

大学生创业可行性报告咖啡店(模板5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

大学生创业可行性报告咖啡店篇一

来源：新华网作者：李亚杰、卫敏丽

字号:t|t

0人参与0条评论打印转发

全国大学生创业调研报告显示：

在校大学生创业兴趣高比例达到76.7%

新华网北京3月9日电（记者李亚杰、卫敏丽）9日，中国青少年网络协会联合中国传媒大学调查统计研究所、中国青年网、中国共青团网等在北京共同发布《全国大学生创业调研报告》。报告显示，八成被调查者对创业感兴趣，认为通过自主创业能够实现自我价值，享受人生自由。同时认为，资金、人脉关系、市场环境是影响创业的主要因素，希望能够参加创业有关的辅导课程或相关实践活动。

中国青少年网络协会秘书长郝向宏介绍，本次调查范围是在校或已经毕业的大学生，调查问卷发放采用网络调查的方式，共回收有效问卷4551份。

调查显示，在校学生渴望获得更多的创业辅导和实践机会。被调查者中，76.7%的在校大学生对创业感兴趣，并有

26.8%的大学生打算今后创业，但只有14%的大学生参加过创业辅导课程或创业大赛。48.8%的被调查大学生希望能够提供创业相关的专业培训，而谈及创业指导课程内容时，大学生最需要的是人际交流与沟通技巧（62.4%），其次是开展一些与自己专业相关的创业实践活动和市场营销。

调查显示，多数学生希望经过1至3年的社会实践之后再开始创业。74.1%的被调查大学生认为最佳创业时机应在经历过1到3年的社会实践之后。同时，有14.9%的被调查大学生认为最佳的创业时机是在大学期间，但这种观点并未得到有社会阅历的人们的认可，被调查的固定工作者中仅有4.2%的人认为在校期间为最佳创业时机。

调查显示，被调查者首选志同道合者作为合作伙伴，认为资金和人脉是影响创业的主要因素。55.0%的被调查者选择志同道合者作为合作伙伴，而把高学历作为选择合作伙伴标准的仅有0.6%。83.3%的被调查者认为资金是影响创业的主要客观因素，随后依次是人脉关系、市场环境、社会阅历、政策。

专家分析认为，这与被调查者最希望获得的创业相关服务内容也是对应的，58.3%的被调查者希望能提供资金、项目双选平台，49.7%的被调查者希望能得到创业相关的专业培训。

免责声明：本文仅代表作者个人观点，与凤凰网无关。其原创性以及文中陈述文字和内容未经本站证实，对本文以及其中全部或者部分内容、文字的真实性、完整性、及时性本站不作任何保证或承诺，请读者仅作参考，并请自行核实相关内容。

大学生创业可行性报告咖啡店篇二

摘要：

当今社会，创业越来越重要，创业已经成为就业的一种重要手段。创业有两个含义：(1)狭义：创办自己的企业。(2)广义：开创事业，包括“自主创业”“岗位创业”

《大学生创业调研报告》可行性分析

一. 调查背景：

(1):大学生就业形势严峻。

随着精英教育向大众化教育的发展，国家已迎来了高校扩招后大学生的就业高峰期，就业形势非常严峻，并且将来的若干年内，毕业生总量将会持续增加，这对毕业生就业工作无疑是巨大的挑战。同时，大学生找到的工作待遇很低，无法满足大学生的需求。面对如此严峻的就业形势，学生自主创业将成为重要的就业形式，更多的大学生选择自主创业解决就业问题。

(2):社会的需要及国家的倡导。

自主创业在我国是市场经济特别是民营经济迅速发展壮大的产物，现民营经济成为中国经济增长最为活跃的力量与源泉。自主创业不是某些人的特权，人人都可以创业，是平民创业、学生创业，时代呼唤创业者，一批又一批创业者的涌现推动了经济发展，才能紧跟世界经济潮流。大学生是国家社会将来的主人，是社会的接班人和建设者，更需要涌现出一批创业者。然而大学生自主创业队伍，也在各界的关心下成长，它将改善民营经济从业人员的结构，尤其是人员的教育程度。

