# 网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书(十三篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-10-16

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇一由于资金有限只有5万元，所...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇一**

由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。我的定位就是中低挡符合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高5000元/月，付三压一。找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。呵呵，能少烧钱就少烧点，谁让咱只有5万元起步金呢。

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我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。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(也就是平时所看见的白色灯光)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(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人!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! 店面装潢一共花了5000元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就5万省着点吧。

1、 选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：出现哪些新品种?销售趋势如何?社会存量多少?价格涨势如何?购买力状况如何?大体上能心中有数。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。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。

少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货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!

2、 进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市场。

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm(不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮mm容易招揽顾客奥)，主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的(除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的)。两个小姑娘的工资，800/月+ 提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

每月费用分析：1、房租：5000/月，付三压一：20000元 ;2、装修费5000 ;3、第一次衣服货款20000元 ;4、其他费用1000元 ;5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期5万内;6、余下4000做流动资金使用

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。

少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货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!

2、 进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市场。

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm(不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮mm容易招揽顾客奥)，主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的(除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的)。两个小姑娘的工资，800/月+ 提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

九

每月费用分析：1、房租：5000/月，付三压一：20000元 ;2、装修费5000 ;3、第一次衣服货款20000元 ;4、其他费用1000元 ;5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期5万内;6、余下4000做流动资金使用

十

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。

购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋(女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉)或者累积消费600元及以上。(获得奖励之后在从新累积)

(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，女人就更是如此了。\"店铺开张大赚送\"、\"本店商品八折优惠\"，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)这些招牌通常能抓住女人的心。

(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!如五一，十一，三八等最佳时间

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇二**

美国对于开店成功率曾进行调查结果显示，加入加盟体系开店成功者为80％，独立开店成功比例约为20％。专家认为：“技术”是店面的基本生存条件；真正能让店面落地生根，充足的竞争力是不可或缺的；留意市场信息，关注尚未引起国内或即将引起国内的新形态消费文化及特性，才能在消费者偏向理性思考的情形下，免于落入削价竞争的恶性循环中，成为百年老店。

开什么样的店

1、若你浑身充满创造力，内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业。

2、若你爱好精致有品位的物品，开二手精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋，能让你一展雄才。

3、若你极度敏感，有爱家、恋家情绪，办托儿所、幼儿园将是你的最爱。

4、若你常常跟着感觉走，时时设身处地为他人着想，宠物店、花店、园艺店正需要你这种特征。 思考个人性格特征、兴趣，清楚手头上握有的资金数目后，对即将投入业种的适应度作逐一评估，如工作时段、工作时间长度及工作进行方式等。 项目的选择 在科学选择投资项目上要着重注意以下几点： 一是预见，就是结合本地实际情况，对即将出现的市场作出判断。

二是借鉴，即拿来主义。但和照搬照抄跟风而上不同。主要是借鉴国外的先进经验、做法。而在本地则属预见型新兴项目的，结合本地及自身情况有选择地改造实施。 三是尽力选择自己熟悉的行业和掌握相关知识的行业为投资目标，要充分发挥自身所掌握的知识和技能，把其作为选择投资项目的一个有利条件。 四是尽量选择与亲属、朋友从事的行业相关或相近的项目，边样可以得到他们的指导，在业务上也能得到一定帮助。 五是注重市场调查，搞好市场的分析预测，测算出投资的最低和最高收益。如何筹集开店资金当你初步选定了生意项目，接着要解决的问题就是筹集资金。而因为筹集资金不利，有很多人经商的念头成为泡影。

资金的筹集通常有几个办法：

一、个人存款

二、银行贷款。一般来说很不容易，除非你有房产地产作抵押，又当别论。或者你的生意计划引起某些有产业的公司的浓厚兴趣，愿意合作，可请他们提保，向银行申请贷款。

三、亲朋借款。如果你有一二个先富起来的朋友或亲戚，是最理想的借钱对象了。大胆登门向他们求助吧，亲戚朋友之间最好说话了。不过，跟他们借贷时，你要向他们介绍你的生意计划，使他们对你今后还款能力有信心，还要明确讲好偿还借款的期限和利息，写好借据。否则也会出现矛盾，损害感情。

四、供应商。有些供应商允许你赊购某些存贷和商品，这种无本生意，何乐而不为？等你赚了钱，再还给那些好心人吧。

五、出租或抵押财产。

“真正的商人要敢于拿妻子的结婚项链去抵押”—这句话是美国著名的小商品经营家格林尼所说的。 你可以开这样的店 好的位置虽然不是绝对的，但却有很多共性，如人口流动性大，闹市区域繁华地段，交通方便等，所以选择好位置必须具备以下条件：

1、人潮流量：平常、假日及日、夜来往人次比例。

2、车潮流量：汽车、摩托车往来流量。

3、交通枢纽：目前及未来可能增减的运输工具。

4、马路宽窄、大小：单行道、双向道与停车问题。

5、区域特征：商圈情况、竞争店、互补店、金融机构及文教、休闲设施等。

6、人口勘察：该区人口数量、消费习惯等。

7、商圈勘察：主要及次要商圈范围、租金、价位。

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇三**

1、名称：xx面馆（暂定，后续征名确定）

2、投资金额：120万元人民币/100o

3、定位：中端特色快餐

4、经营模式：以陕西特色面食结合本地口味，注入三秦文化、校友情怀提高产品附加值，打造美味、卫生、快捷的特色面食餐厅；实现口碑与财富的双赢，逐渐转向品牌营销。

本项目资金筹措方式为校友众筹，众筹对象为年满18周岁的长安大学校友（含原西安公路交通大学、西安工程学院、西北建筑工程学院校友），召集50~100位校友股东，筹措资金约120万；众筹细则见详细计划书。

众筹结束后，成立长大xx集团有限公司（暂定，后续征名确定），以集团作为项目运营的主体，以庞大的校友群体为基础，打造创业众筹平台，通过挖掘、评估和投资项目，积累资源和储备项目，实现产品多元化，投资多样化，最终发展成为以投资项目为主，以经营管理具体项目为辅的战略性投资公司，走向正规化，迈向潜力无限的商业舞台。众长安？味道面馆即为公司投资运营的第一个项目；详细介绍见详细计划书大学生面馆创业计划书大学生面馆创业计划书。

众所周知，餐饮行业具有门槛低、利润率高、回本快等特点；本次认筹对象均为长安大学校友，西安是我们共同的回忆，每位校友对陕西面食都有不同的体会，它不仅是一道道美食，也包含着我们浓浓的校友情怀；因此，本次众筹项目选择以陕西面馆作为切入点。几位热心校友也对乌市特色陕西饭馆进行了调研，xx人普遍热爱面食，陕西面食在xx地区被接受程度较大，只要在选址、味道、卫生、特色、服务等几方面下足功夫，必定会成功。可行性研究见详细计划书。

由民主选举产生10人以下的单数董事组成董事会，负责公司的重大决策、决议。成立专门的管理团队和监管团队。本着民主、公平、公开、公正的原则，制定公司管理章程，严格按照章程和公司远期规划执行，制定股东股权管理制度，管理细则见详细计划书。

