

校园一卡通项目计划书做(大全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。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

校园一卡通项目计划书做篇一

20xx校园“二手市场”

齐聚二手市场，共建和谐校园节约意识

为了缓解毕业生物品去留问题，以二手市场为平台，推进资源综合利用和循环利用，倡导同学们节约意识，树立正确的价值观人生观。

院团委

团联武术协会。团联电脑爱好者协会

x月x日-x日

院宣传栏

现场活动（通过协会举办为时两天的现场活动，完成二手交易，达到资源的循环再利用）

一：活动准备

人员安排：外联部，秘书部，宣传部，教研部，人事部，文艺部。

宣传方面

a□海报宣传（活动前三天于院宣传栏于各宿舍楼宣传栏粘贴海报

b□校电台宣传（由校电台进行校内广播连续滚动播音，鼓动同学积极参与。）

c□协会博客及其他媒体宣传

商品集中方面

a□收集武术协会主要负责一和五栋宿舍楼，电脑爱好者协会负责二和三栋宿舍楼

b□整理做好二手产品的登记工作，实现分门别类，每件商品都能找到他的原主人及价钱

备注：

1、协会成员需佩戴会员证才能上宿舍收集商品。

2、为了保证每件商品都能有着落，尽量压价（特别是电脑，自行车）

现场布置

a□桌椅，帐篷，绶带，水

b□物品的整理有序摆放，分类。

活动现场

a□二手商品分类摆放，专人看管出售。

b□安排两名同学负责音响，活动过程放些音乐烘托气氛。

c□安排人员负责维持现场秩序，防止不法行为发生；有工作人员为同学排忧解难，保证人流畅通，让同学放心购买。

d□午餐时间应安排工作人员分阶段分批次的进行用餐，活动秩序要始终维护。

e□活动结束后清理活动现场。（迅速干净）

活动收尾

a□物品的清点及销售款的整理清算

b□联系二手货物物主并且交还金额及剩余货物。

c□最后做全体总结，讨论活动中我们的可取与不足之处，为以后的活动做准备。

校园一卡通项目计划书做篇二

要在校园创业的朋友们，大家知道应该怎么书写一份校园创业项目计划书吗?提前做好计划工作是非常必要的!以下是小编分享的：校园创业项目计划书范文，欢迎大家阅读!

校园网建设和电脑知识普及情况：

我院校园网建设以“确保信息畅通、服务教学科研”为宗旨、以“整体规划、分步实施”为原则、以“实现数字化校园”为目标，建成以千兆以太网多层交换技术和国内高端网络产品为支撑的校园网。

全校普及了信息化系统教学，电信宽带(201宽带)直通学生宿舍，终端接口直接分配到人。

校园中拥有浓厚的it兴趣氛围，其中，电脑协会不定期组织学生开展各种宣传普及电脑知识活动。

个人分析：

以上是学校在宣传如是说的。

根据我个人了解，基本属实，但是通往宿舍的校园网将在未来一年内建成。

至于电脑知识普及情况来看，学校对学生电脑知识的讲授多半已经过时，很多是2到3年以前的技术参数，这一点我个人很不满意。

对于学生们的兴趣和爱好，经过我们的调查认为十分满意。

光我们专业从大一到大三几有接近3000多人。

女生宿舍8人间，平均每个宿舍就有1-2台电脑，甚至有的多达5台。

男生宿舍基本与女生持平。

但是与男生要求却不同，男生要求多以4000元以上为基础，为的就是能够流畅运行主流的大型3d游戏以及网络游戏， 还是很有市场潜力的。

首先，我们需要去作的是：

- 1、了解映泰整个产品线的规划和发展情况并且了解现在映泰品牌在我所在地区和我所在校园中的认知程度及口碑。
- 2、熟悉映泰公司的背景和现状，并学习相关的板卡最新知识和映泰的特有技术。

(“当年在《电脑爱好者》上看买映泰主板有机会赢得ati radeon 9800 pro显卡真是喜欢的要死” 映泰也是在最近两年内开始做校园市场和网吧市场，西安也有一家映泰的主题网吧。

毕竟是刚兴起来的品牌，想要赢得认知度和口碑，必将在广告的投放和质量上多下功夫，毕竟质量赢得一切啊~!做“华硕”时，“华硕”已经有相当的知名度和自主的知识产权，但每年在陕西市场的广告投放量动扎都在上千万。

