

2023年大学生创业计划书免费(精选8篇)

无论是个人还是组织，都需要进行规划计划来合理安排时间和资源，提高效率和成果。大学规划对于每个大学生来说都至关重要，以下是一些建议和指导原则。

大学生创业计划书免费篇一

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我所想要创业的目标。

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常不错的创业项目。

市场分析：在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。本餐厅就是根据这一点，为了提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

宗旨：健康营养，服务学生，创建有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨

师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，建立起坚实的客户关系。

组织理念：特色饮食，微笑服务

结论：学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其收入的主要来源。以大学城为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生----是这个大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

(一) 餐饮经营者

职责

1. 拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。
2. 餐厅员工的薪资和休假的安排
3. 热情待客，客人至上，为客户提供优良的服务，加强对员工服务态度的监督。
4. 控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。
5. 加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

(二) 中餐厨师职责

1. 每日早午餐的制作，保证食品质量

2. 遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故停止营业，影响餐厅经营。
3. 遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。
4. 上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。
5. 努力创作特色饮食。

(三) 西餐厨师职责

与中餐厅厨师职责相同。

(四) 服务生(三人)职责

1. 微笑服务，礼貌待人。
2. 餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，使餐厅正常营业。
3. 客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。
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。
5. 工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。
6. 客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。
7. 下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。

8. 与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度。

(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。

(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。

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子才是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅。而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

(一) 此类餐厅的形成及发展前景

世界的不断融合，越来越多的西餐厅在中国建立起来，高校的学生接触的西方文化，让他们对西方的食物充满好奇，因

此，像本餐厅中餐为主，西餐为辅的餐厅有着一定的市场需求，只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高发展前景。

(二) 餐厅所在地(大学城)消费市场分析

大学城是高校集中的地方，消费量大，中餐厅多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场。且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部分学生的消费标准。

在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

1. 优势宣传：

1. 本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保障的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

2. 同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。

3. 简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

4. 此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

5. 本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，价格适宜是本餐厅重大优势。

6. 本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。具体内容请参见附件一。

2. 服务：

本餐厅所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。餐厅规章制度也有明确要求。

3. 品质与价格的双重标准的竞争策略

1. 本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食。

2. 本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

4. 校园广告

(1) 再在前期资助学生所举办的活动，打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来。

(2) 等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客。

大学生创业计划书免费篇二

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。

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快乐的谈判交易地点，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。

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。

大学生创业计划书免费篇三

尊重餐饮业人员的独立人格

互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解

店长

行政人事部

主要职责

人员到职与离职的相关办理

各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理

员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业

员工考勤，督导并薪资核算

对本店各项工作的纪律检查

做好每次会议的会议记录

做好咖啡屋每次招待知名人士的经验记录，以便下次招待借鉴

协调本部门与其他部门的联系

人员分配：本部设正，副部长各1名，档案管理员1名

记时工资制

固定单班制

在一开始的人员招聘中，我们首先会搞清楚每个应聘者的空闲时间段（包括每个星期中哪一天及这一天中的哪个时间段有空）然后根据时间段确定一个星期中每天的工作人员。

大学生创业计划书免费篇四

从背景、项目介绍、创业优势、预算、首次备货花费、开业花费、周转金七个方面全面系统地阐述了开一家中小型咖啡店的必备因素。

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一齐。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所理解。

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边街道一个显眼的位置，那里虽然装修简单，但个性有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上方横七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除

了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上方落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌能够坐4-6人。但是，那里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样简单自由。

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。然后而且前期投资也不是很高，此刻国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者大学生往往对未来充满期望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者就应具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自己的潜力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是透过成功创业，能够实现自我的理想，证明自我的价值。

1、咖啡店店面花费

咖啡店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达成房屋租赁协议。然后协议资料包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁花费、支付花费方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10-15平米店面，启动花费大约在9-12万元。

