

2023年大学生商业计划书 大学生创业的商业计划书(实用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

大学生商业计划书篇一

创业团队： _____

所在班级： _____

联系电话： _____

电子邮件： _____

姓名： _____

学号： _____

班级： _____

联系电话： _____

包括项目背景、项目宗旨、项目介绍

这里主要介绍拟投资的产品 / 服务的背景、功能，目前所处发展阶段、与同行业其它公司同类产品 / 服务的比较，本公司产品 / 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。

主要包括市场介绍、顾客调查、竞争对手分析

主要介绍市场宣传、销售方式、服务类别、营销策略

主要包括资金来源、财务计划、投资回报率（回收年限）

主要介绍该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段

大学生商业计划书篇二

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

服装店名称□xx(即品牌名)

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

1. 实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了

人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

2. 实体服装店的运营

(1) 开业准备阶段

服装店选址□xx市新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高“xx”在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

c.长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色；节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者(消费金额每年随着经营情况调整)寄送精美的贺卡以表感谢。

d.当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人

员的数量。

(2) 经营阶段

资金运作：

房租(一年)60000

装潢15000~20000

员工工资(每月)1500+提成

宣传费用(每年)10000

流动资金(水电费，进货资金)10000

固定资金10000

(3) 关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客；上班身着整洁的工作服；

福利：每周休息一天(周一)，传统节日发放食品。

自我提升：关注同行业的发展，借鉴他们的经验教训，关注时尚杂志服装界的潮流；不断学习服装设计知识。

大学生商业计划书篇三

***，男，汉族，共青团员，19**年**月出生，**职业技术学院应用化学系高分子材料应用技术专业20**级学生。曾获国家励志奖学金、系“立志杯”演讲比赛二等奖、院廉洁诗词吟诵“团体一等奖”、院庆“突出贡献奖”、全国高职高专英语写作大赛(初赛)二等奖、系辩论赛“优秀个人奖”、系

辩论赛团体冠军、二级党校“优秀学员”、系文明校园行“最具慧眼奖”、五四评优中“我爱我家奖”、“未来精英奖”、“百炼成钢奖”、“五四标兵”、院实践活动中“先进个人”等。

因为我也梦想着有一天也能够创业，有着自己的事业。所以今天我非常开心有着这么一个学习的机会，感谢国家感谢政府感谢学校给我们这些大学生提供了一个创业学习的平台。下面我就把我创业的想法简单的介绍如下：

随着大学教育的普及，大学生就业压力与日俱增。客观上，这是

由中国目前的经济体制决定的，但竞争的归根结底是人，一个人的综合素质决定他所取得成就。当代的许多大学生进入社会后迷茫无助，在学校与社会的转变中迷失自己，在遥远的理想与残酷的现实中丧失自信。一些弊端，如缺少社会实践、缺乏对社会的认识、眼高手低甚至是胆怯逃避，都严重阻碍了学生的发展。我计划的项目正是希望通过创造这样一个平台来减少或避免这些弊端的出现。为在学大中小學生提供优质保量的培训服务！

我要创业的是一家从事教育培训的机构，以“帮助他人，提升自己，造福社会”为宗旨，为在学大中小學生提升高学习成绩及自我文化修养。希望通过这次创业也给当代大学生提供一个实践的平台，来锻炼大学生的素质，为他们人生的远航插上翅膀，在教育、服务等行业做出贡献。

大学生商业计划书篇四

包括以下方面：

本创业计划的创意背景和项目的简述

创业的机会概述

目标市场的描述和预测

竞争优势和劣势分析

经济状况和盈利能力预测

团队概述

预计能提供的利益

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

目标市场顾客的描述与分析

市场容量和趋势的分析、预测

竞争分析和各自的竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的走势

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

通过公司战略来实现预期的计划和目标

制定公司的营销策略

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源

收支平衡点和正现金流

市场份额

产品开发介绍

主要合作伙伴

融资方案

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)

说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补);介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

财务假设的立足点

会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)

财务分析(现金流量表、比率分析等)

这是创业计划的“卖点”，包括：

总体的资金需求

在这一轮融资中需要的是哪一级

如何使用这些资金

投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略。

大学生商业计划书篇五

明年，它将走出象牙塔。因为经济危机的影响，我们已经对餐饮业产生了兴趣，打算毕业后开一家蛋糕店。蛋糕店发展前景很大。现在的人生活好，消费水平高，对生活质量的追求高。综合蛋糕店已经成为城市消费的一大趋势。

