

# 最新小项目计划书的格式样板 小项目创业计划书(通用5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。什么样的计划才是有效的呢？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。

## 小项目计划书的格式样板篇一

旅游市场有巨大的发展空间。旅游业作为国家的支柱产业，有国家政策的大力支持。在相当长的时期内，旅游产业都会呈现快速发展的状况。另一方面，由于人民生活水平一直不断提高，而且人们的空闲时间也多起来，现代人的生活观念也发生了变化。当收入游乐保障的情况下，出外旅行享受生活就成为人们生活中不可缺少的部分。需求的大量增加，必然导致旅行产业的迅速发展，而且随着社会的发展，旅游业也会更加个性化和多样化。

### (1) 市场细分

旅游市场主要针对有一定消费能力的中高收入者。

按职业细分，大学生的旅游消费市场迅速扩大。由于大学生在社会的特殊性，导致大学生特殊的消费习惯和消费需求。问卷调查显示，7.5%的学生每月的全部花费支出在3元以下，4.5%的学生在3-5元之间，35.8%的学生在5-8之间，15.2%的学生在8-12元，还1%的学生每月花费超过12元。可见，大部分学生的消费能力不弱。我们的目标市场主要就是月消费支出超过5元的这部分大学生，即约占52%的大学生。即全国884万的大学生市场。按照平均每人每年的旅行消费所得利润5元计算，税前利润可达442万元。另据调查显示，这部分的大学生的潜在消费需求很大。而且消费目标改变的弹

性较大。只要有合适的替代品，大学生很容易改变消费习惯。因此，针对企业的服务项目，便较容易打开市场，并可在短期内获得快速成长。

## (2) 市场定位

因企业的资源限制，以及在细分市场无竞争者，因此采用避强定位，差异化战略，以确保市场占有。

企业致力于提高大学生素质，为大学生提供更周到、更细致、更省钱、更具价值的出行服务。一切为了创造大学生需要的价值。

首先服务差异化。企业提供的服务目前是绝无仅有的一项服务，不仅体现在服务的具体设计上，更具体在贯穿其中的全新的学习、生活理念。在服务设计上，突出了对自然和社会的协调，既保证大学生对自然风光、人文古迹向往的需求满足，同时更具现实意义的素质锻炼以及人际交往方面的需求也可以满足。在整个服务中体现的追求自由和实力，挥洒青春活力，展现青春风采的精神更是别具一格，充分满足现代大学生的理想和追求。

在服务上，一切为了创造大学生需要的价值，即服务更周到、更细致、更省钱、更富情趣。

其次，形象差异化。企业所开展的服务是为大学生服务，形象上是大学生的益友。年轻活泼，充满智力和激情。企业构建全新的企业文化。企业的企业文化是健康、积极向上、充满激情和灵性。在现代社会中，成为时代领跑者而又是生活享受者。

企业形象充分区别与其他企业，代表大学生的内心感受和生活渴望。

## 2. 竞争优势

企业提供的服务，周到细致省钱。大学生的需求通过我们的服务可以全面、方便、有效地满足。其主要优势有以下几点：

(1) 专业化企业在服务设计方向突出专业化，可以让大学生产生强烈的真实感。针对大学生，无论在休闲观光，还有在素质拓展□partytime□潜能训练、社会实践，都让大学生参与其中，获得价值。

(2) 个性化企业提供的服务针对大学生中不同的需求偏向，设计的服务也具有明显的个性化，可以让大学生的不同需求得到全面满足。而且，在提供的服务过程中，根据实际情况还提供专门的特色服务，达到大学生的满意。

(3) 集成性企业提供的服务是创新的集合各项服务，多方位、多角度地全面服务。大学生可以全面系统地参加一项或几项服务的组合，以满足大学生不同的需求。

(4) 创新性企业服务始终坚持创新原则，不断创新，全面创新，保证满足大学生的消费需求。

(5) 完全顾客导向企业的每一项服务都是为大学生量身定做的，一切从大学生的实际需求出发，一切为了创造适合大学生的价值。企业和顾客共建企业文化，形成完全的顾客导向。

(6) 及时性企业通过现代网络、校园社点等方式直接提供服务，保证服务的及时性。

## 3. 人才优势

企业部分依托高校专家教授，一部分依托外聘优秀管理人员和高素质职员，建立完善的人才机制，有充分的人力资源优势。

## 4. 竞争劣势

由于企业进入的'是一个全新的领域，目前尚无人可以学习，因此具有一定的进入风险，企业属创业企业，资源有限，短期内无法支撑较大规模的竞争压力。

## 小项目计划书的格式样板篇二

企业的业务主要包括以下部分：

### (一) 休闲旅游

休闲旅游服务是企业提供的一项基本旅行服务。这项传统的旅行服务旨在让消费者摆脱社会和生活的压力，暂时放开烦恼的事情，走进大自然，融入大自然美好的氛围中去，享受大自然带来的乐趣。体验在百忙中享受生活。这项服务中，可以充分体验自然，陶冶情操，回归自然，解脱心灵的束缚，寻找真实的自我，感悟人生，享受美好生活。