2、装修设计花费

3、装修、装饰花费

具体花费包括以下几种。

(1)外墙装饰花费。包括招牌、墙面、装饰花费。

(2) 店内装修花费。包括天花板、油漆、装饰花费，木工、等花费。

(3) 其他装修原料的花费。玻璃、地板、灯具、人工花费也应计算在内。

整体预算按标准装修花费为360元/平米，装修花费共 $360 \times 15 = 5400$ 元。

4、设备设施购买花费

具体设备主要有以下种类。

(1) 沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2) 音响系统。共计450

(3) 吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4) 产品制造使用所需的. 吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水机，采用美的品牌，这种净水器每一天能生产12l纯净水，每一天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选取的是电控半自动咖啡机，然后咖啡机的报价此刻就应在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。

磨豆机，价格在330—480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买

两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每一天的制冰量是12kg□价格稍高550元，质量较好，所以能够用很多年，这么算来也是比较合算的。

5、首次备货花费

6、开业花费

开业花费主要包括以下几种。

(1) 营业执照办理费、登记费、保险费;预计3000元

(2) 营销广告花费;预计450元

7、周转金

共计□xxx元

大学生创业计划书免费篇五

1) 团队简介

跃进创业团队成立于20xx年3月17日，经过一周的市长/市场调查和分析，选择拖鞋作为创业项目销售男女时尚拖鞋。我们是一个具有敏锐市长/市场洞察力的专业团队，具有充满活力和进取活力。队员们结合各自的优势，发挥所长，互补，学习，提高，体现团队最大的力量，使拖鞋事业做大做强。

2) 事业

各种男女时尚拖鞋

1) 产品说明

拖鞋使人们享受悠闲的心境，轻松的生活。放慢匆忙的脚步，忘记紧张的生活节奏，慢慢走，用心体会人生。

我们的拖鞋是时尚、舒适、健康、主要元素，为顾客提供优质的商品，是一个美丽的夏天。

2) 产品风暴分析

优点：时尚，满足大学生的个性化追求；价格合理，明码标价。

缺点：产品进口价格高，渠道不稳定。种类不全。

机会：夏天的到来，拖鞋市长/市场需求大。

威胁：由于业界的竞争，拖鞋的设计越来越多，冲击力也越来越大。

3) 销售方法

a□实习超市线下销售基础

b□以摊位形式辅佐

1) 目标消费群

民政学院内的学生和教师中，以18—25岁追求个性、追求时尚的时尚一族为主要目标客户。郊区居民是二级顾客。其中特别是以1区女学生为重点的顾客。

2) 市长/市场环境分析

据调查，大学学校市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，

民政学院及周边市场销售拖鞋的商店主要是精品、超市和鞋店。据现场调查，这种卖鞋的商店有22家，竞争激烈，产品种类多样，主要以中低端为主。

跃进队销售的主要地区在1区寝室。我们发现1区3000左右的女学生为8—12人以寝室为单位。消费者层大，集中，发现消费行为容易受到寝室会员的影响，可以凭借口碑的效果带动销售。

消费能力方面也以中低水平为主，对价格比较敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后，制定了我们的营销战略。产品选择上的要求是根据舒适度、时尚、时尚追求时尚、美观的需求，价格定位区间在12—15韩元以内。

在销售战略上，以实习超市为主要卖点，平时晚上在1区门口进行展示销售，使目标顾客的近距离购买意向更加便利。如此激烈的是，在市场上，我们跃进是一种精密营销方式，特别是针对一群目标顾客进行专业化销售，可以充分满足消费者。

1) 销售战略阶段性目标

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不同的目标，对于这些目标，我们将采取不同的具体操作手段。

a□通知阶段

以实习超市的春季促销为契机，进行产品的市长/市场宣传和宣传，打造本公司的知名度。

b□开始阶段

在民政学院1区寝室门口进行持续的产品展示，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品销售。

c□推进阶段

买一双拖鞋，赠送一份精致的礼物等一系列打折活动。

好事成双。一次买两双的话，可以享受第二个8.8%的折扣

2) 营销原则

a营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质服务，是在竞争激烈的市场中立于不败之地的显眼法宝。我们的经营原则是用微笑迎接所有顾客，用真诚打动所有消费者。

