

# 创业开店计划书 创业工作计划(通用5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

## 创业开店计划书 创业工作计划篇一

一、项目名称：出色色彩设计、形象咨询工作室。

二、经营范围：个人整体形象咨询、特色服装设计及制造、商场导购专业和色彩顾问行业。

三、项目投资：约十八万元。

四、场地设置：广州市中山三路中华广场六楼约80m<sup>2</sup>

五、项目概况：为顾客提供自我形象设计(包括个人色彩分析、着装款式风格指导、个人化妆指导、并以色彩理论为依托的特色服装设计及制造，)帮助失业人员开发职业岗位提供商场导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

六、回报期：约一年左右。

该行业在欧美发达国家地区得到了的蓬勃发展。(大学生蛋糕店创业计划书范文)世界最权威色彩咨询机构--美国cmb(color me beautiful)色彩咨询公司，期分支机构已遍布30多个国家和地区，显示出色彩市场的强大的生命力。

1998年，中国第一色彩大师于西蔓女士将cmb色彩季节理论带入了中国，创办了中国第一家色彩工作室，经过4年的发展，西蔓色彩工作室为近4000人提供了全套的个人形象设计指导，培训了近300名专业色彩顾问，成为我国色彩市场的传播种子。

目前，在我国色彩咨询还处于初始阶段，人们对色彩革命带来的成效还未充分的认识，国内的商家和企业自身的色彩规划方面大多处于一种比较模糊、无序滞后的状态，这在日益激烈的国际国内市场竞争中缺少了一定的优势，减弱了顾客选择上存有爱美之心对产品的吸引力，因此，将色彩设计快速推开，不仅使众多的国内企业可以有效提高品牌的影响力，而且，使广州地区的人民在享受政府三年一中变项目带来美好社会环境的同时，对享受高品味、多姿多彩的精神生活的需要。

所以，色彩咨询的发展，将有具大的潜力。如：企业产品色彩设计，服装色彩搭配，美容美发系列，色彩装璜设计等。更重要的是广州目前商场导购咨询职业尚处于空缺，因此，可以通过自身的专业知识，培训有就业需求的失业人员，帮助开发职业岗位，使该项目在解决自身创业、带动下岗失业人员就业同时满足现阶段人们对高层次精神文明享受的追求。

一、一次性固定投资：125000元，其中包括：

(一)房租首付 20000元

(二)装修费 30000元

(三)开办费用 5000元

(四)杂项支出 20000元

(五)设备用具购置 50000元

二、流动资金及原材料备用金 55000元

营业收入：全套服务10人

10人\*2880=28800元

单项指导15人

15人\*500=7500元

月营业收入为36300元。

减：原材料等 8300元

房租、水电费 12000元

实得利润：16000元

投资回报期：18万/1.6万=11个月

## 一、营收风险

在现阶段，尽管色彩工作室的经营模式在欧美地区及我国北京等城市的营运已取得成功，但广东地区的开展会有一些风险，其一，广东地区的消费能力及消费观念还未达到普遍要求的水平，与北京、上海相比，存在比较大的地域文化差异，广东人的民俗习惯历来是重吃不重穿，所以北京的成功并不意味着广东的成功。其二，由于服务的内容较为抽象，属于无形商品，体现的是无形资产，其价值难以量化，顾客还需有一个认识和接受的过程。

## 二、技术风险

色彩顾问是引领新时尚的职业，随着日益增长的物质和文化需要，技术要不断更新改造，要涉猎各种综合知识，为各种

不同需求群体提供服务，为了防范技术风险，必须在原有的基础上，通过工作实践提高，创新品牌，独树一帜，做出自有的特色。否则技术滞后于社会发展，必然受到社会淘汰。

### 三、管理风险

由于本行业技术要求，人员素质要求，服务水平要求都相对较高，所以，管理方法必须借鉴和参照外资或合资企业的体制，运用中外结合的管理模式，在严格各种管理制度中去体现经济收益，为了防止因管理造成的失误，必须做好组织设计，完善各项规章制度，体现责、权、利对等的原则，创造良好的团队合作精神，发挥精干人员的战斗力，减少内耗造成的损失。

