# 创业计划书代写 创业计划书完整版(六篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-10-16

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!创业计划书代写 创业计划书完整版篇一1.1、公司概述舟山海洋物流有限...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**创业计划书代写 创业计划书完整版篇一**

1.1、公司概述

舟山海洋物流有限公司，是一家专业的集仓储、配载、冷链运输、长途运输、分拨等业务为一体综合型第三方物流企业。公司计划将拥有2-30吨车源5台，大件车型40-300吨3台，计划购进可调度车辆近2台，并配置超过1000平方米的标准大型仓库为客户仓储、建立系统的冷冻仓库。

舟山海洋物流计划在全国建立7个一级城市配送中心，成以舟山为中心、辐射全国八大区域，网点覆盖全国的高效的物流网络体系，保证货物查询、跟踪、签收回单即时。可以为客户提供全方位的专业供应链服务。

秉承“效率优先、服务第一”的理念和“诚信、效率、安全、务实”的经营思想，舟山海洋物流将充分利用和发挥自身优势，提高服务效率，强化服务功能，提升服务质量，力树服务品牌，不断巩固和加强已有的国际型运作平台，建立舟山海洋和大陆物流的平台，争做中国最领先的专业供应链服务商。

1.2、公司战略

（1）发展战略：作为一个新兴的公司，公司将立足与公司发展的实际，利用舟山发达的物流和海产品优势，充分发挥公司冷链技术、保证物流配送的新鲜和安全，形成以冷链技术为核心、海路一体化的发展战略。

（2）营销战略：在与同行建立伙伴合作关系基础上，充分发展自身

以冷链技术为核心的发展优势以及渔业、海产品高度发达的舟山的地区优势，加强网络、电视等广告宣传等推广策略，树立鲜明的品牌形象。公司将结合舟山当地的海产品市场，形成一体化的服务战略。

1.3、市场分析

１）基础市场： 以舟山海产品市场为基础，利用强大的冷链技术作为后盾，保证海产品的新鲜度和湿度，向浙东地区扩散。

随着浙江的经济不断增长，物流产业的不断提高，冷链技术的不断进步。可以保证食品物资的新鲜和安全，能让消费者在最快的时间内得到需求.

在技术要求不断进步过程中，逐步将市场深化，向更远的内陆市场拓展以及国际海产品需求的国家延伸。

２）其他市场：以基层市场为主的同时，建立自己的公司主页，通过与阿里巴巴、中国物流网等网络电子商务公司的合作，扩大市场需求和订单。

1.4、投资与财务

公司总投资为50万元人民币，其中固定资金为３０万元，流动资金为10万元，技术资源为10万元。经过npv、irr的论证后，证明该项目可行。投资回收期为三年五个月。

采用向第三方出售或企业回购；预计到第三个经营年度，我公司将风险资本逐步撤出，到第五年全部撤出。

１.5、组织与人力资源

公司性质是有限责任公司，组织结构采用层级管理和部门并立的

分工模式。公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。下设企划部，客户服务部、技术部、财务部、后勤部、车队等五个部门，由部门经理负责部门内部事务。

吸引就近人才，通过与浙江海洋学院的校企合作形式，留用企业人才。由学院相关专业的老师担任技术、销售、财务顾问，由创业小组的学生成员将参与公司的具体事务上的管理工作。并适当雇佣其他需要的人员。

二、公司简介

2.1 成立背景

舟山海洋物流有限责任公司是一家正在筹建的公司。

为了响应党和国家在3月3号号召的所提出的“第十大振兴规划产业”政策，据此我们在现代冷链科技日益发展这一前提下，计划成立舟山海洋物流有限责任公司。

2.2 命名

公司全名“舟山海洋物流有限责任公司”。以“海洋”这一具有鲜明海产品市场含义的名称来命名，凸显出海洋物流的特点和优势。

公司以舟山海产品市场为根据地，面向社会。以冷链技术为核心，开创在物流运输和食品冷冻保鲜方面的经营道路。公司将在创办发展的过程中实现公司实力的不断增长，自身品味的逐步提升，成为一个知名上市公司，扩大市场领地。公司员工在学好专业知识的同时，得到锻炼，适应就业形势和社会发展要求。同时，公司为校企合作创造了良好的机会。

2.3 发展规划

第1年，创立公司，建立设计、办公和策划基地，占领基础市场份额达5%以上，网络订单的3%以上，初步建立市场营销体系。

第2-3年，逐渐完善公司的内部规划，初步建立公司业务，占领并巩固校内市场，逐步打开校外市场，抢占市场战略点，树立品牌意识、打造品牌形象，并实现成本回收、盈亏平衡，成为舟山地区的知名公司，占领以舟山各地区的物流运输市场，为进一步扩大、占领市

场奠定基础。

第4-8年，广泛开拓市场，业务范围开始扩大，同时完善自身本公司，使得公司上升为资源管理型公司，实现拥有固定资产100万人民币左右的规模。立足于浙东地区，运输业务全面铺开，扩展到全浙江省，并积极通过电子商务网站宣传公司，扩大在全国乃至全球的知名度。

长远目标是实现突破成为一个上市公司，最终组建成数据库公司，使我们的服务水平领先于世界，占领国际市场，成为物流、冷链订单最多的公司。

2.4 公司现状

目前公司正处于筹备阶段，公司所有权由主要投资者及创业小组学生成员共同出资拥有。公司采用有限责任公司的组织形式。

2.5 发展战略：

营业范围：舟山至浙东各地的整车货物运输、零担货物运输、全国货运代理、物流服务、代办保险、货运信息咨询、危货运输及冷冻仓储。

服务承诺：所有货物运输途中24小时全程监控跟踪。

经营策略：努力成为客户长期信赖的战略合作伙伴，互助双赢。 经营理念：客户的满意是我们的永恒追求！

2.6 公司业务流程

2.7 企业文化

我们是为物流领域的客户服务的,同时获得我们的成长。如果静止不动，就会丧失阵地，被淘汰出局。我们如果不继续成长就不能在我们所任事的领域中维持一个有利而领先的地位。公司的成长对于吸引那些能力强的人是很重要的。能力强的人总愿把自己的未来同能为他们的个人进步提供很大机会的公司联系在一起。在一个成长的公司中，对于有能力的人来说机会更大并更具挑战性。

