

2023年创业计划论文 大学生创业计划书 论文(汇总5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢?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。

创业计划论文篇一

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力,越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫,甚至不知道读大学的意义何在,毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此,作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路,那就是-----创业之路,同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业,为此,我们因该从现在开始为自己打算,抓住这个契机,实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

二、公司的成立与简介

1、公司名称

【明眸】眼镜超市

2、公司的成立

【明眸】眼镜店是一家即将成立的眼镜店,将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁隆重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象,产品以中、低档框架眼镜为主,包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件,兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

【明眸】眼镜为您提供一流的服务, 优质的产品.

服务项目有: 免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光.

服务特点: 专家坐堂验光; 先进的主观电脑验光仪; 优质的服务; 绝对物美价廉的眼镜; 在正常使用情况下, 半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形, 我们将为你免费更换同等价值的商品(正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限).

技术保证: 配镜后两周内光度发生任何不适, 我们将免费为你复检, 于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片.

价格保证: 您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接够入, 减少中间环节, 成本降低, 价格当然合理.

满意保证: 您在【明眸】选配的镜架一律一年质保.

三、公司发展前景

1、发展背景

当今时代, 社会竞争日益激烈, 繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明, 我国戴眼镜人口已经超过3亿, 每年的市场需求量高达1亿副。再加上3.2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜, 市场需求量极为可观。另一方面, 在当今社会, 眼镜消费的个性化, 时尚化, 品牌化, 高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择, 而更成为一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次，大城市约为2-2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年——一年更换一次。就目前形势，做了一个学生近视情况调查：

四、市场评估

眼镜销售行业是一个很有前景的行业。“20xx年中国十大暴利行业”的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：“20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以“倍”来计算的！

据业内人士透露，眼镜和药品一样，有很多流通环节。眼镜的第一次“涨价”在厂家之内，即在眼镜出厂后已不是成本价。目前大多数厂家在眼镜“出世”之后，生产车间就将眼镜卖给本厂的销售科，在厂家中就能提升5%—12%左右不等。销售科买断全权代理后再卖给批发商。为了减少风险，厂家一般不直接售给商店，而是由三层批发商转手后来到了眼镜店。其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20%左右。而最大的利润则是在零售店。

创业计划论文篇二

大学生创业不同于其他那些富家的子弟，因为其没有大量的资金作为后盾，也不会像他们有父母为他们开山搭桥，那么大学生的创业起点就不能太高，要从基本开始做起，从小做

大，不能急于求成。

创业的目标：目标就是要确定要干什么，一定要去做好市场调查，学习和领会国家现阶段的有关政策，把握哪些是国家鼓励的，哪些是国家限制和反对的。

再就是要预测创业的结果，在对创业结果进行预测时，应对各种可能出现的问题创业结果，考虑周全，以便有全面的心理准备和应对策略，既向最好处努力，又要做最坏的打算。

有了以上的基本思想以后就要有具体的事项了。在做了一些初步的市场调查和住在长春这一段时间的观察体会和对一些从小到大都在长春生活的本地人交往和交谈，以学生的文具——笔，为基础创业。

为什么要做这个行业呢？

1、长春是吉林省的省会，其经济发展是很好的，而长春又被称为是大学城。可以看出，长春市的学生是很多的，再就是通过市场调查分析长春市的初中、高中很多。我先不进入小学的市场，因为对于小学生他们对笔的好坏需要程度不是很高，我也是从小学过来的，外加我的弟妹都在小学，从他们的学习用具可以看出小学一到四年级的大多以铅笔为主，从五到六年级一后才开始使用钢笔，所以市场很小。

2、然后我说说笔的问题，可能会奇怪，笔的市场会很大吗？当然普通笔的市场不会很大，相信大家对晨光这个牌子很熟悉，真彩可能也不陌生，在我问过了大多数的人，很多人都一直用这两个牌子的笔，我所要做的笔行业不是这两个牌子的笔，而是从日本进口的：斑马、三菱、百乐。可能很多人不清楚这三个牌子，在大连这哥牌子的知名度很高，因为这三个牌子，笔的等价比很高，三种笔价格都在3元左右，而晨光或真彩只是1元。可能会有疑问，三支笔会不比一只？答案是肯定的，不如！在开始的时候我也不相信，可是后来用

