

# 最新她创业计划扬州 创业计划书心得体会 (通用7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 她创业计划扬州篇一

创业是现代社会追求自我价值的一种方式，而创业计划书作为创业路上的指南，是创业者为实现创业目标所编写的一份文件。在撰写创业计划书的过程中，我有幸认识了一些成功的创业者，并从他们身上学到了很多宝贵的经验。下面我将分享一下我在撰写创业计划书过程中的心得体会。

### 二、贯彻创新思维

在撰写创业计划书之前，我们应该贯彻创新思维，要有勇于创新意识和能力。创新是创业的灵魂，也是带来持续竞争力的关键。在思考创业计划书的各项要素时，我们要敢于颠覆常规，尝试新的理念和方法。只有不断创新，我们才能在市场竞争中脱颖而出。

### 三、合理规划经营方案

在撰写创业计划书时，我们要认真研究市场，了解消费者的需求和竞争对手的情况，从而制定出合理的经营方案。经营方案应该包括产品定位、市场定位、渠道运营、市场推广等方面的规划。通过可行性分析和风险评估，我们可以预见到潜在的问题和挑战，并提前采取应对措施，保证创业项目的顺利进行。

## 四、注重团队建设

一个成功的创业计划书需要一个强大的团队来执行。在撰写创业计划书的过程中，我们要注重团队的建设，找到适合自己项目需求的合作伙伴。团队的选择要考虑成员的能力搭配和个人素质，要有相互信任、相互协作的意识，以便团队能够高效地实现创业目标。同时，对团队成员才能进行培养和激励，提高工作效率和质量。

## 五、持续学习与调整

在创业过程中，我们不能停止学习和调整。创业计划书只是一个起点，面临的市场环境和竞争状况是不断变化的。我们要紧跟市场动态，不断学习新知识，提高自己的专业素养。同时，我们要密切监控创业过程中的各项指标，及时调整经营策略和方案。只有不断学习和调整，我们才能在竞争中立于不败之地。

综上所述，撰写创业计划书需要我们贯彻创新思维，不断寻求新的机会和突破口。要合理规划经营方案，确保项目能够持续稳定的运营。同时，注重团队建设，共同努力实现创业目标。最后，持续学习和调整，保持对市场的敏感度和竞争力。只有在这些方面做得好，我们才能成功地实现自己的创业梦想。

## 她创业计划扬州篇二

创业是近年来备受瞩目的话题，成为许多年轻人的梦想。在追逐梦想的路上，计划书是创业者不可或缺的工具之一，帮助他们更好地规划创业方向和实现目标。最近，我参加了一次创业计划书的比赛，心得体会颇丰，今天想在这里与大家分享一下。

### 第二段，参与过程

这次比赛围绕着创业计划书的准备展开。比赛分为初赛和决赛两个阶段。在初赛中，我填写了报名表格，详细介绍了我的创业想法和计划实施方案。随后，我和其他选手一起参加了一系列面试和问答环节，与评委沟通交流，共同探讨如何更好地推动自己的计划。

### 第三段，反思体会

通过这次比赛，我深刻认识到创业计划书对于创业者的价值。首先，它能帮助我们更好地理解自己的创意，理清思路。同时，编写计划书，我们也需要对市场环境、消费者需求、竞争对手等方面进行全面考虑和分析，这也能帮助我们做好后续经营管理的准备。更重要的是，计划书是我们向投资人和潜在合作伙伴介绍自己企业的重要工具，它能帮助他们了解我们的创意和价值，并为我们赢得资金和合作机会提供更好的支持。

### 第四段，收获体验

参加这次比赛，不仅让我深刻认识到计划书的价值，同时也让我担任了选手和评委两个角色，获得了丰富的体验和收获。作为选手，我倾注了大量时间和精力构思、准备自己的创业计划书，锻炼了自己的创新精神和企业管理意识。作为评委，我也参与了众多创业者的评审，了解了不同领域、不同类型的创新项目，获得了深刻的启发和学习。

### 第五段，总结概括

总之，本次创业计划书比赛让我收获颇丰，不仅增强了我的创业意识和管理能力，更让我了解了自己和市场环境，更好地为未来的创业事业打下了坚实的基础。对于其他有创业梦想的年轻人们，我也希望你们可以参加一些类似的比赛和活动，这不仅是锻炼的好机会，更是增强信心、拓展视野的良好途径。让我们一起追逐梦想，创造未来！

## 她创业计划扬州篇三

创业计划书是创业者在创业过程中非常重要的一份文档，它不仅能帮助创业者明确自己的创业目标和策略，还能帮助他们向投资人展示自己的项目价值和可行性。在编写创业计划书的过程中，我深深体会到了它的重要性和挑战性。下面是我对编写创业计划书的心得体会：

