

2023年零食铺创业计划书(优质5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

零食铺创业计划书篇一

一、项目背景

(一)项目提出原因

1. 有市场空白，利润丰厚(差异化市场营销)
2. 有需求
3. 资金充裕，风险较小，可操作性强

二、项目环境

(一)行业状况

(二)市场的调查与分析

市场分析(市场=人群+消费者+购买力)

(三)竞争对手分析

1. 价格便宜
2. 已拥有一定的顾客群

(四) 项目优势

1. 项目运作的可行性；
2. 项目的独特与创新性

三、市场战略

(一) 市场细分与定位

1. 目标市场
2. 市场定位

(二) 推广策略

1. 媒体广告
2. 让利打折
3. 买满即送

卡

四、店铺运营

(一) 渠道(进货)

1. 概述
2. 详细分析：
3. 初期货源

(二) 预算与收益分析

1. 基本资金需求

2. 投资回收计算

(四) 风险

目标客户锁定孩子和年轻女性

在多家进口零食店看到，零食店多采取全面出击的路线，经营品种多达数百个，包括巧克力、糖果、蜜饯等，让人看得眼花缭乱。经营的小吃、零食都以好吃、有趣见长。一些价格稍高的糖果或饼干，多用精美且形状各异的小罐子装好，有钥匙状的、大象形状的、晴天娃娃形状的……糖果吃完后，小罐子还可当作存钱罐用，有些放钱进去时还会有音乐响起。此外，还有一些比较奇特的品种，如外形像一包香烟的巧克力、有收藏价值的可乐等。

店内琳琅满目的糖果价格不菲：散装棒棒糖一般都是2~3元/颗起步，比超市的要贵上0.5元以上；罐装的饼干、糖果一般都是数十元一罐；有一种散装果脯价格高达140元/公斤。

观察看到，进商店购买的人以年轻女性最多，其次是由家长陪同的孩子。一名女士掏出50多元，一口气买下一堆色彩鲜艳、造型可爱的彩虹糖、棉花糖、巧克力，她说：“我平时就喜欢吃零食，看到这些可爱的造型，会压抑不住购买的冲动。”

在一家进口零食店，一名购买进口巧克力的年轻男性说，他平时不怎么吃零食，买巧克力是准备送给女朋友的。

据店员介绍，进口零食大多来自美国、日本、韩国等地。为了满足不同顾客需求，店里也经营国产糖果。

一般来说，饮料是美国货、日本货最为“抢手”；饼干、糖果

和巧克力，则是日韩货受青睐；东南亚国家则是主打“土特产”牌，以咖啡、茶或者其他土特产零食为主。

经营之道讲口味，也要讲包装

要想经营好一家进口零食店，其秘诀就是要注重零食的口味，同时也要讲包装。

进口零食店创业计划书

在一家进口零食店的业务主管介绍，经营好进口零食店要注意的事项挺多。第一，注重零食的口味。平时要多和顾客沟通，了解本地消费者的口味，不断进行调节；进货要从口味上多下功夫，货物不在于多而在于精，要尽可能多地推出一些有市场潜力的新产品，以产品的变化来应对消费者的喜新心理和需求变化。

第二，店铺的选址很重要。为保证客源，店铺要选择在人流量大、年轻人相对较多的地段，像繁华商业区、学校周边、客流量大的电影院附近等都是不错的选择。

第三，现在的消费者非常注重食品卫生，所以店铺一定要整洁、干净，糖果、干果类要选用简单的透明包装，使客人清楚看到食品的实貌，包括其新鲜度及色泽等。

第四，货物的摆放有讲究。高档价位的食品可摆放在货架最上层，这类食品针对的是注重品牌的白领一族，贵精不贵多；中档价位的摆放在货架中间，方便普通消费者选购；在货架最下面，可摆放小朋友爱吃的如棒棒糖、波板糖等零碎小食品。

第五，食品的包装要有自己的风格，同时考虑不同消费群体的喜好。精美的包装可以提高食品的附加值，让食品更显物有所值，从而吸引更多的有一定消费能力的年轻人。现在很多年轻的白领就是冲着精美包装来的，即使多花点钱他们也

不会在意。

最后，要懂得利用节假日来扩大市场占有率。虽说零食的消费无季节之分，但是，销售的高峰期还是相对集中的，如春节、五一节、国庆节，以及平时的周末都是销售的旺季。巧克力等糖果的季节性则较为明显，夏天销量低，而一进入凉爽的季节，销量便会升得很快。每年的情人节前后，巧克力、糖果类的销量会翻好几倍。

开店选择选择加盟较为划算

据介绍，进口零食店的零食多从国外进口，要经层层审批、重重检验，然后才能摆上国内货架。目前代理外国食品的国内公司还比较少，一般只有大型食品公司才能供应货源。所以刚起步的店，最好选择加盟店的方式，这样可减少在进货渠道、经营模式等方面的顾虑，少走很多弯路。

