

大学生书店创业计划书(模板6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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

大学生书店创业计划书篇一

如果是生产制造企业需要描述产品制造情况，如果是非生产制造业，则不需要填写。

1、产品生产制造方式

描述企业是自建厂生产、委托生产或其他方式，请说明原因。

2、生产设备情况

如果需要增加设备，需要描述设备的采购计划、采购周期及安装调试周期。

如果设备操作需要特殊技能的员工，请说明如何解决这一问题。

3、产品的生产制造过程、工艺流程

描述产品的生产制造过程、工艺流程。

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，要求列出3家主要供应商名单及联系方式。

正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样

的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备。

4、产品成本和生产成本如何控制？有怎样的具体措施？

5、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少？纯利润率是多少？

大学生书店创业计划书篇二

拟建企业请根据申报项目的具体情况，选择适当的中文名称；已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

2、注册日期

拟建企业的注册时间由参赛团队自行拟定（时间为2015年5月—2015年12月之间）；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照的时间。

3、注册资本

拟建企业的注册资本请选择填写与未来项目运行相符的注册资本；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的注册资本金数额。

4、企业地址

拟建企业的公司地址请选择填写与未来项目运行市场相符的地址；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的地址。注意：如果另有生产加工或经营地址请同时注明。

5、联系方式

电话、传真、邮箱、网址□qq□微博、微信等。

6、企业性质（类型）

按照现代企业制度的要求，创建企业应采取公司制企业、合伙制企业或个人独资企业三种组织形式。如果拟建企业采用公司制组织形式，需填写有限公司、股份有限公司，其他可以填写合伙企业、个人独资企业等；对于已建企业，请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的企业类型。

7、企业宗旨

描述企业存在的目的或对社会发展应做出的贡献，主要是回答“企业是什么”的问题。包括企业的长远目标、企业文化、企业精神、经营理念等，体现企业的根本思想与发展线路。

8、股东情况

列表说明目前股东的名称及其出资情况。

9、主营业务

对于拟建企业主要是未来公司的经营业务，主要收入情况预测；对于已建企业主要是目前的经营业务、未来的经营业务情况，尤其是过去主要收入情况及未来收入预测。

大学生书店创业计划书篇三

1、项目介绍

我们计划成立一间健身房，以大学城为中心，顾客以附近大学的大学生为主，以及附近周围的社会上的顾客。项目前期打算先租赁一间大仓库，地点选在地价相对较低的地段。相

关配套设施有：跑步机5台、五人综合训练器1台、坐式蹬腿训练器1台、坐式胸肌推举训练器1台、下斜举重床1台、臂力训练器2台、乒乓球台、桌球台、桌游设备等。

2、项目的经营

形势分析：前期因为设施有限，并且知名度不高，顾客对我们的认知度不高。

相应对策：我们必须先把握住每个进来的顾客，前期我们打算为每个来光顾的顾客量身定制健身方案，争取每个顾客都有专门的教练手把手的指导与训练。在顾客中留下好的口碑、好的形象，通过顾客的口碑相传，打开我们在大学城的市场，使我们能够站稳脚跟。后期发展壮大之后，首先进行面积上的扩展，设备的更新和新设备的引进，专业教练的人员数量增加。并且有可能发展成为全国唯一一家针对大学生的专业健身连锁店。

3、项目优势

大学城附近没有一个设备齐全、价格适合大学生的健身房。并且即使有也没有一个主要针对大学生人群的专业化的健身团队。现代社会对良好身体素质的需要，要求我们迫切改变自己，提高自己的身体素质。初中高中我们迫于学业压力锻炼的机会和时间都很少，大学的时间是很充足的并且我们处于一个从学校走向社会的转折。有一个良好的体魄对于我们走向社会、走向职场都有很大的帮助。现在很多的职业面试都是先看外表。俗话也有说：好的身体是革命的本钱。所以，加强锻炼，增强身体素质是现代大学生的需求。这是一个正在增长的新兴社会需求。

