

2023年外卖app项目计划书 创业计划书 学生心得体会(优质8篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？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。

外卖app项目计划书篇一

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实践能力。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。

外卖app项目计划书篇二

1.1、项目的目的：打开校园写真市场

1.2、项目的意义：为在校学生留下美丽的记忆，留住最青春的时光。

1.3、项目的内容：以校园为背景，为学生打造一套属于自己的独一无二的写真。我们提供服装，化妆。

1.4、项目的运作方式：项目型运作

2.1、产品：我们提供服装、写真集、相册、马克杯、慢递

2.2、服务：提供好的摄影服务，姿势指导。以最好的服务，还原真实的你，留住校园的青春时光。

摄影行业历史悠久，但大多数摄影楼都致力于婚纱摄影但对于大学生校园摄影相对来说关注较少。而大学生是一个很大的市场，也是未来市场的中坚力量。相对于竞争对手如：大头体贴等，价格低廉方便快捷，给摄影带来很大的冲击。但影楼写真能在化妆技术，服饰搭配，摄影技术、后期制作等方面提供优质服务。

分短期销售策略和长期销售策略，举行销售活动，推出校园会员卡等。

5.1、资金需求量：启动资金20万

5.2、用途：固定资产8.1万，流动资产21.9万

5.3、退出方式：撤资签约

6.1、未来三年的销售收入：第一年35万，第二年60万，第三年100万

6.2、未来三年的利润：第一年10万，第二年40万，第三年80万

6.3、资产回报率：第一年30%，第二年50%，第三年80%

7.1、法律风险：顾客要求赔偿等。

7.2、竞争风险：许多写真工作室在美团上实行低价销售。

1.1、项目背景 相对于市场上的照相馆，一套写真的价格非常昂贵，而且拍摄手法单一没有新意。基于网上的写真，如美团等价格虽然不高，但拍摄手法没什么创新。对收入低、追求新颖的大学生来说，要不负担不起要不不符合自己的需求。

