# 创新创业的工作计划(精选十篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-02-15

*创新创业的工作计划一性质：创业就业部，是一个为广大同学提供就业创业和职业发展服务，为同学们提供社会实践锻炼的平台。宗旨：关注就业、认识职业、成就事业。目的：通过组织并举行全校性的就业指导、创业辅导、职业生涯规划宣讲和校内招聘会、就业调研以及...*

**创新创业的工作计划一**

性质：创业就业部，是一个为广大同学提供就业创业和职业发展服务，为同学们提供社会实践锻炼的平台。

宗旨：关注就业、认识职业、成就事业。

目的：通过组织并举行全校性的就业指导、创业辅导、职业生涯规划宣讲和校内招聘会、就业调研以及组织开展社会实践等活动，帮助同学们树立正确的职业价值观，提高就业竞争力。

具体措施：

一.做好纳新阶段新成员的系统培训，让其在部门中以学习带动工作。注重培养和锻炼部门会成员就业创业方面的能力，以期能够自主独立地完成部门相关工作。

二. 与勤工部、外联部等部门合作，积极主动的去银座等一些校外企业(银座华信店等)与他们建立联系，为广大同学提供更多更好的勤工助学和实习的好机会，更好的锻炼同学们的社会实践能力。

三. 在校团委的领导下，定期召开就业创业报告会、经验交流会等，以“就业创业超市”为依托，深入开展各种宣传活动，了解学生想法，深入调研开展工作。

四. 定于每周二、四下午在“就业创业超市”进行咨询宣传，每周搜集许多就业创业类信息和大学生在求职过程中的困难解答，建立创业就业宣传展板，定期向学校领导汇报工作成绩。

五. 收集企事业单位招聘信息，从中获取其各个部门在招聘时最为看重学生哪方面知识和技能，并与同学们分享此成果。多关注各类人才招聘见面会，组织同学们去学习。多做些市场调查，了解市场欠缺哪方面的人才，了解市场的需求。

六. 组织社团人员到企业联系，为以后部门开展就业创业工作打下基础，让同学们有更多的实习机会，真正实现艺术设计学院学习实践相结合的完美理念。

一.基本工作职能：

1、在毕业就业指导中心指导下收集、发布就业信息。

2、开展就业指导、职业生涯规划活动的策划和实施。

3. 及时更新就业消息 ,准确的反应就业率,收集毕业生就业后反馈的情况。

4、宣传、推广证书认证工作。

5、建立贫困家庭、就业困难等特殊学生就业档案。

6、完成团委、招生就业处交办的其他工作。

二.下面是我们部门在20\_\_年冬季的工作计划：

1 在全系范围内展开一次创业就业意向调查，希望能够通过调查发现同学们想要了解的就业创业信息，为以后部门活动的形式及内容提供依据。

2 至少开创一个属于机材学院学生会创业就业部自己的传统活动。(初步拟定以下几点想法)

(1)模拟招聘会。

模拟招聘会即立体式的社会实践活动，旨在让同学们通过“实战演习”，锻炼自我推销的能力，积累应聘经验，作好双向选择的知识与能力两方面的准备，并让新生提高就业意识、增强就业危机感、意识到提前职业规划的重要性;并通过活动增强自信心和全面认识自我。

(2)演讲比赛。

大学生就业难成为社会关注的一个话题，为提高我系学生面对当前严峻就业形式的能力，展示当代大学生的个性。 以大学生就业与创业演讲比赛的形式，抒发当代大学生心中的梦想，展示当代大学生的个性。演讲范围只要与就业和创业有关即可，但需内容健康向上。

(3)女生创业就业专向指导。

建院女生就业是个“老大难问题”，对此我部门想联合女生部一同对我系女生进行专向培训，让女生能够更好的掌握就业形式，把握就业创业方向，更准确的为自己的人生找到出路。

(4)讲座

请大三的师兄师姐为大二即将面临“双选会”的同学讲解面试技巧。让同学们能够应付自如，能够更好的推销自己。

三、部门建设

**创新创业的工作计划二**

一、创业项目缘由

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

二、创业机构设置

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

三、创业细节

1、大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2、大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3、大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4、大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

**创新创业的工作计划三**

自我们入学以来就发现校区内的商业店铺很少，紧有一家小卖部，学生平时可以在学校喝到得饮料只有小卖部里买的成品饮料，且品种单一，大大满足不了学生们对于饮料口味方面的需要。奶茶作为一种时尚饮品，以其口味好，方便快捷的饮用方式深受广大年轻人的喜爱，据我们调查，在长汽高专中德大部分学生想喝奶茶时都得到很远的地方购买，极不方便，所以开奶茶店就能满足学生购买奶茶的方便性，市场前景非常好。下学期，我们长汽高专即将乔迁新校区，根据消息，我们学校在下学期将会扩大招生，在校学生人数保守估计可达八千人左右，这是一个很大的目标消费市场，综上所述奶茶店奶茶店的消费市场非常好！

本店位于大学聚集中心地段，紧挨着学生超市，旁边是学生食堂，离三栋学生公寓也不远，每天人流量非常大，属于黄金地段。我们的目标消费群体主要针对的是大学生、教师、以及学校工作人员。经营面积约为10平米左右。主要提供的各式的奶茶以及冷饮如：招牌奶茶、橙c、芒c、卡布奇诺、绿豆源、还有各式的水果沙拉、果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本店采用的是现做现卖的销售方式外带可以送外卖，使顾客能更方便更健康的饮用我们的饮品。本店装饰自然，时尚，符合我们青年人朝气蓬勃的个性，我们还会在店设一个许愿墙，用便利贴的方式让顾客在我们的许愿墙上贴上他们最美好的愿望，以增加我们店浪漫的风格。

1.本店开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，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、个人关系宣传或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