了一用就发现其下油的程度，其写时的润滑程度，和笔芯油的利用率，以及用的时间、相差很远。例如，正宗的斑马油笔下油的颜色比普通的油笔的油的蓝色要好看的多。普通笔的蓝色很深，写的不美观，然后还油笔尖的积油量，比普通的笔强很多很多、所以在不同价格上，从其等价比上来看，和长春人的生活水平来看，用3元去买一只很好的笔会成功的。在大连的学校，95%的学生都会用这三种笔，因为其很实用，我相信在长春这种几乎家家有电脑的情况下，市场是很好的。

在中学的附近办文具店，不能同大学一样，毕竟中学生不同于大学生。首先，在店面的装饰上不能太夸张，在这起步阶段，模仿是必不可少的，但是模仿是为了创新。在长春的中学附近文具店不是很多，在文具店刚刚开始开张的时候，其一定要影响力大一点，现有一点点的排场，在内部仍然安装镜子来扩充视觉上的面积，在开业的时候可以给会员卡，在一次买2支笔以上给一张会员卡，一张小小的会员卡可让人的心里有着不同感觉，不同等级的会员卡可以打不同的折，当然打折只是视觉和心理的安慰。例如，一支相同笔别人买1元，你买0.9元，那么就又有很多的人来买，买的人多了，那你有的赚了、当一个人的消费达到了一定的钱以后其会员卡的等级也会有提高，卡的等级可以分为普通会员、银卡会员、金卡会员、白金卡会员！由于长春市的中学分布的不是很密集，虽然很多，但是相对来说还是比较分散的，那么这样的话，选择文具点的地点的时候就要把旁边的大学和小学这两个因素考虑进去，在比较密集的地方，还有就是主要在初三和高三的学生身上做文章，因为他们要面临着中考和高考。在考试的前提下，家长和学生最关心的是如何能得到高分和好成绩，现在考试测试时一般要涂卡和用电脑扫描，这三种笔的质量远比普通的要好，所以每当这两次考试的时候可以搞一些活动来增加销售的数量、在平常的时候其主要以好的服务态度为标准，服务态度最为重要，在招手服务员时，最好以大学生为组要对象，因为朝气很重要，大多数要以招兼职，因为这样可以很好的减少开支，在要节省的地方一定要节省。

财务计划方面：由于真实得创业不由遐想，在笔的进取方面，最好能直接从厂家获得笔，可是这很难办。因为厂家不可能为这几家小店进行一个订单的生产，而我们只能从二号厂家那里得到笔的来源，这样的话每支笔就会贵几角钱，前期小本经营，只能这样，到了后期市场扩大了，可以考虑与厂家直接订货，货的运输上，我认为可以直接从大连运输到长春，大连直达长春的火车售票价在50-90元之间，如果用学生证还半价，90元为特快，不需要，由于笔很少，一次可以输很多，即50元票即可。一支笔的进价大约在2.1元，卖3元，一下早进支，于是4200元，加车费来回100元，租店面一个月大约800到1000元，两家店xx元左右。店面装饰4000元左右，一个月全计10300元左右，如果卖笔，其理想化模型为，第一个月-8300元，第二个月除房租-8300，第三个月-6300元、到第七个月收回成本，期间加上员工费、水电费、在坚持2-3个月，则在10个月以后可以获利，获润金额=xx元左右.也就是说这个计划的启动资金约10000元左右!如果按大学生的生活水平来说,家里出一万左右家里是可以承担的.当然我感觉应该再加一万元左右来做风险资金.因为事情的发展是不可预料的,当然以上所说的只是理想化的模型,一下要以风险评估给出一定的方案.

