

# 创业计划书

## 创业计划书范文（精选 15 篇）

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们的工作又将在忙碌中充实着，在喜悦中收获着，来为以后的工作做一份计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编精心整理的创业计划书范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

### 创业计划书 篇 1

#### 一、方案概要

本创业计划书是关于在大学附近开设一家自行车租赁行的方案。此自行车租赁行类似于出租车公司。其主要业务是对外出租自行车，目标市场是在校大学生，以租金为其主要利润来源。本出租行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”。

#### 二、市场分析

##### 1、可行性分析

曾经一度兴起的大学城建设高潮造就了中国大学的集中化，规模化现状。许多大学占地面积相当可观，建一所大学动辄就是上千亩地，如果是大学城，几个大学加起来面积甚至超过万亩。如此大的校园必然带来学生的交通问题，学生从宿舍到餐厅、图书馆、教室等校园的其它地方步行十多分钟都是很有可能的。如果在大学城中，即便是紧邻的两个校园，步行来回恐怕也要至少半个小时。又累又浪费时间，这种状况给学生带来了很大的不便。但是如果有辆自行车，那么大学生可以 2 分钟到教室，3 分钟到图书馆，5 分钟到旁边的学校找同学，10 分钟到附近的丹尼斯超市，周六周日可以叫上几个哥们儿去郊游，也可载上女友去野餐……的确，一辆自行车能给大学生活平添许多精彩。那么买辆自行车(二手的或全新的)也许是个不错的选择，但是大学生都知道，在大学里丢自行车是司空见惯的事。大部分学校都不设看车的，有的甚至连车棚都没有，宿舍又禁止放自行车，大学生只能眼睁睁

的看着自己的爱车在露天的停车处风吹日晒了。需要自行车，而有了车却又有诸多麻烦，这样的两难该怎样解决?经过分析我们发现，事实上，大学生的真正需要不是自行车而是自行车带来的方便，自由，洒脱，张扬，浪漫.....那么自行车出租服务无疑会解决这个问题，只要一两元钱就能尽情的放飞心情，自由的释放生命，而且又没有自行车存放保管的问题。大学生有需求，自行车租赁行又能满足这种需求，这就是自行车租赁行产生的条件。同时，中国有一千多所高校，上千万在校大学生，其潜在市场规模是相当可观的，即便是只能占领三分之一的市场，也能取得可观的回报。这是自行车租赁行的市场条件。所以从理论上讲，开设自行车租赁行的基本条件已经具备。

注：以上只是从主观出发分析出的结论，但事实上，大学生是否真有这种需求，如果有，有多强烈仍需做深入细致的前期市场调查研究。但由于时间原因此项工作暂未实施。

## 2、产品分析

出租自行车是一种服务型的产品，目前市场上几乎不存在这种服务，尤其是品牌化，专业化，规模化的根本没有。

## 3、竞争分析

目前在市场上很少看到提供出租自行车服务的组织，有的也是旅游景点设立的小摊或者是修理自行车的附加提供这种服务，诸如此类的小摊贩皆不成规模，没有发展愿望，根本不具备竞争力，且又远离校园，市场竞争更无从谈起，所以面向大学生出租自行车仍是一个空白市场。

## 4、宏观环境分析

目前大学城建设已成规模，社会对教育的重视程度在加大，政府对教育的支持力度也在加大，许多大学都在扩建。随着中国高等教育的发展，在校大学生的人数在逐年加大。自行车是在校大学生的主要交通工具。宏观环境有利于自行车租赁行的开设。

## 三、SWOT 分析

### 1、机会与威胁

面向大学生出租自行车的业务尚无企业涉及，仍是一个空白市场，

这是最大最有利的机会；但另一方面，由于开设自行车租赁行的成本小，硬件要求低，进入市场难度小，如果营利状况良好，就很容易被效仿，而且此租赁行是小规模的个人创业，受资金条件的制约，短时间内不能占领所有市场，所以很可能被后期的跟随者或效仿者吞食大部分市场，这是最大最严重的威胁。

## 2、优势与劣势

由于创业者本身是大学生，所以接近大学，清楚的了解大学生的需求心理，容易找到大学生的心理诉求点。这是最重要的优势；另一方面，大学生创业社会经验不足，创业资金短缺，发展速度慢，市场很容易被抢占，这是最大的劣势。

## 3、对策分析

考虑到容易被模仿的威胁，因此在条件成熟后应抓住时机尽可能快的扩大规模占领市场，在初期应采取快速渗透的营销策略。另外，要塑造品牌，走品牌化道路，虽然产品容易被复制但品牌却不能复制，品牌中包含的精神理念更不能被复制。

## 四、目标战略

一年内建立在本大学的地位，两年后在本地大学城开设分店，五年后在本地所有条件具备的高校开设分店。再巩固一年时间后注册公司，随后实行连锁经营。

## 五、市场营销策略

目标市场：在校大学生

价格：采取渗透定价策略，以低价吸引顾客，迅速占领市场。

产品定位：大众型，经济型，便捷型的服务

配销渠道：专营连锁店

广告：开始即树立整合营销传播观念，品牌观念。通过品牌传播，让品牌具备一种大学生认可的，追求的精神。自由奔放，个性洒脱，就是自行车租赁行要提倡的一种精神

提出一个口号：Let' sfly , Freely 一起飞，自由地飞(待定)

设计一个标志：(有待制作)

塑造一个品牌：随心

形成一种精神：我们追求自由奔放，个性洒脱，我们健康阳光，快乐潇洒；我们重感情，跟哥们儿一起疯，一起笑，为了哥们儿的难处而大醉，然后抱在一起痛快的大哭；在别人面前，我们有许多彼此才知道的典故和笑话。我们飞，一起飞，自由地飞，我们追求一种自由洒脱的生活。

