# 精选创业与就业的论文怎么写(7篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-12-18

*精选创业与就业的论文怎么写一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。：广西师范大学学生会（1）育才校...*

**精选创业与就业的论文怎么写一**

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。

：广西师范大学学生会

（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）

（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

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

**精选创业与就业的论文怎么写二**

创业、创新、创优

给同学们一个能与黄山市知名企业家面对面交流的机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的发生，现作如下安排：

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

2.将会场分为四个区域，每个区域安排两名实践部的理事会成员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好

大学生创业者协会策划部

xx年10月

**精选创业与就业的论文怎么写三**

根据自身的情况和市场实际的了解，以及对国家政策的扶持创业人员的财政补贴，现阶段南宁市属于扶持创业人员的试点城市。对大中专等技院毕业学生、农民工、农转非、退伍军人、水库区移民、城市失业人员、残疾人、拆迁户等八类人群创业的扶持对像。我本属于扶持人群之中。所以充分利用这个好政策进行创业。

一、 首先进行公司登记注册计划

注册公司的类型：独资企业，独资企业的适合商贸销售代里产品之类。其好处是股东单一运作决策容易，纳税只须纳个人所得税，无需公司所得税，注册资金无限制;不利之处：股东单一承担全部的风险无限责任，公司名头不大，不好取名，也不好融资，长远不利于发展，公司会因个人而意。有限公司，公司头衔大，好取名，容易融资，股东多，风险分担小而且还是有限责任，不会影响到个人财产，同时可以发挥每个股东的智慧和能力，对公司发展很活力，起到群策群力的作用，也不会因个人意异而变化。不利之处：得纳公司所得税，个人所得税，每年财务费用多支出审计费用，注册资金有限制，公司运作决策不易。

二、 公司注册资金定在十万元左右

原因在于创业扶持范畴，可以得申请微型企业，获得政府扶持创业基金财政补贴注册资金的30%，还有其它相应部门财政补贴，公司贷款获得优惠贷息，由政府担保，工商税收减免等。

三、 企业经营类型：批发、零售、代销等商贸产品及服务。主营产品：节能环保、日用百货、家庭电器、其它等。

四、 主营产品市场经营分析与评估

以节能环保产品来进行分析,当前世界都在昌导节能减排情况下.我国大力扶持节能环保产业的开发与生产.是市场新兴热门的产业,在发达国家已成熟阶段,在国内还是空缺的市场.属于开发生产阶段,新出来的产品也层出不穷,商业嗅敏感的商家都已抓住这个利好机遇.想在这块大蛋糕分上一块,新兴的产品,利润率也是相当高的.节能环保产品今后是人们生活的必须品.例如:空调节电器,面对全国电荒的情况下,电价大涨,面对宾馆减少开支,节电是他们首要考虑,环境污染,水资源,空气等,人们日益要求生活健康状况下,水源产品的过滤器,空气的静化器也逐渐走近人们的视线,谁先抓住这一商机谁就先占有市场的利润.

五、 产品市场竞争的概况

主营产品节能环保是市场新兴的产业，品种繁多，市面上还不规范，还没有形成产品品牌销路，所以要通过一个质量和售后服务好和技术先进的产品来建立一个品牌销路。通过到各个小区去搞促销活动，这样即能提高产品的知名度，同时也提高销售额，逐渐建立起经销商的品牌,节能环保产品谁先打开市场的销路,谁就占领未来的市场.

六、 市场销售计划

以批发为主，零售为补，开一个公司形象店面。建立一支精英业务团队，不断的培训和指导业务员的产品推销能力。以各个街巷商铺，经销商，超市及终端用户进行推销铺货。当公司的销售品种多时，建立一种模式营销店，进行招商加盟连锁等产业链。

七、 公司组成的结构

设总经理一职，是公司的大股东或由股东大会推选举，公司的法人代表，决策者，公司的运作，货源的渠道主要负责人。财务人员一名，负责整个公司的财务报表及产品成本的订价。业务经里一名，负责建立业务团队和产品推广计划，带领团队把公司产品推广市场。业务员若干名，负责产品的推广销售。营业员三名，负责店面产品销售及仓库产品管理。

八、 企业融资和出资方式：

业主出一点，向私人借一点，邀请有决创业人入伙投一点，公司注册后获政府补贴一，以公司名誉向银行贷一点。估计融资总额：业主5万，借得5万，入伙人出5万，公司注册资金10万可获得财政补贴30%，那得3万，向银行贷款5万到10万。合计23-28万左右。以获23万为准，注册资金10万，还有13万作为活动启动资金。

