# 最新创业策划书1500字 创业计划书(十五篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-08-04

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。创业策划书150...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**创业策划书1500字 创业计划书篇一**

餐饮策划的内容

1、选址策划。

餐饮经营过程中，餐饮选址是一项非常重要的工作。业界常有“选址决定成败”的说法。餐饮策划在选址策划中有两项工作：一种，是根据成熟的经营模式去寻找合适的位置;另一种，是根据已经找到的位置，为其量身定做合适的模式。无论是哪一种，对于策划人都是一个严苛的考验。

2、定位策划

在深入调研商圈顾客的基础上，为餐饮企业的产品和服务，打包一个合适的\'“商品”，以便切入顾客内心的一种方法。定位，就是为企业的产品和服务，寻找在顾客心中的位置。

3、主题策划

人以群分，物以类聚。顾客的个人爱好是不同的。餐饮企业以不同的主题张扬个性，渲染环境，能够得到拥有共同爱好顾客的认同。

4、环境策划餐饮策划根据企业的整体经营策略和经济实力，对餐厅提出装修设想。

5、投资策划

测算餐饮企业的运营状况，确定盈亏平衡点，以便制定可行性方案，规划餐饮经营模式，核算投资回收期。

6、产品线策划

根据企业的经营模式和技术实力，设计产品特色、品种数量、价格策略和展示方法，保持企业的竞争力、产品力和足够的盈利水平。

7、采购策划

通过完善管理体系，建立管理机制，确保入库原辅材料和其它物品，保质，足量，底价。

8、人力资源策划

“用人”从“选人”开始。展望工作愿景，规划员工人生，用更多的“非物质力量”，激活员工爱岗敬业的工作热情，增强员工对企业的认同感和向心力。

9、管理策划

职责明确，岗位分清，制度合理，奖罚分明。推行“傻瓜式管理”，杜绝任人唯亲、随意赏罚的“不规范管理”。

10、品牌策划

提炼企业精神，归纳企业文化，整合内外资源。用个性鲜明的品牌形象，扩大影响，承诺品质，吸引顾客，激励士气。

餐饮策划的步骤

1、市场调研

2、相关人员沟通酝酿

3、高层管理人员讨论决策

4、管理团队现场执行

餐饮策划的原则

1、效益性原则

2、时间性原则

3、便利性原则

4、可操性原则 餐饮策划的方法

1、重点法。突出主项，主次分明。如：全聚德烤鸭店。

2、主题法。彰显主题，挖掘内涵。如：荷塘月色素食坊。

3、品牌法。品质承诺，个性鲜明。

4、特色法。单品规划，大众需求。如：新亚大包。

5、移植法。本地没有，照搬外地。如：肯德基。

6、嫁接法。改进创新，与众不同。如：新派川菜。

7、让利法。先舍后得，大商之道。如：城郊餐饮。

**创业策划书1500字 创业计划书篇二**

对初创的风险企业来说，创业策划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订创业策划书，把正反理由都书写下来。见后再逐条推敲。创业者这样就能对这一项目有更清晰的认识。项目策划可以这样说，创业策划书首先是把计划中要创立的企业推销给了创业者自己。

其次，创业策划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司创业策划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，创业策划书必须要说明：

(1)创办企业的目的——为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业?

(2)创办企业所需多少资金?为什么要这么多的钱?项目策划为什么投资人值得为此注入资金?对已建的风险企业来说，创业策划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者(原有的或新来的)为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，创业策划书将是创业者所写的商业文件中最主要的一个。那么，如何制订创业策划书呢?

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业策划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保创业策划书能“击中目标”，创业者应做到以下几点：

1.关注产品

在创业策划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段?它的独特性怎样?企业分销产品的方法是什么?项目策划谁会使用企业的产品，为什么?产品的生产成本是多少，售价是多少?企业发展新的现代化产品的计划是什么?把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业策划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业策划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业策划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

2.敢于竞争

在创业策划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁?项目策划他们的产品是如何工作的?竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点?竞争对手所采用的营销策略是什么?要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业策划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业策划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3.了解市场

创业策划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析

经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业策划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业策划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员?企业是使用转卖商、分销商还是特许商?企业将提供何种类型的销售培训?此外，创业策划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4.表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。项目策划创业策划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场?如何设计生产线，如何组装产品?企业生产需要哪些原料?企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源?生产和设备的成本是多少?企业是买设备还是租设备?解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5.展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。项目策划在创业策划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业策划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6.出色的计划摘要

创业策划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。项目策划如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

1.计划摘要

计划摘要列在创业策划书的最前面，它是浓缩了的创业策划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍;主要产品和业务范围;市场概貌;营销策略;销售计划;生产管理计划;管理者及其组织;财务计划;资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。项目策划其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业策划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：(1)企业所处的行业，企业经营的性质和范围;(2)企业主要产品的内容;(3)企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求;(4)企业的合伙人、投资人是谁;(5)企业的竞争对手是谁，项目策划竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

2.产品(服务)介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。项目策划因此，产品介绍是创业策划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析

;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的\'投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：(1)顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处?

(2)企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品?

(3)企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议?

(4)为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品?

(5)企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。产品(服务)介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3.人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。项目策划企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。项目策划一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业策划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业策划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料。

4.市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求?需求程度是否可以给企业带来所期望的利益?新的市场规模有多大?需求发展的未来趋向及其状态如何?影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些?是否存在有利于本企业产品的市场空档?本企业预计的市场占有率是多少?本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响?等等。

在创业策划书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述;竞争厂商概览;目标顾客和目标市场;本企业产品的市场地位;市场区格和特征等等。风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。项目策划风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5.营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：(1)消费者的特点;(2)产品的特性;(3)企业自身的状况;(4)市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。在创业策划书中，营销策略应包括以下内容：项目策划(1)市场机构和营销渠道的选择;(2)营销队伍和管理;(3)促销计划和广告策略;(4)价格决策。对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6.制造计划

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状;新产品投产计划;技术提升和设备更新的要求;质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何;项目策划怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性;设备的引进和安装情况，谁是供应商;生产线的设计与产品组装是怎样的;供货者的前置期和资源的需求量;生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制;物料需求计划及其保证措施;质量控制的方法是怎样的;相关的其他问题。

7.财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制;损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果;资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：

(1)创业策划书的条件假设;

(2)预计的资产负债表;预计的损益表;现金收支分析;资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业策划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业策划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。项目策划如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢?这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和创业策划书的假设相一致。项目策划事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：(1)产品在每一个期间的发出量有多大?项目策划(2)什么时候开始产品线扩张?(3)每件产品的生产费用是多少?(4)每件产品的定价是多少?(5)使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少?(6)需要雇佣那几种类型的人?(7)雇佣何时开始，工资预算是多少?等等。

在创业策划书写完之后，创业者最好再对策划书检查一遍，看一下该策划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。项目策划通常，可以从以下几个方面对策划书加以检查：

1.你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2.你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

3.你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。项目策划要让投资者坚信你在策划书中阐明的产品需求量是确实的。

