

创新创业商业计划书内容(优质5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

创新创业商业计划书内容篇一

针对上述的几大消费群体，可以拟定相应的销售策略。

1、从进货的品种来看。针对年轻女孩，可以进一些比较时尚而且实用的布艺产品，比如挂包等等，价格控制在x—x元；还可以进一些可爱的小布艺品，如挂饰、布玩具等，价格可以在x左右。针对第2类群体，可以进一些比较适合家居的布艺产品，如枕套、电话套等等，这些东西都尽量要求精致，价格可以在x几元，几十元甚至上百元也可，毕竟这类消费群体有一定的经济基础。第3类群体，所需要的产品和第一类没什么区别。针对第四类群体，当然应该是一些比较小巧而且精致的布艺玩具了，但是价钱应该控制在x元以内，最多不能超过20元，价钱太贵的话，家长一般都不舍得买。

2、从店面布局来看。由于店面的面积不大，所以家居类的布艺产品不能太多，那么主要的销售产品应该是礼品类和饰件类的布艺产品。针对此种情况，店内的布局应该尽量的紧凑、精致，并且应该有足够的空间供大家挑选；同时借鉴“蝶恋花”苏州店的成功经验，可以在店内设立一个小长桌，由店内提供半成品原材料，让顾客可以自己动手做一些布艺产品，收取半成品的价格即可。这种模式非常适合小孩，同时也适用于一些女生。

3、为了能够更好的吸引消费者，由店内提供半成品后，对那

些做得比较好的顾客，甚至可以采取免费赠送的方式。同时对于大件的家居产品，可以采取买一送一的方式，即送一个小布艺玩具。

4、可以采用一些比较精美的包装，让顾客购买后觉得有档次。

5、对于一些比较近的顾客，甚至可以采取送货上门的方式。

创新创业商业计划书内容篇二

广告宣传是非常重要的的一大块，要重视起广告效应，同时要
进行广告投入。

广告宣传主要包括：

1) 店开张时候可以弄的隆重些，比如说放放鞭炮。

2) 印制相应的宣传传单。可以印制一批传单，内容主要是介绍店内的基本情况以及店内的商品情况，可重点突出一两款产品，在开业前和开业的当天发放给沿街的路人；同时应该定期的制作一些广告传单，可以到一些周围的学校和一些稍远一点的街道进行发放。

3) 注重顾客的广告效应。可以进一批比较便宜的小布艺饰品，在上面印制上店面所在的地址，定期的赠送给前来购物的顾客，即便没消费的顾客，也可以向其赠送。顾客就是一块活广告，这样必定能增加店内的顾客量。

4) 当销售额比较可观的时候，还可以让广告公司制作相应的大幅宣传广告（大幅宣传广告画可以向总部申请）。在比较繁华的地段张贴，花费一定的费用。

5) 当然有更大可能的话，还可以到当地比较流行的报纸上印制广告。

前面三点可以尽快的实施起来，后面两种方案有待店内的销售额来决定。总之广告的投入是必不可少的，只有保证一定的广告投入，才能保证销售的增长。

由于产品都是由总部直接发货的，所以质量上应该不会存在什么问题，那么唯一的问题就是产品必须是针对当地消费者的，同时根据每个月的销售情况，来调整产品的类型。

除去产品本身外，那么服务就是最最重要的一块，当今是一个“顾客是上帝的年代”，所以服务的好坏将直接关系到营业额的好坏。

首先要做到以诚心，以微笑待人，这是最最基本的条件。

其次要做到耐心，忍受的起顾客不厌其烦的挑剔。

再者要积极主动的去向顾客介绍各种产品。

最后要多和顾客套近乎，拉近互相之间的距离。

创新创业商业计划书内容篇三

当然，做什么事情都会存在一定的风险。在保证自己本质工作都到位的情况下，即做到良好的服务态度、良好的资金周转以及和总公司的良好配合，那么风险的来源主要有：

- 1、对市场分析不足，店址的选择不当。
- 2、对顾客群的分析不到位，所进的货物不能符合消费者的口味。
- 3、当地礼品店的竞争过于激烈，以致没有了市场。
- 4、当地的治安有问题，导致店无法生存下去。

5、遇不可抗力，如火灾、水灾等。

如果能够保持对市场的警惕性和积极对消费者群体做反馈材料，基本可以剔除前面三种竞争。如果遇到后面两种风险，那只能和总公司协商解决。

创新创业商业计划书内容篇四

1. 食店属于餐饮服务行业，是个人独资企业。
2. 食物种类。以健康的蔬菜和水果以及一些副产品如豆腐，大豆为主。也提供以豆制类为主的素食产品，其特点是：外行似肉，口感也像肉，专门适合酷爱吃肉的朋友。
3. 面向的消费群体分为低、中、高三个档次，不同的价位。使得市场群体面更广
4. 午晚餐提供商务套餐型、经济实惠型等营养丰富的菜肴，并提供外送服务。
5. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求。

创新创业商业计划书内容篇五

根据合同的规定，加盟店需要交纳一定品牌加盟费，共x万元；同时需要交纳经营保证金x万元。

开此类布艺店，需要到当地的工商局办理工商执照和税务登记证，办理这些证件需要交纳一定的费用，具体的数目，可以到当地工商局咨询。

店面选址需要在比较热闹繁华的地方，所以店面的租金也是一笔不小的费用，控制在x万元左右。

店面装修：根据合同□x总公司将提供店柜装修方案及合同指定的甲方免费赠送的xx形象经营用品和促销品，所以就可免去请人设计的费用，只需请装修公司按照总公司提供的方案进行装修，付给相应费用，装修费x万元。

店内还需要安装空调，空调安装费在x万元。

店面开张之后，需要进行广告宣传，广告宣传费在x万元，广告支出是必不可少的，以后还要相应的增加广告投入。

根据合同，店面开张后，需要保证一定的进货量不得少于xx元，我们确定首次进货量为x万元。

由于是在外地开店，所以还需考虑相应的住宿问题，住宿费用应控制在xx元/月。

以上费用汇总制作成表格如下：

品牌加盟费x万元；经营保证金x万元。

首批进货量x万元；店面租金x万元。

店面装修费x万元；空调安装费x万元。

广告宣传费x万元；住宿费x万元。

各类证件费用x万元

合计□xx万元