# 创业计划书 mba创业计划书心得体会(通用15篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-05-21

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。创业计划书篇一随着市场经济的不断发展，...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**创业计划书篇一**

随着市场经济的不断发展，创业已成为新时代的热点话题。越来越多的人开始认识到创业的重要性，并积极投入到创业的浪潮中。MBA创业计划书作为创业前的必备准备工作，对于创业者而言显得尤为重要。下面我将和大家分享一下我对于“MBA创业计划书”的心得体会。

首先，“MBA创业计划书”着重培养了我的全局思维能力。在编写计划书的过程中，我要从一个整体的角度思考问题，把握市场的动态变化以及竞争对手的情况。这就要求我具备丰富的经济、管理等方面的知识，以更好地分析市场趋势。此外，我还要渗透自身的创新思维，找到独特的商业模式来突破市场，进而获取竞争优势。通过这个过程，我对于企业和市场的运作机制有了更深刻的认识，提高了自身的全局思维能力。

其次，编写“MBA创业计划书”必须具备较强的技术应用和运营能力。如今，科技发展迅猛，创业行业中不可避免地涌现出了许多技术创新的项目。而在创业计划书中，我们需要准确描述我们的技术应用以及其在市场中的应用价值。这就要求我们对于技术的研发、运营方面有一定的了解。在我编写计划书的过程中，我紧密跟随科技发展的脚步，结合实际案例，使用大数据分析、人工智能等先进技术进行市场预测和产品设计。通过编写这个计划书，我提高了自身的技术应用和运营能力。

再次，“MBA创业计划书”还培养了我的沟通和团队合作能力。创业离不开团队的支持和合作，而沟通是团队合作的基石。在编写计划书过程中，我需要与团队成员进行良好的沟通，确保每个人都对整个创业过程有明确的了解，并能够根据自身的专长分工合作。同时，为了更好地展示我们的创业项目，我还需要与投资人等外部合作伙伴进行有效的沟通，以获取投资和资源支持。通过这个过程，我具备了更好的沟通和团队合作能力。

最后，编写“MBA创业计划书”还让我对于风险把控有了更深入的认识。在创业过程中，风险是难以避免的。在编写计划书时，我需要充分考虑到可能遇到的风险，并提出相应的风险应对策略。通过这个过程，我深入了解了市场的不确定性和潜在的风险，学会了合理预估风险，制定相应的对策。这让我对于创业过程中的风险有了更清晰的认知，提高了自身的风险把控能力。

综上所述，“MBA创业计划书”是一份极具挑战性的工作，但也为创业者提供了发展所需的各方面的素质和能力。无论是培养全局思维能力，还是技术应用和运营能力，抑或是沟通和团队合作能力，亦或是风险把控能力，编写计划书都让我受益匪浅。通过对这些方面的培养，我相信自己能够更好地适应创业的环境，抓住机遇，实现自己的创业梦想。

**创业计划书篇二**

在国内电子商务并不成熟的现实下，服务并不规范，没有一个统一的商务网站标准，特别是本地区基本没有成熟的商务网站。

本公司在电子商务市场并不成熟的情况下进军电子商务市场，能在竞争并不激烈的情况下占领市场，扩大市场份额，以最快的速度实现盈利。

二、市场定位，功能定位

前期类型：c2c、b2c，服务对象基于本地区市民，经营小商品，食品，书籍，软硬件等，类似于传统仓储型超市的网上超市，另建立小型二手市场平台。

后期类型：b2c，b2b，增强交易平台功能，增加企业交易、产品发布平台，扩大网上超市产品内容，从经营低价商品扩充到大件商品，高产值，高利润产品。

三、发展目标

初期：申请域名，申请贷款，吸收风险投资，制作网站。联系isp，申请网络介入，购买服务器等软硬件设备。

6个月：建立网站，扩容网站内容，规范网站服务，吸引加盟营销商，使网站在本地区有一定知名度，建立服务网络，建立产品采购网络，建立产品配送网络，培训员工，产品采购、配送依托连锁超市等传统物流网络。依托传统物流网络可以采用合作加盟等方式，可作为一个传统零售商的从属企业。

1年：在本地区有较强的知名度，能打出自己的品牌，在网站内容上有更进一步的\'充实，争取更多的加盟营销商，丰富网上超市的产品，并向高端产品发展。

吸纳投资，扩大经营范围，着手建立b2b商业交易平台。

实现网站盈利。

2年：达到本地区最大的几个电子商务网站之一，巩固市场份额，网站集成，b2b、b2c、c2c三种经营方式为一体，建设独立的物流体系，降低经营成本。在巩固低端产品市场的同时，重心向高端产品发展，建立以高利润，高附加值产品为主的经营体系。