4.你的创业策划书是否容易被投资者所领会。创业策划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

5.你的创业策划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业策划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

6.你的创业策划书是否在文法上全部正确。如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。项目策划策划书的拼写错误和排印错误能很快就使企业家的机会丧失。

7.你的创业策划书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。创业策划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。因此，如果你对你的创业策划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下策划书编写指南或向专门的顾问请教。

**创业策划书1500字 创业计划书篇三**

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9.5万元。

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。

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。所以竞争是很大的。

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x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”。

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。

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。

**创业策划书1500字 创业计划书篇四**

学院名称： 专业班级：

学生姓名学号：

20xx年12月

一 公司简介

企业名称：中国便家股份有限公司

企业宗旨：为人类明天的智慧生活而努力！

企业口号：让物联网引领美好生活！

创业团队：便家创业团队

二 组织结构

由于是高科技公司，前景良好、发展迅速，本公司创业团队中一共有五名核心成员，分别担任公司的首席执行官以及首席运营官，营销总监，财务总监，生产总监。同时我们吸引了很多有经验有梦想的人才加入，拥有众多高校的物联网及其相关专业的大学毕业生，与众多大学建立了联系，可以优先录取优秀大学生。随着公司规模的不断扩大，公司会根据战略要求、发展需要，适当调整、不断完善组织结构。

三 市场描述

物联网“十二五”规划明确了物联网技术的十二大重点应用领域，包括智能电网、交通运输、物流产业、医疗健康、智能家居、环境与安全检测、精细农牧业、工业与自动控制、金融与服务业、公共安全、国防军事以及智慧城市。作为物联网的重要应用，智能家居市场是一个非常有发展前景的朝阳产业。

智能家居把和家居生活相关的各个子系统，包括家电控制、安防报警、远程控制、环境监

测、社区服务、网络通信等多个子系统有机的结合在一起，能为用户创造一个安全、舒适、便利、高效的居住环境。整个系统一般会融合安防控制系统、家庭自动控制系统、多媒体娱乐系统、远程控制系统，智能终端采用触摸式大屏幕液晶显示屏，形象直观的图形化操作界面，能为用户带来操作上的便利和时尚的体验。

据中国住宅与城乡建设部数据显示,中国有建筑总面积400多亿平方米,每年新增建筑面积20多亿平方米,预计到20xx年新增建筑面积约300亿平方米,达到700多亿平方米.

随着住房面积的增加,智能家居面临的\'机会也在加大.据权威部门发布,预测到从20xx-2024年,建筑智能行业产值将保持20%以上的增长速度,到20xx年将达到1345亿元的产值.

智能家居产业机会

四 主营产品及其优势

1电动窗帘

2家庭影院

3智能监控安防系统

4智能照明控制系统

5视频会议

6智能背景音乐系统

产品优势

经过测试，公司产品与市场同类产品比较有以下优点：

系统稳定，可靠性高：采用了开源实时操作系统μc/os-ii v2.52，该系统通过了美国联邦航空管理局的rtca do-178b标准认证。

系统安全性能高：此系统有三层防护机制，有效应对了各个方面的安全威胁。

整个系统造价低廉：产品造价只有国内同类产品的一半不到，极具性价比。

操作方便：五分钟之内就能学会对它进行熟练操作；

交互接口友好：可用移动电源供电，功耗低，安装快捷，有很好的便携性。

独特优势：采用gsm广域网无线控制，在需要的地方能迅速组建一个实时远控系统。

五 发展战略

近期发展目标:以智能安防和智能家居产品销售为主要业务,以镇江为中心进行进行市场开拓.同时进行高端别墅的智能家居布线设计研发,以便后期开拓高端别墅领域.

长期发展目标：成为中国第一的智能家居公司，进军国际市场，打造成智能家居行业的国际著名品牌。

终极发展目标:让生活完全实现智能化，实现智慧地球，智慧生活的目标！

**创业策划书1500字 创业计划书篇五**

千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着\"美好\"，特别是现在。随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高。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。

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。为人类创造生活环境！

2.公司目标立足地大，服务xx上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在xx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xx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。

1.行业分析\"xx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xx大学的总站外，在xx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xx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)，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。

**创业策划书1500字 创业计划书篇六**

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

xx眼镜超市

2、公司的成立

xx眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁浓重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

xx眼镜为您提供一流的服务，优质的产品。

服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光。

服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形，我们将为你免费更换同等价值的商品（正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限）。

技术保证：配镜后两周内光度发生任何不适，我们将免费为你复检，于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片。

价格保证：您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接够入，减少中间环节，成本降低，价格当然合理。

满意保证：您在xx选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

当今时代，社会竞争日益激烈，繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明，我国戴眼镜人口已经超过3亿，每年的市场需求量高达1亿副。再加上3。2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜，市场需求量极为可观。另一方面，在当今社会，眼镜消费的个性化，时尚化，品牌化，高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择，而更成为一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3—4年一次，大城市约为2—2。5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的\'年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年至一年更换一次。

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业。“中国十大暴利行业”的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：“20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以“倍”来计算的！

据业内人士透露，眼镜和药品一样，有很多流通环节。眼镜的第一次“涨价”在厂家之内，即在眼镜出厂后已不是成本价。目前大多数厂家在眼镜“出世”之后，生产车间就将眼镜卖给本厂的销售科，在厂家中就能提升5%—12%左右不等。销售科买断全权代理后再卖给批发商。为了减少风险，厂家一般不直接售给商店，而是由三层批发商转手后来到眼镜店。其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20%左右。而最大的利润则是在零售店，如果一副眼镜有180元利润，那么100多元是商店得的。

2、顾客特征

眼镜的购买者和使用者通常是同一个消费者，顾客特征呈现为购买者、使用者统一，属于个人购买行为，随机性较大，容易受广告等促销活动的影响。

不管是暴利也好，不是暴利也好。总的来说，眼镜经营是个有前途的行业，是很“有利可图的”。主要是看经营者怎样来进行经营管理。

为使眼镜店能成功运营，本店采取直线制组织结构，实行所有权与经营权集于一体的管理经营机制，有我直接管理，向外聘请店长1名，高级验光师2名。销售员4名，运用多做多得，底薪+奖金+提成法，理论，期望理论，等激励他们的工作积极性，加强他们的团队合作。和凝聚力。

一部分由父母亲戚朋友资助，另一部分由自己向银行申请贷款。

1、目标市场

以学生为主，兼及其他人群

2、产品

眼镜根据用途一般分为矫正用眼镜，防护用眼镜，遮光用眼镜，亮晶晶主营矫正用眼镜。

3、包装

从个厂家购进眼镜盒，普通的为塑料就行；运动主要为合成材料热压成型，具有重量轻，强度大的优点。适合存放各类登山，休闲运动眼镜。边缘处设计了挂钩，可以挂在背包上，方便取拿。分为黑色，蓝色，红色三种颜色。体现简洁，美观，方便，环保的特点。

