

# 2023年大学生化妆品创业计划书现实问题 (大全8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 大学生化妆品创业计划书现实问题篇一

创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

- 1、产品的名称、特征及性能用途；介绍企业的产品或服务及对客户的价值
- 2、产品的开发过程，同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？
- 3、产品处于生命周期的哪一段
- 4、产品的市场前景和竞争力如何
- 5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，利润的来源及持续营利的商业模式

生产经营计划。主要包括以下内容：

- 1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。
- 2、公司的生产技术能力。

- 3、品质控制和质量改进能力。
- 4、将要购置的生产设备。
- 5、生产工艺流程。
- 6、生产产品的经济分析及生产过程

## 大学生化妆品创业计划书现实问题篇二

本店以诚信为本，以情为桥梁，愿彼此获得更多的朋友、知识和财富。本店的经营宗旨是：付出一片真情，获得更多信任。精诚团结，客户至上。本店属于b2c商业模式，即表示商业机构对消费者的电子商务活动。

本店主要经营情侣系列商品，主要是饰品类，瞄准年轻人在网上购物的喜好。

淘宝网，亚洲最大网络零售商圈，致力于打造全球首选网络零售商圈，由阿里巴巴集团于20xx年5月10日投资创办。淘宝网目前业务跨越c2c(个人对个人)[]b2c(商家对个人)两大部分。

截至20xx年一季度，淘宝网注册会员超6200万人，覆盖了中国绝大部分网购人群;20xx年一季度，淘宝网交易额突破188亿;20xx年全年成交额突破433亿。

根据20xx年第三方权威机构调研，淘宝网占据中国网购市场70%以上市场份额[]c2c市场占据80%以上市场份额。

淘宝网倡导诚信、活泼、高效的网络交易文化，坚持“宝可不淘，信不能弃。”(金庸)

在为淘宝会员打造更安全高效的网络交易平台的同时，淘宝网也全心营造和倡导互帮互助、轻松活泼的家庭式氛围。每

位在淘宝网进行交易的人，不但交易更迅速高效，而且交到更多朋友。

目前，淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选。20xx年10月，淘宝网宣布：在未来5年，为社会创造100万就业机会，帮助更多的网民在淘宝上就业，甚至创业。截至20xx年，淘宝已经为社会提供超过20万的直接就业岗位。

有关专家指出，如今经济发达，民众收入不断增加，恋人们有了更多的经济能力来打造自己的爱情之路，互送礼物、信物，表达相思之情已成为时尚，情侣消费市场潜力巨大。统计显示，中国12亿人口，16-35岁的年轻群体达3亿多，如果平均每人为对方赠送150元的礼物(仅是一双鞋或者一件衣服的价格)便有超过450亿元的市场，按全国20xx个县市计算，每个县市将达2450万元的市场份额。

网上购物已经成为新时尚，同时也会吸引更多的年轻人。据了解，淘宝网十大畅销商品中，珠宝首饰排在第七位，剔除中间商的层层压价，使网上的商品更加物有所值。

据经验丰富的商家介绍，经营初期，知名度与客户群还较为有限，随着时间的积累，小店积累了很多回头客，被老客户带来的新客户也越来越多，店内销售情况还会越来越好。

代理商

网店代销可以避免库存压力

网店代销可以降低投资成本

网店代销可以大大提升自己的竞争力

网店代销可以大大节约进货时间

网店代销可以享受批发价格却没有订货限制

网店名称：“钟爱一生”情侣饰品

起始资金：0元

## 大学生化妆品创业计划书现实问题篇三

1. 本店主要经营各种咖啡、奶茶、啤酒，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔、果啤，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和爆米花，薯片等。
2. 本店主要为情侣设计，也主要是针对大学生。内设小隔间，每个隔间风格各不相同，赤、橙、红、绿、青、靛、紫是各个隔间的主打颜色。在颜色的基础上，通过对摆设的布置突出各种主题。红的热情，绿的清新，橙的温馨，紫的浪漫，同时还包括一个大的隔间，约12平米。供朋友聚会，生日聚会使用。因为房间有限，使用需要提前预约。
3. 为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶，儿童节：推出卡通形状的塑料杯。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。
4. 同时，本店还办理情侣会员卡，会员积分享受优惠或者礼物兑换。
5. 不断变换包装来满足消费者的需求，根据消费者的爱好挑选吸管的形状，颜色。以及通过调查选择杯子图案。

