# 描写创业计划书大学作业总结(十一篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-04-26

*描写创业计划书大学作业总结一项目名称：“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...*

**描写创业计划书大学作业总结一**

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。

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。

1.薪资预算

20\_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。

l.经营目标

(1)初步规划目标：20\_年，12人（小班教学）20\_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2024（熟悉或者特殊要求可优惠200）；

即：500×12=6000每月。2024×12=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20\_年4万

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。

**描写创业计划书大学作业总结二**

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

（一）关注产品

（二）敢于竞争

（三）了解市场

（四）表明行动的方针

（五）展示你的管理队伍

（六）出色的计划摘要

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

（一）封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象小额。

（二）计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

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；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

**描写创业计划书大学作业总结三**

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对西餐产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个西餐厅能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是期望能筹集资金并实现这个计划，实现创业梦想。我要开创的餐厅名为乐在食中西餐厅。乐在食中西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨。

首先是市场分析：对一个学院现来说应当最低有有二万的师生，他们大多的消费用于饮食方面，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生大部分，其中也有小部分师生觉得此刻学校最缺的服务是就餐环境，而乐在食中西餐厅设计就是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可证明了，乐在食中西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。该餐厅的宗旨以服务大众，优质经营为主，从而为广大消费者展现不一样的西餐文化。该餐厅的经营采用西餐结合快餐。

例如：可供给牛扒、猪扒、鸡扒、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类等等。还可供应美颜甜品。

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。在经营中可根据不一样的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。在市场营销方面，西餐厅的初步发展中，可采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划，不一样程度降低营销成本，从而建立起坚实的客户关系，等以后随着西餐厅的发展，可扩展体验式营销、网络营销等模式。

该餐厅主要以在学校旁边为主，以广大学生和教师为对象，因为学生和教师的时间比较紧，所以他们需要快餐，可是在休闲时他们又需要好的生活，同时学生和教师在学校的时间的消费基本上是食品消费，所以以西餐和快餐为主的餐厅很适合在学院边开。要较好的经营就要有好的管理。在这方面店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时理解学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作，督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见。综合决策各种工作的运行。

代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。对西餐厅项目进行分析和需求策划，对西餐厅项目进行具体的设计，制定西餐厅目标以及进度表，建立项目管理系统，负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制，跟踪分析项目开发成本，管理项目中的风险和变化，负责项目团队建设。

**描写创业计划书大学作业总结四**

做好酒店开业前的准备工作，对酒店开业及开业后的工作具有非常重要的意义；对从事酒店管理工作的专业人士来说也是一个挑战。我采用倒计时的手法，将酒店开业筹备工作作为一个项目来运作，实践证明可操作性极强。

酒店开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

各部门经理到岗后，首先要熟悉酒店的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定酒店的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。酒店最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，酒店的清洁工作最好归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，最好以书面的形式加以确定。

要科学、合理地设计组织机构，酒店各部门经理要综合考虑各种相关因素，如：饭店的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

饭店开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购部去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购部还是酒店各部门，在制定酒店各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如，客房楼层通常需配置工作车，但对于某些别墅式建筑的客房楼层，工作车就无法发挥作用；再者，某些清洁设备的配置数量，与楼层的客房数量直接相关，对于每层楼有18―20间左右客房的饭店，客房部经理就需决定每层楼的主要清洁设备是一套还是两套。此外，客房部某些设备用品的配置，还与客房部的劳动组织及相关业务量有关。再如餐饮部的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间。按摩床能否进按摩间的门口，等等

国家旅游局发布了“星级饭店客房用品质量与配备要求”的行业标准，它是客房部经理们制定采购清单的主要依据。

酒店管理人员应从本酒店的实际出发，根据设计的星级标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本酒店的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对客房用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

酒店管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。例如，饭店根据客人的需要在客房内适当减少不必要的客用物品就是一种有益的尝试。餐饮部减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：出租率、饭店的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

酒店各部门经理虽然不直接承担采购任务，但这项工作对各部的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，酒店各部门经理应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购部经理的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。酒店各部门经理要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

酒店各部门参与制服的设计与制作，是饭店行业的惯例，同时，特别指出因为客房部负责制服的洗涤、保管和补充，客房部管理人员在制服的款式和面料的选择方面，往往有其独到的鉴赏能力。

工作手册，是部门的丁作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

酒店各部门的员工招聘与培训，需由人事部和酒店各部门经理共同负责。在员工招聘过程中，人事部根据酒店工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而酒店各部门经理则负责把好录取关。培训是部门开业前的一项主要任务，酒店各部门经理需从本饭店的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训丁作达到预期的效果。

开业前，即开始建立酒店各部门的财产档案，对日后酒店各部门的管理具有特别重要的意义。很多饭店酒店各部门经理就因在此期间忽视该项工作，而失去了掌握第一手资料的机会。

(九)跟进酒店装饰工程进度并参与酒店各部门验收

酒店各部门的验收，一般由基建部、工程部、酒店各部门等部门共同参加。酒店各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到饭店所要求的标准。酒店各部门在参与验收前，应根据本饭店的情况设计一份酒店各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

在全店的基建清洁工作中。酒店各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对饭店成品的保护。很多饭店就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。酒店各部门应在开业前与饭店最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后由客房部的pa组，对各部门员工进行清洁知识和技能的培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