本次项目按照下列顺序实施：

（1）群策群力、初轮众筹；

（2）成立公司、组建团队；确认董事会章程和管理制度；

（3）完成餐厅经营相关手续办理；

（4）装修、采购、招聘、制订菜谱和定价；

（5）前期宣传；

（6）试营业、正式营业

各实施阶段详细安排见详细计划书大学生面馆创业计划书投资创业。

生产方面的主要风险为：

1、食品安全

2、生产安全。

财务方面主要风险为：

1、成本失控；

2、销售不达预期。

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇四**

一、开店分析

1、开店选址分析

2、开店经营方针分析

3、开店前景综合分析

二、开店方案

1、店名

2、开店宣传方案

（一）、宣传口号

（二）、开店酬宾内容与宣传内容

（三）、宣传方法

三、日常经营推营方法

1、如何保持人气

2、日常促销活动

3、节假日促销活动

四、日常宣传

1、传统宣传方法

2、网络宣传方法

1、开店选址分析

“好酒不把巷子深”这一俗语已不符合商品市场经济的潮流，而店面选址成为了成功与否的条件之一。

做为一家经营燕窝等高档礼品为主的店铺，店址的选择很重要，其中原因不言而喻，因为店主面对的消费人群为商业人士、白领等高薪人群，所以说选址的选择有高档住宅小区、商业闹市。

高档住宅小区往往以成功人士、白领居多，对于高档礼品的需求较大，对于礼品的价格也不太挑踢，并且店面的租金低于商业闹市百分之二十至三十。但是由于人员流动性较差，人员相对固定，顾客面较窄，不利于对店铺的宣传推广，并且有许多高档小区的空置率较高，除非有较大数量的固定客户，并且客户要有持续的购买力，否则店铺很难达到盈利的目的。

商业闹市的租金较高，往往一些店铺的亏损也是因为租金较高而造成的，但做为一家高档礼口的经营商，商品的档次高、利润也高，所以选择人流多，面积广，并且不需要特别的固定客户，并且商业气息浓的地区，有利于人气的积累，如果加上适合自身特点的宣传方法、积极的促销活动，取得成功的机率会很大。

2、经营方针

虽然燕窝、虫草、高档海鲜都是贵重礼品，但我认为经营者不要抓住暴利不放，而是应该主打平民牌、健康牌，使这些虽让人耳目能详，却难以企及的礼品进入寻常人家，以数量带动利润，以利润促进数量。

通过日常宣传、节假日促销活动，提倡“高档礼品平民化”、“高档礼品健康化”的口号。

另外还通要过代炖等服务方法，使燕窝、虫草、高档海鲜这些美食、补品的制作方法变得简单方便。

3、开店前景

做为以燕窝、虫草为主、兼营海鲜、茶叶的礼品店，因为店面的选择，店铺的装修、商品的成本费用较高，因此风险也会比其他普通的商品要高许多，并且这些商品的销售量也无法与普通商品相比，所以开这类礼品店相比普通店铺经济压力巨大，但是这些高档礼品也有利率相对较高、并且店主已有了固定的全国客户，同行业竞争数量少的优点，再加上虽着人民收入的增加，走亲访友时对礼品的档次提高不少，因此普通人群中的沟卖潜力巨大。

1、店名

品人是指老板实心实意做生意，人品好。

品味是指燕窝、海鲜都是美味佳肴，味道好、营养好。

品情是指传统假日用这些高档礼品来增进感情，感情好。

并且这个“三”在中国为最稳固的结构方式，意指店面能长久的经营下去。

2、开店宣传方案

（一）、宣传口号

1、开店酬宾内容与宣传内容

开业酬宾的活动目的

a、庆贺本店开张营业。

b、通过酬宾答谢酒店的老顾客，增近、巩固相互之间的感情。

c、提升本店的知明度，用打折等活动来吸引新客户，从而有机会接触到新客户，有机会扩大市场份额。

（一）、酬宾内容

（1）、a、感恩老客户：将一直以来支持的老客户请到开业的现场并且一同用餐，这样有利于以后的发展，不过存在费用较大的不足，可以选一些重要省内客户，这样的话费用可以负担得起，也可以给老客户邮寄礼品，联络感情，从而求得对方继续支持自己的生意。

b、可以邀请一下酒店的负责人、厨师长、采购员都开参加开业，因为酒店的用量会比较大，也是潜在的客户，为了不浪费开销，邀请的人员可以是三星级以上的酒店相关人员，并且可以赠送以少量的燕窝、海鲜、茶叶组成的礼品盒。

（2）、a、答谢新用户：在店内推出特价商品，顾客购买礼品时，可以通过转转盘来打折，可以八九折的格子多一些，六折以下的少一些。

b、美味不可多食、燕窝一定尝一尝：

此项活动要可长年的展开，也是以10元一口品尝燕窝活动为背景，但我们要首先打出美味不可多食这个口号。

具体内容：可以在店内摆几张桌，以四人坐为佳，然后在店里可以炖燕窝、虫草、高档海鲜这样既可以谈生意、味尝样品，也可以开展10元品尝一口燕窝的活动，显然十元吃一口燕窝不贵，但总不能拿上十块钱就吃一品燕窝完事了，而是在店里准备好茶、点心小吃、或是海鲜，有一些谈生意的老板，可以在半晌的时候来喝喝茶、吃吃点心，然后最后便是每人一小盅的燕窝（容量要精美别致），这样只花上百十来块钱，就可以找地方来谈谈生意，如果能购买礼品的话，可以给打折。（如能中标将提供详细的推广计划）

（3）、a、礼品拆着卖：可以把燕窝、虫草、高档海鲜都分成小包装，然后配成可以合炖的礼品包装，这样一来，花钱不多，还可以吃到燕窝、虫草，虽然燕窝不多，但也满足了人们的好奇心，最好可以附一件如何炖燕窝、虫草的菜谱。

b、您买燕窝我来做，家里有与店铺一同过生日的老人可以享受到九折的优惠，并且可以免费炖制燕窝。

（三）、宣传方法

1、广告宣传费（仅作参考）

当地晨报或晚报20/1版面报纸3次×200元/次＝600元，隔天次发。（根据经济情况是否选用，不同地区、报纸费用不同）

电台：共8天（隔天次发）、5次/天、30秒/次：共1000元

宣传单：1000份×0.5元/份＝500元（发放时不要浪费）

2、当地论坛发贴，可以当地人气较旺的论坛发贴，可以写一些不明显的软文，也可以找到网站，把花钱请版主将软文置顶。

1、如何保持人气

2、日常促销活动

3、节假日促销活动

1、传统宣传方法

2、网络宣传方法

第三、四部份略，如雇主有兴趣可以联系、沟通，本人将揭尽所能的完成任务。

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇五**

开任何店需要注意以下几点：

1资金：总是有准备开奶茶汉堡店的朋友问我开个店需要多少钱？这个我只能给你们个大概。房租各地方差别太大，设备价格，装修费，材料费，都有差距。只能告诉你们个大概。但除了房租，其他的我们可以给你核算出需要的资金，不会相差太多，让你有所准备。

