

最新大学生创业自助餐创业计划书(优秀5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学生创业自助餐创业计划书篇一

1、公司介绍：

1) 项目名称：

2) 项目场地：

3) 法律形式：个体工商户

2、管理者及其组织：

休闲吧店长（兼公关人员）一名；收银员（兼会计）1名；服务员3名；采购员（兼保管员）1名；调酒师1名，厨师一名。

3、主要产品和业务范围：

1) 各式茶饮；

2) 各式咖啡；

3) 水果冰沙；

4) 珍珠奶茶；

- 5) 果汁;
- 6) 茶点;
- 7) 小吃;
- 8) 冰主要产品: 冰淇淋

零食等, 并附带提供各种娱乐工具和图书价值等。

主题的独立雅间, 为同学们提供一个交流的平台和空间, 可以通过在其中举办主题party□主题活动, 学生峰会等。

4、市场概貌:

本店可为同学提供休闲娱乐的独立场所, 周围有不少大学校园, 学生会议、社团活动等较多, 但可供活动的场所较少, 故市场需求量较大。

5、营销策略:

注重在各大校园的宣传力度, 坚持高档的环境, 一流的服务, 中低档的消费原则。

6、销售计划:

实现每月利润率在30%—50%。

7、财务计划:

1) 启动资本: 10万人民币

2) 后期投资: 根据营业情况对资本是否增加投入, 扩大经营规模做出适当调整

3) 资本来源：银行贷款

1、本公司所创建的项目名称为“休闲小窝”。

2、公司理念：

为学生提供饮食及思绪飞扬的空间

为师生提供学术交流的空间

为朋友提供聚会聊天的空间

为社团、学生会提供小型活动的集合开会空间

3、经营战略：

我们坚持“一个中心，两个结合”的原则，“一个中心”，是指我们坚持以“服务顾客”为中心。“两个结合”分别是指：一，坚持无偿与有偿相结合。有偿的是我们的产品，无偿的是我们的服务。二，坚持个性与大众化相结合，在以大众化的服务为标准的同时，我们将会推出给你量身定做的服务。

4、战略目标：

本公司由于资金有限，结合学校目前的状况和市场现状及自己的实际情况，计划每年的利润大约为3万元人民币，通过3~4年的经营后预计可以收回全部前期投资。

1、背景分析：

1) 校内商业街虽然有一些饮品的可以供同学们休闲娱乐，但由于空间狭小，桌椅摆放比较拥挤，人员走动外加聊天说话，会显得室内环境比较嘈杂，缺少一个安静舒适的空间。

2) 学校的广场等休闲性空间很少，为数不多的坐椅也时常被那些好学着占据着，如果下课后想师生交流下，校园里难得会有清静且有可休憩的空间，因而也缺少一个交流场所。

3) 有些广场中休闲坐椅布置不合理，造成绿地的利用率低，因而没有形成合适的户外交往空间。因而需要增加一个提供交流的休闲性空间。

4) 学校社团活动较多，但学校很少有室内性的空间可供社团进行活动或学生聚会。

2. 项目需求分析：

学校是一个有纪律、有校规规范与制约的场所，因而学生活动，也相应的受到这些因素的限制与管理。该项目的实施，旨在建立一个为学生及在校师生提供充分交流的场所空间，以及闲暇时的休憩空间，家长或朋友来探望时的交谈空间，及某些学生自发性组织活动时的集合开会空间。

1) 学生交往空间

现在大学生，大多数属于独身子女，因而对于即将步入社会的他们来说，交际能力的培养是至关重要的，因而在学校建立这样的服务性设施，为学生的交往提供舒适环境，是很有必要的。

2) 饮食及思绪飞扬的空间

该项目就经营了一些熟食可携带的东西，及一些茶、果汁等饮品，如此幽雅舒适的环境，让那些忙碌者休闲的同时，想想方案的构思，使那些喜爱读书的朋友，有一个舒适安逸的气氛，“小窝”就是不错的选择。

3) 师生学术交流空间

闲暇时想跟老师探讨下学术问题，或者上课意犹未尽，想继续话题，想找个清幽且轻松的环境交谈，在学校里似乎很难，因为学校本身的休闲设施就不多，且似乎经常被那些好学者用来背诵英语了，因而该项目就考虑到这一点，想给师生的交流，提供一个舒适清爽的好环境，既满足他们的需求，另一方面也促进了师生的更多融洽交谈，以促进学校学术研究的更好发展。