## **创业计划书 篇 2**

### **一、计划概况**

温室效应、全球变暖这些问题接踵而至，在当前的大环境下，能源问题成为全世界特别是发展中国家面临的严峻问题。发展中国家能源制度改变也是举步维艰。对发展中国家来讲，着眼于眼前的短期政策固然重要，但这却受到种种内外因素的制约，新旧问题叠交。因此，促进环保体制才是治本之策。所以，在今后的日子，节能、环保电器必然会成为流行趋势。如今，中国已经成为世界家电最大的制造基地和最大的消费市场，节能问题显得更加突出，为此中国通过制定能效标准、能效标识等政策措施来推动家用电器的节能工作，以达到节约能源、保护环境的目的。目前从事的人还不是很多，但这是一种新东西市场潜力大，回报高，是一个正在萌芽的行业。随着人们的环保意识增强这种产品的需求量越来越高。因此，抢占先机自主创造、研发的家电产品具有非常大的优势。

### **二、公司简介**

公司名称：环保之家

预计成立时间：20xx 年 5 月

预计注册资本：15 万

主营业务：为一切有需要的顾客提供各种节能环保产品

联系方式：

邮箱地址：

公司理念：我们只有一个家，爱护家园靠大家！

### **三、产品分析**

（一）海信双模无氟变频空调（型号：KFR - 35GW/09FZBPC）

在最先进 360 度全直流驱动技术的基础上，创新采用黄金分割频

率、10Hz-150Hz 超宽频、绿色无氟等多项国际领先技术，独创“高效省电”和“长效节能”两种运行模式，实现在变频节能的基础上再省电 20%以上，同时制冷制热效果更好，压缩机使用寿命更长，高效节能更环保。

高效省电模式：

空调开机时以预设的节能运行频率自动运行，以最优模式达到设定温度，在保证制冷制热效果和速度的同时，较同规格产品省电 20%以上；长效节能模式：在追求最佳舒适度的基础上，低频运行频率可达 10Hz，能效比达到 6.25，远高于定速空调新国标 1 级能效（能效比为 3.6）水平。运行兼顾恒温舒适与节能，效果显著。

（二）容声第五代节能明星冰箱（型号：BCD - 179S/V）

采用新一代 Hfc-245fa/环戊烷复合发泡、VIP 真空隔热板、双层 F 型高效丝管式蒸发器等独有专利技术，单台日耗量低至 0.25 度，远高于国家 1 级能效水平。按照 20xx 年 5 月实施的新国标，单台日节电量为 0.77 度，1 年可省电 281 度，按冰箱使用寿命 12 年计算，一台冰箱共可省电 3000 多度。如果这款产品能在全社会得到推广，按照我国居民目前冰箱保有量 2.5 亿台计算，全社会每年可节约用电超过 700 亿度，接近三峡水电站全年的发电量。

（三）金刚石薄膜电极在离子水洗衣机中的应用研究

离子水洗衣机的电解装置一般采用金属氧化物涂层阳极(DSA——Dimensionally Stable Anode)，本论文研究采用硼掺杂金刚石薄膜(BDD)电极做离子水洗衣机的电解阳极，通过分析其特性曲线，表征参数，并和 DSA 电解电极对比性能，同时做一些洗涤实验来验证其洗涤效果，以此来展现硼掺杂金刚石薄膜电极具有更加稳定和良好的电化学特性，所以更适合于用做离子水洗衣机的电解装置.此外，离子水洗衣机主要是把水电解成碱性离子水来洗涤衣物，BDD 电极可以做到不用离子隔膜分离出碱性离子水就可以达到洗净衣物的效果。

（四）LED 绿色照明灯

LED 绿色照明时代已经到来，作为“世界工厂”的中国，新兴的 LED 照明灯发展潜力无限大。

有数据统计，仅 LED 路等节能一项，每年就能为中国节省约一座三峡大坝所发的电力。据业内人士以 1 支 11 瓦优质节能为例，用数字证明了产品的绝对优势：这样一支节能灯在 6000 小时的寿命呢期内，将比具有同样效果的 60 瓦白炽灯少耗电 294 千瓦时，节约支出 160 多元。LED 的功耗是白炽灯的八分之一，亮度也很好。因此 LED 照明灯具在商业、家居、场所、公共领域的大范围应用指日可待！

#### 四、市场分析

节能、环保是近年来最热门的话题，吃穿住行，连呼吸的空气，听到的声音都纳入了普通百姓的节能环保意识。有关部门对北京、上海两大城市的调查表明：节能环保等绿色产品在我国市场潜力巨大，有 80%左右的消费者希望购买到绿色产品。

中国有 13 亿人，3.4 亿户家庭形成了强大的能耗拉力，但同时构成了环保节能产业的重要细胞。国外预测：若平均每个中国家庭消费 20xx 元，就有 6800 亿的市场规模，即使只有 50%的家庭消费，也有 3400 亿的巨大市场蛋糕。国家环保总局科技司调研员姜宏透露，十一五时期，我国环保产业预计年均增长率 15%左右，到十一五末，我国环保产业年产值将达到 8800 亿元，中国将成为 21 世纪全球最大环保投资市场。

#### 五、职工(团队成员介绍)

本公司的团队由六位精明强干且有热情的本科生组成。彼此具有互补的爱好和特长，但对环保事业都比较热衷，观念领先，行动能力强。

王小姐，女，学习产品造型，其专业对小型家电的研究与开发有很大的帮助。

刘小姐，女，从事产品销售、广告行业。从事过直销业务员、直销主管、一直做到湘西片区区域经理，有较强的市场策划、管理运作能力。

何先生，男，包装专业，处事稳重，人脉关系广。

张先生，男，现居长沙，有专卖店人员、进销存管理经验。

#### 六、经营管理体制

- 1、原代理商所设营业专柜，有选择性地接手 2~3 家；
- 2、在岳阳某市场开设专卖店 1 家，从事体验营销；
- 3、发展直销员队伍，开展小区推广、促销活动；
- 4、发展县级分销商，以点带面，扩大影响；
- 5、做小区广告，全程跟踪服务；
- 6、专人负责售后服务。

