

创业规划计划书 7 篇

创业规划计划书 1

一、项目介绍

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留 3 个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

二、行业分析

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，

让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在 3.5 元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量 and 特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

三、产品/服务介绍

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一

种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水？还是矿泉水？还是山泉水？海水？过滤水？这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶；2、原料成份配方；3、调味份量与时间；4、设备的应用与调味火候；5、调味手法；6、奶茶的保存；7、奶茶的包装要求；8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

四、店面选址

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资

者，在盈亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的 15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

五、装修与设备购买

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种

机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到 170 度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是 20xx 个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的

结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

5、吸管

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。一大包总共 5000 只，每一大包里又有 100 只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，不敢用的种类。

6、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个最好到大商场里买，售后服务比较好。

7、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

8、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

六、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

七、营销策略

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶物语”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及

近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

A. 办理会员，25 元/人，一次性消费满 20 元是可免费办理，会员使用会员卡可打 9 折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

B. 使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

C. 采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

D. 在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

E. 在一次性消费到 15 元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的 T-shirt ，不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行

讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

八、风险与风险管理

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店 24 小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚 7:30 至早 7:30，早 7:30 后由其他主接手看管，直到正常营业时间(上午 10:00)。本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

九、中、长期规划

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。创业规划计划书 2

创业计划一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假

定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

1、执行总结是创业计划一到两页的概括。包括以下方面：

本创业计划的创意背景和项目的简述

创业的机会概述

目标市场的描述和预测

竞争优势和劣势分析

经济状况和盈利能力预测

团队概述

预计能提供的利益

2、产业背景和公司概述

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足目标市场顾客的需求，进入策略和市场

开发策略

3、市场调查和分析

目标市场顾客的描述与分析

市场容量和趋势的分析、预测

竞争分析和各自的竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的走势

4、公司战略阐释公司如何进行竞争

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

通过公司战略来实现预期的计划和目标

制定公司的营销策略

5、总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源

收支平衡点和正现金流

市场份额

产品开发介绍

主要合作伙伴

融资方案

6、关键的风险、问题和假定

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)

说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)

7、管理团队

介绍公司的`管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理

分工和互补)；介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

8、公司资金管理

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

9、财务预测

财务假设的立足点

会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)

财务分析(现金流、本量利、比率分析等)

10、假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：

总体的资金需求

在这一轮融资中需要的是哪一级

如何使用这些资金

投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略。

创业规划计划书 3

一、公司摘要

非凡人生职业规划咨询公司位于广州浙江大厦 5cb—18，他成立于 20xx 年，是股份制公司，是广州市工商局注册的具有独立法人地位的专业认证咨询机构。广州市非凡人生职业规划咨询公司是致力于帮助大学生对自身进行职业规划并为其提供咨询的，让大学生弄够快乐学习、快乐学习、快乐工作的专业性公司，给大学生一个不同的、非凡的魅力人生。我们从人性的本质方面出发，通过了解大学生的本质的特征，如人的价值观、情感、动机、沟通风格等。围绕大学生的性格特征、生活习性、工作条件、科学技术水平和社会发展展开研究，探索适应于大学生个人的成长和组织的途径，从而达到调动大学生个人对工作的满足感和工作效率，提升组织的核心竞争力和绩效的方法。关注大学生个人的职业生涯规划、成长和发展，我们为大学生个人提供专业的、系统的和个性化的高级人才推荐、职业生涯规划、热菜测试和咨询服务。

二、公司业务

非凡人生职业规划咨询公司的服务宗旨是通过客观、公正、科学的评价咨询服务，帮助大学生找到适合自己的职业，帮助企业物色到适合企业的大学生人才，建立高效的员工队伍素质模型。

公司的服务内容是人才素质评价、职业发展咨询指导、组织人力资源素质模型诊断等。公司通过服务学校、大学生以此来不断的拓展公司的业务和规模，使公司蒸蒸日上蓬勃发张，逐步发展成为深圳市乃至全中国去世界的知名人生职业规划咨询公司，打造属于自己的知名品牌。非凡人生公司的发展规划与策略是根据人生职业规划咨询这个行业在世界上仍然是一个新型的产业，为此行业内部的竞争不是十分的激烈，公司发展存在极大的空间；所以本公司应该本着步步为营稳扎稳打的策略，只要公司对根据大学生个人的本质的特征对其做出正确的判断，为大学生提供专业的、个性化和系统的人才推荐、职业生涯规划，公司必定乘风破浪勇往直前。非凡人生职业规划咨询公司要利用自己最先进入这个行业的优势，从分利用有有利的一切弄够利用的人力资源和物理资源，以此作为公司发展的垫脚石，不断推动咨询公司的发展壮大。

