

最新大学生美甲店创业计划书(优秀6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。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学生美甲店创业计划书篇一

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。早餐以广州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，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，名称为等一个人餐饮，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。

2. 等一个人餐饮店位于广东农工商职业技术学院北区附近，开创期是一家小档快餐店，未来将逐步发展成为像必胜客那样的中西式结合快餐连锁店。

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。

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。短期目标是在农工商站稳脚跟，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，在广州众多快餐

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：农工商购物娱乐的一般消费者，约占75%是附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，旅客约占25%。客源数量充足，消费水平中低档。未来地铁开通，预计比重会有所调整，估计在学生为60%，其他的为40%。

2. 竞争对手：

等一个人餐饮店附近共有7家主要竞争对手，其中规模较大的1家是尚尚居，其次的是浪淘沙，还有新开的咖啡店，其他4家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。4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。

目前处于招商状态，等待后期人员的加入再安排。

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xx元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值xx元的礼券。

4. 每月累计消费xx元者，赠送价值xx元的礼券□xx元赠送x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。

菜单：

快餐店地址：中新镇风光路农工商附近

联系电话：待定

快餐店的营业时间：6:30——22:00

快餐店提供品种：各种特色炒菜，快餐食品，饮料等等

服务宗旨：以顾客满意为目标，提供最美味的餐饮食品，让您吃得放心、开心，价格实惠。

大学生美甲店创业计划书篇二

甜品类休闲食品一直是女性朋友们最爱，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“x下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

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x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，并成蛋糕市场的着名品牌。

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x%□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x连锁蛋糕店就有很多如x□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，唯有以的材料制作出品质的蛋糕，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x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”。

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。

大学生美甲店创业计划书篇三

大学生是祖国未来的栋梁，他们肩负起了祖国发展和建设的重担。而对于他们开展任何工作和活动，先做好一份计划是非常重要的，计划能够指导他们有效地利用时间和资源，提高效率。下面是本站小编整理的大学生咖啡店创业计划书范文，希望对大家有所帮助！

背景：在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所接受。

项目介绍：蚌埠大学城附近缺少提供给大学生精神上休息的地方，基于此原因，在龙湖春天开上一家专供大学生休闲喝咖啡的咖啡店，必然会受到大学生的欢迎。作为一名大学生，我深知大学生目前追求的是高档的休闲的典雅的生活方式，而咖啡店正好符合此种追求。咖啡店的装修不要过于华丽，简朴最好，但特别要有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。

每个咖啡桌最好只能做4-6人，人多反而显得过于热闹，体现不出宁静，休闲的韵味。

创业优势：经过调查，目前大学城这边还没有此文所说的专供大学生休闲的咖啡店，竞争压力比较小。

3. 设备设施购买费用：(1)沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2)音响系统。 共计450

(3)吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4)产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水机，采用美的品牌，这种净水器每天能生产12l纯净水，每天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选择的是电控半自动咖啡机，咖啡机的报价现在应该在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。 磨豆机，价格在330—480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每天的制冰量是12kg□价格稍高550元，质量较好，所以可以用很多年，这么算来也是比较合算的。

4. 首次备货费用：大概1000元

5. 开业费用

开业费用主要包括以下几种。

(1) 营业执照办理费、登记费、保险费;预计3000元

(2) 营销广告费用;预计450元

6. 周转金

开业初期，咖啡店要准备一定量的流动资金，主要用于咖啡店开

业初期的正常运营。 预计20xx元

市场分析:20xx-20xx年中国咖啡市场经历了高速增长阶段,在此期间咖啡市场总体销售的复合增长率达到17%;高速增长的市场为咖啡生产企业提供了广阔的市场空间,国外咖啡生产企业如雀巢、卡夫[ucc等企业纷纷加大了在中国的投资力度,为争取未来中国咖啡市场的领先地位打下了良好的基础。

