# 2024年大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版(十五篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 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。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。大学生创新创业计划书 大学生创业计划书...*

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。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇一**

20xx年x月x日是xx代理商公司开业大吉的日子，开业庆典活动是公司面世的首要环节，整个开业活动的成功与否，意义非凡。这次开业活动的宗旨在于：充分展现公司品牌，扩大“云消债”进军市场的知名度及业界的影响力，达到目标客户和准客户对“云消债”业务的有效认知和深入了解，为公司奠定良好的市场基础。此次代理商公司开业，总部将本着诚信、专业、严谨的原则制定本方案，通过全方位的配合与服务（人员充场、氛围营造、开业事项协助、会销业务讲授等）为代理商广聚人气、财气。

1，营造声势：

代理商开业活动须具有社会关注面广、活动参与性强等特点，通过参会嘉宾由点到面的口碑传颂加速客户成交，迅速建立业务渠道的开发工作。

2，树立形象：

通过完善的活动组织流程、云消债对市场需求的满足能力和现场的推介树立价值品牌、广阔前景、素质良好、业务纯熟和服务周到的企业形象。

3，加快业务开发：

通过开业形象塑造、会销促成代理商亲友和受邀嘉宾与代理商建立合作关系，成为会员、经纪人或者区域代理。

4，对内作用：通过此次开业庆典的隆重举行可以增加员工对公司的信心，加强公司的凝聚力。

开业活动主要在三个区域进行：

1，开业公司外的庆典活动：通过在现场周围安排宣传彩旗、彩条旗、横幅、易拉架、桁架喷绘、吉祥物（如大象：有吸水吸财之意）、金蟾、醒狮等材料造成视觉效果以及音乐烘托、主要发言人致辞、诚信宣言、剪彩、礼炮等造成氛围烘托等；

2，在公司内部通过参观、接待、vi（易拉宝、吊旗、公司形象业务展示板、宣传彩页、画册等）展现企业风采、员工素质和经营业务等让受邀嘉宾产生好感和好奇心；

3，用餐即会销现场：在现场通过现场用餐、放松交流、悬挂横幅、群鱼科技视频介绍、ppt课件的展示、熟人心理、他人带动效应和从众效应等氛围和方式促进交易。

活动场面—隆重、大气磅礴、有条不紊；

活动气氛—喜庆、热烈、活力；

活动内容—参与性、可观性强，内容丰富、精彩、新颖；

活动档次—中高档，商务气息；

活动费用—节俭、实惠中显现大气。

（一）活动时间：20xx年x月x日

活动地点：公司外部、公司内部、x酒店

（二）请柬发放

（三）前期造势:建立立体推广架构，多点进攻。在代理商代理区域进行全方位广告宣传信息传递，掀起开业前人群关注度。

（四）成立活动筹备小组及各组职责

为了成功举办开业活动，并做如下分工：

1，活动总指挥：组成成员：总部领导、代理商领导各1人

主要职责：活动全程全面领导、检阅。

2，项目监督组兼协调联络组：

组成成员：总部负责人+代理商负责人（各1人）；

主要职责：活动全程组织、策划、实施、执行和监督工作。

3，嘉宾接待组（含礼仪服务）：

组成成员：代理商（工作人员3-4名）+（庆典公司6名礼仪小姐）

主要职责：

a、负责相关领导、特邀嘉宾、客户等参加开业庆典来宾的接待工作；

b、同时将接待所需的物品、用品全部准备就绪；

c、开业庆典庆祝的前期准备、现场接待工作；

d、安排礼仪小姐接待相关领导嘉宾等，引领签到、佩带胸花、引领入场。

4，宣传推广组：

组成成员：代理商（工作人员1-2名）；

主要职责：

a、负责联络、邀请、落实相关领导、嘉宾；

b、负责宣传资料的准备、现场供给；

c、负责活动广告物料广宣文案的确定。

5，安全保卫组：

组成成员：保安人员（安保4-6名）：

主要职责：

a、负责拟订和实施活动现场的安全保卫方案，提前消除不安全隐患，并制定保卫、交通、治安、防火等应急措施；

b、由于出席本次开业现场可能有较多围观群众，现场需圈定警戒线，以确保人员安全。

6，后勤服务组：

组成成员：代理商（工作人员2名）：

主要职责：a，饮料、纪念礼品等；

b、负责协调并保证活动现场广告物料所需电源；

c、其他各种物料的筹备、运输和供给保障。

7，庆典执行组：

组成成员：xx广告公司；

主要职责：活动全程实施、执行（策划、设计、制作、安装、维护、撤除等）。

a、代理商对所有重要嘉宾领导邀请；

b、总部和代理商对活动策划方案的修改、确定；

c、活动筹备小组成立

d、活动相关礼品、宣传资料的设计及制作；

e、媒体前期宣传造势开始（网络为主）；

f、活动所有相关手续办理；

g、活动现场的准备工作开始

h、活动现场的安装、制作完成；

i、代理商开业庆典活动

j、会销六．开业典礼仪程

表格形式(不知道丁总有没有整理)

1、剪彩、致辞贵宾的确定及讲话稿的`拟定；

2、各类广宣资料的提前准备；

3、主持人文稿、开盘庆典活动议程；

4、活动执行计划推进表；

5、相关领导、嘉宾的邀请、亲友到位落实；

6、专用电源配置；

7、相关领导、嘉宾、新闻记者、亲友实到人数统计；

8、礼仪小姐换装束（需更衣室一间）的设置；

9、提供邀请领导、嘉宾名单；

10、提供签到嘉宾（单位）的名单；

11、专用停车场的位置（车辆调度人员：2名）；

12、活动现场保安工作的提前部署（需保安人员4-6名）；

13、活动前一天晚上清理、清洗活动现场；

14、领导嘉宾、各类礼品的提前预订；

15、活动现场警示标志；

16、其他——可能出现的突发事件及应对措施；

（1）遇雨：后勤服务组准备足量伞（或在舞台上搭建充气帐篷）。

（2）闹事：

a、如有社会闲杂人员闹事，由保安出面制止，必要时扭送派出所；

b、如有误会较大或极度不满的单位或个人闹事，由各分工小组成员及负责人把可能发生的时间控制在最小。

（3）通讯：要求各工作人员活动当前必须畅通联系方式。

（4）车辆：安排1辆备用车辆供临时调度。

17、提前三天对活动当天的天气情况进行查询；

18、准备专人（5名以上）对突发事件进行合理处理；

19、其他未尽事宜的提前准备、协商解决；

20、整个开业庆典需准备充分、有条不紊、分工协作、责任分明。

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇二**

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对西餐产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个西餐厅能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现自己的创业梦想，让自己在创业上能打造出一片天地。

1.1项目目的

自食其乐西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

1.2公司名称：自食其乐西餐厅

1.3性质：此项目集开发家居设计、房屋室内设计、独栋别墅设计专业性服务项目，同时，吸引商家投资，建设中国人自己的家居设计文化。

1.4前卫的高技派风格营造：如果目标顾客是青年消费群，运用前卫而充满现代气息的设计手法最为适合青年人的口味。运用现代简洁的设计词汇语言，轻快而富有时尚气息，偶尔可流露一种神秘莫测的气质。空间构成一目了然，各个界面平整光洁，巧妙运用各种灯光构成室内温馨时尚的气氛。西餐厅的装饰特征总的来说明，富有异域情调，设计语言上要结合近现代西方的装饰流派而灵活运用。西餐厅的家具多采用二人桌、四人桌或长条型多人桌。

1.5建设开创地点：南昌市经济开发区高校周边

1.6食其乐西餐厅的经营理念自食其乐西餐厅力求做到“完美”，严选食材，坚持用优秀的原料品牌，针对大众饮食习惯及口味，兼顾美味/健康，秉持着“1杯送”的服务态度，提供多样化产品，把差异性价值呈现在大众面前，让每1份精细的产品都能够呈现在消费者面前。享受美味时刻，自食其乐一定是你的优选品牌。

经营理念：专注，诚信，和谐，感恩

服务理念：始终如一的为客人提供亲情化服务，关注品质，关注健康服务誓言：

1)熟记顾客称谓。

2)对顾客行注目礼、微笑、问好

3)热情的为顾客介绍。

4)将顾客当成亲人及朋友般的对待

5)用感恩的心回馈给顾客。

1.7服务宗旨：服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

1.8经营范围：

(1)推出皇牌主食套餐，经济实惠。例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

(2)西餐结合快餐。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

(3)美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

(4) 提供不同口味的冷饮和热饮。根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。结论：“自食其乐西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“自食其乐”一词可以营造风趣的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性;易吸引人的注意。主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，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。针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

2.1大学校园所在地(南昌)市场行业

(1)高校现有大约几万多的师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。各种美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

(2)据资料以某某财经大学周边的餐饮业为例，存在的餐馆扎堆现象严重、店面装潢简单、不具欣赏价值，以及服务质量不高，上菜速度较慢，菜肴同质，特色不鲜明等问题。

3)校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光顾本店;其次，是怎样达到以下营销效果。

2.2西餐业的形成以及发展前景

(1)随着西方饮食文化不断进入中国市场，越来越多人开始关注西餐，所以这提供了很好的市场前景。

(2)西餐是发达国家已有的饮食，形成了西方的饮食文化，对我国饮食文化也有影响。

(3)为发展我国的饮食文化提供支持探索。

2.3西餐需求度

西餐自始就受到老百姓的关注，尤其是在校大学生对其情有独钟，不管是学生还是其他消费群体都对其有很大兴趣，所以开一家西餐厅是很有市场前景。在本西餐厅所制定的营销计划下开展人性化经营，运用品牌策略、价格策略等一系列策略经行运营。

2.4消费者市场

南昌经济开发区地区在不断发展，为加速其城市建设，西餐厅能过有效带动特色的饮食文化文化兴起。而且南昌经济开发区地区城市发展速度很快，且附近旅游资源丰富，是一个潜在的大市场。由于大量不同地区人口聚集，对饮食的选择很不同，但市场上能提供的饮

食比较单一，所以市场前景很好。

2.5对其他西餐厅的特点的不规范的全面

(1)同一性：目前在很多的城市中，西餐厅完全是一个套路。加之饮食比较单一，忽略了特色服务，对饮食文化发展起阻碍作用。

(2)追求时尚个性化：西餐厅盲目追求华丽的外表，时尚的造型，忽略了结合本地区的特色来进行运营

2.6目前面临问题的`综合与方案解析

(1)西餐厅店铺的选择，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，客流量带来了市场，市场带来了营业额!我们的目的是效益，积累原始基金!要做到这点就必须要很多的市场，能带来市场的就是客流量了!

