# 2024年创业计划书完整版(三篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-09-15

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。创业计划书完整版篇一项目名称：“欢欢”儿童托管服务公司经营范围...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**创业计划书完整版篇一**

项目名称：“欢欢”儿童托管服务公司

经营范围：儿童托管、课后辅导、营养配餐服务的提供

项目投资：3万人民币

场地选择：宁国大道宁阳学校

项目概述：如今社会，上班族的压力越来越大，出现了许多没有时间照顾孩子，导致孩子性格变得孤僻，自卑的例子。创办“欢欢”儿童托管服务公司，将父母亲无法照顾的儿童组织起来，管吃、管睡、管学习辅导，解决家长与儿童双方面困难，而且利用系统的管理教育，培养儿童的自我约束、独立管理能力和团队协作精神，造福下一代。

二、市场分析

目前，宁国市的儿童托管已成为市民日常生活中一个老大难的问题，这是我及身边熟人常谈及孩子读书后，因上班远而不能及时带小孩，也有谈到小孩读书后，因吃不好午饭变瘦了。谈论更多的是，父母文化程度低辅导孩子做作业成问题，代沟问题等，由此产生一种想法，如果能把这些小孩组织起来，保证孩子们吃得香、睡得好，同时辅导他们做作业，难道不是一个很好商机吗?

1.市场需求分析

据悉，现在宁国有小学好几所，各小学都不同程度出现托管难的问题，据不完全统计各小学平均有900名学生，新生入学需要托管服务约60%，需要辅导各科作业约45%，需要美术、音乐、英语等辅导约30%，需要单科作业辅导约20%。但是，现在小学的托管服务一致不好，经常出

教学

事故。

从上述数据分析：

①当今人们对教育的重视程度较以前大有提高;

②当今的孩子竞争性强、压力大;

③父母投入社会工作多，难以照顾好孩子;

④教育社会化的程度需不断提高。

2.市场竞争与前景

社会进步必然存在竞争，在创业阶段必须重视行业竞争，据有关报道，目前，宁国在开发家教、托管服务市场的时间不算很长，但普遍存在着质量不高的问题，如：货不对板、师资不合格、服务质量差等。只要扬长避短，制定自己的竞争优势，突出优点，创新发展，才能不断满足社会的需求。发展潜力是十分巨大的，从创业项目来讲，只要重视竞争对手，采取“全方位发展，服务多元化，以优质服务取胜”的经营方针，一定能成功。

三、大学生创业计划书成本预算

1.薪资预算

20xx年我本人自己带学生，没有薪资成本（刚开始搞，名声很重要，招人带不放心）

2.投资预算

房租8000每年，装潢一万，添置东西一万。

说明：

(1)对原门面进行简单装修，原装潢加以利用。厨房，卫生间，卧室，教室2间。图书休息室，多媒体学习教室。

(2)要充分利用原经营场所的基本设施，用旧添新。

3.经营成本预算

说明：

(1)学生伙食费用：透明化，每日更新食谱（微信上）

(2)学生伙食标准：针对少年儿童饮食需求，按不同节令制定出符合标准的菜谱。

四、大学生创业计划书盈亏分析

l.经营目标

(1)初步规划目标：20xx年，12人（小班教学）20xx年考虑20-30人说明：

午饭加辅导200，“课时作业”辅导另加100，晚辅200，合计500（每月）； 一学期就是20xx（熟悉或者特殊要求可优惠200）；

即：500×12=6000每月。20xx×12=24000半年。

②招生对象：最好是3,4年级为主（每招一个学生进行测试，了解学习程度，中上即可，太差不收）

(2)主营业额目标：全年营业额：保守估计20xx年4万

五、托管理念

坚持“让孩子健康快乐地成长”的服务理念。坚持五心服务，即爱心，信心，细心，耐心，恒心。

补充：首先是暑假招生，英语培训和日托服务

特色：暑假期间，免费赠送国际音标课

上学期间，“课时作业”辅导

小班教学，10人一班

多媒体教学，更生动形象，易接受，改变枯燥乏味。让学习变成一种兴趣。 休息室，图书阅读，五子棋等益智游戏，寓教于乐。

家长反馈手册，每月和家长沟通学生学习生活状况（正规化） 装潢部分

要求：厨房：干净整洁卫生

卫生间：易打扫，居家舒适

教室：干净明亮，有学习氛围，易打扫

休息室：书架，书籍

细节：待定

宣传广告

学生托管协议书（正规化）

极限负责 独创六管服务

管安全

1、接送安全；

2、入住安全；

3、课堂安全；

4、游戏安全；

5、户外安全；

6、饮食安全；

7、睡眠安全；

8、心里，情绪安全；

管学习

1、辅导学院做好公立学校老师布置的作业;

