

# 2023年大学生创业计划策划书(优质6篇)

教学计划需要具备实施可行性，教师应当能够在教学过程中有效地实施计划内容。以下是小编为大家整理的职业规划经验分享，希望能够给大家带来启示。

## 大学生创业计划策划书篇一

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快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，扩大市场占有率，形成连锁“茶物语”奶茶店。

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。

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；
- 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。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是选择。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在盈亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

## 2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

## 3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

## 4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是20xx个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择

奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

## 5、吸管

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，不敢用的种类。

## 6、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个到大商场里买，售后服务比较好。

## 7、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

## 8、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

## 1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶物语”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

## 2、促销计划

a□办理会员，25元/人，一次性消费满20元是可免费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b□使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c□采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d□在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

e□在一次性消费到15元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的t—shirt□不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

### 3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

### 4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

### 5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

#### 1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的值。

## 2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币3万元左右。

b□装修：包括招牌、门墙等1000元

d□开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共15000元

e□月运营管理成本：约3920元

(1) 房租费：2500元

(2) 水电费：120元

(3) 电话及上网费：300元

(4) 进货费：包括交通设备使用费，计1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

## 3、第二期投资

这一阶段我们的“茶物语”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店24小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间（上午10：00）。本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保



险投入。

## 大学生创业计划策划书篇二

为了丰富我校学生的课余生活，我计算机与通信学院特此申办一次型广场活动，同时以此为平台增进同学对学校的感情，给我系学生一个和其他院系学生认识交流的机会，也是我院与其他院系交流感情的机会。

湖南工程学院新校区图书馆前的广场

xx年x月x日

以舞蹈为主，主要类型为交谊舞，街舞表演为炒热气氛，广场舞游戏环节。

歌唱：从学生中选出歌声较为好听的同学上台演唱。

麦克风，电脑□cdplayer□音响，接线板，以及会场布置等需要的材料（详见资金预算）

街舞社，歌友社，魔术社，话剧社，学办老师、桌子饮料

- 1、由街舞开场，由学办老师发表开幕词，主持人上台演讲。
- 2、由选拔出的同学演唱演唱两首曲目（以能调动气氛的歌曲为主）
- 3、主持人与现场观众互动，进行游戏环节（此环节为接下来的交谊舞做准备，游戏内容见备注）
- 4、由社团表演环节。
- 5、由选拔出的学生进行演唱。

6、家进行广场舞。

7、主持人至谢幕词，学生会代表至感谢词，活动结束。

办公室：负责策划书的准备和修改，以及思考活动的内容并尽可能协同外联部对商家进行沟通。

外联部：负责与厂家的沟通以及协同办公室一起完善策划书的内容。

宣传部：科技部，青协，文娱部，女生部：负责活动的宣传（主要以到班宣传为主，海报为辅），人员的选拔，体育部和治保部，生活部：负责会场的布置（人员配置体如此，希望各部门能互相配合，互相助，共同完成此次舞会，机动一些）。