1.1.1项目宗旨 以最经济的方式拍摄出顾客满意的作品。

1.1.2项目介绍

1以接近学生的消费水平，根据学生的要求或学生的特点为学生私人定制，对拍摄好的照片按照顾客要求制作成相册集、马克杯，并且会为顾客提供慢递等方式。

3在化妆与服装方面，我们可以提供，顾客也可以自行准备。

a双微宣传 通过微博和微信的宣传，再经同学的转发达到宣传效果

b拍摄现场宣传 免费抽取一位同学进行现场拍摄，并加以宣

传，吸引顾客

c 传单宣传 在校园发传单页

d 口口相传

2 长期销售策略

a 创意活动 推出主题周、私人定制 b 套系赠送或抽取幸运免单用户

第二阶段销售活动

a 创意活动 私人定制（韩式剧情式拍摄）

b 特殊套系限量抢购

第三阶段销售活动

a 创意活动 私人定制

b 照片明信片制作

c 图片电影制作

d 微电影制作 每天限量制作 注：推出会员卡，可以优惠

5.3 渠道销售与伙伴

前期主要以线下销售，线下接单为主 后期线上线下销售接单
合作伙伴：前期以社团合作为主，后期寻找专业人才和合作方。

5.4 定价策略

5.5 市场联络

广告宣传：主要以发宣传单页为主，发放地点为各个高校

互联网宣传：制作网页进行宣传

6.1 组织结构

6.2 团队成员岗位描述和要求

总经理兼营销经理

岗位描述：主要负责决策团队下一步计划，制定团队目标，对各个部门进行调控，控制团队大体走向。制定营销计划，掌握营销市场，与顾客签订协议。

要求：有果断的决策能力，能随机应变，有长远的眼光，有一定的营销能力。

财务经理

岗位描述：协助处理团队事务，负责与部门交接，及时修改部门计划。制定财务计划，登记财务报表。

要求：有高度责任感，有良好的会计基础。

公关经理

岗位描述：协助处理团队事务，协助制定团队目标、计划。制定公关目标，寻找合作伙伴，签订合作协议。

要求：有优异的沟通能力、应变能力。

6.3 建立团队愿景、使命和精神

团队愿景：初期在临港园区打响名声，中期在浦东高校提高粉丝量，后期扩展整个上海高校市场。使命：为喜爱青春的人，留下最青春的校园回忆。

精神：坚持不懈、追求完美

7.1 资金需求与使用计划：

7.5 投资收回年限

经损益估计表看，我们团队可以在第一年收回投资的一半，但由于要将净利润用于下一年的流动资产，所以我们打算用3年收回投资。

8.1 法律风险

相关人员法律素质，我们团队对国家支持大学生创业政策，团队的规章制度等的了解程度；顾客不满意我们的制作要求我们赔偿她的损失，该事件可能一个月或三个月会发生一次；合作方的综合状况。

8.2 竞争风险

美团之类的团购价格比较实惠，而且市场上都是有一定经验和口碑的影楼，摄影技术和照片处理都比较娴熟，相比之下我们只有抓住学生追求个性的特性和其消费水平来与之竞争。因此我们得薄利多销，保证质量。

外卖app项目计划书篇三

这是一个实用的创业计划，适用于所有想创业的人。

xx生物科技开发有限公司生产的新一代营养调味品上市了，这是一个具有很大市场空间的商机，这个生意可以从很小做

起，也能做的很大，因为千家万户都要用调味品。200元可以请人吃一顿一般的饭，酒后谁也不再记得；200元能买一条的烟，烟雾散去，索然无味；200元甚至都买不了一瓶化妆品……可这200元，就是你的创业资金，你就从200元开始，走向你意想不到的辉煌。

目前我国的调味品市场，主要是以味精类产品为主，更新换代的产品已经有几十年了，主要是鸡精类产品，国外公司正在分纷纷涌入中国，抢夺调味品市场，尽管这类产品利润空间较好，但市场空间已经很小。我公司就是在这种情况下，研制出用生物技术生产的新一代调味品，属于“营养调味系列”产品。其特点是在品尝美味的同时，获得营养和健康，是未来很有竞争力的一代产品。

这样的产品是不是贵呀，并不是很贵。我们能做到让普通百姓能接受，创业计划里的产品，是我们价位最低的一款产品，10克装的一袋，市场销售只要一块钱，它比普通味精要鲜3.5倍以上，而且保持了海鲜的特有鲜味。只要用一次，就留下深刻印象，就要再找这个产品。家庭可以用来包饺子、炒菜、凉拌、开汤、火锅、炖豆腐、炖酸菜、腌制各种咸菜，用量比味精要少的多，开一个汤用1克就行，3个人包一回饺子，用3克就行。经济实惠，市场广大。

本产品系新一代营养调味品，选用优质海洋鲜虾、蟹、蛤为原料，用现代高科技生物工程技术，提取其营养成分，运用现代工艺精制而成。不仅保持了海鲜原有的纯正鲜味，还富含多种蛋白质、氨基酸、多肽物质、各种微量元素、矿物质。本产品不添加防腐剂、香精和色素。能让你在品尝海鲜美味的同时，获得大量营养，烹饪中耐高温，而且能保持鲜味持久绵长，是当今调味品中的精品，特别适合高级酒店和现代家庭烹饪之用。

本产品经过国家有关部门检验通过，有市场qs准入证书，完全符合国家食品安全要求，正在办理专利申请和国家有关部

门推荐产品。

首先要给你配的是最小包装的品尝型产品，10克装，1块钱1袋，人人都能消费起，人人都想尝尝鲜。用3—5个月时间（或者更短），让你周围有人都知道这个产品，都尝过这个产品，忘不了这个产品。

