

大学生创新创业训练计划内容 大学生创新创业计划书系列(通用6篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

大学生创新创业训练计划内容篇一

1、为了积极响应中央和太湖县委组织部鼓励、支持大学生村官创业的号召，使大学生村官扎根基层、增强自身使命感，实现大学生村官的社会价值。在乡党委和政府的正确领导和悉心关怀下，刘畝乡乐盛村以大学生村官创业为契机，引导广大农民积极创业增收，建立茶叶种植基地，带动的群众共同致富，同时开辟就业的道路，以创业带动就业。

2、我村土壤肥沃，适宜茶叶生长，全村合计种植茶叶面积达1080亩，是刘畝乡主要的茶叶产地，乐盛茶叶也具有一定的知名度。然而，由于我村茶叶大多比较分散，缺乏统一化、规模化的经营与管理，带动和辐射能力不强，卖出的价格低廉，导致茶叶产品销售不畅、效益低，直接影响了我村茶叶在市场上的占有率和茶叶产业的整体经济效益。为引领全村茶叶产业向优质、高效化方向发展，提升乐盛茶叶的知名度，打响xx茶叶的品牌，特申请xx村大学生村官创业基地，着力发展我村茶叶产业。

1、改造乐盛老茶园100亩；

2、新建茶叶种植基地100亩，培育期为3年；

3、技术设备：现有杀青机、理条机、烘干机、提香机等茶叶机械14部，生产乐盛茗茶、绿茶、禅茶三条生产加工线。准

备继续新加茗茶烘干机、传送带、揉捻机等设备。

资金来源：

- 1、自筹资金。合伙人按照份额出资,享有自己的权利和履行应尽的义务。
- 2、申请大学生村官创业基金。
- 3、其他组织投资等。

资金投入：

- 1、茶园改造100亩，每亩xx元，共计20万元；
- 2、新建茶园土地租金每年约5.2万元；
- 3、前期土地整合、翻垦20万元；
- 4、买进茶苗600元每亩，共计6万元；
- 5、人工养护和肥料每年5万元；
- 6、产品宣传与推广5000元；
- 7、准备流动资金30万元；
- 8、共计86.7万元。

第一，经济效益。创业基地投入使用后，培育期内投资回报较小，培育期过后预计成年茶树每亩年纯收入在3000元左右，创业基地可以有效地带动我村农民脱贫致富，通过茶厂与附近茶农的收购关系，为广大茶农建立了稳定的经济收入渠道；增加就业岗位，本项目建成投产后，可向本村提供近50多个工作岗位，解决了我村部分剩余劳力的就业问题，减轻政府

的负担。

第二，社会效益。增强基层发展信心，我村大学生“村官”创业基地的建设是党中央、县党委、政府富民工作的深入推进，也为农村经济社会发展增添了新的变化。我村经济相对薄弱，缺乏能“带头富、带领富”的“双强型”带头人，群众对实现跨越式发展缺少办法、缺乏信心。大学生“村官”创业富民的实践，能让知识和能力在农村舞台上体现出了价值，“信心比黄金更贵重”释放出来的基层干群对加快发展的信心是当前最突出的社会效益，大大增强了基层干部群众加快实现全面建成小康的信心和勇气。

第三，个人效益。能增强大学生村官富民强村、加快发展的责任意识、示范意识、争先意识和奉献意识，在创业富民的实践中磨练意志、增长本领。

大学生创新创业训练计划内容篇二

茶餐厅是一种起源于__地区的快餐饮食文化，是西式餐饮的中国化。

我们的茶餐厅将在特色小吃和广式茶餐厅的带动下，注重文化信息的交融和休闲放松的氛围，茶饮和餐食作为休闲的辅助功能，用以向消费者营造一个温馨、和谐和宽松的气氛，在消费者工作和学习之余，陶冶心情、享受生活、沟通信息，是情侣幽会、商务洽谈、娱乐休闲、同学聚会等多项功能于一体的休闲场所。