6. 店内服务员男女人数相同，各穿不同颜色情侣装。给人耳目一新的感觉。同时也减少学生顾客的尴尬。

本店名“某某饮品店”易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，专门针对大学生情侣设计。为情侣提供一个休闲私密而且温馨的地方。爱是一个永恒的主题。“某某饮品店”可以让人无限遐想，“爱我吧”“让我们相某某饮品店”不同的人会有不同的扩展。

这也是一种引人注视的企业文化。

“某某饮品店”选址在大学生较集中的中心点，可以有源源不断的客户群。本店的特色不在饮品，而在于独特的环境和服务。给人提供一种新鲜感。用新鲜的企业文化来征服消费者并获得更多的忠实顾客。

### 1、公司宗旨

以大学生情侣为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更特色的服务，吸引更多的客户。

### 2、经营目标

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的市场份额。

### 3、产品优势

奶茶品种繁多，可供顾客选择的空間大，又不乏特色(其中养生奶茶最受欢迎)，制作奶茶的速度快，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品不同包装和服务。

## 4、管理团队

在我们这个创业团队中，总共有六人，分工如下：

制作、销售、现金结算、服务、店面整理、材料订购。

## 5、公司标志

一颗带翅膀的心，翅

膀上面写着某某饮品店，是爱的传递。里面写的贴心服务是我们想给顾客的承诺。

### 1. 市场需求分析

除了一些大品牌的咖啡屋，像万达的星巴克等，其他大多数热饮冷饮店都是顾客买了就走，很少有提供一个温馨场所的环境，许多原料直接露天摆在外面，而且放置原料的地方，都不是很干净，容易让客户反感。

### 2. 竞争分析

#### (1) 波特五力模型分析

1. 现有竞争：在市场中发现“某某饮品店”的直接竞争对手是星巴克这样大品牌的饮料店，但它的大多数顾客是小资群体，产品价格定位比较高。通过两者比较，“某某饮品店”更适合学生这样的消费群体。

2. 潜在竞争者：面对学校周边这样的环境，很多学生也有开类似

“某某饮品店”这样奶茶店的想法，但由于管理经验不足，容易导致店面在中途夭折，为此，“某某饮品店”对于创业谋划已久，编写计划书，布置任何细节，减少风险。

3. 替代品：对于奶茶的供应，各种大小超市都有所供应，他们都有“某某饮品店”店的各种产品，但相对而言，“某某饮品店”更加注重氛围，在提供饮料的同时，“某某饮品店”可以带给顾客一个流连忘返的温馨小屋。

4. 买房的议价能力：对于学校周围目前还没有一个这样适合大学生消费的场所，市场空白，广阔的市场需求，有限的市场供应，在产业初期阶段属于卖方市场。“某某饮品店”的消费群体主要为大学生情侣，“某某饮品店”将不断创新，吸引回头客的光临。

5. 供应商的议价能力：“某某饮品店”所用原料为果肉、纯净水、奶茶粉等，一些市场上广泛普及的，供应商无法垄断“某某饮品店”产品的供应，为原料的供应提供了安全保障。

## (2)swot分析

### 1组织架构

根据店面的特点和发展方向，组织架构采用扁平组织结构，在这种结构形式下，指挥命令系统单一，决策迅速，命令统一，容易贯彻，另外每个成员的责任和权限相当明确，容易维持组织纪律，确保组织秩序，该模式结构简单，管理费用低。

### 2职务分析

店长：负责店内日常管理以及监督各部门工作。

财务处：对于采购原料，员工工资，收支帐的计算汇总。后

勤处：负责原料的采购，提供最新的创意计划。

后厨处：负责制作饮料。

服务员：为顾客提供最直接的服务，端饮料，收拾餐桌，店内卫生。

### 3企业人力资源管理

1员工招募：根据店面的实际发展需求，从内外部两个渠道招募。内部招聘主要通过，内部晋升，工作调换，工作轮换等方法从内部人员中选择出合适的人补充道空缺和新增岗位。外部招募主要通过宣传单的发放及同学之间的介绍推荐等方式。

培训，告诉员工做什么，怎么做。

3员工绩效考核：设置一种服务卡片，让顾客给与打分，分为满意，一般，不满意三种标准。

4企业薪酬制度：底薪+提成(或者饮料票)