2选址；一个店的成败主要依靠：味道独特。店面选址，服务态度，开业宣传，店面选址同样重要，这里就不多说了，朋友门利辛爱尚汉堡学习的时候会详细的讲给大家。

质量；质量也就是味道，这个最为重要，大众化的配方做出的味道相信现在的年轻人都不会记得太深，味道太大众化，没什么独特往往失去了大部分的回头客。而味道新颖，可以有效的吸引顾客二次光顾并间接帮你介绍新客户。所以朋友门一定要注重自己店里的口味风格，

4态度：所谓的微笑服务，顾客就是上帝这句话我认为过时了，做我们这个我们要主动和聊天，让他们吃的开心，聊的愉快。这样才能让他们留恋。

眼光：这个一部分靠先天，有些人能准确的抓住顾客的心理需求，市场的变化，时刻知道自己需要做那些改变，未该怎样经营。

6抗压能力：刚开业往往有部分朋友适应不过，习惯了待业或打工的生活，喜欢那种自由自在，不需要负什么责认，而刚开店什么事情都需要你去做，你去想，一时间承受不了这种压力，我相信大家既然想创业，这点压力肯定会克服，但请大家在克服压力的同时要理智的经营你的店。

7创新：不管开什么店你一定要与时俱进，开发新的市场产品，过时的东西可以选择性的淘汰，开发新的产品，这样店才能有发展空间，这点本店承诺可以为学过的学员免费提供以后产品的更新。

最后开店步骤即先后顺序

第1步：学习技术，技术我利辛爱尚奶茶汉堡店可以保证决对过关

2：店面选址，后会告诉你们那些地方适合开，哪些地方不要开，这点一言半语说不清，不在此多说，学时细谈。

：招牌制作：店面地址确定后第一要做的就是招牌的制作，可以找广告公司，装修的同时挂上招牌可以提前宣传几天｛这点重要｝不要等到试营业才开始挂招牌，开业当天有些人才知道原是个汉堡店！

4：店面布局，厨房排线，插座的预留，墙纸的风格，这些我都教，学详谈。

：设备和材料，装修一半的时候可以开始采购设备和材料。我可以提供给你地址，也可以本地采购，我提供你采购的方法，让你少走弯路，节省不必要浪费的时间精力，少花冤枉钱。

6：营业执照的办理，有很多人说先开业等他们吹才办，这样是可以，但是大家要明白，开业后你是没多少时间离开店出去跑营业执照的，员工多列外，所以趁着装修空闲时间跑下最好，

7：开业前的宣传，制作宣传单并对外发放，海报，和点餐单，套餐搭配，发宣传的时候重点提醒：开业优惠活动，店送什么，微笑免费每个客人的疑问。

7：试营业，每种产品先做出自己尝尝，有那些自己疏忽的地方，比如饮料的一个辅助材料忘记放，或者腌制步骤临时记不得，这些都要在试营业时候避免掉。免得正式营业人多乱套，试营业期间客人进店要主动提醒：今天试营业，价格便宜点，欢迎大家试尝口味并提出宝贵的意见，开业优惠也对客人讲解。晚上终结下一天的经验。

8：正式营业：要微笑服务，说话客气，向客人介绍自己的产品，以及你的开业优惠。

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇六**

客户对象众多^同类店少，竞争性较低

爱好电脑技术及消费时尚的年轻人

长沙市步行街南街动漫星空里的卡普特电脑饰界

用户过亿市场领域有待开发

据统计，中国的电脑使用量已经过亿。有这么大的用户量，其市场前景巨大是毋庸置疑的。在这个时代，人们对生活质量的要求越来越高，生活节奏越来越快，电脑在人们的工作、生活中占据了越来越多的时间，人们也不再仅仅是将其当成冷冰冰的工具。于是，电脑饰品就成了人们的选择。

目前，市面上流行的饰品店大多都是一些专门针对女性用户的饰品，复制这样的饰品店竞争将会很大，而且这种饰品店大同小异，缺乏新意。相对来说，电脑饰品店恰好迎合了人们的需求。业内人士分析，从目前的电脑后续服务市场来看，相关行业只局限于维修、销售等领域，其他方面的配套少之又少，只有少数散落在电脑城和电子市场，明显缺乏专业化、个性化的品牌服务，像电脑饰品、电脑休闲品等项目更是少有人问津。很多人都看好这个市场，但这一领域的市场还有待开发，这无疑为创业者留下一个难得的商机。

市场调查电脑城附近设铺佳

电脑饰品店虽然是以装饰电脑为主的小配件，但毕竟也是饰品店，其消费群体肯定还是以女性为主。因此，在投资之前一定要做好充分的市场调查，在做好详细的投资分析后才能放心投资。

有的创业者对电脑饰品这一行并不熟悉，这种情况可选择连锁经营方式，能够省去不少麻烦，并在一定程度上降低风险。不过，加盟也需按照规定，缴纳一定的加盟费、遵守加盟店的一些条件等等。

喜欢电脑饰品的消费者，很大一部分来自于13到30岁左右的年轻人，尤其是大、中学生，他们崇尚个性和自由，热爱时尚和流行。这个群体接受新鲜事物比较快，对时尚饰品有执着的追求。因此，一般来说，电脑饰品店选择在学校集中的区域比较合适，但由于经济能力受到限制，所以，这部分消费者对价格很敏感，只有质优价低的市场定位才能最大程度地迎合他们的需要。

由于电脑饰品消费群体具有相当强的针对性，因此，如果店铺以电脑城为基点，或者是直接在电脑城租个小门面，或者通过与卖电脑的商家合作，在电脑城附近租个门面，这样，连带的商业效果就会显现出来。

灵活经营遵循多频率少数量

装修强化时代性——电脑饰品店的消费群大多为女性，在店铺装修时一定要谨记这一点，但由于电脑饰品店毕竟不同于一般的时尚女性用品饰品店，因此，在装修方面也不宜太过花哨，而应简洁、素雅、大方，着重强化电脑饰品的时代性，让店面设计和招牌也成为广告，毕竟真正的主角是那些装饰电脑的小配件。

注重品种与渠道——经营者在进货时一定要根据当地的消费水平和消费观念来选择电脑饰品的种类，价位则要根据店铺周围消费群体的年龄段和收入情况来确定。电脑饰品主要包括usb接口时尚产品、另类键盘鼠标、清洁用品等主流系列，货物要高、低档次都要有，以满足不同消费者的需求。

在进货上要注意一个问题，那就是慢速饰品驱逐快速饰品。有些电脑饰品店，看起来货很足，品种也很丰富，但在专业人士看来，快速消费饰品（如卡通装饰贴纸、线缆捆扎带、屏幕清洁剂等）不足，慢速消费饰品（豪华显示器卡通外套、大型usb接口时尚产品、另类摄像头等）很多，这样使慢速饰品占了快速饰品的位置，这也是一种隐性缺货。

电脑饰品店中快速饰品的单价一般保持在10到30元之间，这个价格区间的产品就属于快速消费品；而有些电脑饰品店，一些20到30元的重要饰品很少甚至没有，以至于形成看的多、买的少的场面。最后，要和当地及进货地的物流公司保持良好的合作关系，这样不仅运费会优惠很多，而且永远不会把你的货丢在最下面压着，货到了能够及时通知，及时上架。

