

2023年创业计划书猫咖啡厅(模板7篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

创业计划书猫咖啡厅篇一

首届安徽省“互联网+”大学生创新创业大赛在合肥工业大学启动，从全省各高校完成报名、审核与确认的2629支团队中脱颖而出918支团队，参加今天的初次评选，选拔出的300支大学生创新创业团队将同台竞技，力争成为“互联网+”领域的创新创业未来之星。

据了解，本次大赛聚焦“互联网+”领域，包括了“互联网+”传统产业、“互联网+”新业态、“互联网+”公共服务、“互联网+”技术支撑平台四大类型。大赛分为创意组和实践组。参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、物联网等新一代信息技术与行业产业紧密结合，培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，以及推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新。

本次大赛将持续16天，各个团队将通过项目计划书评审、项目展示及答辩、投资人面谈、项目互换互评等环节，重点考察创新性、商业性、团队情况和带动就业前景，最终评出金奖30个。每组前两名还将进行终极总决赛，争夺最后的冠军。同时，大赛组委会还将选拔优秀作品推荐进入全国总决赛。

作为首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的选拔赛，首届安徽省“互联网+”大学生创新创业大赛由安徽省教育厅主办，合肥工业大学和合肥学院共同承办。大赛旨在进一步宣传贯彻国家创新驱动战略和“互联网+”发展战略，推动高校

学科专业内涵创新发展，创新人才培养机制，切实提高在校大学生的创新精神、创业意识和创新创业能力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军。通过比赛，还将引导各高校主动服务经济和社会发展，推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态、新模式、新经济的形成，助推产业转型升级发展，同时以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

记者日前从上海戏剧学院综合改革新闻发布会获悉，该校在人才引进与培育过程中，从注重“成果型”人才变为“爬坡型”，由结果导向变为过程导向，为青年教师成长创造条件。

上海戏剧学院党委书记楼巍认为，35岁至40岁是青年教师出成果的.黄金时期，遴选人才未必注重已经获得的成果、奖励、荣誉，更要注重其未来发展潜力。他说，“我们要改变人才选拔标准，着力培育孵化创新型、跨越型人才的土壤，让优秀人才的‘巅峰期’在上戏度过，在这里产出个人最有代表性的成果。”

18日，首届全国大学语文论坛在湖北大学开讲。此次论坛由湖北省大学语文研究会与福建省、陕西省大学语文研究会联合主办，汇聚来自全国64所高校教师以及出版社代表共128人，就语文能力与人的发展、大学语文学科与课程建设进行深入探讨。

“大学语文是一门传承的课，没有传承，哪来创新？”全国大学语文研究会会长谭帆指出，当前大学语文边缘化的压力来自于走向极端的评价体系以及功利化的思维。他坦言，只盯着人才、科研、教学硬指标的评价体系势必在短期内不会消亡，他号召大学语文教师“向内走”，重新思考站上大学语文讲台的理由，理直气壮的做好教学这个本职。研究会理事何二元强调，大学语文要想去边缘化，要重视历史研究，还原百年老学科，明确学科定位。

与会代表分别以本校大学语文现状为例，交流了课时、课程、教学设置以及教学思索，探讨大学语文究竟如何走出困境，各院校教师代表观点碰撞的同时吸取成功经验。

创业计划书猫咖啡厅篇二

为丰富我院学生课余文化生活，增强对创业的热情与激情，培养广大学生的竞争性与参与性，提高大学生的生活领悟能力，从中获得乐趣。4月14日下午，由信息工程学院团总支学生会举办的第五届“校园集市”创业大赛在北校区宿舍区广场拉开帷幕，此次大赛面向全校各学院学生，以创业团队形式参赛，经该院团总支学生会筛选，最终38支参赛队伍获得参赛资格。

本次活动在主持人的宣布下拉开了帷幕，由dh带来的表演中进入了高潮。在活动中，摊主们按要求把自己精心准备的小商品依次摆好，供同学挑选。既有炸玉米，串串香，台湾车轮饼等层出不穷的美食，也有化妆品，面膜，小饰品这些深受女性喜爱的商品，更有些摊主抓住了毕业季的商机，售卖正装以及鲜花等等，气氛热闹非凡。在活动期间实践部还推出了消费者评价表，将各位摊主的商品评分交给消费者，以此记录各位摊主的成绩，使摊主们更加努力推销自己的商品。