2开业之初，我们会面对全校开展一次促销活动，促销内容主要是降价销售一天，还举办喝奶茶赢奖品等活动，活动目的在于对本店的宣传，让学生知道有我们奶茶店的存在。3为了方便学生以及增大我们的销售量，本店还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4 本店还会在特殊的日子推出特别的奶茶饮品，如：情人节我们会推出情侣奶茶，冬至日会推出温暖冬日奶茶等等。

5.暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、学校工作人员，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。

6.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，可以往专为学生提供饮品行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名 ，饮品师1名，送货员1名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：港式奶茶及水果沙拉

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有时尚气息的绿色饮用环境

在大学中喝饮料是日常生活的一部分，而学校中所提供的饮品选择却远远没有达到学生们的要求。饮品市场前景良好，特别是具有青年人喜爱的时尚饮品，我们开奶茶店一定会得到广大学生们的支持。还有我们会对食品安全问题严格把关，做到无污染无食品添加剂的绿色饮品并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。优势与劣势：

优势分析：本店经营解决学生饮品单一等问题，并且与超市里的成品饮料同样方便快捷，节约时间。同时，我们还会提供送货服务让学生购买更方便。简洁舒适时尚的装修将是本店的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的饮用饮料，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂就在我们饮品店旁边，多数学生在吃晚饭后想喝饮料，这部分的优势很明显。劣势分析：由于刚起步，饮品店规模较小，如服务的人力资源、服务项目等都比较有限。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该饮品市场的。

威胁分析： 餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

促销策略：

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

1．据计算可初步得出店面开业启动资金约需8000元（场地租赁费用600元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用1000元，饮品制作用具购置费用5000元，基本设施及其他费用等800元）。

2．运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3．每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约300元，收益率40%，由此可计算出投资回收期约为2个多月。

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的承诺营销进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导天之素的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

做出持续性、计划性将决定本店在避免普通饮料店的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本店能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本店将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

1、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立饮用顾客服务调查表，定期由营销部专人负责对顾客进行跟踪服务。

根据饮品企业竞争激烈、模仿性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。围绕“健康、绿色、时尚”为核心的品牌特征，本店通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费、打造时尚气息来实现营销目标。作为一个饮品店开展绿色、时尚营销，我们有着天然的优势，本店将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。努力营造出朴素典雅又不失时尚的就餐环境，通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康绿色时尚的理念。

本店将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为奶茶店的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。

2、学生群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与学校开展的活动以及各个社团的活动。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似饮品店的开业。

（2）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于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。 内部管理风险：

饮品行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饮品店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。

l、汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色饮品。

2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3、进入市场后，认识饮品市场周期，不故步自封，积极开发更新饮品·。

4、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

初期（1-3月）

视觉识别

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。灯饰和灯光：灯饰是饮品店装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示饮品的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。 工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近饮品店气氛和消费者偏好，烘托出本奶茶店的品位。 饮品制作工具：干净，整洁，应该体现奶茶店特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调。

**创新创业的工作计划四**

：

本店是一个资金投入低、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资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为奶茶店的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了奶茶店长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶;2、原料成份配方;3、调味份量与时间;4、设备的应用与调味火候;5、调味手法;6、奶茶的保存;7、奶茶的包装要求;8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资;同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在赢亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低运营额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住;再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是20\_个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

5、吸管

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，不敢用的种类。

6、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个最好到大商场里买，售后服务比较好。

7、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

8、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

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，奶茶店要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的奶茶店又没有推广。所以本奶茶店要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

1、广告

**创新创业的工作计划五**

1.市场情况介绍

所有的高校的市场基本大同小异，奶茶店数目众多，但是经营好的也就那么几家。

2.目标市场分析

进入二十一世纪，复合式休闲美食文化已成为餐饮界主流文化，人们的感性消费支出远远大于理性消费的支出。被认为是时尚引领者的大学生们在这一领域扮演着越来越重要的角色，其市场份额占有率也逐年攀升；作为餐饮界边缘化的一支分流，经营学生专一市场正是立足于对这一信息的准确把握。

作为学生消费群体，她们对口味的追求越来越高，对于事物的新鲜越加敏感，对于品质的要求越来越高，对于店内的环境等也越来越苛刻，而我们要做的就是品质与创意的结合，从而吸引学生，乃至周边群体。

3.顾客需求分析

经调查，学生对于奶茶这一行业主要的要求有两点。一是产品；二是服务。对于某些学生来说，他们热衷于市场现有产品，而有些消费者比较喜欢尝试新产品，但不管是怎样的消费者，他们更看重的是服务质量。根据季节的差异，消费者对奶茶的需求也不尽相同，夏天，人们更喜欢冷饮，冬天更倾向于热饮。

（一）竞争对手

目前，已有的奶茶店有口渴了、街客、避风塘等四五家奶茶店，这几家奶茶店的奶茶口味与品种都相似，且在产品开拓上没有什么创新，最新的还有xx，xx等。还有的竞争对手就是各种厂商创造系列奶茶，如xx、xx等。

（二）商业分析

优势分析：

⒈现有的奶茶店店面装潢简单，给人以不干净的印象。

⒉奶茶品种有限，口感较一般，产品开拓上没有创新。

⒊厂商创造的系列奶茶，价格偏高，品种单一，且口感不如现做的入口，受季节限制大，在炎热酷暑之时，其消费量会有所减少。

⒋店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。

劣势分析：

⒈奶茶营业面积有限，提供服务范围有限。

⒉新店开业部分学生对于其基本情况诸如口味等了解不多，一定程度上影响销售额。

⒊产品创新对于热衷于传统奶茶产品的消费者来说，不易接受。

⒋奶茶的季节性消费较为明显，不能达到很好的消费额度。

机会分析：

⒈市场远未饱和，存在着较大的利润空间及数目较为庞大的奶茶消费群，市场前景广泛，且目前竞争对手实力及数目均有限。

⒉良好的口味、认真的服务态度，专业的操作水平在同学中树立了好较的口碑。

⒊虽然营业面积有限，但有着优美的室内环境，耳濡目染中能给同学留下良好的印象（特别是跟其他奶茶店店面相比），更显竞争优势。

⒋产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

威胁分析：

⒈竞争对手有其固定范围的消费群，且决对不会甘心奶茶市场份额的减少，一定会采取相应措施；

⒉随着各类食品供应种类及数目的不断增加，消费者可供选择的领域越来越广，选择余地越来越大，产品差异化不够，饮料类诸如可乐、橙汁、椰汁、牛奶、纯净水等一定程度上瓜分了本已有限的需求市场。

