

# 化妆品销售计划书(通用8篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 化妆品销售计划书篇一

(1) 现在出现了金融危机，再加上食品届出现的一系列的问题，会影响到人们对市场上的产品的认可度。

(2) 国内的化妆品品牌众多，我们的竞争压力也是很大的。

(3) 人们更相信国外化妆品

(4) 化妆品的更新速度太快

## 第二节机会

(2) 网络的推广，是女性更了解了本产品

## 第三节“xx”企业优势

(1) 目前已发展成为集科研、生产、销售为一体，日化线、专业线并存的大型跨国集团企业，也是目前中国规模最大、实力最强，最具发展潜质的美容、化妆品企业之一。

(2) 拥有先进的经营理念。其率先提出“自选销售，前店后院”的日化店经营模式；又史无前例的将spa概念引入到日化线中，后来发布商超5g战略。

## 第四节“xx”企业劣势

(1) 企业成立的晚，和著名大企业很难比较。

(2) 技术不先进，产品开发速度较为缓慢

(3) 促销力度不行，网络销售管理不行

## 化妆品销售计划书篇二

转眼间8月就快要结束了，在8月的工作中，我努力的按照自己定下的计划做好自己的工作，所以在上个月的工作中也取得了不错的成绩。面对炎炎9月的到来，我知道我又该做出新的准备。

虽然我目前的工作经验还不是特别的丰富，但是既然身处于这个竞争积累的社会，我就不得不去不断的努力进步。为此，我对9月的工作计划安排如下：

## 化妆品销售计划书篇三

根据20xx年8月27日国家质检总局公布的《化妆品标识管理规定》，化妆品是指以涂抹、喷洒或者其他类似方法，散布于人体表面的任何部位，如皮肤、毛发、指趾甲、唇齿等，以达到清洁、保养、美容、修饰和改变外观，或者修正人体气味，保持良好状态为目的的化学工业品或精细化工产品。

宗旨及商业模式

现在新生活化妆品公司处在需要宣传的状态下。为实施我们的计划，公司需要总金额为15000元的贷款，用于下列目的：

1) 采用单页及相应美容人员在柳林高校区作宣传，提升影响度。

2) 对公司人员培训。

我们的产品和服务：

新生活化妆品公司目前主要提供雅芳、玉兰油、旁氏、资生堂、欧莱雅、小护士等中低端化妆品。同时，我公司还面相需要求职面试的同学，为有需要的同学做定期面膜护理及淡妆有助于面试的成功。目前，我们的.产品/服务处于起步阶段。我们计划按着这种经营模式继续扩大我们的势力：

在这一市场中，主要的关键因素是如何满足在校大学生的消费需求。

我们的服务是独一无二的，理由是我们和消费者是零距离的，更了解这一市场，另外，我们有自身优势，原因是我们是管理学学士毕业，不论是管理或市场都有丰厚的理论基础。

我们把我们的市场定位在美容护肤。根据市场资源，根据两年来的调查显示，93%的女生需要该项服务，几乎所有的女生表示对自己外表很在意并希望通过专业的美容师护理或改进皮肤。在调查中发现，在女生宿舍，能见到最多的也就是化妆品了，而且多是中低档产品，但价格却是颇高，从被调查者那了解，一般很难买到优惠的化妆品，购买渠道很不畅通。事实上，即便是所谓的大折优惠商品也是存在丰厚的利润。在护肤方面就更不方便了，周边连一家像样的美容店都很少，而专门为大学生服务或为她们求职面试就更少见了。

竞争：

在这一夹缝市场里，我们没有竞争对手，但是我们的服务在市场上是有选择性的。所以，我们要体现我们的竞争优势，即做好宣传和促销。

管理：

我们的管理层有下列人员可保证实现我们的计划。

## 第二章 公司介绍

## 一、宗旨(任务)

我们的目标是将公司变成高校化妆品连锁公司

我们立志于在销售领域恪守信誉、提高声望。为达到此目标，我们采取诚信经营、扩大宣传等方式来实现。

为贯彻我们的目标和即定方针，我们决心以扩大经营的战略态度对待资金监护人、顾客及社会其他团体。这些单位都会相信我们的公司，因为提供商和我们的利益息息相关。

## 二、公司简介

新生活化妆品公司将成立于20xx年9月，其业务范围包括化妆品的销售和针对性的皮肤基本护理。商业法定名称是新生活化妆品公司，法定地址是天津市河西区大沽南路10001号。

