

# 2023年大学生跑腿服务策划书 大学生创业计划书(优秀7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 大学生跑腿服务策划书篇一

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

## 大学生跑腿服务策划书篇二

财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书2、投资计划：

- (1) 预计的风险投资数额
- (2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排
- (3) 获取风险投资的抵押、担保条件
- (4) 投资收益和再投资的安排
- (5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排
- (6) 投资资金的收支安排及财务报告编制
- (7) 投资者介入公司经营管理的程度

### 3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实

现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。

投资与收益：简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表。

## 大学生跑腿服务策划书篇三

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。

## 大学生跑腿服务策划书篇四

### 1公司介绍

(1) 公司名称：

(2) 公司性质：

(5) 公司预计初期投入资金：30万（投入资金筹措方式采取均摊制）

(6) 公司面向群体：有车一族

(7) 公司经营策略：积极创新、稳中大步前进

## （8）装修风格：整洁中档2公司各部门及职责

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作经行部署安排和监督。财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱产业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

### 1市场描述

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10%左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展□4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为2153.55亿元。

20xx年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

## 2典型问题

竞争对手的主要优势：

1. 入行时间早
2. 有固定顾客和渠道
3. 合适的管理模式
4. 员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势：

1. 服务理念落后
2. 管理模式相对固定死板
3. 维修技术人员学习能力弱

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1客户群的建设与维护通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2产品定价对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

（一）车身修理设备

（二）汽车维修钣金设备

（三）篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。准备资金：1000元

（四）电器、仪表修理设备

其他预算

## 大学生跑腿服务策划书篇五

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

(1) 消费者的特点；

(2) 产品的特性；

(3) 企业自身的状况；

(4) 市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

(1) 市场机构和营销渠道的选择；

(2) 营销队伍和管理；

(3) 促销计划和广告策略；

(4) 价格决策。对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

## 大学生跑腿服务策划书篇六

主要经营范围：

咖啡类：蓝山，拿铁，摩卡，卡布其诺，意大利，哥伦比亚，

巴西等等。（咖啡类为本店特色，均为现磨现煮的咖啡。）

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白兰地，各式啤酒等。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果，巧克力，芒果等。

下午茶：绿茶，红花茶，人参乌龙茶，几种花草茶等。

甜点：各式精致甜点，如慕斯，饼干，蛋糕等。还有多种口味的沙冰和冰激凌。

企业类型：服务

（略）

1、目标顾客描述：在校大学生及老师。商务楼的商业人士。

2、市场容量或本企业预计市场占有率□xx%

3、竞争对手的主要优势：产品数量较多，发展历史久，资金充裕，被众多客人认可。

4、竞争对手的主要劣势：产品模式固定，不灵活。

5、本企业相对于竞争对手的主要优势：发展初期可以采用不同的经营模式，选择最适合的。

6、本企业相对于竞争对手的主要劣势：资金少，不被客人认可。

1、产品：统一

2、价格

## breakfast

麦芬（巧克力、蓝莓、香草、蔓越没）x元

丹麦类面包x元

## lunch

蔬菜派x元

法式三明治（吞拿鱼、熏鸡）x元

三明治（吞拿鱼、土豆、恺撒）x元

沙拉（土豆、吞拿鱼、恺撒）x元

餐盒（叉烧、黑椒牛肉）x元

## teatime

芝士条、面包棒x元

小饼干x元

提拉米苏x元

水果杯x元

维也纳黑森林蛋糕x元

芝士蛋糕x元

蓝莓芝士蛋糕x元

3、促销方式：

4、地点：

(1) 选址细节**xx**

(2) 选择该地址的主要原因**xx**

(3) 销售方式：最终消费者

(4) 选择该销售方式的原因：服务行业，不适合批发零售

企业将登记成：合伙企业

拟议的企业名称**xx**

企业的员工**xx**

企业将获得的营业执照、许可证**xx**

企业的法律责任（保险、员工的薪酬等、纳税）

1、工具和设备：厨就是烤箱，扒炉，炉灶，水池，煮面炉，消毒柜，冰箱

吧台方面：冰箱，水池，制冰机，蛋糕柜（可选择），咖啡机等.....

2、固定资产和折旧概要**xx**

（略）

## 大学生跑腿服务策划书篇七

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，祝愿什么的'取得良好的战果。最后祝愿我们三方你我经销商共赢。