总之要变“坐商”为“行商”，以主动代被动。

人员配置如下：

- 1、总经理 1 名，负责全盘事务。
- 2、商超部设专卖店店长 1 名，负责专卖店管理。
- 3、商超部设导购员一名，协助店长店面管理、销售。
- 4、直销部设推广人员 2~4 人，负责小区推广。
- 5、售后服务部设专职售后安装维修人员 1 名，专业负责售后工作。

( 招聘 )

## 七、竞争分析

我国的家电企业也一直在增加投入，强化研发，技术革新对家电行业发展的支撑作用更加显著。新功能、新产品不断引入，使得家电行业克服同质化得以百花齐放。然而除了功能的多样化和人性化以外，家电行业的技术进步也应该更加关注节能环保概念和实践的强化。格力创新冷媒证明了技术创新应当为家电行业发展提供低碳、低成本、高效能的可行路径。

在电器行业，其中节能环保产品做的比较好的有格力、容声、海尔、美的、松下、等著名品牌。对于一个重新起步的家电小企业来说，这无非是一个巨大的挑战。

## 八、企业操作

地点选择：湖南岳阳地区

岳阳，相对于其他大城市城市，如长沙、武汉、南京等，有如下特点：

- 1、地广人稀，经济发展稍略滞后，人均购买力不强。
- 2、店面租金便宜，能节约不少成本，使价钱上有更大的浮动空间。

3、无大型家电连锁超市，如国美、苏宁等，目前家电零售终端散乱，本土家电超市影响力不大。

4、市民购物多信广告，中高端名牌产品和廉价商品畅销，两极分化严重。

选择理由：

1、成熟稳定的市场，成活风险更低。

2、创业者和大多团员都为本地人，人熟、地熟，听得懂方言，熟人好办事。

3、发现老代理商市场运作的不足，可以渠道创新，从而获得更大的收益。

九、销售策略

政策支持是加速节能产品推广的重要支撑力量。近几年来，国家实施“节能惠民

### **创业计划书 篇 3**

一、办园简介

随着我国经济的迅速发展以及人们生活水平的提高，学前教育越来越受到人们的重视，幼儿园发展迅速，然而，城乡幼儿教育存在很大差距，在经济、文化相对落后的农村，学前教育存在着诸多问题急需解决。为此，我们计划在乡村创办一所拥有现代教育理念的幼儿园。

幼儿园拟建在县乡村的交接路口，面向周边各村适龄儿童，使其接受正规的教育。我们以的“活教育”为理念，本着自主游戏、综合课程、愉快教育、创新教育和素质教育的原则、强调游戏的作用，重视幼儿实践能力的培养，制定符合幼儿发展特点的教学方案，以达到“健康成长，快乐学习”的目的。

为了使幼儿更健康的成长，我园推出“家园合作”的新形式--“妈妈课堂”，使幼儿家长了解到幼儿发展的规律和特点，给幼儿提供良好的成长空间；充分利用农村的资源，让孩子接触大自然，体验生活；开办亲子班，增加父母与子女间的了解与沟通；加强同其它幼教机构的交流与合作，引进先进的教学手段；建立自己的网站和论坛，及时得



到各方面的反馈。

## 二、当前学前教育形势及国家政策

当前，全球范围内越来越重视教育事业，学前教育是其重要的组成部分。许多发达国家学前教育已达到较高水平，我国学前教育事业也得到一定发展，虽然我国北京、上海等大城市学前教育水平较高，但就我国整体而言仍远远落后于发达国家。

我国目前在这方面的问题主要表现为：城乡差距、东西差距较大；人民群众的教育理念较为落后，增大了国家相关政策落实的难度；国家对其财政支持力度较小；我国学前教育科研人员短缺；学前教育工作者缺乏高、精、尖人才。

一目前，农村学前教育存在的问题主要表现为以下几点：

### 1.学前教育班少，班容量大。

目前的农村学前教育较城市仍处于较为落后的水平，虽然，近年来幼儿园数量逐年增加，但学前教育班仍旧非常紧张，且班容量较大，不能照顾到每个幼儿的发展，不能满足农村幼儿教育的需要。

### 2.管理小学化

现在农村幼儿园主要存在形式是小学附属式。作为附属式的幼儿园，仍采用小学式管理方法。小学领导对幼教业务不熟悉，再加上对幼儿教育不够重视，造成农村幼儿教育发展缓慢。

### 3.农村幼儿教师普遍素质低

农村幼儿园教师有的从小学抽调，有的由学校自主招聘，大多未经过专业培训，缺乏专业技能。从小学抽调到幼儿园的一些教师由于缺乏相应的幼儿教育理论和方法，在幼儿园中“保姆式”看管孩子和“小学化”教育的倾向十分明显。

学校为降低教育成本，仅雇用一些低学历、低素质的教师，对幼儿教师的培训也是纸上谈兵。农村幼儿教师中具备幼儿教师资格的少之又少，严重影响了农村幼儿园的办园质量。

### 4.家庭式幼儿园

在农村中的家庭式幼儿园，主要采用“保姆式”管理方式，管理方式不科学，只是简单的教孩子们认识几个字，数几个数，而不是开发

孩子们的智力、提高孩子们的听、说、唱、画、写的基本素质，降低了农村幼儿教育的保教质量。

#### 5、留守儿童教育问题日益突出

随着农村劳动力的大量剩余，外出务工人员日益增多，留守儿童大多处于无人看管或由老人看管，他们的教育和心理健康没有受到足够的重视，这就对农村幼儿园提出了更大的需求，也对其质量提出了更高的要求。

#### 6.教育条件落后

农村幼儿园由于经济条件较差，造成其规模小、设施简陋。幼儿园场地狭小，孩子们没有足够的活动空间，束缚了他们爱玩爱动的天性，限制了他们个性的发展。部分教室昏暗潮湿，采光和通风条件较差，夏天没有空调，冬天没有暖气，无法达到国家标准，直接影响着儿童的视力和其它方面的健康发展。

农村幼儿园硬件设施不齐全，有的幼儿园连电子琴、录音机等简单的教具都没有，缺乏基本的游乐设施，达不到“使幼儿在体、智、德、美诸方面和谐发展”的教育目的。同时在农村幼儿园中，保育工作非常落后。

