

最新创新创业大赛项目计划书页 食品的创新创业项目计划书(精选9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。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!

创新创业大赛项目计划书页篇一

为了加快“三厨食品”项目迁建工作步伐,促使项目早日建成投产并进一步提高产品知名度,以实际行动落实“项目建设年”的工作部署,根据有关会议精神要求,制定此工作方案。

为了加强对项目迁建工作的领导,区委、区政府决定成立“三厨项目”推进工作领导小组,组长由区政府副区长担任,副组长由区政府调研员,副调研员、府城镇委书记担任;领导小组成员为区商务局、区科工信局、工商分局、国土分局、规划分局、府城镇政府、三厨食品公司等部门负责人。领导小组下设办公室、项目用地组、项目建设组、政策扶持组和项目督办组。

(一)办公室。牵头单位:区商务局,配合单位:区科工信局、府城镇政府;

(二)项目用地组。牵头单位:府城镇政府,配合单位:国土分局、规划分局;

(四)政策扶持组。牵头单位:区科工信局,配合单位:工商分局;

(五)项目督办组。由区重点项目办公室具体负责。

(一) 办公室责任:负责协调项目迁建过程中出现的问题,做好保障服务工作,及时向区领导报告项目进展和存在问题,按区领导指示组织召开推进项目的专门会议等。

(三) 项目建设组责任:负责迁建项目的规划设计和建设工作,协调解决好项目自身存在的问题。

(四) 政策扶持组责任:负责研究制定扶持企业发展的政策规定,争取市科工信局支持该项目建设,特别是争取政策配套的资金支持。

(五) 项目督办组责任:负责监督项目各项工作的落实,督促各工作组提高工作效率。

为了确保“三厨食品”迁建项目于今年9月前建成投产,各项工作须按如下时间节点完成:

(一) 项目用地工作:月底前落实项目迁建需要的土地,34月底前办理好租用土地的手续。

(二) 项目建设工作:4月底前完成项目的设计工作,5月份施工队进场施工,8月底前完成项目厂房及配套用房建设。

(三) 项目搬迁工作:9月底前,三厨食品公司搬迁到新的生产基地办公和生产。

(一) 定期汇报制度。本项目实行半月报制度,每半月要向区委、区政府主要领导报告项目迁建工作的进展情况和存在问题。

(二) 重点督办制度。区重点项目办公室将“三厨食品”迁建项目列入重点督办的范围,定期对各工作组完成工作任务情况和项目进度进行督促检查,对工作任务完成较好的予以表扬,工作任务完成差的进行通报批评并限期整改。

创新创业大赛项目计划书页篇二

宗旨及商业模式

本公司的宗旨是为高校学生提供适合的化妆品及皮肤基本护理，给予每个人享受美的权力，同时帮助女生护理皮肤和求职时装扮得体从而取得成功。本公司是一家处于创始阶段的公司。新生活化妆品公司的法定经营形式是独资，法定地址：河西区柳林工程师范学院#5门面房。

现在新生活化妆品公司处在需要宣传的状态下。为实施我们的计划，公司需要总金额为15000元的贷款，用于下列目的：

1) 采用单页及相应美容人员在柳林高校区作宣传，提升影响度。

2) 对公司人员培训。

我们的产品和服务：

新生活化妆品公司目前主要提供雅芳、玉兰油、旁氏、资生堂、欧莱雅、小护士等中低端化妆品。同时，我公司还面面相需要求职面试的同学，为有需要的同学做定期面膜护理及淡妆有助于面试的成功。目前，我们的产品/服务处于起步阶段。我们计划按着这种经营模式继续扩大我们的势力：

