# 大学生创业策划书(十五篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-09-12

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。大学生创业策划书篇一香yoyo奶茶店仙草百搭：q...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**大学生创业策划书篇一**

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

：

（1）促销计划和广告策略

（2）价格策略

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。

1.消费者特征

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。

2.消费者需求

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。

**大学生创业策划书篇二**

总经理：凌琪琪

财务员：韦玮

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的蛋糕、饼干等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品创业店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业。打造都市避风塘！

1、项目名称：diy烘焙小店——娘娘烘焙

2、项目宗旨：打造都市新风尚，引领diy新潮流

3、项目宣言：你的心意我们帮你实现！

4、店面名称：娘娘烘焙

5、店面主题曲：yaelnaim-lachlom

6、宣传口号：你的心意我们帮你实现（diy自己制作蛋糕，就有自己想要的样子！）

7、店面商标：注释：上边一个蜡烛，是字母“i”的变换，左边缺失一块的圆就是蛋糕也是字母“c”，与后面的“ake”连起来就是“cake”代表着蛋糕的意思，再和蜡烛在一起，与本店主题相呼应。

通过我们一个多月来的调查研究，我们做过问卷调查，发表过网上投票，也走访过很多diy行业的商家，总结出很多优势。首先，大家对diy的态度还是很友好的，数据表明有大于80%的人选择了愿意来，尤其是年轻的一代，都希望有自己独特的东西。所以，我们就抓住人们的这种心理下手，必然会有良好的效果。其次，女生对蛋糕的热爱远高于男生。而且大部分选择不会来的都是男生，但是，他们也选择了会和女朋友一起来，这样，只要我们能做的让女生满意，那何愁没有生源呢？第三，我们本身就是一个大学生，从校园中出来，我们很了解现在的学生想要什么，不想要什么。能和顾客有个很好的心灵的沟通是

创业成功的关键。因此，这势必会成为我们良好的资源！第四，通过我们自己的预算，以及成功的案例，开一家diy蛋糕店的成本在10万元以内，这对于我们没有什么资金来源的大学生来讲，有很大的可行性，以及低风险性。第五，我们走访了很多的做diy生意商家，大家普遍用“前景无限”这个词来形容，足以见这个产业的发展潜力。

与此同时，我们也发现了很多的风险，但是我们同样找到了解决的方法。首先，自己制作蛋糕确实是一件费时费力的事情，很多人都因为没有时间久不会光顾，因此，我们改进了技术，同时增加了优雅舒心的氛围，让大家烦躁的心能够暂时平静下来。其次，蛋糕本身就是有奢侈色彩的代名词，所以，很多人选择了只来一次。因此，我们就需要一个不断更新的生源，所以，我们把店建在了学校附近，每年都有新生的到来，也就意味着每年都有新的顾客光临我们的diy蛋糕店！生意不断！

综上所述，不难看出，diy蛋糕店的情景还是非常可观的，只要我们有想法，有信息，就一定可以实现的！

**大学生创业策划书篇三**

大三马上就要结束了，在学期末的时候，大学生就业指导的老师给我们布置了一份作业，那就是写一份创业策划书。目的就是让我们在目前日渐激烈的竞争中找到自己成长的方向，也让我们能够有更好的发展。我在经过仔细的考察和慎重的努力后，我决定写出我的创业策划书：

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业策划是市场营销，财务，生产，人力资源等职能计划的综合。

写好创业策划书要思考的问题:

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

一般来说，在创业策划书中应该包括创业的种类，资金规划及基金来源，资金总额的分配比例，阶段目标，财务预估，行销策略，可能风险评估，创业的动机，股东名册，预定员工人数，具体内容一般包括以下十一个方面:

(一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

(二)计划摘要

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作出判断。

计划摘要一般包括以下内容:

公司介绍;

管理者及其组织;

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;

财务计划;

资金需求状况等。

摘要要尽量简明，生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

(三)企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

(四)行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点，竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题:

(1)该行业发展程度如何 现在的发展动态如何

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色

(3)该行业的总销售额有多少 总收入为多少 发展趋势怎样

(4)价格趋向如何

(5)经济发展对该行业的影响程度如何 政府是如何影响该行业的

(6)是什么因素决定着它的发展

(7)竞争的本质是什么 你将采取什么样的战略

(8)进入该行业的障碍是什么 你将如何克服 该行业典型的回报率有多少

(五)产品(服务)介绍

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;产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，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。一般地，产品介绍都要附上产品原型，照片或其他介绍。

(六)人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理，技术管理，财务管理，作业管理，产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

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

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。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

(七)市场预测

应包括以下内容:

1，需求进行预测;

2，市场预测市场现状综述;

3，竞争厂商概览;

4，目标顾客和目标市场;

5，本企业产品的市场地位等。

(八)营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业策划书中，营销策略应包括以下内容:

(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。

(九)制造计划

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容:

1，产品制造和技术设备现状;

2，新产品投产计划;

3，技术提升和设备更新的要求;

4，质量控制和质量改进计划。

(十)财务规划

财务规划一般要包括以下内容:

其中重点是现金流量表，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，对流动资金需要预先有周详的计划和进行过程当中的严格控制;

损益表反映的是企业的盈利状况，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。

(十一)风险与风险管理

(1)你的公司在市场，竞争和技术方面都有哪些基本的风险

(2)你准备怎样应付这些风险

(3)就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会

(4)在你的资本基础上如何进行扩展

(5)在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

准备创业方案是一个展望项目的未来前景，细致探索其中的合理思路，确认实施项目所需的各种必要资源，再寻求所需支持的过程。

**大学生创业策划书篇四**

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“xx下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、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xx、xx那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

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，特别是本店刚开业，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同需求。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一定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。因此竞争是很大的。

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同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，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有的价钱。今天你能降低几元钱，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一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以的材料制作出品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果。

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，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，藉以形成新的利润增长点。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非常流行的冰粥和刨冰，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，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，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，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，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。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

1、启动资产：大约需9.5万元。

2、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。

3、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。

4、每月支出：14033元。

5、房租：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。

6、货品本钱：30%左右，约5000元。

7、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。

8、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。

**大学生创业策划书篇五**

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

近期及未来3—5年的发展方向、发展战略和要实现的目标产品及服务

（一）产品、服务介绍

（二）核心竞争力或技术优势

（三）产品专利和注册商标行业及市场

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

对市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

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

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

公司未来3—5年的销售收入预测（融资不成功情况下）营销策略

（一）目标市场分析

（二）客户行为分析

（三）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）服务质量控制财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3—5年项目资产负债表未来、3—5年项目现金流量表未来、3—5年损益表融资计划

（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

说明该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

**大学生创业策划书篇六**

1.策划背景：大学生自主创业——开网店(电子商务)

