

# 2023年农家乐项目创业计划书 大学生创新创业项目计划书(汇总5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

## 农家乐项目创业计划书篇一

### 创业机会选择的原因

根据我上大学以来的经历发现，感觉到餐饮业是一个很有发展潜力的市场。

都说“民以食为天”，这句话的确是没有错，所以我想在呈贡大学城开一家特色小吃店，这里学生人数多，而且消费能力也比较强，所以我们选择这个小吃创业是因为：

- 1、位于大学城内，学生的消费能力比较强，具有广阔的消费市场。
- 2、我们的小吃店虽多，但没有几家是地地道道的小吃，而且都是单一的地方小吃，没有一家是多样化，多特色的小吃店。
- 3、餐饮业规模较小，经营风险小，资金易周转，团队易管理，效益回报快，不需要长期的投资，属于易经营的项目。
- 4、开小吃店对外部条件要求不高，对环境的依赖性不强。经营比较灵活，易转变，对交通气候的不敏感，便于生产，经营。
- 5、适合团队创业，大家可以一起分担风险。

6、迎合了当代大学生的消费心理，容易打开市场。

开办特色小吃店是一个市场缝隙和机会。

创业是一件具有很大风险的艰难的事情，尤其对于我们学生来说，创业资金比较短缺，资源整合的能力有待提高，所以我们必须做到谨慎，不能盲目的参与到市场竞争中。

餐饮行业更适合我们的起步创业，因为它更侧重于服务，运营模式更易操作，规模较小，经营风险小，资金回转较快，也易退出市场。

## 项目分析

开办特色小吃店在呈贡大学城发展前景越来越好，由于呈贡距离市区较远，黄金校区周围开的特色餐馆都有区域性，没有一个综合各地特色的小吃店。

而我们的的小吃店却是各地小吃的组合而成，是一个综合性的小吃店。

它弥补了这个空缺，是一个市场的缝隙。

项目的发展具有以下几点优势：

（一）面对广阔市场，接近大量的消费者。

（二）制定了差异化营销战略。

多样化、跨地域特色小吃对长期在食堂吃饭不满意学校食堂伙食的同学们具有较大的吸引力。

（三）具有成本领先的优势。

我们的小吃店专门聘请了精通各地特色小吃的厨师，在一定

程度上节约了成本。

同时，我们的小吃物美价廉，在学生的可承担范围之内。

综上所述：开办特色小吃店在我校有很好的消费市场和发展前景。

地址选择在餐饮店经营中有着重要的作用。店的规模大小、所处地点和成本高低都直接影响着我们特色店的目标市场、营销战略与商品构成。结合大学城的实际情况，有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的地点而不愿到较远点地方，所以在地理位置选择上应离寝室区较近。

## 项目前景分析

由于综合性的特色小吃店在黄金校区是首次开办，可以抢占先机并在黄金校区开拓一片市场。我们这个团队的成员都是学管理的，团队合作意识较强，可以创造性的整合各种资源，如组织领导能力、沟通能力、对市场和顾客需求的洞察能力。可以为小店的发展提供策略。

提供新颖的管理模式和优质的服务，并不断的创新，拓展市场，促使特色店的更好更快的发展。

## 第二章

### 目标市场

我们的目标市场定位在在校大学生，在校大学生以及情侣是我们顾客的主体，主要是那些喜欢各地风味的学生，满足他们对不同风味的需求的要求，大学生有追求新事物的激情，不满足现状，希望有创新，我们小吃店就为了符合这种需求而应运而生得。

## 项目简介

我们的项目是创建一个多样化、跨地域性的特色小吃店。容纳大部分省市的小吃，满足大部人对异地风味的需求，提供一个较好的平台。我们小吃店坚持错位竞争的原则，找准服务对象，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员，并根据消费对象的消费习惯、品味、喜好等特点，有针对性的设计饮食品种、布置就餐环境。

针对大学生饮食不规律，休闲娱乐活动较多特点，我们也提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。我们店品种多，经营南北方不同小吃，可以使我们满足不同的顾客。而非餐点又提供各种冷饮，如豆浆、薄冰、粥、水果拼盘等。我们的小吃物美价廉，口味全，营养丰富，为就餐者提供了更多的选择。

