

创业策划书案例(优质9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

创业策划书案例篇一

本项目计划组建一家有限责任公司，名称为‘天之素’食疗保健主题餐厅，主要从事素食保健餐饮的经营。公司成立地点暂定在太原市柳巷北口，注册资本为人民币50万元，全部投资者为自然人或私营企业法人。

本公司将中国传统医学原理与现代化餐饮管理有机结合，向城市居民提供具有传统文化特色的素食保健食品，在中式餐饮与医疗保健的中间领域开辟一块崭新的天地。

公司成立第一年，计划年接待顾客量为5.6万人次，即日接待顾客量约为150人次，销售对象为太原市中心的社区居民及部分工作人群。第二年，增加顾客量至7万人次，即日接待顾客量约为190人次。

第三年将顾客范围推广到整个太原市，同时将年接待顾客量扩大到20万人次。第四年将向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟‘天之素’食疗保健主题餐厅。

第五年公司将走出山西，向全国的中式餐饮业挑战进军，届时本公司将以多种形式接受合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。投资合作者的利益将采用转售、回购与上市等多种途径获得回报与退出。

‘天之素’食疗保健主题餐厅将成为一个多项服务于一身的餐

饮中心，提供以下服务：

向顾客提供保健素食餐品

为顾客提供保健饮食咨询

向每位顾客赠送素食文化手册

定期面向会员进行免费健康培训

为会员制定保健饮食方案

向会员赠送书籍与光盘

1.3.1‘民以食为天’是永恒的真理，餐饮业是长青行业。

改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和广阔的市场空间。目前我国正处于改革开放后餐饮业发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。

1.3.2城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。

随着城市现代化建设的突飞猛进，城市居民的收入水平逐年增加，消费档次不断上升，尤其是在温饱满足的前提下，对饮食的健康关注会越来越多。我国逐渐步入老龄化社会，城市环境的污染，生活压力的增大，都会对人们的健康提出了挑战，不久的将来，人们对医疗、保健的消费开支将会不断增加。

1.3.3素食文化必将成为21世纪的饮食新潮流。

当全世界为疯牛病、口蹄疫、禽流感、非典等大伤脑筋时，

素食文化以其独特的自然气息日益赢得了人们的喜爱。当绿色餐饮已经成为人们的共识的时候，健康科学的素食文化也在逐渐深入人心，根据现代人追求健康、美味的反朴归真的饮食要求，创办以食疗保健主题的餐厅可以说是顺应潮流。

产品概念的原创性所具有的先发优势，可以尽快的较少阻拦的占领现有市场。素食餐厅尽管在国外及港澳沿海城市已颇为流行，但是最国内尤其是内陆城市的发展才刚刚起步，其发展前景光明。而将素食餐厅引申到食疗保健领域不仅在太原而且在国内外更具有开创性优势，可以避免残酷的竞争，夺取先机。

众所周知，动物类食品含有丰富的锌、铁、硒等微量元素，这是植物类食品所缺乏的，为了弥补单纯素食中这些微量元素的缺乏，本公司将与山西大学生命科学与技术学院食品研究所精诚合作，由食品研究所的专业人员配备含丰富的锌、铁、锡等微量元素的补充饮料，如强化果汁等，可在就餐时为广大顾客提供，这样不仅使素食得到很好的配备与完善，而且也使餐厅在同类行业中独树一帜。

产品的科研含量，可以避免同类企业的模仿与渗透造成的市场流失。由于餐饮企业模仿性较强，本公司将努力提高食疗保健餐品的科学含量，不断开创新的餐品种类，保持企业在食疗保健领域的绝对竞争优势。本公司将谋求与省内以及全国性的科研机构进行合作，为产品的研发提供理论指导或技术支持。

餐厅及产品具有独特幽雅的文化气息，可以成为企业的隐性资产，增加餐品的附加值。本餐厅是由大学生自主创业经营的，因此可以发挥大学生文化素养高、品位高雅的特长，不仅从餐厅的环境、餐品、服务、管理各方面提高文化内涵，而且通过引进俱乐部的形式，将餐厅经营成一个具有浓郁的绿色文化的文化餐厅。

‘天之素’食疗保健主体餐厅旨在通过经营健康、环保、卫生、便捷的食疗保健餐品的同时，推广科学、健康、绿色的素食文化。针对城市居民日益严峻的健康威胁，本公司将顺应潮流，根据广大消费者需求推出‘天之素’系列食疗保健餐品，为城市居民的餐饮消费提供一个幽雅恬适的就餐环境，为城市居民的健康生活开拓一个崭新的消费领域。

开发一系列具有风味独特的绿色环保餐品，提高餐品的科技含量，突出餐品的食疗保健功能。

从餐厅管理到产品服务，都要烘托出浓郁的文化特色，体现对顾客最体贴完善的人文关怀，提高顾客对餐厅的忠诚度。

提高餐厅的影响力，稳固现有市场，开拓潜在市场，提高客流量，确保毛利润高于40%

创业策划书案例篇二

创业策划书的写作框架分为以下几个部分：

（1）公司摘要

概括介绍公司的主营产业、产品或服务的独特所在，以及公司的成立地点、时间、所处阶段、竞争优势等基本情况。

（2）公司业务描述

这一部分介绍公司的宗旨和目标，以及公司的长远发展规划和经营策略。

（3）产品或服务

介绍本公司产品或服务的用途和优点，提供有关的专利、著作权、政府批文、鉴定材料等。

(4) 收入情况

总结公司的收入来源，预测一段时间内的收入增长情况。

(5) 竞争情况

认真分析现有和潜在的竞争对手，他们的优势和劣势，以及与之相对应的本公司的优势，研究战胜对手的方法和策略。

(6) 市场营销

对目标市场及客户分类，并针对每个细分的目标市场，列出相应的营销计划方案，以确定保持并提高本公司产品或服务的市场占有率。

(7) 管理团队

对公司的领导阶层的重要人物进行详细介绍，包括他们的职务、工作经验、能力、专长、受教育的程度等；并简要列出本公司所有员工，包括兼职人员的人数，大体进行概况分类；确定职务空缺。

