

寿司店创业项目计划书 大学生创业计划书 (精选5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。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。

寿司店创业项目计划书篇一

创业项目缘由：

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企业划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择

招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

创业细节：

1. 大学饮食联盟的经营范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2. 大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3. 大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4. 大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

这个案例的立足点是为学生服务，改善学生的饮食条件。从一些细节上，我进行了相关的分析，并提出了一些建议和疑问，如下：

1、当今大学的学生数量较多，仅仅由学生创业的自主食堂去改善学生的饮食，未免有些杯水车薪；若要扩大规模，则必须要考虑更多的问题，因此究竟应该以什么样的规模来建立是

一个值得思考的问题。

2、项目中准备直接联络食品原料的生产地，这种做法有一定的好处，但是会增加项目的资金，同时由于管理者就是学生，对于如何选择合理和优质的原料并没有很好的经验，因此这也是值得思考的一个地方。

3、这个项目要求去招收一些学生来进入管理层和服务层。要考虑到学生普遍的管理水平并不能够仅仅依靠培训得到提高，而且由相同年级的学生去管理自己的同学，难免会在一些问题上抹不开面子，不能够保证管理的高效性。

4、此项目有一个重要的核心问题需要解决，在同学都不了解的情况下，怎样去想大家宣传自己的食品，并怎样在和学校食堂的竞争中硬的更多同学的支持。要考虑到，更多的同学可能还是会选择学校食堂这类更有保障性得点就餐，因此做好自己的安全问题之外，还要有切实有效的保证措施，才能够让更多的人放心大胆的来品尝。

5、此项目设想的菜系品种过多，并且厨师都是聘请的，这样资金就会有很大的消耗，所以说，要合理的控制成本，要先从小范围做起，做出自己的特色，待企业有些规模之后再渐渐扩大，才能够有更好的收益。

寿司店创业项目计划书篇二

当前，我国汽车产销突破1900万辆创历史新高，再次刷新全球纪录，连续四年蝉联世界第一，汽车工业已进入总量较高的平稳发展阶段。

汽车玻璃是构成车身的重要附件，占汽车总质量的3%左右，主要用于新车制造市场和维修市场，因此汽车玻璃的需求与汽车产销量和保有量密切相关。随着近年来中国汽车工业的高速发展，中国汽车玻璃行业的市场需求量以19%左右的平均

速度增长。我经过多方市场考察，认为经营汽车玻璃是一个很有希望的产业，希望能筹集资金并实现这个计划，实现自己的创业梦想，让自己在创业上能打造出一片天地。

项目目的：光光光汽车玻璃店以优质的服务和勤恳的创业经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：光光光汽车玻璃店

性质：各种车型，{轿车. 客车, 大小货车}的前后挡风及边窗玻璃, 原厂配套原装玻璃、汽车玻璃更换，汽车玻璃修复等。

建设地点：河北省廊坊市

市场分析：随着全球经济的好转，遭受重创的全球汽车产业慢慢走出低谷，中国的汽车行业顺应市场的发展，迅猛发展起来。由于我国的汽车销量的大增，汽车的维修量也相应的增多，其中汽车玻璃维修的需求量也日益增多。

近些年来，随着人们生活水平的不断提高，中国汽车销售量猛增，随着伊川县经济的快速发展，私人汽车拥有量据不完全统计位于洛阳市九县六区之首，汽车消费的快速发展，拉动了汽车玻璃零配市场的发展。而我县汽车玻璃零配市场不健全，需建立一种新型的汽车玻璃零配市场形态——汽车玻璃门店。在发展汽车玻璃零配门店过程中要避免“单打独斗”。加强与保险公司的深度合作，同时提高安装工人的素质，加强行业自律，当前汽车装饰行业、维修行业发展势头良好，汽车玻璃店有着广泛的市场需求。

宗旨：

服务大众，诚信经营，为广大消费者提供外观和强度，安全性能良好的产品及优质的服务。

经营范围：

各种车型, {轿车. 客车, 大小货车} 的前后挡风及边窗玻璃, 原厂配套原装玻璃、汽车玻璃更换, 汽车玻璃修复等。

市场营销：在汽车玻璃初步发展中, 我店将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本, 还能建立起坚实的客户关系。随着汽车玻璃的发展, 还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