2.8 公司理念：

理解客户的要求，满足他们的要求：为客户服务是第一职责，实现客户价值的增加；努力工作，强调生产率，迅速解决客户的难题，

不断改进，永不满足，善于从客户的角度分析问题，采取行动。维持良好的声誉，把自己看作是一个特殊整体的一部分。

1. 企业理念：德、诚、快、爱。

2. 经营理念：以诚经商，效率为上。

3. 企业精神：团结、奋进、务实、高效。

4. 长通作风：恪尽职守、雷厉风行

5. 生存理念：居危思进

6. 市场理念：只有思想的疲软，没有市场的疲软。

7. 用人理念：任人唯贤

8. 服务理念：水能载舟，也能覆舟。

9. 个人修养：仁、义、理、智、信。

10. 管理工作原则：管理上无情，同事间亲情。

11. 企业目标：建百年长通，创物流先锋。

12. 提倡和反对的十种人：

提倡团结上进的人；反对不思进取的人。

提倡廉洁自律的人；反对贪图私利的人。

提倡观念更新的人；反对行政模式的人。

提倡创造实效的人；反对弄虚作假的人。

提倡提高素质的人；反对骄傲自满的人。

提倡努力创新的人；反对消极懒散的人。

提倡热爱服从公司的人；反对私重公轻的人。

提倡提供信息建议的人；反对泄露机密的人。

提倡维护企业利益的人；反对传播谣言的人。

提倡正视自己的人；反对能上不能下的人。

2.9 公司宗旨及目标：

1、舟山海洋物流追求是在实现客户的梦想，并依靠点点滴滴，锲而不舍的艰苦追求，使我们成为物流市场的领先企业。要实现这一目标，我们必须有一个为共同目标而联合努力奋斗、团结的组织。

2、在组织中的每项任命应该选择所能找到最有效率的方法。

3、各级人员都应有热情。担任重要管理职务的人员不仅应该自己有热情，而且，还应该有能力鼓起同事的热情。不允许存在，特别是不允许在负有管理责任的人员之中存在半心半意的关心和努力。

4、为了取得最大的效率和工作成就，必须发挥本公司的核心优势，即发挥自身的冷链技术，并且利用这个优势提供服务效率，保质安全、高效、准时。各级人员都应朝着共同目标一致努力而避免互相冲突。

2.10 团队精神：

效率、准时、诚信、创新。

2.11 自我宣传：

宣传标语： 建舟山海洋物流，创物流冷链先锋。

意在发挥本公司物流运输的同时，变现自身的核心竞争优势：冷链技术。

三、公司发展战略

3.1 总体战略：

计划在4—8年内成为舟山地区的知名公司，占领浙东地区各大物流市场，并逐渐深入渗透全省各个地区市场，拥有100万人民币左右固定资产的公司。并在9—15年内成为全国知名的集团化企业，拥有先进的物流运输技术、冷链仓储技术和物流管理人才的公司。

3.2 发展战略：

第1年，创立公司，建立设计、办公和策划基地，占领基础市场份额达5%以上，网络订单的3%以上，初步建立市场营销体系。

第2-3年，逐渐完善公司的内部规划，初步建立公司业务，占领并巩固校内市场，逐步打开校外市场，抢占市场战略点，树立品牌意识、打造品牌形象，并实现成本回收、盈亏平衡，成为舟山地区的知名公司，占领以舟山各地区的物流运输市场，为进一步扩大、占领市场奠定基础。

第4-8年，广泛开拓市场，业务范围开始扩大，同时完善自身本公司，使得公司上升为资源管理型公司，实现拥有固定资产100万人民币左右的规模。立足于浙东地区，运输业务全面铺开，扩展到全浙江省，并积极通过电子商务网站宣传公司，扩大在全国乃至全球的知名度。

长远目标是实现突破成为一个上市公司，最终组建成数据库公司，使我们的服务水平领先于世界，占领国际市场，成为物流、冷链订单最多的公司。

3.3 公司初期的发展战略：

考虑到公司刚刚起步，经营客户订单较少。所以，从最近的小型客户开始做起，采取主动拉订单的方法，并以高效、快捷、热情的服务方式对待每一项业务。

3.4 服务发展方向：

为了能够迅速有效的打开我们的服务市场，并获得长久的发展、良好的口碑，我们将紧紧围绕公司总体发展战略这个核心，从提供服务质量、发挥核心竞争优势来规划服务战略。

一、信息服务

1. 信息服务：可实现网上订单处理，gps货物运输的网上跟踪查询系统、edi电子数据交换、仓库的信息管理、查询等管理系统应用。

2. 库存查询：对仓库中数据的汇总及动态分析。包括库存周转率信息、出入库存量信息、安全库存信息、最大库存量信息及库存成本信息。决策者能实时、准确的根据业务处理的状态，降低运营成本，抓住机遇，使之在激烈的市场竞争中立于不败之地。

3. 库房信息服务：使多样化的静态和动态库存管理与科学化的库存管理手段融为一体，包括库位分配、库区调度、货物管理、出入库明细账及库存盘点。

二、运输服务

考虑到企业的发展初期，主要先从舟山地区市场，逐步向内陆扩张，最后形成健全的物流运营网络平台，随时可以通过自身强大

的网络资源，将客户所需要的物流服务延伸至全国的任何一个地方。

三、仓储服务

这是我们公司提供核心优势服务，拥有先进的冷链技术，包括冷藏库/加工间、冷藏柜、冻结柜以及货物委托保管服务，能够保证食品在储存和加工过程中的低温保鲜环境。通过提供最佳库存量管理，帮助客户在满足市场需求的前提下，大幅度减少资金占用。