⒊奶茶系高脂肪、高热量食品。当今社会的审美观念（苗条为美尤指女生）及较为风行的减肥趋势无疑让部分奶茶消费者（尤指女性）忍痛割爱，对其说“no”。

（三）市场竞争策略

本店需要借助奶茶市场空间较广，有利可图的不错良机，迅速扩大服务范围，从而增强市场占有率，由小做大，最终牢牢占据学校奶茶市场，为了实现这一目标而设计的行动方案是：

1.注重服务态度的培养，尽最大努力提高服务质量。

2.不断进行产品创新，完善并增加奶茶种类，适应不同消费者需求。

3.不断加强产品的宣传，增强学生对产品的忠诚度，并努力发掘潜在客户群。

4.适时的进行产品促销活动。

5.在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写。

1.产品发展规划

本店产品品质有安全保证，产品研发技术精益求精，口味不断创新，并根据消费群体不同，推出不同产品。随着销售不断增加，在产品开拓上不断增多，从而占据更多的市场份额。

2.研究与开发

本店采用“傻瓜调配法”，避免奶茶调配人员技术差异而影响奶茶口感。同时，采用果糖定量机添加果糖，可以精确到毫克，满足了消费者对糖分的不同要求，口味也随心而定。用果糖代替蔗糖，低热量，美味的同时也保证了健康。由于差的温度对奶茶的口感起着决定性的作用，带温度显示的保温茶桶能够让我们时刻清晰关注到茶水的温度，以保证冲饮奶茶的最佳口感。同时，根据消费群体的差异，推出不同产品，比如，对情侣我们推荐鸳鸯杯。

3.生产与运输

为了保证产品的口感，现做现销，根据客户需求确定奶茶每天制作量。消费者可以选择外带、在店内喝完、外送三种方式。坐在店内还可以享用其他产品，外送没有数量限制，极大可能的满足消费者的要求。由于奶茶的制作需要的材料较多，需要进行多方原料采购，对于材料供应商距离远的我们会选择直接由供应商送货上门，并与之达成长期合作关系；而对于距离近的我们则会考虑亲自采购，保证材料质量、价格等各方面的要求。

1.产品策略

（1）产品复合式经营，不仅推出奶茶这一单一的产品，还有受消费者喜爱的休闲食品的供应。

（2）较之于其他奶茶店，推出养生茶饮。

（3）根据消费者的不同，推出不同产品。

（4）更注重服务这一隐形产品的质量。对于有消费欲望，但不愿意自己上门购买的消费者提供上门服务。

（5）产品注重包装，给消费者美好的享受。

2.价格策略

（1）针对消费者消费能力及产品类型，制定合理价格。

（2）较之于竞争者，制定相对低廉的价格。

3.广告策略

广告宣传是必须的，我认为可以进行以下几种宣传方式：

（1）开业典礼，让学校附近的人知道我们的店面开业了。

（2）利用在学校的人际关系，多做宣传。

**创新创业的工作计划六**

社会的开放，经济发展，是“洋节日”兴起的必然结果，吃饱肚皮的中国人，已不满足于物质文明给我们带来的享受。精神文明在物质文明的基础上追求品味人生，已成为这个时代的时尚节拍，跟上时代节拍让你人生的梦想插上机会的翅膀，把握机会拥有明天。

通过介绍如何开个鲜花批零店，除了能让你对鲜花行业的经营情况有一些了解之外，更重要的是让你对这种投资形式理解得更深入一些。开鲜花批零店最初的接人进货资金。开店的技巧主要包括熟悉行情，选择地段，店面布置，经营策略，插花艺术掌握，投资风险等等。分述如下：

一、技术掌握没有接触过鲜花的人，早就听说插花是门艺术，而作为生活礼仪用花，我们只要撑握一点包、插花技术就行了。首先要了解花语，什么花送什么人，什么场合适合用什么花，开业花篮，花车的制作，很简单一本介绍插花用书便解决问题。熟能生巧，一个多用便什么都有行了。

二、店址这是开批零店的关键因为零售利润在花卉业中可达50%—80%。大学生在校自主创业学校的领导是非常同意的，而且学校的租金，水费，电费等都是不用交的，我们的创业项目费用只用花价和包装纸的费用，所以地址在学校的创业园。

三、进货进货渠道是批零店的关健，因为鲜花的质量和价位，是你赢得市场的法宝，找到自产自销的货源，可使你的利润空间得到保证，作为我们情义花卉。

四、经营策略中国改革已经20个年头，哪里都没有空白市场等你开发，哪一行都有人做，关键看你怎么做，信誉是关健，一靠花卉质量价格，二靠服务质量，批零店如果花卉质量价格由供货商把关的话，作为店主主要靠服务质量。不如先作一个免费送货上门的承诺，无论对于批发商还是零售商，此项售前服务，会为你建立一个逐渐、扩大的信誉体系客户群体。二是避免守株待兔，坐以待毙，无论哪个城市，饭店的鲜花布置，都是一个很好的业务，3—5天更换一期，费用少则几百，多则几千元，更何况酒店的婚宴，会议，生日宴又很多，无形带来许多生意，影楼，酒吧，歌舞厅也是你开拓业务的市场，与电台合作，累积返还销售，都是你占领市场的法宝。

基于上述市场调查分析，我们暂开如下一花店：

一、项目名称

二、项目背景

千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着^v^美好^v^，特别是现在.随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高.对生活的追求!鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀!花卉消费近年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位.这样我们创办花店以鲜花专递为市场切入点，电话订花的长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有^v^心想花店^v^品牌优势的市场.是十分可行的。

三、公司项目策化

1.提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展.我们的心想将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户.为人类创造生活环境!

