

最新创新创业计划书的结论 创新创业项目计划书(优秀8篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划为我们提供了一个清晰的方向,帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

创新创业计划书的结论篇一

商业计划书是为了展望商业前景,整合资源,集中精力,修补问题,寻找机会而对企业未来的展望。简单来说其实是为了预测企业的成长率并做好未来的行动规划。

执行摘要

它出现在商业计划书的最前面不过建议这部分应在最后完成。

公司简介

包括公司的注册情况,历史情况,及启动计划。

产品服务

描述你的产品或服务的特殊性及其目标客户。

策略推行

你需要知道你的市场,客户的需求,客户在哪里,怎样得到他们。

管理团队

描述主要的团队成员。

财务分析

确定这部分是真实的反映了你现在的财务状况，包括你的现金情况和盈利状况。

法律风险

描述公司产品进入市场，如何规避法律风险。

1、成功的商业计划书应有好的启动计划。计划是否简单，很容易明白和操作。

2、计划是否具体及适度的，计划是否包括特定的日期及特定的人负责特定的项目以及预算。

3、计划应是客观的，销售预估，费用预算，是否客观及准确。

4、计划是否完整，是否包括全部的要素，前后关系的连接是否流畅。

1、描述语言上混乱不清晰，废话多的冗长计划书（简明语言+图表说明）；

3、没有强有力执行团体的项目计划书；

4、只有创意，没有实际经验与没有细节的项目计划书；

5、计划目标界定不明或难以衡量目标执行的项目计划书；

6、大篇幅描述市场和环境，到后面才讲清楚公司的业务类型和目标；

8、计划书中有许多口号，而为达到目标所制定的策略与战术

却描述不多；

10、强调过往成就，却不能令人信服地说明保持将来可持续竞争优势的策略方法；

12、管理团队的实力言过其实，或声称：若获得投资，某某名人将加入本公司；

13、对市场导入和团队协助的描述没有说服力；

14、生产与营销实施方案或不作涉及，或一笔带过；

16、对市场和竞争对手的描述缺乏具体资料和数据；

17、对经营困难及风险预计不足，过于乐观；

18、市场规模太小，偶然的阶段性市场，或市场容量和市场份额的估算方法不科学；

20、产品服务卖点亮点过多，泛而不精；

21、没有依据的盲目乐观地预计公司将在两三年之后上市；

24、故意隐瞒事实真相，对项目本应该描述内容避而不谈；

25、对资金预算描述不清楚或不合理，资金使用方向模糊；

26、预算中有昂贵的装修和高级轿车等不切实际的开支项；

27、收入模式不明确；盈利模式的数字计算模型不清晰；

28、财务数据测算不准确，勾稽关系不合理，数据出入过大。

创新创业计划书的结论篇二

创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持。

第一部分、概况

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80m²

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。

第二部分、市场分析

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(colormebeautifulo)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。

，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。

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。

第三部分、成本预算

一、一次性固定资产投资：125000元，其中包括：

(一)房租首付0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

第四部分、盈利情况

咨询服务业的毛利较高，达50%-60%左右，但是，由于色彩咨询是新兴行业，开业初期估计要为顾客提供各项优惠服务，

所以，毛利率初步计算为30%-40%。项目分别定价为：全套设计服务为2880元。单项设计指导为500元。如果每天有10-15人进入咨询，月咨询人数约为300-450人，按咨询后，以中华广场每天客流量为250人的人流量的3%计算。预计：

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

创新创业计划书的结论篇三

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间□20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1. 主要业务□app开发，发布以及广告商的招揽。

2. 盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营

销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3. 未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

1. 人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2. 员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

1 项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app[]通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2)技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3 后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4 研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。 5 技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

1 行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2 市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3 目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4 主要竞争对手：目前没有相关app[]但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5 市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度[]

6 swot分析：由于暂无相关app[]主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7 销售预测：预计前两年因为以推广和产品的研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

1 价格策略：采用免费的运营模式。

2 行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

1产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

3. 2 生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分

广告招收员，以及1名总管理者。

创新创业计划书的结论篇四

在这个人才至上的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上課之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为家乡作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我打算建立一个以时尚服装为主体，各种饰品，纪念品，日用品同时经营的便利店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！成功就在眼前！

