# 创业投资论文范文参考推荐7篇

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-05-04

*创业投资论文范文参考 第一篇为贯彻落实中央、省、市、县委关于加强农村实用人才队伍建设的指示精神，积极推进农村经济社会和谐健康发展，确保大学生“村官”更好地融入农村，服务新农村建设。现结合我镇实际，制定如下实施方案。一、指导思想坚持以xxx理...*

**创业投资论文范文参考 第一篇**

为贯彻落实中央、省、市、县委关于加强农村实用人才队伍建设的指示精神，积极推进农村经济社会和谐健康发展，确保大学生“村官”更好地融入农村，服务新农村建设。现结合我镇实际，制定如下实施方案。

一、指导思想

坚持以xxx理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以加快我镇农村实用人才队伍建设为核心，通过采取组织培养、岗位推荐、创业帮扶等项措施，切实为农村培养造就一批有知识、懂技术、留得住、用得上的新农村建设带头人，为推动我镇农村经济社会又好又快发展提供有力的人才支持，

二、任务目标

加强大学生“村官”的培养和使用，通过3年的努力，力争实现人人有岗位、个个有项目的工作目标。具体分三个方面的培养方向，即一是对德才兼备、群众认可，有一定组织领导能力、能够带领群众致富的大学生村官，实施领导干部包保责任制;二是对有创业意愿，具备创业能力和条件的大学生“村官”，帮助确立创业项目，提供创业扶持政策，实现创业梦想;三是对市场意识强、有经营头脑的大学生“村官”，选派到农村经济合作组织、各类专业协会、产业大户或党员创业示范基地、示范区从事服务性工作。

三、具体措施

1、选拔优秀大学生充实村“两委”班子。本着“因人而宜、量才适用”的原则，把大学生“村官”纳入到村级后备干部队伍中，进行重点管理和培养。对表现优秀、积极靠近党组织的，优先发展成为党员。对德才兼备、群众认可，有一定组织领导能力、能够带领群众致富的大学生“村官”，由乡镇党委推荐，经县委组织部审核，安排担任村党支部副书记、村委会主任助理等职务锻炼，条件成熟，对具备担任村干部条件的，可按有关规定程序进入村党支部和村委会领导班子中。到20xx年底，全镇大学生村官进入村“两委”班子至少要达到30%。同时，根据工作需要，大学生村官可实行跨村任职。

2、帮助大学生“村官”确立和发展创业项目。对有创业意愿，具备创业条件和能力的大学生“村官”，由乡镇党委政府聘请专业人士对创业项目进行论证、确立和技术扶持。同时，采取政策扶持、资金扶持等多种措施，帮助他们实现创业梦想。

3、加大对大学生“村官”岗位推荐力度。对服务意识好、经营意识强的大学生“村官”，在征求本人意愿的基础上，可以推荐到农村各类经济合作组织、专业技术协会、经纪人协会以及产业大户中，承担相应的服务性工作，进一步发挥大学生“村官”的专业技术优势，同时也为其快速成长搭建社会实践的平台。要将大学生“村官”全部聘为所在村的“驻村信息服务指导员”，发挥他们传播技术、引领示范的作用。

四、加强组织领导

1、加强领导，落实责任。镇党委高度重视大学生“村官”创业工作，把它纳入到重要工作日程。实施创业项目帮扶制度，乡镇领导干部与大学生“村官”结成帮扶对子。同时，按照项目分类，选择业务相关的涉农站所进行帮扶，帮助创业大学生解决创业中遇到的技术难题，建立“领导干部+站所+大学生“村官””帮扶链，保证大学生“村官”顺利创业，孵化农村经济发展新的增长点。

2、成立大学生“村官”创业项目开发指导组。围绕大学生“村官”创业工作，乡镇党委成立创业项目开发指导组，项目开发指导组组长由党委书记担任，副组长由党委副书记担任，指导组成员由乡镇涉农站所人员组成。根据乡镇的实际情况对大学生“村官”创业项目进行论证、确立和扶持。乡镇要建立创业项目库，储备符合本地实际、市场前景好、操作性强的创业项目5-10个，供大学生“村官”选择。到20xx年，创业项目学员人数要达到大学生“村官”总数的30%。

