

最新中草药创新创业项目 创业计划书好项目(汇总9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

中草药创新创业项目篇一

本创业计划书包括摘要、综述、附录三大部分。摘要列在蘑菇加工创业计划书的最前面，它浓缩了的创业计划书的精华。摘要涵盖了蘑菇加工创业计划的要点，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。第二部分最主要的是进行产品/服务介绍、人员组织、营销策略、市场预测、财务规划。三、在蘑菇加工创业计划书最后附上附表等其他相关资料。

中草药创新创业项目篇二

旅游市场有巨大的发展空间。旅游业作为国家的支柱产业，有国家政策的大力支持。在相当长的时期内，旅游产业都会呈现快速发展的状况。另一方面，由于人民生活水平一直不断提高，而且人们的空闲时间也多起来，现代人的生活观念也发生了变化。当收入游乐保障的情况下，出外旅行享受生活就成为人们生活中不可缺少的部分。需求的大量增加，必然导致旅行产业的迅速发展，而且随着社会的发展，旅游业也会更加个性化和多样化。

(1) 市场细分

旅游市场主要针对有一定消费能力的中高收入者。

按职业细分，大学生的旅游消费市场迅速扩大。由于大学生在社会的特殊性，导致大学生特殊的消费习惯和消费需求。问卷调查显示，7.5%的学生每月的全部花费支出在3元以下，4.5%的学生在3-5元之间，35.8%的学生在5-8之间，15.2%的学生在8-12元，还1%的学生每月花费超过12元。可见，大部分学生的消费能力不弱。我们的目标市场主要就是月消费支出超过5元的这部分大学生，即约占52%的大学生。即全国884万的大学生市场。按照平均每人每年的旅行消费所得利润5元计算，税前利润可达442万元。另据调查显示，这部分的大学生的潜在消费需求很大。而且消费目标改变的弹性较大。只要有合适的替代品，大学生很容易改变消费习惯。因此，针对企业的服务项目，便较容易打开市场，并可在短期内获得快速成长。

(2) 市场定位

因企业的资源限制，以及在细分市场无竞争者，因此采用避强定位，差异化战略，以确保市场占有。

企业致力于提高大学生素质，为大学生提供更周到、更细致、更省钱、更具价值的出行服务。一切为了创造大学生需要的价值。

首先服务差异化。企业提供的服务目前是绝无仅有的一项服务，不仅体现在服务的具体设计上，更具体在贯穿其中的全新的学习、生活理念。在服务设计上，突出了对自然和社会的协调，既保证大学生对自然风光、人文古迹向往的需求满足，同时更具现实意义的素质锻炼以及人际交往方面的需求也可以满足。在整个服务中体现的追求自由和实力，挥洒青春活力，展现青春风采的精神更是别具一格，充分满足现代大学生的理想和追求。

在服务上，一切为了创造大学生需要的价值，即服务更周到、更细致、更省钱、更富情趣。

其次，形象差异化。企业所开展的服务是为大学生服务，形象上是大学生的益友。年轻活泼，充满智力和激情。企业构建全新的企业文化。企业的企业文化是健康、积极向上、充满激情和灵性。在现代社会中，成为时代领跑者而又是生活享受者。

企业形象充分区别与其他企业，代表大学生的内心感受和生活渴望。

2. 竞争优势

企业提供的服务，周到细致省钱。大学生的需求通过我们的服务可以全面、方便、有效地满足。其主要优势有以下几点：

(1) 专业化企业在服务设计方向突出专业化，可以让大学生产生强烈的真实感。针对大学生，无论在休闲观光，还有在素质拓展□partytime□潜能训练、社会实践，都让大学生参与其中，获得价值。

(2) 个性化企业提供的服务针对大学生中不同的需求偏向，设计的服务也具有明显的个性化，可以让大学生的不同需求得到全面满足。而且，在提供的服务过程中，根据实际情况还提供专门的特色服务，达到大学生的满意。

(3) 集成性企业提供的服务是创新的集合各项服务，多方位、多角度地全面服务。大学生可以全面系统地参加一项或几项服务的组合，以满足大学生不同的需求。

(4) 创新性企业服务始终坚持创新原则，不断创新，全面创新，保证满足大学生的消费需求。

(5) 完全顾客导向企业的每一项服务都是为大学生量身定做的，一切从大学生的实际需求出发，一切为了创造适合大学生的价值。企业和顾客共建企业文化，形成完全的顾客导向。

