# 创业计划书范文范共50篇

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-05-12

*创业计划书范文范 第一篇>一、企业概况主要经营范围：我创办的项目是在泰州大润发附近开一间以咖啡为主，甜点等小吃为辅的咖啡馆，目前喝咖啡是一种流行，是一种文化。咖啡厅也正在成为提供消费者高层次的精神享受，所以我们小组打算在大润发附近开一家咖啡...*

**创业计划书范文范 第一篇**

>一、企业概况

主要经营范围：

我创办的项目是在泰州大润发附近开一间以咖啡为主，甜点等小吃为辅的咖啡馆，目前喝咖啡是一种流行，是一种文化。咖啡厅也正在成为提供消费者高层次的精神享受，所以我们小组打算在大润发附近开一家咖啡馆，馆内提供各种咖啡，面包，糕点，还提供书籍供消费者阅读。

企业类型：生产制造□传统产业

□零售□其他

□批发□服务□农业□新型产业

以往的相关经验（包括时间）：

20xx年在星巴克做过一个月服务员，熟悉服务态度和顾客的消费心理

教育背景，所学习的相关课程（包括时间）

20xx—20xx在南京理工大学泰州科技学院进行土木工程相关专业的学习

黄亮、李燕均初中毕业

>三、市场评估

目标顾客描述：

目标客户有：

1、普通学生或者情侣，大润发与牧院南理工泰科院距离不远，方便学生前来消费。

2、附近居民和上班族大润发附近有几个小区附近居民也多，我们店环境优雅，设施齐全对他们也有一定吸引力。

市场容量或本企业预计市场占有率：

随着人民生活水平的提高，人民会越来越懂得享受生活，所以市场潜能是巨大的，利润也是可观的。

在大润发附近有三四个小区，但是目前只有万达星巴克一个咖啡馆，市场占有率为50%。

市场容量的变化趋势：

随着生活水平的提高，人们会更多地在意自己的生活品质，喝咖啡是一种自我心情放松的方式，也是平时打发时间和朋友聊天聚会的好场所，目前喝咖啡的人群有白领，家庭组合，学生群体，收入稳定的工薪族。

SWOT分析

1、附近类似消费场所甚少。

1、首次创业经验少。

1、靠近大学城，会带来更多的客流量。

2、随着消费水平的提高，越来越多的人。

1、越来越多的餐饮店都会成为竞争对手。

2、大润发里的KFC等设备齐全的消费会追求高档的消费场所的娱乐项目场所会带来更多的挑战。

>四、市场营销计划

3、地点

（2）选择该地址的主要原因：

改地址有大型超市，交通便利靠近居民区，客流量较大。

（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：

咖啡是一次性消费品。

>五、企业组织结构

企业将登记注册成：

个体工商户□有限责任公司□个人独资企业□其他□合伙企业

拟议的企业名称：xxxx

企业的员工：xxx

职务月薪：

业主或经理咖啡师糕点师

**创业计划书范文范 第二篇**

>一、项目描述

1.项目背景）

俗话说：“知识就是力量、知识就是财富。”如今，书籍依然是我们获取智慧而能厚积薄发的力量源泉。党和国家号召全民学习，建设学习型社会，活到老，学到老的理念被越来越多的人接受。在国家逐步对教辅教材市场开放的形势下，人民的物质生活越来越好的前提下，都市白领越来越多的情形中，人们的消费越来越个性化，消费呈现了不同态势的增长，大学图书馆和新华书店已经不能满足人们的需要。一种个性化的潮流消费，一种文化气息浓厚的精神大餐，休闲书吧，展现世人面前。

2.项目名称

休闲书吧

3.项目宗旨

我们的宗旨是全心全意为顾客服务。

4,项目内容

在创始阶段，本店经营初期是一个个体经营商，后期我们将陆续拓展经营范围、服务群体从而发展成为连锁经营模式、有限公司。

基本内容：

(1).书籍租赁----买书不如租书，对于有些书看了几天就花几十块太不值了；

(2).我们书籍零售批发，我们也有书籍，资料等出售；

(3).书籍寄售---对于有些不用的书籍可以放在书店寄售，比如考试复习资料等；

(4).休闲书吧的最大特色便是休闲，我们提供酒水，咖啡，水果，点心等休闲服务，在后期可以考虑提供餐饮服务；

(5).为了突出书店的个性，增加书吧收入，店门口可以搞些画展，专题展，新书海报等，给人一种十分热烈的气氛。此外，书吧还会及时收集各种畅销书的书讯，有条件的话就编制畅销书排行榜，为读者提供信息。

同时为了培养固定的顾客群，我们将推出读者会员等级积分卡，消费越多，积分越高，可享受的优惠越多，比如可享受免费赠送精美礼品等。

>二、计划摘要

（1）书吧经营范围和性质:

**创业计划书范文范 第三篇**

一份优秀的创业策划书往往会使创业者达到事半功倍的效果.

一、创业策划书

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.

通常创业策划是市场营销,财务,生产,人力资源等职能计划的综合.

写好创业策划书要思考的问题:

(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

二、创业策划书的内容

一般来说,在创业策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.

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业策划书的精华.

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.

(三)企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划,也不是提供另外一个概要,而是对你的公司作出介绍,因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标.

(四)行业分析

在行业分析中,应该正确评价所选行业的基本特点,竞争状况以及未来的发展趋势等内容.

关于行业分析的典型问题:

(1)该行业发展程度如何 现在的发展动态如何

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色

(3)该行业的总销售额有多少 总收入为多少 发展趋势怎样

(4)价格趋向如何

(5)经济发展对该行业的影响程度如何 政府是如何影响该行业的

(6)是什么因素决定着它的发展

(7)竞争的本质是什么 你将采取什么样的战略

(8)进入该行业的障碍是什么 你将如何克服 该行业典型的回报率有多少

(五)产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容:产品的概念,性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等.

在产品(服务)介绍部分,企业家要对产品(服务)做出详细的说明,说明要准确,也要通俗易懂,使不是专业人员的投资者也能明白.一般地,产品介绍都要附上产品原型,照片或其他介绍.

(六)人员及组织结构

在企业的生产活动中,存在着人力资源管理,技术管理,财务管理,作业管理,产品管理等等.而人力资源管理是其中很重要的一个环节.

因为社会发展到今天,人已经成为最宝贵的资源,这是由人的主动性和创造性决定的.企业要管理好这种资源,更是要遵循科学的原则和方法.

在创业策划书中,必须要对主要管理人员加以阐明,介绍他们所具有的能力,他们在本企业中的职务和责任,他们过去的详细经历及背景.此外,在这部分创业策划书中,还应对公司结构做一简要介绍,包括:公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单,包括认股权,比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料.

