童装企业创业计划书 儿童游乐园创业计划书(大全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。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

童装企业创业计划书篇一

行业生命周期分为导入期、成长期、成熟期、衰退期。

现在全国绘本馆正是一个让世人所认识，并不断萌发的推广阶段，正处于行业的导入期。全国出现了很多新兴的绘本馆。其中包括：悠贝亲子、老约翰、绘本taxi等等，起步期也是2、3年时间左右。在很多的中小城市里都还没有，绘本馆是一个新兴的产业。它的功能*也非常齐全：借阅、出售图书、绘本延伸课程，对于我所在的二级城市，算是始无前例的第一家，它有着很好的发展空间□xx市，有小学100余所，幼儿园无法统计，就幸福人家小区附近的幼儿园即有6个，小学2所，非常集中，人数也很多，家长也有一定的消费能力。基本构成了绘本馆的生存条件。

开一家绘本馆何种经营模式才是真正的生存之道呢？除了借阅带来的盈利外，还必须要寻求新的盈利点。绘本馆不是早教中心，但要留住孩子并发展更多的孩子成为自己的忠实客户，就一定要让孩子依赖绘本馆，并得到成长。让家长满足于报名后所看到的孩子的成长效果。让大家觉得绘本馆就是生活的一部分，能解决孩子的问题才是最终赢得家长的心的方法。这也是我接下来会谈到的我的理念计划。

二、构建一家什么样的绘本馆

绘本馆名称：快乐成长绘本馆

绘本馆理念：让所有孩子在开放的、自由的绘本书屋中成长。

筹备时间：月日

主营业务：绘本租借、绘本销售、绘本手工班、绘本音乐班、英文phonics自然拼读班、托班等。

（一）组成架构：

（略）

（二）人员安排

初期计划：

销售团队：2人全职市场团队：1人全职教师团队：5人全职

1年后规划：

销售团队：4人全职市场团队：2人全职教师团队：8人全职

（三）工作职责划分

销售团队主要职责：2人—会员家长接待、馆内会员卡、课程销售

市场团队主要职责：1人—宣传、大型活动规划、实施等

教师团队主要职责：2人—负责美劳班课程和音乐班课程

1人—负责日托班课程

2人—负责英文班课程（含外教1人）

（三）工作日程安排

开馆时间为：每周二闭馆法定假日按国家规定放假或轮休。

员工上班时间安排：（根据具体情况再调整）

早班9：00—16：004人

晚班15：30—21：304人

三、课程介绍

日常课程：美劳课程和托班课程

美劳：针对所有的会员，利润低但持续。目的是为了让孩子在爱上阅读之外还可以动手动脑做手工，继而养成每日来馆内阅读的好习惯。

日托班：针对低龄，没上幼儿园的孩子或休息日无人看管的孩子，价格中等。目的是从小培养孩子对绘本馆的依赖。

明星课程：英文课程

该课程作为我馆的赢利点。师资力量是馆内的*教师和教学经验丰富的外籍教师来授课。从师资、教学设备等方面对课程进行全方位的包装。做成类早教的课程，而且保*教学质量和效果。

