

大学生创新创业大赛计划书(精选6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生创新创业大赛计划书篇一

(一)项目背景

__茶饮20__年诞生于____，秉持用心做好每一杯茶，让每一位顾客感受更健康、更美味茶饮的想法，__茶饮在短短五年内，由台大商圈内的小小一间珍珠奶茶店发展成为在台湾拥有近两百家门店的精品时尚茶饮连锁公司。仰慕大陆源远流长的茶饮文化，深感大陆饮料市场虽百家争鸣，__茶饮在20__年入驻大陆市场，旨在通过提供精品茶饮连锁加盟服务，让更多的国人籍由加盟店体验优质台湾茶饮文化。就是在这样的背景下，小编撰写了这一创业计划书，希望对创业者有所帮助。

(二)项目介绍

“品牌是质量的保证”。虽然有的人说不迷信品牌，但他们内心还是认同这一说法的。开一个品牌奶茶店会让消费者喝得更放心。__茶饮始终坚持始终坚持品质与健康!成就健康饮品第一品牌!的产品开发原则，为消费者带来最为健康的产品是__一直以来的追求。

(三)市场前景

目前，奶茶现做现卖，是年轻势力、都市白领最喜欢的饮品之一，喝奶茶已经变成了一种时尚潮流。而且随着奶茶的深

入人心，他们对奶茶的需求量会更大，奶茶市场将更加广阔。而且奶茶没有淡旺季之分，一年四季都可以做，市场的起伏不会太大，收益有保证。

__茶饮的目标消费者是年轻势力和都市白领，契合奶茶的主流消费群。其细分市场是中端市场，凸显品质。随着人们生活水平的提高，他们对品质的要求也越来越高，质量低劣的奶茶必然会被淘汰，奶茶趋向于品质化是必然趋势。

二、行业分析

(一)行业现状

奶茶所属的饮品行业不停地发展，各式各样的产品层出不穷，而奶茶因为种类繁多，口味多变，发展得更是迅猛。随着台湾珍珠奶茶的出现，奶茶迅速风靡全国，各种奶茶店也如雨后春笋般出现在城市的大街小巷。奶茶经过十几年的演变发展，消费者对于奶茶的消费更加趋于理性，也更注重奶茶的品质。这使得奶茶店的发展有所放缓，投资者对于奶茶的品质也有了更多的考究。

奶茶店发展迅速也意味着奶茶竞争的激烈。奶茶也朝着两个相反的方向发展：一是中低档奶茶店为赢得更多顾客，售价低，打价格战；另一个就是高档奶茶店拼品质，质量优、环境好、价格高。两者各有其消费群，但是奶茶的消费者更多的是中等阶层的人。因此一个价格适中，品质有保证的奶茶店会更受消费者的青睐。

(二)swot分析

1、优势分析

(1)奶茶现做现卖，即时消费。而且奶茶店的大部分产品既可以做冷饮又可以做热饮，一年四季都有市场。

(2) 奶茶一般分为主料、辅料和加料三个方面。加料主要有红豆、花生、珍珠、还有葡萄干等等。因而在喝奶茶的同时又有“吃”的乐趣，其他饮品提供的添加物单一，无法与奶茶媲美。

