

# 最新自我总结高中生高一(精选5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

## 大学生假期计划书篇一

### 第一章项目概况

一、项目名称□xx生态果园综合开发项目

二、项目建设单位概况

承办单位□xx省农林开发有限公司

项目地址□xx市xx县

项目负责人□xx

项目编制人□xx

项目总投资：3000万元

三、项目由来及背景：

xx市地处xx市西部，境内天高气爽，自然环境优美，气候宜人，气温昼夜温差大，适宜大面积发展果园。几年来，全市结合产业结构调整步伐和退耕还林的机会，各地加大开发经济林，以增加农民收入。本项目以原xx果林场为依托，总计建设5000亩果园综合开发，兴办xx生态果园观光项目，并逐步开发含微量元素的果汁饮料、水果休闲食品等，不断满足

消费者需求，带动群众致富。

#### 四、项目承办单位

项目承办单位xx省农林开发有限公司创办于，注册资本1000万元，总资产1332万元。公司致力于淮山规模种植、果品、毛竹、林木产品的培养、种植和猪养殖等的综合开发。

#### 五、项目建设的必要性和依据。

产品深加工及生态旅游为一体的休闲场所，加强生态文明教育，促进农民调整产业结构，增加就业机会，加快致富奔小康步伐，取得经济效益、社会效益和生态效益方面有十分重要的意义。

1□xx县发展林果业、木业具有良好的资源条件。区域内气候条件良好，非常适合林业生产，具有发展林果业的自然、生态和物质资源条件。但总体上，目前丰富的资源没有得到很好开发利用，产业化程度较低，初级产品多，品质不高，产品加工落后，缺乏深加工龙头企业和拳头产品，农户果树种植分散，缺乏有效带动。

2、大力发展林果业是农业结构调整的重点，具有十分广阔的前景。大力发展林果业有利于促进农村经济结构调整，同时，发展林果业具有十分广阔的市场前景。

3□xx果园综合开发项目对当地经济的发展有很大的带动作用。对当地林果业及至整个xx市经济都会产生重大影响。通过项目的实施，有利于改变人们滞后的思想观念，带动相关行业的发展，为xx县经济注入新的活力；项目的实施有利于加快当地农业和农村经济的结构调整，保持农村经济持续稳定发展，增收农民收入。

#### 五、产品技术水平及市场销售前景

保健、养颜美容、风味上佳的特点，迎合了大多数人的口味和消费观念，逐步替代碳酸饮料的地位，成为今后市场消费的宠儿。

观光果园将果林经济与观光旅游相结合，促进了旅游业和服务业的开发，加快了地方经济和新农村建设的步伐。特别是国家将清明节、端午节和中秋节定为法定假日后，城市居民的闲暇时间更多，中短途的休闲旅游将成为人们日常生活的重要组成部分，这对观光果园的发展是一个良好的机遇。

## 第二章项目建设地点及建设条件

### 一、项目建设地点

xx市xx县位于xx市西部，距xx市60公里，离市城9公里，位于省道306线主干道上，区域面积141.7平方公里。xx生态园座落于xx市xx县xx，距xx市xx县3公里，距市城12公里。辖区内道路交通便利，县区内将建高速公路接口，运输条件方便。生态园面积740亩，始建于1987年，种植有黄花梨、猕猴桃、奈等名优水果。该建设项目具有交通便利、气候条件好、地形地貌开阔、土壤结构好及有一定的种植基础等有利条件。

### 二、项目建设条件

1、电力：区域内东西向有一条高压电源线路，电压等级10kv，距工程地点2600米，电力供应有绝对保障。

2、交通：工程地点距省道306秀里线1km，通往工程地的道路已修通1500米，尚有1000米待修。

流，清水流量约0.014m/s，平均日产水量为1200吨，可建蓄水池保证供水。

4、项目区的自然、社会经济条件：

xx县为xx市的副中心城县，座落于xx市东部的渔塘溪畔，依山傍水，山峦重叠，气候温和。全县总面积141.7平方公里，辖11个行政村□1个居民区，总人口1.3万，外来人员1013人。交通便利，306省道穿县而过。

本区地形属山区丘陵地带，气候属亚热带季风气候，受山区海拔高度的影响，气候差异较大，四季分明。境内年平均气温15.7~18.6℃，以隆冬一月最冷，盛夏七月最热，年极端最低温度零下10.9℃，极端最高39.9℃，全年平均降雨量为1600~1900mm□以5~6月为最多，占全年总量的37~39%，全年无霜期256天。全年静风率27.1%，全年平均风速1.4m/s□主导风向西风占16.8%，西南偏西占9%。