2.网店名称：

3.经营模式：采用b2c的经营模式，主要使用淘宝网这个网购平台。b2c是英文

business-to-consumer(商家对客户)的缩写，而其中文简称为“商对客”。“商对客”是电子商务的一种模式，也就是通常说的商业零售，直接面向消费者销售产品和服务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于互联网开展在线销售活动。这种经营模式可以使顾客感觉方便;顾客可以通过比较，购买商品;顾客可以减少计划外购物，获得自己真正需要的商品节约顾客时间。

4.工作分工

店长：邓子健

企划：邓子健、张国榕

会计：柯观凤、古泳

客服：杨泽环、古泳、柯观凤

仓管：张国榕、张文威

发货员：张文威

美工：杨泽环

采购：邓子健、杨泽环

5.主营商品：女士时尚新潮，舒适服饰、

6.店铺特色店铺文化

15—25岁在校学生.20—30岁热爱生活的蓝白领阶层

30—35岁喜爱特色家居摆设的中高档消费人群

高档商品定位:150-500元左右

中档商品定位:80-150元左右

低档商品定位:5-80元左右

1.宏观市场：我国正处于电子商务时代的开拓之年未来几年内网络购物将取代现有经营模式，随着人们的生活水平提高对奢侈品的消费也有了很大的提高，综合来看无论从市场还是产品来看都具有巨大的开发潜力。

2.微观市场：现在我们身边甚至是我们自身都已经渐渐增多了网购，这种购物方式方便快捷，可以同时对多个产品进行比较，非常便捷。我们的顾客群定位也为我们的经营带来了可能性。20至50岁的年纪是对服装有较多需要的年龄层，于是这些消费者成了我们最主要的顾客来源。

3.竞争对手：我们的主要竞争对手主要分为两类：一类是其他网店，由于现在越来越多的人开办自己的网店，而且，在众多的网店中，经营服装，化妆品，文具及日常用品的店铺尤其之多，所以同样是经营服装类产品，我们就需要更具特色。另外一类竞争对手就是实体店。与实体店相比，网店更方便，但是由于顾客无法亲眼看到实物，会担心产品与他们想象的或者与他们在网页上看到的有差距，所以我们应该尽量为顾客提供更细节的实物照片，更精确的尺寸介绍等，使顾客可以从更细节的角度了解我们的产品，从而放心购买。另外就是在价格上要比实体店更具有优势，这就要求经营者选择好货源的进货商，最多大程度的赚取利益。

4.风险预测：

压货进货了但是卖不出去，现在网店很多，商品也很多，如果货源没有优势，很可能出现压货情况，这点比实体店风险还大。

快递快递过程中的损坏或者快递投递人员私自拿走你的个别物品，将会给你造成经济及信誉损失。

售后遇到需要退还的买家，若在实体店不给退的话一般不会有太大的影响，但在网店上，一个差评有可能让你失去上千买家，直接影响你销售情况。

店铺装修：店铺风格以温馨清爽为主题，商品描述均采用美观清晰的实物拍摄图片。将产品分类，让顾客对产品种类一目了然，也方便顾客搜寻他们需要的商品。渠道策略：厂家直销，降低成本、网上订购，转手第三方、手工作品、代理销售，代理拍卖

商品策略：我们的商品主要面对特色人群，所以在介绍商品时，将特别提出这一特点来宣传我们的产品，是产品看起来更贴近特色消费者的消费需要。

价格策略：价格体系按低、中、高的策略来制定，低价位的，只能保本，甚至亏本，只为了赚人气，赚信用;中间价位的，针对消费的主流群体，目的是为了实现成交率和一定的利润;高价位的，针对高端群体，不求大的成交量，为的是弥补低价位亏本卖所亏去的钱，追求平衡。选择性价比相对较高的产品的货源，再保证产品质量的基础上依照进价而定。包括运费后的价格应该低于市面的价格。网下买不到的时尚类商品的价格可以适当高一些，提高顾客对商品的印象。定价清楚明白，定价是不是包括运费，交待清楚，体现诚信，避免引起后期麻烦，影响声誉，模糊的定价甚至会使有意向的客户放弃购买。

促销策略：在销售过程中，可以采用一些小的促销手段，比如在发货的同时附赠一些小礼物给消费者，或者采取部分商品打折减价的方式，又或者在磨个特殊时间段里，比如节日期间或借着店庆等契机采取包邮策略，吸引消费者。

1.物流管理：与两至三家快递公司建立长期合作协议，之后再根据顾客对快递公司服务态度的一些反馈适当调整快递公司的选择同城客户可采用送货上门服务，建立良好的交易关系

2.宝贝管理：定期对店内经营中的宝贝进行调整，对一些销售量较好的产品进行主打推荐，相反，一些很久没有卖出的产品要进行下架调整。并且要注意及时补充新货，保证顾客在一段时间后再来光顾时可以看到新到产品，增加对回头客的吸引力。

3.售后服务：加入消协等保障体系，实行7天无条件退货等制度，使顾客可以放心购买。

可以在各大论坛贴吧等地方进行网上的宣传，也在线下时多进行口口相传的宣传。

由于是采用淘宝这个平台，所以支付方式主要是支付宝的支付，同时也支持网上银行的支付方式。

店铺建立成本：10000～20xx0店铺日常运营成本：网络费150/每月差旅费200/每月办公费100/每月

商品运输费300/每月

店铺营收时间表：9:00~23:00(轮班)店铺建立日程表：未定

店铺运营周期表：未定

店铺回报周期与收益分析：未定

**大学生创业策划书篇七**

1、开发能治疗多种疾病的复方宠物药，特别是可外用、可口服、可注射的多用药。这类药物不需太大投入，只需将治病基理相近的几种药物组方即可。

2、生产适合宠物用的小剂量药物。许多针对大型动物的大剂量药和人用药对治疗宠物疾病疗效确切，只需改进包装，调整剂量即可。

3、兽药与宠物药有一定的关联性，加强对兽药的基础研究，筛选后用作宠物药。尤其是在针对宠物体内外寄生虫病的制剂、新型抗菌药物或各种饲料添加剂等方面加大研究力度。宠物美容用具未被关注的市场

1、宠物美容

2、宠物医疗

3、经营宠物服装：

4、宠物日用品

5、宠物摄影等。

众所周知，在市场经济条件下，市场是企业的根本，没有市场便没有企业的生存，没有市场的发展便没有企业的发展

最近几年的宠物市场越来越热，我们身边的宠物食品、用品店，宠物美容店在几年之内增加了很多，超市里与宠物食品、宠物用品有关的产品也由原来的一个货架，扩展成为一排货架，小区周围的小型超市也增加了宠物食品、用品的货架，各大主流网站也开辟了宠物论坛，()到处可以了解到关于宠物的各种信息，宠物成了居民生活中的一部分，宠物市场进入了一个蓬勃发展的时期。

