# 小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生(十四篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-07-02

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。小吃摊创业策划书 ...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇一**

1、时代的变迁赋予了我们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，追求的不一样，享受生活的方式自然也是不一样的。卫生巾的价格也处在涨幅趋势。经常听到寝室室友喊到：大姨妈也伤不起啊，卫生巾也在涨价。或者有的时候忘记带卫生巾，没有做好准备。当然我也是女孩子。

2、经济基础决定上层建筑，当今社会的经济提高，促进了我们生活质量的提升，对生活的要求不一样了。女性朋友对卫生巾的质量要求提高了，也给做山寨产品的厂家供给了机会。我们要抵制这种现象，不仅仅为了自我，更是为了大家的健康。

1、众所周知，在大学学校里，本事远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加本事。学校里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么提高的空间，所以我们需要自主创业来为自我铺路。

2、让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性很多购买。不用怕来大姨妈伤不起，我们的价格是最低的，质量最好，有求必应，服务第一!

3、我本身是一名异常贫困生，勤工助学是我们很多大学生都想做的事情。一来能够减轻父母的负担，二来也能够向他人证明自我的自立与成长。

4、为贫困生供给勤工俭学的岗位。这就使得我们仅有经过自我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!

目前我国卫生巾行业的现状：我国1980年引进了第一条卫生巾生产线，现已有300多家企业，1000多条生产线，产品的类型也实现了多元化。假如每个寝室有4位女生，一层楼有24个寝室，一层楼就有96人，一幢楼有6层，一幢宿舍楼就有576人。而一般情景下，每一位同学每个月的大约需要使用20片卫生巾，30片护垫，一年有12个月。这个市场容量之大是能够想象的。目前的卫生巾市场，有着诸如苏菲、护舒宝、abc之类的著名品牌，也有着娇爽这样的经济类品牌，种类繁多。据专家预测，中国的卫生巾市场容量相当大，市场上存在的品牌可达20-30个，所以我想要在这一市场上开辟出属于自我的一片天地。

服务每一个人。对每位女同学喜欢用的卫生巾牌子和例假日期做好登记，我们会提前几天送去提醒(以亲自上门或电话问候的形式)，询问是否需要卫生巾，痛经的同学是否需要红糖或药剂。送货到门，不需要同学自我跑腿去超市买，我们的卫生巾品牌很多，针对每个人需要，并且我们的价格也会比超市的便宜，以人性化的服务，做好温馨提示。让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性很多购买。设置送货上门，价格低，质量最好，有求必应，服务第一。

1、多种品牌、不一样价位的卫生巾

2、红糖(利于缓解痛经，例假期喝最易)

3、缓解痛经的药剂

4、护理品

1、人力上：负责宣传、学校安排送货人员、各寝室楼安排送货人员、负责调查问卷、负责询问和慰问、记录每个同学例假日期。

2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放很多的宣传单、调查问卷，先吸引群众眼球，在寝室内部做宣传，网站宣传，电话短息宣传;

3、经营上：生产厂商直接进货，价格低，薄利多销，固定实体店。

4、策略上：网站宣传，团购，淘宝店铺，低价格薄利多销，优质服务，送货上门，可做礼品包装，例假期必需品(红糖、药剂、护理品)。

1、真实原则：从生产商直接进货，保证正品，不弄虚作假。

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠。

3、优质服务原则：保证为求助者所供给的优质耐心的服务，提前做好温馨提示，真正做到送货上门。

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇二**

丽缘婚庆公司是一家从事婚庆礼仪与商业庆典策划的服务型企业，以至真至诚，尽善尽美，引领时尚为己任，推陈出新，锐意进取，为结婚的新人们提供各类婚庆服务以及各类商业庆典筹备工作。

丽缘婚庆公司为有限责任公司，坐落于崇左市最繁华的中心地段，交通方便，环境优雅，具有能提供顾客满意的服务水平。

据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五。一”、“十。一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。20xx年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

就全国来看，自二十世纪就是年代以来，婚庆公司在国内市场做得越来越大。并牵动了婚纱摄影，美容美发，烟酒餐宴，交通旅游等众多相关产业发展。据数字统计，到20xx年我国婚宴综合消费能力将达到上千元人民币，有一定发展前景。

就崇左的婚庆市场来看，具有很大的发展机会。由于崇左是一座正在建设中的新城市，以“陆路东盟”推动经济发展，崇左目前几乎没有婚庆公司，由此来看婚庆公司在崇左明显是一块显眼的蛋糕。

优势：崇左目前没有正规化的婚庆公司，只要公司上市后树立好品牌形象，服务质量好，首先占入市场，致力于婚庆策划，引导潮流，吸引更多的消费者。

劣势：

如经营管理不善，缺乏创新管理，也可能被后起的婚庆公司超过，甚至破产。

(一)总体战略

企业在五年内拥有两家分店，十年后成为婚庆行业领导者

(二)企业使命

让每一位客服感受到贴心的服务

(三)企业宗旨

你们的浪漫就是我们的快乐

(四)发展战略

1)第一到第三年，占先导入崇左市场，提高公司知名度，树立品牌形象

2)第四到第六年，提升品牌形象，增加企业资产，进一步完善和健全企业网络机构，开阔客户市场。

3)第七年至十年，全力打造崇左婚庆知名企业，占领婚庆主导地位，力争成为婚庆行业领导者。

(一)目标市场

崇左市各类人群，特别是向往浪漫婚礼的90后。

(二)服务

建立完善的服务体系，为客服提供优质婚礼服务。

(三)营销战略

企业初期限量以低价打动客服，尽量避免言过其实的广告，同时建立婚庆公司网站，提高宣传力度。

(一)公司性质

有限责任公司

(二)公司组织

公司性质是个独资制企业，初期组织结构简单。总经理全权负责，总经理下设人事部，财务部，策划部，营销部。

在崇左目前的市场价值以及详实的策划，经考察后具体计算公司初建期预算资本50万元人民币.