(2)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年轻人和已婚夫妇!所以能在人流量相当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，我们可以作为一种借鉴，具体是这样的：

a.对本地的居住情况进行调查，将它们的位置标在地图上。研究其所在地段是否符合最大利益原则。

b.根据地图，标出看好的地点。

c.在选定的地方周围，画出经营范围。

d.确定该商圈内是否有我的竞争对手，对彼此的实力进行权衡，然后决定是否需更改地点。

e.了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相关信息，帮助我们了解顾客群。

f.画出可走到本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。

2.7经营活动

(1)经营活动是在经济核算的基础上，通过正确评估，找出问题，问题和原因，提出整改措施，以进一步加强经营管理和成本管理，提高经济效益(2)经营活动的主要内容包括以下几点

②客源构成变化对餐饮业收入的影响及其发展趋势。

②产品品种、质量和价格，人均就餐消费水平等变化对餐饮收入的影响程度食品原料价格、毛利变动对成本的影响程度及食品原料综合利用情况的

市场营销：在西餐厅初步发展中，我公司将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着西餐厅的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

3.1实行差异化战略，进行错位经营

(1)随着大学生生活水平和质量的提高，个性化消费趋势日益明显。对社会消费品的不同需求，更加注重产品和服务的附加值。这体现在餐饮业市场上，就是饮食消费已经从单纯的填饱肚皮、一饱口福开始转变为吃特色、吃新奇、吃文化、吃营养、吃健康的多感官享受。人们这些餐饮消费习惯的改变，必然要求企业差异化经营。而目前的“同质化”的现状显然与消费者的偏好背道而驰。

2)南昌高校周边的餐饮业要摆脱“同质化”竞争的困扰，重新进行市场定位将是一个明智之举。这就要求重新对南昌高校周边餐饮市场的需求进行调查，对消费者心理和消费结构的变化进行，并对市场发展趋势作出预测。结合本企业自身的强项，调整自己所在的环境中重新定位自己的角色，形成自己的核心竞争力。同时也要不断对自身进行调整，不断推出新的经营形象和特色产品，密切关注消费需求的动向，使之和市场脉搏一起跳动，走出一条与众不同个性化经营之路。

3.2就地取材，雇佣高校中的学生做服务员

(1)仔细餐饮业中服务员的特征不难发现，其实服务员的工作时间比较集中，一天中也就中午和晚上吃饭时间工作量大。这是店主不愿意聘请更多服务员的根本原因。同时，这一特征也使餐饮企业聘请钟点工成为可能。

(2)从经济学的角度来考虑这样做也是经济的。规模适中的餐饮企业一般会雇佣5个服务员，而一名服务员每天的工资在40元左右(含食宿费)，每天共支出200元。学校为贫困大学生提供的勤工俭学岗位大概是每小时5元左右，鉴于服务员的工作量比较大，将工资加到8元(实际没这么高)，一天大学生工作4个小时(中午、晚上各两个小时)。假设企业现在只聘请两名全职服务员，三名大学生服务员，那么餐馆的服务质量就可以有较大幅度的提高，而餐馆的支出此时为40某2+4某3某8=176元，可见餐馆在提高服务质量的同时实现了成本的节约，可谓一举两得。

3.3餐厅的定位特色营销方式

(1)根据学生消费理念及学生的就餐时间等，从周一到周日实行定位，如周一，可周对情侣学生消费群体定位为男左女右，比如在就餐座位上这方面定位，通过我们杂志对男左女右这种爱情文化理念进行传播或者引导，因为大学生对新事物非常大的好奇感。

(2)特色菜命名一般的大学生在校时间是4年，针对这一特点，我们可以在开业之际通过杂志和网站活动等。对各种菜进行有学生命名，通过在餐厅就餐的同学或者网站，海选餐厅的餐单，从中选出最好的菜名。

3.4重视品牌效应，提升公司整体形象

江西南昌高校周边固然有像“某某”这样的大品牌，但总体来看，品牌意识还很薄弱。我们知道，一个现代意义上的品牌除了品牌名称、品牌标记、品牌文化、品牌形象等一般要素外，更具有品牌核心价值、品牌联想、品牌个性等独特要素。而目前的状况是，即使有一些品牌在一般要素上做的比较出色，但在更深层面上独特要素方面仍需要建立和完善。企业必须清醒的认识到：品牌不仅仅是一个代号，更主要的是品牌所产生的效应。小四川的菜肴就应该具有浓厚的四川风味，清蒸馆就应该形成一种大西北的独特氛围，将品牌与特色有机结合。这一点正是当前许多餐馆所缺少的。所以，增强餐饮企业的品牌意识，重视并塑造餐饮企业的品牌效应是提升企业整体形象的当务之急。

3.5重视市场营销推广：平面与网络

(1)平面媒体的基本选择：dm杂志推广海报宣传单优惠券会员卡。

(2)网络媒体的基本选择：公司网站话题软文推广。

(3)其他媒体的投放：校园，校园bbs联盟活动推广代金券及合作活动。

(4)下线活动：校园选秀投票大赛摄影视频大赛校园社团的合作活动月3.6校园dm周边饮食dm杂志推广。

进入校园我们始终认为良好的互动和高端的杂志图片，文字展示很重要。综合目前市场上常见的优惠券，会员卡等的有效传播整合，对餐厅进行特色定位营销。

3.6.1关于杂志方面的宣传工作

(1)杂志的设计要求：(大气，精美有档次高端)150克铜版纸内页105克铜版纸，大小a5页数60页(包括封面)。

(2)杂志的定位：时尚、娱乐美食体现大学生的吃喝玩乐大杂烩的特点，可以由我们完全掌握，体现我们宣传的主题。在杂志的内容上我们要体现的就是关于大学生在娱乐领域的新特点。

(3)杂志的编辑及策划等这是我们非常重要的一块，也是核心内容，杂志要发行6期，每月一期，所以怎样每期在内容和方法上创新，同时要宣传带动我们的消费，这就是我要们要做的细致工作。因此，我们要有效利用高校人才，通过在每所大学组织一批团队，(包括摄影爱好者，文字编辑者，记者，社团负责人等)在杂志的不同板块设立不同的高校栏目，

从而让他们更好的体现自己的才艺和在高校的认知度。这样做有利于市场细分，同时为我们打开高校市场提供了校园门槛，更加有利于带动消费。最后，，我们更要通过杂志这个有效的传播平台，把我们的线下活动结合起来，在杂志的第一期可以通过造势，招纳各方人才，和组建网站团队同时广泛宣传餐厅的特色定位，注意：切记在第一期硬性的大范围宣传。

3.7组织“好吃嘴”餐厅品牌校园选秀投票大赛这是一个和大学生互动，同时很好的展示餐厅品牌和间接带动消费的活动。现在的大学生，尤其是女生这一块对吃的方面很是重视。前期通过大量的造势，杂志宣传海报宣传等和各个高校的媒体宣传集中展示活动的价值意义。活动的官方网站是我们公司的网页，选手可以在拉动其他大学生对他投票的同时，可以看到更多我们公司的信息，再有就是的设置，组建大学生创业团队去运作，关于每个高校的社团或者组织都可以合作。给他们设置版块，很好的宣传他们，让他们自由去操作。每个高校设置一个负责人，管理各方信息和信息汇总。总体原则呢就是线上活动和线下活动整合传播，形成一个互动的局面。

4.1西餐厅应以服务顾客为宗旨，为他们提供优质的西餐服务，让顾客对西餐能有非常明确和深刻的印象，更能获得精神上的享受。

4.2餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

4.3西餐厅应开发出自己的特色产品和独特服务，在竞争对手中树立较高的创新形象，并学习和借鉴他们的独有特色，开办优质服务。 4.4通过主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，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和针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”来实现足够的利益。

4.5我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

5.1总经理：郭曼主要职责

(1)总经理负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作。

(2)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.代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

5.2行政人事

部门职责人员：某某。

(1)对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。

(2)对西餐厅项目进行和需求策划。

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇三**

创业、创新、创优

给同学们一个能与黄山市知名企业家面对面交流的机会，丰富大学生的`创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的发生，现作如下安排：

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

2.将会场分为四个区域，每个区域安排两名实践部的理事会成员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好

大学生创业者协会策划部

xx年10月

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇四**

随着以互联网(internet)为龙头的信息产业的迅猛发展，社会的各个领域中正发生着一场深刻的变革。专家预测：在几年之内，中国将成为世界上拥有最多互联网用户的国家。对于未能跟上时代步伐的国内校园网现状，与众不同的“‘网’‘卡’合一”的运作模式，或许是又一种能够借鉴的解决方案。

几个赋有激情和智慧的青年对这个“校园易网”和“校园易卡”的方案进行了市场可行性分析和财务分析，制定了旨在发展“工商大学校园网”和向其他高校推广校园网的建设策略，并结合当前市场状况进行了风险分析。还结合该校的优势，制定了以“校园网电子商务网”(远程网校、在线购物、智能化小区)等项目为主的远景规划。

一、校园网站―校园易网

北京工商大学校园网站校园易网，将定位于以带给全方位的信息服务为主，辅以电子商务服务，实现校方管理的全面上网，突出网络的方便、快捷，利于校方的统一网络化管理，同时能够丰富在校学生的课余生活，为广大师生的校园生活带给最大的方便和空间。

在北京工商大学局域网与广域网建立的基础上，将此校园网站办成为全体师生带给全方位的周到的服务(包括信息服务和商务服务)的多功能网站，可使学校的教学教务管理电脑化，网络化。透过在互联网上的链接，扩大北京工商大学在社会上的知名度。服务的对象是全体在校学生和教职员工，校方在管理时采用网络系统，能使信息更快速、安全、准确的流通。中国人才指南网

网站开设四大频道：“网上学校”，“多彩校园”，“教工之家”，以及“事事关心”。并思考在网站成熟后推出“在线购物”频道，补充完善先期的四大频道。

主页包括：

1.站点导航

2.搜索引擎

3.强档新闻

4.公告栏

5.会员俱乐部，包括“会员公约”，“会员注册”，“会员积分榜-积分方法及奖励细则”，“投诉站”，“张榜纳贤”和“会员优惠地带”等。

6.天气预报

7.友情链接

1.首页，包括“北工商风采”，“教学与教务”，“网上图书馆”，“后勤中心”，“远程网校”，“考研专栏”，“答疑解惑”，“人才供求”，“科技成果”等项目。每项都可介绍一些主要资料，点击“更多”可进到对应的项目中。

2.北工商风采，下设数个小专题，包括“我爱我校”-对学校历史、地理位置、校园全景的介绍;“名声在外”-详细介绍学校在学术方面的优点，与国内外的交流、参加的研讨会等;“校友通讯录”-由各班的在校生自行建立。该版块设置在公众网上，主要应对的对象是校外的网民，从而扩大学校的知名度。

