

# 完整版创业计划书 创业计划书完整版(大全7篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 完整版创业计划书篇一

产品或服务主要特征

麻辣烫绿色有机食品，开水一泡即食

多款营养粥绿色有机食品，开水一泡、一焖即食

多款菜绿色有机食品，微波炉加温即食

多款素食菜开袋即食

2、价格(略)

(1) 选址细节：

地址：妇女创业中心平房

面积(平方米)：54

租金或建筑成本：1300元/月

(3) 销售方式(选择一项并打)：

将把产品或服务销售或提供给：最终消费者 零售商 批发商

(4) 选择该销售方式的原因:利于做大做强、效益最大化

## 完整版创业计划书篇二

前期将产品定价高于市场同行15%(提高品质、服务、清洁的附加成本),各门店前期预计日均营业额在2500元左右,以人均6元的消费水平,每天接待客人400人次左右,预计营业额年增长率60%,一年后日营业额达到4000元左右。

### 二、营业成本

食品成本(原物料): 35%

运营成本:(能源、损耗、运输、税、铺租等)25%

人力成本:(人工)13%

管理成本:(间接人工)2%

净利润: 25%(利润率与营业额成正比)

### 三、财务分析结论:

餐饮行业现金周转较快,在前期投入后,后续不再需要大笔投入。

安心早餐采用中央厨房集中配送,前期门店较少的情况下,运营成本相对较高,随着门店的增多,间接成本将会逐渐降低。

预计一年收回投资。

## 完整版创业计划书篇三

这一部分要介绍公司的主营产业，产品和服务，公司的竞争优势以及成立地点时间，所处阶段等基本情况。

这一部分介绍公司的宗旨和目标，公司的发展规划和策略。

介绍公司的产品或服务，描述产品和服务的用途和优点，有关的专利，著作权，政府批文等。

介绍公司的收入来源，预测收入的增长。

分析现有和将来的竞争对手，他们的优势和劣势，以及相应的本公司的优势和战胜竞争对手的方法。对目标市场作出营销计划。

对公司的重要人物进行介绍，包括他们的职务，工作经验，受教育程度等。公司的全职员工，兼职员工人数，哪些职务空缺。

公司目前的财务报表，五年的财务报表预测。投资的退出方式（公开上市，股票回购、出售、兼并或合并）。

公司目前及未来资金筹集和使用情况，公司融资方式，融资前后的资本结构表。

支持上述信息的资料：管理层简历，销售手册，产品图纸等。其他需要介绍的地方

## 完整版创业计划书篇四

1、 中央厨房：

仓库：干湿货仓各一个

加工间：面条加工档、包点案、饮品档、味料档。

配送：租赁两厢货车一台(需具备冷藏功能)。

## 2、 门店：

营业面积300-400平米左右，可摆放10-20张散台；厨房建设成半透明式，使顾客可以看到整个操作过程；厨房分为3个档口：面档、包点档、西点档；大厅设自助点餐柜台(顾客先买单，凭电脑小票到各档口取食品)。

## 二、 项目选址与地区概况

选址标准：1、人流较大的居住区、市场、医院、商超、写字楼、学校等附近。

2、竞争者聚集点。

3、注意规避高铺租带来的经营压力。

项目地区概况：襄樊地区早餐多集中在江边、各大医院、菜市场、学校或居民小区等附近。大多是零散经营，店铺面积在30-50平米左右，且占道经营现象普遍，周边卫生条件差。

## 三、 建设成本控制

1、店面基本装修费用3万元左右。

2、硬件设施及餐厨具购置费用2.5万元左右。

3、加工中心装修及设备费用5万元左右(前期以空调房暂代保鲜库，以冰柜暂代冻库)。

4、办公设施投资3万元左右(电脑自动化办公、收银、物控系统)。

5、 其它设施约2万元。

## 完整版创业计划书篇五

早餐行业属低投入、低风险、低收益的行业，只有通过高客流做高营业收入才能保障有利可图。因此必须通过提高品质、服务、清洁等综合价值使品牌在同业中占据主导地位。

### 二、市场风险及对策

襄樊早餐市场消费偏低(近两年提高不少)，价格竞争风险大。安心早餐的定价略高于市场同行，我们通过提高整体就餐质量来让顾客感受到物有所值。

### 三、经营风险及对策

早餐的利润率低，在经营过程中最大的风险莫过于浪费和内耗。公司建立完善的利润管控体系，在人力资源方面也尽可能做到人员结构扁平化、工作高效化。

### 五、 不可抗力及对策

建立良好的公共关系，在不可抗力事件发生时，争取各方面的支持。

## 完整版创业计划书篇六

企业将登记注册成：

个体工商户 有限责任公司

个人独资企业 其他

合伙企业

拟议的企业名称:吉祥三宝你的店

企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述数):