风险评估:一般的风险有三个方面,技术风险、市场风险、管理风险三个方面。其中市场风险是最大的风险，市场风险中有竞争的存在。比如当前有别人看见你的生意很好，他们很有可能来模仿你的生意，这时他们的方法会议顾客的身份来想你问一些东西吧，然后问笔的来源，批发货等很多的事情，所以我们要做好的就是不要把任何的商业机密告诉任何人，一个好的商人要有秘密、当然对手很可能通过网络的渠道来了解这方面的情况，这是不可以避免的，所以我们做到以最快的时间打开市场，让自己的文具店的名很响亮，还有就是要以好的态度去赢得顾客的心！同对手竞争是面临挑战，俗话说，一个企业不面对真正的挑战，他也会变得缺少活力。最成功的企业都是会面对很多竞争对手的，有竞争就会有创新，创新才会让自己更好的生存下去！所以，当我们在面临

竞争的时候就要创新！在以后我们还要摒弃“同行是冤家的狭隘陈腐的观点，我们可以既不依赖他人，听命于他人的安排，又能与他人密切配合，就是独立性与合作性在创业者身上和谐统一！我们也可以去模仿他们，当然，模仿的同时还有进一步的创新！还有就是刚到市场的时候，笔的销售情况不会很稳定很可能卖得不到支，市场的不稳定因素很多。我们所要做的是做出不好的应对结果，当销售小于支的时候应该怎么办。应对方案就是加大对市场可销售的方法，加大宣传力度进而来改善不良状况。还可以进一步的把销售看成一个项目；然后将其分散成不同的工作包，把不同的工作包支给干不同人去完成，当然这只是看成方案，因为制定一个销售方案项目不是很容易，所以，只是应急方案！在技术风险方面对这个行业要求不是很高，因为技术含量不高，主要要求员工的服务态度，和对产业的了解程度，这是很容易掌握的事情，可以在根据不同的情况来做出调整，在管理风险方面上，管理很明确，一切机密不要让员工知道，他们只要做好服务和了解产品为主，其他不需要知道！

以上就是计划书，当然只是一种理想化，毕竟现实是不同的，不过作为大学生创业，用一万元左右做一笔生意如果钱都没了，可以当做一次经验的！

创业计划论文篇三

经营策略：

1. 合消费者心理，比如现在非常流行的日韩风格，情侣系列，充满野性张力或与与众不同的饰品。
2. 想要赚钱，就要与众不同，我们没有mix-box那样充足的资金去做广告，就要另辟蹊径。例如diy[doityuorself.它兴起于近几年，逐渐成为一种流行。简单来说[diy就是自己动手，没有性别、年龄的区别，每个人都可以自己做，利用diy做出

来的物品自有一份自在与舒适。而且，自己动手做非常新颖，也很有新意。

3. 开店选址很重要，饰品店如何选址，饰品店选址要考虑哪些因素？这个问题其实很简单，答案就是人流以及消费能力。人流越大，消费能力越高，你的市场也就越大，但是由于中国的经济发展的太快，很多市价被高估，所以这种地段的租金以及转让费都是新开店的人难以承受的。一般来说有经济能力的首选：步行街、市中心街道、商场、大型购物超市里，人流是保证，越好的地方你的空间也就越大，这些店面一般都是可以让你赚大钱的，当然风险也高。

经济能力一般的首选：大学附近、大型小区附近、二、三级街道、尽量避开中学、小学，那不是开饰品店的地方，消费能力有限的。同时大家要尽量避免和当地的批发市场相冲突，除非你有固定的良好货源，有希望做批发。

面积：传统意义上的饰品店20个平方是最合适的面积，也是现在门面中最多的面积，当然很多朋友选择只卖项链或者只卖一类商品，2-3个平方都够了，但是如果面积再大，如30平方、40个平方，我个人觉得已经超过了饰品店所能销售的能力了，应该要搭配衣服、包包来卖了。饰品店选址没有诀窍的，走的越多，看的门面越多，你成功的机会也就越大！同时我也希望刚开始开饰品店的朋友不要着急，一定要细心观察，因为选店址是最最重要的，良好的开端让你成功的几率要大很多很多。一个好位置，不愁你的东西卖不掉。