可以赶集，在集市上销售。可以给豆腐房配货，在卖豆腐时一起卖。可以给卖其它相关产品的商家配货，实现连带销售。只要能赚钱，你就会有很多的 sales 方法。

你直接销售，1袋有3毛钱的利润，你给别人配货就应该让利2毛给人家，你就是小批发了，完全靠量来赚钱，会比零售赚更多的钱。

当然你也可以做网络销售，开网店，也是很好的销售方法。

200元购商品：140元（7折进货，200袋，三种产品“虾精”“蟹精”“蛤精”任意选择）

运费：10元

买一个手提式喇叭：20元（用方言录音，就不用天天喊了）

印一个宣传画：30元（要摆摊的话，得有个好形象。图由公司设计，你自己选择。）

五、不断努力扩大业务

3个月的品尝期后，许多人在想，有没有大一点的包装呢？公司已经为你准备好了，有80克的包装，再大还有300克的包装，以后还要出更大的包装，以满足百姓的需要。这时候你的200元已经资金已经成倍的增长，可以研究地区的代理批发业务，到那时，我们还会给你更大的利润空间。努力吧！200元创业

计划，就从200元开始，创造你人生的辉煌，也许你就是未来地区的首富，也许这就是你一生的事业。

外卖app项目计划书篇四

作为一名准备开始创业的人士，编写一份全面、可行的创业计划书是至关重要的。近期我自己也经历了创业计划书的编写过程，并且通过实践得以不断完善。在这个过程中，我深刻认识到了创业计划书的重要性，并取得了一些宝贵的心得体会。

第一段：计划书的制定是决策的基础

创业计划书是一个详尽的计划描述，其中包含了创业项目的目标、策略、方案和预测数据等内容。编写计划书的过程要求创业者对项目进行全面的审视，分析各项因素的优劣势，并提出具体的发展方向和策略。计划书的制定不仅是决策的基础，也是创业者与潜在投资者、合作伙伴等人进行沟通 and 商谈的重要工具。通过编写计划书，我意识到一个好的计划书不仅能提高项目的成功率，还能提升信任和合作的机会。

第二段：计划书的内容要全面、可行

创业计划书的内容要全面、详实，并能够清晰地表达创业者的想法和计划。其中，市场分析、竞争对手分析、产品或服务设计、财务预测等都是不可或缺的部分。在编写计划书的过程中，我意识到市场分析是非常重要的一步。通过对市场的深入研究，我可以了解潜在的目标客户、市场规模以及竞争情况，从而制定出相应的市场策略。另外，在编写财务预测时，要根据实际情况提供可行的数字，同时也要有备选方案，以应对可能出现的风险和挑战。

第三段：创业计划书需要不断改进和调整

创业计划书并不是一成不变的，它需要不断改进和调整。随着市场环境、技术进步以及竞争态势的变化，创业者需要对计划书进行及时的修订和调整。在我编写计划书的过程中，我发现了一些未曾预料到的挑战和机遇。这些新的情况促使我对计划书进行了多次调整和优化。无论是市场战略、产品设计还是财务预测，都需要根据实际情况进行灵活的调整。创业计划书的不断改进和调整，能够更好地帮助创业者适应市场的变化，增加项目的成功率。

第四段：创业计划书需要团队协作和专业支持

编写一份全面、可行的创业计划书并不是单枪匹马所能完成的，需要团队协作和专业支持。在我编写计划书的过程中，我得到了团队成员的支持和配合。每个人都提供了独到的见解和专业知识，帮助我填补一些盲点和不足。此外，还可以寻求专业人士的帮助，比如市场调研机构、投资顾问等，以保证计划书的全面性和可行性。团队协作和专业支持的力量，使创业计划书变得更加完善和有力。

第五段：创业计划书的价值远远超出预期

通过编写创业计划书，我深刻认识到了它的价值超出了我最初的预期。创业计划书不仅是一份表达我个人想法的工具，更是一份有助于联络潜在投资者、合作伙伴等的工具。同时，它也是一份帮助我整体思考和规划的工具，使我能够更好地把握自己的创业项目。通过编写创业计划书，我不仅明确了目标，还提前设定了行动路线和具体的实施计划，为我未来的创业之路奠定了坚实的基础。

总结：

通过编写创业计划书，我深刻认识到了它的重要性并获得了宝贵的心得体会。计划书的制定是决策的基础，内容要全面、可行，需要不断改进和调整，并且需要团队协作和专业支持。

创业计划书的价值远远超出了预期，它是一个不可或缺的工具，能够帮助创业者全面规划和把握自己的创业项目。通过编写创业计划书，我对自己的创业项目有了更清晰的认识，更加自信地踏上了创业之路。