2.公司目标立足地大，服务新乡，辐射豫北，创建一流的花店公司。本公司将用一年的时间在台州科技职业学院的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡.在台州科技职业学院作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一年。当运营成功后，经过一年的时间如果花店生意可以准备在实习期间在家开花店。

四、经营环境与客户分析

1.行业分析

^v^新院心想花店^v^是由在校大学生推出的面向2万在校大学生店面，因此在前期目标消费者主要定位为在校大学生。该店面目前仅设立台州科技职业学院创业园。因此，暂定的目标消费群以台州科技职业学院大学生为重点，将来逐步扩大市场。以台科院为例，各类在校生近2万人，则投入1校共有近2万的目标消费者，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到在本店消费国的群体将成为本店的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2.调查结果分析

本公司台科院大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查的方式。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种。⑶在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。⑷接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。⑸影响产品购买的因素依次为：价格、品种、包装、服务等。⑹购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3.目标客户分析

在校大学生买东西关心的质量和档次，一般消费在中等档次。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支(你是我的)，3支(我爱你)，19支(爱情路上久久长久)，21支(最爱)等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花.包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等.

五、经营策略

1.小组成员:

林法都(组长)主要负责店面的日常维护与运行

陈玉川主要负责项目开发计划

黄敏婕主要负责经营策略与项目规划

刘映恒主要负责市场调查和结果分析

林法都主要负责财务管理

2.营销策略分析

品牌策略

花店建设初始，我们需非常重视创立一个诚信又服务好的深入大众心里的品牌.在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取花册的精美设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新.

价格策略

心想花店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户限度的享受和心理满足.既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求.

促销策略

宣传策略

**创新创业的工作计划七**

由于本店不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于本店做的是小本生意，所以本店要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让本店因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。

1、不能离学校太近，五十米左右，也不能太远，尤其不能跨过岔路口。因为离太近的话，学生刚出校门，还没想到要去买东西吃，或者想买，人太多，老师还在附近，老师都是教育小学生不要乱花钱的；而太远的话，可能已经被家长接上车一溜烟的回家了。而五十米左右的地方，人最多，车子很难走，学生没事坐在车上，就会想买好吃的，而家长感觉反正一时也走不出去，让孩子先去买杯奶茶喝着，或者买点零食吃着也挺好。

2、卫生是第一位的。你的东西可以不好吃（当然，口味也很重要），但一定要看着让人放心，好好地在卫生上下点功夫，决不吃亏。比如墙壁，我花了不多的钱（具体价格会在以后集中罗列），把墙壁贴上了墙纸，看起来就很不错

3、奶茶的制作过程不能让学生看见，或者不能完全看见，一定要保持一定的神秘感，否则过一段时间，学生就会失去浓厚的兴趣。另外，饮水机、封口机，都不能排在显眼处，因为制作过程中难免会有泡沫等看起来让人不舒服的东西。这其中，还会有许多家长会问你有关色素、材料、保质期等等方面的问题，你一定要想好怎样回答。第四，学生喜欢凑热闹，所以你一定要形成一个热热闹闹的场面。小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗？”。你说那个小明会怎样反映！一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定要让学生感觉到很开心，东西不重要，关键是那种感觉。

补充一点：买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

（1）珍珠奶茶

材料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，还有有香芋、橙香、荔枝、百果香、椰香等10多种口感，奶粗精，茶叶（袋装红茶、绿茶为佳）。

制作工具：雪克杯、盎司杯、咖啡勺、搅拌棒、密封罐、刨冰机、沙冰机、松饼机

黑珍珠煮法：任取一种颜色的珍珠丸一公斤。进入10公斤水在锅中烹煮（先烧开水再投珍珠丸粉圆,一定要等热水滚开了才干够用进去哦，不然马上就溶化成粉了。中火保持水滚用滤勺搅动。时间15-20分钟（可依喜好软硬加减时间，煮得越久越软），时间到后盖上锅盖，熄火。再焖15-20分钟（焖得越外久弹性越好）或煮至全部粉圆呈透明状态。时间到后，捞出珍珠用凉水冲过、取一个大碗放入粉圆及进入白砂糖至浸泡珍珠，搅拌均匀后置约30分钟。

泡茶包：把60克茶叶（用袋装方便茶叶就不再包）放入3公斤水，用不锈钢锅或普通锅熟煮，（先把水烧开90度以上再放茶叶）。浸泡约10分钟-- 20分钟即可将茶包捞出,泡的茶叶略带清苦味，若太苦要加开水冲溶。能够根据自己对茶浓度的要求来决定冲泡时间。通常不建议过长时间冲泡，因为这会导致茶味过重，影响口感。冷的珍珠奶茶用冰箱冰好茶汁、

冰珍珠奶茶：在摇杯中放入30g奶精(二汤匙)，2大匙果粉,一汤匙糖浆，加40g热水调匀后, 用搅拌棒调匀，进入红茶300ml~400m,再加满冰块3~4块,杯中约2/3体积，急速摇动雪克杯20次后、摇晃至杯内冰块全部溶化即可，让其起泡、 最后加适量的珍珠20g即可调成一杯完美的冷的珍珠奶茶！取一只360ml的珍珠奶茶杯，把雪克杯倒入杯子中、插上吸管，交给顾客。如需封口，则把奶茶放在封口机上，盖上封口膜，进行热压封口。