记者团：负责活动当天的报道，记录。前期负责协同各部门布置舞会。

音响2个（租）：100

麦克风3个（组）：100

接线板：50

会场布置的物品：

采光灯：100

绘制背景墙，300

舞会装饰品：200

游戏奖励品：挂坠，小玩偶，的娃娃，帖100。

桌子：学校内有不计

饮料：3箱200

共计：1250（概数）

（具体资金会在这个范围内浮动200左右）

以温馨的格调为主，希望能在广场摆一长牌桌子，提供酒水。或者以出售的形式。

1、瞎子过河2人一组（一男一女），其中一人眼睛将会被蒙上，需听另外一个人的指令（口头上的提醒）穿越障碍过河，每队4人，用时最少的队伍获胜。

2、做人浪。

3、即兴情景剧表演。

4、女生是一块男生是5角你说要5块5要男的女的凑起来得到的数是5块5（根据到场人数的特点更改拼凑的钱数，最好平均呀这样有难度也方便凑对）。

## 大学生创业计划策划书篇三

协办方：各二级学院时间：11月13日——12初

为了活跃学校热爱科学的文化氛围，弘扬xx科技学院“厚德兴业”的校训，培养金科学子的创意思维，我校科技部决定组织青奥创意大赛，具体策划如下：

青奥志愿服务活动策划大赛

11月13号-11月18号：各学院宣传阶段

11月19号-11月21号：报名阶段

11月22号-11月29号：作品准备及征集阶段

11月30号：初赛

12月3号：决赛

XXXXXX

XXXXXXXX

- 1、一间用于参赛选手讲解创意的多媒体教室
  - 2、购买参赛选手使用的扇面和环保袋
  - 3、邀请学校领导和老师以及优秀同学作为大赛评委
  - 4、确定一名活动主持人
  - 5、制作一份评委打分的计分表
- 1、前期使用微博接力和空间接力的方式宣传本次活动
  - 2、请宣传部绘制一到两张宣传海报
  - 3、统计参赛人员，下发组委会提供的参赛材料环保袋和扇面
  - 4、统一收取参赛作品，经组委会筛选后确定复赛人员，通知复赛的时间地点
  - 6、参赛选手用实物结合ppt方式讲解自己的作品和参赛创意
  - 7、评委打分确定

一、二、三等奖，颁发获奖证书并拍照留念

8、评委致辞

9、总结讨论

1、体现中国传统文化

2、体现南京地方特色

3、必须具有一条宣传青奥的励志标语

4、自行制作自己作品的ppt文稿，并发送到组委会的邮箱

5、可结合自己所设计的作品，完成实物制作

1、“青奥”扇面设计：白色扇面（扇子种类不限），在扇面上设计出你喜欢的有创意的式样，要求体现青奥会有关内容、南京特色、南京传统、中国文化。

2、“青奥”环保袋设计：白色的环保袋（种类不限），在环保袋上设计出你喜欢的有创意的式样，要求体现青奥会有关内容、南京特色、南京传统、中国文化。

3、“青奥”衬衫设计：白色衬衫（种类不限），在衬衫上设计出你喜欢的有创意的式样，要求体现青奥会有关内容、南京特色、南京传统、中国文化。

4、除上述3种创意外，可独立思考，也可组队设计其他的有关创意作品。作品多包涵一些有关自己的创意设计的图片，最好把实物做出来，这样便于评委理解、打分。

一等奖一名；二等奖两名；三等奖三名；优秀奖五名；优秀组织奖若干。（获奖选手和获奖班级均颁发证书及奖品）

1、大赛会场布置100元

2、活动奖品250元

1、参赛选手必须上交自己设计的作品，不得抄袭

2、服从评委的评议结果，如有异议可向组委会提出申诉

1、与宣传部提前商议宣传事宜

2、提前做好邀请评委的工作

3、事先采购环保袋和扇面

4、加分项：便民和有实际利用价值的作品由评委酌情加分；在设计中包涵具有导向性的地图。（例如：青奥会场所地图、南京有关名胜旅游景点的地图等）

## 大学生创业计划策划书篇四

我国的. 各行业信息化水平较低，中国北京、上海等大城市个人电脑普及率不到30%，全国则不足10%。internet的普及和国民经济信息化的加速都对计算机产品产生持续的市场需求，中国计算机市场仍是世界上潜力的市场。今后若干年内，面对世界跨国企业进入中国的挑战，国内金融、保险、电信以及一些传统行业将会加快行业的信息化建设步伐，加大在it设备上的投入，以尽快提高自己的信息化水平，增强竞争力；西部大开发计划已逐步进入实施阶段，国家也继续在政策上向其倾斜，西部地区通信、交通、电网等基础设施的建设和广播电视、教育等行业的现代化发展都将为it产业带来巨大的商机。