产品齐全，服务周到，为特色小吃店成功开拓黄金校区市场奠定了良好的基础。

## 服务简介

我们将提供安静整洁的用餐环境，保证优良的服务，创造优雅的氛围。

同时还有一系列的配套设备，可提供流行音乐，设置情侣专区，提供杂志和书籍供广大顾客阅览。

## 第三章

### 市场分析

餐饮业是竞争最激烈的行业之一。目前小吃店遍布全国各地，不同的地方有不同的小吃店，它们大多体现了当地的风俗民情，就目前现实市场而言，小吃店还是比较火爆的。从消费

者的接受性来看，随着人们生活水平的不断提高，小吃的价格又相对便宜，大多数人还是愿意消费的。小吃属于食物类，虽不能与米饭相比较，但早餐大多数人还是倾向于吃小吃的，有时人们心情郁闷或者其它原因不愿吃饭，也可以吃吃小吃，开开胃，所以小吃目前的潜力也是很大的。

**strength**（优势）分析：从我们周围环境出发，目前的小吃店都普遍存在一个现象就是种类单一，它们只是部分地方的风味小吃。而我们现在所做的小吃正是克服这一缺点，尽量多样化，集各地小吃。我们提供的是优质服务，给顾客带来家一样温馨的感觉，尽可能的满足顾客的多种需求。同时我们的特色小吃走群众路线，价廉物美，能够深受广大学生群体的喜爱。简洁舒适的装修将是小吃店的一大特点，学生普遍喜欢在安静整洁的环境下享受美味佳肴。

菜品和服务将是我们小吃店的核心竞争力。自己是学生，所以比较容易把握学生们的消费心理，能够及时跟上学生的消费时尚，推出竞争力较强的产品以及服务。

**weakness**（劣势）分析：刚进入市场，小吃店的规模较小，人力物力资源有限，在服务质量、服务项目等方面显得很薄弱。

比如我们只有两个服务员，在生意比较好的情况下很可能会产生下单不及时、上菜速度慢等情况。

而校区内外的竞争也是比较激烈的，很难形成自身的竞争力。

另一方面，学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，这在一定程度上加大了我们的创业成本，使项目很难发展壮大。由于是综合性的小吃店，所以比较难以找到“全能”厨师，所以有可能加大我们的厨师招聘成本。**opportunity**（机会）分析：据我们的市场调查与分析，本店产品具有广阔的消费市场，并具有一定的核心竞争力——多样化特色菜品与优质

服务。创业团队成员都是学习管理的，具有敏锐的洞察力和信息收集能力。我们把握住了当前学生的消费心理，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 有机会挤入餐饮行业的。

threat(威胁)分析：小吃店的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但在价格上就缺少一个竞争优势。

并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，多样化、跨地域的特色食品提供的可能性也值得我们进行深入思考。跨地域原材料的采购将会极大程度的增加我们的生产成本。如何完美的做出各地风味的小吃也是一大难题，因为各地风俗与饮食习惯的不同，是否大多数的顾客都能对产品认可和满意呢 同时还有经营模式被复制的可能，这也是需要接受考验的。

## 市场预测

小吃店在我们学校虽然存在，但没有一家容纳各种特色小吃，只是单一的经营模式。现阶段的小吃满足不了顾客的各种需求，所以我们特色小吃店，会有一定的市场，具有一定的需求。

## 竞争分析

我们的竞争对手是学校的食堂，还有其他的小食堂和小吃店，他们比我们更早的进入市场，拥有一定的市场占有率。我们的项目是一个市场缝隙，目前在这个大学城内还没有兴起。刚刚起步，市场开拓阶段需承担一定的压力。且区域内有大量替代品，需求弹性较大。这对我们开拓市场有较大的难度。

## 第四章

## 营销策略

为提高佳美味小吃店的名声，也为了让顾客能更好地享受到我店的优质服务，我店特制定一系列销售方式与营销计划。

1、作为一个刚起步的小吃餐饮店，首先是要让大家了解小店的情况，所以增加同学对我们小吃店的认识，提高知名度是很有必要的。

如贴海报，发宣传单，以吸引顾客。因在学生群体中信息传递的广度和力度是很大的，而我们的主要消费群体又是学生，所以应加大在学生当中的宣传力度。

2、试营业阶段可开展一系列优惠活动，如打折、赠送小礼品，而且也可以提供一些东西免费品尝。增加一些新的业务，吸纳大量的消费者，以提高小店的竞争力。如以班级为形式的聚餐，为其提供材料让其自己在本店做各种小吃。

3、为顾客提供优质服务，提供外卖与预订服务。

小吃店在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。

如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。此为经济批量销售。

4、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。

寒假期间可考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

5、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待我们小店的发展，可根据pdca循环（即戴明环），进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。

在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的小吃行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