四、保守定价：

1、普通会员（只借书）：

一次最多可借4本，不限次600元/年，押金：100元

一次最多可借6本，不限次800元/年，押金：100元

2、至尊会员：

3、托班（6人/班）：

周一至周五，早8：30—17：30

包中餐。每周公布不同菜单。下午5点有水果时间。

每月1500元/人

4、英文课程：

外教+中文助教双语

3个月为一期，2节/周，2小时/节。中途休息10分钟。1年共开4期阶段课程

会员优惠价共：2600元/期

五、预算资金投入

店内装修（含电脑、书架、桌椅等）：100平方需5万元

店面租金：2200元/月押金：2500元3个月一交：1万元

4000本绘本投入：出版社或当当采购总额5。5万预算。

市场活动宣传费用：0。5万

预算总投入：12万

六、供应商统计：

绘本供应商：蒲蒲兰、乐乐趣、海豚花园、信宜、启发、接力出版社、当当网、卓越网

课程供应商：双语教学—使用phonics自然拼读

绘本音乐感统—自主研发

绘本手工课程—使用生同禾绘本延伸手工材料包

七、回报估计：

前3月

普通会员：

3个月后按照每月30个会员的正常增长：

普通会员：

10人=0.6万至尊会员：20人：4.4万

托班每月1500元/人，保持6人：0.9万/月。

每月有5.9万营业额。

除去基本开支，计划半年收回成本。

童装企业创业计划书篇二

一、前期准备

计划开室内儿童游乐园之前我们认为需要前期做四个方面的分析工作。1.经营调查2.产品分析3.市场调查4.客户调查从这四个方面着手来展开我们的经营。

1.经营调查：

儿童游乐园在经营过程中面临的问题需要解决和需要了解的

要点。首先需要知道我们经营过程中产生的费用，也就是成本。我们认为经营成本的主要构成为：固定费用+浮动费用。

固定费用包括：店租、水电物业费、人员工资、分摊设备成本、营业证件的办理费用。税务费用。

浮动费用包括：广告费、礼品□pop让利、配件损耗、管理费用

只要清楚的知道了新开店铺成本详细构成就能很清楚我们的盈亏平衡点，这也方便我们预期和决策。

2.产品分析：

我们这类新型室内儿童游乐产品，从本质上来讲我们的产品是前一期产品的升级替代，也就是从原来淘气堡逐渐过渡到爱乐园。我们的产品同其他同类设备的区别和特点是什么？动感、综合、色彩、安全！新颖性、先进性！主要表现在：我们结合儿童喜欢跳、爬、钻、滑、滚、荡、摇的天性。针对性的设计出：旋转的、摇摆的、视觉的、触觉的、听觉的.、自然的、动物、流水、雪花、森林等产品。让孩子爱玩，百玩不厌而且在玩的同时争强体魄，开发智力，锻炼毅力，身心得到全面发展。产品上市以来受到孩子和家长的广泛喜爱。项目在商场，超市，游乐场，社区等儿童密集的地方安装比较适宜。不受场地大小和形状的限制。投资少，管理简单，损耗低，利润高。就目前来说不失为一个投资的好项目。以上就是我们产品的一些特点。

3.市场调查：

现在都是独生子女家庭。在为下一代提供一个良好的成长环境已经成为，现代家庭必不可少的义务。比如说一个年轻的父母在为自己小孩挑选奶粉时，去到商场问售货员的第一个问题可能就会是哪个奶粉最好。犹太人的经营法则是，赚小

孩的钱、赚女人的钱。所以我们认为暂时不必去考虑父母会不会让小朋友来我们这里玩，而要考虑如何让父母带小朋友来我们这里玩。还有一个方面就是店铺周边是否拥有足够的潜在客户供我们开发，这也是我们前期需要清楚的。根据我们了解的经验周边500m半径内拥有300个以上家庭就能提供一个游乐面积低于100㎡的形象店足够的人流量。最后一个方面，就目前为止如果我们的产品进驻小区附近，在市场面来说还是独有的，因为像我们这样专业室内游乐园还没有成型的竞争对手。由于我们的游乐园是室内的所以天气对于我们经营的影响大大降低于现有的其他游乐项目。

4.客户调查：

儿童乐园的目标客户是谁：顾客，谁是我们的顾客，有的人会说孩子，不错，我们的顾客的确是那些玩耍的孩子。而当我们重新定义顾客时，孩子的妈妈——亲子活动，孩子的祖父母——享受含饴逗孙之乐，孩子的老师——让儿童乐园成为您的业余教练，社区居委会——儿童乐园是社会的重要和谐因素，这样看，顾客就立体化了，最通俗的说法是，那些有可能埋单的人都是您的潜在顾客。

二、经营规划

1.资金投入

（1）.场地租金，以及场地装修费用。

（2）.设备采购所需费用，开业前广告投入，门票，办理月卡、年卡

（3）.营业证件的办理费用（儿童乐园需让工商局和消防局，税务局审核）

1.注意要点：.