公司计划在将来的5年内招收引进有丰富冷链技术人才和仓储管理经验的管理队伍，能为客户提供完善的冷冻仓储管理。此外还决定购进一套先进的仓储信息管理软件系统，能提供多仓库管理，采用库中库的结构及自动补货提示，并提供网络实时仓储情况查询，方便客户的货物管理。

四、市场分析

4.1 基础市场：

以舟山海产品市场为基础而提供服务的物流冷冻市场

4.12 周遍地区市场：

4.13 网络市场：

以基层市场为主的同时，建立自己的公司主页，通过与阿里巴巴、中国物流网等网络电子商务公司的合作，扩大市场需求和订单。

4.2 市场远景：

随着舟山经济的不断发展，物流、冷链行业的显得尤为重要。我公司为响应的“第十大振兴规划产业”，建立以冷链技术为核心的物流公司具有良好的市场远景。

舟山是以群岛著称的，它拥有优厚的海上物流运输调节，港口多，海域广，接触面宽。据调查，在大力支持和协助上海建设上海国际航运中心洋山深水港区的同时，与宁波统一规划共同开发金塘岛深水岸线，整合浙东北港口资源，建成了与洋山港错位发展的大型集装箱物流港口，布局建设35个接卸第5代以上集装箱深水泊位，年集装箱吞吐能力达到1400万teu。使舟山南北两翼形成幅射东南亚，与国际现代物流接轨的大型集装箱组合港口。我公司可以利用这些有利的地区优势，发展以冷链技术为核心，以第三方物流为主体的优质、高效、便捷的物流配送公司。

4.3 市场竞争分析：

4.3.1 优势

1、地区优势：

舟山具有独特的区位优势，它位于我国东海海岸线和长江出海的海运，与釜山，瘦而，大半等港口构成了几乎短距离的率先海域网络，是我国江海流域和海上世界的主要门户。由于丰富的港口资源，港域宽阔，是我国海洋东部建设大港的理想之地，随着港口开发的加快，舟山已经成为华东地区重要的石油，矿山，煤炭、等大众物资的储存基地，以及国家原油储备二三基地，这都为我公司未来的发展提供了良好的市场机遇。目前，舟山港口吞吐量已经突破了10000万吨，是长三角地区是中国经济最活跃的地区之一，独特的区位优势，良好的建港条件和快速发展的港口业，为舟山海洋物流的发展提供了巨大的空间。

2、人才优势：

1）大多数员工为浙江海洋学院的在校大学生，聘用员工的性质上以兼职为主，工资费用相对较低。

2）公学院的专家、教授担任公司免费的顾问，节省了一大部分的开支。

3）公司将与定点的销售商签定长期的基本办公用品和广告纸张等用品的供应合同，节省部分资金的开销。

4.3.2 劣势：

1、资金少，规模小，相对其它大企业竞争力弱。

2、年度影响：

客观造成的每年都有毕业生毕业，使得我们的人才结构系统显得

不够稳固。

3、人员技术：

因为公司的员工大多是在校大学生，没有一定的工作经验，需要一定的前期培训，故需要投入一定的人力和物力。相比其他公司的员工70%以上是有一定工作经验。

五、公司管理

5.1 公司性质：有限责任公司

5.2 管理原则：

1.明确分工及责任分配;

2.制订长远的目标及务实的策略;

3.严格的财务预算及监管体制;

4.注重与客户的沟通和了解市场

5.3 组织形式：公司初期采取的组织形式，如图所示：

5.4 各部门的职责

5.4.1 董事会的职责：

1、负责召集股东会，并向股东会报告工作；

2、执行股东会的决议；

3、决定公司的服务计划；

4、制订公司的年度财务预算方案、决算方案；

5、制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

6、制订公司增加或者减少注册资本的方案；

7、拟订公司合并、分立、变更公司形式、解散的方案；

8、决定公司内部管理机构的设置；

9、聘任或者解聘公司经理(总经理)(以下简称经理)，根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务负责人，决定其报酬事项；

10、制定公司的基本管理制度。

5.4.2 董事长的职责：

负责召集董事会。

5.4.3 总经理的职责：

1、主持公司的经营管理工作，组织实施董事会决议；

2、组织实施公司年度经营计划和投资方案；

3、拟订公司内部管理机构设置方案；

4、拟订公司的基本管理制度；

5、制定公司的具体规章；

6、提请聘任或者解聘公司副经理、财务负责人；

7、聘任或者解聘除应由董事会聘任或者解聘以外的负责管理人员；

8、公司章程和董事会授予的其他职权。

5.4.4 部门的职责：

1、客户服务部

作为公司的核心部门，客户服务部主要有2个方面的任务

（ａ） 跟客户的联系工作，合同、订单的签订。

（b）为客户量身制订灵活变通的个性化物流服务，根据各个 项目制定合理的配送路线，组织、调度车队运输，处理各项日常工作。

2、后勤部

（a）对公司仓库、冷库的日常管理。

（ｂ）对公司车辆、冷库、仓储等设备的日常维修和维护工作。

3、技术部

（a）对公司车队的24小时全程监控，保证车辆、物资的安全。

（b）对冷链技术的研究和开发，招收相关物流人才，引进先进物流、冷链设备。

（c）对公司网站的日常维护和网上订单的处理，并及时与客户服务部联系。

4、财务部

（ａ）、负责管理公司日常收入支出，作好帐目清理和保管，便于年终审查。

（ｂ）、每月进行财务整理、核对，调节财政预算，并及时向董事会报告财务情况，便于董事会决策。

（ｃ）、对于必要的帐目作合理公开，调节财务的透明度，接受整个公司的监督，根本上杜绝内部经济纠纷，促进团结。

5、车队

保证客户物资的准时安全到达，运输和配送过程的保质保量和安全可靠。

5.4.5 企业的人力资源管理

人力资源是就活动中最活跃的因素,也是一切资源中最重要的资源。它对经济增长具有特殊重要性，同时也对企业竞争力具有重要意义。人力资源管理就显得极其重要。我公司深刻学习人力资源管理的各门知识，总结出人力资源管理的下述五项基本功能：

