# 精选创业的论文(四篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2023-12-21

*精选创业的论文一1、本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。2、都市快餐店位于商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐渐发展成为像...*

**精选创业的论文一**

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2、都市快餐店位于商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐渐发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3、都市快餐店的所有者是xxx，餐厅经理xxx，厨师xxx，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才智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xxxx万元，其中xxx万元已筹集到位，剩下xxx万元向银行贷款。

1、由于地理位子处于商业街，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，必需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。短期目标是在商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2、本店将在3年内增设3家分店，渐渐发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1、客源：都市快餐店的目的顾客有：到商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50;邻近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50。

2、客源数量充裕，消费水平中低档。

3、竞争对手

都市快餐店邻近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家酒店经营期均在2年以上。xx快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，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。

1、快餐店主如果面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2、大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3、午晚餐提供经济型、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，如本年度设立目的是“送餐到家”服务。

5、经营时间：早~晚!

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

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收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，制订评估方法。

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，对于不和格者给以停职学习，扣除20工资，直至合格为止。若3次考试及不和格者，扣除当月全部工资和福利。

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xxxx元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值xxx元的礼券。

4、每月累计消费xxx元者，赠送价值xx元的礼券，xxx元赠送xx元礼券，以此类推。

七、财务计划

本店内所有帐目状况必需及时入帐，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，不得随意毁坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;要是经过每月的结算后，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损坏酒店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。`

1)本店固定资产(xxxx)万元 桌椅 (xxxx)套

营业面积(xxxx)平方米

冷冻柜 (xxxxx)台

灶件 若干

2)每日流动资金为多少万元

(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。

**精选创业的论文二**

学生创业开展之前应该要及时地制定相关的策划书，促进创业工作有计划地开展。

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是------创业之路,同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

【xx】眼镜超市

2、公司的成立

【xx】眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁浓重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

【xx】眼镜为您提供一流的服务,优质的产品.

服务项目有:免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光.

服务特点:专家坐堂验光;先进的主觉电脑验光仪;优质的服务;绝对物美价廉的眼镜;在正常使用情况下,半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形,我们将为你免费更换同等价值的商品(正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限).

技术保证:配镜后两周内光度发生任何不适,我们将免费为你复检,于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片.

价格保证:您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接够入,减少中间环节,成本降低,价格当然合理.

满意保证:您在【xx】选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

当今时代，社会竞争日益激烈，繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明，我国戴眼镜人口已经超过3亿，每年的市场需求量高达1亿副。再加上3.2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜，市场需求量极为可观。另一方面，在当今社会，眼镜消费的个性化，时尚化，品牌化，高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择，而更成为

一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少?那就是5000万副眼镜的年需求量， 200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次，大城市约为2-2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一,据调查,学生近视率高达80%左右,眼镜更换频率也很高,一半左右的人半年----一年更换一次。就目前形势，做了一个学生近视情况调查：

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业.“20xx年中国十大暴利行业”的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：“20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以 “倍”来计算的!

据业内人士透露，眼镜和药品一样，有很多流通环节。眼镜的第一次“涨价”在厂家之内，即在眼镜出厂后已不是成本价。目前大多数厂家在眼镜“出世”之后，生产车间就将眼镜卖给本厂的销售科，在厂家中就能提升5%-12%左右不等。销售科买断全权代理后再卖给批发商。为了减少风险，厂家一般不直接售给商店，而是由三层批发商转手后来到眼镜店。其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20%左右。而最大的利润则是在零售店，

如果一副眼镜有180元利润，那么100多元是商店得的。

2、顾客特征

眼镜的购买者和使用者通常是同一个消费者,顾客特征呈现为购买者、使用者统一,属于个人购买行为,随机性较大,容易受广告等促销活动的影响.

不管是暴利也好，不是暴利也好。总的来说，眼镜经营是个有前途的行业,是很“有利可图的”。

主要是看经营者怎样来进行经营管理。

购买眼镜之前最先考虑的因素33%

为使眼镜店能成功运营，本店采取直线制组织结构,实行所有权与经营权集于一体的管理经营机制,有我直接管理，向外聘请店长1名，高级验光师2名。销售员4名，运用多做多得，底薪+奖金+提成法，理论,期望理论,等激励他们的工作积极性，加强他们的团队合作.和凝聚力。

一部分由父母亲戚朋友资助，另一部分由自己向银行申请

1、目标市场

以学生为主,兼及其他人群

2、产品

眼镜根据用途一般分为矫正用眼镜,防护用眼镜,遮光用眼镜,亮晶晶主营矫正用眼镜。

3、包装

从个厂家购进眼镜盒,普通的为塑料就行;运动主要为合成材料热压成型，具有重量轻，强度大的优点。适合存放各类登山，休闲运动眼镜。边缘处设计了挂钩，可以挂在背包上，方便取拿。分为黑色，蓝色，红色三种颜色.体现简洁,美观,方便,环保的特点。

4、价格

由于眼镜是一种特殊的商品,价格起伏也较大,根据调查,学生

大多能承受100元左右的价格,初步把价格定在每副30元----200元之间.

5、销售渠道

组装后直接售给消费者.

6、促销策略

促销原则:以介绍眼镜店产品为主,力求达到信息准确、诚实可信,.辅助树立品牌形象.

促销方式:以广告为主.

