

# 最新创新创业项目计划书（通用16篇）

随着社会一步步向前发展，接触到创业计划书的地方越来越多，创业计划书可以帮助创业者对外宣传，获得融资。那么你真正懂得怎么制定创业计划书吗？下面是小编精心整理的最新创新创业项目计划书（通用16篇），仅供参考，欢迎大家阅读。

## 创新创业项目计划书1

### 一. 产业背景

生活中，我们会发现，对于大多数年轻人而言，都有过冲动消费的经历身边有很多物品，没用多久，依然很新，但已经对其失去兴趣，对自己而言已经失去利用价值或利用价值不大。如何处理这些新而不适用的东西，成了大家颇为棘手的问题。然而，每个人的需求不同，对自己没有利用价值的东西，对其他人而言可能正是需要的东西，这就需要物物交换。

2005年7月14日至2006年7月12日，加拿大小伙凯尔·麦克唐纳德以一枚红色大曲别针为资本，经过16次物物交换，最终实现了换别墅的梦想。

他成功换物的主要流程如下：

一个红色曲别针→一支鱼尾形圆珠笔→一件骷髅头把手饰品→一台野营微波炉→一台旧的家用型发电机→一个有纪念意义的啤酒桶+一张欠单（要装满啤酒）→一辆雪橇摩托车→一个免费度假安排→一辆旧的两用货车→一份录音棚的合同书（50小时录音、50小时混音制作）→美国凤凰城免

费租用一年的双层公寓→与著名摇滚歌星艾丽斯·库珀一起喝下午茶→电视  
演员科尔宾·伯恩森在新片中提供的演员角色→一幢别墅的一年使用权

## 二、项目简介

### 易物交易平台——

为人们提供以物换物的电子商务平台，实物，虚拟物品等等

以物换物活动的推广平台及活动进行主要是网络，交换者在网上达成换物意向后，见面交换物品成为以物易物的重要一环，由于交换的物品大多为价格不高、而且是网友们觉得对自己没有多大用处的东西，所以基本不会选择花费更大成本跨越较大区域进行交换，“同城换物”实际上成为“换客”们不约而同的行为原则。

以物易物最大的好处是使几乎成为‘垃圾’的闲置物品流向了有利用价值的地方，使社会资源得到合理利用；其次，借助当面交换的机会，使同学们找到一个拓展人际关系的平台，由于见面换物不涉及金钱，人们的感情更容易沟通，所得到的是一种交际的快乐，甚至建立起友情。

## 三、项目方案

前期创业阶段，需五人的合作团队，两人负责网上建立物物交换平台，建立网站，网上的宣传，收集交换信息，并对其整理，将可以进行交换的进行组合。一人负责资金财务的整理，在交换人将钱打到账户上后，另两人负责信息传达，将两人信息进行交换，从而使物物交换成功。前期是资本积累阶段，只需五人团体，随着资金的积累，业务的扩大，要逐步扩大团队，形成集宣传，信息处理与整合，财务，信息传达，运输发送等为一体的团队企业。

公司在不同阶段需要树立不同目标。前期创业，资金积累阶段，要以扩大公司影响力，知名度，扩大公司业务规模为目标。要提高宣传

力度，努力积累资金，进一步扩大公司团体规模，并逐渐建立运输网络。第二阶段，基本形成公司的完整运转模式，形成一个统一高效的公司运转体系，在公司员工间形成凝聚力，向心力，提高公司运转效率。第三阶段，形成相当规模的物物交换企业，进一步扩大企业在社会的影响力，知名度，提高企业的盈利收入。

### 三、市场营销

#### 营销宗旨

公司以“以物易物，物尽其用”为宗旨，使人民大众实现各求所需。“团结合作，服务顾客”为公司精神。

#### 营销区域

合肥及周边市县为主，面向全国扩展。公司运行之初面向能接触到我公司宣传的客户，随着公司的发展以及知名度的提高，区域扩展到全国范围内。

#### 营销策略

首先，要树立强烈的战略意思，并且要正确看待战略，可以说一个企业要是缺少战略思维是最致命的，所以我们首先要有战略思维，多通过互联网考察市场的发展情况，制定战略性的发展规划，同时要明确这个团体的定位，目前我们的团体还处于初期阶段，有很多方面的不成熟，所以要更好的完善自己，与此同时，明确团体的目前经济实力还很弱，要想把这一点子做大做强，首先就要依靠广告的效应，在企业里建立完整的宣传体系，并及时把企业内部信息更新在网页中，是物物交换的过

程更加透明化，更加公开化，从而增加可信度，是我们的团体能够成为广大市场顾客的依赖，从而能更好的为他们服务。

其次，制定近期的发展计划，从手边的小事着手，确定近期企业要实现的目标，同时对于企业的营销策略而对于企业的一些具体的促销措施消费者的偏好也会发生变化。此时的消费者特别理性，在购买某个产品的时候，总是会仔细地计算厂商可能从他那里获得的利益，如果厂商不能够让消费者很有信服地感受到产品的价值时，消费者就不会购买。同样物品的交换也如此，所以需要我们进行周密的计划。

### 主要运营方式

公司有限责任公司，各部门之间相互协作，责任到人，所有部门相互制约而又不权力交叉，公司前期分为主要分为市场营销部、财务部、业务部等三大部，后期随着公司规模扩大逐步增添董事会、CEO等大部，将企业规模逐步扩大，管理也更加科学、合理，保障公司长足发展。