4、价格

由于眼镜是一种特殊的商品，价格起伏也较大，根据调查，学生大多能承受100元左右的价格，初步把价格定在每副30元至200元之间。

5、销售渠道

组装后直接售给消费者。

6、促销策略

促销原则：以介绍眼镜店产品为主，力求达到信息准确、诚实可信，。辅助树立品牌形象。

促销方式：以广告为主。

**创业策划书1500字 创业计划书篇七**

我们小组的创业计划是开一家校园ktv，之所以会产生这样的想法是因为现在的大学生课余时间非常多，对精神娱乐活动的要求也是越来越多了，所以很多大学生会经常性地出去唱k。但校园附近并没有很合适的ktv，要么是环境太差，要么是价格过高，再要么就是太远。而我们的校园ktv将同时解决这三方面的问题，做到规模小但是较为精致，价格优惠，方便同学。

随着中国高校教育的发展，大学生的数量急剧增加，大学生就业问题也日益凸显，大学生就业难问题已成为社会热点之一。据人力资源和社会保障部公布的数据，20xx年我国将有xx万劳动力需要安排就业，其中将有超过xx万大学毕业生需要解决就业问题。数据显示，20xx年高校毕业生规模达到xx万，比20xx年增长xx万。可以发现，近年来以及未来的几年里，大学生就业的形势必将依然很严峻。社会上的职位需求还是会远远低于应届毕业生的数量。那么那些毕业生将何去何从呢?因此，国家制定了一系列的鼓励大学生自主创业的政策，例如小额担保风险贷款，例如税收上的优惠等等。如今学校也很注意培养在校大学生的自主创业意识和能力，这也为我们的自主创业打下了一定的基础。

如今的ktv可以说是种类繁多，琳琅满目，各式各样的都有。但是在我们这高新区的学校附近却并没有让同学们满意的ktv。要么是环境太差，要么是价格过高，再要么就是太远。而且同学们的课余时间虽然较多但并不集中，而我们就可以抓住这一点，建一个有校园特色校园气息的校园ktv。如果能做到了解同学们的需要，了解同学们的爱好，了解同学们的心理，然后去迎合好同学们的这些需要、爱好和心理的话，我想我们的校园ktv肯定会受到同学的欢迎的。

我们的校园ktv是建在校园里的，那么必然消费群体就只会是本校的学生。首先，我们要想地方政府和校方领导申请，力求获得批准和支持。学生的本职工作是学习，这点是毫无疑问的，这就对我们的营业时间进行了限制。为了不影响同学们正常的学习生活，我们的营业时间可以定为:平时是从上午x点到晚上x点，周末和节假日可以给同学们提供一些夜场，使同学们能够获得尽情的欢唱时间。而且我们的收费方式将会和市场上的普通ktv略有不同。为了迎合短时间的人数零散的消费群体，我们采取用校园卡按小时按人数收费式的收费方式，就像澡堂一样，进去时刷卡，出来时再刷卡。这样还可以保证消费实名制，这样可以放置一些治安案件的发生，可以进一步地确保同学们的安全。同时我们设置有大小不同的包间，主要针对同学聚会使用。大家都知道，大学里的各种各样的同学聚会是很多很多的，所以这又将会是一个很大的消费群体。

我们将会进行多方面多角度的宣传。有些人负责去宿舍发宣传页和优惠券，并向同学们做好讲解和宣传工作，使同学们能对我们的ktv有个大致的了解，用我们的热情和特色去吸引大家的注意。再者我们可以在钟楼广场上进行一些宣传和造势，要将我们的特色充分展现给大家，并现场派发宣传页和优惠券。其次呢，我们还可以利用网络这个巨大的宣传平台，在学校贴吧里宣传我们的ktv。贴吧里的同学都是比较闲暇，也比较热衷于这些活动的，如果能打动他们的心理，那么一传十，十传百，我们的校园ktv肯定会很快被同学们所熟知。最后呢，我们还可以和各个学院的`学生会或者一些大学社团进行联系，适当的可以为他们的一些活动了什么的提供一些赞助，同时利用他们和同学们广泛的接触机会进行我们ktv的宣传活动。

生产管理方面我们将给同学们提供大量的工作和兼职机会。我们可以和各个学院的勤工助学部门或者是大学生创业就业协会之类的社团联合，给他们提供很多的服务员了之类的兼职工作，每个人可以每周之类其中的某一天的某一个下午之类的，尽量不耽误同学们的正常生活和学习，同时又为同学们提供锻炼自己和减轻经济负担的机会。这样可以实现双赢，因为他们的同学肯定会从他这里获得很多我们ktv的消息，变相地为我们ktv做了宣传。营业时间就是平时上午x点到晚上x点，周末和节假日在普通营业时间的基础上增加一个x点到第二天早上x点的午夜欢唱时间。当然由于包间有限，所以午夜欢唱需要提前预定，这样也可以限制同学们来午夜欢唱的次数，以免同学们经常熬夜而影响了正常的生活和学习。同时，我们的ktv也进行一些零食和饮料的销售。我们的零食和饮料之类的不会比外面贵很多，只会比外面超市卖的东西贵0.5到1元，这样就完全可以被同学们所接受，而同学们也就不用再专门跑到外面去买东西。

我们的这个校园ktv主张小而精，所以规模就不需要太大，房租也就不会特别高。同时我们的员工都是兼职的同学们，所以员工费用也不会太贵。剩下的就是内部装饰，购买器材之类的了。大约需要个xx到xx万元的启动资金吧，这些钱我们首先会申请小额贷款，其次呢我们可以把我们的想法推向市场吸引投资，然后给投资人股份的方式吸引一些资金。

财务这方面呢可以找一个学财会类的同学兼职，他不需要天天来，只要帮助我们把财务分析做清楚，使我们能够很清楚的看懂我们每天的营业额，我们的成本计算，以及我们的利润是多少就可以了。兼职同学的工资采用周结，每周结一次，这样可以方便兼职同学安排下周的生活，使兼职同学更为自由地决定下周还要不要来兼职等。

我们采用经理，财务人员和兼职的管理运营体系。经理人就是和我一起创业的一些同学，大家分工明确，每人负责几个方面，都做好自己的本职工作。ktv有什么重大决定时有我们几个经理人协商决定。财务人员，虽也为兼职，但是却必须是长期兼职的，因为熟悉我们ktv财务状况和运营模式也不是一天两天的事。兼职同学则主要负责服务，保洁，前台和收费等基础事宜。

机遇和风险往往是并存的。机遇越大，难度越大。风险越高，回报越高。所以我们必须进行充分的市场分析和调研，去充分了解同学们的喜好和心理，只有这样才能抓住同学们这个巨大的消费群体。同时我们要去了解学校和国家的政策，看看国家和学校是否会同意甚至是去扶持帮助我们。因为不管怎么说，ktv也都是带有娱乐性质的场所，所以学校是否会同意，国家是否会扶持这都是不好说的事情，所以前期一定要了解充分再开始我们的创业。

一旦我们的校园ktv开起来了，就意味着我们的资金已经成为了一种投资。想要轻易退出并收回那些钱是不可能的了。所以我们一定要努力去把ktv做好做下去，这有这样才是最好的结果。而如果真的到了无法经营的一步时，我们会先考虑将其转让，转让给其他有创业意向的同学或者转让给其他的想要投资的投资人。其次，我们还可以考虑在校外的某个地方继续将我们的ktv开下去，当然，离开了校园这个大环境，我们的经营策略什么的都是要改变的。最后实在不行了，就是把我们的设备转让给其他的ktv商家或者是准备开ktv的人，尽可能多的收回一些成本吧。

这就是我们的校园ktv创业计划。大学生是一个理论知识远远大于实践的群体，所以很多事情都是设想的很美好，所谓的理想很丰满而现实很骨感。所以，如果真要实施这个计划，那么必须是要慎重考虑，做了充分的市场调查和调研已经充分的准备工作才能够开始的。当然我们很希望这个计划可以实施起来，也很希望这个计划能获得成功!