九、 前期资金分配利用估算

公司住址办公室租金：500-1000元/月

申请注册资金认证费用：20xx元(交给会计师事务所)

铺面租金：20xx-3000元/月(如季交6000-9000元)

铺面装修：3000元

办公用品：2500元

公司注册行政费用：500元

首批货款：5万

进货差旅费用：1000元

人才招聘费用：1000

合计：七万元左右为起初的启动资金。

十、 公司员工的工资支出估算

总经理：2500/月

业务经理：20xx以上(底薪1100+业绩提成)

业务员：底薪900+业绩提成(1人计算)

财务员：1200元

营业员：底薪900+业绩提成(1人计算)

仓管员：1000元(1人计算)

入股或合伙投资人参与经营：20xx(1人计算)

各职位均以1人算合计：9600元(固定支出)

十一、公司运转时一个月费用固定支出预算

办公地租金：1000

铺面租金：3000

办公差旅费：20xx

工资费用：9600

合计：15600

公司必须在每个月营业利润在2万元以上方可保本运转，否则公司就处在于亏损状态，容易陷入困境倒闭。

十二、产品的利润空间分析估算

如产品的营业利润空间为20%，那么一个月的营业额需在10万以上的销量。这才能保证公司的正常运转。

十三、节能环保产品进货清单

空气净化系列：空气静化器、香薰灯等

水净化系列：净水机、节水保健花洒等

环保家居用品：洁地机、保鲜盒等

节电家居用品：空调节电器、电蚊器、无叶风扇、即热水龙头、取暖袋等

绿色照明led：负离子净化节能灯等

车载节能用品：车载节水洗车器、车尘器+充气泵、车载太阳能清新机、垃圾桶等

节能厨房用品：免火再煮节能锅、机器人炒菜机等

**精选创业与就业的论文怎么写四**

餐饮店创业计划书

一、前言

民以食为天，足见食之重要。人们的饮食地点不外乎家庭和餐馆。后一类细分如下：

西餐：

1、高档餐厅：讲究品位和档次。价格高。适合高收入人士。 2、快餐店，如麦当劳，肯得基等。适合青少年消费。

中餐：

1、酒店：以规模经营取胜。 2、小酒店：以特色招牌菜取胜。 3、连锁快餐店：以连锁规模经营取胜。 4、大排档：以价廉物美，随意取胜。

如果在激烈竞争的市场中寻得立足之地?“卖”点很重要。中国传统食品“粥”为主要产品的系列产品虽然知道的人多，但经营得好的不多。既是盲点，也是卖点。只要有好的产品和好的经营方式，就能在市场上大行其道。取得很好的效益。

“粥”字典解释：稀饭。一种用粮食或粮食加其他东西煮成的半流质食物。食粥是中国人一种传统的饮食习惯。已有数千年历史。是人们的主要饮食之一。特别是佛门弟子的主要食物。灾荒之年朝廷和官富之家搭“粥”棚赈灾说明了“粥”对于生存的重要。随着时代变迁，人们不仅要吃好，还要吃巧。现代研究表明：食“粥”更有保健，美容食疗等功效。应用药粥是摄生自养，简单易行的最好方法。至今“粥”仍是全国甚为流传的食物之一。如北方的小米粥，玉米粥;广东的艇仔粥及弟粥更是流传海外，风行东南亚。其效用除一般饮食外，还可以作为预防疾病，治疗疾病，养生美容。由于种种原因，如方式分散，品种单一，营销方式不对，形成不了产业经营。我们正是看准机会，挖掘整理，搜集选择了几百种实用粥谱，推出《禾口一粥》系列产品满足市场需求。经调查研究表明，这是一个投资风险小，用途广泛，本小利大，市场前景可观，回报率高的产业之一。

二、市场研究及竞争状况

目前人们对粥的认识还局限于一般的状态，品种单一，常见的白粥配咸菜，八宝粥(红)豆粥小米粥，皮蛋粥等少量品种，且对效用宣传极少，销售方式也陈旧，尚无专门粥店和相应的营销网络，市场缺口很大，无明显的竞争。

20xx中国互联网创业投资盘点报告

普通粥仅能充饥填肚价低利少，人们选择性强。而我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的几百种绿色环保产品。

卖点：不是稀饭，是健康!仅把粥作为一般食品的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复自尊和自信，满足人们心理上的需求，使消费者从中获得价值和满足。同时在别人还未醒悟之前抢先一步找出消费者潜在的需求替他们制造出来，抢占商机。