外卖app项目计划书篇五

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。

外卖app项目计划书篇六

创业计划书是创业者的指南，它记录着创业者的理念、目标和计划，具有指导性和规划性。在编写创业计划书的过程中，我深刻体会到了创业的挑战和机遇，并学到了许多重要的经验和教训。以下是我对创业计划书的心得体会。

首先，创业计划书需要具有清晰的目标和策略。创业者需要明确自己的目标，并制定出实现目标的策略和计划。这些目标和策略需要具备可行性和适应性。在编写过程中，我发现明确的目标能够明确方向，使得整个创业过程更加有序和有效。同时，制定可行的策略是实现目标的重要保证。通过分析市场状况和竞争对手，我能够找到切入点和突破口，为自己的产品或服务找到合适的市场定位和竞争策略。

其次，创业计划书必须要有详细的市场分析。市场分析对于创业者来说非常重要，它能够帮助我们了解市场的需求和潜

在机会，并为我们的产品或服务定位提供依据。在编写创业计划书的过程中，我学会了如何进行市场调研和数据分析，以了解市场的规模、增长趋势、竞争格局等。这些信息为我们的投资决策和运营策略提供了重要的参考。同时，我也认识到市场分析不仅是一次性的工作，还需要不断的更新和调整，以适应市场的变化和发展。

第三，创业计划书需要有详细的财务计划。财务计划是创业者了解项目可行性的重要依据，也是投资者考察项目价值的重要指标。在编写创业计划书的过程中，我充分意识到财务计划的重要性，了解到预测销售收入、成本支出、利润率等指标的方法和技巧。通过制定详细的财务计划，我更加清楚地了解到我们项目的盈利能力和投资回报率，并能够根据投资者的要求进行相应的调整和优化。

第四，创业计划书需要具有详细的团队规划。团队是创业成功的关键要素之一，因此在编写创业计划书时，团队规划也需要被充分关注。在团队规划中，创业者需要明确团队成员的角色和职责，以及团队的组织结构和治理机制。在编写过程中，我认识到一个强大的团队不仅需要专业的技能和经验，还需要互相信任、相互配合。因此，在团队规划中，我注重选拔和培养具有共同愿景和价值观的团队成员，并建立了有效的沟通和决策机制，以确保团队的凝聚力和执行力。

最后，创业计划书需要不断完善和调整。创业计划书不是一成不变的，而是需要反复修改和调整的。在编写过程中，我意识到创业计划书是动态的，需根据外部环境和内部变化进行调整和修订。因此，我保持着持续学习和开放的态度，与团队成员和外部顾问进行紧密合作，不断更新和优化我们的创业计划书，并将其作为我们创业过程中的有用工具。

通过编写创业计划书，我更加深入地理解到创业的重要性和复杂性。创业计划书不仅是一个写出来的文件，更是思考、学习和修正的过程。它帮助我们认清自己的优势和劣势，总

结经验和教训，为创业提供有力支持。我相信，在今后的创业旅程中，创业计划书将继续发挥重要作用，引领我们不断迈向成功的道路。

外卖app项目计划书篇七

“冰果彩虹[icegobow]”隶属于湖南沃德福餐饮管理有限公司，源自香港，是行业内首家通过iso9001质量管理体系认证的甜品品牌。公司历经数次的国内外考察，通过详细的研究和对比，结合国内实际情况，首次提出“中国首家民族品牌甜品站”的概念，保留了国外甜品站“快速、健康、品质”的核心，并开创性地提出“经典、独特”等适合国内消费者的经营模式。

20xx年开始运作[20xx年“冰果彩虹”，以全新的vi系统，时尚而新锐的水果冰淇淋缔造者和代表者形象面世，引起了甜品市场空前的反响。冰果彩虹主打水果冰淇淋，并致力于打造水果冰淇淋第一连锁品牌。

