

# 大学生幼师的创新创业计划书(通用10篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们该怎么拟定计划呢？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。

## 大学生幼师的创新创业计划书篇一

度假酒店是以接待休闲度假游客为主，为休闲度假游客提供住宿、餐饮、娱乐与游乐等多种服务功能的酒店。与一般城市酒店不同，度假酒店不像城市酒店多位于城市中心位置，大多建在滨海、山野、林地、峡谷、乡村、湖泊、温泉等自然风景区附近，而且分布很广，辐射范围遍及全国各地，向旅游者们传达着不同区域、不同民族丰富多彩的地域文化、历史文化等。

招商策略:立足济宁、面向全省

以济宁为重点，在确保济宁地区招商工作全面、顺利开展的同时，并确立招商部门安排出招商力量，对外地运用电话、传真、网络DM等现代化通讯手段进行招商。效果理想的情况下，在保证北京地区招商指标的同时，随时进行调整加大外地招商力度。

北欧风情水上乐园是济宁最大的水上游乐园世界。隶属济宁市北欧风情度假酒店，地处城区东南部，紧依北湖风景区，位于济邹路与火炬路交汇处，交通便利，地理位置优越。酒店占地240余亩，背依青山，面迎碧波，山水相间，风光秀丽，风景宜人。中西合璧、原木楼阁式的建筑与山、水、林相映成趣，展现出一幅中国水墨情调诠释下的北欧重彩油画，是休闲、渡假、旅游、观光、娱乐的世外桃源。

设备最多最先进的水上乐园，它一天的游客吞吐量为达到万人，它的目标是在5年内跻身全省水上公园前十名的行列。有多年水上乐园管理经验。北欧水上乐园占地3万平方米，由国际知名的xxxx公司设计。园内水处理系统引进世界最先进的臭氧水储环处理系统，不仅能够使水质完全符合国家质检部门的要求，更能在完全不刺激眼睛和皮肤的情况下，消灭水中出现细菌的苗头，使园内用水变的更纯净，更安全。园内所有水上游乐设备均由世界级水上设计公司设计及提供。游客坐、人造沙滩、凉亭、等富含北欧人文气息，特别适合喜欢体验新鲜感受的游客；有水上过山车之称的喷射滑道能带给游客难以置信的滑行体验，非常适合喜欢挑战刺激的年轻游客；另外还有目前水上乐园行业里最新的设计合家欢组合滑道，它是世界上首条运用新型高技术设计的惊险度极高的水上滑道，特别适合家人和朋友共同体验。水上乐园还拥有疯狂游玩池项目，它是济宁最大主题式的水上游玩区，有着不同的水滑道和玩水活动提供不同年龄层的游客无（创业指导）穷的欢乐；加上离心滑道和高速滑道等水上游乐设备，都非常适合喜欢挑战刺激的年轻人，以及特别为儿童而设计的滑道及儿童戏水池等等。

水上乐园除了所有的硬件设备达到国际领先水平之外，为了更贴近广州市民的需求，水上乐园的开园时间会由上午一直持续到夜晚，使游客不仅能享受到白天的日光浴，也能在下班后与家人和朋友享受月光下的浪漫。此外，园区内还可以欣赏到风情表演，篝火晚宴、海鲜美食等让你品尝到各种美食小吃。

水上乐园内的各项水上游乐设备既适合家人朋友游玩，也适合情侣共渡假日；最纯净的亲水乐趣既能驱除城市压力，消暑降温，也能增进人与人之间的感情，它将是市民在夏日里最佳的休闲选择。

水处理、水质化验

水上乐园引进国际先进的臭氧水循环处理系统，确保水质符合标准，使园区内的水不但具有无臭无味的显著特定，而且在不伤害人体肌肤的前提下杀灭人体皮肤上的细菌，及时消灭水中细菌出现的苗头。园内每天按规定对每个设施水池定时抽样检查，并对外公布检查结果，让入园游客及时了解当前水质信息，以确保水质符合标准。

## 专业水上急救、景观设计和遮荫结构

水上乐园的景观设计以亚热带的植物和花卉为主，形成一个自然和放松的环境给游客，园内有很多遮荫设施免费为游客提供，让游客在阳光下得到最好的保护。

### 1. 罗女士

#### 1. 该项目所属娱乐行业

#### 2. 此项批准介绍

批准机构：

批准时间：

文件编号：

#### 3. 项目是否经过专业机构给予审核或评估。（含资产评估报告和银行资信证明）

#### 4. 扩建项目须简要勾画单位近三年财务的年终报表

##### 1. 资金形式招商付款方式

##### a. 租金交纳及优惠政策有以下三种方式：

##### 1、一次性交纳3年的租金。从第四年起租金递增5%；第五年租

金递增6%;第六年租金递增7%;总体租金递增比例不超过原租金水平的20%。

2、首期交纳5年租金的30%，正式开业前再交齐5年租金全款。从第六年起租金递增5%;第七年递增6%;第八年递增7%;总体递增比例不超过20%。可签定租约合同期为xx年。

首期就一次性交纳5年租金。可获得6年实际使用权的优惠政策。从第七年起租金递增6%;第八年递增7%，总体递增比例不超过20%。除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选一间商铺位置的机会。

