

大学生创业计划书范(通用6篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学生创业计划书范篇一

一、背景

二、前景

三、竞争对手

四、公司构成

五、宣传方式

六、风险评估与防范

七、市场调查报告

八、预算控制

九、销售与收款控制

十、订单控制

十一、销售发票

十二、退货业务

十三、订货控制

十四、企业纳税计划

十五、年度计划

十六、预算

十七、总结

背景

一日三餐必不可少，早餐更是重中之重，早餐的质量优劣决定着人们整天的精神状态的好坏。因此我们把我们的眼光投向这一重要领域，再加上如今人们思想的现代化，越来越的人愿意自己动手准备早餐，尤其是学生以及一些大中型公司的职工，一来由于早上时间急促，二来自配早餐过于麻烦，所以我们为他们配送早餐的计划是十分有前景的。现在有很大一部分人早饭都去一些早餐店吃，或者有些甚至打包在路上吃。而且有时可能由于多方面原因，会买不到他们想吃的。这样，如果我们可以根据客户的口味配制好他们需要的早餐，并且保温保鲜地送到他们手中，他们还会有拒绝的理由吗？这也再次说明了我们的计划的可行性。现在我们的服务对象初步定在学生与公司员工两者上，是经过深思熟虑的，这是一个庞大的人群，从而为我们造就了一个很大的市场，且学生们需要营养的早餐来为一天的学习打好基础，而公司也希望员工们都有一份营养均衡的早餐来使员工们以饱满的精神状态迎接每一天。因此，对学生、公司员工实行我们的计划是有根据且完全可行的。

前景

竞争对手

《孙子兵法》有一经典战略思想：“知己知彼，方能百战百胜。”经营也一样，不仅需要了解自身的优势和弱势，同时

也需要了解竞争对手的优势和弱势。我们这个创业计划主要经营的是早蚕配送，而重要的服务对象是学生和各家公司，以及其他有意向订购早餐的人群。又根据市场调查，大部分人是选择出去吃早餐，或在家自己做的。所以我们的竞争对手应是食堂、各早餐店以及顾客本身。

首先是食堂，学生们已经习惯在食堂就餐，而且食堂既经济有卫生，所以我们面对这个竞争对手时，应从两方面入手：一是食品本身，二是服务质量及时间。食品方面，我们必须做到物廉价美及品种丰富，而服务方面我们必须是随叫随到。其次是各家早餐店，他们既是我们的竞争对手，同时也可成为合作伙伴，我们可以与他们建立合作关系，这样既可以减少竞争压力，同时也可以丰富我们的食物种类，从而达到共赢。再次是顾客本身，就是自己在家做早餐的人群。自己在家做早餐虽然卫生、经济且合乎个人口味，但费时费力。我们的计划可以使他们减少在早餐上时间和精力的花费，并可使他们在早餐的品种上有更多的选择余地。

总之，竞争就是一种动力，只要我们处理好我们与竞争对手的关系，善于借鉴与学习，相信我们的计划会有较大的前途。

公司名称：某某早餐配送有限公司

商标：某某

公司构成：我们早餐供应公司是有限责任公司，由八个股东共同出资成立。

1. 名称：某某早餐供应有限责任公司

2. 经营范围：负责向专门的早餐店进购早餐并根据消费者需求配送早餐，送到消费者手中，并且准时送到。

3. 公司注册资本：50万

4. 股东姓名：邹夏妮、高丽莎、章菁、李逸琛、邱晓旭、施晶晶、戴歆露、吴轲

5. 股东出资方式：实际资金额

6. 股东转让出资条件：由三分之二股东同意则可转让

7. 公司的机构：董事会：设董事长一名；监事会：监事一名；市场营销部：经理两名，其余为十五名配送人员；人事部：经理两名（其中一名经理兼任监事）；财会部：会计一名、出纳一名。