酒店各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

酒店wps创业计划书2

主要经营范围：初中生和高中生的心理咨询工作，为同学们解决青春期经常出现的问题，主要包括学习压力,早恋，迷恋网络，单亲家庭等等青春期出现的生理和心理问题。

口生产制造口零售口批发√服务口农业口新型产业口传统产业口其他

以往的相关经验（包括时间）：高考毕业后在当地的餐馆做服务员，今年暑假在广东佛山嘉顺纺织有限公司实习。

教育背景，所学习的相关课程（包括时间）：19xx至20xx在石桥小学读书，20xx至20xx在在盐沙中学读初中，20xx至20xx年在第二中学读高中，20xx年至今在湖南工程学院就读化学化工学院轻化工

程1003班

目标顾客描述：目标顾客是中学生，中学阶段是人生中最重要的时刻，这几年的学习情况在很大程度上决定了将来事业的发展，中学阶段是人生思想生理各方面趋向成熟的时期。很多同学很难处理各方面的问题。尤其会受很多社会因素所左右，父母离异，高考压力，以及生理各方面的因素。都会是学生成长路上很难越过的坎。随着网络的高速发展和普及，很多学生都借上网来逃避上述问题。父母又经常忙于工作，没有足够的时间和同学们进行心理交流，所以这方面的市场很有发展空间。

市场容量很大，随着学生的升学考试，每年都会有更多的同学需要这方面的服务，市场后劲比较足。由于现在各方面的教育公司都是侧重成人的教育培训，所以市场占有率会很大

市场容量的变化趋势：随着中国的经济的高速发展，家长和学生交流的时间会越来越少，而且社会的环境影响会越来越显著，学生对外界的抵抗力会更少，将来要需要更多教育机构来关心中学生的心理成长。

1．资金充裕

2．社会知名度高

4.交际网络广

**描写创业计划书大学作业总结五**

明年就要从象牙塔里出来了，因为经济危机的影响已经自己对于餐饮业的兴趣打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流。

1.本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2.本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3.本店需创业资金9.5万元。

1.由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

1.客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2.竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的

1.先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2.开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”大学生蛋糕店创业计划书样本大学生蛋糕店创业计划书样本。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3.据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4.蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5.可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6.蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7.经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8.建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9.在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10.无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11.食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1.房租5000元。2.门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱)3.货架和卖台投入约1500元4.员工(2名)统一服装需500元5.机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元大学生蛋糕店创业计划书样本工作计划。

月销售额(平均)：21000元。据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元

每月支出：14033元.房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场附近)，约5000元。

货品成本：30%左右，约5000元。人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

因为蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**描写创业计划书大学作业总结六**

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部他市场都不得与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到20xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇\"快餐\"。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

1．快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2．目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

3．市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

**描写创业计划书大学作业总结七**

甜品一直是女生们的最爱，尤其是现在的年轻人想创业对于大的项目没有充足的资金支持，而对于像甜品店这样的小本创业项目，对于创业资金少的年轻人尤其是大学毕业生来说是极为合适的，因此也有越来越多的人投入到了甜品店中来，那么一份合格的创业计划书可以说是成功的一半。

哈尔滨师范大学泰州学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

开甜品店要有恒心，不可能一口成胖子。价格方面，最好是适应大众化的价位，每碗甜品的价格约在2～5元之间，加不加糕点、鸡蛋、饼子由顾客自行决定，不要搞拉郎配，否则容易引起不满。品种方面，不可贪大求全，如果你一个人既当老板又当伙计，那么七八个品种就够你忙得团团转。如果有一人帮忙收款、做杂务，则十几个品种就已经足够。如果有帮工三四人，那么品种应在20种以上。

价钱便宜，品种繁多固然很重要，但是更关键的还是味道。凡是与吃有关的行业，都注意顾客的口味，吸引回头客的最佳方法是具有自己的特殊风味。有时候把快要卖光的甜品再烹调一次的话，店主必须自己先尝尝原味是否已经走失，如果口感不佳，干脆倒掉，以免卖坏招牌，因为甜品的成本实在有限，不要因小失大。

应抱着宁精勿滥的原则，卖完之后再进行适量烹制，以保持产品时常新鲜，因为甜品最忌隔夜。如果有意抬升顾客的消费额，可以将几个品种组成一个套餐出售，如红豆汤加蛋糕、绿豆汤加甜饼或加草莓为一组。另外，甜品也讲究季节性，冬夏种类应略有变化，酌情增减。

寒冷地带的人，普遍怕甜腻，显然这些地方的人们需要多一些热量补充。所以，北方地区的甜品比南方地区的甜品要淡些。在不同地区开设甜品店，则应照顾本地人的饮食习惯。现代人平时饮食较丰足，吸收了不少营养，一般不甚喜欢吃过甜的东西。在广州，许多酒楼饭店在晚餐过后都奉上甜品，如绿豆糖水，尽管新鲜热腾腾，香味扑鼻，但许多客人只吃几口即止，认为太甜。甜品一定要迎合大众口味的`变化，十年前的味与今日不同，不同的甜品，都不能以够甜作为招牌。最重要的是使在甜之外，还有种种香味，如糖水加橘片、杂果、杏仁或豆腐花加红糖，做出香甜特色。

