

创新创业计划书花店(实用5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。相信许多人会觉得计划很难写？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

创新创业计划书花店篇一

大学生论坛

大学生作为社会的栋梁，肩负着建设社会主义事业的伟大使命。身为大学生的我们更需要把关注当下社会热点问题当作一项义务。积极参与讨论社会热点问题，让自己与社会紧密相连，从而不脱离社会。了解社会，开拓眼界，树立正确的世界观、人生观、价值观，将自己的发展与祖国的命运结合起来，与全面建设小康社会结合起来，实现中华民族的伟大复兴。开展社会热点问题，让学生们在探讨社会热点问题的同时加深对社会的认识，增强社会公德心，提高发现、分析和认识问题以及沟通的能力。通过每周一次的问题探讨，部门成员也能够积累丰富的活动策划和实施经验，丰富大学生活，认清自己的社会角色与地位，直接或间接影响着周围同学，提高我校学生关注社会的自觉性，进一步影响我校学生的精神面貌，使之更贴近现实，更接近社会，更具有人文情怀。同时增强队员团体协作精神和团队意识，凝聚力量，共同奋斗，将部门工作推向一个新的高度。

大学生社会化是大学生走向社会的一个过程，作为一名大学生

我们应该多参加一些与社会接轨的活动，树立正确的人生观价值观。加强自身素质，强化自己对社会这个大熔炉的认识，尽快把自己融入社会这个大熔炉里。这样才能在今后的生活

中少走一些弯路，多点认识社会上一些热点的问题，有助于大学生出到社会后会更好的融入社会这个大熔炉里。这样可以锻炼自己的综合能力，并能很快的适应这个社会，沟通能力也会有所加强，还能锻炼自己的胆量等等，这些对于我们来说都是很有帮助的。

五、活动时间：

11月——12月

辅导员，团委书记，学生会全体成员，大一学生

提前由学生会主席召开部长会议，部署大会相关工作。同时各部长及时召开部内会议，带领各部干事做好论坛的一切相关准备工作。同时确定论坛主讲人。

阅读是学习，摘抄是整理，写作时创造。为大家整理的8篇大学生创新创业计划书大学生创业计划书免费到这里就结束了，希望可以帮助您更好的写作大学生创业计划书。

创新创业计划书花店篇二

四：项目内容简介

1. 该项目所属娱乐行业
2. 此项批准介绍

批准机构：

批准时间：

文件编号：

3. 项目是否经过专业机构给予审核或评估。(含资产评估报告和银行资信证明)

4. 扩建项目须简要勾画单位近三年财务的年终报表

创新创业计划书花店篇三

随着人们生活水平的提高，花卉对生活环境的改善作用越来越明显，越来越多的人开始关注花卉，中国花卉市场前景看好，未来新型花卉和特色花卉将会备受关注。随着人们生活水平的不断提高，绿色小盆栽、无土植物很热销，许多鲜花店都兼售这些绿色小植物，而专门销售这类绿色植物的小店铺也层出不穷，但销售花土、花肥、花药等家庭园艺资材的专业店铺还比较少。其实，花土、花肥、花药等家庭园艺资材蕴涵着很大的商机。

从我国花店业发展的三个阶段来分析，现阶段花店具有十大特点：经营规模小——由于花店业发展时间较短，而且经营者大都视花店为就业渠道，因此，从整体上看，全国花店经营规模较小，行业处于初级市场阶段。民营实体为主——非国有经济、尤其是私营、个体经济占绝对优势，只有大中城市的园林、农林部门的花店带有国有性质，但不超过2%。经营理念落后——尽管花店的发展颇富时尚特征，但由于受传统经营方式的影响，在经营理念上仍沿袭传统的作法，花店宣传与传播资讯的常用方式是口头传播或称“意见领袖”式传播，绝大部分花店缺乏品牌意识，90%以上的花店处于原始资本积累阶段。近几年来，花店业看重大众传媒的力度与广度，但由于经济原因对大众传媒的依赖程度不高。

在我们周围，很多行业需要花的，需要花的包装来衬托那种气氛，因为花能说话，什么节送什么花，什么人送什么花，很多场合很多行业缺少了花的存在就失去了颜色失去了美好的心灵感受，花行业能涉及到哪些行业哪些场所呢，真的很多，比如婚庆公司、殡仪馆、医院、旅馆、到家庭居所等都