5员工激励：物质激励和精神激励相结合，正激励与负激励相结合。

“某某饮品店”的营销战略从4p营销战略方面着手，全面进行营销一促进店面收入。

1□ product□我个人认为一切的成功首先在于产品本身的质

量，只有产品质量过关才能赢得消费者赢得市场，才能在竞争激烈的相同产业或替代品种占领领先地位。首先，我们点的产品要干净卫生，符合国家产品质量要求，例如：有的奶茶中的珍珠粒使用工业胶成分，严重损害消费者的身体健康，我认为这是一种很急功近利很不道德的行为。其次，在质量有保证的前提下，要推陈出新，奶茶还有另外的一些饮料，不同的口味或者不同的房间色调都要对应的用不同的杯子，给消费者耳目一新的感觉，杯子也根据不同的房间风格设计



不同的款式如情侣杯、死党杯等。小饰品主要针对情侣饰品，手机挂饰、耳钉、戒指女孩饰品等。最后还要注重渲染气氛，这就要用点内的装潢和摆饰来营造，墙面的主色调用淡黄的比较素雅，桌子同样，桌面上要放上一些新鲜的花朵如：

玫瑰，三天一换。还有台卡，写明店内各个季节或时间段的主打或折扣，以便进行再次营销。店内好要多摆设一些温馨甜蜜的饰品如：墙贴、灯具等。

2□ price□在质量有保证的前提下，要尽量降低价格，因为我们

们针对的消费人群是学生，消费能力不太强，但是可能会很频繁，所以物美价廉的产品会令消费者流连忘返。可以先针对情人节入手，现在没个月的14号都可以称之为情人节，我们要在每个情人节推出一款特价产品，但是我们最主要的目的是盈利，所以会在价格相对中档的基础上稍微降一下价，既让消费者感到实惠我们有没有优惠太多，另外在节假日的时候也会相应的做一些促销活动。还要推出一些优惠套餐，实现薄利多销。

3□ place□由于我们针对的消费人群是大学生或一些情侣，所

以店面选址在大学城或在各个大学的中间位置，我们暂定的地址在金马市场，周边有石家庄经济学院、河北医科大学、邮电学院。在店面面积有限的考虑下，消费人群还算可以，店面要门脸对着翟营路，显而易见。

4□ promotion□促销的方式有四种。一是赠券，没在店内消费

百可办会员卡，一元一分，凭优惠卡可打八折，记分满三百后可升级金卡，享受七折优惠，另外也可凭积分兑换产品等。促销宣传渠道主要通过发单页、校园代理等。

1. “某某饮品店”选择在金马市场其原因有如下几点：

交通便捷：石家庄金马市场处于槐安东路与建华大街交叉口，这里交通便捷，地理位置优越，区位优势明显。

地租便宜：金马市场地带与其他开发区相比，地租相对便宜，可以为这次创业节省大量的资金。

市场前景：“某某饮品店”这一场所位于金马市场，附近有石家庄经济学院，河北医科大学，石家庄有点技术学院等多少大学，这为广大情侣或者朋友欢聚提供了场所，同时这一地段处于石家庄经济开发区，这一代的经济发展迅速，所以选址在这一地段有广大的市场前景。

2. 关于场地的设计：本公司预计租用套房一间，同时在此基础上设计出包房10间，每一间包房采用各自不同的彩灯，另外每间包房的颜色上采用暖色调，给人以神秘而不是温暖，温馨而自然的感觉，力争给每一对情侣以难以磨灭的，温馨舒适的印像和感觉。

### 1. 企业股本结构与规模

公司的注册资本金拟为5万，其中3万为吸收风险投资家以现金的形式投入，2万为自筹资金。

### 2. 借款与还款计划

为了满足企业资金周转需要，在公司成立初期，向银行借款，首年借入一年期短期借款2万元，到3年还完。借款主要用于流动资金，支付期间费用以及公司日常的开销。

### 3. 经济可行性分析

投资估算：租店铺投资5万元，室内装修4万元，货架及其他设施6000元，入货3000元，雇佣员大约2万元，周转资金5万。总投资约为15万。

#### 4. 销售预测

#### 5. 成本费用预测

每年按10%递增

#### 6. 应缴纳的税费预算

1. 缴税人每一纳税年度发生的广告费支出，除特殊行业另有规定外不超过销售(营业)收入的2%的部分可具实扣除，超过部分可无限期向以后纳税年度结转。

2. 业务宣传费与广告费的合理比例安排工资支出的筹划：

利润纳税筹划

4. 损弥补节税筹划：

若发生亏损，可用下一纳税年度的所得弥补，下一年度的所得的不足弥补时，可以逐年延缓弥补，但最长不超过5年。企业开办初期有亏损的，可以按上述办法逐年结转，以弥补后有利润的纳税年为开始获利年度。

