

最新大学生鲜花创业计划书 鲜花礼品店 创业计划书(汇总5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。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。

大学生鲜花创业计划书篇一

以突出“新鲜”“精致”为主要特色。坐落于河北区昆纬路的一个小店，主营鲜花与礼品的零售。它没有亮丽的装潢设计，而是着重朴实的风格，突出了产品的“精”与“美”，成为人们五彩斑斓生活中不可缺少的一部分。

曾从事过酒店服务工作，对于这种服务企业所应具备的重要因素都能恰到好处的掌握。如服务及时、服务质量好、对顾客热情周到、收费合理等。在参加完“创办你的企业”(syb)的培训课后，有了更深的研究，自主创业是推动社会进步与经济发展的根本动力。

随着国家经济发展和人民生活水平的提高，情趣生活水平质量也在提升，那么鲜花在情人节、母亲节、父亲节等节日中人们带去祝福和关爱的同时，也增进了家人与朋友之间感情与距离。所以近几年鲜花的市场容量在不断的扩大。鲜花本身就诠释了送花人所要表达的`愿望。如红玫瑰代表热恋、我爱你，百合好和，勿忘我代表友谊地久天长，杜鹃代表艳美华丽、生意兴隆的等等，在情侣之间，朋友之间：在会议、乔迁、祭祀、开业庆典等活动中都有广泛应用。

在市场需求利好情况下，应考虑的是店铺所处位置在未来几年是否有拆迁可能，辛苦维系的客户不能因拆迁而流失；另外所处地理位置是否有竞争对手。我选址的地方在纵向两公里处就有两家相同规模的花店，通过我们积极宣传和优质服

务，在这条街上我们的市场占有率要达到40%以上。

竞争对手的主要优势：

1. 店铺位于车站附近，流动人口多。
2. 有时货品的价位较我们的低。
3. 较我们店开业早，已有一些固定消费者。

竞争对手的主要劣势：

1. 店铺门口不方便停机动车，购买力出现局限性
2. 商品陈列不够整齐，不便于顾客直观选购商品。
3. 写条幅的字迹不够规范。

根据以上的优劣分析，我们把竞争对手的劣势变成本企业的优势，同时又增加了一系列优惠包装服务，区域内可以送货上门等相关便民服务，同时店里布满关于花文化的信息和资料，让顾客有更多的选择。我们写的条幅又规范又漂亮常常受到顾客好评。

花束的造型也别具风格。通过各种资源的整合对旧事物老产品进行新的改造，新的提升及新功能的完善和开发，进一步提升产品的专业含量和附加值。如在产品成形过程中，我们让顾客加入的设计过程中，亲自体验设计与创作的乐趣，在专业人士指导下独立完成花篮的制作，体验diy带来得乐趣。

产品或服务

主要特征

双层花篮

大众消费的常用品种、新鲜、颜色齐全

手捧花

突出精致、艳丽

桌摆花

大方、布局合理

小礼品

新颖、时尚

地址

面积（平方米）

租金或建筑成本

河北区昆纬路50号

13平方米

1200元

(2) 选择该地址的主要原因：

把该店选在距离学校附近，有大片居民区的地方，充分体现了客源充足的量。另外，店铺临街兼具广告效应，更方便开车的顾客群。在销售方式上，面对的是终端消费者，这样资金周转就快，减少赊账。充分利用信息资源及网络，捕捉商机，最大限度的创造商业价值。

人员推销

在社区推销

成本预测

6元

广告

登报

成本预测

6元

大学生鲜花创业计划书篇二

一方面，每天工作在充满鲜花的环境里，心情很愉悦；另一方面，现在人们对鲜花消费的水平提高了，逢年过节、探亲访友，鲜花已是人们比较青睐的礼物，大家的日子越来越好了，买花的人自然会越来越多，开花店的前景也一定不错。

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就可以开张了。现在不少下岗的人都寻思着做点小买卖，开花店的成本正是他们所能承受的。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想而知。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会非常强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如春节、情人节、圣诞节、母亲节、教师节。同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、记者节等有潜力的节日，扩大潜

在消费人群，激发市场潜能，加强市场宣传力度。

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着美好，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

名称：梦花缘花店

广告语：花来一份好心情

招牌：

经营理念：花店本着以诚为本，服务至上的经营原则，真诚服务于消费者。树立竞争意识、市场意识、讲信誉、讲品牌。经营花店要学会做人，人生在世，做人是第一位的，搞经营活动，更要重视做人。

