

2023年简单的创业计划书(精选9篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

简单的创业计划书篇一

现在市场竞争是非常激烈的，各种方案和计划的投入可真谓是鱼龙混杂。每位经营者都想站市场的熬头，但是往往不能如愿以偿。现在许多的餐馆都面临着一个很大的难题，就是餐具的用前的取得和用后的处理。于是我们就想到了吃东西的时候连餐具一起吃了。不管怎么样，一切在我们尝试就会知道，我们相信我们的想法是可以实现的。因为我们的市场还有待开发，还需要各种新方案的投入，这是不容置疑的。

简单的创业计划书篇二

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三) 了解市场

(四) 表明行动的方针

(五) 展示你的管理队伍

(六) 出色的计划摘要

二、创业计划书的内容

简单的创业计划书篇三

最近的餐饮业市场呈现一片蒸蒸日上的景象。我们有理由相信餐馆市场的明天会是更加美好的。

如果我们能找到一种新的东西来替代筷子等餐具的话，那么我们的环境将会发生大大的变化，我们也将会在市场上找到一条新的路子，让大家能吃上各种清洁健康有营养的食物。

简单的创业计划书篇四

手持5万,可投资的项目有局限,想哈就投资小餐厅吧,首先是租房,租金最好是80平方米月租金3000元以下.或者40平方米20--以下,最好选择靠闹市又近农贸市场的地方.租金支付最好是一个月一付,或三个月一付!

二,装璜及设施

店面墙体粉白,做吊顶,装灯装排气,80平方最少5000元;40平方米最少3000元,地面陶瓷装璜3000元.厨房装璜及设施4000元,15套椅桌6000元,空调两台6000元,餐具购置20--元.

虽然投资不太,但,店要体现雅致,人的食欲与环境往往有一定

的关联。还有就是墙上贴一些小吃特色的介绍：来历，口感，相关名人等。

在每张桌上放一两本本店小吃的介绍册。采摘相关小吃的精华文章、图片。

装潢期最好少过一个月。

三、经营特色及毛利计划

小吃的最大特点，就是做一些一般人做不好，但利润相当高的食品。所以如果不做加盟店，投资这5万，起码做老板的必须要了解各种美食，能做出各种适合地方习惯的美食来，再规范化制作过程。

例，在做杭州菜时，应有少量杭帮菜咸淡口味特点，最大程度地表现粤式风格；做川菜，就得麻、辣；上海味的就要多一点甜。

店里还得作几种品味的粥，最好考察一下价格，就如(1)白粥，2元一碗，带一小碟野菜或粤式酸味，烧制成本0.5元，(2)祛湿粥，用的是祛湿中草药三四种，加猪骨头，红豆，花生，玉米.....

制作成本为1.5-1.8元，这是特色粥品，售价6-8元。(3)皮蛋肉骨粥，制作成本1.2-1.5元，售价4-5元。(4)餐桌有介绍，客户可以预订其他特色粥等一些物美价廉的个性化食品。

店里菜系不妨也体现个性，如粤式制作螺蛳，用骨头煲，加入酸竹笋再炒，一碟制作成本基本2元左右，售价最少也得5元。香芋蒸饺，选用桂林产的香芋，减少肉的含量，香味感觉丰厚。制作成本差不多也在2元左右，10个，售价5元10个等等。

当然武汉过早，面食肯定少不了，精制牛杂，叉烧米粉，汤包

等,不妨加上醉辣龙虾,酸猪蹄,现烧烧烤和广东凉茶.....这些毛利润基本上是制作成本的1.5-2.5倍的产品。(上面可根据团队了解跟掌握情况选择产品特色)

四,员工使用.

必须要有一组优秀的团队,计划请两班员工,一个收款,一个收桌兼洗碗,三个在厨房式窗口内操作,一个派外卖送货.收款人是老板或相任人当的,关系到打折促销问题管理.

最主要的厨部,暂定为由人事部长负责聘请大厨,并招收学徒.

如果要聘请员工,那么员工要统一服装,聘用时员工要交200元押金,统一服装问题差不多算投资相抵,不算统一服装方面的投资.

五,营销策略(借鉴一些商家的方法:购价券,再换物)

1.为了节约成本,可以印名片式的小广告分发给附近的小区或商店或市场中.除了装璜置物再留3000元做流动资金外,尽量用在广告上.

2.开业前一个月派发8折优惠券.

顺利的话,这种小餐厅,基本上早中晚和夜宵都能营,日目标营业额为3000-5000元.即毛利润为1800元,除去员工工资加费用 $14 \times 60 = 840$.除税费300元,每天利润为650元以上.年利润为23万,计算误差后,算20万。

总结

开小餐厅,做的是特色,一般人不想做而做不好的食品,着重的是地方口味,食品品位高,毛利润率才高.