二. 调查目的:

在全国这种严峻的就业压力, 以及国家出台政策鼓励年轻人进行创业的情形下, 这股创业风也刮到了大学校园里, 而且创业现象愈演愈烈、不容忽视, 我们现在虽然还只是大一学生, 但是亦应该积极主动去了解大学生创业的现状以及目前社会上的各个层次的群体对于在校大学生创业的看法和评价, 为今后若想创业时提供一些知识和经验。

三. 调查对象和手段:

一. 数据与分析:

(1) 调查对象: 大一学生占80%。

(2) 家庭月收入1500元以下占73%, 1500—3000元占18%, 3000元以上占9%。

(3) 亲人朋友中没创过业的占80%, 可以看出, 在亲戚这一块, 大学生们能得到的指导较少, 这于他们来说, 是一个不利的条件。

(4) 在调查对象中, 已经创业的大学生有38.46%从未接受过创业类教育, 38.46%上过或听过三门及以上的创业类课程或讲座, 可见有没有接受过创业类教育并不是阻碍大学生创业的因素. 而对于想创业大学生来说, 没有或者只有接受过一两次创业类培训的占到了80%, 虽然说这并不是阻碍大学生创业的因素, 但是对于所创事业的发展会起到一定的阻碍作用. 由此数据也可以看出, 多少大学生仅仅是凭借着想象来决定要不要创业, 对创业的过程不是很了解, 这是很危险的, 往往会导致创业失败.

已创业大学生中, 创业项目的经济效益, 有少量盈利的占61.54%, 盈亏持平的占30.77%, 只有少部分人才是有丰厚利

润,所以创业风险是很大的,不能说没有获利与没接受过创业类教育无关.只有在创业前做好准备,创业才有可能成功.

(5) 在选择创业出发点时,已创业大学生中,有61.54%的学生是为了获得较高的经济收入和获得更高的社会效益和社会认可,超过30%的学生想自己当老板;而想创业大学生中,为了获得更高的效益的学生也占到了90%,除此之外,向往个人自由和独立的比例也比较高,占到了40%,无可厚非,创业在很大程度上是为了赚钱,当代大学多以自己为中心,缺少为社会奉献的精神.社会是需要大家共同组建和维护才能正常发展的,所以在创业的同时,大学生们要端正认识,老师们应注意引导同学们多向社会帮助方面发展。

(6) 在创业所在行业中,已创业大学生制造业、建筑业、零售批发和住宿餐饮所占的比例均超过30%,而想创业大学生中,选择专利产品生产经营类和产品代理或销售类的各占40%。数据显示,技术性行业比较难创业,创业困难较大,所以多数学生最后选择在非技术性行业发展,而想创业大学生多选择技术性行业,多半是对创业的困难没有深刻的认识,这对于创业的成功会起到很大的阻碍作用。在创业之前,大学生应该对所想发展的行业进行了解,并进行准备,了解适不适合自己发展,不可盲目跟风。

(7) 在选择创业地方时,想创业大学生中,40%的同学选择在自己家乡,30%同学选择在所读大学城市,选择家乡的原因主要是有较广泛的社会关系,选择所读大学时因为该地区基础设施较完善。多数大学生都不愿选择在没生活过的地方发展,对于未来还是缺乏一定的拼闯精神。已创业大学生也多数选择在这两处发展。这在一定程度上也会导致国家不同地区的贫富差距拉大。

(8) 对于大学生创业中存在的主要障碍,已创业大学生有53.85%认为缺乏经验,认为缺乏社会关系的占61.54%,缺乏资金和心里承受能力差各占46.15%,专业知识不够仅占7.7%;

想创业大学生有40%认为缺乏经验，50%认为缺乏社会关系；指导学生创业的老师也认为缺乏社会关系、缺少经验和缺乏资金是阻碍大学生创业的主要原因。三者均认为社会关系以及经验很重要，相反，专业知识对于创业倒没有多大的阻碍，所以大学生不能只专于读书，还要积累经验，搞好人际关系，以自我为中心的人创业是很困难的，遇到困难将会缺少帮助。