4) 小型活动的集合开会空间

学校中不免要参与一些学生自发性组织的活动，如，社团活动，学生会会议等，这就有一个集合、讨论的过程，因而该项目，为这样的小型活动提供一个集合开会的场所空间。

3、运行依据：

通过调查问卷的分析，得出学生的真实需求性。

校园的休闲服务性设施明显不足。

4、创业机会：

供学生休闲娱乐的场所和项目有限，我校师生共计七千多人，这是一个庞大的消费群体。再加上现有的几个娱乐项目设施老套，形式单一，毫无新鲜可言，从学生的心理需求来看，多数人都希望寻求一个优雅、有氛围的地方尽力释放自己的心情。而我校正处于快速发展时期，供给和需求之间的矛盾给我们的创业创造了无限商机。

1、服务介绍：

现代生活丰富多彩，以经营花式咖啡与饮料为主的休闲吧逐渐在国内如春笋般地出现。到休闲吧休闲、聊天、交友、饮用咖啡和各种饮料已经形成了新的时尚，作为大学生，我们

要跟上时代的步伐。同时，学生也需要一个宁静致远的休闲空间可供大家看书、上网放松心情，更需要有特色的独立空间，供学生社团或组织举办小型活动，对于这些，我们“休闲小窝”休闲吧就为您提供这样的平台。

2、主要产品介绍：

休闲吧主要提供各式茶饮，各式咖啡，水果冰沙，珍珠奶茶，果汁，茶点，小吃冰淇淋等。

3、特色服务：

本休闲吧分两层，共设三个区，其中一楼分为休闲交流区和读书上网区；二楼则设为不同主题的独立雅间，为同学们提供一个交流的平台和空间，可以通过在其中举办主题party□主题活动，学生峰会等。

1、组织架构：

休闲吧店长（兼公关人员）一名；收银员（兼会计）1名；服务员3名；采购员（兼保管员）1名；调酒师1名，厨师一名。

2、各岗位人员所具备能力和职责：

1) 店长（兼公关人员）：有足够的经济实力和较高的管理能力；负责企业的资金来源和方向，并监督其他人员的工作。负责收集各种反馈信息及处理好各种人际关系方面的`紧急事件，目光投向市场，了解市场行情与大型休闲吧建立联系，负责休闲吧的改进及弥补不足之处。