根据市场营销策略来看，宠物企业在市场中谋发展，不仅要善于发现和了解客户需求，而且要尽一切可能从产品质量、销售渠道、价格、促销方面来寻找和简历一个实现这一要求的可控体系。企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，产品质量是第一要素，提高、把握产品质量是重中之重，在保证好产品质量的同事要根据市场动向，制定合理的价格，进行准确的价格定位。

1成本预算

开家宠物店，首先要拿出1万元左右，参加培训一个月左右并拿到“宠物美容师”资格证。除啦营养品跟上，还应该有专门的美容项目，所以，还应该拿出1万元投资宠物美容设施：洗澡池、一把电剪（20xx元左右）和五个刀头（1000元）、三四把美容剪（20xx元）、吹水机、电吹风、热水器等。两万元用于进货，在宠物用品所涉及的吃、洗、玩、住等地方，1万元购置包含营养品在内的食品，5000元购置洗浴用品、5000元配些其他种类货品。店铺装修、货架等也得1万元。

2盈利状况

利润率：按照规律，投资宠物店，半年之内不会盈利。食品、用品类毛利润在20%左右，美容在60％左右。按照房租20xx元/月，每月营业收入超过5000元，就可保本。两年内就能赚回本金。

据介绍，宠物店选址的选择是开店经营中灵活性最差的因素，需要考虑多种因素，包含周边人群的规模和特点、宠物的数量情况、同行竞争情况、交通的便利性、附近商家的特点、房产成本（租金成本）、合同期限、人口变动趋势及有关的法律法规等。

尽管宠物美容这一行业前景看好，但也同样存在风险。

**大学生创业策划书篇八**

主要经营韩版服装、饰品，兼卖韩国风格设计独特的生活用品。采用网络、店面相结合的方法，利用21世纪网络技术蓬勃发展的大前提，根据网络购物热潮推出的购物新理念，旨在带动新一代年轻人的购物热情，快捷、方便、多样、韩流是我们的特点。

为了减少资金投入，直接用靠近公园，霍家村口对面的2个相连车库位，剩下租金。

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。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。

1、要紧扣韩国风格，在店面的装潢上一定要下功夫，给人强烈的视觉冲击力和感染力，有耳目一新的感觉。

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！灯光冷暖结合，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！预计花费5000元。

1、选货：首先和韩国的品牌商交涉网上代理的相关事宜，争取最小代价，争取更多的货源。其次瞄准韩国汉城的散货批发市场，选择精品。再次瞄准韩国购物网，直接挂到我们的网上，低买高卖。

2、进货渠道：韩国进货直接邮递回中国，必须谈好物流公司，建立良好的合作关系，争取最低成本。

创业初期减少成本，锻炼个人能力。不准备雇服务员，由我（安阳店面装潢、开业收银等注：提倡顾客用支付宝等支付，但不排斥顾客现金交易）、董羽（网页维护、到韩国后进货）、王硕（进货）、张维佳等同学（店面服务员）负责。赢利后才用投资分红的方法。

共计：13000元

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。

2、长期发展营销策略

增加顾客购买的可能：

①传达我们购物方式的先进，如每三天网上都有新货更新等信息；

②利用顾客注册信息，以某种借口想顾客发送邮件，施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等；

③根据顾客购买的金额设置累计奖励机制。

**大学生创业策划书篇九**

领衔人：唐

电子邮箱：

专业：现代殡仪技术与管理

年级：大一

邮编：410004

学校全称：民政职业技术学院

初赛负责人：陶

学校地址：xx市雨花区香樟路22号

团队基本情况

团队成员：唐

项目所属领域：环保型

产品：集合肥皂器

服务：所有肥皂的使用者

电话：1839

指导老师：陶

1、领衔人简介

我叫唐，是民政职业技术学院殡仪1431班的一名学生，平常喜欢探索一些小事情并产生一些小猜测，这个产品的灵感就是在家里使用肥皂时想出来的。

2、项目简介

肥皂集合器，它能够很好的利用家里平常用的剩下的小肥皂，因为到了那个时候小肥皂就不好使用，甚至会断，所以用这个肥皂集合器可以很好的将所有的残余肥皂利用起来使用

1、产品的技术原理：回收利用平常用剩余的肥皂

2、技术水平：不需要太多的成本，因为制作过程比较简单

3、新颖性和独特性：操作简单、成本低

4、项目的市场保护措施：需要得到相关部门的许可并获得专利才可以进行正规的生产

5、项目研发计划：在小工厂制作一小部分产品出去卖，并收集用户的意见

6、项目生产计划：根据销售的多少来决定生产量

1、营销方式和渠道：主要针对家庭主妇或是老奶奶

2、营销队伍：我与寝室的成员

3、促销计划：准备在每个小区摆摊设点对居民用户进行销售

4、价格策略：由于成本比较低，所以价格定在5元左右，跟平常的肥皂盒价格差不多，这样就能吸引更多的顾客

1、资金需求和使用：资金的需求不会太大，因为成本比较低，使用也采用节约制，当然在节约的停驶也保证肥皂盒的质量

2、预计销售收入和经济效益：预计5000左右

3、财务分析：因为生产成本比较低，并且售价也较低，所以每个只能赚一点钱，但如果销售量很好的话，就可以赚很多钱

1、技术风险：技术风险相对以较小，因为技术含量比较小，所以没有含太多的高科技含量。

2、市场风险：市场现在没有出现这种产品，所以没有什么竞争对手，加上这是一个新产品，所以大部分顾客会觉得很新奇。

3、管理风险：只需要专门有人负责生产、包装和销售就差不多了。

4、对策：加强对产品的质量，给顾客留下好的印象，这样就可以提高销售量。

由于产品是新产品，大部分顾客会认为很新奇，因此前期可能会有很好的销售效果，可能到了后期，我们可以进行产品更新，并加强产品的推销，以此来提高产品的销售。

**大学生创业策划书篇十**

在我国服装营销这一领域的理论研究与应用刚刚起步，本论文的目的是从宏观的角度讨论整个服装业目前的发展，再推及到杭州魅力女装网络营销活动方案，挖掘在服装行业各个层次的内在关需求和潜在市场，找到魅力女装市场发展的捷径。

1、1swto分析

swot是1种常用于行业内竞争关系分析的工具，现在本策划用该模型来分析杭州魅力女装在竞争中的优劣势分析。

（1）经营理念更新：建立行业门户网站，及时发布行业信息，将行业信息贯彻到企业中去，而企业的动态又会直接反馈到行业中去，行业和企业相辅相成，相互促进，利用行业优势为企业服务。

（2）技术优势：利用电子平台，发挥网络的优势，通过电子商务的技术手段开展网上商务活动。

（3）成本优势：利用电子商务，减少了现实交易中不必要的.环节，利用行业性优势降低物流成本，利用电子信息手段，提高交易效率。

（4）价格优势：在网络平台上降低了交易成本，在公开的环境中，“货比三家”的行为非常方便，竞争之后的价格下降，从而吸引更多需求者加入到网站中来，尔后带动更多企业加入，如此循环往复，成为良性循环。

