

2023年果饮店创业计划书(汇总6篇)

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。我们该怎么拟定计划呢？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。

果饮店创业计划书篇一

公司名称

景石文化传播有限公司

负责人

向雪

电话

13xxx5 □13xxx14

e-mail

dn2s@

地址

邮编

610000

企业性质

有限责任公司

注册资金

0注册(后期注入资金20万(rmb))

主营业务

企业宣传、广告发布、活动承接、

婚礼策划

现在社会广告到处都是，充满着社会的每个角落，而诸如广告公司、文化传媒、文化传播等之类的公司，是越来越多，大家都想在广告这个行业里面分一杯羹，但有的公司就如昙花一现，有的却能经久不衰，这就是公司开业之初的定位问题，不能拿自己的短处与别人的长处去比。

本公司是一家以企业宣传、广告发布、活动承接、婚礼策划为主要业务的文化传播公司，在业务发展成熟以后将运作模式向全省和全国推广，全力打造综合型的文化传播企业。

企业精神：“诚信为本，精益求精”

企业宗旨：“为客户创造价值”

经营理念：“客户至上、以人为本”

公司将坚持以企业宣传和婚礼策划作为主营业务，同时并对外承接商业活动和文化艺术交流服务，定制服务将针对于商业机构定期或不定期的商业宣传活动，利用我们现有的设计专业能力和活动策划能力，实行广告设计、传播一体化。我们将本着“客户至上、以人为本”的经营理念，在广告效果以及客户满意度方面下功夫，以达到客户、读者、公司共赢的目的，同时实现公司利润的最大化和风险的最小化，快速实现资本积累，客户资源拓展。

一、 组织结构

股东大会：全部股东组成，此后由持有有一定股份比例(随不同时期而定)的股东组成。主要职能为选举产生职业经理人。

总经理：由董事长任命，负责管理公司的日常事务，制定公司的长远发展规划，聘任或解聘部门经理、财务负责人，对外代表公司。

市场部：负责制定公司的整个营销计划，并具体实施，积极建立发行网络，并做好广告营销的预算。

策划部：负责整个公司的ci策划，并参与业务的创意与策划，并和市场部共同负责相关活动的组织和实施。

设计部：为公司的相关活动提供设计方面的专业知识。

财务部：负责公司内部的财务控制、会计、金融、投资活动，定期向总经理递交财务报告，分析财务状况，对相关产品进行成本核算和成本分析，为市场部决策提供财务根据。

二、 主要团队成员及员工数

向雪 成都大学美术学院20xx级平面设计专业

杜妮 成都大学美术学院20xx级平面设计专业

员工数暂定6人

一、 基本业务介绍

企业宣传、广告发布、活动承接、

婚礼策划

1、企业宣传

企业宣传片制作，企业宣传册制作，企业宣传标语，企业形象设计。

2、广告发布

公司广告发布活动，报纸，传媒，户外广告。

3、活动承接

大型商务会议，庆典活动，广告宣传，促销活动策划，展示设计。

4、婚礼策划

二、 市场分析

广告行业是我国的新兴行业[]20xx年我国共有广告公司57434家，几年来公司数量不断增加，营业额和从业人员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额20xx年突破1000亿元大关。按照专家的预测[]20xx年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到12.5万亿元以上，全国广告经营额大概在1100亿元左右。中国广告市场在未来10年左右有望成为全球三大广告市场之一。但与美国广告权威机构披露的外国大型广告集团的年营业额数字相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距很大，这一现象在短时间能依然持续。

人力资源管理

人力资源已成为当今企业界最重要最宝贵的资源，员工的素质将直接决定企业的生存和发展。 本公司将制定以下政策来对人力资源进行管理：

激励：采用业绩付酬，精神激励和物质激励相结合的方式，对表现突出的员工进行奖励。同时注意协调公司内部关系，不定期组织活动，产生企业凝聚力，活跃企业文化，使每个员工都有归宿感。

培训：培训是人力资源开发的重要途径，能满足企业发展对高素质人才需要，公司将联合各类型的培训机构进行岗前培训和在岗培训，通过岗前培训使新员工尽快适应工作环境，通过在岗培训不断提高员工素质，提供进修深造的机会。

招聘：对于中高层管理人员的选用，公司将采用内部选拔与外部招聘相结合的方式；对营销和市场人员采用高薪聘用，坚持用人唯贤，做到职能相配分工明确，最大限度的发挥人才的作用。