在这一市场中，主要的关键因素是如何满足在校大学生的消费需求。

我们的服务是独一无二的，理由是我们和消费者是零距离的，更了解这一市场，另外，我们有自身优势，原因是我们是管理学学士毕业，不论是管理或市场都有丰厚的理论基础。

市场定位(目标市场)：

我们把我们的市场定位在美容护肤关于护肤品的创业计划书关于护肤品的创业计划书。根据市场资源，根据两年来的调查显示，93%的女生需要该项服务，几乎所有的女生表示对自己外表很在意并希望可以通通过专业的美容师护理或改进皮肤。在调查中发现，在女生宿舍，能见到最多的也就是化妆品了，而且多是中低档产品，但价格却是颇高，从被调查者那了解，一般很难买到优惠的化妆品，购买渠道很不畅通。事实上，即便是所谓的大折优惠商品也是存在丰厚的利润。在护肤方面就更不方便了，周边连一家像样的美容店都很少，而专门为大学生服务或为她们求职面试就更少见了。

竞争：

在这一夹缝市场里，我们没有竞争对手，但是我们的服务在市场上是有选择性的。所以，我们要体现我们的竞争优势，即做好宣传和促销。

管理：

我们的管理层有下列人员可保证实现我们的计划。

尽管化妆品市场形式并不简单，但这一夹缝市场一些有实力的公司是处在放弃或未开发状态，故，为我公司的生存发展提供了空间。

新生活化妆品公司的市场战略是“农村包围城市”即先攻薄弱市场，逐渐占领市场。

1. 产品及服务：

该公司代表着新的女性消费市场的一个侧面，该市场可以把在校大学生作为潜在的目标顾客，若干年后，是走向社会的白领对这块的消费也是只增无减，都可能发展为我们的忠实顾客。对我公司壮大规模也提供了有利条件。

1. 管理队伍状况

1) 门市经理一人

2) 门市值班5人：2名销售，3名美容师(前期)。门市值班9人：4名销售，5名美容师(后期)。

1、财务，商品管理制度

2、人员招聘，培训，奖励等激励手段

3、印刷销售单，报表等，便于核查和管理

2. 外部支持：

我们目前已与下列外部顾问机构发展了业务关系：

1) 天津市河西区会计师事务所

2) 天津市河西区阳光律师事务所

(一). 组织内部管理制度

公司将建立以下制度和报表以便于管理

1、财务，商品管理制度

2、人员招聘，培训，奖励等激励手段

3、印刷销售单，报表等，便于核查和管理

一、销售策略

(一) 销售方式

本公司的销售方式分为两个部分：成长期和成熟期。

1、门市以坐商方式经营，共需4人，早8点开门到中午12点值班，另一班中午12点至晚上9点，两人值班。另两人轮休。

2、上门推销人员10人，去女生宿舍讲解有关美肤方面的知识，顺便合同学建立友好关系并适时推销产品。广泛建立公司形象提高知名度。

1、门市以坐商方式经营，共需12人。内容同上。

2、上门推销人员2人。内容同上。

我们将按正常的方式广泛地联系下列各部门：主要贸易刊物的编辑部门，商务和地方出版机构，现有顾客所在公司的主要管理人员，雇员组织，用户集团，顾客，竞争对手，销售代表，等等。

每月计划化妆品销售额32000元，和皮肤护理收入8000元，合计：40000元

化妆品销售成本5000元，皮肤护理所需成本费1000元

房租 租60平米的摊位年租金12000元，月租金1200元

人员工资 $6 \times 1000 + 2 \times 1200 + 1500 = 9900$ 元

人员提成 $32000 \times 10\% = 3200$ 元

税金 5200元

创新创业大赛项目计划书页篇三

同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

一、项目企业摘要

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。 *投资安排

*拟建企业基本情况

*其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

二、业务描述

*企业的宗旨(200字左右) *主要发展战略目标和阶段目标

*项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

*创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

1、产品的名称、特征及性能用途;*介绍企业的产品或服务及对客户的价值

2、产品的开发过程，*同样的产品是否还没有在市场上出现？

为什么？

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，*利润的来源及持续营利的商业模式 *生产经营计划。

主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力

3、品质控制和质量改进能力

4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

*目标市场，应解决以下问题：

1、你的细分市场是什么？

2、你的目标顾客群是什么？

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？

4、你拥有多大的市场?你的目标市场份额为多大?

5、你的营销策略是什么?

