

2023年大学生商业计划书 大学生商业计划书实用(通用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们在制定计划时 need 考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

大学生商业计划书篇一

主要经营范围:(应详细涉及营销计划中“产品或服务”的内容)

我们的生意主要是符合广东人口味的:糖水，蛋糕，咖啡饮料。

糖水:(1)汤药、芝麻糊等。

(2)炖木瓜、炖雪梨等

糕点大多是用糖水制作的，比如小蛋糕和蛋挞

企业类型:

以往相关经验(包括时间)(在工作经验中总结出对创业项目有帮助的经验)

1984年8月至20xx年1月，他在企业工作期间负责商品的销售和推广

学历、相关课程(含时间)(学历教育、职业教育及专业课程、创业项目帮助)

20xx年参加职业指导教师班，获得职业指导教师资格证

这次参加了创业培训班，对创业有了更多的想法。

目标客户描述:(目标消费群体:企业提供产品和服务的对象。只有在消费群体中建立起某种目标客户，才能进行有效的、有针对性的商务活动。

目标消费群体特征:性别、年龄、性格、宗教、国籍、习惯、爱好、收入水平

本店位于葛市xx139号光大花园横门附近。

店里周围有居民，有学生，有路人，有驾校学生，但没有甜品餐厅。

企业的市场容量或预期市场份额(市场容量是市场需求，预测市场的实际和潜在需求；市场份额是市场份额，在同一市场或行业中所占的比例，表明企业的商品在市场中的地位)

大学生商业计划书篇二

商品定位

主营产品：日用商品和体育用品。

价格定位

考虑到大学生的承受能力，我们主要中低档商品。初期以低价策略吸引顾客，以薄利多销为主；中后期，企业品牌、信誉稳定以后，根据市场、经营成本情况适当调整价格，但质量水平不会下降，以保证我公司持续经营。

溢价定价策略：主要是针对部分高档商品，我们会用优质的

服务引导高消费。

为了积攒人气，我们选择了几款商品作为秒杀和团购商品，几乎零利润，促销效果显著。

客户定位

网店初期的客户群体主要集中在在校大学生。

在校大学生消费行为具有结构多样化、追赶时尚潮流、消费差距大和阶段性强的特点，他们的购买行为易发生，且产品的价格是产生购买行为的决定性因素。

店铺风格定位

店铺装修主要体现青春活泼气息，符合目标消费群体特征，能够引起他们的共鸣感。

市场前景

客户分析：

我们的主要客户群体是在校大学生。

根据调查显示，目标对象的特点如下：

有明显的好奇心理，在消费方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。

购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位在中低档的但浪漫色彩较浓的商品。

没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。

接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。

影响产品购买的因素依次为：价格、品种、包装、服务等。

购买行为节日性很强，一般集中在教师节、情人节、圣诞节及朋友生日前后。

我们会针对他们的各自特点进行有区别的营销活动和提供产品服务。

竞争分析

其中皇冠级的化妆品店铺主要情况如下表：

化妆品店铺信誉度主要销售产品价位(元)特点

大学生商业计划书篇三

项目背景一日三餐必不可少，质量决定人一天的精神状态。大学里一直被诟病的是大学食堂的饮食问题。大学饮食质量低已经成为公认的问题，只满足了学生的温饱问题，但质量远不能满足学生的要求。一些大学的饮食状况令人担忧，甚至一些大学食堂发生集体中毒事件。根据这一点，为了保证大学生的食品安全，提高大学生的食品质量，开设了大学生快餐店，旨在为大学生提供廉价、安全、优质、有特色的食品，同时为高校提供一定的勤工俭学工作，帮助贫困学生更好地完成学业。因此，对我们来说，关注这一重要领域是非常有希望的。