因公司还未开业，没有运营，财务状况等资金到位后再定，暂时先把前期预算列举如下：

平面

相机： 10000

架子： 500

电脑： 10000

打印机/扫描仪/复印机： 2500

耗材：（光盘/尺子/纸/裁刀……）1000

影视

摄像机： 30000*2

三脚架： 1500*2

拍摄用灯： 1000

10m摇臂： 20000

非线编辑

显示器： 3000

鼠标/键盘/音响/耳机： 1000

非编卡： 15000

电视机： 1000

视频素材： 1000

刻录机： 2500

耗材

磁带： 高清 $80*10=800$

标清： $13*50=650$

碟： dvd $20*5=100$

cd $20*5=100$

碟盒子： $2*100=200$

办公用品

笔记本： 7000

桌椅： 1000

其他杂物□ 20xx

流动资金

员工工资及其他：50000

合计：193350

附：

装修要求

- 1、 会议厅大概14平方米左右 。
- 2、 办公室2个 ， 一个行政8平米、 一个会计6平米。
- 3、 杂务房2 平米。
- 4、 剩下就创作室用。
- 5、 以红色为主题色嘛， 年轻态 、 个性化。
- 6、 红色大面积 淡绿和白灰色穿插 注意冷暖搭。配材质的话 软硬搭配 综合考虑 不要给人太火也不要太冷。需要预留点空间作为前台和复印机， 创作室联体割断。
- 7、 楼层要求最好是2楼。

果饮店创业计划书篇二

就是让别人知道你要卖的是什么。

顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

要卖的东西自己懂不懂？譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜？如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少。

当事业做得不错时，将来的计划是什么。

一般来说，创业计划书有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。然后是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐信。

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

，是既有的市场既有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市场不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，

店面地点的选择就很重要。

下列三种时候尤其要做竞争分析：1. 要创业或进入一个新市场时；2. 当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；3. 随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

果饮店创业计划书篇三

餐饮店创业，是许多人迈向创业的第一步。餐饮店成本不高，而且只要口味好，地址佳，服务棒，一般都是客似云来的，是创业的不错选择。创业第一步就是写好一份创业计划书。

这里给大家推荐一篇餐饮店创业计划书：

1、 企业概括

2、 产品与服务

3、 市场与竞争

4、 销售与促销

5、 组织机构设置

1、 融资方案

2、 资产设备目录

3、 收支平衡分析

4、 现金流量计划

1、 初期目标及其风险分析

2、 中期目标及其风险分析

3、 远景目标及其风险分析

1、 个人简历

2、 意向书

3、 法律文件

果饮店创业计划书篇四

零售服装店，20平方米左右，走大众化路线，店址位于东莞工业区。

财务情况：准备投入5万元资金，目前拥有2万元闲余创业资

金，服装店计划面积20平方米，店面租金1200元/月，店面转让费1万元，装修6000元，员工一名，试用期两月，试用期间工资1300元/月，期满加提成。剩下的资金用来进货。此外，蔡先生还开有一家补习班，每月可以提供资金6000元投入到服装店，如果服装店前期资金还有缺口，计划用贷款补缺。

针对蔡先生的情况，记者采访了成功创业人伍小姐，伍小姐认为，开服装店无非从铺租、装修、进货环节和人力成本来省钱。

包括店面租金和转让费，从蔡先生的情况来看，由于地处东莞工业区，店面租金仅1200元每月，两按一揭，前期也只需要一次性支付3600元，所以，租金并不是一笔很大的支出。转让费才是应该重点考虑之处，不过，无论是铺租还是转让费，都可以通过和原租客进行商讨，争取分期付款，不过，分期付款往往要付利息，对于有能力一次性付清铺租和转让费的经营者，伍小姐不建议进行分期付款。

蔡先生的服装店目标客户是普通老百姓，且店面只有20平方米，因此只需简单的货架、醒目的招牌即可。普通的招牌只需100到200元/块。从店内的整体规划上，到石灰、地砖、灯泡、货架等装修的材料购买、到店内的装修过程等，最好是亲力亲为、亲自监工，这样既可以降低装修成本，又可避免偷工减料等情况的发生。另外，地板、墙壁、货架等各个装修部分要分别请不同的团队做，比一家装修队一条龙服务能省钱。伍小姐算了一笔账，假设店面需要10盏摄灯，自己配备好灯的话，只需装修团队花上一天的时间或一次性就可以搞定，费用大概只需要100元。