**创业计划书范文范 第四篇**

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。

>一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“xx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x万元。

>二、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。

>三、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。

>四、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xx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”。

>五、财务估算

启动资产：大约需xx万元

设备投资：

房租x元。

1、门面装修约xx元（包括店面装修和灯箱）

2、货架和卖台投入约x元

3、员工（x名）统一服装需x元

4、机器设备最大的投资：x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x元。

月销售额（平均）：x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x元。

每月支出：x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x元。

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

水电等杂费：x元设备折旧费：按x年计算，每月x元月利润：x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

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。

**创业计划书范文范 第五篇**

一、企业概况

主要经营范围:

工业化中餐(包括各类北绿冻干食品、速食营养粥、盖浇饭、速食菜、即食素食及蓝梅饮料等)

企业类型:新型产业

生产制造 零售 批发 服务 农业

新型产业 传统产业 其他

以往的相关经验(包括时间):

1985—1995天津市电表厂技术工人

1995—1997纸业公司会计

1997-20\_\_\_\_餐厅会计

20\_\_\_\_—20\_\_\_\_娱乐中心会计

20\_\_\_\_—20\_\_\_\_健康中心会计

20\_\_\_\_—20\_\_\_\_食品销售部会计

20\_\_\_\_至今筹办吉祥三宝店

教育背景，所学习的相关课程(包括时间):

1983—1985天津市电表厂技校电子仪表

1994天津市河西职大会计证培训

三、市场评估

目标顾客描述:时尚人群、写字楼办公人员、企事业人员、老师、学生、医护人员、病人等。

市场容量或本企业预计市场占有率:本店坐落内环线，交通便利，周围有高层写字楼、音乐学院等。根据报道，快餐业二○○五年要营业额达20\_\_\_\_亿元，单是方便面就达230亿元，就按1%计也可达2亿元的市场容量，预计市场占有率可达20%。

市场容量的变化趋势:随着人们对食品安全越来越重视以及营养快餐的进一步了解，而我们品牌及产品知名度会越越来越高，价格合理，市场份额会明显增加。创业计划书范本。

竞争对手的主要优势:

1、资金雄厚，经常促销

2、进入市场较早，品种多

3、宣传力度大

4、管理完善

竞争对手的主要劣势:

1、价格高

2、多数缺少营养，很少是绿色有机食品

3、开办费高、经营面积大

4、设备多、人力多

本企业相对于竞争对手的主要优势:

1、价格适中

2、绿色有机食品

3、无厨房、无炊烟、无大厨、无需工点业唯一可以开在写字楼中的快餐厅

4、投入费用低，易于操作

5、采用全新的复合式会员制加盟连锁方式

本企业相对于竞争对手的主要劣势:

1、资金少

2、进入市场晚

3、宣传力度须加强

4、管理须更加完善

四、市场营销计划

1、产品

产品或服务主要特征

麻辣烫绿色有机食品，开水一泡即食

多款营养粥绿色有机食品，开水一泡、一焖即食

多款菜绿色有机食品，微波炉加温即食

多款素食菜开袋即食

2、价格(略)

(1)选址细节:

地址:妇女创业中心平房

面积(平方米):54

租金或建筑成本:1300元/月

(2)选择该地址的主要原因:坐落内环线，交通便利，旁边有高层写字楼、音乐学院等，便于店堂消费和外卖送餐

(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:利于做大做强、效益最大化

五、企业组织结构

企业将登记注册成:

个体工商户 有限责任公司

个人独资企业 其他

合伙企业

拟议的企业名称:吉祥三宝你的店

企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述数):

职务月薪

业主或经理丁\_\_\_\_1000元

员工三人700元

企业将获得的营业执照、许可证:个体工商户、卫生许可证

享受国家优惠政策，免征行政事业费用1000元

六、财务规划(略)

世界创业实验室预祝各位想创业的朋友创业成功!

**创业计划书范文范 第六篇**

>一、公司情况简介

公司取名为XXXX烧烤有限责任公司，公司的发展将立足于武汉市，打造武汉特色小吃。公司将建立在我的家乡武汉江夏，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，争创武汉一流餐饮企业;上下齐心，打造武汉第一火锅名牌”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。在江夏纸坊，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

由于在江夏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，任帆为老板。

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，或是将范围缩小。

**创业计划书范文范 第七篇**

>一、创业思路：

如果每个城市都有这么一个“商务平台”，能为那些想去旅游的人提供一次“说走就走的”旅游体验，无论游客想去哪里，需要什么服务，只要鼠标轻轻一点，或一个电话几分钟内，就能获得最全面的旅游信息，并得到量身定做的旅游服务。身未动，心已远，不用丝毫的担心，就能得到全方位的“呵护”谁不心动？想像一下市场发展前景！

>二、发展前景分析

1、创业优势之一：市场空间较大

2、创业优势之二：投资相对少，投资收益看好

据了解，组织旅游的费用与旅游收益的比例是1：60，甚至会更高。

3、创业优势之三：入行门槛不高

>三、市场分析调查与定位

游GO旅游有限公司创业计划书

**创业计划书范文范 第八篇**

创业计划书没有统一模板，但一般大同小异。本模板仅供参赛选手参考。

一、创业计划书的参考模板

(一)封页

主要文字内容：

\_\_\_公司(\_\_\_项目)创业计划书;\_年\_月\_日;地址;邮政编码;联系人;电话;电子邮箱。

摘要主要内容包括：公司简单描述;公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标);公司股权结构;主要产品或服务介绍;市场概况和营销策略;核心团队情况;公司优势说明;融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案);财务历史数据(前3~5年销售汇总、利润、成长)、财务预计(后3~5年)等财务分析。

(二)文本

第一章公司介绍

一、公司的宗旨(公司使命的表述)

二、公司简介资料

三、各部门职能和经营目标

四、公司管理

1、董事会

2、经营团队

**创业计划书范文范 第九篇**

一、盈利情况分析

所需资金：10万元

开业成本：5万元

营业面积：50-80平方米

员工工资：6-10人，5000元左右

流动资金：2万元

月盈利：2万元左右

二、市场分析

随着人们生活水平的不断提高，人们对居室要求已不仅仅局限于居住，更要求美观舒适，特别是搬入新居之后，往往要对居室加以改造和装饰。一般人由于受各种条件及审美观的限制，对居室的装潢往往缺少独特的眼光。因此，往往求助于专门的装修公司。

我国的家装业是一个利润较大的行业。我国的住宅建设，特别是城镇住宅建设，经历了近20年的连续增长之后，已颇具规模。随着人们生活水平的提高和住房制度改革的推进，居住消费占总消费的比重迅速提高，人们越来越关注居住环境的改善。我国的家居装饰业应运而生，\_\_年来发展很快。

家装潜力巨大。据统计，这几年全国家居装饰业的总产值为1200亿元，是20世纪90年代的40倍，年均递增45%，大体上每两年翻一番，相当于全国城镇住宅年投资总额的30%。有一种大胆的估计：家居装饰在未来两三年内将达到\_\_亿到3000亿元，即相当于住宅投资总额的一半左右。这不是虚张声势或盲目乐观。

家装公司是从1998年发展起来的，发展到今天已有较大的进步，该行业也成为社会上一个较热门的行业。人们都想给自己营造一个安逸舒适的空间，对居室环境的要求也越来越高。近年来房产开发商开发出大量的户型，也为家装行业的发展带来广大的空间和无限的商机。据专家分析，家装市场在未来几年内仍有较大的发展潜力。

三、地址选择

家庭装修公司的理想选址一般在新建成的居民住宅区、建材市场或大型居住区的聚集地。

四、特色门面设计

家庭装潢公司与其他行业不同，格外重视公司的“门面”，它不仅仅从一个侧面展示了企业的形象，也在消然地输出一种理念。对于正在选择装潢公司的人来说，装潢公司的“门面”可作为一种很好的“参照物”，下面提供几种样式供参考。

1、追求“后现代主义”

“后现代主义”将设计突出地表现出来，传达的是一种设计理念。因此，在装修的时候保留空间功能的完整，而不必做过多的修饰。比如墙面的处理，铆钉都裸露在外，只是用色彩来重现建筑的美;不规则的几何形体错落有致，金属得到了设计师的偏爱，这些都表现出了“后现代主义”的理念。

2、向往简约“古典主义”