2、我校大部分大学生来自农村，中等消费水平居多，经济非常好的不多，学校又坐落在这个消费水平居高的旅游名城，很多时尚服装只有专卖店有，这给我们出了很大难题，无奈之余只有穿些朴素的服装，质量难保证，实惠又时尚的服装正是这些学生想要。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对（创业指导）我来说已经没有多大诱惑了，所以我需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

具体项目如下：

时尚男女服；

男女睡衣;

精美男女包;

运动鞋(以安踏为主);

运动球衣, 球类, 日用品, 伞, 等。

古城烙画, 披肩等丽江特色产品(可作为促销赠送品)

2、互利原则:在真诚的基础上,做到主顾双方平等互惠;

3, 诚信原则:保证为顾客所提供的产品无质量问题,做好售后服务工作,保证诚信经营,一切为了顾客。

所有在校大学生

1、在大学的校园内外,至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上,我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此,市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上,很多同学会存在戒备的心理,所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、现代社会,大学生对产品的质量绝对有顾忌,所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题,所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的产品,先着手树立一个良好的形象,以便更快打开市场。

6、大学人口庞大,是一个密集型的小镇,消费能力绝对可观,过生日,同学聚会,老乡聚会,男女约会等天天都有,而现在学校还没人帮助策划这些,如果能抓住这一市场还是有发展潜力,不用成本,还可增加些额外收入(有待研究)

5、设备上:需要台电脑、打印机、复印机(打印复印一体机)

2、分配:

2) 每月提成分配标准:按业绩分配, 具体待定

待定

在服务过程中出现货物积压, 应完善退货机制, 作好一切促销准备, 保证只赚不亏

预计投入:初步预计投入3000元

资金分配:打印复印一体机预计投入 <=1000

服装进货量预计1500元

其他货物预计300元

赠品预计200元

以上分配视资金而定可做调整, 比例不变。

创新创业计划书的结论篇五

diy&love 好吃屋

组员: 杨琦、范智勇、王泽龙、陈辰、陈沛霖

策

划

书

二零一三年六月十日

diy&love 好吃屋创业计划书

(1) 经营目标

(2) 经营宗旨

1、质量宗旨：要求产品各项指标均高于国家标准，按国际一流质量组织生产。主要产品指标实测值均优于发达国家平均水平，要求产品质量让所有消费者放心。

2、服务宗旨：用户永远是对的。认定用户是衣食父母，承诺对用户真诚到永远。做到服务要真实地介绍产品的特性和功能，通过耐心地讲解和演示，为消费者答疑解惑，尽量使用户心中有数，使用户在购买中进行比较与选择，同时为用户提供个性设计服务。

(一) 行业前景

diy&love 好吃屋创业计划书

来越多的人在送礼物之前会愁眉不展，如何送出有意义的又在自己的经济能力范围之内的礼物让不少人犯难。我们致力于推出一系列的温馨人性化的产品来解决年轻人的难题。并且目前国内外甜品的不断发展的情况下，甜品在人们生活中的影响越来越大，甜品以其独特的造型和特别的含义吸引了不少年轻人的需求，年轻人对它的需求量呈现逐年上升的趋势。

(二) 消费趋势

1、价格竞争激烈：大众化价格，中低档消费为主

2、健康低脂需求：崇尚健康理念，美味的同时注意健康需求，低脂摄入，均衡营养

3、品牌质量强化：消费者选购品牌更加合理，优秀的品牌是甜品品质的保证

（三）宏观环境分析

1、 社会文化因素

diy&love 好吃屋创业计划书

程中的互送礼物也越来越平凡，在同学们每天筹划着送什么礼物给对方的同时，我们提供的这种富有特色的和浓厚人性化的服务及产品就解决了大多数同学的问题。

（2） 受教育水平：我们的项目主要是以瑶湖高校为依托，江西师范大学瑶湖校区的学生为一本和二本专业专业的学生，而周边的高校大多数都为本科院校，针对的消费群体受教育水平比较高，从而导致他们在消费选择上范围比较广泛，且善于接受新鲜事物及产品，特别是对一些创新富有特色的产品特别关注，因此我们的项目能够很快的被他们接受。