注册资金：

注册资金人民币大写：壹拾万元。

融资方式：

由我筹措资金8万元, 股东卢国辉2万元。

组织理念：

举才而任能, 走创新和专业的组合路线, 实行严密的系统性、战略性管理, 打造高质量的服务体系。

组织文化：

敬业创新, 优质经营, 人性化管理。

结论：

“光光光汽车玻璃店” 通俗易懂, 符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方, 要具有独特性; 易吸引人的注意。主要走中低档价格策略, 服务等方面力求尽善尽美, 努力给客户最大限度的享受和心理满足。针对消费者比较价格的心理, 将同类行业有意识地分档, 形成价格系列, 使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次,

得到选购“满足”。

店长

张丽娜，女，汉族。

职责

店长负责综合协调和管理店内各部门工作，做好服务销售及与客户交流等工作。

寿司店创业项目计划书篇三

1) 团队简介

跃进创业团队成立于20xx年3月17日，经过一周的'市长/市场调查和分析，选择拖鞋作为创业项目销售男女时尚拖鞋。我们是一个具有敏锐市长/市场洞察力的专业团队，具有充满活力和进取活力。队员们结合各自的优势，发挥所长，互补，学习，提高，体现团队最大的力量，使拖鞋事业做大做强。

2) 事业

各种男女时尚拖鞋

1) 产品说明

拖鞋使人们享受悠闲的心境，轻松的生活。放慢匆忙的脚步，忘记紧张的生活节奏，慢慢走，用心体会人生。

我们的拖鞋是时尚、舒适、健康、主要元素，为顾客提供优质的商品，是一个美丽的夏天。

2) 产品风暴分析

优点：时尚，满足大学生的个性化追求；价格合理，明码标价。

缺点：产品进口价格高，渠道不稳定。种类不全。

机会：夏天的到来，拖鞋市长/市场需求大。

威胁：由于业界的竞争，拖鞋的设计越来越多，冲击力也越来越大。

3) 销售方法

a□ 实习超市线下销售基础

b□ 以摊位形式辅佐

1) 目标消费群

民政学院内的学生和教师中，以18—25岁追求个性、追求时尚的时尚一族为主要目标客户。郊区居民是二级顾客。其中特别是以1区女学生为重点的顾客。

2) 市长/市场环境分析

据调查，大学学校市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，民政学院及周边市场销售拖鞋的商店主要是精品、超市和鞋店。据现场调查，这种卖鞋的商店有22家，竞争激烈，产品种类多样，主要以中低端为主。

跃进队销售的主要地区在1区寝室。我们发现1区3000左右的女学生为8—12人以寝室为单位。消费者层大，集中，发现消费行为容易受到寝室会员的影响，可以凭借口碑的效果带动销售。

消费能力方面也以中低水平为主，对价格比较敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后，制定了我们的营销战略。产品选择上的要求是根据舒适度、时尚、时尚追求时尚、美观的需求，价格定位区间在12—15韩元以内。

在销售战略上，以实习超市为主要卖点，平时晚上在1区门口进行展示销售，使目标顾客的近距离购买意向更加便利。如此激烈的是，在市场上，我们跃进是一种精密营销方式，特别是针对一群目标顾客进行专业化销售，可以充分满足消费者。

1) 销售战略阶段性目标

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不同的目标，对于这些目标，我们将采取不同的具体操作手段。

a□通知阶段

以实习超市的春季促销为契机，进行产品的市长/市场宣传和宣传，打造本公司的知名度。

b□开始阶段

在民政学院1区寝室门口进行持续的产品展示，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品销售。

c□推进阶段

买一双拖鞋，赠送一份精致的礼物等一系列打折活动。

好事成双。一次买两双的话，可以享受第二个8.8%的折扣

2) 营销原则

a营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质服务，是在竞争激烈的市场中立于不败之地的显眼法宝。我们的经营原则是用微笑迎接所有顾客，用真诚打动所有消费者。