8. 议事规则：定期召开董事会、股东大会，由董事会先得出初步议事决定，再交股东大会审核决定。

9. 公司法定代表人：董事长

10. 公司的解散事由：(1) 股东大会决议解散；(2) 因公司合并或者分立需要解散的；(3) 违反法律行政法规被依法责令关闭。

11. 清算：成立清算组，制定清算方案，最终清算终结，办理注销登记。

宣传方式：

文档为doc格式

大学生创业计划书范篇二

潍坊目前的现状：

1、酒店餐厅：由于其“高门槛”的公众形象和书本式的经营作风，已将大部分消费者拒之门外，除了一些大餐厅外其他都惨淡经营。

2、特色餐厅：由于其独特的店面设计和餐厅氛围，以及新颖的菜品，再加上价格的合理已成为目前市民消费的主力餐厅。

具体策划案

一、场地选择

- 1、几大美食一条街花园路鸢飞路新华路等
- 2、主要各区的繁华地带佳乐家三联家电科技城一带等
- 3、所选楼层不得超过三楼(最好是二楼或一楼)
- 4、所选场地门口或周围必须能停几十辆车(停车场不算)
- 5、场租费用不得超过30元/平方米

二、店名

和顺坊家乡味欢乐餐厅等

三、餐厅设计

- 1、整个餐厅体现一种家和万事兴的文化氛围，用绿色，黄色等让人感觉清新的颜色。
- 2、客用设备，尤其是卫生间(洗手盆、坐便器、干手器、卫生纸、)设备力求高档。
- 3、餐椅、落台、碗、碟、调羹、筷架、菜品盛器、衣服套、筷套、窗帘、桌布、口布、服装、迎宾台、水牌等必须定做，并有餐厅标志。
- 4、包房应有十五个以上(客人越来越喜欢在包房用餐)，墙壁留有专用传菜孔，屋内配有内线电话。豪华包房必须配有电

视、沙发等设备)。

5、大厅需能容下标准十人台25张(并要扣除落台和员工及顾客通过距离)。最好配有舞台。地面铺防滑80厘米砖，顶棚使用暖色日光灯做主力光源(及节约电费又提高亮度)。

6、厕所铺防滑地板砖，面积不能太小。员工厕所与客用厕所分开。

7、厨房铺防滑地砖，火头必须在10个左右。内含凉菜房、小吃房、洗碗间、库房、打荷房。厨房不得少于250平方米。

8、整个餐厅含有：销售接待区(大班台、沙发)、吧台(有足够地方放酒水)、收银台库房(2个)、办公室、杂物间、更衣室、配电房、音控室等。

9、菜谱专门设计，本店名菜使用彩色照片，菜谱每页都有印有“行酒令”。

四、投资费用预算(按2000平方米)

1、装修：130万

2、厨房设备：30万

大学生创业计划书范篇三

第一节中国高级餐厅的发展现状

随着新中国的建立，高级餐厅就是开始了发展的脚步。北京国宾馆、南京希尔顿大酒店成了盛名已久的高级宴会酒店的代名词。从国外引进了高星级酒店和高级西餐，刮起了西式餐饮风。同时，中国北京、上海等地也纷纷开发出一系列极

具中国特色的高级餐厅，这些餐厅或富丽堂皇、或高贵典雅，形成了文化韵味十足的中国式高级餐厅，满足了现代社会不同口味、不同层次、不同趣味的高端消费需求。

第二节中国高级餐厅的经营模式

中国高级餐厅不像私人会所，消费要凭会员卡才能进入。一般来说只要是客人就可以进去消费，只是服务对象锁定在社会上流阶层。所以，经营模式大多是放开式经营，采取单店或连锁的模式进行管理，对会员的条件要求不是很高，对消费具有价格方面的限定要求。

