

2023年创新创业项目创业计划书 创新创业网店项目计划书(汇总7篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

创新创业项目创业计划书篇一

在现如今社会，时尚成为人们生活追逐的重要目标之一，古人云：千里之行，始于足下！时尚的鞋是人们张扬个性的重要媒介之一，同时一双好鞋还能保护脚不受外力伤害，让脚在工作的同时享受放松，所以，选购一双时尚精品鞋是非常重要的，基本上人平均每两月都会买一双鞋，所以卖鞋行业发展未来是可以的！

我选择耐克品牌运动鞋和板鞋销售，原因有三：第一，我是福建莆田人，我的家乡有很多品牌鞋的代工厂，我有认识的人在鞋厂工作，货源我可以得到保证；第二，耐克的独特的气垫技术使耐克运动鞋很受大众的欢迎；第三，耐克品牌名气大，知名度高。所以，我的产品定位就是耐克运动品牌。

(1) 店名

风宇时尚

(2) 主打商品

耐克运动鞋，跑鞋，板鞋

(3) 营业时间

7:30——23:00

(4) 目标客户

12岁——35岁

(5) 店面装修

采取时尚元素装潢网店

(6) 物流人员

待定

(7) 广告宣传

论坛宣传，人脉宣传

(8) 物流公司

申通快递

(9) 投入资金

5000元

营业时间基本是自己守店，物流会有专职负责，计划前两个月大量时间用于刷人气，对于开店四个月内购买本店商品采取包邮和商品8.8折的优惠，如果店铺人流量不大的话，可能会选择宣传单形式做广告。

如果两年之内我的鞋店日销售额能达到20xx元的话，将会考虑扩大店铺，增加人手，初步估计组建工作室，人员大概会在4个人左右。

创新创业项目创业计划书篇二

diy&love好吃屋

组员：杨琦、范智勇、王泽龙、陈辰、陈沛霖

策

划

书

二零一三年六月十日

diy&love好吃屋创业计划书

一、创业目标（1）经营目标

（2）经营宗旨

1、质量宗旨：要求产品各项指标均高于国家标准，按国际一流质量组织生产。主要产品指标实测值均优于发达国家平均水平，要求产品质量让所有消费者放心。

2、服务宗旨：用户永远是对的。认定用户是衣食父母，承诺对用户真诚到永远。做到服务要真实地介绍产品的特性和功能，通过耐心地讲解和演示，为消费者答疑解惑，尽量使用户心中有数，使用户在购买中进行比较与选择，同时为用户

提供个性设计服务。

二、行业分析

（一）行业前景

diy&love好吃屋创业计划书

来越多的人在送礼物之前会愁眉不展，如何送出有意义的又在自己的经济能力范围之内礼物让不少人犯难。我们致力于推出一系列的温馨人性化的产品来解决年轻人的难题。并且目前国内外甜品的不断发展的情况下，甜品在人们生活中的影响越来越大，甜品以其独特的造型和特别的含义吸引了不少年轻人的需求，年轻人对它的需求量呈现逐年上升的趋势。

（二）消费趋势

- 1、价格竞争激烈：大众化价格，中低档消费为主
- 2、健康低脂需求：崇尚健康理念，美味的同时注意健康需求，低脂摄入，均衡营养
- 3、品牌质量强化：消费者选购品牌更加合理，优秀的品牌是甜品品质的保证

（三）宏观环境分析

- 1、社会文化因素

diy&love好吃屋创业计划书

程中的互送礼物也越来越平凡，在同学们每天筹划着送什么礼物给对方的同时，我们提供的这种富有特色的和浓厚人性化的服务及产品就解决了大多数同学的问题。

（2）受教育水平：我们的项目主要是以瑶湖高校为依托，江西师范大学瑶湖校区的学生为一本和二本专业学生，而周边的高校大多数都为本科院校，针对的消费群体受教育水平比较高，从而导致他们在消费选择上范围比较广泛，且善于

