

# 最新共享车位创业计划书 共享创新创业项目计划书(大全5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 共享车位创业计划书篇一

由于中国大学的招生规模不断扩大，高等教育从精英教育到大众教育，大学毕业生人数急剧增长，高校毕业生就业难的问题就逐步凸显出来。大学生互联网创业可以很好地缓解就业压力，互联网创业门槛相对较低，相对于实体创业而言互联网创业更适合刚毕业的大学生。

## 共享车位创业计划书篇二

20xx年全国高校毕业生人数高达749万人，比20xx年增加22万人，大学生就业依然面临挑战。李克强总理在政府工作报告中坦承，目前国际经济复苏乏力，国内经济下行压力巨大。为此，政府开出了许多药方，其中重要手段就是鼓励大众创业。从数据来看，过去一年虽然经济增长放缓，其中城镇新增就业1322万人，互联网就业对此功不可没。

## 共享车位创业计划书篇三

创业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况

的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

互联网创业计划书项目摘要：互联网自1994年进入中国，至今已将近16年，互联网的出现，给人们带来了网络文学。随着互联网技术的发展，尤其是电子商务的出现，互联网所创造出的经济价值迅速增长，而网络文学充满新意地将文学与电子商务完美的结合，让其更是以一匹黑马的架势纵横于互联网市场。

## 共享车位创业计划书篇四

共享厨房是为人们提供场地、设备，以及一系列专业餐饮运营咨询。起初共享厨房起源于美国，业务聚焦在为餐饮从业者提供中央厨房和共享厨房服务。随后在2016年，共享厨房开始在国内盛行，随后出现大批创业者。如今市场上已经出现多家共享厨房企业，例如熊猫星厨、吉刻等。

其中熊猫星厨主要面向外卖餐饮品牌，前端为商户提供场地、厨房自动化设备、水电燃气资源，后端提供品牌孵化、代运营和数据分析等全方位的服务。这种共享厨房品牌已经发展得极为完善了。

### 高校成共享厨房首选目标

如今共享厨房的关注重点仍然在抢占有利地段、跑马圈地的局面。对于创业者而言，如何选择一个有力地形极为重要。因此，创业者不妨尝试在学校附近开一家共享厨房。共享厨房不仅可以为同学聚会提供新的去处，还能成为学生锻炼厨艺的平台。

如今大学生生活丰富，少不了聚餐娱乐，共享厨房如今已经

是很多高校学生选择的娱乐场所之一。创业者可以把握住这个机会，将共享厨房布局在高校附近。

## 线下堂食是创业者试水方向

共享厨房都在开始尝试线下堂食，线上线下一体化是必然趋势，也是各项目间拉大竞争优势的重要步骤。创业者可从外卖+零售+堂食进行考虑，可以在共享厨房竞争中脱颖而出！

## 共享厨房和小程序结合

如今小程序已经是当今互联网市场最大的流量工具，各行各业纷纷进军小程序，小程序不仅可以带来丰富客源，还能为商家省去一笔推广费用。对于创业者而言，在运营共享厨房时，不妨与小程序进行结合，开发出共享厨房小程序。用户可以在小程序上进行预约、采购、提出各种服务，利用小程序打造出多元化共享厨房。

如今共享厨房将会成为垂直餐饮的综合体和线下餐饮流量b端的流量入口，兼备共享和赚钱功能，未来的发展潜力不容小觑！对于创业者而言，趁共享厨房还未完全饱和的情况下，发掘用户更多痛点，找到共享厨房更多创业新机遇！

## 共享车位创业计划书篇五

最近，一款名叫“回家吃饭”的手机应用广告贴满了北京一号线地铁。这是一个连接家庭厨房和都市白领的餐饮o2o共享平台。所谓“家庭共享厨房”，就是通过o2o平台将家庭厨房与用餐需求结合起来，一方面让吃腻了餐馆饭店的上班族品尝到“家的味道”，另一方面也可让退休在家的阿姨们赚些外快。

“回家吃饭”上线仅一年已获得百万用户，并完成了4轮融资。此外，“小e管饭”、“觅食”、“丫米厨房”等类似平台也

先后获得资本市场的青睐，这些主打“家的味道”的o2o平台，让原本就群雄逐鹿的餐饮o2o市场激起了阵阵涟漪。然而，业内人士透露，目前所有“家庭共享厨房”平台均未找到清晰的盈利模式。在北京、上海这两大“家庭共享厨房”的主战场，这些o2o平台都仍在依靠补贴，抢占家庭厨房和白领用户资源，一旦资金链断裂，平台极有可能死去。而这样的“烧钱游戏”几乎每个月都在发生。

烧钱状态1：资金链易断裂每个月都有平台死去

2014年底，80后创业者韩迪凭借“共享厨房”o2o“妈妈的菜”拿到了数百万元的天使融资。然而就在2个月前，“妈妈的菜”用户却发现，该平台上的所有“阿姨”已经停止接单。

“目前运行方式有点问题□a轮融资没拿到，业务暂停。”韩迪告诉记者，“妈妈的菜”运作近一年，投资人认为现有模式“很不健康”，一是烧钱多，竞争压力大；二是挣钱预期遥远，平台急需转型，“目前已有一个大致方向，但不方便对外透露。”

