

大学化妆品创业计划书项目简介(汇总7篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。相信许多人会觉得计划很难写？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学化妆品创业计划书项目简介篇一

火爆江城的美食一绝——奇香牛骨肉和其系列的牛肉火锅、牛肉粉面，在武汉已形成多条美食街和无数个小吃摊点。在湖北迅速发展，大大冲击了汉味传统小吃热干面，在有取代之势。南北东西对这一风味小吃，由接受到欢迎，势将形成气候，更有蔓延全国之势。大受欢迎的奇香牛骨肉系列，在其烹制过程中加入了近30种草药、调料，将骨汁、骨油、骨膜、骨肉的美味烹调至最佳状态，使其味道鲜美，营养丰富。让人吃了还想吃，真是回味无穷，留恋往返，专家评说，其丰富的微量元素、钙及高营养万分，是美容美体的保健佳品。保证早餐营养，提高生活质量，也正是当代人们的追求。在本地传统小吃中增加这一独具风味的品种，定会格外受宠。国人的一日三餐，吃客少不了。所以每一家都会赚钱。这是其迅速发展的重要原因之一。

另一个重要原因是投资少，技术好掌握，易保密。下岗职工、离退休职工和农民均可以开此店。几千元投资不是问题。技术的关键在汤料，近三十种配料可缝制在一个纱布袋里，用完后可以回收，便于老板控制，便于保密。

大学化妆品创业计划书项目简介篇二

(一)、大学生就业

我国大学扩招七年以来，大学在校人数，大学毕业生都大幅度增加，1998年，扩招前一年，大学招生107万。1999年，扩招的头一年就多招了50万。2006年大学毕业生的数量将达到413万人，从1998年到2006年的八年里招生人数增加了四倍，年均增加22%，大大超过人口、经济、基础教育等的增长速度。

(二)、大学生创业分析

在吉林省“全民创业促就业”系列活动“五个一”总体要求和《吉林省“大学生青春创业行动”实施方案》的具体安排，团省委组织开展了“全省大学生青春创业”等系列丰富多彩的活动学生创业分析的带动下，大学生掀起了创业高潮。可是大学生创业存在很多问题：

(2)心态问题。据调查，有70%多的学生有创业愿望，其“动手”创业的不到10%，不动手的原因只是简单填写了条件不成熟，创业首先要有“风险意识”，能够承受住风险和失败，还要有责任感，务实精神必不可少，必须踏实做事。

(三)、大学生创业优惠政策

2、从事个体经营的高校毕业生免交的收费项目包括：工商部门收取的个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费、经济合同示范文本工本费；税务部门收取的税务登记证工本费；卫生部门收取的行政执法卫生监测费、卫生质量检验费、预防性体检费、卫生许可证工本费；民政部门收取的民办非企业单位登记费(含证书费)；劳动保障部门收取的劳动合同鉴证费、职业资格证书工本费。

1、程序更简化。

凡高校毕业生(毕业后两年内，下同)申请从事个体经营或申办私营企业的，可通过各级工商部门注册大厅“绿色通道”优先登记注册。其经营范围除国家明令禁止的行业和商品外，

一律放开核准经营。对限制性、专项性经营项目，允许其边申请边补办专项审批手续。对在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区申请设立个私企业的，特事特办，除了涉及必须前置审批的项目外，试行“承诺登记制”。申请人提交登记申请书、验资报告等主要登记材料，可先予颁发营业执照，让其在3个月内按规定补齐相关材料。凡申请设立有限责任公司，以高校毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。

2、减免各类费用。

除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起1年内免收其个体工商户登记费(包括注册登记、变更登记、补照费)、个体工商户管理费和各种证书费。对参加个私协会的，免收其1年会员费。对高校毕业生申办高新技术企业(含有限责任公司)的，其注册资本最低限额为10万元，如资金确有困难，允许其分期到位;申请的名称可以“高新技术”、“新技术”、“高科技”作为行业予以核准。高校毕业生从事社区服务等活动的，经居委会报所在地工商行政管理机关备案后，1年内免予办理工商注册登记，免收各项工商管理费用。

提醒：据工商局个体处的工作人员介绍，目前有关政策已经执行，大学毕业生在办理自主创业的有关手续时，除带齐规定的材料，提出有关申请外，还要带上大学毕业生就业推荐表、毕业证书等有关资料。

文档为doc格式

大学化妆品创业计划书项目简介篇三

手机配饰也是适合大学生做的小生意。随着21世纪智能手机的发展，手机已在生活中扮演着重要的角色，甚至很多人恨不得每天捧在手里，上到四五十岁，下到十几岁。他们都希

望把手机打扮得个性十足，所以近几年相关的服务特别受欢迎。做手机配饰的投资小，无需店面，利润空间也更大，只要吃得了苦，流通式的地摊经营依然能有收获。这个大学校园的赚钱点子值得一试。