经过初步计算，由于店面只需要简单货架，每月有6000元的资金可以补充，转让费平摊下来按每月xx元计，蔡先生首月尚有13000元左右的剩余资金，在前期投入上并不存在资金紧缺的问题，如果用1万元的资金用来进货，按每件衣服20元的进货成本来计算，可以一次性进货500件，支撑一个20平方米

的店面有过之而无不及。她建议，对于没有经验的经营者，首次进货最好拿多几款，每款少拿货，这样虽然拿货的成本可能高一点，但不用承担滞销的风险。经营一段时间后，确定哪个款式比较热销再补货。等经营到比较成熟之时，再拓展业务，比如通过低价倾销等手段促销，或通过购买次品进行再加工来降低进货成本。

开店初期，应尽量节约人力成本，20平方米店面，一名店员就足够了，最好规定一个约2个月的试用期，不但可以节约人力成本，也可方便店主和劳工双向选择。东莞的劳力成本比起广州等大城市低，且工资月底结算，可以用每月的营业收入补给，试用期间每月1300元对蔡先生来说，应该不会构成负担。

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现

代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1. 本餐厅开业之前，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，只需进行传单或多媒体(如:音响)等形式的简单广告即可。

2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候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. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 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。

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食的餐饮行业发展，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 ， 厨师1名， 服务生2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：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，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。

1、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. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元(场地租赁费用20xx元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000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800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

1、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。

2、技巧化营销策略

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

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节

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”为核心的品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费来实现营销目标。作为一个餐厅开展绿色营销，我们有着天然的优势，本餐厅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，体现健康绿色的理念。

1、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。

2、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。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。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：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，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，显示餐厅的格调，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餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中。

1、内部管理风险：

餐饮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。

2、原料资源风险：

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

果饮店创业计划书篇五

首先我们来谈谈创业前期的准备工作。

要想创业我们必须先确定的是我们的创业方向，然后根据我们所选择的方向来确定创业所需的资金以及我们创业的计划 and 实施方案，有了这些的话我们才可以让我们创业梦的实现

有了一个初步的可能。

前期我们着重考虑的一个问题自然是资金问题，倘若没有资金的话我们的创业计划根本无从实施。俗话说：巧妇难为无米之炊。此话用在我们创业过程中再合适不过了，纵然你有一套听起来非常完美的计划，但资金的匮乏将使之成为空谈。资金的有很多，对于资金的选择上我们也应该慎重，因为一旦我们的创业计划失败，那么这笔资金很可能就东流入海一去不复返了。所以资金问题是个很棘手的问题，倘若你手中有大量的资金，那么，恭喜你，你可以跳过这一环节；但如果你手中没有大量的资金供你使用的话，你就要想办法筹集资金来实现你的创业梦了。还可以和有一定经济实力的个人或企业合作的方式来筹集资金等等。

资金问题如果解决了的话我们还需要拟定一套方案，如果没有一套方案就乱投资的话那么最终面临我们的结果必然是失败。所以计划是相当重要的一个环节。在这竞争如此激烈的时代，做任何事都需要好的实施方案才能高效有序的完成我们预定的工作。方案的具体内容据我们所选定的长夜方向而定。如果你选择的是制造业，那么你的计划方案中着重考虑的必然是你的货源，你的技术工人，你的企业地址，你的产品销路等等一系列的问题。如果你没有考虑到这些问题或是遗漏了某些问题那么你在创业过程中必定会遇到很多不必要的麻烦。所以方案的设计也是创业前期的一个需要重要考虑的环节。

好了，就算你前面所考虑的问题都得到了解决，也不代表你就可以开始你的创业之路了。因为你的计划需要一套有序的实施才可以最好的达到你预想的效果。曾听到一位企业家这么说过“一个三流的项目=一流的方案+三流的实施。一个一流的项目+三流的方案+一流的实施。”可见方案的实施对于创业的成功与否的重要性。

若果你前面的都准备的妥当的话，那么，恭喜你！你的创业

计划可以从现在正式开始了。但是开始了并不代表你的事业就一定成功，因为在创业的途中还有很多困难等着我们去克服，去跨越。对于这些困难，我们不能有一丝一毫的恐惧，因为你若它就强，你强它就弱。没有人会在创业道路上一帆风顺得的，就连股神巴菲特也不例外。由美国次贷危机引发的全球金融危机席卷了这个星球的每个角落，自然巴菲特和他的公司也没能避免这场噩运。就在金融危机的前几个月，被称之为股神的巴菲特购买了大量的石油股份，然而让他没想到的是，在短短的几个月后，一场全球性的风暴让他的这次投资血本无归，但股神毕竟是股神，在面对这样的打击后他并没有为之惊恐。而淡定的承认自己的这次错误决定，然后用他的智慧是这场损失减到最小。