“三心”xx意图、注意、忍耐

销售前认真观察所有顾客，揣摩他们的心理。

在销售中细心发现顾客的需求，满足顾客的需求。

售后耐心地告诉客户注意事项及维护措施。

b营销功能：差异化营销

作为学生，我们接近学生市场，所以当然能更好地理解学生的消费需求和消费心理。因此，戴尔的营销特点是能够满足每个客户不同需求的独特产品和服务。从消费者的角度进行每一次购买产品、定价、销售方式。

这次创业不以利润为主要目的，所以经过这次创业的实践，重点是了解创业过程中的所有阶段。选择进入合适的市场、如何进货、向消费者销售技巧等。学习是我们的最终目的，利润只是起到推动作用，因此我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而且，这也创造了一个独特的理念，

即我们的整体营销与其他商店不同，通过开展差别化营销来吸引和稳定我们的客户。

1) 组建团队，

团队是一个自由的共同体，能够合理利用各成员的. 知识和技能，解决问题，实现共同目标。众志成城，力量大，成果大。

球队的组成具有非凡的意义。选择合适的人群，合适的职务安排将成为今后有效开展工作的重要因素之一。经过多次严格的选择，我队已经初步形成。

a□球队数：6人

b□成员结构：管理xx章xx□协调员)

销售——张xx利xx□革新者推动者)

财务——里x□主管)

购买——xx数量xx□从业者信息)

c□团队成员要求“熟悉大势意识、创业计划”的全过程、无私精神、慷慨、活力、团队合作、应变能力等。

2) 管理计划

小组与工作组不同，因为小组同时要求个人和相互负责。团队可以通过成员的共同努力创造一个工作成果，取得比所有团队成员个人最高业绩总和更大的成果。因此，要想取得好的发展，必须制定好的可预测性和管理计划。

a□借迪克特法，在那里引用为“专用时间”。团队的每个成员都按照日程选择自己的工作时间，除了课外，其余时间都

专注于团队选择的项目，努力不做与项目无关的事情。

b□在信息共享：团队项目进行过程中，每个人都可以获得相应的实践收获，并为信息共享留出特定时间，包括一段时间的销售业绩、个人体验等有利于团队发展的信息。

c□分工与合作共存：首先，团队成员根据自身责任做好团队内工作。第二，队员遇到困难时，队员要进取地帮助队员，按时按期完成团队任务。

d□会议要求：

——一次全体组员不应该召开目的、意义、议程不明确的“混乱会”，做好相应的准备

——实际联系，解决问题，不举行简单的“全会”

——优先考虑，聚焦，不举行“扯皮会”计算

——实效，2补充，3强调，4票，5总结式“8周会议”不举行

——不举行7点会议、8点延迟、9点领导人报告的“迟到会”

f□如果团队项目正式启动，将根据失误的严重性、损失和影响进行处罚。

凉鞋是季节性强的产品，受今年气候影响，气温一直寒冷，影响凉鞋的销售，因此我们坚持保守的财政政策，努力将财务风险降至最低水平。为了最大限度地提高企业的利益，我们尽可能降低成本，在人力消费上，压缩每一分钱，绝对不盲目支出。在鞋的利润控制上，决不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面可以增加我们的营业额，另一方面可以加强我们的人脉关系，在销售过程中积累人脉也是我们的收获。

这一系列严格的财务管理都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

1) 融资方法

6人共募集1200元，其中购买费用939元，目前总营业额876元。

2) 财务记录数据（单位□xx元）

3) 对现有资产的分析

截至20xx年5月10日，跃进创业团队共投资1200韩元，总购买费用939韩元（包括交通费），总销售额876韩元，总库存约337韩元。经理、销售人员、购买者、财务等工资尚未结算。

4) 财务趋势

随着天气变热，预计第二天将是凉鞋销售的热季节，企业预计销售额会激增，销售额也比2月份大幅提高，同比增长约80.37%，总销售额为1580韩元。

5) 财务摘要

在此次创业实践中，总销售额为2456韩元，总利润为736.8韩元，接下来的两个月里，跃进创业团队成员利用自己的活力和营销人员的专业水平，提高了这两个月的销售量，成功完成了此次创业过程，使跃进各成员获得了基础创业知识和宝贵经验。

