# 精选个人创业计划书如何写(7篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-11-27

*精选个人创业计划书如何写一1.本店属于餐饮服务行业，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.都市快餐店位于潍坊市商业步行街，开创期初步锁定成为一家中档快餐...*

**精选个人创业计划书如何写一**

1.本店属于餐饮服务行业，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.都市快餐店位于潍坊市商业步行街，开创期初步锁定成为一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3.因为对餐饮业有着极大的兴趣，我相信以我的智慧、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5万元，其中3万元已筹集到位，剩下2万元向银行贷款。

由点做起，辐而为面。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应试形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时闪亮全登场。以后再根据发展，辐射全国经营。 发展初期，大力发展中式快餐尚未涉足的网上快餐公司和流动快餐公司服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

随着社会生活节奏加快，快餐业的出现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，但洋快餐的充斥使大部分的快餐市场与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

目前，市面上的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消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，远远超过大众所能接受的程度，这也决定了不可能让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快餐小、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、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，要想打开市场，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。短期目标是在潍坊市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，逐步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，在鸢都众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

2.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。

3.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+学生+其他。

4.市场策略

快餐网络化，人性化

(1)网上快餐产品订购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，靠的是网络订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巴士和服务人员负责运送。

(2)针对早餐人口流动性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的巴士和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。 因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，又兼顾了社会效应。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。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。随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，创业初期设立的目标是“送餐到家”服务。

(3)快餐公司形象策略

在位于商业区附近的快餐厅充分显示本店的形象清洁、卫生、实惠、温馨。

5、人事计划

本店开业前期，初步计划招收全日制雇员以及临时雇员的具体内容如下：

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。 应聘者持《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。同时，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：

a、制定培训计划 ，确定培训目的，制定评估方法。

b、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。

6、销售计划

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。与此同时推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者可获得价值888元的礼券。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。

快餐业的\'竞争对手主要是商业街附近的小餐馆以及像麦当劳、肯德基那样的快餐店。他们各有各的优势，当然我们也不示弱。因为在创业初期，所以我们一定要大力吸引顾客，在不影响销售额的情况下尽量压低价格，让平时的低薪阶层一样可以在这里消费，让顾客买得舒心吃得放心;同时在其他餐饮业没有开始网络订餐的情况下，实施新战略，开通网络订餐业务，送餐上门。

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)本店固定资产万元营业面积平方米 桌椅套冷冻柜台 灶件 若干

2)每日流动资金为多少万元

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：因在创业初期，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。

当然任何事情并不是一帆风顺的，在快餐店发展的道路上可能会遇到许多的问题，例如，销售业绩下滑，顾客回头率不高等等。只要我们找到问题的源头，及时调整策略，始终以顾客利益为本，问题最终会得以解决。

不仅是利润，更是服务。作为这个行业的倡导者，本店会本着以优质服务和行业健康发展的理想和信仰来服务于顾客，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展。

**精选个人创业计划书如何写二**

1.1 项目简介

你是不是不想每天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜？你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜？你是不是想体验和同学一起下厨的神秘感觉？大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这就是大学生厨房。因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且经过调查发现很多同学不会或不太会下厨做饭菜，一部分同学对大学生厨房也感兴趣，很愿意去尝试一下，且会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它很有吸引力。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源。它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排；内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

1.2 项目背景

随着生活水平的不断提高，全国大学生对“吃”的要求也越来越高了。而大学生的课业相对轻松，相比高中有了更多的休闲时间，于是大家在课余时间选择自己的“无聊”方式，尝试着所有自己没干过的事情，以打发时间，寻找新鲜感。目前在校大中学生的消费方向主要集中在以下几个方面：餐饮、服饰、书籍、休闲娱乐等，尤其是餐饮业的生意更是如日中天，“民以食为天”的说法得到了全面的体现，随着生活节奏的加快，更多的人选择在外就餐。据了解，我市目前还没有形成对自助厨房的规模经营，且在全国范围内，自主厨房仅在烟台、温州等城市出现了，属于新兴产业，发展前景非常可观。结合国务院号召全国人民勤俭节约的口号，以本次“挑战杯”为契机，经我创业团队的调查和研究，最终确定了“自助厨房”这个项目。

2.1 项目内容

大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，或由我们提供食材，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的厨房去烹饪就可以了。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

2.2 项目目的

大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，怕地沟油，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

2.3 设备设施

大学生厨房以个体制和团体制厨房形式的存在：个体制厨房中有两个灶台，一套炊具和燃气灶，和一个砧板台，一套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和两只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机，和一个微波炉，榨汁机等一切电器设备。餐厅里有大小桌子多张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。团体制厨房中扩大个体制厨房两倍。

