

创业类项目策划书 大学生创业项目策划方案(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

创业类项目策划书篇一

“布波”族是继嬉皮、雅皮之后，现代城市最时髦的一群。他们具备高学历、高收入，是现代新经济社会的精英分子，但在休闲和心灵生活方面向往自由超脱的“消费享乐”。创业他们的消费特点表现在两个方面：非常重视物质的“质感”；在经济能力可负担的范围内，相信“千金散尽还复来”。

经营建议：装修简洁明快，位置宜闹中取静，布波族的价值观决定了他们不喜欢“扎堆”。创业商品分类要精细，要有品位。可选择某一类细分市场，而商品本身要精致，是一等品。客源维护要精到。保证购物氛围自由闲适，创业急于推销和大声讨价还价都应避免。

创业类项目策划书篇二

投资鲜花食庄和开一般的餐馆区别不大。食庄的装修要下番工夫，总体格调要突出高雅，总体格调要突出高雅、幽静的氛围，使人步入庄内就能体会到一种秀色可餐的意境。花卉是现代人的优良膳食，欧美一些国家已兴起一股食花热。我国可供食用的花卉很多，现已开发的适宜食用的鲜花品种多达上百种，其中菊花、玫瑰、桂花、梅花、荷花、茉莉、百合、玉兰、牡丹花、紫荆花、夜来香、墨兰等均属上品。春季可食用的花卉很多，有白玉兰、玫瑰、月季、石斛花、紫

蕨、梨花、中国杨花、侧柏叶花、金银花等。夏日能吃的花卉，包括百合、薄荷花、白莲、茉莉、珠兰、玳玳、晚香玉、黄花等等。秋天常食的花卉是菊花、南瓜花、木槿花和桂花；冬季可食用的花卉有腊梅花、墨兰、梅花、家养山楂花等。

创业类项目策划书篇三

创业社会员联谊活动

20xx年10月31号晚上7点至9点

b座5楼的一个教室

创业社

创业社社员、其他愿意参加的同学

本次舞会以提高广大同学的综合素质为宗旨，致力于为大家提供一个更好的交流、学习和娱乐的机会，培养个人气质修养，丰富我们的娱乐活动，扩大社交范围、结交友人，也是为了提高社团知名度，增进学友之间友谊，共同营造一个美丽和谐的西南财经大学。

舞会

活动流程策划：

1、海报：介绍活动主题、时间和地点

2、宣传计划：分二个阶段。

第一阶段，10月29日---31日，活动海报

第二阶段，11月1日---3日，舞会结束后的第二天起，做后续

宣传，布置展板，把精彩照片展览。

1、安全和卡片发放（4人）：主要工作是进场发放卡片，现场安全维护工作，以及退场时的秩序的维护等。

2、奖品、礼品管理（1人）：负责奖品、礼品的管理、发放等工作。

3、现场协调工作（1人）：负责协调各项事务，宏观把握节目进度及处理突发事件

4、现场音响设备、灯光控制（2人）

5、选定并准备现场音乐（2人）

6、现场布置及活动后清扫（10人）

7、人事通知（5人）

8、主持人（1男1女）：主持舞会，活跃气氛

9、机动组（若干人）

提前预约嘉宾、确定节目

1、主持人开场白、社长讲话（5分钟）

2、做游戏（15分钟）

3、街舞、华尔兹、拉丁等助兴（7分钟）

4、自由跳动（群体性舞蹈，如兔子舞等）（20分钟）

5、相声、小品、乐器、唱歌等（30分钟）

6、男女舞伴配对（10分钟）、评奖（5分钟）

7、恶作剧（10分钟）

8、抽幸运奖、社长颁奖（10分钟）

9、放结束曲，大家踩气球（10分钟）

2、宣传海报和展板：60元

3、入场券（用于抽奖）：15元

4、音响设备租用：200元

5、奖品：100元

总计元：455元

创业类项目策划书篇四

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢？专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本！

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

- (1) 看美甲店铺的专业水平；
- (2) 看美甲店铺的服务水平；
- (3) 看美甲店铺的环境；
- (4) 看美甲店铺的美甲师的能力和名气；

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

- (1) 普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升；
- (2) 一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善；
- (3) 大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平；
- (4) 很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质；
- (5) 也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满，希望得到改善，这也从侧面反映出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径；

- (1) 通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数；
- (2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分；
- (3) 通过朋友介绍而接受的又占一部分；

(4) 还有的是通过看杂志，电视，广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般，这就给我们行业提出了一个挑战；谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

(1) 从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验；

(2) 工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作；

(3) 美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺；

(4) 老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感；

(5) 不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置？了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的根本问题。

(1) 在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2) 每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(4) 美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5) 每一位美甲师都应该相信；她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6) 美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7) 美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意，顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8) 美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9) 美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

创业类项目策划书篇五

随着70、80、90后的慢慢长大变老，会变得怀旧，一件童年的玩具或者小物件都能深深的勾起我们深藏的童年记忆。但是它们不只是可以勾起我们记忆的东西，怀旧杂货也存在着很大的市场空间的，现在中青年人是社会的主要力量，也是主要的消费群体，而他们也是最怀旧的一群人，怀旧杂货店将是他们童年情感宣泄的地方，绝对是一个钱途不错的选择。