前期，首先，要有懂得电脑知识的合作伙伴，在网上建立无物交换平台，在网上打出物物交换的品牌及广告，要充分利用网络，尽可能的扩大影响。消费者要在网络上留其联系方式，自己拥有的将要交换物名称，图片，以及自己想要的物品。与此同时，前期在无资金的情况下，可通过发放简单廉价的传单，进行宣传，从周边开始，以大学，社区为基点，因大学生比较容易接触新事物，消费水平上比较适宜，社区是人民日常生活用品交换的主体，要加大宣传。这样，将网上留下的信息进行整理，搭配。将将要交换物品的图片发与对方，若双方同意，物物交换成功。在双方都将钱打入账户的情况下，发送给双方的联系方式，自行交换。

后期，在前期基础上，承担运营，双方要交一定的运营费，在一定的时间内，将物品运输或邮寄给双方，实现交换。

### 推广策略

公司定位较低、起点也较低，公司的服务范围有最开始的聊城市及周边市县，逐渐扩大范围，波及到全国的范围下的需要本公司服务的朋友。公司成立之初，就要将广告打出去，扩大知名度，通过多种途径加大宣传，例如网络、纸贴广告等，增加人们对本公司的了解和认识。同时服务种类也随着公司的发展有所创新，交换物的种类也有所增加。

### 四、融资

资是由现融有公司筹集资金并完成项目的投资建设，有关项目投资针对资金来源和融资方案的分析在可行性研究中已越来越凸显重要性，随着本公司技术的提高和规模的相对稳定，本公司做以下融资分析：

融资目的：实现公司（或企业）的发展计划，逐渐扩大餐厅的规模，同时扩大市场占有率，在激烈的竞争中争取主动。

资金来源：自筹资金和银行短期贷款或其他投资者，自筹资金主要是主要参与经营者所持资金，收入分配时按所投多少进行分配。其他投资者主要是有意向投资的社会人士，分配按投入进行。

资金用途：租赁店面，装修，购买必需品，广告宣传等，所有资金都统一分配，并做好记录，便于查询去想银行短期贷款主要用于流动资产的运营。银行短期贷款主要用于流动资产的运营

### 项目启动资金与收益

前期

宣传，信息的收集以及网站的建设费用共计一万元

流动资金：一万元

发展期

与各类企业接触与洽谈，取得合作意向，并在各企业之间建立信息渠道，收取广告费或中介费等费用作为公司资本累积

## 五、竞争分析

竞争优势

（一）同时掌握包装设计和生产加工技术，能为客户提供全面专业服务。

（二）经营模式换物为主，同时也经营运输等其他涉及的行业产品与服务并不受自有设备牵制，企业经营固定成本不大，风险小。

（三）物物交换最大的竞争优势在于其投资小，成本低，相对于普通的市场买卖，物物交换无需购入物品，在这方面可谓是零成本

（四）易于管理，依靠有效的信息，企业运作迅速。

（五）面向整个社会群体，而非在一小范围内进行，市场广大。

（六）相对于新物品的买卖，物物交换所花费用极低，并能充分利用人们手中闲置的资源，更衣让消费者接受。

竞争劣势

(一) 此项目处于起步阶段，得到消费者的支持还需要一个过程。



(二) 前期, 由于运输方面费用较高, 可能无法承担运输环节, 以提供物物交换信息为利润所在。

(三) 由于旧物品相对价值已经大大降低, 若长距离运输, 则会得不偿失。

## 六、风险分析

### 行业风险

(一) 运作过程中必定会涉及到信誉问题, 公司的信誉就是公司的招牌, 同行业间的竞争必定会涉及到信誉问题, 同时有可能会出现不正常竞争, 所以信誉问题是首先遇到有无法避免的。

(二) 资金问题, 公司的运作必须要有足够的资金, 但是现在中国市场上也有类似甚至是同行业的其他公司, 因此, 在竞争中无法避免优胜劣汰, 投入资金就无法忽视风险。

### 运作时的风险问题

首先, 运作过程中必定会涉及到信誉问题, 公司的信誉就是公司的招牌, 同行业间的竞争必定会涉及到信誉问题, 同时有可能会出现不正常竞争, 所以信誉问题是首先遇到有无法避免的。

其次, 资金问题, 公司的运作必须要有足够的资金, 但是现在中国市场上也有类似甚至是同行业的其他公司, 因此, 在竞争中无法避免优胜劣汰, 投入资金就无法忽视风险。

### 交易时的风险问题

首先，交易中潜在着顾客所要物品的质量和发票等涉及法律层面的问题，因此在以物易物活动中，应分别开具合法的票据；

其次，在交易价值较大物品时，货物的来源等信息也同样重要，要了解物品来源，验证买卖双方真实身份，以防止出现黑货的交易；

最好能现场检查物品能否使用。

运输时的风险

货物中不可避免的有易碎、易坏商品，因此保证货物安全保质到达又成为一个极为重要的问题。在运输之前要与快递，货运公司签订好正式合同，保证运输的物品。

## 创新创业项目计划书2

近年来，随着冰淇淋市场的持续火爆，开冰淇淋店成了众多创业者的选择，而冰果彩虹由于其特色的产品和优质的服务成了他们的开店首选。本文就针对这一项目进行详细的介绍，分析它的市场前景，以及投资该项目的成本、收益及风险程度，并从店面选址、人员规划、营销策略、长期发展等方面对开冰果彩虹冰淇淋店提出了一些建议，借此希望能够对创业者有所帮助。

### 一、项目介绍

“冰果彩虹（icegobow）”隶属于湖南沃德福餐饮管理有限公司，源自香港，是行业内首家通过ISO9001质量管理体系认证的甜品品牌。公司历经数次的国内外考察，通过详细的研究和对比，结合国内实际情况，首次提出“