2.4 创业思路

在计划之初，我们设想购买三套厨具，然后提供对外的租赁服务，按照设想，需要一笔资金投入用于租赁场地和购买厨具。在启动资金方面，我们选择“集资”，在大家的共同努力下实现我们的设想。经过调查了解，我团队一致认为此项目的可实施性。接下来我们考虑到，在周末或者节假日等高峰时段，可能会出现厨具不够用的情况，为了避免这种情况的发生，我们将在开业之际，像喜爱做饭的同学和有意向做饭的同学免费发放会员卡，在高峰时期，可凭会员卡提前预定，如果积分多，还可以减少租金。至此我们形成了大致的创业构想。

2.5 租赁实施细则

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模（20-40人）：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模（10-20人）：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模（1-10人）：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需一个成员来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的（10-20人）也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数（也就是会员积分）来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

**精选个人创业计划书如何写三**

一、餐馆名称：

命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“酒家”或“荘”

二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主。

三、餐馆预计面积：280 ~ 350 m2

四、目标城市：广州

五、选址要求

1.在周边1里内起码要有一个中型居民小区，周围最好一定量的流动人口，应该是白领来往或是租房目标区;

2.如果条件不能满足第1点，则位置需要交通比较方便，来往有一定量私家车和有消费能力的人员能醒目的看到餐馆的位置;

3.租金不能超过60元/m2，40元/m2为最佳，最好是1楼有一个10m2左右进出铺面，主要营业面积在二楼;

4.餐馆本身需要能停车7 ~ 10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

六、餐馆布局要求

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12 ~ 15张，10人大台4张，16m2包厢(4\*4m规格)4 ~ 5个。(但具体要看店铺的布局)

七、餐馆开张预算

1.租金：两按一租，以300 m2计算，每m2预计50元，此应一次支付4.5万元;如果面积有出入，无论如何不能超过5万

2.装修设计费用：800元

3.装修费用：

a.门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元;

b.内部大厅装修风格以突出农家风味为主，装修一般，但要求装修完不能有异味，费用为x元;

c.厨房面积为40 m2，装修强调排污、通风，费用为x元;

d.厕所两个，男厕为1.5m2，女厕为1m2，要求通风，其他无特别需求，装修x元。 自己买材料，总共预计xx万元

4.办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5.购买用具费用

a.3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调);

b.十把吊扇或壁扇，共3000元，

c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元;

d.厨房用具，共4.5万元;

e. 桌凳，共5000元;

f.其他(请见清单)，共计20\_\_元，

g.自动洗衣机1台，1000元

6.其他不可预计费用，20\_\_元

八、餐馆装修风格说明

1.门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2.大厅说明：

a.桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布;

b.墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

3.包厢装修与大厅一样

4.其他无特别要求

九、人员配备

1.厨房：共6人，1个主厨，2个副厨，1个配菜切菜，1个洗涤人员，1个洗/捡菜人员

2.包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3.大厅：5个人，每四张台1个

4.其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

十、运营费用明细

1.物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300 m2共计600元/月

2.排污费用：600元/月

3.水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油20\_\_元/月。

4.人员费用：

5. 折旧费用：

6. 原材料：a.原料， 共元/周

7. 其他不可预知费用：1000元/月

十一、菜品说明

1.坚持两个特色：a.绿色健康食品;b.湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2.坚持推重出新：a.不断推出新菜品，每月2个新菜品;b.跟季节变更，及更换菜品。

3.消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均 35~60元/人。

总体来讲，以农家特色和绿色健康为卖点来，不一样的菜品才能买得到比较高的价格，并取得比较高的利润

十二、直接成本估计

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1.特色菜(挙头产品)成本控制在50%.

2.中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内。

3.中档常见成本控制在60%以内。

4.低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品。

十三、最终费用核算

1.开业费用(单位为元)：

费用类别 金额

租金

设计 800

装修

办证费用

大电器采购

厨房用具

桌凳具 5000

购买用具费用其他 20\_\_

其他 20\_\_

合计

2.每月底核算发生费用费用(单位为元)：

人员费用

物业费用 600

排污费用 600

水电燃油 6000

原料

其他 20\_\_

房租

合计

3.需要准备资金：

开业费用 + 两个月的发生费用

4.生存营业额：

生存营业为元/月，相当于平均一天20\_\_元

5.最低保本营业额：

保存要加上店长费用(我的费用)，折旧费用(5年计算)，固定投资额与每月发生费用的银行利率(以3%计算)： + + 4830 + \* 0.03 = 元/月

十四、其他问题点

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

**精选个人创业计划书如何写四**

现代生活节奏急速，人们的生活压力庞大，越来越多人更关注个人健康。据医学研究报告指出，咖啡豆含有大量对人体有益的健康成份。另外，许多最新的研究报告显示，咖啡因对人体并没有过去想象中有健康的危害;反之，咖啡中一些的成份对于人体有很多的保健功效。(见附录)我们相信喝咖啡的人会越来越多，并会有年轻化的趋势。又见于近期主题食店的流行，故决定开设一间主题咖啡店，售卖多款特色咖啡及蛋糕，并定名为“星座咖啡店”。换言之，咖啡店除宣扬咖啡之功用外，更以星座为咖啡店之主题。

