# 创业策划书 创业计划书完整版(五篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-10-06

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!创业策划书 创业计划书完整版篇一新的学期刚刚开始，同学们都在回味着...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**创业策划书 创业计划书完整版篇一**

新的学期刚刚开始，同学们都在回味着那早已过去的新年，还沉浸于那种气氛之中，心都还没有收拢，何况同学们分开了一段时间人心比较分散。

1、为了收回同学们沉浸在玩乐之中的心。

2、增进大家一起娱乐的时间，利用活动培养彼此间的感情，增加默契感。

3、培养身心，助更好的学习。

4、相互了解。使之更加团结。

20xx年：3月19日：9点

湖南省科大北校后街左拐200m处、兴隆家园农家乐。

数字艺术系室内设计1102班全体同学

活动负责人；唐松。彭健。张维。

安全负责人：夏笔元。成迪鑫。陈苗。蒋美芬。

1、20xx年3月18日去兴隆家园农家乐踩点。

2、2月19日，早上8:25在大校们口统一集合，然后步行去目的地。

3、由彭健、张维等人去买菜、油等所需东西。

4、由唐松及其安全负责人带领其他人员去目的地—兴隆家园农家乐。

5、到达目的地后，会做饭菜的开工，然后其他人员去打台球，羽毛球，乒乓球，唱歌，跳绳，下象棋等一系列活动。

6、到吃饭时间，大家一起共进中餐。

7、吃完饭后各自娱乐。

8、3点整集合安全返回。

饮料，米，油，菜。

饮料：40元，场地费：8元/人【41×8=328】，菜182元，油：50元，米20斤【约50元】

约合计：650元

本次农家乐活动通过同学们的团结合作圆满结束了。由于同学们的热情参与使整个活动洋溢着活跃的气氛。此次农家乐活动，同学们动手来完成每一个环节，提高了同学们的动手操作能力，以让同学们了解和感触到了真实的农家生活，丰富了同学们的阅历。

**创业策划书 创业计划书完整版篇二**

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一所大型快餐连锁公司。

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部分市场都不得与中式快餐无缘。大学生的庞大数目和他们对于生活品质的追求。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而着称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇\"快餐\"。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，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，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

1. 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. 目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+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\"的名称，员工的服装，经营的理念，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集装配中心。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订是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，我们将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，时间紧迫的特点，我们将由模式统一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、营养的早套餐。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

**创业策划书 创业计划书完整版篇三**

创业设计大赛是三峡大学一项结合项目策划与学生实践的大型活动。三峡大学具有注重实践的优良传统，而创业设计大赛正是学校体现优良传统和展示教学成果的平台。正值宜昌市劳动局siyb项目在三峡大学培训之时机，给学生提供了一个绝好的机会参与社会实践，同时大赛也给予了同学一个提升能力的空间，一个挑战自我的\'舞台；另一方面，同学们可以用新鲜的创意和理念，通过校企联合的形式，为企业的发展注入新的活力，是提高企业的知名度和影响力，树立企业良好形象的有效途径，同时提高学校的知名度。我们本着“创业就是最好的就业”的理念策划本次大赛。

创新源于专业，创业改变命运。

1、通过比赛增强学生的创新精神及策划热情，提高学生的创新精神和实践能力，使学生的综合素质得到进一步的提高，培养学生对社会的适应能力及对新事物的探索精神，为更好适应工作与社会做准备。

2使、校园文化生活更加丰富多彩，促进校园学术文化氛围的形成。让学校与企业、社会的联系更加紧密，提高学校的社会影响力及知名度。

3。、与知名企业的合作，为企业提供有助于企业开拓广阔市场及获得更多利润的优秀创业设计作品，为企业推荐综合素质较高的学生作为后备力量，进一步巩固企业良好社会形象并提升公众影响力。

4、培养学生的主人公意识，以学校为舞台，更大程度发掘自己的潜能，在参与活动的过程中发现自我，实现自我。

5、面对目前创业人士的增加，特别是小投入的项目更加吸引有创业激情的人，因此我们立志于精心挑选投入不超过15万元的可行性项目投放市场，以吸引到小投入创业者。

1、参赛对象为三峡大学在读学生，要求以组队形式报名，报名表格在协会办公室领起。

2、大赛以xx创业设计小组（团队）形式参赛。参赛者可自行组成优势互补、专业配备科学、人员结构合理的创业设计小组，参赛小组每队8人以下。

3、参赛小组应该在深入研究市场走向和企业销售投资情况的基础上集体讨论并制作有针对性和可实施性的创业设计书上交本协会办公室，由协会邀请企业专业人士和学校老师进行评审，所有商业策划的实施方案投入资金均不得超过15万元。