4、团队优势

我们团队自己拥有有体育专业的学生、专业化的健身知识，

优良的管理和营销策略以及对于事业的热忱。

1、市场调查与行业分析

大学生，一群永远走在时尚和思潮前面的人，随着我国经济的发展，健身这个及健康又时尚的行业越来越流行了，大学生自然不会落后。

目前的高校学生以80后期和90后出生的人群为主。这个群体是伴随着我国经济快速成长起来的，而互联网是他们日常生活的一部分。因此这个人群的特点是思想开放、容易接收新事物，敢于尝试新事物。对这样的一个群体而言，高校之内的传统健身项目显然不能满足他们的基本要求。而目前单在福州市的高校众多，因此开拓这片高校健身市场具有重大的意义。经过调查发现，福州大学生平均月消费是750元左右，但是办理一张力美健健身年卡最少需要3000元左右。对于一名普通的在校大学生，是不可能承受如此高额的健身消费的，无疑福州的大学生想获得适合自己的健身锻炼只是一种奢侈的幻想。为此，我们针对性地开设了 this 健身房。

结合大学城远离市区的地理位置和城内庞大的消费群体，因此此选址开设健身房即能吸引较多的大学生，而且竞争压力相对较小。由于大部分高校学生有群体式消费的习惯，他们锻炼的时间比较集中，加上学习和社团的任务与压力都比较大，他们需要更多的体育活动来减压。而我们拥有比较专业的体能教练，能对不同的学生针对开设一套比较完善、符合他们需要的健身方案。

目前大部分学校的健身方式比较单一、内容较为枯燥。部分同学急切关心自己的锻炼成效、拥有较强的表现欲望，他们希望通过体育锻炼能获得更多的成功体验。拟根据顾客的要求，设定最适合他们的健身方式。

男生市场：在师大和福大的宿舍附近的商业区开设以主要锻

炼大腿、胸腹、手臂等肌肉为主的健身项目。

女生市场：当男生市场的运作趋于稳定的时候，我们将在福大、师大外附近开设瑜伽、普拉提、舍宾等健身项目。

大学生心里分析：

站在消费者的立场上想，无非就是“物美价廉”几个字，但对大学生来说这几个字就更重要了，毕竟大学生没有稳定的经济来源。首先，在心里面有一个预算，在这个预算的基础上进行筛选，要确定这个健身房的价格不会很高，要符合自己的能力。有的健身房有专门针对学生的套餐，看看适不适合自己。问问周围的同学有没有已经是或曾经是健身房会员的，少走弯路，他们给你的意见要重视，大多是他们以前没有注意而有很重要的。考虑交通是否便利，大多大学生在周六周日去健身，那样的话会不会堵车，多长时间到这都是很重要的，别让时间都消耗在公共汽车上。在确定价钱可以接受，交通便利，同时口碑有好的情况下，就可以和健身房的会籍顾问交流了。

那么针对于目前大学生的这种消费心态，我们应该制定相应的营销方案。

健身房角度分析：现在去健身的大学生越来越多，虽然针对大学生的年卡和套餐会相对比较便宜，但薄利多销，还是一块很大的蛋糕。那么要怎么做才会分到尽可能多的蛋糕呢？一般的大学生都会先被价格所吸引，如浩沙健身房年卡促销399元一年的时候，很多人都会停下来看一看。然后呢一定要有一个比较有专业素养和经验的会籍顾问。还有就是主动出击，一般情况下就是让会籍顾问通过发放传单，吸引那些想要健身的大学生的注意力。然后就是让他们通过体验、试课。此时需要会籍顾问本身对顾客非常很了解，就会让学生觉得不会被骗，这是学生最怕的，先打消他们的后顾之忧。而一般的价格战都应该在问清学生的具体需求之后再展开，将有兴

趣的学生带到健身房进行体验，体验他感兴趣的方面，例如：团体操课可以让她学到想学的东西，锻炼团队意识，享受健身；动感单车锻炼你的心肺功能和减肥有很好的帮助；器械可以锻炼你的肌肉和肌肉力量，有很好的塑形效果。尽最大的可能让他觉得这个健身房的设施和教练以及课程安排能够满足需要，而且非常适合自己，在她的兴趣得到满足之后，其他的东西只需要简单介绍即可，记住抓住重点。而价格则是在所有的东西介绍完之后再谈，否则会让学生感觉你不是在介绍服务而是在骗钱，很难成功。最后是一条黄金原则，永远为顾客考虑，除了硬件，服务态度决定一切。