掌握频率与数量——好的饰品店有一个经营窍门，就是进货要“多频率，少数量”。饰品的作用就是给人带来漂亮和新鲜感，对于日新月异的电脑饰品来说更是如此。这种店铺由于位置选址比较明确，一般不需要过多地搞促销或者相关活动，只需要产品每天更新一点点（比如新鲜的鼠标卡通腕垫、另类图案的键盘保护贴膜等这些小玩意儿），这样，无论是新顾客还是老顾客，当他们每次来到店铺后都会有不同惊喜，使人感觉这个店铺充满生机和活力。进货频率掌握每周一次，如果是销售旺季还要尽量缩短周期，决不能为了贪图省事一次进足，那样就会使顾客失去新鲜感。

以30平方米的店面为例：青年时尚人群集中地段铺面租金一般为6000元左右，付二押一共1．8万元；装修费用大约为2万元，除墙面和地板外，其他需要的还有货架、柜台、射灯等必需品；首次进货大概为3万元，加上营业执照等费用，开一家电脑饰品店的前期投入应在7万元左右（不含加盟费和保证金）。

电脑饰品店一般只需一两名员工（员工必须具有一定的电脑专业知识），工资支出每月大概在20xx元左右。其他费用包括水电和管理费大约1000元。在店铺比较集中的商业旺铺地段，30平方米左右的店面日营业额大约在1000元左右。按照惯例，进货价格一般在售价50％以下，粗略估算，小店铺月销售收入约在1．5万元左右，除去各种费用，利润在6000元左右。

电脑饰品相比其他一般饰品来说，相对价格会稍微高一点，但在目前电脑使用普及的情况下，稍高的价位并不会影响消费者的消费欲望。一般电脑饰品店最多一年即可收回成本。

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇七**

千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着\"美好\",特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近些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\"职大杰普花店\"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。我们的杰普将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户。为人类创造最佳生活环境

2.公司目标

立足职大，服务淮北，辐射皖北。创建网上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在淮北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职业技术学院东校区作为试点市场，该区市场容量在20xx人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。当模式成功后，以jsp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

\"职大杰普花店\"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。该网站除职业技术学院的总站外，在皖北各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以皖北各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以职业技术学院为例，各类在校生近万人，则投入8校共有近10万的目标消费者，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

本公司对皖北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（你是我的唯一）,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。

1 品牌策略

网站建设初始，我们便非常重视品牌。在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新

2 价格策略

杰普网上花店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

3 促销策略

⑴宣传策略

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式

⑵服务方面

网上花店的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务。

在售后服务方面，由客户服务部负责采取以下几种方式：

①打感谢电话或发e-mail进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡

②无条件接受客户退货，集中受理客户投诉

③设立消费者调查表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料

④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格。

⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙，交流信息，沟通感情，并解答客户最感兴趣的问题。

⑥建立客户数据库档案，客户重复订购时只要输入名字，客户的其他信息便自动调入系统。

4 渠道建设

就目前来看，网上花店主要是与一级批发商建立业务关系。选择批发商时，一般考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点，以便于各高校配送成员就地取花。通常与批发商签订合作协议，就价格与产品质量等问题达成一致意见

5.网上花店策略实施

1.市场范围选择，在投入期仅选择网站总站所在职业技术学院东校区作为试点市场，该区市场容量在20xx人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。该模式成功后，以asp的形式在分站推广。先在已经建成的另外7个分站试运营，经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

2.重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果。

3.现场促销选择每年9月8日和9月9日两天为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍。 宣传内容包括：

⑴悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为3-5条，以\"青鸟花店\"网址和\"校园花店隆重推出\"为题搭配悬挂。

⑵在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，摆放3-5台微机，可以上网查询并订购；放置一宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品现场送出。

⑶请学校广播站播发\"杰普花店\"宣传部门拟定的宣传材料，在早，中，晚各一次，连续数日。

⑷为营造气氛，安排两名小姐佩带写有\"杰普花店\"网址的绶带，进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购20元以下的鲜花，由网站付款。

⑸在宣传当天，请与学校有关的媒体到现场报道，如武汉晚报，各地方电视台等

1.营业额收入

据调查分析，我们可以预测在主要节假日，每天销售额在1000元以上

2.支付方式

根据有关材料网上在线支付将会达到20%,我们正积极与工商银行等金融单位联系建立业务合作关系，促进在线支付

3.订货方式

e-mail定单，直接进入\"杰普花店\"网站校园花店订购，电话订购。另外，我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购

4.客户特点

年轻化，100%为青年人，以男性学生为主；他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象

5.消费特点

60元以下的鲜花最受欢迎

6.信息基础设施

公司网站主要是以虚拟主机的形式存在的，故公司暂时不需要具备信息方面的硬件设施。对于信息软件的开发和网站的建设，公司将通过内部成员中计算机较好的同学和招聘有这方面特长的成员来共同完成。b2c网站虽然在理论上可以实现零库存，但是现实中要达到这一点却很困难。

1.原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值

2.初期投资

这一时期，资金主要用于外购整体网络服务（虚拟主机）,产品采购，系统开发和维护，前期宣传，物流配送等方面上。预计需要人民币2万元左右。从网站建立到网站正常运作起来大约需要一个月的时间

3.第二期投资

这一阶段我们的服务将辐射各大高校和武汉市区。，服务的内容会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷

1.系统开发计划

根据公司创建初期资金缺乏的情况和我们开发小组的实际情况，我们决定选择虚拟主机的方式来建立我们公司的网站。当然随着业务的扩大，资金的充裕，我们会考虑建立公司自己的网站。在系统初具雏形后，公司将根据预定的系统功能要求来逐步进行实时测试。系统的完备无疑是一个测试，完善，再测试，再完善的过程，直至系统功能达到公司预期的要求

2.系统逻辑方案

系统逻辑方案是实现电子商城的经营目标，策略和方式的总体框架。下面结合本公司实际情况做出图解说明六大模块：系统商务活动流程，系统总体逻辑结构，系统数据分布，信息处理模块和安全控制模块

1.主要工作完成情况调查

了解到广大大学生朋友的真实需求，而且公司从实现目标，运营机制，项目策略等方面都进行了总体规划。另外，在系统开发计划方面，公司也结合我国的实际情况，参阅了大量的关于网站服务方面的文献，也结合了课堂上所学的电子商务的知识，做出了适合公司的网站运作流程和设计流程，以及适合我们公司的系统逻辑方案

最重要的是，针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们自行设计了一系列服务产品，如短信订购鲜花，附带祝福卡片，电话传情等并且制定了合理的价位。与此同时，我们还设立了论坛，不仅满足了广大青年学生等切实需要，也可以满足社会不同年龄层次消费者的需求

2.不足与困难之处

由于我们企业刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善之。在网站设计，制作方面，由于我们小组成员对与此相关的知识了解得不够多，致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作，杰普花店网站已初具规模，送人玫瑰之手，终久留有余香。我们相信，在以后的努力中，本网站一定会得到进一步的完善。