（5）信息优势：电子商务的开展，可以有效的客服信息不对称的问题，将信息在买卖双方之间透明化，同时可以更方便的了解行业信息以及供求信息。

（6）建立直接的btoc销售平台，直接与企业、机关、旅行社等机构进行买卖交易，使得供求双方更为方便。

（7）充分利用网络资源推广企业和产品，通过网络营销和公关肇事，提高企业影响了和知名度。

（1）新技术营销策略的不确定性造成选择上的模糊与困难。

（2）网络销售能力的不确定性，网站建设功能的不确定性及资金的不确定性。，

（3）建立门户网站，进行网络营销，也许会受到同类服装业网站、人才招聘网站的限制。

（4）开发初期用户缺乏信任感。

（5）行业规模小，对网站的发展与开拓具有限制性。

（1）目前中国经济快速发展，人们生活品质提高，使得旅游业发展迅速，而旅游业又进一步推动人们的“购物热”，服装市场前景看好，因而旅游业对服装的需求也大大增加。

（2）随着网络经济的不断发展，有利于依靠传统销售方式的服装企业向网络营销方式发展。

（3）网络购物的方式已经有了很大转变，通过淘宝团购和秒杀的团体正在不断壮大，同时也为服装的电子商务创造了机遇。

（1）缺乏本土品牌，面对国际市场的知名品牌，竞争压力大，行业内品牌意识不足，产品质量参差不齐，对其他同类型产品的抵御能力不足。

（2）可能会出现类似的行业性网站，与我们形成竞争，争夺企业和客户资源。

（3）服装本身的可替代性较强。而且具有很强的季节性，模仿性。

1、2政策分析

根据浙江省十一届人大二次会议参阅文件，省政府有关专项工作情况内涵，由浙江省发展和改革委员会对服务业发展情况20xx年工作思路和重点的报告第五条所述：引导，鼓励服务业创新和品牌建设，积极鼓励服务业技术创新，业态创新和商业模式创新。培育发展总部经济，创意经济，网络经济，会展经济和工业经济，商务旅游等服务业新业态，鼓励发挥咱连锁经济，特许经营，电子商务，物流配送，专卖店，专业店等现代流通组织形式，鼓励企业积极开展商业模式创新。研究制定推进我省服务业品牌建设的实施意见，建立“政府推动，部门联动，协会推助，企业主动”的品牌建设工作机制。制定并实施服务业标准化发展规划。

1、3技术分析

传统服装行业跨入信息时代的第1步便是成功营销这个网络载体，网站要做的首先是吸引行行色色的网民，提高网站点击率和知名度然后吸引潜在顾客，提高网站在各大搜索引擎的排名。

1、4市场分析

（1） 宏观市场分析

21世纪，在“崇尚自由、追求个性”文化热潮的推动下，个性服饰成为服装发展的主导潮流，在国内更广受消费者的追逐与推崇。此外，伴随世界经济全球化趋势的进1步增强，服装产业的国际化特征表现得越来越充分。全球服装贸易的迅速增长，使发展中国家的出口依存度和发达国家的进口依存度呈现不断提高的趋势。服装行业的加工和生产组织过程不需要大型专门化的机械设备，可以在较少的资本投入下运行，尽管近年来高新技术和先进的生产组织方式被不断研制出来并投入应用，但大多数服装企业仍未脱离传统的生产经营模式。这使得服装行业对劳动力成本颇为敏感。

（2）微观市场

我们把目标市场定在杭州，进而向整个浙江省，直至全国。这样由点到线再到面地逐步发展。从所处的地理环境上看，杭州魅力女装选址在杭州下沙，地处经济开发区和大学城，同时，伴随着杭州地铁公交线的开通，缩短了与城区的地理差距，具有潜在的市场和优越的政策条件。杭州是1个经济发达的城市，这儿有着许多大规模的服装批发市场。人们对服装的追求层次较高，购买衣服的次数也较频繁。从周边商业氛围来看，杭州是电子商务之都，是电子商务发展最迅速的地区，我国电子商务龙头企业阿里巴巴的所在地，网络交易风味浓厚。杭州是休闲的旅游城市。这儿会计了商业的精英，求职装备受职场工作人士亲赖，以求提高自身形象；繁华都市频繁的舞会聚餐更是屡见不鲜，高档的晚礼服是人们虚荣心的满足和被人注目的渴望；这里的舞台表演活动庆典场次较多，舞台道具也必不可少的需求量大。

2、1细分市场

（1）性别细分

女装市场：女装市场一直是服装市场的大头，其一直引领着时尚和潮流，是时尚、个性的代表。女性购买服装的频率和金额是所有服装消费群体中最多的，有得女装者得天下一说。因此众多企业和资源混战在女装市场里，女装品牌众多，各品牌之间差距不大。

男装市场：目前我国男装业的发展已具有相当的基础：男装企业拥有现代化生产设备，产品市场定位相对明确，质量比较稳定。继20xx年有12家男西服品牌荣获“中国”称号，我国男装产品实物质量的发展已达到一定的水准。

（2）年龄段细分

18—30：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚，追求流行、个性，敢于尝试新事物，容易接受各种新品牌。该群体中很大一部分容易冲动购物。是目前服装品牌最多，竞争最激烈的细分市场。

30—45：该年龄段的消费群体是消费群体中购买单件服装价值的群体。该群体是消费群体种经济基础最为雄厚的群体。但该群体大多数人的人生观和价值观已相对成熟，因此对风格、对时尚有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低，购物理性居多。

45—65：该年龄段的消费群体事业有成，服装购买欲望一般，但对服装有一定的高阶需求（即品牌需求）。市场上适合该年龄段的服装品牌较少，往往是有购买欲望时，却找不到适合的服装品牌。

2、2目标市场

（1）职业装：中国服装工业新的经济增长点

“人靠衣装马靠鞍”，穿一套大方得体的职业装去面试，能大大添加面试官对求职者的印象分。随着生活水平的提高，人们在穿衣方面也开始讲究起来。这一方面让许多找工作的大学生开始寻求高档的、有品位的服装；另一方面一些用人单位的眼光也越发挑剔，他们对于求职者在衣着方面也提出了一定要求。在这种双重的要求之下，很多找工作的大学生开始为自己置办起“求职行头”。

（2）中高档女装：服装市场的主力军

调查显示，在服装批发市场进行采购的人群主要以女性为主，男性只占很少的一部分。女性所占据的比例高达75%，其中，25――三十岁阶层的妇女占据的比例达50%强。在调查中发现，女性在采购服装的过程中都比较注重档次，一般都仔细比较服装的款式、颜色、价格等，有些采购者甚至现场穿上服装进行比较，选择那些符合自己条件的服装进行采购。