2) 收银员（兼会计）：有一定的财务能力，负责收钱，记帐并整理好资料（包括帐目和原材料分配）。

3) 服务员：做事积极主动，待人热情，善于与陌生人沟通并

会很好地处理与顾客之间的关系，负责为顾客送一些水果饮料以及水吧的环境卫生。

4) 采购员：有一定的社会经验并在讨价还价方面比较擅长，负责企业所需的各种原材料的采购和分配，同时负责休闲吧的保安工作。

5) 调酒师：有一年以上的调酒经历并热爱此项工作，具有创新精神，负责调出顾客所需的各种饮品。

6) 厨师：有一年以上工作经历，负责做休闲吧的茶点小吃并协助采购员做好食材的采购工作。

1、相比我们的优势有：

1) 能给大家提供一个新鲜的娱乐场所

2) 注重服务形象和服务质量

4) 具有很强的经营管理头脑，经营方式灵活

2、我们的劣势：

1暂时不存在稳定的消费群体

2经验不足

3、经营策略、竞争策略：

1) 广告宣传采取印宣传单的方式，降低成本。

2) 开张时取较低的价格抢占市场，待稳定后再适当提高价格。

3) 制定规章制度和服务标准，规范本企业员工的行为，提高服务质量。

4、初期经营策略及中远期策略：

通过各种优惠活动如打折、有奖竞猜等形式吸引顾客，培植顾客的消费意识，然后，在价格让买卖双方都可接受的情况下，以环境和服务取胜。

1. 100平方米投资分析

投资分析：总投资10万元人民币

1) 装修费用：2万五千（含霓虹灯、招牌、消防设备共5000—6000元）

2) 设备费用共：1.5万元

餐饮制作设备：4000元

空调设备：5000元

家具：3000元

用具□20xx元

桌游、书籍：500元

音响设备：500元

3) 流动资金（含每月开支所用）：1.5万元

4) 房租押金（年付）1万元

此项目风险是以下几个方面：

略：在学校以及周边院校做好宣传工作，着重介绍休闲吧的服务特色。

出自己的特色来，发挥自己的优势。

3防盗风险；火灾风险

个人一些意见：

1、人员构架：人员偏多

2、市场分析：相对竞争对手的优势和劣势

3、投资分析中：没有体现出人员工资

4、销售计划：实现每月利润率在30%—50%。（利润偏高）

大学生创业自助餐创业计划书篇二

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“__莊”

二、餐馆风味：

以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积：

280~350m²

四、目标城市：

广州

五、选址要求：

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_m规格)4~5个。(但具体要看店铺的布局)

七、餐馆开张预算：

2. 装修设计费用：_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_元；

c. 厨房面积为40m²□装修强调排污、通风，费用为_元；

4. _用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计_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_元，

c. 两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计_万元；

d.厨房用具，共__万元；

e.桌凳，共__元；

f.其他(请见清单)，共计__元，

g.自动洗衣机1台，__元

6. 其他不可预计费用，__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：

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：

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_元/月，以300m²共计__元/月

2. 排污费用：__元/月

大学生创业自助餐创业计划书篇三

随着我国社会经济和文化的发展，人们生活节奏的加快，人们的生活环境，生活方式都发生了很大的变化！兼职已经成为一种时尚，学生兼职的市场非常广阔。

学生兼职是学生减轻自己经济负担的需要；学以致用需要；学生了解社会的需要；提高学生综合素质的需要；增加社会经历的需要；为走向工作岗位打基础的需要。

团体消费已经悄然走进人们的生活，已经开始流行，这是社会发展的需要同时也是一种必然。

团体消费涉及到人们生活的方方面面，团体消费使人们节约金钱，节约时间，用尽量小的投入获的最大的消费实惠，学生团体消费就更有市场，学生是纯消费者，品牌意识和品牌忠诚度非常高，学生消费也是走在社会的最前沿。团体消费是个性。品牌。实惠最佳消费方式。

打造高校团体消费终端市场，其商业市场发展潜力不可估量！

着力于高校市场的开发，建立校园兼职平台，学生实践报告平台，校园商业平台，服务学生，服务高校。

关系学生成长：让学生参与社会实践，认识社会，了解社会，边学习边实践，学以致用，提高学生的综合素质，校园市场，由学生自己开发，自己经营自己维护。

占领高校消费终端市场以及以高校为中心的周边消费市场，打造高校创业的品牌联合舰队。

1. 学生减轻自己经济负担的需要
2. 学生参加社会实践，提高自己综合素质的需要
3. 学生个性消费，品牌消费. 实惠消费. 安全消费的需要.
4. 高校提高学生就业的需要
5. 响应鼓励大学生创业的需要
7. 商家要求打开校园市场的需要
8. 社会经济发展趋势的需要

大学生创业自助餐创业计划书篇四

随着化石能源的不断发现和采掘技术的进步，来数十年内其成本依然会比其他零碳排放能源具有竞争优势。此外，从美国的状况来看，未来50年能源供应结构依然会保持能源形式多样化的局面。但为了能够及时减缓未来全球气候变暖的风险，必须加速清洁能源和可再生能源技术大规模商业化应用的步伐。虽然任何技术创新将取决于其所能带来的效益，但人类的惰性、现实状况及可预见的财务风险等因素，使人们更倾向于维持现状。为此，各国政府的政策必须致力于激励发明和创新，并使之能与市场力量密切配合。

过去30年间，全球发生极端天气事件（如极端高温、洪水和干旱等）的频度不断增加，由此造成的经济损失每年超

过1500亿美元，而越来越多的证据也表明极端天气事件与全球气候变暖有关。随着科技的进步、研发投入的加大、公共政策关注力度的增加，以及公众认识程度的逐步提高，人类利用经济合算、可获取和具有可持续性的能源步伐一定会加快，并将以此推动作为经济增长的动力，增加能源安全和减缓全球气候变暖的风险。否则，人类将会遇到难以预测的后果。正如国际能源署在《全球能源展望》中所指出的那样——“如果我们人类不改变方向，未来将会在这条道路上毁灭自己。”

