

# 2023年大创商业计划书 项目商业计划书 系列(大全9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

## 大创商业计划书篇一

具有以下特征的初创型企业通常能预见到它的成功和其成为一个可持续发展企业的可能性。

### 1、清晰的目的

在一张名片的背后就能够把公司的业务描述清楚。

### 2、巨大的市场

针对一个正在迅速增长或变化的现有市场，一个有望形成上百亿人民币价值的市场给予一家初创型企业一定的时间和出错的空间去获得丰厚的利润率。

### 3、充足的客户

目标客户能够为一个独到贴心的产品或服务迅速决策并乐意付出溢价。

### 4、专注性

客户最愿意购买一个价值定位清晰明了的简单产品。

### 5、切中要害

瞄准了一个让客户有切肤之痛的要害问题，然后用一个让客户心服口服的产品或服务去带给客户欣喜。

## 6、创新性思考

不断地挑战约定俗成、走一条离经叛道的路、创造前所未有的方案，超越竞争对手：道高一尺，魔高一丈。

## 7、团队dna

公司的dna在成立的头3个月里就形成了，所有的团队成员在他们各自的领域里都是最聪明或最机灵的□“a”级的创始人吸引“a”级的团队成员。

## 8、敏捷

静悄悄地奔跑往往能够赛过那些庞然大物。

## 9、节俭

精打细算、把钱花在最重要的地方，追求利润最大化。

## 10、小火力，大爆发力

初始投入只是一笔小资金，这迫使公司强化专注性和纪律性。撬动一个充满了渴望好产品的客户的巨大市场要不了多少初始火力。

## 1、公司目的

– 用一句话描述公司的业务

## 2、问题

- 描述客户的“切肤之痛”
- 简介目前客户是如何应对这些问题的

### 3、解决方案

- 阐述公司的产品或服务的价值定位如何解决客户的难题
- 说明公司的产品或服务具体在何处得到实现
- 提供一些产品或服务使用的具体例子

### 4、时机：为何是现在？

- 回顾公司产品或服务所应用的领域的历史演变
- 说明哪些近期的趋势使得公司的产品或服务之优越性得到可能

### 5、市场规模

- 定义你的目标客户并描绘他们的特性
- 用不同的方法测算市场规模，比如用自上而下法估算可获取的市场规模(total addressable market)[]用自下而上法统计可获取的收入规模 (sales addressable market)[]或依据市场占有率份额来估计 (share of market)

### 6、竞争格局

- 列出现有的和潜在的竞争对手
- 分析各自的竞争优势

### 7、产品或服务

## 8、商业模式

- 收入模式
- 定价
- 从每个客户上可获得的平均收入或其终身价值
- 销售和渠道
- 现有客户和正在开发的客户清单

## 9、团队描述

- 创始人和核心管理层
- 董事会成员和顾问委员会成员

## 10、财务资料

- 利润表
- 资产负债表
- 现金流量表
- 股本结构
- 融资计划

## 大创商业计划书篇二

手持5w可投资的项目有局限，就拿投资茶餐厅来说，承受的租金是，80平方米月租金10000元以下. 或者40平方米6000以下，最好选择靠闹市又近住宅小区的地方. 租金支付最好是

一个月一付，或三个月一付！

小吃的最大特点，就是做一些一般人做不好，但利润相当高的食品。如果不是加盟店，投资这5w[]起码做老板的是一个美食专家，能做出各种适合地方习惯的美食来，再规范化制作过程。

店里有：粤式制作螺蛳，用骨头煲，加入酸竹笋再炒，一碟制作成本为2元，售价为5元。香芋蒸饺，选用桂林产的香芋，减少肉的含量，香味感觉丰厚。制作成本为2元10个，售价5元10个。

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，三个在厨房式窗口内操作，一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的，关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装，员工聘用要交200元押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。