想要成为一个知名品牌都要历时几年或十几年，就我们对映泰的初步了解，还是很有信心的)。

3. 充分利用好社团纳新的时机。

在社团纳新时重点加大宣传;赞助我院的迎新晚会，在校园网上发帖子，宣传贵公司的产品。

组织一场校园游戏竞技大赛，提供奖品。

在我院举行(映泰杯)计算机技能组装大赛时，为其提供奖品。

(我们学校每年都有不少的计算机技能组装大赛，游戏技大赛还有各种晚会等，做个赞助和张贴大型的广告画利用我们的关系网都可以办到的。

提供奖品也可以办到，现在的人对游戏这个词比较敏感，我就是业余做游戏/网络游戏周边生意的，并有实体店面。

公司不提供奖品，我个人完全能够提供)。

4、学习相关的市场营销理论，并制定相应的营销计划。

5、获得院系领导及相关部门老师的支持，组建一个相关的工

作团队。

6、通过调查手段初步了解映泰品牌和产品在同学中的认知度和口碑，调查同学们的购买期望和购买意向，确定初步的市场前景和计划。

7、与映泰公司及本地代理取得联系并保持良好的合作伙伴关系。

然后，在各方面的良好配合下，为更好的宣传映泰品牌并在广大同学中扩大映泰品牌的影响力和知名度，提升映泰品牌在校园中的良好形象，特制定以下宣传计划：

1、每年9月份以“映泰”为名，赞助校园开学迎接新生活活动，在校园内张贴主题海报及摆放主题宣传板，并在显著位置悬挂标语横幅等来宣传映泰品牌的校园策略。

在9月初和中旬期间，也就是大学生装机的高峰期，依托我们的强力宣传，推广映泰的产品并开发周边高校市场，提供送免费送货上门的业务。

2、我们团队里的“×××”同学是《电脑报》在陕西市场里qq群的版主，同时也是人气最旺的qq群之一。

相信能够起到很好的宣传作用。

×××本人有较多的经验，并在当地的电脑城里有良好的合作关系。

××同学有较强的公关能力，也是咸阳本地人，有良好的人脉。

3、多与厂家和代理商联系沟通，建立完整通常的营销网络。

4、帮助同学们选购电脑时优先推荐映泰品牌产品并给予一定的优惠条件或礼品的赠送，增大映泰产品在校园用户中的占有率。

同时，同学若有其他的要求，我们会通过在电脑城的关系网，以最便宜的价格满足他的要求。

定期推出最具性价比商品，调价产品，刺激消费。

(经我们调查“diy”仍旧是个很时尚的名词，做为大学生同样也很青睐。

我们学校的个人pc占有率97%都是“diy”来的。

另外“3%”的占有率是笔记本电脑，至少看来做diy还是很有市场)。

5、我们承诺在我们三个人能力足够的情况下全天候24小时为购机用户和同学的爱机提供售后服务、技术支持、宿舍和家庭网的组建、定时上门维护及清洁。

做品牌机做不到的服务。

提高品牌价值。

6、向每位同学免费发送印有“映泰”logo的纸制手提袋，做最有形最有价值的宣传和推广。

7、我们学校学生可以自己组织社团，并可得到学校的支持。

可以借此机会组织电脑社团，并以映泰的产品为模板增长关于电脑硬件的知识，定期收集并向映泰公司及相关代理提供校园资讯和同学们反映的意见。

8、针对不同客户的需求，每半个月到一个月之间推出攒机配置单，引导消费者正确消费。

相信通过以上各项计划的实施，可以达到对映泰品牌在校园中的广泛宣传和良好的宣传效果，并得到良好的口碑及使用范围。

同时也可以使同学们提高对映泰品牌的认知度和信任度，并且进而提高对电脑硬件的了解程度和研究兴趣。

此项计划依托团委、院系领导的指导和支持，并得到相关学生团体的支持，相信能达到预期的效果。

同时这项计划也是一个长期的持续性计划，大约可持续整个学年，相信通过这一个长久的周期坚持不懈的推广和相关活动的不断配合，能使同学们对映泰品牌及旗下产品有一个深入而广泛了解，也能使映泰更加了解学生市场的特点，同时我们在进行这种创业实践也能的到书本上学习不到的知识。

资金支持计划：（总计1500元）

报由于制作成本问题由公司提供成品海报。

传单及问卷调查活动：需要映泰提供。

发放人员免费。

建议公司提供印有映泰logo的小旗，插在学校主干道

营销团队和兴趣小组活动资金：500元

制作大型或宿舍楼固定广告费用约1000元

在学校人群相对集中的情况下，我们并不倾向做小型广告，

做小型广告好似打游击战，并不能带来良好的效应。

(或：横幅海报制作费用：横幅40元×5=200

海报1元×50=50元

制作团队招聘启事：海报1元×50=50元

传单及问卷调查活动：需要映泰提供。

发放人员免费。

租用教室开展讲座：100元×3次=300元

营销团队和兴趣小组活动资金：500元

合计：(1100元)