中国首家民族品牌甜品站”的概念，保留了国外甜品站“快速、健康、品质”的核心，并开创性地提出“经典、独特”等适合国内消费者的经营模式。

20xx年开始运作，20xx年“冰果彩虹”，以全新的VI系统，时尚而新锐的水果冰淇淋缔造者和代表者形象面世，引起了甜品市场空前的反响。冰果彩虹主打水果冰淇淋，并致力于打造水果冰淇淋第一连锁品牌。

## 二、市场分析

### （一）冰淇淋市场前景广阔

冰淇淋以其美观、冰凉、快乐与甜蜜的感受，在中国的发展迅猛，其整体市场逐年快速递增。中国冰淇淋市场经过十多年的快速增长，使目前中国人均年消费量达到1.2公斤，预计未来20xx年将会上升到6升，届时，中国将成为世界上最大的冰淇淋消费国，但从人均消费水平来看，中国与世界发达国家的消费水平相比差距还比较悬殊。目前世界第一大冰淇淋消费国—

美国人均消费冰淇淋是23升，澳大利亚为17公斤，瑞典为16公斤，日本为11公斤，荷兰18公斤。中国潜力巨大的冰淇淋市场吸引了巨大资本的追捧和关注，这一切都为我国冰淇淋行业的发展带来了广阔的市场前景。

### （二）激烈的竞争和消费者的需求对冰淇淋的品质提出了更高要求

从目前中国冰淇淋市场的总体状况看，中、低档品牌价格竞争的日益白热化已使得利润空间越来越小。而且随着国内消费者消费意识的不断成熟，消费者在购买产品时会以产品的品质为最终选择的主要因素，这让冰淇淋投资者不得不重视冰淇淋的产品品质。

### （三）季节性特征的弱化带来更大的商机

中国的冰淇淋市场发展到今天，依旧有很多消费者认为它是一种季节性的消费品。其实不然，在国外，冰淇淋市场几乎不与季节挂钩，不同的季节会有其相适应的冰淇淋产品，冰淇淋并不是只有夏天才能食用。而且随着国外消费观念的渗透，冬天吃冰淇淋的中国消费者也越来越多，这将为中国冰淇淋市场带来巨大的经济效益。

### 三、产品介绍

#### （一）产品价格

冰果彩虹的主打产品严格来说是属于软冰淇淋，在国内比较有影响力的基本上都是国外的品牌，而且价格一般也比较高。目前软冰淇淋消费者主要集中在追求时尚的年轻人群，他们将吃软冰淇淋视为一种休闲享受。价格合理、口感不错的软冰淇淋将会是他们重点选择的对象。冰果彩虹的价位主要集中在7—15元之间，价格比较合理，而且冰果彩虹的产品独特，口感诱人，非常符合时尚年轻人的需求。

#### （二）产品特点

冰果彩虹主打的是水果冰淇淋，水果冰淇淋是冰淇淋的一种，它在传统的冰淇淋中创新性的加入了各种新鲜水果，并精确控制单杯的重量和冰淇淋以及水果之间的比例，在满足消费者不同口味的同时，让冰淇淋更加低脂、健康。低糖、低脂、低卡路里的冰果彩虹最大限度的解决了消费者担心因吃冰淇淋而发胖的顾虑。此外，冰果彩虹还有甜筒系列、咖啡系列、缤纷果饮以及港式奶茶系列，满足消费者的不同需求。

#### （三）产品更新

冰果彩虹会持续进行产品研发，不断推出新产品，保证始终走在冰淇淋消费市场的尖端，引领市场潮流。公司的客服也会在第一时间将新产品的操作方法送到各加盟商手中，新产品的推出可以吸引消费者持续光临。

#### 四、店面选址

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的商铺。具体参考如下：

区域店址选择：

商业区购物中心/大型超市/商业步行街；

餐饮区风味美食街；

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地；

校园区高等院校/中、小学；

商务区写字楼/CBD。

选择店铺有四大要素需要注意：

第一，客流的含金量；

选址一定要注意人流量、消费群以及购买力等，客流的大小直接影响到收入的多少。

第二，选址的前瞻性；

关注市政规划、拆迁改造等政策性变动把冷僻之地变成黄金地段，开发中的地段的商机。

第三，商铺的性价比；

不同的地段、周边环境、交通条件等，店租的差距较大，要充分考虑店铺的性价比，对进驻商业广场的加盟商来说，除了考虑租金价格外，更要注意商场的管理和经营模式。

第四，联盟化零为整；

与拥有好地段的商家联营，分租空间，这样既可以拥有好的位置又可以节省不少费用。

另外开店需要办理工商营业执照、税务登记证、卫生许可证分别在工商局、税务局、卫生站办。办证价钱各地各不相同，详情请去办证地点了解。

## 五、人员规划与管理

店面人员在三四个会比较好，分早、中、晚三班，交叉轮流。一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

## 六、营销策略

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。公司专为冰果彩虹加盟商制定了一个促销手册，上面有全年的节

假日活动案例，店主可以进行适当的参考。而且每逢节假日，公司还会适时推出促销方案，向加盟商无偿提供活动广告展示设计图。

## 七、投资收入分析

如下表：

注：以上利润分析表示总部在正常营业的条件下，进行合理性预算，仅供投资参考。具体需要各店根据当地商圈条件，例如消费水平、还有店面位置、经营方式及促销策略等多重因素作相应的调整，希望投资者根据当地实际情况估算适合自己的投资分析！

## 八、风险与风险管理

### （一）店面投资不合理

一般好的店面转让费都比较高，少则几万、十几万，多则几十万的都有，高的转让费会减少店面流动资金，增加投资压力。再加上店面较高的租金，如果店面的营业额不足以承担店面的租金的话，就会使店面不能正常运转，导致投资失败。因此在签订店面转让和租赁合同之前一定要认真考虑，毕竟投资一个店面在短时间内是不可更改的。如果自身对这方面不是很了解的话，可以咨询冰果彩虹的加盟顾问，他们会给你最专业的建议，最大程度减低投资风险，为您赢得成功。