是花所服务的行业或场所。所有我们有很大的拓展空间、发展对象。

开花店是我们的短期目标，三年左右五年也许太长，初次开花店该怎么做该经营该怎么操作，首先得有个比较初步感性的认识，得有个比较详细的步骤，并且要一步一步去实现才能进场，不然盲目进场可能要走太多的弯路，到时候只会死得太早，来不及防备。

花店经营我们第一步该怎么办，花的进货市场在哪，产品是要别人配送到店还是自己去进货，进货懂不懂花语，懂不懂交通工具是什么，插花、包装、保鲜、以及如何更好的陈列，这都是我们开店之前必须了解必须学习的东西，不然这些前期准备都没做好，到时候我们还能做什么。其实这些并不难，只要用心，买本书找个师傅好好实践一下，二十来天可以解决问题，但需要用心，想办法把第一个事情做好，才能开始下一步操作。

考虑因素：人流量大或是青年人集中的地方，医院、酒店、影楼或娱乐城旁边，高校、购物中心或者居民区附近。这样可避免淡季对整个业绩的影响。市场如何去开拓。

花店可以多联系一些单位、公司做大单生意，特别是酒店、影楼等场所，也可以加盟网络花店，避免死抱零售，守株待兔，坐以待毙。

开鲜花店(零售店)最初包括店面选址、租金、装修和进货资金四部分。长沙门面空转肯定很少，可以说只能找转让店，不说在市中心也不能在偏远或者小巷，估计30平方米的门面转让费5万左右，这是主要的前期投资，可以说占总投资近70%，还是在转让后不需要进一步装修，总投资所以在7万左右，这只是一个前期预测资金，还需要周转资金，这一步具体怎样还要在长沙市场调查之后才能清楚。

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。

初次开花店，面对的问题肯定会很多，我们一定要做最坏的打算，要想到一天可能没人来光顾，为什么，很简单，就像最近江苏卫视每天播放非诚勿扰(每天有点夸张)这个很吸引的节目，并且对此很感兴趣，每天在特定时间就观看这个节目，可不知在每天同步时间湖南卫视却有个我们约会吧也挺不错的，所以我们必须要有最坏的打算，当然也不是坐以待毙，坐着就是等死，我们必须采取一切措施打破这个陈规，这就涉及到经营策略的一个问题。刚开店我们如何更快的吸引顾客前来光顾，我觉得刚开店得引用一个更容易吸引人的附带产品来带动我的访客量。之前想过水果，可水果释放的乙烯等物质对鲜花确实有影响，所以不再考虑，而饰品这个产品挺不错，尤其对于年轻女性来说更加吸引，顾客光顾多了就有连带效应，可能会给我带来潜在的客户。

花艺设计是立店之本。花店的经营秘诀在于花店卖的不仅是花，而更多的是为消费者提供高水平的花艺作品和花艺设计服务。我们卖的不只是产品，我们卖的更多的是文化，一种艺术，一种带给现代人需要的精神文化，精神文明，做好我们的文化宣传，做好服务质量。还有我们不能坐以待毙，坐着就是等死，要外出谈客户，一次两次很多次失败很正常，一次便成功那就不正常了，其实失败带来的东西比成功得到的东西更有价值，只要有希望就要去做。在开店期间我们有很多竞争者，我们如何在竞争者中脱颖而出，我们需要创新，产品上的创新、策略上的创新，这个也需要很好的idea[]创业之前存在的困难不是困难，但创业之后会潜在很多的困难的，需要我们去面对去解决，这条路很辛苦，但是很有意义很有意思，不管怎样不要放弃不要气馁，坚持下来便是价值。

我说过开花店只是我们的短期目标，可我不是仅仅停留在开店这个层次，而是要开办自己的公司，让自己的事业辉煌腾

达，我们要有个长期目标，我说过，只有把自己的定位定得更高，自己才能爬得更高，长期目标是什么，我们要做我们自己的花卉零售公司、婚庆公司、礼仪公司、那便是我的发展方向，这些行业都有比较好的发展势头，但远期目标具体怎么做当然现在还是一头雾水，需要在路上踏实地走下去，很多事情走下去才知道，为了梦想而腾飞吧，年轻的我们。

借用李嘉诚的一段演讲，好好反省下自己，是否说到你的心坎里去了，你看完之后你又想到了什么，你下一步又该怎么走，但是不喜欢看到的是“晚上想想千条路，早上起来走原路”这样的行动。