#### 4 财务计划

预算控制

每年预算的编制时间一般为上年年底，经过企业管理层

会议或联盟等形式集体决策和批准后执行。具体到采购与付款业务，企业建立采购与付款业务的预算管理制度，将物品或劳物采购纳入预算管理体系，严格控制预算外采购。企业建立采购与付款业务的岗位责任制，明确与采购工作相关的部门和岗位的职责、权限。

## 财务预算

### 前期固定支出

#### 运输面包车

自行车 20 100/辆

#### 场地装修

电脑 1台3500/台

桌椅 200/套

电话 5 200/个

#### 传真

空调 1 5000/台

员工统一服装 30 50/套

#### 其他

### 预计财务支出表(第一年)

每月固定支出 数量 数额 (元 ) 总额(元/ 月

普通员工工资 30 350/月

管理员工工资 8 800/月

水电杂费 20xx/月

宣传费用 5000/月

总固定支出

流动支出

购货资金 200000 3.5-5/份 7万-10万

食物变质亏损 20 5/份

物品损坏及维修

流动资金 20万

预计财务收入

预计送货费用(元/月/户) 预计送货量 (户) 预计收入(万元/月)

食品差价元/份 20% 利润

第一年收回成本，第二年保持目前态势发展，第三年括展营业点。

第二年预算：预计利润：874500元

第三年预算预计利润：954000元

本人短时期的计划营业额

风险主要为两方面，外部风险和内部风险。

外部风险：主要有相同行业的竞争和的竞争，体现在价格、产品质量、店面环境、宣传力度等。我们要注重自己的风格特色设计，赢得消费者赢得市场。

内部风险：主要为经营和产品链条的供应，首先饮料是便利

饮品，在保证产品质量同时又要控制库存以减少成本，用具的过度破损，因为杯具大多是玻璃陶瓷制品，易毁易碎。可能在保证产品质量的基础上价格会相对同行业的要高，会流失一部分消费人群等。

## 大学生化妆品创业计划书现实问题篇四

鱼美人渔水饺餐厅

东营市××××××

0546——××××××

创业者：\*\*\*

经营特点描述：餐厅主打渔水饺，七彩饺以及海鲜之类的配菜，包括无烟区，豪华卡座区以及包间区，可以提前预定并可以送餐上门。

具体的服务内容包括：前厅服务也就是接待服务，包括大堂经理服务，问询服务，总机服务以及行李寄存服务；餐饮服务包括酒水的添加，卫生服务；包间区域每间都有专门服务生全程服务。

所需筹措的资金数量：初始资金来源于50万的贷款，贷款分3年偿还。这笔贷款将支付餐厅桌椅设备，厨房橱柜用具和租赁房子的费用，另外还有广告费用和食料调味品。

这个报告是保密的，属于上述合伙者的财产。该报告仅供被传阅者使用，未经公司同意，报告中任何内容的复制和泄露都是不允许的。

1公司简单介绍：公司主要经营水饺以及海鲜之类的配菜，包括无烟区，豪华卡座区以及包间区，可以提前预定并可以送

餐上门。

2 创业资金

3人民币15—20万之间。

4创业团队

5创业目标

不断推广我们鱼美人渔水饺餐厅品牌，以期形成连锁规模和品牌效应。

一、创业准备

创业资金准备：

我们创业资金的主要来源是国家对大学生自主创业所提供的低息贷款，另外有一部分来源于团队中个人或家庭的小额资金支援。

第二部分 综述

第一章 公司介绍

1公司的宗旨，健康饮食，顾客上帝

2公司的名称：鱼美人渔水饺餐厅

3公司特色：舒适，天然健康

第二章 产品与服务

餐厅主打渔水饺以及海鲜之类的配菜，包括无烟区，豪华卡座区以及包间区，可以提前预定并可以送餐上门。

具体的服务内容包括：前厅服务也就是接待服务，包括大堂经理服务，问询服务，总机服务以及行李寄存服务；餐饮服务包括酒水的添加，卫生服务；包间区域每间都有专门服务生全程服务。