大学化妆品创业计划书项目简介篇四

- 1、三个项目一起做，早餐用牛骨头汤做肉粉面，中晚餐在做牛骨肉的同时，可增加牛肉、羊肉、驴肉火锅。
- 2、保证质量、药料、调料不能少，肉要好。
- 3、给足份量，粉面不能少，配料(辣椒油、香菜等等)不能少，牛肉牛杂更不能少，确保长久不衰。(成本是按足料计算的)。
- 4、优质服务，对待你的吃客，要礼貌、客气、宽容。
- 5、延长服务时间，城市里可以24小时营业。
- 6、对于老客户、大客户可以赠送小纪念品。

更多

大学化妆品创业计划书项目简介篇五

大学校园的赚钱点子之五。现代化的大学校区面积过大，代步工具只有校车一种。对很多学生来说，面积过大所带来的行动不便是很严重的，往往时间成本要耗费许多，因此很多同学都会选择自行车作为代步工具。购买普通自行车的成本不高，一百多元到300元就可以买到，然后在人流量大的地方固定投放一些，不仅方便，也省了部分同学买自行车的钱。

大学化妆品创业计划书项目简介篇六

xx学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

开甜品店要有恒心，不可能一口成胖子。价格方面，最好是适应大众化的价位，每碗甜品的价格约在xx元之间，加不加糕点、鸡蛋、饼子由顾客自行决定，不要搞拉郎配，否则容易引起不满。品种方面，不可贪大求全，如果你一个人既当老板又当伙计，那么七八个品种就够你忙得团团转。如果有一人帮忙收款、做杂务，则十几个品种就已经足够。如果有帮工三四人，那么品种应在x种以上。

价钱便宜，品种繁多固然很重要，但是更关键的还是味道。凡是与吃有关的行业，都注意顾客的口味，吸引回头客的最佳方法是具有自己的特殊风味。有时候把快要卖光的甜品再烹调一次的话，店主必须自己先尝尝原味是否已经走失，如果口感不佳，干脆倒掉，以免卖坏招牌，因为甜品的成本实在有限，不要因小失大。

应抱着宁精勿滥的原则，卖完之后再再进行适量烹制，以保持产品时常新鲜，因为甜品最忌隔夜。如果有意抬升顾客的消费额，可以将几个品种组成一个套餐出售，如红豆汤加蛋糕、绿豆汤加甜饼或加草莓为一组。另外，甜品也讲究季节性，冬夏种类应略有变化，酌情增减。

寒冷地带的人，普遍怕甜腻，显然这些地方的人们需要多一些热量补充。所以，北方地区的甜品比南方地区的甜品要淡

些。在不同地区开设甜品店，则应照顾本地人的饮食习惯。现代人平时饮食较丰足，吸收了不少营养，一般不甚喜欢吃过甜的东西。在xx□许多酒楼饭店在晚餐过后都奉上甜品，如绿豆糖水，尽管新鲜热腾腾，香味扑鼻，但许多客人只吃几口即止，认为太甜。甜品一定要迎合大众口味的变化，十年前的`味与今日不同，不同的甜品，都不能以够甜作为招牌。最重要的是使在甜之外，还有种种香味，如糖水加橘片、杂果、杏仁或豆腐花加红糖，做出香甜特色。

开张成本桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗柜和预付店租等开支相加，估计开张所需成本约需xx元。资金有限者可以自己充当伙计，或叫父母、亲戚帮忙。记住，消毒柜这个设备绝不能省，应将它摆放在店里最显眼的地方，因为它是卫生工作必需的。顾客看见消毒碗柜，也能产生一种安全感。全套设备购置约需xx元。在总的成本支出中，电器、房租、厨具的支出占了大部分，而甜品所用的原材料多是豆类、糖块和一些农副产品，价格低廉□xx元左右即能应付数十天的消耗。盈利前景做饮食业的人都很清楚，甜品的成本很低，价格则随机应变，在居民区开店应低些，因为要做熟客生意，不能太狠；在商业区开店可以将价格调高一些，因为人们购物时往往舍得花钱满足口腹之欲。甜品的毛利率维持在xx%不困难，每碗甜品的纯利在x元之间。一间x平方米的甜品店，每月盈利可达到x元。

店铺面积□x平方米

店租首期□x元

设备支出：约x元

开张成本□x元

盈利前景□x元/月

附录：药膳滋补甜品店（屋）普通的糖水、甜品虽然具有悠久的历史，但因其甜度稍浓，令许多减肥女性视甜品为洪水猛兽。她们认为，糖水、甜品容易令人发胖，故此光顾甜品店的年轻女性已不多见，反而男士和老年人、孩子更多些。如果换一个角度，推出有药膳作用的糖水和甜品，相信那些对糖水避之惟恐不及的女孩们也会主动上门光顾。