1. 为了节约成本，可以印名片式的小广告分发给附近的小区或商店或市场中。除了装璜置物再留3000元做流动资金外，尽量用在广告上。

2. 开业前一个月派发8折优惠券。

开小餐厅，做的是特色，一般人不想做而做不好的食品，着重的是地方口味，食品品位高，毛利润率才高。

食品再好吃，推销手段也要独特。本店采用抽牌打折，是一种买一送一机率销售手段，让享受美食的人们获得打折刺激，也是一个乐。

# 大创商业计划书篇三

## 公司经营人员介绍□XXX,XXX,XXX,XXX

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为xxx快餐店，是合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

快餐店位于南大街商业步行街，开创期是一家小档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

1. 由于地理位置处于商业街，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。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取1年收回成本。

2. 本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到南大街商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2. 竞争对手：

xxx快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5. 经营时间：早一晚。

人事计划安排如下：

xxx———收银员

xxx———前期宣传、服务员

xxx———厨师

## XXX———采购员、送货员

1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。
2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。
3. 每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。
4. 每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

### 附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三)应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。。

(四)餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

(五)直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

(六)食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服;销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(七)容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(八)掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

## 大创商业计划书篇四

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是可有可无的东西。所以，如果位置不好，没人会“不远”跑去喝你一杯奶茶，繁华地区是最好的选择。这个不用考虑，但是繁华地区的高成本就要考虑了。所以要根据自己的投资能力和竞争能力去找场地，看现在的店铺情况，估计未来的发展。要评估店铺的消费水平，消费低的地方不要大量投资；同样，消费高的地方，投资也不应该低。还要考虑附近或者周围有没有

同行，价格质量怎么样，你现在找的店如果没有竞争，以后会不会有竞争对手，等等。特别是对于我们这种做空资金的投资者，我们会根据数据“对面店铺的租金不应超过平均最低营业额的15%。确定商店地址。学校周边位置不错，学生多，消费多。另外还要补充一点，买奶茶的顾客绝大部分是女性，所以如果有很多女生，尤其是年轻的女生，那无疑是个不错的地方。

## 装修及设备采购

装修是根据投资额度、消费水平、产品搭配来设计装修的。装修风格要大致符合消费能力，舒适卫生，简洁大方。特别是要根据年轻人的想法，设计出有特色的，让年轻人喜欢的。特别注意吧台的流水设计。该程序应根据产品要求和设备进行设计。操作应平稳，并尽可能考虑产品推进和设备添加所需的空间。还包括水电布局和水电要求。

设备根据产品菜单购买。好的优质设备可以生产出更多的优质产品，可以提高速度和效率。店铺设备要和店铺水电配套，尤其是店铺比较小的步行街，需要考虑另找厨房协调设备。奶茶的生产一般使用以下设备：

### 1. 熔接机

有一个柜台，一般是在卖炊具、机械、密封设备的店铺里卖。每次打开封条，计数器都会记录号码，不管有没有接通电源。这是一种机械计数。购买封口机时要注意，尽量用杯子封口，将温度调至170度左右，按压一秒左右，取出看是否封口；用力挤压一下，看看密封是否牢固或薄弱，是否有密封薄弱的地方，或者是否有漏气的小孔。注意看封膜是否切整齐，即上下模是否平整，齿和刀片是否锋利。

### 2. 密封薄膜

一般卖封口机的地方都会附上出售。购买时注意，密封膜不宜过厚，容易密封，插吸管时会很难破裂。用力过猛，要么把吸管弄断，要么奶茶掉在地上，要么不小心把杯子打碎了。材料方面，太厚一般不是好材料，会很脆，插上去会裂一个大洞。

### 3. 冰箱

一般我们买的是两室冰柜，一半冷藏一半冷冻。

### 4. 杯子

塑料制品、塑料袋等。在商店里出售，封口机也在商店里出售，通常是20xx个一盒，不只是出售。杯子的价格相差不大，但是质量相差很大。而且杯子很重要，一定要多跑几个，谨慎购买。买的时候首先要看材质的厚度。太软的话会捏奶茶。不用力，就握不住。最好在家拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下，看看够不够稠。最重要的一点是轮圈的牢固度。杯沿要够粗够结实，关键是要用统一的材料，这样在装奶茶的时候，就要用手握住杯沿，以免洒出来。杯子太薄、帽檐太软的杯子会极大地破坏顾客的心情，他们在怀疑杯子质量的同时也会怀疑奶茶的质量。