接受新鲜事物及产品，特别是对一些创新富有特色的产品特别关注，因此我们的项目能够很快的被他们接受。

(3) 生活观念：当代大学生的生活观念随着时代的发展变得越来越多样化，那些大众化的普通的产品已经不能满足他们的个性化需求，他们越来越追求品质和特色，因此他们会愿意花一部分的钱用于这种人性化的情感消费，那么我们在定价上就可以适当的提高一点价格，以获得更高额的利润。

(4) 文化传统：中国一直以来是一个注重礼节的民族，尤其是在儒家思想的影响下，尊奉“中庸之道”，崇尚礼尚往来，重视亲情，友情。有句话叫做“礼轻情意重”，我们中国人在送礼物的过程中不在于礼物有多贵，而在于真情实意，因此我们的diy产品既能满足情侣之间的需要，通过送一些diy巧克力、蛋糕等营造了一种浪漫的氛围，同时师生之间，朋友闺蜜之间亦可以通过这个过程传达自己的感情，也使得自己的生活更加的丰富，惊喜连连。

diy&love好吃屋创业计划书

2、经济因素

(1) 产品种类丰富的现状：这个世纪以来，中国经济迅速的发展，外国的各种产品迅速的涌入中国的市场，一些进口巧克力，进口果冻，日韩料理等的迅速发展，年轻人也逐渐被这些新潮产品所吸引，巧克力、果冻、慕斯蛋糕，提拉米苏等成为了广大年轻消费者钟爱的食品，同时，在产品丰富的同时，人们越来越追求属于自己的diy产品，因此，在师大校园附近开一家既有巧克力、蛋糕、果冻、寿司等于一体的实体店再给消费者提供一个diy产品的服务，一定能够顺应时代发展的潮流，即抓住了消费者的味蕾，又给消费者带来了不一样的感受。同时，我们的产品和服务也弥补了校园里面在这一块的空白，丰富了广大学生群体消费选择的种类。

3、科技因素

diy&love好吃屋创业计划书

数码相机，在加上后期视频剪辑的电脑就可以进行了，那么也就意味着我们在这一块上能够获得可观的利润。另外，也正因为科技的不断发展，在现在笔记本和u盘不断普及的情况下，也为我们dv拍摄服务的进行提供了可行性。

(2) 技术的广泛应用和发展也使我们面临着威胁：笔记本电脑和数码照相机的普及，让我们提供的服务不具有竞争性。特别是现在大学生学习能力特别强，有不少的同学已经学会了视频剪辑的程序，这就对我们的服务会造成一些威胁。

(四) 市场定位

我们致力于打造以“健康、实惠和充满爱”的品牌形象，将其细分出健康美味和diy产品两个种类，分别赋予其不同的产品特性，目前主要定位于高校年轻大学生群体，瞄准年轻人中端市场，以大众化消费为主，以年轻、市场、甜美的品牌形象注入diy的爱的活力，进一步开拓市场。

三、市场及竞争分析

(一) 市场介绍

diy是英文doityourself的缩写，又译为自己动手做。简言之，就是“亲力亲为”。更通俗一点说法：靠自己！

diy&love好吃屋创业计划书

市场资源十分丰富。

(二) 市场调查分析

本次调查共发出100份调查问卷，回收78份有效问卷，其中女生共48人，男生共30人，通过网上查找的数据，本校男女比例约为7：3（非官方数据）。可见在师范大学女生在数量上占优势。

调查中我们得出了数据，愿意给亲人朋友精心准备礼物的有71人，

diy&love好吃屋创业计划书

通过调查问卷我们得出给亲人朋友精心准备了礼物的有46人，没有的有32人。这一题与上一题愿意精心给亲人朋友准备礼物的绝大多数人有略微偏差及出入。这表明虽然大家希望能送出精心准备的礼物却有些人不曾送出精心准备的礼物是心有余而力不足，有这个心而苦于没有这样的市场。所以我们的diy&love好吃屋的市场潜力是很大的而且是很有前景的。