### （二）合作伙伴的选择

由于投资冰淇淋店需要的资金比较多，因此，很多创业者是通过合伙投资的方式来开店的。对于这样的投资者，选择合适的合作伙伴很重要，首先要保证合作伙伴的诚信，不会中途撤资



或者卷款潜逃。其次，在利益分摊上要根据各自的投资金额和个人为店面所付出的努力来进行合理安排，以维护各投资人的共同利益。利益的分歧会影响店面的正常运转，甚至带来更为严重的后果。

## 九、中长期规划

一家店成功以后，可再投资第二家、第三家.....或者选择做冰果彩虹的代理商，冰果彩虹拥有完善的代理政策，县、市、省各级层层递进，让你不断做大做强。

## 创新创业项目计划书3

### 一、概要

某礼品开发和策划机构曾经专门就礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数的达到267次，最少的两次，平均为3.9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均35.6元。按照上述数据，推算礼品市场：全国人口13亿×每年送礼人次3.9次×每人每次送礼金额35.6元=市场容量为1805亿元。情感是具有普遍意义的概念，它包含亲情、友情和爱情。情感无处不在，凝聚在同学、同事、战友、师生、上下级、父母、兄弟、姐妹、长辈、晚辈、知己、情侣、爱人.....等关系中，人们表达感情的方式，最简单、最直接和最有效的方法是赠送礼物，情感礼品行业是一个充满诱惑力的新兴产业，作为新的经济增长点，发达国家已逐步走向成熟，各种档次的专卖店，销售点星罗棋布，各种层次，各种款式的产品充分满足了日益增长的市场需求。而在国内，这一行业尚处于初期发展阶段。其市场潜力巨大。

## 二、公司描述

- 1、公司名称：x商贸有限公司--x98工艺礼品专业连锁店
- 2、公司宗旨：让快乐相伴相随，将平价进行到底
- 3、公司服务：一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐
- 4、公司形式：股份制
- 5、公司经营方式：自主连锁经营

### 三、公司经营策略

#### 1、行业现状

一方面是专门围绕生日主题开设的生日礼品专卖店和时尚饰品连锁店。目前在西安主要有“广州多彩”“爱情氧吧”、“快乐365”、“花样年华”、“5151”“色可儿”“阿呀呀”“时尚青年”等等。经营方式以加盟形式，其价格较高，平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。管理体制也不完善，各盟店发展不均衡，没有真正形成规模效益。

另一方面是传统的个体店或夫妻店。其经营虽存在了多年，但都形不成规模，没有品牌效应，知信度低，经济效益也不是太理想，只当是养家糊口的一种谋生手段。

#### 2、市场分析

据调查，目前有三种送礼现象：一是一些企业把为员工过生日作为提高企业凝聚力的重要手段，这种现象非常普遍；二是一些商务人士纷纷把生日送礼作为业务往来的亲情筹码，大打亲情牌；三是在学校，为同学过生日，已经成为一种风气蔓延开来。这三种现象导致了送礼的范围已经

超越了过去单纯的亲情、友情和爱情的范畴，尤为学生送礼。西安市有各类高校、民办及其他高等教育机构100多个，在校学生达100多万人。这就使礼品市场变得更广阔。

### 3、经营模式

以自主经营专业店的连锁形式进行策略扩张，针对大学生消费市场，集中主力于大学周边商业街大学城开设专业店，充分利用当地的批发商以铺货分期结算的方式进行合作。进行品牌推广，力争在三年内把公司品牌做大做强，进而较快的推动公司滚雪球式的发展。

### 4、营销策略

实行“统一店面、统一品牌、统一形象、统一采购、统一售价、统一服务质量，统一的管理体系”等进行全面统一的管理。打造规模效益。

## 四、竞争分析

### 1、竞争对手——

“个体店”“夫妻店”。他们的经营理念比较落后，市场经济意识和法律意识都比较淡薄，因此，他们经营的局限性壁垒比较大，“小农思想”比较严重，故其所经营的商品质量得不到保证，进货渠道比较杂乱和局限，品种单一，服务较差。同时，商品的时尚性新颖性不强，特别是不能吸引青年一代的个性需求。而作为连锁店则是以强大的资金实力和“统一”的运做模式来作为后盾，从进货源头上就把住了商品的质量关，以及从流通等各方面着手降低了商品的成本，进而以更优惠的价格，更好的商品来面对消费者。同时连锁店可进行一些促销活动，以及做广告宣传，而“农家店”“夫妻店”是各顾各，一般只停留在传统的口碑上。且他们的店面较小，从几方面上看他们

都是不能与之相抗衡的，加上购物环境的不胜理想，不能给消费者提供更好的购物享受和自由度。

2、竞争对手生日礼品专业店和时尚饰品店。具有一定的规范化、规模化、专业化，其产品也较时尚、个性。但其价位较高，利润空间大。而且其加盟公司实力存在较大差异，管理体制不健全。尤其有些公司，只注重发展加盟店的数量，收取加盟费。而忽略了加盟店的扶持、跟进服务和区域保护。造成了加盟店的后期管理混乱，发展不均衡，难以统一，各自为阵，从而失去了加盟连锁的优势和规模效益。而作为专业连锁店，没有中间环节直接管理，连锁经营。拥有更加丰富的产品储备，更加专业化的经营，更加实惠的价格，更加人性化的服务。从而地满足人们个性化、时尚化的送礼需求，解决送礼难，送好礼更难的现实困难。一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐，传导快乐消费理念，引领快乐消费新潮流。与此相比具有较强的竞争性。