中国能源需求的急剧增长打破了中国长期以来自给自足的能源供应格局，自1993年起中国成为石油净进口国，且石油进口量逐年增加，使得中国接入世界能源市场的竞争。由于中国化石能源尤其是石油和天然气生产量的相对不足，未来中国能源供给对国际市场的依赖程度将越来越高。本项目选址在南京市江宁技术开发区，南京作为华东第二大城市，中国科教第三城，中国国家区域中心城，国家重要的政治、军事、科教、文化、工业和金融中心，拥有者广大的市场，足够的消费力。

本公司位于南京市江宁技术开发区。南京江宁经济技术开发区地处沿海和长江经济发展带的交汇处，南京城市南部，距市中心仅7公里，是南京主城发展的核心区域。水、陆、空交通极为方便。20xx年11月被批准为国家级经济技术开发区。现已成为南京地区对外开放的示范区、利用外资的集聚区和高新技术产业密集区。

大学生创业自助餐创业计划书篇五

（一）公司类型：有限责任公司。

（二）公司成员概述：以在校大学生为主体成分，雇佣少量专业技术人员为指导团队。主要包括我校国商学院，美院优秀学员以及相关专业的授课老师。

（三）公司业务：主营业务——提供寝室传统和特色装修美化兼营业务——寝室物件更换修理，寝室非施工型装修（寝室壁纸搭配美化，小物件搭配美化等）

（四）公司经营理念：让以最实惠的价格，满足顾客最挑剔的心。

（五）企业文化：用严谨甚至刻薄的眼光看待细节，以心映心的方式对待顾客的要求，全心全意的服务让你最舒心的微笑。

（六）公司创新性描述：寝室装修行业是一个完全新兴的服务行业，这是由于其所定位的市场位置所决定的，这独特的市场定位也给了这个行业宽广的市场前景和奇特的市场规则，这都需要我们去不断的摸索前进，但是这些特性都很符合大学生这个群体，我们本身就身处这个群体中很了解其中信息变化。再加上近年来国家对大学生创业和鼓励，我们相信公司会有一个明亮的前程！

（一）公司宗旨：向学校寝室提供具体到位的上门装修美化服务，立足市场，服务优质，发展创新，迈向成功！

（二）公司目标：成为全国知名的学生寝室装修公司，在全国各地建立起连锁门店。

（三）公司的发展规划

主要是让寝室装潢这种新兴的服务方式走进市场，建立自己的品牌，积累无形资产，并且收回初期投资，准备扩大服务范围，开始准备研究提供新的服务方式：

1. 服务进入市场，在学院拿下一个相对优势的市场配额位。
2. 为寝室装潢做广告宣传，提高寝室装潢的知名度，初步建

立自己的品牌效应。

3. 逐渐占据本学院寝室装潢市场，每天顾客总量开始增加。

4. 累计装潢寝室300间，净利润为56000元。

1. 学校寝室装潢服务已经逐渐成熟，业务手段公司制度不断完善；

3. 寝室装潢市场配额占有率达到15%-25%，占据相对主导的地位；

利用寝室装潢的独特性，开发新的领域，甚至可以考虑发展跨领域发展。力求成本的最小化和利益的最大化，再度拓展市场空间，扩大市场占有率，成为学校服务业的领跑者。

公司起步阶段，为了更好的推广公司的产品服务，决定采取线上线下互动营销的模式。线上营销充分利用微信、58这样的网络平台，建立公众号，推广自己的产品服务，同时发布一些装修方案，供客户参考选择。线下营销模式则主要采取在校内人员密集处发传单的方式，让更多同学了解公司，了解公司所提供的产品服务。

公司发展初期，暂定为10人团队，采用直线型的组织结构。
总经理：一人（负责全局规划与总体决策，同时负责财务）
营销和策划：二人（负责寝室装潢这一产品的推广和宣传以及销售）

采购员：一人（负责装修用品的采购以及销售）

装修团队：六人（两人一组，负责入寝为客户装修以及销售）

本公司主要包括以下五种产品服务

1. 平面设计

2. 产品设计

3. 室内设计

4. 景观设计