3、首期交纳17年租金的30%，入驻前交齐xx年租金全款。可获得xx年实际使用权的优惠政策。可签定租约合同期为xx年。如xx年租金在首期就一次性交齐，除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选两间商铺位置的机会。

4、租金交纳方式及提供优惠政策的理由：

考虑到项目的招商不但要符合公司的总体定位，同时还要兼顾公司的成本回收，并且回收期越短，产生的运营财务费用支出就越少，同时，及时还贷将有利于公司信用等级的提高，对将来的公司发展极其有利。上述方案一方面可以起到将缺乏实力小商户挡在门外的作用(及抬高门槛)，达到自然淘汰的目的。同时，根据现金是王的原则，运用对我们影响极小的使用年限的优惠，让利商户，做到先期既给出优惠又不会使应收现款产生丝毫损失。

另外，兼顾将来项目升值，我们可以充分享受到升值的利益，方案设定是为了尽量引导商户去选择5年一次性交纳租金的方式。此方式达到的经济效益将在附上的经济分析内容中计算出具体的数据体现。

一、交纳(三年)租金经济分析(理想价格)

- 1、根据可出租实际使用面积按xxxx万平方米计算；
- 2、按照每层出租实际使用面积平方米计算；
- 3、平均租金价格按每月xxxx元人民币计算；

总计：

## 大学生幼师的创新创业计划书篇二

发展趋势：

母婴产品是现在市面上非常热销的一种产品，是所以新生婴儿的生活必需品，随着我国人口的不断增加，婴儿产品成为市场上需求量非常大的一个行业，开一家这样的店是否盈利很关键。首先得了解婴儿行业的发展趋势。

趋势一：婴幼儿奶粉行业格局发生变化，国产品牌形象重塑任重道远。

受到三聚氰胺事件影响，伊利已经从婴幼儿奶粉消费量第一的位置退居到第二的位置。伊利现在正处于市场恢复期，消费者的信心也在逐渐回升。但消费者对于奶粉等食品安全造成的影响仍是心有余悸，这种背景下，人们出于慎重考虑，消费时仍会倾向国外品牌；国外品牌也可能就此发难国产品牌，同时国外品牌将会进一步加速在中国的战略推广和布局。趋势二：婴幼儿服装三四级城市争夺成焦点。

婴幼儿服装市场经过多年的发展，一二级城市的婴幼儿服装市场已经成熟稳定，在一二级城市中婴幼儿服装消费的品牌已经有了较高的集中度。中小品牌想要进入一二级城市并夺得一定的市场份额已非易事。而三四级城市除了好孩子品牌服装消费较高外，其他品牌服装的消费程度相当。三四级城市已经成为众多品牌争夺的焦点。

趋势三：网络将成为针对母婴人群的重要宣传销售渠道。

80后的母婴人群有着其显著的媒介接触特点，与网络的接触更加频繁。网络所提供的快速、便捷、高效，被他们广泛认可。低龄婴幼儿家庭出行不便，而通过网络能够减少出行，从而减少各种安全隐患，因此在低龄婴幼儿家庭中网络的接触更加频繁。从发展趋势上看网络接触相对电视接触保持着一定的优势，而且这种趋势将会扩大。因此网络将成为针对母婴群体重要的宣传和销售渠道。

目标市场分析：

### 一、之项目背景分析

在迎来黄金时代，无疑会给母婴产品带来无限商机。\_年的新生儿人口将增加2200万。未来5年，中国又将迎来新一轮的婴儿潮，引爆母婴用品市场新一轮“淘金潮”。随着现代母婴用品的走俏，许多商家都把眼光瞄准了母婴用品市场，母婴用品的市场价值不可估量。目前国内平均每名母婴每年在用品上的花费大概是400元，国内3亿多母婴中，8000万城市母婴每年在购买用品上要花掉320亿元，再加上2.5亿农村母婴的用品消费，每年国内母婴的用品消费在500亿元以上。估计到\_年，中\*\*婴用品年消费额有望超过1000亿元。强大的数字蕴含着母婴用品的巨大市场，巨大的市场必然蕴含着巨大的商机和强大的利润空间。母婴用品行业在国外发达国家早已属于成熟产业，各种商品琳琅满目，各种儿童及孕妇的产品和服务都已具备，按市场发展必然规律及我国一系列的政策倾向母婴用品行业也必将在我国市场迅速崛起。我\*\*婴用品市场领域急需需要一个品牌化，专业化和实力化的企业来开发和壮大。

### 三、之行业背景分析

据权威调查显示，中国0至6岁婴幼儿用品市场的远景容量

为5000亿元。有关专家指出，婴幼儿用品产业将是我国一个新的经济亮点。有关专家预测，中国已开始进入一个新的人口生育高峰期，在\_年以前，人口增长将保持在每年1600万至\_万的水平，将出现一个庞大的需求群体。中国社会科学院一位社会学家分析指出，与前几个高峰期不同的是，这个生育高峰期的主要群体是改革开放初期出生的一代独生子女，在经济社会不断开放的环境中成长，他们的思绪方式、受教育程度、生活观念以及消费观念和父辈差异很大。这决定了他们在孩子成长的花费方面表现出两个特点：一个舍得花钱；二是花钱趋向越来越重视婴幼儿的素质教育，从而带来一个全新的婴幼儿用品市场。