首先，编写创业计划书需要系统思考和详尽调研。在起初的阶段，我花费了大量的时间来梳理自己的创业想法，并进行深入的市场调研。通过调研，我能够更好地了解市场需求和竞争环境，从而更好地制定我的创业策略。此外，编写计划书还需要对产品或服务进行全面的分析和规划，包括市场定位、竞争优势、目标市场等。通过系统思考和详尽调研，我能够确保我的计划书具有合理性和可行性。

其次，编写创业计划书需要细致入微的数据分析和财务规划。在编写计划书的过程中，我不仅需要提供详细的市场分析和竞争环境，还需要进行细致入微的数据分析，包括用户数量、市场增长率、盈利模式等。此外，编写计划书还需要进行财务规划，包括预测收入、成本、利润、回报率等。通过细致入微的数据分析和财务规划，我能够让投资人对我的项目有更清晰的认识，并更有信心地投资我的创业项目。

然后，编写创业计划书需要简洁明了的语言和清晰有序的结构。在编写计划书的过程中，我尽量避免使用复杂的行话和术语，而是使用简洁明了的语言，使投资人可以轻松理解我的计划书。此外，编写计划书还需要有清晰有序的结构，包括目标和愿景、市场分析、产品规划、运营模式、财务规划等。通过简洁明了的语言和清晰有序的结构，我能够让投资人更容易理解我的创业计划，并更容易产生共鸣。

此外，编写创业计划书还需要不断完善和迭代。创业计划书并不是一劳永逸的，随着市场变化和创业过程的不断推进，

我需要不断完善和迭代我的计划书。在编写计划书的过程中，我需要不断收集反馈和建议，并根据市场变化和创业过程的需要进行相应的调整和修改。通过不断完善和迭代，我能够让我的创业计划书与时俱进，更好地适应市场的需求。

最后，编写创业计划书需要坚定的信心和执着的努力。创业过程中，会遇到各种各样的困难和挑战，而编写计划书也不例外。在编写计划书的过程中，我需要具备坚定的信心和执着的努力，始终相信自己的创业项目有价值 and 可行性，并为之不断努力。正是这种坚定的信心和执着的努力，让我能够编写出一份有说服力和可行性的创业计划书，并成功地吸引到投资人的关注和支持。

综上所述，编写创业计划书是一项重要且具有挑战性的任务。它需要系统思考和详尽调研、细致入微的数据分析和财务规划、简洁明了的语言和清晰有序的结构、不断完善和迭代，以及坚定的信心和执着的努力。通过编写创业计划书，我不仅更清晰地了解自己的创业项目，还学到了很多关于创业的知识 and 技巧。我相信，这些心得和体会将对我的创业之路产生积极的影响。

## 她创业计划扬州篇四

项目背景

项目介绍、项目经营、项目优势

团队成员的优势

市场调查与行业前景分析、竞争分析、弱势分析

营销计划与营销策略、具体操作流程、健身方案123

经费预算表、经费的筹措

## 资产负债表、利润表

这几年的研究调查表明，大学生体质健康状况不容乐观，例如体质下降，容易生病等。这不仅影响了大学生当前的学习，而且也对他们未来所从事的事业产生了不可忽视的影响。尤其是这几年nba、英超等体育活动的风靡，激发了大学生在竞技场上一展风采的愿望。当下大学生希望通过体育锻炼来增强体质。然而，学校提供的锻炼设施较为陈旧，且目前市场上健身房的收费标准往往超出了大学生的承受能力，因此，开办一间针对大学生的健身房具有明朗的前景。

结合福州高校学生健身房匮乏的现状，拟选取大学城作为创业的起点，凭借大学城庞大的学生群体及在体能教育方面的优势，可以预见我们拥有庞大的市场空间和发展空间。

### 1、项目介绍

我们计划成立一间健身房，以大学城为中心，顾客以附近大学的大学生为主，以及附近周围的社会上的顾客。项目前期打算先租赁一间大仓库，地点选在地价相对较低的地段。相关配套设施有：跑步机5台、五人综合训练器1台、坐式蹬腿训练器1台、坐式胸肌推举训练器1台、下斜举重床1台、臂力训练器2台、乒乓球台、桌球台、桌游设备等。

### 2、项目的经营

形势分析：前期因为设施有限，并且知名度不高，顾客对我们的认知度不高。

相应对策：我们必须先把握住每个进来的顾客，前期我们打算为每个来光顾的顾客量身定制健身方案，争取每个顾客都有专门的教练手把手的指导与训练。在顾客中留下好的口碑、好的形象，通过顾客的口碑相传，打开我们在大学城的市场，使我们能够站稳脚跟。后期发展壮大之后，首先进行面积上