*行业分析，应该回答以下问题：

1、该行业发展程度如何?

2、现在发展动态如何?

3、该行业的总销售额有多少?总收入是多少?发展趋势怎样?

4、经济发展对该行业的影响程度如何?

5、政府是如何影响该行业的?

6、是什么因素决定它的发展?

7、竞争的本质是什么?你采取什么样的战略?

8、进入该行业的障碍是什么?你将如何克服? *竞争分析，要回答如下问题：

1、你的主要竞争对手?

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略? 3、可能出现什么样的新发展?

5、你的策略是什么?

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在?

7、你能否承受、竞争所带来的压力?

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势?

*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

- 1、营销机构和营销队伍
- 2、营销渠道的选择和营销网络的建设
- 3、广告策略和促销策略
- 4、价格策略
- 5、市场渗透与开拓计划
- 6、市场营销中意外情况的应急对策

五、管理团队

*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

的构成等情况都要明晰的形式展示出来

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神 *列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)

*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

*财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书 2、投资计划：

- (1) 预计的风险投资数额
- (2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排
- (3) 获取风险投资的抵押、担保条件
- (4) 投资收益和再投资的安排
- (5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排
- (6) 投资资金的`收支安排及财务报告编制
- (7) 投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。 *投资与收益

*简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表?

七、资本结构

*目前资本结构表

*本期资金到位后的资本结构表

*请说明你们希望寻求什么样的投资者?(包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等)

八、投资者退出方式

*股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

九、风险分析

*企业面临的风险及对策

十、其它说明

*您认为企业成功的关键因素是什么？

*请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业？

*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

*媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。 *创业计划书内容真实性承诺。

创新创业大赛项目计划书页篇四

项目名称：小岸儿童玩具出租连锁加盟店

经营范围：以出租婴幼儿童车、童床和儿童玩具为主，兼售卖婴幼儿童玩具

玩具是孩子的天使，孩子是父母的心肝宝贝。父母对自己孩子的投入是心甘情愿的，但由于各种原因，又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望。同时，由于孩子的天性，对玩具喜新厌旧，一个几百元的玩具玩几天就不感兴趣了。而市场上层出不穷的高价玩具，都是孩子永不满足的需求，这样促使了儿童玩具出租行业的萌芽和发展。

比如婴幼儿大都需要童车，而中档童车价格大约在300~500元之间，高档一点的在1 000元左右，而一部质量较好的童车起码可以用三五年，家庭购买的童车平均使用期为一年左右，不买童车不行，买吧，用完后又很难处理，而且又浪费。相似的用品不仅仅局限于童车，还有童床，学步车，儿童玩具，等等。如果开一间婴幼儿童玩具租赁中心，既给家庭减少费用，又给孩子带来更多的玩具，生意肯定兴隆。

玩具出租主要的目标群体是0~12岁的。儿童，由于出租玩具的品种繁多，档次繁多，适合于各种不同层次的家庭孩子。由于选址在新开发的成熟小区，家庭状况一般在小康水平或小康水平以上，对出租玩具的承受能力均没有任何问题。

目前榆林市出租儿童玩具的公司或店铺寥寥无几，这是一个新兴的行业，我们应该有一种先人为主的优势，特别对发展连锁加盟店尤其有利。

(一) 社会需求分析

孩子对玩具的喜爱和好奇，以及家长又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望，会促进玩具出租行业的发展。

(二) 项目规模的可行性分析

小规模玩具出租店，投资不大，风险较小，以样板店先行的策略更为稳妥。

(三) 行业发展趋势分析

随着近期一些一线城市的玩具出租公司开业并相继火爆，给榆林市场会带来一定的影响。从另一角度分析，榆林市民的理性消费观念往往很强，儿童玩具的出租更迎合榆林市民的消费理念，行业发展趋势看好，只要抓住了机遇，就可能成功。