二. 贴心小建议：

(1) 树立全新的人才观，重视创业素质的自我培养。实践证明，创业者素质的培养是有规律的，其成长也是有过程的。而从实践中汲取经验和教训都是创业成功的必备技能，中国有句俗语：“一年学成个庄稼汉，三年学成个生意人”说的就是这个道理。

(2) 注意在思想上和精神上锤炼自己。要树立自信、自强、自主、自立意识，相信自己有能力，有条件去开创自己未来的事业，心里素质要提高。

(3) 广泛获取创业经验。创业并非说创就能闯，它需要不断的摸索，不断地汲取，不断的总结经验，包括从自身所得到的经验与从他人身上所学到的经验，切记好高骛远，要分清形势，不可盲目跟风。

(4) 注重自身能力的综合培养。在很多情况下，创业要做的各种事项不是一个人就能全部搞定，从事创业的人既要懂经营，又要善管理，既要能协调处理各方面的关系，又要当机立断，临危不乱，指挥若定，因此，提升自身综合能力很重要。

(5) 通过各种渠道积极参加实践活动，培养自己的创业能力。能力需要自己去培养，而对目前大学生来说，能培养能力的渠道也是较多的，大学生在校期间要积极参与创业实践活动，如大学生创业大赛、创业计划书大赛等。其次，大学生还可

通过参与社团组织活动、创业见习、职业见习、兼职打工、求职体验、市场和社会调查等活动来接触社会，了解市场，并磨练自己的心志，提高自己的综合素质。

三. 小结:

通过以上数据可以看出，近半的大学生有着创业的想法，他们的有着创业所需要的激情与活力，在选择创业方向时，较喜欢选择自己感兴趣的创业项目，而且也有自己的想法，但是我们观察已创业的大学生，可以发现他们的创业并非像想象的那么容易，在创业的路上，会遇到种种意想不到的问题，比如资金短缺，经验不足，考虑问题不够周全，这些问题，并不是光靠激情就能解决，在这方面，需要学校，家庭，还有社会的引导与帮助。

大学生在学习专业知识的同时，还应该去参加一些创业培训，了解创业的流程。除此之外，还应该处理好人际关系，积累社会经验。

四. 感言和结束语:

大学生创业可行性报告咖啡店篇三

上海大学生的创业模式以科技创业为重点，政府有较大创业扶持力度，但创业准入门槛较高，对于一些网络创业或低科技含量创业的学生来说能够获得的支持力度有所减弱，大学生创业研究报告：上海大学生以科技创业为主。最新出炉的《高校毕业生自主创业研究成果报告》显示，全国大学毕业生每年真正创业的人数只占到1.94%，而想要创业的大学生比例却高达75.22%。

毕业生创业的现状与不足

该报告由设在上海交大在沪教育部直属高校毕业研究生就业

工作协作组承担调研。报告显示，我国高校毕业生创业主要软肋为能力薄弱、缺乏实践经验，还有融资渠道不畅、缺乏创业资金，大多数地区创业项目高科技含量少，集中在社会服务业等门槛较低的行业，较难体现大学生在专业技术上的优势。

该研究报告是通过对全国24个省、自治区、直辖市的227个各级地方政府部门、117所高校、15922名高校学生（包括部分已毕业学生）、1014家企业的调研数据进行分析后得出的，重点分析了高校毕业生创业的现状与不足，就业参考《大学生创业研究报告：上海大学生以科技创业为主》。