(3) 门面可大可小，一次性投入小，风险低，投资回报周期短，回报率高。

(4) 开奶茶店的技术门槛低，操作简单，培训几天就可以进行操作，而且需要操作人员少，一般三个左右就可以了。

(5) __奶茶有10几个系列100多种特色产品，产品种类繁多，可选择性强。__奶茶有奶茶类、果汁类、茶饮类、沙冰类，还有咖啡系列。

(6) __奶茶有品牌与质量的保证，坚持“零奶精、零果粉”的产品开发原则。

2□weaknesses□劣势分析

(1) 奶茶店资金技术门槛低，既是一个优势，也是一个劣势。因为资金技术门槛低，能够开奶茶店的人也多，奶茶市场很容易达到饱和状态，竞争的重点集中在价格竞争上。

(2) 奶茶的附加价值低，不能挖掘出让人记忆深刻的内涵。

(3) 奶茶店生意的好坏很大程度上取决于店面的位置。买奶茶的消费者一般都符合就近原则，他们不会为喝一杯奶茶而跑很远。

(4) 店铺产品的好坏，直接取决于他采用的原料品质的好坏。而且原料来源透明，成功的店很容易被别人复制，店铺经营难以长久。

(5) 由于媒体的宣扬，消费者对奶茶的认知存在误差，认为奶茶就是“加了香精、糖的色素水”。

(6) 没有研发原料的能力，只能被动接受厂家提供的原料，使自家的产品没有独特性。

3□opportunities□机会分析

随着__奶茶的不断宣传推广，__奶茶强调的“零奶精、零果粉”已经在部分消费者心目中形成比较深刻的印象，并以此为质量标准来衡量奶茶。因而，__奶茶加盟者只要在开店过程中不遗余力地宣传强调这一概念，使它深入人心，消费者就会把它当做评价奶茶的质量标准，当其他品牌做不到这一点的时候，他们自然而然就会选择__奶茶。“零奶精、零果粉”是__奶茶的usp□即独特的消费主张。

4□threats□威胁分析

(1) 奶茶店质量参差不齐，中低档奶茶店的价位比较低，对部分消费者有一定的吸引力。

(2) 奶茶是可替代产品，消费者可以选择其他饮品来代替奶茶。因而开__奶茶店不仅要和其他奶茶的竞争，还要与其他种类的饮品进行竞争。

三、产品介绍

__奶茶开发了十多种系列，一百多种产品，分冷、温、热三种，一年四季都有市场。而且__奶茶每季都会推出新品，作为本季主打，保证产品的更新换代。__奶茶点餐牌可以根据当地的实际情况和销售情况进行自由调整。

四、店面选址

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的商铺。具体参考如下：

1、区域店址选择

商业区购物中心/大型超市/商业步行街

2、餐饮区风味美食街

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地

大学生创新创业大赛计划书篇二

心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

2、品种丰富，选择更多

众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

大学生创新创业大赛计划书篇三

(xx的家)定位为包含年轻、时尚、友情、爱情、甜美、便捷等元素的中式面食)

为了创造自己的品牌小吃店，虽然失去了某些扶助的依靠，但是能给自己将来的创业路上提供独立的管理模式，为自己的下一个分店打造基础，这样的牺牲是值得的。虽然失去了某些，但是那些只是我们未来蓝图所据造的基石罢了。

手持6万，可投资的项目有局限，就拿开小吃店来说，承受的租金是80平方米月租金3000元以下。最好选择靠闹市又近农贸市场的地方。租金支付最好是一个月一付，或三个月一付！

虽然投资不太，但开小吃店要体现雅致，人的食欲与环境往往有一定的关联。我喜欢在墙上贴一些小吃特色的介绍：来历，口感，相关名人。在每张桌上有一两本本店小吃的介绍册。采摘相关小吃的精华文章，图片。

餐桌可以自己设计，设计为卡坐，每个桌面用玻璃做一个高20厘米、宽80厘米、长120厘米的玻璃柜的形式，下面的支架用不锈钢焊接而成的脚架，玻璃柜里放着塑料花或仿真鱼，再加上灯光的效应，就好象在海洋里吃东西一样，装璜期为一个月。

主营：馄饨·粉·面·鲜香炒饭(夏天可以推出糖水或冷饮)

精肉馄饨6元青菜粉/面4元

鸡肉馄饨6元卤蛋粉/面6元

鱼肉馄饨8元肉片粉/面8元

牛肉馄饨8元卤肉粉/面8元

鱿鱼馄饨8元牛腩粉/面8元

鲜虾馄饨10元肉饼粉/面8元

五宝馄饨12元羊肉粉/面8元

梅菜猪肉馄饨7元馄饨粉/面8元

鱼肉雪菜馄饨9元叉烧粉/面8元

芹菜牛肉馄饨9元炸虾粉/面10元

猪杂汤5元鲜香炒饭10元

经营特色及毛利计划：

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6万，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。

