

大学生甜品店创业计划书(优质5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

大学生甜品店创业计划书篇一

在这个人才至上的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上課之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为家乡作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战!

为此，我打算建立一个以时尚服装为主体，各种饰品，纪念品，日用品同时经营的便利店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展!

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的!成功就在眼前!

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的含义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类文明不断进步，追求时尚已成当代大学生一大目标。

2、我校大部分大学生来自农村，中等消费水平居多，经济非常好的不多，学校又坐落在这个消费水平居高的旅游名城，很多时尚服装只有专卖店有，这给我们出了很大难题，无奈之余只有穿些朴素的服装，质量难保证，实惠又时尚的服装正是这些学生想要。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对 我来说已经没有多大诱惑了，所以我需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道,以真正做到自立自强!

具体项目如下：

时尚男女服；

男女睡衣；

精美男女包；

运动鞋(以安踏为主)；

运动球衣，球类，日用品，伞，等。

古城烙画，披肩等丽江特色产品(可作为促销赠送品)

2、互利原则:在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠;

3、诚信原则:保证为顾客所提供的产品无质量问题，做好售后服务工作，保证诚信经营，一切为了顾客。

所有在校大学生

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、现代社会，大学生对产品的质量绝对有顾忌，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的产品,先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

6、大学人口庞大，是一个密集型的小镇，消费能力绝对可观，过生日，同学聚会，老乡聚会，男女约会等天天都有，而现在学校还没人帮助策划这些，如果能抓住这一市场还是有发展潜力，不用成本，还可增加些额外收入。

7、学校考证多，辅导教程需求量庞大，学校订书是原价，我们能以绝对优惠的价格垄断部分市场，效益绝对可观，这是稳赚不赔的生意，前景不容忽视，真正要想垄断这个市场就必须将关系打入各个班级，大力宣传，创造一个良好的形象是成功的基础。

打印复印业务，推销辅导书，帮同学策划各式聚会，这些项目稳赚不赔，可以增加些收入作为流动资金。主体店利润可观，出现亏本的概率低于10%，只要这些项目同时落实就能优

劣互补，实现真正的零风险经营，作好促销工作，保证无货物积压，进货价绝对低是我作出保证的基础，丽江消费高是我无风险的保证。即使货物积压，我可以原价甩出绝对能吸引顾客，100%的信心。

4、策略上:开业期间可采取优惠、免费服务等业务;

5、设备上:需要台电脑、打印机、复印机。

1、来源:起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机，复印机可以先购二手的以节省资金。以后可以在打印复印促销书籍上补充资金紧缺，由小规模经营逐渐向大规模挺进，不断解决经费问题。

2、分配:

2)每月提成分配标准:按业绩分配，具体待定。

在服务过程中，可能会出现顾客对服务不满意事宜，为此，我们必须坚持顾客是上帝的原则，尽量满足顾客合理要求;在服务过程中，也可能出现这样的情况，服装有质量问题，这时，我们必须向顾客道歉，收回有质量问题的服装出现顾客无理取闹，要动之以情晓之以理，本着顾客是上帝的原则，处理好与顾客的关系，不能有损信誉在服务过程中出现货物积压，应完善退货机制，作好一切促销准备，保证只赚不亏。

大学生甜品店创业计划书篇二

春日的微风、夏日的清凉、秋日的浪漫、冬日的暖阳，一年四季的幸福时光。在上海、在南京我们都能看到diy烘焙蛋糕的门店，温暖的装修风格，鲜香的烤面包，美味的蛋糕，香气弥漫在周围，让人倍感幸福。

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦

躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的蛋糕、饼干等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品创业店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业，打造都市避风塘。

diy烘焙小店不仅提供美味的食品，还有蛋糕diy供热恋中的人一起分享，无论是两人一起到店，还是其中一人想为另一半送上一份惊喜，都可以在烘焙大师的帮助下打造一款专属的情意蛋糕，用心去表达爱意，同时，也用心去感受烘焙带来的幸福快乐与愉悦感受。

diy活动吸引的不仅是大人们，连小朋友们也被深深吸引着，幼儿园里，小朋友在烘焙大师指导下完成一个个属于自己的产品，倍感成就也感受着快乐。烘焙店还为小朋友们提供了diy的两款饼皮，顾客可以在店里或带回家与家人一起发挥想象，共同创造出属于自己的饼干作品，烘焙自己的幸福滋味。

