

大学生创业计划书服装店(优质5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。什么样的计划才是有效的呢？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。

大学生创业计划书服装店篇一

大学饮食联盟

二、 创业人

__学院__系__

三、 创业项目缘由

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。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，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。

三、 创业机构设置

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过

高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

四、创业细节

1. 大学饮食联盟的经营范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2. 大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3. 大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4. 大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

大学生创业计划书服装店篇二

【导语】本站的会员“yateic”为你整理了“大学生创新创业项目计划书”范文，希望对你有参考作用。

一、行业概况

马上就要从象牙塔里出来了，根据自己对于餐饮业的兴趣及所学打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为大众消费的一大潮流。

二、蛋糕店概况

- 1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。
- 2、本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。
- 3、本店需创业资金9.5万元。

三、经营目标

由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

五、经营计划

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果。

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。特别是如果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，内容是关于糕点饮料的知识、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。内容来自徐州便民网真诚为你服务。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

六、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20xx元（包括店面装修和灯箱）。

3、货架和卖台投入约1500元。

4、员工（2名）统一服装需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（平均）：30000元。据业内人士评估，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30000元。

每月支出：21033元。

房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约4000元。

货品成本：30%左右，约9000元。

人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计6000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：8967元左右，按此估算，一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析

因为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。

大学生创新创业项目计划书

大学生创新创业项目计划书

“互联网+”大学生创新创业项目计划书

大学生创业项目计划书

大学生创业计划书服装店篇三

今年，我们财务科将按照新编财务制度和信用社日常会计、出纳工作实际，结合省联社下发的各项制度文件，制定出适用于我辖的会计、出纳、储蓄日常操作流程。在财务管理和支付结算上，优化会计、出纳操作的各个环节，使各项操作统一口径，统一标准，让信用社会计、出纳工作真正步入规范化的渠道，切实杜绝盲目操作和操作方式多样化这一现况。

另外，我们还着重抓一个示范点，由我们财务科牵头，现场指导，及时解决信用社在运行过程中的实际问题，待规范化之后，再组织信用社会计、出纳人员进行学习和交流，从而，彻底统一会计、出纳操作流程，使信用社会计、出纳工作逐步向高效科学的方向发展。

为进一步加强信用社措施落实力度，提高内勤员工业务操作能力，切实促进员工按操作规程办理业务，今年，我们财务科将全面建立、健全信用社业务操作考核办法，将日常业务和微机处理充分结合，加强内勤员工在制度落实上的考核力度，制定出详细的奖罚办法，以此来有效提高员工按规程进行业务操作意识，确保我辖各项业务的正常运转和全年业务操作安全无事故，促进我县年底各项财务管理制度的全面落实。

为了使信用社财务管理工作更加规范、财会人员岗位职责更加明确，今年，我们财务科将依照市办精神，制定出，职责中，对会计、储蓄、微机、出纳等内勤岗位制定出明确的权责范围，规定出各岗位的业务范围，同时在岗位职责中对各岗位的协同操作提出要求，以此，进一步规范了会计操作、统一了操作口径；提高员工的职责意识和思想觉悟，指导员工按权操作、按规定办理业务，提高了内勤员工的自律性。

科学核定信用社财务费用，信用社费用指标及各项财务经营指标核定是否科学、合理，直接关系到信用社全年目标计划的完成。今年，我们将按照上级行和联社办公会要求，认真测定、科学核算各项财务费用指标。为此，我们财务科将着重从三方面入手：

一、以年终决算报表数字为基础，认真分析上年财务数据。

二、合理核定当年各单位费用支出。

三、组织信用社进行一次全年经营情况预测，并结合有关金融。

大学生创业计划书服装店篇四

各学院：

为支持本科生进一步开展创新创业训练和实践，根据教育部有关文件精神以及我校实际情况，学校决定组织开展20__年“国家级大学生创新创业训练计划”项目申报工作，现将有关事项通知如下：

一、项目资助类型及数量

“国家级大学生创新创业训练计划”项目包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。

创新训练项目是本科生个人或团队，在导师指导下，自主完成创新性研究项目设计、研究条件准备和项目实施、研究报告撰写、成果（学术）交流等工作。

创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实

践、撰写创业报告等工作。

创业实践项目是学生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

20__年，我校拟立项创新训练项目100项左右，创业训练项目、创业实践项目17项左右。

二、申报经费

“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目资助额度一般为1-2万元/项；创业训练项目资助额度一般为1-2万元/项；创业实践项目资助额度一般为5-10万元/项。具体经费根据项目实际情况而定。

三、申报对象

原则上申请创新训练项目应为已立项20__年“华中农业大学大学生科技创新基金”[srf]的项目；申请创业训练项目、创业实践项目的学生应有创业兴趣的全日制普通本科在校学生。

四、项目申报与评审

项目申报：申报个人或团队提出申请，每名学生只能申报主持1个项目，每个团队原则上不超过5人，鼓励跨学科、跨年级合作研究。

项目评审：由学院组织预审后报教务处。学校组织相关专家组成评审小组，对申报项目进行材料审查、现场答辩，择优遴选。经公示无异议后，确定资助项目，报教育部备案。

五、具体安排

1. 申报。有意申报项目的学生（团队），请于4月11日前登录科技创新管理系统进行申报（网址：属于原大学物理实验选课平台，用户名和初始密码为学生学号，大学生科技创新网也可登陆），并将《“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目申请表》（见附件1）或《“国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目申请表》（见附件2）一式四份报所在学院教务办公室。各学院于4月16日前将本单位《“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目汇总表》（见附件3）、《“国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目汇总表》（见附件4）及申报材料报教务处。表格从大学生科技创新网下载。