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇八**

一、便利店的潜力及趋势

近年来，由于大型卖场的数量不断添加，中小型卖场由于在商品种类以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，引起生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态——便利店。

便利店首要是为方便四周的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零卖业态。

以经营项目周全及经营日用快速花费品为主的一种零卖业态，首要开设于各社区及滚动人口教多且以快速花费商品的地方，或学校附近。商圈范围普通只覆盖四周200m的范围。

便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便花费者为前提，为花费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来取得花费者。

首要经营快速花费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

由于他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速取得了花费者的青睐，因而得以快速进展，并酿成了连锁化经营。

将来随着生活节拍的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零卖行业进展趋势。

国内由于经济收入水平比较低下，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边探索，引起业态的进展缓慢。

二、选址

(一)商圈理念

便利店的商圈普通是坐落店铺的直线距离0---200米内，超出200米的效果就比较差了，经营面积普通在60---200平方。

(二)经营选址

普通都在社区(具有自身的商圈)及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边(借助人家的商圈)，以此来达到自身的经营赢利。

三、投资计划

(一)ci策划

1、企业标识

要明明的呈现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来策划企业的ci。

既要呈现出阳光超市的经营特点来策划连锁经营的便利店的企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为花费者提供优质的服务

为花费者提供适合的商品

(二)投资计划

1、固定设施

天花——便利店的装修不必讲究奢华，只须符合自身的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，惬意的环境即可，普通只需求使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在规划装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面——便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较清雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，普通要求店面地板以素色，浅色为主，普通使用乳白色或是米黄色的地板。 招牌——便利店的招牌普通等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑奢华，只需符合自身特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还能够考虑由企业资助制作。

店前的地面 ——只须平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，普通会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面――为确保店堂的光度，便利店普通使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还能够以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时普通要求使用反光度较高的灯箱片。 照明――白色或暖色的色彩为主，比较多的都是使用白色的日光灯管，正常状况下，需求维持10-15平方一根灯管即可使光度符合经营需求。 音响――为确保顾客的惬意的购物心思情绪，便利店普通都装备有小功率的音响，并且首要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑――普通每店装备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行装备专门的后台操纵编制。

软件――与总部实行连网，各店合并使用软件编制，以方便总部对其进行治理监控，并且总部能根据编制来进行库存治理。 收银台――收银台兼治理人员工作台。

货架――以平方数计，每4-4.5平方需求一组货架，货架只需使用普通的货架即可。

冰柜――因便利店是方便于就近的居民，故便利店普通都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。 其他设备――如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需求来进行设备的添加。

3、商品

便利店的商品结构中，食品占比50%，日用化妆品20%，日用百货20%，其他10%,约需单品数20xx至3000种。

(三)经营理念

1、符合目标花费者需求――便利店由于都是经营的快速花费品，普通选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品，首要讲究库存小，周转要快.

2、为花费者提供方便――就近的采购条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据四周居民的需求来进行商品配置

四、治理经营

1、制度治理

在连锁便利店的经营过程中，治理与效益是紧密相干的，因而，制度化的治理在经营过程中是相当重要的

相干的治理制度有：

出勤制度

卫生治理制度

报表治理制度

能耗治理制度

设备治理制度

固定资产治理制度

采购治理制度

现金治理制度

工资的发放治理规定

员工的担保制度

治理人员的权限规定

员工的奖惩制度

员工工作制度

货架功课治理制度

商品配送治理制度

仓库治理制度

会议治理制度

耗材领用治理制度

通讯器材及设备治理制度

2商品治理

为维护企业的形象，确保顾客在店内能买到合乎自身要求的，新鲜的商品，相干的制度有：

商品的进场制度

商品的销售报表

采购报表

滞销报表

热销商品统计表

关于商品的奖罚制度

商品的装备申报制度

临近商品的处理

商品销售考核

促销商品的治理制度

3库存治理

因便利店的商品周转量很小，所以在经营过程中严格的商品治理制度能有效的杜绝商品的滞销，和进步商品的周转率，建立有效的商品配送机制，相干的制度有

库存报表治理

库存的限制

商品的周转周期与库存的借鉴

调货申请表

退货治理规定

库存周转考核

商品配送治理制度

滞销商品考核

4编制治理

编制化，信息化，数字化的治理能有效的裁减商品的损耗，加强店与店之间的交流频率，能快速的实现商品的流转，从而使资金的流转愈加有效，促进企业的良性进展，因而连锁店必须将其电脑编制进行连网合并治理，以进步工作精确率和工作效率，相干的制度有

操纵员的治理规定

操纵员的权限

操纵员的保密规定

营业额与员工工资的关系制定

a)损耗治理

制定有效的防损制度，进步员工的防损意识，发挥员工的防损积极性，有效的防损降耗措施，相干的制度有

员工内盗的.处理意见

损耗的治理规定

损耗的奖惩制度

耗材治理

关于盗损的治理规定

b)促销治理

实行合并的促销政策，有用于加强企业的形象，促进商品的销售，有用于整合促销资源，实现资源利用的合理化，充分化.相干的制度有

促销治理规定

促销的申请

促销的实行考核

五投资解析

预算按120平米计算(单店)

1 a固定设施：首期(即开业前)

天花+墙面：直接刮腻子(120+120)3.5/平方=840元

水电设备：2500元

地板;120平方6+600+120平方12=2760元

铺面外：20xx平方=600元

店招：20平方30=600元

合计840+2500+2760+600+600=7300元

b经营设备

货架：28020+18030=11000元

电脑收银设备：3500+500+800

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇九**

的设计店名及店内装修、陈列摆设、招工问题、宣传手段和经营方式。

(这个嘛，我估计在10~20万的圈子里就好了)

首先，店铺的选择。一个人流量大经济发达的地段等于是给了我们一个梯子，这样说吧，客流量带来了购买量，购买量带来了钱流量!看看开店的根本目标是什么吧?我们的目的是利润的效益，积累原始基金!要做到这点就必须要很多的购买量，能带来购买量的就是客流量了!