本公司是一个专有独资公司。我们的主要办事机构位于天津市河西区工程师范学院#5门面。我们经营面积为60平方米，美容护肤雅间40平方米。有了资金后，我们可望二年内扩展到邻近的高校区。

## 三、公司战略

尽管化妆品市场形式并不简单，但这一夹缝市场一些有实力的公司是处在放弃或未开发状态，故，为我公司的生存发展提供了空间。

新生活化妆品公司的市场战略是“农村包围城市”即先攻薄弱市场，逐渐占领市场。

### 1、产品及服务：

该公司代表着新的女性消费市场的一个侧面，该市场可以把

在校大学生作为潜在的目标顾客，若干年后，是走向社会的白领对这块的消费也是只增无减，都可能发展为我们的忠实顾客。对我公司壮大规模也提供了有利条件。

#### 四、公司管理

##### 1、管理队伍状况

1) 门市经理一人

2) 门市值班5人：2名销售，3名美容师(前期)。门市值班9人：4名销售，5名美容师(后期)。

3) 上门推销及服务8人(前期)。上门推销及服务4人(后期)

公司将建立以下制度和报表以便于管理

1、财务，商品管理制度

2、人员招聘，培训，奖励等激励手段

3、印刷销售单，报表等，便于核查和管理

2、外部支持：

我们目前已与下列外部顾问机构发展了业务关系：

1) 天津市河西区会计师事务所

2) 天津市河西区阳光律师事务所

五、组织、协作及对外关系：

## 化妆品销售计划书篇四

xx年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的十月份，我走进了xx[]截至到在，已经在公司沉淀4个月了，对于xx彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这4个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

### 工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了xx彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

### 一、年终答谢会

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于xx年11月30开展了xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。

晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣幸的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。

会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以xx碧恩彩妆品牌为主打，因此彩妆品牌签单的都是老客户，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

## 二、市场服务

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分xx碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握xx碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

## 工作感想

在xx这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

在过去的这四个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这4个月里，我学会了慢慢的去剖析客户的心理，为其选择适合的产品xx碧恩的彩妆形象丰富，在和客户交谈的过程中，学会了去了解客户的消费能力，从而为其选择适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身

的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。

在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自己筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。这4个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记.....

## 新年计划

新的一年对我们来说是充满挑战、机遇、希望的。新的一年，我一定要努力打开一个工作新局面。为了提高工作效率，我制定了以下的新年计划：

一、在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。



## 化妆品销售计划书篇五

对于传统的养殖粪尿污染非常严重，对地面、空气、水源产生了严重的影响，直至影响着人类的健康问题。现在又由于瘦肉精的使用更是让人们谈“猪”色变，另外疾病，食品问题，养殖效益问题均是目前面临的问题。目前针对这种情况，生态养殖是符合社会所需要的养殖技术。通过采用生物发酵床“零排放”养猪技术，猪舍里不产生臭气和氨味，无需冲洗猪圈，造成的呼吸道疾病也大大降低，节省大量的设备成本，粪尿处理成本。转变养猪方式，猪粪便变废为宝，不仅解决了养猪场污染物无处排放的难题，更是一举多得，达到经济、社会 and 环境保护三赢。

### 二、公司简介

生态养猪有限公司主要运用微生物发酵对猪的粪便进行发酵处理，使猪达到无病的目的，成为健康猪，在自然条件下提高猪的瘦肉率，满足市场对无害化瘦肉的需要，人们对放心猪肉，安全猪肉的食用。

### 三、大棚发酵床养猪的市场前景

随着养猪业的发展和猪群规格的不断扩大，猪粪、尿的排放量也在急骤增加，原先设计的一套污水排放净化处理系统将难以满足生产发展的需要，如何处理养猪业中一直难以解决的猪粪尿，尤其是规模化养猪场内排泄的大量粪尿对环境生态造成的污染问题，便成了迫切需要解决的问题。

大棚发酵床养猪利用全新的自然农业理念，结合现代微生物发酵处理技术提出的一种环保、安全、有效的生态养猪法。实现养猪无排放、无污染、无臭气、彻底解决规模养猪场的环境污染问题，它是集养猪学、营养学、环境卫生学、生物学、土壤肥料学于一体，遵循低成本、高产出、无污染的原则建立起的一套良性循环的生态养猪体系。它是规模化养猪