3年：收购产品供货企业，建设自己的产销体系，进一步降低产品成本。完全脱离传统零售商，物流公司，建立更便捷，更优惠的产品营销网络。

3年以后：视情况再定。

四、网站板块及风格

网站初期分为产品索引、在线交易、新品发布、bbs、二手市场，五大部分。

以后逐渐增加企业产品发布板块，增加会员板块，对付费会员实行优惠政策。

风格定位为简洁明快，图片和文字相结合，以淡色做基调。

产品网页形式采用统一模块，突出产品图片。

二手市场平台用统一格式，从产品名到产品备注都统一格式，并采用类似于易趣的信用制度，鼓励网下同城交易，避免不必要的纠纷。

仓储超市产品价格统一定价为xx.99元，百元以上产品定价为xx9.9元。

五、网站维护

初期聘请专门的数据库操作员，网站内容每天更新，制定网站规范。

六、网站推广

加入大型网站的搜索引擎，如新浪 搜狐 百度等。

初期由于和传统零售商联合，可以在连锁零售商店内做广告，并在零售商店内采取诸如买一定限额商品送会员资格的推广优惠活动。

等网站有了一定点击率之后可以找专门的策划公司来包装。 从网页到宣传口号进行一次大的改版，打响品牌，进一步开拓市场。

七、技术方案

1、租用虚拟主机

2、操作系统：window2000/nt

3、采用系统性的解决方案(如ibm、hp)等公司提供的电子商务解决方案。

4、网站的安全包括防止病毒的袭击、防止黑客的入侵、防止因为以外事件导致数据的丢失电子商务网站还包括在交易过程中不泄漏客户的讯息，例如拥护的银行帐号、个人信息等等。使用著名公司设计的杀毒软件，并且经常定时升级，不使用来历不明的软件，注意移动存储设备的使用安全，这些可以有效地防止病毒的袭击。使用网络防火墙、定期扫描服务器发现漏洞即是打补丁，是的黑客没有入侵的道路。对付意外事故，必须每天备份数据，如果有可能，使用raid冗余磁盘列阵进行同步备份。对客户的信息保证安全是最重要的，在交易时要注意提醒客户提高警惕，在传输数据的过程中要对数据进行加密，例如使用密钥加密数据和数字签名技术等，保证客户的权益不受到损失。

5、相关程序开发。如网页程序asp、jsp、cgi、数据库程序等。

**创业计划书篇三**

MBA创业计划书是为了帮助创业者将创意变为现实的重要工具。在我参与编写计划书的过程中，我深深体会到了其重要性。下文将从计划书的编写过程、思维的转变、团队合作、市场分析以及个人成长等几个方面来谈谈我的心得体会。

编写MBA创业计划书并不简单，我们需要对市场进行深入的调研，并制定明确的发展规划。在此过程中，我意识到创业计划需要特定的结构和内容框架，以便能够清晰地传达我们的创意和商业模式。我的体会是，编写计划书是一个系统性思考的过程，我们需要从市场需求、竞争环境、产品定位等多个角度来考虑问题，并结合实际情况进行量化分析，以便在创业之初就能获得较大的成功机会。

第三段：思维的转变。

在编写创业计划书的过程中，我的思维发生了转变。过去，我更注重细节和操作层面的事务，而在编写计划书时，我被要求更加关注战略层面的问题。这让我认识到，在创业过程中，思考和决策要站在更广阔的角度上，考虑更长远的目标，并将战略与细节相结合。这种思维的转变对于我后续的创业经历和决策能力有着深远的影响。

第四段：团队合作的重要性。

在编写创业计划书的过程中，我意识到团队合作的重要性。一个人很难完成一个全面、完整的创业计划书，因为其中涉及到的领域和要求非常广泛。只有通过团队合作，才能将各个领域的专业知识和经验集合起来，形成一个全方位、多角度的创业计划。而且，通过团队合作，我们能够相互启发，充分发挥各自的优势，减少个人的盲点，确保计划书的质量和可行性。

第五段：市场分析与个人成长。

编写创业计划书不仅让我更加深入地了解了市场分析的重要性，也让我对自己的个人成长有了更深刻的认识。在市场分析中，我们需要对市场进行多方面的调查和研究，分析市场趋势和商机。这让我了解到创业并不仅仅是个人的一时兴趣和个人能力，而是需要站在宏观的角度去考虑和把握。同时，编写创业计划书也提醒我了解自己的弱点和不足，以便能够有针对性地进行进一步的学习和提升，为创业成功做好充分准备。

总结：

通过编写MBA创业计划书，我深刻理解到创业计划书的重要性，同时也意识到了我们在编写计划书的过程中需要进行思维的转变、依靠团队合作、注重市场分析，并在不断努力中追求个人的成长。这些体会将成为我未来创业道路上的宝贵财富，驱动我不断向前。

**创业计划书篇四**

2、创新点：结合学生生活实际，在自主能力及创新意识上，给同学们启示 。并在未来数年依然可以对自己的道路有所影响。

3、预期成果：万事开头难，持之以恒的做下去，便会越来越好。

4、可行性分析：对大多数大学生都是可行的，对以懒惰不敢前行者，不予推荐。

5、实施计划：积土成山，风雨兴焉。从小做到大，逐步对商业流程有所熟悉。在做的过程中，寻找机遇。

7、创意价值：易于实施，启动资金少。

8、缺陷不足：不会安排者，有可能会耽误学业。

现在社会，网络越来越开放，许多大学生--比如我们寝室的同学，都会在淘宝网买一些常用的生活物品。这让我有了与大家一样的想法，开网店，并且对此再写写自己的想法。

网店，作为电子商务的一种形式，是一种能够让人们在浏览的同时进行实际购买，并且通过各种支付手段进行支付完成交易全过程的网站，目前网店大多数都是使用淘宝、易趣、有啊、拍拍、购铺商城等第三方平台开启。

这也就是，为什么很多卖实物的新手，开店一个月都不会有生意的原因，不是没顾客来，而是来了，没有买。那么虚拟充值品，就不存在质量之分，只要能给顾客充好就行，所以，没信誉度，照样卖货!

随着这样而深入人心。网上购物前景广阔，潜力很大，是世界发展的潮流。暂时的竞争力大并不代表网上事业没有前途，因为在中国目前网上购物者的绝对数量还不多。据说稳定的网购者在3千万人以上。曾有过网购经历的就占近20%。但是增长潜力相当大。稳定购物者每年以几十倍的速度在增长。物流业也在迅速发展，将来象淘宝这样的购物平台也会有自己的物流，送货方面进一步规范化以后，将会以更高的速度迅猛增长。所以立志于在网上创业的朋友应该树立信心，我们会成功的。我们能看到五千年前发生的事，却难估计将来的十年的发展变化。所以我们一定会赢。

受了网上购物这种新的方式。尤其是在校学生，他们接受的是比较先进的思想和行为方式，一旦他们毕业并逐步在社会各领域中占据一定的位置，他们将引领网络购物的这种比较新式的销售模式，他们中会有一部分的人会参与投入到这其中来，做消费者或经营者。网上购物在中国才刚刚起步。

以网络为载体的虚拟店铺在今天已经算不上是新鲜事物，其营运成本低，信息发布面广。这是网络的优势。

对有创业想法的大学生来说，这是个巨大的商机。如果比别人快了两年，在这两年间学到的东西和经验是很重要的，是无价的。现在开网店，我们可以看到以后的市场，看的远些，把服务质量做好，赢得市场，这对我们今后的发展是十分有益的。

