

# 最新大学生创业计划书服装业 大学生创业项目简介(汇总5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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

## 大学生创业计划书服装业篇一

### 1、业务介绍

(2) 学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门取件)，我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

### 2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政ems。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式；而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政ems、申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1) 快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2) 派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3) 时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

### 3、可行性分析

(3) 行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场

#### (二□romanticmail□咸宁慢递业务)

1、项目介绍：“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不

满，有盲目自满与自己陶醉，也有对未来的憧憬这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义。romanticmail就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，在咸宁有着很大的潜在价值。

### 3、可行性分析

#### (1) 宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度。romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romanticmail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物。romanticmail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

#### (2) 产品及服务分析

我们主要以定时信件、定时送礼物、定时发贺卡为主，另外销售一些小礼品，贺卡等等，为达到能中远距离的递送，我们将通过我们搭建的平台很好的与快递公司取得联系，并与之合作。我们会定期举行心理交流会，同时也举办类似于“把今天寄给未来”的公益活动

#### (3) 行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下romanticmail在学校

内定能掀起一波热潮□romanticmail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

#### (4) 消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

1、团队精神：诚实敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

a□通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b□通过bbs等立体媒体介绍我们的优质服务c□开展优惠活动

6、核心竞争力分析

## 大学生创业计划书服装业篇二

1、商业wifi覆盖。

如今是互联网时代，许多年轻人到了一个商场、一个店铺，

第一句话问老板的并不是价格，而是“老板，你店里wifi密码是多少？”，这足以证明wifi在现实生活中多么的重要，所以说商业wifi覆盖是一个投资小，但是却能回报较快的项目。

那么商业wifi覆盖如何赚钱？仅仅是给人们提供上网方便吗？并不是如此。一般来说，消费者或者路人想要使用这家店铺的wifi，要么就是注册会员，要么就是关注公众号，这也能为店铺品牌起到一定的推广和吸粉的作用，而且许多商家还会弄一个网上订餐的小程序，不仅方便顾客，也留住了顾客。

## 2、宠物主题饮品咖。

现在的年轻消费者还是乐意花钱在吃吃喝喝上的，再加上许多人喜欢可爱的小动物，像近期流行起来的宠物饮品咖就是一个不错的选择。目前，这样的宠物主题饮品咖，有养猫的，有养狗的，也有养羊驼的，人气都还不错。毕竟现在生活压力大，有时候看见这些萌宠，能瞬间抚平心中的焦虑，沉浸在它们那可爱俏皮的模样中，所以这些有特色的宠物主题饮品咖比较受现在年轻人的欢迎。

经营这样的店铺，其实也不要几万块钱的成本，租一间并不大却温馨的小阁楼，养几只俏皮可爱的宠物，买几个凳子桌子，供顾客休息，再学会制作可口的饮品就行了，后期全是靠宣传了。

## 3、上门厨师。

如果你做菜很不错，那么不妨可以试试这个新型创业项目，做一个上门厨师。毕竟现在的80、90后会做菜的还是比较少的，就算会做，也只能适合自己随便吃吃，不适合招待顾客，而上门厨师就是为了解决这样的麻烦的。

很多人可能会说：干嘛不去饭店吃？一个是饭店菜贵、口味不一定好，而且份量还少，看不见制作工艺，也会让人觉得

不干净。如果请一个上门厨师，当着面给你做菜吃，用的是自家的调料，那么你就会放心很多，在这个讲究养生的年代，这样的上门厨师还是颇受欢迎的。

#### 4、断奶餐厅。

生了孩子之后，许多妈妈都为孩子断奶十分的犯愁，而断奶餐厅就是为了解决这一些烦恼的。在不同的阶段，根据宝宝的年龄，将含有丰富维生素和多种微量元素的水果、谷物进行加工，做成食物给宝宝，这样就解决了孩子断奶的烦恼，在开放二胎生育的今天，这样的断奶餐厅的前景将会越来越好。