咖啡饮料主要是指速溶咖啡和灌装即饮咖啡两大类咖啡饮品;在速溶咖啡方面[20xx-20xx年间中国速溶咖啡市场规模年均增长率达到16%,显示出还处于成长阶段的中国速溶咖啡市场的高增长性和投资空间;在灌装即饮咖啡方面[20xx-20xx年间中国灌装即饮咖啡市场年均增长率也同样达到15%;未来几年,中国咖啡饮料的前景仍将被看好。

现今咖啡店主要是以连锁式经营,市场主要被几个集团垄断。但由于几个集团的咖啡店并没有特别主题,很难配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其他饮品店的市场竞争状况,但发现这些类似行业多不是以自助形式经营,亦很难配合讲求效率的年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要,尚有很多发展空间。有数据表明,中国的咖啡消费量正逐年上升,而有望成为世界重要的咖啡消费国。

“咖啡馆”一度是我国城市的时尚消费标志。与相对落后的乡村相比，城里人生活更加讲究品位。时尚青年相约走进幽雅怡然的咖啡馆，既是品味咖啡的浓香，更是享受时尚赋予的独特感觉。然而现在，乡村的生活城市化进程越来越快，在乡村小镇开家咖啡馆的时机成熟了。

1立项

现如今，农民生活水平日益提高，他们也开始向往享受生活。所以，我想在有发展潜力的乡镇开一间规模不算太大，但温馨时尚的咖啡馆。

2选址

咖啡馆是一个比较讲求品味、注重怡静幽雅和温馨浪漫气氛的地方，也是青年人谈情说爱和消费休闲的重要场所，因此，选址一定要讲究。可在小镇临街但较幽静的地方，或在一面临街，另一方面临河的地方，既要突出乡村特色，又要注重环境协调，给人一种美的享受。

3筹资

大约10000元左右即可。5000元用于装修，5000元用于流动资金，主要用于进咖啡、酒水、烟等。

4前景预测

随着市场经济的不断发展，乡村人民的生活水平越来越高，生活城市化特点十分出，不少地方的乡村已建起了高楼大厦，街道、小区已经显出城市的风貌。沿海一些经济发达地方，现在乡村小镇的建设与居民生活已与城市差别甚微。

从另一方面看，我国对农村发展的投入也越来越大。加快农村的小镇建设，早已在发展规划议事日程之中，以小镇为中

心的农村建设发展速度也越来越快。

农村小镇的加快建设与生活城市化，给咖啡馆商机提供了良好的发展基础与可观的后续发展空间。

从顾客群的方面分析，现在农村青年普遍向往过城市化的生活，也能够带着女朋友或是伙伴走进幽雅时尚的咖啡馆，像城里人那样享受温馨与浪漫。

乡村青年是乡村小镇咖啡馆的主要消费群。乡村青年人数众多，可以给乡村小镇咖啡馆生意带来足够的消费人群，而且，现在的乡村青年生活很赶时髦，谈情说爱已不像上辈人那样走田埂、钻林子、坐山坡，而是想学学城里人，在咖啡馆里约会，享受人生最美好的时光。赶时髦的渴望与向往是乡村小镇咖啡馆生意兴隆的基础。可以说，乡村小镇咖啡馆，生意潜力很大，有待开发。

5人员聘用

2至3人。其中咖啡、水酒调配师1人，兼职收银与负责咖啡馆的管理工作。女服务员2人，生意淡时可1人，兼职卫生工作。

6经营方式

经营上要瞄准市场，注重时尚化，灵活多样。如代客人订做生日蛋糕、代客人送花等等。要经常推出特色项目，如周末、情人节、中秋节等等，都要搞活动。同时，要加大宣传，将城里青年人吸引过来。因为城里人过腻了都市生活，到乡下品味乡村露天咖啡馆的乡村风情与乡村韵味，感觉将比城里咖啡馆更加别致。