开张成本桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗拒和预付店租等开支相加，估计开张所需成本约需6000～8000元。资金有限者可以自己充当伙计，或叫父母、亲戚帮忙。记住，消毒柜这个设备绝不能省，应将它摆放在店里最显眼的地方，因为它是卫生工作必需的。顾客看见消毒碗柜，也能产生一种安全感。全套设备购置约需3000元。在总的成本支出中，电器、房租、厨具的支出占了大部分，而甜品所用的原材料多是豆类、糖块和一些农副产品，价格低廉，1000元左右即能应付数十天的消耗。盈利前景做饮食业的人都很清楚，甜品的成本很低，价格则随机应变，在居民区开店应低些，因为要做熟客生意，不能太狠;在商业区开店可以将价格调高一些，因为人们购物时往往舍得花钱满足口腹之欲。甜品的毛利率维持在40%～50%不困难，每碗甜品的纯利在1～2元之间。一间15平方米的甜品店，每月盈利可达到4500～7000元。

**描写创业计划书大学作业总结八**

开办一家属于自我的公司一向是我的梦想。不管大学毕业后做什么职业，是否能够能实现自我的梦想，我都要为它写份计划书。毕竟成功是属于有准备的人。

“好的开始是成功的一半，如果你期望建立并经营好一个属于自我的公司，走好创办公司的第一步至关重要。”我也是这样认为的。

如果我有了一笔资金，我就能创业了吗答案很显然是否定的。首先我要研究个人创业需具备什么素质我在一本书上看到一些提议。投资创业第一个必须具备的是要有一个进取的心态。俗话说“好汉不怕出生苦，勤学苦斗有来日。”在进行投资创业的过程中必须要有进取的心态，不怕挫折和失败才能够最终取得成功。

第二，是自信心和胆识。仅有自信心才能坚忍不拔，才能具有能动性，创业性和应变性，才能在有路的地方走得更快，而在无路的地方也能踏平坎坷，走出一条路来。有胆有识，才能走出一条道路来。在不少调查研究证明，宜于创业的人多半是企图心旺盛，以及自信心极强的人，也就是平时所说的事业心强的人，这些人坚信靠自我的努力能够带来好的结果，不肯向命运低头，也不轻言失败和放弃。

第三，要懂专业知识，这是创办公司的基础。常言道:“人怕入错行”，创办公司，最大的错误可能就在于选择了自我不熟悉，不了解的行业。掌握了和精通了某个行业的专业知识，意味着创业者的事业成功了一半，因为丰富深厚的专业知识能够使他不受制于人，立于不败之地。我在一些书上看到产品知识和市场知识是创业者必备的两方面专业知识。

第四，要具备三种本事，即人际交往的本事，洞察决策的本事，信息沟通本事。我想我必须具备这些素质，才有资格开办一家公司。

第五，创业者的素质修炼，即创业者要有独创本事，创业者要有好胜心，创业者要有求异精神，创业者要有“进攻性”，创业者要有坚忍不拔的品格。我想仅有具备了这些素质才有资格创业，我们必须为创业做好充足的准备。

个人创业还需要研究的外部环境因素也有很多。把握环境、了解影响创业的制约因素，从而有效利用有利的环境，显得尤为重要。譬如经济环境，技术环境，社会环境，政治环境，伦理道德环境等，这些都需要我研究的。此刻是金融风暴时期，掌握外部环境因素尤为重要，要注视着宏观经济趋势。我想这对我选择怎样的投资方向也有很大的帮忙。

接下来我该研究的是创办一家怎样的公司呢其实公司的类型也有几种，有无限职责公司，合伙制公司，有限职责公司，股份有限公司。而我的想法是与我的朋友合伙创办一家公司。因为它是共同出资，合伙经营，共享收益，共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带职责的赢利性组织。合伙公司设立简便，出资灵活，企业结构简单，便于管理，这样的公司我觉得很适合像我这种第一创业，没经验的女大学生。

公司的取名就像我们人的取名一样，都要有着重要意义。公司的名字是一个公司的象征和代号，必须能够反映公司的形象、特色，必须研究如何适应环境，满足人们的心理需求。我公司的名字，我想我会让它简洁明了，适合我创办的这家公司，让人们一眼看见就会记住它，也要让人们明白我们卖的是什么。

我想这个或许是最重要的了，选择怎样的投资方向因为我在一本书上看到“投资先选项，好的项目是成功的一半”。选项，不仅仅要对实力进行客观全面的分析，更重要的是要对未来发展趋势准确地把握，并且是实力与智慧的结合，是创业成功的开始。要想有个正确的投资方向就要作好充足的准备工作。我在书上看到一些提议。它说第一要明确方针，少走弯路。第二，要做好6个方面的调查预测，即投资宏观环境，调查货源情景，调查需求状况，调查竞争状况，进行价格预测调查，商品销路的预测。其实我认为你要投资的产品必须是你了解的，也就是你在行的，且要选择低风险的，人手少的行业。我心里想创办的企业是买床上用品的，因为我身在南通，大家应当明白南通是以纺织业为主的城市，并且在我所住的地方附近也有很多纺织厂，我妈以前也在这些厂里干过，并且我的家人此刻也有在卖床上用品的，我想这些都是对我有利的条件，对我在这方面的投资有了良好的环境。他们也会给我很多提议。并且卖床上用品投资不是很大，风险也很小，更何况我是学市场营销的，我相信我能办好它。

在我看来选择公司的地址也很重要。卖床上用品，我觉得应当在市中心里，因为我想卖的是有品牌的纺织品，所以不仅仅要在市中心，并且还要在消费水平相比较较高的城市。因为哪里消费群体比较多，人们的消费水平也比较高，交通运输方便，信息通讯也方便，也便于销售，并且对环境也没污染，对原材料的需求少。我的心目中的选址是在百货公司里。