与此同时，我国女装业发展与国外发达国家相比还有一定的差距，中国女装发展这么多年来，都是一些区域性品牌，还没有1个能在全国形成规模和影响。

（3）童装：目前的服装市场普遍存在“重女装，轻男装”，“重成人，轻童装”现象

童装市场在服装市场中的地位较低，但随着家长对儿童消费观念的变化，给童装市场带来了发展空间。童装与成人装不同，儿童是消费者，家长却是消费的决策者，这加大了市场行销复杂性。随着独生子女人数的增加，家长在子女消费的支出将会越来越大。大多数生产服装的商家还没有真正意识到童装市场存在商机巨大的市场空白。童装市场消费虽以中低档市场为主，家长们现阶段普遍可接受的价格也在100――150元之间，但有向高档市场发展趋势。

（4）宠物服装：一湖看不见底的深水

如今，家庭中喂养的小宠物们越来越像人一样，穿衣打扮追流行。因此，1个潜在的宠物纺织品市场也悄然兴起。据北京市保护小动物协会统计，目前北京约有40%的家庭养有一只或多只猫、狗、鸟、鱼等不同的宠物。而实际数字远远不止于此。天津、南京、广州、杭州、深圳、成都等地的宠物普及程度也较高，据统计，我国仅宠物狗上户口的就有6000万只。目前，我国的宠物产业尚处于起步阶段，发展空间十分广阔。

（5）医护装：

随着科学技术水平的发展和人们生活水平的提高，人类在穿着方面的医护服装又增添了许多新需求，比如总是喜欢性价比高、穿着舒适、美丽、环保、抗静电、杀菌抑菌等功能性医护服装，作为自己职业健康和自身健康的选择产品。

杭州魅力女装始终怀着中国精品服装第一品牌的高远抱负，以“高档质量”、“简约时尚设计”、“最真诚服务”，“创新”，“品牌”以服装文化的品位来维护并营造企业形象为经营理念，全力将客户的企业文化内涵与服装的设计工艺，面料融为一体，使我们提供的产品不仅仅是一件衣服，而是企业形象的整合，从而在1个平凡的工作中创造出了不平凡的价值，同客户共同打造着制服文化的天空，以一如既往的忠诚在行业内树立良好的口碑。

4、1product（产品）战略

（1）服装网站提供的网店类产品与其他交易平台相比，信息集中专业丰富，支付方式，物流方式都比较系统更加符合现代消费心理。

（2）为建立信任体制可以实行货到付款，因此消费者对产品的质量大可放心，公司有严格的质检程序。

（3）各地的优秀服装导购员确保服装款式新颖，价格合理，有各种款式和面料能及时满足消费者的需求。

（4）由于是网络交易平台，重视网站信息的更新和网页设计的人性化，经常听取消费者的意见建议。

（5）快速物流，网站建立初期面向的是杭州浙江消费市场，所以，物流是公司本身人力成本支出的一部分，网站建设后期与物流公司合作做到快速物流，确保货物的准时准确原样送货到门。

4、2price（价格）战略

（1）网上集体议价：消费者可以加入“集体议价”。当某一样商品集体购买数到达50人时，可以达到9折优惠，当到达100人时，可以以低至7、5折优惠购买该产品。集体议价的价值是，它能使商家获得更多的消费者，可以真正为消费者提供实实在在的利益，从而能够更好的留住顾客。从而公司做到了薄利多销的营销手段。

（2）会员优惠策略：客户只要在我们网购买到1000元，我们的客户系统就会自动的将其分类为vip会员，一旦成为我们的vip会员，即可在购买时或是会员在生日时享受折购优惠。同时对公司也可以固定一部分客源。

（3）灵活定价策略：因为我们网站面对的大多数是女性，所以在一些特别的日子里，如三八妇女节、妈妈节、女生节等，可以实行对某些商品的超低价策略或赠送小礼品活动来吸引更多的顾客。扩大品牌知名度，提高竞争力。

4、3place（渠道）战略

（1）确定渠道目标和限制条件，为消费者和公司赢取利益，尽量采用b2c模式，从生产厂商订货直接销售服装，并且鼓励网站的网点采取这种形式，建立鼓励机制。

（2）明确主要的渠道交替方案，如果我们的联系的供应商无法及时满足消费者的需求，那么公司立即实行第二套方案，厂商-第一级经销商-采购员-公司-消费者的战略方式。

4、4promotion（促销）战略

（1）会员机制，成为vip会员则有产品打折，服装清洗等各项服务。

（2）有服装定制机制，如果消费者需要购买的服装款式是网站所没有的，消费者可以预定，网站会及时予以回复。

（3）有假日服装促销

（4）注册新浪微博、腾讯微博、百度贴吧、19楼等有名的网站，定期更新最新流行资讯。介绍我们网站的服饰等。以吸引更多的用户。

（5）合作策略。建立网络联盟或网上伙伴关系，就是将企业自己的网站与他人的网站关联起来，以吸引更多的网络顾客。魅力女装可以和卖的很好的卖家结成合作伙伴联盟，相互提供网站链接地址，也可以采用站内搜索的方式，相互提供搜索内容。

4、5客户关系管理策略

（1）建立消费者个人信息数据库。为用户建立起完善的个人信息数据库系统，以便随时了解用户的动态信息，用户的诉求。1个完整的有效地个人数据库对企业来数至关重要。你可以把公司的最新产品信息传递给用户，以吸引用户的好奇心，并去消费这个产品。

（2）定期与顾客保持联系。可以通过电话或邮件随时和客户保持联系，增加互动。询问他们对现有产品的使用感受，优缺点等，以及心目中理想产品的要求。让自己更加了解消费者。

5、1收集各个新闻网站编辑的邮件地址，给他们递交新闻。对发过新闻的编辑重点对待，以后有新闻可以先发给他们，甚至是新闻。

5、2黑板报。有1种东西叫黑板报，blog，专门记录企业的新闻的，google的就是这样的。可以建立2个栏目，1个是自己的黑板报，1个是别人的黑板报。在别人的黑板报帮别人记录新闻，别人也会在他们的黑板报上记录的的新闻或者你的网站介绍。

5、3在鲜果，抓虾以及天涯等网站推荐关于魅力女装的文章。如果文章好，排到前面带来的流量还是挺可观的！

5、4在论坛宣传网站。发起1个话题，引起大家热烈讨论；在各大门户相关的服装版内回复网友疾病问题，贴子签名留自己的网站名称与连接

5、5百度的贴吧，问吧。在贴吧、问吧里面找到相关的服装话题，回答完后连接回自己的网站。

5、6用上rss推广。订阅的人多了，回头的几率也会大很多。

5、7找与我们相关的论坛合作。不一定要找到每个网站的广告部或者站长，很多事情斑竹就能搞定。比如介绍童装的网站，你即可找各个网站时尚等相关版快的斑竹，让他们把关于你的网站介绍至顶或设置精华！