星座咖啡店除希望宣扬咖啡之功效，我们更希望从中获利。计划咖啡店将在半年内转亏为盈。预计在两年后每月除税纯利达到一万元，并在四年后能开设另一所主题咖啡店。

现今沧州地区的咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被两个集团垄断。但由于两个集团的咖啡店并没有特别主题，很配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其它饮品店(如冷饮店、凉茶店和茶餐厅)的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率的年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要，尚有很大发展空间。

另外,我们以街头访问形式,访问了大约一百名年龄界乎十五至三十的青少年.访问结果表示,接近八成的受访者都有光顾咖啡店的习惯,而且半数受访者平均每月光顾三至四次.有近四成的受访者多数光顾上岛咖啡店,而且环境和食物质素是他们光顾的主要原因.另外,我们又发现多于八成受访者对星座有兴趣,而且六成受访者表示如以星座为主题,他们有兴趣光顾这类咖啡店.

从前，咖啡给人的感觉是成年人的专利。随着美国年青人喝咖啡的流行普及化，崇尚美国文化的青年也仿效喝咖啡的潮流。台湾食品更是近期年青人流行食品，日台的喝咖啡文化以逐渐成为现代青年人的饮食文化。

星座咖啡店计划设于沧州市新华路华北商厦的二楼，该铺面积约三百平米，租金每月四千，预计咖啡店最多可同时容纳三十多名客人。区内没有同类型具特色的咖啡店竞争，邻近购物中心林立，是沧州年青人及游客的集中地，是沧州人流密度最高的地方。

我们决定以合资模式经营星座咖啡店，融资方面，我们所以加盟商共筹资三十五万，预算开业所需资金共五十万，现计划向银行咨询有关借贷细则。

咖啡店顾客对象为年轻人，年龄介乎十五至三十岁。这些顾客多是到

沧州购物的消费者，他们没有家庭经济负担，又易于接受新颖和特别事物，专售卖特色咖啡及蛋糕的咖啡店最适合他们不过。另外，外地游客更是本咖啡店的顾客对象。

平日由上午九时至凌晨十二时;星期六、日及公众假期由上午八时至凌晨一时

星座咖啡店除售卖传统咖啡外，更提供星座咖啡及水果咖啡。除此以外，顾客可享受美味的奶冻、蛋糕及星座曲奇饼，增添喝咖啡的乐趣。咖啡和食品资料如下：

咖啡：

咀、传统咖啡：

传统咖啡最适合热爱咖啡人士，当中包括美式咖啡、蓝山咖啡、特浓咖啡、维也纳咖啡、意大利泡沫咖啡、牛奶泡沫咖啡、摩卡咖啡和柠檬黄咖啡。

乙、星座咖啡：

不同星座的人，都有不同性格，所以适合喝不同的咖啡。例如：水瓶座的人喜欢迎向挑战和变化，摩卡可可咖啡最适合他们不过。星座和其相对咖啡如下：

水瓶座(1.20～2.18)：摩卡可可咖啡

双鱼座(2.19~3.20)：法式牛奶咖啡

白羊座(3.21～4.19)：特浓咖啡

**精选个人创业计划书如何写五**

一、摘要

无论是创业还是要经销新产品寻找新的利润增长点，在选择新产品时首先要明确自己的目标，是准备将产品作为一项长期的事业来发展，还是仅仅作为现有产品的一种补充，或者是其他的一些目的，目的的不一样决定了自己在此项项目上将投入的资金、时间、精力和操作方式都不一样，这些因素往往直接影响甚至就决定了该项目的最终命运。

二、项目介绍

经过对网上商店的调查报告。做出以下网上开店的流程：

1、开始并不在网上，而是在你的脑子里

你需要想好自己要开一家什么样的，在这点上开网店与传统的店铺没有区别，寻找好的市尝自己的商品有竞争力才是成功的基石。

2、选择开店平台或者网站

你需要选择一个提供个人店铺平台的网站，注册为用户。这一步很重要。大多数网站会要求用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。在选择网站的时候，人气旺盛和是否收费、以及收费情况等都是很重要的指标。现在很多平台提供免费开店服务，这一点可以为省下了不少金子。