4. 店面设施：店面装修重点突出商品个性。结合当今的潮流方向和产品定位，把铺子的整体风格定位为简约、质朴。天花板采用灰蓝色调，地板采用浅灰色调，再配置几款白色的货架，简约装修与颜色鲜明的装饰品相映成趣。店铺的摆设力求个性，要给顾客留下深刻印象，把店铺打扮成亮丽风景，家居饰品店也应该给顾客留下温馨、舒适的感觉。

货品讲究“天下无双”发饰耳环项链吊坠毛衣链胸针手链戒指丝巾扣等，还可分为水晶类，塑料类，银饰等□diy布类。

(一)市场分析目前，饰品连锁店在我国还不是很多，很有市场潜力。成立或加盟饰品连锁店是个不错的主意，通常能获得比其它产品的连锁经营更高的投资回报。

(二)消费群类型1.冲动型购买：年轻女性很少有经过时尚饰品店而不入者，有的一逛就是好几家。一个女孩子笑称，看到这些小店，常不由自主就走了进去，不管买不买，都要过过瘾。面对这些工艺精美、造型新颖的饰品，女孩们很难控制自己的购买欲！

难以控制的购买欲成就了空前巨大的购买力！

2.潮流式购买：时尚从出现到形成潮流，打开无数女孩的钱包！因为对她们而言，时尚的缺失意味着个性和品味的缺失，她们不能容忍“人新我旧”。潮流式购买必将带来潮流般的财富！

3.消费更频繁：时尚与季节的更替，设计理念的更新以及“喜新厌旧”的心理，都要求女孩子的饰品消费必须常换常新，每季不只买一两次，每次不只买一两件，频繁的购买必定让][饰品专营店财源滚滚！

4.花钱更随意：购买饰品不需要特别的购买能力，只花很少的精力去比较和选择，消费者的心理是“只要喜欢我就买”，价格适合的小饰品当然使女孩们该出手时就出手。

将店开在学校附近，可以请一部分学生来发传单，也可以举行小晚会，歌唱大赛等。开业和节日时搞促销。商品定价不能太贵，尤其在学校附近开店，要迎合学生的消费水平。

创业计划论文篇四

怎样写一份出色的创业计划书，是许多创业者头疼的问题。创业计划书对于创业来说是很重要的，而好的创业计划书，更是成功创业的重中之重。

一. 项目简介

1. 产品或服务的名称

纸质易拉罐。

纸质易拉罐是1999年我国独创的新技术，第一条纸易拉罐生产线是由北京前导新技术研究所研究成功并开始投入使用。该技术以廉价的草浆为原料，经特殊处理可压制成强度，硬度，韧性都具有良好性能的新材料。这一技术除可以生产纸易拉罐外，还可以生产纸盘，纸碗等容器以及纸连杆，纸轴承，纸齿轮，纸机箱和需求量很大的筷子等，它们可部分代替铁，铜，铝，木材等。

2. 其市场价值及竞争优势

这项技术获多项国家专利并得到国家技术检测部门的严格检验，被认为是环保和材料领域的一次革命。

本创业计划书就是针对此项目的推广和实践。通过引入风险投资创建公司，进行生产运作，管理并销售出去，以实现企业的存在价值。

二. 创业经过

1. 创业原因

随着经济的发展和人们生活水平的提高，饮料产品正以前所未有的速度发展。对饮料的包装，人们的要求也越来越高。首先对卫生标准，人民的自我保护意识增强很快，对重复使用的玻璃瓶，由于有清理不清交叉污染，造假屡禁不止的现

象，人们不敢放心。塑料瓶不美观实用，且污染环境，国家明令禁止。铝易拉罐虽好，但80%的钱是买一次用包装，人们觉得不划算。本产品是一种新研究成功的一种纸易拉罐，它一扫以往饮料包装的缺点和弊病，在国内外，在科技界和工商界引起了巨大震动。纸易拉罐由纸浆高压压铸成形，造型美观同铝易拉罐，不污染环境，是国际推广的最优绿色包装，它使用安全卫生，生产工艺简单，投资少，尤其是成本低的特点最突出。它将以其包装无法比拟的优势很快占领包装市场，成为饮料界的优选包装。

