

# 开店创业计划书做 开店创新创业大赛计划书(优秀5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 开店创业计划书做篇一

我们公司的定位是新型教育业兼服务业，主要客户群体为农村地区有一定消费能力的学生及家长。公司聘请的讲师均来自天津大学、南开大学等知名高校成绩优异的学生，通过三轮试讲、批课、360度考核等，为广大农村学生提供价廉质优的课程。除面授课程外，针对农村学生较为分散的特点，我们提供网络远程教育平台并将部分课程刻录成光盘，最大限度地满足学生个性化的学习需求。寒暑假期间，我们会组织培训营，邀请知名教授、优秀学长学姐与学生们交流，组织实践活动，培养综合素质。

农村教育是中国教育改革和发展的重点。据权威机构统计，中国（内地）农村人口占全国总人口的65%，人口素质低，文盲和半文盲人口x亿，在农村就业人口中，文盲和半文盲占35.9%，小学文化程度者占37.2%，每万人口大学生数为x名，平均文化程度为x年。近年来，由于教育支出不均衡，城乡教育与知识差距明显加大，集中体现在公办学校的教学设施和师资水平上。而随着农村教育需求的增加，农村地区对正规私立培训机构的需求也大大增加。目前，多数培训是由非正规的个人组织，或由一些城市培训机构以公益讲座的形式进行短期培训，教学效果甚微。

为弥补农村教育的空白，本公司教育培训的核心竞争力如下：

- 1、费用低廉，所聘教师为高校学生，授课成本低；
- 2、公司有一套完善的培训考核制度，课程质量有保证；
- 3、拥有远程教育平台、教学光盘等，教学资源丰富。

为了打出本公司的品牌，我们将投入大量资金，宣传本产品。首先对公司的课程产品、价格进行合理细分，制定不同价格。在营销方面，初期通过市场渗透策略，宣传企业形象，打造品牌，提高市场占有率；后期加强课程开发和设计，丰富授课内容，引入新产品，并将重点由硬性宣传转移到与各个学校的合作上，举办各类比赛，设立奖助学金等。

公司计划注册资本x万人民币，其中每位创始人自筹资金xx万，保证团队对公司的管理。

目前国际上风险资金撤出的方式主要有三种□ipo□收购，注销。其中采用ipo方式的企业通常要有健全的资本市场的支持；而注销则意味着风险企业的失败。因此，结合我们公司的经营目标，以及中国资本市场的现状，我们决定采用由管理者自身收购或者由风险投资者继续持股，成为战略投资者的方式，我们有信心使第二种方式成为风险投资者的首选，如果选择第一种方式，我们将在第五年实现风险资金的完全退出。

尽管启明教育公司有广阔的销售市场及广大的客户群，但风险是一定存在的，因此团队会以强烈的责任心对投资者负责，全面地分析公司运营后会遇到的各种风险及应对策略。

依据公司现金流量大，周转快的特点，公司建立一套良好的财务制度体系，实行现收现付的财务制度，做到每一分钱都能得其所用，不断升值。

## 开店创业计划书做篇二

开任何店需要注意以下几点：

- 1、资金：总是有准备开奶茶汉堡店的朋友问我开个店需要多少钱？这个我只能给你们个大概。房租各地方差别太大，设备价格，装修费，材料费，都有差距。只能告诉你们个大概。但除了房租，其他的我们可以给你核算出需要的资金，不会相差太多，让你有所准备。
- 2、选址：一个店的成败主要依靠：味道独特。店面选址，服务态度，开业宣传，店面选址同样重要，这里就不多说了，朋友门来利辛爱尚汉堡学习的时候会详细的讲给大家。
- 4、态度：所谓的微笑服务，顾客就是上帝这句话我认为过时了，做我们这个我们要主动和聊天，让他们吃的开心，聊的愉快。这样才能让他们留恋。
- 5、眼光：这个一部分靠先天，有些人能准确的抓住顾客的心理需求，市场的变化，时刻知道自己需要做那些改变，未来该怎样经营。
- 6、抗压能力：刚开业往往有部分朋友适应不过来，习惯了待业或打工的生活，喜欢那种自由自在，不需要负什么责任，而刚开店什么事情都需要你去做，你去想，一时间承受不了这种压力，我相信大家既然想创业，这点压力肯定会克服，但请大家在克服压力的同时要理智的经营你的店。
- 7、创新：不管开什么店你一定要与时俱进，开发新的市场产品，过时的东西可以选择性的淘汰，开发新的产品，这样店才能有发展空间，这点本店承诺可以为来学过的学员免费提供以后产品的更新。