3、向网站申请开设店铺

你要详细填写自己店铺所提供商品的\'分类，例如你出售时装手表，那么应该归类在“珠宝首饰、手表、眼镜”中的“手表”一类，以便让你的目标用户可以准确地找到你。然后你需要为自己的店铺起个醒目的名字，网友在列表中点击哪个店铺，更多取决于名字是否吸引人。有的网店显示个人资料，应该真实填写，以增加信任度。

4、进货

可以从您熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。

5、登录产品

你需要把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，最好搭配商品的图片。名称应尽量全面，突出优点，因为当别人搜索该类商品时，只有名称会显示在列表上。为了增加吸引力，图片的质量应尽量好一些，说明也应尽

量详细，如果需要邮寄，最好声明谁负责邮费。 登录时还有一项非常重要的事情，就是设置价格。

6、营销推广

为了提升自己店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。例如购买网站流量大的页面上的“热门商品推荐”的位置，将商品分类列表上的商品名称加粗、增加图片以吸引眼球。也可以利用不花钱的广告，比如与其它店铺和网站交换链接

7、售中服务

顾客在决定是否购买的时候，很可能需要很多你没有提供的信息，他们随时会在网上提出，你应及时并耐心地回复。但是需要注意，很多网站为了防止卖家私下交易以逃避交易费用，会禁止买卖双方在网上提供任何个人的联系方式，例如信箱、电话等，否则将予以处罚。

8、交易

成交后，网站会通知双方的联系方式，根据约定的方式进行交易，可以选择见面交易，也可以通过汇款、邮寄的方式交易，但是应尽快，以免对方怀疑你的信用。是否提供其它售后服务，也视双方的事先约定。

9、评价或投诉

信用是网上交易中很重要的因素，为了共同建设信用环境，如果交易满意，最好给与对方好评，并且通过良好的服务获取对方的好评。如果交易失败，应给予差评，或者向网站投诉，以减少损失，并警示他人。如果对方投诉，应尽快处理，以免为自己的信用留下污点。

10、售后服务。

完善周到的售后服务是生意保持经久不衰的非常重要的筹码，不同的与客户保持联系，做好客户管理工作。

三、市场竞争分析

1、选对产品钓大鱼

要在网上开店，首先就要有适宜通过网络销售的商品，并非所有适宜网上销售的商品都适合个人开店销售。

2、根据业内人士的建议，通过对网上出售产品的细分发现，合适网上开店销售的商品一般具备下面的特点：

1)体积较小：主要是方便运输，降低运输的成本

2)附加值较高：价值低过运费的单件商品是不适合网上销售的。

3)具备独特性或时尚性：网店销售不错的商品往往都是独具特色或者十分时尚的。

4)价格较合理：如果网下可以用相同的价格买到，就不会有人在网上购买了。

**精选个人创业计划书如何写六**

水果篮子休闲水吧的经营范围有各种鲜果饮品，甜品，冰品，现调茶饮，属于休闲饮品店行业。饮品店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转金，非常适合小本自主创业。饮品店在市场上已形成完整的规模，想要打开市场，就需要有自己的特色。绿色、健康、时尚，是这个时代人们所需要的，本店主打的鲜果饮品就围绕这一主题。

店名叫水果篮子，好记顺口，再加上得当的招牌设计和门店装修，让人想到这四个字眼前就会出现满满的缤纷水果，令人心旷神怡，垂涎欲滴。店名具有青春活力，较容易得到顾客认知。店铺将建在山西省大学城附近，目标顾客是附近各大高校和高中生，将吧台与散座结合起来，在饮品品种上加以创新，再取一些新颖独特的名字吸引顾客，合理定价，服务至上，差别化定价，回本快，盈利可观。根据市场问卷调查，饮品带你吸引顾客再次光顾的因素除了饮品的口感，还有优雅的店内环境。顾客光顾饮品店是为了享受休闲时光，追求一种亲近放松的温馨感，作为消费主体的大中学生更是喜欢轻松写意的环境。所以店内的装潢要主打自然舒适的色调，给人一种更放松的感觉，时尚又富有人性化的桌椅摆设，给人以温馨的休闲感，精致独特的小摆设，在小细节上给顾客留下深刻印象。

作为服务行业，我们不只是单一的提供饮品，周到的服务、特色环境也是吸引顾客的主要因素。

1、主营产品：水果篮子休闲水吧是以经营鲜果饮品为主的休闲餐饮服务，以新鲜，美味，多样化为产品定位，产品可在店内品尝或打包。水果篮子的饮品分鲜果现做和非鲜果饮品，定价差别化。饮品有鲜果奶茶，水果茶，鲜果汁，咖啡等，甜品有水果布丁，冰淇淋，水果捞，沙拉等，冰品有沙冰，冰粥等。用玻璃器皿盛放，摆出各种美丽诱人的造型，使产品精致化，一点小改动就能吸引顾客，还能卖出好价钱。