（一）冰淇淋市场前景广阔

冰淇淋以其美观、冰凉、快乐与甜蜜的感受，在中国的发展迅猛，其整体市场逐年快速递增。中国冰淇淋市场经过十多年的快速增长，使目前中国人均年消费量达到1.2公斤，预计未来20xx年将会上升到6升，届时，中国将成为世界上最大的冰淇淋消费国，但从人均消费水平来看，中国与世界发达国家的消费水平相比差距还比较悬殊。目前世界第一大冰淇淋消费国—美国人均消费冰淇淋是23升，澳大利亚为17公斤，瑞典为16公斤，日本为11公斤，荷兰18公斤。中国潜力巨大的冰淇淋市场吸引了巨大资本的追捧和关注，这一切都为中国的冰淇淋行业的发展带来了广阔的市场前景。

（二）激烈的竞争和消费者的需求对冰淇淋的品质提出了更

高要求

从目前中国冰淇淋市场的总体状况看，中、低档品牌价格竞争的日益白热化已使得利润空间越来越小。而且随着国内消费者消费意识的不断成熟，消费者在购买产品时会以产品的品质为最终选择的主要因素，这让冰淇淋投资者不得不重视冰淇淋的产品品质。

（三）季节性特征的弱化带来更大的商机

中国的冰淇淋市场发展到今天，依旧有很多消费者认为它是一种季节性的消费品。其实不然，在国外，冰淇淋市场几乎不与季节挂钩，不同的季节会有其相适应的冰淇淋产品，冰淇淋并不是只有夏天才能食用。而且随着国外消费观念的渗透，冬天吃冰淇淋的中国消费者也越来越多，这将为我国冰淇淋市场带来巨大的经济效益。

（一）产品价格

冰果彩虹的主打产品严格来说是属于软冰淇淋，在国内比较有影响力的基本上都是国外的品牌，而且价格一般也比较高。目前软冰淇淋消费者主要集中在追求时尚的年轻人群，他们将吃软冰淇淋视为一种休闲享受。价格合理、口感不错的软冰淇淋将会是他们重点选择的对象。冰果彩虹的价位主要集中在7—15元之间，价格比较合理，而且冰果彩虹的产品独特，口感诱人，非常符合时尚年轻人的需求。

（二）产品特点

冰果彩虹主打的是水果冰淇淋，水果冰淇淋是冰淇淋的一种，它在传统的冰淇淋中创新性的加入了各种新鲜水果，并精确控制单杯的重量和冰淇淋以及水果之间的比例，在满足消费者不同口味的同时，让冰淇淋更加低脂、健康。低糖、低脂、低卡路里的冰果彩虹最大限度的解决了消费者担心因吃冰淇

淋而发胖的顾虑。此外，冰果彩虹还有甜筒系列、咖啡系列、缤纷果饮以及港式奶茶系列，满足消费者的不同需求。

（三）产品更新

冰果彩虹会持续进行产品研发，不断推出新产品，保证始终走在冰淇淋消费市场的尖端，引领市场潮流。公司的客服也会在第一时间将新产品的操作方法送到各加盟商手中，新产品的推出可以吸引消费者持续光临。

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的商铺。具体参考如下：

区域店址选择：

商业区购物中心/大型超市/商业步行街；

餐饮区风味美食街；

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地；

校园区高等院校/中、小学；

商务区写字楼/cbd□

选择店铺有四大要素需要注意：

第一，客流的含金量；

选址一定要注意人流量、消费群以及购买力等，客流的大小直接影响到收入的多少。

第二，选址的前瞻性；

关注市政规划、拆迁改造等政策性变动把冷僻之地变成黄金地段，开发中的地段的商机。

第三，商铺的性价比；

不同的地段、周边环境、交通条件等，店租的差距较大，要充分考虑到店铺的性价比，对进驻商业广场的加盟商来说，除了考虑租金价格外，更要注意商场的管理和经营模式。

第四，联盟化零为整；

与拥有好地段的商家联营，分租空间，这样既可以拥有好的位置又可以节省不少费用。

另外开店需要办理工商营业执照、税务登记证、卫生许可证分别在工商局、税务局、卫生站办。办证价钱各地各不相同，详情请去办证地点了解。

店面人员在三四个会比较好，分早、中、晚三班，交叉轮流。一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。公司专为冰果彩虹加盟商制定了一个促销手册，上面有全年的节假日活动案例，店主可以进行适当的参考。而且每逢节假日，公司还会适时推出促销方案，向加盟商无偿提供活动广告展示设计图。