休闲茶餐厅更是文化传播中心，我们将着力打造茶餐厅在构造上的精神内涵，结合合理的营运管理，在保证营业利润的前提下，突出茶餐厅的精神品牌，做到更为时尚化，更具品质，更有品位。而这将是我们面对激烈的市场竞争作出我们自己品牌的关键所在。

__路位于__学院的南校区南门外，是__学院学生日常消费和休闲很集中的地点。据调查，在校大学生的消费以衣、食、行等生活基本消费为主，而用在吃饭上的消费更是占了主要比例，约占月消费的70%左右。所以餐饮业是比较有市场前景的创业选择。项目市场地设__路，周边各色小吃和餐饮业比较多，竞争会相当激烈。但是经过分析，我们认为，就目前__路的情况来说，餐饮类产业的市场依然没有饱和，有很大的发展空间。

第二章：公司概况

公司宗旨：

本公司旨在通过我们的服务，充分彰显休闲和娱乐的主题，为城市学院在校大学生提供一个集餐饮和休闲于一体的消费场所。在未来的经营中，我们会努力将休闲茶餐厅打造成为__学院学生在学习工作之余，休闲、娱乐、饮食、聚会等活动的首选地点。我们将始终坚持不懈地做好“休闲”的特色，突出我们鲜明的个性化，在餐饮业做出我们自己的品牌。同时，我们坚守诚信为本的信念，在研发、销售和管理领域做到信誉第一，顾客至上。以质量求生存，以信誉求发展。

在餐饮业的竞争中，我们会密切关注市场动向，积极开发个性化产品，以对消费者体贴入微的服务，安全卫生的食品制作，合理的价位和整洁温馨的环境实现我们的目标。在我们策划的实施过程中，我们将综合考虑消费者、股东、公司员工和供货厂商等个方面的利益，尽我们最大的努力，争取做到各方利益的最大化。

公司简介：

__公司成立于20__年__月，业务范围涉及餐点和饮品以及为大家提供日常的休闲娱乐，打发课余时间的场所。

本公司的法定名称是__，法定地址在__路。

本公司是一个合伙制公司，主要办事机构是位于__路上的我们的实体店铺。

管理队伍简介：

__公司由四人合资组成。

管理团队成员分别是__。

四人均为__系在校大学生，对于本项目的目标市场，即大学生群体的消费取向和需求有切身的体会。同时，所学专业为本项目的宣传推广和内部管理提供了较强的理论知识基础。其中三人为学生会相关部门的骨干成员，具有较强的对外交际能力、对内的管理能力、深厚的人脉基础和实践操作能力。

具体人员分配

__，女，物资采购，菜式搭配。她有较丰富的市场经验和食品制作的相关经验。

__，女，财务。她耐心仔细，并且具有较强的财务管理能力。

__，男，销售。主要负责__路实体店内的销售工作及相关服务。他具有良好的沟通与服务能力和认真热情的服务态度。

__，男，宣传策划与推广。他具有良好的人际关系和较强的宣策能力

第三章：产品与服务

产品定位：

以休闲娱乐和餐饮为主的中低档餐厅。

产品服务特征：

本店的特色餐饮和独有的休闲娱乐功能是主要的服务内容。本店将在特色小吃和广式茶餐厅模式的带动下，让消费者在工作和学习之余有一个轻松和休闲的地方小息和解决餐饮问题。休闲茶餐厅以餐点和茶饮为主要供应的实体商品。餐食包括中西餐、特色小吃和甜品等，饮品主要包括咖啡、奶茶、果汁和沙冰等，产品品种多样，口味独特。店中另提供书刊阅读、饮茶闲谈、桌游、无线上网等区域和功能，以满足消费者更多的需求，在一个舒适、安逸的氛围下享受就餐、阅读和游戏的乐趣。

1、产品优势

和市场上同类的产品和服务相比，我公司的产品具有以下优势：

优势一：成本优势

我们的成本比竞争对手低，这是因为我们有直接的原材料进货渠道，避免了原料在多次转手交易中的价格提升。我们对影响食品成本较大的重要原料制定了采购规格标准，即对应采购的原料，无论从形状，色泽，等级、包装要求等诸方面都加以严格的规定。

