

2023年大学生创意作品计划书(模板5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

大学生创意作品计划书篇一

行业经过近两年的飞速发展，催生了大量p2p平台，但行业集中度越来越高，逐步形成全国性和区域性寡头，整个行业竞争逐渐趋于白热化，同时也充满机遇。而整个行业的获客成本也被推到极高，目前行业获取一个投资用户成本已经超过xx万而人均投资金额不过三到五万，这还是没有计算用户流失的情况下，因此如果想获取一万有效投资用户，营销成本超过xx万，这是在不考虑人员成本，租金以及一些其它额外的支出的情况下。

行业的获客困难，其实都是大家一味模仿，过度营销的结果，我们以跟旅行社合作为切入点，给旅行社授信，定位80，90后追求自由，快乐的群体，一方面做旅游消费金融分期，一方面为他们理财，做旅游基金。为他们攒钱，方便他们出行。同时后期开发app等，切入旅游社交，中高端线路设计，为用户量身打造旅游线路。

目前整个p2p行业用户人数将近xx万，而互联网理财的用户已经超过1亿，据xx咨询统计，超过90%以上互联网理财用户都是70后，80后，90后人群，而这些人群除了拥有互联网理财的习惯，也同时超过60%以上都已经初为人父人母，因为在互联网金融行业竞争逐渐激烈的时候，行业不乏创新，类似以初为人父人母定位的宝宝钱包，以月光族定位的玖富旗下的随手攒，以高级白领和中产阶级定位的诺亚财富旗下的员工宝。

宝宝钱包是一款专门为初为父母，而又有互联网理财习惯的用户群体设计的，利用父母热爱孩子的情感营销来定位，在上线一个月的时间迅速获得超过x万的注册用户，在没有过多的营销推广，只是依靠朋友之间的推荐和病毒营销，而在他们迅速积累用户的时候，以后将可以切入母婴电商市场。

目前现有的一亿互联网理财用户群体，也是现在旅游市场的主要用户，据统计超过70%以上的80后，90后一年出游一次以上，而国内的旅游市场现有的市场份额也将近x万亿以上，超过50%以上的80，90后消费群体一年有两次以上的出游，而这些用户群体都有比较好的信用环境，也有一定的还款能力和意愿，目前包括途牛，天天旅游网都已经开始在做互联网金融给用户做旅游分期。而包括华夏银行，浦发银行也开始切入旅行社并且跟国内一些比较大的ota公司合作，给予其用户授信。

目前我国消费金融的市场开发程度尚不足30%，远低于欧美等国水平，而现在大量的地产公司，电商，银行都已经在布局，精心开垦这片蓝海，据xx咨询统计[]20xx年国内的消费金融市场将达到x万亿。而旅游消费金融，将会占据比较大的市场比例。

有别于其它的互联网金融平台，我们是专注旅游细分领域的，而相当一部分互联网理财用户，他们同样也是旅游人群，通过旅游消费分期切入旅业，为大量的旅行社增加额外营收，扩张市场，增加盈利点，同时我们为旅游用户理财，管理资产，让他们财富升值，可以方便下次出行，而我们平台只是中介，后期我们开发中高端旅游线路，专门为游客定制服务，其中包括酒店，机票，导游，路线，活动项目，为vip用户提供高端服务。

平台后期将开发app[]增加旅游社交交友，以及自荐申请旅行师的功能，通过社交的方式，时间的分享，将极大的增加旅

行的趣味，同时增加公司的品牌度，增加客户的黏度和使用频率，同时产生沉淀大量的内容。

中国的旅业经过自助游，跟团游，目前大众已经达到一定层次的富裕程度，所以更多的是追求精神上的体验，中高端旅游，度假休闲，甚至于这样的旅行社交，轻松活泼的旅行方式将是未来的主流。

我们计划一年内做到xx个亿以上的成交量，以均笔xx计算，我们需要做到xx万笔以上，前期主要是跟旅行社合作，这样容易扩张规模，后期除了旅游消费分期产品，还可以针对旅行社以及酒店的应收债款设计金融产品，可以更好的深入到旅业。