目标：有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。让顾客明白理解花的真实意义，把祝愿和幸福送到千家万户。带给顾客美好与幸福！尽可能的提高花店的知名度和美誉度，建立属于自己的一套完整体系，最终推向全市，全国，甚至全世界，做大做强。

选址定位：交院后街（德全路中街十字路口一门市处，人流量多而集中，属于大学城内，位置优越，交通方便，效果明显，容易带动生意）。

装饰定位：以现代风格装饰，给人以时代的气息，现代化的心理感受，这对大多数时代感较强的消费者具有激励作用。

店内气氛活泼(但都要以节约成本为主)。

经营范围定位：主要包括鲜花、盆花、干花、花器、工艺绢花等，因为刚开始的原因，所以其次才是花卉意境设计、婚庆服务等。

宣传定位：要以消费群体相符合，针对性强，不能片面撒网。

服务定位：引导消费，让顾客了解其花语，顾客有需要，可以上门服务，为其布置厅堂，进行花艺设计；教会消费者养护保鲜知识，经常访问客户，掌握其新要求、新动向，向有租摆业务的客户及时更换新鲜花等；可为消费者灵活安排经营时间，这样都可有很好的增加其回头客和占有率。

花色、品种齐全，迎合市场需求；

包装精美，特色花艺，花材品质优。

大体是老、中、青年，年龄是18岁——60岁之间，最主要消费群体为大学生，因为地点本就在大学后街，主要客流量就是大学生，也最为集中，所以他们作为第一和首要消费群体；其次就是其它青年工作者、中年人、老年人；最后是为其它过路客等。

1、以自己五万元的资金开此店，在节约成本的前提下，开好花店

4、花店发展稳定后，就可以在网上宣传和网上销售，更大的提高知名度和客源；

5、在温x范围内，我们可以保证送货上门和上门服务。

本身卖鲜花等的品种的利润；

鲜花配送的服务费；

上门服务的服务费；

鲜花的保养难。开花店不可避免的会碰到鲜花的损耗问题，因此如何保养好鲜花，尽量降低花朵的损耗就显得非常重要。如果保养工作做得不好，损耗过大，就会入不敷出。

淡季的顾客少。每年的淡季是花店面临的一个重大考验，如果不能在淡季找到新的销售渠道，保持一定的顾客量，那么这几个月花店就很难挺过来。

策略：

2、为花店选择正确的定位。花店的档次相差巨大，如果定位不当，就会造成很大的损失。

3、选择适当的店址。开花店可以选在该地区的花店聚集地，这样的话可以形成规模效应，很多顾客会“慕名而来”。如果决定单独选址，则可以考虑选在医院、酒店、影楼或娱乐城旁边，这样可避免淡季对整个业绩的影响。

4、经营花店要抓商机，多做熟客。要做到这一点，信誉是关键。首先是花卉质量价格要适当，其次是要重视服务质量，可以向顾客作出免费送货上门等承诺。

总共资金——五万元

店铺的租金(三万元左右)；

店铺简单装修费(五千元左右)；

进货款、设备配置费、；两名技术员工费等(一万元左右)；

备用余款(五千元左右)。

与学校等单位建立好关系，采取互惠互利双赢的战略模式；

实行会员制，满一定钱，可以发会员卡，适当的打折；

在特定节假日期间，对在本店登记的人员(如会员)，发短信问候等，对在此期间的顾客买花，可送小礼品和打折等。

商铺租赁合同

切忌对花艺的了解不够多，要有过硬的花艺，注重营销能力的学习，必须全身心的投入；

必须制定长短期计划，建立用人机制，站在时代尖端，懂得获取利润，勇于开拓创新。

大学生鲜花创业计划书篇三

创业是一种精神，一种勇往直前的精神。作为大学生，我们怀揣着对创业的憧憬与热忱，积极参与创业计划书的编写和实践。在这个过程中，我们不仅学会了商业知识和技能，更锻炼了自己的创新精神和团队合作能力。本文将围绕创业计划书对大学生的意义、编写过程中的挑战与收获，以及有关创业计划书的启示等几个方面进行阐述。