装潢公司总是喜欢突出自身的个性，通过装饰好自己的门面向顾客展示自己对设计的独到见解及敬业精神。简约的“古典主义”使设计风格显得高雅，如果能再配上周边的环境，将会使整体设计更具风雅。

3、返璞归真，沧桑怀旧

在钢筋水泥般的城市住久了，人们便开始向往自然的风光，追忆沧桑岁月，斑驳的砖墙，苍老的木柱木螺，凹凸不平的松木地板，落地的大铁门锈迹斑斑，上面是一排排赤裸的铆钉，开启时吱吱呀呀地响，仿佛是历史的脚步。这样的设计正迎合了那种饱经沧桑岁月人的一种心理。

4、艺术与商业的完美结合

这种设计容易给人一种年轻、严谨、现代化的印象。使用尽可能少的元素组合成针对性最强、包容性最大的空间，以传达给观者严谨的专业能力与平和的感受，以达到艺术与商业的完美结合，这是众多年轻人的追求。顶面和柱体的白色、墙与地的灰色以及门面外灯箱的黑白用色，是个性的张扬;开敞式的、便于各部门之间文件的交流布局，又兼顾了商业空间的共性。这是艺术与商业完美结合的现代化特征。设计的精髓却始终不能丢，越是做得“少”了，越需要精细地推敲。

五、房间特色设计

每一个房间的装饰都有自己独特的地方，但这独特之处又有一定的规律性和时代性，把所有这些精华部分提炼出来，在室内各处墙面造型及家具造型的表现形式，称之为室内装饰风格。

下列几个设计思路，可供读者参考：

(1)结构贯通出空间;

(2)色彩融合出气氛;

(3)材料交合出品位;

(4)造型融合出旋律。

在进行墙体装修时，可将一些实用性强、色彩风格与墙面协调统一，例如：门厅中的鞋柜;厨房卫生间的壁柜、吊柜;客厅卧室的角柜等。在面积较大但高度不够的客厅里，一般可舍弃美丽的吊灯，在天花板设计时放置一个圆形、椭圆形或方形、六角、八角的灯池(2平方米或5平方米)，将射灯藏于灯池周边内，这样天花板即成了灯的一部分，在浑然一体中扩大了客厅的视觉高度。

对于那些有偏爱的，可根据其爱好设计相应的风格，将一切巧妙运用起来，以达到色彩的整体性。既能表现出气氛，又能得到空间扩大的效果。

有些房间为平面直角，而家具却是一些曲面、曲线，显得不太协调，这样就要对房间进行处理，如拱形的屋顶、拱形的门楣等;以高低错落的板块来装修天花板，内设照明灯，表现空间之美;有人喜欢板面造型，对墙体的装修用板块的形式来打造高大肃穆的效果;以二三级台阶来营造登堂入室的大家之气;在家具的选择上可选用两种颜色板块组合而成的新潮家具。这其中便蕴含了一种旋律美。

六、经营建议

1、签订一份公平的合同

在双方协调一致的基础上，签订一份公平又详细的合同，是十分有必要的。有的客户不认真审核合同轻率签字，到后来遇到纠纷往往是很平常的事情。然而，装修公司由于制作合同不严密、不详尽，自食其果的非常多。

2、制作一份详细的报价表

这是装修中的主要程序之一。报价表要力求详尽，包括所有的承包项目、单价、单位及金额，还应标明哪些材料是装修公司购买，哪些是客户自购，大致灯具、洁具、空调，小至拉手、门锁都要囊括在内。有了这样一份详尽的报价表，就会减少许多不必要的麻烦。一份详细的报价表的重要性是不言而喻的，它能够与合同相提并论。

3、在施工过程中，同客户相处要融洽，要尽量尊重客户的意见

某些装饰公司在签合同前后往往言行不一、两副嘴脸。丝毫不尊重客户合理的意见及要求。当客户要求修改图纸时，甚至对客户出言不逊，大谈设计风格等专业术语，搞得客户非常难堪，当施工中出现错误时强词狡辩等。这些现象是必须避免的。装修公司既要虚心听取客户的意见，又要勇于承认并改正自身存在的缺点与错误，并做到及时向客户说明，与客户之间建立一种和谐融洽的关系。

4、进一步扩大透明度

做事情增加透明度，有了问题坦诚向客户说明，这样便会增强客户对你的信任感。那些认为“无商不奸”的人是挣不到钱的，许多客户会对你“望风而逃”。

**创业计划书范文范 第十篇**

>一、创办企业的基本情况

1、企业名称：广式汤品店

2、行业类型：服务

3、行业发展前景：上海拥有巨大的饮食消费市场，有许许多多喜好美食的人，尤其，汤品深受人们的喜爱，其中港澳台及广东人更是如此。

4、主要产品（服务）和经营范围：各品汤料

5、创业者个人情况：本人偏爱各种美食。

6、创业基本条件：项目拟定——广式汤品店

资金部分自筹，部分借贷

场地定于成熟住宅小区和商业圈附近

7、目前存在的困难和打算：目前存在的困难是资金不足，打算自筹资金。

>二、项目的市场分析

选择项目的理由：汤品市场尚待开发，属于朝阳行业，好的美食是人们乐于接受的。

选择场地的理由：适合开于成熟小区及商业圈附近，便于发展客户群，扩展市场。

市场调查的基本情况：上海的饮食市场上流行各类排档、小吃，中小型饭店、茶楼在特定的范围内没有特色汤品，而各家饭馆、酒店基本只售家常小菜，其间并无冲突。市场调查表明：上海的人群普遍重视生活质量，重视饮食质量，对自身健康十分重视，市场潜力巨大。

步行街（200~500米半径范围内），居民住户1000户左右，工薪阶层，大都消费能力较好。生活商圈（500~1000米半径范围内），高档住宅区，居民住户400户左右，消费观念前卫，消费层次高。商圈附近（1000~20\_米半径范围内），闹市区约3000户，各种小吃类型众多，没有汤品特色小吃。总体来说市场潜力很大，消费结构合理。

目标客户分析：客户目标锁定为门店周围的住户群以及工作群，客户大都为工薪阶层以及商人、游客、学生。上述客户都具备一定的消费能力。只要服务价格定位适中，相信能得到客户的认同。

竞争对手分析：步行街附近有两家酒店，三家小吃，特色餐饮店，如：吉祥馄饨、肯德基、麦当劳、克里丝汀西饼店都座落于此，说明此地消费能力很强，是商家必争之地。虽然有众多的竞争对手，但我们的服务项目不同，所以这些竞争对手从同业竞争上来说并不成为对手。