三、公司的产品与服务

规划咨询公司的产品就是服务，规划咨询公司通过无形的产品即服务的销售以此获得利润，公司拥有的服务一个是人才素质测评服务，另一个是职业发展咨询服务。人才素质测评服务就是通过运用心理学、管理学、统计学等理论与技术，建立一套定性化、量化的科学方法，测评出大学生素质模型特点，进而对大

学生职业发展、人才与企业职位是否匹配等提出建设性建议。职业发展咨询服务就是在人才测评的基础上帮助大学生选择职业方向、对大学生进行职业生涯规划、培训、提供就业咨询指导。首先，公司根据个人的本质特征对大学生做出人才素质测试、个人核心能力价值分析，出具人才测试分析报告；然后，公司对大学生个人分别的进行与大学生相适应的职业规划辅导，分析大学生个人测试结果、背景资料，提出建议，共同制定出详细的个人发展计划；最后，公司就要对大学生成长跟踪辅导，在确定职业规划后，针对个人情况，提出有针对性培训改进建议、求职技巧、工作中人际关系处理、职业调整等一系列跟踪辅导服务。公司在人才素质测评服务和职业发展咨询服务的同时也会进行相应的市场调研、行业分心、行业调查、竞争调查等服务，这样公司就能够搜集足够多的信息来完成人才素质测评服务和职业发展咨询服务。

四、公司财务分析

表一财务简表表二形式负债简表（7.3%增长率）

销售\$1,500,000 流动资产\$643,800

税后利润 60,000 自生债务\$321,900

股息 12,000 固定资产 429,200

流动资产\$600,000 其它债务 199,596

自生债务\$300,000 总资产 1,073,000

固定资产 400,000 股权 551,504

其它债务 200,000 总债务+股权 1,073,000

总资产 1,000,000*约等于\$200,000

股权 500,000

总债务+股权 1,000,000

式三使用以下一些财务比率：销售利润率= $60,000 / 1,500,000=0.04$ ；目标分红率= $12,000 / 60,000=0.20$ ； $(1-0.20)$ 则是目标利润留成率；资产产出率= $1,000,000 / 1,500,000=0.67$ ；自生债务 / 销售率= $300,000 / 1,500,000=0.20$ ；设自生债务 / 销售率= 0.20 这个值不变，销售每增长一元，自生债务就增长 0.20 ；式三： $[\text{销售利润率}(1-\text{分红率})] / [\text{资产销售率}-\text{自生债务销售率}-\text{销售利润率}(1-\text{分红率})]=[0.04(1-0.20)] / [0.67-0.20-0.04(1-0.20)]=7.3\%$ ；表二为增长率 7.3% 的形式负债表。该表中的其它债务保持在原来水平，自生债务与销售同步增长 7.3% 。假如要减少其它债务的话，销售增长必须小于 7.3% 。比如，销售增长降至 4% 的话，其它债务将从 $\$200,000$ 降到 $\$178,080$ 。

五、市场分析

近年来，随着高校扩招，就业竞争日益激烈，大学生就业成为社会关注的热点问题。大学生普遍缺少职业规划意识导致自身

缺乏市场竞争力，是导致大学生就业难的一个重要因素；并且大学毕业生就业盲目性大，源于在校期间没有接受过职业规划教育。本职业咨询公司从大学生职业生涯规划对于学生个体成长的必要性，大学生职业生涯规划对于高校发展的必要性，大学生职业生涯规划对于社会进步的必要性等多个角度系统地对大学生职业规划的必要性进行了分析。大学生通过职业规划可以认真分析自我特点、了解自我职业兴趣、明确自我职业目标、采取切实可行的生涯发展策略，不仅使自己的职业生涯更加完美，打造自己的非凡人生，而且有利于提高学校的核心竞争力。所以，职业生涯规划咨询公司具有广阔的市场，并且作为一个新型的行业职业规划咨询的竞争不是非常的激烈，咨询公司可谓前景明朗，有巨大的生命力。非凡人生职业规划咨询公司通过对市场调研、行业分析、行业调查、竞争调查等营销策略，能够更好的对大学生进行本质的特征进行分析，更加客观、公正、科学的对大学生的素质进行分析。公司采用创新商业模式，明白并利用自身的优势发展使之成为企业发展的核心竞争力，同时利用市场经济条件下的产业分工体系合理的通过外包机制使企业轻装上阵，创新商业模式通过细分市场或改变消费方式来创造新的消费需求、市场重组流通渠道，以新技术为手段创造新的市场，把人们潜在的需求转化为现实的需求，不断的挖掘潜在的客源。