3.教学与教务，包括：“学籍管理”，“教学一览”，“留学信息”，“定期讲座”，“教材仓库”等，还将不定期(在每学期开学初)设置“课程表”一项。在每一栏目下，都划分为各系的小项“学籍管理”中，将每一个学生的应修课程及应得学分、已修课程及已得学分、各学期所得的综合评分、以及所获的奖励与惩罚等资料建立数据库。查寻人透过键入学号和姓名，可查阅到自己的所得分。“教学一览”中，详列各系的大学四年的课程设置、授课资料和学时，任课教师的个人资料，课程所需教材和参考书目。使用者只需键入系别，即可进入。“留学信息”是将我校与乌克兰、美国等国家的大学联合办学的资料刊登在网上，并可带给在线问题回答。“定期讲座”是将所有在校内举办的讲座原文刊登在网上，也但是在网上就热点问题邀请专家进行在线访谈。“教材仓库”将为每个班级建立资金库，用于教材的统一购买。开学初，每班的学习委员负责键入要购买教材的名称，数量和金额，并要注明领书时间和领书人姓名。每学期开学初的“课程表”只需查寻者键入系别和班级，即可获知所在班级的课程安排。该版块的目的是使学校的管理透明化，更可使学生快速方便的了解自己的学习状况。

4.网上图书馆，可在网上查阅各类图书的目录及借阅状况-“图书查阅”，同时可在网上“预约借书”。在馆内有“降价图书热卖”时，带给网上宣传渠道。建立所有图书的数据库，在预约借书时，键入借书证号和班级、姓名、所需书名，注明取书时间即可。目的在于方便学生，节省时间，免去不必要的操作。

市场工作计划书教学工作计划书会计工作计划书招商工作计划书

服装店工作计划书项目计划书企业计划书培训计划书创业计划书模板

5.后勤中心，带给“网上定购火车票”的服务，链接到其他网站的定票专区上，由校园易网作为销售代理，带给送票上门服务，票到付款，加收五元的送票手续费。“宿舍电话簿”建立全体住宿生的姓名，班级，宿舍号和相对电话号码的数据库。“场地预定”带给的是校内各娱乐场所的时间安排表，使预定者一目了然，更容易做出决定。“网上银行”的思路将在校园网建设的比较完善后推广成为现实，需与工商银行或其他银行共建。校方为每个在校生在工商银行或其他银行建立一个帐号，学生可将现金及汇款存至该帐号内，并拥有一个独立的密码。同时根据饭卡上的密码可将必须数量的帐号内的金额划入饭卡上。只可单向操作，不能将钱划回。“时间明细表”是将校内的一些公共设施的开放时间公布，如浴室、图书馆等。

6.远程网校，分为“教学园地”与“信息咨询”两大版块。“信息咨询”带给各种培训信息，如考取秘书证、计算机证，bec、lcci等涉外英语等级证书，辅修课程介绍，及英语四六级考试辅导信息等。其中的一部分可在网校上对外带给在线教育。此版块需做在公网上。且暂时列入远景规划中。

7.考研专栏，是信息服务版块。专门带给各高校考研资料，考研辅导班信息，以及不定期邀请资深教师在线解答关于考研的疑问并带给方向选取指导。

8.答疑解惑，首先网站负责为每位任课老师带给一个免费电子信箱，并会在网上公布，学生可根据不同科目的问题发进该科目老师的信箱中。老师则可根据同一问题被提出次数的多少决定将答复回发至学生的信箱中，或是将答复贴在“答疑板”上。“答疑板”同时也可由学生将疑问贴在上面，由老师回答或是一齐讨论。不定期举办资深教师的在线访谈，并现场回答问题。

9.人才供求，下设“求贤榜”-将每年各单位对学校索要毕业生的详细资料刊登;“求职一点通”-介绍应聘面试时的技巧、注意事项、服装要求等;“热门职业”-从其他专业网站上转载对短期内及未来热门职业的排行，以供广爱猫扑.爱生活。

10.科研成果，向公众介绍我校的科研产品，如:芦荟系列产品等，并可在将来运用于“在线购物”频道中，实现b2b，和b2c。

1.首页，包括“课堂以外”，“休闲空间”，“银屏指南”，“校内广播”，“兼职信息”，“私语角落”，“公告”等项目。那里将设置时间控制系统，对同学们在网上浏览的时间进行控制，以保证同学们正常的作息时间。

2.课堂以外分别以学校内的各社团作为该版块中的小栏目。每个栏目中都会对所属的社团作详细介绍。

3.休闲空间，包括以下七个小栏目：“童心不泯”、“霞客后人”、“万用药箱”、“魅力四射”、“知识集粹”、“头脑比拼”和“每日必读”

4.银屏指南，转载当周和下周的电视节目，预告学校近期的小厅电影放映状况。

5.校内广播，全文登载校广播站每期广播节目的广播稿，对部分精彩节目，学生可下载收听-“原音重现”。并开设“点歌栏”，将广播站可供点播的歌曲名称作成数据库，学生可在网上查找选取，在“附言”中可注明时间与其他细则。

6.兼职信息，将贴在校园内的杂乱无章的各式各样的招聘广告全部移到网上。

7.私语角落。

8.公告牌。

1.首页包括“教师学校”，“北工商黄页”，“智能化小区”(远景归划)，等资料。

2.教师学校，给教师带给理解深入教育的机会，包括介绍一些专业知识(从其他网站上转载)和带给关于二次教育进修的信息。

3.北工商黄页，详细的教职工通信录。

4.智能化小区，

1.首页，“国事家事天下事，事事关心”新闻频道，包括“国内外要闻”、“体育影视娱乐新闻”、“财经新闻”、“各省市新闻”，“电子校报”。

2.各新闻版块的资料主要从其他网站上转载。

3.电子校报，网上全文转载校园内所有的出版物(刊物报纸校报)资料，并设立“新闻源头”、“投稿信箱”、“七嘴八舌”等栏目。

1.构想与目的

如果学校发给学生一张能够确认身分、存取现金，与学校的日常生活息息相关的`磁卡或ic卡，那么就能实现校园网在线支付结算管理。该卡既可实现储蓄卡的金融功能，又可作为校园生活的多功能卡。如报到注册卡、早锻炼卡、图书借阅卡、考试卡、饭卡、社团卡等。同时，可给每位教师配备校园易卡，使如工资、房水电费等日常的收入与支出均可实现用卡的交易。

2.实施准备工作

在校园内的网络完整建立的前提下，与邮政储蓄合作，建立校园易卡的储蓄支付系统，由邮政储蓄系统负责带给校园内相应的在线及atm储蓄支付设备(包括食堂、浴室、小卖部的划卡机)，并与校园网相连接。同时，开发网上的学籍注册系统，图书借阅系统，早操登记系统，并建立相应的划卡机。

3.具体操作方法

在新生入学后，邮政储蓄透过校方即给该生办理一张校园易卡，并附上预设的密码，新生在所在地邮政储蓄所办理存储后，学生能够透过校园网的内部网向校方直接交纳学费、书费等。在校园网的“电子商务”频道开通后，持有校园易卡的教师和学生也能够在校园网上直接进行在线交易。所有这些只需要校园易卡的持有者输入卡号与密码既可。在校园里的特定场合(如食堂、书店)，校园易卡的持有者也能够透过读卡设备直接进行电子支付。而教师卡的操作方法与其他现已存在的工资卡的方法是大体相同的。

随着网站的逐渐成熟，点击率的逐渐增加，校园易网会逐步推出“远程网校”，“在线购物”，“智能化小区”等更能服务于大众的项目，从而进一步提高网站的知名度，也可从中赢利。

可行性分析

1、目标对象

方案所针对的目标对象:首先是北京工商大学，在前期方案取得成功后，向有需求的各个高校推广。

2、目标对象的需求

●学校：优化管理体制，实现资源合理配置，节约不必要开支，投入教学、科研及校园设施;加速科研成果转化，开展对外合作、交流;承办各种技能培训、考核，扩大知名度;开办远程教育;加强师生素质培养;

●教师：获取信息;提高业务水平及自身素质;进行科研及项目开发;对外学术交流;加强与学生的交流;便利的校园生活服务;

●学生：获取信息，拓宽知识面;提高专业水平，随时得到教师指导;广泛的交流;学习与实践相结合;丰富多彩的校园生活及发挥才能的机会;便利的校园生活服务;

1、竞争对手分析(以中国校园网建设相对领先的著名高校为例)

●北京大学校园网是经过中关村地区网建设，中国教育科研计算机网络示范工程建设及我国教育系统管理211工程逐渐开发完善的校园网。具有历时久，软、硬件资源丰富，信息容量大，校园内覆盖范围广的特点。堪称中国校园网的典范。然而其教师素质教育、学生生活(如休闲娱乐、网上交流、便利服务等)资料欠缺。

●上海交大、南开大学、石油大学(华东)、南京理工大学、西安电子科技大、河北工业大学校园网系统的主要服务对象是本校应届毕业生和全国各地用人单位，带给各种相关信息。没有真正开展校园网络管理。

●华中理工大学、东华大学的校园网系统服务对象是本校研究生。设有科研项目，课程设置等相关频道。

2、解决方案优势分析：

●完整的校园网络管理模式。

校园网涉及校园生活的各个方面。实现了教学、教务、财务、后勤统一、高效的管理。使各种职能进一步完善，节约资源，用于科研、教学。

校园网设有相关频道以促进科研成果转化，开展校际交流，进行技能培训及远程教育，提高学校声誉。

为教职员工带给便利的社区服务。

为学生带给广阔的学习、娱乐生活空间及便利的服务，如网上答疑，交友、获取考研、留学、兼职信息、网上定票等。

●校园易卡

校园易卡是本方案与以往其他网站的最大的不同之处。准备与某一特定银行合作开发校园易卡。该卡既可实现储蓄卡的金融功能，又可作为校园生活的多功能卡。如报到注册卡、早锻炼卡、图书借阅卡、考试卡、饭卡、社团卡等。

电子支付是未来支付方式发展的方向，较之以往的传统支付方式，电子支付简化了操作步骤，更加方便、快捷。学生能够透过校园网的内部网向校方直接交纳学费、书费等费用。在校园网的“电子商务”频道开通后，持有校园易卡的教师和学生也能够在校园网上直接进行在线交易。所有这些只需要校园易卡的持有者输入卡号与密码既可。

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇五**

据人力和社会保障部统计数据，x年全国高校毕业生为630万人，高校毕业生就业形势十分严峻。目前大学生创业成功人数占毕业人数的比例很低，大学生创业有很大的潜力和增长空间。学院学生会就业与创业服务部倡议举办“淄博职业学院首届创业实战大赛”。