成本计划：设施20万，人力15万，宣传5万，其他5万成本控制，严格按照国家有关法规法律规定，实行成本启用

创业者合资资20万元人民币

向亲人借10万元人民币

向银行贷款10万元人民币

吸引风险投资10万元人民币

机遇：

1.崇左婚庆企业处于开发阶段，竞争少，客户源多。

2.市场潜力大

风险：

1.崇左市还处于建设当中，选择的地理位置是否与婚庆公司性质相符

2.实际投资超过预算

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇三**

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。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是 \"自古有之\"。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1.本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2.本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法(如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法)，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3.有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4.餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5.暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6.市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展，于是可根据pdca循环(即戴明环)，进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银 1名 ，厨师1名，服务生2名。

经营模式

经营理念

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

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。

本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

weakness(劣势)分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

opportunity(机会)分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生----这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

threat(威胁)分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

1.初始阶段的成本主要是：场地租赁费用(3万)，餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用(5000)，厨房用具购置费用，基本设施费用(5000)等

2.运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本折旧费，杂项开支等。

3.据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元(场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元)。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4.每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇四**

健身房得位置必需要给群众带来方便，所在位置要有宽阔得地方停放车辆，交通繁华更为适宜；俱乐部经营具有明显得地域性，周边3—6km范围是其主要客户服务区域，俱乐部开设位置大体分为商业区、办公区、住宅区；主要应对周边人流、收入状况进行分析后方可确定。

1、场地租约费用：租金，押金，物业管理费、公摊费、水电费用等费用得核算；

2、场地得租约年限

3、场地租约得每年递增费用

4、场地租约得支付方式

一、面积：按实际需要而定

通常使用面积800㎡以下为小型俱乐部，800—1500㎡为中型俱乐部，1500㎡以上为大型俱乐部。

二、空间要求：宽敞、明亮、空气畅通

健身房得层高及柱间距离是健身俱乐部能否吸引健身者得关键。健身俱乐部以开放性得大空间为主，层高为3m以上才能保证良好得视觉感及训练空间。柱间距得大小影响健美操厅得利用效果，一般8m间距较为常见。

三、设施与设备

根据实际情况，主要考虑：健身者得行走路线，各功能区得特点等要素，还是就是安全方面得考虑（消防通道等）。在专业设计人员得配合下，解有关方面得参数，以确定物业条件是否适合开俱乐部，这是不可缺少得过程。

1、俱乐部平面布局设计

俱乐部得平面布局及各区域得面积比例是俱乐部设计乃至今后成功经营得关键。按区域大致分为：

⑴前台（服务台）：收银/配送/咨询

⑵休闲/休息区：阅读、下棋，内设水吧台、商品区。

⑶更衣区、淋浴区、卫生间：男、女更衣室/淋浴室/卫生间（蒸汽房？）

⑷器械区分为：有氧训练区、自由重量区、固定器械区等

⑸健美跳操厅：根据俱乐部总体面积和教学实力设一个跳操厅，

⑹瑜珈室：常温瑜珈、高温瑜珈（可做舞蹈室）

⑺动感单车房

2、俱乐部得设备和装修风格设计

配套设备：

⑴更衣区设备：配带锁更衣柜（储物柜）、鞋架与长凳等。

⑵淋浴室设备：冷、热水淋浴汽，（如有条件可设计蒸汽房）

⑶有氧训练设备：动感单车、跑步机、椭圆机等

⑷重量训练设备：训练身体某一具体部位肌群得设备。

⑸自由训练设备：卧推架、杠铃、哑铃等。

⑹健美操设备：应有独立音响，垫子、哑铃、踏板、健身球等。

⑺休息区：水吧相应设备、商品展示柜、电脑、电视、电话、音响等设备。

⑻员工服装、医疗急救用品、会员礼品、宣传品等。

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇五**

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

1.创业策划书的框架

创业策划书的饿写作框架分为以下几个部分：

(1)公司摘要

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

(2)公司业务描述

这一部分介绍公司的宗旨和目标，以及公司的长远发展规划和经营策略。

(3)产品或服务

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

(4)收入情况

总结公司的收入来源，预测一段时间内的收入增长情况。

(5)竞争情况

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

(6)市场营销

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

(7)管理团队

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

(8)财务预测

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

(10)附录

支持上述信息的材料：管理层简历、销售手册、产品图纸等。

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

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

1.创业策划书的框架

创业策划书的饿写作框架分为以下几个部分：

(1)公司摘要

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

(2)公司业务描述

这一部分介绍公司的宗旨和目标，以及公司的长远发展规划和经营策略。

(3)产品或服务

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

(4)收入情况

总结公司的收入来源，预测一段时间内的收入增长情况。

(5)竞争情况

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

(6)市场营销

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

(7)管理团队

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

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇六**

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

1、公司名称

xx眼镜超市

2、公司的成立

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

3、公司的优势与特点

xx眼镜为您提供一流的服务，优质的产品。

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

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

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

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

满意保证：您在xx选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

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

2、发展趋势

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

1、眼镜销售

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

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

2、顾客特征

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

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

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

一部分由父母亲戚朋友资助，另一部分由自己向银行申请贷款。

1、目标市场

以学生为主，兼及其他人群

2、产品

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

3、包装

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

4、价格

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

5、销售渠道

组装后直接售给消费者。

6、促销策略

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

促销方式：以广告为主。

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇七**

俗话说，“民以食为天”，为了满足居民、学生等类型的顾客的饮食需要，特在昌盛路开此快餐店。我店本着“宾客至上，服务至上”的基本要求，将为顾客提供最优质的服务。

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xxx，餐厅经理xxx，厨师xxx，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xxxx万元，其中xxx万元已筹集到位，剩下xxx万元向银行贷款。

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。

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。

2、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。xx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。

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。

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。

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xxxx元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值xxx元的礼券。

4、每月累计消费xxx元者，赠送价值xx元的礼券，xxx元赠送xx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。`

1)本店固定资产(xxxx)万元 桌椅 (xxxx)套

营业面积(xxxx)平方米

冷冻柜 (xxxxx)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。

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇八**

你是不是不想每天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜？

你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜？

你是不是想体验和同学一起下厨的神秘感觉？

大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这是一个史无前例的、结构单一的，集中出租房灶台的店。它的结构鲜明，一个厨房四台灶，加一个餐厅，构成一个单元，一个店可由或多或少地几个单元组成，每个灶台在某个就餐时间可轮流由几组顾客使用。大学生厨房的成本比较少，每单元仅20xx—2500元/年大概可在一学期内收回成本，下半年的收益可用来扩展设备设施。