韩迪说，据他了解，共享厨房前后出现了30多家平台，但目前只有“回家吃饭”和“丫米厨房”等少数拿到了天使轮之后的融资。

“每天都有新的平台诞生，每个月都有平台死去”，在“蹭饭”创始人胡笃晟看来，“妈妈的菜”暂停业务在意料之中。胡笃晟在北京创办共享厨房“蹭饭”之前，就在上海创办了“阿姨厨房”，但因资金链断裂而死。

作为较早瞄准共享厨房模式的创业者，胡笃晟在2013年一次洽谈业务时，被投资人无意发现了手机里的“家庭厨房”app□这个app当时纯属“玩票”性质，连接的仅是公司员工和家里的保姆，但引起了投资人的兴趣。在融得200万元的天使轮资

金后，“阿姨厨房”app于2013年7月上线，一时好评如潮，但“特别烧钱”。除订餐补贴外，胡笃晟需自建物流，还要花钱雇专业厨师来解决阿姨们出餐效率低的问题。9个月后，“阿姨厨房”停止运作，共烧掉了400多万元。

“钱没了就停了。”胡笃晟说，那时许多人对共享经济模式不太认可，大投资机构也看不懂这种平台的盈利模式是什么，因此没有投资人愿意接盘。后来美团、饿了么等大型外卖平台涌入，烧钱更加猛烈，市场风向转变，“家庭厨房”的劣势也就开始显现出来。

烧钱状态2：平台高补贴用来抢夺市场和用户

在“妈妈的菜”暂时关闭平台寻求出路时，“回家吃饭”、“小e管饭”等共享厨房却拉开了市场争夺战。2015年12月底，北京地铁车厢里贴满了“回家吃饭”的海报，而刚运行半年的“小e管饭”则利用高额补贴吸引白领用户和“阿姨”资源。

“小e管饭”在北京已聚集了约400个家庭厨房，望京地区市场几乎被它拿下了，而且现在业务已从望京拓展到海淀、回龙观地区，其背后东家是知名的社区o2o洗衣平台e袋洗。新京报记者以厨师身份拨打“小e管饭”客服了解到，目前私厨在其平台上只要每天完成5单订餐，第一个月就可拿到2100元的补贴，且目前所有配套餐具均不收费。

“一盒饭卖25元，望京的白领都嫌贵，就更别说二三线城市了。”“蹭饭”创始人胡笃晟认为，共享厨房模式只适用于一线城市，由于广东地区小吃种类繁多且价格低廉，没有空间，北京、上海就成了平台必争之地，“迅速占领市场非常重要”。

为争夺用户资源，“小e管饭”目前推出了“15元内免费吃”、

“满31元减15元”等促销。其官方客服称，促销效果较好，每个厨房平均每日可接到20单。“回家吃饭”则打出“预订明日8折优惠”、“首单5元”、“关注官方微信5元优惠”等优惠条件。

“卖得越多，平台赔得越多。”胡笃晟给算了一笔账，以一单25元的套餐计算，平台需给消费者补贴40%，即10元；如果应用第三方物流平台，则每单物流补贴6元；统一使用的餐盒每套补贴2元，这样每接一单，平台最少要补贴18元，而目前几乎所有共享平台都不从私厨那里分成。

背后：平台还没找到清晰的盈利模式

胡笃晟的“蹭饭”大本营位于望京，这里是许多共享厨房平台创业的“起点”。望京白领几乎每周都能看到拿着二维码“刷单”的促销人员。胡笃晟曾经目睹，促销人员左手拿着人民币，右手拿着二维码，只要顾客当场下单把饭拿走，就立刻返还25元，以此刷单。“在望京刷了两个月，然后拿着流量数据去找投资人，结果没谈成，就这样烧钱烧死了。”

这让胡笃晟意识到烧钱模式走不通。2014年6月，他在望京创办的“蹭饭”不搞补贴，不搞配送，不雇佣厨师，并且坚决不做午餐市场。

谈及原因，胡笃晟说，白领的午餐需求简单，就是看性价比高不高，看配送效率，没有人会听你讲什么情怀，讲什么故事。“但晚餐市场不同，更类似于顺风车的感觉”。由于不补贴，“蹭饭”在市场争夺上拼不过“回家吃饭”和“小e管饭”，“阿姨”们每天只需接三四单生意。在胡笃晟看来，这恰恰回归了“共享厨房”的初衷，符合“阿姨”们的工作节奏和效率。

然而，摆在所有“共享厨房”面前的问题是，几乎所有平台

都还没有找到清晰的盈利模式。“妈妈的菜”创始人韩迪认为，变现不是这个阶段应考虑的问题，各平台还处于争夺用户的阶段，成本比较高，需要跟其他平台竞争。此外，共享厨房服务的稳定性和持久性都是比较大的问题。

而“蹭饭”胡笃晟则依然保持信心：“共享厨房”模式可以做成，但盈利模式还需要探索，未来出路可能在于转型，比如对几位知名私厨包装，然后进行项目孵化，形成餐饮品牌。但在此之前，共享厨房平台面临的风险也较多。“美团、饿了么不是没注意到这块市场，但都在观望，如果时机成熟，他们只要在平台上开一个频道，就能灭了现有这些平台，因为他们聚集的用户资源实在是太庞大了。”胡笃晟有此担心。