5. 关于是否会考虑送出diy礼物

diy&love好吃屋创业计划书

创意diy□

6. 关于购买蛋糕甜点的目的

各选项中“生日庆典”占了大多数。在大学里，帮室友过生日、帮社员过生日等，已经成了一种文化，大学校园里学生众多，几乎每天都有人过生日，所以diy蛋糕店若在大学里设立，消费人群可以保证。

7. 关于对市面上蛋糕是否满意

该题为多选题，其中“外形精致”与“有创意diy”占大多数。一个人的想法有限，每个蛋糕店的糕点师傅的创意是有限的，

学校里的蛋糕形式单一，不是圆的就是方的，想要更漂亮的，更有创意的，靠自己的脑袋，任意发挥想象，想怎么有创意就怎么做，这也只有diy可以实现。

9. 关于有没有兴趣自己diy蛋糕甜点等

创新创业项目创业计划书篇三

店面简介：

本店位于福州大学城聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为120平米左右。主要提供午餐、晚餐。以闽南特色菜、川菜为主打特色。品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多的选择。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

发展战略：

1. 本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单、学校活动赞助或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。
2. 本餐厅赠送免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。
3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适

当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。

4. 餐具使用不锈钢制品，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，附近餐馆在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

餐厅店员结构：

店长兼收银员1名 ， 厨师2名， 服务生5名(学生兼职3名， 固定员工2名)。

市场分析：

大学生聚会，聚餐等活动的需要。大学生具有一定的经济条件。大学人口密度高，市场较大。大学附近的餐馆竞争不太大。

优势分析：

具有自身特色，服务质量好，店面离学校近，卫生状况良好。

劣势分析：

由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外食堂和其他餐馆具有较大的可替代性，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：

据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：

餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

促销策略：

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

财务状况分析：

1. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需30000元(其中包括场地租赁费用，餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用，厨房用具购置费用，基本设施及其他费用等)。

2. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3. 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4000元，收益率40%。

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导“天之素”的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

1、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责为顾客进行跟踪服务。

大力打造“绿色食品”的品牌形象：

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的'有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。围绕“健康、绿色”为核心的品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费来实现营销目标。作为一个餐厅开展绿色营销，我们有着天然的优势，本餐厅将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。努力营造出朴素典雅又不失时尚的就餐环境，通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康绿色的理念。

经营风险：

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1)附近的餐馆数目的扩大，经营的改善。

(2)租金，水电等开支的变动。

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。

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，因此在原料的选择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。

店面设计

视觉识别

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调。

创新创业项目创业计划书篇四

创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持。

第一部分、概况

一、项目名称：出色色彩设计、形象咨询工作室。

二、经营范围：个人整体形象咨询、特色服装设计及制造、商场导购专业和色彩顾问行业。

三、项目投资：约十八万元。

四、场地设置：广州市中山三路中华广场六楼约80m²

五、项目概况：为顾客提供自我形象设计(包括个人色彩分析、着装款式风格指导、个人化妆指导、并以色彩理论为依托的特色服装设计及制造，)帮助失业人员开发职业岗位提供商场导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

六、回报期：约一年左右。

第二部分、市场分析

该行业在欧美发达国家地区得到了的蓬勃发展。世界最权威色彩咨询机构--美国cmb(colormebeautifulo)色彩咨询公司，期分支机构已遍布30多个国家和地区，显示出色彩市场的强大的生命力。

，中国第一色彩大师于西蔓女士将“cmb色彩季节理论”带入了中国，创办了中国第一家“色彩工作室”，经过4年的发展，西蔓色彩工作室为近4000人提供了全套的个人形象设计指导，培训了近300名专业色彩顾问，成为我国色彩市场的传播种子。

目前，在我国色彩咨询还处于初始阶段，人们对色彩革命带来的成效还未充分的认识，国内的商家和企业自身的色彩规划方面大多处于一种比较模糊、无序滞后的状态，这在日益激烈的国际国内市场竞争中缺少了一定的优势，减弱了顾客选择上存有爱美之心对产品的吸引力，因此，将色彩设计快速推开，不仅使众多的国内企业可以有效提高品牌的影响力，而且，使广州地区的人民在享受政府三年一中变项目带来美好社会环境的同时，对享受高品味、多姿多彩的精神生活的需要。