#### 7.家长教育观念落后

大部分农村家长只是停留在关心自己孩子的身体健康，给孩子创造更好物质环境，没有关注孩子心理，缺乏与孩子的心灵对话。片面地认为教育就是教师的事，缺少对孩子的家庭教育。家长与教师的沟通甚少，即使有沟通也只是简单的询问一下孩子的成绩和表现，不去关注孩子心理上的成长。有校车接送的幼儿园家长与老师的沟通就更少了。目前，大多数农村幼儿园也不组织家长座谈，没有给家园合作创造条件。

家长由于自身的局限性，对孩子仍采用传统式教育，有些家长甚至过多干涉幼儿园教育工作，使一些幼教机构的教育方式小学化。严重影响了我国幼教事业朝着正确的方向发展。

#### 8.安全缺乏保障

大多数幼儿园卫生条件不达标，如，餐具不及时进行消毒，不能

保证儿童的饮食安全。幼儿园保健工作、保育工作，全部由教师一人去做，由于教师知识和精力的有限，因此，不可能照顾每一个小朋友。幼儿园没有科学的食谱，孩子们的伙食不尽人意。

大部分的幼儿园每天只是给孩子们吃馒头、面条、咸汤之类的廉价饭食，有的幼儿园还不让孩子们吃饱，不能为幼儿的成长提供充足的营养，严重影响了孩子们的身体的正常发育。

幼儿园中普遍存在医疗、应急设备不齐全，缺乏专业的保健医师。对传染性疾病的防控能力差。

安全意识差，处理突发事件的能力差。

#### 9.财政支持力度小，乡村幼儿教育缺乏周转资金

国家的财政大部分倾向于城市教育，对乡村教育多停留在口头政策上。乡镇公立幼儿园地的资金多来自县级政府，县里的经济发展程度直接影响到了教育的发展，乡村幼儿教育资金相对更加短缺。

企业的投资多投向有实力的教育集团，条件相对落后的幼儿园得不到发展的空间，这样，使幼儿园的教育差距增大，好的幼儿园更好，差的幼儿园更差。

#### 二国家和地区政策

针对我国这方面存在的种种问题，我国政府出台了一系列政策：

- 1.创办幼儿园地条件提供养育服务获得地收入，免征营业税；
- 2.创办幼儿园地条件自用地房产、土地，免征房产税、城镇土地使用税；
- 3.对创办幼儿园地条件经赞同征用地耕地免征耕地占用税；
- 4.对境外捐赠人无偿捐赠地直接用于创办幼儿园地条件教育地教学仪器、图书、资料和通常学习用品，免征进口关税和进口环节增值税。

鼓励各高校培养学前教育专业人才；鼓励大学生到基层工作，以提高基层师资力量；鼓励地方积极发挥地区优势发展教育；逐步增加教育投入，提高教师待遇。

一些地方政府也出台了一系列政策鼓励农村幼儿园发展，如，市新建和改扩建了分布在 12 个区县 25 所幼儿园，市教委加大了对农村

学前教育的政策倾斜，着力在教师培养与培训、资源开发与利用等方面优先发展农村学前教育。

为了推进城乡学前教育均衡发展，市教委启动学前教育“双百”城乡合作助教行动计划。采取“城乡结对，上下结合”的方式，让“百名”城乡园长结对子，并积极组织培训交流与挂职锻炼；让“百名”城乡教师结对子，采取到农村巡回授课或流动教学送教下乡，并且有针对性地开展适合农村教育特点的教师培训，以扶持农村学前教育整体水平。

同时，市教委还启动了农村示范幼儿园的培育和建设工程。完善了农村地区示范幼儿园的规划和培训机制，发挥了优质资源的示范辐射作用，带动和提升了农村学前教育整体水平。

国家和地方政府给予农村幼儿教育越来越多的支持，为农村幼儿教育事业的发展提供了强大的后盾。

### 三、硬软件配套设施

#### 一硬件设施

园址选在乡村交通枢纽地带、环境较好的地区，校舍规格严格按照国家标准进行建造，提供相应的应急设施，如防火栓等，每个教室和寝室都有两个安全门；各班都有盥洗室、活动室(活动室并用作寝室)、教室；家具设施如桌椅等要根据儿童身长及各部分比例选择，桌椅采用圆角，颜色不宜过于艳丽也不宜采用白色，儿童床采用硬质木板，充分考虑儿童脊柱发展特点；厨房配有消毒设备，送餐设备有防风防雨作用；设置医务室和隔离室以及应急设施；园区有绿化用地面积；采暖采用地暖，预防暖气片的灼伤或者煤燃烧的污染；各班建立自己的小图书角，这里边既有学校准备的书籍也有学生自己的书籍，培养其阅读兴趣；每个班配置钢琴或者电子琴；教室安排要充分考虑到采光问题；定期对幼儿园各角落进行消毒清理，

幼儿园最重要的就是游戏场地和玩具，考虑到资金问题，采用农村资源补充不足：如利用木头及绳索制作“过河”游戏；利用木棒和绳索、硬纸制作天平；利用各种塑料瓶制作瓶花；利用广大的农村的砂石土开展户外游戏；利用树叶蔬菜叶沙石水做各种厨房游戏；用稻草编辫子绳，每根约 50 厘米长，放在地上可作跳跃障碍物，拿在手上可

作马鞭；用易拉罐装上石子即成摇铃；多利用农村的自然资源开展户外游戏活动，虽没有城市的各项蒙氏教具，但我们有纯天然的自然教具，让孩子们从自然中找到快乐和兴趣，用稻草、玉米秆布置教室，让孩子们初步理解到变废为宝的可能。

## 二软件设施

采取一些措施吸引优秀大学生到我园；我园的教师都要有健康证明和上岗证，并定期对其进行职业技能测试，增强其危机意识；定期组织本校教师进行职业培训，使其教育思想跟上时代的发展；聘请专业的音乐、舞蹈老师；课程和教材要跟上时代的发展，及时更新换代；加强同大城市幼儿园的联系，从中吸取经验；组织自己的教师讨论会，交流在教学中遇到的问题和经验，在教师中形成互助合作的氛围。