（1）.店铺内空需要在2.8米以上，店铺使用面积内柱子尽量要少。

（2）.店铺选址地段建议选在大型购物中心□shoppingmall□□商场、超市、大型社区等。人气决定一切！！！好的场地是乐园持续经营的硬件指标之一，乐园选址时要对场地周边的人流量以及周边的商业前景进行一个评估。同时也要考虑到是否需要办理相关的工商、税务、消防、保险等手续。

三、经营建议：

1.在店铺开张伊始可让客户免费进店铺游玩，并赠送带有乐园logo的小礼物。增加店铺在区域内的知名度。

2.加大力度推销会员卡力度，增加会员优惠程度。这样可培养客户的忠诚度。

3.城区根据我们的经验，现代3口之家一般父母都为双职工，0-7岁的小孩基本上是入托，再小点就是父母过来帮带。幼儿园放学一般都比较早，4：30~5:00左右，我们可考虑同周边幼儿园或家长宣传，将店铺周边小区内的朋友，在幼儿园放学后，父母还没有下班前可在乐园内嬉戏，待父母下班后将其接走。这一条可作为pop内容之一，有两个好处：第一是可增加乐园人气，第二是可为乐园前期带来稳定的收入。

4.增强乐园内部管理，如服务员礼仪，父母陪同入园游玩时穿着一次性袜子，店铺整洁度。这些工作都内在客户内心中提升我们的服务素质。

5.招聘合适的乐园工作人员，对乐园的工作人员的进行培训，加强责任心的培养，建议可以招聘有幼教经验的老师，这样有足以正确的引导小朋友游玩，并且可以在乐园中搞活动来增加乐园的可玩性等等。

6、可以通过定期更换小的设备来提高乐园的新颖度吸引小朋友。乐园长期持续经营必须得有自己的特色，乐园经营者需要有创新。差异化同行业的竞争对手才是长期取胜的关键。

经营结果预期：

模拟一家150平米左右标准店的盈利能力：

1.标准店：适合社区商场投资类型，面积100——150平方米；

2.形象店：适合社区商场投资类型，面积150——300平方米；

3.旗舰店：适合商贸中心投资类型，面积300——600平方米；

参考价目表：

1.体验卡：25元/小时（仅限周一至周五使用节假日除外）

2.单次卡：50元/天?（不限时间当天不限制进出）

套餐卡：

1.其乐融融卡：200元/6天?（不限时间当天不限制进出）

2.乐在其中卡：300元/13天?（不限时间当天不限制进出）

3.乐不思蜀卡：180元/10天?（仅限周一至周五使用节假日除外当天不限制进出）

4.月卡：???300元/30天?（仅供照片本人当月不限时间次数进出有效期30天）

5.季卡：???700元/90天?（仅供照片本人当月不限时间次数进出有效期90天）

6.平时（周一至周五）：平均营业额1300元/天；

7.节假日（双休日和其他假日）：平均营业额6500元/天。

8.套餐卡（30日算）：平均营业额6000元/天。

月营业额：0.13*22+0.65*8=8.06（万元）

直营店月固定成本：

租金1.5万，管理费0.2万，人工0.3万，水电杂支0.1万，合计2.1万

则单店月利润约5.96万元。

童装企业创业计划书篇三

在现在的社会生活中，很多地方都会使用到创业计划书，创业计划书通常是结合了市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。想学习拟定创业计划书却不知道该请教谁？下面是小编为大家整理的儿童游乐场创业计划书，欢迎阅读与收藏。

1、时代趁势

孩子，是父母们捧在掌心的宝，儿童事业，更是灿烂将来的产业。让孩子变成家庭永久的中心，孩子的健康与成长，自然便是大人关注的重中之重！一切为了孩子，为了孩子的一切，集教育、益智、健身、文娱为一体的儿童主题乐园已变成21世纪的儿童玩乐的新热点，儿童游乐场已经变成不可阻碍的时代潮流。