连股神都避免不了再创业过程中遭遇挫折，我们就更避免不了了。所以我们要有一颗随时准备抵御一些无法预料的打击。这是个创业者必须具备的基本素质。如果能做到未雨绸缪那就更好了。这样你的企业或工厂在面临激烈的市场竞争中就抢占了先机。汇源果汁是一个非常成功的中国本土品牌。20xx年汇源果汁公司董事长朱新礼将该公司以179.2亿港元的价格卖给了可口可乐公司，遭到了全国大部分人的反对，但是一个星期后所有的反对声都销声匿迹了。因为就在朱新礼将汇源买个可口可乐公司后的一星期就爆发了全球金融危机。朱新礼也因为这次果断的出手汇源而避免遭遇金融风暴的打击而当选了中国20xx年度经济人物。这次的选择在危机还没有爆发的时候被人们看做是一次败笔，但是危机的到来让人们意识到朱董的敏锐嗅觉和精明的判断。这就是一个成功的去预知暗藏的危机的典型。

当然，不能一天到晚把心思都放在预知危机上了，还要让我们所创办的企业或工厂能够健康有序的运行，要从企业或公司内部选拔出能担当大任的人物出来，要让企业或工厂的人才的到重用，才可以是企业越做越好。不能像时下的某些民营企业的“关系制度”，这样只会让企业走向衰落，最终导致创业的失败。特别对于新建的企业或工厂，更应该有一他

严格的管理制度，让那些对企业有害的因素被扼杀在摇篮中而不是等它生根发芽后再喷洒“除草剂”。

所以企业或工厂都应该有一套自己的制度和行为规范，具体根据企业的形式和实况来进行拟定和实施。在这其中也必须有一定的奖惩制度，优秀的领导和干部，好的员工都需要有一定的奖励方案来提高他们工作的热情和积极性。对于那些工作不认真的员工或干部，要严加惩处，用来规范制度，树立威信。只有这样我们的创业路才可以走的更远，企业才可能更加发展壮大。

当然做创业的过程中还要加强与别的企业合作，以达到共赢的局面，俗话说：一个巴掌拍不响。一个好的企业只有与别人合作才能够立于不败之地。很简单的比喻，中国改革开放前的经济的落后程度相信大家都有所了解吧，改革开放短短的三十年间，中国就由一个农业大国转变为了一个经济强国了，这就是合作的效果，合作并不是必定有一方亏损，那是一种传统的观念，现在提倡的是互利共赢。所以加强与别人的合作可以很好的补强企业的实力，也为我们的创业道路上多交了几个朋友，这样的话在企业遇到困难的时候也不会陷入走投无路的境地。

最后我们谈的是在你的创业项目已经做的小有成就的时候的问题，这个时候我们可不能满足已有的成就而止步不前，这样的话我们刚刚建立起来的一点点事业就会付诸东流，因为现在的发展节奏是在是太快了，只要我们不进步那就是退步，试想我们在如此激烈的竞争中如果不思进取的话，我们的事业还长久的了吗？在这个时候我们应该烤炉的就是如何在不损害产品质量的前提下提高企业或工厂的办事效率，来赢取宝贵的时间增加企业的利润。还要考虑如何对企业进行扩张来发展壮大自己的事业。

当然，创业并不是三言两语就能够说得清楚地，有很多东西都要靠我们在实践中去摸索去体会去解决。

果饮店创业计划书篇六

“一个组织的基本哲学思想对组织的作用比技术资源、经济资源、组织机构、创新和抓住时机的作用更大。”以价值理念驱动ibm的托马斯沃森这样说过。

创业计划书要描述的正是这样的一个组织的基本哲学思想。

创业计划书是将有关创业的许多想法，借由白纸黑字最后落实的载体。

如何写创业计划书呢？要依目的即看计划书的对象而有所不同，是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款，从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。就像盖房子之前要画一个蓝图，才知道第一步要做什么，第二步要做什么，或是同步要做些什么，别人也才知道想要做什么。而且大环境和的条件都会变动，事业经营也不只二、三年，有这份计划书在手上，当环境条件变动时，就可以逐项修改，不断地更新。

bp[business plan]有的人会说是事业计划书，也有说是创业计划书、营运计划书。当事业计划书是创业用的，就叫它创业计划书。有时也听到营运计划书，它通常以年度来分，是既有公司一整年度的计划，像营运要怎样做、新产品叫什么名字、营销管道要用经销还是直销…这些都要详细地记载。创业计划书目的是要投资、融资用的，假如的资金已经募到、贷款已经借到，等到事业真正要开始时，后面一定要跟着第一年的营运计划书。