(6) 及时性企业通过现代网络、校园社点等方式直接提供服务，保证服务的及时性。

3. 人才优势

企业部分依托高校专家教授，一部分依托外聘优秀管理人员和高素质职员，建立完善的人才机制，有充分的人力资源优势。

4. 竞争劣势

由于企业进入的'是一个全新的领域，目前尚无人可以学习，因此具有一定的进入风险，企业属创业企业，资源有限，短期内无法支撑较大规模的竞争压力。

中草药创新创业项目篇三

“以质量求生存，以效益求发展。”采用高新加工技术及设备结合传统手工加工技术生产出纯天然绿色食品“云腾”牌“天池碧绿茶”系列产品，以满足现代人“回归自然，享受健康”的心理和生理保健需求，立志为中国农业产业化发展作出新的贡献。

二、公司简介

公司注册名称：云龙县腾龙茶叶有限责任公司

公司法定地址：云龙县旧州镇

注册资金：200万元人民币

本公司是在云南省大理州云龙县登记注册的民营有限责任公司，主要进行制茶业、种植业的经营，兼营农副土特产品的加工、销售。

三、组织机构及人员

目前公司有正式员工66人，季节性用工平均每天在200人以上，其构成为：拥有大专以上文化程度4人，中专文化程度10人，拥有高级职称2人，中级职称3人，其中下岗员工10人。

四、公司发展历史

云龙县腾龙茶叶有限责任公司是巍山县安夏有限责任公司在云龙县旧州地区五大茶厂公开招标转让五十年生产经营使用权的竞标中夺标，成立于2000年2月，是在旧州茶厂，目前拥有茶园2144亩，资产923万元。四年来共投入生产开发资金400多万元，生产优质中档干茶近200吨，实现产值960多万元，实现利税260多万元，资产负债率为28.5%。公司生产的“云腾”牌“天池碧绿茶”系列产品通过中国绿色食品发展中心的“绿色食品”认证，荣获2003年第四届中国昆明国际旅游节“名特优旅游商品奖”和大理州地方产品“金花奖”。

五、公司的优势和劣势

（一）现公司具有七个优势：

- 1、水利设施优势：茶园基地附近有充足的水源和畅通的水路及良好的设施。
- 2、固定资产优势：五个茶厂有价值170多万元的厂房、办公楼及制茶机械设备，能满足未来5年以上的茶叶初制生产加工需要。
- 3、资源优势：我公司五个茶厂，现年产优质干茶50多吨，如使这2144亩茶园成为丰产茶园，可年产干茶100多吨，若种植发展为万亩茶园，则可年产500多吨优质干茶。

4、技术优势：现请高级农艺师陈敬光和农艺师李月张为公司技术指导，负责育苗至茶叶加工的技术指导和培训，采取扎实科技措施。二00一年至二00三年在五大茶园基础上进行品种升级改造和种植云抗10号优良品种800多亩，为生态茶园和产品优良化奠定基础。

5、产品加工执行标准和加工经验：五个茶厂有加工生产车间，能保证成茶质量，交通、电力及其它条件便利，整个生产工艺严格按绿茶gb/t14456国家标准及中国绿色食品标准执行，有完善的加工技术和多年从事生产加工的技术人员，能确保理化指标的实现。

6、市场和区位优势：公司地处功表公路干线旁，距兰坪90公里，到下关、保山、德宏、兰坪十分便利；东部市场有下关、昆明乃至大西南沿线城市，南部市场有保山、瑞丽以至缅甸热带重镇，西部市场有六库、片马及部分缅甸省份，北部市场有兰坪，交通便利；加之云龙县境内澜沧江流域电站的建设及云龙天池和虎山自然保护区生态旅游业的开发，对产品的市场发展和改善也有积极的推动作用。公司的“云腾”牌“天池碧绿茶”已占领省内大部分市场，运销上海、青海、香港及台湾等省市，产品深得消费者的青睐。