高校创业教育流于形式

报告显示，有12.54%的学生认为自己学校几乎没有任何的创业教育；有8.07%的学生不了解自己学校开展教育的情况；有高达39.56%的学生认为学校创业教育“很一般”；而认为自己学校创业教育搞得好的比例仅为12.23%。对此，报告分析，创业教育在很多学校中还是基本属于“业余教育”，大多是学生自愿参加的课外活动，没有给学生足够的实践机会和发展空间，其功利化色彩往往大于活动本身的意义；其次很多的创业课程也都是引进自国外的教育体系，缺少针对中国文化、学校特色进行系统地研究和修订。再就是师资缺乏，虽然教育部已连续举办了几期创业教育骨干教师培训班，培训教师500多名，但这对国内1000多所高校来说无疑是“杯水车薪”。

积累实践能力与创新意识

报告针对这些不足之处，提出了一系列对策举措：高校方面，要改进创业教学内容和模式，扶持学生创业社团发展，组织创业计划大赛，加强创业专门师资队伍建设和培训，设立专项资金、鼓励导师科研与高校毕业生创业联动。其次大学生创业应加强实践，43.86%的企业认为大学生创业应着重积

累实践能力与创新意识，23.91%的企业认为大学生应着重锻炼自己的人际交流沟通能力。

大学生创业可行性报告咖啡店篇四

年应届大学生创业计划书例文(一)

1行业背景

冒菜行业在餐饮业中属于中低端水平和中低端消费。但它是一种具有特色的美食，深受广大消费者欢迎。近几年来，快餐火锅兴起发展迅猛。而冒菜被称之为一个人的火锅，但是它相比火锅更突出的一点是它的汤既美味又营养，是让消费者喝的。随着社会节奏的加快，消费者更注重健康营养方面。冒菜它是消费者的需求不断地改进和发展，因此这一行业的潜在需求越来越明显。

2餐厅概述

2.1餐厅名称及含义

2.1.1餐厅名称

四只羊冒菜坊

2.1.2含义

- (1)四位创业者的属相都是羊；
- (2)羊作为一个吉祥物，寓意餐厅开张大吉、生意兴隆；
- (3)羊有善良、温顺、美好、踏实的品质，寓意我们的经营理念也是诚信无欺、质量可靠、关爱健康、注重养生。

2.1.3 餐厅标语

我们卖的不是冒菜，是营养，是关心；您买的不是冒菜，是健康、是舒心。

2.2 餐厅简介

“四只羊冒菜坊”位于青海大学学生餐厅二楼，餐厅总营业面积50多平方米，一次能容纳80人就餐。本餐厅共有餐位20多个，能随时提供各种新鲜蔬菜、肉类、豆制品等特色菜和饮品以及香辣、麻辣和三鲜等多种口味。餐厅不仅满足您的订餐预定和派送外卖等各种需求，还向消费者提供饮水服务和就餐优惠服务。总之我们将以您的需求为己任，以热情周到的服务让你乘兴而来，满意而归。

3 产品概述

3.1 产品简介与特点

“四只羊冒菜”是采用中香料药材和多种调味料配方，加入排骨熬制的鲜汤。再直接放入各种食品，短短几分钟就能食用。它不仅继承了火锅麻辣鲜香、味美醇厚、汤色红亮、回味悠长的特点，还发扬了烹菜保留菜品原味、不破坏菜品内在营养成分的优势，是既美味又营养的真正绿色餐饮形式。

冒菜品种丰富，几乎所有餐饮运用的材料都可以作为特色冒菜，选材不讲究，只要新鲜就可以。冒菜调味料丰富，除基本味型外，还可根据冒菜及食客的要求，变化成麻辣味、三鲜味、香辣味等。

3.2 发展前景

随着现代经济的发展，社会节奏的加快，人们对于饮食的追求逐渐向简约、速度与特色转变。而这样追求的提高，使得

快餐行业具有巨大的行业前景。

近年来随着人们生活水平的提高，追求美食的欲望也逐渐的强烈。尤其对于在校大学生，他们的饮食需求越来越特殊化，一般的饮食很难满足他们的需求。而这种麻辣鲜香、口感醇厚、菜品多样、经济实惠，就餐及售卖形式灵活多样的冒菜，却深受都市文员、白领、过往旅客和各大高校师生等时尚一族的欢迎。四只羊冒菜就是一种快餐，它的出现适应了当下消费群体的需求。