：

中国电信杯“赢在校园”大学生创业实战大赛

让更多的同学参与创业实践，感受创业激情，培养创业意识和创新精神。

面向全院在校学生招募参赛队员。鼓励参赛者跨院系，跨专业搭配组建团队，人数一般为3d5人，要有队伍名称、队长。本项比赛活动鼓励学生自由创新，也鼓励学生邀请学院老师作为本团队的指导老师。

冠军队创业奖金1200元和证书

亚军队创业奖金900元和证书

季军队创业奖金600元和证书

其他优秀团队物品奖励、证书

（每期比赛资料见详细安排）

1第一轮比赛：制作团队创业计划书

2第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案

3第三轮比赛：电信产品校园营销实战

4第四轮比赛：巅峰对决

（一）前期宣传：（5月4日dd5月9日）

1、海报：在每个宣传栏内张贴海报并起草倡议书

2、广告牌：电信公司制作必须的广告牌，分别在南，北，西三校区展示

3、报纸：根据本次大赛制作一份大赛快报，展示每期活动的.精彩资料，分发班级

4、利用校园网，下发通知，并及时发布大赛信息

（二）报名阶段：（5月4日dd6月10日）

在南，北，西三校区分别设立固定报名地点，参赛队伍领取报名表，如实填好后上交，电子版发送至xxx（截至5月10日下午5点）

（三）赛前准备：（5月11日下午启动仪式）

组委会招集入围队伍在就业服务厅听取大赛赛程安排和比赛纪律等资料。

（四）赛程安排：（5月11日dd6月10日）

1、第一轮比赛：制作团队创业计划书

第一轮比赛前，邀请专业老师对制作创业策划书进行专业指导和培训。评委根据各团队的报名表和创业策划书进行评分，按必须比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，成绩公布在校园网站上。

2、第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案

在老师指导下，根据中国电信公司指定产品，制作本团队校园营销方案。评委根据各团队的营销方案进行评分，按必须比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，积分成绩公布在校园网站上。

3、第三轮比赛：电信产品校园营销实战

各团队使出浑身解数，在校园人群中销售指定的中国电信产品。组委会进行过程监督。评委会根据各团队的销售业绩和临场表现打分。违规者淘汰，其余晋级。积分成绩公布在校园网站上。

4、第四轮比赛：巅峰对决

积分前六名进入巅峰对决。各队进行答辩，评委对各队选手进行质询、点评，现场打分。决出冠、亚、季军团队。根据前三轮所有参赛队伍的表现，评出最佳创意奖、最佳团队奖、创业明星（个人）。现场颁奖。大赛总成绩公布在校园网站上。

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇六**

目前，奶茶店、咖啡吧随处可见，尤其是在学校周边及繁华商业地区。但是在学校周围的奶茶店的形式比较单一，规模不大。随着社会经济的发展，人们的消费水平有了一定的提高，对消费品也有了更高的要求。所以，本店根据现在市场的形式及消费者的需求，创造出新的营销模式——下午茶与酒吧的融合！一种多元素的休闲吧！

同时，本店是一家面向学生和附近居民集休息、娱乐、饮品的中高端店面。我们会尽可能的利用现有资源，一物多用，致力将本店打造成独特且深受大家喜爱的个性店铺。

居民经济条件：奔小康

消费结构的变化：消费群体对优质生活的追求消费心理：消费群体对多元化生活的需求

s（strength优势）

本店的产品及形式多样化，装修风格别致。地理条件好，位于学校和小区附近，能够吸引大部分消费者。白天下午茶、晚上酒吧的.形式能够满足消费者的不同需求。本店的咖啡、奶茶、中国茶口感舒适，糕点的品质上乘。白天，可以在本店放松的享受下午茶与阳光，晚上就是释放激情的时刻。并且本店服务态度上乘，使顾客每次到店里来都有一种宾至如归的感觉。

w (weakne弱势)店面成本较高，利润率低。初创业阶段，资历小，品牌不够响亮，资金有险。进入较其他奶茶店晚，没有竞争优势。市场占有率低。

o (opportunity机会)

潜在的、固定的顾客群不断增大。目标消费群可引导性。大学生中爱喝奶茶的人越来越多，市场前景广阔。目前杯装奶茶占市场的60％，奶茶店奶茶占40％。

t (threat威胁)学校附近已有几家奶茶点，竞争力大。目前奶茶店的目标消费群还不够成熟。消费习惯需要引导。

预计每月毛利1.2万元

1）、营销宗旨：

·以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

·以产品主要消费群体为产品的营销重点——西南财大天府学院学生及周边居民。

·建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

2）、产品策略：

产品质量就是产品的市场生命。本店对产品应有完善的质量保证体系。

①产品品牌。要形成一定知名度，、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

②产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

③产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

3）、价格策略

·给予适当数量折扣，鼓励多购。

4）、广告宣传

1）原则：

①服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公司形象。

②长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

③广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

④不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

2）实施步骤可按以下方式进行：

①策划期内前期推出产品形象广告。

③节假日、重大活动前推出促销广告。

④把握时机进行公关活动，接触消费者。

⑤积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度。

1、宣传

（1）我们将聘请学校愿意兼职的同学作为我们开张时的礼仪宣传小姐，在店门口宣传三天。届时，我们将准备好的奶茶倒入小纸杯中，在店门口给来往的人群宣传，免费品尝。

（2）在校门口发宣传单宣传本店。

（3）开店的头三天，举行奶茶买一送一的活动，并且分发积分卡。

2、展开学生对奶茶消费的调查问卷

我们将制作一系列关于学生对奶茶店的意见的调查，通过这些问卷调查，我们会更加努力的完善本店的口味、设施、环境和服务方式。

3、针对不同的消费人群，我们可调制出不同甜度、浓度的奶茶。比如：有的顾客喜欢偏甜的奶茶；有的顾客喜欢茶味重一点的奶茶。

4、店内还供应各种茶，咖啡等饮品和各式糕点。

5、针对目前市场情况，我们在晚上8点以后将进行酒吧式的经营模式，并免费为顾客提供专业的录音棚式的唱歌娱乐方式。

6、店内提供wifi，提供各种桌游游戏。

7、店内将制作格子铺，为其他想创业的大学生提供机会。

预算费用(总费用共计：158060元)

1、店面费用预算

转让费：5万租金：3200/月铺面装修：4万桌椅杂费：8000元灯具费用：6000元格子费用：20xx元音响设备：3000元专业话筒2720元录音棚：1500元投影设备：4500元

2、铺面所需器材费用

封口机300；冰柜3000；刨冰机800；搅拌沙冰机480收款机3000元；空调3000元

3、原材料成本

果酱、珠类、茶类、果汁类、奶精、茶包、酒类、杯子、等共计8000元

4、宣传费用预算

礼仪小姐：210元奶茶成本：100元宣传单：250元

5、其他费用：20xx元

1、预留流动资金30万

2、一杯奶茶的成本在3元以内，我们的定价为6元以上；咖啡成本4元，定价8元；啤酒的成本在6元以内，我们的定价为12元。各类茶水的利润为7元左右。据初步估算，我们将在6个月之内收回成本。

3、我们将预留14万左右为开店5个月的周转资金，以用于进货和拓展店面。

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇七**

创业、创新、创优

给同学们一个能与\*\*市知名企业家面对面交流的机会，丰富大学生的\'创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

\*\*学院院团委、校学生处、工委

大学生创业者协会

20xx年11月

南区多媒体教室

大学生创业者协会全体成员、全校学生

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

2.将会场分为四个区域，每个区域安排两名实践部的理事会成员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问。

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好。

大学生创业者协会策划部

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇八**

（一）市场背景

国内最大的二手服务商“易趣、淘宝”其注册用户有61%为在校大学生，其他占25%为社会人士注册，他们每年与学生的交易量占总交易量的85%以上。

“易淘”均不向交易双方任何用户提供商品质保和售后服务，所有89%的商品一经售出，一概不理，他们最大的弊端在于交易期的漫长等待，互相信任度低，不提供对而售商品的技术鉴定和评估，让买方始终不放心，优点：规模大，先入市场，利用完善的电子商务网络交易，成本低廉，对商品的详细信息把握到位有一定的透明度。

鉴于“同一周期内，大学里学生需求有相似性与差异性，对而售商品需求日益旺盛，一些商品耐用性强，一部分大学生为减轻家庭负担，宁愿购买二手，校内交易可信性高，方便廉价无欺。“大四毕业生大多在忙于找工作，离家远东西托运不方便，不愿意浪费时间亲自处理自己带不走的东西，目前高校内部交易混乱各自位为政，甚至互相压榨坑害自己同学，另一面针对大学生提供专门的服务的市场在中国还是一片空白，潜力巨大在校学生生活单调，精神心理空虚不振等日益暴露，大四出去找工作，要面临好多困难，往往四处碰壁心灰意冷甚至自寻短见，即使找到一般的工作也会有住房对当地不熟安全等一系列社会问题发生而无助。

（二）项目概况

在对以上的情况数据进行分析推理基础上，我们决定在北院采用“电子商务网+固定电话+固定店址”经营方法，利用统一数据库技术，针对大学生群体提供完美的二手商品售前售中售后服务及其他相关力所能及的服务等，在对内部交提供坚强售后服务后盾的基础上，采用“拿货，送货”等措施加快交易速度，保证交易双方成功，保护我们学生自己的利益，我们的宗旨：以二手商品为先导，一流服务为坚强的后盾！同时利用我们的网络和平台，实施针对北院大四毕业生提供全面人性服务，针对在校大学生推出定期校园活动，力选新人挖掘学生内在潜力，活跃大学生业余生活。

(三)市场调研和可行性分析

1、你在过去的两个月内是否曾经买过二手商品？

2、你在何时何地以何种方式多少钱购买？

3、在交易中有何满意的和不满意的地方？

4、如果有一个“二手交易平台”你是否愿意去交易？

5、你还希望能提供什么服务？

没有二手交易的情况下：

1、你不喜欢二手商品，还是其他什么原因呢？问卷调查告诉我们：53%的人在过去的两个月内购买国二手商品类型为电子类书籍类电器类和小商品类等一半以上人抱怨二手质量太差没有相关售后服务，27%称自己想购买二手但是没有找到合适商品或者想卖东西只是长时间卖不出去或者不能以满意的价格卖出去，10%的人称自己暂时没有购买的欲望，如果学校有家专门的提供二手商品信息量大的商店，表示愿意去试试，甚至可能买其他自己没有打算买的东西。10%的人完全对二手不感兴趣，或者根本不放心去尝试，有钱就买新的，同时表示要出售自己手头一些不要的商品，苦于找不到买家只能长期的闲置。

“目前，所有高校校内的二手交易仅限于电子类，图书类等有销售先例的商品，其实他们不知道有些东西一样存在潜在买家，不过只是卖家单方认为没有渠道和市场而已”！

对本校毕业出外找工作的`同学50人进行了详细谈话发觉：44人表示找工作的确遇到麻烦，不得不跟认识的同学一起找工作这样安全可靠，可是又限制了活动自由，人生地不熟，信息不明确，很是失落，当问及要是能有一家大学生自己的组织能随时随地帮忙怎么样?大多惊讶说太好了。6人表示一切无所谓，饿死也不求人！

(四)核心竞争力与文化理念

我们免去卖家销售中的麻烦，矛盾和误区，向所有的买方提供完善体系售后服务，保障交易公平，诚信度。让买家最短时间最合适价格买到最满意商品。我们的文化理念：“关注大学生，帮助大学生，造福北院”！

(五)远期战略

由大学北院二手市场入手逐步包围其它大学市场！

(六)实施步骤

第一步：先自己组织一部分物品，以此带动卖家前来出售，销售价格为稍加手续费的市场行价，观察出售商品的类型，数量，成色和成交价等，充实自己的经验，招募人才，扩大影响！逐步形成自己的经营理念和规则！

第二步：当在此市场达到一定规模，组织有经验的市场开拓团队一起去其它大学寻找合伙人和商业机会，探寻其他高校市场情况，开始发掘最佳合伙人。

(七)风险规避

前期，尽量避免重置成本浪费，投资金力量使用各种手段在广告宣传，加强服务多样化。

后期，分散经营风险给所有的合伙人，避免一招失误，全盘崩溃！

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇九**

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为泰州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战!