食品再好吃, 推销手段也要独特. 店子若采用抽牌打折的这种买一送一机率销售手段, 让享受美食的人们获得打折刺激的同时也找到了一个乐子。人事安排(暂定)

简单的创业计划书篇五

xx专营各种冷饮、甜品，制作考究，价廉味美。我们的理念就是让中国人改变自己的饮食习惯，从亚健康走向健康，温暖明亮的环境，贴心的服务，精选优质原料，严格制作，养生好味道，爽滑可口，物美价廉!香甜冰凉，专业工艺，优质原料，一份惬意，一份悠然!温馨舒适的环境，用心之作，丰富饮品，口感纯正，制作考究，营养健康，养生风味，平价享受好味道!

xx将“细腻用心”及“无限创意”投入到甜品的制作中，注重视觉、味觉、嗅觉、身心等全感官的舒爽体验。每一位甜品制作人员都经过专业的训练与培训。xx甄选高品质原料，在食材、口感、配料、温度、工艺、感观各环节上严格控制，新鲜现制，尤其是食材辅料上，持续创新改进，呈献给消费者不断变化的美味盛宴，将口感发挥到极致，同时最大的特点是低脂、低糖、低热量，深受追求美味与健康的时尚人群青睐。

xx甜品创业

奶茶3年遍及街头巷尾，蛋糕店在4年内随处可见，甜品消费迎来迸发式的开展。20xx年，中国安康甜品消费已到达1200亿元。估计20xx年将超越20xx亿，远超其他休闲项目。

xx凭仗中西合璧的创意安康饮食文明，在市场上掀起一股高端时髦的甜品旋风，并且坚持着旺盛的开展势头，激烈进驻中国内陆市场，协助中国创业者打造阳光事业平台，赢取财富先机。

- 1、具有一定的商业背景和经商经历，熟习外地市场。
- 2、有一定的经济实体和投资实力，有良好的信誉。
- 3、具有努力于公司的创业热情，分心专注、敬业上进。
- 4、理解、信任公司，在运营理念和开展思绪上能达成共识。
- 5、对投资风险和收益的两面性有正确的认知和充沛的心思预备。
- 6、具有法人资历或合法运营资历。
- 7、情愿交纳保证金。（协作终止时予以退还）。
- 8、情愿依照规范交纳品牌效劳费及终端推行费

1、品牌优势

多年的品牌历程在消费者心中形成了良好的认知度，市场口碑好。

2、产品优势

为了提高整个连锁企业的商誉，连锁总部都会随时开发或引进或采购独创性、高附加价值的商品，以产品差异化来竞争对手，连锁创业店直接享受这种好处。

3、技术优势

公司成熟技术拥有的地位，总部强大的技术研发中心，会根据市场不断的变化，及时开发新产品并提供技术培训，让您的创业店永远站在技术前沿，保持良好的竞争力。

4、培训优势

开店经营不用愁，总部会为创业商提供开业前系统培训，从产品培训、营销技能、专业技术、到管理技能方方面面都有，让您开店无忧。

5、服务优势

以现成的装修样板、店面的整体设计、统一形象，可使创业店快速启动。

6、投资优势

成熟的品牌才可以保障创业商的创业成功率，我们拥有完善的运营和管理机制，成熟的经营技巧，可以直接为创业商服务，大大降低投资风险。

1、投资者在网上了解我们创业的详细信息，或者直接拨打总部创业电话咨询。

2、了解我们创业代理所需要的条件、判断、评估审核，判断您是否适合创业或代理我们相关项目，这是一个相互选择的过程。

3、提交意向咨询申请创业，总部收到申请后，进行合作资质评估。

4、总部出具可行性方案，签订合同，授予特许经营证书及牌照。

5、总部对于店面选址给予相应配套的专业选址方案，确保合作者选择心仪店址。

6、统一设计装修我们按照统一的店面形象对创业店进行设计和造价预估，双方确定后，交由第三方施工队由第三方施工队完成施工。

简单的创业计划书篇六

秋林村是个传统的农业村，富余劳动力较多。由于种植业收益率低及小港村特殊的地理位置所限，导致大量劳动力外出务工，如何在农村经济结构战略性调整和农村产业结构调整的重要时期，破解这一瓶颈，增加农民收入，成为摆在当前的一道难题。

秋林村群众有养殖的传统习惯，养殖积极性高，但由于品种单一、生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖积极性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

简单的创业计划书篇七

随着我国人民生活水平的进一步提高，人们对营养摄入的要求越来越高，但实际上我国居民营养摄入不平衡的问题还相当的严重，在大中小学校、托幼机构、养老院、专业运动队、医院、政府部门、公共卫生部门、企事业单位、社区保健及健康中心、餐饮、食品加工及经营部门、宾馆等均需要不同数量的营养专业技术人员和管理人员。社会的发展和民众对营养的需求十分明确，营养产业正在由专业营养师和专业性的营养机构拉开序幕。