的扩展，设备的更新和新设备的引进，专业教练的人员数量增加。并且有可能发展成为全国唯一一家针对大学生的专业健身连锁店。

### 3、项目优势

大学城附近没有一个设备齐全、价格适合大学生的健身房。并且即使有也没有一个主要针对大学生人群的专业化的健身团队。现代社会对良好身体素质的需要，要求我们迫切改变自己，提高自己的身体素质。初中高中我们迫于学业压力锻炼的机会和时间都很少，大学的时间是很充足的并且我们处于一个从学校走向社会的转折。有一个良好的体魄对于我们走向社会、走向职场都有很大的帮助。现在很多的职业面试都是先看外表。俗语也有说：好的身体是革命的本钱。所以，加强锻炼，增强身体素质是现代大学生的需求。这是一个正在增长的新兴社会需求。

### 4、团队优势

我们团队自己拥有有体育专业的学生、专业化的健身知识，优良的管理和营销策略以及对于事业的热忱。

#### 1、市场调查与行业分析

大学生，一群永远走在时尚和思潮前面的人，随着我国经济的发展，健身这个及健康又时尚的行业越来越流行了，大学生自然不会落后。

目前的高校学生以80后期和90后出生的人群为主。这个群体是伴随着我国经济快速成长起来的，而互联网是他们日常生活的一部分。因此这个人群的特点是思想开放、容易接收新事物，敢于尝试新事物。对这样的一个群体而言，高校之内的传统健身项目显然不能满足他们的基本要求。而目前单在福州市的高校众多，因此开拓这片高校健身市场具有重大

的意义。经过调查发现，福州大学生平均月消费是750元左右，但是办理一张力美健健身年卡最少需要3000元左右。对于一名普通的在校大学生，是不可能承受如此高额的健身消费的，无疑福州的大学生想获得适合自己的健身锻炼只是一种奢侈的幻想。为此，我们针对性地开设了 this 健身房。

结合大学城远离市区的地理位置和城内庞大的消费群体，因此此选址开设健身房即能吸引较多的大学生，而且竞争压力相对较小。由于大部分高校学生有群体式消费的习惯，他们锻炼的时间比较集中，加上学习和社团的任务与压力都比较大，他们需要更多的体育活动来减压。而我们拥有比较专业的体能教练，能对不同的学生针对开设一套比较完善、符合他们需要的健身方案。

目前大部分学校的健身方式比较单一、内容较为枯燥。部分同学急切关心自己的锻炼成效、拥有较强的表现欲望，他们希望通过体育锻炼能获得更多的成功体验。拟根据顾客的要求，设定最适合他们的健身方式。

**男生市场：**在师大和福大的宿舍附近的商业区开设以主要锻炼大腿、胸腹、手臂等肌肉为主的健身项目。

**女生市场：**当男生市场的运作趋于稳定的时候，我们将在福大、师大外附近开设瑜伽、普拉提、舍宾等健身项目。

**大学生心里分析：**

站在消费者的立场上想，无非就是“物美价廉”几个字，但对大学生来说这几个字就更重要了，毕竟大学生没有稳定的经济来源。首先，在心里面有一个预算，在这个预算的基础上进行筛选，要确定这个健身房的价格不会很高，要符合自己的能力。有的健身房有专门针对学生的套餐，看看适不适合自己。问问周围的同学有没有已经是或曾经是健身房会员的，少走弯路，他们给你的意见要重视，大多是他们以前



没有注意而有很重要的。考虑交通是否便利，大多大学生在周六周日去健身，那样的话会不会堵车，多长时间到这都是很重要的，别让时间都消耗在公共汽车上。在确定价钱可以接受，交通便利，同时口碑有好的情况下，就可以和健身房的会籍顾问交流了。

那么针对于目前大学生的这种消费心态，我们应该制定相应的营销方案。

健身房角度分析：现在去健身的大学生越来越多，虽然针对大学生的年卡和套餐会相对比较便宜，但薄利多销，还是一块很大的蛋糕。那么要怎么做才会分到尽可能多的蛋糕呢？一般的大学生都会先被价格所吸引，如浩沙健身房年卡促销399元一年的时候，很多人都会停下来看一看。然后呢一定要有一个比较有专业素养和经验的会籍顾问。还有就是主动出击，一般情况下就是让会籍顾问通过发放传单，吸引那些想要健身的大学生的注意力。然后就是让他们通过体验、试课。此时需要会籍顾问本身对顾客非常很了解，就会让学生觉得不会被骗，这是学生最怕的，先打消他们的后顾之忧。而一般的价格战都应该在问清学生的具体需求之后再展开，将有兴趣的学生带到健身房进行体验，体验他感兴趣的方面，例如：团体操课可以让她学到想学的东西，锻炼团队意识，享受健身；动感单车锻炼你的心肺功能和减肥有很好的帮助；器械可以锻炼你的肌肉和肌肉力量，有很好的塑形效果。尽最大的可能让他觉得这个健身房的设施和教练以及课程安排能够满足需要，而且非常适合自己，在她的兴趣得到满足之后，其他的东西只需要简单介绍即可，记住抓住重点。而价格则是在所有的东西介绍完之后再谈，否则会让学生感觉你不是在介绍服务而是在骗钱，很难成功。最后是一条黄金原则，永远为顾客考虑，除了硬件，服务态度决定一切。