创新创业计划书花店篇四

展览馆分两部分□a是垃圾展馆□b是垃圾艺术展馆。

a展馆分五个小区，展出的垃圾污染指数依次上升，由参观者自行选择是否参观。泡沫塑料，饮料瓶，塑料袋……垃圾堆山、垃圾挂树、垃圾下河……让参观者切身实地感受到环境污染的岌岌可危、环境保护的刻不容缓。

如何再现垃圾呢？

一、通过塑胶或泡沫模型，搭建各种“大型”垃圾场；

二、展示图片、播放影频、公布数据；

三、收集各污染地人们的心情语录，侧面展现出垃圾的危害。

b展馆共分三个小分区。第一区，我们会将广泛搜集来的用垃圾制作成的工艺美术品展示给大家。毛线头变凉鞋？破布屑变芭比娃娃？碎塑料变玩具？……第二区，我们会为游览者提供一些垃圾，供他们自由发挥、用垃圾创作工艺。第

三区，我们会向参观者销售一些变废为宝的“垃圾”艺术品，相信广大参观者会喜欢。

怎样搜集垃圾艺术品呢？

二、与民间艺术家联系，从他们那里得到更有艺术价值的“垃圾”；

创新创业计划书花店篇五

在不少人心中，开花店是个不错的创业项目。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，现在人们的生活水平不断提高了，人们的消费水平也不在仅仅局限于物质上的消费，对于精神上的消费需求也在不断提提高。花可以调节室内的空气和湿度，对人的身体健康有益。可以用来观赏，陶冶人的性情，平和人的心情。可以审美，引发人的情感。

如人们常常把花比作女人，把莲花作为纯洁、高尚的象征。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。

但是，开花店并不是想象中那么容易，毕竟花是鲜活的东西，花店是一个充满风险的行业。花从一买进时就要有损耗，如果生意不好，只能眼睁睁地看着花变枯变烂。有些高档花卉

更不能多进，若卖不掉损失可就太大了，可如果没有高档花卉出售，可能会失去利润较高的定单，这又不得不让人费上一番脑筋。

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□xxx

广告语：敞开心扉，让我听见你的声音。

地点□xxxx

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。传递人间的真情，让爱洒满人间。

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。给客户提供一个表达自己祝福的平台，把祝福和爱送到千家万户。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。

市场前景广大：随着人们生活水平的不断提高，人们对生活质量的要求也不断提高。

行业转型：改善工作作风的八项规定大型花卉订单减少，花卉行业逐步向小型花卉、家庭花卉的方向发展。

抓住机遇：市场上多数出售小型花卉、家庭花卉盆栽，很少有出售diy花卉盆栽的店。

选址定位□xx大街□xx大街十字路口，人流量多而集中，附近有好几所学校，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，同时在灯光上要选温暖的色系，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：主要包括亲手制作的diy盆栽□diy盆栽成品、花种、植物苗株、陶器花盆等。

宣传定位：利用人工宣传，网上宣传，报栏，宣传栏免费宣传，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式。

服务定位：引导消费，了解顾客的需要，让顾客了解其意义，教顾客养花技术，可以上门服务，为其布置厅堂，进行花艺设计；，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；

陶器精美，特色花艺，花种和植物苗株品质优良。

一个几十平方米的门市要布置好基本所求。

门外处，摆放漂亮作品于两侧，以吸引顾客眼球；

中间摆一个花架和工作桌子，为员工工作区，以设计盆栽等工作；

墙壁的三面，较上部分设为橱窗，橱窗里面放着鲜花、花篮、花瓶等标本设计，较下部分放着一些综合设计好的盆栽和备用的鲜花、花种、植物苗株、花盆、花篮等，能看能摸，让顾客切身感受体会。

目标消费群体广大任何年龄阶段的都适用，最主要消费群体为大学生，因为地点本就在大学后街，主要客流量就是青年人和大学生，因为他们的需求最大也最为集中，所以他们作为第一和首要消费群体；其次就是中年人、老年人、以及盆栽爱好者，他们对鲜花的理解更深，因此需求也不小；最后是为其它过路客等。

实体经营：主要提供diy花卉盆栽服务，其次搭配出售部分成品花卉盆栽。

网上经营：作为实体经营的宣传推广窗口，主要接受购买成品盆栽和定制成品盆栽，同时兼售种子。不提供diy盆栽服务。

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、在市区范围内，我们可以保证送货上门和上门服务。

本身实体经营业务；

鲜花配送的服务费； 上门服务的服务费。