（3） 生活观念：当代大学生的生活观念随着时代的发展变得越来越多样化，那些大众化的普通的产品已经不能满足他们的个性化需求，他们越来越追求品质和特色，因此他们会愿意花一部分的钱用于这种人性化的情感消费，那么我们在定价上就可以适当的提高一点价格，以获得更高额的利润。

（4） 文化传统：中国一直以来是一个注重礼节的民族，尤其是在儒家思想的影响下，尊奉“中庸之道”，崇尚礼尚往来，重视亲情，友情。有句话叫做“礼轻情意重”，我们中国人在送礼物的过程中不在于礼物有多贵，而在于真情实意，因此我们的diy产品既能满足情侣之间的需要，通过送一些diy巧克力、蛋糕等营造了一种浪漫的氛围，同时师生之间，朋友闺蜜之间亦可以通过这个过程传达自己的感情，也使得自己的生活更加的丰富，惊喜连连。

diy&love 好吃屋创业计划书

2、 经济因素

(1) 产品种类丰富的现状：这个世纪以来，中国经济迅速发展，外国的各种产品迅速的涌入中国的市场，一些进口巧克力，进口果冻，日韩料理等的迅速发展，年轻人也逐渐被这些新潮产品所吸引，巧克力、果冻、慕斯蛋糕，提拉米苏等成为了广大年轻消费者钟爱的食品，同时，在产品丰富的同时，人们越来越追求属于自己的diy产品，因此，在师大校园附近开一家既有巧克力、蛋糕、果冻、寿司等于一体的实体店再给消费者提供一个diy产品的服务，一定能够顺应时代发展的潮流，即抓住了消费者的味蕾，又给消费者带来了不一样的感受。同时，我们的产品和服务也弥补了校园里面在这一块的空白，丰富了广大学生群体消费选择的种类。

3、 科技因素

diy&love 好吃屋创业计划书

数码相机，在加上后期视频剪辑的电脑就可以进行了，那么也就意味着我们在这一块上能够获得可观的利润。另外，也正因为科技的不断发展，在现在笔记本和u盘不断普及的情况下，也为我们dv拍摄服务的进行提供了可行性。

(2) 技术的广泛应用和发展也使我们面临着威胁：笔记本电脑和数码照相机的普及，让我们提供的服务不具有竞争性。特别是现在大学生学习能力特别强，有不少的同学已经学会了视频剪辑的程序，这就对我们的服务会造成一些威胁。

(四) 市场定位

我们致力于打造以“健康、实惠和充满爱”的品牌形象，将其细分出健康美味和diy产品两个种类，分别赋予其不同的产

品特性，目前主要定位于高校年轻大学生群体，瞄准年轻人中端市场，以大众化消费为主，以年轻、市场、甜美的品牌形象注入diy的爱的活力，进一步开拓市场。

（一）市场介绍

diy是英文do it yourself的缩写，又译为自己动手做。简言之，就是“亲力亲为”。更通俗一点说法：靠自己！

diy&love 好吃屋创业计划书

市场资源十分丰富。

（二）市场调查分析

本次调查共发出100份调查问卷，回收78份有效问卷，其中女生共48人，男生共30人，通过网上查找的数据，本校男女比例约为7：3（非官方数据）。可见在师范大学女生在数量上占优势。

调查中我们得出了数据，愿意给亲人朋友精心准备礼物的有71人，

diy&love 好吃屋创业计划书

通过调查问卷我们得出给亲人朋友精心准备了礼物的有46人，没有的有32人。这一题与上一题愿意精心给亲人朋友准备礼物的绝大多数人有略微偏差及出入。这表明虽然大家希望能送出精心准备的礼物却有些人不曾送出精心准备的礼物是心有余而力不足，有这个心而苦于没有这样的市场。所以我们的diy&love好吃屋的市场潜力是很大的而且是很有前景的。

5. 关于是否会考虑送出diy礼物

diy&love 好吃屋创业计划书

创意diy□

6. 关于购买蛋糕甜点的目的

各选项中“生日庆典”占了大多数。在大学里，帮室友过生日、帮社员过生日等，已经成了一种文化，大学校园里学生众多，几乎每天都有人过生日，所以diy蛋糕店若在大学里设立，消费人群可以保证。