我在深圳，做的是粤式汤面的特点，最大程度地表现粤式风格。

店里有三种主食：

(1) 馄饨，售价6元-12元一碗，烧制成本3元-6元，

(3) 鲜香炒饭，制作成本4元，售价8元。

本美食的特点是在于汤底，用猪腿骨、鸡骨架、鱼干熬的老汤，加上上等的酱油、黄豆酱、鸡精、蒜香油，冰糖、精盐等等……。卤肉和卤蛋的卤水是用蒜、黄豆酱、酱油、糖、盐、鸡精、姜熬的卤汤。馄饨的馅料纯手工剁制，调味品采用精盐、鸡精、味精、肉酱膏等等……。鲜香炒饭的原料采用泰香米、干贝、火腿、精肉、鸭蛋、鸡脯肉、咸鱼。卤牛腩、羊肉的调料采用香叶、桂皮、姜、蒜、葱头段、草果、黄豆酱、盐、糖、鸡精、味精、干辣椒、小茴香、花椒、陈皮等等……。肉饼的配料采用，五花肉、胡萝卜、西芹、干贝、香菇、鸡蛋、盐、味精、鸡精、糖、上等酱油、葱花、地瓜粉等等……。碗面的搭配有卤豆干、花生米、秘制酱等等……。秘制酱是采用猪肉沫、香菇切丁、干贝、黄豆酱等等……。其他的就不多说了。

每位顾客进入大厅，我们的店员就要齐声说出(欢迎光临xx的家)，接着按人数安排就坐，那样可以节省座位。并对顾客提醒，(你好!为了你的身体健康请先洗手)，然后用手势指引。随后递上菜单、倒茶水或姜茶及我们提供的卫生袖套，并对顾客说，为了你的袖口不被弄脏，请戴上袖套用餐。当菜品上齐后须对顾客说声(你好!你们的菜品已上齐，请慢用)。对待小朋友因要多加关心，须及时搬出我们专门为小朋友提供的安全坐椅及婴儿坐椅。还可以赠送小气球、小玩具等小礼物给小朋友，这样可以体现我们的服务更贴近温暖。

为了体现我们的温馨服务，增加真人播音提示，好象在餐厅或酒楼还没时兴吧!往往很多提示标志贴在顾客眼线看不到的地方，我个人觉得在贴提示标志的同时，增加真人播音提示会觉得更温馨，比如：尊敬的顾客中午好!很荣幸在xx的家见到您们□xx的家温馨提示：请您们在用餐的同时，不要把随身携带的财物放在餐桌上以免丢失，如有本店的服务或其他问题做的不好敬请谅解，您们所关心的是我们必做的。如果是夏天的话，增加一些夏天的生活小常识，或其他的话语。真人播音要找一个声音轻柔甜美的女员工去播，那样也许会更加体现出xx的家的品牌服务。这种的场景在百货商场可以看到。零售业可以做我们餐饮业也可以借鉴。

为了能给我们的店打造品牌为基础，将增加饭后银碎袋。顾客去餐厅就餐，结帐的时候，收银员呈上一个精美的小纸袋，上面印着“银碎”俩字，收银员说这是找您的零钱，我个人还是挺欢喜的。一个小小的银碎袋，对顾客来说并没有多大的实际作用，顶多拿回家当当针线袋，但这体现的是一种服务的态度，顾客欢喜，带来的是经营者的喜悦的心理。同时还可将地址、电话等内容印在银碎袋上，一举两得。

细节做到位的小吃店，不只是对顾客吃饭的地方讲究，洗手间尽管只是小吃店的附属部分，但绝不能马虎。咱们不要洗手间装潢得跟宾馆似的，但干净卫生是一定要注意的。一瓶

洗手液、一卷卫生纸能花多少钱呢?麦当劳、肯德基受大众欢迎，还真少不了他们洗手间里卫生纸的功劳。还是之前朋友说到的那家餐厅，在洗手间的墙上你能看到一个袋子，其中装有各色的线和缝衣服的针，这是为了客人万一遭遇裤子拉链坏了、衣服和扣子掉了等特殊情况下，可以避免尴尬。其实能用得上这些针线的几率特别小，但这样的服务，的确细致周到得让人感动。

外送特色：

购买颜色同样的车辆或拿去喷漆为同样的车辆，每辆车后面挂着同样的箱子，箱子可以设计流动提手的，车子的后面竖立一面广告幅(xx的家欢迎您或您知道xx的家在哪里吗?)