我们认真做好存货的周转工作，严格控制原料在库存方面的成本。

优势二：质量优势

我们具有一个安全和稳定的进货渠道，首先从原材料的选择上把好产品的第一关。我们具有专业的品质控制和质量改进的能力，同时制定了严格的厨师和服务人员的行为规范，保证了食品的安全、美观及美味。我们有良好的服务意识，并

且坚持顾客为本的理念，保证了优质的服务质量。

优势三：组织管理优势

本项目管理团队均为会展管理专业在校大学生，具备一定的专业管理知识和能力。

优势四：意识优势

本商业团队成员的大学在校学生身份完全符合本项目的目标市场——在校大学生，可以最直接的、最大限度的了解到目标受众的需求和目标市场的动态。

优势五：个性优势

本项目不同于普通的茶餐厅，也有别于一般的休闲性场所。休闲茶餐厅将餐饮和休闲结合起来，既能满足消费者一般的就餐要求，另一方面也为消费者提供了一个温馨舒适的休闲环境。这个是本项目的最重要的特点，是作出自己品牌的关键性要素。

切入产品和服务：

本项目在实施的初期，将以餐饮为主，休闲为辅的方式进入市场。在市场成熟期后，将全面贯彻休闲茶餐厅的内涵，转为以休闲为主，餐饮为辅的经营方式。

由于本项目在__路还是属于比较新颖的商业模式，在进入市场的初期，会在一定程度上造成消费者的陌生感和不认同感，所以我们在初期选择一个对于消费者比较熟悉的经营方式，即主营餐饮类产品打开市场。我们的这种销售策略有利于消除消费者心理上的距离感，一定程度上为进入市场减少了阻力。但是，这种经营策略在实施过程中，如果力度把握不当，会对本项目的特点的突出造成消极的影响。另外，在经营策

略中的转型期要注意转变的适度，否则会背离已拥有的客户群的消费习惯，造成市场成熟期现有客户的丧失。

产品资源：

(1) 提供产品与服务情况

餐食供应：以中西餐为主食，提供多种类、多口味、多形式的餐点，适应大众口味，接受度较高，是迎合消费者需求的首要产品。另外，具备各色甜点小吃，风味独特，成为本点餐食多样化的保证。

饮料供应：咖啡，奶茶，果汁，沙冰和其他不含酒精饮料。

书刊阅览：各类期刊，报纸杂志，动漫类书籍和各类流行文学。

其他休闲娱乐方式：无线网络连接点，桌游。

(2) 原料供应情况

原料采购：原料采购是餐饮经营的重要环节，也成为在实际经营中餐饮企业食品原料成本控制的首要环节。采购的关键是建立、健全采购制度，明确采购标准，以标准规定采购的要求，严格监督。

鉴于食品原料种类繁多，季节性强，品质差异较大，所以采购方面我们严格依据以下标准：

- 1、保证采购质量优良；
- 2、采购价格合理；
- 3、依据人群，季节等条件控制采购数量；

4、与供应商形成长久良好的合作关系。

对供应商的要求：我们茶餐厅以餐点，茶饮为主要供应商品。

主要合作对象的是食材、饮品供应商，在原料，价格，品质，服务上对供应商有着较高的要求。

要求如下：

1、供应商为国家颁布营业执照的正规商家，拥有3年以上的经营经历。

2、严格按《采购清单》内容进行原料供应，供方保证原料来源及品质。

3、根据需、供双方的协议而制定采购单价。原料结算采取月结方式，单价一经确认，原则上不变的。只有在生产此种产品的制造成本上浮或下跌5%以上，影响到本合约所订的采购业务而导致需方或供方希望修订采购单价时，双方需协商单价修订及实施日期事项。