留意：奶茶和珍珠奶茶果粉的配比多少，直接影响到珍珠奶茶的口感、质量，奶精、奶茶粉放得多，珍珠奶茶的口感就好，成本也高，如果降低成本，可在其中添加白糖或其它香精、奶粉。

适量的奶粉对奶茶来说，起了点晴的作用，一旦奶粉过量，会使奶茶的味道变得一些腻口。所以放奶粉时一定要留意用量，不要以为奶味越重越好喝。

注：制作果味珍珠奶茶办法同上，只需再杯中加添果粉2勺

（2）麦香奶茶

资料 : 西米1/2杯，统一麦香奶茶。

做法:

1、 西米浸透，放入滚水中者至透明，隔去水分，待用。

2、 将麦香奶茶冰冻待用。

3、 将冻茶放入杯中，进入煮熟的西米，饮用时拌匀即成。

（3）坚果奶茶

做法：

1、将茶叶、清水、一茶匙的坚果切片放进锅中去煮，再进入占20%的牛奶。

2、粗砂糖与坚果奶茶非常适合，能够当作甜味调料加进锅中。进入奶油之后，在撒上坚果切片。

3、坚果之外，近来也有以花生或核桃来代用、

（4）薄荷茶

--影响本店生活最深的花草当属薄荷。 世界各地都有栽培。最具代表性的有绿薄荷、胡椒薄荷、苹果薄荷等。

--而最常用于花茶的是胡椒薄荷、宜人的香气和容易入喉，清凉的气味，更能缓和现代人压力大的生活。

--薄荷茶能够帮助消化，最适合肠味不适以及吃了太过油腻的食物后饮用 。薄荷茶对镇痛及杀菌也很有效。

做法：

将一半的薄荷茶倒入装有冰块的玻璃杯中，进入统一麦香奶茶 。可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

第一步：将清水倒入锅内后点火。倒入锅内的水理，以冲泡量的一半为基准。例：若是要冲泡4杯，则煮2杯份的水。

第二步：在水烧开前，将预先计量计好的茶叶放放锅中，而茶叶的量和冲泡红茶时一样，斟酌欲冲泡的杯数据加以调整。 此外，以皇家奶茶为基础冲泡调制花式奶茶时，也要在此时放入其他资料和茶叶一起煮泡。

第三步：加熟后，茶叶若已绽开，则可进入鲜奶的量和清水一样。也那就，若水为2杯，则鲜奶也要进入2杯。则进入鲜奶后，要在沸腾之前将火关掉， 盖上盖子。浸泡3分钟左右。

**创新创业的工作计划八**

（一）项目背景

xx茶饮20xx年诞生于台北市大安区，秉持用心做好每一杯茶，让每一位顾客感受更健康、更美味茶饮的想法，xx茶饮在短短五年内，由台大商圈内的小小一间珍珠奶茶店发展成为在台湾拥有近两百家门店的精品时尚茶饮连锁公司。

仰慕大陆源远流长的茶饮文化，深感大陆饮料市场虽百家争鸣，xx茶饮在20xx年入驻大陆市场，旨在通过提供精品茶饮连锁加盟服务，让更多的国人籍由加盟店体验优质台湾茶饮文化。

（二）项目介绍

“品牌是质量的保证”。

虽然有的人说不迷信品牌，但他们内心还是认同这一说法的。开一个品牌奶茶店会让消费者喝得更放心。xx茶饮坚持始终坚持品质与健康！成就健康饮品第一品牌！的产品开发原则，为消费者带来最为健康的产品是xx一直以来的追求。

（三）市场前景

目前，奶茶现做现卖，是年轻势力、都市白领最喜欢的饮品之一，喝奶茶已经变成了一种时尚潮流。而且随着奶茶的深入人心，他们对奶茶的需求量会更大，奶茶市场将更加广阔。而且奶茶没有淡旺季之分，一年四季都可以做，市场的起伏不会太大，收益有保证。

xx茶饮的目标消费者是年轻势力和都市白领，契合奶茶的主流消费群。其细分市场是中端市场，凸显品质。随着人们生活水平的提高，他们对品质的要求也越来越高，质量低劣的奶茶必然会被淘汰，奶茶趋向于品质化是必然趋势。

（一）行业现状

奶茶所属的饮品行业不停地发展，各式各样的产品层出不穷，而奶茶因为种类繁多，口味多变，发展得更是迅猛。随着台湾珍珠奶茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店也如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。奶茶经过十几年的演变发展，消费者对于奶茶的消费更加趋于理性，也更注重奶茶的品质。这使得奶茶店的发展有所放缓，投资者对于奶茶的品质也有了更多的考究。奶茶店发展迅速也意味着奶茶竞争的激烈。奶茶也朝着两个相反的方向发展：一是中低档奶茶店为赢得更多顾客，售价低，打价格战；另一个就是高档奶茶店拼品质，质量优、环境好、价格高。两者各有其消费群，但是奶茶的消费者更多的是中等阶层的人。因此一个价格适中，品质有保证的奶茶店会更受消费者的青睐。

（二）swot分析

1、优势分析

（1）奶茶现做现卖，即时消费。

而且奶茶店的大部分产品既可以做冷饮又可以做热饮，一年四季都有市场。

（2）奶茶一般分为主料、辅料和加料三个方面。

加料主要有红豆、花生、珍珠、还有葡萄干等等。因而在喝奶茶的同时又有“吃”的乐趣，其他饮品提供的添加物单一，无法与奶茶媲美。

（3）门面可大可小，一次性投入小，风险低，投资回报周期短，回报率高。

（4）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，一般三个左右就可以了。

（5）xx奶茶有10几个系列100多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强。xx奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