这个全新的婴童用品消费市场潜力到底有多大？有研究显示，按照目前新生儿的出生数量进行累积计算。0至6岁的婴幼儿数量为1.08亿。以平均每个孩子花销5000元进行概算，0至6岁婴幼儿用品市场的远景容量为5000亿元。统计显示，中国每年出生的城市新生儿为350万，一年消费总额大致为300亿元。

的确，中国婴童产品市场的发展潜力极其巨大。据中国童装协会统计，目前我国年产童装46亿件，占全服装总产量的近10%，国内共计消费童装21亿件。全国年童装消费约400亿元，占全国服装总消费的近7%，占全球童装总消费的3%。

再者，社区儿童服务业在国外发达国家早已属于成熟产业，各种商品琳琅满目，各种儿童及孕妇的服务项目在社区中都已具备，按市场发展必然规律及我国一系列的政策倾向也必将在祖国大陆市场迅速崛起。

市场现状：

### 一、实用性品牌专营严重空白

在国内孕婴市场尚未形成的过渡时期，除少数大型商场、专

卖店外，几乎没有具有品牌效应的专营店店面，一些地方仍将孕婴用品随同百货用品销售，这样既不方便购买，又缺乏安全感；而类似集中经营婴幼儿用品的经营店却又无严格意义上的品牌。因此，市场急切呼唤既具有品牌价值，又具有品质保证，且能适应消费需求的品牌专营店。

## 二、购物地理环境局限性大

体一般活动不便，对安全性要求特别强，这是这两类特殊阶层消费的共性。故而那种交通便利，接近社区服务，且环境优雅的购物场所成为消费者的急需。市场上的孕婴用品多在大型市场和购物中心，不便于消费者消费。于是，消费者在出于安全及品质的双重的需求下，对出现在家门口、接受社区服务的专营性品牌店尤为渴望。

## 三、缺乏综合性，结构相对单一

孕婴用品涉及行业广泛(服饰、塑胶、轻工、电子、医疗器械、钢材、纸品数十个行业)，且市场较分散，缺乏统一的机制规范整个行业，所以品牌规模的营造成为业内发展的方向。同时，现在品牌店仅限于用品、服饰两类商品。而像日用品、起居用品、孕妇的特殊用品、工艺礼仪、艺术品几乎为零。

## 四、现有产品价格体系不合理

目前，孕婴产品呈现两个极端：一方面，进口产品过高的价格令普通消费者望而却步，一个童车的价格动辄八、九百甚至几千，赶上一辆山地车的价钱；另一方面质低价廉的产品又不能适应广大中层消费者的需求。中端产品在中国是个空白。消费者呼唤适合中国市场大众化的中端品牌。

# 大学生幼师的创新创业计划书篇三

## (一) 校园快递业务



## 1、业务介绍

(1)在固定时间内(如中午12:00-14:00和下午17:00-19:00)由各快递公司业务员准时将最新一批的快件送到我们工作室,我们安排专人签收,再按东西区、楼栋整理分类完毕后在当天中午或下午有我们安排人员将所有快件派送到收件人寝室。

(2)学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门取件),我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件,既方便了快递公司,也方便了师生,大大提高了工作效率。

## 2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有:申通、圆通、宅急送、中国邮政ems□武汉特能。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约,业务员取件为主要方式;而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节,中国邮政ems□申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞,具体如下:

(1)快件签收的安全性,由于领取快件时不需要出具任何身份证明,不少同学反映,随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走,快递公司至今仍未出台相关的预防方法,可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的,时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气,给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题:有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件

人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

### 3、可行性分析

#### (1) 宏观环境分析：

当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

#### (2) 产品及服务分析：

我们立足于xx学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

#### (3) 行业竞争与状况分析：

据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

#### (4) 消费市场及购买力行为分析：

各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

### (二)romanticmail(xx慢递业务)

#### 1、项目介绍：

“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。

慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。

比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

## 2、市场分析：

年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义，就能给出这样一个机会。

并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和xx白领阶层。并且慢递市场在xx暂未开发，受xx慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

## 3、可行性分析

### (1) 宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却

没有与之相同的提高进度。romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。

此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romanticmail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物。romanticmail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

## (2) 产品及服务分析

## (3) 行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下romanticmail在学校内定能掀起一波热潮。romanticmail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

## (4) 消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

1、团队精神：诚实敬业，团结，奋斗

2、经营理念：

以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

### 3、战略目标：

用一个月时间与各快递公司协商，进行免费配送和收件，在零误差的基础上建立长久合作联盟，实现双赢，用一年的时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合本校特点，探索适合自己的发展道路。

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

### 5、营销策略

a.通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b.通过等立体媒体介绍我们的优质服务

c.开展优惠活动

### 6、核心竞争力分析

a.我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b.多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

(1)工作室选址：西区宿舍楼下

(3)工作准备：

a.与各快递公司友好协商后签订合作合作

b.办理合法的营业执照和行业准入证

c.准备流动资金

d.团队保持目标一致

(1)资本结构：采用股份制合作方式

(2)销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3)前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romanticmail(校园慢递业务)为特色的速度“弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

(1)

(2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

(3)o(机会)