在外卖菜单上印着(我们的选址虽然有点远离闹市，是因为我们想省更多的钱来回报更多的顾客，虽然来我们店就餐有点远，是因为我们想给顾客、更多欢乐。您只要多走几步路就能体会到我们对您的爱，我们的爱比希望多。)

顾客您好!为了您的健康，我们不提供一次性餐具，我们只提供可回收的密胺餐具，每套餐具我们都经过高温消毒，请放心使用。每套餐具我们将收取5元押金，如果您不方便把餐具送回我们店里，可拨打XXXXXXXXXXXX[]我们将派专人上门回收，并退还你的押金，如有不便敬请谅解。

您知道xx的家开在哪里吗?

xx的家会员每天都有优惠您知道吗?

xx的家的外卖服务很特别您知道吗?

您知道在xx的家可以体会到欢乐吗?

xx的家每个周末都有会员活动您知道吗?

xx的`家的外卖餐具不是一次性的您知道吗?

您知道在xx的家可以吃到不一样的馄饨吗

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，两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，员工聘用第一个月需留200元做服装押金，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。

员工基本工资为1000元到1800元，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

收款：2名x1200元=2400元

服务：2名x1200元=2400元

外送：2名x1000元=2000元

后厨师傅：4名x1800元=7200元

共计：人数10名=14000元

这种小店，基本上早中晚和夜宵都能经营，日目标营业额为2000-3000元。毛利率45%即毛利润为900元到1350元，除去员工工资加费用467元+电费30元+水费10元=507元。每天利润为393元到843元以上。年利润为14万到30万，计算误差后，算20万左右。

大学生创新创业大赛计划书篇四

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

服装店名称：

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代。

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品

牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

1. 实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

2. 实体服装店的运营

(1) 开业准备阶段

服装店选址：新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

c.长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色；节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者(消费金额每年随着经营情况调整)寄送精美的贺卡以表感谢。

d.当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

(2) 经营阶段

资金运作：

房租(一年) 60000

装潢15000~20000

员工工资(每月) 1500+提成

宣传费用(每年) 10000

流动资金(水电费，进货资金) 10000

固定资金10000

(3) 关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客；上班身着整洁的工作服；

福利：每周休息一天(周一)，传统节日发放食品。

大学生创新创业大赛计划书篇五

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而

感到幸福。

服装店名称：

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代。

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

1. 实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上

开店的成本是很低的。

2. 实体服装店的运营

(1) 开业准备阶段

服装店选址：新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

c.长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色；节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者(消费金额每年随着经营情况调整)寄送精美的贺卡以表感谢。

d.当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

(2) 经营阶段

资金运作：

房租(一年)60000

装潢15000~0

员工工资(每月)1500+提成

宣传费用(每年)10000

流动资金(水电费，进货资金)10000

固定资金10000

(3) 关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客；上班身着整洁的工作服；

福利：每周休息一天(周一)，传统节日发放食品。

大学生创新创业大赛计划书篇六

创业的项目：西南风味烙锅餐饮店。

创业类别：食品餐饮类

我们的项目属于第三产业的食物餐饮类。

产品介绍：

所谓的烙锅，是一种符合大众口味、具有西南特色的小吃店，它可以称之为“无汤火锅”。它的硬件组件简单，需要一个

平底锅，一张中间有如锅口一般大圆孔的洞，一个液化灶和液化气。接下来就是菜了，把顾客需要的菜配好，配菜时用很多佐料配制而成，然后往锅里刷上菜油，这个时候就可以把菜放上去烙来吃了！最后，桌上放上辣椒，味精，盐。个人根据自己的口味，往小碟里加上辣椒，味精，盐配好，一顿特色美食就此大功告成。

创业的可行性：

通过七上一下来进行分析。

第一、市场上：在我们学校外面开一个这样风味独特，关键是填补市场空白的这样的一个特色餐饮店，先从一个点做起，然后再把它做大。从投资成本来说，这个是一个低投资高回报的一个创业点子。

第二、地点上：店面的选择地点首选是各个高校外面的商业小吃街，大学生消费者是我们的第一消费者。作为餐饮店，我们的特色餐饮店性价比高的餐饮店，根据大学生的消费习惯特点，我们的特色餐饮会对他们有很大的吸引力，因为我们的价位适中，菜量多，味道好的基础上外加上店面的精装修、特色才菜肴、良好的宣传、热情周到的服务，肯定会受到大学生们的青睐。特别是西南的大学生，在这里可以感受到家乡菜的感觉。