（6）xx奶茶有品牌与质量的保证，坚持“零奶精、零果粉”的产品开发原则。

2、weaknesses：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）奶茶的附加价值低，不能挖掘出让人记忆深刻的内涵。

（3）奶茶店生意的好坏很大程度上取决于店面的位置。买奶茶的消费者一般都符合就近原则，他们不会为喝一杯奶茶而跑很远。

（4）店铺产品的好坏，直接取决于他采用的原料品质的好坏。而且原料来源透明，成功的店很容易被别人复制，店铺经营难以长久。

（5）由于媒体的宣扬，消费者对奶茶的认知存在误差，认为奶茶就是“加了香精、糖的色素水”。

（6）没有研发原料的能力，只能被动接受厂家提供的原料，使自家的产品没有独特性。

3、opportunities：机会分析

随着xx奶茶的不断宣传推广，xx奶茶强调的“零奶精、零果粉”已经在部分消费者心目中形成比较深刻的印象，并以此为质量标准来衡量奶茶。

因而，xx奶茶加盟者只要在开店过程中不遗余力地宣传强调这一概念，使它深入人心，消费者就会把它当做评价奶茶的质量标准，当其他品牌做不到这一点的时候，他们自然而然就会选择xx奶茶。

“零奶精、零果粉”是xx奶茶的usp，即独特的消费主张。

4、threats：威胁分析

（1）奶茶店质量参差不齐，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）奶茶是可替代产品，消费者可以选择其他饮品来代替奶茶。

因而开xx奶茶店不仅要和其他奶茶的竞争，还要与其他种类的饮品进行竞争。

xx奶茶开发了十多种系列，一百多种产品，分冷、温、热三种，一年四季都有市场。而且xx奶茶每季都会推出新品，作为本季主打，保证产品的更新换代。xx奶茶点餐牌可以根据当地的实际情况和销售情况进行自由调整。

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的商铺。

具体参考如下：

区域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街

餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地

校园区高等院校/中、小学

商务区写字楼

选择店铺有四大要素需要注意：

第一：客流的含金量选址一定要注意人流量、消费群以及购买力等，客流的大小直接影响到收入的多少。

第二：选址的前瞻性关注市政规划、拆迁改造等政策性变动把冷僻之地变成黄金地段，开发中的地段的商机。

第三：商铺的性价比不同的地段、周边环境、交通条件等，店租的差距较大，要充分考虑店铺的性价比，对进驻商业广场的加盟商来说，除了考虑租金价格外，更要注意商场的管理和经营模式。

第四：联盟化零为整与拥有好地段的商家联营，分租空间，这样既可以拥有好的位置又可以节省不少费用。

另外开店需要办理工商营业执照、税务登记证、卫生许可证分别在工商局、税务局、卫生站办。

办证价钱各地各不相同，详情请去办证地点了解。

店面人员在三四个会比较好，分早、中、晚三班，交叉轮流。

一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。

针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。

在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。

xx奶茶公司制定了一个促销手册，上面有全年的节假日活动案例，不知怎样做活动的店面负责人可以进行适当的参考。

如图：

投资分析项目名称店面

前期投资品牌加盟费20\_0（地区首家及前5家加盟，免除加盟费并享受更多优惠）

质保金（可退还）5000元

设备费用9000元

装修费（视门面大小而定）11000元

首次原材料购入（根据个人情况）8000元

合计50000元

月投入原料费（按毛利百分比计算）15000元/月

租金（以当地为准）2500元/月

人员薪金（实际聘请为准）1200元/人x2=2400元

设备损耗80元/月

水电等杂费1000元/月

合计20980元

月收入营业时间9：00am—22：

平均消费4元/人

日收入（视人流量而定）1200元

月收入36000元

利润额月纯利15020元

年纯利180240元

（一）收到^v^：最好准备一个验钞机，不仅50元、100元的要验，20元的也有^v^，验一下比较好。

还要防止某些人在付钱的时候做手脚。

（二）漏单：人多的时候，客人催也不要慌，防止某些人拿了饮品不付钱。

（三）偷盗：做好防盗措施，有条件的可以装一个监控摄像头。

一家店成功以后，会选择再多开几家，如果几家都成功之后，会进一步选择做xx奶茶的代理，形成规模效应。

**创新创业的工作计划九**

根据幼儿教师职业成长规律，结合课程教学进程，设置认知实习、课程实习、综合实习、顶岗实习四个层次递进的实践教学过程，构建专业实践教学体系。

1．认知实习

第二至四学期，每学期一周，共3周。

学生通过从第二学期开始，在相应的幼儿园和早教机构进行集中或分散的见习，接触和了解婴幼儿、保教机构教师，加深理解婴幼儿教育工作特点，融合所学专业知识与一线实践经验，强化自身专业意识和专业精神，培养实际教育教学能力。具体内容安排如下：第二学期保教机构卫生保健与保育工作见习，第三学期幼儿行为观察与分析及个案跟踪见习，第四学期幼儿园一日生活活动和师幼互动技巧见习。

成绩考核：学生见习期间需填写《教育见习手册》并作为成绩考核依据。

2．课程实习

第一至第五学期随课程相应进行。

依托校内实训室，以突出培养学生的操作技能为重点，较好地解决理论教学与实习教学的脱节问题，减少理论课之间及理论课与实践课之间的重复，增强教学的直观性，充分体现学生的主体参与作用，提升教学质量。所涉及课程包括钢琴演奏基本技法、幼儿歌曲即兴伴奏、形体与舞蹈、美术与手工、幼儿园学习区域规划与环境创设、学前儿童卫生保健、幼儿游戏、健康、语言、社会、科学、艺术等领域课程等。