三. 市场调查及市场状况

1. 变化趋势及发展潜力

据业内人士统计，我国易拉罐市场年需求量达到600亿只。一条铝易拉罐生产线需投资1700万元，而纸易拉罐仅为200万元；铝易拉罐每只成本约1元，纸易拉罐仅为0.3~0.4元，铝易拉罐最小批量为万只，中小企业难以承受；纸易拉罐2万只以上即为经济批量。纸易拉罐还可以扩展到油漆，化工，医药，食品等包装领域，利用该技术还可以生产各类高中低档饭盒，纸杯，纸碗，纸桶等。且铝易拉罐因原材料需进口，加之价格贵，能耗高等原因，国家已不再批准新建生产线。在陕西，仅可乐和啤酒两种饮料一年就5亿只，发达地区消耗量更大，还有大约400万只左右的饮料采用的是塑料瓶，玻璃瓶，方盒包装，市场容量巨大。纸易拉罐由于外观，功能与铝易拉罐相近，且污染少，成本低，用途广，投资少等特点，极易成为铝易拉罐的替代品切入市场，占据可观的市场份额，有望成为我国包装产业新的增长点。

2. 铝易拉罐和纸易拉罐比较表

铝易拉罐 纸易拉罐

投资生产线资金 1700万 200万

最小生产批量万2万

原材料需进口稻, 麦草纸浆

能耗高能耗, 国家已禁止发展工艺简单, 低能耗, 环保

成本约1元/只约0.3~0.4元/只

外观外观精美外观同样精美

三. 财务计划

1. 创业资金的来源

a. 自筹资金. 三至五名创业者共同筹集资金150万元.

b. 申请风险投资100万元.

c. 争取政府支持, 申请科技型中小企业技术创新基金50万元.

d. 邀请其他个人或组织入股, 筹集资金50万元.

资金的筹集不确定因素很多, 以上所定数目只是参照, 实际操作中以自有资金为主, 自有资金越多, 成本越低. 创业者应对企业有绝对的控制权. 筹集资金达到300万元即可启动创业计划.

2. 创业资金的用途

本着” 艰苦创业, 勤俭起家” 的原则, 应将有限的资金最大化地利用. 创业阶段资金的主要用途是机器, 厂房, 设备, 配套设施, 原材料和相应数额的流动资金. 本计划资金预算如下:

a. 购买一条生产线设备及专利技术200万元, 设备的运输, 安装, 调试, 辅助设施费用20万元. 一条生产线的年生产能力为3000

万只纸易拉罐。

c.其他物品的添置及招聘，培训员工，费用10万元

d.设备购回后可以立即向商业银行申请抵押贷款，通过银行评估，保守地假设，按设备价值的50%得到贷款，即可多出100万的流动资金。

e.由于设备购回后，要进行生产调试和员工培训，质量不稳定，且销售网络尚未完全建立，只要小批量试生产，流动资金需要量不大，有较长的时间办理银行抵押贷款。

创业计划论文篇五

项目概况：在白领较为集中的天河城广场附近开一家具有特色的、适合文化层次较高、年龄在25~40岁之间的成熟的职业咖啡店创业计划书。

企业宗旨：一切为了女性。

第二部分市场分析

一、市场需求分析

(1) 广州市服装市场中，高、中、低档女性服装都有，但女性服装风格大多过分偏重于随意、休闲、舒适。或者是偏重于标新立异、与众不同，都不能满足白领女士的需求。

(2) 一些很高档的时装虽然能满足白领职业女性的穿着要求，但定价太高。

(3) 也有一些本地的价格适中的职业套装，虽然有的质地与手工都不错，但过于职业化，让人觉得少了一点女人味。

(4) 一些中档、高档的杭派职业女服的设计风格优雅，面料精美，手工考究，色彩与款式大都比较明亮与柔和，价格也能为大多数收入在中等偏上的较成熟的白领职业女性所接受。

二、目标群体分析

文化层次较高（大专及大专以上）、年龄在20~40岁之间的成熟的职业女性是唯美女装店的目标群体。这一目标群体的月收入在xx或1000元以上，或家庭月收入在5000元以上，在湖南应属于小康生活家庭，对服装的品味要求高。这一群体侧重于外来白领女性或者学生。