4、所有完成的创业（商业）计划书要求有文字版和电子版两种。

5、如果参赛队伍能够自主联系到方案的实施单位，或自己进行实践，并得到实施单位的证明，经过核实可以直接进入决赛，并有决赛附加分。

**创业策划书 创业计划书完整版篇四**

为协会注入新鲜血液，充实创业者协会。

20xx年xx月xx、xx、xx日。

二食堂门口。

招收新一届创协会会员，首要是面向20xx级新生中的创业喜欢者。

（一） 前期工作。

1、制作运动策划书：

20xx年xx月xx日前写好运动策划书，由策划部负责。

2、制作鼓吹海报：

20xx年xx月xx号前制作出鼓吹海报，绘制招新6开海报。其余2张由招新应用。

3、20xx年xx月xx日晚上7点召开整个工作人员会议，讨论、完善、通过招新方案，明确各人员分工及整体历程。

4、xx日下午2点半.

（1）负责部门：组织部（xx）。

（2）首要工作：在大学运动中心般桌子2张。

5、招新横幅。

（1）负责部门：鼓吹部（xx）。

（2）运动光阴 20xx年xx月xx号。

（3）运动地点 第二食堂门口。

6、收费数据。

负责部门：财务部（xx）。

7、发送鼓吹单。

负责部门：外联部（xx）。

8、音响供给。

供给人：xx。

9、xx日下午3点半现场招新。

（二）后期工作。

1、各部门理事对此次招新运动进行总结。

2、筹办迎新及新干部培训

1、海报纸4元（5/毛）。

2、毛笔 墨水4元。

3、向移动租借伞棚30元。

4、鼓吹单40元（1/毛）。

5、水费25元（1/元）。

6、横幅30元（4/米）加（刻字）。

7、胶水6元（3瓶）。

8、笔7.5元（1.5/支）

合计：146.5元。

**创业策划书 创业计划书完整版篇五**

一、快餐店地址：大学校区周边、闹市区、人口密集社区、医院附近等

二、快餐店规模：80-120m;，可同时容纳50到80人就餐

三、成本核算：

1.饮食公司注册资金：5000元。

2.房屋转让费用：7万(使用期限定为三年以上，内部带简单装修)。

3.月房租：8000元/月，一年付清，首付6万元(头年营业争取谈判至半年付，约为5万

元)。

4.厨房用具：

油烟机两台1000元;附：白铁皮罩

冷冻冰柜两台20xx元;

冷藏冰柜一台1000元;

风扇、和面机、压面机、工作台、消毒柜、高压锅、蒸锅、炒锅、炉具等按1万元计;

其他用具1000元。

共计15000元

5.前厅装修：

中央空调两台5000元;

开放式冰箱两台20xx元(其中由啤酒供应商提供一台);

液晶电脑一台4000元;

电视两台加有线电视费用20xx元(主要是针对08年奥运会，可做夜间生意);

智能刷卡机一台估价20xx元(内含会员卡制作);

吧台一套估价1000元;

环绕式立体音箱一套3000元;

桌椅以30套计，每套(一桌4椅不等)200元共6000元;

餐具100套1000元;

饮料机一套估价3000元(联系百事或可口可乐厂商向其购买);

销售台、验钞机两部、收银机两部、电话两部1000元;

灯光、墙体、地面、店门装修2万元(准确数字待定);

卫生间男女厕所：男厕：立式小便池两大一小1000元，马桶一个300元;女厕：蹲式

马桶两个500元。自动感应洗手池两个1000元，感应吹手机一台300元。镜子一面200

元。其他700元。共计4000元;

装修以上共计54000元。

6.服务员每人两套店服以每套100元计共20xx元;厨师服装以每人两套以每100元计1000元(后期还需再每人增加两套衣服，达成四季服装);共3000元。

7.广告宣传：招牌制作、传单印刷、人员招聘(作为一种宣传策略)、礼品派送、活动作秀、户外广告、与临近超市搞搭配活动、优惠券赠送。以上共计5000元

8.其他计划外开支5000元;(包括人际关系活动的费用)

9.流动资金：20000元

以上投入共计：237000元。

四、每月开支：

1.工资：

厨房人员：鸡汤师傅1位1200元、炒菜师傅1位1200元、馄饨师傅1位1200元、煎包师傅1位800元、蒸包师傅1位800元、火烧师傅1位800元、配菜师1位500元、和面师1位500元。其他两位按20xx元计。每人每月100元分红，共10000元 ;(以上项目或者如有其他项目需要开设，可考虑厨房员工交差作业或者实行外包策略).