个人分析：

以上是学校在宣传如是说的。

根据我个人了解，基本属实，但是通往宿舍的校园网将在未来一年内建成。

至于电脑知识普及情况来看，学校对学生电脑知识的讲授多半已经过时，很多是2到3年以前的技术参数，这一点我个人很不满意。

对于学生们的兴趣和爱好，经过我们的调查认为十分满意。

光我们专业从大一到大三几有接近 3000多人。

女生宿舍8人间，平均每个宿舍就有1-2台电脑，甚至有的多达5台。

男生宿舍基本与女生持平。

但是与男生要求却不同，男生要求多以4000元以上为基础，为的就是能够流畅运行主流的大型3d游戏以及网络游戏，还是很有市场潜力的。

首先，我们需要去作的是：

1、了解映泰整个产品线的规划和发展情况并且了解现在映泰品牌在我所在地区和我所在校园中的认知程度及口碑。

2、熟悉映泰公司的背景和现状，并学习相关的板卡最新知识和映泰的特有技术。

（“当年在《电脑爱好者》上看买映泰主板有机会赢得ati radeon 9800 pro显卡真是喜欢的要死” 映泰也是在最近两年内开始做校园市场和网吧市场，西安也有一家映泰的主题网吧。

毕竟是刚兴起来的品牌，想要赢得认知度和口碑，必将在广告的投放和质量上多下功夫，毕竟质量赢得一切啊~!做“华硕”时，“华硕”已经有相当的知名度和自主的知识产权，但每年在陕西市场的广告投放量动扎都在上千万。