创新创业大赛项目计划书页篇五

如今社会上越来越频繁地出现“创业”、“新新人类占领市场”等名词，很多大学生认为“创业”本身就是一种职业，在就业高峰，给自我一片更广阔的天地。很多人还认为在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。而我们认为实现自我价值是证明自我的最好途径。xx创业团队不愿意庸庸碌碌，选择自主创业是为了经过这一途径来证明自我的本事。作为在校大学生，我们明白创业有艰辛，收获大于收益。这种成功是属于自我的，就算失败也不会感到遗憾。

法国人有句话说：每个人都应当有一双好鞋，因为这双鞋，会带你到最完美的地方去。踩着那些美丽的、优雅的、舒适的鞋子，整个人的精神也会不一样。是的，这也是我团队致力的目标。

拖鞋作为老百姓生活的必备品，不像保健品或概念性产品，它一百年也不会消失或者被淘汰。中国平均每人年消费xx双，并且很多家庭都要备有客用拖鞋，那么按每双xx元来计算，整个的中国市场大约有xx亿元的市场规模。

而就我们民政学院来讲是一块不小的蛋糕，全校有xx余人，其中女生占xx%的比例。xx团队成立于次背景下，主要是针对拖鞋类销售与管理，实现从生产者到消费者之间的空隙部分。本团队秉承顾客第一、服务至上的经营理念，主动把消费者放到业务的顶端，坚持不懈地为客户供给满意的商品与周到的服务。

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，拥有饱满的活力和进取向上的活力。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，为顾客供给物美价优的产品，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，团队成员要进取主动帮忙队友，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上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。

创新创业大赛项目计划书页篇六

产品与服务：为客户提供化妆品类产品及使用指导。

资金需求：公司成立之初需人民币20万元。

筹资计划：资金由创始人和加盟者出及银行贷款两个方面获得。

市场分析：该行业已经趋于成熟，但发展潜力仍然巨大。初期竞争者主要是校园附近的小的此类商店，中期和后期竞争主要来自大公司的竞争。

管理体系：分三层结构，并争取外部支持。

销售及拓展策略：初期通过广告宣传获得初期客户，然后靠信誉和优秀的产品迎来新的客户。同时为减少成本，此时尽量以代销为主。当公司稳定后，逐步与美容等产业的公司建

立关系，并在其他学校或地区建立加盟公司或分公司，逐步扩大公司规模。

宗旨：为客户提供最优秀的化妆品，并进行全程跟踪服务，使顾客更加清新夺目，获得对生活的自信。

目标：成为一家在行业间有一定名声和实力的公司，最后发展成为集自主研发与销售于一体的大型公司。

产品与服务：销售各种化妆品，为大学生老师及其他人提供所需的产品，并提供使用指导。保证产品质量，保证价格合理，保证售后服务的兑现。

市场前景：此行业是高利润行业，又是当今人们不可缺少的日常用品，女生及演员等更是钟情。当今社会对形象的关注前所未有的重视，为了吸引异性，为了找份好工作，为了给他人留下好的印象，因此对形象极为重视。而在我们学校尚无此类商店，社会中也是缺少规范的公司，具有远大的发展前景。

宣传工作。

初期在学校内主要以到寝室宣传和传单宣传为主要宣传措施，对于新客户给予优待，并对其进行热情宣传。如果她们买了我们的产品，那自会替我们宣传；即使不买，也会对顾客态度始终如一，因为我们相信“生意不成情意在”的道理。

此外，我们将严把质量，保证价格与质量相称，绝不会让顾客买走劣质产品。我们以信誉为先，用一流的质量和服务及良好的信誉赢得顾客的青睐。

销售方式

1、初期，我们将开设门面，负责直接销售。这是我们最基本

的销售方式。

2、我们将采取合作的方式让其他机构代我们进行宣传和销售。例如，可与现有客户签约，凡经其手销售出的产品其都可获得一定提成等。

3、我们将与可能用到我们产品的组织签约或联系，当其需要大批化妆品是我们可以负责以较低的价格供货，如果量大，可以送货到门。

4、通过办理会员卡的形式留住客户，同时客户的经济压力，是对双方都有利的措施。

售后服务

为了了解产品的效果和顾客的反映，及兑现对顾客的售后全程服务的承诺，我们将登记常来的顾客信息，或虽不常来，但一次购货量较大的客户的信息，用于售后联系。通过这种方式既可以保障客户的权益，又可以使我们知道什么产品才是客户最喜欢的，有利于我们公司的进一步发展。