### 四、政策风险

党的十六大提出全面建设小康水平的社会主义，全国就业工作会议后，政府相继推出各种促进就业和鼓励创业的优惠政策，结合广州进入全面的环境整治，本项目的政策风险会很低。

1. 按照开业有关的法律法规向相关的政府部门：工商、税务、消防、劳动和社会保障部门办理有关的开业手续。
2. 按照《中华人民共和国合同法》、《劳动法》等，鉴定各种相应的合同。

一、 本项目所聘人员以本市失业人员为主，初步拟定为7人。设有：经理兼色彩顾问1人，色彩指导1人，创意策划1人。色彩专业知识培训人员2人，文秘兼财会2人。

二、 岗位设计原则：以岗设人，用其所长，不求最优秀的但求最适合的，用合造的成本让合造的人在合造的岗位上发挥合造的作用。做到人尽器材，物尽其用。

## 创业开店计划书 创业工作计划篇二

一、项目名称：出色色彩设计、形象咨询工作室。

二、经营范围：个人整体形象咨询、特色服装设计及制造、商场导购专业和色彩顾问行业。

三、项目投资：约十八万元。

四、场地设置：广州市中山三路中华广场六楼约80m<sup>2</sup>

五、项目概况：为顾客提供自我形象设计(包括个人色彩分析、着装款式风格指导、个人化妆指导、并以色彩理论为依托的特色服装设计及制造，)帮助失业人员开发职业岗位提供商场导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

六、回报期：约一年左右。

该行业在欧美发达国家地区得到了的蓬勃发展。世界最权威色彩咨询机构--美国cmb(color me beautifuo)色彩咨询公司，期分支机构已遍布30多个国家和地区，显示出色彩市场的强大的生命力。

1998年，中国第一色彩大师于西蔓女士将cmb色彩季节理论带入了中国，创办了中国第一家色彩工作室，经过4年的发展，西蔓色彩工作室为近4000人提供了全套的个人形象设计指导，培训了近300名专业色彩顾问，成为我国色彩市场的传播种子。

目前，在我国色彩咨询还处于初始阶段，人们对色彩革命带来的成效还未充分的认识，国内的商家和企业自身的色彩规划方面大多处于一种比较模糊、无序滞后的状态，这在日益激烈的国际国内市场竞争中缺少了一定的优势，减弱了顾客选择上存有爱美之心对产品的吸引力，因此，将色彩设计

快速推开，不仅使众多的国内企业可以有效提高品牌的影响力，而且，使广州地区的人民在享受政府三年一中变项目带来美好社会环境的同时，对享受高品味、多姿多彩的精神生活的需要。

所以，色彩咨询的发展，将有具大的潜力。如：企业产品色彩设计，服装色彩搭配，美容美发系列，色彩装璜设计等。更重要的是广州目前商场导购咨询职业尚处于空缺，因此，可以通过自身的专业知识，培训有就业需求的失业人员，帮助开发职业岗位，使该项目在解决自身创业、带动下岗失业人员就业同时满足现阶段人们对高层次精神文明享受的追求。

一、一次性固定资产投资：125000元，其中包括：

(一)房租首付 20000元

(二)装修费 30000元

(三)开办费用 5000元

(四)杂项支出 20000元

(五)设备用具购置 50000元

二、流动资金及原材料备用金 55000元

营业收入：全套服务10人

10人\*2880=28800元

单项指导15人

15人\*500=7500元

月营业收入为36300元。

减：原材料等 8300元

房租、水电费 12000元

实得利润：16000元

投资回报期：18万/1.6万=11个月

## 一、营收风险

在现阶段，尽管色彩工作室的经营模式在欧美地区及我国北京等城市的营运已取得成功，但广东地区的开展会有一些的风险，其一，广东地区的消费能力及消费观念还未达到普遍要求的水平，与北京、上海相比，存在比较大的地域文化差异，广东人的民俗习惯历来是重吃不重穿，所以北京的成功并不意味着广东的成功。其二，由于服务的内容较为抽象，属于无形商品，体现的是无形资产，其价值难以量化，顾客还需有一个认识和接受的过程。