2. 评审。4月18日-22日学校组织专家进行网上初评，初评通过的项目参加现场答辩，答辩时间4月26日上午。

3. 立项。5月中旬学校发文公布立项。

六、其他

1. “国家级大学生创新创业训练计划”立足兴趣，强调自主。参加申报项目的个人或团队，须在导师指导下，自主设计可行性方案，并及时撰写并提交相应材料，提前做好答辩ppt准备工作。

2. 希望各学院按照相关要求，精心组织项目申报，严格开展项目预审，切实遴选高质量项目。原则上，每位指导老师指导项目不超过2项。

3. 对创新训练项目申报立项事宜如有疑问，可与教务处实践教学科联系，联系人：张强吕叙杰联系电话□□□e-mail□□□对创业训练和创业实践项目申报立项事宜如有疑问，可与校团委联系，联系人：赵凯博，联系电话□mail□□□e-mail□mail□□□

附件：

1. “国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目申请表
2. “国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目申请表
3. “国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目汇总表
4. “国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目汇总表

大学生创业计划书服装店篇五

20xx年全国高校毕业生人数高达749万人，比20xx年增加22万人，大学生就业依然面临挑战。李克强总理在政府工作报告中坦承，目前国际经济复苏乏力，国内经济下行压力巨大。为此，政府开出了许多药方，其中重要手段就是鼓励大众创业。从数据来看，过去一年虽然经济增长放缓，其中城镇新增就业1322万人，互联网就业对此功不可没。

由于中国大学的招生规模不断扩大，高等教育从精英教育到大众教育，大学毕业生人数急剧增长，高校毕业生就业难的问题就逐步凸显出来。大学生互联网创业可以很好地缓解就业压力，互联网创业门槛相对较低，相对于实体创业而言互联网创业更适合刚毕业的大学生。

1. 大学生创业失败的机会成本低。所谓机会成本是为了做某事而不得不放弃目前可能获得的最大收益。对于刚毕业的大学生而言，他的机会成本就是首次就业或实习的工资。而如果是一个已经获得了一定的职位或较高的收入的人来说，此时再去创业他的机会成本相对于前者就是高的，所以机会成本低的大学生去创业更具有比较优势。

2. 较强的学习能力。大学生接受过学校系统的教育如计算机、经济学、市场营销等专业知识，使其具有较强的逻辑思维能力，尤其在互联网创业过程中大学生会遇到许多新的具体的问题，此时大学生具有较强的学习动力和能力使他们会边干中学，享受互联网创业实践学习中的快乐。

3. 相对公平的创业环境。互联网创业拥有一个公平、公正的创业环境。只要符合国家有关互联网的法律法规，便能享受互联网带给创业者的无限商机。在这个环境中没有传统市场存在的诸多难以跨越的障碍，互联网创业将是大学生创业者的一个绝佳的平台。

4. 准入门槛低。互联网创业的大学生不必是计算机或网络相关专业的才可以胜任，只要有浓厚的兴趣加上自学能力就能克服互联网创业的技术障碍。互联网创业相对于其他形式创业不需要投入庞大的资金，相对其他形式创业互联网创业的推广和营销成本低，原始积累较快这种创业形式更适合于大学生。

任何事物都有两面性互联网创业也是如此，机遇和挑战永远是共存的。我们在看到马云、雷军等互联网创业成功的弄潮儿的背后有更多的创业失败者。大学生互联网创业时要充分了解自身存在的不足。

1. 竞争激烈，产品同质化。由于互联网创业准入门槛低的特点，使得互联网创业者人数以惊人的趋势涌现，以至于互联网上销售的产品同质化现象严重，由于没有自身的特色或与众不同的地方，很难使自己的产品在互联网搜索中脱颖而出。

2. 创业风险意识不足。互联网创业还是新事物，还存在着很大的风险。大学生社会经验不足，专业知识比较缺乏在确定网络创业项目的时候难以从经济性和可行性的角度去分析。部分大学生在进行互联网创业的过程中想法过于简单，创业准备不充分，缺乏对自身优势、缺陷及市场环境的认识，增

大了互联网创业的风险。

3. 缺乏团队建设。团队建设在互联网创业中发挥着重要的作用，团队成员的能力互补、彼此合作理解将影响到互联网创业的成败。团队建设中能力替代、分工不明确就不能按照各自的能力发挥自己的长处。

1. 政府推动营造互联网创业的政策环境。互联网创业是缓解大学生就业压力的一个有效途径，政府应通过财政拨款、低息贷款等方式鼓励帮助大学生互联网创业。政府还应做好优惠政策的宣传工作使大学生都了解到各项优惠措施以激励大学生互联网创业的积极性。由于互联网经济在我国发展的时间还较短，相关的法律法规的建立还不完善，政府应规范互联网经济诚信发展，为大学生互联网创业提供公平、有序的竞争环境。市场经济的良性运行需要健全、高效的法律法规体系作为保障。

2. 加强大学生互联网创业教育。要加强大学生的互联网创业知识教育，加快网络创业教育师资队伍建设，有针对性地设置创业教育课程体系；邀请互联网创业成功人士开设专题讲座。加强大学生互联网创业技能的培养，可通过互联网创业模拟实训、参加互联网企业的实习培训增强大学生互联网创业能力。培养大学生的人际交往能力，识别机会与风险分析能力，加强创业风险教育。

3. 构建互联网创业团队。构建一个能力互补的创业团队，既可以实现有效的分工提高工作效率，还可以使团队工作关系更加和谐融洽。为有效的管理大学生互联网创业团队需建立科学规范的管理制度，一套权责明确、思路清晰、科学合理的团队规章制度，可以厘清团队成员的岗位权利和责任，角色分工明确，提高工作效率，减少工作矛盾。建立合理的激励约束机制，根据对团队成员的贡献和产出来获取报酬和奖励激发团队成员的创业热情。