六、创业管理团队

非凡人生职业规划咨询公司由股东大会、董事会、董事会下设的专门委员会、监事会，以及总经理、副总经理等组成，总共拥有 200 个员工，其中董事长 1 名，董事会成员 12 名，总经理 1 名，副总经理 6 名。我们公司的创业团队具有胸有抱负、目标明确，机会和目标导向，富有创新、自我激励，自信乐观、百折不饶，团队精神、善于学习，诚实正直、精力充沛的心理及性格特征；还具有建立创业文化、管理、技术的个人能力，并且，我们公司的创业团队有明确的目标，制定出了确定的'战略。公司还采用报酬制度一般原则和合理分配报酬、股票期权计划、准股票期权计划的方法以此来激励创业团队，从创业思路、商业计划准配、敬业精神、工作技能、业绩记录、社会关系、岗位职责等方面对团队成员进行绩效评价，所以可以说我们对创业团队的管理是非常的成功，我们的创业团队也是具有巨大的能力，存在着不可忽视的潜力。正由于我们拥有如此成功，潜力巨大的创业团队，本咨询公司必定朝着正确的发展方向，逐步的迈向成功的道路，不断的发展壮大起来。

七、资本结构

职业规划咨询公司是由出资者组成的股东大会通过投票表决程序选出一个代表股东利益的法人代表机构——董事会，然后由

董事会对如何行使公司产权以及如何有效地利用公司资产、分配公司利润等有关问题，通过民主表决程序进行决策。非凡人生职业规划咨询公司管理机制的内容有约束机制、激励机制、流动机制、效率与公平机制、资本扩张机制。首先，公司在有机组合企业管理的内在要素中，发挥调节、监督和控制等作用的过程和方式，约束企业资源的适度使用。其次，公司在有机组合企业管理内在要素中，充分发挥激发、鼓励、支持、关怀等作用的过程和方式，调动公司员工的工作积极性，提高工作效率；然后，公司在有机组合企业管理内在要素中，通过市场流动发挥作用的过程和方式，建立企业员工能上能下、能进能出的就业机制；最后，公司指企业管理活动从价值取向上必须注重经济效益提高，同时兼顾公平，避免两极分化，体现公平的原则，在短期内大量集聚资本，发挥跳跃式发展企业经营规模的作用和过程。公司只有形成规模效应，才能降低成本，提高竞争力。创业规划计划书 4

根据自身的情况和市场实际的了解，以及对国家政策的扶持创业人员的财政补贴，现阶段南宁市属于扶持创业人员的试点城市。对大中专等技院毕业学生、农民工、农转非、退伍军人、水库区移民、城市失业人员、残疾人、拆迁户等八类人群创业的扶持对象。我本属于扶持人群之中。所以充分利用这个好政策进行创

业。

一、首先进行公司注册计划

注册公司的类型：独资企业，独资企业的适合商贸销售代理产品之类。其好处是股东单一运作决策容易，纳税只须纳个人所得税，无需公司所得税，注册资金无限制；不利之处：股东单一承担全部的风险无限责任，公司名头不大，不好取名，也不好融资，长远不利于发展，公司会因个人而意。有限公司，公司头衔大，好取名，容易融资，股东多，风险分担小而且还是有限责任，不会影响到个人财产，同时可以发挥每个股东的智慧和能力，对公司发展很活力，起到群策群力的作用，也不会因个人意异而变化。不利之处：得纳公司所得税，个人所得税，每年财务费用多支出审计费用，注册资金有限制，公司运作决策不易。

二、公司注册资金定在十万元左右

原因在于创业扶持范畴，可以申请微型企业，获得政府扶持创业基金财政补贴注册资金的 30%，还有其它相应部门财政补贴，公司贷款获得优惠贷息，由政府担保，工商税收减免等。

三、企业经营类型

批发、零售、代销等商贸产品及服务。主营产品：节能环保、日用百货、家庭电器、其它等。

四、主营产品市场经营分析与评估

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/308013012013006035>