总经理□xxx□

财务员□xxx□

市场分析调查员□xxx□

资料搜集员□xxx□

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦

躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的`蛋糕、饼干等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！

因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品创业店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业。打造都市避风塘！

2、流动资金；

3、前期筹备金；

4、推广市场费用；

5、后备金。

转让形式：排他实施许可；普通实施许可等。

（一）筹备组建企业，从筹备到试产3-6个月。

（二）可分期、分批投入资金、人员等。由小扩大逐步发展。原则：销售逐步增加，资金逐步投入，厂房逐步扩大，设备逐步增加，人员逐步增加。

（三）做市场应注意的问题（建议）

1、首先推出馄饨或馄饨面。

2、可采用多渠道并举（包括电子商务）的营销方式，并做好

促销工作。力求尽快达到盈亏平衡点。尽快整合好进入主流渠道的各方面资源及配送体系。

3、尽快进入龙头店，带动二级店，并协调好代理商。并不断逐步扩展形成销售网络，并细分好渠道和市场。

4、逐步推广市场，扩大市场份额（占有率）。

5、逐步树立品牌和企业形象。

6、进一步把市场细分做透，扩展和延深，并适时推出新产品。

（口味、规格、售价）

a□自己做市场生产经营方便馄饨（日产6吨左右）：

年产量：1080万碗/盒（300天工作日）；

年产值：人民币2786.4万元；

年纯利润：人民币691.2万元；

纯利率（综合）：25%；

口味与规格：

口味：企业自定，可达多种口味。

注：以上均为碗装（总净含量160克左右）和盒装（总净含量160克左右）。

碗装每箱12碗；盒装每箱30盒。可以根据情况开发其它口味和规格的产品。

参考售价（给大、中型超市的批发价）：2.92元/碗2.24元/

盒。

b□自己做市场生产经营馄饨面（日产12吨左右）：

年产量：2160万碗（袋）（300天工作日）；

年产值：人民币5151.6万元；

年纯利润：人民币1544.4万元；

纯利率（综合）：30%；

口味与规格：

口味：企业自定。

注：以上均为碗装（总净含量145克左右）和袋装（总净含量160克左右）。

碗装每箱12碗；袋装每箱20袋。可以根据情况开发多种口味和规格的产品。

参考售价（给大、中型超市的批发价）2.72元/碗2.05元/袋。

另注：设备情况

1、冷藏设备；

2、重点车间空调制冷设备（可酌情减少投资）；

3、制面设备（可酌情减少投资）；

4、制馅设备；

5、包装设备；

6、熟化和灭菌设备；

7、汤料设备；

8、其他设备及工具。

此项目属于现代食品工程高新技术。特点：研发期长，技术含量较高，自我保护期长。尤其鲜湿型这一优势，使之较难仿造、伪造和假冒，从而能够保持强有力的竞争力。

结论：固定资产投资较小，风险较小、回报率较大、市场前景广阔。竞争对手少，见效较快，并易形成垄断的技术、垄断的市场、垄断的利润，这种利好的局面。

1、一个企业能尽快创业和发展，并立于不败之地，离不开四个要素。即：营销、资金、技术、团队使之形成一个企业创业和发展的平台及保证。具备了资源的同时要突出一个“快”字，快速占领市场，可避免一些不必要的竞争和消耗。

2、以上所述产品系面对中档消费群体。面对目前国内城市的市场状况，把其产品定位在精装、高质、中等价格，不失为明智之举。

3、宜采用多个鸡蛋放在多个篮子中的策略。使其产品品种、规格、口味等呈多样化，从而形成强有力的市场冲击力，并可获得丰厚利润回报。

4、此产品属于系列产品，可分为冲泡吃和煮着吃等。企业可根据自己的情况确定其产品的口味、规格、经营方式和其生产规模等。此项目可以生产工业配套型产品，批发给生产方便面的企业。另外，可以把新鲜蔬菜或高汤、肉丸和肉片、鱼丸等与其封装在一起，即增加了营养，提高了产品档次而且成本并不高。真正做到了好吃看得见。

大学生甜品店创业计划书篇三

1, 公司宗旨：人本，理性，创新，环保，健康

2, 企业经营项目：创业初期：由于运转资金尚不充足，主要从事废旧品的回收，并对回收进行归类组合，从而出售一部分二手产品；对剩余回收品出售给较大型回收公司，从中赚取差价。发展阶段：除前期发展项目外，引进高技术人员及高新设备，将一部分回收品进行重新加工，制造成新的零件。后期：将回收，重加工，制造，合成一体化，打造出公司自己的品牌。