获取：包括招收人员、考试、选拔与委派。

整合：这是指使被招收的员工了解组织的宗旨与价值观，接受和遵从其指导，使之内化为他们自己的价值观，从而建立和加强他们对组织的认同与责任感。

保持和激励：向员工提供奖酬，增加其满意度，使其安心和积极工作。

控制和调整：评估他们的素质，考核其绩效，做出相应的奖惩、升迁、辞退、解雇等决策。

培训开发：对员工实施培训，并提供发展机会，指导他们明确自己的专长、短处与几的发展方向和道路。

上述五项功能不是孤立无关的，而是密切联系、相辅相成、彼此配合。

在相应的功能指引下，我公司董事会应该承担以下几项工作：

1、制订企业人力战略规划；

2、做好平时的员工招收与遴选；

3、员工培训与发展工作； 4、员工绩效考评； 5、实施员工激励措施； 6、薪酬设计；

7、处理企业的劳动关系；

8、切实做好毕业生从公司分流的工作。

六、财务分析

6.1 现金流量的估算与经济效果的评价

本公司总资产50万，来自于企业创办人的资金投入和风险投资。其中，两名创办人的资金投入每人为7.5万，风险投资20万，美术学院投入20万。初步估算我们的产品开发第一年需要固定资产投资 30.00万元，主要用于建立公司经营场所、配备机器设备、初步建立销售网络等，需流动资金 10.00万元，用于公司成立、经营和销售工作的启动费用（详见表8-1）。

表8—1 固定资产投资以及初期费用

预计第一年固定资产投资（车辆租赁、仓储设备投资）23.00万，仓储设备使用年限5年，期末无残值。第二年追加固定资产投资2万，使用期限5年；以后三年每年追加固定资产投资1.5万，使用期限5年，车辆租赁共计20万，使用期限5年，在此前五年固定资产共计29.5万。

6.2 财务计划简述

根据我们的发展计划，我们计划在财务方面实现以下目标，见表8—2。

6.3 主要报表 以下是主要财务报表：

注：所得税计算根据前三年免税，后两年所得税=税前净利\*33%/2计算 6.4 财务分析

盈亏临界点=固定成本/（销售收入—变动成本） =20.392/（97—61） =0.5664

（注：固定成本、销售收入、变动成本均为五年计算期的预计均值）投资回收期 =3-1+7.68/31.66=2.24年 npv = ∑ak( 1 + i 0%) -k—a0= ∑ak（1 + 10% ）-k—40 =74.4906万元npv大于零，所以该项目可行。

irr = r1 + ( r2 — r1 ) \* [npv1] /（ [npv1] + [npv2]）=10%+（12%-10%）\* 74.4906/（74.4906+68.8695） =11.0392%irr大于贴现率10%,所以该项目具有可行性. 6.5 不确定性分析

将产品销售与经营成本按五年平均值计分别为：平均营业收入b= 58.20万元/年、平均营业成本c= 33.19214万元/年、投资额k=40万元/年。分别考虑投资额、产品销售成本和产品销售收入三种因素的变动对npv 的影响。 6.5.1 投资额变动的影响npv=∑ak( 1 +x) -k—a0 0=∑ak( 1 +x) –k —40x=0.0783

计算表明当投资额增加7.83% 以上时该计划变得不可行。 6.5.2 主营业务成本变动的影响npv=-k+[b-c（1+y）]\*（p/a，10%，10）\*（p/f，10%，1） y= 0.5495

计算表明当经营成本增加54.95% 以上时该计划变得不可行。 6.5.3 销售收入变动的影响

npv=-k+[b（1+z）-c]\*（p/a，10%，10）\*（p/f，10%，1） 0= -43+ [58.20(1+z)-33.192]\* 6.1446\*0.9901 z=-0.3313

计算表明当销售收入降低31.33%以上时该计划变得不可行。 结论：通过以上的计算分析可以看出，本计划具有一定的抗风险能力。市场分析表明，本产品具有相当的市场。我们相信，只要我们努力，我们的产品一定能够强大。 6.6 风险资本撤出：

一般企业的风险撤出方式主要有三种：首次公开上市；向第三方出售；企业回购。

鉴于我公司规模较小，公司属于有限责任公司，没有公开上市的资格和规模，因此，第一种方式不可行，而采用向第三方出售或企业回购：预计到第三个经营年度，我公司将风险资本逐步撤出，到第五年全部撤出。

七、投资风险

7.1 投资模式

公司的投资模式以合资为主，主要投资者为个人投资和其他社会知名企业，由当地浙江海洋学院提供经营场地、部分资金和技术指导，其他社会知名企业投入部分资金并提供经营指导，各投资主体以其出资额为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司的债务承担责任。

公司注册资本为50万。结构及规模如下：

股本结构中，浙江海洋学院技术及资金入股占总股本的50%。公司创办和学院的教学融为一体，公司的主要工作人员是教师和学生，同时招收社会有志青年参与公司的创业，既可以减少师生工作量，又可给社会一个容纳社会就业的机会。教师为指导人员和主要设计师，学生入学第一年，以学习专业文化课为主，打好专业基础，同时做一些简单的制作工作。入学第二年，选拔成为公司开展各项业务的主干力量，入学第三年，成为公司主要设计人员，入学第四年公司、学院考虑其自身意愿和社会需求等众多因素，帮助其向外择业或留公司工