想要成为一个知名品牌都要历时几年或十几年，就我们对映泰的初步了解，还是很有信心的)。

3. 充分利用好社团纳新的时机. 在社团纳新时重点加大宣传; 赞助我院的迎新晚会，在校园网上发帖子，宣传贵公司的产品。

组织一场校园游戏竞技大赛，提供奖品。

在我院举行(映泰杯)计算机技能组装大赛时，为其提供奖品。

(我们学校每年都有不少的计算机技能组装大赛，游戏技能大赛还有各种晚会等，做个赞助和张贴大型的广告画利用我们的关系网都可以办到的。

提供奖品也可以办到，现在的人对游戏这个词比较敏感，我就是业余做游戏/网络游戏周边生意的，并有实体店面。

公司不提供奖品，我个人完全能够提供)。

4、学习相关的市场营销理论，并制定相应的营销计划。

5、获得院系领导及相关部门老师的支持，组建一个相关的工作团队。

6、通过调查手段初步了解映泰品牌和产品在同学中的认知度和口碑，调查同学们的购买期望和购买意向，确定初步的市场前景和计划。

7、与映泰公司及本地代理取得联系并保持良好的合作伙伴关系。

然后，在各方面的良好配合下，为更好的宣传映泰品牌并在广大同学中扩大映泰品牌的影响力和知名度，提升映泰品牌在校园中的良好形象，特制定以下宣传计划：

1、每年9月份以“映泰”为名，赞助校园开学迎接新生活活动，在校园内张贴主题海报及摆放主题宣传板，并在显著位置悬挂标语横幅等来宣传映泰品牌的校园策略。

在9月初和中旬期间，也就是大学生装机的高峰期，依托我们的强力宣传，推广映泰的产品并开发周边高校市场，提供免费送货上门的业务。

2、我们团队里的“×××”同学是《电脑报》在陕西市场

里qq群的版主，同时也是人气最旺的qq群之一。

相信能够起到很好的宣传作用。

×××本人有较多的经验，并在当地的电脑城里有良好的合作关系。

××同学有较强的公关能力，也是咸阳本地人，有良好的人脉。

3、多与厂家和代理商联系沟通，建立完整通常的营销网络。

4、帮助同学们选购电脑时优先推荐映泰品牌产品并给予一定的优惠条件或礼品的赠送，增大映泰产品在校园用户中的占有率。

同时，同学若有其他的要求，我们会通过在电脑城的关系网，以最便宜的价格满足他的要求。

定期推出最具性价比商品，调价产品，刺激消费。

(经我们调查□“diy”仍旧是个很时尚的名词，做为大学生同样也很青睐。

我们学校的人pc占有率97%都是“diy”来的。

另外“3%”的占有率是笔记本电脑，至少看来做diy还是很有市场)。

5、我们承诺在我们三个人能力足够的情况下全天候24小时为购机用户和同学的爱机提供售后服务、技术支持、宿舍和家庭网的组建、定时上门维护及清洁。

做品牌机做不到的服务。

提高品牌价值。

6、向每位同学免费发送印有“映泰”logo的纸制手提袋，做最有形最有价值的宣传和推广。

7、我们学校学生可以自己组织社团，并可得到学校的支持。

8、针对不同客户的需求，每半个月到一个月之间推出攒机配置单，引导消费者正确消费。

相信通过以上各项计划的实施，可以达到对映泰品牌在校园中的广泛宣传和良好的宣传效果，并得到良好的口碑及使用范围。

同时也可以使同学们提高对映泰品牌的认知度和信任度，并且进而提高对电脑硬件的了解程度和研究兴趣。

此项计划依托团委、院系领导的指导和支持，并得到相关学生团体的支持，相信能达到预期的效果。

同时这项计划也是一个长期的持续性计划，大约可持续整个学年，相信通过这一个长久的周期坚持不懈的推广和相关活动的不断配合，能使同学们对映泰品牌及旗下产品有一个深入而广泛了解，也能使映泰更加了解学生市场的特点，同时我们在进行这种创业实践也能的到书本上学习不到的知识。

资金支持计划：（总计1500元）

报由于制作成本问题由公司提供成品海报。

传单及问卷调查活动：需要映泰提供。

发放人员免费。

建议公司提供印有映泰logo的小旗，插在学校主干道

营销团队和兴趣小组活动资金：500元

制作大型或宿舍楼固定广告费用约1000元

在学校人群相对集中的情况下，我们并不倾向做小型广告，做小型广告好似打游击战，并不能带来良好的效应。

校园一卡通项目计划书做篇三

1. 发展现状与前景分析

当今，随着网络购物的愈演愈烈，越来越多的大学生加入网购阵营，校园快递也飞速发展起来，相关的快递代理点或加盟店为校园内师生收发快递提供了极大便利。但目前许多快递企业的运营存在着许多问题，无秩序竞争、低质的快递服务等问题仍不能让师生满意。

2. 行业分析

快速发展的生活节奏，网络购物更是学生党的日常必须，以致促使大学园区快递的行业出现许多的问题。武职大学及快递点有三处，东区菜鸟驿站，鼎力网吧，西区菜鸟驿站。每个快递点都相隔较远，有些学生们离部分快递点比较远，比如说，住在西区的学生要去东区拿快递，至少要来回要花费半个钟左右，同样的，在西区的学生要去网吧拿圆通快递，也要花费较长的时间。另外，拿快递的时间比较有限，许多学生都会遇到错过取快递的问题，加上网购等快递商不固定，同学们拿取快递很麻烦，尤其在下雨天或者天气状况极其差的情况下，快递成为了学生. 日常生活中有待解决的问题。

1. 项目产品与服务

根据之前的环境分析和项目调研，我们充分了解了竞争对手，即校园网点的送货服务，以及对武职大学平时购物之后取件的了解，制定了总体战略。校园代拿快递经营的主要范围是校园内所有的快递网点，以及校门口的代拿。所以根据这两点，我们的快递代拿人员的设置就要考虑时间和区域两个问题。

(1) 人员区域划分

校园快递网点比较分散，都不是靠近宿舍区，那么我们的人员招募必须要落实到各个宿舍区，同时男女生都要招收，这样便于自由进出宿舍。在各个宿舍区分配人员，这样便于第一时间将快递送到学生住处。

(2) 人员时间分配

由于我们平时有课程安排，所以我们需要他们把要取的件提前告诉我们，这样我们在接到客户订单后，第一时间确定哪个区域，哪个代拿人员有时间送件，确保及时送件。

(3) 送件价格定位

根据送件的路程远近，物件的重量进行定价。

(4) 确立支付方式

在完成送件之后，客户可以在线支付，也可以选择货到付款

在整个策划方案的执行过程中，不能避免由于风险而产生的执行难题而导致策划的运行困难，因此，针对可能发生的问题进行了备选方案的设计，以保证及时解决执行过程中相应的难题。策划执行的风险主要有以下：

