

创业策划书集合15篇

时光在不经意中流逝，一段时间的工作已经结束了，很快就要开展新的工作了，当然要定好新的目标，是不是要好好写一份策划书了。那么如何把策划书做到重点突出呢？以下是小编收集整理的创业策划书，欢迎大家分享。

创业策划书1

一、项目简介

社区水果超市的建立：在社区的居民达到xx个家庭(每个家庭x人计算)的小区建立水果超市。

二、市场分析

xx的水果市场巨大，与国外人均年消费水果xx公斤相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多家庭的调查，xx%的x口之家每月消费水果的金额在xx元以上。xx%的家庭消费水果在xx-xx元之间。只有xx%的家庭消费水果在xx元以下。

随着居民收入水平的提高，对果品的消费需求呈增长趋势。我国目前人年均果品占有量约为xxkg，与健康标准要求还有不小的差距，与发达国家人年均消费水果的水平相比差距更大。若考虑到未来人口增长因素，按照健康标准计算，全国果品消费量将达到xx万t，比20xx年全国果品生产总量高出xx%。

三、选择理由

1、行业的需要：缺少水果的销售大户。

2、创业者的需要：进入门槛低，很小的投入就可以经营。

3、政策支持：20xx年x月xx日：xx项鼓励支持发展的商业项目，包括超级市场、便利店、社区早餐店、食品店、日用品店等。限制的商业项目有：地区级以上商业中心和规划的特色商业街(区)以外限制新增加营业面积xx平方米以上的大中型零售商业设施。城区二环路以内，限制新增加营业面积xx平方米以上大型百货店、大型综合超市。城区三环路以内限制新增营业面积xx平方米以上的大型仓储式商场、大型专业超市、各类大型批发市场。城市中心区、市级商业中心、地区级商业中心、中关村科技园海淀园、商务中心区限制新增各类初级集贸市场、批发市场等。

4、全新的销售机会：只有水果连锁店还是空白。而其它行业连锁店都处在微利竞争状态下。

5、新颖的销售方式：开放式的自选。

6、多样的服务项目：提供自动榨汁服务。提供组合包装箱，及在店内介绍各种水果的特征和适合食用的人群，引导健康消费。

7、水果的购买状况和消费者的心理：时间忙，没有多余的时间用来购买水果。超市和批发市场因为是购买别的产品为主，所以不会购买很多的水果。

8、庞大的市场：国家计划在20xx年使人均消费水果达到xx公斤。20xx年xx公斤。20xx年xx公斤。也就是说到20xx年，水果要有xx万公斤的消费增长。市场巨大。是现在市场的xx%。

四、特色服务

1、给顾客全新的、放心、保证质量和便宜的放心消费地点

更多的顾客选择去超市购买水果，除了是在购买其他商品的时候见到有水果销售，顺便购买外，剩下的最大原因就是超市的水果不管是从产品外观、产品质量、分量上都可以让消费者很放心。并且开放的自选方式可以让顾客有更多的挑选余地。对于我们的水果超市，采用统一装修、统一店面布置、统一采购、统一配送，并且全部产品都经过清洗、打蜡、分级、包装后在进行销售，完全可以给予顾客以上心理的满足。

2、独特引导消费

现在的顾客购买水果，完全是凭借自己的口味和喜好来选择水果消费，而忽视了水果本身的特性和适合食用的人群。通过对众多的消费者的调查，发现几乎没有一个人能说出菠萝的特性和适合食用的人群，及肝病、胃病病人应该吃什么水果，不适合吃什么水果。这就说明大家都是在盲目的消费水果。没有什么水果消费常识也就会闹出给糖尿病病人送香蕉的好心办错事情的误会。作为一个水果零售商、我们的责任就是要教会大家如何合理的消费、食用水果。在这方面，我会在店面张贴每种水果特性的海报及适合食用的人群，和好坏等级的鉴别方法，引导大家健康的消费。

3：提供多种多样的服务来针对不同的消费群

水果消费者一般会分为自己食用和送礼x种。针对送礼人群的心理及包装需要，我们会专门设计些可折叠或组合的不同容量等包装组合，有偿提供给消费者。也就是说，顾客可以随意组合、购买水果。购买完后如果需要包装盒，只需要交纳一定的包装费，就可以得到店内的包装盒(可分为