最后开店步骤即先后顺序

第1步：学习技术，技术我利辛爱尚奶茶汉堡店可以保证决对过关

2：店面选址，来后会告诉你们那些地方适合开，哪些地方不要开，这点一言半语说不清，不在此多说，学时细谈。

3：招牌制作：店面地址确定后第一要做的就是招牌的制作，可以找广告公司，装修的同时挂上招牌可以提前宣传几天 {这点重要} 不要等到试营业才开始挂招牌，开业当天有些人才知道原来是个汉堡店！

4：店面布局，厨房排线，插座的预留，墙纸的风格，这些我都教，来学详谈。

5：设备和材料，装修一半的时候可以开始采购设备和材料。我可以提供给你地址，也可以本地采购，我提供你采购的方法，让你少走弯路，节省不必要浪费的时间精力，少花冤枉钱。

7：开业前的宣传，制作宣传单并对外发放，海报，和点餐单，套餐搭配，发宣传的时候重点提醒：开业优惠活动，来店送什么，微笑免费每个客人的疑问。

7：试营业，每种产品先做出来自己尝尝，有那些自己疏忽的地方，比如饮料的一个辅助材料忘记放，或者腌制步骤临时记不得，这些都要在试营业时候避免掉。免得正式营业人多乱套，试营业期间客人进店要主动提醒：今天试营业，价格便宜点，欢迎大家试尝口味并提出宝贵的意见，开业优惠也对客人讲解。晚上终结下一天的经验。

8：正式营业：要微笑服务，说话客气，向客人介绍自己的产品，以及你的开业优惠。

## 开店创业计划书做篇三

这里是心灵自由高翔的天空，这里是思想尽情展示的舞台，这里是才智纵横的原野，这里就是书的世界。书承载着无尽的智慧与经典，书始终是我们生活的一部分。近年来，在我过掀起了出书热潮，加上娱乐，影视，体育事业的高速发展，吸引了广大青年男女的眼球，各类杂志备受他们的青睐，面对如此庞大的消费群体，无疑是给了各大书店无限的商机，就是那些小型书店也尝到了甜头。为此，在我们学校缺少一个书店的良好契机下，开一家书店是一种明智之举。

首先，本书店将从小说，杂志，学习资料，报纸这四个方面来满足广大莘莘学子的阅读需求。

其次，书店将用小额贷款的5万元来支付相关费用，用两年的时间还清贷款。之后，用自有资金继续经营，这样获利更可观。

再次，书店各类学习资料将以书本定价的75%出售，杂志和小说可以直接售出也可以出租，另外还采用会员制方式优惠销售。本书店还回收各类旧书，再以书本的40%出售。

然后，拟订招聘计划和薪酬计划招聘一名员工，借助海报的力量加大书店的宣传力度。

最后，做好风险防御准备。

总之，我会尽全力，想方式来经营好这家书店。

市场分析因我校坐落在郊区位置较为偏僻，距离市中心的距离较远，对学生而言买书极为不便，有时想买书都得跑到湖北工业大学去买。而且具初步调查显示，在一百名学生当中有30%的学生在业余时间会看看小说，20%的学生喜欢看杂志，30%的学生会为学习买学习资料，剩下的20%不确定。这样看

来，假如在学院周边或者是在学院内开一家这样内容齐全，藏书丰富的书店，将会满足学院广大学生的图书消费需求，而且学院对面由保利地产开发的小区规模逐渐在扩大，一旦完工，将会增加更多的消费群体。

竞争分析目前选择的市場还不存在竞争对手，要抓住时机，抢占市场。当然，这一行业的门槛并不高，为了防止竞争对手模仿，要积累忠诚客户资源，建立客户档案和售后服务体系。

因为是初次创业，各方面的经验欠缺，再加上资金也不是非常的充足，选择一家在资金方面开支较少的店面还是非常重要的，再者学院周边环境较差，因此第一阶段最佳场地我将选择学校内部第一栋寝室的一家较大的店铺，一个月的月租是1500元，相对较便宜。距离消费群体最近，很方便他们看书，买书，租书。校内灰尘少，环境清雅，对于书的保洁很有好处。而且校内店面的租金相对外面来说较便宜，净利润应该还不错。第二阶段，如果经营业绩较好，盈利状况甚优的话，书店将扩大规模，在保利心语即学院对面的一家店面经营，这样两方面的消费需求均可得到满足，在学院对面，也更接近周边的消费群体，这将对书店规模的扩大起到推波助澜的功效。

第一阶段，以学院师生为主题，本书店将会把小说，杂志，学习资料聚焦为一体，最大限度的满足学生的消费需求。以周边居民用户为辅，书店将附加的购入一些有关家庭，健康，饮食方面的书。具体内容如下：

