

创业策划方案(汇总8篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

创业策划方案篇一

目 录 第一部分

策划书摘要.....

第二部分 产品/服务.....

第三部分 行业及市场情况.....

第四部分 组织与管理.....

第五部分 营销策略.....

第六部分 产品制造.....

第七部分 融资说明.....

第八部分 财务计划.....

第九部分 风险评估与防范.....

第十部分 项目实施进度.....

第十一部分 其它.....

备查资料清单

第一部分 策划书摘要

说明:策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。 创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点,浓缩所有精华,并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分 产品/服务 产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较,本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性,如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等):
专利申请情况: 产品商标注册情况: 企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有,请说明(并附主要条款): 目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。 产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准。 详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面): 产品的售后服务网络和用户技术支持:

第三部分 行业及市场情况

1、行业情况(行业发展历史及趋势,哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大,进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等,行业市场前景分析与预测): (1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额:必须注明资料来源。 (2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测:必须注明资料来源。

第四部分 组织与管理

3、企业内部部门设置情况:以图形来表示本企业的组织结构,并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单: 序号 职务 姓名 学历或职称 联系电话
1 董事长 2 副董事长 3 董事 4 董事 5 董事 (1) 董事长 姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称 毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描述在本行内的技术和管理经验及成功事例。 主要职责 (2) 总经理 姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称 毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描在本行业内的技术和管理经验及成功事例。 主要职责 (3) 技术开发负责人 姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称 毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描述在本行业内的技术水平、经验和成功事例。 主要职责 (4) 市场营销负责人 姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称 毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描述在本行业的营销经验和成功事例。 主要职责 (5) 财务负责人 姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称 毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描述在财务、金融、筹资、投资等方面的背景、经验和业绩。 主要职责 (6) 其他对企业发展负有重要责任的人员(可增加附页)

创业策划方案篇二

1. 产品/服务a

2. 产品/服务b

说明你的产品是如何向消费者提供价值的,以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空

白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a.产品优势

b.技术描述

1. 独有技术简介

2. 技术发展环境

c.研究与开发

d.服务与产品支持

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么?你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同?分析是否有新生市场?你将如何发展这个新生市场。

a.市场描述b.目标市场c.目标消费群d.销售战略

分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分重要竞争者。

a.营销计划b.销售战略

财务数据概要。

如有补充材料，请列出

说明：本商业计划模板仅供参赛团队参考，各个团队可以根据自己的实际情况自由发挥。

附件三决赛答辩评审标准

评定团队正式陈述的标准

1. 产品/服务介绍：全面且客观的介绍和评价产品/服务的特点、性质和市场前景。
2. 市场分析：对市场进行了细致的调查，并对调查结果加以严密和科学的分析。
3. 公司战略及营销战略：公司拥有短期和长期发展战略及应对不同时期的营销战略。
4. 团队能力和经营管理：对本公司的团队能力有清晰的认识。掌握并熟知本团队经营管理的特点，明确公司经营和组织结构情况。
5. 企业经济/财务状况：公司不同经营时期的经济/财务状况均清晰明了，经济/财务报表具有严密性。
6. 关键的风险及问题分析：对企业在经营中可能遇到的关键风险和问题进行过先期考虑和分析，并附有实质性的对策。

评定团队回答提问的标准是：

1. 正确理解评委提问：对评委问题的要点有准确的理解，回答具有针对性而不是泛泛而谈。
2. 及时流畅作出回答：能在评委提问结束后迅速作出回答，内容连贯、条理清楚。
3. 回答内容准确可信：回答内容建立在准确的事实和可信的逻辑推理上。
4. 特定方面的充分阐述：对评委特别指出的方面能做出充分的说明和解释。

评定团队整体表现的标准：

1. 整体答辩的逻辑性及清晰程度：陈述和回答提问的内容具有整体一致性，语言清晰明了。
2. 团队成员协作配合：团队成员在陈述时有较好的配合，能协调合作，彼此互补，对相关领域的问题能阐述清楚。
3. 在规定时间内有效回答：在规定时间内回答评委提问，无拖延时间的行为

创业策划方案篇三

在中国，人们越来越喜欢喝咖啡。以下“咖啡文化”充满生活的每一刻。无论在家里，在办公室，还是在各种社交场合，人们都在品尝咖啡。咖啡逐渐与时尚和现代生活联系在一起。世界各地的咖啡馆已经成为人们交谈、听音乐和休息的好地方。咖啡丰富了我们的生活，缩短了你我之间的距离。咖啡逐渐发展成为一种文化。随着咖啡这种历史悠久的饮料的流行，咖啡正被越来越多的中国人所接受。