## 二、技术风险

色彩顾问是引领新时尚的职业，随着日益增长的物质和文化需要，技术要不断更新改造，要涉猎各种综合知识，为各种不同需求群体提供服务，为了防范技术风险，必须在原有的基础上，通过工作实践提高，创新品牌，独树一帜，做出自有的特色。否则技术滞后于社会发展，必然受到社会淘汰。

## 三、管理风险

由于本行业技术要求，人员素质要求，服务水平要求都相对较高，所以，管理方法必须借鉴和参照外资或合资企业的体制，运用中外结合的管理模式，在严格各种管理制度中去体现经济收益，为了防止因管理造成的失误，必须做好组织设计，完善各项规章制度，体现责、权、利对等的原则，创造

良好的团队合作精神，发挥精干人员的战斗力，减少内耗造成的损失。

#### 四、政策风险

党的十六大提出全面建设小康水平的社会主义，全国就业工作会议后，政府相继推出各种促进就业和鼓励创业的优惠政策，结合广州进入全面的环境整治，本项目的政策风险会很低。

1. 按照开业有关的法律法规向相关的政府部门：工商、税务、消防、劳动和社会保障部门办理有关的开业手续。
2. 按照《中华人民共和国合同法》、《劳动法》等，鉴定各种相应的合同。

一、 本项目所聘人员以本市失业人员为主，初步拟定为7人。设有：经理兼色彩顾问1人，色彩指导1人，创意策划1人。色彩专业知识培训人员2人，文秘兼财会2人。

二、 岗位设计原则：以岗设人，用其所长，不求最优秀的但求最适合的，用合造的成本让合造的人在合造的岗位上发挥合造的作用。做到人尽器材，物尽其用。

色彩顾问是新兴行业，自己有着较超前的思维，率先步入开创广州色彩新天地的行列，凭着自己对色彩设计的热爱和执着的追求，曾专程前往北京拜师学艺，成为中国第一色彩大师于西蔓女士的学子。自己有信心经过不懈努力将技艺发扬光大。

由于自己对色彩设计有着浓厚的`职业兴趣，个性特点也与职业要求想匹配，并具有诚实、热情、稳重的好品格和刻苦努力勇于开拓的坚强性格。对开创新事业有一定技术和职业能力基础，拥有善于沟通，亲和可爱，易于让的接受的美德。



所以，我坚信，我的努力不会白费，机会是留给有准备的人的。第九部分、环境及地理优势位于广州市中心三路的中华广场，属于广州市较具档次的大型多功能商铺，商品琳琅满目，适合各种消费群体，特别是六楼的特色文化城，吸引了不小的中、高层次文化人士和慕名而来的中外名人，客流量与客源要求都比较适合需求层次，色彩顾问落户其中，与整层的特色文化形成交相辉映，在引起人们的注意的同时起到了与目标客户零距离接触的作用，这种将定位较高的服务走进大众，把人们认为专为有钱人服务的形象设计行业平民化的选择远远胜于其它城市开设该项目定位宾馆和写字楼，这种选址会造成自我封闭，客源不足的弊端。所以，定位中华广场，环境可谓得天独厚。

## 一、目标客源的范围

### (一)个人咨询：

2. 特殊行业人员(保险、推销、公关、节目主持人)。
3. 有需要的人员(求职者、大学毕业生、企业领导人)。
4. 月薪收入超过3000元的人群。

### (二)集体咨询：

1. 外资、合资企业高级管理人员。
2. 国内大公司大企业高级管理人员、公关公司。
3. 政府机关妇女干部、医护人员、老师。
4. 服装专卖店的顾客群，美容、美体中心的顾管群…….