(4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

(一)风险分析：

1. 校园快递服务是新兴得服务行业，必须建立在高度信任的基础上才能成功运作，怎样做大批量的快件收发业务的确值

得思考，虽然咸宁学院这块市场还是空白，但有很多潜在对手，他们有可能后来居上。

2. 慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数。

3. 慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管，需要大量成本。

(二) 风险预防：

1. 建立关系网：有着巨大的人际网，才能找到更多的目标客户，也能增加客户对我们的信心。

2. 优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础。

3. 资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得VC投资。

## 大学生幼师的创新创业计划书篇四

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，充分利用自己的优势和机遇发展自己的事业，为以后的生活创建一个坚固的基础，为社会做出贡献，增加就业机会给他人和自己给自己带来美好的未来。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为泰州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增

加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我打算建立一个“点子”便尔店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！



3、在校外做兼职这个方法虽然可以让我们挣一些钱，为自己解一时的经济困难，但回头想想我们发现我们的大部分时间都被它占据了，我们没有自己的自由，不能随意的做其他的事情，因为在他人的手下我们没有选择的余地，我们只能听令于他们。

主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

代设计唯美、酷炫、简约等封面(应聘书、规划书等)

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠；真正做到切实可用。

4、守信、准时原则：在规定的时间内、地点完成别人的需求；

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、时间紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群；

4、在校老师及在外老师。

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广

告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的“点子”，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

3、大学是一个小型的社会，所以有着广大的服务对象，虽然起步可能有些困难，但坚持下去，诚信经营、我相信我们会打出自己名声，吸引更多的人群，互利共赢。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务；

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象；

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

2、每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

代写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；代设计封面：按不同的风格收出不定的价格。

在服务过程中，可能出现资金周转不动或者出现一些没预料到的突发事件则根据情况，作出相应的解决方案。

## 大学生幼师的创新创业计划书篇五

依托中国最大的c2c网上购物平台——淘宝网，通过电子商务交易方式，打造在淘宝网上有竞争力的网上商铺——时尚潮。欲想在xx年7月在淘宝网上开家时尚潮服饰专卖店，淘宝网商城为购物商城，而时尚潮将被打造成为它的亮点商铺之一。

1、投资安排：以最少的资金投入，尽最大的努力，赢取满意的收入。预期先投入5000元左右。

2、网店基本情况：网店名称：时尚潮 地址：广东广州

3、网店的宗旨：追赶时尚，精彩你我他。

4、流程：设计网上商店——选择开店平台——向平台申请开设店铺——进货——登录产品——营销推广——售中服务——交易——评价或投诉——售后服务（或进入淘宝首页注册会员——免费开店——填写用户信息——绑定支付宝账户——淘宝网开店考试——登录账户——我是卖家——基本设置——商品描述及发布等——营销推广——阿里旺旺在线客服——交易——售后服务）

目标市场的设定：客户群以年轻的消费者群体为主，年龄在15至40之间的朋友将会是我们网店的最大客户群。时尚潮的产品主要以流行首饰及服饰为主。

经过市场调查进一步得出结论，该产品在市场内需求量大，市场竞争强烈，需要通过新型的营销手法进行运作，迅速占领市场，获得较高的客户满意度。给以介绍新客户的原始客户小店物品打八折的优惠，或免邮费的营销手法吸引更多的新顾客及留住老顾客。

直接在批发市场进货。或将产品前期库存将依托实体店，当小店每天业务量保持在10单以后上，将拥有库存。

产品价格问题（网店销售指导价，最低成交限价与供货商结算价和发货费用）和贷款结算方式（有三种方式：第一是接到定单后直接把进货款汇入商家帐号里，供货商受到货款后立即按照网店提供的用户地址和数量发货完成交易；第二是先预付给商家一定数量的货款然后接到定单后直接通知供货商发货快速完成交易；三是跟供货商商议发货打款同时进行甚至可以交易结束后再结算比较省钱），保证货源的顺畅、质量和可靠性，建立我们接到订单，只需要通知商家，由商家直接把商品发给顾客的风险最小的经营模式；若无法直接由商家发货，那就只好接到定单直接去进货然后采用直接邮寄的方式（注意用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些缓冲材料，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉）。

货物来源：批发市场进货，训练议价能力，力争将批发价压到最低，与批发商建立良好关系，在关于调货的问题上要要和批发商协商，以免日后的纠纷。网购，通过淘宝网与阿里巴巴的批量进货方式，满足200元的小额批量进货。

1、战略目标：我们坚定与执着于一个目标——追求时尚，精彩你我他！不断挖掘创新自己网店的宝贝。每月都新推几种新潮商品。

2、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。

3、进度安排：

第一个阶段：挖掘时尚新品，市场调研，分析问卷。

第二个阶段：淘宝网开店、维护；

第三个阶段：宣传推广；

第四个阶段：进入正轨运营网店。 网店用品宣传策划方案：折价促销、赠品促销、限期供应、与其他网店建立友情链接、利用网络以外的宣传方式。

物流服务拟采用圆通、申通、韵达□ems这样的成熟网络，价格采用协议价，单票6元左右。还会根据商品的购买量及优惠政策，对顾客实施免邮的措施。

淘宝网上开店依然会存在很多风险，比如资源（原材料/供应商）风险、进货的风险、市场不确定性风险、交易安全的风险、积压商品的风险、管理风险（含人事/人员流动/关键雇员依赖等等 应对政策：找一些网下不常见或不曾流通市场的产品，以找到最廉价、质量好、稳定的货源渠道，不仅找唯一的一家，我们可以寻找相关的相对独特的产品进行销售，并自己创新一些新的产品。利用网络定期向顾客发送相关产品的介绍，使顾客了解最新的打折、促销及最新产品。定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼等。