定期举办"妈妈培训"课堂，加强同幼儿父母的交流，共同促进幼儿健康发展；开办亲子课堂，使孩子更加深切的体会父母的爱与关怀；定期举办幼儿才艺大赛，并给予所有参赛儿童奖励，以培养其自信心；引导孩子学会观察生活、体验生活、感恩生活，培养其积极的生活态度；举办安全小演习，增强幼儿危险意识，提高自我保护能力。

在管理方面采用问责制，以明确各自职责；建立健全职工代表大会，使教职工能够更好的参与到幼儿园的管理和教学中；采用五天工作制，教师实行半日工作制，保育员为全日制。

## 四、课程、班级具体规划

我园规模初步定为中型，大概设置 6-9 个班，每班配备 3 名老师(2 名教师和 1 名保育员)。实行五天工作制，其中保育员工作全日制，教师工作半日制。

小班额定人数为 20 人左右；

中班额定人数为 25 人左右；

大班额定人数为 30 人左右；

学前班额定人数为 35 人左右

我园开设课程分为文化课和艺体课，文化课主要有语文数学英语，艺体课主要有音乐美术舞蹈。根据班级的性质，课程的具体内容和程度各异，从不同的方面培养儿童的认知能力。课程教授过程以游戏为

主，寓学于乐，让儿童快乐学习，健康成长。

语文课：中小班，让孩子学会正确的表达自己的想法；大班和学前班教授一些基本的语文知识，以实现向小学教育的顺利过渡。

数学课：中小班，让孩子体会到数的存在和存在方式；大班和学前班讲一些基本的数学知识。

英语课：学会一些基本的日常用语，为以后的英语学习打下基础。

音乐舞蹈课：让孩子在音乐教学中体会音乐的动感和旋律，并在音乐中体会生活的美好；培养其肢体的平衡协调能力，激发其对文艺的兴趣。

美术课：培养和提高孩子的审美能力，激发孩子的想象力和创造力。

课外活动：让孩子参与户外活动，亲近自然，了解自然，爱护自然。

## 五、财务分析

幼儿园预计投资：35万；

固定资产：12万；开办费：23万。

### 一收入

费用人数(人)总计(元)

#### 学费

300元/人预计 200 60000

妈妈课堂 20元/节

100元/月预计 20 20xx

企业投资- - -

总计 62000

预计总收入：6.2万/月

### 二支出

房租；教职工工资；交通费；伙食费；办公费；水电费；通信费等其他费用。

支出项目金额(元/月)

房租 20xx

教职工工资(教师，保育员，保安，后勤人员) 31200

伙食费 18000

其它(交通费，办公费；水电费；通信费等) 20xx

总计 53200

预计每月总支出：5.32 万/月

三预计利润率：14.2%；投资回收期：3.5 年

## 六、组织管理

### 一组织机构

园长：

(1)贯彻执行国家的有关法律、法规、方针、政策和上级主管部门的规定；

(2)领导教育保育、卫生保健、安全保卫工作；

(3)负责建立并组织执行各种规章制度；

(4)负责聘任、调配工作人员；

(5)估教师以及其他工作人员的工作，并予以奖惩；

副院长：辅助园长管理各项工作，及时发现工作中的问题

(1)负责工作人员的思想工作，组织文化、业务学习，并为他们的政治和文化、业务进修创造必要的条件；

(2)关心和逐步改善工作人员的生活、工作条件，维护他们的合法权益；

(3)组织和指导家长工作；负责与社区的联系和合作。

教师

(1)幼儿园实行教师聘任制度，根据上级有关规定，结合幼儿园实际，进行定岗、定编、定员、定责，实行园长聘任。

(2)幼儿园实行教师培养、培训制度。幼儿园为了提高在职教师的思想政治素质和业务水平，针对实际，鼓励教师进行专业技术培训，并获得国家规定的学历。

(3)教职工必须遵纪守法，遵守幼儿园内规章制度，对教职工中先进事迹及先进任务给予表彰和奖励；对违法乱纪的教职工依法按章给予处理。

保育员：负责照顾幼儿的正常生活，配合教师的正常教学活动。

(1)负责幼儿的饮食和休息，保证幼儿的饮食健康作息时间。

(2)保持教室和寝室卫生，为幼儿的活和学习提供干净舒适的活动空间，以促进幼儿的健康成长。

炊事人员：

(1)幼儿正处于快速的生长发育阶段，身高体重都在显著增加，所以这段时间的营养非常重要，必须满足他们生长发育所需的能量。

(2)食物营养均衡，膳食中的食物要易消化，不含对身体有害的物质，提供一切营养素和热量。

(3)食物原料新鲜，保持良好的色香味形，适合幼儿的进食心理。菜肴讲究刀法，整齐多变的线条图案给幼儿新鲜感，促进食欲。

因此，在食品选购的时候，不选择有细菌污染和腐烂变质的，含亚硝酸和多环芳香烃致癌物，被农药、化肥等污染过，天然有毒的，无生产许可证、无保质期的食物。

(4)创造健康膳食环境，餐厅光线充足，空气流通，温度适宜，餐桌与食具清洁美观。室内布置优雅整洁。

(5)厨房有合乎卫生要求的工作面积，各室的安排适合工作程序。厨房内有排烟换气，防尘防蝇防鼠设施。厨房有消毒设备，食具每餐用后洗净消毒。提供清洁水源和排除污水的设施，有垃圾和污物处理的设施；