如何招聘公司员工古人云：“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势，任势者，其战人也，如转木石。”识人、选人，用人是公司发展的根本保证，惟有重用人才，公司才能从根本上保证兴旺发达。公司经营，贵在善用人才。每一个企业在招聘时都有各自的需要，有的是要技术方面的人才，有的是要口才方面的人才，有的是需要有着充足力量的人，并且对形象年龄等都有着不一样的要求。而我所要招聘的是口才要好，最好是有销售经验的，能吃苦耐劳，形象要良好。

接下来是很关键的一步，那就是如何获取客户在我看来要在创办初期想要有客户必须要做广告。巧用广告策略，借风行船，企业才能不断发展。做广告必须要有独创一心的点子，让人们有兴趣，有购买欲望。我看到一些商店在开张时会有促销活动，也有的会发传单做宣传，还有的就是企业会经过做电视广告来展现它的新产品等。

最终就是要把握市场，营销有术，要有创新的点子。我必须要明白这种产品在市场上的价格是多少，要有一个合理的定价，市场上的需求和购买人群。

我想只要我有勇气和胆量，还有不怕苦的精神，我会成功的。

这就我的创业计划书，我期望它在我创业时有所帮忙，它是我结合了书和自我想法所写出来的，不管有没有实用性，它让我今后的学习之路上明确了目标，有了奋斗的动力。

**描写创业计划书大学作业总结九**

一.创业须知

1.自我定位：价值追求者。作为一个价值追求者，创业，是敢于承担经济责任，准确把握市场机遇，进行风险投资，以满足自己的价值追求的‘过程’。

2.创业可行性研究要点：

(1)规范化。可信性报告必须是建立在充分的市场调查的基础上。而且，在同一个行业，一个企业集团中格式必须一样，数据格式什么样，是统一的，这样分析和评估的标准才能统一。

(2)定量分析。必须用数据说话，宏观与微观的市场，用户，竞争信息全部量化。

(3)对市场结果作出三种预测和财务分析，即最佳状况，正常状况和最差状况。

(4)详细的实施方案，包括组织，人员，资金，设备，工作流程，以及“里程碑”式的分阶段检查标准和时间表。

(5)对潜在市场变化，潜在用户变化，潜在竞争形式变化，风险与潜在风险，问题与潜在问题有一个具体的分析和应变实施，把意外情况的影响控制在最低水平。

(6)对执行的方式，流程有一明确的描述，为实体操作做好充分的准备。

3.创业者经验之谈：

(1)创业对人的考验是全方位的，不仅仅是创业技能，还包括心理素质，身体素质，人文素质，艺术素质，国际素质等等。

(2)克服困难的能力，是创业的必修课。创业的过程，就是不断克服各种各样困难的过程。

(3)市场唯一的不变就是“变”，创业唯一的要求就是“思”，思考问题，思考资金，思考人才，思考管理，思考成本，思考利润，思考创新，思考产品，思考昨天，今天，明天的一切。

(4)没有永恒的朋友，只有永恒的利益，注意研究朋友淘汰率，在创业时期，谁是真正的朋友永远是一个谜。

(5) 成功的创业者与知识，学历，专业有联系，但是，决定创业成功的不一定是只是，学历，专业，而是机遇，胆略，财商，关系，环境，财力等综合因素相互作用的结果。

4.自省箴言：

当你每次看到这份为自己量身定做的创业计划方案的时候，你应该知道，你的选择对于你来说，承载着对家庭的责任和对朋友的承诺，你绝不忍心让深爱你的父母操劳一辈子。你知道，以后的路会很难走，但你不会认输，纵使困难重重，你也绝不会放弃，坚持自己的理想，顽强的走下去，你一定能行，因为你曾说过，最大的成功不是成为有钱人，而是竟可能最大限度的释放自己的能量，去做自己想做的，去做自己能做的，就像石油一样，它的价值在于被开采，充分发挥自己的能量，而不是永远被深埋在地底下!

人的一生很有限，并只有一次，所以绝不能虚度，既然活着，就要活得精彩，不要留下任何遗憾，去吧，去追求属于你自己的梦，唯有不断追求，活着，才有意义。相信自己，你一定可以!everything will be ok, just do it!

5.座右铭：

“长风破浪会有时,直挂云帆济沧海。”——唐.李白《行路难》

“天生我材必有用,千金散尽还复来。”——唐.李白《将进酒》

二.前期规划

1创业首选类型——生态鳝鱼养殖

选择理由：

(1)黄鳝养殖市场前景广阔

今年由于黄鳝野生资源的减少，并没有出现像前几年那样的价格减半。8月初，在南京市场了解到，条重100克左右的黄鳝市场批发价是30～38元/公斤，而2～4月同规格的黄鳝批发价也只有38～45元/公斤。业内人士告诉笔者，近两年黄鳝供应量少，价格稳居高位。在野生资源减少和市场价格走高的情况下，黄鳝的人工养殖前景非常可观。

(2)市场供需矛盾突出

据了解，目前各地市场上的黄鳝大多是天然捕捞获取的，由于黄鳝的自然栖息习性决定了天然捕捞的黄鳝只能在4～10月集中上市，远不能满足市场需求，黄鳝的人工养殖市场前景广阔。我国野生黄鳝年产量在40～50吨，而国内市场黄鳝年需求量在100多万吨，目前人工养殖量最多只有10多万吨;韩国和日本等喜食黄鳝的国家年需求量也在20万吨以上，黄鳝的产需缺口很大。另外，黄鳝加工产品出口前景也较为看好，我国烤鳝串、香鳝片等熟食商品出口量也在逐年递增。