此次活动进一步丰富了同学们的校园生活，激发学生的创业潜能，锻炼及提高学生的团队协作精神，让同学体会了劳动创造美好成果的快乐，同时也为其以后的创业奠定了坚实的基础。

创业计划书猫咖啡厅篇三

xx命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“xx酒家”或“xpx”

以湘东地区的农家风味为主

280~400m²

广州

4. 餐馆本身需要能停车7~10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12~15张，10人大台4张□
16m²包厢(4_4m规格)4~5个。(但具体要看店铺的布局)

2. 装修设计费用：700元

3. 装修费用：

a. 门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为_元；

c. 厨房面积为40m²□装修强调排污、通风，费用为_元；

4. 办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5. 购买用具费用：

a. 3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调)；

b. 十把吊扇或壁扇，共2500元，

c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元；

d.厨房用具，共4.5万元；

e.桌凳，共6000元；

f.其他(请见清单)，共计20xx元，

g.自动洗衣机1台，1080元

6. 其他不可预计费用□20xx元

1. 门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2. 大厅说明：

b.墙面和厅中原有柱子的1m²左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

3. 包厢装修与大厅一样

4. 其他无特别要求

2. 包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3. 大厅：5个人，每四张台1个

4. 其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

1. 物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以250m²共计500元/月

2. 排污费用：500元/月

创业计划书猫咖啡厅篇四

xx学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

开甜品店要有恒心，不可能一口成胖子。价格方面，最好是适应大众化的价位，每碗甜品的价格约在xx元之间，加不加糕点、鸡蛋、饼子由顾客自行决定，不要搞拉郎配，否则容易引起不满。品种方面，不可贪大求全，如果你一个人既当老板又当伙计，那么七八个品种就够你忙得团团转。如果有一人帮忙收款、做杂务，则十几个品种就已经足够。如果有帮工三四人，那么品种应在x种以上。

价钱便宜，品种繁多固然很重要，但是更关键的还是味道。凡是与吃有关的行业，都注意顾客的口味，吸引回头客的最佳方法是具有自己的特殊风味。有时候把快要卖光的甜品再烹调一次的话，店主必须自己先尝尝原味是否已经走失，如果口感不佳，干脆倒掉，以免卖坏招牌，因为甜品的成本实在有限，不要因小失大。

应抱着宁精勿滥的原则，卖完之后再再进行适量烹制，以保持产品时常新鲜，因为甜品最忌隔夜。如果有意抬升顾客的消费额，可以将几个品种组成一个套餐出售，如红豆汤加蛋糕、

绿豆汤加甜饼或加草莓为一组。另外，甜品也讲究季节性，冬夏种类应略有变化，酌情增减。

寒冷地带的人，普遍怕甜腻，显然这些地方的人们需要多一些热量补充。所以，北方地区的甜品比南方地区的甜品要淡些。在不同地区开设甜品店，则应照顾本地人的饮食习惯。现代人平时饮食较丰足，吸收了不少营养，一般不甚喜欢吃过甜的东西。在xx许多酒楼饭店在晚餐过后都奉上甜品，如绿豆糖水，尽管新鲜热腾腾，香味扑鼻，但许多客人只吃几口即止，认为太甜。甜品一定要迎合大众口味的变化，十年前的味与今日不同，不同的甜品，都不能以够甜作为招牌。最重要的是使在甜之外，还有种种香味，如糖水加橘片、杂果、杏仁或豆腐花加红糖，做出香甜特色。

开张成本桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗柜和预付店租等开支相加，估计开张所需成本约需xx元。资金有限者可以自己充当伙计，或叫父母、亲戚帮忙。记住，消毒柜这个设备绝不能省，应将它摆放在店里最显眼的地方，因为它是卫生工作必需的。顾客看见消毒碗柜，也能产生一种安全感。全套设备购置约需xx元。在总的成本支出中，电器、房租、厨具的支出占了大部分，而甜品所用的原材料多是豆类、糖块和一些农副产品，价格低廉，xx元左右即能应付数十天的消耗。盈利前景做饮食业的人都很清楚，甜品的成本很低，价格则随机应变，在居民区开店应低些，因为要做熟客生意，不能太狠；在商业区开店可以将价格调高一些，因为人们购物时往往舍得花钱满足口腹之欲。甜品的毛利率维持在xx%不困难，每碗甜品的纯利在x元之间。一间x平方米的甜品店，每月盈利可达到x元。