自身创业、带动下岗失业人员就业同时满足现阶段人们对高层次精神文明享受的追求。

第三部分、成本预算

一、一次性固定资产投资：125000元，其中包括：

(一)房租首付0元

(二)装修费30000元

(三)开办费用5000元

(四)杂项支出20000元

(五) 设备用具购置50000元

二、流动资金及原材料备用金55000元

第四部分、盈利情况

咨询服务业的毛利较高，达50%-60%左右，但是，由于色彩咨询是新兴行业，开业初期估计要为顾客提供各项优惠服务，所以，毛利率初步计算为30%-40%。项目分别定价为：全套设计服务为2880元。单项设计指导为500元。如果每天有10-15人进入咨询，月咨询人数约为300-450人，按咨询后，以中华广场每天客流量为250人的人流量的3%计算。预计：

营业收入：全套服务10人

$10人 * 2880 = 28800元$

单项指导15人

$15人 * 500 = 7500元$

月营业收入为36300元。

减：原材料等8300元

房租、水电费12000元

实得利润：16000元

创新创业项目创业计划书篇五

商业计划书是为了展望商业前景，整合资源，集中精力，修补问题，寻找机会而对企业未来的展望。简单来说其实是为了预测企业的成长率并做好未来的行动规划。

执行摘要

它出现在商业计划书的最前面不过建议这部分应在最后完成。

公司简介

包括公司的注册情况，历史情况，及启动计划。

产品服务

描述你的产品或服务的特殊性及其目标客户。

策略推行

你需要知道你的市场，客户的需求，客户在哪里，怎样得到他们。

管理团队

描述主要的团队成员。

财务分析

确定这部分是真实的反映了你现在的财务状况，包括你的现金情况和盈利状况。

法律风险

描述公司产品进入市场，如何规避法律风险。

- 1、成功的商业计划书应有好的启动计划。计划是否简单，很容易明白和操作。
- 2、计划是否具体及适度的，计划是否包括特定的日期及特定的人负责特定的项目以及预算。

- 3、计划应是客观的，销售预估，费用预算，是否客观及准确。
- 4、计划是否完整，是否包括全部的要素，前后关系的连接是否流畅。
- 1、描述语言上混乱不清晰，废话多的冗长计划书（简明语言+图表说明）；
- 3、没有强有力执行团体的项目计划书；
- 4、只有创意，没有实际经验与没有细节的项目计划书；
- 5、计划目标界定不明或难以衡量目标执行的项目计划书；
- 6、大篇幅描述市场和环境，到后面才讲清楚公司的业务类型和目标；
- 8、计划书中有许多口号，而为达到目标所制定的策略与战术却描述不多；
- 10、强调过往成就，却不能令人信服地说明保持将来可持续竞争优势的策略方法；
- 12、管理团队的实力言过其实，或声称：若获得投资，某某名人将加入本公司；
- 13、对市场导入和团队协助的描述没有说服力；
- 14、生产与营销实施方案或不作涉及，或一笔带过；
- 16、对市场和竞争对手的描述缺乏具体资料和数据；
- 17、对经营困难及风险预计不足，过于乐观；
- 18、市场规模太小，偶然的阶段性市场，或市场容量和市场

份额的估算方法不科学；

20、产品服务卖点亮点过多，泛而不精；

21、没有依据的盲目乐观地预计公司将在两三年之后上市；

24、故意隐瞒事实真相，对项目本应该描述内容避而不谈；

25、对资金预算描述不清楚或不合理，资金使用方向模糊；

26、预算中有昂贵的装修和高级轿车等不切实际的开支项；

27、收入模式不明确；盈利模式的数字计算模型不清晰；

28、财务数据测算不准确，勾稽关系不合理，数据出入过大。

创新创业项目创业计划书篇六

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间□20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1. 主要业务□app开发，发布以及广告商的招揽。