(3)较高的营养价值

鳝鱼中含有丰富的dha和卵磷脂，它是构成人体各器官组织细胞膜的主要成分，而且是脑细胞不可缺少的营养。根据美国试验研究资料，经常摄取卵磷脂，记忆力可以提高20%。故食用鳝鱼肉有补脑健身的功效。它所含的特种物质“鳝鱼素”，能降低血糖和调节血糖，对糖尿病有较好的治疗作用，加之所含脂肪极少，因而是糖尿病患者的理想食品。鳝鱼含有的维生素a量高得惊人。维生素a可以增进视力，促进皮膜的新陈代谢。有人说“鳝鱼是眼药”，过去患眼疾的人都知道吃鳝鱼有好处。常吃鳝鱼有很强的补益功能，特别对身体虚弱、病后以及产后之人更为明显。它的血还可以治疗口眼歪斜。祖国医学认为，它有补气养血、温阳健脾、滋补肝肾、祛风通络等医疗保健功能。

2.扩充类型——黄颡鱼的生态养殖

选择理由：

(1)养殖黄颡鱼利润可靠。

广东一些最早养殖黄颡鱼的养殖户，从20xx年开始养黄颡鱼至今，从18元/斤跌到9.5元/斤，虽然出鱼价格有高也有低，但年年都有盈利。不论市场鱼价如何低迷，黄颡鱼的售价始终没有低过成本价。每年3-6月份是水产品上市淡季，这个时间段广东的黄颡鱼出售量最大，能获得好价钱。广东养殖黄颡鱼的养殖户纷纷表示对这种鱼很有信心，还会继续养这种鱼。

(2)黄颡鱼耐运输，销售过程中极低损失，中间利润有保证，活鲜水产品流通商热衷于销售。

(3)黄颡鱼味道鲜美、价格适中，成为大众消费水产品种，国内消费市场庞大。黄颡鱼也有一定的药用价值，其肉性味甘、平，有祛风、利尿之功效，可用以主治水肿、喉痹肿痛等症，人们有一定的消费习惯。广东养殖面积接近3万亩的黄颡鱼70%都是往外省销售，销路畅通无阻。

(4)黄颡鱼的销售灵活，不同规格价格不一样，各种规格都可以上市销售，也不受季节与气温的影响，养殖户可以根据市场价格灵活调整出塘时间，这也是众多养殖户喜欢养殖黄颡鱼的原因之一。

依目前发展情况看来，未来几年黄颡鱼的养殖区域会不断扩大，由主养区向周边地区扩散，由主养省份向临近省份扩散，以多种养殖模式共同发展。未来几年全国范围内黄颡鱼的养殖量预计仍会有增长。

3.前期总体规划

20xx-07—20xx-09 市场调查

20xx-09—20xx-03 市场调查+分析+生态养殖场基础设施的构建+苹果螺的养殖

20xx-03—20xx-05 到生态养殖专项培训地点进行学习考察+种蟮的引进+无菌蝇蛆的诱取和培育

20xx-05—20xx

(试探性养殖) 启动资金：3万

养殖规模：300平米

养殖方式：生态养殖

种苗引进方式：收购(主)、人工培育(次)

预获纯利：5—6万

基本流程

20xx—20xx

(规模性养殖) 养殖规模：800-1000平米

新增项目：葡萄种植(主要为鳝鱼构建良好的环境)、黄颡鱼养殖

养殖方式：生态养殖

种苗获取方式：人工培育(主)、收购(次)

预计纯利：20—30万

基本流程

20xx—— 根据市场走向进行选择：1.开展生态蟮的生加工项目。

2.发展生态蟮苗的专项培育工程。

3.基于原有基础增加其它生态养殖项目。

三.预算

(一)生态鳝鱼养殖

注：四个月为一个养殖季度(除种苗培育期，即50g以下培育期)

第一季度

1.预期成本

(1).基础设施总投入：培育室(内设办公室,一层)\\约6000元+养殖池(成鳝池3m\*4m\*1.2m\\400$\*6个+越冬池3m\*5m\*1m\\500$\*3+幼鳝池2m\*2m\*1m\\150$\*4个+浮式育肥网箱 4m\*5m\*1.5m\\200$\*4个)\\约5300元+(水泵、蓄水池、水管水阀等)\\约2500元+简易围墙造价(80m\*2m)\\约1000+常用工具(消毒工具、防晒网等)\\约1000元+蚯蚓及无菌蝇蛆培育场所约3000元=12800元

总占地面积=培育室100m2+养殖池面积180m2+其它=500m2

(2).第一季度鳝苗投入：投放密度2kg\\m2\*总投放面积190m2(20尾\\kg)\*收购价格20元\\kg=7600元(约7000尾)

(3).第一季度养殖疾病防御总投入：高锰酸钾、食盐、漂白粉、生石灰等消毒用品+其他药物=1000元

(4).第一季度养殖饲料总投入：蚯蚓和无菌蝇蛆种苗引进及培育\\约500元+购买饲料投入(7000尾\*0.1kg平均体重\*5%平均摄食量\*40%饲料搭配量\*5元\\kg饲料价格\*90天)=6300元

(5).水电及其他费用：约1000元

总计：28700元

2.预期利润

毛利：7000尾\*80%成活率\*0.25kg平均体重\*40元\\kg平均价格=56000元

净利：56000元—28700元=27300元

(后期：净利=第一季度净利+部分鳝苗引进费用-鳝苗培育费用)一般会有明显增收。

四.具体部署及实施

(一)生态鳝鱼养殖

1.养殖场构建及基础设施的配置。

(1)工作室的建设(内设越冬池)