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展!

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己----路是自己走出来的!

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道,以真正做到自立自强!

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代办party策划：根据所需者的个人需要(包括场地、时间、操办等级、风格等方面)，进行生日聚会，同学聚餐，男女约会等项目的策划，并按时按要求完成任务;

代替写文字方案：可以替那些有想法但无法用文字表达的需求者写些文字方案，包括策划书、通知、海报、申请书等一系列应用文体;

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用);

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解;

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

1、真实原则：对求助者以礼相待，不欺不瞒，友善平等。“顾客是上帝”在这里不再是空洞的说教，而是一种真实的感受;

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠;

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用。

六、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、时间紧迫，求助无门的人群;

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的“点子\",先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

1、人力上：集纳高思维、有独特创新思想的\'人才进入;同时，人员必须要有吃苦耐劳的精神。在此基础上采取有秩序的管理模式;

2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单，先吸引群众眼球，打入寝室内部做宣传;

3、经营上：为了弥补资金上的缺乏，可同时在店内附上打印复印业务，不仅可以增加收入，还可以在一定程度上增加知名度，让前来打印复印的同学了解本店的业务范围，扩大宣传面;

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务;

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象;

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入的百分之八十按入股金额的比例发放给员工;

2) 每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

代办party策划：按策划的难易程度收费，基本费为5元，然后按难度稍作调整，其余按顾客满意度自行付费;

代替写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整;

代取物品：按路途遥远程度及物品重量收取费用，基本费为2元，然后按难度稍作调整，且代保管，保管另外收取费用，平均1元/天;

代沟通交流：根据最终调节程度及顾客满意度收取费用，基本费2元，且第一次调解失败，可免费进行第二次调节，直至顾客满意;

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费;

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求;

在服务过程中，也可能出现这样的情况，因为本店的失职，导致延误顾客需求项目的进行，这时，我们必须向顾客道歉，并免去收取费用，且承诺下次免费为该顾客服务一次;

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇十**

创业改变命运，行动成就梦想！

主办单位：共青团xx师范学院委员会

xx师范学院招生就业处

策划承办单位：xx师范学院大学生创业协会

在就业形势依然严峻的今天，不论是大学生创业还是大学生就业，都是国家关心的问题，也是社会热议的话题。在市场经济日趋成熟和完善的今天，创业对于当代大学生具有特殊的意义。它关系到社会的可持续发展，亦关系到后备人才资源的储备。

为了给有新锐的创业思想，优秀的创业思维，高效能执行能力的优秀大学生提供一个挥洒创业激情，结交创业伙伴，提升创业技能的平台，展现创业才华和能力，并通过对其创业想法的评审与奖励，鼓励学生通过对社会及市场的观察，结合自身特点，策划制定有一定实际价值的创业方案。在创业设计过程中，培养我院学生的创新实践能力和市场经济思维。同时，为了动员、组织我院学生积极参加xx年全国“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛，拓展素质发展，引导和帮助在校大学生学习创业知识，提高创业技能，提升我院学生的创业竞争力，拟在全校范围内举办xx年大学生创业设计大赛。

xx年10月30日—xx年12月7日

xx师范学院

xx师范学院全体在校大学生（包含研究生）

1、报名方式：现场报名 网上报名 电话报名

⑴现场报名：时间： 10月31日——11月1日中午11：00——13：00；下午5：00——6：30地点：留香园对面（xx校区）、聚贤楼对面（长岗校区）。

⑵网上报名：参赛团队把团队成员信息包括学校、姓名、学院专业班级、参赛项目、联系方式（手机和qq号）和主要联系人发邮件到邮箱：（ ）。

⑶电话报名：xx（莫妮珍： ）

长岗（梁恒： ）

2、参赛项目：具有较强实践性的创业创意、产品开发、服务开发、生产经营计划等，包括工业、商业、加工业、服务业、农业等领域。

3、参赛形式：学生自由组合3至6人为单位参赛

1)以创业设计小组（团队）形式参赛，大赛要求参赛者自行组团，可跨系、跨专业、跨班级的创业设计小组（每队最多6人），小组成员务必事先协商、明确作品主要责任人。

2)参赛者提出一项具有一定市场前景，且具有一定可实施可行性的项目，在深入研究和广泛进行市场调查的基础上，完成一份把项目或服务推向市场的完整、具体、深入的创业（商业）设计计划书。同时，能创造条件，吸引风险投资家和企业家注入资金，推动创业（商业）计划真正走入市场。

3)完成的创业（商业）设计计划书要求有文字版和电子版。

4、作品要求

（1）核心内容：包括项目的独特详尽的市场分析和竞争分析，精确的财务预算，明确的投资方式，管理队伍和公司介绍。

（2）写作框架：

①概要：创业计划概要一般包括以下内容：公司简介、公司名称、公司的结构、公司的基本运作、主要的产品/服务、公司的\'业务范围、创立公司的地区选择以及创立公司的原因等。

②产品与服务：在这里描述你的产品/服务，包括以下内容：产品/服务的概念、性能和特性、主要产品/服务的介绍、向消费者提供价值的途径、销售/服务的方式等。

③市场分析：简要叙述你的公司所处行业的市场特征，分析是否有新生市场，你将如何发展这个新生市场；你的公司在你选择的开发区域中的发展前景，这个行业的历史或历年的发展概况等。要求从实际出发，可以在图书馆或网上搜索相关资料，提供相关的网站; 如：让同学们主动去查找相关资料。（以下列举初步提纲：市场描述、目标市场分析、目标消费群分析、可持续发展分析。）

④竞争分析：从产品特点、价格优势、市场份额、地区优势、营销方式、管理手段等方面出发，该产品或服务在市场上的优势，以及在竞争市场上的盈利能力。必须描述以下两点：竞争描述、竞争战略。

⑤经营策略：制定经营策略须分析：

a 消费者的特点；

b产品的特性；

c企业的自身状况；

d市场环境方面的因素；

经营策略一般包括以下几点：描述你所希望达到的市场份额；描述你进行销售所采取的策略，包括如何做广告等；分销渠道及合作伙伴；定价战略；市场沟通。

制定生产计划 （主要针对制造业而言）：生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状、产品生产计划、技术提升和设备更新的计划、质量控制和质量改进计划等。

财务分析：以列表形式分析你的原始总资产、固定资产份额、流动资金、员工工资、负债以及每月总收入、最终盈利额等。

5、提交方案时间：

参赛团队在11月27日中午12：00前递交一份创业设计方案（打印文本：一式两份）给大赛负责人（长岗： ），一份电子版发到协会邮箱（ ），商业计划书封面包括项目名称、团队主要负责人、团队成员、联系方式。

6、初审：

11月27日至11月30日由评审团对商业计划书进行初审，从中选出10份作品进入决赛。组委会向各参赛团队反馈评审意见和建议。

7、赛前排练：

时间： xx年11月30日

地点：地点暂定

8、决赛：

时间：xx年12月7（周六）日晚上19：30——22：00

地点：文星楼301报告厅

评委：企业家、校团委领导、招生就业指导中心老师

比赛形式：按照赛前每支队伍的顺序依次进行比赛。分三个环节进行，一是1分钟的团队展示或介绍（可以结合ppt），可以是介绍团队名称、成员组成和负责项目职位、喊团队口号和精神等；二是5分钟进行项目陈述（可制作ppt或其他辅助讲解用具）；三是5分钟评委提问答辩，最后评委点评，公布比赛团队最终得分，公布获奖团队及最佳人气奖。（评委评判标准见附表1，决赛流程见附表2）

9、大赛奖项的设置

奖 项名 额奖 金其 他

一等奖 1 待定 精美礼品一份 校级荣誉证书

二等奖 2 待定 精美礼品一份 校级荣誉证书

三等奖 3 待定 精美礼品一份 校级荣誉证书

优秀奖 4 待定 精美礼品一份 校级荣誉证书

10、大赛注意事项

1.要求进入决赛的团队全部穿着正装出场，并在决赛时邀请5个人以上的亲友团。

此次活动最终解释权归本协会所有

xx师范学院大学生创业协会

二○xx年十月三十日

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇十一**

浏览字体：【大 中 小】(封面) 拟创办的公司或项目名称： 经营地址：

联系人及职务： 联系电话： 电子邮箱： qq或msn: 参赛选手（姓名）：

时间：年 月 日

目录： 第一部分：摘要……第x页

第二部分：项目介绍……第x页

第三部分：市场分析……第x页

第四部分：利润分析……第x页

第五部分：营销策略……第x页

第六部分：风险防范……第x页

第七部分：发展前景……第x页

描述所要经营的是什么行业，卖什么产品（或服务），谁是主要的客户，目前市场情况怎么样？竞争是否激烈，是个人独资、合伙经营还是有限公司的形式，需要多少钱的投资，赢利空间多大，目前进展到什么阶段，有什么样的经营管理措施等。

1、 企业、项目地点：华东师范大学闵行校区樱桃河商业楼二楼

（你的经营地点在哪里）

2、 产品和服务：（你准备经营的产品、项目或服务的介绍） 专卖情侣饰品，包括银饰、服饰等其他情侣饰品

3、 创业企业的宗旨： （经营的目的是什么）

4、 市场优势

（你的项目在目前市场上有什么优势）目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小

5、 发展计划

（你准备怎样发展自己的企业或项目的，比如说怎么打开市场、怎样销售自己的产品、产品怎样进行推广以及开创企业后准备怎样去经营等。） 首先 ，店面的装潢 其次，宣传 第三，营销