## 五、经营要点

### 1、员工要求：

a. 营业员：诚实守信，有责任心、上进心，有较强的表答能力和敬业精神；

b. 店长：必须从事营业员工作满六个月，经考核合格方可当任。

2、人员配备：一星标准店长一名，副店长一名，营业员2名（50平方米）。

3、薪酬体系：建立人性化工资体系，工资奖金动态分配，员工可参股分红。限度留住人才；

4、用人原则：充分给予每个员工以信任和机会，用其所能，用尽所能；

5、店铺规模：一星标准店50-100平方米，三星形象店100-200平方米，五星旗舰店200平方米以上；

6、定价原则：

a. 新产品（特色品）上市一律以x9.8元的形式，如9.8 19.8 29.8；

b. 促销品（一个月后滞销品）改9.8为5，如5 15 25；

c. 特价品（三个月后滞销品）降级销售，如9.8为5，19.8为9.8，29.8为19.8。

7、利润率：

a. 独特个性时尚商品（当地批发商无售商品）为50%；

b. 一般个性时尚商品（周边同行店无售商品）为40%；

c. 常规个性时尚商品（周边同行店有售商品）为35%；

d. 热销竞争性强商品（上述a、b类商品除外）为30-25%。

8、促销活动：

a. 消费卡：凡进店消费者均可领取，累计达29.8可换会员卡，以吸引新顾客再次消费；

b. 会员卡：消费（可累计）达29.8元均可领取，享受更多的会员优惠，以巩固老顾客；

c. 联合：与蛋糕店、鲜花店、礼仪公司等联营，拓宽销售渠道；



d. 赞助：参与周边院校的联谊、文艺等各种活动，进行适当的宣传，提高知名度；

e. 替送：因事忙、闹别扭、商务等需要，替送一份礼品，传一份祝福，更具人性化；

f. 团购：学校、机关、企业等节日礼品、会议和校庆纪念品；

g. 节假日：元旦、情人节、圣诞节等不断进行特价、赠送等优惠活动，提升人气。

h. 自创日：在平常日子，可想办法创造活动日，如和好日、道歉日、想您日等。

## 六、财务分析

### 1、前期投入

按目前行业的现状，开设一家一星的标准店（同行业规模在10-30平方米），营业面积50平方米，房租6000多元/月，按交三压一支付计24000多元，货架及装修等10000多元，货款加上流动资金为10万元。预计15万元。计划前期开设5家一星标准店，总投资约75万元。

### 2、融资方式

公司以3~6个股东融资在80万元，每股5000元，计160股。先期采取零负债的模式，到企业发展进一步加快时，可向银行申请一定的贷款，使公司得到滚动式的发展。

### 3、投资收益

按一家一星的标准店一个月期限来计算，营业收入为60000元，营业收入利润率为35%，营业利润为21000元。营业成本计12000元，其中房租6000元，各税费1000元，人员工资费用4000元（4人），包装费、礼品袋等费用1000元。月净利润为9000元，即年净利润为108000元。投资回收期为1.5年。

## 七、远景规划

经营学生礼品为主，兼顾商务礼品、家居饰品等，对专业店不断地复制，以专业连锁形式滚动式的发展。将西安市为起点，打好基础。发展到周边如成都、重庆、郑州等西部城市，以此为基地，向全国覆射。将开设专业连锁店1000多家，打造中国的工艺礼品专业连锁机构。

## 创新创业项目计划书4

### 一、简介

主营产品：自助烧烤(消费者按自己口味,爱好自己烧烤或要求服务员代理烧烤)

相关经营：啤酒饮料

位置：洛阳市老城区小吃街

场地大小：150平方米

### 二、市场分析

#### 1. 行业市场分析

特色风味休闲最爱。庞大市场有待挖掘，不论在城乡、集贸市场、大街小巷、小区、还是夜市与休闲小吃随处可见不可缺少的，它已成为众多消费者饮食中部分，造就了一个庞大的消费市场。

随着时尚更新，烧烤食品因其自然纯朴的做法和原始野味的味道，成为人们越来越喜欢的食品之一。烧烤的花样众多，肉类就有：牛肉、羊肉、鸡肉、鱼另外辣椒、茄子、黄瓜、白菜、土豆都是烧烤的新贵。

适合高中低端消费群体，不同年龄段人群。

## 2. 竞争分析

自助型烧烤店以其趣味性，独特的经营方式吸引了不同阶层不同年龄段的人群，让消费者体验亲自动手的另类乐趣，使消费者在娱乐中消费。

传统烧烤因设备简陋操作不规范，使食品卫生难以保障，同时烟熏火燎，环境污染严重。常有人虽知肉串味却驻足不前，马路摊贩增多影响市容，并造成极大的环境污染，而本店采用无烟木炭，解决了环保问题，符合现阶段呼吁的低碳经济。