公司前期主要是移动端微信的开发，对接旅行社进行合作，设计金融产品，组建营销团队，目前移动互联网已然是趋势，手机将人跟各种消费场景连接在了一起，我们通过移动端微信的切入，以产品创新和新媒体营销来获取流量和用户，并且通过这种产品将所有的旅行社连接在一起。初期团队计划x—xx个人，其中包括跟旅行社洽谈商务人员，新媒体运营，客服，金融产品设计，风控人员以及美工和技术人员。

后期我们将设计高端旅行线路，通过组团等全程的服务来增加新的盈利量，并且将开发app[]其中将有旅游社交，社群分享功能，通过积分体系，旅行币的方式激励用户的活跃度，而积累到一定的旅行币可以兑换一些户外的用品，甚至奖励免费旅游。通过文字，图片，旅游日记的分享来使得平台里面有大量的内容沉淀，而这些又可以通过微信，自媒体来传播和营销计划在年内做到xx亿的成交量，同时有xx—xx条自己设计的专属旅行路线，旅游次数达到千人次以上，将用户数做到x万以上，同时引进风投，进行a轮。再去扩张市场，其中包括组建自有的风控团队，催收团队，营销，品牌，以及于跟各种旅游地产公司合作，设计度假游等产品。希望在

一年内保持盈亏平衡，同时占有一定的市场份额。并且能够有持续的盈利的能力。

按照我们计划的xx亿的成交量来计算，以4%的息差，我们从旅行社这边的毛利润可以达到xx万，定制路线以千人次计算，每人每次x元来计算，毛利率15%。毛利润将近x万。保守预估一年内可以达到x—x万的营收。按照xpe算引入风投a轮，公司估值超过一个亿。

后期如果引入资本我们将加速引入发展，进行业务的扩张，特别是打通全国内的旅行社，有别于途牛，我们是一开始就以旅游消费金融作为切入，后期也可以整合线路提供增值服务，按照预估，一年内可以达到盈亏的平衡。相对国内的ota公司，我们一开始就有非常清晰的盈利模式，能够差异竞争，而不是陷入烧钱获取用户的怪圈。

后期的业务板块还可以涉及跟酒店，旅游地产，度假等项目合作，为用户创造额外的价值，但是暂时只是预期，对于其创收能力现在还不能预估。

目前国内的在线旅游公司对于旅业的渗透率还没有超过10%，而在欧美国家早已经超过了50%，因此还是极大的提升空间，随着国内收入水平的不断提升，以后出境游，高端个人定制游，将会呈现爆发之势。而其中的旅游消费金融，户外，度假旅游也会不断提升市场份额。未来十年，旅业都将是一个高速增长的行业。

大学生创意作品计划书篇二

封面设计要有审美观和艺术性，最好是富有个性，以便给读者形成良好的第一印象。

它是浓缩了的创业计划书的精华，须简明，生动，引人入胜，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。其篇幅一

一般在1—2页。

其主要内容包括：拟创办的公司名称及性质，进入的行业，从事的业务服务，开业的时间及地点，经营理念(即企业文化或宗旨，也叫经营哲学)。

4、公司的报酬体系和人事成本。行业分析的目的在于正确评价自己创业领域的基本特点，竞争状况和未来的发展趋势，从而弄清自己的发展战略。

基本要求：选准适用的经营市场，在严密，科学的市场调查基础上预测市场。

基本内容：

1、本企业进入的行业市场现状综述。

2、细分本行业产品市场，选择哪些足以保证企业战略目标实现的细分市场做目标市场本公司的目标顾客是谁。

3、本公司所选的各目标市场总容量分别为多少，各目标市场需求特点和发展走势如何影响其需求的因素有哪些。

4、从市场和行业两方面，辨别各目标市场上谁是自己最直接和最主要的竞争者，他们的业务如何，其竞争的目标，策略怎样，其竞争的优劣势是什么，本企业的进入将会引起他们怎样的反应，这些反应会对企业造成什么影响。