公司将根据不同的人群需求设定不同的营养护理方案，创办营养检测咨询指导中心。本中心将通过为顾客的营养检测，实施营养服务，并结合营养指导和营养调理提高顾客的营养指数。

具体检测方案：

- 1) 测定个体基本营养状况——能量相关测定、矿物质测定、维生素测定
- 2) 测定不同阶段人群的特定营养需求指标
- 3) 其他营养状况指标——多项
- 4) 测定营养不平衡的营养素项目所对应的脏器功能20项指标
- 5) 测定挑选食品及保健食品对营养改善的情况、包括吸收度和效果
- 6) 出具系统的营养状况评价报告、营养对健康的影响程度报告、营养与当前健康状况分析、食品营养测定指导、保健食品营养测定指导，膳食指导。

技术指标：

1. 指标全面：包含所有的营养素以及有害物质的测定
2. 操作简单：二周培训即可掌握检测手法，30分钟即可进行一次居民营养全面检测
3. 评估报告智能化：即时的营养评估分析，智能系统完成复杂的计算标准
4. 指导明确：每一营养素都有明确的功能、症状对照、食物含量排序和注意事项
5. 生物波取样技术：无损伤、营养素功能平衡度波形全面。

通过健康调理示范基地的营养检测、营养指导、营养调理完全个性化的技术服务，通过不同人群不同的健康标准生物波模型，通过严格的规范的数据分析解读方案，使营养师在做人群营养及健康指导实现了规范化，检测分析技术国际领先，

营养方面可以实现指标全面、快速准确，更重要的突出了平衡的理念，可以检测到营养素之间的协同和拮抗关系，可以检测到食品级保健食品的吸收，实现最好的配伍，为顾客做出全面地、系统的可执行的有效果的能够评估的营养方案。

公司还能从营养指导中心发展为亚健康中心，进一步转化为健康管理中心。且能与各个行业进行战略性的合作，如下：

2) 美容业：营养检测评估——美容与营养和健康——营养调理——具有竞争力美容业

3) 健康养生会所：增项开发营养检测评估——营养调理——各种养生保健方法应用

4) 健康体检机构：增项开发营养检测评估——营养调理——增加健康体检内容。

公司根据自己的实力及能力惊醒了市场定位，基本选址在药店、普通社区、老干部活动中心、卫生站、美容院保健品专卖店等，接着在进一步进入商务会所、健康中心、疗养院、体检中心、大型高档社区、机关单位的医疗保健机构等。地段面积大致在70——140平方米为宜，原则上检测室要独立，一个检测室最多放两套设备，并设有办公室、资讯室、解读室(封闭、隔音)。配置智能化营养检测分析设备2台，可根据自身条件选择租赁或购买营养检测分析仪。(租赁设备：需交纳保证金6万元或有担保抵押资格的人及财产。设备租赁费用为每月3000元。购买营养检测分析仪：设备价格为人民币9.5万元，包括营养检测设备一台、计算机系统和检测软件一套、水处理设备一台)。

简单的创业计划书篇八

风险因素分析：

- 1、场地选择风险较大
- 2、人员使用
- 3、产品质量的保证
- 4、对周围人群消费能力的评估。

风险防范对应措施：

- 1、场地选择可请专业人士进行挑选
- 2、人员使用上要认真筛选，定期进行培训
- 3、产品质量要从源头上把关，认真做好每道工序
- 4、做好充分的市场调研，对人群的消费能力有足够估计。

简单的创业计划书篇九

1. 矿大学生对教育培训的刚性需求较大，针对考研和各种考证有34%的学生愿意选择进行教育培训。
2. 学生对教育培训的形式要求多样，通过调查我们了解了几种主要的培训需求及需求人群：大一新生对英语口语及四级的培训需求旺盛；大二及大三学生对英语六级课程有较强的需求；庞大的考研群体对考研课程需求最为强烈；管理学院大三、大四学生对bec英语培训表现出较强的兴趣；国际学院，外文学院学生有兴趣报名托福雅思英语培训课程；文法学院大三大四学生有参加教师资格证培训以及心理咨询师培训的意向；部分大四学生愿意参加公务员培训，英语口语提高班。
3. 48%的受调查同学愿意为教育培训支出500元以上的培训费，只有29%的受调查同学认为不参加培训的原因是价格太高，可

见矿大学生愿意为教育培训支付较高的费用。

4. 影响学生不愿参加培训的主要原因是，培训的效果不明显，不如自学的效果好。

从上可以看出，教育培训在矿大市场的需求很大，而我公司的目标客户就是所有需要教育培训的学生，我们借助教育培训这个大市场，通过与培训机构的合作，一方面为学生制定合理的学习课程计划，以及争取更多的价格优惠，另一方面我们可成为培训机构的一种有效的招生途径。