

最新创新创业项目计划书免费 创新创业项目计划书(大全8篇)

职业规划是实现个人职业目标的有效途径，有助于提高个人职业竞争力。以下是一些学期计划的例子，供大家参考和借鉴，希望能够帮助你们制定出最适合自己的学期计划。

创新创业项目计划书免费篇一

项目背景

随着20__年的“互联网+”及“一带一路”发展战略的提出，o2o的兴起，在一定程度上，表明了传统制造业已经成功搭上“互联网”这趟高速列车；加之各种高科技产品及手机app（应用软件）层出不穷，而移动互联网更是一枝独秀；其中我国在人工智能科技方面也炉火纯青。所以，面对着移动互联网带来的“互联网+”效应目前也是受到了众多投资者的关注。

而我们在基于“互联网+传统制造业”及“互联网+”新业态（即基于互联网的新产品、新模式、新业态创新创业项目）的背景下，传统制造业产品与互联网科技的有机结合使我们的项目应运而生。

二、市场分析与定位

（一）市场定位及需求分析

1、我们将“智能便携式电动滑板”初期定位服务于短、中途出行的消费者以及创新科技、滑板爱好者；以及将产品定位于中高端智能科技产品、服务性产品、便携式短、中途代步产品。

2、目前，在国内甚至是全球市场上还未出现过一样的智能产品，因而全球出现了大区域性的市场空白，真正上属于全球首发人工智能产品。

3、滑板本身就是属于青少年所钟爱的物品之一，而青少年本身就是社会上一个潜在的消费群体，青少年本身就热爱运动又加上智能的全新搭载感受，相信不少青少年朋友会喜爱这款产品。

4、此产品与动漫名剧“名侦探柯南”中，工藤新一所使用的功能强大的滑板有较高的相似度，这可能会引起名剧“名侦探柯南”大众粉丝的追捧。

5、对于短、中途的出行朋友，一个便携式、智能、操作简单的滑板代步车自然会赢得人们的喜爱。

（二）行业历史与前景分析与预测

1、从第一台计算机的产生到人工智能的兴起，都代表了一个时代的全新的巨变，之前的人工智能存在研发科技技术的种种限制及研发成本的高额，迫使人工智能转向研究阶段，市面上人工智能产品少之又少，而随着人们生活水平的提高及生产步骤的繁杂化，人们迫切的需要人工智能产品来代替人们的劳作。

2、20__年，主席提出了“互联网+”以及“一带一路”发展战略，大力倡导“互联网+”理念、加快经济转型把“引进来”与“走出去”相结合；不管是“互联网+传统行业”还是培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新，都在一定程度上表明了人工智能前景广阔。

3、我国正处于实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的大浪潮之下，领导人又依据现阶段的国家经济提出“一带一路”的

经济发展战略，那么新时代的互联网科技+传统行业所引申出的产品将有巨大的机会热销至各个国家，而产品销售的海外扩展也会更加成熟。

4、从传统的产业到o2o链接的兴起以及智能家居的实现都在一定程度上改变了人们的生活，让生活变得更加适应现实快节奏社会，而能够给人们一个舒适、便捷是未来科技及互联网产业所共同的目标；而21世纪以后的社会注定是高科技引领人们生活、高科技改变世界。

三、产品简介

基于在学校感受到交通工具被盗窃频繁的缘故，加之考虑到一般的短途代步工具在目前的市场上可供人们选择的种类太少且其自身的便携性等等都受到了不同程度的制约和“互联网+”的大浪潮，我们初期将产品定位于服务于短中途出行的消费者。