公司简介

学院快餐餐饮有限公司是一家集食品研发、餐饮项目联盟、餐饮咨询策划服务、餐饮配送为一体的综合性餐饮开发企业，以倡导“传统与时尚，精致与健康”我们的新饮食文化是我

们的责任，坚持“诚信、创新、专业和务实”经营理念，致力于食品文化的传播和推广。

市场前景

虽然我们市场不大，很多同学早起在食堂吃饭，起晚了根本不吃早饭，但是我们公司有信心拓展市场。我们公司的菜系种类繁多，包括一些餐厅的特色食品和小吃，一般都不送。

冬天来了，天气变冷了，有些大学生不想早起去食堂吃早饭。我们可以送到你家，早餐质量绝对有保证。许多学生会接受我们的送货上门服务，以确保课堂效率和保护他们的健康。

竞争分析

个别餐厅的竞争行为对业内其他餐厅有很大影响。众所周知，餐饮行业的顾客一般注重四个方面：就餐环境(好不好)；吃饭方便(是否排队，上菜时间等。)；饭菜的质量(口味、类型、健康因素等。)；饭菜的价格。

当然，这些方面是可以互相弥补的。比如有两家餐厅，味道、质量、价格差别不大，但是一家餐厅装修比较好，顾客一定要选择环境比较好的。

如果客户去过同样的环境和装修，酒店水平也差不多，那应该去谁呢？这个时候，就看谁的服务好了。客户的口味是多种多样的，但不会长期固定在一种口味上。如果一些餐厅用一些新的竞争行为和新的招数来吸引顾客，也可以在一段时间内吸引一些顾客。因此，个别餐厅的竞争行为对行业内其他餐厅的影响很大。

新进入者对餐厅竞争强度的影响：餐饮业进入门槛低，可以从小做起，然后越做越大。很多人通过这个行业很快完成了原

始积累。所以看起来是一个投资少、利润大、风险小的餐饮项目，受到了大量投资者的青睐。从规模经济来说，餐饮业不一定需要大规模进行，但可以由小店经营，营销渠道也不会对进入餐饮业造成很大困难。综上所述，餐饮业的进入相对简单，导致行业竞争激烈。

来自替代行业的竞争:来自行业外的竞争，无疑是一些食品饮料厂商带来的。这些厂家的食品，如方便面、罐头食品、软饮料等，都是餐饮业的替代品，消费者可以在家里购买这些食品，不用去外面的餐馆就可以享用。来自采购行业的竞争：“购买行业”主要是社会上的广大消费者。人以食为先，每一个顾客肯定会有非常高的饮食环境，质量，价格，服务，会给餐厅造成很大的压力。要吸引顾客去餐厅吃饭，需要了解顾客、顾客需求、市场需求。

内部资源状态

大学生快餐店在通过考试并招收大学毕业生，签订一年工作合同培训后，在其所在大学设立大学餐饮分店。

在各地适当地点建立蔬菜种植基地、水果种植基地和畜牧场，建立配送车队，为各大学分校统一生产和配送蔬菜、水果等食品原料。并与农业研究机构合作，通过高科技不断提高原材料质量，降低成本。

大学生快餐店总部设立管理培训部，高校餐饮分院选择招收非研究生高级管理人员，送培训部培训。

大学美食快餐店从厨师培训学校招厨师进行适当的培训，然后送到高校的餐饮部门当厨师。同时，高校餐饮部门招收学生或下岗工人当窗口服务员。

大学快餐店时不时去大学进行质量抽查，确保快餐店提供的服务质量和数量。

大学生商业计划书篇四

1.1 创意背景和项目的简述

书吧是新兴的服务业，以提供符合知识分子的精神需要为服务内容，以知识分子为主流消费者的服务业。书吧集图书馆、书店、茶馆的优点于一身，可以在人们喝茶聊天的时候翻翻时尚杂志或流行小说，也可以让人们在舒缓的音乐中，忘记工作的疲劳和学习的压力，放松身心，同时也是交流、聚会的好地方。根据调查分析，由于校外酒吧、咖啡厅等休闲娱乐场所缺少符合大学生要求的个性化服务，没有和大学生心理相符合的消费环境，而且在外休闲娱乐设计人身安全问题，这点校方一直是放在重中之重的，基于以上几点原因，造成的大学虽有得天独厚的文化资源而没有真正为广大学子带来更多的实惠与便利，文化资源的运用存在较大的空白。

休闲式书吧立足高校，采用借力思想，充分使高校物资资产、人力、信息资源为我所用，精心经营好书吧，保证服务质量，努力做到使我们书吧服务成为集文化交流和丰富信息为一体，集个性化与特色化为一体的高品质服务。让其成为学生之间，师生之间，高校和社会之间的桥梁与纽带。