(二) 餐厅开办前准备

1、租用场地

2、装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3、聘用中西餐厨师，签订合同。

4、联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5、聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6、开始在各高校进行宣传活动。

三、竞争对手的分析

在广州，特别是天河城广场附近，这一类咖啡店创业计划书还比较少，且大多为专卖店，品种单一，个性化不强，价格较高。

第三部分成本预算

一、前期投入

店面装修：10000元

租金：（两押-租）28000元

进货：18000元

工商管理、税务登记费用：1200元

顶手费□xx0元

流动资金：10000元

合计1：87200元

二、每月固定费用

工资：5500元/月

其中：店面人员2人： $1500 \times 2 = 3000$ 元/月

经理工资：2500元/月

水电：300元/月

工商管理费、税收：500元/月

租金：10000元/月

合计2：16300元/月

三个月即48900元

三、前三个月共需投入资金

$$87200+48900=136100$$

第四部分盈利状况

□□中档服装按平均每套服装批发价之后为240元/套)毛利90元/件;

(2) 高档服装按平均每套服装批发价150元, 零售价300元计算, (八折280元, 零售价500元计算, (八折之后为400元/套)毛利120元/件。

表-xx年唯美女装店收入预测

第五部分市场风险分析

一、服装行业最大风险就是对行情的把握

如果把握不好, 很容易造成商品积压。这就需要细心研究市场行情, 从平时的销售业务中把握客户需求, 做到既不盲目紧跟潮流, 又不落后于潮流。

二、同行竞争是主要风险之一

本店要严格服装质量关, 提高服务质量, 实行贴心服务, 尽量不打价格战。

三、顾客对服装质量的投诉也是风险之一

在把好质量关的前提下, 有理、有节的处理好顾客意见非常重要, 树立顾客就是上帝的服务意识。

4、对客人礼貌, 客人的非私人问题有问必答, 随时留意客人

情况，努力将客人服务周到。

（一）项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

第六部分行业相关法律法规

（1）根据《中华人民共和国产品质量法》的相关规定：本店提供的服装应符合质量要求，质量合格。

（2）根据《中华人民共和国消费者权益保***》的相关规定：本店在提供商品或服务时应符合保障人身、财产安全的要求，使客户不受到损害。

（3）根据《中华人民共和国劳动法》的相关规定：本店应与所招聘的员工签订相应的劳动合同，并为其办理购买相应的劳动保险。

第七部分人员机构配置

职员及岗位职能

（1）店员2名：负责与顾客的各项工

（2）经理1名（自己本人）：统筹全

注明：店员为本市的下岗失业女性。

第八部分自身优势

一、本人的工作经验

第二题：有哪些创业模式，如果你想创业的话，你会选择哪

种创业模式，为什么

答：模式一、白手起家

白手起家是最困难的创业方式，因为缺少资金、没有关系，只能艰苦奋斗一点一滴的积累和摸索。

1、创业者必须有市场预见性

2、有良好的信誉和人品

3、吃苦耐劳的精神

模式三、代理

代理是一种很常见的创业方式，中关村很多品牌电脑代理，借助别人的品牌发展自己。

1、选择大款；

品牌信誉好、发展潜力大公司的产品

2、代理最大的危险是被厂家卸磨杀驴，所以只能依附，不能依赖；建立自己的品牌，维护自己的渠道。

作为普通人，两种基本的赚钱模式，对于某些特定的人来说，可能都是好的选择，他们会使两种模式相互转换，譬如有些人，就业很成功，有可能他创业也会较容易些。因为他们在就业中积累了很多便于他创业的条件或素质。而有些善于创业的人，由于他们有创新能力、吃苦精神，他一旦进入重要的就业状态也容易把重要工作干好，取得较大的成功。对于创业与就业这两种模式，自己必须要有一个清楚的认识，看看自己属于哪种人，这样才能更好地选择去创业还是就业。适合创业的人须勇敢，而适合就业的人要稳健。适合创业的人“自种口粮”，而适合就业的人钟情“皇粮”。适合创业的