6、考虑市场的切割，把小店的营销策略与其他小店的策略区分开来，从而吸引顾客

管理策略

店长

两个服务员：2000\_2

一名学生收银员：1800

一名学生服务员：星期六、星期天工作，200

两名厨师：4000\_2

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀。

主要的产品特色：丰富的各地小吃，物美价廉。

主要的服务特色：家一样的温馨，满足顾客的需求。

主要的环境特色：具有休闲的环境，宁静的氛围，恋爱的天堂。



注：我们特色小吃店对厨师要求较高，聘请的厨师必须精通各地小吃，厨艺高超，工资也相对来说较高。

## 农家乐项目创业计划书篇二

世界瞬息万变，社会生活丰富多彩。作为莘莘学子，大学时光绚烂夺目而又转瞬即逝。经济社会是资源之战，知识经济时代，资源竞争的焦点在于拥有一颗睿智的头脑。既然你有追求的自由，既然时代给予你机会，理应舒展身心，谋求一生最大的幸福。

创业的冲动蕴藏在年轻朋友的心中，创业大赛将给你提供一展风采的舞台。

远望方觉风浪小，凌空乃知海波平。当大家踏上职业生涯之路时，回首往事，必将还记得这年少的挥斥方遒。

### 二。大赛名称

\_\_大学首届创业项目设计大赛

### 三。大赛目的

本次大赛的目的在于增强大学生的职业规划意识，塑造大学生勇于挑战，富于创造的品质，提升大学生的创造力、执行力和竞争力，拓展大学生创业的广阔视野。

### 四。大赛宗旨

传播创业理念，丰富创业实践：

鼓励创业人生，创业改变命运。。

### 五。大赛时间

\_\_年\_\_月——\_\_年x月

## 六。大赛地点

江汉大学

## 七。参赛对象

江汉大学所有在校本科制大学生

## 八。组织单位

主办方：江汉大学招生与就业指导处

承办方：江汉大学职业发展协会

## 九。网络支持

## 十。大赛组委会（待定）

- 1、市相关领导；
- 2、校方领导；
- 3、武汉市成功青年企业家。

## 十一。大赛评审委员会（待定）

- 1、市相关领导；
- 2、校方领导；
- 3、武汉市成功青年企业家；
- 4、创业研究理论专家。

# 农家乐项目创业计划书篇三

公司名称：爱尚美甲店

公司宗旨：满足爱美需求打造一流服务

## 二、产品描述

本美甲店为您提供自然甲修护，手绘甲，贴片甲，光疗甲，彩绘等专业美甲服务。

## 三、环境分析

**经济环境：**现在的年轻女性，不仅注重衣着，对指甲这样的细节也很讲究。对于美甲的要求也从原来的色彩多样变成了花样、点缀繁多。无论是朋友聚会还是走亲访友，美甲都是不可或缺的一项工程。投资规模小、收回投资快、利润比例高、可永续经营这四大特点是美甲行业无可比拟的优势。相对于别的行业，美甲店更具有顾客忠诚度。

**地理环境：**爱尚美甲店位于河南财经政法大学新校区教师公寓，周边环境以饰品店、写真店为主，主要客户都是大学生，特别是爱美的时尚女生。美甲店定位标准为低中端美甲等综合造型服务，店面规划面积为60平方米，装修整体风格体现时尚与品质。

## 四、行业分析

### （1）目标顾客描述：

一般来说，是针对正在大学享受青春美好时光的女性，特别是对新鲜事物充满兴趣的年轻女孩才是美甲店的消费的主力军。

## （2）替代品的威胁：

涂抹类产品，如甲油、uv油等的使用；描绘类，如美容院、美甲店的手工描绘指甲等；电脑绘制类，如应用电脑照片技术和网络技术进行指甲印制等产品的替代威胁。

## （3）供应商讨价还价能力：

采取网购形式，几乎无讨价还价空间。选择性性价比高，信用较好，评价较好的店铺进行购买。

## （4）购买者的讨价还价能力：

由于大学生没有收入来源，用钱相对来说较为节省，因此讨价还价能力较强，为此我们决定采取免还价，套餐使用形式进行销售。

## （5）现有竞争者的威胁：

竞争对手数量：两家

竞争对手的主要优势：

1. 开店时间比较早，提前占领市场
2. 有美甲的经验
3. 技术娴熟

竞争对手的主要劣势：

1. 店面小，环境不够干净整洁
2. 服务态度较差，不够认真

3. 老板与顾客有年龄差距，无太多共同话题

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1. 美甲材料及器材质量好
2. 有一定的经验
3. 服务热情周到，态度好
4. 地理位置优越，有大量的客源
5. 性价比高，与顾客有共同话题