职务月薪

业主或经理丁xx1000元

员工三人700元

企业将获得的营业执照、许可证:个体工商户、卫生许可证

享受国家优惠政策, 免征行政事业费用1000元

## 完整版创业计划书篇七

如今社会上越来越频繁地出现“创业”、“新新人类占领市场”等名词,很多大学生认为“创业”本身就是一种职业,在就业高峰,给自我一片更广阔的天地。很多人还认为在今后的社会中,自主创业的人会越来越多,甚至成为就业的主流,成为大学生毕业后就业的首选。而我们认为实现自我价值是证明自我的最好途径。xx创业团队不愿意庸庸碌碌,选择自主创业是为了经过这一途径来证明自我的本事。作为在校大学生,我们明白创业有艰辛,收获大于收益。这种成功是属于自我的,就算失败也不会感到遗憾。

法国人有句话说:每个人都应当有一双好鞋,因为这双鞋,会带你到最完美的地方去。踩着那些美丽的、优雅的、舒适的鞋子,整个人的精神也会不一样。是的,这也是我团队致力的目标。

拖鞋作为老百姓生活的必备品,不像保健品或概念性产品,它一百年也不会消失或者被淘汰。中国平均每人年消费xx双,

并且很多家庭都要备有客用拖鞋，那么按每双xx元来计算，整个的中国市场大约有xx亿元的市场规模。

而就我们民政学院来讲是一块不小的蛋糕，全校有xx余人，其中女生占xx%的比例□xx团队成立于次背景下，主要是针对拖鞋类销售与管理，实现从生产者到消费者之间的空隙部分。本团队秉承顾客第一、服务至上的经营理念，主动把消费者放到业务的顶端，坚持不懈地为客户供给满意的商品与周到的服务。

### 1) 团队简介

xx创业团队成立于20xx年x月x日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的活力和进取向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

### 2) 经营项目

各类男女时尚凉拖鞋。

#### 1) 产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心境，简便的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客供给物美价优的产品，靓丽一夏。

#### 2) 产品swot分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求；价格合理，明码标价。

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定；种类不齐全。

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大。

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大。

### 3) 销售方式

a. 以实训超市实体店销售为主。

b. 以摆摊形式为辅。

#### 1) 目标消费群

针对民政学院内学生及教师中x岁追求个性、讲求时尚的新潮一族为主要目标客户；校外居民为二级客户。其中特为一区女生为重点目标顾客。

#### 2) 市场环境分析

大学学校市场是一个流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有x家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

xx团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区xx左右的女生，为x人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能构成口口相传的效应带动销售。

消费本事方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，贴合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在x元之内。



销售策略上以实训超市为主要的销售网点，平时晚上在一区门口摆摊展销，更加方便目标顾客的就近购买意图。在如此激烈的是市场上我们xx走的是精准营销方式，特针对一群目标顾客实施专业化的销售，充分满足消费者。

## 1) 销售策略分阶段目标

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不一样的目标，针对这些目标，我们将采取不一样的具体性的操作手段。

### a. 告知阶段

以实训超市春季促销为契机，进行产品的市场宣传和推广，打造本公司的知名度。

### b. 启动阶段

在民政学院一区寝室门口进行连续性的产品展销，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品的销售。

### c. 促进阶段

一系列的优惠活动，如：“有买有送”凡购买拖鞋一双则赠送精美礼品一份。

“好事成双”凡一次性购买两双即可享受第二双x折优惠。

## 2) 营销原则

### a. 营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质的服务是团队在竞争激烈的市场中立于不败之地，脱颖而出的法宝。用微笑迎接每一位顾客，用真诚

打动每一位消费者是我们的经营原则。

“三心”——用心、细心、耐心

销售前用心的观察每一位顾客，揣摩他们的心理。

销售中细心的发现顾客需要，满足顾客要求。

销售后耐心的告诉顾客注意事项及保养措施。

## b.营销特色：差异化营销

作为学生的我们贴近学生市场，理所当然更能够了解学生的消费需求和消费心理。所以我们的营销特色就是独特的产品和服务来满足每一位顾客的不一样需求；以站在消费者的角度去进行每一次的选购产品，价格的制定，销售的方式。

因为这次创业不以盈利为主要目的，重点是经过这次创业的实践来了解创业过程的每一个阶段。选择进入适宜的市场，如何进货，向消费者推销技巧等等。学习是我们最终的目的，盈利只是起到一个推动作用，所以我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而这也为我们整个营销区别于其他的商店经营，展开了差异化营销，从而创立独特理念，吸引和稳定我们的顾客。