1) 机会

a□随着夏天的临近，气温的升高，在非正式场合穿拖鞋的人越来越多，既方便又方便。

b□拖鞋是夏天必不可少的东西。几乎每个人夏天都有一双或几双拖鞋，是人们夏天洗澡时必不可少的东西。

c□拖鞋的价格比其他鞋子便宜得多，所以很多人更换拖鞋的频率比其他鞋子更频繁。尤其是新产品上市的时候。

d□随着新的夏天的临近，很多人已经过时或找不到以前的旧拖鞋，会让他再买拖鞋。（威廉莎士比亚、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋）。

e□我们的座位靠近旁边的女学生宿舍，不下雨的时候可以在宿舍大门摆摊，方便顾客购买。

f□能有效利用认识的人进行广泛的宣传。

2) 威胁

a□学校内外有很多便利店，这些便利店中销售各种风格和价格的拖鞋。

b□由于我们自己的资金限制，每次进货量和进来的拖鞋的设计都不丰富。

c□今年雨下得很大，气温上升也不明显，所以在野外摆地摊的时间不多。

d□由于本学期学习任务比较重，成员们的休闲可支配时间也不同，在野外摆摊的时间不稳定。

3) 应对措施

a□我们不能和便利店搞各种风格。但是我们可以战胜他们，提供更好的售前、销售中、售后服务，用优质的服务打动客户，争取更多的转运。各会员加强了销售技巧方面的学习，

提高了交易率。

b□在我们买的拖鞋样式不丰富的情况下，我们可以使我们的产品
产品在质量上优于其他地方销售的拖鞋。（威廉莎士比亚、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋）所以，需要进货的时候，请把拖鞋的质量关掉。

c□对于今年雨水多，影响室外摊位的问题，在可能的天气条件好的情况下，只能多摆在室外，尽量减少天气原因造成的损失。

d□尽可能收集各会员的空闲时间，合理分配，提高野外摆摊的频率。

大学生创业计划书免费篇六

在这个人才至上的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上
课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为泰州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我们打算建立一个点子便尔店，既方便他人，也满足

自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个帮手来帮他们完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有分身术。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的'一个帮手来认真努力完成他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用。

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、时间紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，点子对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的点子，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务；

5店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象；

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

2) 每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

代写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

在服务过程中，也可能出现这样的情况，因为本店的失职，导致延误顾客需求项目的进行，这时，我们必须向顾客道歉，并免去收取费用，且承诺下次免费为该顾客服务一次。

大学生创业计划书免费篇七

1、公司介绍：

1) 项目名称：

2) 项目场地：

3) 法律形式：个体工商户

2、管理者及其组织：

休闲吧店长（兼公关人员）一名；收银员（兼会计）1名；服务员3名；采购员（兼保管员）1名；调酒师1名，厨师一名。

3、主要产品和业务范围：

- 1) 各式茶饮;
- 2) 各式咖啡;
- 3) 水果冰沙;
- 4) 珍珠奶茶;
- 5) 果汁;
- 6) 茶点;
- 7) 小吃;
- 8) 冰主要产品: 冰淇淋

零食等, 并附带提供各种娱乐工具和图书价值等。

主题的独立雅间, 为同学们提供一个交流的平台和空间, 可以通过在其中举办主题party□主题活动, 学生峰会等。

4、市场概貌:

本店可为同学提供休闲娱乐的独立场所, 周围有不少大学校园, 学生会议、社团活动等较多, 但可供活动的场所较少, 故市场需求量较大。

5、营销策略:

注重在各大校园的宣传力度, 坚持高档的环境, 一流的服务, 中低档的消费原则。

6、销售计划:

实现每月利润率在30%—50%。

7、财务计划：

1) 启动资本：10万人民币

2) 后期投资：根据营业情况对资本是否增加投入，扩大经营规模做出适当调整

3) 资本来源：银行贷款

1、本公司所创建的项目名称为“休闲小窝”。

2、公司理念：

为学生提供饮食及思绪飞扬的空间

为师生提供学术交流的空间

为朋友提供聚会聊天的空间

为社团、学生会提供小型活动的集合开会空间

3、经营战略：

我们坚持“一个中心，两个结合”的原则，“一个中心”，是指我们坚持以“服务顾客”为中心。“两个结合”分别是指：一，坚持无偿与有偿相结合。有偿的是我们的产品，无偿的是我们的服务。二，坚持个性与大众化相结合，在以大众化的服务为标准的同时，我们将会推出给你量身定做的服务。

4、战略目标：

本公司由于资金有限，结合学校目前的状况和市场现状及自己的实际情况，计划每年的利润大约为3万元人民币，通过3~4年的经营后预计可以收回全部前期投资。

1、背景分析：

1) 校内商业街虽然有一些饮品的可以供同学们休闲娱乐，但由于空间狭小，桌椅摆放比较拥挤，人员走动外加聊天说话，会显得室内环境比较嘈杂，缺少一个安静舒适的空间。

2) 学校的广场等休闲性空间很少，为数不多的坐椅也时常被那些好学着占据着，如果下课后想师生交流下，校园里难得会有清静且有可休憩的空间，因而也缺少一个交流场所。

3) 有些广场中休闲坐椅布置不合理，造成绿地的利用率低，因而没有形成合适的户外交往空间。因而需要增加一个提供交流的休闲性空间。

4) 学校社团活动较多，但学校很少有室内性的空间可供社团进行活动或学生聚会。

2. 项目需求分析：

学校是一个有纪律、有校规规范与制约的场所，因而学生生活，也相应的受到这些因素制约与管理。该项目的实施，旨在建立一个为学生及在校师生提供充分交流的场所空间，以及闲暇时的休憩空间，家长或朋友来探望时的交谈空间，及某些学生自发性组织活动时的集合开会空间。

1) 学生交往空间

现在大学生，大多数属于独身子女，因而对于即将步入社会的他们来说，交际能力的培养是至关重要的，因而在学校建立这样的服务性设施，为学生的交往提供舒适环境，是很有必要的。

2) 饮食及思绪飞扬的空间

该项目就经营了一些熟食可携带的东西，及一些茶、果汁等饮品，如此幽雅舒适的环境，让那些忙碌者休闲的同时，想想方案的构思，使那些喜爱读书的朋友，有一个舒适安逸的气氛，“小窝”就是不错的选择。

3) 师生学术交流空间

闲暇时想跟老师探讨下学术问题，或者上课意犹未尽，想继续话题，想找个清幽且轻松的环境交谈，在学校里似乎很难，因为学校本身的休闲设施就不多，且似乎经常被那些好学者用来背诵英语了，因而该项目就考虑到这一点，想给师生的交流，提供一个舒适清爽的好环境，既满足他们的需求，另一方面也促进了师生的更多融洽交谈，以促进学校学术研究的更好发展。

4) 小型活动的集合开会空间

学校中不免要参与一些学生自发性组织的活动，如，社团活动，学生会会议等，这就有一个集合、讨论的过程，因而该项目，为这样的小型活动提供一个集合开会的场所空间。

3、运行依据：

通过调查问卷的分析，得出学生的真实需求性。

校园的休闲服务性设施明显不足。

4、创业机会：

供学生休闲娱乐的场所和项目有限，我校师生共计七千多人，这是一个庞大的消费群体。再加上现有的几个娱乐项目设施老套，形式单一，毫无新鲜可言，从学生的心理需求来看，多数人都希望寻求一个优雅、有氛围的地方尽力释放自己的心情。而我校正处于快速发展时期，供给和需求之间的矛盾

给我们的创业创造了无限商机。

1、服务介绍:

现代生活丰富多彩，以经营花式咖啡与饮料为主的休闲吧逐渐在国内如春笋般地出现。到休闲吧休闲、聊天、交友、饮用咖啡和各种饮料已经形成了新的时尚，作为大学生，我们要跟上时代的步伐。同时，学生也需要一个宁静致远的休闲空间可供大家看书、上网放松心情，更需要有特色的独立空间，供学生社团或组织举办小型活动，对于这些，我们“休闲小窝”休闲吧就为您提供这样的平台。

2、主要产品介绍:

休闲吧主要提供各式茶饮，各式咖啡，水果冰沙，珍珠奶茶，果汁，茶点，小吃冰淇淋等。

3、特色服务:

本休闲吧分两层，共设三个区，其中一楼分为休闲交流区和读书上网区；二楼则设为不同主题的独立雅间，为同学们提供一个交流的平台和空间，可以通过在其中举办主题party□主题活动，学生峰会等。

1、组织构架:

休闲吧店长（兼公关人员）一名；收银员（兼会计）1名；服务员3名；采购员（兼保管员）1名；调酒师1名，厨师一名。

2、各岗位人员所具备能力和职责:

1) 店长（兼公关人员）：有足够的经济实力和较高的管理能力；负责企业的资金来源和方向，并监督其他人员的工作。负责收集各种反馈信息及处理好各种人际关系方面的紧急事

件，目光投向市场，了解市场行情与大型休闲吧建立联系，负责休闲吧的改进及弥补不足之处。

2) 收银员（兼会计）：有一定的财务能力，负责收钱，记帐并整理好资料（包括帐目和原材料分配）。

3) 服务员：做事积极主动，待人热情，善于与陌生人沟通并会很好地处理与顾客之间的关系，负责为顾客送一些水果饮料以及水吧的环境卫生。

4) 采购员：有一定的社会经验并在讨价还价方面比较擅长，负责企业所需的各种原材料的采购和分配，同时负责休闲吧的保安工作。

5) 调酒师：有一年以上的调酒经历并热爱此项工作，具有创新精神，负责调出顾客所需的各种饮品。

6) 厨师：有一年以上工作经历，负责做休闲吧的茶点小吃并协助采购员做好食材的采购工作。

1、相比我们的优势有：

1) 能给大家提供一个新鲜的娱乐场所

2) 注重服务形象和服务质量

4) 具有很强的经营管理头脑，经营方式灵活

2、我们的劣势：

1暂时不存在稳定的消费群体

2经验不足

3、经营策略、竞争策略：

- 1) 广告宣传采取印宣传单的方式，降低成本。
- 2) 开张时取较低的价格抢占市场，待稳定后再适当提高价位。
- 3) 制定规章制度和服务标准，规范本企业员工的行为，提高服务质量。

4、初期经营策略及中远期策略：

通过各种优惠活动如打折、有奖竞猜等形式吸引顾客，培植顾客的消费意识，然后，在价格让买卖双方都可接受的情况下，以环境和服务取胜。

1. 100平方米投资分析

投资分析：总投资10万元人民币

1) 装修费用：2万五千（含霓虹灯、招牌、消防设备共5000—6000元）

2) 设备费用共：1.5万元

餐饮制作设备：4000元

空调设备：5000元

家具：3000元

用具：2000元

桌游、书籍：500元

音响设备：500元

3) 流动资金（含每月开支所用）：1.5万元

4) 房租押金（年付）1万元

此项目风险是以下几个方面：

略：在学校以及周边院校做好宣传工作，着重介绍休闲吧的服务特色。

出自己的特色来，发挥自己的优势。

3防盗风险；火灾风险

个人一些意见：

1、人员构架：人员偏多

2、市场分析：相对竞争对手的优势和劣势

3、投资分析中：没有体现出人员工资

4、销售计划：实现每月利润率在30%—50%。（利润偏高）

大学生创业计划书免费篇八

本公司有董事会、宣传组、策划组、实施检测组、营销组、人力资源组等，对其要求如下：

1)有志长期从事健康营养产业、具备一定投资实力、优异投资健康产业的人士

3)管理者、工作人员要具备一定的医学、保健、营养学知识；

6)愿意定期接受总部提供的技术培训及考核(免费)；