至于店里消费的杯子，你可以尽量多跑几家店。你要选择奇怪新奇的杯子和惊艳的作品。而且，你可以有多种风格。每个款式都不要买太多，以免让人产生好奇。

### 5. 稻草

塑料制品、塑料袋、杯子等。在商店里出售。一个大包里有5000个，每个大包里有100个小包。可以买几个小包，不过会贵一点。注意材料的厚度，不能太软。如果买太厚的密封膜，太软的吸管，你的客户会很难看。购物时，试着把吸管的尖端压在手指上。如果手感觉不到太多疼痛，吸管尖端

弯曲，那就太软了。吸管的形状要有自己的特点，可以用在别人不用也不敢用的品种上。

## 6、搅拌机

西贝乐品牌更好。无论是材质还是运行时间，都比九阳等乱七八糟的品牌要好，价格也不贵。最好在大商场买这个，售后服务比较好。

## 7. 饮水机

为了节约成本，我们可以选择台式机。由于饮水机的主要部件是加热器，我们不需要购买任何名牌，只需要注意不锈钢内胆，不要一次装的水太少。冬天需要大量热水，可以再做一个装置解决。

## 8. 容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等。，都需要合适的容器，可以根据自己的喜好购买。然而，应该注意的是，这些容器必须有盖子。第一，卫生。第二，在热天和雨天，原料容易结块或融化。不用的时候最好及时盖上，比如保鲜盒，调料盒。

## 不及物动词人力资源规划

随着社会的发展，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业应该遵循科学的原则和方法来管理好这一资源。

根据每个人不同的优势和劣势，我们安排了我们商店的工作人员如下：商店经理段天森，负责采购原材料，确保采购原材料的质量，控制库存，确保商店的正常运作，而不会积压过多的资金。武道，很有思想，很灵活，负责新奶茶的试制和研究，保证每周都有新产品推出。谢伟，谨慎，细心，

负责财务工作，计算收入和控制支出。马援勤奋、熟练、大胆、细心，负责产品的运营管理，即奶茶的制作，保证运营速度，服务客户。

一年后，当店铺生意兴隆或店铺扩张时，会招聘一些有经验的人才。注意。我宁愿笨也不愿意太聪明，因为太聪明容易逆骨。为了避免以后太多财产纠纷，尽量避免招亲戚朋友。

## 大创商业计划书篇五

在行业分析中，要正确评价所选行业的基本特征、竞争现状和未来发展趋势。

关于行业分析的典型问题：

- (1) 行业发展水平如何？目前的发展趋势如何？
- (2) 创新和技术进步在这个行业中起什么作用？
- (3) 行业总销量是多少？总收入是多少？发展趋势如何？
- (4) 价格走势如何？
- (5) 经济发展对这个行业有什么影响？政府如何影响行业？
- (6) 什么因素决定其发展？
- (7) 竞争的本质是什么？你会采取什么样的策略？
- (8) 进入行业有哪些障碍？你会如何克服？这个行业的典型回报率是多少？

# 大创商业计划书篇六

为解决工业循环水系统结垢和腐蚀，导致工业设备使用寿命缩短和换热冷却效率降低，影响产品质量，能源消耗剧增的问题，工业冷却循环水系统必须进行正规的工业循环水处理。

工业循环水处理就是向水中加入化学药品—水处理药剂，水处理药剂中含有缓蚀剂，可起到控制腐蚀、保护设备的作用；含有阻垢剂，可防止结垢；含有杀生剂，能防止微生物、藻类生成。