经过20年的发展，pc正从一个技术主导型产业走向一个消费主导型产业，其中一个基本的特点是生产和技术成本在总成本

中的比重很小，而产品销售成本占到总成本的60%~70%，这种成本结构与店铺经营、脆弱的家电业成本结构非常相似，这也意味着用家电模式做pc具有可行性。从我国家电产业的发展来看，我国在世界格局中有不可动摇的优势，这也是国外一些it巨头纷纷将生产制造中心转移到中国的主要原因了，目前在我国的珠江三角洲和长江三角洲地区，已经形成了it产业的聚集效应，it制造产业的规模不断发展，并将带动上游和下游产业以及相关服务业的发展壮大，年增长率将保持在18%以上。

中国软件和信息服务业市场将保持快速增长的发展态势，将继续保持在30%左右的增长率，未来几年仍将成为中国it市场的强劲拉动力。中国政府在去年6月向全国各地区政府布了“18号文件”，即《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》。其主要内容是着眼于国内市场与国际市场，将人才培养与国产软件的开发作为重点，争取到20xx年达到2500亿元的产业规模，实现软件出口20亿美元，培养出100个以上的软件品牌，有80万名人员从事开发工作。从发展来看软件技术，目前正处在逐渐地走向大众化时期，应该说较硬件发展的较慢，信息服务业的成熟将会滞后于硬件和软件的发展，目前软件产品的技术大众化趋势还不明显，而软件产品市场会由导入期走向成长期，由于内需的不断拉动，整个软件和信息服务业市场，未来几年仍将快速增长。

根据赛迪顾问依据数学模型对今后几年中国计算机市场的规模的定量预测，表明在20xx-20xx年，中国计算机市场销售额将以22.0%的年均复合增长率保持快速的增长态势。从各种产品来看，计算机硬件市场复合增长率为19.6%，而软件和信息服务业增长率分别为27.3%和27.7%。20xx-20xx年中国计算机市场规模预测(单位：亿元)

产品	20xx年	20xx年	20xx年	20xx年年均复合增长率	
硬件	2080	2497	3074	3719	19.6%
软件	360	2460	5837	4827	27.3%
信息服务	50	27.7%			
计算机市场	2943	722.0%			

20xx年，我国电子信息产业实现收入7.8万亿元，同比增长29.5%，其中软件产业实现收入1.3万亿元，同比增长31.3%，占电子信息产业总收入的比重为17.13%。

从季度数据看□20xx年一至四季度软件产业分别实现2573、3475、3634和3682亿元，同比分别增长25.7%、31.8%、32.3%和34%，收入和增速呈现逐季上升趋势。软件行业收入确认存在较强季节性因素，因此下半年的集中结算导致收入增速加快□“xx”期间，我国软件产业收入平均增速为28%，较之“十五”期间47%的平均增速，上升趋势明显放缓，软件产业开始从高速增长转入相对平稳的新阶段。

20xx年一季度，软件产业实现收入3,454亿元，同比增长27%，增速较上年同期提升了1.3个百分点。考虑到软件行业的收入具有较强的季节性因素，通常一季度是签单阶段，而四季度是集中确认期，因此，一季度增速较低并不影响对全年收入增长25%-30%的预期。我们认为，随着国内行业信息化程度的不断加深，对软件产品的需求将持续上升。

从软件行业景气指数和企业家信心指数看，在经历了1季度的下降后重新恢复上涨态势，四季度分别上升至159.7和163.2；虽然在20xx年一季度两项指数均出现下降，分别降至150.4和155.6，但仍然位处高度景气区间，行业发展势头依然向好。我们认为20xx年软件产业将延续平稳发展态势。

20xx年1季度，我国计算机硬件行业收入4,836亿元，同比增长20.34%，延续了去年以来的快速增长；出口交货值3,330亿元，同比增长7%，增速较去年同期下降24.9个百分点。其中，生产微型计算机6,163万台，同比增长18.8%；笔记本4,542万台，同比增长8%。

