行现场抽奖活动，全场服装以8.8折出售，进入店内均有精美小礼物赠送；

c、长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色；节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者（消费金额每年随着经营情况调整）寄送精美的贺卡以表感谢。

d、当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

（2）经营阶段

资金运作：

成本类型

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客；上班身着整洁的工作服；

福利：每周休息一天（周一），传统节日发放食品。

自我提升：关注同行业的发展，借鉴他们的经验教训，关注时尚杂志服装界的潮流；不断学习服装设计的知识。

虽说万事开头难，但不开始一切不可能，作为大学生，我没有经验，计划书里有许多不足之处，但我有学习能力，不断学习会使我提高，不断完善创业计划。有了明确的目标你就成功了一半，“亦阳天使”会在我和员工的努力下成长壮大！

**创新创业商业策划书app篇三**

一、介绍

主要经营韩版服装、饰品，兼卖韩国风格设计独特的生活用品。采用网络、店面相结合的方法，利用21世纪网络技术蓬勃发展的大前提，根据网络购物热潮推出的购物新理念，旨在带动新一代年轻人的购物热情，快捷、方便、多样、韩流是我们的特点。

二、店面选址

为了减少资金投入，直接用靠近公园，霍家村口对面的2个相连车库位，剩下租金。

三、店面装潢

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。在装潢前请装潢公司先画图，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。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，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，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

1、要紧扣韩国风格，在店面的装潢上一定要下工夫，给人强烈的视觉冲击力和感染力，有耳目一新的感觉。

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！灯光冷暖结合，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！预计花费5000元。

四、选货及进货的渠道

1、选货：首先和韩国的品牌商交涉网上代理的相关事宜，争取最小代价，争取更多的货源。其次瞄准韩国汉城的散货批发市场，选择精品。再次瞄准韩国购物网，直接挂到我们的网上，低买高卖。

2、进货渠道：韩国进货直接邮递回中国，必须谈好物流公司，建立良好的合作关系，争取最低成本。

五、人力规划

创业初期减少成本，锻炼个人能力。不准备雇服务员，由我（安阳店面装潢、开业收银等注：提倡顾客用支付宝等支付，但不排斥顾客现金交易）、董羽（网页维护、到韩国后进货）、王硕（进货）、张维佳等同学（店面服务员）负责。赢利后才用投资分红的方法。

六、投资金额分析，每月费用分析

共计：13000元

七、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、长期发展营销策略

增加顾客购买的可能：①传达我们购物方式的先进，如每三天网上都有新货更新等信息；②利用顾客注册信息，以某种借口想顾客发送邮件，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根据顾客购买的金额设置累计奖励机制。

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