祝寿、探望病人、看望亲戚等几种)，并可以得到贺卡一张。这样，既让消费者明白消费，免去了在游商或其他商家处购买的昂贵礼品装水果，又可以保证质量。

4、深入挖掘水果的特性及消费者的其他需要

随着人们的收入增加，更多的消费者开始饮用新鲜果汁。针对消费者的着方面的需求，每家水果连锁店都会有免费使用的榨汁机供顾客使用。顾客在购买完水果后，可以自助的免费使用水源清洗水果并免费使用榨汁机，将水果榨成果汁。如果顾客自带容器，我们将不收取任何费用。如果顾客想将果汁带到家庭、公司或在路上饮用的话，我们将有偿提供一套容器(包括朔料杯、吸管、蜂蜜、砂糖等，并帮顾客封装好)的服务，便于顾客把新鲜的榨的果汁带到任何地方饮用。在卫生方面，顾客每使用完一次榨汁机，我们都会对机器进行消毒处理，然后放进消毒柜，保证卫生。

创业策划书2

1、执行摘要：

包括：公司介绍；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；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等基本情况。（尽量简明、生动，特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素，一般为2-3页纸）

(1) 企业所处的行业，企业经营的性质和范围；

(2) 企业主要产品的内容；

(3) 企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；

(4) 企业的合伙人、投资人是谁；

(5) 企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

2、公司概况：

这一部分介绍公司的宗旨和目标、企业文化、公司治理结构、长远发展规划和经营策略。应该具体到各部门、岗位职责、甚至成立初期的员工人数。

3、产品或服务：

也称赢利模式，介绍本公司产品和服务的性能、技术特点、典型客户、盈利能力等的陈述，以及未来产品研发计划的介绍，提供有关的专利、著作权、政府批文、鉴定材料等，这个方面一定要体现出自己产品或服务的核心竞争力。

4、战略规划与实施计划：

拥有了优质的产品和良好的市场机遇，还需要一个切实可行的实施计划来配合，才能保证最后的成功。在这一部分内容中，我们要着力举证为了实现战略目标而在人员团队、资金、资源、渠道、合作各方面的配置。制定的实施计划要与计划书中其他章节保持一致性。例如，产品计划与产品服务中的未来研发一致，资金配置与资金使用计划一致，人员配置与人力资源规划一致等。

5、市场竞争分析：

又称市场环境分析，在市场竞争部分，重点分析市场整体发展趋势、细分市场的容量、未来增长估计、主要的影响因素等。竞

争分析主要包括主要竞争对手的优劣势分析和自身的KSF分析等内容（可以利用SWOT分析）。对于市场容量的估算、未来增长的预测的数据最好是来源于中立第三方的调查或研究报告，避免自行估计（有条件可以做市场调查）。来研究战胜对手的方法和策略。

6、市场营销战略与策略：

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。（对于成立初的企业来说营销战略和策略的分析是很有必要的）（与第4点结合）。

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。风险投资家对于人的因素在整个项目中的作用看得至关重要。

8、财务预测与融资方案：

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。（一定要真实、可行性强，切记TVC经验丰富，并不是傻子）。

9、投资收回：

又称风险规避：总结公司的收入来源，预测一段时间内的收入增长情况，这是能否获得VC支持的关键，任何一个商人的目的都在于赢利。

10、附录：

支持上述信息的材料：管理层简历、销售手册、产品或服务图纸等。

通过以上总结，不难看出公司策划书的重点是：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（风险）、精干的管理队伍，只有以上五个要点，才能吸引住VC的眼球！
给天使投资看的商业计划书怎么写？

创业策划书3

一、目前，宠物药市场蕴含着巨大商机，原有生产兽药的厂家可以考虑往宠物药市场发展。主要表现在以下三个方面：

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，只需将治病机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

二、服务介绍

- 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。

三、营销策略

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。

四、成本预算及盈利状况

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，还应该有什么专门的美容项目，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。

五、选址

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。

六、风险回避

尽管宠物美容这一行业前景看好，但也同样存在风险。

创业策划书4

1、执行总结

2、公司描述

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(非线性编辑师)