首先，创业计划书对于大学生来说具有深远的意义。在编写创业计划书的过程中，我们需要对市场状况、竞争对手、产品定位等进行全面的调研和分析。这使我们不仅接触到了商业运营的实际问题，也提高了我们的市场敏锐度和决策能力。此外，创业计划书还要求我们从一个创意出发，对产品进行细致的规划和设计，这既考验了我们的创新能力，也培养了我们的批判性思维和问题解决能力。因此，创业计划书不仅是一种文档，更是一种实践，通过实践我们更能理解和体验创业所带来的无限可能。

其次，在编写创业计划书的过程中，我们也遇到了许多挑战。首先是对市场的前瞻性判断和行业发展趋势的准确把握。这需要我们对市场有充分的了解和研究，同时也要不断地更新自己的知识和信息，以保证创业计划书的准确性和可行性。另外，创业计划书的编写还要求我们具备良好的写作和表达能力，以便能够清晰地传达我们的创意和想法。此外，团队协作也是编写创业计划书不可忽视的一环。团队成员要充分发挥各自的专长，合作紧密地完成各项任务。这些挑战虽然不可避免，但是通过不断地实践和努力，我们逐渐克服了这些困难，取得了丰硕的成果。

值得一提的是，创业计划书编写的收获也是巨大的。通过创业计划书的实践，我们更加明确了自己的创业目标和方向，并具备了实现这些目标的步骤和策略。在整个编写过程中，我们深入挖掘和思考了自己的创业理念和商业模式，这使我们对自身创业项目的可行性有了更加清晰的认识。同时，创业计划书的实践也提高了我们的项目管理能力和执行力，使我们更加有信心去实现自己的创业梦想。此外，创业计划书的编写还提供了与企业家交流的机会，我们从他们身上学到了许多宝贵的经验和教训。

最后，创业计划书的编写也给我们带来了一些有关创业的启示。首先，创业需要勇于突破和创新。创业计划书的编写是一个创新的过程，我们需要敢于打破常规思维，提出独特的创新点。其次，创业需要团队合作。团队合作不仅能够提高工作效率，还能够凝聚集体智慧，发挥每个人的优势，从而实现项目的成功。最后，创业需要持之以恒的努力。创业计划书的编写是一个艰苦的过程，需要耐心和毅力去坚持，不断地完善和改进。只有付出足够的努力，才能收获最终的成功。

综上所述，编写创业计划书对大学生而言具有深远的意义。虽然在这个过程中我们面临了许多挑战，但是通过不断地努力并取得了丰硕的成果。创业计划书的编写不仅锻炼了我们

的商业知识和能力，更培养了我们的创新精神和团队合作能力。同时，创业计划书的实践也为我们将来的创业之路指明了方向，并给予了許多宝贵的启示。相信通过这次创业计划书的实践，我们将为自己的创业之路铺就一片光明的未来。

大学生鲜花创业计划书篇四

第一段：引言和背景介绍（150字）

创业计划书是一种在现实中对理论的检验和实践的契机，对于大学生而言，这是一次锻炼能力、挑战自我和拓展视野的机会。通过编写创业计划书，我们需要深入了解市场、分析竞争对手、制定发展策略等，这其中不乏辛勤的付出和思考的痕迹。

第二段：经验分享（300字）

在编写创业计划书的过程中，我深刻体会到了几个方面的经验。首先，明确目标和定位，找准市场需求，制定明确的发展方向。其次，细致入微地进行市场调研，掌握市场动态、竞争情况，了解目标客户的需求和喜好。第三，建立完善的创业团队，互补优点，共同面对和解决各种问题。第四，科学合理地制定时间和资源的使用计划，有效地管理团队和项目进度。最后，时刻保持积极的心态，面对困难时坚持不懈，克服困难并勇往直前。

第三段：收获和成长（300字）

编写创业计划书不仅是一次实践，更是一次成长的机会。通过不断地思考和磨练，我学到了很多東西。首先，我对市场分析和竞争优劣势的判断能力有了大幅提升，能够更加理性地评估自己的项目潜力。其次，我掌握了一套具体的项目管理方法，能够合理规划和执行项目，确保项目按期完成。第三，我在团队协作和沟通能力方面取得了显著的进步，懂得