前期依托实体店不存在库存问题；后期自身持有库存后，滞销品将用摆摊的方式促销，不赞同采用退货给供应商的方式，降低库存压力，迅速回笼资金。

## 大学生幼师的创新创业计划书篇六

爱老敬老是中华民族传承数千年的高尚情操，作为xx学院的一名大学生，我们有责任传承这样一种高尚的品德，共同营造良好的社会风气。我们借此社会实践活动机会把“健康从心开始，关爱生命，呵护心灵，完善自我”这个理念贯彻到实践生活中。

在当今这个快节奏的社会里，老人们成了被淡漠的群体，缺少社会的关心。他们需要是那份被关爱的温暖。在这一丝的温暖中感到社会对他们的关怀。人生的目的在于追求快乐。

关爱老人，是我们所有人都应尽的一份责任，时刻谨记这份责任并付出行动，我们的人生才会完整，才会更有意义。

传播爱心，传承文明，回报社会

1、目的:慰问敬老院的老人家，给他们送去一份关爱和温暖，塑造红河学院的良好社会形象，展现我院学生的素质，并达到关怀老人的社会效应。

2、意义:使孤寡老人们感受到社会对他们的关怀，同时增强同学们的社会责任感，让大家了解社会，关注这群庞大而特殊的群体，从中学会关爱，学会感恩，弘扬中华民族敬老爱老的传统美德。

3、目标:让老人们对我们的活动感到满意、对我们的服务感到满意。

20xx年5月24日

xx敬老院

xx第二小组全体成员

活动前期工作准备:

1、组长xx与敬老院有关负责人取得联系，与其洽谈具体的时间和相关事宜。

2、统计所有参加活动的人，并交代注意事项

3、确定好要到敬老院做的事

4、准备好慰问品(自制的小礼品)

备注:每人收集一些夏天的健康保健知识和养生之道,了解一些日常生活的小窍门。针对近期持续高温的天气,了解防暑的知识,陪老人聊天的时候教给他们。

活动流程:

1、从敬老院有关工作人员处了解各位老人的性格特点,生活习惯和健康情况。

2、全体组员向老人们问好,送上诚挚的祝福。

3、安排学生与老人的互动,分开与老人们进行聊天、下棋等,各显其能,达到让老人高兴的效果。

4、帮助老人打扫清洁卫生。

5、给老人们讲讲夏天的生活保健和养生之道,介绍一些方便实用生活小窍门和健康知识。

6、与老人聊天,耐心聆听。

全部活动结束后,活动参加者和老人告别,合影留念。最后按原路返校,整个活动结束。

1、集合必须准时。

2、着装整洁。

3、进入敬老院,见到老人一定要微笑打招呼,这是对老人的一种尊重与认可。

4、与老人交谈时要尽量的去倾听他们，要引导老人多讲述他们的往事。

5、老年人多患有心脑血管疾病，活动时应注意不可有太大响声，不可长时间吵闹起哄，尽量避免老人较大的活动及情绪波动，以避免老人出现身体不适。老年人在敬老院多存在孤独寂寞感，交流时语言须亲切。

6、清扫房间时一定要将物品放回原处，不要改变它们的原来布局。

1、车费:60元

2、小礼品:10元

总计:70元

1、负责人:xx

2、拍照:xx\_

## 大学生幼师的创新创业计划书篇七

随着手机和平板电脑等移动终端的发展，大部分大学生都有了手机等终端，其中拥有智能手机的不占少数，进行app的开发是创业的好项目。而在大学生日常生活中，最重要的是听课。本产品就基于大学生授课方式相对于初高中来说的巨大转变做出设计:初高中课程老师固定，学生不用习惯每学期课程内容的变化和熟悉各门功课的要求，而到了大学，每学期甚至每个季节的课都不同，有的专业的同学专业课很多很杂，没有大量的空余时间来管理其他课程，以至于得到不好的结果。本软件的作用是为上同一门课的同学划分交流空间，并提供资料上传下载的专门区域以及相关课程内容推荐等多种类型的服务形式。市场是非常巨大的，有高校的地方就有我



们产品的目标人群。而且现在很多大学实行多面培养的计划，课程多种多样，更需要我们的这款app产品来管理做自己的学科。

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间□20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1、主要业务□app开发，发布以及广告商的招揽。

2、盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3、未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

1、人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2、员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与

管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

## 1、项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app[]通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

## 2、项目的技术创新性论述

### (1) 基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2) 技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3、后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4、研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。5技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

1、行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2、市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3、目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4、主要竞争对手：目前没有相关app，但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5、市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度。

6、swot分析：由于暂无相关app，主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7、销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

1、价格策略：采用免费的运营模式。

2、行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3、激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

1、产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

2、生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划

者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

## 大学生幼师创新创业计划书篇八

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“”，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蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

### 二、经营目标

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。

### 三、市场分析

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50%。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，仅福州连锁蛋糕店就有很多如。因此竞争是很大的。

## 四、经营计划

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。特别是假如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。

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”。

## 五、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、货架和卖台投进约1500元；

4、员工(2名)同一服装需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(均匀)：21000元。占有有关内行人士评估，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21000元。