**创业策划书1500字 创业计划书篇八**

创业计划若只是铭记于心，难免会有遗漏而无法察觉，倘若白纸黑字地表述出来，我们就能对创业的每个细节都了然于胸。创业策划书可以让我们初入商场充分做到“知己知彼.百战不殆”。

1.创业策划书的框架

创业策划书的饿写作框架分为以下几个部分：

(1)公司摘要

概括介绍公司的主营产业、产品或服务的独特所在，以及公司的成立地点、时间、所处阶段、竞争优势等基本情况。

(2)公司业务描述

这一部分介绍公司的宗旨和目标，以及公司的长远发展规划和经营策略。

(3)产品或服务

介绍本公司产品或服务的饿用途和优点，提供有关的专利、著作权、政府批文、鉴定材料等。

(4)收入情况

总结公司的收入来源，预测一段时间内的收入增长情况。

(5)竞争情况

认真分析现有和潜在的竞争对手，他们的优势和劣势，以及与之相对应的本公司的优势，研究战胜对手的方法和策略。

(6)市场营销

对目标市场及客户分类，并针对每个细分的目标市场，列出相应的营销计划方案，以确定保持并提高本公司产品或服务的市场占有率。

(7)管理团队

对公司的领导阶层的重要人物进行详细介绍，包括他们的职务、工作经验、能力、专长、受教育的程度等;并简要列出本公司所有员工，包括兼职人员的人数，大体进行概况分类;确定职务空缺。

(8)财务预测

介绍公司目前的营业收入、成本费用、现金流量等，预测5年之后的财务报表情况，计划好投资退出模式，是公开...上市、股票收购、出售，还是兼并或合并等。

(10)附录

支持上述信息的材料：管理层简历、销售手册、产品图纸等。

通过以上总结，不难看出，公司策划书是：产品(服务)的独特性、详尽的市场分析和竞争分析、现实的财务预算、明确的投资回收方式、精干的\'管理队伍，只有以上5个要点经营有方，公司才能朝着理想的方向走向辉煌的颠峰。

创业计划若只是铭记于心，难免会有遗漏而无法察觉，倘若白纸黑字地表述出来，我们就能对创业的每个细节都了然于胸。创业策划书可以让我们初入商场充分做到“知己知彼.百战不殆”。

1.创业策划书的框架

创业策划书的饿写作框架分为以下几个部分：

(1)公司摘要

概括介绍公司的主营产业、产品或服务的独特所在，以及公司的成立地点、时间、所处阶段、竞争优势等基本情况。

(2)公司业务描述

这一部分介绍公司的宗旨和目标，以及公司的长远发展规划和经营策略。

(3)产品或服务

介绍本公司产品或服务的饿用途和优点，提供有关的专利、著作权、政府批文、鉴定材料等。

(4)收入情况

总结公司的收入来源，预测一段时间内的收入增长情况。

(5)竞争情况

认真分析现有和潜在的竞争对手，他们的优势和劣势，以及与之相对应的本公司的优势，研究战胜对手的方法和策略。

(6)市场营销

对目标市场及客户分类，并针对每个细分的目标市场，列出相应的营销计划方案，以确定保持并提高本公司产品或服务的市场占有率。

(7)管理团队

对公司的领导阶层的重要人物进行详细介绍，包括他们的职务、工作经验、能力、专长、受教育的程度等;并简要列出本公司所有员工，包括兼职人员的人数，大体进行概况分类;确定职务空缺。

**创业策划书1500字 创业计划书篇九**

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，格仔铺，一个极具港味的商业名称，就是在一间店铺里面设置一个一个格仔,每个格仔收取一定的租金，租出去给商家放一些潮流野/玩具/自制商品等等,再由店铺里的人员负责销售，销售所得即归租户所有，简单来讲就是商家通过承租格仔，来寄卖商品，是目前香港最潮、最热的创业和购物方式！格子铺模式在大陆迅速蔓延,对创业资金不足的学生,有创业理想的社会群体,是极具发展潜力的模式 ，也会当今最热、最流行的网络实体店模式！

格仔店源于日本东京市区的一家大型商场，创办人是日本商人：ひらいとしお（平井敏雄），平井敏雄原本经营潮流玩物收藏品，在一次意外的代卖商品中，引起另一事业的开启。日本是潮流的时尚界，因新潮的格仔店受到时尚的年轻人和白领阶层的追捧，引起各界瞩目关注，日本当地及外国多本知名杂志多次报道。格仔店的理念于20xx年冬季引进入香港，在短短一年多的时间在香港多间商场已发展到一百多家的商铺。在时尚的香港人追捧中，格仔店被统一命名为格仔铺（gezaipu）。后期有陆续有了格子铺、格子店、格仔店等名称

「格仔铺」其实是一座商场的微缩版，而铺内的每一格「格仔」，其实是一间商场小铺的再微缩版。以前你想开一间小店，投入资金等闲十几万元（连装修入货租金上期等），现在你花三百元，就可以霸占一个「格仔」，当个名副其实的小老板。

「格仔铺」可以说是「互联网」购物概念的“地面版”、“迷你实体店”。

「格仔铺」发展极速，变化极大，将来如何，是否会迅速地发展成一两间独大的「格仔铺」大型连锁店集团呢？没有人知道。只是，现在看看格仔铺所彰显的「发展空间」，已经显得十分有趣。

现在，香港的“格仔铺”卖的不止二手玩具，更卖商家自家制作的产品、公司测试市场反应的新产品、罕有收藏纪念品，甚至变成展览柜和小型广告场，创意澎湃。香港的「格仔铺」打破了大商场大商店热门产品的垄断局面，恢复几十年前香港商机处处的短小精悍风气。

「格仔铺」发展至今似乎是一种潮流、一种趋势，更是香港人开拓、进取、永远向前精神的真实写照。

商品既不放在架子上也不放在柜台里，而是放在一个个格子中，10平方米大的店铺中，不是一个老板当家做主，而属于70个不同的格主，这种新颖的店铺被称作格子铺，曾在网络上风行一时，现在，东门、深圳大学、深职院等年轻人聚集地已冒出好几家实体格子铺。