药膳滋补甜品店的地点选择、店面布置、开张成本、经营策略与普通的甜品屋相差不大，但盈利水平稍高一些，而价格品种也稍有区别。顾名思义，药膳滋补甜品具有健体防病之功效，品种以具备药补的糖水、羹糊为主，如补脑的核桃糊、润肠养颜的黑芝麻糊、润肺止咳的杏仁豆腐、治疗因肠胃虚冷而引起腹痛的花生汤圆。总计种类在15种左右，最好在20种以上。另外，春夏秋冬换季时节，可适当推出应季新品种，如春末夏初可推银耳（白木耳）水果羹作为吸引顾客的招牌。

最重要的是，药膳滋补甜品的价格，一般比普通甜品高出x%左右，所以盈利水平当然就更高些。但谨记：价格表上应该列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。

文档为doc格式

大学化妆品创业计划书项目简介篇七

（1）现代人生活节奏快，压力大，在空余时间最需要的就是得到舒心的服务，使自己可以尽可能地放松。此时，人们需要一个符合自己心意的松弛空间，以便交流信息和感情。同时，在闲暇时间聚会或款待朋友，或商务洽谈，需要的是有特色能够让所款待的人眼前一亮并对你的品味刮目相看的场所。那么“老地方茶馆”是市民们可供选择的最佳平台。

（2）为传播茶文化，秉承千百年来来的饮茶习俗，将传统的茶文化注入新鲜的元素，不仅要能够吸引老龄顾客。还要吸引

新一代的年轻人，让他们认识茶文化、喜爱茶文化、关注茶文化，为茶文化注入新鲜血液。功能定位的准确与否，关系到整个茶馆的成败与否，因此我们非常重视风格功能档次选址等方面的定位。主题定位为“具有高雅文化元素，并展现世界茶文化特色的商务休闲茶馆”。

1. 风格定位：

复合型茶馆：茶饮与茶食复合，自助与服务复合，传统与现代风格复合，中国与国际复合。经营场所内设中国传统风格茶室，中国新现代风格茶室，日系和风茶室，韩国高丽风茶室，东欧风茶室，欧美风茶室，具地方特色的散座、自主选食广场，交流表演茶艺等。顾客既可以享受到自己喜爱风格的茶室环境，还可以品尝到世界各地茶叶、茶点、商务茶点套餐等，具有国际特色的服务，满足消费者的不同需求。

2. 功能定位：

(1) 休闲功能：会友、下棋、喝下午茶

(2) 商务功能：接洽、商谈、签约、应酬等

(3) 情感功能：情侣包厢、家庭套厢、闺蜜私间等。只有想不到，没有做不到

(4) 教育表演功能：专业茶艺师为消费者表演茶艺，还接受茶艺技术培训。

(5) 延伸服务：主要代客养壶、代客存茶、代客配具。

3. 档次定位：

对商务层定位为：高档次的商务客户群。

对待普通白领，上班一族，普通家庭的闲暇交流去处定位为

中档次以吸引更多的消费者。

4. 茶馆理念： 以最好的服务让客人享受茶之趣

老话说的好“上铺是金” 所以选址非常重要。 茶楼由于本身的性质而定，除具备明亮整洁，清静优雅环境基本条件外，还要注重宽阔、且交通便利客流量大等条件，以保证茶馆的良性运营。故选址在商业集中区的近边位置。因商业集中位置多为步行街，客流不断，选在商业街路口附近保证交通便利，同时商业街是最接近中高级写字楼也是辨识度，描述容易度最高的地区。经营面积：500—600平米。

大厅：玻璃杯 1人/个、白瓷小餐盘 1人/个

韩式包厢：白瓷杯、白瓷碟各6个、煮水器、随手泡各1个

a套餐：花茶（茉莉花茶、玫瑰红茶、桂花乌龙、菊花茶）四选一+自助茶点=38元/人

c套餐：西式进口红茶+自助茶点=58元/人 单点：花茶30/杯+小分茶点（泡芙+苹果） 中国名茶40元/杯+小分茶点（千层饼+圣女果）西式红茶50元/杯+小分茶点（蛋糕+猕猴桃）