“智能便携式电动滑板”是一个依托智能科技的人工智能产品。

1. 外形：

a.基于能有效减少阻力的流水弧和其他的个性化美观设计，如：灵动的曲面构造、层次分明的棱角设计、带有动感的炫酷彩绘等等。

2. 整体构造：

a.由硬度较高的合金构成，其主要是能够起到一定的保护车身的作用并且拥有防水的车身。

b.车身中间段还具备可供人们折叠的链接栓以便可以随时实现减少空间的目的以此来达到“便携性”。

3. 制动转换系统:

a.其制动装置依靠储电蓄电装置，由蓄电池提供电能带动滑板的运行，其蓄电池具有使用寿命长、拆卸方便等特点（注：一般是一车配两池，且可以蓄电池拆卸充电）。

b.另外滑板的机械动能如果达到了一定的标准，其产生的机械能能够转化为电能储存起来，以便提高滑板的续航能力。

c.其滑板车的驱动是前驱动/后驱动/前后驱动，在驱动调节上，我们采用智能按钮来控制滑板是何种驱动形式（注：如果，我们关闭前驱动智能按钮，则滑板现在就处于后驱动状态）。

4、其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

4. 显示系统:

a.通过一个内置的防水荧幕显现，它可以显示滑板车的时速、电量。

5. 外联智能系统:

a.一个手机的智能终端，系统能够通过滑板上的敏感的传感器来捕捉到滑板静止和运动时的一切信息，如：从手机智能终端上人们能够获取滑板车的时速、剩余电量情况及转化获能情况、预测可行驶路程、零部件受损报警及检测、超重报警、智能获取滑板车的具体位置。

b.智能系统与滑板车一体化即只有滑板车制动指纹开关打开才能够使滑板车正常运行（即具备了智能化的防盗系统）。

6. 控制系统:

a.搭载着全新的智能重力感应控制系统来实现用户对滑板车的方向控制。

b.刹车是通过滑板前踏板的智能感应区域实现前后轮双刹。

c.提速是通过滑板后踏板的智能感应区域实现自动提速（即如果，脚掌覆盖相应智能感应区域则就会实现对应的功能）。

综上所述：

1、该款“智能便携式电动滑板”弥补了目前市面上短、中途代步工具的便携式问题，彻底的解决了没有停车位的尴尬。

2、创新又人性化的智能设计使产品能够发挥更大的独特性而相比目前国内的“电动独轮车”、“电动双人扶手车”它更具有便携性的特点及其与手机智能终端的创新点更是前两者不能比拟的。

3、其该产品的价格定位合理，可堪称为“性价比之王”。

4、其防盗系统完善，且搭载全新智能重力感应系统和创新型区域覆盖感应系统。

5、其能源的可持续性既实现了“绿色地球”的号召又提高了能源的使用率。

6、其相比目前市面上的相关小型代步车而言，它的种类繁多，可提供客户多种选择，且团队秉持着“客户就是上帝”的基本原则，其最新推出的“自由彩绘滑板/高级定制滑板”在一定程度上满足了客户的特定要求。

7、其采用“一车四轮”的组装，完美的诠释了“平稳性”的特性。

8、其驱动设定颠覆了传统的前驱动/后驱动/前后驱动分离式驱动方式，创新点为——让滑板车顺畅的搭载了各种驱动形式，以满足不同的行驶快感。

9、滑板车的车轮客户可以使用工具随意拆卸（如：如果，感觉车轮颜色不太好，可以换自己喜欢的；如果，感觉车轮轮印磨损较大了，可以换新车轮等等）。

四、商业模式

（一）建立“新翼”有限责任公司

1、公司简介

a.公司名称：“新翼”有限公司

b.公司性质：有限责任公司

c.服务宗旨：“客户就是上帝”

d.企业精神：团结、创新、协作、热爱

e.企业目标：为我们的客户提供最优质的滑板车

f.公司口号：“敢于创新，用于实践”

g.经营范围：滑板车的整体制作、滑板零部件销售、滑板外形个性设计

h.公司战略：依靠坚实的科技基础，打造优良的商业品牌，逐步提升自身的各项能力，把我们的产品销售到世界各地。

五、营销策略

1. 建立销售网络

a.如：通过互联网销售渠道扩大销售区域如：在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商（特别是在校大学生资源）。