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1. 美甲操作技术不够熟练
2. 经营美甲店经验不足

五、行业市场竞争程度

市场类型：完全竞争型

六、消费者分析

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

- (1) 看美甲店铺的专业水平；
- (2) 看美甲店铺的服务水平；
- (3) 看美甲店铺的环境；
- (4) 看美甲店铺的美甲师的能力和名气；

(5) 看美甲效果的性价比

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

- (1) 普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升；
- (2) 一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善；
- (3) 大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平；
- (4) 很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质；

顾客选择美甲店铺的途径；

- (1) 通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数；
- (2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分；
- (3) 通过朋友同学介绍而接受的又占一部分；
- (4) 通过美甲宣传，广告得知。

## 七、营销策略

定位策略：

1. 美甲定价：

- (1) 基本护理（护甲油）10元
- (2) 普通涂颜色15元

□3□opi涂颜色20元

- (4) 全贴片35元

(5) 半贴片45元

(6) 水晶指甲80元

(7) 光疗甲100

## 2. 会员卡

(1) 会员银卡：一次性充值100元（享受9折优惠）

(2) 会员金卡：一次性充值300元（享受8.5折优惠）

(3) 会员钻石卡：一次性充值500元（享受8折优惠）

## 市场沟通：

美甲业属于低无形性、高不稳定性服务业，生产的服务产品不能被储存和运输，这是与实物产品最大的区别，因此，服务产品不能均衡地出现在市场上。服务的供给缺乏弹性，服务的供应曲线通常是一条直线。但是，顾客对服务的需求却因时间的不同而有很大的差异，如何面对需求波动，是美甲业经营者最棘手的问题。美甲店投资少，见效快，投资环境多种形式，用人少，技术易掌握，产品项目多。消费人群多，特别是周边各个大学的大学女性都是消费对象。

本店以形象好，档次高，服务好，最重要的是价格低。侧重的是价格与服务。以价格来吸引客人，以服务来留住客人。再加上我们良好的形象，我们华丽的美甲设计。给店锦上添花。

## 农家乐项目创业计划书篇四

度假酒店是以接待休闲度假游客为主，为休闲度假游客提供住宿、餐饮、娱乐与游乐等多种服务功能的酒店。与一般城

市酒店不同，度假酒店不像城市酒店多位于城市中心位置，大多建在滨海、山野、林地、峡谷、乡村、湖泊、温泉等自然风景区附近，而且分布很广，辐射范围遍及全国各地，向旅游者们传达着不同区域、不同民族丰富多彩的地域文化、历史文化等。

## 招商策略：立足济宁、面向全省

以济宁为重点，在确保济宁地区招商工作全面、顺利开展的同时，并确立招商部门安排出招商力量，对外地运用电话、传真、网络□dm等现代化通讯手段进行招商。效果理想的情况下，在保证北京地区招商指标的同时，随时进行调整加大外地招商力度。

北欧风情水上乐园是济宁最大的水上游乐园世界。隶属济宁市北欧风情度假酒店，地处城区东南部，紧依北湖风景区，位于济邹路与火炬路交汇处，交通便利，位置优越。酒店占地240余亩，背依青山，面迎碧波，山水相间，风光秀丽，风景宜人。中西合璧、原木楼阁式的建筑与山、水、林相映成趣，展现出一幅中国水墨情调诠释下的北欧重彩油画，是休闲、渡假、旅游、观光、娱乐的世外桃源。

设备最多最先进的水上乐园，它一天的游客吞吐量为达到万人，它的目标是在5年内跻身全省水上公园前十名的行列。有多年水上乐园管理经验。北欧水上乐园占地3万平方米，由国际知名的xx公司设计。园内水处理系统引进世界最先进的臭氧水储环处理系统，不仅能够使水质完全符合国家质检部门的要求，更能在完全不刺激眼睛和皮肤的情况下，消灭水中出现细菌的苗头，使园内用水变的更纯净，更安全。园内所有水上游乐设备均由世界级水上设备公司设计及提供。游客坐、人造沙滩、凉亭、等富含北欧人文气息，特别适合喜欢体验新鲜感受的游客；有水上过山车之称的喷射滑道能带给游客难以置信的滑行体验，非常适合喜欢挑战刺激的年轻游客；另外还有目前水上乐园行业里最新的设计合家欢组合滑



道，它是世界上首条运用新型高技术设计的惊险度极高的水上滑道，特别适合家人和朋友共同体验。水上乐园还拥有疯狂游玩池项目，它是济宁最大主题式的水上游玩区，有着各种不同的水滑道和玩水活动提供不同年龄层的游客无（创业指导）穷的欢乐；加上离心滑道和高速滑道等水上游乐设备，都非常适合喜欢跳战刺激的年轻人，以及特别为儿童而设计的滑道及儿童戏水池等等。