咖啡店由xi外交学院的学生创办，位于学校正门右街的显眼位置。这里的装修虽然简单，但却有一种特别的家的味道，甚至比家更温暖，更轻松。南墙上摆满了书架，上面散落着各种各样的书。酒吧位于中心。吧台后面的墙上挂着一个木制的酒架，里面装着各种咖啡豆。在北方，除了大门，其余部分都是明亮的玻璃凸窗。窗台很低，摆满了各种杂志。靠窗只有方桌，每张桌子可以坐4-6人。而这里的空气、光线、声音更让人着迷，更让人难以割舍，感觉像在家里一样轻松自由。

目前大学校园市场还是空白，竞争压力小。而且初期投入不是很高，现在国家鼓励大学生毕业自主创业，有一系列优惠政策和贷款支持。再者，大学生对未来总是充满希望。他们

有年轻的血液和旺盛的精力。“初生牛犊不怕虎”精神，这些是一个企业家应该具备的素质。大学生在学校学了很多理论的东西，技术优势高层次。现代大学生具有挑战传统观念和传统产业的创新精神、信心和欲望，这种创新精神往往创造大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业最大的好处是可以提高能力，增加阅历，学以致用；最大的吸引力在于，你可以通过成功创业来实现自己的理想，证明自己的价值。

1. 咖啡店的存储费用

咖啡店店面是租来的建筑。与房屋所有人协商后，以合同形式达成房屋租赁协议。协议包括地址、面积、结构、使用年限、租金、支付方式等。租赁的优点是投资少，回收期短。预算10-15平米，开办费9-12万左右。

2. 装饰设计成本

3. 装修、装修费用

具体费用包括如下。

(1) 外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装修费用。

(2) 店内装修费用。包括吊顶、油漆、装修、木工等。

(3) 其他装饰材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费也应包括在内。

按照标准，整体预算360元/平米，装修总费用 $360 \times 15 = 5400$ 元。

4. 设备和设施的采购成本

具体设备主要包括以下几种。

(1) 沙发、桌子、椅子和架子。一共2250元

(2) 音响系统。总计450

(3) 酒吧使用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备和加工保温设备。总计600

(4) 吧台、咖啡杯、泡茶器、各种小菜等。总计300

净水器采用美的品牌，每天可生产12l纯净水，每天可销售100至200杯咖啡等饮料，价格约为人民币1200元。

咖啡机，咖啡机是一种电子控制的半自动咖啡机。咖啡机现在的价格应该在350元左右，附加配件不会超过1200元。

磨豆机，价格330 —480元之间。

冰沙机，价格400元一台左右，有点说不清，最好买两台，不然夏天可能不够用。

制冰机，就制冰量而言，一般需要有富余。这台制冰机每天的制冰量是12公斤。550元价格略高，质量更好，可以用很多年，所以更经济。

5. 初始库存成本

6. 开办费

开办费主要包括以下几种。

(一) 营业执照手续费、注册费、保险费；估计3000元

(二) 营销广告费用；估计450元

7. 营运资本

总计：

1. 周转计划

2. 采购计划

根据拟定的商品计划，为了有效利用采购资金，平衡商品构成，采购计划必须按照设定的商品内容进行安排。通过周转计划、商品计划、采购计划的建立，我们不难理解，一家咖啡店要实现经营目标，有效完成商品构成，灵活运用采购资金，所有的基础计划都是不可或缺的。咖啡店在设定商业计划、商品计划、购买计划时，可以按照设定的购买金额购买商品。商品验货定价后可以写在菜单上。接下来必须考虑的是如何有效地销售这些商品。

3. 人事计划

为了实现设定的经营目标，经营者必须有明确的人员任命和工作分配计划。我们必须考虑到有效利用人力资源和进行人员培训。

4. 筹资计划

营运资金的分配是管理的核心工作。一般咖啡店的营业费用可以分为人员费用(工资、伙食费、奖金等。)，设备费用(修理费、折旧、租金等。)，维护费用(水电费、耗材、服务费、杂费等。)和业务费用(广告费、包装费、营业税等。).也可以根据其性质分为固定费用和可变费用。我们需要根据过去的实际表现来设定可能增加的资金。

5. 财务计划

财务计划中的盈亏计划最能体现整个店铺的经营成果。咖啡店经营者要控制营运资金的收支，做到营运资金的合理调配和运用。

总之，上面列出的六个基本计划(营业额、商品采购、促销、人员、资金、财务)是咖啡店管理不可或缺的。当然，一些咖啡店可以根据工作的实际需要制定一些其他的辅助计划，以深化管理。