校园代拿秩序是其必须规范的。快递制度提高快递服务质量

是必要的，甚至有必要提出新的校园快递模式。对于校园代拿发展我们还需要不断的改进，运用科学来管理规范业务流程是我们快递代拿不断发展的保障，未来的校园，快递需要沿着综合化、规模化、网络化、现代化的方向发展，扩大营业规模、扩展服务种类，为最终快递代拿整合优化打下良好的基础。

校园一卡通项目计划书做篇四

毕业临近，随着高年级学长学姐的相继离校，势必会留下许多物品扔掉觉得可惜，带走又不方便，如一些书籍、音像制品、电器、自行车等。另一方面，随着大学生消费能力的日益增强，一些用处不大的东西被购回后放在寝室里成为鸡肋。但是对其他同学来说，这些物品可能还有相当大的使用价值。

鉴于此，校学生会勤工部决定用宣传板的形式不定期公布同学的二手物品信息，帮助同学们解决这个问题，方便在校学生集中处理二手物品，同时规范公寓内二手市场秩序，让大家可以通过一个安全规范的平台交换平时不常用的东西。这样同学们不仅可以得到物美价廉的物品，还能减少受骗上当的几率，更能提高物品的使用率，减少物资的浪费。

1、服务于即将毕业的学长们，受益于广大同学。

2、响应建立环保节约型社会的号召。

引导广大同学讲节约，同时宣传环保意识。

环保，节约，便利你我他。

武汉工程大学武昌校区学生会

武汉工程大学武昌校区学生会公益实践部

长期进行（二手市场开放于每周四1：00-6：00）

女生楼2栋前

武汉工程大学武昌校区全体学生

（一）前期准备

- 1、4月20日，将活动策划书上报主席团和团委指导老师批准开展此次活动。
- 2、4月31日，公益实践部门例会，做部门总动员、活动分工，交待相关事宜。

（二）宣传活动

- 1、一张宣传板，二手物品宣传板征集信息，以及申请摊位流程。宣传板保留一周。如有需要，可以不定期公布本部门联系方式。
- 2、另一张宣传板，通知二手市场开放时间，地点，提高二手市场的影响力。
- 3、两张宣传板在周一，周二分别在一食堂门口，女生寝室二栋前摆放。
- 4、女生2栋楼前林荫大道挂一条横幅。
- 5、在第一、二食堂，教辅楼处宣传板上贴海报，对活动做宣传。

（三）活动运作

从第11周公布第一期二手物品资讯，以后不定期更新。

每周四二手市场于每周四下午开放，不见不散。

（四）人员安排

1、细节方面由代进负责。陈文婷，赵云掉辅助。

2、二手物品信息便签由徐政总体负责，每周收集信息，汇总。熊婷、段昭祥辅助。

3、汇总完成以后，徐政将信息公布二手物品咨询板上，丰文，李萍辅助。

4、宣传板要注意不要被雨淋湿了，由陈刚总体负责。

5、部门的人两人组合轮流组织开办一次二手市场活动，主要安排人员工作，宣传板策划与制作，周四开放日现场维持秩序。

6、每周四中午12点40之前全体必须赶到办公室帮忙搬东西，结束后，大家一起来帮忙搬东西，也可以通过其他形式请其它部门的人来帮忙搬。

注意事项

1、在不影响正常教学的情况下，开展所有活动。

2、各成员保持手机畅通，便于及时联系。

3、各成员及时汇报工作进程，共同讨论相关问题的解决方案。

4、由于此工作是长期的工作，故各成员之间应相互协调，相互支持，人员安排可以定期调整，有问题应及时汇报。

5、每周五大家准时开部门例会，大家及时发现问题，及时解决问题、

6、每期负责人要在备忘录中总结心得体会和经验。以后参考用。

经费预算

1、材料复印费

2、横幅，路标

校园一卡通项目计划书做篇五

创业的类型有很多，主要是看你喜欢那个行业。下面小编为大家带来的是校园创新创业项目计划书精选，欢迎大家参考！

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢？专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本！

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;

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;
- (5) 也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满, 希望得到改善, 这也从侧面反映出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径;

- (1) 通过自己的详细了解 and 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) 通过朋友介绍而接受的又占一部分;
- (4) 还有的是通过看杂志, 电视, 广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般, 这就给我们行业提出了一个挑战; 谁能够让大多数的顾客满意, 谁就有机会拥

有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

(1) 从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验；

(2) 工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作；

(3) 美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺；

(4) 老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感；

(5) 不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置？了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

(1) 在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2) 每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(4) 美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5) 每一位美甲师都应该相信；她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗

顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意，顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8)美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，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，并成蛋糕市场的著名品牌。

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9.5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*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。