5、依据第3和第4，结合本企业资源条件，本企业将采取何种竞争策略，本企业能在各目标市场获得多少市场份额，各目标市场份额能否给企业带来所期望的利益，从而实现规划的战略目标。

营销是企业经营中最富挑战性的环节。影响营销策略的主要

因素有：消费者的特点；企业产品的特性；企业自身的状况；市场环境方面的因素。

大学生创意作品计划书篇三

随着20xx年的“互联网+”及“一带一路”发展战略的提出，o2o的兴起，在一定程度上，表明了传统制造业已经成功搭上“互联网”这趟高速列车；加之各种高科技产品及手机app（应用软件）层出不穷，而移动互联网更是一枝独秀；其中我国在人工智能科技方面也炉火纯青。所以，面对着移动互联网带来的“互联网+”效应目前也是受到了众多投资者的关注。

而我们在基于“互联网+传统制造业”及“互联网+”新业态（即基于互联网的新产品、新模式、新业态创新创业项目）的背景下，传统制造业产品与互联网科技的有机结合使我们的项目应运而生。

（一）市场定位及需求分析

1、我们将“智能便携式电动滑板”初期定位服务于短、中途出行的消费者以及创新科技、滑板爱好者；以及将产品定位于中高端智能科技产品、服务性产品、便携式短、中途代步产品。

2、目前，在国内甚至是全球市场上还未出现过一样的智能产品，因而全球出现了大区域性的市场空白，真正上属于全球首发人工智能产品。

3、滑板本身就是属于青少年所钟爱的物品之一，而青少年本身就是社会上一个潜在的消费群体，青少年本身就热爱运动又加上智能的全新搭载感受，相信不少青少年朋友会喜爱这款产品。

4、此产品与动漫名剧“名侦探柯南”中，工藤新一所使用的功能强大的滑板有较高的相似度，这可能会引起名剧“名侦探柯南”大众粉丝的追捧。

5、对于短、中途的出行朋友，一个便携式、智能、操作简单的滑板代步车自然会赢得人们的喜爱。

（二）行业历史与前景分析与预测

1、从第一台计算机的产生到人工智能的兴起，都代表了一个时代的全新的巨变，之前的人工智能存在研发科技技术的种种限制及研发成本的高额，迫使人工智能转向研究阶段，市面上人工智能产品少之又少，而随着人们生活水平的提高及生产步骤的繁杂化，人们迫切的需要人工智能产品来代替人们的劳作。

2、2015年，提出了“互联网+”以及“一带一路”发展战略，大力倡导“互联网+”理念、加快经济转型把“引进来”与“走出去”相结合；不管是“互联网+传统行业”还是培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新，都在一定程度上表明了人工智能前景广阔。

3、我国正处于实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的大浪潮之下，领导人又依据现阶段的国家经济提出“一带一路”的经济发展战略，那么新时代的互联网科技+传统行业所引申出的产品将有巨大的机会热销至各个国家，而产品销售的海外扩展也会更加成熟。

4、从传统的产业到o2o链接的兴起以及智能家居的实现都在一定程度上改变了人们的生活，让生活变得更加适应现实快节奏社会，而能够给人们一个舒适、便捷是未来科技及互联网产业所共同的目标；而21世纪以后的社会注定是高科技引领人们生活、高科技改变世界。

基于在学校感受到交通工具被盗窃频繁的缘故，加之考虑到一般的短途代步工具在目前的市场上可供人们选择的种类太少且其自身的便携性等等都受到了不同程度的制约和“互联网+”的大浪潮，我们初期将产品定位于服务于短中途出行的消费者。“智能便携式电动滑板”是一个依托智能科技的人工智能产品。