(8) 财务预测

介绍公司目前的营业收入、成本费用、现金流量等，预测5年之后的财务报表情况，计划好投资退出模式，是公开...上市、股票收购、出售，还是兼并或合并等。

创业策划书案例篇三

1、 市场现状

2、 目标市场

3、 竞争状况

4、 面临的困难

来自资料搜索网() 海量资料下载

二、 创业机遇

三、 企业概况

四、 运营模式

1、 员工制

2、 信息化管理

五、 管理制度

1、 业务管理制度

2、 人事管理制度

3、 行政管理制度

4、 财务管理制度

5、 商业资料管理制度

六、 发展战略

1. 总体战略

2. 分布战略

七、 市场营销策略

1、企业ci策略

2、价格策略

3、品牌策略

4、营销方案举例

1、 市场现状

对武汉的家政市场做深入的调查。……………（待调查）

2、 目标市场

从服务这个内容来看，我们服务的对象是面向社会各个收入阶层的家庭。但是，在高级家政这个服务领域，我们还是把目标市场重点放在中高收入的家庭。

3、 竞争状况

自己 竞争对手

优势 1、 价格适合各阶层次

2、 服务质量好，诚信，提供快捷方便的服务

3、 经营项目逐渐增多，贴近老百姓生活

4、 定期向顾客回访听取意见，创品牌服务 1、 起步早，已形成了户订的客户

2、 服务标准 标准与模式也已形成

3、 管理经验与流程较清晰

4、 资金相对有一定的积累

劣势 1、 起步晚，需求人群还需要一定的适应期

2、 从业经验少，还需要不断的积累经验

3、 经营理念还需加强 1、 同类服务中的价格

2、 服务质量一般

3、 服务内容偏少

4、 面临的困难

1)员工来源问题：由于人员流动性大，所以必须要稳定的员工来源，然后还得进行上岗培训，淘汰一部分人员，从事家政服务行业的人，受“伺候人”、“低人一等”等旧观念的影响，被社会上一些人看不起，没有得到应有的尊重，也使一些劳动者，特别是下岗职工感到自卑不愿去做。

2)员工的可靠程度：大部分家政服务人员都是进城打工者，文化水平不高，而且员工里面很复杂，有些具有不良的社会习惯，会给客户造成一定的经济损失，影响公司信誉。因此必须严格审核员工身份信息，最好找当地公安局协助。

4)客户资料管理：很多家政公司都没有使用软件的习惯，信息化程度相当低，还采用传统的卡片、电子文档管理。要对定时服务客户，客户服务记录，合同记录等进行管理和快速检索都是很困难的事情，并且错误率很高。

6)权益保障机制：由于家政服务机构与服务员和用人家庭的责任权利不明确，有的服务协议不规范，导致双方的权益保障没有依据，纠纷争议难以处理。另外，服务员的社会保障和工作期间的伤害、致残、死亡等问题没有妥善解决办法，

导致供求双方均存在后顾之忧。

7)用人家庭需求：用人家庭对家政服务的基本要求是安全可靠和质量满意，许多家庭实际有条件聘用家政服务人员，只是目前家政服务市场选择余地小，难以找到合适人选，又没有客观衡量标准和担保机制，故不得已放弃使用家政服务员。

二、 创业机遇

随着信息化时代的到来，人们的生活节奏越来越快。人们正朝着快捷、便利、具有个性化、理性化上发展，一些白领阶层、高薪阶层、双职工事业型阶层等很多人为了不被市场淘汰，整日奔波于工作，根本无暇顾及自己的家庭生活。有的人甚至把家庭生活的琐事当做是一种累赘，大城市这种现象尤为严重。，工作的压力再加上家庭生活的压力，让都市中的人们倍感疲惫，对家政服务的渴求量也越来越大。

目前，我国的家政服务公司90%是中介形式，其提供的服务大部分都集中在传统意义上的清洁、保姆、月嫂、陪护老人、照看幼儿、洗衣做饭，计时服务、清洗饮水机、抽油烟机、疏通下水道、安装洗手间洁具及水电暖维修之类，家政服务人员的素质较低，中介公司不能有效保障用户及员工双方面的权益，导致市场混乱，因此是家政服务行业的正常发展受到了影响。

在从事家政服务的人员中，像运动健康咨询、家庭专业医用护理等高级家政从事人员数量几乎是空白，因此，推出高级家政服务项目很有市场和潜力。

为了建立全方位的家政服务体系，让传统服务与高级服务坚固，帮助都是中那些忙碌的人们在紧张的工作之余，不再为家庭琐事操心，减轻他们的负担，让他们也能感受到生活的惬意。