在工业冷却循环水系统和冷媒水系统经常投加各种水处理药剂，如缓蚀阻垢剂、分散剂、杀菌剂，使水中的结垢性离子稳定在水中，其原理是通过螯合、络合和吸附分散作用，使钙镁离子稳定地通过螯合物络合溶于水中，并对氧化铁、二氧化硅等胶体有良好的分散作用。此方法是目前工业循环水处理、中央空调水处理使用最为普遍的一种方法，也是在工业水处理中应用面最广、技术最成熟的一种方法，实践证明是有效而又经济的方法。

工业循环冷却水处理能增大循环水的浓缩倍数，减少补水量，维护系统的安全平稳运行，经济效益也很显著。

工业循环水处理是一项非常成熟的技术，主要通过人工或自动加药的方式完成，由于工业循环水处理是一个动态的过程，必须在化学检测监控状态下进行，所以必须定期对水质进行分析，调整水处理药量及品种。

主要处理：石油化工、钢铁冶金系统、电力系统、制药等行业需要大量水处理的循环水处理和化学清洗。

主要产品包括：阻垢缓蚀剂、杀菌剂、自动控制加药设备、污水回用于循环水、离子交换树脂、(ro) 反渗透膜、化

学清洗、多元共聚物、杀贝剂等产品。

工业循环水处理后的效果：

本，（4）大量节省维修费用和停产损失。

## 第四章 竞争性分析

### a□国外水处理技术发展的特点

1. 政府与民营机构联手
2. 战略兼并联合
3. 公司集约化
4. 开拓国外市场
5. 技术、产品专业化
6. 产品环保化
7. 相关技术迅速发展

### b□我国的水处理技术所面临的困境

1. 缺乏具有独立知识产权的产品
2. 生产规模小且分散，技术相对落后，质量不稳定，缺乏国际竞争力
3. 应用技术水平较低
4. 工程研究设计、生产、技术服务的配套方面未完全系统化，缺乏国际竞争的能力。

5. 缺乏大量的科研和软件开发的投入

1. 不予对手正面冲突，采用迂回战术。

2. 在有些我们欠缺方面采取利益共享，相互合作的形式。

3. 采取一流高端产品，专业配套服务，适当价格，人性化管理相结合的方式取胜对手。

## 大创商业计划书篇七

我们商店主要经营各种咖啡和奶茶。此外，为了满足消费者的需求，我们还经营双层皮牛奶、刨冰、奶昔、各种果汁和饮料，以及各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅。为了吸引顾客，我们商店将努力开发新的奶茶，这将成为本周的推荐饮料，并将在推出前两天以特价出售。如果反响不错，就成为我们的特产。为了不被模仿超越，我们会不断推出新产品、节日产品、周年纪念产品。比如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。因为客户的特点而不断吸引客户，使客户对我们的店铺印象深刻，并逐渐形成口碑，成为企业的无形品牌资产。

此外，将调味技术与葡萄酒勾兑技术的要求相结合，可以操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成分有：奶粉、茶叶、糖、水(和冰)、香料(泡杯茶也包括珍珠)。用不同的水制成的奶茶，味道差别很大。你用自来水？还是矿泉水？还是泉水？海水？过滤水？这是完全不同的。山泉水虽然贵，但是味道好，产品好，才能有回头客。冰也会严重影响每一杯奶茶的质量。因此，为了企业的长远发展，经营者们确实学到了奶茶的技术。基本明白：

1. 学会品尝奶茶；

2. 原料组成配方；

3. 调味量和时间；
4. 设备和调味温度的应用；
5. 调味技术；
6. 奶茶的保鲜；
7. 奶茶的包装要求；
8. 奶茶的变化，包括样品变化和质变，如拉花。

## 大创商业计划书篇八

我们会通过传单的方式让客户了解企业的知名度“茶的故事”我们会在商店门口张贴海报等，告知最近的新产品发布和最近的促销活动。店面的招牌使用显眼醒目的颜色和风格。后期积累一定资金后，还可以在报纸、广播、电视、网络上投放广告。另外，工作人员都穿着我们的工作服。