店里的商品虽然不是奢华的国际知名品牌，仔细瞧来，却个个别有一番韵味，异域风情的衣服，民族风的工艺品，摇滚味十足的金属制品，闪光耀眼的水钻耳坠。不管你是淑女还是时尚达人，只要你追求时尚，不甘单调，都会爱上格子铺。

从网上吹起的.格子风

“格子”的理念最早源于英国的一名大学生，他把网络上空间租下来，分成格子卖给不同的广告商，因为价格低廉效果好而风靡全球。真正的实体格子店则来自日本，模式原型是日本的寄卖店，随后流传到香港并迅速流行，香港人将这种店铺统称为“格子铺”（gezaipu）。

租格子出售商品的商业模式在香港发展得很成功，不少格子店已经形成了规模，开启了连锁店。现在，格子风开始席卷内地，在北京、上海、广州、深圳等各大城市相继出现了许多格子铺，其中不少人已经成了专业格主，在多家格子铺都拥有自己的格子柜，有些甚至创立了属于自己的品牌。面对来势汹涌的格子风潮，人们不得不相信格子铺不只是一时的潮流，在未来也许会有更大的发展空间。

格子铺一般十来平方米，铺主租下后，隔成尺寸统一的“格仔柜”，任何人只需按月支付租金，就可以在格子铺中寄卖任何物品，拥有自己的格子成为格主。格主不用亲自出面经营，格子铺的主人会帮你打理一切。格子铺最大的特色就是犹如一家迷你型百货公司，品种繁多，商品时尚具个性。与一般的店铺相比，格子铺的产品更新速度快，是流行潮流的风向标。格子铺的各个格主都会根据流行元素和产品的销量，调整更新自己的商品，所谓“船小好掉头”，比起大型卖场，格子铺对时尚潮流更敏感，反应更快。还有许多从网上流行开的时尚物品，一定会最先出现在格子铺中。

逛格子铺是近来在年轻人中流行的一种新的购物模式，白领尤其追捧这种购物方式。格子铺一般开在休闲购物的时尚潮流区，比起传统的商场专卖店，设计精巧别致，商品独具特色，备受白领宠爱。由于传统卖场里的各色物品基本大同小

异，相似的品牌，同类的衣服，哪里都可以买到，不少人已经厌倦了这种千篇一律的购物模式。

在一家广告公司工作的张小姐表示，商场里的衣服差不多，你可以买得到，她也可以买得到，没有特点，很容易撞衫。格子铺则颠覆了这种传统的模式，单件商品数量少、种类多，风格多变、更新速度快，许多商品是格主从各地精心挑选的，是精品店中的精品。在这里，让你不用到处奔波，就可身着各色风情服饰，撞衫的尴尬糗事更是从此远离你，好友圈中的时尚女王非你莫属。格子铺的种种妙处，让追求时尚注重个人风格塑造的白领阶层的对它宠爱有加。

格子铺中的手工制品，一般出自民间艺人之手，不是知名的艺术家或者大腕，风格自成一家，比如你会在格子铺中看到银制的手镯，上面绘满了各国的国旗，粗布印染的t恤，粗犷个性，贝壳做的耳坠，飘溢着海洋的味道，水果形状的蜡烛，可以以假乱真，这都是在商场和专卖店中绝对看不到的。其次，格子铺里的商品，手工制作而非批量生产，数量少，很多更是独此一家。一位格子铺的常客肖小姐说：“我很喜欢格子铺的小饰品，很精致，重要的是特别，其他地方绝对看不到，虽然不是名牌但也绝不逊色。”

格子铺里的商品风格多样，民族风，田园风，嘻哈、淑女装都可以看得到。色彩斑斓的“彩虹”长裙充满了波西米亚风格，宽边的大草帽随意地配上纯色的丝带，把你带到了乡间的果园里，感觉一探鼻子都可以闻到清幽的苹果酸，粗粗的金属手链外加一条满是划痕的牛仔裤，让你耳边充斥着低沉、快节奏的街舞曲。

休闲食品每年有近三百亿的市场容量，越来越多的国内外休闲食品品牌进入这个市场，相互之间争夺市场，虽然近年国内休闲食品市场发展迅速，但专家表示，国内本土品牌休闲食品的种类与国外相比，品种还是较为有限，无论在新产品的开发、口味的多样化、包装的个性化、产品的营养化方面都存在较大的差距，缺乏足够的市场竞争力。果冻业不但有激烈的业内竞争，还有与薯片、糖果等其他产业的竞争，因为它们同属于休闲食品的范畴。果冻业不能只着眼于行业内的竞争，还要不断创新，分析消费者心理，充分为消费者考虑，提高营养价值和休闲品味，来占领休闲食品的市场。

s（优势）：果冻是年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边，充满个性化、时尚化的果冻食品，令人们留恋往返。

w（劣势）：特色经营市场接受程度难以预测，存在一定风险。

o（机会）：果冻市场需求逐年扩大；人们的消费观念也发生变化。

t（威胁）：市场上经营休闲食品的商店较多，且各具特色，竞争很激烈。

a、大学生创业往往对未来充满希望，有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

b 、中期及以后发展资金投放及回报情况：由于中期以后发展涉及到加盟和连锁等深入研究。有待日后根据公司发展情况和行业情况进行具体分析。

4．1．1 地址选择

格子铺的店面应选在学校周围、大型商场、购物中心的周边地段，这些地方客流量大，租金又不会太高。

4．1．2 内结构及功能

格子铺装修图片，依据商品的类型、最佳展示方式、气质进行格子装修。做到两点：格子装修要让大家看到格子的东西，让大家看到格子内商品最美的一面。此时可以借用一些道具等。

**创业策划书1500字 创业计划书篇十**

公司名称：飞扬青春心情水吧

公司项目：休闲娱乐服务

创业团队人员：高双 洪涛 鲁杰 倪艳霞 项艳梅 张伟(按姓氏排列)

负责人：倪艳霞

联系方式：襄樊学院经管系04级市场营销班

日期：20xx年11月17日星期六

目录

一.创业计划书摘要

二.服务描述

三.制度经营战略

四.组织结构设计

五.营销管理

六.财务计划

七.风险管理

八.总结

飞扬青春心情水吧是经过市场营销班的六名同学共同讨论后筹备建立的，预计首期投入人民币10万元。

1、企业宗旨：一切构思都是为了丰富学校的学生生活，崇尚校园文化，构建和谐文明的健康校园，为全体师生营造一个高情调，优雅的氛围。特别是用我们热情的服务为因学习生活而茫然的大学生们提供个性的全方位的服务，在这里，我们可以张扬自己的个性，张开双手来拥抱这个属于我们的世界。