2、做完作业后上好托管学校教学文化课(与公立学校课程衔接的自编教材课程);

3、超越同年级课程水平的奥数，作文，英语内容教学；

4、个别家长对自己孩子提升某科成绩的特异性学习要求辅导。 管娱乐

1、室外游戏场地娱乐；

2、室内游戏场地娱乐；

3、课堂娱乐（在课堂上阵“学中玩”活动）；

4、野外游览娱乐；

5、任意空间思维娱乐（布置动脑筋的思维性游戏作业，让其利用各种场合进行思维娱乐）。

管生活

1、管好学员饮食。让其吃托管午餐或（和）晚餐；

2、注意安排学员课间饮水；

3、确保半小时午睡和9小时以上的夜间睡眠；

4、饭前便后洗手，全天身体保洁；

5、冬天升温保暖，夏天降温防暑；

6、确保学员衣服，鞋帽，书包整洁。学习用品，防寒，防暑用品齐全。 管品行

1、进行“五爱”教育（爱党爱国爱社会主义爱集体爱他人）；

2、进行中华传统美德教育；

3、进行法律法规教育；

4、进行社会主义精神文明教育；

5、进行种子发展观教育（环保，节约，低碳知识和行为教育）；

6、感恩教育。

管健康

1、视力健康；

2、牙齿健康；

3、脊椎健康；

4、预防患常见病，多发病和传染病；

5、预防营养不良和营养过剩；

6、心理健康。

**创业计划书完整版篇二**

一、创业描述

1、描述你计划制造或出售的产品，或提供的服务（不少于50字）？

2、详细说明企业场所的具体情况？

二、所有人的个人资料

3、个人的知识和经历（附上个人简历）？ 创业培训

4、你是否参加过任何相关的培训，使你从中获得有助于你创业成功的相关技能或业务知识？

三、

你的市场

5、a） 哪些人是你的顾客？

b） 市场研究的具体情况（需要有证据）？

6、为什么你会认为你能够在这一市场中取得成功？

7、哪些人将是你的竞争对手（需要有证据）？

8、描述你计划如何/在哪里出售你的产品/服务，宣传/推广你的企业。列出具体的成本预算？

四、销售分析

9、a） 解释你的价格策略？

b） 你是如何计算出每月需要将多少销售收入用于现金流量的？

五、设备和运输

10、请说明需要的设备和运输的具体情况，你已经拥有哪些设备？你还需要哪些设备？

11、详细说明企业需要的所有保险（包括成本）？

六、财务情况

12、你申请和已获得的财务援助，请说明详细数据？

资助机构（渠道） 申请的金额 提供的金额 小计

七、个人的生活收入

13、详细说明你的最低个人开销和任何收入？

八、预计支出 ￥

抵押

租金

社会服务，水费

燃气、电和油

所有人寿和财产保险

食品、家政（包括住宿）

服装

电话

各种收费（电视、录像等）

餐费

订阅费（会费、刊物等）

车辆税和保险

车辆维修维护

子女开支和礼物

储蓄计划

其他开支（请列明）

临时开支

小计：开支（a）

九、预计收入

家人/伙伴的收入（总数）

其他收入（请列出）

小计：收入 （b）

生活收入总计：

每年需要的开支：（即a—b）：

如果你估算的收入 （b）大于你估算的开支（a），你就可以确定有多少钱可用于你的创业。

**创业计划书完整版篇三**

1 项目名称

肯德基餐厅

2 经营场地

大学城

3 经营产品

肯德基（中国）公司推出的产品如新奥尔良烤鸡腿堡、深海鳕鱼堡、香辣鸡腿堡老北京鸡肉卷等经典主食，新奥尔良烤翅、上鸡块、允指原味鸡等缤纷小食，莲子蛋挞、芙蓉蛋花汤、土豆泥等丰富配餐以及百事可乐、雀巢冰爽茶、九鼎果珍等可口饮品。