## 二、开设以色彩理论为依托的特色服装专卖店

我们在为顾客提供形象咨询时，开创性地在服务中加入赠送一套顾客最佳色彩、款型服务、将抽象的服务具体化。顺应配套开设特色服装专卖店(可连锁经营)。在增加经济收入的同时也为社会提供不小就业岗位。

### 三、提供商品导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。

我们拟为有志于创业和就业或从事与色彩作业相关的人员，提供色彩顾问专业的系统有效的专业培训，使他们掌握四季色彩理论、款式风格理论、顾客色彩心理、人与色彩的匹配等，尽可能为他们创业和就业提供帮助和指导，使更多的人能通过掌握技能自主就业和创业，使行业素质不断提高以达到全面提升广州人整体形象和促进再就业的目的。

### 四、项目特色

结合广州的环境整治工程，引入新行业、开拓新思路，寻求新突破，以满足人们日益增长的物质文化需要和精神文明需要，更重要的是通过改变形象，提高企业产品，商品品牌，个人在社会地位中的竞争力。通过技术传播，开发职位空缺，引导更多的失业人员通过掌握一技之长从事创业和就业或重新调整职业岗位，让社会充满和谐。

## 创业开店计划书 创业工作计划篇三

公司名称?星辰建材有限公司

主营业务?代理、销售、批发(以瓷砖为主)

目标?打造瓷砖领域领先企业

宗旨?做强、做精、做准、做好、做妥、做稳

### 二、行业分析

## 1、市场需求

近年来我国房地产产业发展迅速，使得我国瓷砖的生产和消费都获得了较大的发展。杭州房地产业的空前发展，紧紧围绕着房产伴生的建筑墙、地瓷砖市场需求巨大。随着个人收入和品味的提高，中高端瓷砖产品需求不断扩大。另外，随着基础设施改造、居民住房建设的投资也日益增加，伴随gdp的稳步增长，普通民众的收入也不断增加，且开始讲究装饰住房，瓷砖等建材商品需求日益上升，瓷砖市场前景广阔。

虽然在全球金融危机的笼罩下，国内各行业普遍受到影响。但我国总共5万亿元的基础建设投资计划对于建筑建材行业在较长一段时间内将有极大的推动作用，特别是对于建材行业拉动十分明显。市场对于该板块不可能只是短期炒作。从行业前景来看，建材板块在此次金融危机拥有较大的优势。目前建材行业景气度持续，未来行业集中度有望提高。

### a□实施创业的基本条件

3?发起人、团队具有满足企业创办初期的资金需求能力。

### b□公司性质和主要经营范围

公司的法律形式采用有限责任公司形式，性质为混合经济。

主要经营范围为?瓷砖销售及其延伸产品的销售，室内装潢设计和室内装潢施工及其配套制品的销售，家居式空间相关用品的制造的原材料销售。

## 2、经营理念

做准、做精、做好。

作准?品牌掌控。

做精?品质控制。

做好?顾客和分销商的服务。为顾客服务以建立企业的美誉度，为分供方服务以提高质量。

### 三、顾客群体分析市场细分和目标顾客

#### 1、目标顾客

a□终端顾客——指购买商品或服务，以满足居住和提高生活质量的人群。其特征是个性化的小量购买。按顾客需求分类，将市场细分为：普通商品房市场、高档别墅市场、商用楼市场、党政办公楼市场。普通商品房：企业首选的细分市场，既是企业的“发迹”市场，也是企业赖以生存的最大的市场，因此，企业将自始至终把它作为重点开发，保证该市场占有率。致力于为广大居民量身定做令顾客满意的设计、装修、装饰服务；高档别墅区：鉴于此市场顾客要求普遍较高，个性化需求差异大，消费者大部分有比较高的认知水平和鉴别能力，实现回报率高的特点，企业须发展到一定规模具备足够的技术和经验，形成自己的品牌形象后，才能重点进入这一市场。