我们开店的目的是赚钱，如果是新手，没经验，如果你没实体店铺，就是说，你自己没有货源的情况下，当然要选择投资成本小的`，降低风险，一开始，谁也不能说直接上几千元的货拿回家来再往出卖，如果卖不出去，不是压货了么?损失可想而知。做虚拟充值，只需要投资300元买个充值软件就可以了!没有其他投资!这对我们来说，能开这样一个网店，不算什么，不过就是节省一月饭钱，甚至是一两件衣服的钱，却能给你带来收益!为何不尝试?而且，本身没有经验，可以先从这个做起，经验都是慢慢积累出来的，先开一个小店，能学到很多东西的同时，还能积累信誉度，等你有把握自己能做好淘宝，再多投资增加一些项目经营，会事半功倍!

营过程中总结并积累经验，探索网店的经营方向。新手对淘宝并不是特别了解，就算看了大量的帖子，到实践操作的时候，还会有很多不明白的地方，浪费大量时间还是一头雾水。那么做充值品，就要一点点从头开始学习，从注册淘宝、实名认证、软件安装、软件使用、上传货品到店铺、开店、网店装修。。。很多的事情!而只需要投资一个软件的钱，就能在自己创业的道路上走出第一步，让自己开始决心做好网店!可以说，远远比软件的价值还大!

天上是不会掉馅饼的。

其实做任何事情都不难， 只要自己付出努力就会得到收获的。

**创业计划书篇五**

第一段：引言（大致200字）。

在当今竞争激烈的商业环境中，创新和创业精神成为了成功的关键要素。为了培养学生的创新意识和市场竞争力，许多大学和商学院推出了MBA创业课程，其中一项重要的任务就是撰写创业计划书。通过创业计划书的撰写，学生能够梳理和完善自己的商业理念，了解市场需求和机会，并思考如何将理念变为现实。在本文中，将分享我在撰写MBA创业计划书过程中的心得体会。

第二段：理念和市场分析（大致200字）。

撰写创业计划书的第一步是明确自己的商业理念和目标。这需要认真分析当前市场需求和竞争态势。在我的创业计划书中，我定位于餐饮行业，并选择了一个快速增长的细分市场。通过研究相关数据和市场调查，我证实了市场的巨大需求潜力和行业的增长趋势。这个过程让我认识到，市场分析是创业成功的关键，必须深入了解细分市场的趋势、竞争对手的策略和消费者的行为。

第三段：商业模式和运营策略（大致300字）。

商业模式是创业计划书的核心，它反映了创业者的商业逻辑和盈利模式。在撰写创业计划书的过程中，我逐渐明确了自己的商业模式，并展示了其可持续性和竞争优势。经过深入思考和商业模型的迭代，我不断完善我的商业模式，明确了产品定位、目标市场和渠道策略。同时，我也分析了运营策略，包括供应链管理、人力资源和营销战略。这个过程让我深入了解了创业者所面临的运营挑战和管理要点，并学会了从多个角度考虑问题。

第四段：财务计划和风险评估（大致300字）。

撰写创业计划书不可避免地需要进行财务计划和风险评估。在我的创业计划书中，我制定了详细的财务预测，并进行了风险分析。通过财务计划，我能够更好地了解盈利能力和资金需求，并进行合理的资金规划。而风险评估则是对创业计划中的潜在风险进行系统分析和评估，包括市场风险、竞争风险和技术风险等。经过这个过程，我更加明确了自己的财务目标，并学会了合理规避和管理潜在风险。

第五段：结语（大致200字）。

通过撰写MBA创业计划书，我深刻体会到创业的意义和挑战。这个过程不仅让我学会了将商业理念落地，同时也培养了我的系统思考和商业分析能力。撰写创业计划书过程中的反复修改和迭代，也让我更加珍惜耐心和坚持不懈的品质。在未来的创业之路上，我将继续运用这些经验和教训，发挥自己的创新潜能和实践能力，为实现自己的创业梦想而不断努力。创业不仅仅是一个机会，更是一种责任和使命，我将全力以赴地追寻自己的创业之路。

**创业计划书篇六**

3、 组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的县中心，这里是人流的中心集合处

4、 经营地点：福建省安溪县

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为县中心处没有一间茶餐厅，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、 创业者的个人情况：

姓名：王艺雅

性别：女

年龄：20

文化程度：大学

相关工作经历：曾经在餐厅里打工，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。

我是一名即将毕业的大学生，专业是管理专业，从小对经营方面感兴趣，而且家里也经营茶叶。现在将要大学毕业，工作不好找，想凭者自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的家乡开一间茶餐厅，用此来发展自己。我的家乡盛产茶叶，这使我从小对茶有着一种特殊的情感，而且现在有很大关于茶的食品逐渐发展起来，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，三思而后行，因为这有非常大得风险，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，追求健康已成为一种生活时尚。茶的很多功能都有助于身体健康。绿色食品可以保证人们的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的`问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

1、市场前景：茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括：粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等;西餐包括：韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

2、投资标准及回报：

**创业计划书篇七**

2、本项目计划的基本理论支持点在哪里?

