

# 最新兼职服务创业计划书 服务业创业计划书(优质5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。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。

## 兼职服务创业计划书篇一

1. 本店发属于饰品服务行业，名称为“洛樱动漫天堂”，是个人独资店铺。主要为人们提供扭蛋、模型、食玩、积木人、bjd娃娃(ball joint doll球型关节人偶)、景品、可动人型、手办、gk杂志、光碟、手表、抱枕、小挂坠等产品。
2. 本店打算开在学校旁，开创期是一家中小档动漫产品店，未来打算逐步发展成为像动漫sky一样大市场。
3. 本店需创业资金3万3千元。

## 二、经营目标

1. 由于地理位置处于学校旁，客源相对丰富，但竞争对手还算少，特别是本店刚开业，想要打开市场，做动漫周边还要注意人们的品牌选择，时刻注意当前动漫周边的走势，在种类上先取胜。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的动漫周边连锁公司，在众多动漫周边店品牌中闯出一片天地，并成动漫周边市场的著名品牌。

## 三、市场分析

1. 客源：本店的目标顾客有：学校学生。

2. 竞争对手：根据调查结果得知学校旁比较正规的动漫周边比较少，所以这样对于我们也很有利。

#### 四、经营计划

1. 对开店后的顾客的年龄、收入、性别、职业、消费倾向、地域性、作息规律等因素有个明确的判断。然后依据这些原则开设店铺。

2. 首先开业的半年内应该和各种批发商及生产厂家做好沟通，在价格及产品质量方面做到优势；随后配合动漫游戏的进度进行同期宣传，使得周边产业能够与动漫游戏行业本身并驾齐驱；其次，积极和周边开发商合作，沟通产品类型和市场销售定位；做到全部了解产品的生产流程和出厂模式。

3. 动漫周边连锁店要充分利用其本身所可利用的任何媒介，加强向消费者的宣传，以激起消费者的消费与购买欲望。尤其是过路人一眼就可以看到的店面，在设计时一定更要吸引人。店铺的店内通道设计，是店铺装潢布置的最基本要件。最为理想的是尽量采取最单纯的做法，不要有过多的回旋环绕。要让顾客能在无意之中，顺路参观完所有的商品。

4. 开业行销：开业前到各大院校进行宣传，形式为卡牌发放，得到卡牌者可以在开业前三天内以8折优惠价格购买产品。到各客流量大的地方发放传单，对象是青少年群体，凭传单首次进店可以享受折优惠。传单有编码，复印无效。开业当天所有进店消费人员均赠送动漫或者游戏主题日历牌一个。（或其他实用小型物品价值不超过5元）

5. 而良好的服务态度，建立起属于自己的顾客群体。

6. 可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

7. 根据产品的特点，顾客群体，价格定位想好方案。

8. 目标明确，并且一直朝这个方向努力。尽量在品种上做到齐全，让买家有足够的挑选余地。

9. 建立会员制：方法：一次性购买300元商品，或者累计购买600元商品即可成为会员。成为会员后赠送300积分，并从此之后持积分会员卡购买本店商品均折优惠，每实际消费1元人民币得积分1分，积分累计每增加100都有礼品赠送，也可以积累至一定分数得大礼。所有积分累计超过20\_\_\_\_分之后升级为贵宾会员，持积分会员卡购买产品均销售折优惠。

10. 成立俱乐部并定期每月举办活动：

1、俱乐部和学校联合进行，或者和学校已经有的动漫俱乐部进行联手，目的是活动使用场地不需要租金，活动宣传方便快捷，活动影响面广，并有利于和学校进行进一步接触。

2、所有会员均为俱乐部vip成员，其他只要在本店购买两次以上产品并报名加入即可。或者在学校报名参加及可。

3、地点为学校礼堂或者教室，活动内容以动漫游戏剧情表演、动漫游戏知识问答、游戏升级技巧讲解、游戏攻略讲解、动漫最新资讯报告及游戏大赛、动漫游戏cosplay大赛等为主。在全程参加活动者中每期抽一名会员奖，即被抽中者即时成为本店会员，五名8折优惠奖，即被抽中者一周内在本店购买产品均8折优惠，十名卡牌赠与奖，即被抽中者当场得游戏动漫周卡牌一套。

11. 店面设计：

1、整体将动漫和游戏分开陈列，全有机玻璃陈列柜台。

2、店内设立休息区，摆放桌椅，陈列多种动漫游戏时尚杂志，

可以免费阅读。也可在此diy手办等。

3、店门面两侧均设立大玻璃橱窗，下1/3部分张贴各种时尚海报，并在靠近门的两边部分分别设两个看板，公布当前最新动漫及游戏周边产品或资讯，特点是最新或者是最吸引人部分。