作，以此我们毕业的学生将不但有强硬的专业知识，而且有近3年以上的工作经验。同时作为我公司而言，不断有新的血液的加入，有新的思维体系加入，将对我公司的创新体系是一个很好的举措。 7.2 投资回报：

如能在公司保持较高的利润增长，则将从净利润中提取合理比例的资金作为公司股东回报。 7.3 投资风险：

本公司产品投入市场以前，对市场规模、销售价格、市场增长率、项目投资额、变动成本、固定成本、项目周期等进行调查分析。 其一，税收问题 其二，退出机制问题 其三，体制问题 其四、竞争问题 7.4 风险解决方案：

1、对于上述的不确定因素，按其发生变化时增加（减少）一定的百分比（±10%或±25%）计算这些变化因素对项目的净现值、内部收益率等经济指标的影响。

2、熟悉该行业的法律法规。

3、培养具有专业知识的市场人员，建立方便及时的市场网络 4、提高自身人员的专业技术能力。

5、建立及时有效的信息反馈渠道，随时了解市场动态行情。

附件：

附1：有限责任公司章程

一、企业名称：舟山海洋物流有限责任公司

二、企业住所：舟山市定海区文化路xxx号

三、经营地址：舟山市定海区文化路xxx号

四、企业法定代表人及住址：xxx

五、企业宗旨：“客户就是上帝”

六、企业经营范围：

主营：运输、配送 兼营：仓储、冷冻

七、注册资本：50万元

其中：固定资金：30万元

流动资金：20万元

八、投资者姓名、住所及出资额（略）

九、投资者的权利和义务：

（一）出资者按照各自的投资额对公司承担责任；

（二）出资者不得中途抽回资本；如需转让，需经其他出资者的同意；

（三）（当事人约定的其他内容）：

十、企业的组织机构及劳动用工制度：由公司具体的机构设置决定，具体由人力资源部调配。

十一、企业的解散条件：以《公司法》及其他相关法律规定的公司解散条件。 十二、投资者转让出资的条件：经公司股东大会2/3以上股东同意。

十三、企业法定代表人产生和变更的程序：由股东大会股东民主选举产生和变更。 十四、利润分配和亏损负担办法：企业按国家规定，依法纳税后的利润，按照股东的出资比例分配，具体出现争议的另行有股东大会表决决定，公司经理在吸取股东大会意见的基础上有一定的决定权。

十五、本章程的修改程序：经代表三分之二以上表决权的股东通过。

**创业计划书代写 创业计划书完整版篇二**

主要经营范围：

我创办的项目是“朱砂泥手工艺品加工厂”。主要从事小型手工艺品的设计、生产、批发业务，暂不搞零售。

主要产品是：飞马、菩萨、飞天三个系列，共18个品种。

本企业创办初期，以自行设计、自主生产为主；来样加工为附。以批发为主要销售方式，不搞赊销，减少资金占压。由于人手原因，暂不零售，将来准备在敦煌旅游区设立摊位，主要是了解市场需求，改进设计和生产。

产品市场前景广阔，据调查，来我省旅游的游客80%的会买纪念品，仅敦煌旅游区一处，一年就卖“朱砂泥手工艺品”15万件，附近其他景点同时销售15万件，共30万件的市场容量，而本地生产的仅19万件，其余11万件由外地工厂加工，我厂有较好的生存空间。

企业类型：

生产制造、传统产业、零售、其他、批发、服务、农业、新型产业。

以往的相关经验（包括时间）：

黄亮：原镇陶瓷厂技工，手艺高，从事陶瓷加工有20余年的经验。担任过班组长，有一定的生产组织能力。

李燕：在供销社当过售货员和业务组长，有一定的和市场打交道的经验。

教育背景，所学习的相关课程（包括时间）

黄亮、李燕均初中毕业

目标顾客描述：

最终客户是占游客大多数的中等收入者。

目标客户是各旅游景点的商店，为他们提供“价格便宜、样式简单、便于携带、有地方特色”的工艺品。

今后，可以与旅游纪念品公司、工艺品公司、贸易公司、装修公司合作。

市场容量为30万件，当地供应量仅为19万件，有11万件的市场可供初期与外地企业竞争。

如果，我厂能占有这11万件的10%，约10000件就可保证初期的生产能力满负荷。同时，采取各种方法改进设计、生产、销售，完全有可能强占本地的供货市场约5%，两项合计为20000件。但仅占整个市场的6、7%，发展的余地很大。

随者西部大开发的进程，游客会增加，市场容量会扩大；但竞争者也会增多，且市场增容的速度可能会比加剧竞争的速度要慢，因此，必须练好内功，有领先一步的意识，做到“销售一代、生产一代、设计一代、开发一代”。