先请你回答一个问题：如果你是一家拥有996位股东的大型企业集团，现在要紧急召开一次股东大会。领导要求你在72小时内通知到全部的股东，并得到股东的到会确认。

根据你的经验，你每联系上一个股东并得到他的确认，大约平均需要打1.5次电话，用时约7分钟，那么，即便你不吃不喝不睡，要通知到全体股东也需要6972分钟即116.2小时(约5天)。可是现在只有72小时的时间，公司也没有多余的人来帮你，请问：你能完成任务吗? 这个题目的解需要基于一个理论基础----倍增原理，就是本项目的基本理论支持点。

1本项目科学运用《市场倍增学》原理，采用世界目前最先进之一的经营销模式，以优创网站为基础，构架了一个“中华网络商城”的宏伟蓝图，一反厂商“垄断资源”以获取竞争优势的常态，转而“垄断客户”，使中华网络商城成为“资源”转化为“经济”的必由通道，从而达到“垄断市场”，获取绝对竞争优势的目的。

2本项目以《生产消费者》理论为基础，最大限度地运用“懒惰、贪婪自私、爱占便宜、喜欢拼命赚钱”等人性，将之转化为本项目的经营优势，让消费者在花钱消费的同时就赚钱，消费与经营合二为一，生活即创业。本项目极大限度地降低了创业门槛，为每一个渴望成就自我的人提供一个低门槛，超值回报，兼职或在家经营的创业良机。

3本项目以互联网、电子商务改造传统商业，扬长避短，综合利用互联网、电子商务和传统商业模式的优势，以普洱茶、珠宝玉石、保健品、高档服装等消费接受程度高、利润空间大、人们舍得投入的优质产品为切入口，启动网上购物消费与创业，培育市场，发展市场，具有广阔十分前景。

3、本项目的终极目标是什么?

整合社会、经济、人脉资源,运用互联网，创新经营模式，发展消费者与厂商的利益联盟，建立集复合式电子商务、传统通路行销为一体的消费销售网络，实现异业结盟、产销结盟、厂商与消费者结盟，最终建成消费即经营，生活即创业的消费创业第一平台。

4、本项目的经济目标是什么?

三年销售上千万。五年销售上亿。十年，将优创网(中华网络商城)建成网络物流大通道，批发、零售行业的“航母”，成为生产、流通、消费领域最具影响力和竞争力，举足轻重的企业集团之一。

二、优创网发起的背景

1 世纪全球最大的财富聚集地，财富五百强的摇篮是什么?

**创业计划书篇八**

据我国权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xx的xx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。

个性。

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。

的饰品，和最好的服务才能在这个市场中的到发展，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！

。

网上开店，好处多多，最主要的有以下几个突出的优势：

（1）从启动资金来看，传统的地面开店，门面租金加装修费，还有首批进货资金，少说也需要几万元的启动资金。而网上开店所需的启动资金却少的多，按照我们的计划，你只要有一台可以上网的电脑和你的勤奋（是用来管理你自己的网站）您就可开店营业！网上商店比同等规模的地面商店要低的多，在网上，您不用为增加营业面积而增加租金，也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

（2）从流动资金来看，传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店则不需要压资金，您完全可以在有了定单的情况下再去进货。

1、公司经营宗旨及目标。

简洁潮流的欲望。靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司成员的努力，我们的产品会赢的良好的信誉，在获的丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家居气氛。实现公司与客户的双赢，这便是我们的目标！

。

2、公司简介。

（1）公司名称：霓裳饰品。

（2）业务范围：各种头花，玩具，及家居饰品，如各式壁挂、花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

3、公司管理。

（1）管理思想：以质量管理理论为指导，要求人员和产品必须不断完善、学习、成长，同时对经营过程彻底进行再思考和再设计，以便在业绩衡量标准上取的重大突破，完成企业再造。公司采取网络化层级管理体制，稳定和变化统一，一元化和多元化统一。

（2）管理队伍：以总经理为管理中枢，下设产品服务总监，市场营销总监、网站技术主管，财务主管，饰品设计师等。

（3）管理决策：以总经理为核心召开公司会议，各部门主管参加，共同讨论公司相关事务。涉及公司战略方向选择以及不同工作单元自主性劳动的范围与边界确定等问题，总经理拥有最高决策权。公司管理在强调统一指挥和一定程度集权的同时，也注重分权。工作单元内的一线人员，也就是各部门主管，有权在公司战略参数的范围内自主地处理可能出现的紧急情况。

根据社会的发展，由于现今每个家庭大都只有一个小孩，理所当然这个小孩会的到大家的宠爱，家长之间也就因宠爱小孩而出现竞争，给小孩的各种玩具当然也会追求创新，所以本公司会推出最新玩具以求满足家长们的要求。对能够自己支配金钱的学生来说，购买精美的饰品对他们来说也是一种竞争，性价比比较高更能体现她们的追求，因此本公司将会有极大的市场。

现今大多数精品店都是门面店，为了赚取店面房租，很多店都会以抬高产品价格已达到获取利润，而本公司会将所有商品明码标价，由于本公司是网上店铺，所以没有店面费，商品的价格理所当然比市场上的价格要低，顾客通过在网上比较价格就可以决定是否值的在网上购买，这便是本公司与其他市场店铺在竞争方面所占的优势！

从网络发展看，现今大多数家庭都有电脑，网上购物比去市场购物要方便的多，市场购物不但要考虑是否拥挤外，还要担心是否会遇到小偷，使的根本就不能全身心的去挑选自己喜欢的物品，而本公司是网上购物公司，不会出现市场拥挤的现象，也不会担心自己的钱包。除此之外，本公司是货到才付款，只有顾客满意本公司的产品后才付款，使的顾客能够更放心在本公司选购产品，而不必担心会被欺骗。

诚信，时尚，忠诚，精美。——霓裳饰品的品牌内涵。

根据市场分析，市场竞争及公司经营目标，本公司确定了自己的品牌营销战略，主要分为三个阶段，第一阶段，用一年的时间在网上树立自己的品牌形象。这个阶段主要是以“精美，美观，大方”为主题进行宣传和策划，打造全新的企业形象，让广大消费者了解我们的品牌，关注我们的品牌，爱上我们的品牌。第二阶段是在宣传阶段树立品牌的诚信度，在品牌的信任度基础上增加品牌内涵，强化品牌想象，将“诚信，时尚，忠诚，精美”的理念注入到品牌中。第三阶段将我们的品牌时尚化，让人们更加了解我们的品牌，信任我们的品牌，继而设立一个免费体验的基站，我们将聘请专门的设计师来教爱好饰品设计的消费者，让顾客在饱眼福的同时“饱”手福。