发展到一定阶段而形成的又一亮点，是养猪业可持续发展的新模式。

#### 四、竞争性分析(略)

#### 五、养殖场选址及环境

经过综合考虑和对实际情况的评估，我们决定利用温室大棚作为养猪的环境。因为发酵床需要一定的温度，为了创造一定的环境温度，必须采用日光温室，冬季夜间加盖草帘子保温用。白天敞开帘子，便于采光贮热。夏季塑料膜上面加一黑色的遮阳网，以免太阳暴晒。生态养猪技术起源于日光温室发酵床育苗、它是微生物发酵工程技术与日光温室巧妙结合成果，为生物生长创造了必要的环境条件。益生菌原液的制造是采用中温的益生菌和酵素结合而成，正常生产繁殖就需要20-40摄氏度之间的温度环境，当环境温度低时就不易发酵。

为了保持发酵床垫料的正常发酵产生热量，就必须利用太阳能来加热，以保持夜间猪舍的环境温度和垫料的正常发酵，因为只有环境温度在15度以上垫料才能正常发酵，垫料的正常发酵才能使猪舍内的环境温度在寒冷的季节里保持15摄氏度以上。因为猪只生长温度需要在20-30摄氏度之间，低于15摄氏度时生长缓慢，高于30摄氏度时生长迟缓。俗话说大猪怕热、小猪怕冷就是这个道理。所以采用塑料棚日光温室再加上垫料发酵床的综合作用，才能为猪生长创造暖屋子、热炕头的优越条件，才能使猪只在24小时都保持不断生长状态。

## 化妆品销售计划书篇六

所谓一般型格式就是指平常企业或一般民间制作营运计划书时所会提出的纲要。这些纲要或许会因为创业活动的内容而稍有改变，但大致的纲要重点都会包含：

- 1) 摘要
- 2) 基本数据
- 3) 产业（大环境）状况与未来
- 4) 经营计划
- 5) 优势分析
- 6) 风险评估
- 7) 财务预估
- 8) 总结等几大项目。

至于所谓的格式型则多有其特定用途且样式较富变化，不论是申办贷款、研究计划、申请补助或特殊标案规格等，虽然每种格式会因受理单位及活动的内容而不尽相同，但透过表格问答方式来规范送件数据内容的标准化却是格式型计划书的共通特点。

至于计划书的组成部份，应至少包含：

- 1) 二至三页的计划摘要
- 2) 营运计划书本体及相关附件
- 3) 简报文件格式的计划书及
- 4) 问题集等四种文件。如此的组成，不管是一对一的说明或是一对多的简报，不论是初次见面的简短介绍或是第二次会晤后的深入对谈，绝对能让想创业的你应付自如并有效地提升达成目标的机会喔！

## 1. 计划摘要

计划摘要列在创业计划书的最前面，它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的业绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：

- (1) 企业所处的行业，企业经营的性质和范围；
- (2) 企业主要产品的内容；
- (3) 企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；
- (4) 企业的合伙人、投资人是谁；
- (5) 企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就

依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

## 2. 产品（服务）介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：

（1）顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

（2）企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

（5）企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

## 3. 人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

#### 4. 市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

在创业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；

目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

## 5. 营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

- (1) 消费者的特点；
- (2) 产品的特性；
- (3) 企业自身的状况；
- (4) 市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

- (1) 市场机构和营销渠道的选择；
- (2) 营销队伍和管理；
- (3) 促销计划和广告策略；
- (4) 价格决策。对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的

销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

## 6. 制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

\*性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。

## 7. 财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：

(1) 创业计划书的条件假设；

(2) 预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业计划书的支持和说



明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

以上就是小编整理好的我创业计划书设计内容，希望大家喜欢！

## 化妆品销售计划书篇七

本人选择餐饮服务业为创业目标，以一间餐厅为创业起步，取名明月，给人一种优雅、温馨的感觉。

### 一、市场调研：

经过初步市场调查，我定位的目标消费群是周围的大学生群、周围居民群；竞争对手主要为现存和即将开业的餐厅，与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同等已经明确。

### 二、可行性分析：

根据当前的市场条件，餐饮业较其他行业具有更大的发展潜力，能够表现为消费者群体的庞大，行业竞争力的不断提升，以及大规模的行业升级。尤其是学院周围，虽然有好多餐厅，但我发现各餐厅的服务和食品的供应都不到位，没有特色。