4、正常订货，需方按照所制定的“正常采购周期”以书面形式向供方订货，紧急订货时则按“紧急采购周期”执行。

5. 双方严格按《供应商合作协议》内容进行合作。

未来发展：

__路周围有多所大学，在该区域已经开设了多家餐厅，但是都是以普通餐厅营业模式为主。

我们公司根据市场现状，分析了大学生对课余时间的安排和现有需求，针对消费者对就餐环境的挑剔和课余休闲的特点，在该地开设了独具特色的休闲式茶餐厅，将会吸引大量的消费者。

我们针对市场环境，制定了合理有效的市场策略，努力顺利的进入市场，并以独特的经营方式快速的发展壮大起来，在项目的成长期内做好宣传推广，在两个月内争取到一个成熟的市场，拥有自己稳固的消费群体。

同时，我们将利用在__路的经营经验，努力做出自己的品牌，在一年内走出__路的经营范围，拓展出更为广阔的市场。

大学生创新创业训练计划内容篇三

项目名称：小岸儿童玩具出租连锁加盟店

经营范围：以出租婴幼儿童车、童床和儿童玩具为主，兼售卖婴幼儿童玩具

玩具是孩子的天使，孩子是父母的心肝宝贝。父母对自己孩子的投入是心甘情愿的，但由于各种原因，又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望。同时，由于孩子的天性，对玩具喜新厌旧，一个几百元的玩具玩几天就不感兴趣了。而市场上层出不穷的高价玩具，都是孩子永不满足的需求，这样促使了儿童玩具出租行业的萌芽和发展。

比如婴幼儿大都需要童车，而中档童车价格大约在300~500元之间，高档一点的在1 000元左右，而一部质量较好的童车起码可以用三五年，家庭购买的童车平均使用期为一年左右，不买童车不行，买吧，用完后又很难处理，而且又浪费。相似的用品不仅仅局限于童车，还有童床，学步车，儿童玩具，等等。如果开一间婴幼儿童玩具租赁中心，既给家庭减少费用，又给孩子带来更多的玩具，生意肯定兴隆。

玩具出租主要的目标群体是0~12岁的。儿童，由于出租玩具的品种繁多，档次繁多，适合于各种不同层次的家庭孩子。由于选址在新开发的成熟小区，家庭状况一般在小康水平或小康水平以上，对出租玩具的承受能力均没有任何问题。

目前榆林市出租儿童玩具的公司或店铺寥寥无几，这是一个新兴的行业，我们应该有一种先人为主的优势，特别对发展连锁加盟店尤其有利。

(一) 社会需求分析

孩子对玩具的喜爱和好奇，以及家长又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望，会促进玩具出租行业的发展。

(二) 项目规模的可行性分析

小规模玩具出租店，投资不大，风险较小，以样板店先行的策略更为稳妥。

(三) 行业发展趋势分析

随着近期一些一线城市的玩具出租公司开业并相继火爆，给榆林市场会带来一定的影响。从另一角度分析，榆林市民的理性消费观念往往很强，儿童玩具的出租更迎合榆林市民的消费理念，行业发展趋势看好，只要抓住了机遇，就可能会成功。

大学生创新创业训练计划内容篇四

xxxxx烧烤吧

周曦

高三（1）班

1xxxxx

zhouxi@

20xx年x月x日

商店名称：洛神音乐烧烤吧

主要产品：烧烤 炒饭 饮料

(1) 促销计划和广告策略

(2) 价格策略

本学期建立自己的特色和品牌，收回初期投资，积累无形资产，下学期开始盈利。

1.1 项目创想

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，休闲食品不仅种类越来越多，并且产品结构也向着风味型. 营养型. 享受型甚至功能型的方向发展。如今，休闲食品已不再是小孩子的专利，而是收到了越来越多的不同年龄人群的喜爱，不论是家居生活还是外出旅行，休闲食品已经成为我们生活中的一种消费“新时尚”发展至今，休闲食品俨然成为食品消费的重要内容而时尚化更已成为休闲食品争夺消费者的重要策略。休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，在这种情形下，我们的洛神音乐烧烤吧应运而生了！