同时霓裳饰品店制定了较为详细的市场销售策略，分三个阶段。

第一，公司形象建立期，及产品引入期：以网络为工具，大力宣传公司产品的形象；

第二，公司形象成长期，及产品成长期：通过网络宣传为主，媒体广告为辅进行宣传；

第三，公司形象成熟期，及产品成熟期：通过前两个阶段，公司的形象在人们心中及基本已经建立，人们对产品也相对比较了解，在这种情形下，利用广泛的关系营销网络宣传，以扩大品牌知名度和影响力及强大的品牌效应。

公司将根据不同的阶段，采取不同的营销手段进行广泛宣传，此外，公司坚持不懈地走品牌化的道路，一次树立品牌策略，强化品牌策略和延伸品牌策略。其中树立品牌策略是关键阶段，公司在完成企业形象设计后将逐步通过各种宣传活动建立品牌的良好形象。

知难而进，稳中求进，坚持不懈。——霓裳饰品的经营态度。

市场经济必然是风险与收益并存的，霓裳饰品要做的是科学规避风险，制定正确的对策。

我们认为主要存在如下风险：

第一，市场风险，主要是我们的产品和服务能不能被市场接受的问题。通过严谨的市场调研和科学的数据分析可以帮助我们降低这种风险，但主要还是要依赖与我们对于市场变化的敏感性和市场机会的把握，细化市场和准确的产品定位是关键。

第二，管理风险，主要是决策的失误和企业规模扩大以后带来的管理问题。这种风险的对策主要是决策层必须密切关注行业动态，增强企业的执行力，使用合适的管理细听和模式，将人力资源转化为企业的战略部门。

第三，财务风险，虽本公司没事门面租金，但仍然存在财务风险，主要是筹资方式不当可能暗含杀机，化解此类风险必须注意筹资时选择的负债额度。

第四。网络风险，本公司是建立在网络的基础上的，而如今网络黑客有比较多，网络系统被攻击的可能性很大，一旦网络系统被攻击，我们的企业将会出现瘫痪状态，解决此类风险的策略是注意维护网络系统，定期对网络系统进行检查，并修复，以保证网络系统的正常运行，以达到对消费者的诚信，赢取消费者的信任。

本着对顾客负责的态度，我们公正客观第分析了可能存在的风险，并提出了相关的解决方案，“知难而进，稳中求进，坚持不懈”是霓裳饰品面对风险的态度。

**创业计划书篇九**

创业是一门艺术，也是一门学问。在大学期间，我们有幸参与了一场创业计划书的比赛，通过研究市场、制定计划书、团队合作等环节，我们深刻体会到了创业的辛酸与快乐。下面我将用五段式的文章结构，来分享我对于创业计划书学生心得体会的思考和感悟。

第一段：创业的机会与挑战。

在大学期间，我们学习到了各种各样的知识，积累了一定的专业素养。而创业计划书的比赛给予了我们一个展示自己才能、付诸实践的机会。然而，创业不仅仅是机会，更是挑战。我们需要根据市场需求进行市场调研，分析竞争对手，寻找出路。同时，我们也需要解决资金和人才的问题，以及在未来的市场风险等因素。创业计划书的编写过程也让我们逐渐认识到了创业带来的巨大压力和责任。

第二段：团队合作的重要性。

创业计划书的编写需要团队的协作和合作，每个人都有自己的职责和任务。在这个过程中，我们深深认识到团队合作对于创业来说是多么的重要。只有通过团队成员之间的有效沟通和协作，才能更好地凝聚团队的力量，共同促进项目的进展。同时，团队成员之间的互补和信任也是团队能够持续发展和取得成功的关键要素。

第三段：市场调研的重要性。

市场调研是一个创业计划书中至关重要的环节。通过市场调研，我们能够了解市场的需求和趋势，分析竞争对手的优势和劣势，从而为我们的创业项目制定出更有竞争力的计划。在市场调研的过程中，我们亲自走访市场、调查潜在消费者的需求，并对调研结果进行严密的统计和分析。通过这个过程，我们不仅提升了我们的市场分析能力，也深刻认识到市场调研对于创业的重要性。

第四段：创意的创新与实施。

创业计划书的另一个重要环节是创意的创新与实施。在我们的创业计划书中，我们将我们的想法与创意进行了详细的叙述和整理，并通过市场调研来验证其可行性。我们还在实施阶段制定了详细的计划和时间表，确保我们能够按时完成项目进展。在这个过程中，我们不断思考和挖掘创新的点子，通过团队的讨论和合作，不断完善和改进我们的创意。

第五段：心得体会与展望未来。

通过参与创业计划书的比赛，我们不仅仅是为了获得好的成绩，更是为了提升自己的能力和素养。在这个过程中，我们学到了很多专业知识和技能，也培养了创业的思维和能力。我们意识到创业并不仅仅是敢想敢干的事情，更是需要有一定专业知识和技能的支撑。未来，我们将继续努力学习和实践，不断提高自己的创新能力和创业能力，为未来的创业之路打下坚实的基础。

通过这篇1200字的文章，我们能够看到在创业计划书学习中，我们面临了机遇和挑战，进行了团队合作，做市场调研，创新创意，对创业有了更深入的理解。这将为我们今后踏上创业之路提供宝贵的经验和启示。创业不仅仅是一个挑战，更是一个充满机遇和激情的旅程。通过参与创业计划书学习，我们将成为更加富有创造力和创新能力的创业者。

**创业计划书篇十**

创业计划书实训是许多创业者和学生必须经历的一个重要阶段。在这个过程中，大家需要将自己的创业构想用文本的形式展现出来，着重考虑商业模式、市场策略、财务管理和人力资源等方面的具体细节，评估风险和机遇，并进行自我审查和反思。在今天的文章中，我将分享我个人对于这个过程的看法和心得体会，希望能对未来的创业者有所帮助。

在我看来，创业计划书实训是一项必要的任务，因为它能够为未来的创业之路进行了准备。通过写计划书，我们不能只熟悉我们想要实现的创意，而且可以研究和思考可能会出现的种种情况和需要解决的问题。这可以帮助我们在面临真正的企业运营时更加从容和自信，明确清晰的知道如何面对各种挑战和机遇。

