

2023年学校创业计划书封面 学校创业计划书(实用5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

学校创业计划书封面篇一

“您是否还在为您的面试没有一套像样的正装而烦恼呢?现在，惜福依酷将为您解决这一切。

惜福依酷是一个提议中的公司，旨在为大学生顾客提供最优质的服装租赁服务，为刚毕业的或者正在寻找实习岗位的大学生因为花费高额的费用去准备一套面试服装解决后顾之忧。

我们的市场主要集中在烟台莱山区大学城，主要包括山东工商学院、烟台大学、滨州医学院等院校。

公司发展刚刚起步，还未形成完善的规模化产业，尚处于市场导入期;公司位于人流量集中的大学城内，区位优势良好;管理团队基本为在校大学生，了解高校商业环境，占据天时、地利、人和。根据上述情况，我们公司的总体经营战略为：以优质高效的服务口碑，便捷的地理环境，打造独一无二的公司品牌，占领市场，赚取利润。

对于生产这块不会存在大问题，因为是服装出租，我们公司的初期将购买一些正式的服装作为我们的资源，进而展开营销服务。

在财务计划这一块，依据市场分析以及合理的推算，发现服

装租赁还是有着较强的盈利能力和不错的市场前景，同时注重财务杠杆和经营杠杆的使用，在风险适度的情形下，追求利润的最大化。

对于资金需求状况，租赁行业的资金流转并不是很强，主要是用于购进一些市场需求量大的服装，根据我们的先期投资，我们会在利润实现的基础上慢慢扩大规模，积累资金。

正装租赁公司位于山东工商学院23号公寓下，主要经营正装租赁服务。公司始终坚持以人为本，以创新发展为动力，秉承“信誉第一，质量至上”的经营理念，争创市场一流。主营产品职业正装租赁以品种齐全、价格合理为优势。志存高远，锐意进取，在机遇与挑战面前，我们将不断进取，精益求精。公司额外会经营一些活动道具等设备。公司各部门成员：

总经理：吴秀秀赵洁

副总经理：乐谢峰

人力资源管理：周云鸽徐同扬

财务总监：于博杨娜

技术顾问：肖敏朱成成于梦文郑召飞

基本原则

- 1、公司倡导正大光明、诚实敬业的职业道德，要求全体员工自觉遵守公司规章制度。
- 2、员工的一切行为必须以公司利益为重，为广大学生负责，不做损害公司形象的事。
- 3、公司提倡简单、坦诚、平等的人际关系，员工之间应该互相尊重、相互协作。

用人原则

- 1、重潜质
- 2、重品质

对员工考核原则

- 1、以绩效为导向
- 2、定量与定性相结合
- 3、公平、公正、公开
- 4、多角度

主要产品

产品特征

- 1、专门为大学生设计，根据个人不同状况和场合，提供不同的款式和型号。
- 2、专用干洗和消毒设备，卫生无后顾之忧。
- 3、质量有保证。
- 4、款式大方，种类繁多。

产品来源

- 1、与本地服装公司建立长期合作关系，购买一部分正装，一部分可以自主定做。

- 1、发展程度

在大学校园内，毕业季或是各个社团的成立大会，都是西装使用的高频期。尤其是毕业季，大四的同学不管是考研还是找工作，都少不了要求职面试。这时拥有一套适合自己的西装就显得格外重要。然而，对于大一大二的同学来说，虽然求职离他们还很远，但也避免不了参加各种成立大会，各种比赛。

2、发展动态

目前学校内还没有一家销售正装的店，距离最近的就是万象城的几家店铺。而我们与他们相比，优势在于，我们是学生，也就更了解学生的需求，也更能及时抓住校园使用正装的高频时间。穿着西装次数不会过多，考虑到学生经济条件，避免只派上1、2次用场的浪费，租赁是个划算而实惠的方法。