产品（服务）的市场定位：服务定位于餐饮行业中档价格。以优质的产品以及优质的服务来赢得客户。

>三、市场营销

产品服务特色产品推荐特点成本价销售价

沙参玉竹粟米老鸡汤营养、可口、美味、滋补8元16元

竹笋莲子石斑鱼汤鲜美、营养丰富、滋补、养颜10元18元

火腿冬菇鸡鸡蒸饭营养丰富、鲜美可口8元15元

促销方式：会员制、假期优惠制、礼品促销制、送货上门、广告促销制

分销渠道：通过门店增设组成连锁。

竞争有利条件：相关行业相对较少，有自己的特色，在成熟商圈发展容易吸引客户。

>四、企业组织机构

企业组织机构和管理措施：管理措施方面，采用考勤制和赔偿制、提成制，有利于提高员工的工作积极性，用心做好自己的工作。

>五、经济分析

投资额预算和资金筹措计划：

1、加盟投资5万元，其中加盟费2万元，保证金2万元，一万用于购置广式汤品的餐饮用具。

2、流动资金预测，其中

①开办费万元，包括广告宣传万元，装修万元。

②添置店内柜台及汤品原材料1万元。

③3个月开支流动资金预计2万元，其中3个月租金万元，工资万元，日常开支万元。

④不可预计费用万元。

>六、风险因素分析

风险因素分析：

1、场地选择风险较大

2、人员使用

3、产品质量的保证

4、对周围人群消费能力的评估。

风险防范对应措施：

1、场地选择可请专业人士进行挑选

2、人员使用上要认真筛选，定期进行培训

3、产品质量要从源头上把关，认真做好每道工序

4、做好充分的市场调研，对人群的消费能力有足够估计。

>七、企业开办期经营目标

1、根据市场预测，开业后3个月内尽力完成日均售出量达到300份，第6—9月完成900份。第一年基本能够保平，稍有盈余。着力于稳定客户，培养会员，稳定企业制度。

2、第二年和第三年以发展为主，发展个人消费的同时开展团体消费的发展，使营业额达到资金累积，以便开发其它门店。

**创业计划书范文范 第十一篇**

一.创业背景

近观医药市场和相关医药改革政策，传统的小药店会被大药房以及连锁企业逐步的取代兼并，传统的价格战术会被服务体系逐步取而代之，从而诞生出一种以服务为新理念的医药销售企业，那就是连锁药店。

这正是我们在医药市场中开创新的服务体系的机会。

目前经营情况

药店成立于一九九九年七月，它的前身是药业经理部。

后来经过改制成为了个体性质的药房，目前位于31号，经营面积76平米，现有员工5人，4人已经取得了药学方面的专业职称。

目前该店的客源稳定，今年经过重新装修以后店面焕然一新，给顾客创造了很好和购物环境，客流量在不断地上升，基于此我们计划再发展一家分店，发展分店的启动资金大概在20万。

由于店面装修以及增加了新的品种的原因，现在资金压力比较大。

基于此，特向贵局申请创业贷款，用于发展分店的启动资金。

二.项目创意

在此背景下，我们提议创建一家药品零售分店作为我们的创业之初的计划。

该药店初拟地址选在街上，以农村为开发市场。

我们项目与众不同之处在于我们要在药店中根据初村镇的高发病例(风湿病、心脑血管疾病等)，建立特色项目和普通项目相结合的销售模式，同时贯彻我们独特的医药销售服务体系。

该体系通过建立客户的VIP个人资料库，将每一个客户的个人信息与家人、朋友等的信息收集于资料库中，用于完善我们的销售过程中的医药服务与售后服务，这是此次创业计划的创新和亮点。

通过这种人性化、全方位的医药服务，建立药店与顾客之间的信任桥梁，从而提高顾客对我们药店的忠诚度，帮助百姓对健康医药服务的了解，以次获得市场中绝大部分消费者的青睐，从而获得更大的医药市场份额占有率。

三.市场分析

我们初期的创业基地选在医药服务体系发展比较完善的农村型市场镇。

纵观农村市场虽然整体消费水平过低、对医药服务体系的.不了解等，但是政府正在大

力发展社区卫生服务，提高新型农村合作医疗的筹资标准和保障能力，努力缓解看病难、看病贵的问题。

同时调查发现也有药店成立会员卡体系，消费者对此拥有很大的好奇感，但它的服务质量低，就促使消费者对一种高质量服务的渴求。

因此，现如今的医药销售体系将会逐步退出舞台，取而代之的销售服务的高标准。

农村市场的优势：

遭遇的竞争显著减少，容易占领市场主导地位

对所有的厂商一视同仁，无论“品牌”与“非品牌”

进入的门槛较低

回避药品招标采购带来的麻烦

渠道控制相对容易

项目优点

通过这种体系的销售，顾客实质上购买的是用心的服务，而不单单只是药品。

药店所有人员的言行举止、沟通能力和服务水平都能令消费者感到亲切、舒心、赞叹和满意。

其主要优点表现为：

改变药店的固有模式，提升人性化的服务。

提高购药者的用药安全和用药知识。

将医药销售体系由单纯的买药阶段提升为医药服务阶段。

获得更为广阔和固定的客源，从而降低进药成本。

增加药房的收入。

和谐医患关系，更好的发展医药事业。

项目前景

该项目是医药市场由“买药”到“买服务”的转型初期，根据社会发展的要求，这种体系将成为发展的必然。

对于国外相对成熟的医药服务而言，国内的医药服务还很欠缺，甚至可以说是零，仅有上海制订了相关成型规定。

基于如此空白的市场，我们要抓住机会，在初村创业由小市场进行发展，当理念成熟之际，再向大的农村市场进军，通过农村包围城市的战略，以求后期创业的巨大成功。

**创业计划书范文范 第十二篇**

一.公司简介

公司名称：宁波市创流装潢设计有限公司

注册资金：100万元。

资金来源：独资

公司宗旨：一个温馨环保的家是我们共同的目标!

公司理念：用心、细心、诚心、创新

公司简介：宁波市创流装潢设计有限公司是一家专业提供装潢材料、工程设计、建筑装饰工程.幕墙工程等施工一条龙服务的装潢公司。家庭装潢，为本公司的主营业务，公司发展初期市场为宁波市，后期以浙江省沿海城市为据点，加强业务拓展，扩大公司的业务经营能力，以家庭、门面、办公室装修为主线，争取承接到更高投资的大型项目，并在一年内取得资质证书。通过付出的诚信和努力赢得百姓的赞誉的口碑，打造自我的价值品牌。该投资项目资金投入量少，回收期快，利润高，随着中国经济的发展，该行业具有较好的市场前景和发展潜力。

二.前言

近几年来，我国的装饰装修市场发展迅猛，从而拉动了相关产业的高速发展，新型装饰材料不断涌现，消费者的需求量不断扩大，因此，有人说装饰装修产业是朝阳产业。但是，在我们看到发展的同时，也看到许多与行业发展不利的因素存在。如装饰房屋合同陷阱多，施工偷工减料、以次充好，环保指标不达标，装修工人无证上岗等违规操作使消费者蒙受巨大损失等情况屡见不鲜，同时也使整个行业信誉降低。较低的市场准入使大批无资质的企业和个人承揽业务，争相采用打折或送礼等手段激烈竞争，低价揽客。市场的无序竞争，不仅使行业中规范运作的厂商蒙受损失的情况屡见不鲜，同时也使消费者合法权益难以得到保障。

在未来两三年家装行业仍有较大市场。家装市场缺乏的是真是能提供装潢材料、工程设计、施工等一站式服务的老百姓信得过，具有一定品牌的装潢公司。我们的公司正是要抓住这样的机遇，做好做大做强我们的一站式服务装潢品牌。

三.目标市场分析

1.回顾历史我国的装饰设计远远落后于形势，20世纪80年代初，随着改革开放，国内大量兴建星级酒店，装饰工程大部分被香港承包商独揽，他们带来了浓郁、豪华、累赘的商业风格，让刚接触到装饰的国人大开眼界，于是，国内的装饰市场、装饰理念、装饰风格被这“酒

店”风格所垄断。无论是宾馆、酒店、写字楼或家居、商场，统统以此风格包贴着建筑本体。材料商更是抓住机会，将各地的材料市场填满他们的“星级”产品。让本来就被动毫无个性的室内设计被厂家主导着潮流，加之业主们的眼低手高、参照攀比，设计者们缺乏底气、生搬硬套，使堆砌、繁琐、庸俗的装饰工程大量花费着懵懂投资者的金钱。一项项豪华浓重的装修，一个个“五星级”装饰的家，为满足“暴发户”式的虚荣心，浪费了多少国人钱财，造成了几多精神垃圾。因此，正确可取的室内装饰风格，应是引导进入了21世纪的人们，把握对与否并清楚熟悉的时候。让室内装饰朝着简洁的风格发展，把“轻装修重装饰”到“轻装饰重空间”这一逐渐感悟到的概念，作为我们同时代共发展的设计要素、成为我们的装饰理念。