政机关办公楼的要求相对简单，只要与该部门职能、角色相当，性价比合理即可。但收益率不是很高。所以此细分市场不作为重点市场。

c□装饰机构——指通过在设计装修中需要所涉及到的购买

d□分销代理——指八区以及其它地级城市通过销售进行营利的二级经销商。

#### 2、顾客需求满足

b□以个性化的商品和服务满足终端顾客群中的不同层次的需

要，以整体化销售的方式满足这一类顾客对营造温馨居室和彰显文化品位的潜在需求。

c□以准时化服务满足工程客户群体的需求。

d□以有显见成效的方案和策划满足有特殊需求顾客的需求。

## 四、市场分析

### 1、市场格局分析

a□国产化高端品牌(诺贝尔、金意陶、露华浓、罗马利奥、马可波罗、斯米克、冠军、东鹏等)目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作、工程项目、分销商等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格及厂商供货方面的优势，这些品牌在杭州市场走势相对还是比较平稳。

b□进口化高端品牌(宝路莎、雅素丽、蜜蜂、加德尼亚、希莉莎等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格方面超高及供货周期略久、产品单一、配套产品不完善等原因，在工程项目及分销等渠道方面无法得到发展。

c□进口国产化品牌(道格拉斯、伊莎、伊加、芒果、维纳斯等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。实际上它们高端品牌定位上在价格及厂商供货方面也是很有优势。但在工程项目及分销等方面一直没有正确的去发展，

有效的去发挥，还处在一个定格状态。

## 2、竞争对策

### a□首先应正确选择品牌及品牌的定位

建议以进口品牌国内生产的为首选，相对在价格方面及供货周期方面可以达到有效的控制，打进口品牌的旗号以价格取胜国内高端品牌，充分的以展厅直销、家装公司合作、工程项目、分销等渠道有效的去发展及控制。

建议备选一个中档品牌作为配套产品的互补，尽量减少单个品牌所产生的产品单一、配套产品不齐全等现象。真正做到让顾客能有更多的选择空间及一站购齐，减少在同等条件下少购买的顾客。在工程项目方面采购商也有更多的选择机会，提高签订率。

## 五、定价与销售

1、第一年销售计划不求赢利，只求打开市场。

### 2、定价和销售渠道

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用。

### 3、促销手段

a□价格适宜。

c□做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

d□宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的

宣传品(册)。

e□不设购买金额下限的随品赠送，印有企业标志的独特定制的工艺品。 4. 面向产品合作 房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

具体策略：

合作1，主体寄托于公司的房屋装修设计软件，可以利用房屋装修设计软件做出该合作产品的三维立体效果图并注明品牌，实现植入性广告。公司公关部可以在公司所在地的装饰，材料及家具市场对合作者进行业务合作洽谈。公司对目标合作者可以免费为其推行为其三个月的植入性广告。三个月后，合作者会根据这段时间的营业额来决定是否进行长期的正式合作。如果可以进行正式合作，在业务日常推销和软件设计推广品牌，合作可定期支付一笔广告费用。真正意义上实现双赢！

合作2，因为如今许多房地产商需要向客户直接提供成品房，公司公关部可以接洽房地产商，譬如通过投标的形式与房地产商达成合作。公司接到此项目首先可以提高自己在市场中的声誉，在市场上更具有竞争力；其次是提升公司的营业额。

## 六、人员及组织机构

1、总经理?1名 ?(负责公司整体运营、方向把控)?

3、采供部 1名?(负责产品采购、跟单进货)?

4、售后物流部 3名 ?(产品装卸、配送)?

### 一、个人基本情况

我叫×××，性别男，现年××岁，初中文化程度，×××年在××××××专卖，店名为《××××》开店四年以来一直是由妻子和一个店员经营，由于我的店面处于县商业繁华阶段人流量很大，所以生意一直很好，在开店以前，我两口做曾今做过服装展销会，每年能赚三至五万元。经过多年以来的经营与考察自认为建材这个行业在未来我们县的发展前景很为广阔，于是与20xx年在县城东关冠森建材市场租了两间66.12平方米的门面房，做起水暖建材生意，店面为《红祥水暖管材》今年刚一年时间。