3. 预计总销售额

考虑到学生的消费能力，正装的价格不宜太高；但鉴于同学们的家庭情况不同，应设梯度价格。价格从30到500不等。

学校现有社团70左右，再加上团委和各个院系领导下的学生组织，大约有100个左右。每个社团假设常委部长有10人，则存在大约1000人的销售希望。然而，不可否认的是，这个群体并非所有的人都有强烈的需求，所以我们按一件100元，65%的购买人群假设来保守计算，大约520xx□学校大四的学生大约有5000人，按每人每件300元，这个群体的消费能力为1500000元。我们不能保证每个学生都从我们的店里买正装，但在这个巨大的利益蛋糕面前，我们自信还是能分到一块。

4. 辅助业务

学校创业计划书封面篇二

1、选址方面：食堂楼下，面对全院学生，食堂是学生流量较

大的地方。

2、行业类型：零售。

3、校园市场环境：校园经济市场有很广的发展空间，消费者相对于外部市场竞争小，个体经营单纯，投资小资金流动快，服务广大教师和在校生，更多地吸引学生眼球，营销途径多样化。

1、人员制度

店长，负责综合协调支配各个员工工作，督促员工工作，接受配合学校卫生等检查。

服务员，要有灵活的头脑，牢记超市内各个商品的价格、位置，服从店长的指挥，并配合店长的工作。

保洁员，清理超市和门口的卫生，随时接受检查，做到卫生整洁，给客人留下好印象；并帮助服务员留心超市货架内食品的保质期，超过保质期的及时处理，即将到保质期的及时提醒服务员。

进货员，勤恳诚实，要求会开车，了解店内商品的流量，配合服务员做到店内商品充足，无断货、缺货现象，对保质期短的食品，如水果、面包等，做到每日进货，确保食品的新鲜。

2、管理团队

尊重服务业人员的人格；互相监督，管理者监督员工的工作，员工也可以向上级提出意见，共同改进；营造和谐的团队，既要让员工感受到团队合作的精神，也要有严明的纪律约束员工行为；公平对待，一视同仁，各司其职，发挥才干。

作为超市的经营者，要了解学生日常所需，结合我校的实际情况，为学生提供最大化的方便，深入比较与分析学校内外各个超市，借以占据经营上的有利地位，决不能忽视学生群体的情报，一定要掌握第一手资料，虽然学生群体的消费能力较低，但群体数量大，产生的利益也是很大的；而且要不断推出新产品吸引消费群体，及时促销赢得消费者好感，提高服务质量，让学生买的开心放心。

随着生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证学生的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

1、价格粗略

本着薄利多销的原则，价格不宜过高，否则会失去部分消费者，当然也不能过低，价格要与市场基本一致。

根据消费心理，把同类商品有意识的放在一起，但要排出价格档次，让消费者在比较价格中选择自己习惯的消费水平，还要把一些新的商品放在与眼光水平的货架上，易于被消费者发现。

2、促销策略

每周推出一款促销产品，既能吸引更多的消费者还能在消费群体中产生好的反响，等同于做了一些免费广告。

对于一些在保质期内，即将超期的产品，及时促销，促销不成及时处理，确保食品的卫生安全，要做好质量保证。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过是顾客满意，最终达到本超市的经营理念的推广。

开店前，一定要做好宣传工作，发放问卷，根据消费者需求，

完善产品种。

推出会员卡，吸引顾客，多买多送。

每日收入严格清点，每日核对入账。

店内的所有物品及固定资产，不得随意破坏或带走。

每月结算后，一部分作为将近发放员工，一边提高员工工作积极性。

对于账目，要做到事无巨细一律入账，这样店内盈亏一目了然。

1、内部管理风险

超市是一个服务类行业，严格的质量把关才能赢得消费者的信赖，超市的管理层基本由店主一人构成，公司内部人员结构简单，管理比较松懈，健全管理体制与模式，是十分必要的。

2、原料资金风险

虽然每日的食品流量较大，但是还存在一部分商品滞销的问题，这样就产生了资金流动不好，滞销问题严重的超出保质期又会是一个不小的损失，所以要认清市场对各个商品的需求量，这样有利于超市的长期发展。而且，在食品的选择上要有一定专业的眼光，这样才能采购到新鲜，无污染的绿色食品。

学校创业计划书封面篇三

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的好项目，一般除了保留3个月左右的店租、

人工和日常开销外，不用太多周转金，非常适合自己投资。

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，对我的生意会产生一定的影响，但是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的`产品口感要更好些的，而且更健康。