毕业在即，毕业生都会有很多的书籍不想或无法带回家，而这些书籍的非即时转手导致低年级同学不能及时获取旧书资源，以至于到新学期时花费更高成本争相涌入校外旧书店淘书。而“休闲书吧”将回收来的旧书卖给低年级需要的同学，为低年级求购旧书搭建一个平台，为其节约经费。还可倡导大家使用旧书，传播环保理念。所以毕业生与其经历毕业甩卖、废纸遍卖的尴尬，不如使书本发挥最大的传播知识的价值。将自己不用的书籍无偿捐赠给或有偿义卖给休闲书吧。校园咖啡厅、水吧已经成为普及，校园人群需要有安静、随性的阅读空间，而校园书吧正在为迎合广大学子的需求而努

力。

二、市场定位

2.1基本定位

休闲书吧是一个以书为载体的休闲会所，旨在体现一种“自由”“随意”的生活方式，它是一个“私密的”“怀旧的”“纯粹的”休闲空间，让读书行为转变成一种城市田园风格。把书的绿色、积极、向上的意义无限放大。优秀的书籍成就优秀的大学生，书吧不仅是海量知识的运输者，还是和谐校园、温情社区的实践者之一。休闲书吧是一个有共同爱好群体的纽带，让这一类人在这里能真正寻求到一种心灵的宁静。

我们提供“自然”“随意”的空间，持续的“人文服务”

你可以在这里“读书”“发呆”“冥想”“聊天”“交流”

你可以在这里“享受孤独”“分享快乐”“思想流浪”

三、性质及服务对象

3.1书吧性质

3.1.1经营方式：

以租书、卖书、卖茶、咖啡、饮料为营销方式。

3.1.2经营目标：

入口的是香浓的咖啡、美味的餐点，入眼的是亲切的笑容、优质的服务，营造轻松自在，怡然自得的氛围。大厅内绿色植物与图书交相辉映，雅致卡座适宜两三人小聚在一起探讨事情，学校提供的吧台可以为学生提供茶水，把书吧建设成

为安职学子休闲娱乐、学生聚会、师生交流的首选去处。同时我们还会在后期为学校考二建、专升本的同学提供免费的培训讲座，以供学生汲取有用的知识，让我们的模式成为书吧打造学子，学子成就书吧的良性发展模式，这也体现了我们安职的文化底蕴。

3.1.3 价格定位：

由于书吧位于安职主校区内区，主要消费群体为师生群体，在价格上定位为中低档次，适合大学生的消费水平。

3.1.4 格调定位：

以绿色为主色调，渲染浪漫、雅致、舒适的氛围。在装修风格上采用古典与现代相结合，柔和的灯光和曼纱交织，蓝调音乐烘托环境氛围的同时又不打扰同学们看书聊天，讨论问题。使得消费量不大的顾客可以不用在座位台上就可以享受高档的服务，满足不同消费者的需求。

3.2 服务对象

安职广大师生，追求时尚，喜欢浪漫，热爱文学和动漫的学生，需要宁静环境的师生。

四、自身环境的要求

4.1 装修简单、明亮、安静，但是有书卷味道。

4.2 工作人员最多三名，不能杂乱，要安静的环境，期间洋溢着温馨的音乐。

4.3 需要一台很好的电脑，一些绿色植物，有格调的墙纸与装饰品。

4.4 准备热水供应和各种茶(分时节、天气、男、女等准备不

同特色的茶水)，咖啡、饮料等好的调配师，最好自己能学一点。总之要能满足学生的自身需求。

4.5各种题材的书分主题在书橱里摆放好，“休闲娱乐男人女人电脑世界诗路漫语小说夜话魂绕古文梦绕异国成功导航等等”等主题。（可根据学校各个系各个专业相对应的设立主题）