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时没模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。

它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排；内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

快来大学生厨房，和朋友一起享受下厨的快乐吧！

1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机；餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间（11：00—2：00）之间大概可以烹饪28（4个灶台\*7组/灶台）组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模（20—40人）：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模（10—20人）：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模（1—10人）：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的（10—20人）也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

1、市场营销

①宣传

我们将通过传单、海报、校论坛、个大学生的q群，和大学生中的关系网来宣传。我们将邀请各院系的一些好朋友相聚到一起来免费体验一下在我们“大学生厨房”中的自由、快乐和满足感，请他们为我们“大学生厨房”做口头宣传。

②客源

既然我们“大学生厨房”的饮食和体验快乐而设计的，那大学生就会有各种各样的理由喜欢我们“大学生厨房”。

a、在同学面前一展自己的厨艺。

b、请自己的好朋友到“大学生厨房”里为自己做一顿香喷喷的美食。

c、某两、三个男女寝室在这里可以搞个厨艺联谊，不会做菜的顺便学学。

d、有外地来的同学，让他/她炒炒家乡菜，尝尝鲜。

e、不满意外面餐馆，也不满意食堂，还不容易自己弄。

在大学生厨房这样轻松自由的环境里，在一个像家里一样可以出入的厨房。我们不仅是吃了一顿饭，更重要的在这个过程里，我们体验到了自己动手的快乐。一起动手的快乐，这里真的就是大学生们自己的厨房。所以有这样多的收获，我们大学生厨房的顾客将络绎不绝。每一年都将有新生的到来，来尝鲜的同学也将连续不断。

③既然大学生厨房是为大学生餐饮和娱乐考虑，那么可以扩展搭配盈利服务，可以出租烧烤工具，卖烧烤配料。卖饮料、啤酒、干菜等易存储的菜类干货。也可搭配免费服务，提供怎样做菜的一类书籍和营养搭配的书籍。

2、市场前景

现在看来，还没有同我们“大学生厨房”这样的规模来出租厨房给大学生一样结构、形式的店，即使有、也只可能是将大学生自己做饭菜当成是一种娱乐的形式。所以我们“大学生厨房”是独特的。大学生们都有一种想体验社会实际，体验自己动手的快乐，也想体验新鲜的积极分子。所以我们“大学生厨房”的前景广阔，全国这么多高校（本科、专科、职业学校）那将是多么广阔的连锁空间。也重视“大学生厨房”在学生中的关注度，信誉度来横向发展其他服务，做到大学生厨房的横向连锁。

3、战略目标

⑴近期战略目标，在各地不同几所高校周围都建立一个学生厨房。认真组织好内部结构，为学生提供一个方便、舒适、自由、实惠、干净的饮食、娱乐的空间，用自由和洁净来赢得大学生们烹饪就餐的舒适，让他们感觉来了就再来，再来，就想天天来。在半个学期内，在所靠近的学校宣传的众所周知，把名声打造的有界碑，在此期间盈利15%。

⑵近期战略目标：在名声、信誉、关注度都建立很好的基础上可发展更多城市，更多高校的“大学生厨房”，也可横向发展，让“大学生厨房”成为一个品牌，开展其他服务大学生的行业。

固定成本

2500—3200元/单元

（房租、水、电、油、粮）3000—7000/单元。

煤气600元/月。单元雇佣人员900/月。

年总收益20xx—6000元/月。单元不等

因为它的不稳定性，不好估计利润的标准值。估计有半年的时间收回成本，半年时间来盈利。投资形式可以是合资，也可以一个人投资，“大学生厨房”一年的成本大约在2—2.5万/单元之间。所以大学生投资利润的前景是客观的。

strength：①目前还没有出现像大学生厨房一样结构单一、独特的店，所以同行业竞争较少。

②随意性，它比食堂的饭菜更多选择，顺从顾客自己的爱好。它比餐馆更卫生、更实惠，让人放心，它比任何地方都自由。

③灵活性好，适应于客源的淡季和旺季。“大学生厨房”结构简单。灶台都是可移动的，桌椅也是可移动的，而且又是以单元制的（一个厨房、搭配一个餐厅），在同学们放寒、暑假时，可以减少几个单元，缩小规模，减少可变成本（电费、水费、房租费……）

④适应性好，能面对不同时期的冷热情况，当期终考试临近，同学们都整天忙于复习功课，迎战期终。这时，“大学生厨房”可能会明显的变冷清，这是，在一定的信誉度和关注度的情况下，而且又靠近学校，我们可以雇佣一个兼职厨师。在短时间内提供餐饮服务，不至于期终期间而变得冷清或产生损失。

wealth：因为他是一种服务性的项目，所以不太稳定。

opportunity：同学们都以一种新奇的心情进入“大学生厨房”，以一种轻松地心态享受“大学生厨房”，可以有很大机会纵向发展，和横向发展。

threaten：因为大学生成本少、形式新颖，所以模仿者将紧随着产生，这以后反倒成为一种强大的竞争力量，所以严谨的工作管理安排和不断地创新改革是很重要的。

综合swot分析来看，“大学生厨房”应该确保洁净、自由。组织者以严谨的态度来做好各项管理工作。以诚信作为根本，让同学们信赖。在此基础上，时时保持创新改革的思想来灵活运转它。才能长久地存在并发展。

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇九**

人们生活节奏急速，现代人的生活压力庞大，越来越多人更关注个人健康。据医学研究报告指出，咖啡豆含有大量对人体有益的健康成份。另外，许多最新的研究报告显示，咖啡因对人体并没有过去想像中有健康的危害;反之，咖啡中一些的成份对于人体有很多的保健功效。我们相信喝咖啡的人会越来越多，并会有年轻化的趋势，有见于近期主题食店的流行，故决定开设一间主题咖啡店，售卖多款特色咖啡及蛋糕，并定名为x咖啡1号店。换言之，咖啡店除宣扬咖啡之功用外，更以星座为咖啡店的主题。