第三节广州高端宴请的实际需求

30年的改造开发给中国带来了高速发展的经济浪潮，广东更是站在了发展的最前沿，什么新事物都从广东先登陆。特别是餐饮方面的发展成就更是有目共睹，燕鲍翅、生猛海鲜、飞禽走兽、私房菜肴等等，广州无奇不有。所以，在广州乃至岭南地区有钱人都尝试过各种高档餐饮消费，高端商务宴请什么地方都去过，很多的高级客商已经不满足于仅仅吃点山珍海味了。但是，就广州目前来说，能够既有档次、又有品位的顶级商务招待场所还真没有，这就出现了一个市场空白。

第四节广州高级商务餐厅的未来

广州因为高端招待需求量很大，所以南海渔村投入巨资打造了“空中一号”，让很多人向往、也让很多主宾体会了极度奢华的感觉。但是，还缺乏一定的文化底蕴支撑，无法形成长期稳健发展的源动力。所以，广州高级商务餐厅将像“高品位、高格调、高境界”的方向发展，必将出现一批极具历史文化底蕴、高雅尊贵的顶级宴会餐厅，以满足文化品位越来越高的商务宴请需求。

第二章目标客户

第一节市场切入点

创造一个具有深厚历史文化底蕴、极其尊贵高雅的顶级商务餐厅，以满足高级商务宴请的市场需求为切入点。

第二节客户定位

- 1、南粤地区商务精英
- 2、南粤地区社会名流

第三节会员条件

- 1、预存一定金额的款项就可成为会员。
- 2、认同并接受会员章程。

第四节会员益处

- 1、享受到绝对高贵的宫廷式服务。
- 2、享受到非常高雅的就餐环境。
- 3、可与知名企业家建立沟通联系平台。
- 4、获邀出席各类经济或文化讨论及时尚活动。

第三章项目定位

第一节南粤宫命名起源

- 1、“南越宫”是2200多年前在广州建都的南越国宫殿遗址，位于越秀区中山四路至中山五路的儿童公园一带，是广州的

古城中心。自2000年在广州市儿童公园内进行考古试掘发现了大型的南越国宫殿建筑遗存后，广州市委、市政府决定搬迁儿童公园，进行南越国宫署遗址的大规模考古发掘，投入高达14亿人民币用于搬迁、修建和保护南越宫。在南越宫遗址上还有南汉国宫殿遗址，在其遗址下还有秦道造船遗址。所以，南越宫是广州最早的建都的南越国王宫，其深厚的历史价值无法估量。从广州市委市政府的投入和保护力度来说，必将成为广州最核心的历史文化遗产，会引发最为持久和浓烈的关注度。

2、越即粤，古代粤、越通用。是古代江南土著呼“人”语音，越与粤通，越是“人”的意思。越族就是生活在长江以南的一个古老的民族。……秦代南海郡龙川县(今广东龙川县)令赵佗曾建南越国，割据自立为“南越武王”。辖区汉初为南粤之地，故简称“粤”。滚滚珠江水，浓浓粤山色。在千百年的繁衍生息中，创造出了著名的粤菜、独特的粤剧和美丽的粤绣，形成了极具地方特色的南越文化体系。所以，南越宫即是南越地区的政治中心，也是文化中心、娱乐中心和饮食中心。独特的宫廷宴席文化必将再次发出夺目的光芒。

综上所述，我们将广州即将出现的顶级高贵典雅的餐厅定名为“南粤宫”，依托南越国的历史人文，再创盛世辉煌的南越宫廷盛宴场景，让广州的名流精英体会到真正的高贵、奢华和品位。

第二节南粤宫总体定位

南粤宫总体定位：粤地最高贵的宴会场所。

南粤宫是宴请招待、聚会交流最高级的场所，向广州及南粤地区的社会名流、商界精英开放，为他们提供高级餐饮服务和宴会服务。

第三节南粤宫经营使命、

经营使命：让宴请更高贵。

“奢华”已经成了广州乃至全国餐饮发展的一种趋势，广州空中一号投资高达2个多亿，奢华的场面、金碧辉煌的装修、最昂贵的消费价格让多少广州人望其项背，一号包厢虽然消费最贵但每天都有客户。但是如此奢华的背后，却少了些许文化底蕴的支撑。“南粤宫”源于历史、高于现实，是一个真正体现高档次、高规格、高品位的顶级文化餐厅，在这里吃的就是品位，享受的就是尊贵；让客人尽享尊贵，让主人倍有面子。