### 第三章项目规划、建设规模及内容

#### 一、经营规划

项目运作按照产、加、销一体化和“公司+农户”联户种植的方式进行，走产业化发展的路子，建设5000亩优质果品基地，开发果品转化及深加工项目，建设果品加工厂。项目可同时考虑建设木材林，建立木材加工企业。

#### 二、建设任务及内容

- 1、组建独资公司。由公司担负整个项目的实施工作。
- 2、建设5000亩优质果品基地。在xx辐射区域内建设5000亩优质果品基地，3
- 3、加工和销售。当生产发展到一定程度时，公司将投资兴建果品加工厂，并推出适合不同消费需要的各类产品。
- 5、建立公司果品生产技术培训中心和产品研发中心。研究国内外先进的果品生产技术，进行果树种植、病虫害防治技术

培训，同时开展林果产品的开发和研制，以提高项目实施的科技技术含量。

## 第四章投资估算

1、公司建设5000亩优质果品基地，投资582.5万元。计划投资1165元/亩，其中：整地450元/亩，种苗5元/株(55株/亩)、种植5元/株，基肥165元/亩。

2、修建水源工程3处，扬水站3处□500m调蓄水池6座、喷灌等水利设施，投资432.6万元。其中：水源工程76000元/处，扬水站116000元/处，调蓄水池70000元/座，输配水管网133万元，喷灌400元/亩。

3、供电设施20万元。

4、生活、办公用房及配套设施（宿舍、库房、餐厅等）140万元。

5、工人工资300万元（100人，按三年计算）。

6、办公、运输等设备购路74.9万元。

## 大学生假期计划书篇二

一、绪论1

二、公司的成立与简介2

三、公司发展前景4

四、市场评估5

五、公司的团队管理6

六、预测启动资金，资金来源渠道7

七、公司的营销与规划8

八、预计风险9

九、公司竞争力分析10

十、收益与回报11

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是——创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

**【明眸】**眼镜超市

2、公司的成立

**【明眸】**眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁隆重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

**【明眸】**眼镜为您提供一流的服务，优质的产品

服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光

服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形，我们将为你免费更换同等价值的商品（正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限）

满意保证：您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

## 1、发展背景

一种时尚装饰品。

## 2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次，大城市约为2-2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年——一年更换一次。就目前形势，做了一个学生近视情况调查：

## 1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业“20xx年中国十大暴利行业”的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：“20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲

交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以“倍”来计算的！

## 大学生假期计划书篇三

（一） 公司类型： 有限责任公司。

（二） 公司成员概述：以在校大学生为主体成分，雇佣少量专业技术人员为指导团队。主要包括我校国商学院，美院优秀学员以及相关专业的授课老师。

（三） 公司业务：主营业务——提供寝室传统和特色装修美化兼营业务——寝室物件更换修理，寝室非施工型装修（寝室壁纸搭配美化，小物件搭配美化等）

（四） 公司经营理念：让以最实惠的价格，满足顾客最挑剔的心。

（五） 企业文化：用严谨甚至刻薄的眼光看待细节，以心映心的方式对待顾客的要求，全心全意的服务让你最舒心的微笑。

（六） 公司创新性描述：寝室装修行业是一个完全新兴的服务行业，这是由于其所定位的市场位置所决定的，这独特的市场定位也给了这个行业宽广的市场前景和奇特的市场规则，这都需要我们去不断的摸索前进，但是这些特性都很符合大学生这个群体，我们本身就身处这个群体中很了解其中信息变化。再加上近年来国家对大学生创业和鼓励，我们相信公司会有一个明亮的前程！

## 二. 战略规划

（一） 公司宗旨：向学校寝室提供具体到位的上门装修美化服务，立足市场，服务优质，发展创新，迈向成功！



（二）公司目标：成为全国知名的学生寝室装修公司，在全国各地建立起连锁门店。

### （三）公司的发展规划

#### 一. 创业初期（半年到一年）

主要是让寝室装潢这种新兴的服务方式走进市场，建立自己的品牌，积累无形资产，并且收回初期投资，准备扩大服务范围，开始准备研究提供新的服务方式：

1. 服务进入市场，在学院拿下相对优势的市场配额位。
2. 为寝室装潢做广告宣传，提高寝室装潢的知名度，初步建立自己的品牌效应。
3. 逐渐占据本学院寝室装潢市场，每天顾客总量开始增加。
4. 累计装潢寝室300间，净利润为56000元。