2、光大需求

(2)轻松惬意的活动场所，灵活的治理模式，投合了光大家长和孩子的需求。

1、方案策划

光大室内游乐场:广州坐落珠三角地区夏天多雨，在室内建儿童文娱城可以消暑避雨，是家长和孩子的首选活动场所。室内游乐场通过科学的立体组合酿成一个集游乐、运动、益智、健身为一体的新时代少年儿童活动中心，将儿童置身于一个惊险刺激、充满活力又安全放心的游乐环境。室内游乐场有用于孩子充分发挥活力和想象力，在玩得开心的同时,身体获得有氧耐力煅炼；有用于自足小好友们争强好胜、不甘落后、勇于探险等心思要求，使孩子们愈加健康开心聪明地成长；同时有用于提拔儿童大胆、坚韧、顽强的个性,锻炼速度、力量、均衡、协调等素质，达到强身健体、健脑益智的目的。既自足孩子的好奇心，又能通过这些儿童文娱设施开发儿童的智力，加强他们的想象力，丰盛家长和孩子的生活。

2、社区创新

光大花园具有一个安全、编制、全面的室内儿童游乐场，是光大的骄傲，作为光大一员能强烈地感到优越感，这时我们需求一个名字，一个既能承前启后，又能连上系下，一个既能突出光大，又暗涵经营与服务项目综合概括的好名字。通过综合解析光大花园的需求，最终得出一个较为理想的名字“星光宝贝”儿童文娱城，希望服务于光大居民，进步光大居民的幸福指数。

3、优势解析：

(1)合适的定位。光大附近室内儿童游乐场开设数量较少而且距光大较远游，多设在大型商场内。

(2)别具一格的`项目优点。

a□室内游乐场包含多项儿童文娱设施，集开发儿童动作协调性、身体柔韧性、思维协调性，是一套综合创办体力、脑力的文娱设施。

b□具风趣味性、探险性、安全性之优点的较完善的智能化儿童文娱设施。

c□室内游乐场内容丰盛、好玩刺激、其乐无尽，对少儿家长也有诱惑力。

招聘合适的乐园工作人员，对乐园的工作人员的进行培训，加强责任心的提拔，招聘有幼教经验的老师，这样有足以正确安全的引导小好友游玩，并且可以在乐园中搞活动来添加乐园的可玩性等等.

1、我们将打造广州市最好玩，最具招引力的社区儿童主题游乐场。

2、请贵公司信任：认真专业的我们能做到最好！

童装企业创业计划书篇四

放眼当今天下，经济混乱，国家银根紧缩，房地产逐渐成为泡沫□p2p纷纷跑路，传统实体店被网商击退，国家经济又一次到了危险的关头。

危机的来临往往也是转机的开始，我们遇上了一个糟糕的时代，又遇上上了一个非常好的时代。

回顾历史，秦能一统天下，因为它打破奴隶制度让奴隶有了翻身的机会;中山先生革命提出推翻封建制度最终赢得的众多仁人志士的支持，共产党能解放全中国因为它彻底打破传统获得了民心。

我们来看看大家都知道的曾经赚钱的行业：

房地产、打造是每个人家的避风港，每个家庭以至于形成今天的泡沫。

直销、一个很好的销售模式被投机取巧的人利用都需要，可是大家都知道它赚钱，且很多与之相关的行业都赚钱，导致过度发展，让无数的家庭掉进梦想的深渊。

p2p□本是帮助人们的桥梁，可是它却滋长了罪恶之手。

现阶段做得非常好的公司，苹果、华为做的是通讯必须品。

由此看来，要想做一份大事业，取得较大的成功，必须以造福民生，提高人民的生活水平，为人民谋福利，只有绝大多数人生活好了我们的企业才会更好，任何不以造福人类为宗旨的政治形态和经济形态都不会长久。