以后会有越来越多的大学生走进健身房，针对大学生的健身服务也一定会越来越完善。相信最后一定将是一个学生和健身房的双赢的局面。

2、福州大学城地区目前大学的分布情况：区域内至少有六七所大学，也就是说我们的市场可以是很广泛的，不会局限在一所大学附近。

### 3、竞争分析

因为我们的健身房的营运成本比较低，所以我们的设备器材也会相对较薄落。同比之下许多大型的健身房拥有相对较大的健身房，器材齐全，有稳定的客源，有稳定的收入。可以说是财大气粗。如果当他们发现大学生这块肥肉的话，我们要与他们竞争是非常困难的。

另外，假设我们正常的经营下来了。不排除有新的竞争者加入。例如，和我们类似的健身机构，专门针对大学生的健身俱乐部。因为我们没有专利，而这个行业的门槛相对较低，不能垄断经营。

### 4、弱势分析

并且想要在众多的大学之中生存下来，是非常困难的。我们的前期投入什么时候能够回笼，是关键的问题。如果资金缺口很大，则健身房很可能无法正常经营下去。

1、组织结构：营销中心、财务部、、片区办、拓展部、市场部、门店

### 2、场地选取

选择租金价格相对较低且大学集中分布的地区，正适合我们健身房的选址。

### 3、参考选址类型

(1) 徒步为主的商圈

徒步为主的商圈，例如商业区、住宅区等，以店为中心，半径约五百米，以走得到且快速方便为主。

## (2) 车辆动线为主体的

例如交叉路口附近及郊外主干路上，此种商圈大多设置于郊外或下班路线上，有方便的停车空间及良好的视觉效果，可满足流动车辆所需的商品。

以区域的大小加以分类，则有下列几种型态。

### 1、邻近中心型

其商圈的设定大约在半径二百米到五百米左右，即徒步商圈，此类型商圈分布在每个地区人口较密集的地方或商业集中地。

### 2、地区中心型

其商圈的设定一般在半径1千米，人们称之为生活商圈。

### 3、大地区中心型

此为地区中心更广的商圈。

### 4、副都市型

通常指公共汽车路线集结的地方，可以转换车，而形成交通集会地。

### 5、都市型

商圈可涵盖的范围，可能是整个都市的四周，其交通流或人潮流的层面，可能来自四面八方。

场地的租赁价格相对较便宜、场所面积比较大。要位于以大

学为中心的圆内，尽量找几个圆的交集。这样店面的辐射范围会比较大。

要有大学生经常经过的地方。经常能与大学生面对面的交流与沟通。了解大学生的消费导向是什么，以及消费的额度是多少。

(1) 根据公司的经营战略的思想和理念

**a类顾客：**是属于刚来的新生。目标年龄一般在17~18岁之间。

**b类顾客：**一般是属于在大学已经有一两年的目标群体。年龄一般在20~22之间

**c类顾客：**一般是快走向社会的消费群体。年龄一般在22岁以上

(2) 按照族群类别划分：

**b类顾客：**一类是习惯快节奏生活的人。

根据公司的经营思想和未来竞争的需求及具备抗风险的能力，公司将现在和未来将要开设的门店定义为3个类别，按照面积划分：

**a类店：**400~600m<sup>2</sup>；（适用于筹备期）

**b类店：**800~1000m<sup>2</sup>（适用于发展中期）

**c类店：**上下层的模式，每层约800m<sup>2</sup>（适用于发展后期）

为了体现公司统一的店面形象和装修风格，公司将按照如下标准进行门店装修：

a□落地玻璃；

b□空调、风扇、排气扇、上下水道；

c□防潮地板砖；给必要的地方装上海绵垫

d□卫生间：两蹲一站□male□□洗手盆、墙体全砖、防潮地板；

e□店招牌□logo□用亚克力透明胶片，内打灯制作；

随着我们品牌的不断做大做强，我们的店面装修会采用更好的装修设计和装饰材料。

营销方式：

采用时间卡制优惠方式，顾客介绍吸引更多顾客，换取会员卡的方式，开设不同人群共同健身的锻炼新模式，通过桌游等游戏缓解等待健身的压力，适当开设男女混合锻炼项目、增设户外活动，每个星期锻炼结束回馈锻炼效果、提供锻炼意见，举办“大学城先生”活动。