水上乐园除了所有的硬件设备达到国际领先水平之外，为了更贴近广州市民的需求，水上乐园的开园时间会由上午一直持续到夜晚，使游客不仅能享受到白天的日光浴，也能在下班后与家人和朋友享受月光下的浪漫。此外，园区内还可以欣赏到风情表演，篝火晚宴、海鲜美食等让你品尝到各种美食小吃。

水上乐园内的各项水上游乐设备既适合家人朋友游玩，也适合情侣共渡假日；最纯净的亲水乐趣既能驱除城市压力，消暑降温，也能增进人与人之间的感情，它将是市民在夏日里最佳的休闲选择。

## 水处理、水质化验

水上乐园引进国际先进的臭氧水循环处理系统，确保水质符合标准，使园区内的水不但具有无臭无味的显著特定，而且在不伤害人体肌肤的前提下杀灭人体皮肤上的细菌，及时消灭水中细菌出现的苗头。园内每天按规定对每个设施水池定时抽样检查，并对外公布检查结果，让入园游客及时了解当前水质信息，以确保水质符合标准。

## 专业水上急救、景观设计和遮荫结构

水上乐园的景观设计以亚热带的植物和花卉为主，形成一个自然和放松的环境给游客，园内有很多遮荫设施免费为游客提供，让游客在阳光下得到最好的保护。

罗女士。

1、该项目所属娱乐行业

2、此项批准介绍

批准机构：

批准时间：

文件编号：

3、项目是否经过专业机构给予审核或评估。（含资产评估报告和银行资信证明）

4、扩建项目须简要勾画单位近三年财务的年终报表

1、资金形式招商付款方式

a□租金交纳及优惠政策有以下三种方式：

1、一次性交纳3年的租金。从第四年起租金递增5%；第五年租金递增6%；第六年租金递增7%；总体租金递增比例不超过原租金水平的20%。

2、首期交纳5年租金的30%，正式开业前再交齐5年租金全款。从第六年起租金递增5%；第七年递增6%；第八年递增7%；总体递增比例不超过20%。可签定租约合同期为xx年。

首期就一次性交纳5年租金。可获得6年实际使用权的优惠政策。从第七年起租金递增6%；第八年递增7%，总体递增比例不超过20%。除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选一间商铺位置的机会。

3、首期交纳17年租金的30%，入驻前交齐xx年租金全款。可获得xx年实际使用权的优惠政策。可签定租约合同期为xx年。如xx年租金在首期就一次性交齐，除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选两间商铺位置的机会。

4、租金交纳方式及提供优惠政策的理由：

考虑到项目的招商不但要符合公司的总体定位，同时还要兼顾公司的成本回收，并且回收期越短，产生的运营财务费用支出就越少，同时，及时还贷将有利于公司信用等级的提高，对将来的公司发展极其有利。上述方案一方面可以起到将缺乏实力小商户挡在门外的作用（及抬高门槛），达到自然淘汰的目的。同时，根据现金是王的原则，运用对我们影响极小的使用年限的优惠，让利商户，做到先期既给出优惠又不会使应收现款产生丝毫损失。

另外，兼顾将来项目升值，我们可以充分享受到升值的。利益，方案设定是为了尽量引导商户去选择5年一次性交纳租金的方式。此方式达到的经济效益将在附上的经济分析内容中计算出具体的数据体现。

读书破万卷下笔如有神，以上就是为大家带来的5篇《大学生创新创业计划书》，您可以复制其中的精彩段落、语句，也可以下载doc格式的文档以便编辑使用。

## 农家乐项目创业计划书篇五

我打算开一间专门卖小饰品的店。

因为在这个现代化的社会上有不少的学生和年青人都热爱着“潮流”而他们追求“潮流”的开始是给自己一个外表，而小饰品就是他们的选择。如果使用小饰品使用得合适的话就可以为自己制做一个新的外表。

## 竞争对手分析

因为小饰品的盈利比较低所以没有多少人会选择这个行业，而附近也没有这个行业的店了。如果我在这附近开一间小饰品店将会成为这里的家，具有很大的发前途。

## 市场细分及顾客选择

我主要的顾客是学生和一些社会上的年青人。因为只有学生和年青人会把钱用来购买小饰品来装饰自己的外表而年经大的人因为在社会上已经 经历了一段时间一般都是把钱存起来所以他们很少会购买这些小饰品。

## 公司名称

我会把我的公司的名称叫做 铁钻。

因为我要每一个购买我商品的顾客知道我的商品不仅具有铁一般的质量还具有钻石的永久发亮的特点。