2.简洁的设计特征简洁并不是简单，简洁是优良品质经不断组合并筛选出来的精华，是将物体形态的通俗表象，提升凝练为一种高度浓缩、高度概括的抽象形式。简练出的新概念，摒弃传统的陈俗与浮华，它多半运用新材料、新技术、新手法，与人们的新思想、新观念相统一，达到天人合一，以人为本的境界。简洁，是一种自然规律，是文化提炼，是大家手笔。“既雕既琢，复归于朴。”(庄子语)“艺术创作宜简不宜繁，宜藏不宜露。”(齐白石语)这些都是对简洁最精辟的阐述。

3.简洁的设计手法简洁并不是缺乏设计要素，它是一种更高层次的创作境界。在室内设计方面，不是要放弃原有建筑空间的规矩和朴实，去对建筑载体进行任意装饰。而是在设计上更加强调功能，强调结构

和形式的完整，更追求材料、技术、空间的表现深度与精确。用简洁的手法进行室内创造，它更需要设计师具有较高的设计素养与实践经验。需要设计师深入生活、反复思考、仔细推敲、精心提炼，运用最少的设计语言，表达出最深的设计内含。删繁就简，去伪存真，以色彩的高度凝练和造型的极度简洁，在满足功能需要的前提下，将空间、人及物进行合理精致的组合，用最洗练的笔触，描绘出最丰富动人的空间效果，这是设计艺术的最高境界。简洁就是线条简练、造型整洁，同时也是浪漫的怀旧气息与前卫风格的完美结合。试想，清雅、自然的设计作品通过几个块面的穿插组合，几个点线就与其概括了一切复杂的形式，一气呵成，生动简明。将实用而又时尚的简约风格与独立、自我的个性融合在一起，让洋溢着温馨的生动和流淌着漂亮的质感借着装饰材料的衬托演绎着各自的风韵。这样，我们才能在简明轻快的现代生活环境中彰显出时尚个性，才能品味出优雅的生活。

4.简洁的认知简洁构成的审美性，因人而异，人们的年龄、见识、素养、生活背景的不同，产生的品味要求也就不同。设计师有责任把人们引进一个简洁、含蓄布满个性的非常世界，有义务提升人们的审美意识，并让这一国际风格随着加入WTO的到来，缓和着审美观念的冲击，缩小着彼此审美层次的差距。

四.服务介绍

1、简中风格装饰

2、简约风格装饰

3、家装

4、室内设计

5、别墅装修设计

6、新中式装修设计

7、市内设计

8、装潢

9、装修

10、装饰

五.目标市场推广

**创业计划书范文范 第十三篇**

>第1章创业计划形成背景

沈阳药科大学本溪新校区即将在本溪经济开发区建成,它以及它周围的发展环境就像一个婴儿,处于初生的阶段。新校区建立初期的基础设施还不完备,而且离市区较远,与外界的物资、信息交流较少。

经调查了解,校址较偏远学校的学生的生活有两个“单一”:

两个“单一”反映出了两个问题:

第一，偏远校区的服务业匮乏,竞争对手少。

大学是一个充满文化气息的地方，药大新校区又建立在拥有国家级中成药技术研究中心的拥有浓厚学术氛围的本溪经济技术开发区,在校的学生都是有修养有学问的人,书吧的消费对象广阔,市场潜力大。

第二，迫切需要积极的生活方式。

书吧以书为主,极力渲染一种浓厚的文化气息,不仅为学生提供了一个消磨时间的好去处,而且也有利于学生养成良好的生活习惯。

休闲式书吧集图书馆、书店和咖啡馆的优点于一身,人们可以在喝咖啡聊天的时候翻翻时尚杂志或流行小说,也可以让人们在舒缓的音乐中,缓解工作的疲劳和学习的压力,放松身心,同时也是交流聚会的一个好去处。开设一家休闲式书吧的门槛并不高,现在国内有众多类似的书店,经营情况都非常好,而沈阳的大学周围却没有类似的书吧存在。开设书吧需要的资金不多,大概要10万左右就可以拥有很好的规模和环境,所需要的设备简单,管理方面所需要的人员也不是很多,盈利的最主要因素在于对顾客的服务到位,贴心,能满足顾客的需要。这比较符合大学生资金少,经验不足,但又干劲十足,真挚充满热情的创业现状,加上我们本身也是学生,一方面能方便和顾客交流,另一方面又能及时了解顾客的需要(我们的顾客大体上是学生)。这使得我们的书吧在竞争中更能占有优势。

考虑到上述因素,经我们团队的精心构想与设计,我们相信在沈阳药科大学新校旁创立一间书吧这个方案是可行的,而且实践也将会证明这个方案能为投资者带来一定的利润。

>第2章服务与前景

书吧的注册名为“不如吾书”；注册地址为沈阳药科大学本溪经济开发区；所属行业为服务业；为在校学生、老师以及周围居民和旅游观光的游客提供一个安静的,暂时远离尘嚣的,心灵静谧的栖居之地。

选址：沈阳药科大学新校区附近门面两层，具体地址待定。

选址原因:该区域人流量相对大,租金较便宜,可视范围较广,且本溪经济开发区环境优美，不嘈杂。我们只要在门店前立几个较大的标牌便可吸引很多人的目光,而且还可以在标牌上面做广告，电话号码:(未定)

业务的实质

书吧主要为喜欢潮流的顾客提供时尚资讯；为热爱学习的顾客提供幽雅环境；为喜欢写作的顾客提供洋溢灵感；为需要放松的顾客提供休息之所；为渴望交流的顾客提供心灵互动的落脚之地??

服务对象

主流服务对象:追求时尚,喜欢浪漫,热爱文学和动漫的学生,需要宁静环境的老师(知识分子)等。

支流服务对象:到本溪经济开发区旅游观光的游客和其它潜在消费者。

企业前景

书吧是最近几年新兴的服务业务,以提供符合知识分子的精神需要为服务内容,现在涉足到这个领域的商家还较少,而且现在也没有一套相符的理论来指导,经营者都是处在探索阶段,对于这项业务来说都是新手。而且书吧比较讲究特色和抓住消费者的消费心理,谁抓住这两点，谁就能赢得消费者的芳心。

沈阳药科大学是一个学术气氛浓郁的大学,各方名师学子汇聚于此,对知识的需求因而显得更加重要,但学校周围缺少为其提供服务的企业,市场前景非常广阔,竞争对手也少,这是我们考虑的第一个因素。

我们作为学生,本身也是知识分子,对于以知识分子为主流消费者的这样一项服务业务,我们在了解消费者心理方面并提供相应的服务方面占有一定的优势。

综合上述三点,我们依据自身的优势,把我们的服务定位为满足学生的个性与情感需求,同时,我们保证环境要优美和常新,员工态度要亲切和贴心,要和顾客平等对话等等,只有这样,才能留住顾客的心。而且我们相信,在一个市场潜力巨大,竞争对手少,消费对象为我们所熟悉所了解的同龄人的环境里面,尽管我们可能缺少经验，或者可能缺少老练商人所拥有的一些优势,但凭借我们初生牛犊的无畏干劲,童叟无欺，尽心尽力的服务态度,对消费对象心理的异常了解以及切合需要的供货原则,我们的书吧会在两至三个月之内创下知名度,为顾客所了解和认同,并在以后的日子蒸蒸日上,成为本溪经济开发区一道独特迷人的风景,成为顾客心灵最好的栖息之地。

**创业计划书范文范 第十四篇**

据我\_威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的是日本的东京为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，特别是在校学生，随着社会的发展对饰品的需求越来越高，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。

项目概述

个性饰品店起源于美国，流行于日本，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。由于学生对饰品的需求相对比较大，我们将会以出售学生饰品为主，提供各种各样饰品以满足学生的要求，以玩具和各种家居装饰品为辅，提供各种玩具及有个性的装饰品!