越冬池：3m\*4m\*80cm 三口

(2) 鳝池的构建

成鳝池：3m\*4m\*60cm(1/3入土10cm,铺上10cm软泥) 两口 3m\*4m\*60cm/4m\*2.5\*60cm 四口

育苗池：2m\*2m\*60cm 四口

注：a.池脚为圆角。

b.池壁顶端砌一块向内的探头砖。

c.池底做成稍微向排水孔一边倾斜的斜面。

d.需设控水管，长35cm，控制水深35cm 。

(3) 蓄水池的构建

长：2m宽：2m高：3m

(4) 供水设施、增氧设施及其它设备的配置

(5)无菌蝇蛆培育室的构建。

蛆池：2m\*1.5m\*25cm

注：a.要求中间低，四周高。

b.四角放置收蛆桶。

2.驯食饵料的准备及培育。

注：驯化100kg黄鳝，至少需要20kg蝇蛆或5kg蚯蚓或30kg苹果螺肉。

(1)苹果螺的人工养殖(网箱养殖)

要点：a ..投放密度约150个/m2

b.水深：1m以下。

c.水面栽植水葫芦，密度约30%-35%。

d.及时取卵，集中孵化，防止暴晒及敌害。

e.傍晚投饵，精料为螺总量的0.5%以上。

f.苹果螺易带寄生虫，用其投喂黄鳝时，先对其进行冷冻处理。

g.注意养殖区域的水质变化。

h.利用干法越冬最适宜。

(2)无菌蝇蛆的人工养殖

要点：a.养殖用的培养料需进行高温发酵处理。

b.利用腥味较大的培养料发酵后吸卵效果较好。

c.用其投喂黄鳝前，需进行消毒杀菌处理。

(3)蚯蚓的人工养殖

要点：利用培养无菌蝇蛆后的废料加上稻草进行高温发酵，再将处理好的培养料中加入切碎的水葫芦根须，铺设在设置好的地面，盖上一层稻草，保持一定的湿度，尽量避光。

3.生态池的消毒与水草的铺设及消毒。(各方法任意使用一种即可，具体用法见参考书。)

(1)生态池的消毒：在养殖前10天左右进行。

a.用漂白粉进行全池泼洒，池内留有适量水，浸泡七天即可使用。用法为：1.5mg/l -2.0mg/l. (注意事项：a.勿用金属容器盛装 b.勿与酸、铵盐、生石灰混用。)

b.使用“鳝宝杀毒先锋”和“鳝宝金碘”结合进行。第一天使用“鳝宝杀毒先锋”，第二天使用“鳝宝金碘”，用量均为每立方米水体2ml。

(2)水草的铺设：在鳝池的中央铺上水葫芦，四周使用竹竿、木条等进行围栏，使池的四周距池壁30厘米内没有水草。注入适量清水。

消毒杀虫处理：a.每立方米水体使用硫酸铜1g兑水全池泼洒，连水草上也要泼到，24小时后排干池

水加入新水，隔两天后便可以投鳝入池。注：硫酸铜在溶化后应进行过滤，防止成块投入对鳝鱼产生危害。

b.每立方米水体使用含量为90%的晶体敌百虫或兽用敌百虫片1g兑水全池泼洒，24

小时后排干池水换入新水，隔两天后便可以投鳝;

c.每立方米水体使用1.5ml“鳝宝水虫清”兑水全池泼洒，12小时后排干池水换入新水即可投鳝。(使用时注意：适宜温度20摄氏度，在高温时，应在早晚或阴天使用，切忌在阳光猛烈等高温条件下使用。)

4鳝鱼的选购与分级。

(1)选购：(首批投放量为150kg、约3000尾)

六看选购法：看体色——黄色斑点鳝最好，青色次之，灰暗色最差，体表比较鲜亮;

看活力——活力较强，一般用手无法握住;

看腮、肛门—正常为，鳃丝颜色鲜红，如果肛门为淡红色或红色，则内脏有疾病，如肠炎等;

看外伤——体表外伤明显的不能收购;

看体表——要求鳝鱼体表粘液较丰富;

看头部——头部中大的，不宜收购。

注：a.电击后的鳝鱼不得收购，最好收购笼捕的;

b.一般应选择连续三天以上晴天时购苗最佳，此前捕捉的黄鳝由于气温较为稳定，不容易患“感冒病”;

c.装运时应注意：气温在25摄氏度左右时，加水量不得低于鳝鱼体重的2倍。30摄氏度左右，不得低

于4倍，尽可能选择早晚温度较低时进行，切忌高温运输，且运输时间最好不要超过4小时;

d.春秋两季收苗时，一定要注意温度变化，对于急剧降温天气捕捉的最好不要收购。

(2)分级：

小规格：小于30g(全雌)中规格：30-80g(有雌有雄) 大规格：大于80g(多雄少雌)

注：a.对于黄鳝大小差异较大的，可使用分级筛，要求分级筛孔光滑，不会损伤鳝鱼，分级时要使鳝鱼浸

入水中进行;

b.一般使用1-2个分级筛进行两次分级，不要分太细，以免弄伤鳝鱼;

c.挑选出适量健壮的鳝鱼作为鳝种，进行人工繁殖(试探性)

5.鳝鱼的消毒与分池暂养观察

(1)鳝体的消毒：(具体用法见参考书)