对于现在想创业的大学生而言，目前确实是一个机遇与挑战共存的时期。我们应该要抓住这个机遇，在现今努力提高自



身的能力。

但是在创业前我们应该考虑清楚一些东西。

很多人在初次创业的时候，都是资源十分欠缺的。资源不足，使企业创业成功的概率降低，但要有完全充分的资源也是不可能的。在资源具备上，一般来说，要符合两种条件：一是要有进入一个行业的起码的资源，另一方面是具备差异性资源。如果任何条件均不具备，创业成功的可能性很小。

创业资源条件主要包括几个方面：业务资源：赚钱的模式是什么；客户资源：谁来购买；

技术资源：凭什么赢取客户的信赖？经营管理资源：经营能力如何；

财务资源：是否有足够的启动资金；

行业经验资源：对该行业资讯与常识的积累；

行业准入条件：某些行业受到一些政策保护与限制，需要进入资格条件；人力资源条件：是否有合适的专业人才。

以上资源创业者也不需要100%的具备，但至少应具备其中一些重要条件，其他条件可以通过市场化方式来获取。创业者如有足够的财务资源，其他资源欠缺也可以弥补；如果有足够的客户资源，其他资源的欠缺也容易改变。

第四，是否有足够的耐心与耐力度过创业期的消耗，估计通过多长时间走过创业瓶颈阶段，自己有多长时间的准备。

第五，创业的风险是什么，最坏的结果是什么，我是否能承受？不要只想到乐观的一方面，对风险一定要有充分的心理准备，否则，一碰到现实状况与想象不一样，一下会造成信心

动摇。

回答清楚以上问题之后，再决定是否创业不迟。很多创业者的失败，都是与创业前心理准备不够，匆匆忙忙进行创业，最后失败得一塌糊涂，假如准备不足，条件不具备，晚一点创业也不迟。

进入该行业为别人打工，通过打工的经历来积累经验与资源。那么“学费”自然由别的老板给你付了。

很多人创业是迫于生存的压力，希望赚多点钱，过上较好的生活。因此，在创业之初，是无所谓事业的，创业选择极具盲目性，为创业而创业，在刚开始创之前，进入什么行业，以什么为盈利模式，都是一片茫然。很多创业者，先将公司注册好了，再考虑业务范畴。创业者在创业之前，一定要有明确的创业方向，再决定创业。假如，选择了某一个行业，创业前一定要积累一些该行业的经验，收集相关的资讯，如果有可能，可以先考虑进入该行业为别人打工，通过打工的经历来积累经验与资源。那么“学费”自然由别的老板给你付了，也就用不着自己创业时间交学费，行业知识、客户资源渠道，赢利模式都有了，再创业，成功就指日可待了。

经营赚钱的能力是最重要的，只要有非常出色的经营能力，自然会找到投资者，很多投资家天天都在找好项目投资。

很多年轻人在创业时，过多强调资金因素影响力，其实不然，创业条件中资金虽然很重要，但最最重要的是创业者个人的经营能力，特别是业务能力。如果资金是根本因素，那好，我给你投资1000万，你经营什么，你有什么可以确保赚钱吗？我想，很多人恐怕都无法保证，也不知道投资干什么，所以资金因素不是惟一的。

经营赚钱的能力是最重要的，只要有非常出色的经营能力，自然会找到投资者，很多投资家天天都在找好项目投资。

在创业初期，创业者个人的能力非常重要，事无巨细，都要自己亲自动手，创业不是一件很轻松的事情。在创业者的个人能力中业务能力，开发客户能力，综合应变能力十分重要。创业者其实很多时候就是一个业务经理，能够拿到订单什么都好办了。很多创业成功者，都是做业务出身。有了客户，有了订单，自然的事情都变得容易了。

笔者个人创业成功也是在近十年的专业积累基础上获得成功的，经营能力修炼到家，成功自然到来。

对于有志创业者而言，不断打造好自己的经营能力是至关重要的。从学做业务开始，是一个好办法，当能力有了，创业机会自然很多，特别是今天，进入靠能力赚钱的时代，经营能力更是重中之重。