创业策划书案例篇四

“溜冰运动”又称轮滑运动。进行溜冰运动可以达到健身目的：一、锻炼平衡能力，溜冰运动有脑部平衡操之称；二、可以减肥，换不缓步持续刷街30分钟平均消耗热量285卡，间断式轮滑(1分钟低姿冲刺+1分钟的直立式轻松滑)30分钟内耗掉了450卡热量；三、相对于跑步，溜冰运动对关节的锻炼更加安全，溜冰运动对关节所造成的冲击力比跑步低大约50%；四、促进心脑血管系统和呼吸系统机能的改善和代谢。缓步持续轮滑30分钟心跳达每分钟 148次；五、溜冰运动可以使我们体形变得更加完美，双脚滑轮，使得大腿后部、臀部、下背部更有型。如果溜冰者在溜冰时候强有力的摆动手臂，还有助于前臂与胸部塑型；七、可以减压，轮滑的愉悦性，让你因工作紧张的神经得到放松。

chongzuo原本是南宁市的一个县城。在xx年12月23日，国务院批准：撤销南宁地区和崇左县，设立地级chongzuo市。到xx年8月6日□chongzuo市才正式挂牌成立。刚刚成立的chongzuo市经济各方面都没有得到全面的发展。原来的chongzuo市区以百家惠问中心展开，所以在百家惠旁边约50米处有一家康乐溜冰场但是康乐溜冰场距minshiyuan较远，这个距离给我们minshiyuan想去溜冰的同学带来不便；加上chongzuo市中心大有向minshiyuan所在江州区转移的趋势。所以我们团队决定在minshiyuan附近开设一家花样年滑溜冰场，主要目的是为了更方便minshiyuan师生。

为民师院师生带来一个娱乐场所，积累我们团队的合作工作经验，赚取财富。提高我们的团队合作意识。

地址选择在学校周围三百米之内，我们的主要服务对象是民师院的在校学生和老师，同时也服务其他顾客。

花样年滑溜冰场总面积为700平方米。包括溜冰室和管理室。

溜冰室总面积为651平方米，长、宽分别为31平方米和21平方米。整个溜冰室以“回”字形状设置，中间小的正方形的溜冰区域边长为5.5米，这个溜冰区域地面平滑，扶手之间的距离较接近，可以给那些初学溜冰运动的人学习用，我们把这个区域叫做初学者溜冰区域。在小正方形的外围是一个大的长方形，在这个长方形的溜冰区域中有上坡下坡等溜冰道路，以便给喜欢花样溜冰者挑战自我，提高自我。在小的正方形的溜冰区和大的长方形的溜冰区之间用活动的护栏隔开，这样以便在必要的时候关闭初学者溜冰区域。比如顾客在溜冰期间要求关闭溜冰区域等。

在溜冰场的长的四面墙上贴上一些溜冰的简单动作解析图和一些安全常识标语。每一面墙上都放上渔网灯，渔网灯的颜色跟随着溜冰场内的音乐节奏变换。

在天花板上根据其面积装上四个吊扇。在长的两面墙上各装上一个音响，用于播放溜冰音乐。

在溜冰室内设计换鞋区和休息区，休息区和溜冰区用活动护栏拦好，这样就可以避免溜冰者撞伤休息者。

管理室与溜冰室隔一面墙，之间不设立门槛。在管理室内设有一台收银台(买二手的);两个鞋架，一个大的用于放置各种溜冰鞋，小的给顾客放鞋;两台电脑(自备)，一台用于播放音乐，一台用处理数据;一台电风扇。

据调查崇左市区内目前只有一家康乐溜冰场[ktv]网吧等娱乐性质的`行业较多。我们团队对民师院的不同系不同年级的学生进行调查，其中有68%希望在民师院旁边开设溜冰场;有80%希望有自己的溜冰鞋;有52%会在学校租赁溜冰鞋;有绝大部分希望溜冰一天只消费9元钱。

就我们调查的情况看来：整个崇左市区就一家溜冰场——康乐溜冰场，康乐溜冰场处于现在的崇左市中心，距民师院有

十几千米。

就我们看来康乐溜冰场有以下缺点。

一、厕所内部卫生不好，苍蝇蚊子很多。

二、墙面粗糙，溜冰的人容易被擦伤。溜冰场内没有具有难度的溜冰道。

三、休息区和溜冰区之间没有护栏，顾客在休息时候有被溜冰者撞伤的危险。

四、溜冰室内没有电风扇，夏天室内会闷热。

五、溜冰室内卫生不好。

六、溜冰室内护栏不牢固。

康乐溜冰场的溜冰鞋质量整体处于较差，如果顾客溜冰超过1小时，脚会感到隐隐作痛；溜冰超过3小时，顾客脚就会阵痛。但是康乐溜冰场正在处于崇左的市区中心，那里人流量高，很容易吸引到溜冰者去溜冰。就我们看来，康乐溜冰场与花样年滑溜冰场比较，康乐溜冰场具有以下优势：

一、康乐溜冰场资金雄厚，其管理者社会经验相对与我们较丰富。

二、康乐溜冰场已被崇左的市民所知，包括民师院的同学，所以其在崇左的知名度相对较高。

三、康乐溜冰场除营业溜冰之外还经营桌球，这样溜冰者在溜冰之余可以打桌球，这将会更加吸引溜冰者的前往。

花样年滑溜冰场的劣势：我们的管理经验不足，在管理过程中有可能出现管理不到位而导致倒闭；我们资金不足，在经营

的过程中可能会出现我们没有预料到的开支，如此，也可能导致倒闭。

花样年滑溜冰场做出的应对措施：认真经营，积累更多经验，在市场竞争中生存下来。

我们的服务宗旨，全心全意为来溜冰的顾客和租鞋的顾客微笑服务。

本溜冰场提供场地和各种溜冰鞋以供顾客使用。同时，本溜冰场还提供租溜冰鞋服务，自备有溜冰鞋的顾客也可以支付一定费用后用自己的溜冰鞋进入花样年滑溜冰场进行溜冰运动。每一天早上八点半正式营业，晚上二十二点关门打烊。