资深管家婆点评：70年代的人喝开水，80年代的人喝可乐，90年代的人喜欢上了奶茶。一杯2、3元钱的珍珠奶茶，究竟有多大商机，还能投资吗？珍珠奶茶店投资小，风险不大，但回报却不低，一般每天销售额都在800元至1000元。珍珠奶茶属于现场制作，保质期有6个小时，新鲜度上很有优势，冬季能加热，夏季能加冰。一年四季都有生意做。开一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回了成本。但这与经营者也很有关系，目前一个成熟的店每天销售800元~3000元是很正常的，加盟店平均每个月纯利润至少是5000—8000元。吾饮良品源自香港，其风格、装饰、宣传在整个国内奶茶行业中独具特色，它是值得中小投资者创业时考虑的项目。一家店的员工稳定，奶茶味道浓，珍珠软，香，回头客多，也是个不错的选择。

奶茶店就是一个资金投入低、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金，非常适合小本自主创业，但对于一些想开奶茶店创业的创业者来说，一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。但是，要注意几点：

- 1、您的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

1、封口机

（卖炊具机械、封口设备的店里有卖）带有计数器，你每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。其他不带计数器的更便宜一点。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，而是拽断的地方，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

（卖封口机的地方一般会附带销售）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、杯子

（卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，也会卖封口膜、吸管等，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。最好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。

4、吸管

（卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。卖的店不是很多，要仔细找，毕竟是奶茶专用的，不像杯子那样用的地方很多）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。

5、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，这个没啥多说的，最好到大商场里买，售后服务比较好。

6、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名牌的，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

要的热水多，我自己动手做了一个另外的设备来解决。

7、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。

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，繁华地段是最佳选择。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是我不得不考虑的，在简单的考察了县城的繁华地段后，我只好放弃了这个想法，每年四五万元的房租、转让费，让我一点脾气也没有，于是，只好找次一点的地方。

现在看来，在学校周围开店要注意如下几点：

2、奶茶的制作过程不能让学生看见，或者不能完全看见，一定要保持一定的神秘感，否则过一段时间，学生就会失去浓厚的兴趣。另外，饮水机、封口机，都不能排在显眼处，因为制作过程中难免会有泡沫等看起来让人不舒服的东西。这其中，还会有许多家长会问你有关色素、原料、保质期等等方面的问题，你一定要想好怎样回答。第四，学生喜欢凑热闹，所以你一定要形成一个热热闹闹的场面。小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗？”。你说那个小明会怎样反映！一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，

卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定要让学生感觉到很开心，东西不重要，关键是那种感觉。

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。

（1）珍珠奶茶

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，还有有香芋、橙香、荔枝、百果香、椰香等10多种口感，奶粗精，茶叶（袋装红茶、绿茶为佳）。

工具：烹煮器具、不锈钢锅、盆、勺、滤网、封口机、珍珠奶茶杯、珍珠奶专用吸管。

制作工具：雪克杯、盎司杯、咖啡勺、搅拌棒、密封罐、刨冰机、沙冰机、松饼机

黑珍珠煮法：任取一种颜色的珍珠丸一公斤。进入10公斤水在锅中烹煮（先烧开水再投珍珠丸粉圆，一定要等热水滚开了才干够用进去哦，不然马上就溶化成粉了。中火保持水滚用滤勺搅动。时间15—20分钟（可依喜好软硬加减时间，煮得越久越软），时间到后盖上锅盖，熄火。再焖15—20分钟（焖得越外久弹性越好）或煮至全部粉圆呈透明状态。时间到后，捞出珍珠用凉水冲过、取一个大碗放入粉圆及进入白砂糖至浸泡珍珠，搅拌均匀后置约30分钟。

冰珍珠奶茶：在摇杯中放入30g奶精（二汤匙），2大匙果粉，

一汤匙糖浆，加40g热水调匀后，用搅拌棒调匀，进入红茶300ml~400ml再加满冰块3~4块，杯中约2/3体积，急速摇动雪克杯20次后、摇晃至杯内冰块全部溶化即可，让其起泡、最后加适量的珍珠20g即可调成一杯完美的冷的珍珠奶茶！取一只360ml的珍珠奶茶杯，把雪克杯倒入杯子中、插上吸管，交给顾客。如需封口，则把奶茶放在封口机上，盖上封口膜，进行热压封口。