2、优雅舒适的店内环境：

店内有吧台坐，普通座和雅座之分，若条件允许，还可设露天秋千坐等，为顾客提供舒适的环境，差别定价（如普通座，吧台座免费，雅座，秋千座多加2元）。饮品店的设计符合年轻人要求。情侣需要自己的二人空间，能面对面的交流，给爱情升温；三五亲朋好友小聚一下，喝着合意的饮品，吃着精美的点心，很惬意；心情不好的时候，或者累了，都可以来杯茶，听着音乐，放松心情…

3、产品创新：在情人节，七夕，端午等重要而有意义的节日，增设创意饮品，不定期增加免费小点心。意外的产品惊喜也会得到意外的财富惊喜。

水果篮子是中段大众化的饮品店，所以我们的直接竞争对手是典型的学校周边的传统奶茶店，如快客，快乐柠檬，避风塘等，这些饮品店经过多年的经营，打造了出了自己的品牌，有了一定的市场份额和知名度，在学生中的认知度也较好。但是正是由于品牌规模，导致他们的加盟店质量良莠不齐，并且产品不够新颖，让顾客有种喝腻了的感觉，这正是我们的机会。并且传统饮品店模式单一，紧靠销售饮品获利，而我们把产品和服务结合到一起，虽然成本略高，但给人眼前一亮的感觉。

swot分析

1、strengths：优势分析

（1）地价低廉。水果篮子选址在山西省大学城，这里是信息信息年开工的新项目，2两年后完工，位于晋中市，是新开发区，因还没有完全开发，所以地价会比市中心和重点高中附近低很多。并且未来店面升值的空间大。

（2）品牌自主。水果篮子是自有品牌，产品种类不受限制，经营模式可多样化，可随时随顾客意见对产品及服务做改进。

（3）技术简单。开奶茶店的技术门槛低，操作简单，培训几天就可以进行操作，而且需要操作人员少，一般四个左右就可以了。（4）盈利空间大。各式饮品的成本并不高，非鲜果饮品成本一般不到一元，鲜果饮品成本一般也不会太多，但卖价是成本的5到10倍，利润可观

（5）市场大。大学城大学和重点高中集中，并且在建成后几年内，就会发展成小型生活区，随着商业街的进驻，我们的市场将会由学生扩大。

2、weaknees：劣势分析

（1）奶茶店资金技术门槛低，既是一个优势，也是一个劣势。因为资金技术门槛低，能够开奶茶店的人也多，奶茶市场很容易达到饱和状态，竞争的重点集中在价格竞争上。

（2）店面要求高。水果篮子集产品与服务于一体，所需的店面至少50平米，并且要求精装修，后期的维护费用也较大，给资金回流造成困难。

（3）前期我们的目标顾客是学生，但面临寒暑假，收入一定会受影响，但费用依然很大，资金如何运转是不可避免的问题。

3、opportunities：机会分析

水果篮子有其独特的创新理念，能够在中端市场中拥有自己的独特之处，使人眼前一亮，前期我们的目标顾客是学生，随着经济水平的提高，学生的消费实力不容小觑，并且他们的猎奇心理和享受心理会强于其他人，他们需要一个环境，口味，服务都很优质的休闲区来供自己享受闲暇时光。后期随着商业街的发展，这里也会是逛街的人们休息的场所。

4、threats：威胁分析

（1）饮品店质量参差不齐，中低档奶茶店的价位比较低，对部分消费者有一定的吸引力。

（2）目标消费群还不成熟，消费习惯和消费心理还需要引导

（3）作为新创立的品牌，会受到有较高知名度的品牌的冲击，还会受到一些目标顾客的排斥。

⑴产品策略：产品方面，质量绝对过关，保证食材和制作环境的卫生，同时要注重口感美味，不可太甜太腻。注重产品创新，根据季节和节日对产品进行调整，增加产品种类。后期可尝试增加小甜点，小零食，来吸引更多顾客。

⑵价格策略：采用差额定价法。因为在很长一段时间里，我们的目标顾客是学生，学生的平均消费能力相对较低，但也不乏具有一定消费能力的学生，因此非鲜果类饮品的价格不能定太高，而高端商品如现榨果汁，水果捞，鲜果布丁等产品定价可以偏高，座位的定价也是如此。