营销战略选择:随着时间季节的不同,采取动态的营销战略销售量16%

**精选创业的论文三**

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。

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%。

1、行业的需要：缺少水果的销售大户。

2、创业者的需要：进入门坎低，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%。

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。

**精选创业的论文四**

全面提高妇女创业就业能力，充分发挥妇女推动经济又好又快发展的“半边天”作用，是沭阳县妇联的一项长期重点工作。近年来，该县妇联以提升妇女劳动技能为抓手，积极探索新时期行之有效的运作方式，以充分调动妇女投身经济建设的积极性、创造性。

为进一步掌握全县农村留守妇女创业就业现状及需求，该县妇联深入张圩乡采取摸底调研、实地走访、召开座谈会等形式，对该乡留守妇女创业就业情况进行了专题调研，促进该乡留守妇女创业就业，帮助其解决实际困难。

本文留守妇女指的是年龄在20岁到60岁之间，丈夫外出后单独或与其他家庭成员居住在户籍地的妇女。张圩乡有留守妇女2175人，占全乡妇女总数的23%，其中，就业妇女957人，占留守妇女总人数的44%，自主创业就业的妇女174人，仅占留守妇女总人数的8%。

1、从年龄结构看：张圩乡留守妇女中，20—30岁妇女有102人;31—40岁727人;41—50岁926人;51—60岁420人。调研结果显示，留守妇女相对集中的年龄段是31至50岁。

2、从受教育情况看：留守妇女小学文化程度以下720人;初中文化程度1398人;中专以上文化程度57人。数据显示，留守妇女整体受教育水平偏低。其中，年龄越大，受教育水平越低;年龄越轻，受教育水平相对较高。

3、从从事的行业看：留守妇女中从事工厂和环卫的占总人数的63%，从事美容、酒店服务的占29%，经营个体或企业(自主创业就业)的仅占8 %。

4、从留守原因看：大多数妇女留守的主要原因是需要照顾家庭、抚育孩子、照料农业生产。具体而言，30岁以下妇女留守的主要原因是生育、照顾孩子;31—50岁妇女留守的主要原因是要照顾日益年迈的父母和抚育正在成长的孩子;50岁以上妇女留守的主要原因是丧失了外出务工的年龄及技能优势。

1、创业就业形势严峻，信息渠道不畅通。在农村很多工厂的工作负荷量较大，在招工时偏向于男性;而劳动强度较小的制衣厂 因工作需要，等更倾向招聘年龄35周岁以下女性，导致年长妇女就业较难。相关法律中虽然规定了男女享有平等的就业择业权利，但一些工厂在招聘时考虑到自己的本身利益，招聘对象侧重于男性，从而使妇女就业歧视依然存在，就业压力更加突出。于此同时，创业就业信息渠道不畅，错失良机。不少女性有着创业的愿望，但不知道该选择什么项目、怎么创业。有的虽有好的创业意图，但对市场需求不甚了解，不敢投资。

2、文化素质偏低束缚了妇女创业就业。在调研中发现，农村留守就业妇女中中专以上文化程度57人，仅占留守妇女总人数的2%。素质偏低，从而决定了妇女创新能力相对较弱。大部分农村妇女文化程度较低和技能单一，被“致富无门路、增收无技术、生产经营无人助”的情况所困扰，只能从事劳动收入低，劳动强度大的简单体力劳动。一部分创业妇女，年龄大和文化水平低，影响了她们的创业热情，即使想创业，所投资的项目仍在传统项目上做文章，其投资项目规模小、缺乏科技含量，不具备高、新、大的特色，这些都决定了创业比例最终偏低，规模层次上不去。

3、创业资金不足。在部分妇女所发展的产业中，投资项目规模都偏小，有的更谈不上成规模，大部分是因缺乏扩建或扩大规模所需的资金。有些妇女虽有满腔创业的热情，但由于无法筹到所需资金，再加上对政府扶持政策了解不够，创业的那份热情也就不了了之。

1、优化服务，拓宽渠道。乡妇联积极参与并联合乡工贸中心、乡人社所和乡内企业，定期举办劳务洽谈会、招聘会等活动，及时向留守妇女提供就业创业信息咨询和指导，并积极主动地加强与用人单位的联系，争取为农村妇女创造更多的就业机会。利用全民创业、三来一加等项目，将加工点延伸到留守妇女家中，为留守妇女搭建就业平台，增加她们就业渠道。同时组织乡、村两级干部观摩学习其它乡镇“村民车间”等经验做法，努力把未就业妇女人数控制在最低程度。

2、开展技能培训，提升自身素质。根据留守妇女需求，制订出详细的培训计划和培训内容，开展留守妇女劳动力就业培训活动。根据妇女的文化层次、技能水平，搜集和筛选出一批适合妇女再就业的项目，帮助广大的失业待业妇女尽快撑握一技之长。借助“双学双比”活动，采取多形式，多渠道、多层次开展文化科技培训工作，组织妇女学文化、学科学、学管理、学营销、学习现代市场经济发展所需的各类知识，使培训内容日益丰富，培训规模不断扩大，培训层次逐步提高。

3、培育全民创业主体。设立创业基金，扶持下岗人员自主创业,鼓励农民和返乡农民工创业。在本乡兴办的经济实体，除享受原定的优惠政策外，还可享受一定数额的小额担保贷款。

4、搞好政策扶持，解决创业难题。积极争取政府和社会力量，着重帮助低保户、困难户、单亲特困母亲家庭和零就业家庭解决就业问题，切实为她们解决生活实际困难。根据妇女实际，推动政府制定出台相关政策，对农村妇女在职业介绍、就业培训、技能培训等方面给予优惠，进一步降低农村妇女小额贴息贷款准入门槛，简化贷款手续，提高妇女小额贴息贷款额度，为广大农村妇女搭建一条通往成功创业的绿色通道。

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！