3, 经营对象：手机，废旧电池，电视机，空调等家用电器。

4, 公司经营方式：

(1) 电池，手机及各种电器的回收

(2) 废旧品的修复，公司设立维修部，对还可继续使用的产品进行维修。

(3) 以旧换新，消费者可以拿以前用过的废旧品换取新的。或以多换一，或加钱换少。

(4) 新产品销售，前期可代售其它公司产品，后期可将本公司生产的产品进行销售。

公司主要有企划部，市场部，生产部等，由于创业初期人员少，所以财务部暂与企划部合二为一，为企划部更好地根据财务收入及时想出对策，作出策划来。各部门职责如下：

生产部主要职责：研发管理企业新的产品，消化吸收引进的新技术，管理企业新的工艺标准，提供良好的技术支持，编制生产计划，统计报表资料，管理企业生产设备，管理生产

安全。

我国每年旧家电超过一亿台，回收市场前景巨大，据中国家电协会统计，以8~10年的使用周期计算，我国一年电子产品的理论报销量：电冰箱1500万台，空调近1000万台，洗衣机1800万台，电视机3500万台，电脑近3000万台，这5类旧家电一年就超过了1亿台。此外，我国每年生产的14亿只电池中，回收利用的不足1%。2009年3月4日，我国正式出台《废弃电器电子产品回收处理管理条例》（以下简称《条例》），鼓励家电等生产企业和大型零售企业开展“收旧售新”，“以旧换新”业务，以带动新产品销售和资源节约。业内人士指出，该《条例》让目前处于弱勢的电子垃圾处理业迎来产业化发展的机遇。

据专家介绍，电子废弃物含有大量的有毒物质。如1台15英寸的电脑显示器就含有镉，汞，六价铬，聚氯乙烯塑料和溴化阻燃剂等有害物质，电脑的电池和开关含有铬化物和汞，电脑元器件中还含有砷，汞等其他多种有害物质。电视机，电冰箱，手机等电子产品也都含有铅，铬，汞等重金属。

目前我国大量的电子垃圾主要由两个非正规渠道处理，即旧货市场和拆解作坊。旧货市场将廉价收到的旧电器，或者经过改装和翻新重新出售，或者拆解分离出值钱的物资。其余的当做普通垃圾扔掉。拆解作坊则用土法分离电子垃圾中的贵重金属，其他物质随意丢弃。

中国人民大学环境学院副教授靳敏说：“部分被收购的废旧电子电器产品，没有做任何有效处理就直接进了旧货市场；而其他大量的电子垃圾则被非正规企业处理或当做普通垃圾扔掉，非正规企业通常以焚烧，强酸腐蚀等做法获得铜等金属，其余无用物质均随意丢弃。这不仅浪费了资源，还直接对环境造成了二次污染。”

在我国市场经济迅猛发展的大潮中，家电行业的发展与增长

及手机的普及也随之水涨船高并呈现大规模发展，但内部的问题也频频出现：盲目扩张规模导致产能过剩，家电和手机的日益淘汰更新，废弃的旧家电，旧手机，旧电池也越积越多。而我国二手家电行业运行目前发展形势良好，该行业企业正逐步走向产业化，规模发展，专业，高效，节能是我国二手家电行业的发展方向，随着我国二手家电行业运行需求市场的不断扩大以及出口增长，我国二手家电行业运行将会迎来一个新的发展机遇，《2011—2015年中国二手家电市场分析与投资前景预测报告》共十三章，首先介绍了中国二手家电产业整体运行趋势，中国二手家电产业运行的环境等，接着分析了中国二手家电产业运行现状，然后介绍了中国二手家电市场竞争的格局，最后分析出二手家电产业发展趋势是一个相当可观的行业。

据业内人士介绍，空调机的使用寿命是8至10年；普通电视机的使用寿命是10至10至12年□crt投影电视机寿命在7至10年；冰箱的使用寿命在8至10年；洗衣机使用寿命应该是6至8年；热水器使用寿命为5年左右□dvd□vcd机使用寿命在5年左右。我国是世界上最大的家电生产国和消费国。从2003年起我国就开始进入家电报废高峰期，每年预计将有1500万台左右的彩电，电脑，空调等大家电报废。