1、外形：

a.基于能有效减少阻力的流水弧和其他的个性化美观设计，如：灵动的曲面构造、层次分明的棱角设计、带有动感的炫酷彩绘等等。

2、整体构造：

a.由硬度较高的合金构成，其主要是能够起到一定的保护车身的作用并且拥有防水的车身。

b.车身中间段还具备可供人们折叠的链接栓以便可以随时实现减少空间的目的以此来达到“便携性”。

3、制动转换系统：

a.其制动装置依靠储电蓄电装置，由蓄电池提供电能带动滑板的运行，其蓄电池具有使用寿命长、拆卸方便等特点。

b.另外滑板的机械动能如果达到了一定的标准，其产生的机械能能够转化为电能储存起来，以便提高滑板的续航能力。

c.其滑板车的驱动是前驱动/后驱动/前后驱动，在驱动调节上，我们采用智能按钮来控制滑板是何种驱动形式。

4、其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

5、外联智能系统：

a.一个手机的智能终端，系统能够通过滑板上的敏感的传感器来捕捉到滑板静止和运动时的一切信息，如：从手机智能终端上人们能够获取滑板车的时速、剩余电量情况及转化耗能情况、预测可行驶路程、零部件受损报警及检测、超重报警、智能获取滑板车的具体位置。

b.智能系统与滑板车一体化即只有滑板车制动指纹开关打开才能够使滑板车正常运行。

6、控制系统：

a.搭载着全新的智能重力感应控制系统来实现用户对滑板车的方向控制。

b.刹车是通过滑板前踏板的智能感应区域实现前后轮双刹。

c.提速是通过滑板后踏板的智能感应区域实现自动提速。

（一）建立“新翼”有限责任公司

1、公司简介

a.公司名称：“新翼”有限公司

b.公司性质：有限责任公司

c.服务宗旨：“客户就是上帝”

d.企业精神：团结、创新、协作、热爱

e.企业目标：为我们的客户提供最优质的滑板车

f.公司口号：“敢于创新，用于实践”

g.经营范围：滑板车的整体制作、滑板零部件销售、滑板外形个性设计

h.公司战略：依靠坚实的科技基础，打造优良的商业品牌，逐步提升自身的各项能力，把我们的产品销售到世界各地。

1、建立销售网络

a.如：通过互联网销售渠道扩大销售区域如：在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商。

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品牌如：团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑换、幸运抽奖等等。

2、创建品牌的销售专卖店

a.如：创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如：学校、科技产品专卖位段。

3、设立分销商和代理商

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

4、设立滑板零部件销售平台

a.如：滑板零部件销售可以以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

5、新媒体的运用

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

6、适当定期调整商品价格

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

7、充分利用折旧商品

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售

8、组建有丰富销售经验的销售团队

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务，为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

9、利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

10、定期改变商品的摆放位置

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

11、分期推出“限量版”滑板

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

12、持续推广“高级定制”特色

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

13、饥饿营销策略

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。

大学生创意作品计划书篇四

一、活动背景

自1998年清华大学在国内首次举办创业计划大赛以来，到2002年4月，国家教育部将清华大学、中国人民大学、北京航空航天大学、武汉大学、上海交通大学、西安交通大学、黑龙江大学和南京经济学院这8所高等院校确定为开展大学生创业教育的试点院校后，全国各高校普遍出现了开展大学生创业的热潮。

创业能力被联合国教科文组织列为继学术性、职业技能之后，大学生应具备的第三种能力护照。

但始终令人困扰的一个问题是：一方面，大学生创业的热情异常高涨，据一些地方统计，七成大学生对创业感兴趣；另一方面，又是居高不下的创业失败率，大学生创业失败率高达70%，而成功率只有2%~3%。

因此，如何在大学生中宣传贯彻创业思想、提升创业意识、培养创业能力以及为有志创业的大学生做好创业准备，显得尤为重要。

二、活动主题

点燃创业激情，展开理想翅膀。

三、活动目的及意义

创业大赛是把专业知识、就业意识、创新意思、投资意识等融入校园活动的比赛，通过比赛的开展，开拓视野，加深对专业及相关行业的了解，增强大学生的实践能力，使在校大学生将来在社会竞争中有一定优势，本活动极具挑战性，对于参赛者的综合素质有极大促进作用。