在创业者中，有几种成功的类型，自己从零开始独立创业成功者，有技术与他人合作成功者，在企业内部创业成功者。笔者认为第三种创业方式最容易成功。

一个创业者比较好的选择就是有计划与策略地进入一家成功公司，先取得老板的信任，再找准机会，建议老板从公司发展角度投资新项目，这样创业的机会就有了，作为项目的提出者，自然会被老板赋予重任。很多企业都会有发展新项目的需要，如果冒昧地找人投资，合作机会不会太多，关键是一个信任感的问题，萍水相逢，人家为什么要信任？国内企业管理控制乏力，企业用人时，对忠诚度的在意，甚至超过对能力的重视。

从企业内部创业，有很多有利条件：雄厚资本实力的支持、管理的指导、综合资源的共享、业务资源的利用、品牌形象借助等，如果创业公司的业务与母体公司的业务有延续性，或关联性，创业起来更容易成功。

个人感觉可以创业的项目

## 1、网络服务

商机:为企业 提供网络化客户关系,自动化办公、营销等方面的服务.同时也为网上开店或利用网络的个人服务.

开业建议:首先要摸清楚网络服务的市场情况,寻找利润化的中间服务;其次是必须提供专业化服务与运作,尽量只做一项,以“精”取胜。

## 2、电脑救援公司

此类公司主要提供技术支持和计算机产品的维修、维护等服务。电脑及配套用品都很“娇贵”，使用不当或是遭遇“病毒”，就会“罢工”。随着人们对电脑依赖性的加大，对电脑救援服务的需求也水涨船高。目前，我国的电脑拥有量为4000多万台，这个数字每年正以惊人速度递增。有着如此巨大的消费群体，电脑救援公司自然市场无忧。据了解，目前电脑救援公司大多针对企业用户，因此，开家面向个人用户的电脑诊所，应该是不错的创业方向。

开业建议：技术功底必须扎实，硬件知识过硬，同时有丰富的实践经验，能帮助用户解决电脑使用过程中遇到的各种疑难杂症。

## 3、是高科技领域

在大多数创业者看来，高科技领域高不可攀。其实不然，在市场细分的趋势下，高科技领域同样也存在着一些适合个人创业的缝隙。

## 4、手机游戏

商机□20xx年9月中国“移动百宝箱”收费，正式启动国内的手手机游戏业。虽然手机游戏的用户数量暂时无法与网络游戏

相比，但随着技术日益成熟、收费逐渐下调及用户对使用便利性要求的提高，发展空间巨大。

## 大学生创业计划策划书篇五

描述所要经营的是什么行业，卖什么产品（或服务），谁是主要的客户，目前市场情况怎么样？竞争是否激烈，是个人独资、合伙经营还是有限公司的形式，需要多少钱的投资，赢利空间多大，目前进展到什么阶段，有什么样的经营管理措施等。

1、 企业、项目地点：华东师范大学闵行校区樱桃河商业楼二楼

（你的经营地点在哪里）

3、 创业企业的宗旨：（经营的目的是什么）

4、 市场优势

（你的项目在目前市场上有什么优势）目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小

5、 发展计划

1、 市场定位、市场规模（市场结构与划分）

（核心顾客有哪些、大学情侣产品服务范围全面价格等，你所经营的行业目前的市场情况是怎样的空白，已有多大的规模；它们都有哪些类别。比如说你开一家服装店，在你所在的地段中已存在多少家服装店了，他们都经营些什么服装，这些店铺在地段中是怎样的一种情况等。）

2、 目标市场：

3、 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析（就是你准备经营的项目是面向哪些人群的大学生，他们有什么特性，他们一般的购物地点是哪里，都喜欢买些什么价格的商品，他们的消费方式是怎样的以及什么最能影响他们的消费方向及数量等。）