人更能创新，而适合就业的人要墨守成规。适合创业的人更能成为企业家，而适合就业的人更易成为管理者。适合创业的人善于管理、控制和规避风险，而适合就业的人惧怕和躲避风险。

我的建议是在网上开店，利用网上，可以把你的生意做到任何地方，而你的成本将是零！如果有一定资金，则可以找到一个你擅长的项目来或者说你比较熟知的行业来做，这样你的成功几率就会高很多！

答：1、创业者身上要有商人的特质

创业者无论是个普通人，还是个刚出校门的“书生”，你首先必须锻炼成为一个100%的商人，具备商人身上特有的东西：一是赚钱（利益），办企业的目的首先是赚钱，其次才是其它；二是在商言商，抛去一些情感因素，面子问题、人情问题，稍往后放，你掏钱、我给你商品和服务，这是一个平等的交易行为，用不着谁求谁，或不好意思，有多难为情，“亲父子，明算帐”；三是看重每一分钱，“斤斤计较”，会精打细算，精确理财，有较高的财商，只有这样才能集腋成裘，财富是一分一分积累起来的。

2、亲力亲为，做职业化的管理者

因为是创业初期，不可能有条件去聘职业经理人，因此往往里里外外都是自己亲力亲为，什么都做，这就要求创业者必须是个职业化的管理者，能够科学管理，高效运作。他们原则性强，公事公办，对事不对人，公私分明，能以身作则，富有成效的领导激励下属；他们更擅长于沟通，能充分调动大家的积极性，带领大家共同完成任务；他们任人唯贤，而不是任人唯亲，吸引优秀的员工为他们工作，并把合适的人放在合适的岗位上，释放出最大能量，创造出良好的业绩。

3、要有专业、职业的人做团队

创办企业不可能是你一个人在做，肯定要聘请员工，这时能否招到专业、职业的合格员工就显得特别重要。他们敬业，积极向上，任劳任怨，对公司忠诚，态度端正，具备一定的专业技能，能独挡一面，形成互补，产生协同效应。他们是具备职业化态度、观念和行为的角色人，能把自己的目标与企业的目标相结合，知道自己职责所在，齐心协力，共同打造成一个坚不可摧的团队，战无不胜。创业致富欢迎您的访问！

4、创业者的品德、素养

除上述要素外，创业者的品质、性格和心理素质也显得特别重要。他一定要能吃苦，专注敬业，钻研业务，且头脑灵活，随着市场环境的不不断变化，调整策略，坚定目标，持之以恒。他必须会节俭，不挥霍浪费，善于自我管理，严于律己，宽于待人，且好学上进，不断补充自己的头脑，会忍受孤独，独立思考，不人云亦云，有远见卓识，有勇有谋。另外，创业者要能够承担压力和风险，有良好的心理素质以及平和的心态，能赔能赚，无论成败，都积极地去寻找原因，总结教训，方能百尺竿头更进一步，最终达到自己理想的彼岸。

四、处理非经营性事务的能力，创造宽松良好的外围环境

有把握一个良好积极的心态，全身心地投入，有自己独特的核心竞争力，以不变应万变，方能化险为夷，左右逢源，达到自己既定目标。到时，你会发现，赚钱多少也不是问题的本质，不断提升自己的境界休养，才能站得更高，看得更远。

在日常生活中，由于每个人的观点和立场，看待和分析问题的方法不同，矛盾是不可避免的。假如我和一个和我有矛盾的同志一起出差，我想首先应该开诚布公，因为有矛盾，就把许多东西隐藏起来，这只会加深误会，假如互相坦诚相见，以一种客观，不带个人情绪的态度看问题，你会发现你原先自认为十分得意的想法并不完全正确，你先前反对的看法和

观点可能只是一个事物的另一侧面，你们原来在许多方面可以互相补充，互相完善。我个人认为在处理矛盾问题上要有一种宽容的态度，俗话说的好：宰相肚里能撑船。心胸狭隘是化解矛盾的大敌，而一个心胸狭隘的人是绝不可能成就一番大事业的。