### 消费淡季

因学生放假休息，买书的人可能相对较少。在假期之前制定暑期租书优惠活动，同时将主要精力放在网店经营上。

资金来源近年来针对大学生就业的严峻形式，国家对大学生

自主创业给予了非常的优惠政策，小额贷款可以达到五万，因此本书店初期所有的开支将以5万元的贷款为主要资金来源，待盈利后还清贷款，在以自有资金继续经营。而且开业两年内免征所得税，这样在开业头两年的支出会相对较少。另外，现在图书的进货渠道更加方便，可以通过二渠道图书公司购书，也可以直接到出版社电话订购，两种方式都是直接送货上门，这样一来，就节省了运输费。再者，因书店规模不会太大，两个合伙人有足够的精力和能力来经营一家书店，可以说开一家书店的成本可能相对于其他事业单位的成本回较低。

## 购书费用

杂志类800元

小说1000元

学习资料1500元

## 设备

三个书架台加一个平面桌300元

账本60元

## 日常开支

租金1500元

水电费200元

装修费1000元

利润预算开业前所有开支一共是6360元，预计月收入在6000元左右，房租和日常开支，一个月可净得2500元左右。如此

算来，开业前所有开支估计四个月才能收回，一年下来可赚30000元，除去成本可净得23640元。拿其中的11820元偿还一部分贷款，剩余的11820元分红。到第二年将拿出初期剩余的25000元加盈利的钱还清38180元的贷款，如不出特殊意外，到第三年将净盈利25000元左右。

## 招聘计划

因为书店规模不是很大，只需另招聘一名员工（性质属于兼职类型）应符合以下要求：

- 1工作认真负责，能吃苦耐劳。
- 2喜好读书，爱惜书籍。
- 3有良好的服务态度，熟悉业务。

## 薪酬计划

根据员工每天工作时间按时计费，每小时4块钱。工作时间员工可自行选择，但必须在下午4点到晚上9点期间到书店工作。

## 管理计划

第一阶段规模虽然不大，创业者外加两名帮手一共也只有3个人。但无规矩不成方圆，对于仅有的3个人，书店制定了相关制度。

2、员工证：书店开始营业将会办理员工证件，一边满足消费者的服务需求，员工在当值时必须佩带员工证，如有遗失，应立即报告，打理事不领手续，离职时将员工证交还。

4、服务态度：对顾客要经常保持礼貌及面对微笑的面容，客气应对，不能与顾客发生争执



5、遗失：如有拾遗，无论大小贵贱，员工应马上交老板，以备失主随时领回，绝对不能心存贪恋，或具为己有，一经发现将以纪律处分。

6、携物出店：员工进出店时，不能将书店任何财务带出，如有此种情况发生，将予以解雇

7、值班人员及开放时间

因此，将用两年的时间尽量还清贷款，用自有资金进行经营，这样获利可观，也可避免因书店经营不善，既不能还清贷款，又亏损严重的现象。

## 开店创业计划书做篇四

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。我的定位就是中低挡符合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高5000元/月，付三压一。找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。呵呵，能少烧钱就少烧点，谁让咱只有5万元起步金呢。

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。我要求的装潢效果如下：

- 1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会有不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！当然本店刚开张简装为宜。

- 2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！

加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的！店面装潢一共花了5000元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就5万省着点吧。

## 1、选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：出现哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上能心中有数。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货。

少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！

## 2、进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市场。

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm（不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮mm容易招揽顾客奥），主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己

轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的（除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的）。两个小姑娘的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

## 1、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！

## 2、进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市场。

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm（不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮mm容易招揽顾客奥），主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的（除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的）。两个小姑娘的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

九

十

## 1、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋（女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉）或者累积消费600元及以上。（获得奖励之后在从新累积）

（3）满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

（4）不定期打折

人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。“店铺开张大赚送”、“本店商品八折优惠”，也可以采用买一送一的策略（送的货以滞销货为主，过季货为辅）这些招牌通常能抓住女人的心。

## 开店创业计划书做篇五

购物清单：

制作宣传单、各类卡（月卡□vip会员卡、贵宾卡、金卡等）、现金券；

形象门头、灯箱、收银台、形象店头、产品柜、更衣柜、空调（冷暖两用）、冰箱、消毒柜、淋浴器、泡浴桶、光波浴、电视□cd机、音响、各类灯饰及装饰物、美容床、床罩（3件套）、美容凳、褥心（冬天用）、竹席（夏天用）、超声波、蒸汽机、美容推车、调膜（棒、碗、刷）、暗疮针、脱脂棉花、棉签、眉（剪、夹、刀、笔）、包头巾、毛巾、小脸盆、保鲜袋、保鲜膜、面巾纸、拖鞋、工作鞋、鞋柜、酒精、酒精棉罐、喷瓶、滴水瓶、烫眼睫毛药水、牙签、收据、笔、梳子、大小镜子、计算机、洗手液、洗衣粉、标签帖、现金出入帐本、电话机、饮水机、一次性杯子、多用插座、店长服、美容师服、客服、纸篓、垃圾袋等等。