1、起步早

2、有雇工，产量大

3、在景点摆摊，了解市场

4、价格低

5、有一定的销售渠道

6、有一定的经验

1、产品简单

2、品种少

3、产品均为仿制

4、没包装

5、没计划

6、不打广告

7、不贴商标

1、产品精致

2、品种多自行设计，有便于携带的包装，有一定的计划

3、准备搞宣传

4、贴商标，创品牌

1、起步晚

2、产量小

3、不了解市场

4、价格比他们高1元

5、没有渠道

6、没有经验

地点

（1）选址细节：

（2）选择该地址的主要原因：

生产设施占地少；无条件找地方

（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：

没有富余人手销售

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：

企业的员工（请附企业组织结构图和员工工作描述书）：

职务；月薪

业主或经理；

员工；

企业将获得的营业执照、许可证：

企业的法律责任（保险、员工的薪酬、纳税）

1、工具和设备

2、交通工具

3、办公家具和设备

4、固定资产和折旧概要

**创业计划书代写 创业计划书完整版篇三**

公司名称：××餐饮有限公司

公司主营：奶茶、咖啡、双皮奶、刨冰、果汁

负责人：×××

日期：20××年×月×日

目 录

一、项目介绍

二、行业分析

三、产品/服务介绍

四、店面选址

五、装修与设备购买

六、人力资源规划

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色。

八、营销策略

九、财务需求与运用

十、风险与风险管理

十一、中长期规划

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

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

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

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

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

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

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

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

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

1、封口机

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

2、封口膜

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

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

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

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

5、吸管

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

6、搅拌机

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

7、饮水机

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

8、容器

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

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

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

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

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

1、广告

**创业计划书代写 创业计划书完整版篇四**

辽宁东港慧海海洋生物科技开发有限公司生产的新一代营养调味品上市了，这是一个具有很大市场空间的商机，这个生意可以从很小做起，也能做的很大，因为千家万户都要用调味品。200元可以请人吃一顿一般的饭，酒后谁也不再记得;200元能买一条的烟，烟雾散去，索然无味;200元甚至都买不了一瓶化妆品，……可这200元，就是你的创业资金，你就从200元开始，走向你意想不到的辉煌。

创业实施方案一、先了解一下市场情况目前我国的调味品市场，主要是以味精类产品为主，更新换代的产品已经有几十年了，主要是鸡精类产品，国外公司正在分纷纷涌入中国，抢夺调味品市场，尽管这类产品利润空间较好，但市场空间已经很小。我公司就是在这种情况下，研制出用生物技术生产的新一代调味品，属于“营养调味系列”产品。其特点是在品尝美味的同时，获得营养和健康，是未来很有竞争力的一代产品。

这样的产品是不是贵呀，并不是很贵。我们能做到让普通百姓能接受，创业计划里的产品，是我们价位最低的一款产品，10克装的一袋，市场销售只要一块钱，它比普通味精要鲜3.5倍以上，而且保持了海鲜的特有鲜味。只要用一次，就留下深刻印象，就要再找这个产品。家庭可以用来包饺子、炒菜、凉拌、开汤、火锅、炖豆腐、炖酸菜、腌制各种咸菜，用量比味精要少的多，开一个汤用1克就行，3个人包一回饺子，用3克就行。经济实惠，市场广大。

二、再看看产品介绍：本产品系新一代营养调味品，选用优质海洋鲜虾、蟹、蛤为原料，用现代高科技生物工程技术，提取其营养成分，运用现代工艺精制而成。不仅保持了海鲜原有的纯正鲜味，还富含多种蛋白质、氨基酸、多肽物质、各种微量元素、矿物质。本产品不添加防腐剂、香精和色素。能让你在品尝海鲜美味的同时，获得大量营养，烹饪中耐高温，而且能保持鲜味持久绵长，是当今调味品中的精品，特别适合高级酒店和现代家庭烹饪之用。

本产品经过国家有关部门检验通过，有市场qs准入证书，完全符合国家食品安全要求，正在办理专利申请和国家有关部门推荐产品。

三、学会经营的方法首先要给你配的是最小包装的品尝型产品，10克装，1块钱1袋，人人都能消费起，人人都想尝尝鲜。用3-5个月时间(或者更短)，让你周围有人都知道这个产品，都尝过这个产品，忘不了这个产品。

可以赶集，在集市上销售。可以给豆腐房配货，在卖豆腐时一起卖。可以给卖其它相关产品的商家配货，实现连带销售。只要能赚钱，你就会有很多的销售方法。

你直接销售，1袋有3毛钱的利润，你给别人配货就应该让利2毛给人家，你就是小批发了，完全靠量来赚钱，会比零售赚更多的钱。

当然你也可以做网络销售，开网店，也是很好的销售方法。

四、资金使用明细200元购商品：140元(7折进货，200袋，三种产品“虾精”“蟹精”“蛤精”任意选择)

运费：10元买一个手提式喇叭：20元(用方言录音，就不用天天喊了)印一个宣传画：30元(要摆摊的话，得有个好形象。图由公司设计，你自己选择。)

五、不断努力扩大业务3个月的品尝期后，许多人在想，有没有大一点的包装呢?公司已经为你准备好了，有80克的包装，再大还有300克的包装，以后还要出更大的包装，以满足百姓的需要。这时候你的200元已经资金已经成倍的增长，可以研究地区的代理批发业务，到那时，我们还会给你更大的利润空间。努力吧!200元创业计划，就从200元开始，创造你人生的辉煌，也许你就是未来地区的首富，也许这就是你一生的事业。

**创业计划书代写 创业计划书完整版篇五**

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“ 吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是 “自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对风险评估的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本店采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本店装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1、本店开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2、本店采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本店还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名 ，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

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

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学风险评估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。

1、促销策略

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

1.据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元(场地租赁费用20xx元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元)。

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，杂项开支等。

3.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800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

1、有形化营销策略 由于本店的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的\"承诺营销\"进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导\"天之素\"的经营宗旨与理念。

2、技巧化营销策略 做出持续性、计划性将决定本店在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本店能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本店将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺。

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。围绕“健康、绿色”为核心的品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费来实现营销目标。作为一个餐厅开展绿色营销，我们有着天然的优势，本店将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。努力营造出朴素典雅又不失时尚的就餐环境，通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康绿色的理念。

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中。

1、内部管理风险：

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格风险评估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。

2、原料资源风险：

本店的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本店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。

**创业计划书代写 创业计划书完整版篇六**

名字的原由：

xx，在每个人的心中必定代表着一次刻骨铭心的经历，可是在回忆时却发现那些本以为会牢牢记住的人的身影已经变的模糊，只记得几句话，或者是某个人声音。模糊的身影和清晰的声音，再加上安静的环境，以及一段旋律优美的音乐，很容易让人沉浸在回忆当中，默默的忧伤。

