

# 最新大学生创业项目意向计划书 大学生 创新创业项目计划书(优秀5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 大学生创业项目意向计划书篇一

据汽车行业的专家引见，我国汽车具有量近十年增加6倍，去年我国汽车拥有量到达3000多万辆。我国目前千人拥有汽车大约为24辆，还远远低于全世界平均每千人120辆汽车的水平，由此可见其市场潜加大。

### 市场剖析

目前，私家车在我国还接近于奢侈品，当人们拥有一辆自己的爱车时，无疑会关心备至。而汽车作为一种耐用商品，当出售相对饱和后，后期的美容颐养变得耐久和主要。另一方面，我国各大中城市固然开展很快，但相关装备不能及时到位。缺少停车场所，使大量汽车只能露天休憩，饱受风吹、雨淋、日晒，加之中国许多城市气氛污染严酷，加速了汽车的老化。这便为汽车美容掩饰业的具有与发展提供了条件。

在私家车一族里，汽车关于男人来说有点像情人，而对女人来说汽车更像是孩子，大街上女性的座驾五光十色，卡通味十足。汽车日常的养护对于爱车人来说是一种时兴和文明。汽车养护业是一块大蛋糕，也是一滩浑水，蛋糕是越做越大，浑水也是越搅越混。市面上的汽车修缮店良莠不齐，“路边摊”的水平只怕把“汽车美容”做成了“汽车毁容”，而4s店的价格却令人望而生畏。这便催生了汽车美容行业，赚“汽车后”的市场成为不少投资者的首选。

据市场调查得出：目前，我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习气；30%以上的私人低档车车主也开端形成了给汽车做美容养护的观念；30%以上的公用高档汽车也定时进行外部美容养护。从中我们可以看出，汽车的美容与装饰行业前景十分宽广。据专家预算，一部价值10万元左右的车一般要用10年，按每年路途2—3万公里计算，每年的养护费用在4000元以上，其中高档车的相关费用还会更高。以我国汽车拥有量为3000万计算，汽车美容行业发展“钱景”非常惊人。

## 投资分析

虽然真正的汽车美容概念在国内要来得迟一些，但随着私家车汽车开始进入往常的百姓家，有车一族的不时强大，使与汽车相关联的其他产业也兴盛兴起来了。

而有车族们对爱车护养已不能满意于在汽修厂、洗车厂甚至在路边摊上洗洗车打打腊这么简单，汽车的外观象女人的脸面需求保养、美容。于是，他们需要更专业的、更值得信任的汽车养护一条龙效劳。汽车美容服务成了有车族们养护爱车的心头之好。

目前，国内有关汽车养护行业分为三大类：一类是大家比拟熟习的路边洗车“游击队”，汽修厂兼营洗车打腊等业务以及专业洗车厂；第二类是一些中心城市如北京、上海和广州等地出现和“超级卖场”；第三类便是汽车美容店。

第一类的主要特性是价格廉价，但这些多是“挂羊头卖狗肉”，整个操作并不规范，难以保证养护质量。而“超级卖场”里，提供了大量高档优质的汽车美容产品。但卖场里只提供商品，没有特地的人员进行服务，而且价格也比较高尚。汽车美容店则结合了前二者的特点，从最基本的洗车、封釉到汽车美容装饰提供一条龙的服务。

汽车美容行业依靠于汽车行业的开展，属于边缘性产业。而我国汽车行业兴盛发展，大量的市场需求为汽车美容发展附上了可继续性。另一方面，汽车美容行业一直都处于持续不时的发展中，不断有新的产品和新的效劳项目出现，服务产品的更新换代为行业的可持续发展提供了技术支持。