留意：奶茶和珍珠奶茶果粉的配比多少，直接影响到珍珠奶茶的口感、质量，奶精、奶茶粉放得多，珍珠奶茶的口感就好，成本也高，如果降低成本，可在其中添加白糖或其它香精、奶粉。

适量的奶粉对奶茶来说，起了点睛的作用，一旦奶粉过量，会使奶茶的味道变得有些腻口。所以放奶粉时一定要留意用量，不要以为奶味越重越好喝。

注：制作果味珍珠奶茶办法同上，只需再杯中加添果粉2勺

（2）麦香奶茶

资料：西米1/2杯，统一麦香奶茶。

做法：

- 1、西米浸透，放入滚水中煮至透明，隔去水分，待用。
- 2、将麦香奶茶冰冻待用。
- 3、将冻茶放入杯中，加入煮熟的西米，饮用时拌匀即成。

（3）坚果奶茶

做法：

- 1、将茶叶、清水、一茶匙的坚果切片放进锅中去煮，再进入占20%的牛奶。
- 2、粗砂糖与坚果奶茶非常适合，能够当作甜味调料加进锅中。进入奶油之后，在撒上坚果切片。
- 3、坚果之外，近来也有以花生或核桃来代用、

（4）薄荷茶

——影响我们生活最深的花草当属薄荷。世界各地都有栽培。最具代表性的有绿薄荷、胡椒薄荷、苹果薄荷等。

做法：

将一半的薄荷茶倒入装有冰块玻璃杯中，进入统一麦香奶茶。可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

第一步：将清水倒入锅内后点火。倒入锅内的水理，以冲泡量的一半为基准。例：若是要冲泡4杯，则煮2杯份的水。

第二步：在水烧开前，将预先计量计好的茶叶放锅中，而茶叶的量和冲泡红茶时一样，斟酌欲冲泡的杯数据加以调整。此外，以皇家奶茶为基础冲泡调制花式奶茶时，也要在此时放入其他资料 and 茶叶一起煮泡。

第三步：加熟后，茶叶若已绽开，则可进入鲜奶的量和清水一样。也那就，若水为2杯，则鲜奶也要进入2杯。则进入鲜奶后，要在沸腾之前将火关掉，盖上盖子。浸泡3分钟左右。

（5）香蕉奶茶

做法：将香蕉切片，宽约4mm并和统一巧克力奶茶及一人份二、三片的香蕉切片放进锅中冲泡。

留意：

沸腾过度容易使味道尽失。可依喜好略加些砂糖，然后淋上奶油、放入装饰用的香蕉。为了不使装饰用的香蕉马上沉入红茶中，其诀窍那将香蕉切成薄片使之浮起来。

（6）暖姜奶茶

做法：

1、将茶叶与磨碎的生姜放入锅中，以清水浸泡。茶叶泡开了之后，进入与清水同量的牛奶并加温。

2、倒入茶壶之后，注入预先温热的茶杯中，并切宽约1~2mm的生姜片装饰茶杯，便完成了。

（7）玫瑰奶茶

玫瑰果是野玫瑰的果实。它的维他命c的含量是柳橙的20倍，柠檬的60倍。这道玫瑰果奶茶具有增高肝脏功能的效果。适口的酸味加上蜂蜜的甜味，非常好喝。

做法：

用玫瑰果茶包泡茶；在锅中放入200cc牛奶温热，将茶倒入再加热。在奶茶快沸腾前熄火，可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

既有牛奶的香浓，又有红茶的甘醇，还有桂花、玫瑰花的柔美清新。于是香气有了内涵，滋味有了厚度，这那就奶茶的魅力所在，想不爱都难！

（8）西米奶茶

原料：红茶一包，西米1/2杯，牛奶适量。

做法：

- 1、先将西米浸透，放入滚水中边搅拌边煮直至透明，隔去水分待用。
- 2、将牛奶在壶中煮熟后，进入红茶浸泡。
- 3、将泡好的奶茶放入茶杯，然后进入煮熟的西米，饮用时搅拌均匀即可。