⑷促销策略：a在进行促销之前，我们先进行宣传。在学校的广播进行宣传，并制成宣传单，进班级发送。在班级，协会之间进行3天的宣传。

b在学校宣传优惠活动。当场买一杯送一杯，多买多送，上不封顶，仅限1天。然后在营业前一周内，去店面消费，平均一次性消费15元以上送珍珠奶茶系列一杯，20元以上送鲜榨果汁一杯，25元以上特色甜点一份。

c每位来店内消费的顾客，均可以得到一张积分卡，消费一杯盖一个章。累计消费满10杯的可以赠送一杯红茶或者果汁。这样更能拉住老顾客，回头客也会增多的。

启动资金20万左右，其中房租一年15万，设备1万，装修3万，原材料及周转资金1万。

1、资本结构：采用股份制合作方式，按股投资，按股分红。

2、销售预测：开业三个月后基本维持正常营业水平。一年半左右时间收回成本。预测收入毛利率在40%左右。

3、成本预测：时尚饮品店的利润相对较高，而投资却不大，前期需要3万块钱左右。其中主要的花销是店面租金和首次置货款，月运营成本在xxxx元左右，再加1000元作为周转资金。

4、花费预测：

设备及投入物：总计：大约16250元

冰柜2台6800元，桌子5张450元，椅子20把640元，榨汁机3台690元，封口机1台，音响1台240元，

送货单车1辆380元，空调1台xxxx元，其它设备及装潢费用5000元

店铺运作开支：总计4500元

包括店员工资4x700=2800元，通用费用100元，交通费用200元

水电费400元

采购1000元等

为每个岗位找寻最适当的人选，是企业成功的第一步，也是使员工正确做事的最重要的问题。在指派员工之前，自己首先必须要对各项工作内容有充分了解，方法是将工作解剖透视，逐条地分析其职责，建立详细的工作说明书，而后制定一个符合工作人选条件的标准，即工作规格表。同时也不要忽略了一些必备的人格特质，方能达到“人适所用”的境界。

因本店规模较小，人员配置相对简单，一人身兼数职。本店设店长1名，制作2命，服务员和保洁2名

店长：店面法人代表。负责店面主要销售业务。有完全独立的决策权。掌握店面所有流动资金和人员调度。掌管人事和财务大权。店长同时要负责采购的职责；

制作：一名是受过专业培训的专业人员，负责店内高端造型产品，一名学徒，负责打下手和简单饮品冲调，榨汁。

服务员兼保洁员：为顾客提供各种服务，随时保持店内卫生。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：微笑示人、健康关怀、人文关怀

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有现代时尚气息的绿色舒适环境

做任何事都会有风险，开饮品店也不例外，所以大概分析出以下几点风险。

1、市场风险

在这个日新月异的时代，每天都会有大批竞争对手进入餐饮业，如何在众多对手中脱颖而出时刻考验着每一个人。同类饮品店盗用创意也是不可忽视的风险。

2、经营风险

人力资源成本的上涨，商铺租金上升，经营成本增加。项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上饮品业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

3、管理风险

如果因为管理不善，导致水果无法及时采购，导致无形的损失。饮品业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

4、财务风险

店铺在发展初期，财务风险主要体现在资金短缺，即资金不能满足发展需求。

茶果汁奶茶的兼营，好像一个企业的多元化经营，是一个具有较大的发展潜力和战略意义的市场，必须深入调查，详细分析消费者的消费心理和消费行为，以消费者的品味价值取向以及需要为依据，结合市场现状和自身条件，塑造良好形象，不断创新服务，制定灵活多样的市场营销策略，从而实现企业持续稳定的发展。本策划书由调查和查阅资料制定，具有较强的可行性和可操作性。

本店开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生等的年轻人的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

因为店面的选择是在大学较密集的地段，所以应考虑到寒暑假客流量的问题。暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

**精选个人创业计划书如何写七**

我国动漫产业早在上个世纪初就开始萌芽，在我国，日本动漫一直处于主导地位，虽然我国也有很多优秀的动漫作品问世，但是因为国情等众多原因一直没有得到长足的发。如今，政府加大力度推动中国动漫产业的发展，从中央到地方推出了多重扶持动漫发展的政策和措施，极大的刺激了行业发展的积极性，迅速激活了中国动漫产业链的潜能，aa国际动漫抓住了这个机遇，企业在不断的发展壮大，对于大学生的我们来说，选择加盟一个好的项目更具优势实现成功创业。动漫产业具有强大的潜能和市场，所以我选择加盟aa国际动漫。

1、我选择的创业地点在柳州，柳州为鼓励鼓励高校毕业生带技术和项目到柳州市创业，结合柳州市实际，针对大学生创业制定了以下贷款优惠政策：市人民政府设立“大学生创业启动资金”。符合我市产业发展方向且具备发展潜力的立项项目，经有关机构评估后，项目所在的大学生创办企业可申请启动资金资助。