这是许多准备创业的朋友都在探寻的问题，我这里展开阐述一下低成本创业的途径与方法，供大家探讨。

##### 一，降低固定资本投入

传统的创业模式是产品还没有研发出来，办公大楼盖起来了，工艺流程还没有掌握，先进设备拖回来了，这种创业是非常不可取的，低成本创业就是避开这种投资模式，专注于产品和运营。

##### 二，资源整合

这是低成本创业的核心，就是有效利用身边资源，把闲置资源进行优化组合和配置，完成自己的创业设计。譬如我们准备生产汽车，让具备闲置土地厂房的一方占股20%，让提供闲置设备的一方占股20%，流动资金投资方占股9%，而我方提供品牌，技术人员，和负责市场营销，控股51%，这就是低成本创业。

##### 三，领域选择

有一些创业项目，是以知识，技术，专利等作为股本投入，这也属于低成本创业。譬如教育培训，服务咨询，信息传媒，营销推广等等。

#### 四，品牌创业

这是我非常推崇的一种创业模式，史玉柱在江阴二次创业就是最经典的案例。

总之，低成本创业，需要创业者的大智大勇和运筹帷幄，它是一种知识与智慧的完美结合。

### 大学生创业计划书服装业篇三

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，经常会有同学吃泡面来解决伙食问题，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

以传统小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。其次，还可以在宿舍外设置外卖摊点，主要来负责为这一周边地区的同学提供服务。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。6、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联



盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势与劣势：

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，你想吃什么就可以自己选择什么，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。

简洁舒适，富有格调，走文艺清新的装修路线将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好，高档而又实惠的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，各大饭馆都有外卖活动，而且这些饭馆已经存在较长时间，在同学的心中已经存在一定的地位。因此还存在着很大的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题，而且在起步阶段快餐店的口碑与知名度较小，广大同学可能会不太认可。

有形化营销策略：由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的承诺营销进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导天之

素的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

1、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责为顾客进行跟踪服务。

4、对餐厅内部的情况一定要做到：

（1）餐厅一定要干净卫生；

（2）服务态度一定要好；

（3）价格要实惠公道；

（4）饭菜材料要货真价实。

1、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需20000元(其中包括场地租赁费用，餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用，厨房用具购置费用，基本设施及其他费用等)。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3、每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为四个月。

1、在校园餐饮行业，不能够墨守成规，要与时俱进，学生的口味在时时刻刻的发生着变化，我们要在做好自己的情况下，不断的把握住市场的行情变化，不断的进步，把饭菜的质量在做好，不能一成不变。

2、在未来的一段时间，要在校园中树立起自己的品牌形象，在学生的心目中树立起自己的形象，为自己代言。

秉承自己的宗旨：一切为了顾客，做顾客喜欢吃的饭。

## 大学生创业计划书服装业篇四

### 1、纯兼职

如果你甘于做一个收入稳定的小白领，不妨先尝试一下兼职。目前在北京、上海、广州等大城市，白领做兼职是一种常见现象。兼职能干点什么？兼职职位有高有低，需要根据各人的能力、机遇而定。不过，不管何种兼职，都可以锻炼能力、积累经验，同时还可以积累一定量的资金，又不占用上班时间，不用放弃目前的工作，正好能够弥补想创业的白领的短板，可谓一举两得。注意事项：白领在选择兼职的时候，一定要注意与自己的特长和未来发展的方向相结合。兼职是为了缩短自主创业的距离，缩短从打工者到老板的距离，如果陷入到为兼职而兼职的局限中，为眼前的一点蝇头小利斤斤计较，而忘记了对自己能力的锻炼和资源的积累，那就有点得不偿失了。

### 2、抓副业

搞点副业赚钱是一个不错的项目，做自己的工作之外的副业

可以充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系。兼职能干点什么？这是白领的一个特点，也是白领的一个优势，学会充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系进行创业，可以大大减少创业风险。因为相当于原来工作的延续，无缝衔接，创业也容易踏上成功之路。注意事项：要注意不能将个人生意与单位生意搞混淆，将工作秩序搞颠倒，甚至只要是有利可图的生意就归自己，而无利可图或者亏本的生意就归单位，这样做不仅要冒道德上的风险，而且很有可能会受到法律的制裁。另外，要区分清楚主业、副业，不能因为自己的创业活动影响单位的工作。