“三心”**xx**意图、注意、忍耐

销售前认真观察所有顾客，揣摩他们的心理。

在销售中细心发现顾客的需求，满足顾客的需求。

售后耐心地告诉客户注意事项及维护措施。

b营销功能：差异化营销

作为学生，我们接近学生市场，所以当然能更好地理解学生的消费需求和消费心理。因此，戴尔的营销特点是能够满足每个客户不同需求的独特产品和服务。从消费者的角度进行每一次购买产品、定价、销售方式。

这次创业不以利润为主要目的，所以经过这次创业的实践，重点是了解创业过程中的所有阶段。选择进入合适的市场、如何进货、向消费者销售技巧等。学习是我们的最终目的，利润只是起到推动作用，因此我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而且，这也创造了一个独特的理念，即我们的整体营销与其他商店不同，通过开展差别化营销来吸引和稳定我们的客户。

1) 组建团队，

团队是一个自由的共同体，能够合理利用各成员的知识技能，解决问题，实现共同目标。众志成城，力量大，成果大。

球队的组成具有非凡的意义。选择合适的人群，合适的职务安排将成为今后有效开展工作的重要因素之一。经过多次严格的选择，我队已经初步形成。

a□球队数：6人

b□成员结构：管理xx章xx□协调员）

销售——张xx利xx□革新者推动者）

财务——里x□主管）

购买—— xx数量xx□从业者信息）

c□团队成员要求“熟悉大势意识、创业计划”的全过程、无私精神、慷慨、活力、团队合作、应变能力等。

2) 管理计划

小组与工作组不同，因为小组同时要求个人和相互负责。团队可以通过成员的努力创造一个工作成果，取得比所有团队成员个人最高业绩总和更大的成果。因此，要想取得好的发展，必须制定好的可预测性和管理计划。

a□借迪克特法，在那里引用为“专用时间”。团队的每个成员都按照日程选择自己的工作时间，除了课外，其余时间都专注于团队选择的项目，努力不做与项目无关的事情。

b□在信息共享：团队项目进行过程中，每个人都可以获得相应的实践收获，并为信息共享留出特定时间，包括一段时间的销售业绩、个人体验等有利于团队发展的信息。

c□分工与合作共存：首先，团队成员根据自身责任做好团队内工作。第二，队员遇到困难时，队员要进取地帮助队员，

按时按期完成团队任务。

d□会议要求：

——一次全体组员不应该召开目的、意义、议程不明确的“混乱会”，做好相应的准备

——实际联系，解决问题，不举行简单的“全会”

——优先考虑，聚焦，不举行“扯皮会”计算

——实效，2补充，3强调，4票，5总结式“8周会议”不举行

——不举行7点会议、8点延迟、9点领导人报告的“迟到会”

f□如果团队项目正式启动，将根据失误的严重性、损失和影响进行处罚。

凉鞋是季节性强的产品，受今年气候影响，气温一直寒冷，影响凉鞋的销售，因此我们坚持保守的财政政策，努力将财务风险降至最低水平。为了最大限度地提高企业的利益，我们尽可能降低成本，在人力消费上，压缩每一分钱，绝对不盲目支出。在鞋的利润控制上，决不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面可以增加我们的营业额，另一方面可以加强我们的人脉关系，在销售过程中积累人脉也是我们的收获。

这一系列严格的财务管理都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

1) 融资方法

6人共募集1200元，其中购买费用939元，目前总营业额876元。

2) 财务记录数据 (单位□xx元)

3) 对现有资产的分析

截至20xx年5月10日，跃进创业团队共投资1200韩元，总购买费用939韩元（包括交通费），总销售额876韩元，总库存约337韩元。经理、销售人员、购买者、财务等工资尚未结算。