（1）持有国内外发明专利证书的可申请最高额度为30万元的启动资金资助；

（2）属于我市产业政策重点扶持的高新技术行业的项目，可申请最高额度为20万元的启动资金资助；

（3）持有实用新型专利证书的可申请最高额度为15万元的启动资金资助。设立大学生创业风险投资资金

市人民政府设立“大学生创业风险投资资金”（以下简称“创投资金”），委托市产业投资公司对风险投资项目进行评估及资金运作。

（1）投资方式。主要以参股方式对大学生创办企业进行股权投资；

（2）投资比例。按创办企业注册资本或合作资金最高不超过50%的比例参股投资；

（3）投资金额。对单个项目最高投资额度一般不超过50万元；

（4）投资期限。创投资金参股原则上不超过3年；

（5）投资退出。对运营效益较好的企业，创投资金可采取股权转让或股权回购的方式退出。股权转让或回购的价格原则上不得低于创投资金原始投资额与转让时同期银行贷款基准利率计算的收益之和；对运营不好或濒临破产企业，创投资金按参与清算的方式退出。

提供担保贷款贴息对来我市创业的高校毕业生，自筹创业资金不足并符合担保贷款条件的，可向柳州市商业银行申请如下担保贷款。

（1）创办企业的，可申请不超过20万元的担保贷款；

（2）创办劳动密集型企业，吸纳城镇登记失业人员达到职工总人数30％以上的，可申请不超过200万元的贷款。

市财政给予上述贷款50％的贴息，并争取上级财政贷款贴息。

设立高校毕业生创业扶持资金，由市财政安排5000万元专项经费，设立高校毕业生创业启动资金、风险投资资金以及用于场地租金补贴、贷款贴息等项开支。

2、大学生创业需要了解我国的基本法律环境。设立企业从事经营活动，必须到工商行政管理部门办理登记手续，领取营业执照，如果从事特定行业的经营活动，还须事先取得相关主管部门的批准文件。根据《民法通则》、《公司法》、《合伙企业法》、《个人独资企业法》等法律的规定，企业的组织形式可以是股份有限公司、有限责任公司、合伙企业、个人独资企业，其中以有限责任公司最为常见。设立企业需要了解《企业登记管理条例》、《公司登记管理条例》等工商管理法规、规章。我国实行法定注册资本制，如果以实物、知识产权等无形资产或股权、债权等出资，还需要了解有关出资、资产评估等法规规定。企业设立后，需要税务登记，需要会计人员处理财务，这其中涉及税法和财务制度，营业税、增值税、所得税等等。在聘用员工中涉及劳动法和社会保险问题，需要了解劳动合同、试用期、服务期、商业秘密、竞业禁止、工伤、养老金、住房公积金、医疗保险、失业保险等诸多规定。还需要处理知识产权问题，既不能侵犯别人的知识产权，又要建立自己的知识产权保护体系，您在业务中还要了解《合同法》、《担保法》、《票据法》等基本民商事法律以及行业管理的法律法规。

3、我的创业方式是进行实地经营+电子商务，在确定好创业项目并学习创业相关知识与加盟企业的相关知识后，选好实地经营地址，就开始组建公司。另外因本人学习电子商务，了解网络营销的相关知识，打算在创业中做到理论与实践相结合，所以打算两种经营模式相结合。

aa国际动漫是中国优秀动漫企业，是动漫连锁行业第一品牌，专业为动漫爱

好者和时尚人群提供高品质的动漫周边产品及服务。aa国际动漫根据国内消费特性对动漫消费精准定位，将动漫周边零售、动漫cosplay专业摄影、动漫周边diy现场制作、动漫服装道具定制、租售完美整合在一起，将动漫店演绎成趣味无限的消费乐园，这一独具特色的经营模式，一上市就点燃了消费市场的热情，大获成功。aa国际动漫在全国二十多个省区开设300多家连锁店，成为中国动漫连锁新势力的代表品牌。

作为工业强市的柳州，文化积淀深厚，一向注重把文化产业的发展作为重要的突破口，许多官员都身体力行大力推动文化产业的发展。动漫行业一直是青少年人群的热点，动漫行业在柳州还处于初步发展的阶段，而近几年，柳州权力打造“动漫之都”的称号，因此，动漫产业在柳州具有很大的潜力。柳州目前的定位是：“发展动漫游戏业，特别是动漫与制造业相结合的产业，以及历史文化名城为内涵的民族风情娱乐业。”

1、动漫周边零售：进行多种动漫相关的物品销售，商品进行分类，如动漫类、首饰类、公仔类、包类、表类、日用家居、文体用品、益智娱乐、cos道具等等。且每种商品都与动漫挂钩，符合青少年的口味；

