

# 最新园林创业策划书(优质7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 园林创业策划书篇一

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。

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“替身”来帮他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见校里的活动。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、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，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“分身”来认真努力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。

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、事情紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了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、有质量的“点子”，先着手树立一个良好的形象，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，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

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：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工；

2)提层分配标准：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。

\*\*\*文字方案：按字数要求付费，基本费为2元；

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，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

## 园林创业策划书篇二

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。

## 园林创业策划书篇三

牛奶与茶的融合，就产生了奶气茶香的奶茶。奶茶兼具牛奶和茶的双重营养，是家常美食之一，风行世界。

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

## 企业理念和特征

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对奶茶产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个奶茶店能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现创业梦想。

## 商机和策略

首先是市场分析：对一个学院来说应该最低有二万的师生，他们大多的消费用于饮食方面，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生大部分，其中也有小部分师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而奶茶店的设计就是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，奶茶店开业后会有更受欢迎的可能性。该奶茶店的宗旨以服务大众，优质经营为主，从而为广大消费者展现不一样的奶茶文化。

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。在经营中可根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。在市场营销方面，西餐厅的初步发展中，可采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划，不同程度降低营销成本，从而建立起坚实的客户关系，等以后随着奶茶店的发展，可扩展体验式营销、网络营销等模式。

## 园林创业策划书篇四

甜品类休闲食品一直是女性朋友们最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱。

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为麦琪下午茶，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

1、先是到四周几家蛋糕店刺探情报，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的小花招。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店挖角。不能明目张胆地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。从中体会到产品市场一定的竞争策略：降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的.座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如95折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为x先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有健康证。

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱)；

3、货架和卖台投进约1500元；

4、员工(2名)同一服装需500元

5。机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)  
首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元  
月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和花招来招揽顾客。

## 园林创业策划书篇五

### 1. 执行总结

是创业计划的一到两页的概括。包括：本创业[**business**]的简单描述、机会概述、目标市场的描述和预测、竞争优势、经济状况和盈利能力预测、团队概述、提供的利益。

### 2. 产业背景和公司概述

详细的市场描述，主要竞争对手，市场驱动力。

公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足关键的顾客需求，进入策略。

### 3. 市场调查和分析

应阐释：顾客、市场容量和趋势、竞争和各自的竞争优势、估计的市场份额和销售额、市场发展的走势。

具体变量：

(1) 顾客

(2) 市场容量和趋势

(3) 竞争对手的竞争优势

(4) 估计市场份额和销售额 (5) 市场发展的趋势

#### 4. 公司战略与生产运作

阐述公司如何进行竞争，它包括三个问题：

营销计划：定价和分销，广告和促销

规划和开发计划：开发组织和目标，困难和风险

制造和运作计划：运作计划，设备和改进

#### 5. 总体进度安排

公司的进度包括以下重要问题

- (1) 收入
- (2) 收支平衡和现金流
- (3) 市场份额
- (4) 产品开发
- (5) 主要合作伙伴
- (6) 融资

#### 6. 关键的风险、问题和假定

说明要如何应付风险的问题（紧急计划）

#### 7. 管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍成员与管理公司有关的教育和工作背景（注意管理分工和互补）

介绍领导层成员、创业顾问以及主要的投资人和持股情况

## 8. 经济状况

介绍公司的财务计划，讨论关键的财务表现驱动因素。一定要讨论如下几个杠杆：毛利和净利、盈利能力和持久性、固定成本与可变成本、达到收支平衡所需的时间、达到正现金流所需的时间。

## 9. 财务预测

包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表；同一时期的估计现金流分析；成本控制系统。

## 10. 公司提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：总体的资金需求、融资中需要的资金、如何使用这些资金、投资人可以得到的回报、可能的投资人退出策略。

# 园林创业策划书篇六

如今的饰品，早已从穿衣打扮的点缀中分化出来，成为时尚的风向标，在市场日趋完善的今天，已升华为一个独立的财富产业。饰品，也是一种流动的文化，透过一件件小小的饰品，可以看出佩戴者的品味和文化素养。