根据当前的市场形势，消费者异常是青少年群体纷纷倾向于对国外餐饮店的消费，例如麦当劳、肯德基等，相比之下，以本土美食为特色的本土餐饮店受到冷落，主要原因在于缺少对外宣传力度，店面卫生以及服务人员素质有待提高等方面。

三、选址方面：

四、格调方面：

明月餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客供给优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

五、餐厅特色

(1)餐厅分为中餐区及西餐区两个主体部分，满足顾客的多种消费需求。吸引周边居民楼的消费者。

(2)中餐区和西餐区各设一个厨房，厨房以落地玻璃为装修要素，让顾客能够近距离观察食物的制作过程(能够向顾客证明食品质量，让顾客安心就餐，另一方面讲，也能够提高厨师们的自律性，保证食物的安全与质量)。

(3)餐厅设有一个小厨房(占地面积很小，普通家庭的小厨房大小即可)每周有1~2天的时间对顾客开放(能够提前预订)为“共制美味佳肴”的时间，供顾客如亲子或朋友以及学院的小情侣一齐当厨师，比如父母为孩子庆祝生日，能够在小厨房一同制作生日蛋糕等(能够体现餐厅的人性化服务，小厨房仅需很少的占地面积，但其带来的效果以及收入可观，如青少年群体会异常青睐这种就餐模式，那里体现的理念主要是让顾客在美食中得到欢乐，从而对餐厅产生更大的好感，吸引顾客消费)。

六、拟定规模：

建筑面积100平方米，开1间大点的门面商铺。

七、产品介绍：

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1. 推出皇牌主食套餐，经济实惠。西餐结合快餐
2. 美颜甜品最适合爱美的女大学生品尝。
3. 根据不一样的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等
4. 餐厅与顾客的互动方面，本餐厅在显眼的位置放置一个“美食提议板”，让顾客写下期待在本餐厅吃到的美食名称，制作过程，方便餐厅开创新菜色，定期对菜单进行更新，满足顾客的需求。
5. 优惠措施方面，餐厅将对消费满必须数额的顾客派发“早餐优惠券”可发展餐厅的早餐食物。

## 八、管理理念

## 九、投资预算：

房租和押金周转资金16.5万元，固定资产投资15万元(装修10万元，电器和厨房设备3万元，家具装饰等2万元)，物料周转资金1.5万元，合计33万元。

## 十、固定资产折旧：

固定资产15万元，预算2年折旧完毕，即平均每月折旧0.625万元，折旧资金可用于周转，但必须预算2年后重新装修。

## 十一、财务计划

### 1. 实行严格的财务管理

2. 每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。

4. 每日流动资金为5千元(主要用于突发性事件以及临时进货)

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样本店的盈亏在帐面上一目了然，避免经营管理工作盲目性。

## 十二、销售计划

a)开业前进行一系列宣传工作，发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务资料。

推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

## 十三、市场营销策略

### 1. 品牌策略：

“明月餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词能够营造典雅的个性氛围传播快捷，贴合目标市场消费者的消费需求。并且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

### 2. 价格策略：

(1)主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2)针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，构成价格系列，

使消费者在比较价格中能迅速找到自我习惯的档次，得到选购“满足”。

### 3. 促销策略

1) 店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时理解学校的监督，做好餐厅与学校的交流工作。

2) 行政人事主要职责:人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

3) 对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

4) 服务员以礼待客，遵守制度，进取进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自我的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境立刻处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意能够以陪赏进行道歉。

### 5) 薪酬制度:记时工资制

不一样类型的工作人员时间上的薪酬不一样;采用此制度比较灵活，能够准确地记录各个工作人员的工作时间，准确地计算出职工的工资。

6) 奖励制度:根据员工考核总分进行奖励(半年实行一次奖励

### 十五、盈利预算:

5.3万元月，净利润为3.825万元。年净利润为45.9万元。

## 十六、开业准备：

2月中旬签约，两个月免租，3月办理工商税务消防等政府事务、人员招聘和培训、岗位制度的制定、菜点设计和价格设计、装修配套和店内装饰、供应商接触、首批物料备货、网络推广等等，4月中旬试营业，5月1日正式营业。十七、开业策划：

试营业两周，正式开业外现场策划、店内布置、促销活动设计等。

## 十八、三年规划：

第一年：根据经营初期的资金较少，尚无较多的盈利来源的情景，主要资金用于食物质量，以中餐区带动西餐区发展，即主力放在中餐区上。另一方面，注重对外宣传，宣传力度主要于印发宣传单以及网络宣传，以缩减资金支出。