现代社会压力过大，人们需要释放压力以便更好的工作和生活，而有什么比在临街的窗边，看着穿梭不息的车流和人群，一边静静的端着一杯咖啡，一边听着悠扬舒缓的音乐更好呢？

因为咖啡是源于西方的饮品，则应该更倾向于西方的文化，对于西方人来说，咖啡不仅仅作为提神的饮品，更可以让自己得到彻底的放松，让心宁静。所以我认为咖啡店要营造一种安静的气氛，尤其是您的定位为品位高的咖啡、商务休闲场所，客人的素质必将会比较高，对环境的要求肯定会更高，所以名字也要有诗意和深刻的内涵。所以取名---xx咖啡厅。

摘要

（一）公司基本情况

xx咖啡厅

咖啡、西餐、茗茶、各类小点心等

餐饮业

约200万元

xx区

中高层消费者

约200平方米

为顾客营造一个放松、舒适、浪漫环境而且提供方便（主要提供咖啡、茗茶、各类小点心等），还提供在校大学生兼职，以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

xx咖啡厅旨在为所有顾客提供一个放松、舒适、浪漫环境而且物美价廉、时尚休闲等，令顾客满意的服务。

（二）产品／服务介绍

xx咖啡厅不仅提供中外各式经典咖啡，如摩卡、蓝山、牙买加极品咖啡、冰冻奶油块咖啡、花式咖啡、白咖啡、老怡保白咖啡、玛琪雅朵等，还有各种茶点，如各式中国名茶、各种奶茶、保健茶、果汁、点心等。我们的咖啡绝不是速溶的，而是当场手磨，口感好，品味佳。咖啡屋只求服务，本着“以最低的价格提供最好的服务”的宗旨，以四个“一流”（一流的服务、一流的环境、一流的品种、一流的信誉）为目标，力使浪漫咖啡厅成为所有白领人士或情侣的休憩之地。门旁挺立着碧绿的翠竹，屋内挂着精致的作品，柜台前摆设有存放各种报刊的书架。室内宽敞明亮，座位舒适，环境幽雅。坐在窗前，你可以周围的秀丽风光，领略开发区的漂亮景色。在门前还准备了一些雨伞，对那些出门在外没有带伞的顾客提供方便。

（三）行业／市场分析

随着中国改革开放之后，西方文化的迅速渗透、中国经济的迅猛发展以及都市生活质量的提高和生活节奏的加快，咖啡休闲这种高雅、时尚、浪漫的休闲生活方式越来越受到人们的青睐，咖啡成了世界三大饮品之一。无数独具慧眼的投资者看到了其中隐藏的巨大商机，我们根据市场分析，××咖啡屋即将出现…经调查，我国对咖啡饮品每年约有超过20亿的市场需求，其中我们可进入的市场约有12亿。公司成立初期购进可供顾客需求的咖啡及附属品，以满足迅速发展的咖啡茗茶市场的需求，使用投资购买咖啡原材料煮磨器具的解决方案，针对解决费时间磨咖啡煮咖啡等大部分依靠进口、价格昂贵、影响人们普遍消费水平的问题。公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，涉足饮品类的各种饮料、与品种丰富的蛋糕及其他美食、保健食品等，形成以咖啡茗茶为核心的多元化经营集团公司。饮料行业预测咖啡这一饮品将会继续爆炸性增长，未来十年 年均增长率将高达35％以上。由此我们可以想象，中国咖啡市场的发展空间是多么巨大，难怪国际咖啡组织也将中国视为全球最有潜力的咖啡市场。

（四）业务现状

目前，xx区的咖啡市场并不激烈，特别是在居民小区周围，还没有相应的竞争者和竞争压力。而且，位置特别有利，既靠近商业街，有靠近居民小区，客流量和消费能力都能够满足。

（五）财务分析

（一）投资估算：

z万元（其中包括：1、转让费加房租首付 x万元，2、装修费 x万元，3、办费用x万元，4、杂项支出 x万元，5、设备用具购置 x万元、原材料x万元）；

租金x元，材料进货费用x元，人员工资大约x元，按不同的级别不同的工资，不可预支薪水的x％。小计每月成本约：x元，其他开支约：x元。月均营业额：x元。

营业额―成本=营业利润，x；年利润：x元

投资回收期：x年

（六）融资计划

向银行贷款注册资本的x％，然后剩余的由三个股东分摊。期限为两年。其间如有一股东退出，此股东变卖只能持有15％的股份。

（七）风险控制

各行各业都有其自身的风险性，而作为餐饮业的咖啡厅，在与消费者消费过程中也存在着一定的风险，比如食物中毒、火灾等。那么在风险面前如何控制呢？首先，对食品进行检测，保证食品的质量与安全；第二，严格做好防火灾系统等。还有转移风险，对咖啡厅进行投保，即使发生什么意外，可以把风险降到最低。

第一部分 公司概况

（一）公司介绍

xx咖啡厅以典雅风格为主的新开休闲咖啡厅，本着“优质咖啡，服务优良”的理念来推广咖啡精神及文化。咖啡厅提供一流的咖啡及差点以供满足所有消费者的需要。xx咖啡厅本着发扬咖啡文化的责任选择出具有特色的xx咖啡厅的咖啡文化。xx咖啡厅给人温暖、典雅、舒适的感觉，是充满年轻朝气，有咖啡内涵的品位场所。

1、主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系电话

李xx x万元 现金 x％ 159\*

刘xx x万元 现金 x％ 134\*

周xx x万元 设备 x％ 131\*

2、团队介绍

1 团队的构成

我们的\'创业团队在创业前期，既是创业计划书的起草者，也是前期资金的筹措者。这个团队的构成，具有非凡的意义，因此，选择合适的人群，是一项艰巨而谨慎的工作。经过数次严谨的选择，我们的团队已经初步成型：