时尚，潮流，雷人是这个时代年轻人最热衷于追逐的，尤其是大学生。为给外表增加更多的特色。他们已不满足于仅是衣服的新颖，更喜欢尝试多种多样的饰品，挂件。于是背包上，手机上，男生的衣兜上，女生的发梢上，五彩缤纷的饰品数不胜数。

年轻人对饰品永远不会满足，非常需要式样新颖的物件以彰

显自己的个性。徐州工程学院附近像样的饰品店基本没有，所以饰品需求量是很大的，以至于很多人要到很远的地方买饰品。我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。饰品店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

主体顾客是学生和社会上的年轻人，毕竟年轻人更热衷于饰品，且有这个闲心花钱购买饰品。市场主要面对的是徐州工程学院的学生和年轻老师，及周边的青年人。

“酷我饰品店”本店里饰品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地挑到自己喜欢的时尚酷炫的商品，满足他们追求时尚的需要，可以说是顾客购物的乐园。

xxx学院学院北大学成附近，因为学校附近没有像样的饰品店，而学校内学生对饰品需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

1、为了让顾客放心的买到喜欢的商品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买最满意和时尚酷炫的商品。

2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念，展现产品的价值质量，体现产品与人完美结合的艺术效果。

3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借品质和设，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面  
大学生创业计划书（饰品店）大学生创业计划书（饰品店）。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

由两名人员专门负责采购货物，两名人员负责推销。两名人员负责给顾客将商品进行维修和包装，加工等服务。还有一名人员负责店里的清洁和装饰。

1、本店将有不同种类饰品推出：手机挂件，塑料花草，首饰品（项链，手链，耳环，戒指等），车上饰品，宿舍饰品，书包挂件，玩具熊，布娃娃，生活用品（如钥匙环，指甲剪等），文具用品（笔，纸，本子等），本店将提供适当的保养，保修，加工等服务。

2、紧跟潮流，适时推出新产品，而且条件满足时可以设计自己的专属饰品（联系我校的设计专业的学生）。

1、所销售商品获得的利润和服务性收费。

2、代理业务获得的收入，可以拉赞助，在广告宣传单上印发其他行业广告，在学校合适场地发放。

因为本店经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约20xx0（待算）元启动资金，主要用于购买货物、租借销售场地、员工培训、市场宣传推广、资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本（平均销售利润率20%计算）。

计划雇佣一到两个小姑娘，是漂亮mm（爱美之心人皆有之，漂亮mm容易招揽顾客），主要负责接待顾客，如果两人轮班倒。两个小姑娘的工资，500/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

每月费用分析：

初期费用粗算

1、房租□20xx/月。

2、装修费：3000。

3、货款：8000元。

4、其他费用：1000元。

5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期费用里面。

6、不可预计费用：15000元。

7、门面转让费：15000元。

共计：47000元。

1、商品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。

2、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

3、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。

4、特价区：设“十元特价”“五元特价”“两元特价”等，主要对一些挤压或小型物品促销。

5、也会采取代售的方式经营，替别人代卖一些东西。

6、利用本身作为大学生的优势。到学校的教室、宿舍进行推销商品，扩大影响力。让他们更多的了解本店！

1、组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动，回馈顾客（根据国庆节，中秋节，春节，劳动节等节日特点搞活动）。

2、产品宣传：货架边摆放一些关于饰品的相关介绍资料，尤其是比较流行的饰品，方便顾客了解这些新推出来的饰品。

3、店内海报：可在店内贴上海报、招贴画等，介绍饰品的使用及文化内涵等。

4、主题促销：进一步细分消费者购买饰品的行为特征，可根据不同的组合，推出“情侣饰品”“生日饰品”“一饰定情”“亲情永驻”等主题。每个组合包括多个小饰品。

5、品牌建设：以的服务，惠的价格，提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以惠的价格买到他们心仪的饰品。

## 园林创业策划书篇七

### 1 公司介绍

(1) 公司名称：

(2) 公司性质：

(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，全权负责公司日常的各类经营，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，主要负责对汽车的各类维

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

竞争对手的主要优势：

1. 入行时间早
2. 有固定顾客和渠道
3. 合适的管理模式
4. 员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势：

1. 服务理念落后
2. 管理模式相对固定死板
3. 维修技术人员学习能力弱

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

其他预算