如下表：

注：以上利润分析表示总部在正常营业的条件下，进行合理

性预算，仅供投资参考。具体需要各店根据当地商圈条件，例如消费水平、还有店面位置、经营方式及促销策略等多重因素作相应的调整，希望投资者根据当地实际情况估算适合自己的投资分析！

（一）店面投资不合理

一般好的店面转让费都比较高，少则几万、十几万，多则几十万的都有，高的转让费会减少店面流动资金，增加投资压力。再加上店面较高的租金，如果店面的营业额不足以承担店面的租金的话，就会使店面不能正常运转，导致投资失败。因此在签订店面转让和租赁合同之前一定要认真考虑，毕竟投资一个店面在短时间内是不可更改的。如果自身对这方面不是很了解的话，可以咨询冰果彩虹的加盟顾问，他们会给你最专业的建议，最大程度减低投资风险，为您赢得成功。

（二）合作伙伴的选择

由于投资冰淇淋店需要的资金比较多，因此，很多创业者是通过合伙投资的方式来开店的。对于这样的投资者，选择合适的合作伙伴很重要，首先要保证合作伙伴的诚信，不会中途撤资或者卷款潜逃。其次，在利益分摊上要根据各自的投资金额和个人为店面所付出的努力来进行合理安排，以维护各投资人的共同利益。利益的分歧会影响店面的正常运转，甚至带来更为严重的后果。

一家店成功以后，可再投资第二家、第三家……或者选择做冰果彩虹的代理商，冰果彩虹拥有完善的代理政策，县、市、省各级层层递进，让你不断做大做强。

外卖app项目计划书篇八

创业是近年来备受瞩目的话题，成为许多年轻人的梦想。在追逐梦想的路上，计划书是创业者不可或缺的工具之一，帮

助他们更好地规划创业方向和实现目标。最近，我参加了一次创业计划书比赛，心得体会颇丰，今天想在这里与大家分享一下。

第二段，参与过程

这次比赛围绕着创业计划书的准备展开。比赛分为初赛和决赛两个阶段。在初赛中，我填写了报名表格，详细介绍了我的创业想法和计划实施方案。随后，我和其他选手一起参加了一系列面试和问答环节，与评委沟通交流，共同探讨如何更好地推动自己的计划。

第三段，反思体会

通过这次比赛，我深刻认识到创业计划书对于创业者的价值。首先，它能帮助我们更好地理解自己的创意，理清思路。同时，编写计划书，我们也需要对市场环境、消费者需求、竞争对手等方面进行全面考虑和分析，这也能帮助我们做好后续经营管理的准备。更重要的是，计划书是我们向投资人和潜在合作伙伴介绍自己企业的重要工具，它能帮助他们了解我们的创意和价值，并为我们赢得资金和合作机会提供更好的支持。

第四段，收获体验

参加这次比赛，不仅让我深刻认识到计划书的价值，同时也让我担任了选手和评委两个角色，获得了丰富的体验和收获。作为选手，我倾注了大量时间和精力构思、准备自己的创业计划书，锻炼了自己的创新精神和企业管理意识。作为评委，我也参与了众多创业者的评审，了解了不同领域、不同类型的创新项目，获得了深刻的启发和学习。

第五段，总结概括

总之，本次创业计划书比赛让我收获颇丰，不仅增强了我的创业意识和管理能力，更让我了解了自己和市场环境，更好地为未来的创业事业打下了坚实的基础。对于其他有创业梦想的年轻人们，我也希望你们可以参加一些类似的比赛和活动，这不仅是锻炼的好机会，更是增强信心、拓展视野的良好途径。让我们一起追逐梦想，创造未来！