汽车美容店最大的特征是汽车美容掩饰，这个服务项目目前市场上新颖，风险较低，利润空间大。据了解，汽车美容装饰项目除了一些电子类如声响、防盗中控、倒车雷达等外，其他的项目利润率均在50%以上。更有许多项目甚至于高达200%至300%。汽车美容装饰尚属于一种新兴的行业，目前在市场上十分火爆。它主要是依托人工技术来取得利润，在装备及产品上的投入相对而言就小得多了，其资金投入主要是房屋租金和人员工资等。关于那些对汽车养护行业不甚了解的投资者来说，汽车美容装饰的技术较容易学，上手很快。这样就自但是然的降低了上述的各种运营风险。

汽车美容的整套操作形式，称之为汽车养护行业中的麦当劳和肯德基，汽车美容店的中心内容是服务。汽车美容店要特地注重形象，在服务方面愈加规范化，使整个服务质量得到大的保证，也让消耗者更担忧。

## 风险剖析

汽车美容业固然市场空间很大，而且有可预见的庞大市场发展潜力，但也具有肯定的风险。投资者必需对其所处市场需求有充沛的了解，对该区域私家、公家车的数量及车流量要了然于胸，以决议能否投资兴修汽车美容店，以及范围大小。另外，虽然目前市场上汽车美容行业还较少见，但也要面对同质行业的竞争，如本钱较低的洗车、修配厂也有相关的汽车颐养项目，虽然他们在汽车美容服务方面并不专业。但低廉的价钱依然会对汽车美容店形成一定的影响，所以，投资者对周遭汽车行业的经营状况也要有一定的了解。

其次，对汽车美容店里的项目定位选择决定美容店的生活。由于，汽车美容店的项目有高、中、低档之分，满足不同层次消费者的需求。即使是同一加盟连锁店。也会出现一系列不同层次的产品。如进口产品与国产产品的价位区别就非常大，选购产品时，用进口的还是国产的就要看当地消费者的习气。此外，每个项目的针对性也不同，就以看似简单的打蜡为例，从顾客需求到光亮水平就分为固体、液体和水晶蜡等等。汽车美容项目种类繁多，投资者详细选择哪种，也要依据当地消费者的需求而定。

第三，汽车美容装饰行业最主要的就是服务，这是汽车美容与其他汽车清洗、修配厂的最大区别，也是消费者走进汽车美容店最重要的缘由。而服务触及到各个细节，从服务态度到技术等各方面，细节都至关重要。这就央求汽车美容店管理者掌握好每一个细节。假设汽车美容店的管理者不留意这方面的要求，会招致客源的丧失，而客源是美容店生存的命脉。投资者在经营美容店时，需求在服务方面特别注意。

## 投资攻略

方式：加盟店或独自建店。假设缺少管理阅历和技术知识，建议选择加盟的形式，当然要选择国际知名品牌加盟。

选址：最好在市区内建店，并且选择车流量多、车辆进出便利的地点，如停车场和马路边，招牌要耀眼并向阳。

店铺装修：双层结构。下层用于车辆的美容维护及停放，上层用于办公及摆放各种汽车用品的精品，同时也接待客户。

管理架构：一般是经理、主管、小组，三层直线型结构。3—4人一个小组，每个小组都要有组长，以便清楚责权。

效劳项目：汽车漆面美容护理、汽车隔热防爆膜工程、汽车漆面保护膜、汽车隔音降噪处置、汽车美容diy精品、汽车燃

油喷嘴、燃油系统清洗等，当然洗车是必备的项目。

环境功夫需做足

汽车美容店也有星级评定，依据店铺的范围、技术水平和装备完美程度等规范可评为一至五星级。在广州。二星级以下的汽车美容店是制止停业的。

## 大学生创业项目意向计划书篇二

随着居民收入水平的提高，对果品的消费需求呈增长趋势。水果行业是发展最大的行业。并且该行业没有什么大的销售巨头。市场空间非常大。并且连锁经营也是最大的热点。

社区水果店的建立：在社区的居民达到3000个家庭（每个家庭3人计算）的小区建立水果店。

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果85公斤相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多家庭的调查，80%的3口之家每月消费水果的金额在80元以上。10%的家庭消费水果在50-80元之间。只有10%的家庭消费水果在50元以下。