4、 目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段

（空白/新开发/高成长/成熟/饱和）产品排名及品牌状况。  
（就是指你的产品现在还在设想阶段还是已经开始实施，到了哪个层次，你的产品在你所经营的市场中占有多大的份额，以及你在这个市场里的信誉是怎样的。）

5、 市场趋势预测和市场机会

（你的产品在目前的市场中还有没有份额，如果你投入了能不能赚钱，将有多少利润可赚等。）

6、 竞争对手分析

（在你的经营范围的地方内，你的竞争对手是怎样的，他们都经营哪些产品，都有什么优势，有多大的消费群，都有哪些人买他们的产品或服务等。）

1、 概述营销计划（区域、方式、渠道、预估目标、份额）：  
（你准备在多大的地方内开展、销售你的项目、产品，以什么方式进行的，都有哪些渠道及路子，能有多大的利润等。）

2、 销售政策的制定（以往/现行/计划）（就是你的产品或服务是怎样进行买卖的）

3、 销售渠道、方式、行销环节和售后服务：（就是你的产品或服务目前都有哪些渠道路子，你的产品或服务目前以什么方式进行买卖的，这里面有什么环节，你的售后服务是怎

样的？)

#### 4、 主要业务关系状况

(你和哪些单位、个人的业务关系是怎样的，他们有什么特点及优势。)

#### 5、 产品价格方案

(你的产品或服务的价位是怎么定的，都在什么范围内)

#### 6、 销售资料统计和销售纪录方式

(就是指你的产品或服务目前的销售情况的汇总，以及你是怎么记录这些数据的。)

(你的项目或产品在近期、中期有什么目标，在往后的几年内你的销售额将可达到多少，以及你是怎么预测这些目标能否实现的，依据是什么?)

#### 1、 创业企业组成形式

(就是指你的创业企业是怎样组成的，比如是个人或是合伙，是集资还是个人投资等，目前有多少人与你共事或有多少员工，他们的教育水平如何等)

#### 2、 人事管理：

(要考虑现在、半年内、未来三年你的企业将需要多少人加入，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，所需的成本是如何等。)

#### 3、 财务需求与运用：

(考虑融资款项、投资的资金是怎样运用的、平时经营的资

金是怎样周转的等，并预测未来3年你的利润、负债多少和现金多少等。)

#### 4、 日常管理

(就是平时你的企业是怎样管理的，都有哪些制度等)：

#### 5、 风险分析及应对方法：

(你的投资都有哪些风险，这些风险你准备怎样应对，比如说当你的资金不足时，你会怎么做？又如你的产品出现了质量问题你怎么办等。)

成长与发展：下一步要怎么样，三年后如何等。

(你的企业或项目的发展前景如何，在未来几年将朝什么方向发展，发展到什么程度等)

格式：

#### 1. 企划书名称

企划书的名称必须写得具体清楚。举例来说，《如何防盗企划书》的名称就不够完整、准确，应该修正为《北京市朝阳区1994年6月至12月防盗企划书》。

#### 2. 企划者的姓名

企划者的姓名、工作单位、职务均应一一写明。如果是集体企划的话，所有相关的人员的姓名、工作单位、职务均应写出。

#### 3. 企划书完成时间

依照企划书完成的年月日据实填写。如果企划书经过修正之



后才定案的话，除了填写“某年某月某日完成”之处，还要加上“某年某月某日修正定案。”

#### 4. 企划目标

### 三、企划书具体内容

一份完整的企划书的构造分为两大部分。一是社会状况分析，二是企划书正文。

#### （一）社会状况分析（市场调查）

要了解酒店行业整个社会规模的大小以及敌我对比的情况，社会状况分析包含下列几项内容：

- （1）整个酒店行业的社会规模；
- （2）周边各酒店的客流量与营业额比较分析；
- （3）周边各酒店社会知名度的比较分析。
- （4）消费者年龄、性别、职业、学历、收入、家庭结构之分析。
- （5）周边各酒店优缺点的比较分析。
- （6）周边各酒店消费定位的比较分析。
- （7）周边各酒店广告费用与广告表现的比较分析。
- （8）周边各酒店促销活动的比较分析。
- （9）周边各酒店公关活动的比较分析。