### 3、合伙创业

有些白领没有时间自己进行创业，但可以提供一定的资金，或者拥有一定的业务经验和业务渠道，这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。兼职能干点什么？不过在创业之初合作伙伴一定要先分清楚责、权、利，不能等到赚钱了再说。我们看到无数合作创业的伙伴，在公司没有赢利之前，双方都能够和谐相处、和和气气，一旦公司赚了钱，矛盾便开始出现，有时一发而不可收拾。这就是大多数合伙企业，开始热热闹闹，中间打打闹闹，最后一败涂地的原因。注意事项：与合作伙伴一起进行创业需要注意的事项是：责、权、利一定要分清楚，最好形成书面文字，有双方签字，有见证人，以免到时候空口无凭。

### 4、色彩顾问

这是一群都市中的神秘人物，他们出入高档写字楼，衣着讲究，谈吐得体，气质不凡，他们不是很忙，却拥有不菲的收入；他们不是绝顶聪明，却获得大帮高层圈子的认可——因为，他们能够发掘魅力，制造奇迹！而仅用很少的投资，你就可以拥有一家属于自己的色彩工作室。

### 5、分手礼品店

分手了，我还能给你什么不管是不是舍得，红尘中总有许多男男女女分分合合。在人的一生中，有过爱你的人、你爱的人，但是跟你结婚的不一定就是爱你或你爱的人。曾经总是美好的，如果在我们放弃的这一刻有些可以记住并祝福的礼物送给对方。也算是一种安慰吧！开一间《分手了，我还能给你什么》这样的特色礼品店。给更多无缘相聚的有情人一份祝福，也许也可以感动月老，让他老人家把红线重新接好。呵呵！

## 6、职业预测店

求职难，求到份称心如意差事更难。如果利用一套相关的测试软件，对每个求职者进行专项测试，指点迷津，肯定有市场。这样的小店开在高校附近最好。

一场大胆而令人兴奋的海上探险即将开始。带着一群经验不足的水手，靠着一张不精确的地图，坐在一只又破又旧的帆船，全凭着一种信念，就是这个世界的某个地方有一座宝藏，不管它是不是传说。孙正义说：“最初所拥有的只是梦想和毫无根据的自信而已，但是所有的一切都在这里开始。”

创业是漂流，好多时候它是没有航标的。当然也不能随波逐流，要自己去找方向，找机会。“偶然让我们遇上了父母，选择给我们带来了朋友。”同样，偶然和选择决定了创业的走向。

我谋事，天成事。通过自己最大的努力，同时加上一些特别难以复制的某种运气，一件事就做出来了。很多讲成功学的人就把这个逻辑给颠倒过来，说成功就像是走台阶上楼一样是必然的，只要努力下去就能成功，让你永远想到的是只有成功。

有意思的地方在于，去采访这一些成功的人：“你是怎么成功的？”他会说：“我有梦想，每天练习，从不放弃。”所

以成功了。但是如果再去调查那些不成功的人，大体上这些条件都具备了，故事的九成可能是一模一样，就是剩下的一成，或者在关键的那一点上，他不一样，结果就完全不一样了。但事先谁也不知道关键的是哪一点，如果知道的话，成功就很容易保证了。

有一句讽刺的话，战略就是过后总结出来的好运气。就是说有的公司做成功了，从后往前推，推出来我当时是怎么做的，把这个过程合理化。

成功是偶然的重叠，偶然的一件事，引起了偶然的行动，最终和偶然的人相遇。瞎猫撞死耗子，偶然的当然就是必然了，只是从他嘴里讲出来就是百分之百，所有的东西听起来都是合情合理了。“真的吗？你再试试给我看。”很大机会做不到，这个并不奇怪，很多情况都变了。