加了西米的奶茶颇有珍珠奶茶的效果，只是“珍珠”的颗粒小了些。

（9）桂花奶茶

原料：红茶一包，桂花1茶匙，牛奶100毫升，冰糖、水适量。

做法：

- 1、先将桂花和红茶包放在壶中，用热水冲开。
- 2、进入冰糖和牛奶，搅拌均匀即可。

这款奶茶香气四溢，还没饮用已经醉了。何况桂花还具有止咳化痰、养颜美容的功效呢。

（10）姜汁奶茶

原料：牛奶150毫升，生姜、白糖适量。

做法：

- 1、把姜切成碎末，倒入杯中。
- 2、将牛奶煮至80℃，倒入杯中，浸泡一段时间，待姜的味道

散发出来，加适量白糖调匀即可。

牛奶中透着淡淡的辛辣味道，品过之后，清新提神。自己根据口味调整姜末的多少。

（11）玫瑰奶茶2

原料：红茶一包、玫瑰花5克、蜂蜜适量、牛奶适量。

做法：

- 1、将红茶包与玫瑰花放入壶中，加适量热水冲开。
- 2、当红茶和玫瑰花泡开后，进入适量蜂蜜。
- 3、最后根据自己的口味进入适量牛奶调匀饮用。

玫瑰奶茶有舒缓压力的作用，另外牛奶能够用奶粉代替，口味略有不同。

学校创业计划书封面篇四

凡是有过学校住宿经历的人都知道，对于学校食堂的饭菜我们只求果腹而已，大部分人是逼不得已才回去食堂就餐，因此，如果能在大学校园里开一家自助餐厅，应该会比较有前景，本着好吃不贵的原则，经济又营养，一定会得到广大同学们的喜爱。

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劣，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐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。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体校内网络等形式的简单广告即可。

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。

学校创业计划书封面篇五

1. 市场定位。为什么把市场定位放在第一位呢?开店前做得最多的事情，应该是市场调查，调查所在地其他同行的日常经营情况，经营档次和客流量还有经营项目是主要了解的内容。只有在充分了解了对手的情况后，才能更好的制定出自己的经营路线取长补短。是做大排档还是专业店这很关键。

2. 店铺准备。关键在于寻找有足够大内室空间的店面(在200平方以上，低于200平方则不利于日后的发展)，因为室内洗车将是未来美容业的趋势，室内洗车必然会淘汰露天洗车的。除了面积要够大，还要注意几点：租金要合理，太贵的话划不来。门口要有足够的停车位，否则洗完的车无处可停。临近路边、附近没有红绿灯，路中间无绿化隔离带能让车子随时掉头为好。入口有两个，如果只有一个，那也要够同时进出两辆车的为好。

3. 经营项目。汽车美容店当然应该以洗车和美容为主业啦，但是具体的美容项目是什么呢?这里给大家写一下(注：仅仅是美容部分而已)：新车开蜡、手打蜡、机打蜡、内饰清洗、内饰消毒、发动机室清洗、封釉、镀膜、真皮保养等。至于怎么做以上说的这些项目呢?在下面的文中会详细列出。书面写的只能给出个大概，是对日后的具体操作提供参考而已。如果，想要做一站式汽车美容养护中心，那就要准备多些新的项目，以便能给客人提供一整套完善的服务。

4. 招聘员工。在招工吋，多招熟练工人。除了可以快速进入工作状态令店面迅速走上正轨之外，还能顺带的安排他培训其他的新手。此外，需要注意的是，不要在招工启事上注明

招美容师傅。因为这样招来的人，多数只干打蜡、抛光封釉之类的活，绝不肯洗车的。招人一定要招什么都肯干的人，如果有这样的师傅，宁可多付点工资。除了可以减少不必要的闲人、降低店面运营费用之外，还能在队伍里树立一个好的榜样。