营销策略：走价格优势路线、专业化的咨询团队、量身打造健身计划、以顾客为主、目前唯一一家专业化的针对大学生的健身房。

我们的核心理念：连卓越都不够好！

服务理念：做好每一件小事，力求为客户带来更多喜悦！有针对性才有挑战性。围绕以上的理念，我们的团队制作出了如下具体营销模式：

(1) 我们店面开张前，主要以发宣传单的形式，面向周围的大学宣传。宣传的内容包括：我们是以月卡、年卡的形式，价格低，服务专业，有专业的健身教练，目前唯一一家专门

针对大学生健身的健身房。开张当天前十名顾客可以获得我们的免费一个月的体验卡。

(2) 因为刚开始可能顾客不多。所以我们针对前来的每个顾客，为其量身定制最适合的健身方案。我们的教练会随时征求顾客的意见，并给予建议、指导。

(3) 等我们的第一批顾客的健身方案完成后，我相信。这些顾客会是我们打响品牌，宣传的最好证据。所以，我们的宣传页将转入以顾客口碑为主的宣传阶段。

(4) 当然，我们针对每个顾客的需求，给予不同方案的锻炼计划：

定价方案： 月卡：120元/月，（包月）

次卡80元/次，（一次性，适合周末）

日卡20元，（一天）

学期卡450元/学期（包学期）

(5) 销售周期：分3个周期

旺季：刚开学前后，推出购买季度卡、月卡优惠，吸引学生购买。

假期：开设假期训练班、夏令营吸引临近的客源

这个版块是我们针对不同的顾客类型做出的具体的健身方案。以下是按照男女性别指定的方案：

男性展示自己身体的时候，最好的地方应该是胸肌、臂肌、腹肌等身体部位。所以，我们对于男性大学生主要以力量型的健身方式让你的整个身体充实起来。

而相对于女性来说，我们则侧重于女性的柔韧性的训练，加以必要的力量锻炼。所以我们对于女性的大学生主要以瑜伽，团体操，搏击操等做为主要的训练方式。

## 她创业计划扬州篇五

### 经营目标

在xx学院建立首家专业甜品店——xx甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

### 经营宗旨

甜美、健康、时尚。

### 市场介绍

xx学院是一个很年轻的学校，建校至今仅 2 年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

### 市场竞争分析

xx学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

## 目标顾客

有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

## 原料专业，放心更多

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。

## 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。

## 营养全面，健康更多

心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目 就上青年人创业网，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

## 服务规范，满意更多

心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。



门店设置在xx学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

## 人事

心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各 2 名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员 2 名，加工操作员 6 名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

## 管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现 1+12 的效果。

## 管理理念

( 1 ) 尊重餐饮业人员的独立人格

( 2 ) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

( 3 ) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

( 4 ) 营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

( 5 )公平对待 ， 一视同仁 ， 各尽所能 ， 发挥才干

## 管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

## 管理制度

建立严谨的服务管理规范 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

## 传媒广告

考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

## 形象代言

制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

## 店面布置

心甜店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

## 美食手册

制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每

年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

## 节日活动

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约 1000 □ 20xx 元。

## 许愿树

店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将收集许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在 300 元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满 60 元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠 6 寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价 9 元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品 8.8 折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

## 开张成本

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备

预付店租、装潢

原材料

以上项目将移交专业人士代为预算评定。

根据企业实力，心甜以南京师范大学泰州学院这个市场为起点，放眼泰州五所高校的市场。，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

### 1、立足xx市场

占据一定份额填补南京师范大学泰州学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

### 2、占领xx学院市场，建立连锁机制

当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在泰州五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

### 3、走向xx市场，开放加盟经营

在泰州市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在泰州市内扩张连锁店，开放加盟经营。

第一：事业描述，就是你的事业到底是什么。必须描述所要进入的是什么行业是买卖业、制造业还是服务业，卖什么产品还是提供什么服务，谁是主要的客户，还有进入产业生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段再来要进入事业的状况是新创的还是加入或承接既有的那么是要用独资的方式呢还是合伙或公司的型态为何能获利、成长打算开业要不要配合节庆营业时间有多长是否有季节性。

第二：产品/服务。产品和服务到底是什么，或者是两者都有。有什么特色的产品之特色能带给客户什么利益还有的东西跟竞争者有什么差异如果的产品或服务是创新、独特的，如何使人想买还有如果有的产品服务并不特别，为什么别人要买。

第三：市场。就是你的东西要卖给谁，先界定目标市场在哪里，就像刚刚提的：客户是几岁到几岁的年龄层是在既有的市场去服务既有的客户呢还是在既有市场去开发新客户呢还是在新市场去服务既有客户或是在新市场去开发新客户不同的市场、不同的客户都有不同的营销方式。什么叫市场营销就是要先找到客户是谁，找出客户后想办法，让客户从口袋把钱拿出来买东西。销售时要知道真正的客户在哪里产品对客户有什么样的利益要用哪种营销方式通路是直销还是要找经销商还有怎样去定位、上市、促销，这些都跟市场规模多大、想要有的市场占有率和每年成长的潜力有关。当市场成长时，市场占有率会上升或下降市场是否竞争激烈若不是，为何再来怎么定价，预算要怎么做要采取什么样的策略等等。