4) 财务趋势

随着天气变热，预计第二天将是凉鞋销售的热季节，企业预计销售额会激增，销售额也比2月份大幅提高，同比增长约80.37%，总销售额为1580韩元。

5) 财务摘要

在此次创业实践中，总销售额为2456韩元，总利润为736.8韩元，接下来的两个月里，跃进创业团队成员利用自己的活力和营销人员的专业水平，提高了这两个月的销售量，成功完成了此次创业过程，使跃进各成员获得了基础创业知识和宝贵经验。

1) 机会

a□随着夏天的临近，气温的升高，在非正式场合穿拖鞋的人越来越多，既方便又方便。

b□拖鞋是夏天必不可少的东西。几乎每个人夏天都有一双或几双拖鞋，是人们夏天洗澡时必不可少的东西。

c□拖鞋的价格比其他鞋子便宜得多，所以很多人更换拖鞋的频率比其他鞋子更频繁。尤其是新产品上市的时候。

d□随着新的夏天的临近，很多人已经过时或找不到以前的旧

拖鞋，会让他再买拖鞋。（威廉莎士比亚、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋）。

e□我们的座位靠近旁边的女学生宿舍，不下雨的时候可以在宿舍大门摆摊，方便顾客购买。

f□能有效利用认识的人进行广泛的宣传。

2) 威胁

a□学校内外有很多便利店，这些便利店中销售各种风格和价格的拖鞋。

b□由于我们自己的资金限制，每次进货量和进来的拖鞋的设计都不丰富。

c□今年雨下得很大，气温上升也不明显，所以在野外摆地摊的时间不多。

d□由于本学期学习任务比较重，成员们的休闲可支配时间也不同，在野外摆摊的时间不稳定。

3) 应对措施

a□我们不能和便利店搞各种风格。但是我们可以战胜他们，提供更好的售前、销售中、售后服务，用优质的服务打动客户，争取更多的转运。各会员加强了销售技巧方面的学习，提高了交易率。

b□在我们买的拖鞋样式不丰富的情况下，我们可以使我们的产品，在我们的产品在质量上优于其他地方销售的拖鞋。（威廉莎士比亚、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋）所以，需要进货的时候，请把拖鞋的质量关掉。

c□对于今年雨水多，影响室外摊位的问题，在可能的天气条件好的情况下，只能多摆在室外，尽量减少天气原因造成的损失。

d□尽可能收集各会员的空闲时间，合理分配，提高野外摆摊的频率。

寿司店创业项目计划书篇四

在学校统筹指导下，校院两级进行广泛的宣传发动师生参与，进行竞赛宣讲、培训、项目推介，沙龙、组队报名；重点是各学院要加强指导学生完善团队结构、选题、寒假市场调研、创业计划书写作等。学院在3月中旬完成优秀团队和作品的选拔，鼓励和倡导多学院联合组织选拔，有条件的还可以增加沙盘训练模拟活动。通过校院两级指导活动的相互促进与推动，持续性地为以学生为主导的作品的塑造与完善提供支持，最终形成结构完整、逻辑合理、内容充实的作品。具体要求如下：

1. 建议各学院在寒假之前汇总学生的商业计划书提纲。提纲要求：重点说明创业机会，详细描述技术、产品或服务内容及其商业模式，初步进行市场分析与竞争分析，制定实施计划，预测财务数据，并对创业计划书要求的其他内容作简要说明。如有条件及时准备相关附件，包括专利复印件、应用证明、科技查新报告、产品图片、相关视频、团队照片等。组织人员进行初步评定，指导学生充分利用寒假时间不断深化计划书和做好其他工作。初步统计参赛同学的信息。及时向校级竞赛组委会反馈。

2. 学院选拔优秀作品，要组织相应的评审或者答辩，要按照合理的比例在申报的作品中评出一、二、三等奖，评审结果须报备校级竞赛组委会并将一、二等奖的作品推荐上报校级竞赛组委会参加复赛评审。原则上按30%、40%、30%的比例进行评比。

3. 提交参加校级复赛的申报作品，要求提交完整的创业计划书及相关附件说明材料。创业计划书要求形成结构完整、逻辑合理、内容充实，说明创业机会，详细描述技术、产品或服务内容及其商业模式，进行市场分析与竞争分析，制定实施计划，预测财务数据，并对创业计划书要求的其他内容作详细说明。相关附件包括专利复印件、应用证明、科技查新报告、产品图片、相关视频、团队照片等。创业计划书的执行总结，须有中英文版本。