市场分析

中国是一个人口众多的国家，随着中国经济的发展，人们对生活的要求也越来越高，特别是小孩对各种新奇的玩具及饰品。中小学生对饰品的要求不再是好看，简单，便宜，更要求新颖。女孩都是爱漂亮的，大多数女孩都留着飘逸的长发，头花成了她们必需的饰品，大方美观自然成了他们对饰品的最低要求。说到玩具，每个小孩都有，大学生中大多数女孩都喜欢玩具，经过调查，很多女生花费在饰品上的金钱是她们总花费的30%~40%，这是个很好的市场。

但由于饰品店很多，所以竞争也很大，所以我们必须提供最新奇的饰品，最具个性的饰品，和最好的服务才能在这个市场中得到发展，因此，我们提供学习自己做各种各样饰品的机会，让她们不仅饱眼福还能亲身体验做饰品，体验其中的喜悦!

市场环境

网上开店，好处多多，最主要的有以下几个突出的优势：

公司介绍

1、公司经营宗旨及目标

**创业计划书范文范 第十五篇**

我们的创业项目包括产品和服务，主要是在毕业学期为毕业生提供学校纪念品，定做个人纪念品，定做集体纪念品。当我们的业务员在洽谈中，推荐一些什么样的物品，也是我们创业项目的关键，应时、应地、应人推荐不同物品，现在分类介绍一下我们主要推荐的物品。

(某些物品可私人少量定做，加上让学生满意的学院标识及其喜好的图案字样，可以自行设计，也可以在我们的设计师帮助下完成)

(1)小玩意系列

纪念钥匙扣、吊坠、手机挂件、手链、礼品扑克等，可以针对班级，社团，学院。

(2)统一标识系列

印有班级特色或社团的小包，帽子，纪念衫等

(3)纪念品系列

笔筒、U盘、座杯、纪念笔等。

(4)纪念相集系列

学院纪念相集，班级纪念相集，社团纪念相集，还包括电子相集的制作。

注：我们还可长期提供摄像服务，后期制作服务，满足大学生的个人珍藏大学印象需求，记录大学的点点滴滴，留下美好回忆。

(5)手工业品系列

毕业戒指(可以针对整个学校)，手绘明信片(主要指大学标志性建筑、风景等)，手绘学校地图等。

(6)毕业旅行系列

针对不少学生想出游，却没有时间精力打理，我们的团队可以帮助其打理一切事宜(不过此项难度较大，管理困难，吸引人群较少，盈利空间小，不做主要推荐)

**创业计划书范文范 第十六篇**

一、基本情况

1、企业名：百货超市

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的镇中心，这里是人流的中心集合处

4、 经营地点：广东省清远市阳山县七拱镇

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为镇中心处没有一间较大的超市，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、创业者个人情况：

姓名：张文健

性别：男

年龄：21

文化程度：大专

相关工作经历：曾经在商店里卖过东西，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

二、立项概述

我是一名大学生，专业是计算机专业，从小对经营方面感兴趣。现在将要大学毕业了，凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的乡镇开一间超市，用此来发展自己乡镇的经济，是广州市的许多超市吸引了我，我去超市购物时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有非常大的风险的，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证人民的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

三、市场调查商圈范围

潜在的消费群体

消费能力

竞争情况

市场潜力

徒步商圈(200—500米半径范围内)

居民区

消费能力高

附近只有一间不算很大的超市

人们生活水平提高，需要的物质有所增加，生活方式改变，大多数消费观念增强，消费结构合理

居民住宅

消费能力中等

附近有一间中学

生活商圉(500—1000米半径范围内)

邻近有几个村子

消费观念增强，消费水平提高

有较多的商店，但销售的东西比较少

四、对其它大型超市的调查

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、停车场的设计、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查。对竞争商店商品品种齐全的程度、商品的价格带、商品的品质、货源供应等情况进行调查分析。

4、顾客层次的调查。主要从年龄层次和收入层次进行调查。

5、店铺运营管理调查。对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。

需求与供给的关系有以下几种类型：①需求旺盛，供给偏低型;②需求旺盛，供给旺盛型;③需求不旺，供给也不旺型; ④需求不旺，供给旺盛型。从仓储式超市选址看，其立地商圈内需求与供给关系呈现出第一种类型最佳，第二种次之，第三、第四种类型要尽力回避。对需求和供给的调查，要注意对潜在需求和供应的调查，要特别留意可能会引起供需变化的一些因素的发展趋势。

6、仓储式超市的调查：

在仓储式超市选址时，除了对以上大的项目调查外，具体地点选址还必须对以下几个虽属细节问题但又颇为重要的几个因素进行调查。

可见度。可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度。场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大。因此仓储式超市选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口。

适用性。如果要征用土地建房子要考虑土地面积形状与商店的类型是否相符，如果租用现成的房子则要考虑建筑的构造、材料、立面造型及其可塑性，仓储式超市货架比一般商场的高，相应地要求建筑物的层高也比较高。同时还要了解有关城市建设发展规划要求，详细了解该地点的交通、市政、绿化、公共设施、住宅建设或改造项目的近期、远期规划。

交通便利性。主要了解两方面的情况：

**创业计划书范文范 第十七篇**

>1.执行总结

是创业计划一到两页的概括。包括以下方面：

本创业计划的创意背景和项目的简述

创业的机会概述

目标市场的描述和预测

竞争优势和劣势分析

经济状况和盈利能力预测

团队概述

预计能提供的利益

>2.产业背景和公司概述

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足目标市场顾客的需求，进入策略和市场开发策略

>3.市场调查和分析

目标市场顾客的描述与分析

市场容量和趋势的分析、预测

竞争分析和各自的竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的走势

>4.公司战略

阐释公司如何进行竞争：

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

通过公司战略来实现预期的计划和目标

制定公司的营销策略

>5.总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源

收支平衡点和正现金流

市场份额

产品开发介绍

主要合作伙伴

融资方案

>6.关键的风险、问题和假定

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)

说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)

>7.管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补);介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

>8.公司资金管理

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

>9.财务预测

财务假设的立足点

会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)

财务分析(现金流、本量利、比率分析等)

>10.假定公司能够提供的利益

**创业计划书范文范 第十八篇**

>一、创业目标

发展x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。

>二、市场分析

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x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xx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x国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

>三、实施方案

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。

⒉.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。

(1)虚拟公司的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品订是提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话定购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2)流动快餐公司---早餐策略

**创业计划书范文范 第十九篇**

>项目名称:

鱼、鸭、鸡立体混合养殖

>项目地点:

xx村

>项目总投资:

10万元

>一、项目建设背景

在盂县委组织部对大学生村官扎根基层，创新创业的不断引导与鼓励下，在上社镇党委和政府的正确领导和悉心指导下，充分发挥自身的专业优势，结合当地实情，引导广大农民积极创业增收，创建鱼、鸭、鸡立体混合养殖中心。