内容背景：现在生活节奏急速，人的生活压力庞大，大学生面对就业及学习压力，越来越多人更关注个人健康和生活的放松。据医学研究报告指出，咖啡豆含有大量对人体有益的

健康成份。另外，许多最新的研究报告显示，咖啡因对人体并没有过去想像中有健康的危害；反之，咖啡中一些成份对于人体有很多的保健功效。我们相信喝咖啡的人会越来越多，并会有“星座咖啡店”。换言之，咖啡店除宣扬咖啡之功用外，更以星座为咖啡店之主题，更何况大学生的思想前卫，也更容易去尝试，也更容易被大学生接受，市场前景客观。

目标：星座咖啡店除希望宣扬咖啡之功效，更希望从中获利。计划咖啡店将在半年内转亏为盈。预计在两年后每月除税纯利达到人民币1万元，希望在四年后能在西安市各大高校开设主题连锁咖啡店。

市场分析：现今的咖啡店主要是以连锁式经营咖啡附简餐、酒水，市场主要被两个集团垄断。但由于两个集团的咖啡店并价格昂贵，并没有专门面对在校大学生的咖啡厅，因此星座咖啡厅以大众一体经营及装饰，来满足客户需求。亦有考虑到其他饮品店(如台式饮品店、港式凉茶店和七杯茶mkf饮品店等)的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率和追求个性的年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要，尚有很多发展空间。另外，我们以校园访问形式，访问了大约一百名在校大学生。访问结果表示，接近六成的受访者都有光顾咖啡店的意向，而且半数受访者平均每月光顾叁至四次，而且环境和食物素质是他们光顾的主要原因。另外，我们又发现多于八成受访者对星座有兴趣，而且六成受访者表示约以星座为主题，他们很有兴趣。

一、确定经营内容和目标消费群体，选址、选址、再选址。

1、 选址是咖啡店投资中至关重要的一件事。如果已经决定做咖啡店的投资，那么，紧跟其后的另一项工作就是踏破铁鞋去寻找最佳经营位置，通常我们会对校园里人浏览量大的地方作为选址目标地还会考虑到周围环境。因为接近那些支持你生意的消费群体至关重要，他们是店铺运营的基础。在

选址的时候和附近商家聊聊，了解一下那里的情况，什么时间客流较大，来此消费的都是些什么人及需求的特点。

2、 要确定咖啡店的经营形式，是纯咖啡馆，还是咖啡+简餐(酒水)的咖啡吧。我感觉最好建成是含简餐和酒水的咖啡吧。

二、给店面起名、设计店面标志、店面形象设计方案(装修方案)

1、吧台设计、厨房设备及机器定位上有考量的基础。

2、座位数、经济规模(坪数)。

3、形态： 简餐和酒水咖啡复合餐厅。

4、价位： 平价、中价位或高价位，要有明确的价格带设定。

5、 服务方式： 半自助的服务。

6、 主客群预设： 在校就读的学生、情侣或者是老师及工作人员。。

7、 确定装修方案： 个性化为主，贴合星座这一主题。

三、准备为设备投资并且寻找投资商，达到很好的融资，搜集各种规格的设备资料。

四、在工商、卫生、消防、税务部门登记、注册。

五、计算启动资金。

1、 了解房租承受能力，物料成本比率，其它成本分析，投资报酬率与预想的差距，投资额设上限，装修费用。

3、 员工成本：准备请多少服务员、领班、厨房相关人员(取决你的咖啡厅需要经营多少项目)，最好找在校大学生提供其在校兼职，可以很好的减少成本以及吸引其周围的潜在消费群体。