2、经营战略：我们坚持“一个中心，两个结合”的原则，“一个中心”，是指我们坚持以“服务顾客”为中心。“两个结合”分别是指：一，坚持无偿与有偿相结合。有偿的是我们的产品，无偿的是我们的服务。二，坚持个性与大众化相结合，在以大众化的服务为标准的同时，我们将会推出给你量身定做的服务。

3、企业文化：用我们的诚心，爱心，真心换你一颗永远支持的心，你满意的微笑是我们唯一的使命与目标，让我们共同达到双赢。

4、业务目标：本公司由于资金有限，结合学校目前的状况和市场现状及自己的实际情况，计划每年的利润大约为3万元人民币，通过3~4年的经营后预计可以收回全部前期投资。

5、创业机会概述：襄樊学院地处郊区，娱乐的场所和项目有限，我校师生共计二万多人，加上609的居民，这是一个庞大的消费群体。再加上现有的几个娱乐项目设施老套，毫无新鲜可言，而我校正处于快速发展时期，供给和需求之间的矛盾给我们的创业创造了无限商机。

1、服务简介

现代生活丰富多彩，以经营花式咖啡与饮料为主的水吧逐渐在国内如春笋般地出现。到水吧休闲、聊天、交友、饮用咖啡和各种饮料已经形成了新的时尚。作为大学生，我们要跟上时代的步伐，而我们的飞扬青春心情水吧就为您提供了这样的平台。

(1)本水吧分为二层。一楼主营各种茶系列如珍珠茶系列，沙冰系列，爆冰系列，果汁，雪泡系列，鲜果冰，布丁系列，奶昔系列和咖啡系列，还有一个舞厅，让顾客有一个良好的尽情跳舞的场所。二楼设有一些包厢和雅座，根据人数的多少有不同的大小，大厅有若干散座。附带服务：各种饮料及点心，为顾客提供聊天场所。

(2)特色：

①根据不同的时令推出不同的饮料，迎合学生心理，在饮品的种类与名称上下功夫。例如：五彩世界(它是由五种不同种类的冰激凌与五种不同口味的果汁调制而成)。

②顾客可以根据自己的口味调制，甚至可以在调酒师的指导下自行调制;还可以根据人文环境塑造一个“淡泊明志，宁静致远”的文化氛围。

2、服务对象：我们水吧的顾客群体主要是襄樊学院的师生及609工作人员和附近的居民。另外，由于襄樊学院在隆中山脚下，经常会有游人来这里旅游，这些人也可以成为本项目的潜在顾客。

3、服务可行性：就目前襄樊学院的情况来看，在校师生约二万人，而供人娱乐的场所经统计如下：体育馆、篮球馆、3家ktv、台球场、溜冰场、网吧。这对于一个大学而言，缺乏足够的场所让学生休闲娱乐。从学生的心理需求来看，多数人都希望寻求一个优雅、有氛围的地方尽力释放自己的心情。

1、市场环境分析

本项目地理位置优越，地处学院附近，与609研究所毗邻，形成了一定数量可观的消费群体。同时随着襄樊市政建设的不断发展，市区建设的边缘化与多元化，学院及其附近区域将纳入市区建设范围，市场前景可观。而在中国大多数地区，特别是在襄樊市，水吧仍然是一个新的事物，而大学生是思想是先锋，往往容易适应新的事物.

2、服务竞争分析

现代社会是崇尚时尚的社会，水吧必定会成为大量新新人类追逐的目标，何况水吧具有新鲜感，并且，通过各种娱乐项目的整合，再加上价位的适当确定，其将具有很大的吸引力.

目前襄樊学院内有网吧、ktv、台球馆、几家散点奶茶摊。

相比我们的优势有:

(1)能给大家提供一个新鲜的娱乐场所;

(2)注重服务形象和服务质量;

(3)贴近学生，更能了解顾客需要什么，能从学生的心理需求出发，营造一片属于学生自己的天空;

(4)具有很强的经营管理头脑，经营方式灵活。

我们的劣势:

(1)暂时不存在稳定的消费群;

(2经验不足;

3、经营策略、竞争策略：

(1)采取上门提供服务.学生可采用电话订购的方式购买各种饮料.

(2)广告宣传采取印宣传单的方式，降低成本.

(3)开张时取较低的价位抢占市场，待稳定后再适当提高价位.

(4)制定规章制度和服务标准，规范本企业员工的行为，提高服务质量.

4、初期经营策略及中远期策略.

通过各种优惠活动如打折、有奖竞猜等形式吸引顾客，培植顾客的消费意识，然后，在价格让买卖双方都可接受的情况下，以环境和服务取胜。

1、组织结构:经理→公关人员(1人)

主管→调酒师(1人)、收银员(1人)、采购员(1人)、服务员(4人)

2、各岗位人员所具备能力和职责.

(1)经理：有足够的经济实力和较高的.管理能力;负责企业的资金来源和方向，并监督其他人员的工作.

(2)主管：有一定的经营管理能力;负责企业的经营状况;并不断的想出新方法让企业的销售收入增加;协调各岗位人员之间的关系并分配好各岗位的工作。

(3)调酒师：有过一年以上的调酒经历并热爱此项工作，负责调出顾客所需的各种饮品并协助采购员做好采购工作.

(4)收银员：有一定的财务能力，负责收钱，记帐并整理好资料(包括帐目和原材料分配).

(5)采购员：有一定的社会经验并在讨价还价方面比较擅长，负责企业所需的各种原材料的采购和分配，同时负责水吧的保安工作.

(6)服务员：做事积极主动，待人热情，善于与陌生人沟通并会很好地处理与顾客之间的关系，负责为顾客送一些水果饮料以及水吧的环境卫生.

(7)公关人员：负责收集各种反馈信息及处理好各种人际关系方面的紧急事件，目光投向市场，了解市场行情与大型水吧建立联系，负责水吧的改进及弥补不足之处。

3、各岗位人员来源

(1)主管:可在襄樊学院大三、大四的学生里招聘.

(2)调酒师:可在市内招聘或让学院学生推荐.

(3)服务员和收银员:可在学院里面招.

(4)采购员:可在学校周围招.

(5)公关人员:在人才市场或网上招聘.

4、业务流程

(1)经理先选好地理位置并负责资金来源和人员招聘.

(2)主管分配好各岗位的任务并协调各岗位的工作。他直接对董事负责。

(3)采购员采购充足的原材料，调酒师调出顾客所需的饮料，收银员收取顾客的钱并作好记录，服务员服务周到，满足顾客的需求。

(4)公关人员给董事提供建议方案，协助主管作好各项工作并对应急事件做出处理。

5、激励制度

(1)工资采用底薪加提成的形式(例如：服务员每月的工资是基本工资加上他所销售水果饮料的3%)

(2)服务员和调酒师可接受顾客的小费

(3)奖励提出好的经营方案的员工。

1、定价策略

(1)我们组织应了解竞争对手(学校附近的ktv，舞厅等场所)的市场价格。我们的市场价格应比他们低3%--5%，对顾客才有吸引力。

(2)针对不同的人群和产品档次采用不同的价格，对学生(应持学生证)的销售服务加价率应低，对于609的职工与学院教职工可适当的提价，并提供其它的特色服务，如鸡尾酒，香槟等高档需求.