差异化营销针对农村需求对象的特征，实施差异化营销策略不仅能满足广大农村居民的需求，而且能使企业有的放矢地在农村拓展“领地”，进而促进企业的发展。农村家电市场的差异化营销主要体现在产品，价格，渠道，促销方面，即传统4p差异化营销。

（1）产品策略

1，产品的质量要求：农村消费者重视家电的质量重于其它一切，因为对于农村居民而言，对产品质量要求的核心是低故障率，产品质量必须保证家电能在恶劣的工作环境下长时间正常工作。

2, 产品的功能设计: 面向农村市场的家电功能设计应充分考虑农村消费者的实际需求, 去掉一切不实在的功能来降低价格, 添置, 创造一些适合农村消费者心理, 并为其所喜爱的功能。

(2) 价格策略

由于农村消费平时以传统节俭型为主, 针对这种情况, 采取低价策略, 谋求在短时间内占领市场。另外, 农村消费者比较注重实惠。因此除了低价策略外, 还可实行折扣定价策略。如: 农民一次性大批量购买某产品时, 企业应给予一定的价格优惠。

(3) 渠道策略

农村居民居住分散, 分布范围广, 交通不便, 农村经销终端多, 但规模较小。所以在铺设营销网络时, 考虑以下几点:

1, 减少中间渠道环节。以县城为主要批发地和立足点, 形成“企业—县级批发商—村级零售商”的通路。

2, 与中间商联合。农村市场较为分散, 企业完全靠自建网络是不现实, 也不经济的。企业除可与中间商合建渠道外, 更重要的是要加大企业对商业的援助力度, 如: 派车送货, 售后服务等。

3, 联合农村供销社网点。供销社长期服务于农村市场, 积累了丰富的经验, 网点多, 分布广, 形成了独特的优势。把产品通过供销社分销到农民手中, 企业只要配合销售并在一定集中区设立维修站进行售后服务即可。这样就节省了大量重新布点的成本, 争取了主动。

(4) 促销策略

农村消费者在购买商品是的主要心态是“眼见为实，耳听为虚”，他们主要的信息渠道是“到商店参观实物”，“电视广告”，“亲友介绍”，对于报纸，广播广告，以及售货员的推荐，他们大都认为不足信。有鉴于此，企业在投放电视广告时，可将目光放在基层的电视台，县城新闻，乡镇新闻，可利用其进行造势，获得农民的关注与信任。

2品牌营销

在农村做品牌营销前，先做一些感情营销，比如扶助当地教育事业，改善交通基础设施，兴办各种农村娱乐活动，帮助发展农村福利事业，加强企业与农村居民的感情联系，树立企业的公众形象。然后再做一些针对性的产品广告，比如家电知识讲座，现场实物演示等，让农村居民在对你（企业）获得好感后，再了解你的产品。其次，企业在农村进行品牌营销时，还要注意品牌形象和质量品牌，使企业产品在消费者心目中树立与众不同的记忆，从而对该产品产生品牌偏好，质量认可。再次，在进行品牌营销时，还要注意农村居民的从众心理和意见领袖作用的影响，要多和当地有威望的人进行沟通交流，传播企业品牌形象。

二手营销

把旧家电通过“以旧换新”或“折价回收”方式收回，然后统一运到厂家，由厂家的专业工人进行翻修，维修及适当改进；之后由厂家统一包装，贴上标签，注明是由厂家翻新的（翻新时间都应注明），在质量，服务，保修上都跟其它产品一样的二手家电。这样做节约了资源，降低了成本，增加了利益；农村居民则可以花不多的钱，买到正规厂家的家电产品，少了受坑骗之虞；对全社会而言，废旧家电的污染问题能得到缓解，家电伤人的隐患也可得到有效解决，可谓一举多得。

售后“流动车”维修服务

公司购买几辆大车，车身用本公司的家电广告装饰，标明为某公司家电售后服务“流动车”。根据农村居民的居住密度具体分配车辆，该车周期循环服务该区域。

我们计划筹资90600元人民币，开业时主要支出如下：

房租20000元，注册费1500元，装潢7000元，应付职工薪资2600元每月，机器设备6000元，包装运输500元每月，桌椅500元每月，水电管理费2000元每月，原料2000元每月，不可预见支出2500元每月，营销费1000元每月，流动资金5000元。