4、 产品进货成本：根据你和供应商的关系，拿到什么样的政策，成本亦不同 5、 推广成本：是否需要推广，准备借用什么资源去推，可以支持学校的审团活动借此宣传等。

六、购买咖啡机设备：咖啡机、研磨机等。

七、设计咖啡单，一定要走彰显星座这一主题。

八、寻找咖啡供货商、奶制品供货商、调味品等食品的供货商，其他非咖啡饮料、纸制品、器具等的货源。

九、制定营销计划，聘用员工、准备培训材料。

1、员工制服、薪资条件、公司登记、食材厂商找寻、价格确定、杯盘选择、第一次进货量

2、研发新产品

3、完善的店务管理计划

4、策划行销活动计划，可以免费发放积分卡或者有奖回馈，此外还可以建立会员制度。

十、备好库存，准备开业。

常见情况处理：客人们会告诉您咖啡太苦、饭太硬、装修很漂亮但冷气太冷、烟味太重、厕所太脏、服务人员很美可是不亲切、可不可以外送等；再来是：吧台手要请假、厨师要轮休、外场服务人员忘记开单跳单，而个人已经累得半死时闭店还要回来收钱、员工休假代班、月初缴房租、月中发薪水、

给货款、又要订货、兼开发新产品,,,开一家咖啡馆很容易,只要有经费预算就可以,但经营咖啡馆很难,要成功需要许多条件(说成功太严肃,存活下来或达损益平衡),因为咖啡馆开支项目多、报酬率不高,稍有几项支出不慎就很难维持损益平衡,资金不充裕者,更要小心。

大学生美甲店创业计划书篇四

2004年胡润富豪排行榜:排名第一的是国美老板黄光裕,只有35岁,排名第二是做网络游戏的陈天桥,只有31岁,排名第七的是网易丁磊,只有33岁。这些年轻人凭借一个优秀的商业模式,加上海外的资本,一夜之间创造的财富,是过去搞制造业的老板几十年的总财富。

定价:800元整。

定价方法:认知价值定价法。该产品是本公司价格最为昂贵的一项培训产品,关键在于我们对其赋予的附加价值以及在人们心中的认知度与认同度。我们会与国内出名的商学院合作,所针对招收的学员也以商界精英为主,是积累人脉,创建关系网的绝佳场所。在人们心中的认知价值高,因此制定该价格。

虽然说,低廉的价格是创业初期很多公司的价格战略。但是,作为培训行业,过低的价格反而会让消费者质疑培训的质量。我们的主要消费对象是在校大学生,因此必须有合适的价格可以相信我们的实力,同时,又不会对高价望而却步。

通过几天的培训,学员的收获:

- 1、可以找到赚钱的商机;
- 2、可以让学员撰写专业商业计划书,为企业做好融资的准备,

尤其吸引风险投资；

3、能够认识专家、学者、企业家、成功商人；

4、可以结交上百位创业朋友，现场建立创业者关系网，扩大创业人脉。

渠道策略

大学生美甲店创业计划书篇五

亲爱的同学们：

您好!为了更好地了解大学生创业的想法，以及收集大学生在创业过程中遇到的实际问题，我们特此做如下调查，希望您
可以认真填写。同时非常感谢您在百忙中填写这份问卷!

1、您的性别是

a男 b女

2、您现在读大几了?