4. 复赛作品的团队组合和专业要求，必须严格执行《xx大学（筹）“挑战杯”大学生创业计划竞赛实施方案》，校级竞赛组委会将首先进行资格审查，如果不符合要求的，一律不进入复赛评审。

5. 在宣传发动和选拔阶段，希望各学院广泛发动，密切合作。各学院根据学科和专业特点可以形式多样的开展挑战杯人才、项目、专业的推荐和沙龙活动，以吸引其他学院学生参加，实现专业互补、团队优化和作品深化。

6. 为了更好的宣传在竞赛中涌现出来的富有创造、富有潜力的学生创业团队，更好地发挥这些优秀团队典型的示范带动作用，让更多的青年学生能分享经历和经验，在校园营造鼓励创新、尊重创造的浓厚氛围，在本次竞赛中同时征集参赛团队创业故事。建议各学院组织团队创业故事的征集活动，遴选优秀团队创业故事上报校级竞赛组委会(附件1)。

2. 参加复赛的创业团队应上报《创业团队复赛作品登记表》（附件4）、《创业计划书》（纸质版和电子版各1份），电子版请以“学院名称+团队名+复赛作品登记表”、“学院名称+团队名+创业计划书名称”形式命名，发送至email□

以上材料报送时间为3月20日□xx校区报送地址：四号教学楼三楼团委办公室，联系人：刘奇耀，联系电话□xx校区报送地址：礼堂三楼团委办公室，联系人□xx□联系电话□xxx□

各学院和学生个人可以及时查阅挑战杯共享邮箱：（密码□xxx）中的相关共享资料。本通知所涉及到的相关表格以附件形式体现，或者自行从共享邮箱下载。

寿司店创业项目计划书篇五

1、据计算估量可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元（场地租用费用2000元，餐饮卫生许可证的审领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元）。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用。税，水电燃料费等所有开支。 创业资金可以办理银行贷款。

1. 市场调查和分析阶段 通过真实有效的市场调查，了解校园咖啡厅的可行性，确定校内咖啡厅和其他校外咖啡厅的不同之处，了解学校的规定和政策，进而确定下一步的计划。

2. 硬件操作阶段 包括选址和店面设计等，建立在前一阶段的基础之上。

3. 准备阶段：

员工聘请： 包括服务人员，专业技师，管理者。邀请专业面试官，通过面试，试用，确保招聘到合适的员工。服务行业服务者的素质十分重要，一定要引起重视。招聘在校大学生，一方面可以为学生提供实习的平台，一方面有利于咖啡厅的发展。

员工培训： 可以聘请专业的培训师对员工进行培训，也可以采用自控培训法。或者通过比较，学习成功咖啡厅的培训经验。

薪酬制度和员工激励： 确定合理的薪酬制度，有利于调动员

工积极性，也有利于咖啡厅的长远发展。

原料采购制度： 可以采用报价采购法，保证采购到的原料质量高，品质好，价格合理。

成本控制制度： 实行采购成本控制，存储成本控制，人事成本控制，加强费用支出管理控制，建立一整套完整的制度。在开业和运营阶段贯彻执行。

卫生制度： 咖啡厅属于高雅的饮食场所，卫生十分重要，高校群体尤其挑剔，因此单独列出来表示重视。建立完整严格的卫生制度是一家高雅，成功咖啡厅的必要基础。包括饮品卫生，餐具卫生，公共场所卫生和员工个人卫生。严格的卫生制度应该在开业之前就制定出来，在营业阶段应该坚决有效的执行。

4. 开业阶段 开业前期宣传，开业庆典的策划和实施，等等。良好的开端是成功的一半。

5. 运营阶段 此时咖啡厅进入稳定的营业时期，重点在于顾客的维持和开发新的顾客。

6. 营销组合策略：

有形化营销策略：

由于本咖啡厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销简略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传，通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传。