### 2. 促销计划

- a.对于会员，25元/人，20元内一次性消费可免费办理，会员使用会员卡可享受10%的优惠，生日时还会收到本店的祝福和礼物。
- b.使用杯子、吸管等奇怪新奇的工具，让人神清气爽。
- c.用情侣杯和吸管。情侣来了，可以推荐情侣套餐，送情侣礼物。
- d.在各种节日期间推出特别的节日产品和活动来吸引顾客。
- e.一次性花费15元时送一份小礼物。有时候，我们可以送

上我们特制的带有我们名字的t恤，这不仅让我们的客户高兴，也提高了我们的知名度。

### 3. 价格

每款新产品推出前两天会有特价，剩下的按市场平均价格卖，后期有自己的品牌会适当提价。

### 4. 小组管理

所有人员都做好自己的工作。重要事务，店长召集人员讨论决策。

### 5. 服务

店里的工作人员要做好服务工作，保持良好的心情，对顾客细心有礼，不要对顾客发脾气。

## 九. 金融需求与应用

### 1. 原则

把每一分钱都花在刀刃上，发挥每一分钱的价值。

### 2. 最初投资

在此期间，资金主要用于设备采购、原材料采购、店面租赁、前期宣传等。估计需要3万人民币左右。

**b.装修：**包括招牌、门墙等1000元

**c.商务设备：**包括会员卡、小礼品、电话、空调、收银机等设备费用，共计1万元

d.开业费用：包括注册、开业营销、员工培训，共计15000元

e.每月运营管理费用：3920元左右(1)租赁费：2500元(2)水电费：120元(3)电话上网费：300元(4)购置费：含交通设备使用费，含1000元。

开店第一年，业主每月做现金流量表和损益表，第二年和第三年，每季度做一次。

### 3. 第二阶段投资

在这个阶段，我们的“茶语”必须有一定的知名度，在客户中有一定的口碑，在市场上占有很好的份额，有很好的前景。我们的商店将大大扩展，服务质量将进一步提高。资金来源主要是公司前期利润的积累和引进外资，比如银行信贷。

#### x.风险和风险管理

为了防止人为破坏和盗窃，茶店应尽量24小时不离人。每天晚上安排两个人从晚上7：30到早上7：30值班，早上7：30以后由其他负责人照顾到正常营业时间(上午10：00)。我们店以后会随着门店的扩大或者营业额的增加，投资保险。

#### xi□中长期规划

如果实际情况不如目前的计划方案理想，我店会及时调整营销策略，两年内亏本后处理好所有设备设施。一年后，如果按照预期的计划盈利，我们计划在未来一至两年内扩大业务领域，安装几个沙发，打造更舒适的娱乐形式，并在店内提供音乐。如果条件允许，我们可以加入吉他演奏和演唱模式，为客户提供更舒适的环境。三年后，如果茶店的营业额还算稳定，可以考虑在其他市场建连锁店。

# 大创商业计划书篇九

这家店是一个创业项目，资金投入少，消费基础广，成本回收快，门面好找。一般来说，除了维持3个月左右的店面租金、人工和日常开支外，茶店的经营管理不需要太多的营运资金，非常适合小企业自己创业。我们的店名是“茶语”好记好记。我们的目标是以普通茶店特有的特色吸引顾客，获得丰厚的利润，一年后开始“茶语”信誉，树立品牌效应，积累资金，经过调研和试点，将业务拓展到其他市场，从而获得更大的效益。通过在运营过程中不断改革和逐步完善，可以形成口碑，扩大市场份额，形成连锁“茶语”茶叶店。

## 节目概要

### 一、项目介绍

### 二、行业分析

### 三. 产品/服务介绍

### 第四，店铺位置

### 装修及设备采购

### 不及物动词人力资源规划

### 七、市场分析和预测、竞争对手分析和我们的特点。

### 八、营销策略

### 九、金融需求与应用

### 十、风险和风险管理

## 十一、中长期规划