第四：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果开店，店面地点的选择就很重要，要不然为什么麦当劳要开在街口转角。通常一个不好的地点绝对会让关门大吉，好的地点会让利润多一点。

第五：竞争。在下列三种时候要做竞争分析，留意跟竞争者的关系。1. 当要创业或要进入一个新市场时，当然要先做竞争分析。2. 竞争有时是来自直接的竞争者，有时是来自其它的行业，所以当一个新竞争者进入在经营的市场时要做竞争分析。3. 随时随地做竞争分析，这样最好最省力，可以从这五个方向去想：谁是最接近的五大竞争者他们的业务如何他们与业务相似的程度从他们那里学到什么如何做得比他们好。

第六：管理。要建立自己的管理专业及相关背景，清楚自己的弱势，创业团队之间如何互补创业团队之间的强弱势，彼此间职务及责任如何分工职责是否界定明确除了团队本身是否有其它资源可分配和取得中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，还没有明确的解决之道。另外，20%是因为公司内部专业不均衡，这要加强自己的专业。还有18%是缺乏管理经验，要找互补性的事业伙伴来弥补。另外还有9%是没有相关产业的经验、3%是经营者掉以轻

心、2%被人家诈欺背信，最后1%是来自天然或人为的灾难。

第七：人事。要考虑人事需求是什么还需要引进哪些专业技术有专业技术的人在那里可否引入是需要全职还是非全职的人力薪水是算月薪或时薪所提供之福利有那些是不是有加班费有没有排教育训练这些人事成本会是多少。

第八：财务需求与运用。筹资/融资款项要如何运用呢是要拿来营运周转还是添购设备、备料进货或是技术开发…要何时动用还有供货商、规格、品牌、价格、数量、运费、税金…等需求如何计算筹融资款对专业的获利有何贡献未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表预估了吗第1年报表要以每月为基础，第2、3年则以每年为基础。

第九：风险。经营企业一定会有风险，平时就要注意。风险不是说有人竞争就是风险，风险可能是：当初选的地点旁有捷运，可是后来捷运不经过。还有进出口会有汇兑的风险、餐厅有火灾的风险。另外还要注意当风险来时如何应对。

第十：成长与发展。在创业计划书中要想：下一步要怎么样，三年后要怎么样，五年以后要怎么样，这个计划是要能永续经营的，所以在规划时要能够做到深耕化、多元化和全球化。

## 她创业计划扬州篇六

根据我上大学以来的经历发现，感觉到餐饮业是一个很有发展潜力的市场。都说“民以食为天”，这句话的确是没有错，所以我想在呈贡大学城开一家特色小吃店，这里学生人数多，而且消费能力也比较强，所以我们选择这个小吃创业是因为：

1. 位于大学城内，学生的消费能力比较强，具有广阔的消费市场。
2. 我们的小吃店虽多，但没有几家是地地道道的小吃，而且

都是单一的地方小吃，没有一家是多样化，多特色的小吃店。

3. 餐饮业规模较小，经营风险小，资金易周转，团队易管理，效益回报快，不需要长期的投资，属于易经营的项目。

4. 开小吃店对外部条件要求不高，对环境的依赖性不强。经营比较灵活，易转变，对交通气候的不敏感，便于生产，经营。

5. 适合团队创业，大家可以一起分担风险。

6. 迎合了当代大学生的消费心理，容易打开市场。

开办特色小吃店是一个市场缝隙和机会。创业是一件具有很大风险的艰难的事情，尤其对于我们学生来说，创业资金比较短缺，资源整合的能力有待提高，所以我们必须做到谨慎，不能盲目的参与到市场竞争中。餐饮行业更适合我们的起步创业，因为它更侧重于服务，运营模式更易操作，规模较小，经营风险小，资金回转较快，也易退出市场。

开办特色小吃店在呈贡大学城发展前景越来越好，由于呈贡距离市区较远，黄金校区周围开的特色餐馆都有区域性，没有一个综合各地特色的小吃店。而我们的的小吃店却是各地小吃的组合而成，是一个综合性的小吃店。它弥补了这个空缺，是一个市场的缝隙。项目的发展具有以下几点优势：

(二)制定了差异化营销战略。多样化、跨地域特色小吃对长期在食堂吃饭不满意学校食堂伙食的同学们具有较大的吸引力。

(三)具有成本领先的优势。我们的小吃店专门聘请了精通各地特色小吃的厨师，在一定程度上节约了成本。同时，我们的小吃物美价廉，在学生的可承担范围之内。

综上所述：开办特色小吃店在我校有很好的消费市场和发展前景。

地址选择在餐饮店经营中有着重要的作用。店的规模大小、所处地点和成本高低都直接影响着我们特色店的目标市场、营销战略与商品构成。结合大学城的实际情况，有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的地点而不愿到较远点地方，所以在地理位置选择上应离寝室区较近。