茶单设计：四个板块，分别展示套餐和单点

a套餐版面以温馨浪漫的紫色图案打底，配上套餐说明和各种茶图片

b套餐以黑白蓝的中国元素图做暗花，配上套餐说明和各种茶图片

c套餐以时尚的淡黄色为主调，配上套餐说明和各种茶图片

策划师两名：大学本科，茶文化专业女生、负责出席活动和

整体策划

茶馆主要是以现代中式风格为主，其中借鉴了一部分西方文化。古典韵味的茶馆多配以沉稳的色调，而我们在茶馆中添置了一些浅色的中式家具，大气柔和、很好的柔化了空间中僵硬的局面，调和了红木冷硬的视觉感官。让人一进茶馆感受的是最清新的中式文化，是现代和古典文化的一种交汇，是一种新型的艺术表达方式，生动的画面不必言语也能洞察其内，正可谓一切尽在不言中。走进大厅，左手边的木质直线型吧台，咖啡色的地板，整齐摆放的桌椅与中式家具，装饰相结合，给人一种简约的古雅，给人以视觉上的清凉。大厅层次分明，错落有致，顶上的古式灯以及灯旁边的中式装饰，让现代装修与中式装修很好的结合在一起。全方位配置的小音响，宁静又悠扬的轻音乐充盈着整个大厅，能让前来品茶的顾客感觉到全身心的放松。穿过大厅，印入眼前的不再是洁白的地板，转而是木质阶梯，延伸到各个茶室的木质地板及木质门板。各位可别小看这一间间的木质门板，墙板之间填充的是岩棉，隔音效果可达53分贝以上，顾客丝毫不用担心说话内容会被偷听。转角处排列整齐的凤尾竹，奇形怪状的灯饰，给人以温馨闲适的感觉，没有污染。除此之外，其中的设计也是迥然不同的，分为中式茶室、日式茶室、韩式茶室等等。茶室内只设1~2套桌椅，四壁装饰精美，又相对封闭，可供洽谈生意或亲友相聚。一般需预先定座，由专职的服务人员帮助布置和服务，房门可悬挂提示牌，以免他人打扰。中式茶室墙壁采用的是现代流行的艺术壁纸，用中式那种古朴的色调展现不一样的美。青花瓷盘作为背景装饰，配上舒适的中式家具，让茶室生动自然。桌椅使用的是亲切的原木色，让整个茶室深暖人心。墙角设一屏风，惊世瑰宝的马踏飞燕传承着古文明的博大精深。

日式茶室采用的是可推拉的大格子门和障子纸，显得比较大气。茶室中放置的是简单的小木桌，小木椅，以及55毫米的标准榻榻米。日本人讲究道，茶室是这套茶道体系中的一个点。这样设计的茶室能给人一种洗净铅华，一尘不染，却又

带着淡淡木香的感觉。

韩式茶室装修用的是富有现代感、花朵图案的淡雅壁纸，与线条柔美的纯白桌椅极为和谐。窗前的插花尽显韩式风格的浪漫主题。

格调方面：整栋茶楼以中式风格为主，尽量还原中国古代建筑风格，渲染中国文化，从而体现茶文化。楼里面设有中式、西式不同风格的包厢，营造一种舒适的饮茶环境，引导消费者追求高雅的文化品位。

目标市场：白领，成功人士，小资及崇尚文化追求的人等。

2. 中国洽谈会议习惯性的放在餐馆上，解决一切合同问题，导致商业纠纷案日益增加。茶馆为商业者提供了一个更好地场所洽谈合同，既能良好沟通，又能理性洽谈。

3. 茶楼是一个充满文化氛围的地方，消费者可以受到熏陶，自我提升。

食物类：各类茶，餐食，各色点心等。每天茶楼都会有推荐的茶和餐食及特色点心。

表演类：京剧，茶艺表演，舞台剧，相声及名人讲座。每周一次关于健康饮茶的讲座

销售类：茶馆提供高质量的茶叶，茶具等。

活动类：提供不同风格的包厢，为顾客提供私人场所可供商业洽谈、派对、部门聚会等等。

商品计划：对通过采购获得茶品和茶具，进行分类，主要分为三个等级消费者可自行选择三个等级中的各小类。

茶馆的目标消费群体主要是白领和追求时尚和品质生活的一

类人。主要通过实体店经营获得利润，并且在通过微博、论坛等网络工具进行推广宣传，参与团购打折等。

1、主要通过发放宣传海报的形式进行宣传，海报内容包括店内情况、茶品茶点、开张优惠活动等。

1、开业促销

2、店庆促销

3、例行节假日促销

4、行业竞争促销

节假日促销

本店主要推广三个节假日促销活动，分别吸引女性消费群体、时尚的年轻消费群体和一群热衷于赠品的消费群体。

（一）妇女节

凡在当日来本店消费的女性客户可享受8.8折优惠，并可免费品饮本店专为女性设计的养颜美容茶一杯。

（二）万圣节

万圣节前后共三天内，本店隆重推出万圣节狂欢派对，大厅上演cosplay凡来消费者，可免费试穿各种服装发饰。

（三）年终大派送

1、设计制作一批红包形式的代金券

2、派送给新老客户、潜在客户、意向客户

3、代金券的使用：每个获得代金券的客户凡来本店消费，即可使用代金券，且消费满88可得挂历等。