2.1 现状

2.1.1 流行趋势

时下市场上充斥着各种样式的烧烤，归结起来这些产品也无非是为了吸引消费者的眼球，对于贵州人来说烧烤是最受欢迎的一种休闲食品，而且价格便宜，朋友小聚首选几乎是烧烤，而一帮朋友聚在一起购买烧烤的数量高。

2.1.2 行业现状

烧烤在全国范围都有，但在贵州市场发展到了巅峰。

烧烤的种类有：肉类、蔬菜类、豆制品类。

随着我国人民生活水平的不断提高，休闲成为大众生活不可缺少的重要部分，而休闲食品也由原来的仅能充饥发展到现在的既能满足口感又能调节心情的不二之选，所以烧烤具有很大的市场潜力。

2.2 竞争环境分析

2.3 事态分析

优势：烧烤是学生最喜爱的食品，而且市场巨大

劣势：创新经营市场接受程度难以预料存在一定风险。

2.4 店面实施

目前我们的烧烤店已经完成了装修和各类烧烤材料、设备及饮料的进入，将于2015年4月1日星期三中午12点整开业。

3.1 政策优势

政策近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家各级政府的相关规定，各地区应届大学生、毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：高校毕业生(含大专，本科，研究生)从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范工本费。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。

名称 单价(元) 单位

牛肉 3 串

羊肉 3 串

黑豆腐 1 串

鱿鱼 3 串

白豆腐 1 串

面筋 2 串

年糕 1 串

骨肉相连 2 串

热狗 1 串

鸡柳 3 串

五花肉 2 串

鸡翘 2 串

鸡翅尖 2 串

金针菇 1 串

土豆 1 串

菠菜 1 串

香菜 1 串

豆角 1 串

可乐 3 瓶

雪碧 3 瓶

冰红茶 3 瓶

康师傅矿泉水 1 瓶

哇哈哈矿泉水 2 瓶

怪噜饭 8 碗

豌豆肉末饭 7 碗

蛋炒饭 6 碗

土豆炒饭 5 碗五、资金投入

5.1 早期资金投入

1) 房租1200元/月

2) 柜台500元

3) 烧烤架700元

4) 桌椅3000元

5) 装修1800元

6) 冰箱800元

7) 烧烤材料560元

8) 其他2000

我们有着良好的市场优势：因烧烤是学生最喜爱的食品之一，我们的店铺环境适合休闲，消费市场巨大而且就在你身边，这样的项目不怕没人消费。

大学生创新创业训练计划内容篇五

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□xx(即品牌名)

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□xx市新开发的商业街，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“xx”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。

自我提升: 关注同行业的发展, 借鉴他们的经验教训, 关注时尚杂志服装界的潮流; 不断学习服装设计知识。

虽说万事开头难, 但不开始一切不可能, 作为大学生, 我没有经验, 计划书里有许多不足之处, 但我有学习能力, 不断学习会使我提高, 不断完善创业计划。有了明确的目标你就成功了一半□“xx”会在我和员工的努力下成长壮大!

大学生创新创业训练计划内容篇六

中高档营养搭配水果专卖店

(一) 市场分析

中国的水果市场巨大, 与国外人均年消费水果相比, 国内人均的消费才刚到其一半。通过对南宁市区的人群对水果消费情况的调查, 75%的人群每月的消费水果的金额在30元以

上，15%的人群消费水果在20-30元之间，有10%的人群消费水果在20元以下。

随着生活水平的提高，人们对水果的消费需求呈增长趋势。我国目前人均果品占有量为45gk与健康标准的要求70kg还有不小的差距，与发达国家人均消费水果80gk的水平相比差距更大。考虑现在我国的人口增长迅速，按照健康标准计算，全国的水果消费量比往年要高出80%。目前人们的生活水平不仅仅只是追求温饱，而是更进一步的关注营养和健康，所以，营养搭配的水果的市场是非常巨大的。

水果的零售，作为一个兴旺的业态，在各个城市迅速的扩容、改造、许多的水果零售店，在人群聚集的地方，铺天盖地。水果专卖店具有投资少，技术含量低，易操作，利润大和回报快的优点。所以水果行业发展才如此迅速，如何在这个行业建立自己的特色，就成了生存的唯一方式。