#### （二）企划书正文

企划书正文由6大项构成，现分别说明如下：

## 1、公司的主要政策

确定目标客源与消费水平定位。

策划目标是扩大社会知名度还是追求利润。

制定价格政策。

广告表现与广告预算。

促销活动的重点与原则。

公关活动的重点与原则。

## 2、营业目标

所谓营业目标，就是指公司在一定期间内（通常为一年）必须实现的营业目标。

营业目标量化有下列优点：

为检验整个企划案的成败提供依据。

为评估工作绩效目标提供依据。

为拟定下一次营业目标提供基础。

## 3、推广计划

企划者拟定推广计划的目的，就是要协助实现营业目标。推广计划包括目标、策略、细部计划等三大部分。

### （1）目标

企划书必须明确地表示，为了实现整个企划案的营业目标，所希望达到的推广活动的目标。

## （2）策略

决定推广计划的目标之后，接下来要拟定实现该目标的策略。推广计划的策略包括广告表现策略、媒体运用策略、促销活动策略、公关活动策略等四大项。

广告表现策略：针对酒店定位与目标消费群，决定方针表现的主题。

促销活动策略：促销的对象，促销活动的种种方式，以及采取各种促销活动所希望达成的效果是什么。

公关活动策略：公关的对象，公关活动的种种方式，以及举办各种公关活动所希望达到目的是什么。

## （3）细部计划

详细说明实施每一种策略所进行的细节。

广告表现计划：报纸与杂志广告稿的设计（标题、文字、图案），电视广告的创意脚本、广播稿等。

媒体运用计划：选择大众化还是专业化的报纸与杂志，还有刊登日期与版面大小等；电视与广播广告选择的节目时段与次数。另外，也要考虑crp（总视听率）与cpm（广告信息传达至每千人平均之成本）。

促销活动计划：包括菜品展览、抽奖、赠送礼品、品尝会、折扣等。

公关活动计划：包括股东会、发布公司消息稿、公司内部刊

物、员工联谊会、爱心活动、同传播媒体的联系等。

#### 4、市场调查计划

市场调查在企划案中是非常重要的内容。因为从市场调查所获得的市场资料与情报，是拟定销企划案的重要依据。此外，前述第一部分市场状况分析中的9项资料，大都可通过市场调查获得，由此也显示出市场调查的重要。

然而，市场调查常被高层领导人与企划书人员所忽视。许多企业每年投入大笔广告费，而不注意市场调查，这种错误的观念必须尽快转变。市场调查与推广计划一样，也包含了目标，策略以及细部计划三大项。

#### 5、营业管理计划

假如把企划案看成是一种陆海空联合作战的话，营业目标便是登陆的目的。市场调查计划是负责提供情报，推广计划是海空军掩护，而营业管理计划是陆军行动了，在情报的有效支援与强大海空军的掩护下，仍须领先陆军的攻城掠地，才能获得决定性的胜利。因此，营业管理计划的重要性不言而喻。

#### 6、损益预估

任何企划案所希望实现的销售目标，实际上就是要实现利润，而损益预估就是要在事前预估该产品的税前利润。

## 大学生创业计划策划书篇六

项目名称：

负责人：

所在班级：

联系电话：

电子邮件：

第一部分：摘要

公 司 简 介

公司名称：香yoyo奶茶店

主要产品：奶茶

业务范围：销售奶茶，果汁，饮料等

营销策略：

(1) 促销计划和广告策略

(2) 价格策略

公司战略目标：

第三、四年：进一步扩展公司项目，开发新品与规范流程两手抓。使公司拥有一定品牌影响，扩大公司影响范围，为以后占领更大市场打下基础。预计本阶段在南昌的市场占有率达到40%，并开始建立省内连锁分店，向经济较好的地区扩展。