以后会有越来越多的大学生走进健身房，针对大学生的健身服务也一定会越来越完善。相信最后一定将是一个学生和健身房的双赢的局面。

2、福州大学城地区目前大学的分布情况：区域内至少有六七所大学，也就是说我们的市场可以是很广泛的，不会局限在一所大学附近。

3、竞争分析

因为我们的健身房的营运成本比较低，所以我们的设备器材也会相对较薄落。同比之下许多大型的健身房拥有相对较大的健身房，器材齐全，有稳定的客源，有稳定的收入。可以说是财大气粗。如果当他们发现大学生这块肥肉的话，我们要与他们竞争是非常困难的。

另外，假设我们正常的经营下来了。不排除有新的竞争者加入。例如，和我们类似的健身机构，专门针对大学生的健身俱乐部。因为我们没有专利，而这个行业的门槛相对较低，不能垄断经营。

4、弱势分析

并且想要在众多的大学之中生存下来，是非常困难的。我们的前期投入什么时候能够回笼，是关键的问题。如果资金缺口很大，则健身房很可能无法正常经营下去。

1、组织结构：营销中心、财务部、片区办、拓展部、市场部、门店

2、场地选取

选择租金价格相对较低且大学集中分布的地区，正适合我们健身房的选址。

3、参考选址类型

(一)商圈的设定

(1)徒步为主的商圈

徒步为主的商圈，例如商业区、住宅区等，以店为中心，半径约五百米，以走得到且快速方便为主。

(2)车辆动线为主体的

例如交叉路口附近及郊外主干路上，此种商圈大多设置于郊外或下班路线上，有方便的停车空间及良好的视觉效果，可满足流动车辆所需的商品。

(二)商圈以区域大小分类

以区域的大小加以分类，则有下列几种型态。

1、邻近中心型

其商圈的设定大约在半径二百米到五百米左右，即徒步商圈，此类型商圈分布在每个地区人口较密集的地方或商业集中地。

2、地区中心型

其商圈的设定一般在半径1千米，人们称之为生活商圈。

3、大地区中心型

此为地区中心更广的商圈。

4、副都市型

通常指公共汽车路线集结的地方，可以转换车，而形成交通集会地。

5、都市型

商圈可涵盖的范围，可能是整个都市的四周，其交通流或人潮流的层面，可能来自四面八方。

(三) 具体选址要求：

场地的租赁价格相对较便宜、场所面积比较大。要位于以大学为中心的圆内，尽量找几个圆的交集。这样店面的辐射范围会比较大。

要有大学生经常经过的地方。经常能与大学生面对面的交流与沟通。了解大学生的消费导向是什么，以及消费的额度是多少。

(四) 目标消费群定位

(1) 根据公司的经营战略的思想和理念

a类顾客：是属于刚来的新生。目标年龄一般在17~18岁之间。

b类顾客：一般是属于在大学已经有一两年的目标群体。年龄

一般在20~22之间

c类顾客：一般是快走向社会的消费群体。年龄一般在22岁以上

(2) 按照族群类别划分：

b类顾客：一类是习惯快节奏生活的人。

(五) 经营面积定位

根据公司的经营思想和未来竞争的需求及具备抗风险的能力，公司将现在和未来将要开设的门店定义为3个类别，按照面积划分：

a类店：400~600m²；(适用于筹备期)

b类店：800~1000m² (适用于发展中期)

c类店：上下层的模式，每层约800m² (适用于发展后期)