每月支出：14033元。

房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx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：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

## 六、风险及制约因素分析：

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。

## 大学生幼师的创新创业计划书篇九

项目名称□h.g东大门服装店创业计划书

团队 成员	姓名	学号	学院	专业班级
	许嘉辉	20201320044	建筑学院	工程2002专
	彭国亮	20201320038	建筑学院	工程2002专
	王文龙	20201320039	建筑学院	工程2002专
	张亚松	20201320034	建筑学院	工程2002专

徐晓旭 20201320037 建筑学院 工程2002专

## h.g东大门服装店

前言：

所销售的产品正应对了大学生的这一心理要求。以时尚靓丽的新颖服饰来吸引同学，为同学提供多样的选择，同时也为我们自己赢得一个发展自己，体现自己的机会。我们的团队积极奋进，共同为了我们的创业梦想而奋斗。

一、公司概况：

（一）、项目介绍

主要经营韩版服装、饰品，兼卖韩国风格设计独特的生活用品。采用网络、店面相结合的方法，利用21世纪网络技术蓬勃发展的前提，根据网络购物热潮推出的购物新理念，旨在带动新一代年轻人的购物热情，快捷、方便、多样、韩流是我们的特点。

（二）、店面选址

位于廊坊市三河市燕郊镇通京榆大街东贸国际商场

（三）、公司名称

## h.g东大门服装店

（四）、经营理念

让顾客自信美观；优质服务，物有所值；销售无质量问题的商品，满足客人的独立体验；为周围潜在客户带来良好的风格；展示自己的特点，认真对待每一位客户；与客户成为朋



友，做好服务，讨论时尚和穿着体验；差异化商品和温暖服务；搭配，有自己的风格，做最专业的；让每个顾客进入商店，可以选择满意的衣服；帮助顾客找到衣服，帮助衣服找到主人。

## 二、公司目标：

### 1、第一年

要求我们日常工作中加大管理和培训力度，优化管理团队，提高管理效率。不断完善内部组合结构和制度健全上做文章，不断充实员工和管理人员队伍，挖掘内部潜力的同时，计划走出店外考察学习，吸同行店铺之长，来完善自我，真正让我们的服务质量和菜肴质量及创新速度与新大楼硬件相匹配。

### 2、第二年

开始逐步获得利润。在前一年的用心经营管理下，初步形成我们高质量、高品位优服务的品牌形象，争取把日平均营业额较前一年提高20%——50%。

### 3、第三年

继续完善公司内部控制制度，切实贯彻落实公司的各项规章制度，践行“以客户为中心、以服务为核心、以员工为根基”的三大承诺，强化公司内部团结协作精神，为员工营造良好的工作氛围，提升员工的责任感和归属感，将员工的职业发展和公司远景目标有机结合，实现共同成长。

## 经营理念

让顾客自信美观；优质服务，物有所值；销售无质量问题的商品，满足客人的独立体验；为周围潜在客户带来良好的风格；展示自己的特点，认真对待每一位客户；与客户成为朋

友，做好服务，讨论时尚和穿着体验；差异化商品和温暖服务；搭配，有自己的风格，做最专业的；让每个顾客进入商店，可以选择满意的衣服；帮助顾客找到衣服，帮助衣服找到主人。

### 三、市场分析

#### （一）、问题现状

价位较低但色彩、风格较时尚的衣服

#### （二）、宏观环境分析

1、政治方面作为劳动密集型的传统产业，服装行业从业人数多、牵扯面大。政府在这样的不利局面下，首先提高了服装出口退税率，及时缓解了出口型企业的赢利压力；此后，又出台《纺织工业调整和振兴规划》。服装是一个国家的工业化跳板行业，在相当长的一个阶段，我国政府都一定会在政策上继续有所支持。

2、经济方面近年来，中国经济增长速度明显，经济形势良好，中国服装产业也因此拥有良好的发展前景。从2017到2020年GDP的增长率分别为10.4%，9.2%，8.4%。

3、社会方面市场=人口+购买力+购买欲望，因此，人口环境和市场营销的关系十分密切。根据国家统计局2000年第五次全国人口普查公报，中国男性人口数量为65355万人，占总人口的51.63%，比女性的比例略高，并且人口流动从乡村流向城市的趋势在不断扩大，以及教育水平的提高，“白领”人口增多，使人们对未来的要求，特别是服装档次的要求大大提高，更加注重服装的品味与文化。

4、技术方面伴随着快时尚理念的大行其道，大量新管理理念、新技术开始运用到服装行业，无论是供应链管理、电子商

务ERP还是FRID技术等等，都在逐渐地改变着服装这个传统的行业。

### （三）、微观环境分析

1、优势S我国服装产品的生产总量在世界上居于绝对优势，据统计，2020年服装年产量127亿件，2018年中国在世界服装贸易中的份额从2017年的23%增长到2018年的24%。2020年，我国服装出口金额是735.66亿美元，比2019年增长19.40%，服装出口数量为219.73亿件，比上年同期增长8.1%，属于服装出口大国。

2、劣势W现阶段全球市场需求还没有出现好转，对纺织服装产品需求还是成疲软势头，09年世界贸易增长率下降11%，其中发达国家进口贸易下降12.1%，发展中国家进口贸易下降8.8%，分别比以前预计下降了9个百分点和6.6个百分点，服装国际市场需求其是处于衰退之中。