就比如现在的苹果应用商店，它有从音乐商店传下来的一个法脉。当年苹果在做ipod的时候，要有一个与之配合的一个服务系统，能够在线下载音乐，还能收费和分成，就弄了个itunes[]后来就把这个音乐体系扩展成了下载书、游戏和各种应用软件的，去支撑iphone[]一颗种子发了芽，长成了大树，结了各种果实，就像自然法则，其实很可能不是这样的。它这儿长一点，那儿长一点，然后以乔布斯的方式把它们连成了网，就像他说的：“你无法预先就将点点滴滴串联起来，你只有在回顾过去的时候才能将它们联系起来。”他当时很可能并没有想明白会这样走，他也是走一步看一步的，还明显借鉴了索尼。后来有无数各色人等给他写传记，做各种战略归纳，提炼种种经营思想，显得好像是一个很明白的人，故事也是顺理成章的，就像侦探小说，按照一整套的思路推出来的。

“要承认运气，别把运气错认为是实力，这是最愚蠢的经营者。”任天堂的老板说，“只不过他也是人，总想说成是自己的实力，而不是什么运气。别这样！”很多人抱怨说公司

战略不清楚，今天这样，明天那样，老板说一套做一套。其实谁都别指望老板真的把一切都想明白。他要做的就是保持一种尝试的心态，今天左一点，明天右一点，加上各种碰巧，终于带着大家找到了出路。后面的那些人就会说：“哇，咱家老板多伟大！”也就这样而已。人在美感的引导下，容易把偶然的事件变成一个主题，然后记录在生命的乐章中。

## 大学生创业计划书服装业篇五

### 一、关于“汤文化”

汤文化，是中国数千年的养生文化瑰宝。

清代学者李渔曾说：“汤即羹之别名也……饭犹舟也，羹犹水也；舟之在滩，非水不下，与饭之在喉，非汤不下，其势一也……且养生之法，食贵能消；饭得羹而即消，其理易见。故善养生者，吃饭不可无羹……”

我国上下五千年历史，其中食文化仅仅一千多年，而汤文化却长达三千年之久。“民以食为天，食以汤为先”，就是汤文化几千年历史的生动写照。汤在烹调中起着举足轻重的作用，“唱戏的腔，厨师的汤”正说明了这一点。“鸡汤营养好”是一个主要的传统养生概念，认为鸡汤里有“培本固元”、“增气生精”的神奇成分。

直到现在汤还是我过东部饮食文化的全部底蕴。除夕吃血蚶初一喝鸡汤正是厦门春节饮食习惯之一。如今在餐饮业，健康养生观粘早已扎根，中国养生会馆成甚至成为游人“观景点”。

### 二、餐饮行业风向

随着生活水平提高，人们的餐饮消费观念逐步改变，对餐饮质量要求不断提高，品牌质量、产品特色、卫生安全、营养

健康成为主要参考因素。因此，在激烈的餐饮业格局中唯有特色才会有发展，才能独占鳌头！

1、中式餐饮是营养和健康的最佳选择。麦当劳、肯德基通常被人们称为垃圾食品，因为其中油炸食品对人体健康不利。反观我国传统餐饮，我们更注重营养的均衡，强调各种食物的搭配，提倡健康餐饮。消费者对西式快餐的营养顾虑是起发展的最大绊脚石，中式餐饮制胜的关键就在于营养！因此，心灵鸡汤利用这一特点，推广健康饮食理念，以独具特色的汤文化迎合需求，定能抢占市场份额。

2、传统餐饮强调色、香、味俱全，南北菜系各有千秋，讲究火工，制作精细，深得消费者喜爱。制作方式多样，讲究烹饪技术，爆、炒、烧、烤、炸、溜、蒸、炖、煎、扒、贴等，菜味不一，各有特色。中餐菜肴品种繁多，选料丰富，飞、潜、动、植，无所不食。火候、刀工、烹调都是决定一道菜的重要因素。传统餐饮的口味更接近市场大多数人的需求。这一点是我们的天然优势，也是要充分利用的优势。心灵鸡汤以特色为主打，不断开发菜肴定能吸引更多消费者。