童装企业创业计划书篇五

一、营销创新不足等问题。

绘本馆进行营销创新成为必然。市场定位的创新成为绘本馆营销创新的前提。我们乐悠悠绘本馆在此基础可进行租赁项目、常规活动、儿童习惯培养体系、课程体系等产品项目的创新;营销传播方式上利用社会化媒体进行创新。

乐悠悠绘本馆的目标顾客是2-6岁儿童，目标市场区域是在周围社区和幼儿园附近。由于儿童外出通常有家长陪同。而最终购买行为的形成及购买决策的做出家长的作用很大，因此我们在考虑儿童消费群体本身特征的。同时还做了能吸引家长的三种方式的营销策略：

1、产品策略：以年龄段为依据对绘本进行细分，并设路课程

内容。以绘本为基点开展手工、美术、表演等课程的教授。

2.价格策略：前十名报名者可享受8折优惠。报绘本课送借阅卡。

3、渠道策略：通过到小区、幼儿园及美食城内部发放传单、赠送会员卡等方式广而告之，招收到试听学员。为了保障乐悠悠绘本馆前期工作更好的开展，我们绘本馆人员在安排时，将建立三个团队：

至于乐悠悠绘本馆的资金需求，店内装修，店面租金，绘本投入，活动宣传，教师工资等等预算总投入：12万。若正常运营下去，除去基本开支，计划半年收回成本。

绘本馆对经营者能力要求较高。经营者需要不断学习新理念，研发新课程，这样才能使绘本馆寿命长久。同时，绘本馆的营销和推厂也很重要，如果这些被忽略，将坐吃山空，很快就会被淘汰掉。所以我们乐悠悠绘本馆会迎难而上，全心投入其中，努力创新进取，研发特色课程。为广大的家长和孩子创造一个轻松愉悦的阅读氛围。

二、市场需求及前景

绘本作为视觉艺术的一种，无论意义或实际运用，都给人更加精致细腻的感受。其功能主要包括提供有意义的背景情境、建构基础能力、提供情感的抒发、提升学习兴趣、经验学习的媒介，是幼儿学习的良好形式，是亲子阅读的最佳媒介。目前国内出现大量利用绘本的功能及优势作为教学媒介，激发儿童视觉、听觉和思考幻想空间的儿童美术绘本培训、借阅、托管机构。绘本馆正是近几年随着绘本的普及在一些大中城市兴起一种以绘本为主要收藏对象及运营载体的主题场馆。随着绘本阅读的日益推广，绘本馆受到年轻父母，特别是接受过较高教育的年轻父母关注。绘本馆在很多的中小城市里尚处于萌芽状态，但作为一个新兴的产业，它的功能性

非常齐全：借阅、出售图书、绘本延伸课程，目前绘本馆零星介入本地，有着很好的发展空间。以旧校区为中心方圆10公里，有小学十几所，幼儿或者托管中心二十多个，非常集中，人数也很多，该范围内的家长也有一定的消费能力。基本构成了绘本馆的生存条件。

开一家绘本馆何种经营模式才是真正的生存之道呢?除了借阅带来的盈利外，还必须要寻求新的盈利点。绘本馆不是早教中心，但要留住孩子并发展更多的孩子成为自己的忠实客户，就一定要让孩子依赖绘本馆，并得到成长。让家长满足于报名后所看到的孩子的成长效果。让大家觉得绘本馆就是生活的'一部分，能解决孩子的问题才是最终赢得家长的心的方法。