在本溜冰场单排溜冰鞋按每双每小时2元，超过三个小时的按一天来收取，一天收费8元。租鞋按每小时2元，超过4小时按一天算，一天收费10元。

在本溜冰场双排溜冰鞋按每双每小时1.5元收费，超过210分钟按一天来收取，一天收费6元。租鞋按每小时1.5元收，超过4小时按一天收取，一天收费8元。

内部所有事情由主要负责人负责。

技术员每天分早中晚三次检查溜冰场内设施的安全。如发现问题应及时解决，每一天晚上打烊之后要检查每一双溜冰鞋的损坏情况，如有安全隐患因处理，处理不了的应贴上已经准备好的标签，直到鞋的问题全部解决，才再次使用。

卫生员分早晚两次打扫溜冰场内的卫生，保持溜冰场内的清洁。

宣传部负责宣传溜冰场的服务项目，提升花样年滑溜冰场在民师院的知名度。

财务人员每一天都须统计一天的收入和支出费用，并做好记录。同时也要预算次日的收入支出情况。

各个工作人员在做好本职工作之外，还应相应的配合其他人员工作。如有请假需要80%以上的人员同意方可请假(病假除外)。

租房面积：长 $31 \times$ 宽 $21+5 \times 9.8=700$ 平方米，租金 $\square 1xx$ 元/月左右

装修费用：10000元(包括天花板和墙壁的装修)

吊扇4个：480元

渔网灯8串：300元

门面招牌500元

收银台一张：100元

鞋架2个：250元

拖把2个、扫把3个和垃圾铲两1个：43元

印发传单150份：75元

电脑(自备)音箱一对：500元

修鞋工具箱3套：20元

一次性塑料袋20捆：42元

单排溜冰鞋80双(包括男式女式两类)：10240元

双排溜冰鞋65双(包括男式女式两类)：5070元

总计:40300元

主要负责人出资9000元，其他五位队员出资8000元，总共投资49000元，减去上面的支出部分，剩余8700元作备用资金。

第一个月的收入60%用作备用资金，40%按照规定的比例发给员工工资。预计九个月收回成本。

调查问卷

亲!!!帮一个忙呗!!!

请问您的性别() a 男 b 女

1、您觉得您的娱乐时间多吗? ()

a□很多 b□一般 c□很少

2、在您的空余时间你更愿意? ()

a□上网 b□看书 c□逛街 d□溜冰 e 其他

3、你觉得在学习生活中娱乐活动 ()

a□非常重要 b□重要 c□一般 d□不重要

4、在您娱乐的一天里您愿意接受的娱乐费用是? ()

5、您曾经溜过冰吗? ()

a□是 b□否

6、你是否觉得溜冰是很愉快的放松方式? ()

a□是 b□不是

7、您去溜冰的频率大约是? ()

a□一周多次 b□每月一次 c□不定期 d 没有去过

8、您希望学院附近开有溜冰场吗? ()

a□希望 b□不关注

9、如果附近有溜冰场，你会愿意去玩吗? ()

a□会 b□不会

10、你溜冰的时长一般在几个小时之内? ()

a□1小时 b□2小时 c□3小时 d□其他

11、你希望有一双自己的溜冰鞋吗? ()

a□想 b□不想

12、你会在学校租溜冰鞋吗? ()

a□会 b□不会

13、如果您可以租溜冰鞋您希望租下列那种溜冰鞋? ()

a□质量好，价格贵点无所谓 b□价格便宜，质量好坏无所谓

14、您会向一个专业溜冰人士交费学习溜冰吗? ()

a□会，为了更快学会 b□不会，宁愿向一般人学习

15、你喜欢在溜冰场内可直接买到饮料之类的食品吗？（ ）

a□喜欢，但价格不能太贵 b□不喜欢，自备有

c□偶尔买，贵点无所谓

16、你希望消费多少钱可以溜冰一天？（ ）

a□8元 b□9元 c□10元 d□11元

17、你希望租一双溜冰鞋多少钱一小时？（ ）

a□1.5元 b□2元 c□2.5元 d□3元

管理制度

我们的溜冰场是一个以学生群体为主，以社会青年和附近居民为辅的娱乐场所，随着越来越激烈市场的竞争，优质的服务已经成为一种经营手段，我们团队的所有成员将尽全部力量为我们的“花样年滑”服务，以诚信、微笑的经营之道来面向学生、面向社会。全心全意为顾客服务，您的十分满意是我们的目标，也是我们的努力的方向。让您在娱乐的同时享受我们最优质的服务。

1、收费标准可以与同行一致，也可以在不影响同行竞争的情况下相应降低收费标准。因为我们的服务对象主要是学生为主。

2、为了提高我们的知名度，我们将采取多种方式进行宣传深化到每个顾客中去，如采取宣传单、板报、海报、等宣传方式。尽量让每位学生及社会青年都了解到。

3、为鼓励消费、吸引顾客，我们采取(…………)等优惠政策。

- 4、若以团体的方式进入我们的溜冰场，我们会考虑价格优惠。
- 5、如果是我们本校的学生出租溜冰鞋，我们将提供送货上门服务。
- 6、我们会实行会员制，(……………)
- 7、如溜冰初学者需要手套等安全装置，我们有相关物品出售。
- 8、我们场内将设有矿泉水等饮料出售，以给顾客提供方便。
- 9、我们场内有相关药品提供，如跌打膏，创可贴等，以满足顾客需要。