20xx年至20xx年，中国咖啡市场经历了一个快速增长期，期间咖啡市场整体销售额复合增长率达到17%；快速增长的市场为咖啡生产企业提供了广阔的市场空间。雀巢、卡夫[ucc]等国外咖啡生产企业增加了在中国的投资，为未来争取中国咖啡市场的领先地位奠定了良好的基础。

咖啡饮料主要指速溶咖啡和灌装即饮咖啡。速溶咖啡方面[20xx-20xx年中国速溶咖啡市场年均增长率达到16%，显示出中国速溶咖啡市场的高增长和投资空间，目前仍处于增长阶段；罐装咖啡方面[20xx-20xx年中国罐装咖啡市场年均增长率也达到15%；未来几年，中国咖啡饮料的前景依然乐观。

现在的咖啡店主要是连锁经营，市场主要由几个集团垄断。但是由于几个群体的咖啡店没有特别的主题，很难和特别的年轻人合作。我们也考虑到了其他饮料店的市场竞争，但我们发现这些类似的行业大多不是在自助的基础上运作的，很难应对注重效率的年轻人。所以我们相信，开自助主题咖啡店能满足年轻人的需求，发展空间还是很大的。统计显示，中国的咖啡消费量逐年增加，有望成为世界重要的咖啡消费国。

1、同行业竞争分析

知己知彼，百战不殆。咖啡店经营者应随时关注竞争对手的经营动态和产品构成，并进行深入的比较和分析，从而在业

务中占据有利地位，保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

咖啡店经营者一定不能忽视市场情报，一定要及时了解最新的相关数据和信息。根据咖啡店地址的特点和顾客的特点，我们将不断提高产品和服务的质量，增加顾客来店的频率，进而提高咖啡店的绩效。

2. 促销计划

咖啡店的基本特点是定点营业。然而，随着市场竞争的日益激烈，咖啡店不能再被动地等待顾客来店里，而必须主动吸引顾客来店里。因此，促销活动的实施和宣传效果的需求同样不可或缺。一般小咖啡店比大咖啡店投入不了巨额的广告和推广费用，所以“花一小笔钱做大广告”。可以采用海报、传单、信件等宣传手段。

3. 日常运营计划

如何拟定商业计划书？对于咖啡店来说，整个运营过程中最大的顾虑可能就是每天的营业额。每个咖啡店往往都有自己的经营目标。更详细地说，它甚至将位置和商品目标设置为衡量日常业务情况的基准。

在制定日常运营计划时，需要根据设定的运营策略、营业额预测、目标库存估计、损失金额估计、采购预留金额估计和计划毛利估计来完成整体运营计划。由于整个计划过程必须以数据为基础，所以建立数据库信息是制定销售计划的必要条件。即使是小咖啡屋也要以数据为基础，这样才有客观的衡量标准，而不仅仅是印象、感受和观察。

咖啡店的目标消费者多为大学生，位于商业区、大学校园、路口的交叉口。租金价格适中，装修要求高，导致整体投资成本增加。大学生创业最重要的是心态。在准确定位的基础上，对发展前景要有信心，不要着急，盲目调整经营策略。

经营咖啡店是一个很好的愿望，但是要有足够的心理准备，所以要有一个轻松的心态。

创业策划方案篇四

随着社会的发展，人口的增加尤其是高等教育的普及化，劳动者之间的竞争日益激烈。找岗位不如创造岗位，当今的就业形式使得许多人有了创业的想法，然而万事开头难，使得许多创业行业昙花一现。甚至有的大学生不敢尝试或是对创业感觉无从入手。这些都是因为大学生不具备进入市场社会的经验或是没有面对市场社会与挑战的心理准备，在困难面前败下阵来。

曾被称为天之娇子的大学生中，一些综合素质不高的人在竞争中被淘汰而找不着理想的工作。但是另一些人则凭借自身的高素质在竞争中不断的发展，有的创办了自己的公司，有的找到了理想的工作，创造了巨大的财富两种人的差别在哪里呢？在综合素质，它是思维方式；是行为习惯；是精神状态；是各方面的素质。

20xx年，我国高校毕业生总量达到810万，是近年来的最高值。而一场突如其来的国际金融危机，又使许多企业减少了新增的岗位，甚至放弃了每年例行的校园招聘。一增一减，高校毕业生就业压力不断加大。为了缓解就业压力，国务院发布了《关于加强普通高等院校毕业生就业工作的通知》，鼓励高校积极开展创业教育活动，加大政策扶持和服务力度，鼓励大学生自主创业。

提高创业知识，培养创业精神。

学习成功创业，坚定创业信念。

20xx年5月11日周三下午

知识改变命运，创业改变未来

不想成为失业者，就应成为创业者

机械工程系创业教育中心成员及热衷创业的我系学生

1、组织创业教育中心的成员永嘉县泵阀科技创新服务中心参观学习。

2. 永嘉县泵阀科技创新服务中心是一家面向泵阀产业的综合性技术服务机构，主要从事于泵阀产品开发、共性技术推广应用、科技情报、网络软件、技术培训、技术咨询等科技服务。