(六) 装修标准定位

为了体现公司统一的店面形象和装修风格，公司将按照如下标准进行门店装修：

a□落地玻璃；

b□空调、风扇、排气扇、上下水道；

c□防潮地板砖；给必要的地方装上海绵垫

d□卫生间：两蹲一站(male)□洗手盆、墙体全砖、防潮地板；

e□店招牌(logo)用亚克力透明胶片，内打灯制作；

随着我们品牌的不断做大做强，我们的店面装修会采用更好的装修设计和装饰材料。

1、营销计划与营销策略

营销方式：

采用时间卡制优惠方式，顾客介绍吸引更多顾客，换取会员卡的方式，开设不同人群共同健身的锻炼新模式，通过桌游等游戏缓解等待健身的压力，适当开设男女混合锻炼项目、增设户外活动，每个星期锻炼结束回馈锻炼效果、提供锻炼意见，举办“大学城先生”活动。

营销策略：走价格优势路线、专业化的咨询团队、量身打造健身计划、以顾客为主、目前唯一一家专业化的针对大学生的健身房。

2、具体操作流程

我们的核心理念：连卓越都不够好！

服务理念：做好每一件小事，力求为客户带来更多喜悦！有针对性才有挑战性。围绕以上的理念，我们的团队制作出了如下具体营销模式：

(1)我们店面开张前，主要以发宣传单的形式，面向周围的大学宣传。宣传的内容包括：我们是以月卡、年卡的形式，价格低，服务专业，有专业的健身教练，目前唯一一家专门针对大学生健身的健身房。开张当天前十名顾客可以获得我们的免费一个月的体验卡。

(2)因为刚开始可能顾客不多。所以我们针对前来的每个顾客，

为其量身定制最适合的健身方案。我们的教练会随时征求顾客的意见，并给予建议、指导。

(3)等我们的第一批顾客的健身方案完成后，我相信。这些顾客会是我们打响品牌，宣传的最好证据。所以，我们的宣传页将转入以顾客口碑为主的宣传阶段。

(4)当然，我们针对每个顾客的需求，给予不同方案的锻炼计划：

定价方案：月卡：120元/月，（包月）

次卡80元/次，（一次性，适合周末）

日卡20元，（一天）

学期卡450元/学期（包学期）

(5)销售周期：分3个周期

旺季：刚开学前后，推出购买季度卡、月卡优惠，吸引学生购买。

假期：开设假期训练班、夏令营吸引临近的客源

3、健身方案123

这个版块是我们针对不同的顾客类型做出的具体的健身方案。以下是按照男女性别指定的方案：

男性展示自己身体的时候，最好的地方应该是胸肌、臂肌、腹肌等身体部位。所以，我们对于男性大学生主要以力量型的健身方式让你的整个身体充实起来。

而相对于女性来说，我们则侧重于女性的柔韧性的训练，加

以必要的力量锻炼。所以我们对于女性的大学生主要以瑜伽，团体操，搏击操等做为主要的训练方式。

以下是按照锻炼的时间习惯制定的方案：

方案1、（晚上运动型）

时间一般在晚上8点到10点。晚上的运动时间不宜过长。所以一般安排两个小时左右。一般可以用跑步机跑步半小时，然后开始活动臂肌、胸肌、腹肌、腿部肌肉的运动锻炼。晚上的肌肉容易松弛，所以对于肌肉的锻炼要适当，不宜过久。

方案2、（白天运动型）

白天运动是一个比较正常的运动时间，特别是早上和傍晚这两个时间段，那么我们可以按照每个人的基本要求进行不同的训练。

方案3、（周末运动型）

周末是很多人都会选择的运动时间，因此，我们对于周末这种人数比较多的时候我们准备增加团体运动的场次。

七、经费预算

1、经费预算表

数量 单价 合计

跑步机 53500 17500

五人综合训练器 113000 13000

坐式蹬腿训练器 15000 5000

坐式胸肌推举训练器160006000

下斜举重床165006500

臂力训练器260001200

其他设施(乒乓球台等)若干30000

其他费用(租金等)220000

合计300000

注：其他费用为场地的租赁费用以及装修的费用等。

2、经费的筹措

以家庭借款的方式筹集资金为主、向银行贷款为辅的原则，多人集资平分收入

八、附录

1、资产负债明细表

资产

合计(元)