（二）市场几竞争分析1. 消费群体的分析

水果，这种大众消费品已逐渐转变为生活必需品，是大众消费的一个重要组成部分。目前，大众消费群体的水果消费途径是由以下两种方式组成：集市水果摊、大型超市。而水果消费的方式也有两种：批发和零售。

目前，消费者主要的水果消费途径是集市水果摊（菜市场、街道流动小贩），他们往往选择时令水果作为主要消费对象，对非时令水果、进口水果等中高档水果的选购相对较少，他们也会在去大型百货超市集中采购的过程中选购水果。此类消费群体以中老年消费者居多，他们时间充裕，能够很有耐心的挑选水果品质、权衡价格希望能够得到最大的实惠。他们的消费特点是：要求便利、要求低价、对比选购性强。

者更看中水果的品质和种类。他们往往会对新鲜、新奇的水果种类显现出喜好和偏向。

这些地方的水果销售都是零售，消费者喜欢吃什么水果就买什么水果，更多的是根据自己的兴趣爱好，而对水果中所含的维生素等营养，一概不知，更不说营养搭配。

2. 市场前景分析

现在的中国，各行各业发展的都很饱满，加上互联网的神速发展，人们对事物的认识也迅速的加快。对于一些有长时间保质期有易于零售和运输的产品，如：服装、电子产品、数码产品、家具用品、生活用品和极少部分的包装食品等，互联网销售一网打尽，而且物美价廉，所以互联网这种渠道的营销给现有的营销渠道带来了沉重的打击。加上，现在的物流达代了前所未有的水平，就连需要新鲜度极高的水果蔬菜，也能在网上进行销售。水果的营养搭配，满足了现在消费者单单消费物质的不足，而且现在对这营养搭配的销售方法，还是很少人尝试，所以，在未来的至少两年内，是水果行业的巨大的发展空间。

3. 竞争分析

(1) 消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果营养配套购买方式，由于其它购买水果的传统场所在消费者心中已经形成了习惯，所以要在短时间内改变消费者的购物观念，让其接受这种商业形态。

(2) 对于追随者：由于店面布置和销售方法都是可以复制的，所以相信现在在水果店引起消费者重视的时候，会有一些追随者出现，但只要我们把资源（采购、物流）整合起来，相信我们的价格和服务是别人无法追赶的。并且我们对于追随者可以权其加盟我们。

(一) 名称：特色水果

(二) 宗旨：诚信经营以质量求生存以信誉谋发展

（三）成立的目的：

1. 行业是需要：中国缺少有特色，尤其是这种营养搭配销售的水果销售经销商
2. 创业者的需要：进入门槛低，很小的投入就可以经营。
3. 水果的购买状况和消费者的心理需要：现在的水果销售模式已经满足不了现在消费者的需求，消费者现在追求的是绿色、健康和营养。
4. 庞大的市场需要：国家计划在20xx年使人均消费水果达到40公斤□20xx年48公斤□20xx年53公斤。也就是说要20xx年，水果要有2500万公斤的消费增长。市场巨大。是现在市场的40%。

（四）组织及人员结构

采购部（五）产品及服务注解：因为是刚成立的新店，规模不大，为了减少开支，所以只设了以上三个部门，节约资源的同时，也易于管理。

1. 产品：主要以大众水果为主，结合营养学，搭配销售。
2. 服务：宾至如归客户至上

高档水果营养搭配的形象塑造：严格控制商品的毛利率及各种经验成本，开展一些促销活动，打造商业形象，如特色水果营养搭配、会员制销售以及利用pop广告和自有品牌来塑造性象。

大学生，是激情而有想法的一代，很多大学生都会选择毕业之后创业，但是，创业怎么能没有一份详细的创业计划书呢？以下是小编整理的关于大学生创新创业项目.....

.....

.....

2018在社会不断向前发展的今天，大家逐渐认识到创业计划书的重要性，通过制定创业计划书，把利弊都写下来，逐条推敲，就能对项目有更加清晰的认识。拟起创业.....