#### 二. 中期（1—3年）

1. 学校寝室装潢服务已经逐渐成熟，业务手段公司制度不断完善；
3. 寝室装潢市场配额占有率达到15%-25%，占据相对主导地位；

#### 三. 长期（3-5年）

利用寝室装潢的独特性，开发新的领域，甚至可以考虑发展跨领域发展。力求成本的最小化和利益的最大化，再度拓展市场空间，扩大市场占有率，成为学校服务业的领跑者。

### （四）公司的营销策略

公司起步阶段，为了更好的推广公司的产品服务，决定采取线上线下互动营销的模式。线上营销充分利用微信、58这样的网络平台，建立公众号，推广自己的产品服务，同时发布一些装修方案，供客户参考选择。线下营销模式则主要采取在校内人员密集处发传单的方式，让更多同学了解公司，了解公司所提供的产品服务。

### 三. 创业组织和结构

公司发展初期，暂定为10人团队，采用直线型的组织结构。  
总经理：一人（负责全局规划与总体决策，同时负责财务）  
营销和策划：二人（负责寝室装潢这一产品的推广和宣传以及销售）

采购员：一人（负责装修用品的采购以及销售）

装修团队：六人（两人一组，负责入寝为客户装修以及销售）

### 四. 产品服务

本公司主要包括以下五种产品服务

1. 平面设计
2. 产品设计
3. 室内设计
4. 景观设计

## 大学生假期计划书篇四

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业

项目。

项目名称□xx餐厅

性质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生餐厅。

建设地点□xx大学城

市场分析：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。本餐厅就是根据这一点，为了提高大学生的饮食质量，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。

宗旨：健康营养，服务学生，创造有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1. 早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。
2. 午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。
3. 全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，建立

起坚实的客户关系。

财务数据： 财务计划栏

注册金额： 十五万元

融资方式： 自己工作所得五万元， 家人助资五万， 贷款五万

组织理念： 特色饮食， 微笑服务

结论： 学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同， 其特色经营会是其盈利的主要来源。 以大学城为其市场， 消费群集中， 消费方向稳定， 人流量大， 消费的潜在性强， 是餐厅存在之主要支柱。 据我们的市场调查与分析， 本店产品的市场需求是存在的， 并具有一定的竞争力。 而本人正是学生———这个最大客户群中的一员， 所以更能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该餐饮市场的。

### （一） 餐饮经营者

1. 拥有餐厅的决策权， 对餐厅成员有聘用解雇的权力。
2. 餐厅员工的薪资和休假的安排
3. 热情待客， 客人至上， 保证优良的服务， 加强对员工服务态度监督。
4. 控制餐厅的经营情况， 加强对餐厅的财产管理， 掌握和控制好各种物品的使用情况。
5. 加强对每个厨师的沟通合作， 提供客人的意见和改进食品的质量。

### （二） 中餐厨师

1. 每日早午餐的制作，保证食品质量
2. 遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。
3. 遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。
4. 上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。
5. 努力创作特色饮食。

### （三）西餐厨师

与中餐厅厨师职责相同。

### （四）服务生（三人）

1. 微笑服务，礼貌待人。
2. 餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业。
3. 客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。
4. 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。
5. 工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。
6. 客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。

7. 下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。

8. 与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度。

### （一）项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

### （二）餐厅开办前准备

1. 租用场地

2. 装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3. 聘用中西餐厨师，签订合同。

4. 联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5. 聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6. 开始在各高校进行宣传活动。

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅。而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

### （一）此类餐厅的形成及发展前景

世界的不断融合，越来越多的西餐厅在中国建立起来，高校的学生接触的西方文化，让他们对西方的食物充满好奇，因此，像本餐厅中餐为主，西餐为辅的餐厅有着一定的市场需求，只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利。

## （二）餐厅所在地（大学城）消费市场分析

xx大学城是xx各所高校集中的地方，消费量大，中餐厅多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场。且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部分学生的消费标准。

## （三）现已创办的此类餐厅概况

1. 名称□xx餐厅

2. 成立时间□20xx年xx月xx日

3. 所在位置□xx大学城

4. 优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理。且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧。

5. 主要经营项目介绍：午餐是中餐，晚餐是西餐

6. 存在的缺陷：

1. 餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感。

2. 因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满。

## 7. 本餐厅的竞争策略

### （一）做好宣传，开展各种促销活动

1. 前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

2. 针对节假日，开展有针对性的促销策略。

### （二）创造本餐厅特色

1. 永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要；自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识永远和校园生活合拍。