第四节南粤宫服务宗旨

服务宗旨：创造最高雅的宴请环境提供最尊贵的餐饮服务

南粤宫作为粤地最高贵的餐饮场所，是因为它具有最深厚的历史文化、最尊贵的身份血统、最雅致的就餐环境、最精细的菜肴出品、最昂贵的美酒佳酿。

第五节南粤宫核心主张

核心主张：高贵的宴请更有面子。奢华表明档次，高贵体现品位。宴请重要嘉宾，档次一定要高，但更要追求高雅尊贵的境界，这样才能成为拥有高贵气质和品位的新贵族，不至于被人看做奢侈的暴发户。

第四章经营功能

第一节南粤宫主要功能

南粤宫的主要功能就是：高级宴会交流。所以，服务功能、空间格局和软文化方面全部要按照“宴会交流和商务宴请”的功能去设计，创造一个符合定位和经营使命的环境来，为客户提供高级宴会交流服务。

第二节南粤宫经营特点

南粤宫的经营特点就是：重宴会、轻娱乐，突出宴席规格和文化品位，体现与众不同的餐饮服务和消费环境。

第三节南粤宫经营项目

南粤宫经营以餐饮为主，同时提供茶道服务。虽然有相关的娱乐表演，但没有娱乐服务项目供客户消费。

南粤宫最著名的就是南越宫廷菜，就是南越王的官宴和私人宴发掘而来的菜式，成为南粤宫的镇宫之宝。

大学生创业计划书范篇四

介绍企业所针对的市场、营销战略、竞争环境、竞争优势与不足、主要对产品的销售金额、增长率和产品或服务所拥有的核心技术、拟投资的核心产品的总需求等，目标市场，应解决以下问题：

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？
- 4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？
- 5、你的营销策略是什么？

行业分析，应该回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？

- 2、现在发展动态如何？
- 3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？
- 4、经济发展对该行业的影响程度如何？
- 5、政府是如何影响该行业的？
- 6、是什么因素决定它的发展？
- 7、竞争的本质是什么？你采取什么样的战略？
- 8、进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？

竞争分析，要回答如下问题：

- 1、你的主要竞争对手？
- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？
- 3、可能出现什么样的新发展？
- 5、你的策略是什么？
- 6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在？
- 7、你能否承受、竞争所带来的压力？
- 8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？

市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

- 1、营销机构和营销队伍

大学生创业计划书范篇五

1公司介绍

(1) 公司名称：雷少维修厂

(2) 公司性质：多人合作经营的有限公司

(3) 主营业务：从事汽车维修等相关服务；如汽车日常维护、发动机、地盘，车轮、空调等检测等维修。和汽车的配件销售。

(4) 公司面积：250平方米左右

(5) 公司预计初期投入资金：30万（投入资金筹措方式采取均摊制）

(6) 公司面向群体：有车一族

(7) 公司经营策略：积极创新、稳中大步前进

(8) 装修风格：整洁中档2公司各部门及职责

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作经行部署安排和监督。财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱产业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

1市场描述

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10%左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展□4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为2153.55亿元。

20xx年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实

力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

2典型问题

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1客户群的建设与维护

通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2产品定价

对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

（一）车身修理设备

（二）汽车维修钣金设备

（三）篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用

工具。准备资金：1000元

（四）电器、仪表修理设备

（五）蓄电池修理设备

（六）散热器、油箱修理设备

清洗及管道疏通设备；氧—乙炔焊设备；钎焊设备；水压试验设备；空气压缩机；喷灯；工作台或作业架；其他专用工具。

（七）轮胎修补设备

空气压缩机；漏气试验设备（省略不用）；轮胎气压表（100元）；千斤顶（200元）；轮胎螺母拆装或专用拆装工具；轮胎轮辋拆装、除锈设备或专用工具；轮胎修补设备；其他专用工具。