>二、项目经济及社会必要性评价

秋林村是个传统的农业村，富余劳动力较多。由于种植业收益率低及小港村特殊的\'地理位置所限，导致大量劳动力外出务工，如何在农村经济结构战略性调整和农村产业结构调整的重要时期，这一瓶颈，增加农民收入，成为摆在当前的一道难题。

秋林村群众有养殖的传统习惯，养殖积极性高，但由于品种单一、生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖积极性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

>三、市场需求分析及预测

水产品及家禽作为日常生活消费品，市场需求空间巨大。千家万户的餐桌、宾馆、酒店等到处都是施展魅力的地方。鱼、鸭、鸡养殖产业孕育着巨大的商机，随着人民生活水平不断提高，消费需求量将会逐年直线上升，后市一路看好。

立足现实，着力于盂县区域位置及市场特点。本地现今市场上的鱼、鸭、鸡大多数是由外地养殖户供应，运输费用占产品成本的一大部分，造成产品市场价格的大大提高，而且消费者普遍反应产品品质低，广大消费者更愿意购买本地土特养殖品。因此，高品质的土特养殖业在我县具有较大的发展潜力和前景。

>四、项目建设内容及规模

1、规模

养殖场共有水域面积约23亩，山地面积约40亩，养殖场地结构分布合理，适合立体养殖业发展，整体规划混合养殖四大家鱼四万尾，肉鸭1000只，土鸡1000只。

2、具体建设内容

(1)养殖场改建

河汊修整及排水分流建设，初步规划建设成四大块主要水面养殖区，预计投资1万元。

(2)养殖棚舍建设

初步建设鸭舍6栋，鸡舍4栋，雏苗舍4栋，第一期投资万元。

(3)其它费用

饲草种植费20\_元，购买鸡、鸭、鱼苗费用6000元，饲料费4万元，防疫费6000元，河汊承包费8000元/年，租赁看护场所费3000元/年，日常开支元1万元，合计:万元

前期投资总计:10万元

>五、项目投资效益分析

每只鸭收益5元，按成活率85%计算，预计每批鸭收益4200元，一年出栏5批，收益万元

每只鸡收益元，按成活率85%计算，预计每批鸡收益6200元，一年出栏2批，收益万元

预计养鱼收益3万元

预计收益总计:万元

>六、资金来源

养殖场和村民合资，个人投资4万元，为使养殖场尽早走上正规，更好更快的发展。现急需资金6万元，希望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述，该项目投资少，见效快，抗风险能力强，具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资，更主要的是能起到示范带动作用，指引一条致富路，激发广大村民创新创业的热情，展现我县大学生村官扎根基层，服务农村的务实精神。

**创业计划书范文范 第二十篇**

>一、前言

这里是心灵自由高翔的天空，这里是思想尽情展示的舞台，这里是才智纵横的原野，这里就是书的世界。书承载着无尽的智慧与经典，书始终是我们生活的一部分。近年来，掀起了出书热潮，加上娱乐，影视，体育事业的高速发展，吸引了广大青年男女的眼球，各类杂志备受他们的青睐，面对如此庞大的消费群体，无疑是给了各大书店无限的商机，就是那些小型书店也尝到了甜头。为此，在我们学校缺少一个书店的良好契机下，开一家书店是一种明智之举。

>二、项目简介

音乐休闲书店的环境与一般个体书店有明显的区别，整洁、明亮，具有时尚气息和文化氛围，优雅的购书环境，以及创造符合气氛的室内音乐背景，让顾客的视觉和听觉获得超值享受，并且书店设立了主题书架。主题书架是书店在沿用传统的图书分类的同时，有意识地将与某一主题相关的图书整合到一起的销售方式。可根据不同的节日设立不同的主题。

休闲书店集图书馆、书店、咖啡馆的优点于一身，可以让人们在喝咖啡聊天的时候翻翻时尚杂志或流行小说，也可以让人们在舒缓的音乐中，缓解工作中的疲劳和学习的压力，放松身心，同时也是个交流聚会的好去处。

（1）服务简介

休闲书店的核心就是服务，主要目的是放松休闲，除了书以外，店里提供各式的冷热饮(碳酸类除外)、果盘、甜点，咖啡等。为来书店休闲的顾客提供免费的宽带服务，为各学习小组或社团提供会议室服务，并且提供期末复习订座服务。

>三、市场分析

从全国范围内来看，随着社会经济的迅速发展和国民财富的增长，市民消费已从以物质为主的消费框架中跳出，转向了更多的精神文化生活消费。人们开始关注消费产品的品质、知名度、文化含量、个性化等要素。而这些对于竞争日益激烈的企业来讲，就意味着它要提供更多的个性化服务，个性化的产品，并不断地增加产品的“文化(或精神)含量”。

从城市发展角度来看，首先，伴随着经济发展，作为一种新的生活方式和价值观，休闲使都市居民对生活质量问题有了更深的认识。而整个社会群体受教育程度的提高，更使越来越多的人们致力于提高自身生活素质与修养，追求更加丰富、更高层次的艺术审美享受;其次，知识经济时代是个竞争空前激烈的时代，人们往往要通过各种各样的方式进行“自我充电”、“自我教育”，“终身学习”的概念已如此地深入人心，并日益渗透到每个人的工作、生活之中——即使是休闲，人们也更加重视其“知性”、与精神文化紧密结合的一面，以便及时有效地获取各种知识和信息。

因此，音乐休闲书店拥有广泛的消费人群和广阔的市场前景，可以满足广大消费者的精神文化需求。

>四、竞争分析

从竞争对手上看，我们的咖啡书吧可是“危机四伏”。据我现在了解到的情况看目前昭通市内还没有一家专业的咖啡书吧，所以这是我的一个巨大的潜力市场。但是类似的经营却很多，大体的分析有以下这些：

图书馆在一定的程度上也是我们的竞争对手。图书馆的优势在于书籍种类全数目多。但是图书馆侧重的是知识性而书吧侧重的是休闲性，图书馆的开放时间有一定的限制而书吧的服务时间能够随顾客的要求而做出灵活的改动。图书馆的服务单一而我们的服务人性化。

书吧，其实这些书吧的书籍很单一不是武侠就是言情，书籍的知识含量低。而我们的书籍都是和生活相关对我们自身修养、品行等有关的知识理论性的，而且我们还会根据顾客的需求购进，也可以帮他们代购一些他们想要的书籍。

当然，除了以上这些还是存在一些潜在的竞争者，但是目前我们能够依靠优质周到的服务、优雅的休闲环境来保持我们的顾客数目，从而保证休闲书店的发展壮大。

>五、营销策略

（1）市场定位：

休闲式书吧立足高校，采用借力思想，充分使高校物质资产、人力、信息资源为我所用，精心经营好书吧，保证服务质量，努力做到使我们书吧服务成为集文化交流和丰富信息为一体，集个性化与特色化为一身的高品质服务。让其成为学生之间，师生之间，高校和社会之间的桥梁与纽带。根据调查分析，由于校外酒吧，咖啡厅等休闲娱乐场所缺少符合大学生要求的个性化服务，没有和大学生心理相符合的消费环境，正是这两个原因，造成了大学虽有得天独厚的文化资源而没有真正为广大商家带来更多的实惠，文化资源的运用存在较大的空白。经过调查分析，初步分为以下几个服务项目：