在创业计划书实训中，我经历了许多困难和挑战。其中最明显的是我在制定公司财务预算时遇到的困难。因为我缺乏相关的知识和经验，我不知道如何准确地制定资金预算，并且面临着很多不确定因素。然而，我并没有退缩，我一遍遍地阅读了和研究了各种相关资料，和指导老师讨论，最终我顺利完成了财务部分的计划书，并且学到了许多课堂上没有教到的实战经验。

尽管我在实训中遇到了很多困难，但是我最大的收获就是能够深入了解企业运作的方方面面，并学习到如何制定一份完善的创业计划书。其次，我从实训中获得了极大的成就感。当我完成一份部分计划书时，我感到非常兴奋，我感到自己能够掌握一些企业主导权和能力，并且为自己的未来创业之路做好了准备。

第五段：结论。

总之，创业计划书实训是一个复杂而又必要的过程，对于创业者和学生都有很大的推动作用。通过制定和实践计划书，我们可以熟悉实际的市场需求和制定区别于别人的商业模式，在创业之路上对未来做好充分准备。在完成实训的过程中，我们可能经历了许多挑战和失败，但是只要坚持不懈，努力克服难关，总能够获得巨大的收获、收获成功的成就感。所以，我们在后续的创业之路中，只需要在困难和挫折中奋斗，立足于自身的创新和创造，坚持不懈，一定能够实现自己的梦想。

**创业计划书篇十一**

随着时代的发展和社会的进步，创业已经成为越来越多大学生的选择。为了提高自己的创业能力，我们学校开设了创业课程，让我们学生能够有机会通过撰写创业计划书来锻炼自己的创业思维和实践能力。在这个过程中，我受益匪浅，收获了许多宝贵的经验与心得。

首先，撰写创业计划书是一项独特的挑战。在此过程中，我意识到了创业的复杂性。一个创业计划书需要包含市场分析、竞争对手分析、产品定位等多个方面的内容，这让我意识到创业不仅仅是一个想法，还需要认真的策划和执行。在写作过程中，我绞尽脑汁，思考市场的潜在需求，寻找切入点。这个过程让我更加了解市场和消费者的需求，培养了我的市场洞察力和策划能力。

其次，创业计划书的撰写过程让我明白了团队的重要性。在创业过程中，团队的力量是不可忽视的。在撰写创业计划书的过程中，我们需要和小组成员密切合作，分工合作，协同努力。正是因为每个人的不同专长和贡献，我们才能够完成一个全面且有说服力的计划书。这让我深刻体会到了团队协作的重要性，学会了如何与他人合作，如何在粉碎意见分歧的同时，保持团结和目标一致。

撰写创业计划书还使我意识到了自身的不足与需要提升的地方。在写作过程中，我发现自己知识储备不足、思维局限，不够理性。通过学习市场分析、竞争对手研究等知识，我逐渐提升了自己的专业能力，并且在这个过程中，学会了如何对事物进行思考和分析。另外，我还意识到了自己的决策能力和执行力有待提高。一个好的创业者需要快速做出决策，并能够迅速行动，取得竞争优势。因此，在撰写创业计划书的过程中，我不断思考如何提升自己的决策和执行能力。

最后，撰写创业计划书是一个实践创业思维的过程。通过创业计划书的撰写，我学会了从一个商业模式的构建和可行性的评估出发，实现商业愿景和目标。同时，我也熟悉了商业计划书的表达方式和结构，提高了我的撰写能力。

总的来说，撰写创业计划书对我来说是一次难能可贵的学习和锻炼机会。这个过程让我更加深入了解了创业的艰难和挑战，也让我明白了团队的重要性和自身需要提升的地方。通过这次经历，我对创业有了更加深刻的理解和认识，也更加坚定了我的创业梦想和志向。我相信，在未来的创业道路上，我会用这次撰写创业计划书的经历为自己助力，实现我的创业梦想。

**创业计划书篇十二**

的设计店名及店内装修、陈列摆设、招工问题、宣传手段和经营方式。

（这个嘛，我估计在10~20万的圈子里就好了）。

首先，店铺的选择。一个人流量大经济发达的地段等于是给了我们一个梯子，这样说吧，客流量带来了购买量，购买量带来了钱流量！看看开店的根本目标是什么吧？我们的目的是利润的效益，积累原始基金！要做到这点就必须要很多的购买量，能带来购买量的就是客流量了！

还有我们必须要把我们的顾客群体给定位好，创意产品让人产生很多的联想，拥有这种想象空间大的顾客群体是属于那群40之前的顾客群及本身受过良好的教育基础的顾客群体！所以能在人流量其次的地段找到这类群体集中的店铺也是个非常不错的选择！有一篇叫做店铺选址制作商圈地图的文章，是这样的：

1、对本地的运动用品店进行调查，将它们的位置标在地图上。看看它们的选址特点，比如周围人群密集的范围半径，总人口多少，与其他同类企业的距离等，量出其独享的市场的半径，也就是商圈的范围。

2、根据地图，标出你看好的地点。

3、在选定的地方周围，按照之前量出的商圈半径，用圆规划出你自己的商圈。

4、确定该商圈内是否有你的竞争对手，对彼此的实力进行权衡，然后决定是否需要更改地点。

5、了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相关信息，帮助你了解顾客群。

6、画出可走到你店面的街道或公交者线路，了解顾客是否能很方便地到达那里。

看着这样一张地图，我们就可以对于自己选定的地址是否处于合适的商圈而一目了然了。在选择店铺的时候我们不妨可以学人家的试试，画一张我们市的商圈范围，来尽可能的有计划有目的的寻找好的店铺！然后做生意选址里还有这个说法，就是开店不一定要客流量大的地段，也可以选择在已经成行成市的区域里寻找心中理想的店铺。而符合这点的就是金华路和城北路交叉口的万克隆家具市场那一块范围。店面放在那的话，整体感觉档次也提升了！门面的租金我预估1万以内是可以承担的，高租金的店铺他的地段和人流量一定也很高，这是成正比的，个人觉得租金这块投资应该要舍得花钱。