7、政策和茶叶种植优势：省、州、县进行加快农业产业结构调整步伐，加大对茶业的扶持力度，并制定茶叶种植收购加工销售的相关优惠政策。公司周边农户种植茶树有3000多亩，在政府统筹安排下，以我公司为龙头走“公司加基地带农户连市场”的模式，把旧州茶区扩建为一万亩生态茶园，为壮大我公司产品和富民兴县作贡献。

（二）公司劣势为：由于统筹规划，联合开发，需要投入大量资金，而我公司处于发展初期，缺乏资金投入，在经营管理、市场开拓等方面与现代标准企业存在差距，使公司发展缓慢。

六、拟建项目情况介绍

立足于当地茶叶资源优势，抓住中国入世给我们带来的发展机遇，结合省、州进行农业产业结构调整，积极响应建设绿色经济强省的号召，大力发展茶叶产业，形成产业链的种植、生产、加工、销售一体化的经营模式，将产品从粗放型转换为名、特、优、精产业化的集约型发展，充分提高茶叶的附加值，为此公司决定对下属五大茶厂及周边茶农基地进行联合开发。

项目计划投资3136.5万元，公司自筹856.5万元，农户投工投劳自筹780万元，引进资金1500万元。项目分三步走，第一步力争用3年时间搞好万亩生态茶园基地建设；第二步搞好基础设施的扩建工程；第三步计划在大理州高新技术开发区建设符合国家绿色食品标准化的生产厂房、成品车间1500平方米，半成品车间3000平方米，综合楼2600平方米，购进先进生产设备及引进茶叶深加工的高新技术。本建设项目如能按计划投入并能实现预期产量和产值，就优质中档干茶一项，计划年产量为600吨，实现产值2400万元，实现利税1080万元。该项目是个投资少、利润高且可持续发展年限长的好项目。

中草药创新创业项目篇四

项目一—3d音乐影像制作馆

3d这一概念的原理来源于人们双眼存在的视觉差，即大家双眼自带的一种三维视觉特性。根据这一特性衍生的3d技术被广泛地运用在图像、影像上面，现在市面上到处都有的3d电影—3d屏幕已经不是什么新鲜事，而近几年来出现的3d音乐影像，同样是在拿人们的视觉差来做文章。

它将3d技术运用在音乐、音频方面，使耳朵也能够体验到像3d电影那样带来的真实感、立体感，音乐不仅仅可

以“听”，还能拿来“体验”呢！

该项目可以在顾客一边唱歌的过程中，一边录制具有3d立体效果的音乐专辑。其中有数百种3d效果图供顾客选择。另外在制作专辑过程中，还可以制作mp3音乐文件。目前该项目在大连、沈阳等地经营得不错。

提示：

1. 该项目适合在幼儿园、中小学、高校附近投资。
2. 该项目可以依据使用环境不同，主打不同的功能，除了可以应用于卡拉ok还可以应用于路边的广告影像、教育讲座影像等。

项目二：进口休闲食品百货量贩店

进口休闲食品百货量贩店经营的食物、日用百货全部是纯原装进口，各项指标都经过原装进口国的各道检验工序，产品在做工、颜色、款式等方面处处体现精致时尚元素。

该店主要针对女性这一庞大的消费群体，因此在产品结构上更加突出女性需求，如美容工具类、厨房用品类、小甜食等。以大连、青岛等地为例，小店月平均净利润超过2万元。

提示：

1. 因为其涉及的商品全部是原装进口，如果没有外贸渠道，不要盲目介入这个生意。目前最佳投资方式是加盟。
2. 目前市场需求最大的产品以日用百货为主，因此食品和百货两类商品的最佳比例是3：7。

项目三：鲜油坊

随着百姓健康意识的增强，人们正在逐步改变着传统的膳食结构，纯天然植物油越来越成为受大众欢迎的“绿色”食品。开家现榨现卖的鲜油坊，正顺应这一生活新趋势。

让人们亲眼目睹你用油菜子、花生仁榨出营养丰富、口感醇正的食用植物油，而且榨油的全过程又公开透明，人们肯定会放心地购买。

提示：

1. 开业期间要做好宣传策划工作，宣传内容包括经营油品种类、各种服务项目等，让更多的人了解鲜油坊的特色。
2. 尽量在人流高峰时榨油，这样既可体现“鲜”字，又可在油香四溢的同时提高油坊现榨现卖的宣传力度。可以对购油者发放品质保证卡或优惠卡促销。
3. 承接来料加工业务，批零兼营，薄利多销，拓宽业务范围。