a大一 b大二 c大三 d大四

3、您在大学里或是大学毕业后是否打算过自己创业

a完全没有 b有，但没有尝试过c有，而且尝试过

4、您对大学生创业的看法是

a赞同，是实现理想的一个途径

b□反对，因为存在很多风险

c□创业要理性

5、您认为大学生创业需要具备哪些素质

a□强烈的挑战精神 b□出色的沟通和交际能力

c□较好的专业知识 d□管理及领导艺术

6、您对创业的政策了解吗

a□熟悉 b□比较熟悉 c□了解一点 d□一点不知

7、您认为当前大学生创业的社会环境怎么样

a□很好 b□一般 c□较差

8、您认为您所学的专业创业前景大吗

a□有 b□不大 c□基本没有 d□不清楚

9、您认为大学生创业的吸引人的原因是

a□对金钱和自由的渴望 b□能使个人获得成长和发展

c□最大限度的实现自我 d□挑战自己的能力 e□提升社会地位

10、你认为大学生在创业的过程中最大的障碍是什么

a□家庭的经济条件 b□专业技术知识及个人能力

c□社会关系 d□学校提供的鼓励和支持

11、您对自己的就业前景是一种什么感觉

a□自信 b□迷惘 c□有压力 d□赌一把

12、当您在创业过程中发现资金不足等财务问题时你会

a□向政府申请资金 b□向银行贷款

c□向亲朋好友借钱 d□自己积累

13、您认为大学生创业最需要的是什么

a□个人或团队研究成果或专利

b□个人强烈的价值观志向

c□大学生创业基金支持

d□学校提供的各类创业培育和服务

e□得到社会化的管理和服务

产品及价格策略

大学生美甲店创业计划书篇六

为了创业，我有如下工作计划：

1□why□我为什么要开面包店？开面包店源于对面包、蛋糕等甜点的喜爱，先开面包店，面包以营养、健康、美味、养生为主导，再增加蛋糕制作，蛋糕的制作以休闲甜点消费为主，以年轻人diy为辅。最后发展成为集西点咖啡消费和diy蛋糕制

作综合一体的店面。

2□when□我准备什么时候开店？资金目前还是问题，如果各方面准备齐全，资金可以贷款或向父母、朋友借。开店要在调研充足、条件具备（生完孩子）的情况下进行。预计2011年底。

3□where□我的店想要开在哪里？我的店要在学校附近或者居民楼聚集的地方。花园学校附近或者三区附近是不错的选择，目前房租还未做调研。

4□what□我的面包店想卖什么？主要是以健康养生为主题的面包，比如适合中老年人的藻类面包、麦麸面包等有助于缓解病情的面包；还有适合女性的减肥面包；再就是适合孩子的花样繁多的面包。

5□whom□我的面包打算卖给谁？我的面包店主要是针对正在减肥的年轻女孩和少妇，研制出一种吃了不但不会长胖而且还有助于减肥的产品，让年轻女性依赖上我的减肥面包。最后就是孩子，孩子可以说是甜点的主要消费群体，但吃多了糖对身体有害无益，要研制一种不加糖或加少量糖但却深深让儿童喜欢的儿童面包。儿童面包主要以花样繁多、口味各异吸引孩子的目光。

6□who□开店后，谁来经营这家面包店？自己直接经营面包店。经营方面还没有经验，可以买一些经营管理的书籍看看。

7□how much□我准备多少资金开这一家面包店？目前的可用资金只有1万元，总体投资需要4-5万元。

1、第一次开店不必贪大求全，适合自身实力即可，但必要的装修不可少。

2、投资额控制在5万。面积不可太小政策与设备问题。

劣势与威胁：

- 1、目前已有数家面包店，且显品牌化、连锁化趋势，大峰、稻香园等品牌老店的地位是很难动摇的。具有很强的竞争力。
- 2、店长营销管理能力（主要表现在：销售口才，结合实际情况促销方案制作，挖掘潜在市场）。

注意事项：

- 1、面包店是一个顾客忠诚度很高的行业. 所以，你从一开业开始，就要保证出品的质量。

现在国家对食品行业的监管越来越紧，有消息称面包店装人实行qs制，到时你的开的店如果达不到qs对面积等方面的要求，就会被强制关闭。不过我个人估计这个要实行还不是短期能实现的（暂略）。

- 3、影响购买的因素：新鲜（保质期）、口味、地点、品牌、卫生、促销、价格等为重要因素的递减顺序。

产品定位与差异化营销：

- 1、精品化路线：少量产品可参考甜甜圈。
- 2、个性化经营：客户可以diy生日蛋糕，引导消费者手工制作生日蛋糕。
- 3、现烤现卖策略。牛角包做好后，不急着马上烤制，而是冷藏起来，等到客人需要的时候才拿出来现烤。