每1000kg水加入“应激灵”2g，“鳝宝金碘”2ml，“鳝宝金维他”10g，浸泡半小时进行投放。

(注：不宜用食盐水进行消毒)

(2)分池暂养观察：

将大规格鳝鱼直接投入有土池中;

将中小规格鳝鱼的无土池中内套网箱，将鳝鱼投入此中进行暂养观察，三天后，无异常情况，拆除网箱。(种鳝也用相同方法)

投放密度：a.五月底前投放：1.5kg/m2;b.秋季(九月份)投放：3-4kg/m2。

在鳝池内投放适量泥鳅，密度为3-5尾/m2。

注：a.投放时，一定要注意温差，不得超过3摄氏度，温差较大时，应将运鳝容器放在阴凉避雨处散热，待其水温与鳝池内水温相近时，再进行分级和投放;

b.准确记录鳝池中的投放数及重量，待鳝池中投放数达标后，再进行驯食等下一步工作。

6.养殖期安排及方法

(1)投苗初期

投放数达到预期数目后1-3天(应激期)

a.使用刺激性低的消毒剂进行泼洒：使用“杀毒先锋”和“金碘”交替泼洒，每天一种，用量为：2ml/m3水体;

b.若发现某池中黄鳝活力交差，在再独用“金维他”或“电解维他”泼洒，用量为5-7g/m3水体。

c.每天观察鳝池，若有上草鳝鱼，及时捡出淘汰。

(2)驯食(该过程需循序渐进，不可一气呵成，整个过程一般需要2-4个星期)

驯食初期：在天气适宜的傍晚和早晨，使用消毒后的新鲜蚯蚓或无菌蝇蛆，全池投喂(少喂多次)，观察鳝鱼的采食量，总投喂鲜聊量约占鳝体的0.5%，当发现投料后，五分钟内有大量鳝鱼抢食，证明“定时”驯化已经达到要求。之后可以适当减少投料点(4-6个/10m2)，当达到投食后10分钟全池有50%以上的鳝鱼出来觅食时，“定点”投喂即算合格，该过程一般需要3-5天。随后，应逐步加大投料量，一般水温在20-28摄氏度，投料量为鳝鱼体重的4%(鲜料量)以上时，鳝鱼若能在30分钟内吃完，则“定量”驯化即为合格，一般该过程大约需要3-5天。

驯化采食配合饲料：配料时，先将原来的驯食料绞碎或切细，加入适量粘合剂拌合成浆糊状，若太稀可以再添加少量的面粉或用纱布包起来挤掉多余的水，若太稠(干)可适当加水，喂前倒入干的颗粒鱼饲料，充分搅拌使其粘到饲料表面(首选鳝鱼专用饲料，若没有，可选用其他鱼饲料，饲料要求为浮性饲料，颗粒稍大，一般为2毫米模孔生产的配合饲料)。配合饲料的初次加入量为鳝鱼饲料量的10%-30%，以后逐步增加。若活动饵料供应充足，可以将鳝鱼吃食配合饲料的比例加到50%左右，长期以鲜料加配合饲料投喂。该过程需要6-15天。整个过程需要15-30天。

注：a.刚开始驯化时间要选在傍晚或晚上，逐渐驯化到白天;

b.最好在饵料中适当添加一些添加剂用于诱食(如：鳝宝诱食剂，维c，金维他等)，同时拌加内服防病药物，每千克饵料拌入“烂皮出血散”5g，“病毒清”3g,连续使用三天以上;

c.准确做到看鳝投食，先按正常投食量的一半进行，若鳝鱼在20分钟内吃完，应予再次投料;

d.勤查鳝池，发现死鳝，及时捡出，并计数称重，一个月后计算成活率，在95%以上为合格，可进一步开展鳝鱼的收购养殖;

e.经驯化吃食配合饲料的鳝鱼，不能再直接投喂活动饵料，以后投喂的活饵须绞碎或切细，去哦活饵较多，可以适当少加配合饲料;

f.多设投喂点，少喂多次，减少浪费和污染。

(3)杀除鳝鱼体内外的寄生虫(该过程在驯化完成后进行，具体有法见参考书。)

杀除体外寄生虫：按鳝池内的水量计算，每一立方米池水使用1-1.2ml“鳝宝水虫清”兑水泼洒。

注：a.泼洒应尽量做到均匀;

b.泼完后使用清水，将水草上的药液全部冲入池中;

c.夏季，鳝池水深超过30cm时，计算水量一律以水深30cm计算;

d.此使用浓度时在水温为20摄氏度左右的用量，在高温时，应选择早晚或阴天进行，切忌在阳光猛烈等高温条件下施用;

e.只能是对条重在20g以上的鳝鱼采用本浓度进行杀虫。

杀除体内寄生虫： 一般在每kg鲜料或湿料中拌入“鳝宝肠虫清”2-3g，连用3天。(注：当鳝鱼吃食情况不太好时，应适当延长投药时间。)

7.日常管理

(1)池水的管理——“肥、活、嫩、爽”

判断水质的依据：a.水中溶氧量不低于3mg/l，最佳5mg/l;

b.水体要呈现嫩绿色，颜色偏淡;

c.水体不浑浊，能见度不低于25cm。

换水时的注意事项：a.一般3-5天换1/3-2/3的池水，7天左右彻底换水一次，具体情况根据水质而定;

b.换水时应在温差小于3摄氏度时进行，温差较大时，应分阶段换水一次换水不宜超过池水的1/3;

c.注入新水的速度不宜过快。

培养水质的方法：按每立方米水体加入生石灰25g，溶于水中取澄清液进行泼洒，然后按每立方米水体泼洒光合细菌菌液30ml.(使用光合细菌一定要在换水后就立即使用)