公司除经营渔水饺外，还做七彩水饺，即用菠菜面，胡萝卜面，紫菜面等天然的彩色面粉做成七彩水饺。而且用这种水饺做成情侣套餐吸引年轻顾客。

### 第三章。市场分析

我们的团队做了深入细致的市场调查，发现虽然已经有诸如美式快餐：麦当劳、肯德基、必胜客，意式快餐：巴贝拉等餐饮巨头的长期存在和旺盛发展，但水饺馆在中国消费市场仍有巨大潜力可挖。

综合中国社会近10年的餐饮业消费分布，渔水饺的营业额度占整个餐饮业的总营业额度的比重逐步上升，且上升幅度不断提高。

在这样大好的市场环境下，我们也发现水饺馆在中国的发展仍存在许多弊病。由于水饺是中国的传统食品，因而许多年轻人都不喜欢水饺。

我们的调查数据显示：随着社会节奏的加快，约有42%的中学生、大学生以及年轻工薪阶层选择水饺馆作为主要的饮食消费。接受调查的人群中，约有78%的人指出，水饺馆的优良环境是他们做出消费选择的重要原因。

### 第四章。竞争分析

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。



公司以舒适的环境，美味的水饺，海鲜。独具特色的餐厅风格进入餐饮市场

## 第五章 营销略策及销售

2服务态度要求是：亲切，得体，大方，强调微笑服务，服饰整洁得体，给消费者舒适感；

3 细节体现让顾客宾至如归，要求没有任何卫生死角，设计上最大的方便顾客需求；

5 要在非就餐时间将店铺划分为不同的区域，满足不同人群的休闲需求；

## 第六章 大学生创业计划书投资说明

1、店铺采用租赁的形式以节省资金，首付租金控制在6万以内；

2、 店铺装修布置的成本控制在3万以内，为节约成本，装饰品从高校美术等艺术专业的学生中购买优秀艺术作品，既保证了艺术品的质量，也为大学生创造了一个艺术展示的平台，同时对于店铺在大学生这一巨大群体中打响知名度大有裨益。

3、 购买设备的预算是8万，对于一个小规模餐饮店来说是足够的；

4、 余下资金全部用作餐饮店的流动资金。

大学生创业计划书阶段目标：

在四个月内争取收回创业成本，半年后开始实施品牌扩展计划。

## 第七章。风险分析

- 1、流行性疾病的传播，这是对餐饮业打击最大的因素之一；会导致营业额大幅下降。
- 2、同性质的餐饮店在附近开业，导致本店客流量下降；同样的会导致利润的流失。
- 3、因卫生或服务问题引发的信誉危机；这是最严重的问题，有可能使餐饮店走入死胡同，难以翻身。

## 第八章管理

尊重员工的独立人格，加强团队凝聚力。

- 1、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。
- 2、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。

大学生创业计划书囊括了你所有的想法，和你对未来的规划，这个店面的运营等等，你的每一步都会落实在文字上，让你非常轻松的控制局面。

## 大学生化妆品创业计划书现实问题篇五

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）。

技术保证：配镜后两周内光度发生任何不适，我们将免费为你复检，于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片。

价格保证：您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接购入，减少中间环节，成本降低，价格当然合理。

满意保证：您在**【明眸】**选配的镜架一律一年质保。

## 1、发展背景

当今时代，社会竞争日益激烈，繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明，我国戴眼镜人口已经超过3亿，每年的市场需求量高达1亿副。再加上3.2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜，市场需求量极为可观。

另一方面，在当今社会，眼镜消费的个性化，时尚化，品牌化，高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择，而更成为一种时尚装饰品。

## 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，而這些，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。

### 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！

其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20%

左右。而最大的利润则是在零售店，如果一副眼镜有180元利润，那么100多元是商店得的。

## 2、顾客特征

眼镜的购买者和使用者通常是同一个消费者，顾客特征呈现为购买者、使用者统一，属于个人购买行为，随机性较大，容易受广告等促销活动的影响。不管是暴利也好，不是暴利也好。总的来说，眼镜经营是个有前途的行业，是很有利可图的。主要是看经营者怎样来进行经营管理。

大学生创业奶茶店创业计划书-大学生创业计划书

大学生创业计划书

大学生app创业计划书

大学生创业的计划书

大学生校园创业计划书

大学生淘宝创业计划书

学校大学生创业计划书

大学生美甲店创业计划书

大学生创业计划书精选

大学生优秀创业计划书

## 大学生化妆品创业计划书现实问题篇六

通过我们团队多少天多少个区域多少个网点走访和高档社区

多少户的访谈，我们团队通过专业的市场调查分析总结和头脑风暴后创意的这份加多宝营销策划建议书，凝具我们团队的` 创意创新智慧。希望这份建议书在市场上得到充分的实行，祝愿什么什么的取得良好的战果。最后祝愿我们三方你我经销商共赢。