我国目前人年均果品占有量约为45kg□与健康标准要求□70kg□还有不小的差距，与发达国家人年均消费水果□80kg□的水平相比差距更大。若考虑到未来人口增长因素，按照健康标准计算，全国果品消费量将达到11550万t□

行业的需要：中国缺少水果的销售大户；

创业者的需要：进入门槛低，很小的投入就可以经营；

全新的销售机会：只有水果连锁店还是空白。而其它行业连锁店都处在微利竞争状态下。

## 新颖的销售方式：开放式的自选

1. 水果行业是发展最大的行业。并且该行业没有什么大的销售巨头。市场空间非常大。并且连锁经营也是最大的热点。

也是最多的投资者首选的创业方式。在南方，水果连锁店以小有规模，但都是地区性企业，规模不是很大，但其年销售量已经很大了。单店的年销售额以达到100万，并以开始赢利。在已经取得成功经验的南方水果连锁店的基础上，再增加些服务项目，使水果连锁店更加人性化，并且使水果连锁店成为国内最大的水果零售、批发、连锁企业。

水果连锁店的存在首先方便了消费者消费水果。因为水果店的选址一般在社区（辐射范围：居住户在3000户）。在这以前，人们购买水果的场所一般为：超市、农贸市场、其它（游商和街头水果摊）。而德国的新鲜水果20xx年的销售途径和情况如下：25，5%是通过消费市场，37，6%是由连锁店，11，1%是水果蔬菜店，8，2%是周末市场等。所以说，连锁店是未来水果销售的重要途径。

分析购买地点，超市、农贸市场不是随便在社区门口就有的，不太方便居民购买。并且去以上地方的居民，主要的购买产品都不是水果，而是其它的日用品或蔬菜。而水果的特性是分量重，体积大。对没有汽车的消费者而言，在去了超市、农贸市场购买其它商品后，只能在购买少量和品种单一的水果。在社区开设水果连锁店，可以让消费者购买更方便，增加水果的消费量。

2. 给顾客全新的、放心、保证质量和便宜的放心消费地点

更多的顾客选择去超市购买水果，除了是在购买其他商品的时候见到有水果销售，顺便购买外，剩下的最大原因就是超市的水果不管是从产品外观、产品质量、分量上都可以让消费者很放心。并且开放的自选方式可以让顾客有更多的挑选

余地。对于我们的水果连锁店，采用统一装修、统一店面布置、统一采购、统一配送，并且全部产品都经过清洗、打蜡、分级、包装后在进行销售，完全可以给予顾客以上心理的满足。

### 3. 独特的引导消费

现在的顾客购买水果，完全是凭借自己的口味和喜好来选择水果消费，而忽视了水果本身的特性和适合食用的人群。通过对众多的消费者的调查，发现几乎没有一个人能说出菠萝的特性和适合食用的人群，及肝病、胃病病人应该吃什么水果，不适合吃什么水果。这就说明大家都是在盲目的消费水果。没有什么水果消费常识也就会闹出给糖尿病病人送香蕉的好心办错事情的误会。作为一个水果零售商、我们的责任就是要教会大家如何合理的消费、食用水果。在这方面，我会在每家店面张贴每种水果特性的海报及适合食用的人群，和好坏等级的鉴别方法，引导大家健康的消费。

### 4. 提供多种多样的服务来针对不同的消费群

水果消费者一般会分为自己食用和送礼2种。针对送礼人群的心理及包装需要，我们会专门设计些可折叠或组合的不同容量□3kg□5kg□等包装组合，有偿提供给消费者。也就是说，顾客可以随意组合、购买水果。购买完后如果需要包装盒，只需要交纳一定的包装费，就可以得到店内的包装盒（可分为祝寿、探望病人、看望亲戚等几种），并可以得到贺卡一张。这样，既让消费者明白消费，免去了在游商或其他商家处购买的昂贵礼品装水果，又可以保证质量。