1. 本店属于餐饮服务业，名称为“玛吉下午茶”，是个人独资企业。它主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋和饮料等甜点。

2. 商店计划在社区商业街开业。最开始是一家中档蛋糕店，以后会逐渐发展成安德鲁森、向阳坊等蛋糕连锁店。

3. 店铺需要9.5万元的创业资金。

1. 因为地理位置在商业街，客户比较丰富，但是竞争对手很多，尤其是店铺刚开张的时候。要想开拓市场，必须在服务质量和产品质量上下功夫，进一步扩大经营范围，满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，一年收回成本。长期目标是逐步发展成为经济实力雄厚、有一定市场份额的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中取得突破，成为蛋糕市场知名品牌。

1. 客户来源:我们的. 目标客户是:在商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%; 大约50%的学生在附近的学校，商店工人和

社区居民。游客数量充足，消费水平中低。

动词(verb的缩写) 商业计划

1. 先去附近的几家蛋糕店“窥探情报。了解不同类型和大小的蛋糕的成本价。了解各种蛋糕店的经营理念 and “trick”
2. 开业资金筹集后，他们开始在各大蛋糕店工作“挖墙角”。你不能“离谱”挖的时候，店里没几个人的时候，偷偷跑过来跟店里的师傅商量。还是聘请糕点师傅，开一家糕点师傅很重要，要慎重考虑。
3. 据了解，已经找到了一套固定的消费率：“顾客永远得不到最便宜的价格。今天你可以降价几块钱，明天竞争对手可能会和你竞争更低价格的订单。”由此，我体会到了产品市场的某种竞争策略：“降价促销不是长久之计。只有用最好的材料做最优质的蛋糕，我们才能吸引顾客并留住他们。
4. 蛋糕店主要面向大众，价格不会太高，属于中低价。
5. 一些广告传单可以以优惠券的形式印刷和分发，以达到广告的效果
6. 蛋糕店可以专门开辟休闲区，设置很多独特的椅子。顾客可以买一些零食，坐在蛋糕店慢慢品尝。蛋糕店的休闲功能进一步加强。
7. 经过多次调查，由于竞争等方面的需要，许多蛋糕店推出了一些与蛋糕关系不大的零食，以形成新的利润增长点。在品种上，很多店家都采取了一些创新的措施：比如在炎热的夏天，及时推出目前非常流行的冰粥、刨冰，奶茶、果汁等饮料受到顾客的青睐。
8. 建立会员卡制度。会员的名字印在卡片上。会员卡的折扣

率不高，比如15折。这样一方面可以给消费者一种尊重感，另一方面也方便服务员称呼消费者。特别是如果消费者和别人在一起，服务员可以当众称呼他(她)为先生和小姐*的话，会觉得受到尊重。

9. 桌子上放一些宣传资料和杂志，里面有关于蛋糕和饮料的知识和故事。一方面可以提升品味，烘托氛围，增加消费者对品牌的好感。

10. 无论是从店铺装修，店员形象，还是做蛋糕，都要给顾客一种健康卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家食品卫生法，这是基础。内容来自徐州便民网，真诚为您服务。

11. 食品行业有特殊的工作技能要求：员工必须持有“健康证明”。

不及物动词财务估算

启动资产：约9.5万元

设备投入：

1、房租五千；

2、面装修20xx元左右(含店面装修、灯箱)；

3. 商品货架和销售台费用1500元左右；

4. 员工(2)统一着装需要500元；

5. 机器设备最大投资8万元(含做蛋糕全套用具)；最初的购买价格大约是6000元。

月销售额(平均)：21000元。据专家评估，这样的小蛋糕店运

营走上正轨后，月销售额可以达到2.1万元。

月支出:14033元。房租:最好的地段在人口密集的住宅区、社区商业街、靠近孩子的地段(如幼儿园或游乐场)，5000元左右。

商品成本:30%左右，5000元左右。员工工资:10平米的店需要一个蛋糕师傅和一个服务员，工资合计20xx元。

水电等杂费:设备折旧费700元:按5年计算，月利润:6967元左右。根据这一估计，大约一年就可以收回投资。

因为蛋糕店不是街上或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以要花更多的财力物力和“trick”为了吸引顾客。