更好地倾听他人的意见和建议，提高团队的凝聚力和工作效率。最后，我也体验到了创业过程中的艰辛和困难，锻炼了我的意志力和抗压能力，增强了自己面对挫折时的韧性。

第四段：价值和意义（200字）

编写创业计划书对大学生来说具有重要的价值和意义。首先，它是一种实践能力的锻炼，使大学生能够将知识应用于实际，提高解决问题的能力。其次，它培养了大学生的创新精神和创业意识，鼓励他们敢于尝试、勇于创新。第三，创业计划书的编写能够培养大学生的团队合作精神和领导能力，提高他们的组织协调能力。最后，它也是一种对未来职业规划的探索和展望，让大学生更加明确自己的职业目标和发展方向。

第五段：总结和展望（250字）

通过编写创业计划书，我深刻认识到了创业需要的知识、技能和态度。编写创业计划书是一次难忘的经历，它让我收获了很多，也体验了很多。通过这次实践，我不仅学到了一些实践经验，还培养了自己的创新思维和团队合作能力。对于今后的发展，我会继续保持对创新和创业的热情，不断学习和提升自己的能力，为将来的创业之路做好准备。

总结：通过编写创业计划书，大学生们能够锻炼实践能力、培养创新精神、提升团队合作能力、明确职业规划，并在挑战和困难中不断成长。创业计划书的编写是一次宝贵的机会，让大学生们走出课堂，接触到真实的商业环境，为未来的创业道路打下坚实的基础。

大学生鲜花创业计划书篇五

随着时代的发展和社会的进步，创业已经成为大学生就业的一种新选择。在创业之前，大学生需要先准备一份创业计划书，而这过程中会收获许多宝贵的经验和体会。在我自己准

备创业计划书的过程中，我不仅学到了如何规划自己的创业项目，还深刻认识到了创业所面临的困难和挑战。以下是我对创业计划书的心得体会。

第一段：了解创业的意义和目的

在准备创业计划书之前，我首先需要对创业的意义和目的有一个清晰的理解。创业不仅仅是为了赚钱，更是为了实现自己的梦想和价值。创业是一种实现个人自由、展示个人才华和追求人生目标的方式。所以，在准备创业计划书时，我要先明确自己创业的目的和动力，这将成为我后续工作的指导原则。

第二段：学习市场调研和行业分析的重要性

创业计划书中的市场调研和行业分析是非常重要的环节，它们关系到创业项目的可行性和成功率。通过对市场的调研和行业的分析，我能了解到市场的需求和竞争情况，进而判断自己的创业项目是否具备潜力和发展前景。在进行市场调研和行业分析时，我需要收集大量的信息，并学会分析和运用这些信息，这不仅培养了我的信息搜集和分析能力，还提高了我对市场趋势和发展态势的敏感度。

第三段：规划商业模式和运营策略

在准备创业计划书时，我还需要考虑商业模式和运营策略。商业模式是创业项目盈利的方式和途径，而运营策略则是创业项目实施过程中的指导原则和方法。在制定商业模式和运营策略时，我需要综合考虑自身的资源条件、市场需求和竞争状况，从而确定最适合自己的商业模式和运营策略。这个过程不仅是对自己创业项目的深入思考和规划，还是我对商业运作和管理的全面了解和认识。

第四段：面对困难和挑战的应对策略

创业过程中必然会面临各种各样的困难和挑战，而准备创业计划书时也有可能遇到各种问题和难题。但是，关键是我们要学会如何应对和解决这些困难和挑战。在准备创业计划书时，我需要认真分析和评估项目可能面临的困难和挑战，并制定相应的应对策略。这样，当我真正开始创业时，我就对可能出现的问题有所准备，能够迎难而上、果断应对，保持创业项目的持续发展。

第五段：总结和展望

准备创业计划书的过程是我成长和进步的过程，它帮助我更加深入地了解创业的意义和要求，提高了我的综合能力和创新思维。创业计划书不仅是对创业计划的规划和总结，更是一个机会，让我反思和反省自己，思考自己的发展方向和目标。通过准备创业计划书，我更加明确了自己未来的创业方向，并对自己未来的发展充满了信心和期待。

总之，准备创业计划书是大学生创业过程中非常重要的一环。通过准备创业计划书，大学生能够更加明确自己的创业目标和动力，学会进行市场调研和行业分析，规划商业模式和运营策略，面对困难和挑战有应对策略，并总结反思自己的成长和进步。我相信，只要我们认真准备创业计划书，明确自己的创业目标，做好必要的准备工作，就能够在创业的道路上获得成功。