### 5. 深入挖掘水果的特性及消费者的其他需要

随着人们的收入增加，更多的消费者开始饮用新鲜果汁。针对消费者的着方面的需求，每家水果连锁店都会有免费使用的榨汁机供顾客使用。顾客在购买完水果后，可以自助的免

费使用水源清洗水果并免费使用榨汁机，将水果榨成果汁。如果顾客自带容器，公司将不收取任何费用。如果顾客想将果汁带到家庭、公司或在路上饮用的话，公司将有偿提供一套容器（包括朔料杯、吸管、蜂蜜、砂糖等，并帮顾客封装好）的服务，便于顾客把新鲜的榨的果汁带到任何地方饮用。在卫生方面，顾客每使用完一次榨汁机，工作人员都会对机器进行消毒处理，然后放进消毒柜，保证卫生。

1. 消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果购买方式，由于其它购买水果的传统场所在消费者心中已经形成了习惯，所以要在短时间内改变消费者的购物观念，让其接受这种商业形态。

2. 大型连锁超市：大型连锁超市开始经营水果已经很长时间了，这说明水果消费在百姓的日常消费中已经占有了一定的比例，也同时说明了市场的广阔，这些商家也很看好这块市场。大型连锁超市的优势在于采购量较大，采购成本较低，客流量较大，购物环境比较好，产品质量和份量都有保证。

我们的优势：我们的水果连锁店的开展，联合果汁企业的采购优势和物流优势，在采购成本上一定会比其低。并且我们的由于把店面开在社区，在招聘一些下岗工人，争取点政策支持。并且我们的购物环境、信誉度和价格都可以和大型超市抗衡。并且我们会提供榨汁服务、水果的宣传介绍、礼品的包装盒等服务相信都是大型超市所没有的。

还有就是可以和一些中型的连锁店合作，例如xx超市，我们可以和其商谈，把其水果项目承包下来，在其超市中开个店中店，付给其承包租金和销售利润分成。对方节省了采购费用，和经营风险，利润却同样可以保证，我们则增加了销售和展示的窗口。

3. 农贸市场：一般是以露天的形式出现。由于摊位租金便宜，所以其价格可能会有点优势。但其购物环境、产品服务都没



有，顾客也没有什么挑选余地，并且在质量和份量上都不很牢靠。

我们的优势：一般人们去农贸市场都是去买些日常食用的粮食和蔬菜，所以在购买了大量的其它产品后，一般不会在购买很多水果，因为购买东西太多和太重都会对其行动形成不便。而我们的水果店一般都开在社区附近，这样方便了居民购买水果。相信谁也不愿意走20分钟去买个西瓜在抱回家，大家购买这类水果更愿意在离家较进的地点购买。

4. 游商小贩：其特点是流动行强，能把水果车推到社区楼下，由于没有租金成本，所以其价格可能会更低。其缺点是游商小贩所售水果经常有缺斤少两、以次充好的现象。

## 大学生创业项目意向计划书篇三

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，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。

### 二. 行业分析

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3.5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。

### 三. 产品/服务介绍

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，成为企业的无形的品牌资产。

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，为了企业长远的发展，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；- p\_\_
- 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。

## 大学生创业项目意向计划书篇四

一个多月的实习期很快就要过去了，回首这一个月，自己收获很多。在这一个月里，无论是在思想还是专业技能等方面都有了很多的提高和进步，这一个月来，我先后从事了商场的前台、商场的前台收银、后台的收银岗位，这对于我来说是一个全新的岗位，虽然以前从事商场收银工作有时候也会犯一些错误，但是现在已经在思想上得到了升华。