大学生甜品店创业计划书篇四

领衔人□x

电子邮箱□xxx

专业：现代殡仪技术与管理

年级：大一

邮编□xx

学校全称□xxxx职业技术学院

初赛负责人□xxx

学校地址□xx市xx区xx路xx号

团队基本情况：

团队成员□xxx

项目所属领域：环保型

产品：集合肥皂器

服务：所有肥皂的使用者

电话□XXXXXXXX

指导老师□xxx

1、 领衔人简介

我叫xxx□是xxxx职业技术学院殡仪xxx班的一名学生，平常喜欢探索一些小事情并产生一些小猜测，这个产品的灵感就是在家使用肥皂时想出来的。

2、 项目简介

肥皂集合器，它能够很好的利用家里平常用的剩下的小肥皂，因为到了那个时候小肥皂就不好使用，甚至会断，所以用这个肥皂集合器可以很好的将所有的残余肥皂利用起来使用。

1、 产品的技术原理：回收利用平常用剩余的肥皂。

2、 技术水平：不需要太多的成本，因为制作过程比较简单。

3、 新颖性和独特性：操作简单、成本低。

4、 项目的市场保护措施：需要得到相关部门的许可并获得专利才可以进行正规的生产。

5、 项目研发计划：在小工厂制作一小部分产品出去卖，并收集用户的意见。

6、项目生产计划：根据销售的多少来决定生产量。

1、营销方式和渠道：主要针对家庭主妇或是老奶奶。

2、营销队伍：我与寝室的成员。

3、促销计划：准备在每个小区摆摊设点对居民用户进行销售。

4、价格策略：由于成本比较低，所以价格定在5元左右，跟平常的肥皂盒价格差不多，这样就能吸引更多的顾客。

1、资金需求和使用：资金的需求不会太大，因为成本比较低，使用也采用节约制，当然在节约的停驶也保证肥皂盒的质量。

2、预计销售收入和经济效益：预计xxxx左右。

3、财务分析：因为生产成本比较低，并且售价也较低，所以每个只能赚一点钱，但如果销售量很好的话，就可以赚很多钱。

1、技术风险：技术风险相对以较小，因为技术含量比较小，所以没有含太多的高科技含量。

2、市场风险：市场现在没有出现这种产品，所以没有什么竞争对手，加上这是一个新产品，所以大部分顾客会觉得很好奇。

3、管理风险：只需要专门有人负责生产、包装和销售就差不多了。

4、对策：加强对产品的质量，给顾客留下好的印象，这样就可以提高销售量。

由于产品是新产品，大部分顾客会认为很新奇，因此前期可

能会有很好的销售效果，可能到了后期，我们可以进行产品更新，并加强产品的推销，以此来提高产品的销售。

大学生甜品店创业计划书篇五

封面设计要有审美观和艺术性，最好是富有个性，以便给读者形成良好的第一印象。

它是浓缩了的创业计划书的精华，须简明，生动，引人入胜，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。其篇幅一般在1—2页。

其主要内容包括：拟创办的公司名称及性质，进入的行业，从事的业务服务，开业的时间及地点，经营理念(即企业文化或宗旨，也叫经营哲学)。

4、公司的报酬体系和人事成本。行业分析的目的在于正确评价自己创业领域的基本特点，竞争状况和未来的发展趋势，从而弄清自己的发展战略。

基本要求：选准适用的经营市场，在严密，科学的市场调查基础上预测市场。

基本内容：

1、本企业进入的行业市场现状综述。

2、细分本行业产品市场，选择哪些足以保证企业战略目标实现的细分市场做目标市场本公司的目标顾客是谁。

3、本公司所选的各目标市场总容量分别为多少，各目标市场需求特点和发展走势如何影响其需求的因素有哪些。

4、从市场和行业两方面，辨别各目标市场上谁是自己最直接

和最主要的竞争者，他们的业务如何，其竞争的目标，策略怎样，其竞争的优劣势是什么，本企业的进入将会引起他们怎样的反应，这些反应会对企业造成什么影响。

5、依据第3和第4，结合本企业资源条件，本企业将采取何种竞争策略，本企业能在各目标市场获得多少市场份额，各目标市场份额能否给企业带来所期望的利益，从而实现规划的战略目标。

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：消费者的特点；企业产品的特性；企业自身的状况；市场环境方面的因素。