咖啡对人们的好处：

抗忧郁：少量的咖啡可使人精神振奋，心情愉快，抒解忧郁。

控制体重：咖啡因能提高人体消耗热量的速率，一项研究发现100毫克的咖啡因(约1杯咖啡)，可加速脂肪分解，能使人体的新陈代谢率增加百分之三至四，增加热能的消耗，适量饮用，有减重效果，可以吸引女性顾客。

促进消化：咖啡因会刺激交感神经，提高胃液分泌，如果在饭后适量饮用，有助消化。

止痛：咖啡因做为一个药品时，可以加强某些止痛剂的效果。

增强身体敏捷度：咖啡因也有助于在运动时，使运动阀值隆低，增加身体的敏捷度，使运动员缔造较好的成绩。

降低得胆结石的机会：最新来自哈佛大学公共卫生学院的一项研究指出，每天喝2-3杯咖啡者比起从不喝的人，平均得胆结石的机会小了40%。

星座咖啡1号店除希望宣扬咖啡之功效，我们更希望从中获利。计划咖啡店将在半年内转亏为盈。预计在一年后每月税后利润达到3万元，并在两年后能在万达广场开设另一所以韩剧《咖啡王子1号店》为主题的咖啡店。

预算收入：

咖啡(平均价大约每杯￥8x350杯x91日)

=254，800

蛋糕(平均价大约每件￥5x70x91日)

=31，850

曲奇饼(每件￥3x100件x91日)

=30，333

奶冻(每件￥4x40件x91日)

=14，560

预算于开业第六个月不赔

现今x的咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被几个集团垄断。但由于他们的咖啡店并没有特别主题，很难配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其他饮品店(如饮品店、凉茶店和茶餐厅)的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率的年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要，尚有很多发展空间。

星座咖啡店计划设于天一广场旁，预计咖啡店最多可同时容纳四十多名客人。区内并没有同类型和特色的咖啡店竞争，邻近物乐购超市和国际购物中心，是学生及商人、白领或者游客的集中地，是人流密度较高的地方。

我们决定以合伙模式经营星座咖啡店，因为以合伙模式经营的申请手续较以有限公司模式经营的申请手续为简。融资方面，我们共五个人，各出10万元，合计50万元。预算开业所需资金共60万，现计划向银行咨询有关借贷细则。

由于合伙人没有以公司模式经营的股东之有限责任，选择合伙模式经营较容易向银行贷款。我们并协议所有收入将平衡分配。

咖啡店顾客对象为年轻人，年龄介乎十五至三十岁。这些顾客多是到物美超市购物的消费者，他们没有家庭经济负担，又易于接受新颖和特别事物，专门售卖特色咖啡及蛋糕的咖啡店最适合他们。另外，x本地其它地点的人还是其它地方的人更是本咖啡店的顾客对象。宁波是个美食天堂，特色咖啡必定能吸引为美食冒名而来的人。

平日为早上八时至晚上十时半;星期六、日及公众假期由上午七时半至晚上十二时。休息时间方面，咖啡店一带的店铺多在晚上十时半休息，所以我们选择平日在凌晨十时半时休息;而星期六、日及公众假期则于十二时休息，让顾客可以在逛街后在咖啡店聊聊天或休息一会再回家。

x咖啡店除售卖传统咖啡外，更提供星座咖啡及水果咖啡。除此以外，顾客可享受美味的奶冻，蛋糕及星座曲奇饼，增添喝咖啡的乐趣。

咖啡和食品资料：

传统咖啡：传统咖啡最适合热爱咖啡人士，当中包括美式咖啡、蓝山咖啡、特浓咖啡、牛奶泡沫咖啡、摩卡咖啡、肉桂牛奶泡沫咖啡和柠檬黄咖啡等。

水果咖啡：在咖啡里加入了水果香味油的水果咖啡，令带有些许苦涩味的咖啡增添了淡淡的水果清香。水果咖啡的水果味包括蓝莓、草莓、芒果、椰子、奇异果、樱桃、荔枝、菠萝、蜜瓜、香橙和蜜桃。

蛋糕：

1、件装美味蛋糕：黑森林蛋糕、香草蛋糕、椰子蛋糕、意大利芝士蛋糕、蓝莓芝士蛋糕和草莓芝士蛋糕是本店传统蛋糕款式，最适合在喝咖啡时吃。

2、自选水果蛋糕：：有见于越来越多人注重饮食健康，我们特别推出了自选健康水果蛋糕。顾客可以自由选择喜欢的新鲜水果配上低脂、低胆固醇的蛋糕。我们会现场制成顾客要求的蛋糕。希望他们在喝咖啡的同时亦能享受健康味的水果。

星座曲奇饼：星座曲奇饼是印有星座图案的曲奇饼，每个直径约十厘米，每天新鲜制造，香脆可口。顾客可选购属于自己星座的曲奇饼。

奶冻：巧克力奶冻、香草奶冻、草莓奶冻、樱桃冻、蓝莓奶冻、芒果奶冻、椰子奶冻和奇异果奶冻。希望让顾客有更多的选择，可以在店内享受更多食物。

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇十**

我公司是一个旨在服务于有恋爱倾向但却不知怎么表白的大学生朋友和那些追求浪漫的顾客以及那些想重温恋爱时光的已婚人士，是一个服务性质的公司。本公司希望通过多方面以及多层次的服务，在这开放的时代打开一个窗口，直通未来，让每一位顾客感受到爱情的美好。

恋爱，这是每个人都会经历的一个过程。恋爱是美好的，当我们老了的时候，这些恋爱过程就会成为我们美好的回忆。而现今社会，恋爱自由已成为主流，再也不复以前那种父母之命、媒妁之言的情况了。并且，现在是一个快节奏的社会，工作压力大，很多人想重温以前浪漫而又美好的恋爱时光。