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

。

财务经理岗位工作内容及职责：

- 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 服务描述

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. 市场分析

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. 竞争分析 竞争分析

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. 营销策略 营销策略

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

7.1. 定价策略

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. 财务计划

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. 机遇与风险

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

创业策划书5

前言

随着市场经济体制进一步完善，推进经济增长方式转变和结构调整的力度继续加大，发展电子商务的需求将会更加强劲。电子商务将被广泛应用于生产、流通、消费等各领域和社会生活的各个层面。这将促使全社会电子商务的应用意识不断增强。击鼠标，扫描照片、寻找客户……网店如雨后春笋般兴起。越来越多的大学生也加入了网上从商大军。校园也成为网购的主要阵地。据某网购网调查数据显示，目前，由在校大学生开设的网上店铺，占其网店总量的40%左右。网上创业因为其便捷特殊的优越条件，博得众多大学生青睐，一些大学生还把网上开店作为职业的新选择。这些网店“淘金”者，正以先行者的姿态，规划着美好的蓝图。网上商城如雨后春笋般涌现，网上购物已成为许多年轻人的生活方式，上网买服装、买化妆品、买家用电器……可以说你想买什么，那里就有什么，省时、省力，还省钱。网上商城的产品在价格上有着得天独厚的优势，网上商城把人们对低价的需求与便捷的购物形式相结合，才有了今日的地位。

一、网店经营宗旨及目标

从古到今，衣服行业长盛不衰。随着国民经济的飞跃式发展，人们生活水平跨越式提高，大家对衣服的要求不再是原始的遮羞，而是对美的追求。爱美之心，人皆有之。衣服就是艺术。用艺术来装扮自己，这对大多数年轻人来说，极具吸引力。现在年轻人都喜欢网上购

物，上网购物已成为主流，在网上衣服种类繁多，各个地区的衣服风格都可以看到，购买也十分方便，只要上上网，动动鼠标就可以买到了。所以网上开店对于年轻人来说很容易操作，因为大多数的我们对网络了解比较多，投入的资金也很少，比较适合我们刚刚创业的年轻人。

二. 网店适合人群

因为我是90后，很喜欢时尚的衣服，对现代的流行趋势比较了解，所以我的网店经营的服装适合16~30岁的年轻人。

三. 网店简介

店名：柠檬的世界

业务范围：卖16~30岁的年轻女性，以女装为主

本店将提供企业介绍，产品的种类、数量并提供详细参考资料，以图片等方式展示产品，同时提供在线订购服务、24小时留言管理服务，保证每一个订单和咨询都能得到妥善解决。

四. 市场分析

随着时间的不断前行，人们对于时尚的追求也越来越强烈，对于美的定义也不在单一化，各种新版服饰的不断创新和改善，时尚潮人门的崇尚心情也更加明显，我店经营的时尚服饰必然是极有发展的。

五. 服装网店的swot分析

1. 劣势分析

①面临的竞争对手较多：这里聚集着很多服装卖场，价格低廉的的访韩服装店，以及品牌服饰店

②新生店铺，可能需要一点时间才能得到顾客的认可

③由于是代销网店，店主只能见到一部分物品，大部分更新的物品是由厂商直接发货的，而且面对越来越多的代销网店的成立，优势就不是很明显了。而且商品的质量没有绝对的保障。

④因为网店初开，信用等级很低，得不到消费者的信赖，网店点击率少，很少人知道该店铺的存在。没有加入消保，消费者对你店铺可信度减少。

⑤对淘宝不太熟悉，在处理订单的时候易出错。

2. 优势分析

我们是即将毕业的学生，接触的学生比较多，所以学生市场很大。我们有独特的眼光。所以必须打出我们店铺独有的，与众不同的特色，突出我店铺中服饰和饰品的风格，永远保持在时尚的前沿，引领潮流。

3. 机会

中国经济增长和居民消费水平进步。巨大的消费驱动可能推进网络购物市场的继续飞速发展，这对于淘宝来说是发展的良好机遇。互联网逐步向各层次的居民扩散，低收入人群开始越来越多地接受互联网；农村上网人群也增长明显。同时，宽带接进服务日益普及。在城市渗透上，二、三