三、消费者研究

1、对象：一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人。

2、主要益处：营养，卫生，口感好，保健，食疗。

3、主要场合：早餐：经济实惠，营养的早点。配合干点销售。正餐：除以上作用外，重点是医院，学校。夜宵：给吃夜宵的顾客提供休闲场地及营养有味的食品。(给夜间的的士司机提供优质服务也是不可小看的机会)

4、重要性：病人，学生，老人需要营养;免除自己熬粥的烦恼及购买原，配料不便;更有安全感，卫生营养，功效多。高档粥的补品功效使有身份的人有高人一等的感觉。维护健康，省时，省力，使消费者有占便宜的感觉。

四、主要产品：300余种粥及干点62款轮流供应(配方及制作方法另告)

1谷类粥 14款 2豆类粥 16款 3蔬菜粥 36款 4肉类粥 40款 5花类粥 12款 6果品类粥32款 7中药类粥 80款 8鱼类粥 20款 9其它类粥 12款 配套产品62款

1糕类 36款 2饼类 16款 3其他类 10款

优点：品种众多，适应面广，可选度高，原料便宜，易于采购，工艺流程短，无需特别技术，易生产，好销售，无淡旺季。

缺点：因配料众多，初期采购稍麻烦，推广需要过程。

2、卤菜：各地特色卤菜(如四川卤菜，武汉的鸭脖，南京盐水鸭，开封桶子鸡，、江浙糟菜，广东及湖南的烧腊，熏菜)，鲜族泡菜等。 3、各地特色小吃：

一、北方风味：东北李连贵熏肉大饼，海城馅饼，大连枣泥蒸饼，天津母子丁香饼，十锦烧饼，煎饼果子，承德的混糖锅饼，鲜花玫瑰饼，北京的一窝丝清油饼，内蒙的哈达饼，西安的肉夹馍，萝卜饼，秦镇凉皮，黄桂柿子饼，山东滨洲的锅子饼，济南的千层饼，周村酥烧饼，孔府桂花饼，等等。

二、南方风味：中国台湾花生石头饼，咸菜饼，豆沙锅饼，南瓜饼，三鲜锅饼，上海酒酿饼，散丝锅饼，四川椒盐锅魁，玫瑰花饼，江苏黄桥烧饼，苏州麻饼，扬洲枣泥饼，太仓糟油春饼，贵阳鸡肉饼，杭州蓑衣饼，湖洲姑嫂饼，金华雪菜油酥饼，湖北东坡饼，广水桔子饼，虾丝饼，湖北江陵九黄饼，湘鄂茶油饼，武汉老通城豆皮，小桃园油酥饼，面窝，豆沙藕饼，广西莲蓉夹心饼，安庆油酥饼，湖南浏阳茴饼，江西九江桂花茶饼，，广东潮洲猪油芝葱饼，广州小风饼，月牙馅饼，云南鸡蛋麦饼，福建泉州水晶菜头饼，泉州芋头饼。厦门海蚝煎，等等。

各地风味小吃众多，可以根据当地具体情况做，建议南北小吃大互串，更有吸引力。

五、市场建议

近期：

1、开一家样板店。以此宣传品牌，扩大影响力。地点以市中心为宜。面积40-50平米。装饰风格以回归自然为主题。全用木板，木桌，木椅。简单朴素。

2、外送服务:粥用大锅熬制，配料专人分装，小锅配制。专业送货队伍。重点对象:医院住院部，学校，家庭。统一着装的人员上门赠送菜单(上面有食疗粥谱及对症效果)，接受电话定货。

中期：

1、逐步开设连锁店。可以用特许方式加盟，不收加盟费，只受少量商标使用费和管理费。总店统一配送配料。店铺只管订货和销售。

2、专柜和店中店:利用别人的场地经营。可以自营，也可以送货由比人经营(如大饭店，商场，影院，迪巴等场所，公园，旅游区等等)

3、与再就业工程结合起来(与政府有关部门联系，争取支持)大量吸收下岗人员，设立流动售货车定点定时供应(车站，要道，社区均可)急扩大就业人数又免除场地租金，还扩大了销售，增加了利润，名利双收。 4、建立自己的网站。开展网上宣传，订货，加盟，等扩大销售渠道。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

**精选创业与就业的论文怎么写五**

尊敬的各位同学：大家下午好

首先非常高兴今天下午能够与东儒公益创业社的所有成员共同总结社团自成立以来的出色成果。在这次会议上，能够看到这么多的新面孔，这代表着咱社团在传播公益创业理念的道路上又开辟了另一个新的巅峰。