化妆品行业已是成熟的行业，竞争较为激烈，在凤阳县内有大小此类商店数十家。但是它们均非专业的大型的公司，因此没有垄断的现象。主要竞争对手就这些小商店，他们在大学生客户方面难以和我们的店相比，我们将专卖各种大学生喜欢的商品，且距大学生更近，占有天时地利人和，对此我们有较大的信心。

我们的发展战略分为三个时期，不同时期采取不同的策略。

1、初期：最初我们将在安徽科技学院开第一个门面，探索进货渠道和如何与进货商打交道。在宣传和销售的过程中摸索经验，改进管理方式，提高公司名誉。此时我们将进行大力宣传，让学校的同学和老师知道有这个公司。接着我们将通

过办会员卡、进行新老顾客优惠活动。与会用到我们产品的公司或组织建立联系等方式获得一批最初的客户，在这个过程中公司的知名度会不断提高，对下一步发展有重要作用。此阶段总体上就是稳打稳扎，学习经验，为进一步发展作经验与能力的准备。

2、中期：此时公司已经基本稳定，能获得较为稳定的利润，将进行业务拓展。首先与其他学校的朋友联系，让他们开分店，我们提供经验和货物，并注入部分资金，拥有部分份额。通过这种方式扩大公司的销售，提高公司的影响力，是公司良性发展的重要表现。如果形势允许，我们也会向社会中发展，在校外开此类店面，毕竟学校的业务是有限的，社会才是财富最大的来源。

3、后期：如果公司能发展到这一天，那他应该已经拥有雄厚的资金，良好的信誉和大量顾客，如果仍然靠售别人的产品获利必然不能适应形势，应当开发自己的产品，打出自己产品的名气，并逐渐向生产和销售各占半壁江山的模式发展，最终成为此行业的领军公司！

财务支出

公司组建的财务支出

办证支出办公用品广告费用房租水电

小计20000元20000元80000元80000元|

总计20,0000元

每月财务支出

人员工资水电费进货费办公费

小计5000元800元3000元1000元

总计9800元

月收入

估计前两个月会处于亏损状态，但是从第三个月开始将会有大约1000元的盈利，随后每月增长500元，直到公司收入稳定，估计月收入将有30000元，此时公司正式进入正轨。

筹资计划

初期投资所需的资金将有以下几个方面得到：

- 1、创始人预计投资10,000元，主要是向家人和亲戚借贷。
- 2、邀请其他商人或有意的人出部分资金。
- 3、不足部分由向银行申请大学生创业贷款得到。

还款计划

当公司运营稳定后，每月抽出部分资金用于还贷。如果贷款到期而公司资金不足，则由公司出资人出钱暂还贷款。如果可以，尽量延长还贷时间，争取更多的发展时间。

管理层次

我们将人员分为三层，总经理为第一层，下面设五个部门：市场部，业务部，服务部，质检部，财务部。各部门均设有负责人，作为第二层人员。各部长下辖各自的业务员，负责具体的工作，是第三层成员。各部门的主要工作和职责如下：

- 1、市场部：主要负责对周边市场及消费者群体的调查，同时

制定公司的营销策略及发展方向。

2、业务部：主要负责对产品的进货及销售，是直接参与销售的部门，同时也是与进货商直接联系的部门。

3、服务部：负责解答顾客的问题，提供使用指导。也是售后服务的执行部门，解决顾客反馈的问题，了解他们的看法。

4、质检部：负责对所进货物的质量检测，保证产品的质量和安全，是维护公司信誉和顾客权益的重要部门。

5、财务部：负责公司所有的收入和开销，统筹资金使用。同时是制定还贷计划并实施的部门，是公司发展的核心。

各个部门虽然工作不同，但是都是统一在公司的发展上的。工作中互相帮助，及时传递最新信息，做出最佳决策。另外在公司运作过程中，将建立反馈制度。顾客向业务员反馈，业务员向管理人员反馈，通过这种措施保证问题能得到及时有效地解决。