在这项服务中，我们更加注重对景点的选择，根据需要，开发新的景区，不局限与现有热门景区，延长停留时间。这样可以冰雹正享受到真真正正的大自然。

### (二) 素质拓展

这项服务实在传统旅游服务基础上，赋予其诸如探索、考察、生存能力的培养。借助大自然奇妙的造化，来锻炼能力。这项服务对于大学生学会观察，学会适应自然，体验大自然的奇妙世界都十分有益。在这项服务中，我们会有专业人士进行随团指导。指导大学生的野外生存技能，自然奇趣，等等。让大学生在这项服务中既可以体验到自然的乐趣，有可以学到知识本领。这些基本素质的锻炼，能够提升大学生的体质，训练观察力和适应能力并融入自身，终身受益。

### (三) 社会实践

这项服务是我们区别于传统旅游的最大之处之一。这项服务主要是为了锻炼大学生素质而设计的。通过这项服务，可以让大学生了解社会的方方面面，明白社会的运行和从事工作的流程。这项服务中企业设计有调查活动，访问活动，实习活动，等等。大学生可以选择参加其中一项活动或几项活动。我们有专业人员进行配合，确保大学生的活动能顺利完成，这项活动也是体现大学生地方自身能力，展现个人风采，了解社会，了解自己的时机，也在这时来创造自身的价值。体验劳动带来的快乐，为踏入社会作好准备，打下基础。在这项服务中，大学生既可以学到各种做事、工作、处世的本领，也可以锻炼自己适应社会的能力。

### (四) partytime

这项服务也是我们区别于传统旅游的最大之处之一。partytime是我们为大学生交流信息，结交朋友，获取知识而设计的服务。在这项服务中，会提供许多具体的活动，以便于大学生的需要得到满足。在partytime充满了知识和友谊，信息和互动，是大学生理想的焦急学习场所。在partytime企业会提供各类大学生感兴趣的信息，比如，经济、时事、军事、就业、教育等等。企业会聘请著名人物做互动演讲，请语言大师传授外语口语。企业还举办各式论坛，让大学生自由发挥，诉其所想，感受学术自由的乐趣与充实感。partytime是大学生展现青春风采的舞台，让大学生在快乐中学到知识，结交朋友，在青春留下美好的回忆。

### (五) 潜能训练

潜能训练就是把大学生带到大自然，利用崇山峻岭，瀚海大川等自然环境，通过专门设计富有挑战性的课程，利用种种典型场景和活动方式，让团队和个人经历一系列的考验，磨练克服困难的毅力，培养健康的心理素质和积极进取的人生

态度，培养团结合作的团队意识，使大学生达到磨练意志，完善人格，陶冶情操，挖掘潜能，熔炼团队的培训目的。潜能训练把人的身心能力中最卓越，最出色的部分升华到可能达到的颠峰，当人从颠峰下降到平凡生活时，应对一切挑战可以从容不迫，潜能训练已经成为学习适应社会和终身教育的好方式。

## 小项目计划书的格式样板篇三

云龙县腾龙茶叶有限责任公司通过对联合开发下属五大茶厂及周边茶农基地生态茶园建设项目的调查、研究、论证、分析，云龙县旧州茶区地理位置、气候、海拔独具，自然条件较好，非常适宜种植发展云南大叶种茶树，在现有“绿色食品”“云腾”牌“天池碧绿茶”的基础上，大胆科技创新，保持独特传统的加工工艺，引进先进的加工设备和高新技术，不断提高产品质量，研制开发新产品，大胆的名牌创新，增加市场竞争力，扩大市场占有率，创出云龙自己的茶叶品牌，使茶叶产业成为云龙县一大优势产业和特色产业，带动山区人民脱贫致富，增加收入。项目计划投资3136.5万元，公司自筹856.5万元，茶农投工投劳自筹780万元，引进资金1500万元。

该项目如能按计划投入，并能实现预计的目标，就优质中档干茶一项，按每亩生产干茶60公斤计算，年产量为600吨，年可实现产值2400万元，可实现税利1080万元（其中：税收按13%计算，则312万元，纯利786万元），项目实施结束四年后可全部收回投资，茶农收入也相当可观；若将高档茶及末茶的开发充分利用，则效益更可观。从此该项目成为云龙县旧州地区一项永续利用的绿色支柱产业，将取得经济效益和社会效益双丰收。

## 小项目计划书的格式样板篇四

快餐业的竞争对手主要是商业街附近的小餐馆以及像麦当劳、

肯德基那样的快餐店。他们各有各的优势，当然我们也不示弱。因为在创业初期，所以我们一定要大力吸引顾客，在不影响销售额的情况下尽量压低价格，让平时的低薪阶层一样可以在这里消费，让顾客买得舒心吃得放心；同时在其他餐饮业没有开始网络订餐的情况下，实施新战略，开通网络订餐业务，送餐上门。

## 小项目计划书的格式样板篇五

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1) 本店固定资产万元营业面积平方米桌椅套冷冻柜台灶件若干

2) 每日流动资金为多少万元

3) 对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。注：因在创业初期，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。