还有我们必须要把我们的顾客群体给定位好，创意产品让人产生很多的联想，拥有这种想象空间大的顾客群体是属于那群40之前的顾客群及本身受过良好的教育基础的顾客群体!所以能在人流量其次的地段找到这类群体集中的店铺也是个非常不错的选择!有一篇叫做店铺选址制作商圈地图的文章，是这样的：

1。对本地的运动用品店进行调查，将它们的位置标在地图上。看看它们的选址特点，比如周围人群密集的范围半径，总人口多少，与其他同类企业的距离等，量出其独享的市场的半径，也就是商圈的范围。

2。根据地图，标出你看好的地点。

3。在选定的地方周围，按照之前量出的商圈半径，用圆规划出你自己的商圈。

4。确定该商圈内是否有你的竞争对手，对彼此的实力进行权衡，然后决定是否需要更改地点。

5。了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相关信息，帮助你了解顾客群。

6。画出可走到你店面的街道或公交者线路，了解顾客是否能很方便地到达那里。

看着这样一张地图，我们就可以对于自己选定的地址是否处于合适的商圈而一目了然了。在选择店铺的时候我们不妨可以学人家的试试，画一张我们市的商圈范围，来尽可能的有计划有目的的寻找好的店铺!然后做生意选址里还有这个说法，就是开店不一定要客流量大的地段，也可以选择在已经成行成市的区域里寻找心中理想的店铺。而符合这点的就是金华路和城北路交叉口的万克隆家具市场那一块范围。店面放在那的话，整体感觉档次也提升了!门面的租金我预估1万以内是可以承担的，高租金的店铺他的地段和人流量一定也很高，这是成正比的，个人觉得租金这块投资应该要舍得花钱。

以我的打算来看，店面确定之后，马上就会着手进行装修，与此同时，前往上海，进行为期15天的培训以及协议的签定等等，与此同时，在北京装修进行时，需在装修门外树一立牌:北京第一家生日礼品专卖店装修中，给您造成不便，深感抱歉。装修期间，请在门外小姐处登记您的生日和住址，以后每年在您生日之时，我们都会有免费小礼物相赠。以及承诺您第一次来我店购物时，享受8折优惠。以情交友，是我们的经营理念。(此举意为从未开业阶段就吸引大众眼球，毕竟免费小礼物还是有吸引力的。其实之后每年，只需要送上一张贺卡就可以，但区区每年每人几毛钱的贺卡，却可以让人记住我们的店，另外，还可以给人一种这店是正规在做的感觉，这时已经可以做出宣传单去发出了。这个不会很困难，初始广告的投入是绝对要舍得的)与此同时，我会在各个网站以及自己所建立的平台上进行宣传，争取在店开业前就造成一定的声势。这是第一步。如果一切顺利，这步的初始打算就是积累别人的生日资料，这是第一步的根本目地。

其二，就是员工的问题，因为我还要上学，所以只能在周6周日和平常有空的时候来照顾这个店，雇人是必要的。但是其实这是一个很关键的问题，一个营销人员的好坏，将会很大程度上影响到这个店的经营状况。我的打算是雇一个人先。倾向于雇一个女生，再通过本人想办法雇佣1~2个大学(大专)生兼职。当然之前，我会对其员工进行深入交流，向他们灌输我的理念，这件事我现在就会着手开始做。待遇方面，我是这么想的，主要雇佣的一个女生，每周上5天班，800~1000元/月。另外根据销售提成。雇佣的另外2个兼职大学(大专)生，面向大学(技校)招工，每周换人(当然我不会随便选)，每次来20元底金，另根据当天销售提成。换人的想法是，通过她们在各自的校园里进行更广泛的宣传，毕竟这是北京的第一家生日礼品店。而且还可以请他们做校园的代理进行分成~以及收集学校里的生日资料，这样业务就拓展开了。呵呵，古书有云：办事，要天时，人合，地利三者成一线时方可成事。我们必须要有耐心和花资金去解决地利这个重要的是成功的必要因素。总之我们这个大家庭如果能够齐心一致，我很有信心把这个店给经营好，不管有多困难有多累毕竟这是我们人生理想的第一步，我会尽自己最大努力去克服前面的困难完成这项事业的!

这两步完成之后，店面就该开业了，配置一个好的电脑和音箱是必不可少的。主要在于营造那种温馨的气氛。开业第一天，我会请很多朋友过来撑场子的，毕竟人越多的地方，大家就越好奇。我的想法是，开业第一天，进店就送气球。然后进行产品演示。总之，我的想法是搞的越轰动越好，如果可行，我还想请来报社记者进行采访~。我还想开展一项独特的业务，本店实行送货上门业务，如果您没时间或者因为别的原因没办法给您朋友送上生日礼物的话，本店可以代送货上门并送上您的祝福。此服务加收20元费用，但以后的每年今天，您的朋友同样会收到我们的一份小礼物。我店还可以把常来店里买礼物的客户拉到一起，给大家发由我店特制的vap会员卡，这样您在以后每年的每个节日都会收到我店送给您的节日礼物，祝您节日快乐。

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇十**

主要经营范围：微信平台的代运营、微信平台开发、微网站搭建、微信互动活动策划;计算机硬件和软件开发及销售;计算机数据处理服务;数据库开发、维护、存储。

企业类型：服务类

姓名：程锐年龄：20岁

职务:公司法定责任人及执行董事(ceo)

相关经验及教育背景：20xx~20xx年在北京武警担任网络运营师。

20xx年出任孝感市智骐文化传媒有限公司微信产业运营总监;20xx年组建织梦团队并创“校园微助手”微信公众平台，在校与团队荣获校园手机app设计开发大赛创新奖项二等奖，微信营销设计大赛优秀奖。20xx年创办孝感市微梦网络传媒有限公司。20xx年荣获全国数学竞赛“全国一等奖”现为湖北工程学院在校学生，考有国际网络初级工程师证。

姓名：

年龄：20岁

职务：公司董事及首席运营官(coo)

相关经验及教育背景：

20xx~20xx年在高中个人营业一家便利店，20xx年出任孝感市智骐文化传媒有限公司市场营销经理，20xx年组建团队去上海远大铝业做暑假工;20xx年设计制作湖北工程学院校徽版钥匙扣，并获得vi形象设计大赛优秀奖。同年组建织梦团队并创“校园微助手”微信公众平台，在校与团队荣获校园手机app设计开发大赛创新奖项二等奖，微信营销设计大赛优秀奖。20xx年创办孝感市微梦网络传媒有限公司。现为湖北工程学院学生，考有国家营销师证。

目标客户描述：各个企业、大小型公司、店铺商家等，需要做微信平台开发、运营推广和线上线下活动策划的都将成为我们的目标客户。

市场容量或本公司预计市场占有率：根据目前所调查得到:在孝感市，做微信平台开发的有几家，但是专做代运营的尚未有，对于主营微信产业第二桶金的我们市场占有率可以达到80%以上。市场容量的变化趋势：随着移动互联网的快速发展，和微信的普及，微信公众平台将会成为各个企业对外宣传和服务的最为有效的平台之一，市场的容量将会有一直持续上升的趋势。

竞争对手的主要优势：在孝感市的竞争对手就是几家做平台开发的，他们的优势就是有大量的人力物力去处理运营方面，对于全国市场的竞争对手：他们有更多的企业资源，和大量的人力财力去开发更多的客户资源。竞争对手的主要劣势：大多竞争对手不愿意花时间和精力去做这种报酬与付出不成比例的工作，和他们做事的思维跟不上节奏。因为这在微信公众平台的四桶金里是最脏最累的活。

本企业相对于竞争对手的优势：我们都是学生，对于运营和策划拥有最为丰富的想象力和创新能力，可以说在微信公众平台的运营方面我们是最为专业的，我们的做事方法是创新思维，而不是死搬硬套。对于创业初期的我们不会嫌工作量大和工作难，作为90后的我们敢拼敢搏是我们的特点，也会为以后打下良好的经济基础。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：同样我们身为学生没有更多的财力和时间出去拓展业务和学习别人的做法，加上有时学校还有些事情需要处理，时间显得急促。