## 生活馆服务价目表

### 单次月卡季卡年卡

- 1、基础护理30元100元/4次240元/12次720元/48次
- 2、无痛草本黑头30元100元/4次240元/12次580元/48次
- 3、芦荟保湿补水50元180元/4次480元/12次1560元/48次
- 4、天然美白祛斑60元220元/4次600元/12次20xx元/48次
- 5、脸部排毒护理80元300元/4次840元/12次2980元/48次
- 6、特级护理150元480元/4次1200元/12次3880元/48次
- 7、烫眼睫毛50元/次80元/次100元/次

例——美容疗程668元

请参照产品价目表（此略）

- 1、普通手护20元/次200元/12次
- 2、修甲10元/次100元/12次
- 3、美甲（画花类）20元/次200元/12次
- 4、魔宝珍珠粒护理30元/次200元/8次
- 5、手臂30元/次200元/8次

1、美胸1200元/疗程（10次）

2、减肥20xx元/疗程（15次）

3、精油开背80元/次

4、精油全身180元/次1800元/12次

5、魔宝珍珠粒全身护理200元/次

6、美人浴□a□花瓣浴60元/次b□牛奶浴50元/次

c□泡泡浴50元/次d□精油浴80元/次

实惠套餐：

基础护理30元+普通手护20元+烫眼睫毛30元==68元

精品套餐：

美白祛斑护理60元+普通手护20元+泡泡浴50元+精油开背150元==230元

精典套餐：

## 会员优惠套餐

获得四次美容美体经典护理；

获得礼包一个；

经典项目套餐，仅需188元，可享受价值390元的服务；

持vip会员卡可享受产品8.8折优惠；

会员顾客购贵宾卡可冲值。

一次性消费1000元即可成为西尔公司的贵宾；

凡贵宾划卡消费15元即可获得积分1分；

当您持贵宾卡现金购产品时，可获得8.5折优惠；同时每15元可获得积分1分；

4、当您的贵宾卡金额消费完后，续卡时可获得每15元积1分优惠；

5、带客积分：凡所带顾客现金消费，您同样享受每15元积1分优惠；

6、您介绍的贵宾用现金购买产品时，您可享受每25元积1分的待遇；

7、当您的积分达到一定分数，您即可在为您服务的美容中心换取与积分分数等值的护肤品，或者享受等值的服务项目。

880元贵宾增值c卡，可增值至1100元（在原价基础上打8折），可享受以下内容：

1、产品划卡消费元；



- 2、任选美容美体项目划卡消费达元；
- 3、价值元的现金券，凡消费15元积1分。

1500元贵宾增值b卡，可增值至2150元（在原价基础上打7折），可享受以下内容：

- 1、产品划卡消费元；
  - 2、任选美容美体项目划卡消费达元；
  - 3、价值元的现金券，凡消费15元积1分。
- 2、任选美容美体项目划卡消费达元；
  - 3、价值元的现金券，凡消费15元积1分。

以上各项仅供参考，各加盟店可根据自身实际情况另行决定。

宣传单是最直接、最有吸引力的一种宣传方式，但关键在于如何有条理、程序化的去发放这些宣传单张。

目标单位确定：目标的确定很关键，可以通过本店内的老客人引见，也可以直接联系目标单位，这样的单位最好先经过电话的方式进行初步联系。

信件电话内容：

xxx女士/小姐：您好！

我是“西尔（中国）美容服务机构”在\_\_\_\_\_地区\_\_\_\_\_地方的产品服务店，我的美容院名称是：\_\_\_\_\_。

本院近期受“西尔（中国）美容服务机构”总部的委托，在\_\_\_\_\_节日来临之际对您单位内的女性职工提供免费的美容

基础护理一次，决不另收任何费用，只为宣传本品牌，希望您将本单位女性职工的人数告诉我们，我们将亲自到您处送去免费美容卡。

注意：

- 1、单位联系人，最好是单位负责人或是工会负责人；
- 2、联系前要确认本单位职工的收入水平，要求具有一定的消费水平；
- 4、此项工作最好由店长亲自办理。

信函内容如下：

xxx女士/小姐：

您好！

一年一度的\_\_\_\_\_节日即将来临，我谨代表我们美容院的全体员工向您表示衷心的节日祝贺！