（你准备给你的项目总投资多少资金，这些资金是怎样分配的，比如前期推广包括广告、人员推销费用等，你准备投入多少钱；公司的流动资金有多少，留为预防应急的资金又有多少？你的产品价格与利润是怎么的？比如你开一个书吧，一本书的价格为20元，那么你的成本是多少，利润又是多少元等。） 成本：装潢费，采购费 价格：方案 利润

1、 市场定位、市场规模（市场结构与划分）

(核心顾客有哪些、大学情侣产品服务范围全面价格等，你所经营的行业目前的市场情况是怎样的空白，已有多大的规模；它们都有哪些类别。比如说你开一家服装店，在你所在的地段中已存在多少家服装店了，他们都经营些什么服装，这些店铺在地段中是怎样的一种情况等。）

2、 目标市场：

（目标市场就是指你的创业企业在市场细分之后的若干“子市场”中，所运用的企业营销活动之“矢”而瞄准的市场方向之“的”的优选过程。例如，现在我国城乡居民对照相机的需求，可分为高档、中档和普通三种不同的消费者群。那么你是选择他们中的哪一个层次的消费群体呢？）低中档

3、 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析 （就是你准备经营的项目是面向哪些人群的大学生，他们有什么特性，他们一般的购物地点是哪里，都喜欢买些什么价格的商品，他们的消费方式是怎样的以及什么最能影响他们的消费方向及数量等。）

4、 目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段

（空白/新开发/高成长/成熟/饱和）产品排名及品牌状况。（就是指你的产品现在还在设想阶段还是已经开始实施，到了哪个层次，你的产品在你所经营的市场中占有多大的份额，以及你在这个市场里的信誉是怎样的。）

5、 市场趋势预测和市场机会

（你的产品在目前的市场中还有没有份额，如果你投入了能不能赚钱，将有多少利润可赚等。）

6、 竞争对手分析

（在你的经营范围的地方内，你的竞争对手是怎样的，他们都经营哪些产品，都有什么优势，有多大的消费群，都有哪些人买他们的产品或服务等。）

1、 概述营销计划（区域、方式、渠道、预估目标、份额）： （你准备在多大的地方内开展、销售你的项目、产品，以什么方式进行的，都有哪些渠道及路子，能有多大的利润等。）

2、 销售政策的制定（以往/现行/计划） （就是你的产品或服务是怎样进行买卖的）

3、 销售渠道、方式、行销环节和售后服务： （就是你的产品或服务目前都有哪些渠道路子，你的产品或服务目前以什么方式进行买卖的，这里面有什么环节，你的售后服务是怎样的？）

4、 主要业务关系状况

（你和哪些单位、个人的业务关系是怎样的，他们有什么特点及优势。）

5、 产品价格方案

（你的产品或服务的价位是怎么定的，都在什么范围内）

6、 销售资料统计和销售纪录方式

（就是指你的产品或服务目前的销售情况的汇总，以及你是怎么记录这些数据的。）

7、 市场开发规划，销售目标（近期、中期），销售预估（3-5年）销售额、占有率及计算依据

（你的项目或产品在近期、中期有什么目标，在往后的几年内你的销售额将可达到多少，以及你是怎么预测这些目标能否实现的，依据是什么？）

1、 创业企业组成形式

（就是指你的创业企业是怎样组成的，比如是个人或是合伙，是集资还是个人投资等，目前有多少人与你共事或有多少员工，他们的教育水平如何等）

2、 人事管理：

（要考虑现在、半年内、未来三年你的企业将需要多少人加入，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需的成本是如何等。）

3、 财务需求与运用：

（考虑融资款项、投资的资金是怎样运用的、平时经营的资金是怎样周转的等，并预测未来3年你的利润、负债多少和现金多少等。）

4、 日常管理

（就是平时你的企业是怎样管理的，都有哪些制度等）：

5、 风险分析及应对方法：

（你的投资都有哪些风险，这些风险你准备怎样应对，比如说当你的资金不足时，你会怎么做？又如你的产品出现了质量问题你怎么办等。）

成长与发展：下一步要怎么样，三年后如何等。

（你的\'企业或项目的发展前景如何，在未来几年将朝什么方向发展，发展到什么程度等）

格式：

1.企划书名称

企划书的名称必须写得具体清楚。举例来说，《如何防盗企划书》的名称就不够完整、准确，应该修正为《北京市朝阳区1994年6月至12月防盗企划书》。

2.企划者的姓名

企划者的姓名、工作单位、职务均应一一写明。如果是集体企划的话，所有相关的人员的姓名、工作单位、职务均应写出。

3.企划书完成时间

依照企划书完成的年月日据实填写。如果企划书经过修正之后才定案的话，除了填写“某年某月某日完成”之处，还要加上“某年某月某日修正定案。”

4.企划目标

附：企划书一般格式： 企划书的一般格式 封 面

（1）企划书名称

（2）企划者的姓名 要求具体、清楚

（3）企划书完成时间 正文

（4）企划的目标

（5）企划的内容 本企划书的主要内容

（6）预算表与进度表 细化内容

（7）企划场地

（8）预测效果 附件

（9）参考的文献资料

（10）其他注意事项

三、企划书具体内容

一份完整的企划书的构造分为两大部分。一是社会状况分析，二是企划书正文。

（一）社会状况分析（市场调查）

要了解酒店行业整个社会规模的大小以及敌我对比的情况，社会状况分析包含下列几项内容：

（1）整个酒店行业的社会规模；

（2）周边各酒店的客流量与营业额比较分析；

（3）周边各酒店社会知名度的比较分析。

（4）消费者年龄、性别、职业、学历、收入、家庭结构之分析。

（5）周边各酒店优缺点的比较分析。

（6）周边各酒店消费定位的比较分析。

（7）周边各酒店广告费用与广告表现的比较分析。

（8）周边各酒店促销活动的比较分析。

（9）周边各酒店公关活动的比较分析。

（二）企划书正文

企划书正文由6大项构成，现分别说明如下：

1、公司的主要政策

企划者在拟定企划案之前，必须与公司的最高领导层就公司未来的经营方针与策略，做深入细致的沟通，以确定公司的主要方针政策。双方要研讨下面的细节；

确定目标客源与消费水平定位。

策划目标是扩大社会知名度还是追求利润。

制定价格政策。

广告表现与广告预算。

促销活动的重点与原则。

公关活动的重点与原则。

2、营业目标

所谓营业目标，就是指公司在一定期间内（通常为一年）必须实现的营业目标。

营业目标量化有下列优点：

为检验整个企划案的成败提供依据。

为评估工作绩效目标提供依据。

为拟定下一次营业目标提供基础。

3、推广计划

企划者拟定推广计划的目的，就是要协助实现营业目标。推广计划包括目标、策略、细部计划等三大部分。

（1）目标

企划书必须明确地表示，为了实现整个企划案的营业目标，所希望达到的推广活动的目标。

（2）策略

决定推广计划的目标之后，接下来要拟定实现该目标的策略。推广计划的策略包括广告表现策略、媒体运用策略、促销活动策略、公关活动策略等四大项。

广告表现策略：针对酒店定位与目标消费群，决定方针表现的主题。

媒体运用策略：媒体的种类很多，包括报纸、杂志、电视、广播、传单、户外广告等。要选择何种媒体？各占多少比率？广告的视听率与接触率有多少？

促销活动策略：促销的对象，促销活动的种种方式，以及采取各种促销活动所希望达成的效果是什么。

公关活动策略：公关的对象，公关活动的种种方式，以及举办各种公关活动所希望达到目的是什么。

（3）细部计划

详细说明实施每一种策略所进行的细节。

广告表现计划：报纸与杂志广告稿的设计（标题、文字、图案），电视广告的创意脚本、广播稿等。

媒体运用计划：选择大众化还是专业化的报纸与杂志，还有刊登日期与版面大小等；电视与广播广告选择的节目时段与次数。另外，也要考虑crp（总视听率）与cpm（广告信息传达到每千人平均之成本）。

促销活动计划：包括菜品展览、抽奖、赠送礼品、品尝会、折扣等。

公关活动计划：包括股东会、发布公司消息稿、公司内部刊物、员工联谊会、爱心活动、同传播媒体的联系等。

4、市场调查计划

市场调查在企划案中是非常重要的内容。因为从市场调查所获得的市场资料与情报，是拟定销企划案的重要依据。此外，前述第一部分市场状况分析中的9项资料，大都可通过市场调查获得，由此也显示出市场调查的重要。

然而，市场调查常被高层领导人与企划书人员所忽视。许多企业每年投入大笔广告费，而不注意市场调查，这种错误的观念必须尽快转变。市场调查与推广计划一样，也包含了目标，策略以及细部计划三大项。

5、营业管理计划

假如把企划案看成是一种陆海空联合作战的话，营业目标便是登陆的目的。市场调查计划是负责提供情报，推广计划是海空军掩护，而营业管理计划是陆军行动了，在情报的有效支援与强大海空军的掩护下，仍须领先陆军的攻城掠地，才能获得决定性的胜利。因此，营业管理计划的重要性不言而喻。