进口零食店多采取加盟方式，多从广州的代理进口商进货。业内人士提醒，选择加盟，前期资金一定要充足，一般来说经营进口零食店起码要7~10个月左右才有回报。一家20多平方米的进口零食店，启动资金大约需要10万元，其中加盟费、合同保证金、首期进货费、装修费用、购买货架、收银机等大约需要花费四五万左右。另外还需要大约五六万元用于店铺转让费用和租金。

风险提示高利润背后暗藏风险

虽然一些吸引别人加盟的食品公司自称进口零食店有40%利润，而且发展势头良好，但仍然发现不少小问题。在一家零食店内，看到该店有一半的糖果打6折销售，拿起糖果细看，发现很多都是将近到保质期，由于天气较热，有的糖果摸起来已经发软。

一位业内人士透露，虽然从外表看，进口食品的利润空间大，

但投资这类的进口零食店风险仍不小。

首先，进口零食的价格虽然比国货高，但是它的利润空间并没有想象中的大。为了保证客源，店铺的选址要在闹市或繁华地带，店铺的租金投入要比一般的店高。

其次，由于现在的进口零食店尚处于起步阶段，面临着超市的竞争。繁华地带一般都有大型超市，不少超市也开始设立进口食品的专卖区，这样一来，竞争比较大，进口零食店难以形成稳定的消费群体。

再次，为了保证货源和降低成本，进口零食店往往是批量进货，但一些进口食品从生产到最后上架，最快的要一两个月，慢的有时会在路上走半年，再加上潮热天气等原因，储存货物的成本大大增加。而且，一旦零食不合顾客口味，销量上不去，生意也就难维持下去。

零食铺创业计划书篇二

选址：

- 1、客流量大，是目标顾客最集中的地方。
- 2、靠近校园，租金低，靠近公交站台交通便利。有店面正在转让，远离我们的竞争对手，我们很熟悉周边的环境。

营销策略：

主要以和学校其他创业团队合作的方式，发放优惠卡，代金券等等的方式

营销手段：

- 1、人员推广

2、广告、网吧主页，各种网络平台、传单

4、朋友宣传

4、赞助学院活动、打折、优惠、送礼品

零食铺创业计划书篇三

目前，零食小吃的品种五花八门，产品的更新层出不穷，故其不仅是儿童以及中学生的专利品，同样也受到很多成年人的青睐。对于大学生而言，零食几乎是不可或缺的，它可以在闲暇时光解解馋，朋友同学聚餐时开开味，也可以是同学们压力大时的良好“解压药”。零食店项目主要是以休闲食品的零食（具体的品类会在下面章节来进行说明）为主，附件加一些烟酒、饮料、茶水及简单的小玩具或饰品。还可以搭售我们小时候吃过的那些零食，可以我们小时候的那个价格来售卖（这是一个很好的卖点，重点是做好宣传，营造氛围）。以零售为主，批发为辅。销售包括单卖、整卖和散装称重售卖。目标消费群以年轻白领为消费主体，学生、小孩为附属消费体。主要是围绕门店所属的小区来进行消费辐射。当然还要进行网上销售和增加一些附加服务。网上销售的计划是在实体店开业后且运作正常的情况下来进行的。

二、项目背景

其一：零食店的选址处于学生们走出校门的目之所及处，此地人流量多，不愁客源。

其二：目前学校门口除了超市有着有限口味的袋装零食外就无其他正规的零食销售点，在此处经营一家正规而又特色的零食店，正好顺应了广大学生的要求。

其三：我们的主打产品是干货坚果类，此类商品易于保存，不需担心短期内销售不出而变质。

其四：投资一家小规模的小吃店所需成本较低。

阅读会员限时特惠7大会员特权立即尝鲜

其五：同类零食小吃店在附近都没有开设，故同行的竞争相对小。

三、开业前主要工作事项说明

1. 做好各项开支的预算。
2. 申请食品许可证，个体工商户营业执照，税务登记证，办理相关手续，签订相关合同。
3. 随机向同学发放调查问卷，了解大家的口味和爱好并且收集建议。
4. 走访同类店面了解销售的品种，客流量，且进行价格的对比。
5. 查询货源，货比三家，保证质量过关，价格合理。
6. 相关优惠政策的制定，顺应潮流，多进低热量，多口味的小吃。

零食铺创业计划书篇四

一、企业概况

二、创业计划作者的个人情况

三、市场评估

四、市场营销计划

五、企业组织结构

六、固定资产

七、流动资金(月)

八、销售收预测(12个月)

九、销售和成本计划

十、现金流量计划

一、企业概况

公司名称□xx进口零食零食店

联系人□xx

电话：

e-mail□

地址：

项目名称：进口零食店

产品和服务：零食、坚果、饮料、水、特色小吃、网上代购代售

选择理由：根据我们目前的地理位置，处于校园周边，周边无特色店面，有足够的消费人群，我们是做零食销售的，所以一年四季都有卖点，我们个人有营销经验、计划和想法。

主要经营范围：当代大学生、校内学生、老师和工作人员以及周边的居住人群等。

发展前景：符合当代大学生需求，适合80、90后消费人群，符合社会发展需求。

目标：

短期发展目标. 首先在短期内做好各项管理工作，对员工制定严格的规章制度，对产品质量严格把关，保证产品的质量，先把招牌打响，让每一位来过我们店里的顾客都了解我们的产品，并且我们要在6个月内回收成本，实现有所收益。