占有份额

初期创始人均为投资者，按出资比例得到相应比例的公司占有份额。但是我们将留出部分份额给未来加盟的伙伴，这是我们集资和招揽人才的重要方式。我们将会控制外来的投资，其只能保持在较小的比例，不会为了得到资金而出售过多份额，否则我们会难以控制公司的发展。

机遇

随着社会的发展，人们对形象的要求越来越高。无论是求职或者交友，甚至谈男女朋友均须有良好的形象。而且女性天生对美的追求更是在当今经济发展的黄金时期展露无遗，作为天之骄子的大学生更是如此。然而在大学里和经济不发达

的地区专业且服务优良的公司却很少，这就给了我们发展的机会，也是我们壮大的依靠。

风险

1、由于我们初期是以代销为主，受供货的及时性和质量影响较大。如果供货商不能及时供货或者不肯货物卖出后再付钱，对我们将会产生较大的影响。

2、因为市场已经趋于成熟，同行竞争较为激烈，而我们的公司是新开的，工作人员都是缺乏经验的新人，对公司发展很不利。

3、初期创始人都是在校学生，本身资金缺乏，大部分靠向亲戚求助和向银行借贷得到起始资金。过重的负债对公司发展起着巨大的潜在威胁。

4、新手开店，经验缺乏，对于融资，进货，签约，销售，财务管理等方面均需探索学习，新公司会因此而发展困难较大。

规避措施

1、选择信誉可靠的供货商，签订保证供货质量与供货时间，回收未售出的货物的合同。

2、创新销售方式，提高销售人员素质，保证产品质量与售后服务，对老顾客进行优惠。

3、创始人尽量出资，减少银行借贷，不足部分在以集体或个人名义借贷。

4、开业前线去实地调研，并在此类公司内工作一段时间，同时通过书本和老师学习相关知识，使经验得到迅速提高。

通过前面的分析，我们更加深信公司能够成立并取得预期业

绩。可能初期我们的公司太小，可能我们面临校外同行的竞争，也可能在进货或者销售方面遇到层层困难。但我们相信，凭着我们的顽强的毅力和无畏的激情，所有的困难都是我们登上成功峰顶的铺路石，所有的担忧都是我们成功后的笑料。

创新创业大赛项目计划书页篇七

一、《大学生科技创业专项计划项目申报表》 二、企业概况

5、与项目和企业有关的其它参考材料（如奖励证明、用户定单等的复印件及产品照片等）

大学生科技创业专项计划

项目申报表

项目名称： _____

技术领域： _____

企业名称：

_____ 法人代表：
_____ 所在孵化器

(盖章)

湖北省科学技术厅制

二〇一五年

创新创业大赛项目计划书页篇八

随着社会经济的快速发展，人们对精神和物质文化的要求越来越高。然而，随着城市生活质量的提高和生活节奏的加快，

多元文化的快速渗透，许多传统产业被迫面临继承和创新的阶段，消费者也在追求更高更好的精神和物质享受。然而，分析当今社会，人们追求的主题无非是绿色、健康和时尚。纵观当今社会，人们越来越注重饮食，一天的饭菜种类很多，尤其是早餐，简单却不简单。这一点在很多现代白领和学生身上体现的尤为明显。因此，我们需要开一家集传统与创新于一体的现代、开放的时尚蛋糕店。让顾客扔掉“忙或闲时激烈的社会竞争背后。易怒”。这也让他们对餐饮有了更多的理解和选择。