6、损益预估

任何企划案所希望实现的销售目标，实际上就是要实现利润，而损益预估就是要在事前预估该产品的税前利润。

（2）-- 企划书的常规设计方案

一般地，企业的企划书大致由以下八个部分、共计十一项内容构成：

1、 企划导入。企划书的绪论，目的是引起读者的关心及高度注意，从而使其充满期待感，顺利进入正文的阅读。

2、 企划概要。对企划进行概括性的说明。

3、 企划背景。作为企划的出发点，以基本数据、基本资料客观说明企划的必要性。

4、 企划意图。明确企划的目的、目标，说明企划应起的作用。

5、 企划方针。根据企划意图，决定企划的方向，并确定企划的基本内容。

6、 企划构想。即企划的内容。这是企划书的核心部分，展示实现企划目的的具体方法。

7、 企划设计。明确企划实现的可能性，确定实施企划所需的时间、费用、人员及其他资源，预测企划可能获得的效果。

8、 附录。为了增加企划的可信性，提供企划背景和企划构想部分所使用的数据及其他基本资料。

企划书的上述八个部分，可以细化成表3所示的十一项具体内容：企划书的构成部分内容说明

1、 企划导入

（1）封面 企划书脸面，应充满魅力

（2）前言 表明企划的动机及企划者的态度

（3）目录 企划书目录

2、 企划概要

（4）企划概要 概述企划书的整体思路与内容

3、 企划背景

（5）现状分析 明确企划的出发点，说明企划的必要性及其前提

4、 企划意图

（6）目的、目标设定 确定企划的目的、目标，说明企划的意义

5、 企划方针

（7）概念形成 明确企划的方向、原则，规定企划的内容

6、 企划构想

（8）确定实施策略的结构 明确企划实施的结构及其组织保证，提高企划的效果

（9）具体实施策略 企划的具体内容，将实现目标的方法具体化

7、 企划设计

（10）确定实施计划 实施企划所需时间、费用、人员及其他资源；预测企划可能获得的效果

8、附录

（11）参考资料 附加的与企划相关的资料，增加企划的可信度

促销活动企划书（店内促销）

1、 企划的名称

2、 企划目的（销售促进等）

3、 企划主题（活动主题）

4、 对象商品

5、 企划内容（如赠品的种类、赠品的赠送方法）

6、 企划的对象（目标顾客）

7、 企划的目标（来店顾客人数、促销期间销量等）

8、 促销场所（店内）

9、 促销时间

10、店内装饰

11、制品种类（广告传单、pop、卡片等）

12、通知方法（广告等）

13、运营企划

14、企划的效果（顾客数、销量以外的预期效果）

企划的哲学及原则

一、 企划的哲学

企划的方法是由企划的观念所决定的，而企划观念最本质的内涵来自于企划的哲学。

1、 企划就是善于利用他人的智慧与金钱。 企划成功=他人头脑+他人金钱

2、 企划是令人愉快的表演

企划最重要的是要以看的人、读的人、听的人为观众，演出简单、易懂且有趣的戏剧。

3、 企划是一种促销活动

企划工作本质与推销是完全一样的。可以认为，企划也就是推销。不能演出的戏剧等于卖不出去的作品，毫无价值。企划不能推销出去，等于在商场上找不到买主，再优秀的创意也要遭到失败的命运。

4、 企划是一种互利行为

为成功实施企划，企划者必须事先明确决定企划的“利益享体”。即使是根据自己的创意立案的企划，如果所得的利益不能分享给大众，想独自占有，这种企划也是不可能成功的。

5、 企划没有固定模式

6、 企划是美的艺术

7、 企划是一种服务活动

8、 企划没有专门领域，但需要渊博的知识

9、 企划是“能卖的点子”

在企划中没有“不可能”三个字。无论在任何绝望的情况下，只有企划不会被封杀。企划是使有价值的产品服务“商品化”。

二、 企划的原则

企划者除应明确以上的企划哲学外，还应正确把握运用企划方法的原则。

1、 企划应力争第一

现代社会流行的差别化经营策略就是“与众不同”，而“第一”是实行差别化经营的必要条件。

2、 企划应超脱“经验”

3、 企划应当机立断

4、 企划应扩充膨胀

5、 企划应“大胆假设”

6、 企划应“领先攻击”

7、 企划应设定“规模”

8、 企划应积极主动

9、 企划应明辨“性质”

10、企划应有好奇心和游戏心

11、企划应亲身体验

12、企划应明确“对象”

13、企划应注重实效

14、企划应排除障碍

15、企划应善于沟通、磋商

16、企划应敢于实现梦想

17、企划应以“软件”为重点

18、企划应有详实准确的情报

19、企划应活用“战略”与“战术”

20、企划应根据人类行为来规划

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇十二**

网店名称：xx。

法定代表人：xx。

电话：xx。

1、战略目标：

从扶植版或虚拟版店铺做起，用一段时间积累一定的信用度树立一定的知名度，增加网店成交量，有一定的资本后，扩大网店规模，增加网店商品数量和种类，升级为旺铺版甚至于是旗舰店版店铺。

2、阶段目标：

做好店铺装修，寻找合适自己网店的货源，保质保量。慢慢深入市场，开发客户。开店初期，自己尝试进行网络营销推广，提升店铺的人气。网下通过自己的人脉进行一些简单的营销方式，例如口碑策略。

3、进度安排：

第一个阶段：确定货源，xx网开店，维护；第二个阶段：进行店铺装修并开发客户；第三个阶段：有一定资金后，扩大店铺，增加商品种类和数量。第四个阶段：宣传推广；第五个阶段：网店进入正轨运营；第六个阶段：将网店做大做强；网店店铺版本及收费情况：

1、行业分析：

网上开店对成本的要求低，它占用资金少，基本不需要自己租店铺，不用担心水、电、管理费等方面的支出；这样就解决了大学生没有创业资金的问题；网店经营方式灵活，基本不受时间、地域等因素的限制，只要有时间、能有一台电脑上网就能正常营业，而且前期作为代销商不用担心库存问题，也可以随时更换经营商品；网店的客户范围十分广，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至是全球的网民。以上也是网上开店创业的优势所在。

2、swot分析：

（1）网店优势（s）：网购方便快捷，不需要花费大量的时间进行选购商品，只需点击鼠标进行挑选，更省去了交通的费用出了不能试穿外，可以安心等待商品送货上门，价格更是比商场里的价格便宜。

（2）网店劣势（w）：由于处于创业阶段的初期，在店铺装修、营销、管理、控制等方面可能存在一些不足。

（3）市场机会（o）：随着网络的发展、电子商务的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，现代年轻人非常适应网上购物这种方式，这对我们的网店有很大的优势，会为我们提供大量的商机。

（4）市场威胁（t）：网上购物市场很大，同行竞争较为激烈，在这种情况下，我们只有提供物美价廉的产品，更好的售前和售后服务，这样才能在这巨大市场中拥有一席之地。

同时，我们可以经常发放调查问卷，进行终端用户调查，了解终端用户真正需要的是哪方面的服务以及如何打出我们的品牌，随时掌握市场概况。

3、目标市场的设定：

在网上购物的用户中，占主要比例的是在校学生、职业白领等，年龄以中青年为主，性别上女性大于男性。总体来看，女装、化妆品、饰品的成交额长期排名靠前。可见，适合中青年女性消费的商品市场更为广阔

1、管理者及其任务：由于开店初期业务量小，全部工作由创业者本人即可完成。待以后业务量大时，可寻找合作伙伴或聘请员工，合理分配任务。

2、营销策略：品牌策略：第一，网店要有一个独特新颖，且易被人们记住的店铺名，并设计出美观大方的名片，在发货给顾客时随件发出，加深顾客对本店铺的印象，打造店铺的外在品牌形象。第二，由于本店初期是代销所以在商品质量上可能会出现一些问题，但是我们会尽最大的努力解决问题，使顾客满意，力争让每一位顾客都能对本店商品的质量满意，打造店铺的质量品牌形象。第三，努力提高服务质量，要让每一位顾客都能感受到一种贴心的售前、售中和售后服务，打消客户在购物时的后顾之忧。必要时还可对顾客制定个性化服务方案，打造店铺的服务品牌形象。

1、成本定价法：

对刚刚开起的店铺来说，正处于萌芽时期，尚未被子顾客所熟知，在供应商那里提少量的贷并在定价上可以与之竞争的店低一些，以先获得少部分的利润为主，抱主要精力放在提高店铺的知名度及信誉。

2、市场定价法：

即根据竞争对手的价格参照进行定价。市场竞争地位分为四大类：市场领导者、市场挑战者、市场跟随者、市场补缺者。市场领导者在竞争中处于强势地位，在同类产品的定价上应走高价路线，略高于市场平均价，并与市场跟随者拉开一个档次；市场挑战者是市场领导者最大的.对手和威胁，在定价上采取的是不让步、不服输、咬得紧、不松口的策略，即领导者定多高的价，挑战者会八九不离十的应对着；市场跟随者紧跟在领导者和挑战者背后，以模仿着称，其产品价格通常低于领导者和挑战者一个价格层级，接近于市场平均价，而由于市场补缺者提供的产品或服务是市场所稀缺或不足的，具有很强的差异化，专业性很强，目标市场较窄，用户对价格的讨价还价能力较弱，所以在定价上同样可实施高价策略。

3、心理定价法：

（1）尾数定价策略。在确定零售价格时，以零头数结尾，使用户在心理上有一种便宜的感觉，或者是按照风俗习惯的要求，价格尾数取吉利数，也可以促进购买

（2）整数定价策略。与尾数定价策略相反，利用顾客＂一分钱一分货＂的心理，采用整数定价，该策略适用与高档、名牌产品或者是消费者不太了解的商品。

（4）特价定价策略。这是利用部分顾客追求廉价的心理，将价格定得低一些，达到打开销路或者是扩大销售的目的，如常见的大减价和大拍卖。该策略主要适用于竞争较为激烈的产品。滥用此法，会损害企业的形象。

1、批发商处进货：

通过xx分销找代销，一般厂家直接发货，货源较稳定。不足的是因为他们已经做大了，订单较多，服务难免有时就跟不上。而且他们都有自己固定的老客户，你很难和他们谈条件，除非当你成为他们大客户后，才可能有折扣和其它优惠。在开始合作时就要把发货时间、调换货品等问题讲清楚。

2、批发市场进货：

有一定资金后可以选择自己去批发市场进货。去周围一些大型的服务批发市场进货，在批发市场进货需要有强大的议价能力，力争将批价压到最低，同时要与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

3、厂家直接进货：

店铺做大后由于批发量大所以可以寻找正规的厂家，由于他们货源充足，信用度高，如果长期合作的话，一般都能争取到产品调换。如果你有足够的资金储备，有分销渠道，并且不会有压货的危险或不怕压货，那就可以去找厂家进货。

1、营业额收入：

前一年属于积累信用的阶段，不会有大的收入，保证成本即可。从目前xx网店销售情况看，预计普通店铺平均每天的销售额一般是300元左右，钻石店铺能达到1000元以上，皇冠店铺则可达3000元以上甚至更多。

2、支付方式：

xx网店主要是用xx担保交易的，也可以进行网上银行支付、信用卡、货到付款等方式。

3、订货方式：

xx网店都是在线订购的。

4、送货方式：

平邮、快递、送货上门、xx等四种方式

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇十三**

“大学生创业投资基金”是依托于中华慈善总会设立的，由惠诚公司负责运营的，专攻于大学生创业的私募基金。本基金的主要职能有二：

1.为即将毕业或已经毕业的大学生提供创业的资金支持和技术支持，主要针对具有较大市场容量和较强市场竞争力的有较强可行性的创业策划案进行投资；

2.为投资基金的公司股东[1]及股东公司[2]基金内部提供有能力的优质人才，基金将设立人才猎头机构，为公司股东及股东公司寻找所需要的专业性质人才，同时担负着减轻大学生就业压力的使命。