5. 装修店面。装修美容车间时，应多以方便日后的使用为好，并尽可能的考虑到多方面的情况，安排好蓄水(水池)、排水(污水)、滤水(污水)等方面，电器插座还要考虑防潮防短路等问题。车间设计尽量简洁，布线布管要合理，把车间的用电独立一个闸刀，以防日后因短路跳闸而影响全店面的正常用电。此外，要考虑到日后的拓展需要，为日后拓展新业务需要而预留空间，比如说贴膜房和举升机位置，我给些准备装修的朋友一些建议：

(1) 洗车位置应设计有3个以上为好，要是面积不够，最少也不能少过两个位置，否则雨后的晴天，是根本忙不过来的。

(2) 能安装提升机，无论是更换机油还是喷底盘装甲，都是给客人显示你们专业形象的方式。

(3) 保留贴膜房，而且是靠近外面设置，而不是缩在店里面。在贴膜的时候，关上玻璃大门，行人经过就可以看到了。

6. 设备购买。我给大家列举需要购买的设备：

(1) 抽水机2台或以上。以备不时之需，突然坏了，另一台顶上。

(2) 地毯甩干机1台。是不锈钢外壳的。

(3) 吸尘器2台。刚开业时，工少，可以只购买一台，但需要备马达。

(4)打蜡机2台。车多时或是赶工时，可以同时施工，快点。

(5)抛光机2台。理由同上。

(6)臭氧消毒机或者是高温消毒机1台。臭氧消毒机实用和危险度低于高温机。

(7)泡沫机1台。装洗车液用。

(8)水桶若干、毛巾若干、刷子若干。

7. 制度设定。任何的公司企业，都要有员工守则，要用制度去约束员工而不是老板去监督员工。

二、美容施工项目细解

许多朋友都问我，我想做汽车美容，可是我连基本的洗车流程都不会，怎么办呢?洗车不难，洗干净一部车也不难，难在每天洗的每部车都是要干干净净的。如果你没有选择加盟，那么就意味着你必须找专业化的产品和有经验的技师来帮你完成专业化的美容工作。以下我在这里就为大家提供一份美容项目施工流程，供大家参考。

洗车的流程：

1. 用散枪形式表面冲水，和用直枪形式将底盘冲洗。把车上的脚垫拿下来清洗，清洗完后用甩干机弄干，放在一旁等待处理。

2. 全车喷上洗车液，然后用手套将全车清洗，洗的时候需要注意的是，要先洗玻璃后洗漆面，先洗车上部后洗车下部。手套洗完每部车后需要过过水。车头灯有时会有蚊虫，此时需要用刷子和洗车液配合才能清理掉。

3. 全车仔细冲水，包括底盘部分，在冲水时，需留意洗车没

有抹到的地方，顺手把它洗干净。

4. 将洗完的车，开到干车区停好。抹干车身，门边、发动机盖、后尾箱盖等部位由于比较多沙粒，因此需要用不同的毛巾擦拭。

5. 内饰吸尘、用干净的半干湿白毛巾抹内饰，顺序是仪表台》中控台》方向盘》前挡玻璃》门窗及把手等。把刚才清洗干净的脚垫放上去。

6. 用压缩空气吹干净缝隙里的水份。

做完以上的步骤，一台车就洗好了，需要注意的是每抹完一台车，所用的毛巾都用清水过一过，以免在抹下一台车时，产生污水印。能做到就是抹不同部位的毛巾，颜色不同。在培训工人的时候，就必须强调这一点，毛巾不能用错地方了。

手工打蜡的流程：（专业级）

1. 洗干净车(用以上流程清洗)。

2. 洗干净车身上的沥青。洗了，收费增值项目。

3. 过全车过一边胶泥。有条件的话，把这个步骤做了，收费增值项目。

4. 全车过清水，吹干，开往干车区停好准备。

5. 全车的镀铬件、转弯灯、车门饰条等用美纹纸贴上。体现专业的所在。

6. 全车手工打蜡，待蜡干后，抹去。

7. 撕去美纹纸，用小毛刷清理个别地方的蜡屑，完工。

封釉的步骤：

1. 洗干净车身，包括把沥青也清除干净。
2. 有条件的，全车身过一遍胶泥，好把顽固污垢去除。
3. 吹、抹干车身。
4. 用研磨剂配合抛光机全车研磨，把车身的划痕处理得更细微一些。
5. 用还原剂配合抛光机全车还原，主要是把车身的光泽提高回接近新车的水平。
6. 全车手工涂上釉，待30分钟后，用振抛机全车抛完，就算是完工了。
7. 全车的缝隙用半干湿布擦拭，因为有飞溅的蜡屑在里面，深色车较为明显，需要及时清理干净，否则待日子久了，就不好处理了。