3. 创业讲座，由永嘉县泵阀科技创新服务中心主任——董金新主讲。与我系学生面对面交流一线创业、就业体会和经验。

4. 前往中国伯特利阀门集团进行一线的参观和学习

此次活动旨在让创业教育中心成员了解一线需求，结合自身专业知识所学与社会的实际需要，便于更好找到学习目标，为就业、创业打下坚实的基础。

机械工程系团总支

创业策划方案篇五

为了培养学生的创新意识、创新思维、创造能力和创业精神，激发他们的创新创业热情。鼓励更多大学生在校开展多种形式的创业活动，与知名企业合作，为大学生提供展示自我的平台。结合我校转型机遇，培养实用型人才，在许昌学院举办20xx中国联通杯创业策划与营销大赛。

许昌学院大学生创新创业就业领导小组办公室

管理(经济)学院市场营销协会、爱耀海网络科技有限公司(创新创业园a区5号)。

中国联合网络通信有限公司许昌分公司

许昌大学所有学生

11月6日-30日

每组3-5人，包括一名领队和3-5名队员。原则上许昌大学应该有一名教师担任讲师，同一名学生不应该同时是两个组的成员。

一、许昌大学联通杯商业计划书大赛

(1)活动要求:结合大学生的优势和特点，利用所学知识，自由发挥，制定主题不限、内容完整、新颖、实用、积极的可实施的活动策划方案，满足当代大学生的发展需求。条目必须是原始的。如果有任何欺诈行为，参赛作品将被取消资格。

(2)报名方式:初赛提交日期为11月10日-15日。选手参赛作品的电子档上传至许昌校区爱耀喜网络科技有限公司公共平台(xyayh521521)纸质档(a4)交至校园爱耀喜咖啡(图书馆楼梯西侧)。

(3)比赛安排:比赛分为初赛和决赛。

比赛评委会对收到的作品进行初步评价，确定优秀作品进入决赛；最终作品将于11月20日在创新创业园入口处公布。最后日期是11月25-26日。期末包括ppt演示、现场讲解商业计划书、现场提问等。比赛结果将于11月28日公布，其他与决赛有关的事宜另行公布。

(4)奖项:

(1)根据参赛作品，竞赛评选委员会将坚持公平、公正、公开的原则，符合竞赛相关要求，评选出“最佳创业奖”（一项）、“最佳创意奖”（一项）、“最佳受欢迎奖”（一项）、“个人优秀奖”（三项）、“优秀指导教师”（一项）

(2)获奖团队和个人出具证明，奖励支付卡300元。

(3)许昌联通将对创业基金实施创业项目给予支持，优秀个人毕业后可推荐到联通工作。

二、许昌大学联通杯营销大赛

活动主要在许昌大学进行，11月6-12日是活动报名时间。报名分为电子文件报名和现场报名。新老餐厅和联通营业厅可设立登记点，电子文件可发送至邮箱。登记表和36元套餐费用介绍可以通过qq群或联通校园营业厅获得。

营销时间:11月12日-11月25日，11月28日公布结果。

(a)竞争要求:

1. 这一组的比赛以实战为主，选手可以利用各种资源自由发挥，出售沃牌36元牌。这个套餐基本可以满足学生通话、短信、流量、上网的需求。该套餐性价比高，适应大学生消费水平。

2. 所有比赛将分组进行，每组3-5人。联通可以提供制作宣传页或海报的费用，每组宣传费用不高于100元。

(二)评选奖励:

1. 本次比赛最终结果以实际买入卡数为准，参赛条件如下:以小组为单位，每组卖出15张以上即可参加评选，以销售业绩为主要排名条件。

2. 奖项:一等奖(500元)、二等奖(300元)、三等奖(200元)。

每组参赛者将被授予获奖证书。

三、总结表彰

本次活动的目的是为许昌学院的学生提供一个展示自己的平台。希望同学们积极参与,选手们公平竞争,互相配合,互相信任,健康竞争,尊重对手,互相学习,共同提高。根据活动和比赛,学校结合校园爱心互助计划,于12月初举行了颁奖仪式。

创业策划方案篇六

在市城郊(远郊)与集体组织合作,利用当地自然环境与现有设施开办“农家乐”生态休闲旅游项目,组织城里人利用闲暇去享受农村生活,开展品农家饭、做农家活、摘农家菜等活动,为城里人创造了一个接触大自然、领略田园风光、体验乡土气息、购买土特产品的机会。

市场需求分析:

工作竞争、生活压力的日益加剧,享受生活、热爱自然意识的不断提升,越来越多的具有一定经济消费能力的都市人利用闲暇时间奔向农村、郊外去放松、休闲正在成为一种时尚,主要对象商住楼内的白领一族人士、机关事业单位工作人员、大中小型的企业员工、校园学生、外地来宁的游客及商务人士等。

竞争对手分析:

目前南京主要集中在江心洲、八卦洲、江宁、高淳开发的一些农家乐项目,多以鲜果种植、采摘为配套,均有一定的季节性要求。它们虽说各有特色,但大多并没有开发形成规模,

面对整个南京庞大的市场需求总量，供应显得明显不足。

1、投资总额：10万元

2、资金使用：

开办费用：0.5元（前期协调、开业筹备、办理证照等）

固定投入：6万元（改造景观、房屋修整、游乐器材等）

流动资金：3.5万元

3、资金来源：自筹或个人合伙入股，不足部分可申请小额创业贷款

4、投资回报周期：8—14个月

成本分析：以每月接待300人，日均成本30元，人均停留时间2天计算： $300人 \times 30元/天 \times 2天 = 18000元$ （含餐费、住宿、水电、游玩等）

工作人员人均工资 $800 \times 10人 = 8000元$

通信、交通、公关、宣传广告费用5000元

具有创新意识、团队合作与创业精神，身体健康、能吃苦、热爱大自然。同时，具有一定的经济基础条件和经营管理能力。

项目设计方会提供一整套完整的经营思路与策划方案，提供技术支持与服务。创业方可以申请领取再就业优惠证，享受国家有关减免税费政策；聘用员工中部分人员可获得政府给予的岗位与社保补贴；免费享受社会中介机构提供的创业培训与跟踪辅导服务；优先获得小额创业贷款担保支持。

该项目市场潜力和生存空间巨大，到农村去休闲正在成为一种时尚的旅游项目。目前在中国南方和北方很是流行，在全国有些城市做的非常成功。

农家乐项目是一个相对投入不是很大，风险比较小的服务型创业项目，其成败的关键在于抓住现有的市场机会，迅速整合各方资源来加以实施。能有多大成功则主要看操作人员运作项目及后续服务的能力。

1、市场风险：同类产品的市场价格竞争（恶性竞争）、品牌竞争等等因素会影响和制约项目的预期经营目标。创业者应不断加强创新，持续保持竞争优势。

2、管理风险：项目的品质控制、管理质量、服务态度、经营方式也是主要风险因素。创业者要不断加强学习，提升自身的生存管理能力。

3、环境风险：客流量、消费习惯、消费需求以及技术发展的变数等周围环境的变化也是影响项目经营的因素。创业者要学会不断的观察、调整、适应。

如果尚未做好独立承担创业风险的心理和物质准备，建议大家先参加相关创业培训，从而提高创业经营与管理风险的能力。

创业策划方案篇七

项目名称 h&n(health&nutrition)营养餐厅

使命：为同学带给实惠方便的绿色餐饮服务，并且为移动餐厅，哪里有需要，我们就往哪里去。

创业项目的起源：当前在学校能买到食品的地方为数不多，且地方小种类少，垃圾食品量多。同学们上课下课时间是规

定的，所以校内商店购物高峰期统一，尤其是对于赶时间的同学来说，购买食品不方便一向是个让人烦心的大问题。原本男生宿舍楼仅有的超市，也被搬迁到校外，而在二教，主楼附近更是想买东西都买不到。在学校里也只有2个师生超市，一教的小卖部，2食对面的超市，整体来说，在学校里买东西很不方便的，尤其是在2教上课或上自习，有时候渴了，饿了，还要跑出2教，在冬天遇上下雪或大风，有些同学不得不选取饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种状况在各大高校或多或少都存在，鉴于当前学校的状况，我们创业团队想到在我们学校开一个移动餐厅，来解决这个问题。

首先我们的移动餐厅是利用二手车为主体，并进行改装，使之能进行制饮品，冷藏等，并要有必须的空间来储存。我们还要购置一些桌椅，供顾客使用。

我们营业场地并不固定，但主要集中在某几个地方，如2教，主楼，田家炳附近，初步打算在田家炳东侧设立一个场地，作为节假日的固定场所。这能够行使我们露天饮品店的功能，方便又浪漫。地点也是主要看哪里有需要，我们就往哪里去。