5、8跟上时代的步伐。象web2、0最火的时候，只要网站是web2、0，很多blogger就会自发的介绍。就象女性朋友买衣服一样，最近流行什么，他们一定会说，还会说哪家的是这种风格。

5、9跟相关的网站合作，资源互补。合作才有未来。

5、10到相关的blog留言，记得留下网址。搞点有深度的评论。

5、11找自己喜欢的网站，相关的网站做连接。

5、12申请登陆网址导航站。

5、13病毒式营销。它是指让网友自发的给你宣传，制造1种象病毒传播一样的效果。方式有很多，比如给网友提供比较独特的软件，搞笑的内容，免费服务等等。

5、14活动宣传。策划1个活动，例如网站评比之类的，然后多联系一些协办网站，在网站上标明协办网站，让协办网站也给这次活动做上广告。博客在活动中也是1个很好的传播工具，但是你的活动必须有创意。

5、15搜索引擎推广。把网站自身结构调整合理，然后做完上面所有的事，就等于搜索引擎优化。

1、网站维护和开发费用

2、公司与品牌注册

3、淘宝商城入场费用

4、品牌产品vi设计

5、办公设备

6、仓库费用

7、广告投入费用

8、职工薪资

9、其它估算：

（1）公司网站建设是否成功，有哪些不足；

（2）网站推广是否有效；

（3）网上客户参与度如何？分析原因；

（4）潜在客户及现有客户对我网上营销的接受程度如何；

（5）公司对网上反馈信息的处理是否积极有效；

（6）公司各部门对网络营销的配合是否高效。

**大学生创业策划书篇十一**

我国动漫产业早在上个世纪初就开始萌芽，在我国，日本动漫一直处于主导地位，虽然我国也有很多优秀的动漫作品问世，但是因为国情等众多原因一直没有得到长足的发。如今，政府加大力度推动中国动漫产业的发展，从中央到地方推出了多重扶持动漫发展的政策和措施，极大的刺激了行业发展的积极性，迅速激活了中国动漫产业链的潜能，aa国际动漫抓住了这个机遇，企业在不断的发展壮大，对于大学生的我们来说，选择加盟一个好的项目更具优势实现成功创业。动漫产业具有强大的潜能和市场，所以我选择加盟aa国际动漫。

1、我选择的创业地点在柳州，柳州为鼓励鼓励高校毕业生带技术和项目到柳州市创业，结合柳州市实际，针对大学生创业制定了以下贷款优惠政策：市人民政府设立“大学生创业启动资金”。符合我市产业发展方向且具备发展潜力的立项项目，经有关机构评估后，项目所在的大学生创办企业可申请启动资金资助。

（1）持有国内外发明专利证书的可申请最高额度为30万元的启动资金资助；

（2）属于我市产业政策重点扶持的高新技术行业的项目，可申请最高额度为20万元的启动资金资助；

（3）持有实用新型专利证书的可申请最高额度为15万元的启动资金资助。设立大学生创业风险投资资金

市人民政府设立“大学生创业风险投资资金”（以下简称“创投资金”），委托市产业投资公司对风险投资项目进行评估及资金运作。

（1）投资方式。主要以参股方式对大学生创办企业进行股权投资；

（2）投资比例。按创办企业注册资本或合作资金最高不超过50%的比例参股投资；

（3）投资金额。对单个项目最高投资额度一般不超过50万元；

（4）投资期限。创投资金参股原则上不超过3年；

（5）投资退出。对运营效益较好的企业，创投资金可采取股权转让或股权回购的方式退出。股权转让或回购的价格原则上不得低于创投资金原始投资额与转让时同期银行贷款基准利率计算的收益之和；对运营不好或濒临破产企业，创投资金按参与清算的方式退出。

提供担保贷款贴息对来我市创业的高校毕业生，自筹创业资金不足并符合担保贷款条件的，可向柳州市商业银行申请如下担保贷款。

（1）创办企业的，可申请不超过20万元的担保贷款；

（2）创办劳动密集型企业，吸纳城镇登记失业人员达到职工总人数30％以上的，可申请不超过200万元的贷款。

市财政给予上述贷款50％的贴息，并争取上级财政贷款贴息。

设立高校毕业生创业扶持资金，由市财政安排5000万元专项经费，设立高校毕业生创业启动资金、风险投资资金以及用于场地租金补贴、贷款贴息等项开支。

2、大学生创业需要了解我国的基本法律环境。设立企业从事经营活动，必须到工商行政管理部门办理登记手续，领取营业执照，如果从事特定行业的经营活动，还须事先取得相关主管部门的批准文件。根据《民法通则》、《公司法》、《合伙企业法》、《个人独资企业法》等法律的规定，企业的组织形式可以是股份有限公司、有限责任公司、合伙企业、个人独资企业，其中以有限责任公司最为常见。设立企业需要了解《企业登记管理条例》、《公司登记管理条例》等工商管理法规、规章。我国实行法定注册资本制，如果以实物、知识产权等无形资产或股权、债权等出资，还需要了解有关出资、资产评估等法规规定。企业设立后，需要税务登记，需要会计人员处理财务，这其中涉及税法和财务制度，营业税、增值税、所得税等等。在聘用员工中涉及劳动法和社会保险问题，需要了解劳动合同、试用期、服务期、商业秘密、竞业禁止、工伤、养老金、住房公积金、医疗保险、失业保险等诸多规定。还需要处理知识产权问题，既不能侵犯别人的知识产权，又要建立自己的知识产权保护体系，您在业务中还要了解《合同法》、《担保法》、《票据法》等基本民商事法律以及行业管理的法律法规。

3、我的创业方式是进行实地经营+电子商务，在确定好创业项目并学习创业相关知识与加盟企业的相关知识后，选好实地经营地址，就开始组建公司。另外因本人学习电子商务，了解网络营销的相关知识，打算在创业中做到理论与实践相结合，所以打算两种经营模式相结合。

aa国际动漫是中国优秀动漫企业，是动漫连锁行业第一品牌，专业为动漫爱

好者和时尚人群提供高品质的动漫周边产品及服务。aa国际动漫根据国内消费特性对动漫消费精准定位，将动漫周边零售、动漫cosplay专业摄影、动漫周边diy现场制作、动漫服装道具定制、租售完美整合在一起，将动漫店演绎成趣味无限的消费乐园，这一独具特色的经营模式，一上市就点燃了消费市场的热情，大获成功。aa国际动漫在全国二十多个省区开设300多家连锁店，成为中国动漫连锁新势力的代表品牌。

作为工业强市的柳州，文化积淀深厚，一向注重把文化产业的发展作为重要的突破口，许多官员都身体力行大力推动文化产业的发展。动漫行业一直是青少年人群的热点，动漫行业在柳州还处于初步发展的阶段，而近几年，柳州权力打造“动漫之都”的称号，因此，动漫产业在柳州具有很大的潜力。柳州目前的定位是：“发展动漫游戏业，特别是动漫与制造业相结合的产业，以及历史文化名城为内涵的民族风情娱乐业。”