还有镀膜的施工方式是和封釉的是大同小异的。只是最后上的是膜而不是釉而已。有需要的朋友，可参考封釉作法，日常的全车抛光，也同样是这样的步骤，只是使用产品有所区别而已。

内饰清洗消毒的步骤：

1. 把车内的杂物，用袋子装好，放入后尾箱中，有贵重物品放收银台处。
2. 如果内饰座椅是真皮的，先小部分用泡沫清洗，看是否出现脱色的反应，若没有则可全面清洗，如果是布座套的则可直接清洗，须注意的是洗布套时不能放过多的水，以至于难干。

3. 清洗过程中，尽量避免弄湿车内电路，特别是清洗仪表台时需要非常注意。

4. 清洗完毕，将车窗关闭，打着车，开空调到档，并选择内循环。把消毒机放入车内，开着。10分钟后取出，熄火，抹干玻璃和仪表台上的雾气(因为开了空调)，然后把物品放回原处，完工。

以上的几个工作流程下来，应该使大家对汽车美容有了更深一层的了解了吧?其实美容的项目不外乎就是那么几种，但是如何做到和别人店同样的项目，而收费不同呢?这里就需要各位去仔细研究了，正如我说的那样，把工作细化、细化、再细化，在原有项目的基础上提供增值服务，使其更显专业化，便可达到增收的效果了。拿手工打蜡来说吧，许多的店都只有1和6两个步骤，这样简单的打蜡谁都会做，试问，如何能收到更高的价钱呢?如果你使用的是我说的这个专业打蜡步骤，就算车主不是在现场，别的车主看到了，一样会觉得你的店专业的。而区分专业与非专业，就是看这些细节的工作是否做到位了，工夫到位了，就算是价高客人也会觉得是值得的!当得到客人的认可，那就赢得了口碑。

三、员工的招聘、培训、管理问题

许多老板都把技术和产品当成重点来抓，而忽视的管理。其实管理也是一门学问，赚钱与否和管理好话是成正比的。也就是说，一间店赚钱了，我们都会认为是老板的管理到位了。而如果是平本或者是亏损呢，那就是管理失败了。我们都说要制度管人而不是人管人，但是真正能做到这样的企业是很少的，而在汽车美容行业来说，更是少之又少。并不能都说是老板的水平有问题，而是这个行业的人员素质参差不齐，从而导致管理难、难管理的现状存在。具体有多难，只有真正去接触过了才能深切体会到。

洗车工人是美容店的重要组成部分，也是比较难以管理和

让老板最为头疼的事情之一。如果把这些工人都管好了，老板80%的工作就算是完成了，可见其重要性。但是，由于洗车工该工种比较辛苦，甚至有些人认为是比较低等的工作，所以一般从事该项工作的多为低学历或无一技傍身的人，正因为如此，许多工人的素质都比较低。素质低往往给老板、管理者带来许多难题，考勤制度不遵守、工作态度散漫、破坏公物、小偷小摸、饮酒闹事等都能让你头疼上好久好久。太笨的人不能招，招进来学东西半天不开窍，榆木脑袋气死你。太精的也不能要，工作偷懒往往都是这么几个人，人家拼命干，他就睡大觉，问起他为什么，一般都有那么几个回答，一我不会、不懂干，二那么些活用不了这么多去干，三不是我工作的范围。总之一句话，就是想偷懒。因此，为了方便日后的管理和断绝有人想当东郭先生吃大锅饭的念头，应该从招聘这项工作抓起，把好第一道关。

开业前的1个月，就应该着手考虑招人的问题了。否则到了开张之期无人干活就麻烦了。既然招人，就肯定要说明用工政策，其中包括了工资待遇、食宿、休假等日常问题。这里，将给出一个招工范本供大家参考。