4、橱窗上半部分分别陈列两大屏幕，左侧是动漫主题，主要播放最新最热门最经典的动奥妙dvd歌曲及资讯，新闻等；右侧是游戏主题，主要是最新游戏介绍，游戏对打、试玩、比赛，游戏攻略讲解等。

5、橱窗外对应屏幕位置摆放凉棚和桌椅，方便观赏及互动。

12. 在量上，基本保持2万左右的商品在手上，缺货时及时补充，保证不耽误生意。

## 五、财务估算

启动资产：大约需5万元

月销售额(均匀):最少20000元。占有关内行人士评估，如此一家小型动漫周边店的经营在走上正轨以后，每月销售额最少可达20000元。

每月支出：12200元。房租：最佳选址在青少年较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如学校)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要看店员1名，工资计1500元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，一年左右即可收回投资。

## 六、核心竞争力

产品种类齐全，花样繁多，涵盖各种国产进口动漫游戏种类，面向大众，

主要吸引喜欢爱好动漫或游戏的群体，更设立精品区，专业销售限量版和珍藏版产品，吸引广大收藏爱好者。

## 七、项目风险分析及应对措施

### 风险一、方向把握不当：

这种风险会出现在经营者初期的市场定位上，一旦这个错误三个月内得不到解决，企业只有倒闭。

### 风险二、进货渠道及沟通：

这种风险会出现在进货渠道过于狭窄，能够导致商品信息闭塞，造成产品种类不全，商品短货的现象，直接影响店面效益。

应采取的措施是积极观察市场状况，时刻掌握前沿的最新信息，及时有效的和生产厂家进行沟通。

### 风险三、后期流动资金的准备

这种风险应该出现在正常经营两个月之后，由于首批进货量及销售情况难于控制，一旦造成首批大部分的压货，必须有足够的后备流动资金进行周转，否则将造成不能及时补充畅销货，造成恶性循环。

应采取的措施：有首批压货的心理准备，充足的后续流动资金，并且及时有效的沟通。

## 兼职服务创业计划书篇二

### (一) 背景介绍

“您好，某某快递，请在上午11点到下午5点30之前到学校南门领取包裹”类似这样的短信对于大学内不少同学来说再熟悉不过了，“校园快递”已成为校园生活中必不可少的一部分。目前，在大学内提供服务的快递公司主要有申通快递、圆通快递、中通快递、韵达快递等等，这些公司一般在大学校园内均设有业务代理点，为校园内师生收发快递提供了极大便利。据了解，校内的快递主要来自两个方面：一类是网上购物，相较于实体店购物，网购价格更低廉，挑选的方式更便捷、范围更广泛，成为不少大学生首选的购物方式，这也是促进校园快递业迅速发展的主要原因。另一类是来自家人的快递，在各所大学里，几万名师生来自祖国各地，一些生活必需品由家人通过快递寄送较为安全便捷，寄来的包裹主要内容包括衣服、被子、书籍等等。

虽然很多的物流公司已经在各大学校园开展业务，并有不少物流公司设点，其数量虽已接近于饱和状态，但还远远没有达到供大于求的地步。据调查得知，师生了解物流公司的主要途径为网上购物。在电子商务平台日趋完善的今天，网购热潮势必愈演愈热，而其带来的将不仅是广阔的市场需求更是在校园物流下的无限商机。据调查得知，现今物流公司虽然已经开始了校园内的物流业务，但大都不太重视校园快递业务，其运营模式和盈利能力还处于摸索阶段。

1. 本次调研目的是了解学生的申通、圆通、中通、ems等快递使用现状，并在了解现状的基础上发现总结影响快递发展的各方面因素、学生消费群体对快递各方面因素的评价以及快递公司应该改进的地方。

2. 调研时间：20xx年12月24日

3. 调研对象：各大校园部分学生

4. 分析方法：数据分组、分配数列、统计、总量指标、相对指标、平均指标、标志变异指标、针对参数做区间估计和假设检验、相关系数、回归分析等共同进行数据分析。

### (一) 调研概括

本研究于xx年12月24日晚上进行了问卷的编制，25日晚上正式对问卷进行发放并收回，其中，纸质问卷30份，网络电子问卷17份，共47份，回收纸质问卷28份，网络电子问卷12份，共40份，有效纸质问卷38份，网络电子问卷12份，共40份。本文使用spss工具，结合数据分组、分配数列、统计、总量指标、相对指标、平均指标、标志变异指标、针对参数做区间估计和假设检验、相关系数、回归分析等共同对校园快递问卷进行数据分析。