首先说说在实习期内自己的心得。在商场的前台收银岗位，我觉得应该从以下几方面做起：

收银员这个职业是很重要的，在这个服务行业，你不仅仅要

对自己的商场负责，也要对自己的顾客负责。作为一个收银员，要对商场的每一位顾客负责。在这个工作岗位上，我们要对自己的商场负责。做到对自己的顾客负责！对自己的顾客负责！

这个岗位是商场最基本、最重要的岗位，也是最能体现商场形象的岗位，虽然这个岗位对于我来说是一个新的岗位，但是却是我以后要走向工作岗位的一个关键岗位。这次实习的经历让我对商场又有了更深入的了解！

在这个岗位上，我们不仅要对自己负责，也要对商场的负责，更是对自己的顾客负责。这一个月来，在这方面我都有了很大的提高。在这里我感谢商场的每一位员工，因为她们给了我很多的帮助，让我能在这个岗位上走的更远，能成为商场的一份子！

## 大学生创业项目意向计划书篇五

创业计划书是创业者对自己项目的描述，它能使投资者或者个人充分了解项目的所有细节，下面本站编辑为你带来大学生创业项目意向计划书，欢迎阅读，希望能帮助到你。

### 大学生创业项目计划书

#### (一)摘要

项目名称□hn(healthnutrition)营养餐厅

使命：为同学提供实惠方便的绿色餐饮服务，并且为移动餐厅，哪里有需要，我们就往哪里去。

创业项目的起源：当前在学校能买到食品的地方为数不多，且地方小种类少，垃圾食品量多。同学们上课下课时间是规

定的，所以校内商店购物高峰期统一，尤其是对于赶时间的同学来说，购买食品不方便一直是个让人烦心的大问题。原本男生宿舍楼仅有的超市，也被搬迁到校外，而在二教，主楼附近更是想买东西都买不到。在学校里也只有2个师生超市，一教的小卖部，2食对面的超市，整体来说，在学校里买东西很不方便的，尤其是在2教上课或上自习，有时候渴了，饿了，还要跑出2教，在冬天遇上下雪或大风，有些同学不得不选择饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种情况在各大高校或多或少都存在，鉴于当前学校的情况，我们创业团队想到在我们学校开一个移动餐厅，来解决这个问题。

首先我们的移动餐厅是利用二手车为主体，并进行改装，使之能进行制饮品，冷藏等，并要有一定的空间来储存。我们还要购置一些桌椅，供顾客使用。

我们营业场地并不固定，但主要集中在某几个地方，如2教，主楼，田家炳附近，初步打算在田家炳东侧设立一个场地，作为节假日的固定场所。这可以行使我们露天饮品店的功能，方便又浪漫。地点也是主要看哪里有需要，我们就往哪里去。

我们的营业时间也并不固定，也是主要看客源情况。但我们营业时间主要是在上课前和上课后，主要供应健康食品，绿色饮品，此外供应同学们需求量大的食品等。

考虑到资金的问题，我们主要使用的是二手车、桌、椅，对二手货翻新，使之有更好的使用价值。

对于资金的融合，我们可以申请贷款，毕竟我们的项目需要的资金不会很多，如果家里有条件的，还可以投资。

在初期我们还要对我们的店员进行培训，如如何做饮料，加工食品等，使我们的产品质量更好，还要在上岗前进行服务

培训，做好我们团队的形象。我们坚信，良好的客源是建立在产品的质量上的。

我们创业团队首先在我们学校—北京林业大学进行试验，如果收入可观，我们将对其他学校进行调查，如果有好的前景，我们将推广我们的校园移动餐厅到其他学校，并成立连锁餐厅。

此外，我们还要对我们的项目进行宣传，吸引对我们项目感兴趣的商家进行合作。我们相信我们优良的服务和优质的产品一定会得到商家的兴趣，学校的支持和同学们的喜欢。

## (二) 公司概况

\*\*\*\*\*大学校园移动餐厅有限责任公司的定位是现代化学生营养餐配送服务企业。目标是建成成为\*\*市学生营养餐定点生产单位，最终成为一家正规的全方位营养餐饮业企业。