以我的打算来看，店面确定之后，马上就会着手进行装修，与此同时，前往上海，进行为期15天的培训以及协议的签定等等，与此同时，在北京装修进行时，需在装修门外树一立牌：北京第一家生日礼品专卖店装修中，给您造成不便，深感抱歉。装修期间，请在门外小姐处登记您的生日和住址，以后每年在您生日之时，我们都会有免费小礼物相赠。以及承诺您第一次来我店购物时，享受8折优惠。以情交友，是我们的经营理念。（此举意为从未开业阶段就吸引大众眼球，毕竟免费小礼物还是有吸引力的。其实之后每年，只需要送上一张贺卡就可以，但区区每年每人几毛钱的贺卡，却可以让人记住我们的店，另外，还可以给人一种这店是正规在做的感觉，这时已经可以做出宣传单去发出了。这个不会很困难，初始广告的投入是绝对要舍得的）与此同时，我会在各个网站以及自己所建立的平台上进行宣传，争取在店开业前就造成一定的声势。这是第一步。如果一切顺利，这步的初始打算就是积累别人的生日资料，这是第一步的根本目地。

其二，就是员工的问题，因为我还要上学，所以只能在周6周日和平常有空的时候来照顾这个店，雇人是必要的。但是其实这是一个很关键的问题，一个营销人员的好坏，将会很大程度上影响到这个店的经营状况。我的打算是雇一个人先。倾向于雇一个女生，再通过本人想办法雇佣1~2个大学（大专）生兼职。当然之前，我会对其员工进行深入交流，向他们灌输我的理念，这件事我现在就会着手开始做。待遇方面，我是这么想的，主要雇佣的一个女生，每周上5天班，800~1000元/月。另外根据销售提成。雇佣的另外2个兼职大学（大专）生，面向大学（技校）招工，每周换人（当然我不会随便选），每次来20元底金，另根据当天销售提成。换人的想法是，通过她们在各自的校园里进行更广泛的宣传，毕竟这是北京的第一家生日礼品店。而且还可以请他们做校园的代理进行分成~以及收集学校里的生日资料，这样业务就拓展开了。呵呵，古书有云：办事，要天时，人合，地利三者成一线时方可成事。我们必须要有耐心和花资金去解决地利这个重要的是成功的必要因素。总之我们这个大家庭如果能够齐心一致，我很有信心把这个店给经营好，不管有多困难有多累毕竟这是我们人生理想的第一步，我会尽自己最大努力去克服前面的困难完成这项事业的！

这两步完成之后，店面就该开业了，配置一个好的电脑和音箱是必不可少的。主要在于营造那种温馨的气氛。开业第一天，我会请很多朋友过来撑场子的，毕竟人越多的地方，大家就越好奇。我的想法是，开业第一天，进店就送气球。然后进行产品演示。总之，我的想法是搞的越轰动越好，如果可行，我还想请来报社记者进行采访~。我还想开展一项独特的业务，本店实行送货上门业务，如果您没时间或者因为别的原因没办法给您朋友送上生日礼物的话，本店可以代送货上门并送上您的祝福。此服务加收20元费用，但以后的每年今天，您的朋友同样会收到我们的一份小礼物。我店还可以把常来店里买礼物的客户拉到一起，给大家发由我店特制的vap会员卡，这样您在以后每年的每个节日都会收到我店送给您的节日礼物，祝您节日快乐。

**创业计划书篇十三**

我202\_年7月毕业于太原理工大学文法学院，202\_年8月成为安徽省首届选聘生中的一员，任濉溪县临涣镇海孜村主任助理一职。在校期间做过外联、宣传、班级管理等工作，对销售和管理有一定了解。

在近年来我国畜禽养殖业中，由于有害饲料添加剂和药物滥用，动物机体微生态失调，畜产品中药物残留已到了不容置疑的地步。这不仅有害于广大消费者的身体健康，更阻碍了我国畜牧产品进入国际市场。减少直至彻底杜绝农作物、肉蛋奶中的病菌病毒和药物残留，已成为我国加入世贸组织后，发展绿色农业迫切需要解决的大问题。而蚯蚓养殖业为绿色农副产品带来了希望。蚯蚓养殖业近几年在国内外市场脱颖而出，在特种养殖中独树一帜，为发展绿色农业提供了丰富的饲料添加剂和天然肥料。蚯蚓投资小，易养殖，它不像其他特种动物产品那样昂贵，老百姓消费不起，到头来多数养殖户因找不到销路而赔本钱、搭工夫。蚯蚓的消费市场是国内外农业，消费对象是从事农业生产的农民自已，产品应该不愁销路。而且生产的畜禽产品完全是绿色食品，蚯蚓产品成为绿色动物生长剂和天然保健剂，在国际贸易中具有较大的优势。在种植业中，大量实践证实，施过蚯蚓粪的农田土质松软，比施用其它肥料根系发达。蚯蚓粪生产的粮、菜、棉、油、茶、苗木、花草专用生物肥和重茬肥，不仅肥效高，抑制有害菌、病毒的效力也很强。通过微生物间的拮抗作用，防治了土传病害的发生，而且由于微生物在土壤中的大量繁殖，可提高地温。此外利用其中所含的大量有机质的亲水性和吸附性，使土壤的保水保肥能力大幅度提高，对过剩的养分也能长期保存，保证作物持续稳定地吸收肥水而健壮成长。蚯蚓粪经过微生物发酵处理可以变成高档生物肥，能促使植物生长，并节省大量农药、化肥，生产的绿色植物都符合绿色食品标准。

蚯蚓干重约为鲜重的12～21%，水分占鲜重的79～88%。在蚯蚓干体的化学成分中，主要有蛋白质、脂肪、碳水化合物和灰分。其中蛋白质的含量约占风干重的53.5～65.1%，蚓体中还含有丰富的畜禽所必需的氨基酸。经净化处理的蚯蚓的氮基酸含量都比较丰富，优于豆讲和玉米，接近于鱼粉和饲料料酵母相比，各有优缺点。蚯蚓的不足之处是，蚯蚓含硫氦基酸和赖氨基酸较少，用来词喂单胃动吻时，最好补充一些含上两种氨基酸饲料或添加剂。