7. 关于对市面上蛋糕是否满意

该题为多选题，其中“外形精致”与“有创意diy”占大多数。一个人的想法有限，每个蛋糕店的糕点师傅的创意是有限的，学校里的蛋糕形式单一，不是圆的就是方的，想要更漂亮的，更有创意的，靠自己的脑袋，任意发挥想象，想怎么有创意就怎么做，这也只有diy可以实现。

9. 关于有没有兴趣自己diy蛋糕甜点等

创新创业计划书的结论篇六

姓名刘丰 成绩

团队成员2：班级 企划112 学号 1107143135

姓名 王恒 成绩

团队成员3：班级 企划112学号1107143137

姓名 李忠金 成绩

团队成员4：班级 企划111 学号

姓名张秦荣成绩

校园传媒项目创业计划书

团队成员：组长刘丰

组员王恒

李忠金

张秦荣

20xx年4月1日

目录

摘要

介绍。校园传媒有限公司在常州黄金广场现共有骨干成员3名，员工2名，同时在常州市12家高校分别设有分支机构，专业涉及政治学、金融学、新闻学、市场营销学、会计学、法律学、物电学等。公司正式成立后还将广泛吸收高素质的营销、编辑、策划等各个方面的专业优秀人才。公司采取直线职能式的组织结构，并建立完善的激励和约束机制，力求塑造“创新、卓越、高效、务实”的企业文化。校园传媒广告公司前期投入资本相对较小，可以通过融资和贷款的方式解决，公司运行后主要通过边筹集资本边运营的方式进行。通过对公司五年的发展预测，公司具有良好的发展前景及赢利能力。在公司运营中，存在着各种各样的风险，如合作风险、财务风险、经营风险、信息传播风险等。同时，对各种风险，我们都有相应的风险应对对策。

第一章 项目产品介绍

近年来，为促进大学生自主创业，国家出台了一系列大学生创业扶持政策，根据中共常州市委常州市人民政府关于鼓励和扶持大学生自主创业的政策意见（长发[xxx]6号）规定，大学生自主创业，可获得场地、资金、贷款、税收、培训等各个方面的政策支持，如意见规定：“大学创业项目申请无偿资助的，由相关部门审批，每个项目一般在20万元以内，且不超过企业自有资金的投入额度。首期拨付审批总额的60%，其余部分在首期资助资金通过考核审计后即予拨付。”、“大学生自主创业三年内，同级财政采取先征后返的方式减免其营业税和个人所得税的地方所得部分，市属行政事业性收费全免；经评定为成长性好的项目，可继续享受二年政策优惠”等。校园传媒有限公司以“引导广大学子理性消费”为己任，据高校传媒市场的需求应运而生。公司秉承“给学生最大的实惠”。

创新创业计划书的结论篇七

在社会发展不断提速的今天，需要使用创业计划书的场合越来越多，创业计划书提供了企业的现状和未来发展的方向，也为企业提供了良好的效益评价体系和管理监控指标。创业计划书到底怎么拟定才合适呢？以下是小编为大家整理的会计创新创业项目计划书，仅供参考，希望能够帮助到大家。

1.1 项目简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业it行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

1.2服务简介

项目产品与服务：注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计资料销售等；市场及收入来源：大学城中小企业、会计培训业务、会计人员继续教育等。

1.3市场分析

大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。就重庆大学城而言，众多创意产业及IT行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将记账、工商年检、税务等其他业务“外包”给专业机构代办，因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

1.4营销策略

- 1、在企业成立初期，加大企业服务类型的宣传力度，让更多的人了解我们的企业，并且对我们产生信心。
- 2、了解公司所在地的人群需求，从而让我们的服务能根据具体情况满足更多的人群需求，扩宽我们的客服面积，以增加我们的收入渠道。
- 3、注重服务的质量，让更多的人信赖我们，以达到长期合作的目的。这样有利于公司的长期发展。

1.5管理策略

- 1、对各个工作人员进行分工合作，各做各的事，提高工作效率，同时也确保企业健康的运营。
- 2、公司以“全心全意满足顾客需求”作为服务的宗旨。

3、对员工进行培训，使其对公司有一个全面的了解，便于今后工作更好的进行。

4、加强员工的集体感与团体意思，这样有利于公司更好更快的发展。

1.6风险分析和管理

1、大学城毕竟是以学校为主，企业相对较少，有可能代账业务不景气。

2、会计培训有可能各高校自己搞校内培训，培训业务收入减少。

3、从事会计人员继续教育需要上级有关部门审批，有可能不能获批。

2.1项目计划简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业it行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。为更好地满足各中小企业的需要，而开办的一家会计服务公司。