项目四：主题移动餐车

所谓主题移动餐车就是一个小巧精悍的“移动厨房”，不仅车内的设计简约时尚，而且各种烹饪设备一应俱全，煎、炸、烹、炒、烤、涮无所不能。这种机动餐车可以随时移动，一日三餐可以在不同的地方销售，像学校周围、写字楼、商业街、旅游景区都是不错的选择。

目前主题移动餐车发展不错的青岛地区，约有200余辆主题移动餐车，每辆车每月约有万元的纯利。

提示：

投资前投资者应该充分了解当地的城管政策，是否允许主题移动餐车上街营业，另外，是否允许其可以“移动”性营业。

学会制订成功的创业计划

（1）创业战略及规划

每个具有竞争优势的公司都会有一套优秀的战略。创业战略是在创业资源的基础上，描述未来方向的总体构想，它决定着创业企业未来的成长轨迹以及资源配置的取向。创业战略与企业非创业阶段战略的不同在于，它主要包括创业企业的核心能力战略和企业定位。核心能力战略是创业企业的根本战略，它不仅决定着创业企业能否存续，而且决定着创业企业能否实现成功地跨越和进一步发展。而企业定位则包括创业产品定位和创业市场定位，它决定着创业企业能否成功地进入并立足市场，进而拓展市场。

反观中国许多创业企业，在不缺乏创业资本也不缺乏创业技术的情况下，往往只是因为缺乏准确的创业战略而使企业走向夭折。公司的发展，稳健永远比成长更重要，因此要有马拉松式创业的觉悟。规划目的是达到目的的程序，包括进度时刻表等，并尽量列出任何可能会影响到规划的情况，考虑好调整、应变的措施。

（2）市场分析

市场分析，包括目标情况、市场容量和发展趋势以及竞争对手的优势分析。你的想法在市场上能否奏效？这个市场的发展有多快？你的目标市场是谁？美国公司和中国公司在理念上有很大的差别，其中一点就是，中国的公司总是认为，它需要向每一个人提供自己的产品和服务才能够获得成功，而美国和欧洲的公司则会认清自己的目标市场，然后为特定的目标市场提供专门的服务。所以，建议大家在计划书中一定要明确指出你们的目标市场？这样在执行时会比较容易，你能够针对你的目标市场展开你的营销活动和促销活动。

中草药创新创业项目篇五

当前开小吃店的人愈来愈多，这是由于小吃店投资少，操作简单，不赊欠的原因。开小吃店要卖什么品种?怎样才能使生意兴旺?这里面大有学问。

如果你曾经经营过小吃店，可以在选好场所后再确定经营项目;如果初次涉人，最好先选好项目，再找合适的场所。场所最好选在车站附近、上下班人多的地方或附近有住宅区的地方。可以经营全国各地不同的风味小吃，但最好抓住本地最有特色的小吃来经营，如狗不理包子、西安凉皮等，重点推1-2种。不要把各种风味小吃聚在一起，否则你的小吃店一无特色，二不利于树立招牌，客人会愈来愈少。如果附近有同业，只要经营项目不同，就会有互相补充的作用。例如经营烤羊肉串和烤海鲜店等，就可以起到相辅相成的作用。

开这种小吃店不需很大的地方，一般15-16米'以上就足够了。可用柜台式经营。开小吃店需要的人不多，一般2-3人就足够了。刚刚开始营业，最好不要雇人，还是家族式的经营比较好。

中草药创新创业项目篇六

快餐业的竞争对手主要是商业街附近的小餐馆以及像麦当劳、肯德基那样的快餐店。他们各有各的优势，当然我们也不示弱。因为在创业初期，所以我们一定要大力吸引顾客，在不影响销售额的情况下尽量压低价格，让平时的低薪阶层一样可以在这里消费，让顾客买得舒心吃得放心;同时在其他餐饮业没有开始网络订餐的情况下，实施新战略，开通网络订餐业务，送餐上门。

中草药创新创业项目篇七

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须

经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1) 本店固定资产万元营业面积平方米桌椅套冷冻柜台灶件若干