跑步机17500

五人综合训练器13000坐式蹬腿训练器5000

坐式胸肌推举训练器6000下斜举重床6500

臂力训练器1200其他设施(乒乓球台等)30000合计79200负债
合计(元)

银行欠款80000

其他欠款140000

合伙人出资80000

合计300000

2、利润表(经营初期)

编制单位：第五健身房201 * 年度单位：元

项目本期金额

一、营业收入222300

减：营业成本60000

销售费用1500(宣传费用)

管理费用5000

财务费用5280(银行借款利息)

二、营业利润150520

加：营业外收入2000

减：营业外支出1500

三、利润总额151020

减：所得税费用48825

四、净利润102195

财务费用为银行借款的利息费用

年利率6.65%， $80000 \times 6.65\%$

3、盈亏收支情况表

时间具体内容收支情况

前期(1-3年)净利润用于偿还贷款和解款亏损

发展(3-4年)净利润持续增长，借款与贷款还清平衡

大学生书店创业计划书篇四

世界瞬息万变，社会生活丰富多彩。作为莘莘学子，大学时光绚烂夺目而又转瞬即逝。经济社会是资源之战，知识经济时代，资源竞争的焦点在于拥有一颗睿智的头脑。既然你有追求的自由，既然时代给予你机会，理应舒展身心，谋求一生最大的幸福。

创业的冲动蕴藏在年轻朋友的心中，创业大赛将给你提供一展风采的舞台。

远望方觉风浪小，凌空乃知海波平。当大家踏上职业生之路时，回首往事，必将还记得这年少的挥斥方遒。

xx大学首届创业项目设计大赛

本次大赛的目的在于增强大学生的职业规划意识，塑造大学生勇于挑战，富于创造的品质，提升大学生的创造力、执行力和竞争力，拓展大学生创业的广阔视野。

传播创业理念，丰富创业实践：

鼓励创业人生，创业改变命运.。

XX年XX月——XX年X月

江汉大学

江汉大学所有在校本科制大学生

主办方：江汉大学招生与就业指导处

承办方：江汉大学职业发展协会

XXX

- 1、市相关领导；
- 2、校方领导；
- 3、武汉市成功青年企业家。

- 1、市相关领导；
- 2、校方领导；
- 3、武汉市成功青年企业家；
- 4、创业研究理论专家。

大学生书店创业计划书篇五

1、项目背景

这几年的研究调查表明，大学生体质健康状况不容乐观，例如体质下降，容易生病等。这不仅影响了大学生当前的学习，而且也对他们未来所从事的事业产生了不可忽视的影响。尤

其是这几年nba[]英超等体育活动的风靡，激发了大学生在竞技场上一展风采的愿望。当下大学生希望通过体育锻炼来增强体质。然而，学校提供的锻炼设施较为陈旧，且目前市场上健身房的收费标准往往超出了大学生的承受能力，因此，开办一间针对大学生的健身房具有明朗的前景。

结合福州高校学生健身房匮乏的现状，拟选取大学城作为创业的起点，凭借大学城庞大的学生群体及在体能教育方面的优势，可以预见我们拥有庞大的市场空间和发展空间。

二、创业构想

1、项目介绍

我们计划成立一间健身房，以大学城为中心，顾客以附近大学的大学生为主，以及附近周围的社会上的顾客。项目前期打算先租赁一间大仓库，地点选在地价相对较低的地段。相关配套设施有：跑步机5台、五人综合训练器1台、坐式蹬腿训练器1台、坐式胸肌推举训练器1台、下斜举重床1台、臂力训练器2台、乒乓球台、桌球台、桌游设备等。

2、项目的经营

形势分析：前期因为设施有限，并且知名度不高，顾客对我们的认知度不高。

相应对策：我们必须先把握住每个进来的顾客，前期我们打算为每个来光顾的顾客量身定制健身方案，争取每个顾客都有专门的教练手把手的指导与训练。在顾客中留下好的口碑、好的形象，通过顾客的口碑相传，打开我们在大学城的市场，使我们能够站稳脚跟。后期发展壮大之后，首先进行面积上的扩展，设备的更新和新设备的引进，专业教练的人员数量增加。并且有可能发展成为全国唯一一家针对大学生的专业健身连锁店。