所谓公益创业，就是指个人、社会组织或者网络等在社会使命的激发下，追求创新、效率和社会效果，是面向社会需要、建立新的组织、或向公众提供产品或服务的社会活动。而东儒公益创业社正是在这种富有吸引力的创业模式下成立的。他的使命在于在大学生中传播公益创业理念，将社会责任感和公共利益的基因注入大学生群体，培养一批将创造和维持社会价值(而不仅仅是私人价值)为创业使命的创业者。

在这种使命下，东儒公益创业社于20\_年2月成立，经过一年多的时间，社团已经在学校创建了几个第一。第一个有实体公司的创业类社团，第一次在我校举行了公益拍卖会;举行了首届公益创业挑战赛，第一个社团有其自身的运营资金来源，而不只是依赖于学校和其它组织的资助等。

在这一年的时间里，社团已经成功举办了大大小小共三十多个活动，其中主要有首届大学生公益创业论坛。论坛以“把握时代脉搏，助推公益创业”为主题，旨在传播公益创业理念、增强公益创业影响力，探讨公益创业与大学生生涯发展的关系，在大学生群体中推广公益创业，最终搭建成一个大学生公益创业者、企业及政府交流的平台。通过此次论坛，从大处讲论坛为中国公益创业的发展起到了良好的推动作用，从小处讲这次论坛不仅交流了公益创业的理念和经验，还将东儒公益创业社社团的传播公益创业的理念带出了校门，吸引更多的人参与公益创业，并为之奋斗。

另一个是山东理工大学首届大学生公益创业挑战赛。自5月初启动，历时一个月，期间举办了多场公益创业报告会和创业沙龙活动，传播公益创业的理念，引导更多的同学了解公益创业，参与公益创业。大赛的举办进一步推动了公益创业在学校的发展，提升了广大参赛同学的社会责任感和公共利益的意识，具有较为深远的教育意义。

在暑假期间，东儒公益创业社分赴淄博市妇联、残联、红十字会等公益性组织，开展为期两周的暑期社会实践活动。实践团队在淄博市相关部门和社区市民的的大力支持下，成功开展了各项内容丰富、形式新颖的活动。这次活动让大家在助人的同时，也亲身体验了公益创业在实践中的应用。

社团所做的一切都是为了一个目标：宣传公益创业。社团还有一些其他的活动，在学校里也引起了不小的反响，并且让公益创业传进每一个大学生心中。

创业社设有财务、人力资源、宣传、项目策划四个职能部门。其中，有30名学生作为正式员工在这四个部门中任职，有明确的职能岗位和职责。

最后说到创业社下属的三个独立的子公司。分别为“创业咖啡吧”、“傲途教育”和“寸草心公益拍卖行”。

创业咖啡吧是创业社孵化的一个典型的不以盈利为目的的公益性项目，其定位为“大学生创业者交流的家园”。由30名正式员工中的3名负责经营。咖啡吧的建成得到学校学生工作处和校团委大力支持。学生工作处为创业咖啡吧提供经营场所，校团委为咖啡吧提供了近4000元的创业启动资金。这在很大程度上促进了咖啡吧提供低价咖啡的可能。

创业咖啡吧的经营内容主要有两个方面：一是依托大学生事务中心，服务于全校师生，提供质优价廉的咖啡;二是传播创业文化，推进创业交流，打造学校学生创业者交流的平台。

咖啡吧采取活动营销。在向所有顾客提供咖啡销售的同时，举办创业沙龙、创业者对话、小型创业培训、创业项目推介等活动。将买卖交易与创业培训巧妙结合，使同学们不仅在休闲上得到享受，也受到了各种启发和教育。同时，咖啡吧每销售一杯咖啡将有一角钱纳入公益创业基金，用于扶持公益创业。

经过一年，社团取得了出色的成果，这也给大家带来了新的挑战。如何做才能让社团在未来的时间里，走的更远，更稳，让社团的公司注册成为正式的公司，让各种业务步入正轨，成为学校的“明星社团”，成为全国知名的“公益类社团”。