至于蛋糕这个传统行业，面临着巨大的行业竞争。我们需要在竞争中脱颖而出，慢慢打造品牌，一系列有口碑的产品。我们的产品涵盖：中式、日式和西式糕点，各种西式糕点、甜点、奶酪制品、新鲜果蔬和茶。我们所有的产品都必须注重绿色、健康和时尚的概念。在产品中实现现代消费者“寻求差异”心态。此外，我们将建立一个电子商务平台，方便客户，并通过硬推广巩固自己。我们将努力围绕一个理念创造更多的社会价值，以满足不同消费者的需求。在消费者满意的同时，为了打造和推广自己的品牌，实现利润，他们会赢得更多的声誉。公司会面临行业内的激烈竞争，但公司不会以一个弱者新人的姿态来索要股份。我们反而会以追求新的学习和成功的态度占领一部分市场份额，从而不断成长。

公司主要产品：各种风格和口味的中日西式糕点、甜点、小吃和奶酪产品、鲜榨健康果蔬饮料、各种茶。公司的产品将继续基于新鲜、绿色、健康和时尚的理念创新，以满足客户的各种需求，实现双赢。

此外，公司将利用和推广电子商务平台构建自己的在线销售平台，实施专门的门到门分销，实现品牌对接，采用双线销售模式，真正实现生产、销售和服务的一体化，最大限度地实现公司价值，满足客户的不同需求。

公司将秉承绿色、健康、时尚的理念。尽最大努力给自己一

种使命感，让客户得到充分的尊重和享受，同时得到认可。

1、我们将以提供各种口味的蛋糕、小吃、饮料为基础，立足市场，面向未来，服务客户，微笑尊重。

2、公司的产品会受到市场的青睐。与普通的蛋糕店相比，我们产品所针对的客户分布在各个年龄段，从儿童到老人。

3、一个新产品推出后，自然会吸引一定的客户群，然后慢慢开发各种新产品，做到推陈出新，从少到多，推出越来越多有自己特色的产品，在这个行业中做出自己的特色。

作为服务行业，我们不仅提供单一的产品，还提供周到的服务。特色环境也是吸引客户的重要因素。因此，我公司从事特殊产品、店内服务、店员服务，以及各种中西糕点、糕点、甜点和奶酪产品。

我们还会聘请专业的面包师进行设计改进，推出自己的特色产品，成为公司的品牌工程。特殊旗舰产品也会在各种节假日或不同季节推出。

1、各种鲜榨健康果蔬饮料

对于果蔬汁饮料，我们会购买各种产品配方最新鲜、最饱满的果蔬，采用分别榨汁、搅拌均匀的方法，达到尽可能不损失任何原汁和营养价值的目的，给顾客最新鲜、最有营养的新鲜果蔬汁饮料。

2、包装类别

主要的套餐特别针对现在的白领，早餐、中餐、下午茶、晚餐、夜宵。不同的时间段搭配不同的营养套餐。让每件产品都物有所值。

3、优雅舒适的店内环境

传统蛋糕店以产品和自身品牌价值吸引顾客。但是，我们吸引顾客再次光临，除了我们自己的特色产品，还有一个优雅的店内环境。顾客来到我们的商店享受休闲时光，追求轻松写意的温暖感觉。因此，室内装饰应注重贴近自然的鲜艳色彩，给人一种更加放松的感觉。比如时尚人性化的桌椅陈设，符合主体环境，给人一种轻松温馨的感觉。加上一些精致的小摆设，小细节给顾客留下了深刻的印象。

4、简单友好的店员服务

无论什么行业，客户都是最重要的，服务业就更不用说了，客户就是上帝，所以优质的店员服务也很重要。店员要与顾客建立友好、默契的关系，在经营过程中积极与顾客沟通，让顾客感到亲近，让顾客对公司和店员产生好感。这是培养有一定基础的固定客户的好办法。我们会统一店员的服装，训练店员有统一的欢迎口号，礼貌谦和，微笑服务。