3、项目优势

大学城附近没有一个设备齐全、价格适合大学生的健身房。并且即使有也没有一个主要针对大学生人群的专业化的健身团队。现代社会对良好身体素质的需要，要求我们迫切改变自己，提高自己的身体素质。初中高中我们迫于学业压力锻炼的机会和时间都很少，大学的时间是很充足的并且我们处于一个从学校走向社会的转折。有一个良好的体魄对于我们走向社会、走向职场都有很大的帮助。现在很多的职业面试都是先看外表。俗话也有说：好的身体是革命的本钱。所以，加强锻炼，增强身体素质是现代大学生的需求。这是一个正在增长的新兴社会需求。

4、团队优势

我们团队自己拥有有体育专业的学生、专业化的健身知识，优良的管理和营销策略以及对于事业的热忱。

大学生书店创业计划书篇六

随着全国高校的扩招，以及近几年经济发展的状况，高校大学毕业生的就业形势日趋严峻，就业竞争的压力日益增大。大学生自主创业已经不是一个新鲜的话题，但大学生自主创业却依然是一个新的观念。长期以来，大学生毕业后往往只习惯被动的去求职，而很少想到主动去创业，不少毕业生在找不到满意的工作后，才会考虑创业，以至于形成了“无业才创业”的认识。

为了鼓励大学生自主创业，各界政府先后出台了一系列政策来扶持大学生自主创业，几乎把产业门槛降到了有史以来的最低限度。高校也正在积极整合校内部门资源，为毕业生提供形式多样的、内容丰富的创业教育，并对自主创业的学生在政策、经费、项目等方面提供更大的支持力度。在经济形势较为严峻的形势下，大学生自主创业无疑是为自己的就业

赢得主动权。

创业 点亮人生之路

主办方：商学院市场营销091班团支部

活动参与者：营销091班全体同学

负责人：杨栋伟 胡文静

布置会场：全体班干部

1、创业学习篇

创新、创业是民族腾飞的希望，通过学习成功人士的动人经历、感人精神、崇高理念，来激发自身的创新、创业意识，为社会的发展、为国家的未来贡献出自己的一份力量。

方式：以放映视频讲座形式为主，以注解感受、讲授心得为辅

视频安排：《我能创未来——中国青年创业行动》；

《我能创未来 牛根生答网友提问》

《马云创业演讲》

《俞敏洪创业演讲》

《马云 牛根生 俞敏洪-我能创未来》

2、情景互动篇

将所学的创新、创业心得摆在台上来分享，让每个人都有一个新的进步，做胆大、心细、有准备的大学生，环节为一个

消化性的过程，让班级的每个成员带着收获悦纳自我，欣赏自我的心情学会整合对自我有用的创新、创业的信息，增进创新创业的自信力。

- 1、谈谈进入大学的感受和对创业方面知识的了解；
- 2、交流一下创业者的行为方式和为人处事的心得或感悟；
- 3、相互交流自我知道的成功的创新、创业人士的创新、创业方式、过程，以及感人至深的可贵精神。

1、前期策划、准备——班委对每个同学进行创业知识问答及了解

2、入场——在主题曲《在路上》的背景音乐下有秩序的进场

3、嘉宾发言；

4、观看创业教育视频(时间大约为45分钟)；

5、学生互动交流——谈一谈大学生创业的优势和弊端；

6、娱乐表演；

7、总结发言——由团总支学生会干部对本次沙龙作简单总结和点评；

8、退场

丰富多彩的文体活动，不仅丰富了同学们的文化生活，而且能陶冶同学们的情操，提高了同学们的素质。积极组织同学参加活动，使同学们乐得其所，从中受益，让同学们在创业沙龙中对创业正真的有所认识和了解。让新生在大学里给自己定好位，确定好奋斗目标，知道自己要用理想、信念、热心，团结拼搏，与时俱进，勇于创新，敢于创业，朝着更高、

更远的目标前进。