所需材料均由中央厨房统一加工、统一配送，杜绝食品添加剂，全面启动食品健康、无污染的绿色工程。此外，加工车间根据市场需求生产的食品要做到色、香、味俱佳。可以与北京林业大学附属小学，中国农业大学，北京语言大学，中国矿业大学，中国地质大学等多所周边高校的用餐单位与公司建立长期稳定的合作关系。公司始终坚持严格高效的科学管理，确保食品安全，从而赢得社会各界的赞誉和认可。

树立品牌意识，创立属于自己公司的品牌是公司发展之初各位股东的一致意见，为了创立属于自己的品牌，我们决定吸取一些起步较早，发展较好，品牌创立方面做得比较好的企业的先进经验，这样一方面可以少走弯路，另一方面上手也比较简单。相信有了一定的品牌效应积累，对于我们公司的发展会有更大的好处的，他可以成为良好的口碑，成为我们宣传的好助手。

### (三)产品的研究和分析

产品的绿色与营养我们餐厅的主要亮点。我们的主要产品是针对现在高校学生身体健康普遍状况、个时间段需求而分时段供给。下面介绍一下我们的一些特色供给方式。

#### 花草茶

花草茶是我们主要共饮健康饮品，饮品种类分为单一花草茶、综合花草茶、果粒混合花草茶

花草茶是近十年才开始在大城市流行，因为花草茶不含，每一种花草都具有奇特的疗效，花草茶的功效大约可分为3种：

- 1、松弛神经-帮助镇静身心、去除紧张、安抚烦躁的心情。学习中休息时间的最好选择。
- 2、提振精神-可增强身心活力、并助有助消除疲劳。代替咖啡，既达到提神效果也没有的伤害。
- 3、加促新陈代谢-能促进体内毒素的排出、有助于美容和健康。爱美又爱健康的女生们的最爱。

我们将推出多种不同功效的主打花草茶，并且根据不同顾客的需求要求为其合理搭配花草茶。

并且搜集各种花草茶功效的知识做成精致小册子，供顾客翻阅。

相信了解花草茶的同学将成为我们的常客，不了解花草茶的同学也能通过我们的餐厅了解花草茶爱上花草茶。

#### 水果汁

水果的好处就不用多说，是每个人每天都应该摄入的。对于

不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选择。

我们的水果汁要求鲜榨且无添加不兑水。但由于水果运输并不方便，为保证新鲜，我们实行限量供应限时抢购。并且，水果汁并非主打，可以说是作为一种提升我们餐厅趣味性，增加同学们对我们餐厅兴趣的产品。

## 水果挞

这种由红提、猕猴桃、橙子、青苹果、红苹果、西瓜、香瓜和芒果8种材料组成的水果挞，挞底松软，香草味奶油入口即化，水果清新爽口，外形、颜色、味道都十分棒。

## (四) 产品/服务

产品/服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本公司的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的食品。

本公司将通过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系。在管理人员与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，集体娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作的积极性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，积极为供应商提供市场信息，进而开拓市



场空间。

2学校消费群众关系。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，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。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。

3学校投资方的关系。及时了解并遵守学校相关规定，加强与学校相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与投资方保持广紧密关系；向其提供本行业的真实信息。

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

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餐品

3、预期成立时间□20xx年2月份

4、预期注册资本：

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色环保就餐环境和送货上门的优质服务。

主要消费对象：北京林业大学学校在校学生。

(五)管理与团队

1、拟定的企业名称□hn(healthnutrition)

2、企业基本情况：本公司正处于初步策划阶段，领导队伍基本确定。餐饮业技术含量低，员工主要来自本校学生，勤工俭学或个人爱好。

4. 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1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

5、预期注册地点：北京林业大学

6、企业主要股东情况：列表说明股东的名称及其出资情况。

7、企业内部部门设置情况：

要了解更多创业计划书，请留意本站。