### 1) 团队的构成

团队是自由组成的一个共同体，该共同体合理利用每一个成员的知识和技能协同工作，解决问题，到达共同的目标。众志成城，力量大，成果也大。

团队的构成，具有非凡的意义。选择适宜的人群，适宜的职务安排将是以后工作有效开展的重要因素之一。经过数次严谨的选择，我们的团队已初步成型：

团队成员要求：大局意识、熟悉创业计划的'全过程、无私的精神、大度、有活力、团队精神、应变本事等。

## 2) 管理规划

团队不一样于工作团体，因为团队既要求对个人负责，也要求相互负责。团队经过其成员的共同努力创造出一个个工作成果，这就使得业绩水平能够大于所有团队成员个人最佳业绩的总合。所以要想有个好的发展就必须要有很好的预见性，做好管理规划。

a.借用第克泰特法，在那里引申为“专用时间”。团队每位成员根据课表选定自我的工作时间，除去上课外，其他剩余的时间全身心投入到团队所选项目中，尽量不做与项目无关的任何事情。

b.信息分享：在团队项目进行的过程中，每个人都会有相应的实践收获，我们制定特定的时间进行信息分享，包括一段时间内的销售业绩、个人心得等对团队发展有利的信息。

c.分工与合作并存：首先团队成员根据自我职责做好团队分内工作；其次在队友遇到困难时，团队成员要进取主动帮忙队友，并按时按量完成团队任务。

d.会议要求：

——会前团队各成员都不许做好相应的准备，不开无目的、无意义或议题不明确的“糊涂会”。

——联系实际，解决问题，不开传声筒式的“本本会”。

——权衡轻重缓急，抓住重点，不开“扯皮会”。

——讲究实效，不开一报告、二补充、三强调、四表态、五

总结式的“八股会”。

——不开七时开会、八迟到、九时领导做报告的“迟到会”。

e.激励政策：团队项目实施过程中，根据团队成员为团队作出的贡献大小及影响程度给予相应的奖励。

f.在团队项目正式启动时，将根据所犯错误的严重程度和造成的损失及影响，给予相应处罚。

凉鞋是一种季节性很强的产品，且受今年气候影响，气温一向很凉，影响了凉鞋的销量，鉴于此，我们坚持保守的财务政策，努力使财务风险降低到最低水平。为了实现企业利益最大化，我们尽量降低成本，在人员消费上，压缩每一分钱，绝不盲目开销；在鞋的利润控制上，绝不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面能够增加我们的营业额，另一方面也能够加强我们的人脉关系，在销售的过程中积累人脉也是我们的一种收获。

这一系列严谨的财务管理，都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

#### 1) 资金筹集方式

六人共集资xx元，其中采购成本为xx元，现总营业额为xx元。

#### 2) 财务历史数据(单位：元)

#### 4) 现有资产分析

截止20xx年x月x日，xx创业团队总投资xx元，总采购成本xx元(包含交通费)，总营业额xx元，总库存约xx元。经理人员，销售人员，采购人员，财务等工资目前还没结算。

## 5) 财务走势

由于天气转热，接下来的日子里将是凉鞋销售的火热季节，企业预计销售量将猛增，营业额较前两月也有很大提升，同比增加约xx%□预计总营业额为xx元。

## 6) 财务总结

在这次创业实践中，实现总营业额xx元，总利润xx元，在接下来两个月□xx创业团队成员努力用自我的活力和营销人员的专业水平，把这两个月的销量提升起来，成功的完成这次创业课程，使xx每个成员都从中得到基本创业知识和宝贵的经验。

### 1) 机会

- a.随着夏天的到来，气温的升高，越来越多的人在非正式场合选择穿拖鞋，既方便又舒适。
- b.拖鞋是夏天大家必备的物品，几乎每个人在夏天都会拥有一双甚至几双拖鞋，它同时也是人们夏天洗澡时必备的物品。
- c.拖鞋的价格相对于其它鞋子要便宜许多，所以，很多人更换拖鞋的频率较其它鞋要频繁，尤其有新款出来时。
- d.随着新的夏天的到来，许多人原先旧的拖鞋已过时或找不到了，会促使他重新购买拖鞋。
- e.我们的位置靠近紧邻一区女生宿舍，不下雨时还能够到宿舍大门口摆摊，能够更方便顾客选购。
- f.能够有效利用认识的人，进行广泛宣传。

### 2) 威胁

a.学校内外各类便利店很多，这些便利店中有各种款式跟价格的拖鞋出售。

b.由于我们自身的资金限制，使我们每次的进货量跟所进拖鞋的款式不够丰富。

c.由于今年雨水较多，气温回升也不是很明显，导致我们能在室外摆摊的时间不多。

d.由于这学期学习任务较重，各成员的课余可支配时间也不尽相同，使在室外摆摊的时间不够稳定。

### 3)应对之策

a.我们无法做到与便利店的款式多样。但我们能够在服务上胜过他们，我们能够供给更多更好的售前、售中、售后服务，以优质的服务打动顾客，争取更多的回头客。各成员加强在销售技巧方面的学习，提高成交率。

b.在我们所买的拖鞋款式不够丰富的情景下，我们能够使我们的产品和质量上胜过其它地方所销售的拖鞋。所以需要进货时在拖鞋的质量上把好关。

c.对于今年雨水较多，影响室外摆摊的问题，我们仅有尽量在天气条件较好的情景下多到室外摆摊，从而使因天气原因引起的损失到达最小。

d.尽量把各成员的课余空闲时间集中起来，合理分配，到达提高在室外摆摊的频率。