此次活动为广大同学创造了良好的锻炼机会，为大学生在走出校门前提供了一个创业的平台。

使同学们能够充分展示自己的创意，发挥自己的长处，并在活动中了解自己的优势与不足。

四、比赛要求

参赛者提出一项具有市场前景，且可行性的产品或服务，在深入了解和研究行业的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的具体、深入的创业设计计划书，并制作ppt在比赛过程中进行汇报。

五、参赛对象

南京农业大学动物医学院在校本科生，以团队或个人方式参赛，团队不得超过5人。

六、赛程安排

初赛：提交创业设计计划书，并由学院安排时间参赛选手进行汇报，由评委选出优秀作品进入决赛。

复赛：入围选手需要就自己的创业计划做ppt汇报及陈述，由专业老师进行点评，评奖。

七、奖项设置

最具创业奖一名，最具市场前景一名，奖最具创意奖一名。

八、活动开展

初赛：参赛选手提交创业设计计划书，学院安排时间，选手对所提交的创业设计计划书进行口头阐述，由评委进行现场提问，并做点评及打分。

选手阐述必须在5分钟内完成。

复赛：入围选手完善创业设计计划书并制作ppt并由学院安排时间进行复赛，复赛中选手需对作品进行ppt汇报，由专业老师点评。

现场评选出各奖项，并公布结果，颁发奖状。

九、评分标准

创业设计计划书占总分60%;现场表现占总分40%。

一、创业目标

根据市场需求，针对现代年轻人的消费心里，利用合理有效的管理与投资，建立由中等规模逐步走向大规模化的情侣主题餐厅连锁公司。

二、产品简介

在青田开一家主要为情侣精心设计的主题餐厅，餐厅内装修、

摆放设备都以浪漫为主题，并且每对情侣的用餐空间都是独立并相互隔开的。

除此之外情侣特色细微到餐具以及餐桌上，虽然餐厅是主要针对情侣开放，但是也欢迎社会上单身或者休闲类一族。

三、创业分析

俗话说的好，民以食为贵，这足以说明餐饮也的重要性。

随着社会经济的不断发展，餐饮业近几年的发展突飞猛进，大街上各式各样的中餐、西餐、快餐或是特色小吃层出不穷，所以怎样能在如此激烈地竞争之中脱颖而出，占领市场份额，是我们需要解决的问题。

我们认为，情侣餐厅解决这一问题的关键之处在于抓住消费者的心理，并以餐厅舒适、温馨、浪漫的整体环境与氛围，优质的服务吸引消费者，外加一些精微的细节之处为情侣之间准备特色的服务，增进情侣之间的感情，以达到双赢的目的，使情侣高兴而来，满意而归，使情侣餐厅业务不断的推广扩大。

根据调查发现，目前青田还没有专门针对情侣设计的餐厅，然而**only two**餐厅 是以情侣为主的餐厅，符合消费者的要求。

许多情侣们以前只能去面向所有人的餐厅吃饭，不能感受到浪漫的气息，并且有时候吃饭还被人打扰，这是每个情侣都忌讳的。

当今市面上的餐厅有的价格偏高，无法到达大众所能接受的程度，因此门庭冷落，不得不面临倒闭；有的为追求低价位吸引消费者，使得菜品质量与餐厅的整体环境下降，情侣去之后的感觉是庸俗、没有情调、没有品位、显得很廉价，这样情侣餐厅的存在反而失去了意义。