三、构建一家什么样的绘本馆

绘本馆名称：乐悠悠绘本馆

绘本馆理念：让所有孩子在快乐的、自由的绘本书屋中成长。
筹备时间：12月22日

主营业务：绘本租借、绘本销售、绘本手工、绘本音乐班、绘本英语班、托班等。

（一）组成构架

（二）人员安排初期计划

销售团队：2人全职市场团队：1人全职教师团队：5人全职1年后重新规划

（三）工作职责安排

（四）工作日程安排

四、课程介绍

故事会：属于基础课程，针对所有的会员，利润低但持续。让孩子们养成每日来馆内阅读的好习惯。老师运用奥尔夫教学法让孩子边听故事边玩游戏边学东西。

绘本之旅：属于绘本延伸活动，目的是为了让孩子在爱上阅之外还可以动手动脑做手工。

户外活动：属于绘本延伸活动，在特殊节假日里，组织孩子们去户外认知大自然。

五、营销策略

1、产品策略：

（1）、以年龄段为依据对绘本进行细分，并设路课程内容。

（2）、以绘本为基点开展手工、美术、表演等课程的教授。

（3）、设路“家长阅读区”，让家长在等待孩子上课的同时也能选择到自己感兴趣的育儿书籍。

2、价格策略：

（1）、前十名报名者可享受8折优惠。

（2）、办理借阅年卡附赠两课时创意手工或创意美术。

（3）、报绘本课送借阅卡。

3、渠道策略：

（1）、前期可通过到小区、幼儿园及美食城内部发放传单、赠送会员卡等方式广而告之，招收到试听学员。

（2）、家长的口口相传。

（3）、报纸、媒体的正面报道。（运作成熟后）。

（4）、利用专家或知名阅读推广人讲座聚拢人气。（需供货商提供支持）

六、保守定价

1、借阅卡（只借书次最多可借5本，不限次599元/年，押金：200元）拥有线上微课，专家讲座，父母沙龙等活动，可以让老师解读书籍，并且为孩子们挑选适合的书籍，还有一对一咨询服务。

2、会员卡：（拥有借阅卡所有服务内容，另增加绘本之旅和故事会。1180元/年，押金：200元）故事会一年40周二十次，每个小朋友一年20次绘本之旅，一周大班，一周小班轮流上课，绘本之旅包括了绘本，美术，手工，户外，美食和戏剧等丰富多彩的内容。

七、财务规划

店内装修（含电脑、书架、桌椅等）：100平方需5万元

店面租金：2200元/月

押金：2500元3个月一交：1万元4000本绘本投入：

出版社或当当采购总5.5万预算。

市场活动宣传费用：0.5万预算总投入：12万

借阅卡599一年，会员卡1180一年，除去基本开支，计划一年收回成本。

八、风险分析

目前人们对绘本馆的概念知之甚少，群众基础薄弱，需要的促销投入力度较大。对经营者的要求较高，经营者并非仅仅是老师或者图书管理员。绘本馆的经营和推广，常常被忽略，而这恰恰是得以生存的重点。绘本馆课程设珞困难。没有成熟的课程可以借鉴，较有规模的馆自己开发的课程可复制性太弱，课程开发针对性不够，不成熟，对人的要求高。儿童阅读往往有教育的日的，图书目录的安排看似简单，实际上则是涉及教育学;心理学、认知科学等诸多领域，要想真正让孩子想看，让家长满意，其实并不容易。

损坏和卫生问题必须解决。传统的图书和赁店往往与逼仄的环境和脏乱的图书联系在一起，儿童绘本馆绝不能如此。一方面，可以给绘本上“保护罩”，比如塑封或包装：另一方面，要采取一些必要的化学和物理方法来保证绘本清洁，比如消毒或者用白矾溶液涂擦在书页上。此外，租赁店还应该普及一止如日晒风十足以起到消毒作用、读书时大人要陪同，读书前后可以勤洗手。

九、结论

当今社会，很多年轻的父母在抚养孩子的过程当中发现自己不太会和孩子游戏和共处，有很多年轻的父母回到家就是玩手机、上网、看电视等等，忽略了和孩子的游戏和共处，就是和孩子阅读也是匆匆了事，有很多父母干脆不会甚至不知道要陪着孩子读书，因此我想开一家绘本馆让很多的家长和孩子们能一起阅读快乐的阅读，增进亲子感情。