2、销售策略

(1)促销方式:

①组织相关人员主动向目标市场的消费群体介绍我们的服务.

②设置促销台向来往的人进行口头介绍与传单相结合的宣传方式，设有一系列的饮料点给顾客免费品尝，并期望顾客能给予意见。

③不断地推出新的饮品与配套的服务，如购买一定数量或一定价格的饮品或点心时可享受打折的优惠，若购买一种高档次的饮品或新推出的产品，可赠送代金券，在节假日可推出特色服务，在店内举办与顾客互动的活动，如邀请一些顾客进行才艺表演，如唱歌，跳舞，在某些特殊的场合给予顾客意外的惊喜，如在顾客生日时赠送精美礼品。

④优惠制：一次性消费100元以上者可成为我们的会员，会员享有9折优惠。

3、信息反馈

要建立信息反馈制度，设置意见箱，对于主动上门提出意见并且有相关依据的顾客可向该顾客赠送代金券或相应的精美礼品。

1、100平方米投资收益分析

(1)投资分析：总投资共10万元人民币

①装修费用：2万(含霓虹灯、招牌、消防设备共5000—6000元)

②设备费用共：1.5万元

ktv设备:5000元

水吧设备：3000元

柜式空调：4000元

家具：20xx元

用具：1000元

③流动资金(含每月开支所用)：1.5万元

④房租押金(年付)：1万元

1、风险评估：此项目风险是以下几个方面：

(1)经营风险:学校用地办理手续麻烦，顾客接受水吧还要有一个过程;水吧在夏天是旺季，秋冬是淡季，具有很大的季节性。应对策略:冬天开设煮咖啡，煮可乐等饮料.;

(2)竞争风险：现有竞争对手的降价风险，潜在进入者的威胁。应对措施：提供特色服务，发挥自己的优势;

(3)防盗风险;火灾风险

作为学生群体，我们更能了解我们自己，我们知道自己需要什么，开设一间水吧迎合了许多大学生的心理，水吧是近年来逐渐兴起的一种休闲方式，温馨浪漫的氛围，不仅仅注重口味，更要紧的是色泽，这小小的饮品能够适合不同人的心情，所以，我认为这个项目是选择对了。

激情，梦想让我们走在了一起，或许我们并不是最优秀、最专业的团队，但是我们是最团结，最默契的团队，经过差不多两个星期的策划与寻找，我们终于用时间和汗水的拼搏换来了今天的成果，也许我们的项目和策划有许多不尽如人意的方面，但我们同样为了自己的付出而感到欣慰，如果有幸让我们的构思变成现实，当看到我们所设计的水吧出现在我们的面前时，我们可以想象自己的心情是何等的畅快!

**创业策划书1500字 创业计划书篇十一**

公司概况

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

(一) 防卤漆产品、服务介绍

(二) 防卤漆核心竞争力或技术优势

(三) 防卤漆产品专利和注册商标

(一) 行业情况

防卤漆行业发展历史及趋势，进入该行业的`技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对防卤漆市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

(一) 防卤漆目标市场分析

(二) 防卤漆客户行为分析

(三) 防卤漆营销业务计划

(1)建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2)广告、促销方面的策略

(3)产品/服务的定价策略

(4)对销售队伍采取的激励机制

(四) 防卤漆服务质量控制

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年防卤漆项目资产负债表

未来3-5年防卤漆项目现金流量表

未来3-5年损益表

(一) 融资方式

详细说明未来阶段性的发展需要投入多少资金，公司能提供多少，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该防卤漆项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

**创业策划书1500字 创业计划书篇十二**

在中国,人们越来越爱喝咖啡.随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻.无论在家里、还是在办公室或各种社交场合,人们都在品着咖啡.咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起.遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方,咖啡丰富着我们的生活,也缩短了你我之间的距离,咖啡逐渐发展为一种文化.随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知,咖啡正在被越来越多的中国人所接受.

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办,在学校正门右边街道一个显眼的位置,这里虽然装修简单,但特别有家的味道,甚至比家还温馨,还放松.南面墙全部是书架,上面横七竖八地摆满了各种书籍.吧台坐落在正中央,吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架,码放着各式各样咖啡豆,北面除了大门外,余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗,窗台很低,上面落满了各种杂志,靠窗的地方只摆放着方桌,每桌可以坐4-6人.但是,这里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍,感觉就像在家里一样轻松自由.

目前大学校园的这片市场还是空白,竞争压力小.而且前期投资也不是很高,现在国家鼓励大学生毕业后自主创业,有一系列的优惠政策以及贷款支持.再者大学生往往对未来充满希望,他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气,以及“初生牛犊不怕虎”的精神,而这些都是一个创业者应该具备的素质.大学生在学校里学到了很多理论性的东西,有着较高层次的技术优势,现代大学生有创新精神,有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望,而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉,成为成功创业的精神基础.大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验,以及学以致用;最大的诱人之处是通过成功创业,可以实现自己的理想,证明自己的价值.

1、咖啡店店面费用

咖啡店店面是租赁建筑物.与建筑物业主经过协商,以合同形式达成房屋租赁协议.协议内容包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁费用、支付费用方法等.租赁的优点是投资少、回收期限短.预算10-15平米店面,启动费用大约在9-12万元.

2、装修设计费用

咖啡店的满座率、桌面的\'周转率以及气候、节日等因素对收益影响较大.咖啡馆的消费却相对较高,主要针对的也是学生人群,咖啡店布局、格调及采用何种材料和咖啡店效果图、平面图、施工图的设计费用,大约6000元左右

3、装修、装饰费用

具体费用包括以下几种.

(1)外墙装饰费用.包括招牌、墙面、装饰费用.

(2)店内装修费用.包括天花板、油漆、装饰费用,木工、等费用.

(3)其他装修材料的费用.玻璃、地板、灯具、人工费用也应计算在内.

整体预算按标准装修费用为360元/平米,装修费用共360x15=5400元.

4、设备设施购买费用

具体设备主要有以下种类.

(1)沙发、桌、椅、货架.共计2250元

(2)音响系统.共计450

(3)吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备.共计600

(4)产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等.共计300

净水机,采用美的品牌,这种净水器每天能生产12l纯净水,每天销售咖啡及其他饮料100至200杯,价格大约在人民币1200元上下.

咖啡机,咖啡机选择的是电控半自动咖啡机,咖啡机的报价现在应该在人民币350元左右,加上另外的附件也不会超过1200元.

磨豆机,价格在330—480元之间.

冰砂机,价格大约是400元一台,有点要说明的是,最好是买两台,不然夏天也许会不够用.