这就要靠大家的努力。除了这些要走的成员，剩下的你们这些人为社团注入了新的活力，也为社团带来了新的希望，也希望你们能将为社团带来新一轮的发展。

谢谢

**精选创业与就业的论文怎么写六**

1、让梦想成为现实，让现实超越梦想。

2、心中有梦想，创业正启航。

3、有心创业岂畏难，立足起点莫等闲。

4、走创业之路，为崛起提速。

5、笑对创业艰辛，谱写辉煌人生。

6、我的未来我做主，我的事业我坚持！

7、创业无处不在，创新只等你来！

8、始于商务，创我未来。

9、创业转变观念，创富敢为人先。

10、扎根实际直面挑战。

11、为梦而战，为心而筑。

12、扬起梦想之帆，开拓创业之路。

13、走传奇创业路，做出彩中国人。

14、创业改变命运，互助成就梦想。

15、创业艰难百战多，彩虹总在风雨后。

16、创业路千条，创新加速跑。

17、创业路书写新人生，小买卖成就大事业。

18、创业全方位，创新无止境。

19、创业天不负，立志事竟成。

20、创业无限，青春有为。

21、创业要敢拼，创新才能赢。

22、创业一起来，有你更精彩。

23、创业与时代同行，创新携梦想齐飞。

24、创业重在行动，梦想点燃激情。

**精选创业与就业的论文怎么写七**

企业名称：

聚之贤饭店业主（法人）：

完成日期：

20xx年10月联系方式：

一、企业概况

提供住宿、中餐、茶室、停车、洗衣，宴会服务

二、创业计划作者的个人情况客房管理》；

20xx—20xx第二学期学习了《餐饮管理》。同时也学习了《公司财务管理》，《旅游统计学原理与实务》，《旅游会计学》，《区域经济学》，《旅游电子商务》等经济类及实用性专业。

三、市场评估目标顾客描述：

在酒店营业之初，我们的目标顾客主要有三类：

一、南京市居民。因为酒店选址在南京，且主题相对新颖，通过广告宣传，会吸引大批好奇心较重的本地人口的注意，他们会选择入住该酒店进行体验。

二、旅游团及各类游客。聚之贤大酒店会在营业之初与南京各大旅行社建立良好的客户关系，让来南京旅游的旅行团入住我们酒店，且聚之贤大酒店作为一家文化体验性酒店，其主题文化与南京市情相吻，作为南京历史文化的缩影，相信会吸引大批来南京旅游的游客的欢迎。

三、对历史文化感兴趣的学者，学生。聚之贤玩大酒店作为一家文化体验性酒店，虽以穿越为主题，但是却完整再现了唐朝，清朝，民国时期的住宿，饮食，休闲生活文化，作为创业者的我们也是一批对历史文化很感兴趣且有一定研究的群体，我们会尽量对历史进行还原和介绍，这对对历史文化感兴趣的群体提供了方便，并让其有机会融入其中，体验各个朝代的精彩。

四、想要举行各类特色宴会的人群。

聚之贤大酒店每层楼都会有一个展厅，定期举行各类表演，舞会等。这为想要举行特色婚宴的新人，特色年会的公司提供了机会。竞争对手描述：在南京的其他三星级酒店一般都是商务型酒店，重复性较高，提供的服务也大同小异，但是他们的服务项目相对完善，有聚之贤大酒店没有的健身，商务会议等服务；但是提供的餐饮服务就相对单调，大都是简洁的快餐，但是大都提供咖啡厅服务；在服务方面，往往为了节约成本，都雇佣一些专业素质不高的管理者和服务态度不好的服务员，没有进行专业培训；而客房类型选择性不多，往往都单调重复；往往也不会浪费资金在广告宣传上。

swot法分析（本身和对手的优劣之处）：重服务质量，使顾客宾至如归。较竞争对手更具有竞争力且重注率很难保证。而竞争对手的顾客群体庞大，能保证入住率。酒店，能给顾客带来新鲜感，满足顾客的好奇心。且一旦形成市场，就容易被模仿和复制。

五、市场营销计划

1、产品

2、价格

3、地点

（1）选址细节：

（2）选择该地址的主要原因：这两个地段都是是经济中心，人流量大，消费水平高。该地区人群学识较高且思想较为开放，乐于接受和尝试新事物，酒店在此地段容易融入，能较快实现收回成本和盈利。此外，鼓楼区虽不是一级的cbd，但是在保证客流量的前提下，还可以节约酒店成本，是不错的选址的第二选择。

（3）销售方式（选择一项并打√）：

将把产品或服务销售或提供给：□最终消费者□零售商□批发商

（4）选择该销售方式的原因：酒店销售的产品主要是酒店的服务，这就决定了酒店产品生产和销售的同步性。而且酒店的顾客—最终消费者对于酒店产品的评价也主要来自他们对在酒店享受到的各种服务的直观感受，针对顾客的这一直观感受，酒店可以通过顾客意见反馈表等方式来个改善酒店的服务水准。进一步提升顾客满意度，提升盈利水平。

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！