## 二、企业概况

我所经营的企业位于×××冠森家具建材市场四号楼

13号、18号，我的企业主要以经营：上水管(tvc管、附件、管件、配件)下水管(ppr管、附件、管件、配件)电线、线管、线槽、洁具、蹲便器、坐便器、水箱配件、洗脸盆、吊柜、各种龙头及附件，花洒及附件、各种晾衣架、纸巾盒、小五金等。我的企业工程项目主要以：工程建筑、民房建筑、材料设计安装与维修、工业建筑、民区建筑、配套建筑水暖安装与改造等。

## 三、市场评估

的生意发展更强更大。

## 四、优势与劣势

### (一)我的优势

1、最初我也做了两年多的安装水暖，对同行的发展也做了详细的市场调查与分析，和我们过硬的师傅请教学习过很多水暖安装应注意的事项，我本人也经过很多的专业培训。所以技术精湛。



2、我的技术已经得到很多顾客的满意，服务质量也得到了顾客的信耐。

## (二)我的劣势

自己对经营这个方面还没有达到最精，由于是跨行营业，商品种类太多，店面经营时间不是太长，所销出的商品质量自己没有很大的自信，对产品顾客服务还没有达到尽善尽美，还不能达到所有顾客的需求，但我很有信心，我相信通过我的努力和坚持不懈一定可以克服这些困难，把我的生意做好。

## 五、市场营销计划

### (一)定价和销售

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用，确保合理的价格。

### (二)促销手段

3、做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

4、宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。

5. 面向产品合作，房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

## 六、固定资产和流动资金

我的企业固定资产有25万元，流动资金有10万元，可容纳就业人员4人(含自己人员)。

## 七、总结和期望

通过创业培训，使我学会如何经营和管理企业，我相信通过我的不断努力，以及政府的扶持帮助，我的企业会越来越好，越做越强越大。我决定自己筹备一点再向政府贷款×××万元，来扩大和改善我的企业。

## 创业开店计划书 创业工作计划篇四

转眼间，社团又经历了半个春秋，在校团委的领导和创业周的帮助下，我们南邮创业协会越走越成熟，在上个学期里，很荣幸被授予五星社团和全国十佳之称，但是，我们也深深地知道自身还是有很多方面的不足的，经过理事会的讨论，制定了xx年下学期的工作计划，希望能在全体会员的努力之下，能取得更大的成就。

### （一） 社团性质：

南京邮电大学创业协会（中文简称南邮创协），成立于xx年5月。它是在校团委领导下的依照国家法规和大学生规章制度，由在校大学生自发组织的社会实践类的公益性校级学生社团。

### （二） 发展目标：

1 对内发展，同各个社团友好竞争发展；对外发展，和其他高校社团搞好外交，让会员们走向外界锻炼实习。

1 争取评上本年度的校级优秀社团和全国十佳社团。

（三） 部门计划：在原来的基础上，增加文化部。其余7大部门保持不动。

文化部：为每期活动提供主持人；发掘人才，充分利用会员特长来丰富协会内部娱乐活动。

#### (四) 大型活动安排：

- 1、9月份在全校范围内策划开展全国大学生技术创业大赛；
- 6、11月中旬至下旬，承办创业周的创想20xx□创业视频大赛以及创业新兴达人等相关活动。

#### (五) 常规活动：

- 1、文娱活动，由文化部组织内部的全体文娱活动，或者与学校文娱类社团合作组织活动，丰富协会成员的课余文化生活，同时也可以为会员提供发挥才华的舞台。
- 2、创业培训，积累前期的培训经验，设计出标准的课件，有计划有组织的向会员推广创业及社交知识；培养储备干部，为协会后续发展提供大量的人才。
- 3、部门培训，组织各位新部长及老部长进行内部培训，讲解工作流程及方法，提高工作效率，提高工作执行力（比如外联部如何拉赞助等）。
- 4、交流会，组织办公室值班交流，加强内部沟通，凝聚团队。

#### (六) 项目部计划：

- 1、与南京智途集团合作将原先的六格团队扩建为六格俱乐部；
- 2、通过“川粤时空”成功案例在校内强势营造创业氛围；
- 3、组建“唯爱”工作室，专门承接校园各种表白门以及生日惊喜活动，为后期成立婚庆公司做打算。