3、主要市场出口连续增长的同时，对德国、法国、英国增长明显。2018年一季度，德国、法国、英国分别保持了2.6%、2.2%、2.5%的GDP增长水平，其国内消费需求也呈现良好的发展态势。同时，欧元升值也促进了我国对欧的出口增长。2018年1~4月德国市场进口我服装17亿美元，同比增长45.59%；英国市场进口我服装13.49亿美元，同比增长54.44%；法国市场进口我服装8.84亿美元，同比增长44.92%。

### （四）、竞争环境分析

1、供应商的讨价还价能力 供应商作为产业链的上游，主要为其下游企业提供原材料等生产要素，因此往往通过控制要素价格与质量，来提升其在产业链中的竞争力。如果供应商所供应的生产要素是下游企业生产所必须甚至是无可替代的或者在产品成本构成中占比高，就意味着供应商的议价能力强。

2、购买者的讨价还价能力服装行业不属于大规模生产行业，服装行业的消费者集中度较高，多为女性及青、中年人，单一顾客的购买力大，B2C模式发展的越来越成熟，顾客转换产品的成本几乎没有，越来越多的消费者也开始看重服装的品牌，产品的差异性和质量对于顾客来说越来越重要，购买者有能力实现后向一体化。总之对于服装行业来说，购买者具有较大的议价能力。

3、替代品的威胁由于服装是人们生活的必需品，替代品对整体没有影响，因此该行业替代品的潜在威胁可以从根本上忽视。然而，在细分市场中，随着新材料和新技术的进步和发展，以及时尚趋势的变化，一些产品正在更新。这是必然的趋势。

4、行业内现有竞争者的竞争服装行业内部现有竞争者的竞争较为激烈，市场份额较为集中。大量中小企业为了很少的市场份额努力拼杀。2019年在行业需求增幅大幅放缓情况下，行业内部竞争进一步加剧，品牌、价格、质量和服务将为竞争的主要焦点，综合实力强的竞争者将在市场中占得先机。

5、潜在进入者的竞争1) 进入壁垒较小;2对于大企业存在退出壁垒，对于中小企业较容易退出;对新进入者是消极防御。

## （五）、市场规模分析

### 1、市场细分

产品面向所有收入阶层。随着人民生活水平的普遍提高，增强体育锻炼、爱美已经成为一种生活趋势。因此，抓住这个机遇，推出各种价位的服装，可以满足不同收入的消费者。

### 2、目标市场选择

随着生活水平的提高，大部分人的温饱问题解决后，如何生

活的更加健康成为了现代人关注的重点。在人民生活中的地位越来越高。加强体育锻炼已经成为了一种广泛的潮流。在繁忙的工作之余，进行一种强度适中的运动，保持身体健康，这种生活方式值得生产商注意。

### 3、品牌定位

服务差别化：提高专卖店销售的服务，培养店员良好的服务态度和交流能力，加强网上购物的售后服务，让消费者满意。

#### （六）、用户分析

##### 1、基本特征

（2）、性别特征女

（3）、地域特征乡镇

（4）、学历特征中专

##### 2、偏好特征

（1）、兴趣爱好奢侈品

（2）、品牌爱好不限

（3）、产品爱好经济实惠

（4）、出入场所办公楼、写字楼、学校、小区

##### 3、社会特征

（1）、职业特征白领、学生、事业编、退休人员

（2）、社交渠道线上、线下

(3)、体方式无

(4)、家庭结构无

#### 四、商业模式

##### (一)、商业模式

1. 重要伙伴服装供应商、赞助商
2. 关键业务售卖服装、办理会员
3. 核心资源品牌、品质、服务、包装
4. 价值主张把每一分钱用在刀刃上,充分发挥每一分钱的值
5. 客户关系用户粘性
6. 渠道通路生产商—消费者
7. 客户细分广大青年、工作人员、学生、老师
8. 成本结构工作人员工资、进原材料
9. 收入来源办理会员卡、进店销售获利

##### (二)、营销模式

#### 1.4p营销模式

(1)、产品由于本店的目标对象是18—30岁年龄段的青年群体,因此款式应相应斯文、时尚、新颖,不能过于前卫、夸张也不能太落后。

(2)、价格设置分明的高端、中端品牌,这样有一部分想买

但是嫌价格太贵的中层收入人群，一旦价格达到可以承受的度，就能促成交易的达成。新增广大中层消费群体，扩大企业苧麻产品的市场份额，能够增加销量和价值报偿，提升企业获得的总价值。对于企业内部的一些滞销品，可以采取降价或者打折出售，也会增加一些购买力。

(3)、促销最一举多得的招数——开办培训班，最有效果的招数——讲求信誉 渠道现今，网购已在人们的消费中占据很大比重，使传统的线下渠道深受冲击。网购具有便捷、价格低的特点，消费者足不出户就可以买到全世界不同国家的商品；对企业来说，线上营销具有低成本、高效率、信息传播等优势。

## 2.4c营销模式

(1)、消费者1-15岁，需求量小，产品单一，年龄小，没收入，只有在特别节日才会购买本产品，产品也比较单一，但都具有一定代表性。15-30岁，购买频率高，需求的样式要多种多样，这个年龄阶段正是青春飞扬的年龄，追求个性的需求最大这个阶段是买服装次数最多的，需求的样式也是最新颖美观的。