第五、六年：对公司进行进一步完善，扩大建设规模，随着公司不断壮大，打造一个国际知名的奶茶公司。

核心竞争力分析：

我公司推出的奶茶饮品除了结合了香飘飘，优乐美，相约等奶茶的各种优点，不仅注重于产品的质量，口感，包装，我

们的产品更加注重对身体的调养，真正做到健康，好喝的茶饮料。这是我们的优势，也是我们战胜其他品牌，战胜周围其他店面，成为“奶茶之王”的一个重要法宝。

## 消费者特征与习惯

### 1. 消费者特征

青年人是主力军，且调查显示，女性最常喝奶茶的比例高于男性，这与女性消费者看重奶茶饮品的健康、时尚特性不无关系，因为奶茶对皮肤有滋润美白功效，其中的椰果是粗纤维食品，既可以填饱肚子，又绝对不含脂肪，所以美容瘦身是女性多于男性选择奶茶的主要原因之一。

### 2. 消费者需求

既然是奶茶店，就一定要在保证店面的清洁与舒适，光这还远远不够，还要把店布置的富有特色，不落俗套，所以店面装修很重要，让消费者在外面就有种想进来逛逛的欲望。当然这只是表面的包装，奶茶的质量跟包装才是顾客最看中的，所以制作奶茶的每一道制造工序都会经过安检局的严格检验，绝不会出现掺假，缺斤少两的现象。

由于消费者大都是年轻情侣，所以一定要给他们营造一个舒适，安静，浪漫，优雅的气氛，尽管是一杯奶茶，也能品出幸福的味道。可以开展一些有特色的促销活动：比如，情侣买可赠送情侣对勺；买三杯以上获赠可爱的饰品；小店要有自己的特色，比如有卡通形象，或者制造供情侣用的y型吸管。。。可以在店名上方加几个小射灯，最好是发粉色光，晚上看起来很漂亮，温馨。

## 第二部分：公司概述

公司名称：香yoyo奶茶店

公司类型：股份制公司

公司宗旨：热情·竭诚·质优

公司业务：

主营业务：奶茶

兼营业务：果汁，饮料

公司的短期目标：积极发展

第一阶段：通过广泛的宣传，促销，吸引顾客

第二阶段：公司发展处于上升阶段，通过热情周到的服务树立良好的品牌形象，一方面留住原有的顾客，另一方面开拓新的客源。

第三阶段：针对不同的顾客的需求，不断的推出新的品种

公司的长期发展目标：占领100%的客源市场，为消费者群体提供最优质的服务，实现利润的最大化。

以安全舒适的环境来方便广大消费群体 以公益感恩的企业文化来回报广大消费群体 公司的企业文化：

全心全意的服务于广大的消费群体，让他们在安全舒适的环境中体验轻松与美味。让奶茶的凉爽驱走你夏日的酷暑！让奶茶的温暖驱走冬日的严寒！

公司的独创性：

奶茶店的设备：

封口机，封口膜，杯子，吸管，搅拌机，饮水机，容器

### 第三部分：产品介绍

珍珠奶茶发源于台湾省。于冰奶茶内加入粉圆。煮熟的粉圆外观乌黑透亮，遂以“珍珠”命名，故称“珍珠奶茶”。如今已遍布全球，是休闲饮品的品种之一。深受消费者欢迎。

珍珠奶茶不仅口味鲜美。而且口感新鲜，。现场制作。由多种原料配成。品种多，口味佳。植物蛋白等营养丰富。奶茶有红豆奶茶麦香红茶。茉香奶茶等等。添加物有珍珠，椰果。沙冰。刨冰等，更有各种水果奶茶，西瓜奶茶，木瓜奶茶等等。我们奶茶店还退出招牌奶茶。