### 项目前景分析

由于综合性的特色小吃店在黄金校区是首次开办，可以抢占先机并在黄金校区开拓一片市场。我们这个团队的成员都是学管理的，团队合作意识较强，可以创造性的整合各种资源，如组织领导能力、沟通能力、对市场和顾客需求的洞察能力。可以为小店的发展提供策略。提供新颖的管理模式和优质的服务，并不断的创新，拓展市场，促使特色店的更好更快的发展。

我们的目标市场定位在在校大学生，在校大学生以及情侣是我们顾客的主体，主要是那些喜欢各地风味的学生，满足他们对不同风味的需求的要求，大学生有追求新事物的激情，不满足现状，希望有创新，我们小吃店就为了符合这种需求而应运而生得。

我们的项目是创建一个多样化、跨地域性的特色小吃店。容纳大部分省市的小吃，满足大部人对异地风味的需求，提供一个较好的平台。我们小吃店坚持错位竞争的原则，找准服务对象，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员，并根据消费对象的消费习惯、品味、喜好等特点，有针对性的设计饮食品种、布置就餐环境。针对大学生饮食不规律，休闲娱乐活动较多特点，我们也提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。我们店品种多，经营南北方不同



小吃，可以使我们满足不同的顾客。而非餐点又提供各种冷饮，如豆浆、薄冰、粥、水果拼盘等。我们的小吃物美价廉，口味全，营养丰富，为就餐者提供了更多的选择。产品齐全，服务周到，为特色小吃店成功开拓黄金校区市场奠定了良好的基础。

我们将提供安静整洁的用餐环境，保证优良的服务，创造优雅的氛围。同时还有一系列的配套设备，可提供流行音乐，设置情侣专区，提供杂志和书籍供广大顾客阅览。

的价格又相对便宜，大多数人还是愿意消费的。小吃属于食物类，虽不能与米饭相比较，但早餐大多数人还是倾向于吃小吃的，有时人们心情郁闷或者其它原因不愿吃饭，也可以吃吃小吃，开开胃，所以小吃目前的潜力也是很大的。

**strength**（优势）分析：从我们周围环境出发，目前的小吃店都普遍存在一个现象就是种类单一，它们只是部分地方的风味小吃。而我们现在所做的小吃正是克服这一缺点，尽量多样化，集各地小吃。我们提供的是优质服务，给顾客带来家一样温馨的感觉，尽可能的满足顾客的多种需求。同时我们的特色小吃走群众路线，价廉物美，能够深受广大学生群体的喜爱。简洁舒适的装修将是小吃店的一大特点，学生普遍喜欢在安静整洁的环境下享受美味佳肴。菜品和服务将是我们小吃店的核心竞争力。自己是学生，所以比较容易把握学生们的消费心理，能够及时跟上学生的消费时尚，推出竞争力较强的产品以及服务。

**weakness**（劣势）分析：刚进入市场，小吃店的规模较小，人力物力资源有限，在服务质量、服务项目等方面显得很薄弱。比如我们只有两个服务员，在生意比较好的情况下很可能产生下单不及时、上菜速度慢等情况。而校区内外的竞争也是比较激烈的，很难形成自身的竞争力。另一方面，学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，这在一定程度上加大了我们的创业成本，使项目很难发展壮大。由于是综

合性的小吃店，所以比较难以找到“全能”厨师，所以有可能加大我们的厨师招聘成本。

**opportunity**（机会）分析：据我们的市场调查与分析，本店产品具有广阔的消费市场，并具有一定的核心竞争力——多样化特色菜品与优质服务。创业团队成员都是学习管理的，具有敏锐的洞察力和信息收集能力。我们把握住了当前学生的消费心理，了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入餐饮行业的。

**threat**（威胁）分析：小吃店的服务与产品质量的高低与运营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但在价格上就缺少一个竞争优势。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，多样化、跨地域的特色食品提供的可能性也值得我们进行深入思考。跨地域原材料的采购将会极大程度的增加我们的生产成本。如何完美的做出各地风味的小吃也是一大难题，因为各地风俗与饮食习惯的不同，是否大多数的顾客都能对产品认可和满意呢？同时还有经营模式被复制的可能，这也是需要接受考验的。

小吃店在我们学校虽然存在，但没有一家容纳各种特色小吃，只是单一的经营模式。现阶段的小吃满足不了顾客的各种需求，所以我们特色小吃店，会有一定的市场，具有一定的需求。

我们的竞争对手是学校的食堂，还有其他的小食堂和小吃店，他们比我们更早的`进入市场，拥有一定的市场占有率。我们的项目是一个市场缝隙，目前在这个大学城内还没有兴起。刚刚起步，市场开拓阶段需承担一定的压力。且区域内有大量替代品，需求弹性较大。这对我们开拓市场有较大的难度。