## 三、财务分析

### 1. 投入资金及应用

桌椅：20×500=10000元

空调：2×3000=6000元

冰柜：1×5000=5000元

冰箱：1×2000=2000元

陈列柜;  $1 \times 2000 = 2000$ 元

烧烤炉:  $10 \times 800 = 8000$ 元

装修费用: 30000元

其他费用: 5000元

总计: 73000元

## 2. 盈利预算

月支出租金: 3000元/月

水电: 3000元/月

服务员工资;  $2 \times 2000 = 4000$ 元/月

其他费用: 3400元/月

总计: 13400元/月

## 3. 月收入

蔬菜: 进价0.3元/串, 以1元/串卖出, 按每天售出300串计算, 每月盈利  $0.7 \times 300 \times 30 = 6300$ 元

肉串: 进价0.5元/串, 以2元/串卖出, 按每天售出200串计算, 每月盈利  $1.5 \times 200 \times 30 = 9000$ 元

鱼: 进价2元/条, 以4元/条售出, 按每天售出70条计算, 每月盈利  $2 \times 70 \times 30 = 4200$ 元

鸡腿鸡翅：进价2.5元/串，以4元/串售出，按每天售出100串计算，每月盈利 $1.5 \times 100 \times 30 = 4500$ 元

拼盘：成本以2元算，以4元售出，按每天售出30计算，每月盈利 $2 \times 30 \times 30 = 1800$ 元

啤酒：进价1.8元/瓶，以3元/瓶售出，按每天售出100瓶计算，每月盈利 $1.2 \times 100 \times 30 = 3600$ 元

总计：29000元/月

净收入：16000元/月

#### 四、营销计划

1. 开业前发放打折宣传单，持单者在开业当天到本店消费，每消费满50元送30元代金券开业前三天消费一律按8折计算

2. 开业第一周举行抽奖活动，每消费满50元可进行一次抽奖(一等奖50元代金券，二等奖30元代金券，三等奖10元代金券)

3. 一次性消费满100元送20元代金券

#### 五、风险分析

1. 当地还没有这样模式的烧烤店竞争压力较小，经营时不存在货、压货问题当天所需的货物可当天选购，可保证蔬菜、肉类的新鲜。

2. 当地每年都有美食节可为本店做宣传，所以宣传方面不存在问题。

3. 本店采用的无烟木炭符合现在倡导的‘低碳生活’，更易被人们接受可长期发展。

4. 当地人大流量大不存在客流少的问题。

## 六、融资方案

投资人xxx

投入资金xx元

## 创新创业项目计划书5

### 1、进行创业调研咨询

考察当地的饮食市场，找有创业经验的厨师及有关有一定社交能力且有一定实权的朋友进行咨询，并与其保持良好的关系。

### 2、撰写创业企划书

创业计划书的内容，包括行业分析、同业竞争状况、食品介绍、开业的商圈分析、店铺规模、投资金额分析、人力规划、每月费用分析、获利状况评估、开店计划、中长期发展目标等，其中每一个项目，还都必须有细目分析。

### 3、创业资金筹措

由于个人的经济能力有限，可以邀请亲朋好友或员工入股（纯利润按入股额分成）。

### 4、学习经营技术

向有餐饮管理经验的人请教，最好能到同类烧烤店见习个数月，各环节的工作都去做一下，学习管理经验，熟悉各管理细节，积累实战经验。

## 5、店面商圈评估

地点的选择：应选择在工厂、写字楼、商业繁华区、学校等附近工薪阶层或学生集中的地方，或车站、码头、交通要道等流动人口多的地方，这样才能保证有充足的客源。如果无法一时找到理想的店面，一定要有耐心持续寻找，千万不要半途而废。

商圈评估：包括商圈属性、店面大小、楼层、周围设施、附近的竞争店及互补店、租金多少、各类合法证照取得难易程度、附近是否有大型商场、车站，营业时间、人口（流动、固定）、客源及比例，消费力及消费动机、马路宽度、发展前景（商圈变化）等因素。

商圈评估时，须在不同的时段分别去评估，如在白天、晚上、平常上班日及假日等不同时段，分别去观察该地点的商圈情形，以免只看了白天没看晚上，或是只看上班日忽略了节假日，而造成商圈评估上的误判。商圈评估时，应做成商圈评估记录表，详细记载评估店面的各项条件，以做为日后评估的参考。

## 6、找房子，与房东签约

根据店面商圈评估情况，确定好店面。接下来就是要与房东签约，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就要开始支付房租，会有时间压力。所以，在与房东签约之前，一切要做的筹备工作与书面数据，必须先准备好。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才能开始收回投资，结果店面却被房东收回去，因此店面的租期应以三至四年为较理想的签约期限。

另外，签约时通常还必须支付房东押金，押金的行情通常为租金的30%左右。所以在签约时，必须支付房东店面押金及第一个月租金，只是店面承租下来，需要一段装潢期，最好能向房东协商，租金起算的日期能够扣掉装潢期，以降低租金支出。

## 7、申请营业证照

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业，将会受到相关部门的查除的。证照的申请一般分为二种：一种是申请公司执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只需办理营利性事业登记，由当地县市工商核发。多数的店家由于资本不大，只要办理营利事业登记。另外，还要到税务机关办理相关纳税手术，领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。

除了营业证照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标章注册。

## 8、店面装修

店面的装修关系到一家店的经营风格及影响顾客的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商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厂商，开儿童类型的店就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类



型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，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，在装潢前要请装潢商先画图，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。

### **9、烧烤店的装潢构想：**

a、临街玻璃落地窗。

b、玻璃落地窗上贴民俗剪纸。

c、室内柜台、方桌、椅子用原木，颜色呈原木色。

d、墙壁上挂当地的具有特色的工艺品，突出当地民俗风情。

e、灯光以柔和光为主。

f、门头装潢以古朴为特色。总之装修应采用简单的格调、明快的色泽，且有地方特色，给顾客一种轻松愉悦的感觉。

### **10、招聘员工**

a、确定烧烤店的部门数，确定每个岗位人数。

b、确定员工工资标准及奖惩办法。

c、招聘员工要有雇工证，外地来的员工要有身分证、暂住证，还要有健康证。

d、员工培训。

## 11、采购原料、器具及设备

制做一张开店器具、设备、原料采购一览表。从大的设备如空调、计算机、冷冻柜、冷藏柜、收款机，到音响、保全、刷卡机，乃至笔、本、名片、店章等小东西，还有第一次的物料进货等，各项大大小小的明细全部列出来，注明每样器具的品名、数量及单价，计算出需要多少资金。最重要的是要掌握物品的采购来源，最好要货比三家，降低成本。