为了避免溜冰场内的秩序有序进行，我们将在领鞋区对面贴上如下制度：

- 1、溜冰是一项时尚而高雅的运动，同时也具有一定的危险性，如您在酒后或有严重的心脏病，请您不要试图尝试。
- 2、未满12岁的小顾客需要家长陪同方可入场溜冰。
- 3、取鞋钱请告知服务人员您所穿的溜冰鞋的尺码。
- 4、请在换鞋区更换溜冰鞋，随身物品按规定放好，贵重物品请随身携带。
- 5、为了避免不必要的损伤，请您务必溜冰时戴上手套。
- 6、请按逆时针滑行，不要再溜冰区随意追逐、打闹或做其他危险动作。
- 7、为了避免意外，请不要再溜冰区吃东西，如口香

1、营业时间：早上8:00到22:00。

- 2、每天早中晚各大扫除一次，务必保持场内外干净，要让场内的空气时刻保持清新，为溜冰者创造一个舒适的娱乐环境。
- 3、店内的成员对每一位顾客要热情、大方、文明礼貌，耐心地为顾客服务；
- 4、工作人员不得迟到或早退，工作人员之间要互相配合工作；
- 5、给顾客拿鞋之前务必要检查好鞋的功能是否齐全。
- 6、工资的分配要有目的、灵活地分配
- 7、保持饮料供应正常，以便为顾客随时都可以买到；
- 8、我们将在出租的溜冰鞋上注明本店的特别标志，以避免与顾客的鞋混淆。
- 10、工作人员要学好受伤处理技巧，以免顾客受伤时不能及时处理。

(注：以上条列和相关规定由所有团员一致同意而制定的，如在经营过程中需要改动的，必须在大家讨论之后才能改动。)

溜冰鞋出租情况登记表

顾客溜冰时间登记表

安全协议书

为保证客户的安全，花样年滑溜冰场为切实保证出租溜冰鞋的顾客的安全，本着对客户负责的原则，经甲乙双方协商一致，达成如下协议：

第一条：乙方必须遵守国家的法律法规，遵守学校的各项规

章制度。

第二条：乙方同意租溜冰鞋自行场外溜冰的，需做到如下几点：

- 1、溜冰鞋的尺码大小要合适，顾客可根据自身的情况选择合适的溜冰鞋。
- 2、顾客需牢记归还鞋的时间，并按时到本店还鞋。
- 3、顾客在场外溜冰时，应注意自身安全，勿在公路上告速滑行，以免带来不必要受伤。
- 4、年龄低于8岁的小顾客需在大人的陪同下方可自行溜冰。
- 5、请不要可以损坏溜冰鞋。

第三条：顾客在自行溜冰期间发生意外事故造成本人或他人人身、财产损害的，甲方不承担任何责任。

第四条：甲方承诺保证溜冰鞋的质量，保证在顾客租鞋前鞋的性能完好。

第五条：由于顾客的自身原因而导致溜冰鞋损伤、丢失的，应尽快与本店负责人进行商讨赔偿事宜。

第六条：本协议一式两份，协议双方各执一份为凭，协议自双方签字盖章后正式生效(有效期为自租鞋之时记起至还鞋之时止)。

甲方：“花样年滑”溜冰场(盖章)：

签订日期：

乙方：顾客(签字)：

签订日期:

创业策划书案例篇五

××服务:

每位顾客进入大厅，我们的店员就要齐声说出(欢迎光临××的家)，接着按人数安排就坐，那样可以节省座位。并对顾客提醒，(你好!为了你的身体健康请先洗手)，然后用手势指引。随后递上菜单、倒茶水或姜茶及我们提供的卫生袖套，并对顾客说，为了你的袖口不被弄脏，请戴上袖套用餐。当菜品上齐后须对顾客说声(你好!你们的菜品已上齐，请慢用)。对待小朋友因要多加关心，须及时搬出我们专门为小朋友提供的安全坐椅及婴儿坐椅。还可以赠送小气球、小玩具等小礼物给小朋友，这样可以体现我们的服务更贴近温暖。

为了体现我们的温馨服务，增加真人播音提示，好象在餐厅或酒楼还没时兴吧!往往很多提示标志贴在顾客眼线看不到的地方，我个人觉得在贴提示标志的同时，增加真人播音提示会觉得更温馨，比如：尊敬的顾客中午好!很荣幸在××的家见到您们，××的家温馨提示：请您们在用餐的同时，不要把随身携带的财物放在餐桌上以免丢失，如有本店的服务或其他问题做的不好敬请谅解，您们所关心的是我们必做的。如果是夏天的话，增加一些夏天的生活小常识，或其他的话语。真人播音要找一个声音轻柔甜美的女员工去播，那样也许会更加体现出××的家的品牌服务。这种的场景在百货商场可以看到。零售业可以做我们餐饮业也可以借鉴。

为了能给我们的店打造品牌为基础，将增加饭后银碎袋。顾客去餐厅就餐，结帐的时候，收银员呈上一个精美的小纸袋，上面印着“银碎”俩字，收银员说这是找您的零钱，我个人还是挺欢喜的。一个小小的银碎袋，对顾客来说并没有多大的实际作用，顶多拿回家当当针线袋，但这体现的是一种服务的态度，顾客欢喜，带来的是经营者的喜悦的心理。同时