长期发展目标.....我们在完成短期目标后，企业有所利润，我们将扩大企业的规模，扩大店面，增加产品，扩招员工，把店面的环境弄得幽雅舒适，还打算多开几家分店在大学城内，以致以我们的服务与质量垄断大学城的零食市场。

企业宗旨：服务于人、营于利己(方便、快捷、优惠、服务、盈利)

二、市场评估

目标顾客及潜在顾客描述：当校大学生，校内老师、领导、职工以及周边居民等

潜在顾客：江宁区周边其他其他校园人群以及周边工厂的工作人员、校内学生的外校朋友等，还包括来往的行人，网上的一些顾客，都有潜在的机率。

三swot分析

优势：

1. 我们拥有一定的销售经验
2. 在校内我们参加关于创业的培训

3. 我们的创业团队目标一致、知识水平高、每个人团结
4. 我们对顾客的需求很了解
5. 我们的服务种类多
6. 我们属于校园学生，有一定的优势

劣势：

1. 我们的部分经验有些欠缺
2. 我们对于企业内部管理经验较少

机会：

1. 目前，许多的人都喜欢吃零食、需求量正在加大
2. 我们很有商品特色，有一定的创意
3. 我们的货源品种多，设备要求低，进货方便
4. 我们处于校园周边，有大量的消费人群
5. 我们参加过创业培训课，对我们的大学生创业有一定的帮助和政策

威胁：

1. 市场上，同类竞争者多，有一定压力，不少的相同企业都有很好的业绩。
2. 刚进入市场，很难获得最低成本价格

四市场营销计划

产品价格：多为8~30的元的零食

选择该地址的主要原因：

- 1、客流量大，是目标顾客最集中的地方。
- 2、靠近校园，租金低，靠近公交站台交通便利。有店面正在转让，远离我们的竞争对手，我们很熟悉周边的环境。

营销策略：

主要以和学校其他创业团队合作的方式，发放优惠卡，代金券等等的方式

营销手段：

- 1、人员推广
- 2、广告、网吧主页，各种网络平台、传单
- 4、朋友宣传
- 4、赞助学院活动、打折、优惠、送礼品

五成本利润分析

零食铺创业计划书篇五

- 1、因为优你客，所以才不同！
- 2、美食美味优你客——优你客。
- 3、优你客——优质生活每一刻！
- 4、有你嗑与优你客谐音！

- 5、优质生活每一天。
- 6、民以食为天，食以优你客为先！
- 7、优你客，品味每一刻。
- 8、优你客，美食家。
- 9、优你客，欢聚时刻更畅快。
- 10、优你客——享受零食的快乐。
- 11、为您备好一切——优你客。
- 12、有你，优你客。
- 13、快乐，离不开零食！
- 14、优你客——优待生活每一客。
- 15、优你客，优你，有我。
- 16、吃不完，兜着走——优你客。
- 17、优你客，服务优来已久。
- 18、优你客，优我优你优价格。
- 19、新时尚经典，优你客首选。
- 20、优你客，美味新感觉！
- 21、优你客，生活臻品味！
- 22、优你客，食之乐。

- 23、优你客，缤纷生活新开始。
- 24、奉献我的爱，生活更精彩。
- 25、优你客，由你磕！
- 26、美食美客，优品优享。
- 27、生活天天有滋味。
- 28、快乐多选择，尽在优你客。
- 29、愉快伴你每一刻——优你客。
- 30、健康补品，美丽伴侣。
- 31、牵手优你客，美味新生活。
- 32、优你客，由你选择/陪伴，更快乐！
- 33、生活有你，品出滋味。
- 34、优品优服优你客——优你客。
- 35、有态度的食客——优你客。
- 36、品质天成，健康永恒。
- 37、乐趣生活——优你客。
- 38、优你客，世界优（由）你开始。
- 39、优你客，有你乐。
- 40、美食每刻，只为你的优质生活。

- 41、优你客——好生活，我是你的优你客。
- 42、优你客，想把你留下！
- 43、优你客：零食随身带，想吃你就来。
- 44、优你客，要的就是这个味！
- 45、便捷多多，真心不错——优你客。
- 46、优你客，舒适生活每一刻。
- 47、想开心，优你客。
- 48、味蕾的收获，精致的.生活。
- 49、爱上优你客，爱上生活。
- 50、e“点”不远，四季领“鲜”。
- 51、优质生活，就因为有你优你客的陪伴。
- 52、优你客，小零食，大世界。
- 53、客户至上，有你真好。
- 54、优你客，优越生活，美食每刻。
- 55、美食新概念，健康心体验。
- 56、一口百思，大头鸡是良机！
- 57、在你困难的时刻愉快起来——优你客。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档