设备准备总共需要资金55000元

（1）行业分析：随着汽车工业的迅猛发展以及汽车消费的迅速普及，汽车终究会成为代步工具进入千家万户，就像冰箱、电视一样成为我们的生活用品。随着汽车家庭化，大众化，人车一体生活成为时尚。不仅爱车养车理念已渐入人心，且时尚。

（2）消费分析：现在的很多服务都满足不了市场的需求。所以开一家维修公司成为了市场的需求。现在的维修行业尚未成规模，有很大的发展空间，再有就是可以充分的利用客源的关系，加强业务来往，以使带来新的更多的客源，扩大业务范围，和市场份额。

员工技术不够硬朗，客户进店维修一次后不再到此店维修，

缺少回头客。解决办法：在招聘员工之时，应各方面审核员工技术是否过硬，比如开店营业之前，在二手车市场或其它渠道先购买一台有技术故障的车辆，让其员工现场维修，如合格方可留用。

管理者经营不善，管理者与员工不能齐心协力完成销售目标，管理者应关爱自己的员工，高度调动员工积极性，同时应与车辆保险公司查勘员或领导搞好关系，避免产生矛盾，僵化关系。解决办法：和员工保持良好的合作关系，最好的办法以心换心，多和员工交流。同时在不同程度上偶尔给一些小恩小惠，让员工觉得跟着你干会有前途，如每月能超额完成任务时，应给予一定的奖励办法，如集体去吃饭，玩耍之类。

投资资金紧缺，在开店初期流动准备资金应在4-5万，已备应急。避免在初期投资未见收益时，不能及时填补资金漏洞，导致资金链断裂。解决办法：开店准备资金为购买设备55000元+厂房租赁资金20000元+办理开店证件10000元+流动资金50000元合计为135000元。合理利用有限的准备资金，开店之初个人开销该节省的必须节省。合理规划资金用途，让每一分钱都用在刀刃上。同时每一项目（除特殊情况外），应在设定的准备资金之内。

对于这样的经营项目来说，我觉得这样的项目会越来越多，竞争也会越来越大；一定要增加人才的引进和技术的更新，并且建立良好的企业形象和完善的信息平台，所以要求经营者不断学习，不要停留在“原地”，不断地“进步”这样才能不怕任何风险。

1. 短期目标：收入稳定，达到一定利润。
2. 中期目标：向市推广，在南通市开设分店。
3. 长期目标：在市里稳住脚而且有一定量的利润之后，推向全国。

大学生创业计划书范篇六

引导语：茶叶作为一种的保健饮品，它是古代中国南方人民对中国饮食文化的贡献，也是中国人民对世界饮食文化的贡献。如今，开一家茶店绝对大受欢迎。

项目介绍

1.1本策划的目的：为有意投资本项目者提供充分的信息。为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

1.2公司介绍：本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

1.3行业背景：随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向

成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

1.4市场营销：市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

1.5企业管理：公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点，公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

1.6结论：本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

经营管理方案：

一、定位

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝：茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

二、业务模式

1、产品组合：茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐；茶类：主要选择大红袍、铁观音、信阳毛尖、祁门红茶、西湖龙井、云南普洱等优质且具历史品牌的类别；产品来源可以通过和厂家建

立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样。茶文化：新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

2、价格组合：茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。品名区价格可以根据现实客流情况决定。

3、促销组合：茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

三、竞争策略

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

四、管理模式

1、现场管理：现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。茶楼的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理：员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶

艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理：服务管理是把茶道要求的人之美(包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美)体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理：建立客户档案，做好客户联络和店外服务。最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

五、发展战略

1、塑造个性：茗雅堂茶文化个性名片解说

2、多元嫁接：昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接

3、抓住长尾：互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统：融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。