(2)、成本尽量控制产品成本，以保证产品性价比，但是不能因为控制成本而影响产品的质量和颜色。

(3)、便利从客户的角度出发，考虑能为客户提供物流服务能给客户带来如时间的节约，资金占用减少，核心工作能力加强，市场竞争能力增强等效益。

(4)、沟通意见纸可经过专门设计，如卡通图案形状。提供各式各样的漂亮的笔，欢迎大家积极建言献策，充分采纳顾客建议，客户至上，以客户为中心指定营销计划、积极与客户沟通、尽量满足客户需求、改进客户提出的问题。

### 3. 盈利模式

(4)、解决方案积极改正顾客提出的问题

### 4. 推广模式

(1)、线上推广dsp[]互联网广告开张当天为招揽顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

(2)、线下推广优惠券利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）

## 五、团队介绍

### (一) 团队组织架构

1. 星状组织架构我们团队中有一个核心主导人物[]ceo[]充当了领军的角色。这种团队在形成之前，一般是ceo有了创业的想法，通过一定的资源整合，启动项目，然后根据自己的设想进行创业团队的组织，大家都围绕着ceo的想法或者技术展开工作。

### 2. 团队岗位职责

## 六、融资计划

风险资本的退出是否畅通，是关系到企业能否吸引投资，以及未来能否持续、健康发展的关键一环。未来公司风险资本的退出可以选择公司并购或管理层回购、股权转让的方式实现。

### 1. 融资计划



(2)、融资金额通过计算，我们预计融资50万元

## 2. 融资用途

(1)、补充流动资金扩大流动资金

## 3. 融资退出

(1)、上市[ipo]退出企业上市是最常见的退出方式[ipo]首次公开发行股票[initialpublicoffering]是指企业发展成熟以后，通过在证券市场挂牌上市使私募股权投资资金实现增值和退出的方式。

(2)、公司并购并购退出的优点在于不受首次公开发行[ipo]诸多条件的限制，具有复杂性较低、花费时间较少的特点，同时可选择灵活多样的并购方式，适合于创业企业业绩逐步上升，但尚不能满足上市的条件或不想经过漫长的等待期。

(3)、股权转让股权转让指的是投资机构依法将自己的股东权益有偿转让给他人，套现退出的一种方式。常见的例如私下协议转让、在区域股权交易中心公开挂牌转让等。

(4)、管理层回购[mbo]管理层通常需要以溢价或平价的方式回购风险投资的股权。虽然风险投资人的退出收益率相较首次公开发行和股权转让收益率要低，但优点是交易复杂性低或风险较小。

创业项目 h.g东大门服装店创业计  
名称 划书

团队成员 姓名

学号

学院

专  
业  
班  
级



产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较,本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性,如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等):  
专利申请情况:产品商标注册情况:企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有,请说明(并附主要条款):  
目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。  
产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准。详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面):产品的售后服务网络和用户技术支持:

1、行业情况(行业发展历史及趋势,哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大,进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等,行业市场前景分析与预测):  
(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额:必须注明资料来源。  
(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测:必须注明资料来源。

3、企业内部部门设置情况:以图形来表示本企业的组织结构,并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单: 序号 职务 姓名 学历或职称 联系电话  
1 董事长 2 副董事长 3 董事 4 董事 5 董事  
(1) 董事长 姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称 毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描述在本行内的技术和管理经验及成功事例。 主要职责  
(2) 总经理

姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称  
毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描在本行业内的  
技术和管理经验及成功事例。 主要职责 (3)技术开发负责人  
姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称  
毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描述在本行业内的  
技术水平、经验和成功事例。 主要职责 (4)市场营销负责  
人 姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职  
称 毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描述在本行  
业的营销经验和成功事例。 主要职责 (5)财务负责人 姓名  
性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称 毕业  
院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描述在财务、金融、  
筹资、投资等方面的背景、经验和业绩。 主要职责 (6)其他  
对企业发展负有重要责任的人员(可增加附页)

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据:如果产品已经  
在市场上形成了竞争优势,请说明与哪些因素有关(如成本  
相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、  
品牌、销售渠道优于竞争对手产品,等等):

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的  
策略与实施:

3、在广告促销方面的策略与实施:

4、在产品销售价格方面的策略与实施:

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施:

6、产品售后服务方面的策略与实施:

7、其它方面的策略与实施:

8、对销售队伍采取什么样的激励机制:

1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品，还是委托生产，或其它方式，请说明原因)：企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：现有生产设备情况(专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期)：请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

3 正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系、以及关键质量检测设备、产品成本和生产成本如何控制，有怎样的具体措施：

4、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少？纯利润率是多少？

2、请说明投入资金的用途和使用计划

： 3、拟向外来投资方出让多少权益？计算依据是什么？

4、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是少？

5、外来投资方可享有哪些监督和管理权力？

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况(如：市场准入、减免税等方面的优惠政策)：

9、需要对外来投资方说明的其它情况：

1、产品形成规模销售时，毛利润率为 %，纯利润率为 %

2、请提供：未来3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

请说细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段)

为补充本项目计划书内容，需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对企业有何影响)：请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。(注：此计划书为参考格式，非具体要求，各参赛团队可根据自己实际情况结合此样式做适当调整与修改)