## 大学生化妆品创业计划书现实问题篇七

在这个竞争激烈的社会上，创业是要担当极大的风险的，大学生创业没有太多的经验，所以说做好自己的创业计划是必须的，下面本站编辑为你带来大学生创业计划书模板范文大全，欢迎阅读，仅供参考。

### 大学生创业计划书模板范文大全(一)

#### 摘要

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我所想要创业的目标。

我的创业梦想已经存在很长时间，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在进行中。

#### 一 项目概况

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：樱兰餐厅

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：合肥大学城

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。

## 二 管理层

### (一) 餐饮经营者

\*\*\*

#### 职责

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

\*\*\*\*\*

### 职责

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

\*\*\*\*\*

### 职责

与中餐厅厨师职责相同。

## (四) 服务生(三人)

\*\*\* \*\*

### 职责

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。

### 三 研究与开发

#### (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。

## 四 行业及市场

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

合肥大学城是合肥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: \*\*餐厅

2. 成立时间: \*\*\*\*年\*\*月\*\*日

3. 所在位置: 合肥大学城

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。

## 五 营销策略

(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。

## 六 市场目标

### (一) 市场进程及目标

半年

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。

两年

五年

## 七 风险及对策

## (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。

## 八 财务计划

### 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。

## 大学生创业计划书模板范文大全(二)

### 礼品店创业计划书推荐：

#### 一、概要

某礼品开发和策划机构曾经专门就礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数最高的达到267次，最少的两次，平均为3.9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均35.6元。按照上述数据，推算礼品市场：全国人口13亿×每年送礼人次3.9次×每人每次送礼金额35.6元=市场容量为1805亿元。情感是具有普遍意义的概念，它包含亲情、友情和爱情。情感无处不在，凝聚在同学、同事、战友、师生、上下级、父母、兄弟、姐妹、长辈、晚辈、知己、情侣、爱人……等关系中，人们表达感情的方式，最简单、最直接和最有效的方法是赠送礼物，情感礼品行业是一个充满

诱惑力的新兴产业，作为新的经济增长点，发达国家已逐步走向成熟，各种档次的专卖店，销售点星罗棋布，各种层次，各种款式的产品充分满足了日益增长的市场需求。而在国内，这一行业尚处于初期发展阶段。其市场潜力巨大。

## 二、公司描述

1. 公司名称□xxxxxx有限公司--x98工艺礼品专业连锁店
2. 公司宗旨：让快乐相伴相随, 将平价进行到底
3. 公司服务：一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐
4. 公司形式：股份制
5. 公司经营方式：自主连锁经营

## 三、公司经营策略

### 1、行业现状

一方面是专门围绕生日主题开设的生日礼品专卖店和时尚饰品连锁店. 目前在西安主要有“广州多彩”“爱情氧吧”、“快乐365”、“花样年华”、“5151”“色可儿”“阿呀呀”“时尚青年”等等. 经营方式以加盟形式，其价格较高，平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。管理体制也不完善，各盟店发展不均衡，没有真正形成规模效益。

另一方面是传统的个体店或夫妻店. 其经营虽存在了多年，但都形不成规模，没有品牌效应，知信度低，经济效益也不是太理想，只当是养家糊口的一种谋生手段。

### 2、市场分析

据调查,目前有三种送礼现象:一是一些企业把为员工过生日作为提高企业凝聚力的重要手段,这种现象非常普遍;二是一些商务人士纷纷把生日送礼作为业务往来的亲情筹码,大打亲情牌;三是在学校,为同学过生日,已经成为一种风气蔓延开来。这三种现象导致了送礼的范围已经超越了过去单纯的亲情、友情和爱情的范畴,尤为学生送礼。西安市有各类高校、民办及其他高等教育机构100多个,在校学生达100多万人。这就使礼品市场变得更广阔。

### 3、经营模式

以自主经营专业店的连锁形式进行策略扩张,针对大学生消费市场,集中主力于大学周边商业街大学城开设专业店,充分利用当地的批发商以铺货分期结算的方式进行合作。进行品牌推广,力争在三年内把公司品牌做大做强,进而较快的推动公司滚雪球式的发展。