2.2服务内容与服务模式

服务内容：裕豪会计服务有限公司是一家从事注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计资料销售等的会计服务公司。

服务模式：根据服务项目各自不同的特点所采取不同的服务模式各种形式的服务以满足不同人群的. 不同需求，从而达到

扩大服务面积，增强自身利润的作用。

2.3 技术介绍

我们将以最节约成本的方式来请专业的人员进行工作。由于我校有学习会计专业的学生，因此我们可以利用这些资源，节约成本，还可以请系上资深的专业老师做我们的顾问，解决我们在工作中遇到的问题。

我们还可以利用网络，与同行业的有经验的人士进行交流。

2.4 服务优势

1、大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。

2、会计培训业务为会计服务公司的成立与发展增添了新的利润点。

在我们公司开始初期，注册资金为200万元，由合作伙伴江西日报、团队出资和其他企业入股组成。其中风险出资按各自出资的百分比计算。

在公司发展的第二阶段，子公司的建立及合作伙伴的变动，为此我们的股本结构也会发生相应的变化。

我们采用的资产折旧率为5%，银行利率为10%，而我们的无形资产来源于企业的品牌效应和市场推广等。

利用的计算公式有：

资产总额=流动资产总额+固定资产总额+无形资产。

创新创业计划书的结论篇八

本项目计划开一家大学校园餐厅，该餐厅位于盐城师范新长校区内，主要经营早餐、午餐、晚餐，以及夜宵和各种饮品。对于盐师新校区的学生来说，吃饭门口的流动摊点又不卫生安全，平时想聚个餐，120且一点也不油腻，而且对于女生来说，早晨醒来最好要喝一杯温热的蜂蜜水，这样既有益于皮肤，又有益于顺肠排毒，因此本餐厅每天早晨特免费为每一位来就餐的顾客提供一杯温热的蜂蜜水。

而本餐厅的午餐和晚餐则以中餐为主。很多同学经常会抱怨学校食堂每天都是一样的菜，6样与530热菜，然后每月进行统计，淘汰1—2在30且本餐厅在各时点均提供各种饮品。夏天的时候，本餐厅可提供各种冷饮，如水果杯，刨冰，冰奶茶等。而冬天的时候则可提供各种热饮，如热咖啡，热奶茶，热柚汁等。此外，本餐厅特为女生供应美容养颜的蔬果粥，蔬果饮品等。

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。

本餐厅取名为“第三地”，意为学生在学校除了宿舍和班级常去的第三地，给学生一种归属感和亲切感。

我们餐厅的经营理念是让学生感受别样的我们。

（一）别样的产品

具有美容养颜功效的蜂蜜水，以及每日不一样的特色菜，让顾客品尝到不一样的味道与感受。而且西餐部分给学生准备了不一样的氛围。

（二）别样的服务

提供网上订餐，电话订餐以及外带服务，从细微之处为顾客着想，切实让顾客感受到我们不一样的服务。

（三）别样的环境

本餐厅的装修风格简单却又不失前卫，朴素却又不失个性。充分体现学生群体的个性特征，迎合他们的喜好。

会员会在节日以及生日那天得到丰厚的折扣和优惠。会员消费累计满一千元，即可享受8.8折优惠。

餐厅工作人员的工资：店长本人担任，厨师每月三千，服务员每月一千五，收银员每月一千一。同时，我还会找学校里的学生打打临时工，每小时七元，包午餐。

（一）视觉识别

店名：“第三地”。一方面和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名既有格调，又意味悠长。

logo□如果有可能，应该为自己设计logo□并且贯穿始终。例如餐厅餐具上，名片上，服装上，等等。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

（二）店面布局

自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增加餐厅的美感。灯光是重要部分，可以

选择不同颜色出餐厅宜人的气氛。同时，自己的空间按照自己的要利。

各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现餐厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和餐厅格调。

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学况令人担忧，甚至食堂出现了集件。

本企业划就点，为了保障大安全，提高大学是根据这一学生的饮食生的饮食质学的饮食状至有的大学体中毒事。