4 经营理念

kfc肯德基餐厅是中国百胜餐饮旗下kfc肯德基品牌的特许加盟餐厅。本餐厅坚持同kfc同样的信念坚持“立足中国、融入生活”的策略，推行“营养均衡、健康生活”的食品健康政策，积极打造“美味安全、高质快捷；营养均衡、健康生活；立足中国、创新无限”的“新快餐”。为学子提供更营养、更健康的新型快餐。

5 市场分析

5.1 整体市场分析

近年来，在大学食堂的饮食质量问题被广大学生和教师的诟病之下，越来越多的投资者将目光锁定在大学校园里的餐饮业上。特别是北京，广州等著名的大学城，餐厅地盘大战已经愈演愈烈。调查统计表明，饮食消费占高校学生生活总消费的一半以上。

5.2 目标受众

石家庄大学城中厌倦食堂饭菜的师生。

5.3 受众需求

第一，大学学生及教师群体普遍具备较高文化素质和常识水平，消费进程中自我维护意识和维权意识较高。因此，在就餐时，不仅追求价廉，更对菜色的卫生和品质有着十分高的要求。而高校食堂普遍存在米饭过硬，菜色单一，甚至“饭菜中吃出头发”等问题。据调查，只有8.23%的学生对食堂饭菜满意， 而36.12%的学生都表示不满意。针对此状况，81.82%的学生认为对食堂饭菜质量不满意将会导致其选择其他就餐地点。

第二，大学拥有较为宽松和自由的氛围，大学师生不仅是在校园里研究学术，也在享受生活。情侣约会，生日聚会，社团聚餐，宿舍内同窗之间交流情感之间的聚首往往需要一个温馨浪漫舒适的就餐环境。

5.4 消费能力

大学生有着旺盛的消费需求，但由于经济上没有独立（90%以上的在校大学生的消费资金主要来源于父母），消费能力受到了很大的限制。据调查，82.54%的学生在速食快餐店消平均费50元以下，即中低等定位的餐厅较为符合大学生的消费能力。

6 swot分析

6.1 优势strengths

肯德基是著名的快餐品牌之一，在消费者特别是大学生群体中有着广泛的知名度和品牌形象。无论是菜色，价格还是就餐环境，都有普遍认知。有利于在短时间内吸引目标受众，提高宣传效率，节约宣传成本。据调查，近50%的学生将肯德基视为最喜爱的快餐品牌。而肯德基的“连锁经营”模式提供加盟者一套完善高效的经营体系，避免了装修设计、开店、招募及训练新员工的大量繁复的工作，从而降低加盟商风险，提高成功机会。

6.2 劣势weakness

肯德基的加盟费较高，一次性投资资金较大。而且加盟店开在校园，必然存在寒暑假客源骤降的情况。

6.3 机会opportunity

肯德基产品卫生过关，味道佳，环境宽敞舒适，符合大学生对高食物品质和聚餐场所的需求。其中等价格的定位也与大学生消费能力相适应。据调查，如果uic有肯德基营业，72.44%的学生会光顾，近一半的学生每周会去3次以上，具有相当大的竞争力。而且，60.26%的学生会订宅急送服务的调查数据表明其外卖市场也拥有一定竞争力。

6.4 威胁threats

肯德基产品以汉堡鸡肉为主，与中国消费者以米饭为主的消费习惯存在差异，消费频率相对较低。而如今就北师内的餐厅已多达20多家，校园餐饮业趋于饱和。加之肯德基相较其他餐厅没有明显的价格优势，依旧面临其他餐厅如关东等的竞争威胁。

7 竞争产品分析

麦当劳

目前肯德基已经成功打入中国大陆地区，在快餐饮食行业占有一席之地，然而老对手在参与竞争的同时，也将会制造越来越多的麻烦，来自地段竟价导致的直接成本上升、来自目标消费人群的分流、来自宣传方面的骚扰、来自以麦当劳为首的轮番应战。而因为珠海大学园区地理位置特殊，我们将麦当劳作为首要潜在进入者。