我们的营业时间也并不固定，也是主要看客源状况。但我们营业时间主要是在上课前和上课后，主要供应健康食品，绿色饮品，此外供应同学们需求量大的食品等。

思考到资金的问题，我们主要使用的是二手车、桌、椅，对二手货翻新，使之有更好的使用价值。

对于资金的融合，我们能够申请贷款，毕竟我们的项目需要的资金不会很多，如果家里有条件的，还能够投资。

在初期我们还要对我们的店员进行培训，如如何做饮料，加工食品等，使我们的产品质量更好，还要在上岗前进行服务

培训，做好我们团队的形象。我们坚信，良好的客源是建立在产品的质量上的。

我们创业团队首先在我们学校—北京林业大学进行试验，如果收入可观，我们将对其他学校进行调查，如果有好的前景，我们将推广我们的校园移动餐厅到其他学校，并成立连锁餐厅。

此外，我们还要对我们的项目进行宣传，吸引对我们项目感兴趣的商家进行合作。我们相信我们优良的服务和优质的产品必须会得到商家的兴趣，学校的支持和同学们的喜欢。

北京林业大学校园移动餐厅有限职责公司的定位是现代化学生营养餐配送服务企业。目标是建成成为北京市学生营养餐定点生产单位，最终成为一家正规的全方位营养餐饮业企业。

所需材料均由中央厨房统一加工、统一配送，杜绝食品添加剂，全面启动食品健康、无污染的绿色工程。此外，加工车间根据市场需求生产的食品要做到色、香、味俱佳。能够与北京林业大学附属小学，中国农业大学，北京语言大学，中国矿业大学，中国地质大学等多所周边高校的用餐单位与公司建立长期稳定的合作关系。公司始终坚持严格高效的科学管理，确保食品安全，从而赢得社会各界的赞誉和认可。

树立品牌意识，创立属于自己公司的品牌是公司发展之初各位股东的一致意见，为了创立属于自己的品牌，我们决定吸取一些起步较早，发展较好，品牌创立方面做得比较好的企业的先进经验，这样一方面能够少走弯路，另一方面上手也比较简单。相信有了必须的品牌效应积累，对于我们公司的发展会是有更大的好处的，他能够成为良好的口碑，成为我们宣传的好助手。

产品的绿色与营养我们餐厅的主要亮点。我们的主要产品是针对此刻高校学生身体健康普遍状况、个时间段需求而分时

段供给。下面介绍一下我们的一些特色供给方式。

花草茶

花草茶是我们主要共饮健康饮品，饮品种类分为单一花草茶、综合花草茶、果粒混合花草茶

花草茶是近十年才开始在大城市流行，因为花草茶不含咖啡因，每一种花草都具有奇特的疗效，花草茶的功效大约可分为3种：

1. 松弛神经-帮忙镇静身心、去除紧张、安抚烦躁的情绪。学习中休息时间的最好选取。
2. 提振精神-可增强身心活力、并助有助消除疲劳。代替咖啡，既到达提神效果也没有咖啡因的伤害。
3. 加促新陈代谢-能促进体内毒素的排出、有助于美容和健康。爱美又爱健康的女生们的最爱。

我们将推出多种不同功效的主打花草茶，并且根据不同顾客的需求要求为其合理搭配花草茶。

并且搜集各种花草茶功效的知识做成精致小册子，供顾客翻阅。

相信了解花草茶的同学将成为我们的常客，不了解花草茶的同学也能透过我们的餐厅了解花草茶爱上花草茶。

水果汁

水果的好处就不用多说，是每个人每一天都就应摄入的。对于不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选取。

我们的水果汁要求鲜榨且无添加不兑水。但由于水果运输并

不方便，为保证新鲜，我们实行限量供应限时抢购。并且，水果汁并非主打，能够说是作为一种提升我们餐厅趣味性，增加同学们对我们餐厅兴趣的产品。

水果挞

这种由红提、猕猴桃、橙子、青苹果、红苹果、西瓜、香瓜和芒果8种材料组成的水果挞，挞底松软，香草味奶油入口即化，水果清新爽口，外形、颜色、味道都十分棒。

产品/服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，思考到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本公司的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领必须的市场份额，构成规模经济效应，以低成本获得高利润。在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、带给各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者带给每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客能够根据自己的实际状况选取不同的食品。

本公司将透过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展带给宽松有利的经营环境。

1与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系。在管理人员与员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，透过发行内部刊物、免费会员带给奖励，群众娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作用心性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，用心为供应商带给市场信息，进而开拓市场空间。

2学校消费群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应用心参与维护社区环境、用心支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，带给优质餐品

和服务，正确处理顾客的要求和推荐。

3学校投资方的关系。及时了解并遵守学校相关规定，加强与学校相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与投资
方持续广紧密关系;向其带给本行业的真实信息。

本公司特色营销将侧重于以下一些重点:

主要的文化特色: 健康关怀、人文关怀

主要的产品特色: 具有食疗保健功能的餐品

3、预期成立时间:

4、预期注册资本:

主要的环境特色: 具有传统文化气息的绿色环保就餐环境和
送货上门的优质服务。

主要消费对象: 北京林业大学校在校学生。

1、拟定的企业名称[h&n(health&nutrition)]

2、企业基本状况: 本公司正处于初步策划阶段, 领导队伍基
本确定。餐饮业技术含量低, 员工主要来自本校学生, 勤工
俭学或个人爱好。

4、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需33200元(餐车租
赁费用3万元, 餐饮卫生许可等证件的申领费用600元, 厨房
用具购置费用、基本设施费用等2600元)。资金学校带给20%,
校外投资方50%, 自己筹备30%。

5、每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查, 可初步确定市场容量, 并大致估算出每

日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

6、预期注册地点：北京林业大学

7、企业主要股东状况：列表说明股东的名称及其出资状况。

8、企业内部部门设置状况：

1、领导组：财务负责人、市场营销负责人、技术开发负责人。

2、服务组：本组由领导组内人员担任相关任务。

9、董事会成员名单：（可根据本公司实际状况去决定职位安排）

校园营养餐厅具有很好的市场前景，原因一由于学校一教旁边的林大师生超市价格较高，在下课上课高峰期人满为患，很多同学买东西不方便，而且一教和二教周围没有什么超市，同学们购物难成为了一个问题。同学们在上课或上自习的时候，赶时间想买一些零食来充饥，或者当同学们自习感到很饿的时候，想买一些食物来补充能量。我们能够把我们的移动快餐车开到一教或二教门口，品种齐全，价格低廉，会吸引很多同学前来选购。我们还会在一教的三层、二教的四层成立采购点，供高层上课或自习的同学所需，为他们节省了很多上下楼的时间。我们推断很多同学为了省点钱或少走一段路多节约时间而选取我们的移动餐厅。我们会加大宣传力度，印制传单或海报，在各个宿舍楼、教学楼张贴、发放。有可能的话，我们会和我们学校的广播台取得联系，来帮忙我们宣传我们的移动餐厅，扩大影响力。之所以说我们的移动餐厅有很好的市场前景。

原因二，我们餐厅的主要特色是营养，营养对于学习就业压力越来越大的高校学子来说十分重要。并且随着生活水品的

日益增高，营养与保健越来越成为大家关注的问题。学校超市食品大多为对健康无益的零食，学校食堂供应时间短且远离教学楼。我们餐厅胜在解决了营养与便捷双面问题。

原因三，我们学校有众多的家属区。在周末或公共假期，我们将移动餐厅来到家属区，让他们来购买我们的产品。庞大的家属区必须会给我们的移动餐厅带来不菲的收入。我们还会带给送货上门服务，让他们足不出户就能买到放心的产品。我们的服务绝对是一流的，目的是给顾客留下良好的印象，得到一些固定的客户。我们会采取积分制和会员制。积满必须的积分或购买到必须数额后，会得到相应的礼品或打必须的折扣。会员也会得到必须的优惠。

我们在校拓宽我们的市场后，还会在附近的高校、社区逐步拓宽市场，让我们的移动餐厅成为一道风景线。我们在创业的过程中，肯定会遇到一些困难和竞争。在应对这些竞争时，我们团队首先要持续冷静，团结起来想一些应对策略。其次，我们会推出我们的特色产品和特色服务。我们相信，有了自己的特色，必须会站住脚跟，至少在特色产品和服务上我们不会落后。

财务分析和融资需要

一个好的创业团队要有必须的资金储备。我们团队会把融资作为创业的第一步，我们主要从各自家长那儿得到创业所需的大部分资金，毕竟我们还是学生，还没有挣钱。如果这笔资金不够，我们会申报团中央，努力得到他们带给的创业资金，来扩充我们的资金。我们会争取到一个或更多的赞助商，一方面他们给我们带给一些物资和资金的赞助；另一方面，我们会在学校里给他们做宣传，给他们做广告。这样经过多渠道的努力，我们的资金就不是问题了。等我们的创业团队挣了自己的第一笔钱，我们不能先将这笔钱平分，而是先将这笔钱用到自己的团队建设上来。毕竟我们的团队还年轻，以后还需要超多的资金来维持正常的运转。等我们的项目成熟

了，再将赚的钱平分。说到融资需要，我们的项目需要很多资金，我们的移动餐厅需要一辆甚至更多的二手车，还有提货的资金，员工的工资都需要超多的资金。各种设备，物品都需要超多的资金来购买。我们会制定一份详细的购买物资明细单，做到心中有数，不能盲目投资。我们团队的融资需要和财务分析是我们团队建设的重要步骤，我们会用百分百的认真去做好这件事情。