此外，蚯蚓体内还含有丰富的维生素a和维生素b族复合体。每100克蚓体(干)中含维生素b10.25毫克，维生素ba2.3毫克，铁的含量是豆饼的10倍多，是鱼粉的14倍，铜的含量是鱼粉的1倍，锰的\'含量是豆饼和鱼粉的4～6倍，锌的含量也高于豆讲、鱼粉的3倍以上。其它如钠、钾、镁等的含量都比豆饼高.钙、磷的含量低于鱼粉，但高于豆饼的2～3倍。

实际证明，添加蚯蚓或蚯蚓粉喂猪，增重快，饲料报酬高;用来喂蛋鸡，可以提高产蛋率和蛋重，喂肉鸡不但增重快，而且可以降低生产成本。在养貂祠料和养鱼饵料中添加蚯蚓或蚯蚓粉，可提高饲料利用率和适口性。

在试养殖期间采取和养殖厂合作的方式，定点供应，以求打下良好的口碑。此后采取产品宣传措施，扩大蚯蚓的市场影响，吸引更多的养殖户，扩大供给量，不断形成规模。在发展稳定的情况下成立蚯蚓养殖协会，吸纳群众养殖，提供蚓种及技术，企业专注于网络营销及产品的成品加工，延长产业链。

年投入支出(每亩):

2. 蚓种40公斤 每公斤20元 计800元

3.占地费1亩 每亩400元 计400元

4. 水电工具计500元

合计:3700元

年收入:(1) 蚯蚓 xx公斤 每公斤2元 计4000元

(2)蚓粪 40吨 每吨150元 计6000元合计:10000元

养殖期间应注重自然环境对蚯蚓的影响，保持环境安宁、保暖及排水，以防蚯蚓逃窜。

**创业计划书篇十四**

创业是现代社会追求自我价值的一种方式，而创业计划书作为创业路上的指南，是创业者为实现创业目标所编写的一份文件。在撰写创业计划书的过程中，我有幸认识了一些成功的创业者，并从他们身上学到了很多宝贵的经验。下面我将分享一下我在撰写创业计划书过程中的心得体会。

二、贯彻创新思维。

在撰写创业计划书之前，我们应该贯彻创新思维，要有勇于创新的意识和能力。创新是创业的灵魂，也是带来持续竞争力的关键。在思考创业计划书的各项要素时，我们要敢于颠覆常规，尝试新的理念和方法。只有不断创新，我们才能在市场竞争中脱颖而出。

三、合理规划经营方案。

在撰写创业计划书时，我们要认真研究市场，了解消费者的需求和竞争对手的情况，从而制定出合理的经营方案。经营方案应该包括产品定位、市场定位、渠道运营、市场推广等方面的规划。通过可行性分析和风险评估，我们可以预见到潜在的问题和挑战，并提前采取应对措施，保证创业项目的顺利进行。

四、注重团队建设。

一个成功的创业计划书需要一个强大的团队来执行。在撰写创业计划书的过程中，我们要注重团队的建设，找到适合自己项目需求的合作伙伴。团队的选择要考虑成员的能力搭配和个人素质，要有相互信任、相互协作的意识，以便团队能够高效地实现创业目标。同时，对团队成员才能进行培养和激励，提高工作效率和质量。

五、持续学习与调整。

在创业过程中，我们不能停止学习和调整。创业计划书只是一个起点，面临的市场环境和竞争状况是不断变化的。我们要紧跟市场动态，不断学习新知识，提高自己的专业素养。同时，我们要密切监控创业过程中的各项指标，及时调整经营策略和方案。只有不断学习和调整，我们才能在竞争中立于不败之地。

综上所述，撰写创业计划书需要我们贯彻创新思维，不断寻求新的机会和突破口。要合理规划经营方案，确保项目能够持续稳定的运营。同时，注重团队建设，共同努力实现创业目标。最后，持续学习和调整，保持对市场的敏感度和竞争力。只有在这些方面做得好，我们才能成功地实现自己的创业梦想。

**创业计划书篇十五**

主要经营范围：自然甲修护，手绘甲，水晶甲，贴片甲，手足护理，光疗甲，彩绘。

企业类型：零售、服务、新型产业。

教育背景，所学习的相关课程：王诗琳：目前在北京青年政治学院学习国际商务专业；王屹竹：目前在北京青年政治学院学习国际商务专业；任潇潇：目前在北京青年政治学院学习国际商务专业；吴青晓：目前在北京青年政治学院学习国际商务专业，目前在自学天津理工大学项目管理专业。

市场容量或本企业预计市场占有率：随着美甲行业在国内的发展日趋成熟，美甲行业的发展规模将从起步阶段的市场拓展层面，逐渐扩大到社会影响层面和人文关怀的生活层面。极具活力的流行文化和时尚氛围，为美甲业规模发展提供了广阔的发展前景。

市场容量的变化趋势：美甲行业进入中国，从概念普及、行业成型到市场不断扩大不过十年，但随着中国经济的快速发展，消费观念的更新，从成熟的国外市场发展经验来看，中国的美甲行业将进入高速发展的阶段。美甲行业蕴涵巨大的利润空间，据专业调查机构报告显示，我国美甲市场每年以300%左右的增长率迅猛发展。我国具有庞大的消费人群。美甲行业已成为最具前景的投资项目。

竞争对手的主要优势：

1、开店时间比较早，提前占领市场；

2、有美甲的经验；

3、技术娴熟。

竞争对手的主要劣势：

1、店面环境不够干净整洁；

2、服务态度较差，不够认真。

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1、美甲材料及器材质量好；

2、有一定的经验；

3、服务热情周到，态度好。

4、地理位置优越，有大量的客源本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1、美甲操作技术不够熟练；

2、经营美甲店经验不足。

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！