中国烹饪协会数据现实，在中西餐对决中，肯德基、麦当劳品牌威力强大，但是受中国人饮食习惯影响，其只占市场份额的20%，可见，心灵鸡汤中餐市场前景看好。

### 三、公司简介

苍南肖纪餐饮管理有限公司创立于浙江温州苍南，公司总部位于厦门。公司致力于打造中国最大、最专业的都市养生特色餐饮连锁企业，在全国范围内已拥有70多个加盟店，在厦门、杭州、苍南、昆明、福建、新疆等地拥有庞大的服务网点，其高覆盖、高效率的服务获得多家公司和机构的认可。

公司结合中国大众餐饮消费趋势，在秉承传统中餐技术之精华的基础上，进行了突破性的提升，全情推出“心灵鸡汤”。



其独特熬制配方以及映射出的中国汤文化，集美味、养身兼得，特色与文化于一体，成为餐饮界的新亮点。

公司秉承“诚信为先，服务是本，绿色健康，顾客至上”的经营理念，辅以“创建诚信，尊重伙伴，实现双赢”的经营方针，牢固树立“以德行天下，以味搏市场，服务见真情”的企业发展观。根据餐饮业特点，结合公司实际情况，从的构建、发展战略的规划、经营模式的确立、产品质量的保证、以及对加盟企业实实在在的服务与支持等多方面进行全方位的打造，走出了一条符合自己的发展之路。真正做到“专业型餐饮服务营销”，不断提高连锁体系的营运管理水平，提升品牌价值。

公司制定现代化后勤生产、烹饪设备、人员操作的三大标准，在产品上极具中国养生内涵，在管理、服务、清洁等方面则积极向国际标准靠拢。心灵鸡汤以采购、加工、配送三大中心组成后勤中心，保证了从选料、加工、配送各道工序的标准化。独立的运营手册和经营理念对员工工作和服务都进行了人性化的标准规范，保证“千份鸡汤同样品质。目前，凭借直营总店和加盟企业骄人的经营业绩，凭借业界和全国各地消费者的认同和厚爱，公司先后荣获“健康放心鸡汤企业”、“优质鸡汤”、“放心鸡汤”、“放心鸡汤底料”等诸多殊荣。

#### 四、关于品牌

品牌是一种精神，也是一种文化，品牌的背后是文化，没有文化底蕴，就不可能有名牌。纵观连锁餐饮市场，品牌塑造是企业发展的重要趋向。心灵鸡汤以“汤的营养专家”为？位，推广都市养生特色餐饮，将中国传统饮食文化与现代营养科学集合，对文化与服务、品牌、产品巧妙嫁接在一起，实现持续的品牌传播。

心灵鸡汤采取中式营养，西式运营的运营模式，迎合消费者

需求，高举营养汤大旗，填补快餐市场空白诉求点，开拓新市场。精准定位传播独特品牌个性，抢占中餐营养制高点，博得消费者好感，以强品牌知名度。

在企业模式、品种选额、经营风格与发展特色方面更加突出自身鲜明个性，形成独特市场价值，融汇传统汤文化，深化品牌核心价值，不断增强产品创新能力，提升品牌形象，走都市养生特色餐饮之路。

## 五、企业定位

企业定位：现代都市养生特色餐饮连锁企业

品牌定位：汤的营养专家

产品定位：主打品牌“心灵鸡汤”，结合创新产品

服务定位：吃得放心，服务贴心。

企业精神定位：创建诚信，尊重伙伴，实现双赢！

模式定位：实行标准化运营体系，建立现代化后勤生产、烹饪设备、人员操作的三大标准体系，独立劳动手册和经营理念，流程规范化，优化资源配置，强化品牌形象，提高市场占有率，最终实现品牌规模经济效益。