### (二) 结果与分析

#### 1. 网购的规模及能力

##### 1) 网购学生占全体学生比例

在规模为40人的样本中，进行过网购的学生为36人，占总体比例的90%，从未进行网购的学生有4人，约占10%。

采用结构相对指标计算：

进行网购 $\square 36/40 \times 100\% = 90\%$

从未进行网购 $\square 4/40 \times 100\% = 10\%$

可见，大部分学生都进行过网购。

## 兼职服务创业计划书篇三

社会的高速发展，人们在为社会做出自己贡献时，也承受着巨大的压力，尤其是妇女，工作压力之余，还要承受家庭的压力，因此，多数妇女身心疲惫，抑郁烦闷，长期处于亚健康状态，需要心理抚慰。心理服务中心的成立，恰好可以成为女人的心灵家园，帮助这些人，走出个人的抑郁，走出家庭的困惑，走出工作的烦恼，恢复往日的笑容。希望妇联支持妇女心灵家园的建设。

### 公司成立基本情况

公司名称：慧阳心理服务中心

公司性质：个体工商户

主营产业：心理服务

### 总体战略

经营策略：心理咨询走进社区，走入生活

价值增值：心情舒畅，心理健康，高品质，好生活

### 发展战略

初期（1-2年）：一年内，企业能初步运转，一年至2年内，企业基本可以正常运转，出现微盈利，有一定的市场。

中期（3-5年）：进一步提升品牌形象，能够占据北辰市场，并开始渗透到北辰附近地区。

长期（5-10年）：品牌深入到人们心中，占据北辰及附近地区市场，有一定的影响力。



项目：资格认证

价格：1800元

服务：中国注册心理咨询师培训认证，认证分为一级、二级和三级三个级别。普及心理学知识，满足爱好者需要。同时，提高职业技能，助人助己。

项目：心理辅导

服务：建立辅导关系，制定针对性方案，调试辅导心理问题，恢复往日笑容；调试企业员工心理，疏导心理障碍，将企业的关爱带到每个员工的心中，创建和谐企业。

目标市场分析

地理位置：市场主要是以北辰区为主，辐射河北区、红桥区和武清区等附近地区。这些地区市场，心理服务还是一个空白，积极经营，市场潜力巨大。

需求动机：市场主要是以心理学爱好者和心理需求者为主。

顾客人群：市场主要是以处在发展中的问题青少年、因家庭的困惑、生活的烦恼、工作的压力长期焦虑抑郁的男性和女性，孤独无助心神不悦的中老年人。

相关市场分析

目前，市场上心理服务质量不高，专业化不强，误导顾客，对于北辰地区心理服务业来说更是如此，我公司处于一个市场前景非常广阔且市场仍处在空缺的区域。将以自己的高品质服务占据市场。

预计市场占有率

目前，天津市场上，有三四家心理服务公司，多数集中市区，而我公司地处北辰区，只要积极营销推广，市场前景乐观，能占据一方市场，预计能够与其他几家公司平分市场。

## 预计市场发展趋势

随着我国经济全球化进程的加快，市场竞争的日趋激烈，由此给人们带来了诸多心理压力，甚至产生了严重的心理障碍。根据世界卫生组织权威人士透露，21世纪威胁人类最大的敌人不是饥荒和地震，而是比自然灾害更严重的自身心理问题。心理科学统计，在不同年龄阶段的人群中有80%人存在不同的心理障碍、人格缺陷和习惯性不良行为。如何保持健康的心理，健全的人格和成熟的心态，直接影响人们的工作和生活质量，是现代人必须面对的人生和社会问题。

国际卫生组织资料显示，美国每1000人就有1名心理咨询师，而我国2005年每100万人中只有名心理咨询师，中国专业心理咨询人员严重短缺。我国13亿人口，国内外权威机构预测，我国在今后的发展中至少需要1000万名心理咨询师，所以心理咨询行业是我国新世纪最具发展潜力、有着广阔发展空间的事业。

北辰区由于近些年加快了招商引资的力度，经济快速发展，人才流入，竞争是不可避免的，由此，引发社会与人，人与人，人与家庭矛盾产生，心理问题甚至是心理障碍出现了，而且北辰市场又是个空白，我公司从事心理服务市场前景很乐观。

## 兼职服务创业计划书篇四

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

服装店名称□xx(即品牌名)

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一

定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

## 1. 实体服装店成立前期计划

# 兼职服务创业计划书篇五

甜品，是许多小女生的最爱。夏天的到来，高温天气，更是让冰激淋类、果汁类产品风行起来。

甜品店创业计划书：

## 一、创业目标

### 经营目标

在南京师范大学泰州学院建立首家专业甜品店——心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

### 经营宗旨

甜美、健康、时尚。

## 二、市场及竞争分析

### 市场介绍

南京师范大学泰州学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

## 市场竞争分析

南京师范大学泰州学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

## 目标顾客

有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

## 三、产品与服务特色

### 原料专业，放心更多

心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

### 品种丰富，选择更多

众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

### 营养全面，健康更多