制冰机,从制冰量上来说,一般是要留有富余.款制冰机每天的制冰量是12kg.价格稍高550元,质量较好,所以可以用很多年,这么算来也是比较合算的。

**创业策划书1500字 创业计划书篇十三**

一、 创业者基本情况

刘xx，女，xx人，xx工商大学派斯学院文新系xxx级汉语言文学专业学生。

具有吃苦耐劳的精神，积极向上的拼搏精神，明确的船业目标和发展方向，坚韧的毅力和踏实肯干的干劲。

二、 项目简介

1、 企业名称：服装（连锁）专卖店

2、 企业性质：以盈利为目的同时为民提供便利，有着时代的发展的元素的服装专卖店。

3、 企业所提供的的产品和服务：新上市的服装，售后服务。

三、 市场分析

1、 目标顾客：追赶时髦的年轻人和一些富二代。

2、 竞争对手：

优势：

a、市场占有率有一定的份额，消费者心中有一

定地位。

b、稳定的供货渠道。

c、立足于市场久矣，人脉资源丰富。劣势：a、没有明确的市场定位。

b、无法确立自己的品牌标准。

c、有着欺骗消费者的现象。

d、假冒伪劣产品的参杂。

3、 自身企业：

优势：

a、作为新兴企业，市场潜力巨大。

b、全新的运营模式，质量的100%保障。

c、独特的供货渠道。

d、优质的服务。

劣势：

a、市场混乱，标准缺乏。

b、急于扩大自己的规模和扩大品牌效应，不适合长期发展战略

4、 市场容量：

机会：

a、生活水平的提高，消费水平提高。

b、消费观念的改变。

c、追求时尚的人群愈来愈多。

威胁：

a、国外的时装的进入，一定程度上影响市场。

b、其他专卖店的竞争。

c、伪劣产品的滥行。

5、 营销策略：

坚持科学化管理，实行以顾客为上帝的服务态度，严格按照规章制度办事，实行科学化发展战略，与时俱进的理念，以提高市场占有率增加收益为目的，以优质的服务吸引顾客，回笼顾客。实行环经济。

四、 企业组织架构

1、 岗位设置：经理，销售人员，后勤人员，财务人员，市场调研人员，采购人员。

2、 成员简介：董事会，销售部，后勤部，财务部，市场部，采购部。

3、 制度建设：

内部控制管理制度、财务管理制度、外部信息使用人报送和使用管理制度、员工工作制度以及行业标准制度化等等。

五、 风险控制

1、 可能出现的风险：资金周转问题，产品的供给，供应商的.违约，是否能经历残酷的竞争。

2、 风险应对：各方面的问题由相应部门分工合作解决。

六、 资金来源

加盟商的投资，银行借贷，股东的股份，自筹资金

七、 总述

本企业作为一个具有时尚路线的服装专卖店，同时具有现代化元素和时代潮流，有专业的团队和独特的购货渠道，有着强硬的制度支撑，优质的服务，在市场上发展潜力巨大，本企业以科学的管理理念和发展战略，以最小的风险谋取最大的利益。

**创业策划书1500字 创业计划书篇十四**

随着生活水平的逐渐提高，人们对结婚的要求也越来越高，应运而生的各类婚庆企业越来越多！

一、购婚纱10000元+购小的喜庆用品（礼炮、彩带、红包、拉花、、、、、）+适当购置鲜花（扎花车、手捧花、头花、胸花）+门面+工商注册=开业

二、前期：司仪、摄像、乐队、车队、化妆、光碟刻录这些业务你手里要有一部分资源，采取挂靠、提成的办法。当然你有这方面的特长最好。

如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆企业打理。

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、参加专业婚庆企业组织的庆典，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。xxx年国庆前夕，北京、上海等地婚庆企业的订单爆满，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。

婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务企业规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为100多元，而婚庆企业仅头花一项就报价100多元；一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆企业最低报价为300元，足以见得收益之高。

1、由于婚庆的文化与风俗具有浓厚的地方特色，因此，经营婚庆要赚钱，地方特色不能少，要在个性化和地方特色方面下功夫。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立企业良好形象。

在婚庆企业商业计划书中应该做好详细的利润分析。如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可、喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛、要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事、如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望、现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆企业打理、

在婚庆企业商业计划书中应该观察预测市场前景。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、参加专业婚庆企业组织的庆典，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。特别是每年国庆前夕，北京、上海等地婚庆企业的订单爆满，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。

在婚庆企业商业计划书中应该详细描述投资条件，婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务企业规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业、

婚庆企业商业计划书中还要详细分析婚庆企业的效益。婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为100多元，而婚庆企业仅头花一项就报价100多元；一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆企业最低报价为300元，足以见得收益之高。

**创业策划书1500字 创业计划书篇十五**

香yoyo奶茶店

仙草百搭

： queen

：

20xx年 12 月 5 日

第一部分：摘要

公 司 简 介

香yoyo奶茶店

：奶茶

：销售奶茶，果汁，饮料等

：

第一、二年：建立自己的品牌，收回初期投资，积累无形资产，第二年后开始盈利。尽管在南昌奶茶店很多，但是我们会提高公司知名度，使市场占有率最大化，。预计本阶段在南昌的市场占有率达到20%；

第三、四年：进一步扩展公司项目，开发新品与规范流程两手抓。使公司拥有一定品牌影响，扩大公司影响范围，为以后占领更大市场打下基础。预计本阶段在南昌的市场占有率达到40%，并开始建立省内连锁分店，向经济较好的地区扩展。第五、六年：对公司进行进一步完善，扩大建设规模,随着公司不断壮大,打造一个国际知名的奶茶公司

核心竞争力分析：我公司推出的奶茶饮品除了结合了香飘飘，优乐美，相约等奶茶的各种优点，不仅注重于产品的\'质量，口感，包装，我们的产品更加注重对身体的调养，真正做到健康，好喝的茶饮料。这是我们的优势，也是我们战胜其他品牌，战胜周围其他店面，成为“奶茶之王”的一个重要法宝。

青年人是主力军，且调查显示，女性最常喝奶茶的比例高于男性，这与女性消费者看重奶茶饮品的健康、时尚特性不无关系，因为奶茶对皮肤有滋润美白功效，其中的椰果是粗纤维食品，既可以填饱肚子，又绝对不含脂肪，所以美容瘦身是女性多于男性选择奶茶的主要原因之一。

既然是奶茶店，就一定要在保证店面的清洁与舒适，光这还远远不够，还要把店布置的富有特色，不落俗套，所以店面装修很重要，让消费者在外面就有种想进来逛逛的欲望。当然这只是表面的包装，奶茶的质量跟包装才是顾客最看中的，所以制作奶茶的每一道制造工序都会经过安检局的严格检验，绝不会出现掺假，缺斤少两的现象。

由于消费者大都是年轻情侣，所以一定要给他们营造一个舒适，安静，浪漫，优雅的气氛，尽管是一杯奶茶，也能品出幸福的味道。可以开展一些有特色的促销活动：比如，情侣买可赠送情侣对勺；买三杯以上获赠可爱的饰品；小店要有自己的特色，比如有卡通形象，或者制造供情侣用的y型吸管。。。。。可以在店名上方加几个小射灯，最好是发粉色光，晚上看起来很漂亮，温馨。

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