成绩考核：带队教师依据学生见习期间需填写《教育见习手册》和出勤等情况，作为成绩考核依据。

3．综合实习

第五学期9-18周进行，共8周。

采取集中实习与自主实习相结合的办法，学生深入教育实践基地或相应的学前机构进行综合实习。学会组织教育活动、游戏活动、一日生活活动等，学会创设适宜的教育环境；学会与家长沟通；并能独立带班，培养其从事幼教工作的基本能力，缩短上岗后的过渡期。

成绩考核：带队教师依据学生《教育实习手册》和实习所在单位出具评定意见进行4:6比例的综合评定。

4．顶岗实习

第六学期进行，共16周。

学生到幼儿园进行顶岗实习，在真实的环境中训练学生的实用技能，锻炼学生从事幼儿园保育教育等方面工作的综合职业能力，增强学生的社会适应能力，提高学生的就业竞争力，培养适应社会主义市场经济发展、能快速跟踪学前教育发展新动向和新技术的高素质、高技能应用性专门人才。成绩考核：最终由学生所在顶岗实习单位出具评定意见和评分。

**创新创业的工作计划篇十**

本学习领域课程是学生能力培养的核心内容，课程设置的依据是完成职业岗位工作任务所需的知识与能力。

1. 《学前儿童卫生与保健》

第一学期开设，2学分，32学时（其中理论与实践课时22+10）

本课程主要研究学前儿童的机体与其生活和学习环境之间的相互关系，研究促进学前儿童健康成长的卫生要求和卫生措施的制定以及研究学前儿童身心健康的标准及健康促进措施，探讨学前儿童健康行为的养成规律的学科。通过本课程的学习，帮助学生正确认识和理解幼儿卫生保育领域存在的问题，提高学从事幼儿卫生保育实际活动的专业素养和能力。

本课程要求学生在了解幼儿人体特点及生理特点的基础上，学会对幼儿的健康与生长发育状况进行检测评价；学会对幼儿一日生活中的用餐、睡眠、盥洗、锻炼等环节进行指导和管理；初步具备幼儿常见病的识别预防技能和幼儿意外伤害急救的基本技能；为幼儿园的保教工作奠定基础。

本课程考核成绩评定：由试卷成绩+实训成绩+平时成绩构成。其中试卷成绩占30%（各种类型题目所占比例为记忆理解类占40%，综合应用占60%。），实训成绩占30%，平时成绩占40%（课堂讨论、作业练习、教育调查和幼儿园实践、出勤等），评分采用百分制。

2．《学前儿童发展心理学》

第一学期开设，2学分，32学时

本课程是学前教育专业专业必修课程。它在基础学科和应用学科之间起着中介作用，也为进一步学习后继课程打下基础。通过本课程的学习，学生应对学前心理学基本理论有较为全面、系统的认识，并初步掌握儿童心理学原理和儿童心理学常用的研究方法，为设计和开展学前儿童教育活动提供理论依据，为解决教学中的实际问题提供理论指导。

本课程要求学生掌握幼儿发展心理学中的基本概念、基本原理及幼儿心理发生发展的基本规律，会观察幼儿心理活动，并解决幼儿情绪问题。课程包括幼儿心理发展的基本理论问题、幼儿心理过程发展、个性的发展及社会性的发展四大方面。

本课程考核成绩评定：由试卷成绩+平时成绩构成。其中试卷成绩占50%（各种类型题目所占比例为记忆理解类占40%，综合应用占60%。），平时成绩占50%（课堂讨论、作业练习、教育调查和幼儿园实践、出勤等）。评分采用百分制。

3．《学前教育学》

第二学期开设，2学分，32学时

本课程涵盖了幼儿园保教工作的全部内容，偏重研究幼儿教育的宏观指导理论及其一般教育活动规律等问题。在完成培养学前教育专业目标中起了核心作用。通过本课程的学习，帮助学生形成科学的儿童观和教育观，获得幼儿园教育教学工作所必需的综合应用能力，形成从事幼儿园教师职业所必备的综合素质，更好地适应我国幼儿园教育改革对新时代幼儿教师的职业要求，形成职业能力。

本课程要求掌握学前教育学的基本概念和基本原理，具备从事幼儿园教育工作必备的教育理论基础知识和将所学知识应用于幼儿园教育教学实际的实践能力。课程内容主要包括学前教育的基本概念、原则和方法；各年龄段幼儿教育；幼儿园课程和教学；托幼机构、家庭与社区；幼儿教师等方面。

本课程考核成绩评定：由试卷成绩+平时成绩构成。其中试卷成绩占50%（各种类型题目所占比例为记忆理解类占40%，综合应用占60%。），平时成绩占50%（课堂讨论、作业练习、教育调查和幼儿园实践、出勤等）。评分采用百分制。

4．《幼儿园健康教育活动设计与指导》

第二学期开设， 2学分，32学时（其中理论与实践课时16+16）

本课程主要研究幼儿园健康教育活动的一般理论及各种教育活动的目标、内容、手段、方法、设计以及指导方法等问题。

通过本课程的学习，提高学生对幼儿园健康教育活动的理论认识，帮助学生形成和掌握从事幼儿教育工作所必需的态度、基本知识及技能，为开展各种幼儿教育和科研活动打下良好的基础。本课程要求学生掌握幼儿园健康教育活动设计的基本知识，并通过校内外实训具备较强的设计、实施和评价幼儿健康教育活动的实践和操作能力，具备进一步学习教育理论和开展幼儿园科学研究的基本能力。按照幼儿身心发展的客观规律，本课程的教学内容主要是探索幼儿园健康教育活动的目标要求、教育内容、设计与实施要点和评价方法。

本课程为考试科目。考核成绩评定：评分采用百分制。试卷成绩占50%（主要考查该领域基础知识及方案设计的基本原理），实训成绩占50%（其中包括各领域方案设计、观摩课评析、试讲或片段教学和幼儿园实践等）。