1、基础运营套餐1.微信公众账号开通与认证2.二维码vi设计、推广3.微信平台信息完善4.自定义菜单功能5.微信内容推选6.运营汇报月报7.设置自动回复接口8.微信粉丝数量9.微信数据分析与反馈10.实战营销

2、地址及其优势

地址为湖北工程学院大学生创业孵化基地116，这里聚集了各类创业青年，我们有着共同的理想和梦，有着别人没有的思维，在这里我们可以吸收更多的经验，同样各种客户我们可以同时拥有。

3、获取业务的方式

对于现在的我们毫无名气可言，所以我们会找准客户目标，主动去和他们经理联系，用最真诚的合作方式来获取我们所需要的业务，或者和开发商合作来运营他们所需要外包出去的工作。

本公司为有限责任公司，目前公司共有6名成员。主要人员为执行董事万柳申和运营总监徐凯。其中市场营销经理为程锐，财务经理为吴生林，技术部经理为吴迪，后勤部经理为陈家成。同样我们会根据我们业务的量来扩招公司员工。公司已经在工商局办理经营许可证、税务登记，在银行办理企业账户等公司必须的工作。

对于国家支持大学生创业想必大家都知道，我们公司的启动资金并不充裕，但是对于本公司必要的开支还是有余，同样我们拥有国家政府扶持在必要的时候我们可以申请无息贷款。

公司面临最大的困难就是对应的专业人才不足，公司所拥有的仪器设备不够全面，办公设施不够完善。至于风险就是我们是否能够出色的完成客户所给我们的项目，我们的创新能力是否符合实际。

1、玩微信的新手，要从关注优质的微信开始学习，记住那些优秀玩家的方法，最好每天都能拿笔记下来，自已对比一下哪些地方可以做得更好，更有利于自已以后的运营。

2、微信运营的目的是维护客户关系，要用99%的时间培养顾客的信任感。不要老想着促销，一月拿出29天的时间培养顾客，1天的时间促销可能更有效。

3、明确每一次沟通、互动、推送的对象是谁，读者对这个人越了解，信任度就越高，包括他的姓名、微信、联系方式等。

4、想和读者创造更多的沟通机会，就要问读者更多的问题。问一问读者喜欢什么时间接收内容，希望读者多提意见。

5、不能被哪些一月10万粉的案例冲昏了头脑，粉丝再多，如果不能转化成价值，依然毫无用处。我们需要的粉丝是那些目标粉丝，粉丝的质量比粉丝的数量更重要。

6、内容一定要原创吗，不一定，如果你不想打造行业第一领袖的地位，内容不一定要原创，可是你一定要做一件事情，就是要加入自已的观点!

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇十一**

一、项目背景

千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着\"美好\"，特别是现在、随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求、鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近些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。

二、公司项目策化

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、为人类创造最佳生活环境！

2公司目标

立足地大，服务武汉，辐射华中、创建网上花店一流的公司、

本公司将用一年的时间在武汉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地质大学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、

三、经营环境与客户分析

1行业分析

\"地质大学青鸟花店\"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、该网站除武汉地质大学的总站外，在湖北各高校设有分站，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，以中国地质大学为例，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(你是我的唯一)，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、

四、经营策略

1、小组成员：

黄金金(组长) 主要负责网站的制作和维护

蒋敏文 主要负责开发计划

李鑫 主要负责经营策略与项目规划

王鹏 主要负责市场调查和结果分析

2、营销策略分析

2、1品牌策略

网站建设初始，我们便非常重视品牌、在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新、

2、2价格策略

青鸟网上花店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足、既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求、

2、3促销策略

⑴宣传策略

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式、

⑵服务方面

网上花店的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务、在售后服务方面，由客户服务部负责采取以下几种方式：

①打感谢电话或发e-mail进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡、

②无条件接受客户退货，集中受理客户投诉、

③设立消费者调查表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料、

④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格、

⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙，交流信息，沟通感情，并解答客户最感兴趣的问题、

⑥建立客户数据库档案，客户重复订购时只要输入名字，客户的其他信息便自动调入系统、

2、4渠道建设

就目前来看，网上花店主要是与一级批发商建立业务关系、选择批发商时，一般考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点，以便于各高校配送成员就地取花、通常与批发商签订合作协议，就价格与产品质量等问题达成一致意见、

3、网上花店策略实施

1、市场范围选择在投入期仅选择网站总站所在中国地质大学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、该模式成功后，以asp的形式在分站推广、先在已经建成的另外7个分站试运营，经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场、

2、重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果、

3、现场促销选择每年9月8日和9月9日两天为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍、宣传内容包括：

⑴悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为3-5条，以\"青鸟花店\"网址和\"校园花店隆重推出\"为题搭配悬挂、

⑵在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，摆放3-5台微机，可以上网查询并订购；放置一宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品现场送出、

⑶请学校广播站播发\"青鸟花店\"宣传部门拟定的宣传材料，在早，中，晚各一次，连续数日、

⑷为营造气氛，安排两名小姐佩带写有\"青鸟花店\"网址的绶带，进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购20元以下的鲜花，由网站付款、

⑸在宣传当天，请与学校有关的媒体到现场报道，如武汉晚报，各地方电视台等、

五，营销效果预测与分析

1、营业额收入

据调查分析，我们可以预测在主要节假日，每天销售额在1000元以上、

2、支付方式

根据有关材料网上在线支付将会达到20%，我们正积极与招商银行等金融单位联系建立业务合作关系，促进在线支付、

3、订货方式

e-mail定单，直接进入\"青鸟花店\"网站校园花店订购，电话订购、另外，我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购、

4、客户特点

年轻化，100%为青年人，以男性学生为主；他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象、

5、消费特点

60元以下的鲜花最受欢迎、

6、信息基础设施

公司网站主要是以虚拟主机的形式存在的，故公司暂时不需要具备信息方面的硬件设施、对于信息软件的开发和网站的建设，公司将通过内部成员中计算机较好的同学和招聘有这方面特长的成员来共同完成、b2c网站虽然在理论上可以实现零库存，但是现实中要达到这一点却很困难、

六、经营成本预估

1、原则：

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值

2、初期投资：

这一时期，资金主要用于外购整体网络服务(虚拟主机)，产品采购，系统开发和维护，前期宣传，物流配送等方面上、预计需要人民币2万元左右、从网站建立到网站正常运作起来大约需要一个月的时间、

3、第二期投资

这一阶段我们的服务将辐射各大高校和武汉市区、，服务的内容会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高、其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷、

七、系统开发计划

1、系统开发计划

根据公司创建初期资金缺乏的情况和我们开发小组的实际情况，我们决定选择虚拟主机的方式来建立我们公司的网站、当然随着业务的扩大，资金的充裕，我们会考虑建立公司自己的网站、在系统初具雏形后，公司将根据预定的系统功能要求来逐步进行实时测试、系统的完备无疑是一个测试，完善，再测试，再完善的过程，直至系统功能达到公司预期的要求、

2、系统逻辑方案

系统逻辑方案是实现电子商城的经营目标，策略和方式的总体框架、下面结合本公司实际情况做出图解说明六大模块：系统商务活动流程，系统总体逻辑结构，系统数据分布，信息处理模块和安全控制模块、