2. 盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3. 未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

二 研发小组人员的选定与要求

1. 人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2. 员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

三 研究与开发

1 项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app[]通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2 项目的技术创新性论述

(1) 基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2)技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。5技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

四行业及市场

1行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4主要竞争对手：目前没有相关app[]但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度[]6swot分析：由于暂无相关app[]主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

五营销策略

1价格策略：采用免费的运营模式。

2行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

六产品生产

1产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

3.2生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分

广告招收员，以及1名总管理者。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

创新创业项目创业计划书篇七

日前我省的牛肉大部分来自于广西省、山东省，本省肉牛供应量处于较低水平。而安徽近年来，随着机械化水平的提高，牛的耕田作用越来越小，很多农户不再养牛；我省的猪肉主要来自于外地养殖场，许多地方的农民纷纷外出打工，留在家里的都是老幼妇孺，肉牛和猪养殖劳动量大，一次性投入大，饲喂费工费时，饲养不方便；有的农村社会治安不好，农民怕丢失、被盗，不敢养牛和猪；过去养牛和猪是一家一户饲养，不利于环境的卫生，随着生活水平的提高，为了环境的清洁，很多农民不愿意养牛和猪。

x年的肉牛价格再创新高，市场上活牛价格高达28~32元/公斤，育肥牛为34~36元/公斤，牛肉价格为42~46元/公斤。一头牛育肥3~5个月，纯利润达1000~1700元。农民养殖一头母牛，如果一年能产一头犊牛，就能收入1500~1800元。养殖肥猪或者繁育仔猪收入都不错。

现省内肉牛供应主要来源于安徽芜湖等地。合肥淮南六安一带有著名的小吃，“牛肉汤”深受安徽人喜爱，到安徽必会吃“牛肉汤”，随着肉牛的价格上升，也逐渐的从前年的2元一碗升到现在的3.5元一碗，但吃的人仍旧很多，牛肉是供不应求，供应的肉牛只占很少的一部分。省外的以牛肉供应为主，主要原因是活牛长途运输存在一定技术上的困难。而牛肉长途运输的保鲜成本也较高。因而省内肉牛的养殖成本最低。现在是供不应求。现在肥猪和仔猪都是供不应求。

肉牛养殖的风险主要是三方面：

1、价格风险：肉价市场的变动。以目前物价的上升和生活水平的提高，牛肉和猪肉的价格波动较低，因此价格风险也较低。

2、疾病风险：目前牛口蹄病、结核病、布氏杆菌病、牛肺病为主要防疫对象。在牛饲料中添加中药可进行有效的防治，牛是疾病发作很少的饲养动物之一。而猪的常见猪有猪瘟、猪流感、仔猪副伤寒、嗜血杆菌病、腹泻等，只要做好防疫工作就可以了。

3、自然灾害风险：水灾、气温等风险系数不高。

安徽省内目前肉牛养殖地方首选淮南市孙庙乡。合阜高速直穿淮南。距合肥仅90公里，交通方便，淮南雨水充足、气候相宜、地势平坦。而且淮南有瓦埠湖(在中国地图上可以找到)，周围是大坝，草木丰富，当地主要靠种植水稻小麦(秸秆可以喂牛)，民风纯朴，方圆几十公里没有一家工厂，环境优美，适合发展养殖业，目前对当地申办各种农业种植、养殖有政策性的照顾。再者淮南有充足的土地资料和饲料资源。

(1)近期目标：

用一至二年的时间，建成生态养殖基地并投入生产，同时建成并完善公司生产体系，管理营销体系，联营合作体系。

(2)长期目标：

从生态养殖基地运行的第二年(产品出栏销售时期)开始申请进入国家农业产为化示范项目，取得国家政策和资金的大力支持，利用国家补助金等，以已经形成的基础优势为核心，扩大养殖基地，走公司加农户的道路，即我公司提供种苗、技术、饲料，然后集中回收出售。或者办肉类加工厂，改进制造具有安徽特色的小吃“牛肉汤”，销往全国。