我创业协会依然会以“提高自我，追求卓越”为宗旨，会尽自己的最大可能让大家展示自己的才能，让大家的大学生活

过得开心快乐，让有志大学生登上舞台，用梦想开拓未来！

\*\*大学创业协会 郑\*\*

xx年8月28日

## 创业开店计划书 创业工作计划篇五

餐饮行业专家剖析，现阶段做餐饮是赚钱潜力的项目之一，一日之计在于晨，所以一顿美味安康有营养的早餐至关重要，早餐店是女性创业理想项目之一。

由于早餐店与休闲饮品店具有本低利丰、回收快的优势，均匀投资本钱在2万—10万元，均匀净利25%—35%，普通6—9个月可收回投资，因而是许多大学生创业者应思索的选择。

二是周转快，鲜花周转期短，勤进快出，非常灵敏；三是契合消费趋向，鲜花消费与人们生活水平及文化品位亲密相关。

开鲜花店，最初包括店面选址、租金、装修和进货资金四局部。开店技巧主要包括熟习行情、选择地段、店面布置、插花艺术控制、投资风险等。

超越半数的中国城市家庭，孩子每月破费占家庭总收入的20%以上，44%的家庭每月用于哺育子女方面的费用在500元至1000元之间。随着80、90后重生代父母成为早期育儿的中坚力气，对育儿经历的需求愈加精密化和专业化，且关于孩子的早期教育有较高的消费意愿。国度对早期教育也愈加注重，早教市场也是具潜力的“朝阳”产业。

手机用户总数已打破15亿。面对相同的废品手机壳，人们需求手机壳定制以彰显身份和个性。有手机的人都是潜在客户，这是少有的全员消费市场，所以手机美容手机壳定制是相当

有潜力的项目。大学生喜欢创新，爱研究，对“创新”有共同了解。手机美容行业和大学的创新关联，十分合适大学生大显神通。

手机壳定制创新快有很多技术工艺，其中镜像手机壳定制技术尤为突出，做出的手机壳耐磨不掉色，而且效果多样，十分合适开店。手机壳定制开店方式十分灵敏，能够独立实体店、店中店、网店、微店、协作店、协作点、活动店7种方式。有店开实体店，而且可大可小。更能够经过微店网店拓展客户，女人爱聊天，经过在线定制商城采购手机壳定制有些客户能够轻松月入几万元。开手机壳定制店，简单易上手，不需复杂的技术，合适一人操作。轻库存，减少压货，一年365天做生意。这些都是其他项目很难具备的。有创新的大学生做手机美容，是优势整合，自然之选。

一是能够办服饰加工厂或工作室，停止服装加工，其最关键的一点就是设计必需要能跟上潮流，否则不会有很强的竞争力。

二是能够做服装的. 市场销售，批发或批发皆可。

关于资金少的创业者而言，开家服装批发店以完成原始资金的积聚，是迈向胜利的第一步。而有一定资金量的创业者，能够开支售小公司做服装消费商的销售代理，或进入服装批发市场。

诸如化妆品代理、化妆品代购，化妆品小店、专柜、日化店等。女人爱美，爱屋及乌，连带对化妆品也特别感兴味。优势就不多说了，利润空间大、容易上手等等。

随着超市、专业卖场的兴起，消费者更愿意到这些有信任感的场所消费。而且，专业的化妆品连锁店也已呈现，很受女性的关注。所谓女性的市场和儿童的市场是最容易拓展开的。

假如你喜欢网购或者你有开网店，那么物流是必不可少的。当然，关于女性而言，开个物流公司显然是不理想的，因而，女性们能够加盟物流网。诸如易物流网。易物流网具有三大线上优势和四大线下优势，能够只需一部手机就能够搞定。投资少、奏效快。很适合女性创业，特别是那些喜欢有应战性的大学生。

新奇特玩具首当其冲！金融危机下人们的压力日益增大，还好有新奇的玩具随同，让解压成了一件轻松快乐的小事。