(6)厨房炊事人员定期体检，工作时穿工作服，戴工作帽和口罩，保持个人卫生；

(7)保证儿童进餐时气氛愉悦。

保卫人员

(1)有严格的外来人员准入制度，外来人员进入需登记；

(2)定期检查园内的消防设施及娱乐设施；

(3)保证园内的财产安全和人员安全。

(二)管理与监督

建立健全教职工代表大会，保障教职工参与民主管理和监督，并履行教职工大会职责：



(1)听取园长的述职报告，审议本园办园方针、发展规划、教育改革方案和经费使用等有关建设和改革的重大问题，提出意见与建议；

(2)团结全园教职工监督和支持园长正确使用职权；

(3)关心教职工切身问题，决定有关教职工福利等重要事项；

(4)监督评议园长和其他园领导的工作业绩。

## 七、发展战略

在硬软件两个方面进行调整和改革，以适应时代的发展和教育的需求。

### 一硬件方面

在有一定经济基础后，不断完善硬件设施，例如：增设齐全的游戏设施(如，蒙台梭利教具)；完善舞蹈、音乐等方面的配置(如，每班配一架钢琴)；建立图书馆，丰富资料库；增加园区的绿化面积；增设儿童接送服务车；完善医疗设备等等。必要时，扩大幼儿园规模，增加招生人数，扩大服务范围。

### 二软件设施

邀请专家进行讲座，提高教师的专业水平；出资派教师进行深造学习，提高其专业素养；不断吸取国内外先进的教育思想与理念，并结合本园具体情况实施；聘请优秀教师，为我园注入新鲜血液；聘请外教，开展双语教育，开阔幼儿视野；进一步加强同其它幼儿园之间的交流合作，取长补短；进一步加强同城市幼儿园的合作，并邀请城市优秀幼儿教师来我园进行讲座。

建立自己的教研项目，结合本园幼儿出现的问题和其自身的特点，研究适合幼儿健康成长的教育理念和方法，并在实践中检验。

## 八、竞争分析

幼儿园是一个特殊的消费市场，幼儿作为特殊的消费者，受年龄限制，选择幼儿园大都由家长决定。从某种意义上说，吸引家长是幼儿园取得成功的关键。众多家长在选择幼儿园时，主要考虑幼儿园的硬件软件设施，费用以及交通。

(一)本园较其他农村幼儿园设置了较为先进齐全硬件设施；

(二)本幼儿园具有良好的师资力量和较为先进的教育理念，开办"

妈妈课堂"加强家园合作；

(三)幼儿园从农村消费水平出发收取合理的费用；

(四)幼儿园选择连接多个村庄的枢纽地带，交通便利。

相信凭借我们的办学的真诚，以及我们的实力和特色一定能够家长们的认同和好评，能够为幼儿的健康成长提供良好的空间。

以上就是我们几个大学生对创业的初步设想，可能我们的想法还有些稚嫩、还有些不完善，但在国家鼓励自主创业的政策支持下，我们会踏踏实实地尽自己所能地将这条路走宽走远，为中国的学前教育事业贡献自己的一腔热情！

#### **创业计划书 篇 4**

随着人们生活水平的不断提高，人们对于衣食住行也都提出了更高的要求，尤其是在穿着方面，不仅要穿着舒服漂亮还要穿出品位，因此，如果能开一家适合大众口味的服装店，必定前景广阔。

##### **一、项目介绍**

由于资金有限，想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感，那还不如走传统行业路线--服装行业。尤其我们是合作一起开始创业，需要我们大家共同合作默契来考虑好各方面的事情，遵循互惠互利，有商有量的原则，不能因利和个人情绪影响店面的发展，至于我们个人之间的利润和合作规则，先等店面开起来，我们再来定一份计划书，为以后店面有一个健康的成长过程打下基础。

我决定进军服装行业了，其理由如下：

##### **1、衣、食乃生存所需，市场之大**

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面是肯定有需求的；随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，

不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意；所以穿，有着很大的市场，每人都必须的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是；犹如一块奶酪上，已有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是我们即将面对的最重要的根本。

2、服装业便于崛起，利于把握生存原则；

我之所以认为选择服装业便于崛起，是因为市场之大，购买量之强，只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。因为是多少人在演绎着这个市场的生存规律，所以，只要你冷眼观看，就能知道自己该怎么着手于这个行业，前行者们都告诉了我们这个道理，不用你再去花钱去买了。再则选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我们这些刚涉足商业的创业界层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们要想生存，就必须解决一些问题：我们服装规模、产品定位、群体目标等。

我们的项目是做服装行业，开个女式服装店。

店名：(衣拉客、唯衣、衣新衣异、衣衣布舍)

群体目标

国内成年服装年龄段分类基本为：18-30岁，30-45岁，45-65岁，65岁以上。

1、18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。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。

2、30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和

价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，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。

### 3、45-65岁和65岁以上就不用考虑了

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20-35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

### 商品定位

由于本店的目标对象是20-35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

## 二、店面的选址

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

- 1、商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。
- 2、人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。
- 3、客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。
- 4、交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。
- 5、人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。
- 6、同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

符合以上条件的地方主要有交通路、劳动路、武汉路一带。对上述几个地方的消费对象、商品定位、客流量等方面进行比较。(略)

经比较分析店面地址：

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。经过调查我发现，步行街、劳动路一带相比较而言具有发展潜力，这需要我们大家一点一滴去寻找，去摸索，然后再定论目的地。

(店面地址分析、店面费用、店面租金、店面期限、店面装修等等问题)

### 三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢公司必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的公司，开儿童英语就必须找有儿童文教装潢经验的公司。因为，装潢公司如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实操上，就未必能完全符合要求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我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。

我要求的装潢效果如下：

1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！当然本店刚开张简装为宜。

## 创业计划书 篇 5

一 茶楼摘要：

我国是一个茶叶大国。将茶楼安排在繁华的市区中心，让喧闹繁华的城市间有一个安逸的、幽雅的，气氛几乎自然地倾向休闲、雅致、豁达的风格。

## 二、经营指南

喝茶的本性是安逸的、幽雅的，茶楼的气氛几乎自然地倾向休闲、雅致、豁达的风格，所以茶楼必须是精致而典雅的场所。这样的场所符合休闲娱乐的心情外这些地方要求茶叶品位高一些，要注意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶有关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