线城市的网购市场也呈现了快速增长的势头，随着二、三线城市网络渗透进步和网民增长，这部分用户将会成为未来网购用 4

户规模增长新气力。支付、物流及网络购物安全环境的改善。随着技术的进步，支付环境和网络购物环境不断改善，同时，物流服务体系也更加成熟。

4. 威胁

商务运营模式极易复制。商务运营模式的易复制性造成c2c网站差异不明显，好的做法很快被复制，导致行业竞争加剧。例如，淘宝网当年打击e bay易趣的“免费策略”都被腾讯拍拍完整克隆，甚至包括第三方网络支付工具与“全额赔付”这些当年淘宝的取胜武器，都被完全地复制到拍拍上，并多淘宝网产生了冲击。

六. 市场与销售

1、产品

服饰对于每个人来说，都是必不可少的，对于时尚的年轻人来说，更是一种对于美，对于时尚的追求，各种特色服装，也是张扬个性，突出自我，完善个性不可缺少的，所以，我店铺经营服饰是有很大发展空间的。

2进货来源

可以通过各大批发网站来上货，例如阿里巴巴。还可以在我们附近的批发实体店进行上货。

3.

促销策略

主要促销方式

：送小礼品，根据价格可选择免除一部分运费等，尽最大努力让客户满意。

4. 付款方式

支付宝、网银等多种方式并存，提高用户体验感，来促进销售。

5. 推广策略

(1)

利用用户的宣传，推广我们的网店和产品，用户推荐一个用户可以获得一定的积分和优惠；口碑是最好的营销方式。

(2) 充分利用这些网店从网上获得最直接的买家，同时也就把用户带到了主网店来。

(3)、博客推广模式：充分利用各大门户博客宣传自己的产品和网店，可不要小看这个博客，有的博客栏目每天在线用户几百万人。

(4) 利用其他的宣传方式：我们的销售人员可以到各个贴吧、论坛、微薄、人人网、嘀咕、qq群、msn中进行宣传。

七、经营战略

第一个阶段：市场调研，分析问卷，了解客户需求；

第一阶段：淘宝网开店、维护；将网店进行精致装修，来吸引顾客的目光。

第二阶段：宣传推广；

第三阶段：网店进入正轨运营；

第四个阶段：开发自己的网站；

第五个阶段：将网店做大做强；

八. 商品与服务

我们提供的商品绝对是货真价实，如果出现假冒商品我们会以一赔6

如果顾客收到的商品不合之前所描述的那样，我们将如约退款。同时我们会积极地 and 顾客去沟通，让他们更多地去了解我们自身，只有让每一位顾客都能满意，我们的生意才会做得更好！

创业策划书6

一、发展前景

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。

二

、店面简介

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。

三、发展战略

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。

四 、餐厅管理结构

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

五、市场分析

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。

六、优势与劣势：

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。

七、财务状况分析

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。

创业策划书7

一、公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1、主要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

二、经营财务历史

三、外部公共关系战略支持、合作伙伴等

四、公司经营战略

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

1、行业情况

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

2、市场潜力

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

3、行业竞争分析

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

面

4、收入（盈利）模式

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

5、市场规划

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

五、风险控制

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

创业策划书8

一、介绍

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。

二、店面选址

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。

三、店面装潢

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工夫，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。

四、选货及进货的渠道

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。

五、人力规划

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。

六、投资金额分析，每月费用分析

共计：13000元

七、营销策略

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。

创业策划书9

1、Executive Summary

本店名“来吧”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，为顾客提供一个休闲温馨的地方。

1、公司宗旨

以大学生为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更特色的服务，吸引更多的客户。

2、经营目标

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的市场份额。

3、产品优势

奶茶品种繁多，可供顾客选择的空間大，又不乏特色(其中养生奶茶最受欢迎)，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品不同包装和服务。

4、管理团队

在我们这个创业团队中，总共有五人，工作如下：制作、销售、现金结算、服务、店面整理、材料订购。

2、Business Background

当今大学生就业形势严峻，毕业后面临找工作难的问题。为了响应大学生创业的政策，进而创业成了我们大学生毕业后的选择。而且当今大学生追求生活质量的提高，饮品店成为其最为欢迎的去处之一。

3、Marketing Pla

第一年收回成本，第二年保持目前态势发展，第三年括展营业点。第二年预算：预计利润：74500元

第三年预算预计利润：94000元

本人短时期的计划营业额

第一季度15000

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/537140110063010
002](https://d.book118.com/537140110063010002)