**创业投资论文范文参考 第二篇**

第一部分 前言

很多人都知道，全球变暖引起的气候将直接影响到地球的生态平衡。但却很少有人知道人类餐桌的必备食品──肉类，也会严重地破坏地球的环境。主要表现为肉类工业的发展上。到目前人类畜牧活动已有一万年，但只是在最近50多年人们才如此大规模地饲养牲畜。今天，世界上的牲畜数目是1945年的4倍。为了养活它们，很多热带雨林砍伐作了牧场。这使生活在雨林中种类丰富的动植物消失了，促使全球环境破坏情况愈加严重。

关注气候变迁，节能减排从我做起，于是，开素食餐厅的想法就应运而生了。

第二部分 食店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为都市健康饮食，是个人独资企业。主要提供以豆制品为主的素食产品，其特点是：外行似肉，口感也像肉，专门适合酷爱吃肉的朋友。

2、都市健康饮食位于大业路财富中心广场，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的素食营养连锁店。

3、都市健康饮食的所有者是谢坤利和李明，餐厅经理熊艳梅和蒋玲，厨师钱海，五人都是80后的有志青年，我们坚信，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4、本店需创业资金(10)万元，其中(5)万元已筹集到位，剩下(5)万元向银行贷款。

第三部分 经营目标

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。短期目标是在大业路财富中心广场站稳脚跟，1年收回成本。

2、本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的素食营养连锁集团，在岛城众多食品品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

第四部分 市场分析

1、客源：都市健康饮食的目标顾客有：到大业路财富中心广场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：

都市健康饮食附近共有1家主要竞争对手。爱欣素食店是中西兼营，环境比较好，服务一般，价格比较贵，位于E购潮流5楼。。本店抓住了这家饮食店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

第五部分 经营计划

1、素食营养主要是面向各类消费群体，因此菜价也有三个档次，分别为高、中、低价位。

2、合理搭配素食，保证营养全面的前提也提高口感质量。

3、午晚餐提供商务套餐型、经济实惠型等营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4、随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5、经营时间：早—晚。

6、对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会在环境、卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

第六部分 人事计划

1、本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

1)通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者。

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2、为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

第七部分 销售计划

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3、每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

4、每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

第八部分 财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1)本店固定资产(5)万元

桌椅 ( 30)套

营业面积( 200)平方米

冷冻柜 (5 )台

灶件 若干

2)每日流动资金为1万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

3)对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

第九部分 附 录

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三)应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

(四)设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

(五)餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

(六)贮存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。

(七)直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

(八)食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服;销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(九)用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

(十)使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

三、禁止生产经营的食品：

(一)腐败变质，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二)含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

(三)含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

(四)未经曾医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

(五)病死，毒死或者死因不说的禽、兽、水产动物等及其物品。

(六)容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(七)掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

(八)用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各极xxx门的食品卫生监督检验。

**创业投资论文范文参考 第三篇**

创业时间：20xx年3月-5月

目 录

一、团队概述

1)团队简介

2)经营项目

二、产品与服务

1)产品描述

2)产品SWOT分析

3)销售方式

三、市场分析

1)目标消费群

2)市场环境分析

四、市场销售战略

1)销售策略分阶段目标

2)营销原则

五、管理团队

1)团队的构成

2)管理规划

六、财务

1)资金筹集方式

2)财务历史数据

3)财务预算

4)现有资产分析

5)财务走势

6)财务总结

七、机会与风险

1) 机会

2)威胁

3)应对之策

前 言

如今社会上越来越频繁地出现“80后”、“创业”、“新新人类占领市场”等名词，很多大学生认为“创业”本身就是一种职业，在就业高峰，给自己一片更广阔的天地。很多人还认为在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。而我们认为实现自我价值是证明自己的最好途径。xxx创业团队不愿意庸庸碌碌，选择自主创业是为了通过这一途径来证明自己的能力。作为在校大学生，我们明白创业有艰辛，收获大于收益。这种成功是属于自己的，就算失败也不会感到遗憾。

法国人有句话说：每个人都应该有一双好鞋，因为这双鞋，会带你到最美好的地方去。踩着那些美丽的、优雅的、舒适的鞋子，整个人的精神也会不一样。是的，这也是我团队致力的目标。