不管创业计划书有多少种，它一定有个规范，有一定的章节，有一定不能少掉的，在这里介绍六个c

第一个c是concept概念。概念指的就是：在计划书里边，要写得让别人可以很快地知道要卖的是什么。

有了卖的东西以后，接下来是要卖给谁，谁是的顾客customers[]顾客的范围在哪里要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上的女人也能用的东西吗？五岁以下的也是的客户吗？适合的年龄层在哪里要界定清楚。

再来是capabilities能力。要卖的东西自己会不会、懂不懂？譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜？如果没有这个能力，至少的合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

另外是capital资本。资本可能是现金也可以是资产，是可以换成现金的东西。那的资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少，要很清楚。

最后一个是continuation永续经营。当事业做的不错时，将来的计划是什么？任何时候只要掌握这六个c[]就可以随时检查、随时做更正，不怕遗漏什么。

一本创业计划书主要有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。计划完本体的部分后，再来就是财务相关的数据，比如说预测会有多少的营业额，成本如何、利润如何，为此未来还需要多少的资金周转等等。第三：补充文件。比如说有没有专利证明、有没有专业的执照或证书，或者是意向书、推荐信。

通常一本计划书这样写下来有一百多页，所以在前面需要写份摘要，摘要只要一页就好。接下来是创业计划书的章节，分成十大章。

第三章：市场。就是的东西要卖给谁，先界定目标市场在哪里，就像刚刚提的：客户是几岁到几岁的年龄层？是在既有的市场去服务既有的客户呢？还是在既有市场去开发新客户呢？还是在新市场去服务既有客户？或是在新市场去开发新客户？不同的市场、不同的客户都有不同的营销方式。什么

叫市场营销？就是要先找到的客户是谁，找出客户后想办法，让客户从口袋把钱拿出来买的东西。销售时要知道真正的客户在哪里？产品对客户有什么样的利益？要用哪种营销方式？通路是直销还是要找经销商？还有怎样去定位、上市、促销，这些都跟市场规模多大、想要有的市场占有率和每年成长的潜力有关。当市场成长时，市场占有率会上升或下降？市场是否竞争激烈？若不是，为何？再来怎么定价，预算要怎么做？要采取什么样的策略？等等。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果开店，店面地点的选择就很重要，要不然为什么麦当劳要开在街口转角。通常一个不好的地点绝对会让关门大吉，好的地点会让利润多一点。

第六章：管理。要建立自己的管理专业及相关背景，清楚自己的弱势，创业团队之间如何互补？创业团队之间的强弱势，彼此间职务及责任如何分工？职责是否界定明确？除了团队本身是否有其它资源可分配和取得？中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。另外，20%是因为公司内部专业不均衡，这要加强自己的专业。还有18%是缺乏管理经验，要找互补性的事业伙伴来弥补。另外还有9%是没有相关产业的经验、3%是经营者掉以轻心、2%被人家诈欺背信，最后1%是来自天然或人为的灾难。中小企业其它2%的失败就不是以上的因素。

第八章：财务需求与运用。筹资/融资款项要如何运用呢？是要拿来营运周转？还是添购设备、备料进货或是技术开发…？要何时动用？还有供货商、规格、品牌、价格、数量、运费、税金…等需求如何计算？筹融资款对专业的获利有何贡献？未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表预估了吗？第1年报表要以每月为基础，第2、3年则以每年为基础。

第十章：成长与发展。在创业计划书中要想：下一步要怎么样，三年后要怎么样，五年以后要怎么样，这个计划是要能

永续经营的，所以在规划时要能够做到深耕化、多元化和全球化。

审查bp的标准，在这边我用六个in开头的字来表示：

ity[]经营团队必须要有诚信，企业文化要以诚信为基础。

tion []是在技术上有创新还是产品、营利模式有创新？创新的层次在哪？是否有突破性的创新能在长远竞争下有立足之地。

ry企业。包括企业的地点、客户、市场、竞争、产业发展都要考虑。前面三个是属于创业者的，后面三个由孵化器来做。

tion[]努力争取政府孵化器的各种支持、个别辅导，以及公共创业平台的扶持。

ment[]不只投资钱的部分资源，任何营销管道、公关、资源都拿来投资。

ation整合。除了投资还要做上下游整合、策略联盟、并购和风险管理。