四只羊冒菜是一种草根饮食品种，它起源于民间，所以冒菜有一种与生俱来的亲民性，且价格不高，非常适合中低端消费人群。

4市场分析

利用swot分析法对餐厅进行市场分析。

4.1优势分析

4.1.1无直接竞争对手

学生食堂还没有冒菜馆，所以我们的店不存在直接的竞争对手。

4.1.2产品独具特色

餐厅推出3种口味冒菜：香辣、麻辣、三鲜。可以满足不同口味的顾客，并且汤底配有传统滋补中药，活血补气，营养更丰富。

4.1.3辅助产品丰富

4.1.4设备专业

(1) 优化上菜流程，加快上菜速度，给顾客良好的体验，缩短顾客侯餐时间；

(2) 加快上菜速度意味着提高翻台率，翻台率越高，代表在一段时间内客流量越大，也就意味着餐厅营业额增加。

(3) 一个餐饮店上菜流程的优秀表现在硬件上就在于设备是否够专业。专业的温汤池(设备)以及不锈钢煮烫炉就是主要的设备。

4.1.5 干净卫生

4.1.6 投入小

属于短、平、快项目。一方面易于迅速回收资金，降低投资风险；退出市场成本较低。

4.2 劣势分析

4.2.1 缺乏经验

自身没有开过店，没有经营管理各方面的经验。技术现学现卖。

4.2.2 缺乏资金

创业者自我筹集资金能力有限，且前期在购入设备及购买原材料方面的投入高，资金不足。

4.2.3 缺乏知名度

因为是新店，可能会存在刚开始时顾客过少。

4.3 机会分析

4.3.1 消费理念

快餐饮食文化发展快速，快捷方便的消费理念成为主流。

4.3.2 市场广阔

学生食堂没有冒菜馆，我们完全拥有整个市场。

大学生创业可行性报告咖啡店篇五

大学生一般都喜欢吃小吃，大家可以看到在下午和晚上有很多学生去吃酸辣粉和米线。而且其中有大部分人不一定很爱酸辣粉和米线，而是因为小吃的可选择性很少。我们店的出现，刚好填补了这片空白，为本校学生的饮食生活提供了多样性的选择。我们的产品、口味丰富，符合大学生追求多样变化的心理。价格便宜，营养健康，符合大学生追求实惠美味的心理。

4.3.4 季节契机

恰逢冬天，天气寒冷，本餐厅推出大骨高汤冒菜和补气养生的药膳冒菜，底汤以猪骨等美味食材吊鲜，按照中医学的传统理论加入了草果、砂仁等多种中草药精心熬制而成，高汤浓白鲜美可口，是广大师生驱寒取暖的最佳选择。

4.4 威胁分析

4.4.1 成本提高

原材料价格的快速上涨和店面租金的上涨会带来成本的提高。

4.4.2 替代品的威胁

替代品主要是快餐、小炒、面食及酸辣粉、米线。师生将冒

菜作为小吃而非主食的传统观念，使得同学聚会、班级聚餐的首选是小炒而非冒菜，较难赢得顾客的高消费。

4.4.3可模仿性较强

餐厅可模仿性强，且进入壁垒较低，使得同行竞争的威胁较大。

20应届大学生创业计划书例文(二)

一、执行总结

1.1项目创想

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，休闲类食品不仅种类越来越多，并且产品结构也向着风味型、营养型、享受型甚至功能型的方向发展。如今，休闲食品已不再只是小孩子的专利，而是受到了越来越多的不同年龄人群的喜爱，不论是居家生活还是出外旅行，休闲类食品已经成为我们生活中的一种消费“新时尚”，发展至今，休闲食品俨然成为食品消费的重要内容，而时尚化更已成为休闲食品产业争夺消费者的重要策略。休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，新产品种类不断推出，在这种情景下，我们的梦*幻糕点吧应运而生了。