池底污物的清理：若发现池底有较多污物时，应在换水时用塑料扫帚伸到水草下，将污物扫出，动作要轻快，最后将污物扫到排水口，顺水排出池外。(投苗初期，可以考虑，10天清理一次，养殖中期一星期一次，具体看情况而定。)

(2)生态池内水温的管理：

应在池中投放温度计，若发现水温接近或超过30摄氏度，应立即加注新水，将池水加深。在春

初及深秋水温偏低时，适当减少水草的覆盖面积，并将鳝鱼的投食时间逐渐提前。

(3)温度突变等异常情况的防病管理：(具体用法见参考书)

投喂多种维生素：在天气突变时一定要在鳝鱼饲料中拌加多维，一般拌加的量为每千克饲料加入10g，持续喂三天。

定期投喂预防药：按刚收购鳝鱼时的用药方法，一般每隔半个月用药一次。内服：“鳝宝出血散”，“鳝宝病毒清”和多种维生素;大蒜：拌饵投喂，10g/kg,连用三天。外用：泼洒“鳝宝杀毒先锋”和“鳝宝金碘”，连续三天。

气温突降的阴雨天气不要投食。

8.生态鳝的越冬管理

(鳝鱼是变温冷血鱼类(生长温度15至30摄氏度)，对环境适应性强，当气温降至10摄氏度以下时，

就很少摄食而入穴冬眠。)

(1)干池越冬：

在池水温度低于5℃之前，需向水泥池中加入泥土，并将泥土堆成“十”字形的土埂，埂的高度在30cm以上，用重物在上面稍加压实，以便让黄鳝钻入其中进行冬眠。

当池水水温接近0℃时，要将水泥池中的水全部排干，以免在池水结冰后，将整个水泥池中的泥土冻结变硬而损伤鳝体。

为防冻保温，最好在水泥池中的土埂上，覆盖上一层草帘。这样，既可保持地温，又可避免阳光直射使泥土中的水分蒸发太快。如发现水泥池中的土埂已经干燥，应在中午气温高的时候，向土埂上洒些水，使泥土始终有一定的湿度。覆盖物不要堆积过密，一般为15～20厘米厚的草包或农作物秸秆。

(2)鳝鱼苗的带水越冬：

在黄鳝进入越冬期前，将池水升高到70厘米左右，以保证严寒不结冰到底为准，同时在池口搭盖塑料薄膜(在其一侧留道缝通气)，最好将此越冬方法开展在室内，将水草保护好，保持水温在2-10摄氏度为好。越冬期间，若池水结冰，应及时人工破水，以防冰封导致鳝池缺氧。

注：秋季前期，气温在23℃～28℃之间，黄鳝活动极为活跃、进食量大增，是催肥增膘关键时期，尽量投喂营养全面的新鲜饵料。

9.鳝鱼的人工繁殖

黄鳝的人工繁殖方法基本上与其他家鱼相同，但由于怀卵量不大(200～600粒/尾)，所以需要的亲鱼数量较多。选择和培育亲鱼时，要选个体长度不同的，以保证雌雄比例协调。黄鳝繁殖的主要技术要点：

(1)亲鳝的选择

亲鳝来源可由亲鳝培育池获得，或从市场选购，只要亲鳝选择得好，人工繁殖均能获得成功。雌鳝选择体长30厘米左右、体重150～250克的为好。成熟雌鳝腹部膨大呈纺锤形，个体较小的成熟雌鳝，腹部有一明显的透明带，体外可见卵粒轮廓，用手触摸腹部可感到柔软而有弹性，生殖孔红肿。雄鳝以选体重200～500克的为好。雄鳝腹部较小，腹面有血丝状斑纹，生殖孔红肿。用手挤压腹部，能挤出少量透明状精液。

(2)催产和催产剂

可采用促黄体生成素释放激素类似物(lrh-a)、绒毛膜促性腺激素(hcg)、鲤鱼垂体(pg)催产。其中一次注射lrh-a效果较好。注射剂量视亲鱼大小而定，15—50克的雌鳝，每尾注射lrh-a5～10微克，50～250克的雌鳝，每尾注射10～30微克。将选好的亲鳝用干毛巾或纱布包好，防止滑动，然后在胸腔注射，注射深度不超过0.5厘米，注射lrh-a量不超过1毫升。雌鳝注射24小时后，再给雄鳝注射，每尾注射lrh-a10～20微克。注射后的亲鳝放在水族箱或网箱中暂养。箱中水不宜过深，一般20～30厘米即可，每天换水1次。水温在25℃以下时，注射40小时后每隔3小时检查1次同批注射的亲鱼，效应时间往往不一致，故应检查到注射后75小时左右。检查的方法是，捉住亲鳝，用手触摸其腹部，并由前向后移动，如感到鳝卵已经游离，则表明开始排卵，应立即进行人工授精。

(3)人工授精

将开始排卵的雌鳝取出，一手垫干毛巾握住前部，另一手由前向后挤压腹部，部分亲鳝即可顺利挤出卵，但多数亲鳝会出现泄殖腔堵塞现象，此时可用小剪刀在泄殖腔处向里剪开0.5～1厘米，然后再将卵挤出，连续3～5次，挤空为止。放卵容器可用玻璃缸或瓷盆，将卵挤入容器后，立即把雄鳝杀死，

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！