第二年：根据顾客所需更新菜单，实现中餐区与西餐区同步发展，产品实现多样化，引进更多地方特色美食，提升产品优势，另一方面，利用盈利的资金，加大对外宣传力度，可经过电视、报纸、传单、优惠券等措施，加大宣传。对于人员管理，供给资金培训厨师，进一步提升厨师技能，吸纳更多素质高的服务人员，以填补餐厅空缺。

第三年：根据前2年积累的资金和经验，寻求机会开设一间分店，分店刚设立，以总店带动分店建立顾客基础，可经过在总店宣传分店，或经过其他宣传方式加大对分店的宣传。当分店逐步发展茁壮时，实现2间店面共同发展。

三年以后，逐渐积累资金与经验，逐步实现规模化管理，在规模化发展的同时，不断优化自身的产品质量、特色，服务质量。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 化妆品销售计划书篇八

公司摘要

公司简介

营销策略

竞争分析

发展战略

财务分析

管理分析

风险与机遇分析及规避措施

总结

## 二、公司摘要

产品与服务：为客户提供化妆品类产品及使用指导

资金需求：公司成立之初需人民币20万元

筹资计划：资金由创始人和加盟者出及银行贷款两个方面获得

市场分析：该行业已经趋于成熟，但发展潜力仍然巨大。初期竞争者主要是校园附近的小的此类商店，中期和后期竞争主要来自大公司的竞争。

管理体系：分三层结构，并争取外部支持。

销售及拓展策略：初期通过广告宣传获得初期客户，然后靠信誉和优秀的产品迎来新的客户。同时为减少成本，此时尽量以代销为主。当公司稳定后，逐步与美容等产业的公司建立关系，并在其他学校或地区建立加盟公司或分公司，逐步扩大公司规模。

## 三、公司介绍

宗旨：为客户提供最优秀的化妆品，并进行全程跟踪服务，使顾客更加清新夺目，获得对生活的自信。

目标：成为一家在行业间有一定名声和实力的公司，最后发展成为集自主研发与销售于一体的大型公司。

产品与服务：销售各种化妆品，为大学生老师及其他人提供所需的产品，并提供使用指导。保证产品质量，保证价格合理，保证售后服务的兑现。

市场前景：此行业是高利润行业，又是当今人们不可缺少的日常用品，女生及演员等更是钟情。当今社会对形象的关注



前所未有的重视，为了吸引异性，为了找份好工作，为了给他人留下好的印象，因此对形象极为重视。而在我们学校尚无此类商店，社会中也是缺少规范的公司，具有远大的发展前景。

## 营销策略

### 宣传工作

初期在学校内主要以到寝室宣传和传单宣传为主要宣传措施，对于新客户给予优待，并对其进行热情宣传。如果她们买了我们的产品，那自会替我们宣传；即使不买，也会对顾客态度始终如一，因为我们相信“生意不成情意在”的道理。

此外，我们将严把质量，保证价格与质量相称，绝不会让顾客买走劣质产品。我们以信誉为先，用一流的质量和服务及良好的信誉赢得顾客的青睐。

### 销售方式

- 1、初期，我们将开设门面，负责直接销售。这是我们最基本的销售方式。
- 2、我们将采取合作的方式让其他机构代我们进行宣传和销售。例如，可与现有客户签约，凡经其手销售出的产品其都可获得一定提成等。
- 3、我们将与可能用到我们产品的组织签约或联系，当其需要大批化妆品是我们可以负责以较低的价格供货，如果量大，可以送货到门。
- 4、通过办理会员卡的形式留住客户，同时客户的经济压力，是对双方都有利的措施。

## 售后服务

为了了解产品的效果和顾客的反映，及兑现对顾客的售后全程服务的承诺，我们将登记常来的顾客信息，或虽不常来，但一次购货量较大的客户的信息，用于售后联系。通过这种方式既可以保障客户的权益，又可以使我们知道什么产品才是客户最欢迎的，有利于我们公司的进一步发展。

## 竞争分析

化妆品行业已是成熟的行业，竞争较为激烈，在凤阳县内有大小此类商店数十家。但是它们均非专业的大型的公司，因此没有垄断的现象。主要竞争对手就这些小商店，他们在大学生客户方面难以和我们的店相比，我们将专卖各种大学生喜欢的商品，且距大学生更近，占有天时地利人和，对此我们有较大的信心。