第四、着装上：服务员要统一着装，要塑造良好的品牌形象。

第五、营销策略上：可以提前预定，开办会员卡，适当的促销、积分活动等。

第六、卫生上：我们的餐饮店的食品必须保持色香味俱全，保证食品的安全，制作过程的透明化，让消费者吃得放心，吃得舒心。

第七、前景上：我们的特色餐饮店的就目前的市场来看，前景是非常大的。首先，西南特色烙锅填补了大学生周边餐饮市场的空白，潜在的消费群很大，有足够的消费者优势。根据实地观察及近几年的消费调查显示，各高校外的小吃店，都是稳赢不赔的。其次，大学生周边市场大都是小店面，而且食品的安全卫生没有保障，店面小，装修差，服务差等。因此，我们的经营理念、服务态度、装修特色等是我们相比市场其他的餐饮的极大优势。

第八、创业满腔热情下：我们灵性团队不仅是仅仅有个创业点子，更有创业理想、创业的满腔热情。会把我们的全部热情、全部力量投入到其中。

创业风险

餐饮店经营的最大风险是市场风险，定价风险，产品风险，管理风险。

1、市场风险是：高校外的餐饮店特别多，很多店都有固定的消费群，而且现在的消费者，大多习惯性的会选择自己熟悉的，知道的去选择性消费，我们的餐饮店上市会受到一定程度的阻碍。

2、定价风险是：现在的农产品的价格都在上升，而且受周边一些小吃店的低价格的影响，我们也许会无法保证最大的利润空间。

3、产品风险是：由于农产品的一些不稳定因素，我们会出现断货的状况。

4、管理风险是：由于是合伙制，怕会在以后的经营管理中出现矛盾而导致涣散。

创业准备

但是我们相信我们可以克服这些风险。除了我们的创业的一腔热血外，原因如下：

- 1、我们的店面装修，我们的'店面有统一的广告语，广告口号。相对于其他的商贩，更有营销上的策略。
- 2、我们的店在外面装修是独一无二的，我们的特色让我们有站稳市场的信心。
- 3、作为跟消费者一样的大学生，我们更接近学生，更了解他们的心理需要，可以不断的进行营销调整。
- 4、在管理方面，我们先把以后可能出现的问题以协议的方式例出来，并提出解决办法，然后让他产生法律效益，以避免以后的矛盾。
- 5、定价上，在保证一定的利润空间，尽量让利于消费者，真正做到，低消费，高享受。

资金来源

我们采取融资的方式。具体如下：

把我们的创业点子介绍给投资人，拿出优越的条件及创意的可行性与投资人洽谈，并且签下双方协调的合同。协议上具体说明：资金在多少时间内还请，在还请的这两年内，根据投资人的投资的资金量的多少，进行一个年底的分红。这样，一是让投资人放心他的资金在一定的时间内会得到归还，二是让投资人也尝到参加餐饮店的分红（具体与双方协商同步）。

配套服务

既然是餐饮店，我们在配合烙锅特色的前提下，在店里搭售一些附属产品。比如饮料、酒水、还有就是独具西南特色的

冰粉、冰浆等。如此一来，不仅未改变餐饮店特色烙锅的主打特色，反而还会再给消费者提供更大更好的服务的情况下增添我们店的多方面服务特色。与此同时也会给带来更多的利润空间。由于吃烙锅最重要讲的是一种氛围，所以酒水、音乐是很有必要的。

资金需求及财政计划

创业资金约为15万。

财政管理方面进行全天候的透明管理。具体就是做到天天有帐、月月有帐、季季有帐、年终总账的宗旨。在明确利润的同时也可以给我们的投资者一个更有力的、更确切的数据说明。

创业目标

分近期目标和远期愿景。

近期目标是：先在榆中夏官营大学城开创我们的第一家特色餐饮烙锅店。为以后创造加盟连锁的模式做好经济基础及基本宣传。第一家店开拓市场，在市场站稳脚跟，不仅是先期创业的可行性验证，更是我们创业小组信心的极大鼓舞。

远期目标是：在站稳先期目标的情况下，向甘肃兰州及其他省市的各高校市场进军，实现我们的连锁加盟店形式。最终做成真正的餐饮企业。

在通过以上的具体分析阐述，我们有很充分的理由相信我们的创业会成功；我们有很大信心相信我们的西南特色餐饮店会做成企业。