## 六、企业发展战略

### 1、企业主要战略：

统一加盟店标识、设备、服务、产品。

主推招牌产品，大胆革新产品。

注重终端装修，积极探索独特装饰风格

实行标准化管理，以高素质的“品质、服务、清洁”获得顾客高度评价

发动全国战略，逐步扩大品牌市场占有率。

迎合传媒、公众对食品安全关注，热心公益，打造安全牌。

## 2、产品战略

在商品泛滥的社会，一个产品能有独特之处难能可贵。心灵鸡汤的独特就在于一个“汤”字，要将“汤”发扬光大，通过独特熬制配方、天然营养材料构成产品核心利益。以“心灵鸡汤”为主打，结合创新产品，高举“营养汤”大旗，以“都市养生汤文化”为卖点，顺应消费者健康需求趋势，制定独有膳食结构菜单，不断创新营养文化。

作为餐饮产品，心灵鸡汤产品包括三部分：

核心产品——满足食欲和营养；

形式产品——美味的食物、舒适的环境、洁净的餐具；

外延产品——满意的服务。

产品三大标准：

产品标准化——标准化配料工艺

产品特色化——汤的营养专家

产品文化化——将中国自古传承的汤文化与品牌结合

## 七、关于心灵鸡汤

“心灵鸡汤”以中医养生学说为依据，加入多味名贵滋补中

药，以及肖纪餐饮独家配方的秘制酱汁，熬制出来的鸡汤色泽金黄、味道鲜美、口感圆润、清香诱人。早在明朝万历年间（距今已有430多年），在宁海当地就流传着“一村一鸡煲，百户百步香”的历史佳话。

“心灵鸡汤”将土鸡与滋补中药、精选蔬菜等融于一煲，为都市白领阶层调制出一剂味道鲜美、膳食合理、营养平衡的心灵鸡汤。汤内含有丰富的蛋白质、氨基酸、维生素、胡萝卜素、卵磷脂和粗纤维等，以及钙、锌、铁等多种微量元素，具有养颜美容、补气益血、健胃消食、养心明目、抗疲劳以及增强人体免疫力等功效，尤其符合现代都市养生之潮流。

如今，在十余年的产业化经营下，肖纪餐饮已从长三角走向了全中国，“心灵鸡汤”也渐成当地特色餐饮的主打品牌。

## 八、关于连锁加盟模式

我国的传统烹饪有着悠久的历史 and 深厚的文化内涵，餐饮体系不断发展和丰富。为满足广大消费者的需求，全国各地建立起了不同规模、不同形式、包含不同口味的餐饮店，如，全国知名的全聚德，天津狗不理等老字号，以及小肥羊、潭头鱼等成功案例。纵观上述企业，我们不难发现，他们都采用了连锁经营并取得莫大成功。这些餐饮企业通过发展加盟连锁店的形式，将自身的品牌推广到全国各地，在增加盈利的同时也提升了企业和社会公众中的形象和地位。无数成功案例证明，连锁经营是餐饮业的一种重要经营模式，发展加盟连锁店是餐饮业提高经济效益的有效途径。

通过连锁经营模式能够迅速提升企业标准化、专业化程度，有效降低加盟者在经营管理、广告宣传、采购进货等方面的营运成本，实现各方资源的整合优化。同时增加市场信息来源，减少创业风险。

在国内餐饮连锁经营蓬勃发展的同时，我们也不断受到国外

企业的冲击，以肯德基、麦当劳两个餐饮巨头为代表的一大批国外企业在中国通过连锁加盟的模式构建起了一张庞大的销售网，这给国内传统餐饮业带了巨大的冲击，但也证明了连锁经营有着强大的市场竞争力。

## 九、加盟优势

投资效益是每个投资者最关心的问题。“肖纪心灵鸡汤”总部与各代理商以加盟店经营利益为中心，对申请加盟者所推荐的店铺地址进行专业评估和可行性分析，以充分保障投资者的投资利益，尽力避免经营风险。