### 4、营销策略

实行统一店面、统一品牌、统一形象、统一采购、统一售价、统一服务质量,统一的管理体系等进行全面统一的管理。打造规模效益。

## 四、竞争分析

1、竞争对手——一个体店夫妻店。他们的经营理念比较落后,市场经济意识和法律意识都比较淡薄,因此,他们经营的局限性壁垒比较大,小农思想比较严重,故其所经营的商品质量得不到保证,进货渠道比较杂乱和局限,品种单一,服务较差.同时,商品的时尚性新颖性不强,特别是不能吸引青年一代的个性需求。而作为连锁店则是以强大的资金实力和统一的运做模式来作为后盾,从进货源头上就把住了商品的质量关,以及从流通等各方面着手降低了商品的成本,进而以更优惠的价格,更好的商品来面对消费者。同时连锁店可进行

一些促销活动，以及做广告宣传，而农家店夫妻店是各顾各，一般只停留在传统的口碑上。且他们的店面较小，从几方面上看他们都是不能与之相抗衡的，加上购物环境的不胜理想，不能给消费者提供更好的购物享受和自由度。

2、竞争对手生日礼品专业店和时尚饰品店。具有一定的规范化、规模化、专业化，其产品也较时尚、个性。但其价位较高，利润空间大。而且其加盟公司实力存在较大差异，管理体制不健全。尤其有些公司，只注重发展加盟店的数量，收取加盟费。而忽略了加盟店的扶持、跟进服务和区域保护。造成了加盟店的后期管理混乱，发展不均衡，难以统一，各自为阵，从而失去了加盟连锁的优势和规模效益。而作为专业连锁店，没有中间环节直接管理，连锁经营。拥有更加丰富的产品储备，更加专业化的经营，更加实惠的价格，更加人性化的服务。从而最大地满足人们个性化、时尚化的送礼需求，解决送礼难，送好礼更难的现实困难。一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐，传导快乐消费理念，引领快乐消费新潮流。与此相比具有较强的竞争性。

## 五、经营要点

b.店长：必须从事营业员工作满六个月，经考核合格方可当任。

2、人员配备：一星标准店长一名，副店长一名，营业员2名(50平方米)。

4、用人原则：充分给予每个员工以信任和机会，用其所能，用尽所能；

b.促销品(一个月后滞销品)改9.8为5, 如51525

c.特价品(三个月后滞销品)降级销售, 如9.8为5, 19.8为9.8, 29.8为19.8。

7、利润率□a.独特个性时尚商品(当地批发商无售商品)为50%;

b.一般个性时尚商品(周边同行店无售商品)为40%;

c.常规个性时尚商品(周边同行店有售商品)为35%;

c.联合:与蛋糕店、鲜花店、礼仪公司等联营,拓宽销售渠道;

d.赞助:参与周边院校的联谊、文艺等各种活动,进行适当的宣传,提高知名度;

e.替送:因事忙、闹别扭、商务等需要,替送一份礼品,传一份祝福,更具人性化;

f.团购:学校、机关、企业等节日礼品、会议和校庆纪念品;

g.节假日:元旦、情人节、圣诞节等不断进行特价、赠送等优惠活动,提升人气。

h.自创日:在平常日子,可想办法创造活动日,如和好日、道歉日、想您日等。

## 六、财务分析

### 1、前期投入

按目前行业的现状,开设一家一星的标准店(同行业规模在10-30平方米),营业面积50平方米,房租6000多元/月,按交三压一支付计24000多元,货架及装修等10000多元,货款加上流动资金为10万元。预计15万元。计划前期开设5家一星标准店,总投资约75万元。

## 2、融资方式

公司以3~6个股东融资在80万元，每股5000元，计160股。先期采取零负债的模式，到企业发展进一步加快时，可向银行申请一定的贷款，使公司得到滚动式的发展。

## 3、投资收益

按一家一星的标准店一个月期限来计算，营业收入为60000元，营业收入利润率为35%，营业利润为21000元。营业成本计12000元，其中房租6000元，各税费1000元，人员工资费用4000元(4人)，包装费、礼品袋等费用1000元。月纯利润为9000元，即年纯利润为108000元。投资回收期为1.5年。

## 七、远景规划

经营学生礼品为主，兼顾商务礼品、家居饰品等，对专业店不断地复制，以专业连锁形式滚动式的发展。将西安市为起点，打好基础。发展到周边如成都、重庆、郑州等西部城市，以此为基地，向全国覆射。将开设专业连锁店1000多家，打造中国最大的工艺礼品专业连锁机构。