八、项目小结

1、主要工作完成情况调查

了解到广大大学生朋友的真实需求，而且公司从实现目标，运营机制，项目策略等方面都进行了总体规划、另外，在系统开发计划方面，公司也结合我国的实际情况，参阅了大量的关于网站服务方面的文献，也结合了课堂上所学的电子商务的知识，做出了适合公司的网站运作流程和设计流程，以及适合我们公司的系统逻辑方案、

最重要的是，针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们自行设计了一系列服务产品，如短信订购鲜花，附带祝福卡片，电话传情等并且制定了合理的价位、与此同时，我们还设立了论坛，不仅满足了广大青年学生等切实需要，也可以满足社会不同年龄层次消费者的需求！

2、不足与困难之处

由于我们企业刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善之、在网站设计，制作方面，由于我们小组成员对与此相关的知识了解得不够多，致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作，青鸟花店网站已初具规模，送人玫瑰之手，终久留有余香、我们相信，在以后的努力中，本网站一定会得到进一步的完善！

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇十二**

开任何店需要注意以下几点：

1.资金：总是有准备开奶茶汉堡店的朋友问我 开个店需要多少 钱？这个我只能给你们个大概。房租各地方差别太大，设备价 格，装修费，材料费，都有差距。只能告诉你们个大概。但除 了房租，其他的我们可以给你核算出需要的资金，不会相差太 多，让你有所准备。

2.选址；一个店的成败主要依靠：味道独特。店面选址，服务态度，开 业宣传，店面选址同样重要，这里就不多说了，朋友门来利辛 爱尚汉堡学习的时候会详细的讲给大家。

3.质量；质量也就是味道，这个最为重要，大众化的配方做出来的味道 相信现在的年轻人都不会记得太深，味道太大众化，没什么独 特往往失去了大部分的回头客。而味道新颖，可以有效的吸引 顾客二次光顾并间接帮你介绍新客户。所以朋友门一定要注重 自己店里的口味风格，

4.态度：所谓的微笑服务，顾客就是上帝这句话我认为过时了，做我们 这个我们要主动和聊天，让他们吃的开心，聊的愉快。这样才 能让他们留恋。

5.眼光：这个一部分靠先天，有些人能准确的抓住顾客的心理需求，市 场的变化，时刻知道自己需要做那些改变，未来该怎样经营。

6.抗压能力：刚开业往往有部分朋友适应不过来，习惯了待业或打工的 生活，喜欢那种自由自在，不需要负什么责认，而刚开店 什么事情都需要你去做，你去想，一时间承受不了这种压 力，我相信大家既然想创业，这点压力肯定会克服，但请 大家在克服压力的同时要理智的经营你的店。

7.创新： 不管开什么店你一定要与时俱进，开发新的市场产品，过 时的东西可以选择性的淘汰，开发新的产品，这样店才能 有发展空间，这点本店承诺可以为来学过的学员免费提供 以后产品的更新。

最后开店步骤即先后顺序

第1步：学习技术，技术我利辛爱尚奶茶汉堡店可以保证决对过关

2：店面选址，来后会告诉你们那些地方适合开，哪些地方不要 开，这点一言半语说不清，不在此多说，学时细谈。

3：招牌制作：店面地址确定后第一要做的就是招牌的制作，可以 找广告公司，装修的同时挂上招牌可以提前宣传几天｛这点重 要｝不要等到试营业才开始挂招牌，开业当天有些人才知道原 来是个汉堡店！

4：店面布局，厨房排线，插座的预留，墙纸的风格，这些我都 教，来学详谈。

5：设备和材料，装修一半的时候可以开始采购设备和材料。我可 以提供给你地址，也可以本地采购，我提供你采购的方法，让 你少走弯路，节省不必要浪费的时间 精力，少花冤枉钱。

6：营业执照的办理，有很多人说先开业等他们来吹才办，这样是 可以，但是大家要明白，开业后你是没多少时间离开店出去跑 营业执照的，员工多列外，所以趁着装修空闲时间跑下最好，

7：开业前的宣传，制作宣传单并对外发放，海报， 和点餐单， 套餐搭配，发宣传的时候重点提醒：开业优惠活动，来店送什 么，微笑免费每个客人的疑问。

7：试营业，每种产品先做出来自己尝尝，有那些自己疏忽的地 方，比如饮料的一个辅助材料忘记放，或者腌制步骤临时记不 得，这些都要在试营业时候避免掉。免得正式营业人多乱套 ，试营业期间客人进店要主动提醒：今天试营业，价格便宜 点，欢迎大家试尝口味并提出宝贵的意见，开业优惠也对客人 讲解。晚上终结下一天的经验。

8：正式营业：要微笑服务，说话客气，向客人介绍自己的产品， 以及你的开业优惠。

**网上开店创业计划书 螺蛳粉开店创业计划书篇十三**

一、快餐店概况

1.本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2.都市快餐店位于商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐渐发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3.都市快餐店的所有者是×××，餐厅经理×××，厨师×××，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才智和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4.本店需创业资金万元，其中万元已筹集到位，剩下万元向银行贷款。

二、经营目标

1.由于地理位子处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必需要在服务质量和产品质量上下工夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2.本店将在3年内增设3家分店，渐渐发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

三、市场分析

1.客源：都市快餐店的目的顾客有：到商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50;邻近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50。客源数量充裕，消费水平中低档。

3.竞争对手：

都市快餐店邻近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家酒店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

四、经营计划

1.快餐店主如果面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2.大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3.午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。4.随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目的是“送餐到家”服务。

5.经营时间：早~晚!

6.对于以上计划，我们将分工合作，各尽其职。我们将会在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

五、人事计划

1.本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

1)通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者。

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2.为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接收2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制订评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不和格者给以停职学习，扣除20工资，直至合格为止。若3次考试及不和格者，扣除当月全部工资和福利。

六、销售计划

1.开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2.推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3.每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

4.每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。七、财务计划

本店内所有帐目状况必需及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意毁坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;要是经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故损坏酒店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。`

易 智 办 公，办 公 轻 松1)本店固定资产( )万元 桌椅 ( )套

营业面积( )平方米

冷冻柜 ( )台

灶件 若干

2)每日流动资金为多少万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

3)对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

八、附录

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品制造经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品制作经营活动。

食品制作经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

二、食品制作经营过程必需符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采用清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应该有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，储存登厂房式场所。

(三)应该有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

(四)设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直截入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

(五)餐具，饮具和盛放直截入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必需洗净维持得洁。

(六)储存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。(七)直截入口的食品应该有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。 (八)食品制造经营人员应当常常保持个人卫生，制造，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服;销售直接入口食品时，必需使用售货工具。(九)用水必需符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

(十)使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

三、禁止制造经营的食品：

(一)腐败变质，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二)含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

(三)含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

(四)未经曾医卫生检验或检验不和格的肉类及其制品。

(五)病死，毒死或者死因不说的禽、兽、水产动物等及其物品。

(六)容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。 `

(七)掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

(八)用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各极卫生部门的食品卫生监督检验。

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