目前与本公司类似的经济组织只有婚姻介绍所以及各种电视相亲节目，所以市场前景很光明。

优势：目前竞争对手少，发展空间巨大。

劣势：没有得到实践的检验，缺乏经验和相应的规范。

启动资金有限，盈利依靠宣传和口碑。预测在知名度大的情况下盈利能力较大。

本团队均为年轻力量，可以有亲身的实践。成员有激情和团队精神。

恋爱策划（牵线搭桥，表白策划，约会设计）

婚姻“保鲜”（结婚纪念，矛盾化解，重温浪漫）

礼品服务（鲜花，蛋糕，戒指等礼品的订购）

公司决策层：由各部部长组成，并在其中产生董事长及总经理各一名。

公司主要部门：

策划部：主要负责广告策划以及活动计划的制定；

办公室：主要负责会议制度的制定、组织重要会议以及文档的管理；人力资源部：主要负责对领导干部的管理以及员工的培训；

市场部：主要负责市场调查等与市场有关的工作；

宣传部：主要负责公司的产品、服务及形象的宣传与推广财务计划部：主要负责公司财务计划的制定以及资金的管理；

行政部：主要负责公司人事制度的制定、人事考核和劳动纪律管理。

对于这类面向广大大学生顾客以及已婚人士的感情类公司在市场上还是比较少的，所以目标市场肯大。

当今社会的开放程度日益提高。自由恋爱，追求浪漫成为时尚。且现今社会是一个快节奏的社会，压力大，已婚男女出现感情问题的几率较大。所以说，社会对于浪漫的需求也比较大。

现在市场上没有全方面、多层次的感情服务公司，只有一些单一服务的婚介公司。但这些公司也有一些影响力。

感情类市场应该会向多层次、多方面、时尚性、现实性综合发展。

我公司在前期（3—5年）的主要阵地为黄山市。黄山市拥有深厚的文化底蕴，且为国际旅游城市。发展速度快，开放程度高。人们普遍追求更高的生活质量，感情自然是其中的重中之重。基于此况，我公司应积极占领市场，做好宣传工作，将公司的知名度打出去。同时积累一定的资产，为后期的发展打好基础。

由于前期的积累，资金、经验等都有所积淀，所以公司应向更大的市场——整个安徽省发展，建立起公司的网站，为顾客提供交流的平台和了解本公司的窗口。并与一些花店、饰品店合作，为顾客提供更多、更全面的服务。为公司的长期发展提供基础。

当公司拥有较强实力、品牌效应较好时，就应该将公司推向全国，在一些发达城市设立分公司，形成连锁效应，并建立起自己的配套公司。使我公司成为多方位于一体的综合性大公司，经得起各方面的考验。

合作伙伴：主要是那些交友网站（如世纪佳缘征婚交友网）和饰品店（如哎呀呀）。

竞争对手：主要是那些婚介所（如黄山婚介所等）。

功效优先：将服务的功效视为影响营销效果的第一因素，优先考虑服务的质量及功效。在追求功效优先的前提下，重视创意和个性，避免服务的同质化。做到人无我有，人有我优，人优我新。

聚格适众：价格的定位是影响营销成败的重要因素。对于求实、求廉心理浓重的学生消费者，价格高低直接影响着他们的购买行为。所谓适众，

一是产品和服务的价位要得到消费群体的认同；二是其价值要与同类型的众多产品和服务的价位相当；三是确定销售价格后所得利润率要与经营同类产品的众多经营者相当。

网络组织：组织规模要适度而且要有稳定的营销队伍，最好的办法就是建立网络营销组织。需要根据营销的区域范围，建立起稳定有序的相互支持协调的各级营销组织。从实际来说就是联系各级学生组织，发动广大同学，并做好向已婚人士的宣传，以扩大其影响力，开拓稳定的销售渠道。

品牌提升：通过广播、电视、报纸等大众媒介的宣传，提高品牌知名度和美誉度。既要求量，同时更要求质。

媒体组合：将宣传品牌的各类广告媒体按适当的比例合理地组合使用，刺激消费者消费欲望，树立和提升品牌形象。

作为一个企业，必需对其所拥有的人力、物力、财力资源进行组织和管理。我们更有必要对组织内各管理层次和业务层次的职责、权限进行合理有效的划分。组织的建设与管理，主要从两方面入手。其一，形成组织结构和组织的管理体制；其二，合理而有效的组合和调配人力、物力、财力、信息等资源。

“无规矩不成方圆”，要有规范完善的制度保证，对服务质量标准、促销方案的制控方式、人事管理、人员素质要求、营业目标等项目应以明文规定的形式进行确认。

企业文化是指企业在自身经营发展过程中通过培植、倡导、塑造而形成的一种为员工共同奉行的价值观念、基本信念和行为准则。企业文化在企业发展中有重要意义，而做好企业文化就要在经营管理的过程中做好管理团队的建设，内部和外部环境的塑造与培养。在做好内部的管理工作的同时，作为管理者应放眼于外部即把眼睛瞄向市场，去开拓市场，开发服务产品，以提升场所的营业业绩，创造良好的效益这就是经营工作。主要内容为市场调查、市场营销、塑造品牌。

主要就是创业初期公司知名度不高，顾客对本公司都抱有怀疑的态度，不敢轻易尝试。第二个就是现在很多青年男女对公开“恋爱”的隐忧，这些人不愿意高调，我们该怎么抓住这部分客源。

首先，对于知名度的问题我们可以加大广告的宣传力度，并将我们做过的成功案例展示出来。同时我们会加大对恋爱自由的宣传，打消那一部分不愿公开恋爱的人的顾虑，让他们感受到恋爱是美好的。

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇十一**

自上大学以来，便深有体会大学食堂以大锅饭的方式做饭的我，虽然在校价格较低单很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。经过有关数据调查，得知一个数据52.5%的人对学校食堂价格低廉而饭菜难吃持接受的态度，28.3%的人持不接受的态度，还有9.2%则处于观望态度，而一些接受的人也会偶尔在校外吃一顿好的，所以我组对这学校大数据下的前景非常看好。且由于在市场经济情况下，我国当前正处于市场活跃期，人们的追求更高了，精、细、健康时尚等餐饮业就应运而生，在大学校园周围更是深有体会。因此，我们小组以强有力的团队将开创一个学生营养快餐店。