还可将地址、电话等内容印在银碎袋上，一举两得。

细节做到位的小吃店，不只是对顾客吃饭的地方讲究，洗手间尽管只是小吃店的附属部分，但绝不能马虎。咱们不要洗手间装潢得跟宾馆似的，但干净卫生是一定要注意的。一瓶洗手液、一卷卫生纸能花多少钱呢？麦当劳、肯德基受大众欢迎，还真少不了他们洗手间里卫生纸的功劳。还是之前朋友说到的那家餐厅，在洗手间的墙上你能看到一个袋子，其中装有各色的线和缝衣服的针，这是为了客人万一遭遇裤子拉链坏了、衣服和扣子掉了等特殊状况时，可以避免尴尬。其实能用得上这些针线的几率特别小，但这样的服务，的确细致周到得让人感动。

购买颜色同样的车辆或拿去喷漆为同样的车辆，每辆车后面挂着同样的箱子，箱子可以设计流动提手的，车子的后面竖立一面广告幅（××的家欢迎您或您知道××的家在哪里吗？）

在外卖菜单上印着（我们的选址虽然有点远离闹事，是因为我们想省更多的钱来回报更多的顾客，虽然来我们店就餐有点远，是因为我们想给顾客更多优惠、更多欢乐。您只要多走几步路就能体会到我们对您的爱，我们的爱比希望多。）

顾客您好！为了您的健康，我们不提供一次性餐具，我们只提供可回收的密胺餐具，每套餐具我们都经过高温消毒，请放心使用。每套餐具我们将收取5元押金，如果您不方便把餐具送回我们店里，可拨打××××××××××××××，我们将派专人上门回收，并退还你的押金，如有不便敬请谅解。

您知道××的家开在哪里吗？

××的家会员每天都有优惠您知道吗？

××的家的外卖服务很特别您知道吗？

您知道在××的家可以体会到欢乐吗？

××的家每个周末都有会员活动您知道吗？

××的家的外卖餐具不是一次性的您知道吗？

您知道在××的家可以吃到不一样的馄饨吗

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，两个在厨房式窗口内操作，一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的，关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装，员工聘用第一个月需留200元做服装押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。

员工基本工资为1000元到1800元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

收款：2名×1200元=2400元

服务：2名×1200元=2400元

外送：2名×1000元=20xx元

后厨师傅：4名×1800元=7200元

共计：人数10名=14000元

这种小店，基本上早中晚和夜宵都能经营，日目标营业额为20xx-3000元。毛利率45%即毛利润为900元到1350元，除去员工工资加费用467元+电费30元+水费10元=507元。每天利润为393元到843元以上。年利润为14万到30万，计算误差后，算20万左右。

创业策划书案例篇六

全区广大有志青年：

为培养xx青年创业意识、增强创业本领，帮助青年积累创业经验，实现创业成才，我们倡议在相关部门的支持下，筹建一个以“联系服务青年、共同创业发展”为目标，能够整合区内资源，帮助和扶持更多有志青年自主创业的、依法登记具有社会法人资格的社团组织——xx青年创业协会。

xx青年创业协会的定位：由xx团区委指导的公益性青年创业组织，致力于帮助和扶持区内青年把“创业热情”转变为“创业行动”、把“创业梦想”付之于“创业实践”，努力成为培养青年企业家、职场精英的“发源地”。

xx青年创业协会的目标：做出富有xx特色的创业扶持模式，打造xx青年创业的信用、资源平台，主要工作目标为：挖掘一批创业青年；组建一支导师队伍；形成一套帮带机制；整合一批创投资金；加强一个基地建设；构建一个“孵化”平台；打造一个创业论坛；选树一批创业典型。

xx青年创业协会的工作职责：组织开展创业讲堂、培训、研讨、竞赛、论坛等活动，帮助全区青年提高创业能力和创业素质；发掘、表彰、推荐、宣传优秀创业青年典型，营造青年创业成才良好氛围；帮助青年创业者加强与政府部门、科研院校、工商企业、孵化基地、金融投资等的沟通联系和对接合作。为青年创业者提供政策、法律、信息、技术、资金、阵地等方面的服务；反映青年创业者的意愿和诉求，维护青年创业者的合法权益；加强与各类大学生、青年创业组织的交流与合作。

为了更好更快地完成协会的筹备工作，我们欢迎社会各界人士，尤其是广大在外发展的xx籍青年□xx区大学生村干部□xx

籍大学生以及在xx成功创业的各界青年企业家参与筹备或为筹备组提供宝贵的意见。

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。让我们积极行动起来，踊跃投身于青年创业的热潮之中，乘势而上，快马加鞭，共同谱写xx跨越发展新篇章！

倡议团队□xxx

20xx年x月x日

创业策划书案例篇七

经过几年的发展,已经进入平常百姓,有的家庭甚至已经有两台以上。随之而来的问题就是电脑维修。虽然说有的电脑公司承诺保修一年,但这仅限于硬件,对软件故障,却只能是送修,或者是收费上门维修。服务好一点的,一年可以上门服务几次。这对于电脑不是很了解的用户,带来了难题。另一方面,一年之后,电脑没了保修期,一旦出现故障,又只能“四处寻医”。按理说电脑公司很多,找个维修公司应该不难,但是由于现大大多数电脑公司都是以销售为主,一个维修质量不敢保证,另一个收费很高。目前电脑维修行业‘猫腻’多多,收费没有一个标准,维修市场还很不规范。