## 12、试做产品

最好是自己先试做产品，掌握一定的密方技术，再和厨师一起试做产品，确定产品的成本及卖价。

## 13、开幕促销

a、先试营业1个礼拜。对初创业的生手而言，对各管理环节还不够熟悉；对员工来说，各部门配合、员工之间的协作都要经过磨合。如果没有经过一段试营业，在开张的第一天，就大肆宣传促销，顾客人山人海的当然是好现象，但是由于自己的技术不够熟练，突然面对庞大人潮的阵仗，必然是手忙脚乱，服务不周，引起顾客抱怨，下次就有可能不光顾了。

b、正式开幕。开幕当天为招徕顾客，当然要搞一些促销活动。比较老套的促销活动不外乎是在店门口摆上花篮、拱门、吃饭打折、送赠品、抽奖等方式。

应该搞有创新的促销活动，比方把准备开业典礼的钱，通过媒体，送到福利院或救助贫困学生，即做了善事，又宣传了企业的形象。

## 创新创业项目计划书6

### 1. 市场前景

烧烤是风靡全国的经典小吃，主要包括：烤翅、烤鱼、烤肉串、烤果蔬等，让人们百吃不厌，回味无穷。随着经济的发展和人民生活水平的提高，人们的餐饮消费观念逐步改变，消费者在对消费质量要求不断提高的同时，更加注重产品特色，因此，以烧烤为潮流的饮食新风尚将日益被广大消费者所关注，因而投资烧烤店的市场前景非常广阔。

### 2. 目标人群

烧烤食品种类丰富，尤其是夏日的大排档主要将目标客户定位于经济条件一般的大众。虽然消费能力小，但是人群基数大，只要选好人流量集中的地点，不愁没有生意。

### 3. 烧烤店特色

#### 经营轻松

投资烧烤店不依赖于经验特别丰富的大厨，对最初进入该行业的投资者而言，通过简单的培训便可轻松掌握烧烤的技术，轻松经营。

#### 简单开店

由于烧烤店有明显的特色，主题清晰，不同于普通的餐饮业，因而在开业之前不必进行大量的宣传，营业就可产生消费。

#### 市场显著

一般情况下，烧烤有普遍的市场需要和庞大的消费群体，即我们所说的大众群体，并且没有淡季旺季之分，因而市场明显。

### 管理简单

烧烤店经营主题清晰，产品特色鲜明，产品结构单纯，经营品种更新容易，人员要求低，服务过程直接，采买原料方便，所以日常经营管理难度较小，经营细节皆自己掌握，十分适合新进的餐饮创业者。

## 4. 开店设备

夹子、叉子、铲子，这三样餐具是烤肉中不可缺少的“三剑客”。夹子，主要用来夹取生食；叉子，可以用来固定和测试食物的生熟程度；铲子，是非常好用的翻转食物的工具。此外，还应具备以下设备：

**木炭：**木炭是炭烤的必备生火材料。选购木炭时，要选择无烟烧烤木炭，应挑选较为沉重、质地结实的块状木炭。

**毛刷：**毛刷主要用来在铁网上刷油，以防食物粘在网上。另外，还可用来蘸取酱汁，刷在烤肉上，多准备几支可避免味道混淆。

**铁刷：**用来清洁粘在烤网上的食物残渣，避免残渣附着在食物上。

**竹签：**用来穿烧烤食物，使用前先用冷水浸泡透，以免竹签过于干燥，在烧烤时着火或断裂。选购时，可选择稍长些的，以免烫手。

**盐：**盐可以用来调味。另外，在烤肉过程中，许多含脂肪多的食物加热后会滴出油，这些油滴被炭火烧着会产生很高的火焰，烤焦网架上的食物，如果用水喷洒，则会产生烟灰污染食物，这时只要在火中撒些盐就可解决问题。

## 5. 烧烤店经营方法

对于初次经营烧烤店的人来说，找到合适的经营策略就显得尤为重要，以下是给创业者的几点建议：

### 良好形象是第一

初期，对店面的装修一定要符合烧烤店的特色，并且必须做到对店面及时维护，时时更新、修整，而不能不管不问，任其老化。只有这样，你的店铺才能具备长期的形象魅力和吸引力。

### 产品特色要保证

时刻将自己的产品是否有特色放在经营项目选择的第一位，特色餐饮是当今餐饮行业制胜的法宝，烧烤更是如此，要不断学习和改进自己的烧烤方法，用最正宗的口味吸引消费者。另外，有些店刚开业就想盲目求大，从而忽略了细节上的把握。实践证明，只有从特色出发，把握好细节，才能将自己的店做好做大。

### 服务质量要提升

餐饮行业，服务质量如何是提高顾客回头率的一个重要因素，所以，我们要定期培训服务员，随时发现存在的问题，注重服务技巧，提高服务质量，让顾客慕名而来、满意而归。

### 促销活动需跟进

烧烤店可以根据店铺本身的业绩决定自己的促销方式，真正让利给顾客，在此基础上刺激消费者的购买欲望与购买力，充分发挥这种

最直接、最有效的商品促销方式的作用。(促销方式种类众多,一定要选择符合小店的方法,例如:打折优惠卡、满100返30之类的方式)

## 6. 烧烤店资金投入与产出

### 房屋租金

以30~50平方米的面积为宜,价格各地不一;装修费:3000元(简单装修);开办费:1200元;设备费:1万元左右(冷冻柜、厨房设备、烧烤器具及桌椅餐具等);初始进货资金:4000元左右;流动资金:2000元。总投资在2.5万元左右。