本店位于大学中心地段，主要正对的客户群是大学生、教师。经营面积约为120平方米左右，两层楼的房间。主要提供午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐厅等。午餐和晚餐则有南北不同口味菜式。而非餐点有提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。另外，在餐厅内经营多种样式的服务，将餐厅分为几个模块，以做到最大程度的满足大家的需要。本餐厅将是装饰自然，随意，同时富有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房应合理精致，采光性好，整体感介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。模块以三个模块，一楼则是自助快餐，采用宽敞、舒适为最佳，二楼分为包间和咖啡间，包间则是宽敞、明亮，且提供空调，在墙壁上构思一些壁画，以营造出包间的和谐。咖啡间则是以温馨、浪漫为主调，咖啡是靠窗户的一边，让情侣在进餐时可以尽情欣赏窗外风景，并且会在桌子上摆放一些玫瑰花以为咖啡间营造一种放松的氛围。

1、餐厅部门

一、创业目标

发展在大学校园周围真正有意义的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定范围的大型快餐连锁公司。

二、市场分析

随着社会经济发展和人民生活水平的不断提高，人们的餐饮消费观逐步改变，外出就餐更趋经常化和理性化，选择性增强，对消费质量要求不断提高，更加追求品牌质量、品味特色、卫生安全、营养健康和简单快捷。快餐的社会需求随之不断扩大，市场消费大中性和基本需求性特点表现的更加充分，在大学周边更是如此。

为力求价廉物美的学生群，以及一些周边人群都非常喜欢并且愿意尝试如今不可或缺的一种饮食文化——快餐。因此，快餐店具有以下开发价值:

（1）可以达到消费者所求的方便与快捷。快餐店力图的是边界，根据调查，有47.5%的人会在5到15内去吃一次快餐。

（2）多寡来说，稍高层次的餐馆所供应的属于一个系列的食品。而且他们变更菜单以及推出新产品的间隔非常之久。而快餐店所涉及到的品种数量繁多，而且推出新产品的速度也十分之快。这杨，消费者就不用为换口味而东家西家的，满足了大学生群体的新鲜感。

（3）些高层次的餐馆而言，薄利多销是快餐店取胜的法宝。

三、营业布局

对于快餐厅一楼的营业布局，食品样品陈列和环境布置宽敞亮堂，简洁优雅，大方便利。本小组认为：正对该地段的消费层次中上的实际情况，餐厅一楼的营业布局，应以改以前的空间狭小的形象。营业布局，食品样品陈列和环境布置的设计在宽敞的货架间选择食品。多留出的空间应该开房休闲区，殿堂内的环境布置要求简洁优雅，适当播放背景音乐。力求消费者耳目一新，对本店留下良好、深刻的印象。当然，上述的这些设想是经过了我们小组的调查菜决定的。在保持餐厅应有的方便快捷的前提下，可以小小的改变，对该店的发展是有益的。

厨师1名，厨房配菜师1名，打杂2名，服务员2名，店长兼收银员1名。

营理念侧重一下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文

主要的食品特色：南方菜式特色

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

1、本餐厅开业之前，要做广告宣传，因为主要客户群是正对学生的，而学生信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或张贴开业的宣传单及在校内的提出开业优惠的策略。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者一定要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别与竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出咖啡咖啡、烧烤+冷饮、八宝饭等咖啡套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：如有三份以上的叫量可以免费送货上门，单独交外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处可以增加销量。

4、暑假期间虽然客源会骤降，届时可采取减少生产量或修业一个月，已减少不必要的成本支出。

快餐市场细分析

由表格数据可知，学生、自由职业者、周边职员与物业人员为主要消费群体，因此对于我餐馆对菜单与菜价的定位趋于中低端市场。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

价格策略

我餐馆主要以多菜品和舒适的环境为定位，并且对于餐馆的供应蔬菜方面保持从乡下进购，这样既能保证菜的安全与低廉。对于市场在各个餐馆，我餐馆每月会推出新菜品，且会提供一些折扣，以保持广大学生群体对本餐馆的新鲜感长久不淡。在竞争领域，本餐馆会推出几个作为本餐馆的特色。

食品策略

我餐馆会在食品上做出一些讲究，并且在颜色与拼盘上会虚心的学习一些在国内比较优质的拼盘，作为本餐馆的特色之一，在食品的口味方面，将会在顾客到来之时，根据客户的口味进行适度的调整。由于饮料是我餐馆的副业，所以，在饮料方面我们会增加多种饮料，以满足顾客的需求。

渠道策略

在渠道方面，餐馆将会推出直销和方式进行。对于在校大学生来说，大家都会专注于口味的好坏与餐馆的舒适度，因此餐馆在销售渠道

方面采用直销，因此，本餐馆将中心会放在口味好坏与餐馆的舒适度。

促销策略

在促销策略上，“顾客是餐厅的上帝”。餐厅赢得他的一句好坏，胜过餐厅任何人的一句好坏都不止。特别是在潜在顾客的影响中尤其大。因为潜在的客人宁愿相信顾客的话也不相信餐厅人员的话。所以在促销上，我们会让顾客真正的体会到实惠，让顾客体会到餐馆时刻会在意顾客的感受。餐厅会推出优惠卡制度，顾客一次就餐超过300元则会送出一张优惠卡，此优惠卡在本店内一律打8.8折，并且不限期间。如若在节假日，促销会相应的送出本店为你精心准备的小礼物，以示本店时刻不忘你对本店的支持。本店如有遇到咖啡在本餐厅就餐超过3将会推出本店为你准备精美小礼盒。对于宣传方面，由于近期网络上开始流行在网上订餐，所以我公司也会推出网页在网上与学生进行互动和探讨。

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，现在大学生不单单只是满足于温饱问题，而是追求更安全与营养的食品了。因此，为了保障大学生的饮食饮食质量，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并富有特色的食品，并且同事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。

对于我餐馆副业冷饮，在二楼咖啡间会设置以咖啡店的主题模式，

咖啡间店为温暖浪漫的气概，面积大约在70平米，为顾客提供优良的供职，给顾客最好的享用。装修气概虽然简单，但要有家的滋味，以至比家还温暖，还舒适。墙全部是书架，下面将摆满各种书籍，成为一个小型图书馆，来宾唾手可得，拿起一本来读，且沃恩设有报纸架。每天均提供当日报纸让顾客阅读，为来餐厅的顾客提供阅读的享受。为了包容更多的顾客，我们将购入巴掌的长方形四人木制餐桌，自信这圆桌更减省空间。另外，我们会购置十六张布制沙发和十多张靠背椅，希望顾客能在一个舒适的环境下享用我们的咖啡。