## 三、茶楼业务描述：

以人人平等为宗旨，我茶楼气氛一定要安逸。人群从公司大老板到学生。从少年到老年。我茶楼既可以是学习看书的场所，也可以是商场业务交谈场所。为了避免别人的打扰，我会增加包厢的数量，每个包厢气氛一定要幽雅，安逸。

## 四，营业员的素质

1、具有吸引力的仪表：着装整齐干净，款式适时、美观大方、表情朴实坦诚。

2，具有对品茶深有研究的人员优先录用，以便为一些品茶高的人服务。

## 五，目标定位

1.面对竞争我必须发扬我公司的优点，定期派我公司的员工到各国好的茶馆吸取经验。我公司人员必须相处融洽，以为客人服务为宗旨。管理科学化、经营连锁化。

2、为打好我公司的名声，我决定花一部分基金在广告上，如街边路牌标志，我还决定成立我的小蜜蜂团队。就是逢节日高活动，以及与一些高级公司联系，给她们一些优惠券，提高我茶楼的名声。为我茶楼进一步提供客源。

## 2、“从前……”茶馆创业项目计划书

项目名称 “从前……”茶馆创业策划书

团队名称 “从前……”茶馆创业小组

所属高校 xxx

团队介绍

小组成员分别来自国际经济与贸易专业和装潢专业，兴趣相投，

一拍即合。在合作过程中充分发挥每个人专业特长，在市场营销、财务计划，室内 3D 效果图制作等方面各显其能。

## 创业计划书 篇 6

### 一、合理的'选址：

商业经营最注重的是“地气”“人气”，这并非迷信，“地气”主要是看这个方面有没有商业氛围，这种商业氛围对我们所经营的商品合不合适，“人气”主要是指我们经营的方面有没有顾客流这些顾客是否有购买我们商品的心理动机。

茶叶作为一种特殊商品，除啦它的饮用保健功能，还能体现它的文化艺术价值，它能使人清心、雅净、归自然——茶叶店的选择要根据茶叶的特性，归纳起来通常有下列地段：

1、 繁华商业中心：这些地区商业氛围浓，客流量大，购物层次复杂，购买频率高，消费者大多有较强的求质、求好、求美的特点，但房价或租金的费用比较高，竞争尤为激烈，因此进入前须经仔细考虑，分析自己的人力、财力、物力是否具备，如若有条件，进军“商业中心”当然正确，何谓抢占“制高点”呢！但实力不具备，千万不能冒然行事，这些方面要求茶叶品位高几个，要留意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶相关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

2、 宾馆饭店群附近：宾馆饭店是商旅居住的方面，他们大多不带茶叶，随时购买，而且，为啦走亲访友，捎一点茶叶，显得雅而不俗，饭店也要用茶，“客来泡茶”是中国人的传统礼节。宾馆饭店群旁开茶店，是比较划得来的，房租不宜过高，同时还能够租用宾馆饭店的经营大厅，从增高格调并能够与茶艺结合起来。

3、 交通大道：这些方面人口流动量大，主要是能吸引顾客，因此这些方面注重茶店的外部吸引力，品种要新颖，价格要优惠，适合几个字号较老的，无形资产较大的客商进入，刚刚入门的客商最好不要盲目开立茶店。

4、 居民区：茶叶是居民消费的必需品，选择居民区通常风险较小，但同时针对不同居民层次茶店经营风格也不尽一样。

a、老区：这些居民区带有古朴的中国特色，有勤劳、简朴的美德，茶叶不能过于高档，偏向于中低档，追求利润要低，营业员要灵活，注重人缘，茶叶质量一定要稳定，信誉要好。

b、新区：这类居民消费较超前，且物质财富和精神文明相对增高，要求经营者茶叶品种档次略微偏高几个，品种丰富几个，新品种要多上，跟上茶叶品种的新潮流。

c、高档物业区：这类人群是改革开放先富起来的人，他们生活程度高、节奏快，这个地段开茶叶店，品位应偏高一点，价格也应高一点，要求营业员素质更佳，包装应精致，茶叶包装时速度要快，同时可多上几个高档礼品、高档茶具，营业时间放长几个。

d、行业住区：现在一些城市，形成一种行业区，如离退休老干部区、教师区、明星区。茶叶经营者要根据不同人群的特性，采取不同的经营风格。

e、集贸市场：这些方面客流量大，但消费者大多数是购物好手，要求茶叶价格实惠，能够经常采取优惠形式来促进销售。

f、学校附近：主要是以知识型分子为主要顾客，门面不要过于豪华，品种要多几个，标价一定要偏低，营业员茶叶知识要丰富。

其他还有几个方面：如旅游景点，不适应大规模经营，适当经营几个纪念性包装茶等。

## 二、茶店装饰：

茶叶店的装饰主要是突出茶叶经营的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，茶叶店装饰分为外装饰域内装饰，外装饰主要能吸引顾客进店浏览，内装饰主要是能激起顾客的购买动机。

外装饰有下列一些要素：

- 1、外部造型：外部造型一定要突出“茶”的素雅、清心的特点。
- 2、招牌：招牌是永久性的广告，要激发消费者的好奇心，引起消费者的留意，便于消费者记忆，同时也能体现茶店的格调，通常茶店大都采取传统风格，长方形匾额，用黑色大漆作底色，镏金大字作点名，请名人书写，雕刻而成，庄重堂皇：或用清漆涂成木质本色，用名人题的字，雕刻后，涂成绿色，古朴典雅：再者能够用现代装饰



资料做成大的内装通明灯光，外面用醒目大字，构成现代气息的招牌，详细则根据你所经营的场所而定。

3、 对联：如果用一副好的对联，则更能体现茶店的文化与艺术气息。

4、 橱窗：橱窗是茶店的第一展厅，它能直接刺激消费者的购买欲，橱窗尽可能设计大几个，里面能够摆几个具有吸引力的茶叶，如保鲜茶、花茶、广告打得响的保健茶，适量的放几个茶具，能够将外形好看的茶用透明玻璃杯泡上几杯，隔几天在换一些品种，橱窗内灯光要亮几个，摆设的茶及茶具和茶水要组成一副美的图画，且不断的变动。