外部风险

随着中国加入wto国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈。

同学们适应食堂就餐超市购物的习惯不会一时间改变，并且对我们的新型餐厅的理解需要必须时间。

内部管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

市场风险

市场是不断变化的，所以我们务必思考到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2) 如果没有生产出适销对路的产品，可能没有足够的潜力支

付生产费用和偿还债务。

(3) 项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选取上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

应对措施

1. 汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。
2. 严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。
3. 项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。
4. 进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，用心开发更新食品。
5. 与原料供应商建立长期并持续长期的合作关系，保证原料资源的供给。

保险和法律事务健身中心的保险将透过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般职责保险。当然，中心

管理人同会采取有关预防措施，如带给适当指导，给予必要的警告，同会员签署无职责条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责处理。

初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为透过用心有效的营销策略，挤占食堂超市的校园市场分额；树立良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，用心进行市场调研、开发，产品的研制、推广，为企业的进一步发展积蓄资本。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，扩大销售服务网络；进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所务必的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设；在此基础上，向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟。

届时本公司将以多种形式理解合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。公司将不再局限于北京市境内发展，而要向全北京乃至全国的高校餐饮业挑战进军。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，公司将实行网点的扩张，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。公司将引进最为科学的特许经营管理模式，迅速培养自己对特许经营体系进行良好管理的潜力。实行谨慎有效的特许加盟方式，以契约为基础，把产品、服务及营业系统(包括商标、商号等企业象征的

使用、经营技术、营业规范)，以营业合同的形式授予加盟方在某一地区的营业权。同时用心进行品牌宣传，强化规范经营，用心培养餐饮连锁经营人才，以统一配送、统一核算来提高连锁经营的效率，实现餐厅快速稳健的品牌扩张。

创业策划方案篇八

公司取名为某某某某烧烤有限责任公司，公司的发展将立足于武汉市，打造武汉特色小吃。公司将建立在我的家乡武汉江夏，借鉴海底捞火锅的经营模式，采用科学的管理方式，努力将公司打造为理论与实践相结合的一流餐饮公司。

二公司理念：

学习海底捞公司的经营文化，“体验美味、享受生活、拥有健康、共创卓越”的发展理念，倡导“用双手改变命运，靠勤奋实现梦想”的价值取向，公司上下形成了“同心同德，争创武汉一流餐饮企业；上下齐心，打造武汉第一火锅名牌”的创牌氛围。

三、行业分析

优势：烧烤行业投资不多，但回报可观。烧烤的种类比较多比较吸引人，烧烤店在学生中是很热门的休闲、聚会场所。在江夏纸坊，烧烤以正规门面发展生意的地方较少，就市场饱和度来说，还未达到市场饱和，存在供不应求现象。

劣势：一是烧烤本身是不能多吃的，这点也制约着烧烤行业的发展，二是烧烤店存在很大卫生问题。

四、同业竞争状况

由于在江夏纸坊烧烤店分布不集中、店面较少，竞争相对平缓，行业威胁较小。

五、投资金额和门面分析

初步设想第一年投资20万元，由于个人和父母经济情况有限，打算实行入股原则，吸纳资金。门面选择在距离中百仓储部远的体育馆附近，这里不管白天还是夜晚，人流量都很大。初步打算10万元用于门面租赁和装修，5万元用于食材购买和开业促销，另外5万元用于员工工资。

六、员工招聘和部门划分

1、烧烤店分为三个部门，一是后勤采购部，二是前台服务部，三是后台厨房。初步设想招聘十个人，五个人负责前台，两人负责后勤，三个人负责厨房，任帆为老板。

2、工资标准：后勤和前台各位1900元/月、厨房为3000元/月。

3、员工保障：设立员工奖惩措施，为员工办理相关保障，激发员工工作干劲。

六、开业促销

开业前一个星期进行试营，运用各种促销手段。

一、打折优惠：

试营期间打八折。这种方法是最直接的能够让顾客切。

实得到实惠的手段，它能让顾客很直观的感到确实得到了便宜，心理上暂时得到较大的满足。缺点就是，打折多了，成本较高，打折少了，不能起到效果。

二、现金券：

优惠力度与打折优惠相比，力度小了一些，实际上是一样的折扣，但是需要两次消费。是一种牵制诱导消费性质的促销

手段。试营期间消费满100元送20元，满200元送50元以此类推。

三、会员制折扣：

会员制优惠促销是一种长期的优惠手段餐厅开业初期，客源不足，会员发展的速度可以要客。试营期间，降低会员加入门槛吸引顾客。快些，以后如果人气已经聚拢，甚至每天就餐都会出现等位，排队现象，会员的发展就要减慢速度，甚至停止。