拖鞋作为老百姓生活的必备品，不像保健品或概念性产品，它一百年也不会消失或者被淘汰 。中国平均每人年消费双，而且很多家庭都要备有客用拖鞋，那么按每双10元来计算，整个的中国市场大约有200亿元的市场规模。

而就我们民政学院来讲是一块不小的蛋糕，全校有17000余人，其中女生占70%的比例，xxx团队成立于次背景下，主要是针对拖鞋类销售与管理，实现从生产者到消费者之间的空隙部分。本团队秉承顾客第一、服务至上的经营理念，主动把消费者放到业务的顶端，坚持不懈地为客户提供满意的商品与周到的服务。

一、团队概述

1)团队简介

xxx创业团队成立于20xx年3月17日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的激情和积极向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

2)经营项目

各类男女时尚凉拖鞋

二、产品与服务

1)产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心情，轻松的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客提供物美价优的产品，靓丽一夏。

2)产品SWOT分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求;价格合理，明码标价

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定;种类不齐全

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大

3)销售方式

a.以实训超市实体店销售为主

b.以摆摊形式为辅

三、市场分析

1)目标消费群

针对民政学院内学生及老师中18-25岁追求个性、讲求时尚的新潮一族为主要目标客户;校外居民为二级客户。其中特为一区女生为重点目标顾客。

2)市场环境分析

大学校园市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有22家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

xxx团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区3000左右的女生，为8-12人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能形成口口相传的效应带动销售。

消费能力方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，符合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在12-15元之内。

**创业投资论文范文参考 第四篇**

一、活动主题：自强不息 自主创业

二、活动目的：

通过举办大学生创业一条街，努力拓展大学生就业、创业的视野，增强大学生创业意识和风险意识，为我校大学生打造一个创业实践成长平台，提升大学生就业、创业综合素质及能力，营造校园创业氛围。

三、策划主办单位：广西师范大学学生会

赞助单位：

四、活动时间：

(1)育才校区：xx年4月16日下午(周六)——xx年4月17日(周日)

(2)雁山校区：xx年4月22日(周五)——xx年4月24日(周日)

五、活动地点：

(1)育才校区：图书馆—大学书店校园主干道

(2)雁山校区：校园主干道

六、活动形式：

1、大学生创业街：

(1)分别于育才、雁山校区设立50—60个学生摊位，鼓励广大学生创业，学生在活动中拥有自主摊位，自主经营商品(在学校允许范围之内)，自负盈亏。

(2)报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月13日

雁山 xx年3月16日——xx年4月20日

(3)申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4)经审核通过的学生，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5)每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6)学生摊位的摊位费统一价位80元，具体位置抽签决定，抽签时间为4月15日下午5:00—8:00于校学生会办公室。

2、商家展卖：

(1)分别于育才、雁山校区设立10—20个商家摊位，由校学生会实践部及各学院实践部(外联部)组织商家进驻校园进行展卖。

(2)报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月15日

雁山xx年3月16日——xx年4月20日

(3)申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4)经审核通过的商家，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5)每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6)商家摊位划分好具体区域并标志摊位号，摊位费按摊位号的不同具体商谈价格。

3、跳蚤市场：

(1)分别于育才、雁山两个校区划设二手市场专门区域，通过二手交易，达到资源的循环再利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

(2)雁山校区由青年志愿者协会具体承办。

(3)报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月13日

雁山xx年3月16日——xx年4月20日

(4)二手市场区域内的摊位不收取摊位费，但建议每个摊位捐出10元钱作为广西师范大学学生会“美丽音符”公益活动的公益基金

(5)每个摊位须交纳100元保证金并签订协议书，保证在二手市场区内摊位所摆设及售出商品须全部是二手货，严禁摆设及销售全新商品。如发现违反规定，将没收其保证金。

(6)活动期间安排人员负责监督及秩序维护。

(7)摊位的具体位置抽签决定，抽签时间待定，抽签地点为校学生会办公室。

4、趣味抽奖

(1)活动时间：4月16日晚19:00——22:00

(2)活动地点：育才校区图书馆前

雁山校区孔子广场

(3)活动形式：

1)设置服务宣传点：

a.利用展板收集同学们对本次活动的看法，同时起到宣传的目的，增加人气。b.作为本次活动的咨询点，为同学们提供相应的服务。

**创业投资论文范文参考 第五篇**

一、蛋糕店概况

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、本店打算开在社区贸易街，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、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，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。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。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，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，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、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。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”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。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。特别是假如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：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需万元