1、动漫周边零售：进行多种动漫相关的物品销售，商品进行分类，如动漫类、首饰类、公仔类、包类、表类、日用家居、文体用品、益智娱乐、cos道具等等。且每种商品都与动漫挂钩，符合青少年的口味；

2、动漫cosplay专业摄影：进行动漫中的各种角色摄影，由专业摄影团队打造，实现青少年成为动漫中英雄人物的愿望，并对照片进行后期的处理制作；

3、动漫周边diy现场制作：青少年具有强大的创新能力的动手能力，diy现场制作能够增强消费人群的动手能力，且满足消费人群的消费心理，现在diy占消费市场很大一部分因素，人们都喜欢自己制作自己喜欢的东西；

4、动漫服装道具定制、租售：为全国各地中小学、大专院校组建动漫社团、举办cosplay表演提供动漫服装道具定制与租售。提升“aa”品牌在当地的影响力，为连锁经营积累丰富的潜在顾客资源。

因开具有一定规模的加盟店中，所以需要团队，我将会在店中设置以下岗位：店长（自己担任）：主要负责管理协调动漫连锁店各项经营工作，如店员招聘、店员培训、品牌宣传、节日促销、投诉处理、进销存计划安排等，定期向总部

督导部汇报经营工作及接受新的经营指令；

收银员：主要负责动漫连锁店中的营业收支工作，并定期向总部财务报账核账；导购员：主要负责在动漫连锁店商品陈列管理、营业过程中的顾客接待商品开单销售等工作；

diy制作员：主要负责diy经营的顾客接待、推荐、及制作；

化妆师：负责cosplay人物包装；

摄影师：负责cosplay人物摄影；

美工师：负责cosplay人物摄影的后期片是及成品制作。

以网游动漫为代表的创意领域正成为我国低迷市场的一个亮点。据调查报告显示，我国创意产业发展势头良好，创意产业企业主营业务收入平均增长率从20xx年的49.51%增长至20xx年的79.23%，远远超过其他行业平均值。中国至少有5亿的网游动漫消费者带动着每年1000亿元的巨大市场空间。网游动漫正在成为各地政府产业政策和创投资本扶持和关注的新领域。据统计，目前中国有50多个城市宣称要建设中国的“动漫之都”或“国家动漫产业基地”，其中已挂牌的接近30个。除了深圳、长沙、杭州、苏州这些原本就有动漫发展基础的城市外，河北石家庄、广西柳州、辽宁阜新等城市也加入了发展动漫产业的队伍。所以在柳州开一家aa国际动漫加盟店具有广阔的市场。

我店遵从人无我有，人有我新、人优我廉，以廉取胜、人弃我取，人取我予的营销策略，具体营销策略如下：

1、经常去周边学校里张贴店面海报，要突出自己店面的特色，一般总部都会为加盟店设计适合当地情况的海报；

2、定期散发传单，成本低，操作简单易行的方法。利用店内的cosplay服装，进行专业画妆，装扮成某个动漫人物，利用中午或者周末节假日的时间去商业街或者学校门后分发传单。cosplay着装分发传单是一大亮点，更能吸引目标人群的注意，更好的宣传了自己的店面；

3、充分利用总部配送的会员卡，为会员提供相应的服务。经常推出一些互动性活动，可以是会员活动，也可以是大众活动，以此来增加与顾客们的感情；

4、节日促销活动，采用类似买够100元或者150元，免费来动漫店里制作动漫diy t恤一件；情人节可以买够一定价值的产品，免费制作情侣杯，情侣装等形式的促销方式；

5、充分利用网络平台进行推广；

6、多向顾客询问下近期比较关注或比较受欢迎的动漫和周边产品，有针对性的备货。

因本店为加盟店，所以货源直接从总部进货。在动漫店起初经营阶段店内上货安排参照aa国际动漫经营存货\"二三五原则\"操作，所指\"二三五\"是把零售价伍拾元以内货品占据全店货总量的50%、百元左右的占30%、价格更高的点20%。

前期投入：销售方面的前期投入主要包括首期房租、前期装修以及首批存货。据了解，柳州购物中心地下2层的租金水平大概在每天每平方米20元，50平方米店面的每月租金是3万元。按照通常的押三付一计算，首期房租投入要12万元。如果商场要求预付半年租金的话，首期房租投入会更多。前期装修比较简洁精致，装修投入应该在5000元左右。首批存货估算约在1万元左右。这样算来，前期投入大概在13万元左右。

利润：店里每个月的经营成本包括租金大概在30000元，据了解，动漫创意礼品行业毛利平均在50％左右，按以每月30天计算，平均每天要做到1000元以上的营业额，以50元喜洋洋毛绒玩具一个计算，每天卖出20个既实现盈亏平衡。

风险：目前对动漫店来说，仿冒是最大的风险，这也是很多本土自创品牌面临的难题。我们在一些批发市场看到过仿冒的产品，价格低，品质也差，属于劣质仿冒。

风险管理：对仿冒要分两个方面来看，不利的一面是它分流了我们的目标顾客；而另一方面，也说明动漫产品被关注了，这样反而会让顾客有一个比较。对于恶劣仿冒产品生产者，我们将运用法律手段解决。

**大学生创业策划书篇十二**

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。

**大学生创业策划书篇十三**

这部分应该包括广告策划过程所进行的市场分析的全部结果，以为后续的广告策略部分提供有说服力的依据。

撰写的思路是：根据企业生存环境分析，判断企业的经营和市场方向；进而通过对企业的产品分析，说明广告产品自身所具备的特点和优点；再根据市场分析的情况，把广告产品与市场中各种同类商品进行比较，并指出消费者的爱好和偏向；据此进一步确定诉求点。如果有可能，也可提出广告产品的改进或开发建议。

这一部分列出经济环境、技术环境、产业政策环境、人口环境、文化环境、自然环境中与广告战略有关的最重要的因素，然后说明各个因素的影响和重要

性。环境因素不可能也不需要全部罗列出来。在撰写计划时，关键不在于详尽或包罗万象，而在于选择哪几个真正能说明形势的重要因素，然后，说明这些因素与目前的广告战略之间的联系。

（1）企业市场营销环境中的宏观制约或有利因素

1）企业目标市场所处区域的宏观经济形势

总体的经济形势

总体的消费态势

产业的发展政策??

2）市场的政治、法律背景

是否有有利或不利的政治因素可能影响产品的市场

是否有有利或不利的法律因素可能影响产品销售和广告??

3）市场的文化背景

企业的产品与目标市场的文化背景有无冲突之处

这一市场的消费者是否会因为产品不符何其文化而拒绝产品??

（2）市场营销环境中的微观制约因素

企业的供应商与企业的关系

产品的营销中间商与企业的关系??