服务员：5位。领班800元，其余月工资600元。每人50元分红，领班100元，共3500元;

2.房租：

员工每月房租1000元;

快餐店每月房租8000元;

3.杂费：

水电气费：3000元;

电话费：1000元;

上网及网站维护费：100元;

其他400元;

以上共27000元。平均每日净支出为900元。

注：以上支出只为初步估算，转让费用及房租可能会与估算数值有较大出入。且不含原材料成本(原材料成本估算在每月收入)。成本核算中部分环节可能会随市场行情和go-vern-ment政策进行相应调整。

五、每月收入：

每日am6：00――pm11：00营业。主要以早、午饭和晚饭时间消费为主。

保守估计：餐厅80余人座位，以入座率60%，50人计，早饭以人均消费3元计，每半小时轮换一次，以三次算消费额为450元;中午饭人均消费额6元，每半小时轮换一次以三次算消费额为900元;晚饭比中午翻一番计1800元;其余时间散客计350元。则日均消费额在3500元左右，每月毛收入为105000元。

原料成本2100元。月支出为63000元。

扣除总支出9万元左右。每月净利润为15000元。

注：在大学校区附近，寒暑假以保平计。按三个月算，则一年净利润为130000元。

六、公司文化

发展愿景：建立独立品牌，继而在n乃至全国发展连锁及代理，并推出相关的软包装食品，建立独特的企业文化。

经营理念：要做全中国最纯粹、最健康、最卫生的小吃食品。

服务理念：以人为本，简洁高效，细节服务。

七、swot分析：

外部优势：鸡汤、馄饨、煎包等n食品作为一种地方传统食品普及性很强，有着广泛的受众和喜食者，富有营养，味道鲜美，而n其他地区则较少或没有该类做法，内含巨大商机;在n大学校区附近有着广泛的喜欢该类食品的群体;选址在闹市区或大学及社区附近，人流量大，经营得当可以迅速获得品牌效应。

外部劣势：禽流感影响，部分食鸡者转向其他食品;属于一个新品牌，消费者认知需要一定时间。同地段国内外的相类似餐饮店的激烈竞争。消费者口味多样化，食品样式相对贫乏。

内部优势：重视管理和经营方式的创新，尤其重视对顾客的细节服务;服务人员以在校学生为主，素质较高;推出的n地区各色面点风味小吃，具有独特地方性。装修富有特色及吸引力，相比邻近快餐店，消费环境更加卫生舒适;经营及消费环境上不次于永和、肯德基等国内外名店，但价格相对较低，填补其价格空白。

内部劣势：缺少餐饮类管理经验，尤其是应对危机能力。在建立品牌产品方面缺少经验。

应对策略：根据所处地区，研究相关消费者的消费习惯、消费能力、消费口味，选择合适的厨师及产品;通过有效的广告效应，迅速打开局面; 初步在周边地区建立品牌效应;研究附近相类似餐饮店在装修、经营上的成功经验及失败教训，取长补短;严格控制管理及服务水平;严格控制卫生水平。

八、具体经营措施：

1.店址选择：店址确定前，应对计划店址确定地区人员的消费习惯、消费能力、消费时间作出仔细调查和分析，调查了解附近交通状况，周边卫生，安全，夏天能否室外营业，竞争程度，人气，能否停车等。

2.产品提供内容：鸡汤、馄饨、胡辣汤、豆浆、煎包、蒸包、笼包、水饺、水晶饺、鸡蛋饼、火烧、面条、炒面、花卷、炒菜、特色小菜、可乐、各式啤酒，等等。

3.厨房管理上：设立厨师长，明确分工，在工作中根据具体情况整合程序，提高效率，有细致的明文规定的管理章程，根据实际需要进行人员增减;要求工作上统一服装，工作中必须口罩作业;制订各类标准，如：①加工标准，制定对原料用料的数量、质量标准、涨透的程度等。制定出《原料净标准》、《刀工处理标准》、 《干货涨发标准》。 ②配制标准，制定对菜肴制作用料品种，数量标准及按人所需营养成份进行原料配制。③烹调标准，对加工、配制好的半成品、加热成菜规定调味品的比例，以达到色、香、味、形俱全的菜肴。④标准菜肴，制定统一标准，统一制作程序，统一器材规格和装盘形式，标明质量要求、用餐人数、成本、 利率和售价的菜谱。

4.前厅装修：

整体以暖色调，中国式风格为主;

前厅墙体以透明落地窗为主，白天要有足够明亮程度;

灯具，墙体、窗帘、桌面图纹精巧别致;