产品特色特色咖啡间咖啡除售卖咖啡外，还提供特色咖啡、茶类、饮料、酒水。除此之外，顾客可享用美味的奶茶、蛋糕及曲奇饼，增添喝咖啡的乐趣。咖啡类：蓝山，摩卡，意大利，哥伦比亚，卡布奇诺等，奶茶及各式啤酒。

我们知道人的星座与喜欢喝什么样咖啡有着一定的关系，所以，我店将在二楼咖啡店的墙面上贴出一张星座与咖啡的图如下：

水瓶座（1.20~2.18）:摩卡可可咖啡

双鱼座（2.19~3.20）:法式牛奶咖啡

白羊座（3.21~4.19）：特浓咖啡

金牛座（4.20~5.20）：蓝山咖啡

双子座（5.21~6.21）：调味咖啡

巨蟹座（6.22~7.22）：综合咖啡

狮子座（7.23~8.22）：黄金咖啡

处女座（8.23~9.22）:玛莎克兰咖啡

天秤座（2.19~3.20）:维也纳咖啡

天蝎座（10.24~11.21）：意大利泡沫咖啡

射手座（11.23~12.21）：梅兰锡咖啡

摩羯座（12.22~1.19）：曼特宁咖啡

我们会将这十二款咖啡定名为星座咖啡（例如：水瓶座咖啡、双鱼座咖啡等），并以特制杯子盛装及用星座图形的巧克力修饰，以增加卖相。另外，顾客可服从他们的出身日期选拔他们的星座咖啡，更可藉此认识本身的星座性格特征。还有特色的水果咖啡，我们会加入水果香味的水果咖啡，另带有小许甜蜜味的咖啡增添淡淡的水果幽香。我店还附带推出蛋糕定制销售，自选水果蛋糕。希望顾客在喝咖啡的同事亦能享用强健味的水果。

1、店内装修绝对更文雅一些。

2、可与学生打下优越的人际关系，这样可以带动餐厅饭馆的经营，而且顾客会逐渐增多。

3、可能做竞争对手没有的业务，如举办诞辰会，小游戏等。

4、绝对于品牌咖啡馆，由于本钱低，所以产品代价绝对实惠。

5、经营限制可随时做天真改动，灵活性强。

快餐店的投资经营期为4年。总预估价30万元。

投资预估首先考虑店铺租金，快餐店选在大学周边，面积120平方米。租金为5.6万元每年，可以半年交付，属于中等的地段层次。

快餐店的投资估计需要考虑装修费用和设备购置款。该商铺为以使用过的房子，需要装修费预估5万。快餐店需要购置的设备有：不锈钢系列豆浆机；电炸炉；冷冻冷藏设备；空调收银台系统；水电设备；办公设备；内仓设备，设备购置需要投资预估3万，这些投资预计40个月折旧完毕，工作人员安排6人，水电费用考虑2500元/月。

由于快餐店的投资预估还需要考虑10备用金作为流动资金用于采购原材料以及日常运营需要。本店的食品采购有相当一部分自行解决

1、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需30万元。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，应交税费，水电燃料费，杂项开支等。

3、每日经营财务预算及分析据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约20xx元，元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为两年内。

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、新人一致的合作关系。在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部聊天、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工凝聚力和工作积极性。

2、社区群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益的活动。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、政府关系。及时了解政府的相关法律，加强与政府部门的联系，主动协助解决一些社会问题。

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体如下几种风险:

外部风险：

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

（2）项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

内部管理风险：

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说，大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，捡钱企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

原料资源风险：

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的只是和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

1、汲取先进的餐厅经验，开发区符合自己的特色食品与经验。

2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3、进入市场后，认识食品市场周期，不固步自封，积极开发更新菜单。

4、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇十二**

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.

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇十三**

一、 创业者基本情况

刘xx，女，xx人，xx工商大学派斯学院文新系xxx级汉语言文学专业学生。

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

二、 项目简介

1、 企业名称：服装（连锁）专卖店

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

3、 企业所提供的的产品和服务：新上市的服装，售后服务。

三、 市场分析

1、 目标顾客：追赶时髦的年轻人和一些富二代。

2、 竞争对手：

优势：

a、市场占有率有一定的份额，消费者心中有一

定地位。

b、稳定的供货渠道。

c、立足于市场久矣，人脉资源丰富。劣势：a、没有明确的市场定位。

b、无法确立自己的品牌标准。

c、有着欺骗消费者的现象。

d、假冒伪劣产品的参杂。

3、 自身企业：

优势：

a、作为新兴企业，市场潜力巨大。

b、全新的运营模式，质量的100%保障。

c、独特的供货渠道。

d、优质的服务。

劣势：

a、市场混乱，标准缺乏。

b、急于扩大自己的规模和扩大品牌效应，不适合长期发展战略

4、 市场容量：

机会：

a、生活水平的提高，消费水平提高。

b、消费观念的改变。

c、追求时尚的人群愈来愈多。

威胁：

a、国外的时装的进入，一定程度上影响市场。

b、其他专卖店的竞争。

c、伪劣产品的滥行。

5、 营销策略：

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

四、 企业组织架构

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

2、 成员简介：董事会，销售部，后勤部，财务部，市场部，采购部。

3、 制度建设：

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

五、 风险控制

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

2、 风险应对：各方面的问题由相应部门分工合作解决。

六、 资金来源

加盟商的投资，银行借贷，股东的股份，自筹资金

七、 总述

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

**小吃摊创业策划书 创业策划书字大学生篇十四**

婚庆公司是指能够承接婚礼策划实施的专业机构。 婚庆全程策划执行，礼仪庆 典，商业演出，开业庆典，周年庆典，剪彩仪式，开工仪式。开幕仪式，奠基仪 式，入住仪式，楼盘开幕等。

2.1 公司宗旨 秉承传统、超越传统! 秉承传统、超越传统!

2.1.1 公司使命 让每个即将步入婚姻殿堂的爱侣都能拥有一个完美而难忘的婚礼!

2.1.2 公司经营策略 以农村婚礼为中心!婚庆服务一条龙!

2.2 公司名称和结构 .