（3）市场概况

1）市场的规模

整个市场的销售额

市场可能容纳的最大销售额

消费者总量

消费者总的购买量

以上几个要素在过去一个时期中的变化

未来市场规模的趋势??

2）市场的构成

构成这一市场的主要产品的品牌

各品牌所占的市场份额

市场上居于主要地位的品牌

与本品牌构成竞争关系的品牌是什么

未来市场构成的变化趋势如何??

3）市场构成的特性

市场有无季节性

市场有无暂时性

市场有无其他突出的特点

4）行业的市场运行模式

（4）营销环境分析总结

1）机会与威胁

2）优势与劣势

3）重点问题总结

（1）消费者的总体消费态势

现有的消费时尚

各种消费者消费本类产品的特性

（2）消费者分析与目标市场描述

1）确认市场细分

2）主要细分市场

3）次要细分市场

4）细分市场特征（地理、人口统计、消费心态、行为等??）

（3）现有消费者分析

1）现有消费群体的构成

现有消费者的总量

现有消费者的年龄

现在消费者的职业

现有消费者的收入

现有消费者的受教育程度

现有消费者的分布

2）现有消费者的消费行为

购买的动机

购买的时间

购买的频率

购买的数量

购买的地点

3）现有消费者的态度

对本产品的喜爱程度

对本品牌的偏好程度

对本品牌的认知程度

对本品牌的指名购买程度

使用后的满足程度

未满足的需求??

（4）潜在消费分析

1）潜在消费者的特征

总量、性别、年龄、收入、职业、受教育程度等

2）潜在消费者现在的购买行为

现在购买哪些品牌的产品

对这些产品的态度如何

有无新的购买计划

有无可能改变计划购买的品牌

3）潜在消费者被本品牌吸引的可能性

潜在消费者对本品牌的态度如何

潜在消费者需求的满足度如何

（5）消费者分析的总结

1）现有消费者

机会与威胁

优势与劣势

重要问题总结

2）潜在消费者

机会与威胁

优势与劣势

主要问题点总结

3）目标消费者

目标消费群体的特征

目标消费群体的共同需求

如何满足他们的需求??

（6）对企业以往的定位策略的分析与评价

1）企业以往的产品定位

2）定位的效果

3）对以往定位的评价

（7）新产品的定位策略

1）从消费者需求的角度

2）从产品竞争的角度

3）从营销效果的角度

（8）对新产品的定位的表述

新定位的表述

新定位的依据与优势??

（9）提出品牌价值主张

（10）各目标市场的营销组合概述

1）目标市场选择的依据

2）目标市场选择的策略

广告计划应该是企业营销计划的直接延续，对品牌主张的说明可以使营销计划与广告计划直接产生明确的联系；品牌应该在目标细分眼中离有什么地位？广告策划人员要以企业的营销战略为依据对它进行说明，并以此指导所有的广告策划活动。??

（1）、产品特征分析

1）产品的性能

产品的性能有哪些

产品最突出的性能是什么

产品最适合消费需求的性能是什么

产品的哪些性能还不能满足消费者需求

2）产品的质量

产品是否属于高质量的产品

消费者对产品质量的满意度如何

产品的质量能继续保持吗

产品的质量有无继续提高的可能

3）产品的价格

产品的价格在同类产品中属于什么位置

产品的价格与产品质量的配合程度如何

消费者对产品价格的认识如何

4）产品的材质

产品的主要原料是什么

产品在材质上有无特别之处

消费者对产品材质的认识如何

5）生产工艺

产品通过什么样的工艺生产

产品在生产工艺上有无特别之处

消费者是否喜欢通过这种工艺生产的产品

6）产品的外观与包装

产品的外观和包装是否与产品的质量、价格和形象相符 产品在外观和包装上有无欠缺

产品外观和包装在货架上的同类产品中是否醒目 产品外观和包装对消费者是否具有吸引力

消费者对产品外观和包装的评价如何

7）与同类产品的比较

在性能上有何优势，有何不足

在质量上有何优势，有何不足

在价格上有何优势，有何不足

在材质上有何优势，有何不足

在工艺上有何优势，有何不足

在消费者的认知和购买上有何优势、有何不足

（2）产品生命周期分析

1）产品生命周期的主要标志

2）产品处于什么样的生命周期

3）企业对产品生命周期的认知

（3）产品的品牌形象分析

1）企业赋予产品的形象

企业对产品形象有无考虑

企业为产品设计的形象如何

企业为产品设计的形象有无不合理之处

企业是否将产品形象向消费者传达

2）消费者对产品形象的认知

消费者认为产品形象是如何

消费者认知的形象与企业设定的形象是否相符 消费者对产品形象的预期如何

产品形象在消费者认知方面有无问题

（4）产品的诉求点分析

1）产品的卖点

2）产品的诉求点

3）消费者与产品诉求点的契合??

（5）产品分析的总结

1）产品特性

**大学生创业策划书篇十四**

o计划

①.提高oppo手机品牌知名度、美誉度。

②.促进直接销售，使目标消费群达成品牌偏好和指定购买。

“爱我中华支持国产就myoppo”

最新x903

(1)买一送一活动：从10月1日—10月7日，凡在oppo手机专卖店购机的顾客，均获赠一份精美的小礼品（先到先得，礼品有限）。

(2)买手机中大奖：

活动期间在oppo手机专卖店购机即送抽奖券，保留副券统一时间公开抽奖。

一等奖2名oppoe6011部

二等奖8名山地自行车1辆

三等奖20名手机配饰1件

所有新老客户

南平oppo手机专卖店

国庆期间

美观而又个性化并让客户有舒适感

投放大众媒体广告(报纸、电台)，或有效的广告载体(手机短讯、呼机短信)

①.集中所有资源，整合促销、公关、事件、广告等各种营销手段，传播同一种声音即“爱我中华支持国产就myoppo”，密集轰炸。将信息有效强力地传达给目标消费者。

②.投放大众媒体广告(报纸、电台)，或有效的广告载体(手机短讯、呼机短信、dm)，先期造成悬念，造声势。随机应变，借势炒作。与国庆前或国庆期间的热点事件发生联系或对接，借势造势，聚揽人气。在活动后期，利用报纸发布中奖名单，炒作中奖经历，使活动效果充分延伸。

③.促销时采用多种战术相配合，游动出击，分头拦截，多点促销。

④.对于促销主题或系列活动，专卖店要统一管理，统一宣传，统一调配，统一促销。

⑤.特惠手机，低价倾销。限量制订几款特惠手机，以特惠手机的销售带动其它手机销量上升。

①增加百分之50的销售额

②提高品牌影响力

饰品5000个元

oppoe6012台4000元自行车8辆20xx元手机配饰20个200元广告费元合计元

**大学生创业策划书篇十五**

民以食为天，足见食之重要。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。总体战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足,不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。安顺学院附近像样的餐馆基本没有，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是安顺学院的学生和老师，及过往人员。

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。

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