## 大学生创业计划书模板范文大全(三)

### 一、创业背景

#### 1、项目背景

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xx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。

## 二、创业构想

### 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。

## 三、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。

### 四、市场分析

#### 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以前是健身房会员的，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对减肥有很好的帮助；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。

## 五、组织与场地分析

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

#### (一)商圈的设定

##### (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。

## (二) 商圈以区域大小分类

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。

### (三) 具体选址要求:

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。

### (四) 目标消费群定位

#### (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。

### (五) 经营面积定位

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)

## (六) 装修标准定位

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。

## 六、营销策划

### 1、营销计划与营销策略

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。

## 2、具体操作流程

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

### 3、健身方案123

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。

以下是按照锻炼的时间习惯制定的方案：

#### 方案1、(晚上运动型)

时间一般在晚上8点到10点。晚上的运动时间不宜过长。所以一般安排两个小时左右。一般可以用跑步机跑步半小时，然后开始活动臂肌、胸肌、腹肌、腿部肌肉的运动锻炼。晚上的肌肉容易松弛，所以对于肌肉的锻炼要适当，不宜过久。

#### 方案2、(白天运动型)

白天运动是一个比较正常的运动时间，特别是早上和傍晚这



两个时间段，那么我们可以按照每个人的基本要求进行不同的训练。

### 方案3、(周末运动型)

周末是很多人都会选择的运动时间，因此，我们对于周末这种人数比较多的时候我们准备增加团体运动的场次。

## 七、经费预算

### 1、经费预算表

数量	单价	合计
----	----	----

跑步机	5	3500	17500
-----	---	------	-------

五人综合训练器	1	13000	13000
---------	---	-------	-------

坐式蹬腿训练器	1	5000	5000
---------	---	------	------

坐式胸肌推举训练器	1	6000	6000
-----------	---	------	------

下斜举重床	1	6500	6500
-------	---	------	------

臂力训练器	2	6000	1200
-------	---	------	------

其他设施(乒乓球台等)	若干		30000
-------------	----	--	-------

其他费用(租金等)			220000
-----------	--	--	--------

合计			300000
----	--	--	--------

注：其他费用为场地的租赁费用以及装修的费用等。

### 2、经费的筹措

以家庭借款的方式筹集资金为主、向银行贷款为辅的原则，多人集资平分收入

## 八、附录

### 1、资产负债明细表

资产

合计(元)

跑步机 17500

五人综合训练器 13000坐式蹬腿训练器 5000

坐式胸肌推举训练器 6000下斜举重床 6500

臂力训练器 1200其他设施(乒乓球台等) 30000合计 79200  
负债 合计(元)

银行欠款 80000

其他欠款 140000

合伙人出资 80000

合计 300000

### 2、利润表(经营初期)

编制单位：第五健身房 201 \* 年度 单位：元

项目 本期金额

一、营业收入 222300

减：营业成本 60000

销售费用 1500(宣传费用)

管理费用 5000

财务费用 5280(银行借款利息)

二、营业利润 150520

加：营业外收入 2000

减：营业外支出 1500

三、利润总额 151020

减：所得税费用 48825

四、净利润 102195

财务费用为银行借款的利息费用

年利率6.65% ，  $80000 \times 6.65\%$

### 3、盈亏收支情况表

时间 具体内容 收支情况

前期(1-3年) 净利润用于偿还贷款和解款 亏损

发展(3-4年) 净利润持续增长，借款与贷款还清 平衡

## 大学生化妆品创业计划书现实问题篇八

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

- 1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。
- 2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。
- 3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。
- 4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产

品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足

- 1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。
- 2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。
- 3、产品种类单一，口味单调。
- 4、广告宣传不足，客户认知度不高。
- 5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场
- 6、缺乏特色产品。

我们的优势

- 1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。
- 2、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，保障食材的安全性和渠道供应。
- 3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的'需求，并推出自己独特的主打产品。
- 4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，

又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

资金需求：资金以单店计算

1、店面租金□xx

2、装修：万

3、设备：万

4、证件执照□20xx左右

5、工资：1名店长x万每年；3名店员共x万每年，总计x万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在xx万左右。

收入分析：根据旗舰店目前的销量，每日平均销售额xxxx左右，月销售额x万，年销售额xx万。