4.6像咖啡厅那样的小单桌、座椅和图书城里那样的长廊凳(要带桌面)等，方便师生随时入座。

大学生商业计划书篇五

我们的主要目标客户是大学生、周边居民和农民工。营业面积约50平方米。主要提供早餐、午餐、晚餐、特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为特色，北方小吃不可或缺。品种多，口味全，营养丰富，让食客有更多的选择。午餐和晚餐，有南北不同口味的菜肴。代替正餐的还有各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冻豆甜汤、冻咖啡、水果拼盘等。这家餐厅采用快餐自助餐，使顾客有更轻松的用餐环境和更多的选择。

1. 我们餐厅属于餐饮服务业，名字叫一品三笑快餐店，是一家合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等中式小吃和配菜，午餐和晚餐以烹饪和无烟烧烤为主。

2. 一品三笑快餐店位于南大街商业步行街。初期是个小快餐店，以后会逐渐发展成肯德基麦当劳这样的中式快餐连锁。

3. 聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、能力、专业的管理知识和对事业的奉献，一定会在行业内领先。

1. 因为地理位置在商业街，客户比较丰富，但是竞争对手很多，尤其是店铺刚开张的时候。要想开拓市场，必须在服务

质量和产品质量上下功夫，进一步扩大经营范围，满足消费者的不同需求。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取一年内收回成本。

2. 该店将在3年内设立3家分店，逐步发展成为经济实力雄厚、有一定市场份额的快餐连锁集团，将在海岛城市打造出众多快餐品牌的世界，成为餐饮市场的知名品牌。

2. 竞争对手：

一品三笑快餐店附近有四个主要竞争对手，其中一个较大，另外三个是小型快餐店。这四家酒店已经运营了2年多。times& times快餐店同时经营中西餐厅，价格昂贵，顾客少。另外三家小快餐店卫生差，服务质量差，就餐环境拥挤凌乱。我们店抓住这四家快餐店的劣势，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占据一席之地。

动词 (verb的缩写) 商业计划

1. 快餐店主要面向大众，所以蔬菜价格不算太高，属于中低价。

2. 大力发展方便小吃。早餐要多种多样，价格便宜，中式早餐套餐要因地制宜。

3. 午餐和晚餐提供经济营养的菜肴和优雅的用餐环境。

4. 随时准备开发新产品，以满足不断变化的市场需求。例如，今年设定的目标是“送食物回家”服务。

5. 运营时间：早—迟到了。

不及物动词人员计划如下：

XXX —— 出纳员

XXX —— 预宣传和服务员

XXX —— 厨师

XXX —— 买方和发货人

1. 开展一系列宣传工作，在开业前向消费者介绍店铺“物美价廉”销售策略，还会发放调查问卷，根据消费者的需求，改进我们的产品和服务。
2. 引入会员制、季卡、月卡，吸引更多客户。
3. 每月累计消费1000元的，可在每月月底参加大抽奖，获胜者（一名获胜者）可获得价值888元的礼券。
4. 每个月累计消费100元的会得到价值10元的礼券，200元的会得到价值20元的礼券，以此类推。

至于账目，要做到日账、月账、季账、年终总账，让企业的盈亏在账面上一目了然，避免经营管理的盲目性。

注意：由于我们刚开始做生意，各种费用要慎重，但要保证食品质量，尽量降低价格。

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保护人民健康，增强人民体质，严格遵守国家和地方有关法律法规，特制定本要求如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门颁发的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记注册。

未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造、变造或者出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取措施清除苍蝇、老鼠、蟑螂等有害昆虫及其孳生条件。

(二)食品生产经营企业应当有与产品种类和数量相适应的车间式食品原料加工、加工、包装和储存场所。

(三)有相应的消毒、更衣、洗涤、采摘、照明、通风、防腐、防尘、防蝇、防鼠、洗涤、排污和垃圾、废弃物贮存设施。

(四)餐具、饮具、直接食品容器使用前必须清洗消毒，炊具、用具使用后必须清洗保持清洁。

(5)直接进口的食品应小包装或用无毒、清洁的材料包装。

(6)食品生产和管理人员应经常保持个人卫生。生产、销售食品时，必须洗手，穿干净的工作服；直销进口食品必须使用销售工具。

(七)容器包装不洁、严重破损或者被不洁运输工具污染。

(八)掺假、掺杂、伪造，影响营养和卫生的。

菜单：

快餐店地址：