（2）定价策略：学生消费模式。实行会员制度，出售月卡、季卡、年卡保证一部分稳定的客户，会员在书吧看书免费并提供免费饮水(非会员书吧最低消费5元)，所有消费享受8折优惠。

会员在会员期内，可以参加我们一系列的交流活动，书吧将定期和不定期的举办一些演讲会，交流会，座谈会，文化沙龙等较有品位，符合大学生的互动交流活动，让我们的会员体会到大学的学术氛围，和浪漫气氛。

（3）为大学生社团提供活动基地，增进同学之间的感情，丰富课余生活，提供给所有朋友展现自己才华的舞台。

（4）除了提供会员服务和学习交流平台服务外，我们还有一些饮料，茶点供应(如：咖啡，果汁，甜点，以及不超过20度的酒精饮料)。

社会价值：为喜欢读书的朋友提供一个安静舒适的环境，也为休闲的人提供一个好去处。

短期目标：在以后经营的过程中发现不足处及时改正，把我们的经营方式更完善。让周边学校的学生知道有我这样的一个店，可以提供优质服务的休闲场所。

长期目标：短期目标实现后，就要进一步的提高我们店铺的整体形象，争取能在更短的时间里结合各方面的外在条件，把我们店铺越弄越大。让它的条件服务更优质。

>六、营销管理

营业时间：上午10：00到晚上12：00

招牌食品：根据本地人的喜好和口味，制作几款特殊的饮品和食品。例如：卡布奇诺冰激凌奶茶/新鲜果汁等。

产品定位：新鲜食品，健康。

品牌宣传

由于资金等各方面因素书吧采取低成本传播策略：

（1）产品传播

产品的传播力一直是一个被忽视的传播方式，在行业产品严重同质化的时候，产品的个性差异反倒是良好的传播方式。产品在消费者手中，能真实地感觉并对之作出相应的判断，其喜好的程度直接影响对品牌的忠诚，使产品形成传播力，我们就需要在产品所附信息上作文章。一个好的产品其基础是品质而不是概念，首先要在品质上形成差异，它是产品附着信息传播的保证，蓝风咖啡选用优质咖啡豆，保证纯正口味。品质不仅包括产品质量，还包括功能、设计、概念、包装等，要保证传播力，信息的差异化是最重要的。书吧不管在店面设计还是在产品包装上都采用统一的风格，大到店面海报小到纸巾都印有蓝风的标志，具有鲜明的个性和独特的风格，促使消费者对书吧作出更多了解，形成深刻印象，慢慢形成品牌知名度。

（2）口碑传播

人们只着重由广告带来的传播力，而忽视了服务带来的口碑传播力。品牌的价值和内涵是通过服务来体现、通过口碑来传递的。关键在于你如何利用口碑有效实现传播。不妨锁定消费群体中的“意见领袖”的角色，围绕他们展现一系列的个性化品牌服务，甚至是特别的有针对性的服务。因为消费者会通过自己的亲身感受，以口碑传播并影响到他周围的人群，这很有感染力和说服力。这才是你要达到的真实目的。口碑与服务是连为一体的，先有服务后有口碑。书吧在咖啡品质和服务质量上都力求最优，给消费者留下良好的印象，感动消费者，这样才能赢得好的口碑，通过口碑，树立蓝风的品牌形象也提高消费量。

（3）公关传播

公关是永远的低成本传播利器，甚至有公关第一广告第二的说法。目前消费者对广告的公信力已经产生了怀疑，公关活动成为品牌形象建立的一个良好方式。因此，书吧吧倡导消费的3%作为爱心基金捐献给贫困学校，给贫困大学生提供一个勤工助学岗位，提升书吧的品牌形象。

（4）分众传播

在企业的发展承受能力不足的情况下，分众传播是品牌传播中能节约成本的一个不错的选择。当你还不具备对你定位的所有消费者广而告之的时候，不妨对你定位的那些最有价值的消费者进行品牌转播。充分利用人们的从众心理，让一群人去影响另外一大群人。也许效果不尽人意，但你至少已经影响到了你认为最具价值的一群人。蓝风在服务和产品质量上做到尽善尽美，是消费者去影响潜在消费者。

（5）新媒体传播

**创业计划书范文范 第二十一篇**

一、素食餐饮项目的提出想法

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20\_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。

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。

二、市场分析

1.客源：学生，爱美女士，瘦身一族，健康饮食一族。

2.竞争对手：基本无，应为其提供服务的特殊性。

三、素食餐饮店的详细计划

1.食店属于餐饮服务行业，是个人独资企业。

2.食物种类。以健康的蔬菜和水果以及一些副产品如豆腐，大豆为主。也提供以豆制类为主的素食产品，其特点是：外行似肉，口感也像肉，专门适合酷爱吃肉的朋友。

3.面向的消费群体分为低、中、高三个档次，不同的价位。使得市场群体面更广

4.午晚餐提供商务套餐型、经济实惠型等营养丰富的菜肴，并提供外送服务。

5.随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求。

四、素食餐饮店的营销手段

1.推行会员制。一方面为收集顾客信息。两一方面吸引回头客，并未后期营销计划做铺垫

2.素食餐饮必然吸引爱美女士以及瘦身一族的青睐。定期举办瘦身知识推广(在店面中摆出小知识贴，或者A型架海报)。瘦身大赛，招揽瘦身一族(会员)参与，奖品可提供在店内消费的代金卷等。

3.每月累计消费一定金额，参与会员抽奖，消费第一名获得什么奖励。

**创业计划书范文范 第二十二篇**

>前言

1.创业机会

我们今年大二，正是储备各种创业知识的时机，大学的学习能为我们创业打下良好的基础。如今，不仅是学校，连国家政策也鼓励和支持我们大学生自主创业，还给予我们许多的优惠。国家的有关政策：

①大学生有自主创业，从注册之日起，一年内免交有关登记类、证照类和管理类收费。

②个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同兼证费等费用免收。大大减少了我们的资金压力，提高了我们的创业机会。

根据对学院内各类店铺和商品的调查，我们发现学院内经营没有经营手机配件的商家，所以我们决定开一家手机配件店。

2.产品

根据问卷调查的方式，我们了解到大部分同学希望在学院内能有手机配件，而不用跑到校外去买。并且他们想要的产品有耳麦，挂饰，手机壳，贴膜等。我们的产品价格低廉，品种多样，比学校外面的店铺便宜，而且质量绝对可以保证。

3.竞争对手和自身优势

我们的竞争对手不多，因为在学院内没有经营手机配件的店铺，天翼、移动营业厅和超市里的手机配件产品不仅数量有限，而且品种不多，价格也高。其次是学院周围的对手，因为我们的就近原则而占优势。所以我们要想维持好自身的企业，就必须以良好的服务态度和优质的产品来打败对手，为企业赢得顾客。

4.营销策略

我们的企业规模有限，经验不足，产品单位价值低，技术含量不高，而且我们的顾客相对集中，竞争对手也较弱，所以我们的销售渠道决定采取直接渠道和零级渠道，把产品直接销售给消费者。我们也会采取相应的促销方式，比如发放优惠券，广告宣传海报宣传等，认真听取学院不同系别级别学生的意见，根据不同学生的不同要求，努力改进自己的产品。我们最重要的营销策略就是突出产品的特点和作用，达到吸引顾客的目的，从而锁住顾客，保持稳定的销售额。

5.具体目标

>发展规划：

短期发展目标:我们企业在短期内首先要做好各项管理工作，对员工制定严格的规章制度，对产品要严格把关，保证产品的质量，先把招牌打响，让每一位学院的学生都了解我们的产品，并且我们要在第三个月收回成

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！