桌椅以木制或者效仿肯德基的欧式快餐厅风格为主，考虑舒适程度及高度差，根据前厅位置合理摆放，不以单一排列为标准，要注意快餐店顾客不习惯过多陌生人同桌饮食，但同时又要顾及多人聚餐。应从单人座至多人座兼顾。(具体可参考肯德、必胜客等)，桌椅间穿插安排绿色植物;

静音空调，灯光照明错落有致，以顾客所处为焦点但需要柔和舒适;

隐蔽式环绕立体音箱，轻音乐营造舒适氛围，音乐播放严格要求，禁止服务员的随意播放;

四面墙体配以典雅装饰品，如仿真名人字画、壁挂、抽像画等，建议以n老照片为主。(上海麦当劳的经营策略，效果不错);

悬挂电视，平时播放餐饮店活动作秀节目;

卫生间男女厕所，卫生间离前厅应有玄关，一般情况下每两1时应清洁一次，清洁角度应该在顾客视线死角以内。厕所内同样要有典雅装饰。自动感应洗手池，感应吹手机，镜子一面;

吧台旁设有玻璃柜台，其中摆放各式菜点样品及小礼品，便于顾客挑选。

5.消费方式：顾客进店后，可现金消费，也可刷卡服务。吧台上方明文说明刷卡服务内容及优惠，可考虑根据其每月消费额累计进行折扣或者当月消费达到一定次数还可享受或礼品赠送。最高奖励可享受黄金会员服务。(参考上海思考乐书店经营方式)

外卖：联系写字楼、机关、企事业单位、招待所等向其提供外卖服务。在n方面较少这类专门行业，如果经营得当，存在着相当大的商机。

6.服务人员管理要求：

开店前统一培训，达不到培训要求者不得上岗;

员工实行考勤制，每日上下班实行打卡制度;

制订员工手册，由老板至员工必须服从;

统一服装，胸卡，每日由领班进行服装检查，达不到标准者不得上岗。从对顾客的接待、餐具摆放、用语、忌语、肢体语言到卫生间清洁标准等均应该有明确文字标准。由领班进行随时检查并制订相应奖惩制度。

7.卫生方面：建立专门的卫生清洁标准及制度。每日检查，列为工作重点。每日进行垃圾处理，同专门清洁机构根据实际情况确定回收时间和方式。

8.轮班制度：根据工作情况具体商定。

9.财务管理上：智能刷卡系统，电子化管理，通过相关财务管理软件，建立严密明晰的数据库，对各类食品的各时间、时段消费量和受欢迎度有明确分类，根据各产品的消费情况调整经营策略。反应要迅速及灵活。

10.采购管理上：由经营者亲自负责。 鲜活原料每日进货，日进日出，基本上不存货，使用专门采购软件，对采购情况进行分析，了解菜价行情。库房还不定期地打出“快慢流动表”，凡是库存超过一定时间的，都要上该“黑名单”，然后找到责任厨师长，寻求解决办法，做到不浪费，再利用。具体实施措施可根据实际情况调整。采购原则：高效、高质量、节约。

11.特色服务：如免费汤，或者免费豆浆，小菜等。设立简易时尚书报杂志存放栏，顾客可随意取放，以吸引每日淡季时分顾客光顾。

12.公关及广告宣传方案：店名要独特有新意，同时要容易记忆，广告牌要大而醒目，制订公司标志，公司餐具、包装袋、一次性饭盒等的形象设计、传单印刷及优惠券校园及街道派送，校园人员招聘(作为一种宣传策略)、礼品派送、定期活动作秀、户外广告、与临近超市搞搭配活动，由超市向消费者赠送消费券。

13.球赛期间可推行24小时服务，吸引顾客。

14.不断推出新品种，免费品尝，扩大影响力。

15.建立网站，专人维护，可实行网上优惠券打印及订餐服务，校园订餐热线等服务。

注意事项：制订菜价时，对于并非新奇特的产品，要考虑邻近餐饮店相同或类似产品的价位，既要避免过高导致顾客流失，也要防止过低导致与餐饮店自身形像不符和引发恶意竞争。对于特色产品，可考虑平价销售以带动其他食品的销售。

九、前期操作程序：

1. 考察市场，确定店址。半月至两月时间不等。

2. 店址确定后，交付定金，确定装修设计。联系装修队伍。三天至一周时间。

3. 开始装修。同时开展：工商注册等手续的完成;厨房、前厅等用具分类购买;厨师及服务人员招聘及培训;联系广告公司，广告策划活动宣传。一周至半月时间。

4. 装修完毕，厨房、前厅用具摆放，人员准备上岗，广告宣传活动开始。三天左右时间。

5. 剪彩开业，宣传活动继续维持一段时间。

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