现在大街上情侣一抓一大把，而这里竟然没有情侣专属的餐厅，这并不是人们不需要，而是没有被人开发，由此看来此处为市场空缺，潜在的市场非常广泛。

四、经营范围

餐厅初步主要以中餐餐为主西餐为辅的经营策略，以及配合销售各种饮料酒水。

经营种类会根据餐厅发展过程中所遇到的情况而做出符合消费者的调整。

五、营销策略

主要目标市场为青田中心地带以及围绕中心地带的情侣们。

可通过墙面广告和横幅的形式先进行开业前的宣传，等一切准备就绪后用传单网络的.形式再次进行宣传，宣传的内容为餐厅的特色开张日期以及举行各种开业优惠活动来吸引顾客。

开张期间服务尤为重要，几乎决定了餐厅以后的命运，所以在这期间要严格把关各项工作，不求做到最好只求更好。

为了使餐厅能够长远发展，在情人节、七夕、中秋、春节等重要节日期间推出各种符合特色的活动以及优惠方式。

六、经营细节

餐厅内部就餐设计可分成两层，楼上以大小包厢组成内部设计和ktv差不多，分成两边一边设置唱歌功能提供给一些喜欢热闹奔放的情侣们，一边则不设置唱歌功能提供给喜欢安静的情侣们。

楼下则设计为大厅，用来举办一些活动。

这里所有的墙都具有很强的隔音效果。

大厅设有播放器可播放轻音乐，也可提供给客人点歌。

平时没有活动则把大厅预留给散客。

若情侣同时到达，则可直接由服务生为其服务就餐。

若一位先到一位后到先到者需记录自己身份信息，并且登记部分对方身份信息，等待对方来是达对双方身份信息时方可入内。

二楼以上则是客房，酒店将与小舟山合作，去小舟山的游客来这里可以享受十分优惠的待遇。

七、企业竞争

从长远来看，随着对外开放的扩大和经济持续稳定快速曾长，城乡居民收入增加，生活水平不断提高，我国餐饮业发展非常迅速，近几年餐饮业的增长率比其他行业高出十个百分点以上可以说我国迎来一个餐饮业大发展的时期，市场潜力巨大，前景非常广阔。

主题餐厅本就是一个极其具有开发价值的市场，更何况在青田还没有这种情侣主题餐厅，竞争自然而然就小了不少。

“顾客就餐，各投所好”据一些主题餐厅的店员介绍，来主题餐厅吃饭的顾客除了吃饭外，的是冲着餐厅的附加服务来的。

而且，情侣主题餐厅的布局也比较高雅，情侣一起来就餐，除了享受美食外，还可以感受浪漫的气氛。

八、人员组织以及管理机构

餐厅分为六个部门：餐饮部、财务部、客房部、后厨、传菜

部、保安(工程部)。

九、财务分析

1、支出：餐厅+客房的房租8万每年，装修设备500万元，宣传支出5000元，原料支出20万元每月，员工工资发放25万每月。

2、收入：月收入为65—85万每月

大学生创意作品计划书篇五

【导语】本站的会员“yateic”为你整理了“大学生创新创业项目计划书”范文，希望对你有参考作用。

一、行业概况

马上就要从象牙塔里出来了，根据自己对于餐饮业的兴趣及所学打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为大众消费的一大潮流。

二、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，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、本店打算开在社区商业街，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、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

三、经营目标

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。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。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，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到商业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。

五、经营计划

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。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，偷偷跑过去和店里师傅商量。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：“顾客永远没有最便宜的价钱。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，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，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。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为_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。内容来自徐州便民网真诚为你服务。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

六、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

- 1、房租5000元。
- 2、门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）。
- 3、货架和卖台投入约1500元。
- 4、员工（2名）统一服装需500元。
- 5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）
首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额（平均）：30000元。据业内人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达30000元。

每月支出：21033元。

房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约4000元。

货品成本：30%左右，约9000元。

人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计6000元。

水电等杂费：700元。

设备折旧费：按5年计算，每月1333元月。

利润：8967元左右，按此估算，一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析

因为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。

大学生创新创业项目计划书

大学生创新创业项目计划书

“互联网+”大学生创新创业项目计划书

大学生创业项目计划书

酒馆创新创业项目计划书