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品牌如：团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑换、幸运抽奖等等。

2. 创建品牌的销售专卖店

a.如：创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如：学校、科技产品专卖位段。

3. 设立分销商和代理商

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

4. 设立滑板零部件销售平台

a.如：滑板零部件销售可以以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

5. 新媒体的运用

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

6. 适当定期调整商品价格

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

7. 充分利用折旧商品

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售

8. 组建有丰富销售经验的销售团队

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务（如：更好的介绍商品等等），为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

9. 利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

10. 定期改变商品的摆放位置

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

11. 分期推出“限量版”滑板

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

12. 持续推广“高级定制”特色

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

13. 饥饿营销策略

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。

创新创业项目计划书免费篇二

1) 团队简介

xx创业团队成立于20xx年x月x日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的活力和积极向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

2) 经营项目

各类男女时尚凉拖鞋。

1) 产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心境，简便的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客供给物美价廉的产品，靓丽一夏。

2) 产品swot分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求；价格合理，明码标价。

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定；种类不齐全。

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大。

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大。

3) 销售方式

a. 以实训超市实体店销售为主。

b. 以摆摊形式为辅。

1) 目标消费群

针对民政学院内学生及教师中x岁追求个性、讲求时尚的新潮一族为主要目标客户；校外居民为二级客户。其中特为一区女生为重点目标顾客。

2) 市场环境分析

大学学校市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有x家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

xx团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区xx左右的女生，为x人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能构成口口相传的效应带动销售。

消费本事方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，贴合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在x元之内。

销售策略上以实训超市为主要的销售网点，平时晚上在一区门口摆摊展销，更加方便目标顾客的就近购买意图。在如此激烈的是市场上我们xx走的是精准营销方式，特针对一群目标顾客实施专业化的销售，充分满足消费者。

1) 销售策略分阶段目标

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不同的目标，针对这些目标，我们将采取不一样的具体性的操作手段。

a. 告知阶段

以实训超市春季促销为契机，进行产品的市场宣传和推广，打造本公司的知名度。

b. 启动阶段

在民政学院一区寝室门口进行连续性的产品展销，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品的销售。

c. 促进阶段

一系列的优惠活动，如：“有买有送”凡购买拖鞋一双则赠送精美礼品一份。

“好事成双”凡一次性购买两双即可享受第二双x折优惠。

2) 营销原则

a. 营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质的服务是团队在竞争激烈的市场中立于不败之地，脱颖而出的法宝。用微笑迎接每一位顾客，用真诚打动每一位消费者是我们的经营原则。

“三心”——用心、细心、耐心

销售前用心的观察每一位顾客，揣摩他们的心理。

销售中细心的发现顾客需要，满足顾客要求。

销售后耐心的告诉顾客注意事项及保养措施。

b.营销特色：差异化营销

作为学生的我们贴近学生市场，理所当然更能够了解学生的消费需求和消费心理。所以我们的营销特色就是独特的产品和服务来满足每一位顾客的不一样需求；以站在消费者的角度去进行每一次的选购产品，价格的制定，销售的方式。

因为这次创业不以盈利为主要目的，重点是经过这次创业的实践来了解创业过程的每一个阶段。选择进入适宜的市场，如何进货，向消费者推销技巧等等。学习是我们最终的目的，盈利只是起到一个推动作用，所以我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而这也为我们整个营销区别于其他的商店经营，展开了差异化营销，从而创立独特理念，吸引和稳定我们的顾客。