### 月经营收支预算

按500元/日计算,月毛收入在1.5万元左右,扣除进货成本、月租金、员工工资、水电杂费、税费,一般纯利润约在2500~5000元/月,一年便可收回全部投资成本。

## 创新创业项目计划书7

### 一、公司情况简介

公司取名为xxx烧烤有限责任公司,公司的发展将立足于xx市,打造xx特色小吃。公司将建立在我的家乡xx,借鉴海底捞火锅的经营模式,采用科学的管理方式,努力将公司打造为理论与实践相结合的一流餐饮公司。

### 二、公司理念

学习海底捞公司的经营文化,“体验美味、享受生活、拥有健康、共创卓越”的发展理念,倡导“用双手改变命运,靠勤奋实现梦想”的价值

取向，公司上下形成了“同心同德，争创xx一流餐饮企业；上下齐心，打造xx第一火锅名牌”的创牌氛围。

### 三、行业分析

优势：烧烤行业投资不多，但回报可观。烧烤的种类比较多比较吸引人，烧烤店在学生中是很热门的休闲、聚会场所。在xx纸坊，烧烤以正规门面发展生意的地方较少，就市场饱和度来说，还未达到市场饱和，存在供不应求现象。

劣势：一是烧烤本身是不能多吃的，这点也制约着烧烤行业的发展，二是烧烤店存在很大卫生问题。

### 四、同业竞争状况

由于在xx纸坊烧烤店分布不集中、店面较少，竞争相对平缓，行业威胁较小。

### 五、投资金额和门面分析

初步设想第一年投资20万元，由于个人和父母经济情况有限，打算实行入股原则，吸纳资金。门面选择在距离中百仓储部远的体育馆附近，这里不管白天还是夜晚，人流量都很大。初步打算10万元用于门面租赁和装修，5万元用于食材购买和开业促销，另外5万元用于员工工资。

### 六、员工招聘和部门划分

1、烧烤店分为三个部门，一是后勤采购部，二是前台服务部，三是后台厨房。初步设想招聘十个人，五个人负责前台，两人负责后勤，三个人负责厨房，xx为老板。

2、工资标准：后勤和前台各位1900元/月、厨房为3000元/月。

3、员工保障：设立员工奖惩措施，为员工办理相关保障，激发员工工作干劲。

## 七、开业促销

开业前一个星期进行试营，运用各种促销手段，主要有以下几种方法：

一、打折优惠：试营期间打八折。这种方法是最直接的能够让顾客切实得到实惠的手段，它能让顾客很直观的感到确实得到了便宜，心理上暂时得到较大的满足。缺点就是，打折多了，成本较高，打折少了，不能起到效果。

二、现金券：优惠力度与打折优惠相比，力度小了一些，实际上是一样的折扣，但是需要两次消费。是一种牵制诱导消费性质的促销手段。试营期间消费满100送20，满200送50以此类推。

三、会员制折扣：会员制优惠促销是一种长期的优惠手段餐厅开业初期，客源不足，会员发展的速度可以要客。试营期间，降低会员加入门槛吸引顾客。快些，以后如果人气已经聚拢，甚至每天就餐都会出现等位，排队现象，会员的发展就要减慢速度，甚至停止。

## 创新创业项目计划书8

### 一、创业寄语



又到一年的毕业季，又到一年暑假季，暑假，是给别人打工，还是回家创业，利用小假期体验一把创业的经历。有梦想的有追求的人有远大理想的人，不容错过的创业计划书。夏天，在家里附近的闹市区开个自助烧烤店。

## 二、创业背景

在就业形式如此紧张的情况下，大学生面临着毕业后在家待业，找不到工作危机下，一小半选择考研，另一部分将要去社会里寻找属于自己的那一个领域，可是还会有好多人难以在一个平台施展自己的才华，与其坐以待毙，不如自己拿着仅有的一些钱，在学校附近开一个店，不仅能够缓解就业形式的危机，还可以不让自己天天在家消磨时光，也可以让自己增长一下见识，也便以后离开这个店之后，自己什么都不懂！自己有自己的事业，不管规模大小，只要细心经营，不管最后成功与否，都是一种很好的锻炼，也是一段很丰富的经验和精彩的回忆！所以在这个就业形势相对严峻的情况下，我们选择了自主创业自己开一个店，缓解一下眼前的就业紧迫压力。

## 三、产品及室内装修

### （一）产品介绍

本店为自助型烧烤店，提供设备、调料与各类食品，由顾客自行动手制作食品。

#### 1、设备

每桌提供一部无烟全自动烧烤机、一筒竹签、一筒消毒筷子、烧烤刷  
三把

## 2、食品

- a、主要产品肉食品：牛肉、羊肉、猪肉、鸡柳、鸡排、鸡翅、鱿鱼、玉米、热狗、丸子等
- b、茄子、青菜、豆腐、韭菜、金针菇、豆腐干以及各种时令蔬菜
- c、饮料类：白酒、啤酒以及各种汽水
- d、配料类：孜然、烧烤酱、蜂蜜酱、花生酱、芝麻酱、辣椒酱、芝麻

## （二）装修方案

### 1、装修风格

定位为小清新田园风格

### 2、装修用品

六套桌椅、七台摇式风扇、一个收银台、藤条若干、假稻草、二极管招牌、菜架子、盘子六十个、大菜筐三十个、小木柜六个、冰箱和冰柜各一台

### 3、装修计划

- a、六套桌椅分别靠墙而放，左右各三张。
- b、六个小木柜相应装订在桌椅的墙上，在顾客坐着是伸手可以够到的，小木柜里主要放除烧烤机外我们店里所提供的设备和配料。
- c、店里四周用藤条布置，营造田园风。

d、收银台四周欧诺个粗糙的砖头砌起一个小围墙。收银台设置在入门后右手边。

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/787125064041010006>