5．《幼儿园语言教育活动设计与指导》

第三学期开设， 2学分，32学时（其中理论与实践课时16+16）

本课程主要研究幼儿园语言教育活动的一般理论及各种教育活动的目标、内容、手段、方法、设计以及指导方法等问题。

通过本课程的学习，提高学生对幼儿园课程和教育活动的理论认识，帮助学生形成和掌握从事幼儿教育工作所必需的态度、基本知识及技能，为开展各种幼儿教育和科研活动打下良好的基础。本课程要求学生掌握幼儿园语言教育活动设计的基本知识，并通过校内外实训具备较强的设计、实施和评价幼儿语言教育活动的实践和操作能力，具备进一步学习教育理论和开展幼儿园科学研究的基本能力。按照幼儿身心发展的客观规律，本课程的教学内容主要是探索幼儿园语言教育活动的目标要求、教育内容、设计与实施要点和评价方法。

本课程为考试科目。考核成绩评定：评分采用百分制。试卷成绩占50%（主要考查该领域基础知识及方案设计的基本原理）；实训成绩占50%（其中包括各领域方案设计、观摩课评析、试讲或片段教学和幼儿园实践等）。

6．《幼儿园社会教育活动设计与指导》

第四学期开设， 2学分，32学时（其中理论与实践课时16+16）

本课程主要研究幼儿园社会教育活动的一般理论及各种教育活动的目标、内容、手段、方法、设计以及指导方法等问题。

通过本课程的学习，提高学生对幼儿园社会教育活动的理论认识，帮助学生形成和掌握从事幼儿教育工作所必需的态度、基本知识及技能，为开展各种幼儿教育和科研活动打下良好的基础。本课程要求学生掌握幼儿园社会教育活动设计的基本知识，并通过校内外实训具备较强的设计、实施和评价幼儿社会教育活动的实践和操作能力，具备进一步学习教育理论和开展幼儿园科学研究的基本能力。按照幼儿身心发展的客观规律，本课程的教学内容主要是探索幼儿园社会教育活的目标要求、教育内容、设计与实施要点和评价方法。

本课程为考试科目。考核成绩评定：评分采用百分制。试卷成绩占50%（主要考查该领域基础知识及方案设计的基本原理）；实训成绩占50%（其中包括各领域方案设计、观摩课评析、试讲或片段教学和幼儿园实践等）。

7.《幼儿园科学教育活动设计与指导》

第四学期开设， 2学分，32学时（其中理论与实践课时16+16）

本课程主要研究幼儿园科学教育活动的一般理论及各种教育活动的目标、内容、手段、方法、设计以及指导方法等问题。

通过本课程的学习，提高学生对幼儿园课程和教育活动的理论认识，帮助学生形成和掌握从事幼儿教育工作所必需的态度、基本知识及技能，为开展各种幼儿教育和科研活动打下良好的基础。本课程要求学生掌握幼儿园科学教育活动设计的基本知识，并通过校内外实训具备较强的设计、实施和评价幼儿科学教育活动的实践和操作能力，具备进一步学习教育理论和开展幼儿园科学研究的基本能力。按照幼儿身心发展的客观规律，本课程的教学内容主要是探索幼儿园在五大领域的各种教育活动类型的目标要求、教育内容、设计与实施要点和评价方法。

本课程为考试科目。考核成绩评定：评分采用百分制。试卷成绩占50%（主要考查该领域基础知识及方案设计的基本原理）；实训成绩占50%（其中包括各领域方案设计、观摩课评析、试讲或片段教学和幼儿园实践等）。

8.《幼儿园艺术教育活动设计与指导》

第四学期开设， 2学分，32学时（其中理论与实践课时16+16）

本课程主要研究幼儿园艺术教育活动的一般理论及各种教育活动的目标、内容、手段、方法、设计以及指导方法等问题。

通过本课程的学习，提高学生对幼儿园艺术教育活动的理论认识，帮助学生形成和掌握从事幼儿教育工作所必需的态度、基本知识及技能，为开展各种幼儿教育和科研活动打下良好的基础。本课程要求学生掌握幼儿园艺术教育活动设计的基本知识，并通过校内外实训具备较强的设计、实施和评价幼儿艺术教育活动的实践和操作能力，具备进一步学习教育理论和开展幼儿园科学研究的基本能力。按照幼儿身心发展的客观规律，本课程的教学内容主要是探索幼儿园艺术教育活动的目标要求、教育内容、设计与实施要点和评价方法。

本课课程为考试科目。考核成绩评定：评分采用百分制。试卷成绩占50%（主要考查该领域基础知识及方案设计的基本原理）；实训成绩占50%（其中包括各领域方案设计、观摩课评析、试讲或片段教学和幼儿园实践等）。

（四）创新创业能力拓展课程

公共选修课；专业选修课包括《幼儿园游戏概论》、《幼儿园班级管理》、《学前儿童家庭与社区教育》、《幼儿心理健康指导》、《幼儿园一日生活与组织》、《幼儿游戏设计与指导》、《0-3岁婴幼儿心理发展与课程设计》、《0-3岁婴幼儿动作发展与游戏设计》、《0-3岁幼儿身心发展与教养》、《营养与食品卫生》、《合唱与指挥》等课程；职业技能竞赛，第四学期保教机构教师能力技能考核；创新创业竞赛包括幼儿舞蹈创编、幼儿歌曲弹唱、幼儿园玩教具制作；创新创业实践、职业资格认定，获普通话等级证书二甲得2学分，二乙1学分；获教师资格证3学分；参加院内教学技能考核1学分；获省市级教学技能大赛一等奖3学分，二等奖及以下2学分；参演院合唱队、舞蹈队、美术工作坊、创游工作坊、科探工作坊、戏剧表演等项目2学分；参加校级运动会1学分。

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！