因此,我想搞一个专业的电脑维修维护的技术服务型公司,市场发展潜力巨大。

以下是我的观点:

第一,大部分电脑都过了质保期。十几年个人电脑的普及,很多家庭电脑用户购买的电脑都过了质保期,有些他们需要相应的技术服务。

第三,大部分家庭电脑用户对电脑知识了解甚少。首先,他

们生活水平不断提高，电脑越来越便宜，家庭买电脑的用户越来越多，其中有一大部分家庭都是给上学的孩子买电脑，大部分由于对电脑了解不是很深，当电脑出现一些小的故障，就不知如何处理，只好找电脑销售商，而销售商主要是以电脑销售为主，保修范围仅限于硬件，对软件的保修时间短，次数少，一旦过了保修期，他们就要收劝高额”的维修费，而且多数服务质量跟不上，因为他们以电脑销售为主。因此，只好四处求“医”。其次，电脑具体能做什么，有多大功能，对那些给孩子买电脑的用户来说，是个“迷”。而当用户买了电脑，经过销售员的讲解，知道电脑能做什么，很“神奇”，却不知道怎样做才能实现电脑的一些功能，不知道具体怎么操作，实现这些功能还要配备一些什么设备等。他们需要相应的培训、指导服务。

第四，大部分公司没有充分利用现有计算机设备。随着计算机及局域网络应用的不断深入，特别是各种计算机软件系统被相继应用在实际工作中，在公司内部，需要使各部门相互间真正做到同效的信息交换、资源的共享，为员工提供准确、可靠、快捷的各种数据和信息，充分发挥公司内现有计算机设备的功能，从而加强公司内部各部门的业务和技术联系，提高工作效率，实现资源共享，降低运作及管理成本，因此，建立公司内部网络是非常必要。

所以，我个人认为，开一家电脑技术服务型的公司。可开展以下业务：1、电脑清洁、护理2、电脑安装、调试、升级、维修（包括硬件）3、局域网组建；4、电脑上门培训指导；5、耗材销售6、二手电脑调剂具体可开展的形式：会员制和非会员制两种。会员制分为：个人和企业用户，采取包月包年包季制。

主要目标客户：

1、家庭用户。

2、中小企业。

3、各门市。

另外，我想说的就是，无论搞什么样的公司，一定要以急用户之所急，想用户之所想，要紧紧围绕客户，增强与客户之间的关系，价格要透明，技术要精湛，服务要上乘，争做规范电脑维修行业的领头羊。

创业策划书案例篇八

任何一个想独立创业的人，都应该先了解时代潮流，再进行创业，尤其是甜品饮料——时尚与休闲完美结合的行业。现在处在一个经济高速发展的社会，甜品饮品成了越来越多的人的喜爱。

甜品是指各类甜食、饮品、水果调制品，广东人称之为糖水，是粤港美食的代表。糖水既可以作为中式饭食后的甜品，也可以作为夜宵的小品，为我们带来愉快的心情。糖水跟煲汤一样，具有滋补养生功效。可以作为糖水材料有很多，不同的材料具有不同的功效，有的属于清凉性，有的具有燥热的特点，我们要根据不同的主材料来配搭不同的辅料，达到相辅相助的效果。不同的搭配有不同的功效。专家称喝糖水可缓解烦躁失眠，在烦躁而不容易入眠时，可喝糖水，使体内产生大量血清素，亦可助眠。在珠三角和港澳地区，甜品店糖水店遍布大街小巷，博大精深的甜品文化在南粤大地孕育了数百年。今天，时尚男女们从享受甜品冷饮的美味，到追求果品的健康养颜；从享受美食，到追求情调和惬意；无论是华美精致的西方甜品，还是温润养生的东方甜品，都不知不觉地进入人们的生活，让时间走得轻松，给繁忙的生活一个留白空间。有机构通过对北京、上海、广州、西安、成都、重庆、武汉、厦门、南宁、沈阳、哈尔滨、长春、济南、太原、郑州、杭州、南京、苏州、长沙等十九个城市进行调查后发现，80%以上的被调查者都喜欢甜品，90%的人把甜品作

为生活中的一部分。

人们对甜品的喜好和精湛的制作技术共同促进了甜品行业的繁荣。随着甜品逐渐被广泛接受，一片丰厚的市场呈现在我们面前。相对于竞争日益残酷的普通餐饮业，甜品无疑是一片潜力巨大的新天地。糖水甜品作为餐饮行业，绝对是一个朝阳产业，市场前景非常广的一个产业，从各个方面都可以看出来，先看看广东大街小巷的糖水店，就知市场潜力有多大，广东市场远未饱和，0.5公里内没有3家糖水店就不算饱和，可以预见，甜品行业将创造又一个餐饮神话。甜品，是许多小女生的最爱。夏天的到来，高温天气，更是让冰激淋类、果汁类产品风行起来。

1、市场介绍 江西师范大学瑶湖校区是一个相对年轻的校区，新校区建校至今10余年。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

2、市场竞争分析 常州轻工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。

3、目标顾客 有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

1、原料专业，放心更多

心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

2、品种丰富，选择更多

众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

3、营养全面，健康更多 心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上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。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

4、服务规范，满意更多 心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

心甜门店设置在常州轻工学院二号食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

1、人事 心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

2、管理思想

6 优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

3、管理理念

(1) 尊重餐饮业人员的独立人格

(2) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4) 营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

(5) 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

4、管理队伍 投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。 5、管理制度 建立严谨的服务管理规范 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