一、就国家方面而言：

1.当代大学生所面临的就业压力日益严重，为此政府出台了一系列政策法规和优惠措施，如大学生创业无息贷款政策，大学生创业免税政策等，积极引导和支持大学生创业；

2.在国家支持和引导大学生创业的整个过程中，以公立的大学生创业基金最为突出，近年来，全国各地纷纷兴起大学生创业基金，这些基金通常由政府引导建立，采取免息的形式为大学生提供创业资金，但提供数额较小，且运行方式也较为复杂，使得很多项目和成果不能第一时间得到基金扶持，在一定程度上制约了学生的创业计划；

3.国家支持大学生创业，但是这一态度主要体现在对于大学生创业的政策优惠上，而我国大学生创业所面临的三大问题是资金匮乏、经验不足、社会资源缺乏；其中尤以资金匮乏最为明显的制约了大学生创业；

综上所述，我国政府在大学生创业方面，表现出较为支持的态度，但总体上体现于政策的扶持，而不是资金的扶持，故而不能很好的为大学生创业提供支援。

二、就企业方面而言：

在改革开放以来，国内出现了许多著名企业及企业家，当这些企业家取得了卓著的成就后，纷纷走上慈善事业的舞台，反哺社会，回报人民。

企业做慈善，在客观上是为了反哺社会，回报人民；感恩社会；但是，我们不能排除企业做慈善有打广告，谋利益的嫌疑，当然，这本身是一种良性循环，企业做了慈善，获得了百姓的认同，扩大了企业的盈利，而企业盈利的扩大，也将增强企业做慈善的决心；

企业做慈善，通常表现为与贫困学生结对、捐助慈善基金、爱心接力等形式，这种形式对于企业本身的发展所产生的助力并不多，主要原因为：

1.以助学金形式的救助，通常局限于较小的范围内，并不能很好的使更多的人了解企业的形象及文化，不能使企业获得很好的经济效益和社会效益；

2.企业做慈善，排除做广告之嫌疑，其良苦用心通常很难为学生所了解，且针对于大多数国人目前的心理状态而言，学生获得救助也通常抱有一种理所当然的心态，更有甚者，骗取企业的助学金用以购置非生活所必须的用品，如笔记本电脑，高级手机以及名牌服饰等；

总而言之，当下企业的慈善模式并不能为企业带来很好的经济效益和社会效益，也不能很好的唤起多数人心中的慈善心，本基金的成立目的也在于改变这一现状。

三、就大学生方面而言：

大学扩招后，我国大学生的就业形势便日趋紧张，在这种情况下，不少大学生走向自主创业的领域，但是大学生在创业过程中，也受到了以下几个问题的困扰：

1.资金匮乏。我国大学生多是由家庭或社会提供资助进行学习的“无产者”，而大学生创业则通常需要大量的资源，因此这个问题在大多数情况下成为大学生创业所要面临的第一问题，扼杀大学生的创业梦；

2.经验不足。由于我国当代教育体制和传统观念的原因，我国学

生群体在整个求学过程中的唯一任务通常只是读书，这就从客观上造成了大学生的一个共性问题：实践机会少，动手能力差和对社会缺乏了解。而这一点对于大学生创业的影响往往是致命的；

3.社会资源缺乏。许多大学生在创业过程中，有自己的策划，有自己的资金，同时在大学学习过程中，也具备了一定的经验，但是他们在真正创业的过程中却手足无措，事实表明，大学生创业过程中，除了以上两点，还需要具备人脉资源、流通资源等多种资源，这也是初出校园的大学生在创业过程中面临的一个重要问题。

一、较之于传统的企业慈善模式而言，本基金具有以下优势：

1.本基金一改企业单一的慈善捐助方式，秉行“授人以鱼”的精神内质，将传统的助学金及物资捐助方式转换为支持和引导学生创业的模式，使大学生能够真正的走上自我实践的良性循环道路；

2.本基金是面向全国高校设立的，该方式在颠覆以往企业慈善的同时，使基金及支持基金的.公司股东直接面对整个学生群体，这将更为有利于企业文化和精神的宣传，提高企业的知名度和认同感，为企业带来巨大的经济效益和社会效益；

3.本基金并不是传统的一味支出的慈善机构，在基金运行过程中，“有得必有失”的理念也将贯穿其中，基金对于大学生创业的支持，是建立在签订创业协议的基础上的，这样的形式在有效地支持了大学生创业之外，也避免了公司股东资金的大量投入；

4.本基金在发展到一定的程度后，将不再是向公司股东一味向公司股东吸血的机构，而将转变为向公司股东输血的造血机构，在公司股东需要的前提下，基金将为公司股东提供强而有力的支持，成为一个公司股东和股东公司之间的协调机构；

二、较之于以地方政府为主导的公募基金而言，本基金有以下优势：

本基金是由各公司股东支持的私募机构，相较于地方政府为主导的公募基金而言，具有更强的资金优势，能够为具有较高可行性策

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇十四**

1、天津市大学生总消费能力分析

我们曾经做过一份调查。调查结果显示，现在的大学生人均消费水平大概在每年5000元左右。减掉必须的一日三餐费用后，用于服装，手机，电脑，前卫消费品等方面的比例最大，大概在2024元左右每人每年。按天津20所大学，在校人数24万的保守数字来计算。每年大学校园的消费能力就将近5个亿，这个巨大的消费市场也是众商家必争的阵地之一。谁能够尽早尽快的占领校园市场，谁就能先得到丰厚的利润。

2、网络购物环境

随着互联网在中国的进一步普及应用，网上购物逐渐成为人们的网上行为之一。据悉，cnnic采用电话调查方式，在2024年6月对19个经济发达城市进行调查，4个直辖市为北京、上海、重庆和天津，15个副省级城市为广州、深圳、长春等。访问对象是半年内上过网且在网上买过东西的网民。报告显示，在被调查的19个城市中，上半年网络购物金额达到了162亿元。其中，学生半年网购总金额已达31亿，是非学生半年网购总金额的近1/4。并且这个数字是呈逐年上升趋势。另据相关文章显示，现在的大学生电脑普及率极高，达到65%。几乎所有的电脑都可以上网，也就是说现在的大学生有一多半可以自由的用自己的电脑上网。这无疑给校园购物提供了最直接的准备。

3、网上购物可能性

网络购物在中国的发展历程在这里就不再多做介绍。无论从货物配送、支付方式和网络信誉等一直不被看好的环节，到现在基本上都被解决。这些不再是困扰网络购物发展的因素。这些困难的改革无疑也让网络购物的可能性前所未有的爆发。据艾瑞咨询公司预计，随着2024年奥运会的召开及百度等新进入者对市场发展的拉动，网络购物市场将继续保持95.0%的高速率增长。考虑影响未来3年中国网络购物市场发展的因素，总体而言利好因素更多，影响也更大，因此艾瑞咨询预测至2024年中国网络购物市场规模将达到4060亿元。中国网络购物，已经处在爆发性增长的前夜！校园购物是网络购物的细分市场，也必将随着整个网络购物的发展而发展。

综上几点说明，校园购物有着极强的可行性，也必将有着强大的生命力。

1、校园网首先是一个平台。承载商品信息。它无异于其他类似的电子商务平台。比如京东商城，麦考林等一些大型知名购物网站。但校园购物网的优点在于-----目标客户群体集中。校园相对于社会来说，就相当于一大海中的一池水。假如把销售行为比做是在钓鱼。那么京东、麦考林等几个大型面对社会白领阶层的网上商城与面对大学生的校园购物网城来说就好像分别是在大海里钓鱼与在池中钓鱼，这二者所耗费的`人力、物力和财力会有很大差别。

在那个“大海”里钓鱼，鱼虽然多，但是需要花很多时间并花费大量的“诱饵”才能钓到鱼；然而在池中钓鱼，也就是在校园里做购物网，因为学校群体集中，无论是宣传还是送货成本都会大大降低，会节省很多的人财物资源。因此，校园购物网相对成功机率更大，更易操作。但是光有一个网络平台并不是一个最好的平台。众多的例子也证明了这一点。

据在网上调查发现。天津并不缺乏类似的网络平台。像类似的网络平台不止天津，乃至全国都数不胜数。但是，大部分网站基本上处于昏迷状态，不死不活。我认为最根本的原因在于网络有时候其实就是一潭死水，很平静的水，水至清则无鱼。造成这一潭死水的原因在于没有一把“棒子”可以把水搅浑。搅不浑水，则抓不到鱼。而我们却找到了这把搅水的“棒子”----dm册。下面专门介绍：

**大学生创新创业计划书 大学生创业计划书完整版篇十五**

大学饮食联盟

xx学院xx系xxx

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学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。

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的\'更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

大学生创业项目策划书4

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。

xx。

规则说明：低调，简单，易记，有特色（这里的特色不是说直接反映风味）但不古怪，不超过四个字。

以xx地区的农家风味为主。

xx~xx。

xx。

1.在周边1里内起码要有一个中型居民小区，周围最好一定量的流动人口，应该是白领来往或是租房目标区；

2.如果条件不能满足第1点，则位置需要交通比较方便，来往有一定量私家车和有消费能力的人员能醒目的看到餐馆的位置；

3.租金不能超过xx元/m2，xx元/m2为最佳，最好是1楼有一个xxm2左右进出铺面，主要营业面积在二楼；

4.餐馆本身需要能停车xx~xx辆家用轿车的能力，或是附近不超过xxm有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌xx~xx张，xx元大台xx张，xxm2包厢（xxm规格）xx~xx个。

1.租金：两按一租，以xxm2计算，每m2预计xx元，此应一次支付xx万元；如果面积有出入，无论如何不能超过xx万。

2.装修设计费用：xx元。

3.装修费用：

a.门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为xx元；

b.内部大厅装修风格以突出农家风味为主，装修一般，但要求装修完不能有异味，费用为xx元；

c.厨房面积为xxm2，装修强调排污、通风，费用为xx元；

d.厕所两个，男厕为xxm2，女厕为xxm2，要求通风，其他无特别需求，装修xx元。自己买材料，总共预计xx万元

4.办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计xx万元。

5.购买用具费用：

台xxp的空调，包厢xx台小xxp空调，共xx元（也可能使用中央空调）；

b.十把吊扇或壁扇，共xx元，

c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计xx万元；

d.厨房用具，共xx万元；

e.桌凳，共xx元；

f.其他（请见清单），共计xx元，

g.自动洗衣机xx台，xx元

6.其他不可预计费用，xx元

1.门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平。

2.大厅说明：

a.桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布；

b.墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天花板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3.包厢装修与大厅一样。

4.其他无特别要求。

1.厨房：共xx人，xx个主厨，xx个副厨，xx个配菜切菜，xx个洗涤人员，xx个洗/捡菜人员。

2.包厢：以xx个包厢计算，xx个服务员。

3.大厅：xx个人，每四张台1个。

4.其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

1.物业管理费用：每平方不能超过xx元/月，以xxm2共计xx元/月

2.排污费用：xx元/月

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