8 营销策略

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。

a. 产品形象的广告的目的是让师生明白肯德基正在改变，向消费者传输肯德基拒做“传统洋快餐”，全力打造“新快餐”这一概念。这是广告策略的重点。

b. 网络宣传跟海报宣传为主。最重要的是符合肯德基的理念“美味安全、高质快捷；营养均衡、健康生活；立足北师、创新无限” 广告可选择在各大主要微博，阳台网等放出广告。

②除了新开业期间进行密集型宣传，每当推出新产品都应进行大力的宣传。宣传的重点可放在新品的营养价值上，以数据告诉师生们，这些食品是安全健康的，及跟传统洋快餐有哪些区别。

③把握时机进行公关活动，接触消费者。主动创造记者采访机会，参加社团活动，获得公众注意。资助一些有关饮食健康的活动。参与大型校园活动，在消费者心中树立健康形象。

9 生产与运营

9.1 店面选址

我们选择在大学城附近开店。因为属于新建的宿舍区，居住着大批学生，人流量大，这些学生年轻有活力，最喜欢尝试新鲜食物和追求时尚，所以汉堡包、薯条这些深受年轻人喜爱的食物必定可以吸引学生。且大学生有吃早餐和宵夜的习惯，肯德基24小时营业，随时满足大学生的需求，加上肯德基作为全球知名餐饮品牌，必定可以吸引大批顾客光顾。

大学城虽然已有不少的饮食店，但唯独缺乏大品牌的美式快餐店。而uic拥有不少外教和国外的留学生，外国人居住在异地，总会想念西式的食物，所以选址在大学城可以满足外国人的需要，吸引大批顾客。

除寒暑假的淡季之外，大学城的人流量极大，平时和节假日来往人次比例极高，且大学生喜爱夜晚出来活动，肯德基的营业时间恰好符合大学生独特的作息习惯。

9.2 市场规划

先向学校进行咨询是否允许在大学城开店，获得进驻校园的资格。再确定地理优势和餐厅位置，对市场进行分析。肯德基是国际知名餐饮品牌，因此拥有品牌优势，已在顾客中建立了较好的品牌认知度和忠诚度，因此肯德基，分店的市场前景极为广大。

9.3 开店流程

首先向当地肯德基有限公司或百胜餐饮集团中国事业部咨询具体流程，然后提交加盟申请，经由百胜总部评估申请人的资格，递交各种资质证明通过认证之后，需要面试6次，实习1次，接受全方位调查才能最后通过。

另外本餐厅在申请开店前首先进行前置审批，即在工商部门拿到营业执照前，必须先得到卫生许可证和环保部门的排污许可证。开店审批手续具体步骤如下：

先到珠海工商所登记名称，然后到环保部门和卫生监督所申领排污许可证和卫生许可证，最后申领工商营业执照。接着自领取营业执照之日起30日内，向珠海税务局申请领取地税税务登记号，领取税务登记证。另外需交城建税、教育附加税，还有一部分所占份额非常小的其他税额。在开业之前，还需要向消防部门进行消防申批，申领消防安全许可证，这需在装修时向所在辖区申请。

9.4 成本控制

1、开店成本

本餐厅加盟费为200万元，这里面包括未来在营运过程中产生的现金流量和利润。本餐厅开店前还须一次性缴纳特许经营初始费，持续经营期间加盟商应每月支付总销售额6%的加盟经营权使用费和总销售额的5%的广告分摊费。

2、运营成本

本餐厅建立材料采购体系，餐厅大约85%的食品、包装原料由国内供应商提供。餐厅实行本土化战略，包括产品本土化和国外供应商本土化，在产品本土化方面，餐厅有针对性生产符合本地人群口味的食物，如根据季节变化推出当季食品，避免原材料因时令造成的供应短缺，大大节省了原材料进货成本。在国外供应商本土化方面，餐厅与供应商结成关系密切的.战略合作伙伴，促使供应商进入中国发展，如本餐厅所有鸡肉和蔬菜由国内鸡场供应，节省运输和关税所带来的开支。另一方面，餐厅建立区域性餐饮食品原材料采购网络服务平台，实现集中采购、统一配送，降低营运成本。

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