1、经营目标

在常州轻工职业技术学院建立首家专业甜品店——心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类、中式传统点心类等。

2、经营宗旨 甜美、健康、时尚。

1、传媒广告 考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

2、形象代言 制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

3、店面布置 心甜店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

1、美食手册 制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

2、节日活动 在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~20xx元。

3、许愿树 店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将收集许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在300元以下的愿望，帮助顾客实现。

4、优惠卡 店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品8.8折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

1、开张成本

2、桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备

3、预付店租、装潢

4、原材料 以上项目将移交专业人士代为预算评定。

场为起点，放眼常州大学城六所高校的市场。逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步： 1. 立足常州轻工学院市场，占据一定份额 填补常州轻工学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2. 占领常州大学城市场，建立连锁机制 当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在常州大学城其他五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3. 走向常州市场，开放加盟经营 在常州市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在常州市内扩张连锁店，开放加盟经营。

创业策划书案例篇九

社区水果超市的建立：在社区的.居民达到3000个家庭(每个家庭3人计算)的小区建立水果超市。

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果85公斤相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多家庭的调查，80%的3口之家每月消费水果的金额在80元以上。10%的家庭消费水果在50-80元之间。只有10%的家庭消费水果在50元以下。

1、行业的需要：中国缺少水果的销售大户。

2、创业者的需要：进入门槛低，很小的投入就可以经营。

3、政策支持[]20xx年3月22日(北京市商务局、北京市发展和改革委员会)：79项鼓励支持发展的商业项目，包括超级市场、便利店、社区早餐店、食品店、日用品店等。限制的商业项目有：地区级以上商业中心和规划的特色商业街(区)以外限制新增加营业面积5000平方米以上的大中型零售商业设施；城区二环路以内，限制新增加营业面积10000平方米以上大型百货店、大型综合超市；城区三环路以内限制新增营业面积10000平方米以上的大型仓储式商场、大型专业超市、各类大型批发市场；城市中心区、市级商业中心、地区级商业中心、中关村科技园海淀园、商务中心区限制新增各类初级集贸市场、批发市场等。

4、全新的销售机会：只有水果连锁店还是空白。而其它行业连锁店都处在微利竞争状态下。

5、新颖的销售方式：开放式的自选。

6、多样的服务项目：提供自动榨汁服务。提供组合包装箱，及在店内介绍各种水果的特征和适合食用的人群，引导健康消费。

7、水果的购买状况和消费者的心理：时间忙，没有多余的时间用来购买水果。超市和批发市场因为是购买别的产品为主，所以不会购买很多的水果。

8、庞大的市场：国家计划在20xx年使人均消费水果达到40公斤□20xx年48公斤□20xx年53公斤。也就是说到20xx年，水果要有2500万公斤的消费增长。市场巨大。是现在市场的40%。

1、给顾客全新的、放心、保证质量和便宜的放心消费地点

更多的顾客选择去超市购买水果，除了是在购买其他商品的时候见到有水果销售，顺便购买外，剩下的最大原因就是超市的水果不管是从产品外观、产品质量、分量上都可以让消费者很放心。并且开放的自选方式可以让顾客有更多的挑选余地。对于我们的水果超市，采用统一装修、统一店面布置、统一采购、统一配送，并且全部产品都经过清洗、打蜡、分级、包装后在进行销售，完全可以给予顾客以上心理的满足。

2、独特引导消费

现在的顾客购买水果，完全是凭借自己的口味和喜好来选择水果消费，而忽视了水果本身的特性和适合食用的人群。通过对众多的消费者的调查，发现几乎没有一个人能说出菠萝的特性和适合食用的人群，及肝病、胃病病人应该吃什么水果，不适合吃什么水果。这就说明大家都是在盲目的消费水果。没有什么水果消费常识也就会闹出给糖尿病病人送香蕉的好心办错事情的误会。作为一个水果零售商、我们的责任就是要教会大家如何合理的消费、食用水果。在这方面，我会在店面张贴每种水果特性的海报及适合食用的人群，和好坏等级的鉴别方法，引导大家健康的消费。

3：提供多种多样的服务来针对不同的消费群

水果消费者一般会分为自己食用和送礼2种。针对送礼人群的心理及包装需要，我们会专门设计些可折叠或组合的不同容量(3g□5g)等包装组合，有偿提供给消费者。也就是说，顾客可以随意组合、购买水果。购买完后如果需要包装盒，只需要交纳一定的包装费，就可以得到店内的包装盒(可分为祝寿、

探望病人、看望亲戚等几种)，并可以得到贺卡一张。这样，既让消费者明白消费，免去了在游商或其他商家处购买的昂贵礼品装水果，又可以保证质量。

4、深入挖掘水果的特性及消费者的其他需要

随着人们的收入增加，更多的消费者开始饮用新鲜果汁。针对消费者的着方面的需求，每家水果连锁店都会有免费使用的榨汁机供顾客使用。顾客在购买完水果后，可以自助的免费使用水源清洗水果并免费使用榨汁机，将水果榨成果汁。如果顾客自带容器，我们将不收取任何费用。如果顾客想将果汁带到家庭、公司或在路上饮用的话，我们将有偿提供一套容器(包括朔料杯、吸管、蜂蜜、砂糖等，并帮顾客封装好)的服务，便于顾客把新鲜的榨的果汁带到任何地方饮用。在卫生方面，顾客每使用完一次榨汁机，我们都会对机器进行消毒处理，然后放进消毒柜，保证卫生。