1) 团队的构成

团队是自由组成的一个共同体，该共同体合理利用每一个成员的知识和技能协同工作，解决问题，到达共同的目标。众志成城，力量大，成果也大。

团队的构成，具有非凡的意义。选择适宜的人群，适宜的职务安排将是以后工作有效开展的重要因素之一。经过数次严谨的选择，我们的团队已初步成型：

团队成员要求：大局意识、熟悉创业计划的全过程、无私的精神、大度、有活力、团队精神、应变本事等。

2) 管理规划

团队不一样于工作团体，因为团队既要求对个人负责，也要求相互负责。团队经过其成员的共同努力创造出一个个工作成果，这就使得业绩水平能够大于所有团队成员个人最佳业绩的总合。所以要想有个好的发展就必须要有很好的预见性，做好管理规划。

a.借用第克泰特法，在那里引申为“专用时间”。团队每位成员根据课表选定自我的工作时间，除去上课外，其他剩余的时间全身心投入到团队所选项目中，尽量不做与项目无关的任何事情。

b.信息分享：在团队项目进行的过程中，每个人都会有相应的实践收获，我们制定特定的时间进行信息分享，包括一段时间内的销售业绩、个人心得等对团队发展有利的信息。

c.分工与合作并存：首先团队成员根据自我职责做好团队分内工作；其次在队友遇到困难时，团队成员要积极主动帮忙队友，并按时按量完成团队任务。

d.会议要求：

——会前团队各成员都不许做好相应的准备，不开无目的、无意义或议题不明确的“糊涂会”。

——联系实际，解决问题，不开传声筒式的“本本会”。

——权衡轻重缓急，抓住重点，不开“扯皮会”。

——讲究实效，不开一报告、二补充、三强调、四表态、五总结式的“八股会”。

——不开七时开会、八迟到、九时领导做报告的“迟到会”。

e.激励政策：团队项目实施过程中，根据团队成员为团队作

出的贡献大小及影响程度给予相应的奖励。

f.在团队项目正式启动时，将根据所犯错误的严重程度和造成的损失及影响，给予相应处罚。

凉鞋是一种季节性很强的产品，且受今年气候影响，气温一向很凉，影响了凉鞋的销量，鉴于此，我们坚持保守的财务政策，努力使财务风险降低到最低水平。为了实现企业利益最大化，我们尽量降低成本，在人员消费上，压缩每一分钱，绝不盲目开销；在鞋的利润控制上，绝不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面能够增加我们的营业额，另一方面也能够加强我们的人脉关系，在销售的过程中积累人脉也是我们的一种收获。

这一系列严谨的财务管理，都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

1) 资金筹集方式

六人共集资xx元，其中采购成本为xx元，现总营业额为xx元。

2) 财务历史数据(单位：元)

4) 现有资产分析

截止20xx年x月x日，xx创业团队总投资xx元，总采购成本xx元(包含交通费)，总营业额xx元，总库存约xx元。经理人员，销售人员，采购人员，财务等工资目前还没结算。

5) 财务走势

由于天气转热，接下来的日子里将是凉鞋销售的火热季节，企业预计销售量将猛增，营业额较前两月也有很大提升，同比增加约xx%[]预计总营业额为xx元。

6) 财务总结

在这次创业实践中，实现总营业额xx元，总利润xx元，在接下来两个月□xx创业团队成员努力用自我的活力和营销人员的专业水平，把这两个月的销量提升起来，成功的完成这次创业课程，使xx每个成员都从中得到基本创业知识和宝贵的经验。

1) 机会

- a.随着夏天的到来，气温的升高，越来越多的人在非正式场合选择穿拖鞋，既方便又舒适。
- b.拖鞋是夏天大家必备的物品，几乎每个人在夏天都会拥有一双甚至几双拖鞋，它同时也是人们夏天洗澡时必备的物品。
- c.拖鞋的价格相对于其它鞋子要便宜许多，所以，很多人更换拖鞋的频率较其它鞋要频繁，尤其有新款出来时。
- d.随着新的夏天的到来，许多人原先旧的拖鞋已过时或找不到了，会促使他重新购买拖鞋。
- e.我们的位置靠近紧邻一区女生宿舍，不下雨时还能够到宿舍大门口摆摊，能够更方便顾客选购。
- f.能够有效利用认识的人，进行广泛宣传。