为提高佳美味小吃店的名声，也为了让顾客能更好地享受到

我店的优质服务，我店特制定一系列销售方式与营销计划。

1. 作为一个刚起步的小吃餐饮店，首先是要让大家了解小店的情况，所以

增加同学对我们小吃店的认识，提高知名度是很有必要的。如贴海报，发宣传单，以吸引顾客。因在学生群体中信息传递的广度和力度是很大的，而我们的主要消费群体又是学生，所以应加大在学生当中的宣传力度。

2. 试营业阶段可开展一系列优惠活动，如打折、赠送小礼品，而且也可以

提供一些东西免费品尝。增加一些新的业务，吸纳大量的消费者，以提高小店的竞争力。如以班级为形式的聚餐，为其提供材料让其自己在本店做各种小吃。

3. 为顾客提供优质服务，提供外卖与预订服务。小吃店在适当的时候还将

推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。此为经济批量销售。

4. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打

工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间可考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

5. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远

的眼光看待我

们小店的发展，可根据pdca循环（即戴明环），进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的小吃行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

6. 考虑市场的切割，把小店的营销策略与其他小店的策略区分开来，从而吸引顾客。

## 她创业计划扬州篇七

1. 市场定位。

开店前做得最多的事，应当是市场考察了，所在地其他同行的日常经营情形，经营档次和客流量还有经营项目等等。惟独在残剩剖判了同党的情形后，才华更好的制订出个人的经营路线取长补短。是做大排档照样专业店这很症结，关乎到日后的可担承成长和新业务的拓展。

2. 店铺准备。

a前期投资

1. 前期投资：柜台、门面装修、电脑及简单家具。

个月运转费用：一家店新开张，要作好两三个月没有生意的准备金。

3. 进货款：新店开张，店里要备好几个月的汽车装饰资料。

4. 手续费：一般来讲，注册资金为50万元的企业，代理费用约三四千元。

### b.每月支出

2. 员工工资：开一家汽车装饰小店，至少要聘请几名电工和贴膜工。每月工资付出在4000元以上。

3. 税收：每月税收大约在500元左右。

4. 每月交际费用：约1000元就可以了。

### c.每月收入

按市场行情，市场上做整体装饰的车辆相对较少，而以做局部装饰为多。一家小型门店，运转正常的话，每月营业额可以在几万元左右，再扣除各项付出，便是每月净利润。

### 3. 经营项目。

汽车美容店虽然应当以洗车和美容为主业，不过下面几个也可以罗列其中：新车开蜡；汽车封釉美容；漆面打蜡；漆面抛光；底盘装甲；汽车内饰桑拿；汽车漆面划痕变动；车内真皮制品的护理；光触媒内室杀菌消毒；轮胎翻新；车身彩贴；汽车内部装饰；汽车防爆膜；装配倒车雷达；正中门锁；防盗器；全球卫星定位体系(gps)；汽车隔音；真皮座椅。

### 4. 雇用员工。

有经验的最好。不仅可以快速进入职业状况使店面走向正规，而且还能带徒弟。

### 5. 装修店面。

装修美容车间时，布置好蓄水(水池)、排水(污水)、滤水(污水)等方面，电器插座还要考虑防潮防短路等问题。此外，还要考虑到日后的拓展需求，为日后拓展新业务需求而预留空间。

奥世洁给大家的一些建议：洗车位在3个以上为好，要是面积不足，最少也应该有2个，否则雨后的晴天，是忙不过来的；最好装扮擢升机，无论是转换机油还是喷底盘装甲，这些都是给客户展现店面专业形象的最好方法；贴膜房，能让客户看到最好，而不是缩在店里面。

## 6. 装备置备。

(1) 抽水机2台或以上。以备时时之需，骤然坏了，另一台顶上。

(2) 地毯甩干机1台。最好是不锈钢外壳的。

(3) 吸尘器2台最好。刚开店时，只配置一台也可以。

(4) 打蜡机2台。车多时或是赶工时，无妨同时运转，快点。

(5) 抛光机2台。同上。

(6) 臭氧消毒机或者高温消毒机1台。

(7) 泡沫机1台。装洗车液用。

(8) 水桶若干、毛巾若干、刷子若干。

## 7. 制度设定。

任何的公司企业，都要有员工守则，要用制度去奴役员工而不是老板去监视员工。实在的占定将在下文供给参考。

## 8. 加盟学习。

如果你想加盟一个品牌的话，那么就需要做这方面的准备了，不过在众多的美容品牌里挑选一个好的，的确不是件省略的事。因此，加盟前必须全面分析该品牌的实力、企业与产品的著名度、加盟条件与费用等等。就算是选好的连锁品牌，在签约时也必须把合同看清楚。

而没有把其他的杂七杂八的费用给大家说明，例如说水桶、水鞋、衣服、刷子、清洗剂、单调装备配件和维修折旧、工人的伙食费、工人房的租金、工人提成等等。有心想加盟的你，必须有这个心理准备才好。