1.2公司概况

梦*幻糕点吧是由大学生自主创业的商业小店。于12/10诞生于山东英才学院，虽然还不够成型，但是已经具备打入中国糕点市场的计划与资本。

梦*幻糕点吧为大学生自主创业品牌，进行小成本投资，做的是营养均衡，休闲的，时尚的精美糕点食品，面向广大的中低档消费者群体。

制作屋现做现卖糕点，软糕粥，尤其是定做情侣蛋糕，及深受年轻人喜欢的果冻个性蛋糕，这些均打破了市场的局面，同时该蛋糕以海藻为原料，制作中不加防腐剂，从而保证了食品的安全。健康的，才是开心的；就是健康的！

二、市场调查分析

2.1现状

2.1.1流行趋势

时下市场上充斥着各种口味不同、式样不同的糕点，归结起来这些产品无非都是为了满足顾客休闲的需求(娱乐、时尚、口感……)、满足美丽的需求、满足健康的需求、满足成长的需求。消费者购买糕点用于食用和送礼。糕点小巧、味道好，有一定营养价值，所以它的购买频数较高；果冻轻盈美观、营养丰富，成为礼尚往来的佳品，为此许多厂家推出了方便送礼的“糕点大礼包”。因此，休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，新产品种类不断推出，“休闲的就是时尚的”已成为人们对食品时尚性的共识，休闲食品不只是口感好、有益健康的食品，更成为促进人们交流的介质，是适于表达情感的载体。

2.1.2行业现状

首先糕点是源于国外，但是由于中国市场的需要，还有结合中国的食品特色，在中国市场发展到了巅峰。

糕点的成分是有25%的面粉，其中为精制面粉，含大量的麦芽糖等等的营养成分；35%的芯，其中包括肉类，素菜类，还有就是甜食类等等，做出来的颜色各式各样，但是不会添加任何色素，纯天然色；其余的40%则是由外加的水果，咸菜，果冻等等的一些个人爱好。

随着我国人民生活水平的提高，休闲成为大众生活不可缺少的重要部分，而休闲食品也由原来仅能充饥，发展到现在既可满足口感需求，又可提供所需营养，还能调节心情。近年休闲食品市场需求量呈持续增长势头，按年增长速度10%计算，预计今年中国休闲食品市场需求额将超过千亿元。但中国目前的消费水平偏低，市场潜力仍很大。

2.2 竞争环境分析

休闲食品每年有近三百亿的市场容量，越来越多的国内外休闲食品品牌进入这个市场，相互之间争夺市场，虽然近年国内休闲食品市场发展迅速，但专家表示，国内本土品牌休闲食品的种类与国外相比，品种还是较为有限，无论在新产品的开发、口味的多样化、包装的个性化、产品的营养化方面都存在较大的差距，缺乏足够的市场竞争力。糕点业不但有激烈的业内竞争，还有与薯片、糖果等其他产业的竞争，因为它们同属于休闲食品的范畴。糕点业不能只着眼于行业内的竞争，还要不断创新，分析消费者心理，充分为消费者考虑，提高营养价值和休闲品味，来占领休闲食品的市场。

2.3 态势分析

swot分析表

s(优势)： 糕点是年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边，充满个性化、时尚化的果冻食品，令人们留恋往返。

w(劣势)： 特色经营市场接受程度难以预测，存在一定风险。

o(机会)： 糕点市场需求逐年扩大；人们的消费观念也发生变化。

t(威胁)： 市场上经营休闲食品的商店较多，且各具特色，竞争很激烈。

三、创业优势

3.1 自身优势

a□大学生创业往往对未来充满希望，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应该具备的素质。

b□大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的知识技能优势。知识的重要性是不言而喻的，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。

c□大学生属于年轻一代，对流行时尚的敏感度强，可以始终走在流行的前列，和适合此类项目的创业。

3.2 政策优势

近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定，各地区应届大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：

高校毕业生(含大学专科、大学本科、研究生)从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。

自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元，并享受贷款贴息。