2.2.1 公司名称 百合婚庆礼仪策划有限公司

2.2.2公司结构

1、经理

2、财务部

3、策划部

4、客服部

5、彩购部

6、影像部

7、另外 摄像师、摄影师、剪辑(非线编辑师) 司机若干

8、道具部(场景部)布艺师 花艺师 焰火 灯光

9、主持人(一般属于临时雇佣关系)

10、演员(一般临时雇用演出公司演员)

11、客服部

2.3. 公司部门职责 财务部主要工作职责

1、设立各级明细账目。

2、负责向经理提供收支状况等财务报表，并做出利润收支表。

3、负责在每项单笔业务结束后，向劳务人员发放劳务费，并做出利润表。

4、制作每个策划人员的月报，做为留档和发放提成的根据。

5、发放工资。

6、与政策相关部门建立联系。

7、信息数据的登录;并保证清晰、准确。

8、发现财务制度等方面问题及时记录、反馈并提出合理化建议。

9、按时向有关单位申报各种财务报表。 客服经理(接待员) 策划师 客服经理(接待员) 公司组织结构

10、每周一准时出示各项报表(销售业绩报表、业绩完成状况表、全年业绩计划进度表) 。

11、每月定期提供月公司整体收支状况表、月各部门费用收支状况表。

1、负责财务部日常工作;

2、编制各种财务报表;

3、及时向总经理汇报财务状况;

4、对公司收入支出提出合理化建议;

5、对超范围支出有权提出异议并告知总经理。

2.5. 相对价值增值

2.6. 公司设施

3.1 服务项目 会场装饰 (包括舞台布置，桌椅布置，还有诸如喜糖、喜酒、喜帖装饰等小细节好的婚庆 公司都为你考虑周到) 婚礼顾问(婚礼策划是完成整个婚礼顺利进行的重要部分) 新娘秘书(化妆师，为新娘完成每次出场前与礼服搭配的各种妆容) 婚纱、礼服、首饰出租/出售 (不想买的话选择出租礼服也是不错的) 司仪(主持人，婚礼的气氛是庄重还是热烈都看主持人的功力啦) 摄影、摄像(像册制作，为你留下最宝贵的回忆) 灯光音乐 (烘托气氛都靠它了) 歌手、舞蹈、乐队、魔术、变脸、杂技、曲艺表演 (婚礼当中节目是必不可少的插曲) 婚车服务(为您安排婚礼当天的婚车，迎接新娘到婚礼现场) 影视制作{拍摄出的 dv 负责制作成品精编 dvd 光盘 2 套(含精美片头、片尾、剪辑制作、 背景音乐设计)} 并出售婚庆用品、鲜花、喜烟、喜酒、喜糖、茶

3.2. 服务方式

3.3. 服务优势 以提供一站式服务为目的，打造中国结婚市场的沃尔玛!

4.1.产业背景

4.2.市场特征

4.3. 发展前景

一、国家婚庆服务行业标准体系的建立和实施，将极大地促进行业发展，使这个行业走上规 范、健康、可持续发展的道路。

二、行业分工细化，服务范围扩大：婚庆行业涉及面非常广泛，例如：婚礼策划、会场 布置、司仪、 婚庆用品、鲜花、喜烟、喜酒、喜糖、茶、婚礼用车、花轿、乐队、歌手、 礼仪、摄像、摄影、影视制作、形象设计、化妆、彩印、 服装、鞋帽、首饰 饰品等都是婚 庆行 业的利润点。

三、多种体制的婚庆服务机构并存，行业竞争加剧，同时也极大地促进了行业发展。

四、婚礼庆典模式将呈现个性与多样、怀旧与时尚、注重情感与追求浪漫并存的格局。婚庆 服务机构从传统的简单服务开始向重视婚礼文化层面、 注重婚礼策划方向转变。 通过专业婚 庆服务机构操办婚礼成为趋势。一批专业婚庆公司的市场实力将进一步显现出来。

五、婚庆产品极大丰富，高科技技术、数码产品广泛应用：随着数码时代的来临，数字技术 和数码设备大规模进入婚庆市场， 多角度渗透到婚庆经济领域， 不断满足当代新人日益提高 的消费要求与文化品位。

六、目前国内众多行业竞争惨烈、趋于饱和，而婚庆行.业才刚刚开始进入正规化发展阶段， 被誉为“一座尚待开掘的金矿”。婚庆市场突显出来的巨大商机已被众多有识之士发现，他们 纷纷涉足婚庆行业， 希望能够抓住先机，占领市场。

4.4.宏观政策

4.5. 目标市场

4.6.目标消费群

4.7. 市场开发与进入

5.1.竞争环境描述

5.1.1.竞争服务和竞争对手

5.1.2. 主要竞争对手分析

5.2.波特五力分析

5.3.模仿竞争

6.1. 发展战略

6.1.1. 初期(1 年)

6.1.2.中期(2-3 年)

6.1.3.长期(3-5 年) 纵向延伸： 横向延伸：

6.2. 营销计划 6.2.1 促销策略 初期(1 年) 中期(2-3 年) 长期(3-5 年)

6.2.2 广告创意

6.2.3 服务创新

6.4. 合作伙伴

7.2.股本结构与规模 资金来源与运用 %)，用作流动资金，同时考虑到

7.2.1 投资分析 公司初期需要外借资金 万(金融机构三年期借款，利率 合理的负债比例，公司的资产负债比为 5 ：3。 资金主要用于购建生产性固定资产( 万)，以及生产中所需的直接人工、服务费用及其它各 类期间费用等( 万)。(注：第三年追加固定资产投资 万用于扩大经营规模)

7.3. 投资收益与风险分析

7.3.1.投资净现值

7.3.2.投资回收期

7.3.3.内含报酬率

7.3.5.盈亏平衡分析

7.3.6.投资回报

8.1 投资预算

8.2 收入预测

8.3 财务预算基本假设

8.4 预计财务报表

8.4.1 财务预算报表

8.4.2 预计损益表和利润分配表

8.4.3 预计资产负债表

8.4.4 预计现金流量表和资金运用表

8.5 赢利情况分析

8.5.1 赢利能力分析

9.1. 机遇

9.2. 外部风险

9.3. 内部风险

9.4. 解决方案 市场调查表

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