工作原理：

1、诚实守信原则。礼貌对待消费者，友好好客。另外，商品质量必须过关。

2、微笑服务的原则。客户就是上帝，会是一种真情，礼貌谦和，互相尊重。

3、双赢互惠的原则。在诚信的基础上，实现客户之间的平等互惠，不仅达到了我们的经营目的，也满足了消费者。

我们计划在餐饮服务行业展开竞争，相信这个行业的发展趋势将朝着环境健康、小型化、高品质的方向发展。

随着现代人生活水平的提高和生活节奏的加快，日常生活中

对各种健康食品的需求越来越大，健康、绿色、时尚的食品和饮料越来越受到人们的欢迎，市场前景广阔是毋庸置疑的。虽然市场机会在望，但其市场竞争也很大。这是一个很有挑战性的市场，比如蛋糕店或者果汁饮料茶叶店。而一些在内地驻扎了十几年的老蛋糕店，口碑和客户群都不错，品牌也是多年积累下来的。除此之外，它只以蛋糕为主要经营项目，如遍布大街小巷的茶叶店、果汁店，都以饮料为主要产品。我们的竞争对手还包括现在高消费的咖啡店。他们主要以西式餐饮和高标准服务为市场基础，不断扩大自己的消费群体。

综上所述，大部分都是单一的产品类型吸引固有的消费者，缺乏多元化、合并的优势，很多都没有绿色健康的理念。我们将在这个多元化的市场中注入自己的想法，积极探索，争取更新，我们一定会发挥自己的优势。我们可以利用市场需求，创造自己的特色，利用产品的高品质和优雅环境，用贴近自然的服务打动和赢得客户，**“make”**大自然的纯洁和甜蜜。，慢慢提高知名度，然后申请品牌专利，实施品牌加盟，实现连锁形式。我们有自己的品牌价值，吸引更多的加盟商，市场份额越大。

糕点、果蔬饮料男女老少皆宜，深受消费者喜爱。而且其产品清新健康的特点尤其受到年轻人的青睐。它的营养价值也相当高，所以有人把它当正餐吃，可见其市场前景。

我们可以首先瞄准白领，他们早到晚归，经常不注意自己的早餐。我们可以吸引他们作为我们的主要客户，提供优质健康的蛋糕、小吃和果蔬饮料。所以，早期是我们为了吸收和巩固一类客户而必须加强的卖点。

不及物动词财务分析：

启动资产：约9、5万元；设备投资：

1、房租5000元；

- 2、门面装修2000元左右(含店面装修、灯箱);
- 3、货架和销售台投资约1500元;
- 4、员工制服服装500元(2);
- 5、机器设备最大投资:8万元(含全套糕点用具); 初始购买价格:面粉和奶油等原材料。

经济效益估算:

月销售额(平均):2.1万元。据相关业内人士评估,这样的小蛋糕店经营步入正轨后,月销售额可达2.1万元,月支出14033元。房租:最好位置在人口密集的住宅区、社区商业街、靠近儿童的地段(如幼儿园或游乐场),5000元左右。

商品成本:30%左右,5000元左右。员工工资:10平米的店需要一个蛋糕师傅和一个服务员,工资合计2000元。

水电等杂费:设备折旧费700元:按5年计算,月利润:6967元左右。根据这一估计,大约一年就可以收回投资。

如果你的蛋糕店不是你所在街道或社区的第一家店,它将花费更多的财力和“trick”为了吸引客户,因为客户很难改变平时的口味,控制风险,社会上有一种说法,理想的生活是住在英国农村,用德国电器,有一个日本老婆,一个法国情人,一个中国厨子。无论这是否是所有人的理想生活水平,字里行间都有一个信息,那就是食物在中国。这是事实。中国是一个非常重视食物的国家,也是世界上最发达的国家。中国饮食文化源远流长,餐饮业是中国最古老的行业之一。餐饮业是指通过即时加工、商业销售和劳务为消费者提供食品(含饮料)、消费场所和设施的食品生产经营行业。随着餐饮业的不断发展,人们外出就餐的频率越来越高,各种责任事故层出不穷。餐车和餐厅之间的民事责任赔偿纠纷越来越多。从

保险的角度来看，餐饮业特有的这些民事责任风险可以转移到保险公司，最适合的责任保险产品是“餐饮经营者责任险”。

创新创业大赛项目计划书页篇九

随着20xx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。

（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、2015年，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。

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。

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。

4、其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

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耗能情况、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。

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。

(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。

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。

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，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。