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、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需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。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，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、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：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。

六、风险及制约因素分析：

由于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。

**创业投资论文范文参考 第六篇**

一、项目背景和市场机遇

我的创业计划项目是全蝎(蝎子)养殖。

众所周知，全蝎的药用价值很高，用全蝎配成的中药处方多达100多种。全蝎是人参再造丸、大活络丹、七珍丹、保安万灵丹、牵正散等30多种中成药的重要原料，是我国中医临床常用的动物药材。特别是近几年，全蝎在治疗疑难病症上发现有明显的疗效，如全蝎可治疗脉管炎、血栓闭塞，蝎毒可治疗心血管病、各种肿瘤、三叉神经痛等，在治疗癌症、风湿、类风湿、腰膝酸软上效果更是突出。这些应用使蝎子的需求量急剧增加。除药用外，全蝎还可以制成滋补食品。随着社会物质文明的进步，蝎子作为治疗、保健佳品，倍受人们关注。蝎子酒、蝎子罐头、速冻全蝎、蝎粉保健品相继问世，“油炸全蝎”出现在很多宴席上。此外，随医学的发展，蝎毒的作用被广泛熟悉，蝎毒比黄金还贵，每千克约15万元。1万只成蝎每年可提毒480克，因此，蝎毒的药用价值远远高于蝎子本身。

多年来，蝎子市场供给多依靠野生捕捉，但随着化肥、农药的大量使用，野生蝎子生态环境受到破坏，自然种群数目急剧减少，市场供不应求。目前全国产量仅能满足需要的20%左釉冬市场价格稳中有升。在我国蝎子有三大产区，分别是北京、山东潍坊、豫北地区，其中山东潍坊蝎子毒性最大，豫北地区的蝎子质量最好，品种最全。而我家正好在豫北安阳的农村地区，四周环绕着风景秀美最适合全蝎规模养殖的小山坡。每逢夏天，我总是利用空闲时间往山上捕捉野生全蝎，因此对全蝎的生活习性更是了如指掌。

二、投资分析和生产治理

他们的招牌种蝎叫“丰收一号”。“丰收一号”种蝎具有个体大、繁殖快、成活率高、抵抗力强、耐高温、耐冷、无冬眠等特点。深受广大养殖用户的亲睐。

按公司种蝎销售及养殖经验，养殖户第一年养殖经济效益100只计算〉

1、雌雄比例按3：1，即种蝎有350只母蝎，150只公蝎，每只全蝎每次可产40-60只幼蝎(按50只)按年产2胎、幼蝎成活率80%计算，500只全蝎年产数目为：350只×50只×2胎×80%=只

2、幼蝎经养殖后成为商品蝎(每公斤蝎子约为800只) 计算:(只÷800只)×800元/公斤=(元)

3、500只种蝎的养殖本钱：

A、每组种蝎1600元;

B、养殖建设用度500元左釉痘

C、饲料费现以投喂他公司所提供的黄粉虫计算，3公斤米糠养黄粉虫1公斤，米糠元每公斤，3公斤计 元(按总本钱150元/月)×12月=1800元;

D、治理、消毒700元;

E、场地费、水电费及其它用度500元。

利润：1组种蝎一年利润-1600-500-1800-700—500=

上述分析，比其它养殖、种殖业效益高出好多倍。当然，作为长期发展项目，养殖户不可能将成品全部售出，可择优繁殖，效益自然逐年倍增，养殖规模后劲十足。蝎子寿命可达20xx年以上，可连续产仔5年以上，此为一次 投资长期受益。

**创业投资论文范文参考 第七篇**

一、行业概况

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，

大学生创业计划书范文大全

二、蛋糕店概况

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.本店需创业资金万元。

三、经营目标

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。

四、市场分析

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

五、经营计划

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”。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。

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！