2、动漫cosplay专业摄影：进行动漫中的各种角色摄影，由专业摄影团队打造，实现青少年成为动漫中英雄人物的愿望，并对照片进行后期的处理制作；

3、动漫周边diy现场制作：青少年具有强大的创新能力的动手能力，diy现场制作能够增强消费人群的动手能力，且满足消费人群的消费心理，现在diy占消费市场很大一部分因素，人们都喜欢自己制作自己喜欢的东西；

4、动漫服装道具定制、租售：为全国各地中小学、大专院校组建动漫社团、举办cosplay表演提供动漫服装道具定制与租售。提升“aa”品牌在当地的影响力，为连锁经营积累丰富的潜在顾客资源。

因开具有一定规模的加盟店中，所以需要团队，我将会在店中设置以下岗位：店长（自己担任）：主要负责管理协调动漫连锁店各项经营工作，如店员招聘、店员培训、品牌宣传、节日促销、投诉处理、进销存计划安排等，定期向总部

督导部汇报经营工作及接受新的经营指令；

收银员：主要负责动漫连锁店中的营业收支工作，并定期向总部财务报账核账；导购员：主要负责在动漫连锁店商品陈列管理、营业过程中的顾客接待商品开单销售等工作；

diy制作员：主要负责diy经营的顾客接待、推荐、及制作；

化妆师：负责cosplay人物包装；

摄影师：负责cosplay人物摄影；

美工师：负责cosplay人物摄影的后期片是及成品制作。

以网游动漫为代表的创意领域正成为我国低迷市场的一个亮点。据调查报告显示，我国创意产业发展势头良好，创意产业企业主营业务收入平均增长率从20xx年的49.51%增长至20xx年的79.23%，远远超过其他行业平均值。中国至少有5亿的网游动漫消费者带动着每年1000亿元的巨大市场空间。网游动漫正在成为各地政府产业政策和创投资本扶持和关注的新领域。据统计，目前中国有50多个城市宣称要建设中国的“动漫之都”或“国家动漫产业基地”，其中已挂牌的接近30个。除了深圳、长沙、杭州、苏州这些原本就有动漫发展基础的城市外，河北石家庄、广西柳州、辽宁阜新等城市也加入了发展动漫产业的队伍。所以在柳州开一家aa国际动漫加盟店具有广阔的市场。

我店遵从人无我有，人有我新、人优我廉，以廉取胜、人弃我取，人取我予的营销策略，具体营销策略如下：

1、经常去周边学校里张贴店面海报，要突出自己店面的特色，一般总部都会为加盟店设计适合当地情况的海报；

2、定期散发传单，成本低，操作简单易行的方法。利用店内的cosplay服装，进行专业画妆，装扮成某个动漫人物，利用中午或者周末节假日的时间去商业街或者学校门后分发传单。cosplay着装分发传单是一大亮点，更能吸引目标人群的注意，更好的宣传了自己的店面；

3、充分利用总部配送的会员卡，为会员提供相应的服务。经常推出一些互动性活动，可以是会员活动，也可以是大众活动，以此来增加与顾客们的感情；

4、节日促销活动，采用类似买够100元或者150元，免费来动漫店里制作动漫diy t恤一件；情人节可以买够一定价值的产品，免费制作情侣杯，情侣装等形式的促销方式；

5、充分利用网络平台进行推广；

6、多向顾客询问下近期比较关注或比较受欢迎的动漫和周边产品，有针对性的备货。

因本店为加盟店，所以货源直接从总部进货。在动漫店起初经营阶段店内上货安排参照aa国际动漫经营存货\"二三五原则\"操作，所指\"二三五\"是把零售价伍拾元以内货品占据全店货总量的50%、百元左右的占30%、价格更高的点20%。

前期投入：销售方面的前期投入主要包括首期房租、前期装修以及首批存货。据了解，柳州购物中心地下2层的租金水平大概在每天每平方米20元，50平方米店面的每月租金是3万元。按照通常的押三付一计算，首期房租投入要12万元。如果商场要求预付半年租金的话，首期房租投入会更多。前期装修比较简洁精致，装修投入应该在5000元左右。首批存货估算约在1万元左右。这样算来，前期投入大概在13万元左右。

利润：店里每个月的经营成本包括租金大概在30000元，据了解，动漫创意礼品行业毛利平均在50％左右，按以每月30天计算，平均每天要做到1000元以上的营业额，以50元喜洋洋毛绒玩具一个计算，每天卖出20个既实现盈亏平衡。

风险：目前对动漫店来说，仿冒是最大的风险，这也是很多本土自创品牌面临的难题。我们在一些批发市场看到过仿冒的产品，价格低，品质也差，属于劣质仿冒。

风险管理：对仿冒要分两个方面来看，不利的一面是它分流了我们的目标顾客；而另一方面，也说明动漫产品被关注了，这样反而会让顾客有一个比较。对于恶劣仿冒产品生产者，我们将运用法律手段解决。

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！