2. 这是你的餐厅。每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力。应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪。

（一）在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

#### 1. 优势宣传：

1. 本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

2. 同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。

3. 简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。



4. 此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

5. 本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势。

6. 本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。具体内容请参见附件一。

## 2. 服务：

本餐厅所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。餐厅规章制度也有明确要求。

## 3. 品质与价格的双重保障的竞争策略

1，本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食。

2. 本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

## 4. 校园广告

(1) 再在前期资助学生所举办的活动，在其活动中推广本餐厅，打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来。

(2) 等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客，当然这是在盈利的前提下进行的。

### (二) 经营模式的建立

1. 本餐厅提供免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。
2. 本餐厅推出烧烤冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。
3. 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就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。
4. 餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，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，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的。
5. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。
6. 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。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。
7. 制作顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

#### （一）市场进程及目标

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资。提升知名度、美誉度；积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

### （一）资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

### （二）资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

### （三）经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

### （四）管理方面

1. 为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。
2. 同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

### （五）其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既

快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

## 1. 现金流量表

3. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。（大约估计为70000）

4. 剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

## 2. 预计损益表（主营业务收入）

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润1000元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

# 大学生假期计划书篇五

店名□missyogurt

目标人群：主要针对学生一族经营范围：酸奶，小甜点经营规模：迷你型

经营方式：连锁经营中特许经营

经营原则□fourdoublep(四个双p原则)

□1□productperfect

(2),priceperfect

### □3□,placeperfect

#### (4),promotionperfect

服务宗旨：我们的服务要贴心和细心，让顾客感到放心和开心。产品概括：主要经营项目以花式酸奶为主，也会推出西式小甜点最为搭配食品提供给顾客。

店铺概述□missyogurt酸奶店是一个56平方米的店铺，店铺布置以贴近自然为主（装修主要用木制品和植物）让顾客感觉像在郊外野餐，与大自然亲近。为人们缓解生活压力和烦恼。

## 二，市场定位

1、选址：客流量大，学生多的地方。

2、市场需求：越来越多的人注重养生，每天都喝一杯酸奶酸奶。女性：健康瘦身的不二之选，兼具美白润肤和排毒养颜的功效。男士：抗血脂，能够有效缓解抽烟和喝酒对身体的损害。老人：酸奶中特有的益生菌能够调节肠胃，降低血压、延缓衰老。儿童：提高免疫力，提升人体对钙和磷等元素的吸收利用率，保护孩子健康茁壮成长。

## 3、市场分析：

（1）优势：目标顾客明确，前景好，做工简单，成本低，现有竞争者少

（2）劣势：竞争大，顾客需求不一，天气变化会影响食物价格，潜在竞争者多。

## 三，投资预算

## 四，营销策略

## 1、前期营销策略：

(1) 开店后的两周，全部花式酸奶打定价的8.5折，每天推出一款样式的酸奶小样进行免费品尝（限1000份）并发传单。

(2) 根据营业情况改进不足，适当调整商品价格。2，日常营销策略：

10元的代金券（满30可用）。

(3) 节假日促销。3，优惠营销策略：

(1) 凡到店前十名的顾客可获赠本店会员卡一张，凭会员卡可

享受9折优惠（打折商品除外）。

(2) 购物满20元折可得本店logo贴纸一张，满5张获赠5元优惠券一张（满10元可用）。（会员卡样本见附录1）

## 五，店铺布局与装修

### 1，酸奶店外部设计：

(1) 店招：我们的店是全国连锁店，并使用统一logo样本见附录2)

(2) 门面设计：我们的店采用带把手的玻璃门，门框是木制的，

橱窗是落地玻璃窗。

### 2，酸奶店内部设计：

(1) 酸奶店共56平方米，共设31个座位，分为吧台区和圆桌

区，吧台，座椅和桌子均为木制品，体现贴近自然的主题。

(2) 墙面是天蓝色为底，并配有手绘白云。店内采用节能灯。  
3, 细节设计:

(1) 收银台上放有留言簿，宣传单和试吃产品小样。(2) 收银台下设有电脑，用于播放音乐和记录会员信息。

## 六，菜单设计

1、菜单内容设计：介绍花式酸奶和酸奶配料的好处。上面有花式酸奶和搭配曲奇的样图

2、菜单（初定，内容还要添加）