店长兼总经理：李丽欣

行政人事部经理：刘八

财务部经理：周发

采购部主管： 王五

市场部主管：刘七

开发部主管：赵六

管理规划部门设置与职责

店长

店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受周围居民及顾客的监督，做好咖啡屋与周围居民的交流工作。

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。代表咖啡屋与周围顾客进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

行政人事部

主要职责：

1、人员到职与离职的相关办理

2、各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理

3、员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业

4、员工考勤，督导并薪资核算

5、对本店各项工作的纪律检查

6、做好每次会议的会议记录

7、做好咖啡厅每次招待知名人士的经验记录，以便下次招待借鉴

8、协调本部门与其他部门的联系

人员分配：本部设正，副经理各1名，档案管理员1名。

财会部：实行严格的财务管理

实现损益控制的手段是通过“周报表”和“月报表”上的科目审核。审核内容包括销售额，顾客数，顾客平均消费数量，现金超收或不足，收银机的操作错误，亏损，其他营业项目，食品原料的价格，记时工作人员的工资，电费，煤气费，水费等。

市场部

负责咖啡厅的产品宣传，促销以及促进咖啡厅与消费主体――顾客群体之间的联系。它的工作直接或间接关系着咖啡屋的形象及客流，销售情况，是个重要的部门。

采购部

咖啡厅采购部系咖啡厅下属部门之一，受咖啡厅管理，负责咖啡厅所有食品原料，经营物品的采购，验收`进出物品的记录等工作，是咖啡厅正常运营不可缺少的重要组成部分。

开发部

开发部负责开发新产品以满足不同的需求

3、组织结构

员工情况

员工人数 大专以上文化程度 大学本科

人数 比例 人数 比例

x x x％ x x％

（二）外部公共关系

我们的xx咖啡厅虽然面积并不是很大，但是我们努力取得银行的战略支持。同时我们会积极争取咖啡的厂商的支持，有他们的大力支持，我们的xx咖啡厅一定能够有较好的的发展。

（三）公司经营战略

我们咖啡的发展方向是能够使周围大多数知道、了解我们的商品，并且还进来消费。为此我们会做到：

优质的咖啡，在咖啡馆里，咖啡的构成力一定要很强，不管是哪一种咖啡，假如在价格的制定上偏高，或是有咖啡品质欠佳、组成不够齐全，或是咖啡的存货量不够多等现象，就立刻会影响销售，自然更不容易增加固定顾客了。在咖啡馆的经营上，不但要面临地域内各咖啡馆的竞争，更要面对各种商店的竞争，所以“咖啡的美丽”便成为了商店成功的基础。

商品作为整体战略，对于咖啡馆而言，也是需要经常重视的。诸如经营计划、咖啡采购、咖啡开发、存量管理，乃至后勤的商品业务等综合全部的商品相关活动，都是与咖啡馆商品力的强化有相当密切的关系。

卓越的服务 ，最直接的，就是咖啡馆的服务人员在等客时，要有优雅的姿势，且注意服装、化装等仪表；接待顾客之际，要有适当的表情、态度几合宜的应对。所有服务员都要具备丰富的咖啡知识，适时的为顾客做说明，同时还要具备商谈能力。还有，店铺内部的装潢设施、有魅力且具美感的吧台陈设，以及店铺的照明等，都要有效的运用，并进一步加强广告媒体的宣传效果，并提供各种服务设施。我们的目标是在这一带养成我们店的忠实消费者。

第二部分 产品／服务

（一）产品、服务介绍

xx咖啡厅位于上海浦东新区，咖啡厅主营咖啡、茶、西餐、冷饮、简餐、酒水、功夫茶，品种多样；不仅有主打产品，季节性产品，以及活动性产品等等，能满足不同食客的需求。餐厅消费低廉，人均消费150元到250元，是您亲朋小聚、娱乐休闲的理想场所。

馆内设有休闲座环境幽雅，纱帘飞扬，温馨温馨的让你流连忘返，本馆同时经营巧克力、牛奶、咖啡、奶茶、果汁、冰淇淋、中西式简餐，绝对是你休闲、聚会的好地方。咖啡屋将划分一部分区域进行书吧式服务，在这里提供一些比较时尚的或畅销的书籍，但对在这部分区域进行免费阅读的设置。

（二）核心竞争力或技术优势

我们的xx咖啡厅虽不像其他的竞争者那样有庞大的资金系统，但好在我们的地理位置较好，到目前为止，还极少竞争者。但是，我们有坚实的核心观念。他们是：

1、可信赖的产品品质：坚持选用最好的（相对于大众市场而言最好的）的咖啡豆。

2、高度的环保意识：采用更多的环保型设备和包装材料，大力倡导并严格要求能源的节约利用。

3、良好的员工福利：对于固定员工而言，为员工提供最优越的健康福利计划，并大面积推行员工持股。

4、和谐共处的社区精神：为顾客营造温馨、自由的消费环境，鼓励店面工作人员和顾客的交流，让顾客无论是独处还是小聚都能怡然自得融入，其中慢慢的把我们xx咖啡厅变为顾客住宅和工作地点之外的生活中必不可少的“第三地”。

5、独树一帜的文化品位：有选择地参与一些温情、励志的电影和图书的推广和发行。

我们xx咖啡厅的优势在于采用了对面技术来为顾客服务，我们在顾客第一次来到咖啡屋时就为顾客建档，下次来时，我们可以为其提供他所熟悉和满意的服务。有时，不用他们自己开口，就已经把他们所需的产品送至他们身边。

（三）产品专利和注册商标

我们咖啡厅虽然是新的品牌，但在之前，我们会研制一些味道一流的新品种为我们的咖啡厅申请产品专利。我们的注册商标即是我们店的名字和情侣进咖啡屋的图像。

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