2) 每日流动资金为多少万元

3) 对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。注：因在创业初期，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

中草药创新创业项目篇八

本项目计划开一家名为“beyoung别样”快餐店，该餐厅位于临沂市商业步行街。经营各种早餐、中餐、晚餐，以及夜宵和各种饮品等。

由于上班族、学生早上时间紧，且很多人抱怨有些餐点速度比较慢而且菜样单一，因此我们有意在商业步行街开这样一家快餐店。既解决了上班族时间紧的问题，同时又提供了各种不一样口味的菜样。而且我们餐厅有着许多“别样”的地方，充分符合当地人的口味、品味，以及生活习惯，相信定能吸引很多顾客前来就餐。

中草药创新创业项目篇九

企业的业务主要包括以下部分：

(一) 休闲旅游

休闲旅游服务是企业提供的一项基本旅行服务。这项传统的旅行服务旨在让消费者摆脱社会和生活的压力，暂时放开烦恼的事情，走进大自然，融入大自然美好的氛围中去，享受大自然带来的乐趣。体验在百忙中享受生活。这项服务中，可以充分体验自然，陶冶情操，回归自然，解脱心灵的束缚，寻找真实的自我，感悟人生，享受美好生活。

在这项服务中，我们更加注重对景点的选择，根据需要，开发新的景区，不局限与现有热门景区，延长停留时间。这样可以冰雹正享受到真真正正的大自然。

(二) 素质拓展

这项服务实在传统旅游服务基础上，赋予其诸如探索、考察、生存能力的培养。借助大自然奇妙的造化，来锻炼能力。这项服务对于大学生学会观察，学会适应自然，体验大自然的奇妙世界都十分有益。在这项服务中，我们会有专业人士进行随团指导。指导大学生的野外生存技能，自然奇趣，等等。让大学生在这项服务中既可以体验到自然的乐趣，有可以学到知识本领。这些基本素质的锻炼，能够提升大学生的体质，训练观察力和适应能力并融入自身，终身受益。

(三) 社会实践

这项服务是我们区别于传统旅游的最大之处之一。这项服务主要是为了锻炼大学生素质而设计的。通过这项服务，可以让大学生了解社会的方方面面，明白社会的运行和从事工作的流程。这项服务中企业设计有调查活动，访问活动，实习

活动，等等。大学生可以选择参加其中一项活动或几项活动。我们有专业人员进行配合，确保大学生的活动能顺利成功完成，这项活动也是体现大学生地方自身能力，展现个人风采，了解社会，了解自己的时机，也在这时来创造自身的价值。体验劳动带来的快乐，为踏入社会作好准备，打下基础。在这项服务中，大学生既可以学到各种做事、工作、处世的本领，也可以锻炼自己适应社会的能力。

(四)partytime

这项服务也是我们区别于传统旅游的最大之处之一□partytime是我们为大学生交流信息，结交朋友，获取知识而设计的服务。在这项服务中，会提供许多具体的活动，以便于大学生的需要得到满足。在partytime□充满了知识和友谊，信息和互动，是大学生理想的焦急学习场所。在partytime□企业会提供各类大学生感兴趣的信息，比如，经济、时事、军事、就业、教育等等。企业会聘请著名人物做互动演讲，请语言大师传授外语口语。企业还举办各式论坛，让大学生自由发挥，诉其所想，感受学术自由的乐趣与充实感□partytime是大学生展现青春风采的舞台，让大学生在快乐中学到知识，结交朋友，在青春留下美好的回忆。

(五)潜能训练

潜能训练就是把大学生带到大自然，利用崇山峻岭，瀚海大川等自然环境，通过专门设计富有挑战性的课程，利用种种典型场景和活动方式，让团队和个人经历一系列的考验，磨练克服困难的毅力，培养健康的心理素质和积极进取的人生态度，培养团结合作的团队意识，使大学生达到磨练意志，完善人格，陶冶情操，挖掘潜能，熔炼团队的培训目的。潜能训练把人的身心能力中最卓越，最出色的部分升华到可能达到的颠峰，当人从颠峰下降到平凡生活时，应对一切挑战可以从容不迫，潜能训练已经成为学习适应社会和终身教育

的好方式。