2) 威胁

- a.学校内外各类便利店很多，这些便利店中有各种款式跟价格的拖鞋出售。
- b.由于我们自身的资金限制，使我们每次的进货量跟所进拖鞋的款式不够丰富。

c.由于今年雨水较多，气温回升也不是很明显，导致我们能在室外摆摊的时间不多。

d.由于这学期学习任务较重，各成员的课余可支配时间也不尽相同，使在室外摆摊的时间不够稳定。

3)应对之策

a.我们无法做到与便利店的款式多样。但我们能够在服务上胜过他们，我们能够供给更多更好的售前、售中、售后服务，以优质的服务打动顾客，争取更多的回头客。各成员加强在销售技巧方面的学习，提高成交率。

b.在我们所买的拖鞋款式不够丰富的情景下，我们能够使我们的产品和质量上胜过其它地方所销售的拖鞋。所以需要进货时在拖鞋的质量上把好关。

c.对于今年雨水较多，影响室外摆摊的问题，我们仅有尽量在天气条件较好的情景下多到室外摆摊，从而使因天气原因引起的损失到达最小。

d.尽量把各成员的课余空闲时间集中起来，合理分配，到达提高在室外摆摊的频率。

创新创业项目计划书免费篇三

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：

二 研发小组人员的选定与要求

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)。

三 研究与开发

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。

四行业及市场

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。6swot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研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

五营销策略

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。

六产品生产

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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

创新创业项目计划书免费篇四

随着社会和经济文化的发展，人们生活节奏的加快，人们的生活环境，生活方式都发生了很大的变化！兼职已经成为一种时尚，学生兼职的市场非常广阔。

学生兼职是学生减轻自己经济负担的需要；学以致用需要；学生了解社会的需要；提高学生综合素质的需要；增加社会经历的需要；为走向工作岗位打基础的需要。

团体消费已经悄然走进人们的生活，已经开始流行，这是社会发展的需要同时也是一种必然。

团体消费涉及到人们生活的方方面面，团体消费使人们节约金钱，节约时间，用尽量小的投入获的最大的消费实惠，学生团体消费就更有市场，学生是纯消费者，品牌意识和品牌忠诚度非常高，学生消费也是走在社会的最前沿。团体消费是个性。品牌。实惠最佳消费方式。

打造高校团体消费终端市场，其商业市场发展潜力不可估量！

着力于高校市场的开发，建立校园兼职平台，学生实践平台，校园商业平台，服务学生，服务高校。

关系学生成长：让学生参与社会实践，认识社会，了解社会，边学习边实践，学以致用，提高学生的综合素质，校园市场，由学生自己开发，自己经营自己维护。

占领高校消费终端市场以及以高校为中心的周边消费市场，打造高校创业的品牌联合舰队。

- 1、学生减轻自己经济负担的需要
- 2、学生参加社会实践，提高自己综合素质的需要
- 3、学生个性消费，品牌消费。实惠消费。安全消费的需要。
- 4、高校提高学生就业的需要
- 5、响应鼓励大学生创业的需要
- 7、商家要求打开校园市场的需要
- 8、社会经济发展趋势的需要

此项目的长远目标是占领高校消费终端市场，以及以高校为中心的'终端消费市场，其商业前景不可估量！

创新创业项目计划书免费篇五

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润

增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为__先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约2000元（包括店面装修和灯箱）；

3、货架和卖台投进约1500元；

4、员工（2名）同一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）
首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额（均匀）：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场四周），约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计2000元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元
月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

创新创业项目计划书免费篇六

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

创新创业项目计划书免费篇七

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

一、创业目标（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。

二、行业分析

（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，中国经济迅速的发展，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，日韩料理等的迅速的发展，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。

三、市场及竞争分析

(一) 市场介绍

diy是英文doityourself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

创新创业项目计划书免费篇八

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。