5、 店门：茶叶店的店门尽可能留大几个，采光要好一点，同时要考虑到安全性。

6、 外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，最好以白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

7、 店名：茶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起好一名字是关键，可利用传统的老字号，也能够按照茶叶的特点结合经营者的思维，或请茶文化专家起一个好名字，如北京的“吴裕泰茶庄”、“信裕泰茶庄”、“满堂香茶庄”、“仙山茶行”、“绿茶世界”、“五福茶艺馆”、“天福茗茶”都是很不错的字号。

内装饰的一些要素：

1、 货架柜台主要是大方的题，线条流畅，通常应采用木质，能够漆成仿红木，也能够用清漆做成木本色，这样能体现余茶叶和谐的统一，同时能够做一些多宝格何一个小书柜，以便摆茶具和茶书用，有条件能够摆一张八仙桌或茶几以便品茶用。

2、 墙面：茶店的墙面应素雅，通常用木质装饰板，漆成原色为好，同时合理的配合茶字画或介绍相关茶叶知识的宣传资料。

3、 地面：地面主要保持干净、整洁，用大理石、水磨石，也能够用地纸，如若铺地毯最好用绿色或灰色，千万不能用刺眼的色调。

4、 灯光：顶部灯光一定要明亮，通常用电子日光灯，越亮越好，柜台、货架最好也配上绿色灯管，不能用红色灯光。

5、点缀：店内点缀很首要，能够适当放几个花草、盆景或大紫砂、瓷瓶，关键根据不同茶店的特点，采取不同的创意，达到画龙点睛的作用，切不可盲目堆砌。

内装饰的布局结构与交易、休闲，外部环境一定要协调一致，给人以整齐、高雅、舒心的感觉。

### 三、丰富的茶叶知识：

作为一个茶叶经营者，首先需要的是控制丰富的茶叶知识，简单的茶叶栽培知识，茶叶的产地、茶叶的种类、茶叶的加工，各种茶生长在什么方面？方面名茶的来历，茶叶质量的鉴别，茶叶价格的变动，茶艺、茶道、茶文化及与茶相关的茶具知识等。同时，不断啦解市场的要求，控制茶叶消费的变化，更新经营观念，预测茶叶消费的变化趋势。

### 四、严把质量关：

商品质量是决定一个商店经营好坏的首要因素，茶叶尤其如此，故此在进茶时，千万不能讲人情，一定要严把质量关，看外形、闻香度、测水分、开汤、品滋味、看叶底、评价格，一丝不苟，如若有条件的能够用先进的检测设备，如若自己把握不定，能够向几个专职技术人员请教，同时要求供货商有三证(营业执照、卫生许可证、商品检验合格证)进包装茶要啦解对方有没分装厂，且手续是否完备(分装资格、商品条码、产地、出厂日期、保质期)，并拆开一两盒(袋)看看品质是否相符，千万不能图省事，图便宜，轻易相信人，最好选择有规模、有实力、有无形资产的供货商。

### 五、进货的科学性：

茶叶的季节性特别强，储存极为严格，种类繁多，这就要求经营者在进货时要有清楚灵活的头脑，千万不要图省事一下进许多货，一定要根据你经营规模的大小，上年度的销售量，啦解市场动态，预测当年的销售情况，适当进货，对高档名优茶更要谨慎从事，不要图高利润一下进许多，采取卖多少进多少，少进勤进，否则你辛苦一年，积压一大批茶叶，陈茶的贬值确实令人寒心，新进茶叶行业的经营者更要小心从事，多问几个行家，多跑几趟路，因为，你更赔不起。

作为零售商对批发商、厂家要建立信息档案，以便缺货时及时联系，这样就避免啦缺货与积压的矛盾。

#### 六、品种要齐全：

消费者对茶叶的要求五花八门，作为经营者一定要适应市场需求，尽可能达到品种齐全，确信自己经营的主品种外，不能拒绝其他品种，不要自我封闭，应有宽容的胸怀，接纳新品种，一些冷门货能够少进一点，留下供货者的通讯地址，以备急用。

#### 七、了解经营地区消费者口味：

对茶叶的好坏与否最终决定权在消费者，对经营者来说关键是要根据消费者口味供货，不同的地区消费者口味也不同，如北方喜欢花茶，南方喜欢绿茶，西北喜爱转茶。各个地区的每个区域又不一样，以北京为例，东城区喜爱味浓、汤浓、香浓，海淀喜爱味稍淡几个，汤黄而亮，郊区则喜爱苦涩味重一点，耐泡就行，这样就要求经营者经常去调查研究，与消费者广泛接触，针对需求，更新口味。

#### 八、定价合理化：

茶叶的销售价格一直是一个很难解决的问题前期价格太高，通过媒介作用，消费者“望茶止步”。现在由于竞争激烈，许多人又卖得太低，有的甚至低于成本价，引起恶性竞争。我认为保持好的质量同时，一定要有合理的定价，首先确信你的进货成本价，在计算出你的经营成本及你的合理利润，参考一下市场定出一个合理价格，既不能牟取暴利，也不要低价竞争，当然名优茶、特种工艺茶，由于它们的特定艺术价值定价高几个，我认为是应的。

#### 九、商品全方位立体结构：

商品立体结构与品种齐全是有区别的，一是在品种齐全的基础上增加茶叶不同等级，如“黄山毛峰”有明前特级、特级、一级等；“牡丹绣球”有“头春”“二春”“三春”。二是经营茶叶同时经营与茶叶相关的商品，如茶具、茶书、茶点、茶水、茶保健品、茶字、茶画及文房四宝，茶具有紫砂、瓷器、玻璃、不锈钢等，而紫砂有高、中、低，有套壶、单壶、怪壶，有黑泥、白泥、红泥等，茶点有瓜子、开心果、牛肉干等。三是采取与众不同的包装与储存，如花茶锡箔袋

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/528100007136006140>