店铺面积□x平方米

店租首期□x元

设备支出：约x元

开张成本□x元

盈利前景□x元/月

附录：药膳滋补甜品店（屋）普通的糖水、甜品虽然具有悠久的历史，但因其甜度稍浓，令许多减肥女性视甜品为洪水猛兽。她们认为，糖水、甜品容易令人发胖，故此光顾甜品店的年轻女性已不多见，反而男士和老年人、孩子更多些。如果换一个角度，推出有药膳作用的糖水和甜品，相信那些对糖水避之惟恐不及的女孩们也会主动上门光顾。

药膳滋补甜品店的地点选择、店面布置、开张成本、经营策略与普通的甜品屋相差不大，但盈利水平稍高一些，而价格品种也稍有区别。顾名思义，药膳滋补甜品具有健体防病之功效，品种以具备药补的糖水、羹糊为主，如补脑的核桃糊、润肠养颜的黑芝麻糊、润肺止咳的杏仁豆腐、治疗因肠胃虚冷而引起腹痛的花生汤圆。总计种类在15种左右，最好在20种以上。另外，春夏秋冬换季时节，可适当推出应季新品种，如春末夏初可推银耳（白木耳）水果羹作为吸引顾客的招牌。

最重要的是，药膳滋补甜品的价格，一般比普通甜品高出x%左右，所以盈利水平当然就更高些。但谨记：价格表上应该列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。

创业计划书猫咖啡厅篇五

为贯彻《教育部关于做好全国普通高等学校毕业生就业工作的通知》精神，进一步落实我校实践育人教学方针，激发大学生创业热情，提高创业能力，鼓励大学生走自主创业之路，促进大学生以创业带动就业，并选送优秀项目参加河南省大学生创新创业大赛，我院今日将举办新乡学院第三届大学生

创新创业大赛。此次大赛主题“创业成就梦想，创新引领未来”。

于下午6点40分准时在计算机与信息工程学院四楼会议室大赛顺利召开。参加此次创业大赛的领导有新乡学院就业中心的张老师、计算机与信息工程学院的叶老师以及学生会的每位部长做评委，参赛的团队共有12支，可以说每支团队都有其鲜明的特色，在他们的一一演说中让我们领略到此次创业的大赛举办的必要性和价值性，激发我们对创业的热情与能力。最后以突出的创想获得此次大赛的前五名将代表我们计算机与信息工程学院参加新乡学院的创业大赛的队伍分别是：计算机学院09级信管2班高亚玲所在的团队、10级计科班郭尧所在的团队、09信管1班的任璐璐所在的团队、09信管1班王金玲所在的团队、10记应一班张银平所在团队。

创业大赛使大学校园创新意识、创业能力的教育与培训工作得到了进一步发展，将成为学生素质教育的新载体。我们可以期待，从创业大赛中将走出一批通晓科技与管理的中国新一代企业家和领导者，他们将以其团队合作、开拓创新和爱国主义为社会注解新型企业家精神。大赛的举办为大学生在走出校门前提供了一个创业实践的平台、一条争取风险投资的途径。

创业计划书猫咖啡厅篇六

舒适、小资、时尚。

附近一切设施正在完善之中，所以这就是我们的机会。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场目标顾客及全校师生。

经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类（冬天）。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按

需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，针对女生的心理所好，令吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

设置在九龙大道，原因是人流量大，毕竟想吃东西主要集中于九龙大道。

管理方式再议，管理队伍职能方面由两面投资人再议

清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对本店产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~2000元。

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备预付店租、装潢原材料

创业计划书猫咖啡厅篇七

随着我国社会经济和文化的发展，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；为走向工作岗位大基础的需要。

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，学生实践报告平台，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
- 6、商家要求打开校园市场的需要
- 7、社会经济发展趋势的需要