

最新创业计划书风险分析 创业计划大赛 心得体会(实用8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

创业计划书风险分析篇一

第一段：介绍创业计划大赛的背景和重要性（200字）

创业计划大赛是一项促进创新创业的重要活动，通过此次比赛可以有效地推动学生创业意识的培养和创业能力的提升。作为参赛选手，我利用了这个机会，提出了一项创新的创业计划，并通过了层层选拔进入决赛。在参与这个创业计划大赛的过程中，我收获了许多宝贵的经验和教训，以及对创业的新认识。

第二段：深入描述创业计划大赛中的准备和策划过程（300字）

在创业计划大赛中，准备和策划是至关重要的环节。首先，我们深入研究市场，分析了目前的创业趋势和市场需求，找到了一个适合创业的空白点。然后，我们组织了一支专业的团队，包括市场营销、财务、技术等方面的专业人才。我们共同商讨，并制定了详细的商业计划和推广策略。同时，我们也进行了多次模拟演练和提问答辩，以完善我们的创业方案，提高竞争力。

第三段：谈论创业计划大赛中遇到的挑战和解决方法（300字）

在创业计划大赛中，我们遇到了许多挑战。首先，市场竞争激烈，许多团队提出了与我们类似的创业计划，因此我们需

要找到突破口，突出自己的独特性。其次，我们对财务和技术方面的知识掌握不够充分，因此我们进行了大量的学习和研究，同时也请教了专业人士的意见和建议。最后，团队内部的沟通和协作存在一些问题，我们采取了更加有效的沟通方式，加强了合作和信任。

第四段：分享创业计划大赛中的收获和成长（200字）

通过参加创业计划大赛，我不仅在创业知识和技能上有了显著的提升，还培养了团队合作精神和解决问题的能力。我们的创业计划得到了专业评委的认可，取得了优异的成绩。更重要的是，通过与其他参赛者的交流和学习，我认识到创业是一项综合能力的考验，需要有创新思维、市场洞察力、团队协作和抗压能力。

第五段：总结创业计划大赛对个人和团队的意义，并展望未来（200字）

创业计划大赛对我个人的意义不仅是为了获得好的成绩，更是为了培养创业精神和实践能力。通过参赛，我对创业有了更深入的了解，并形成了自己的创业理念和规划。对团队而言，通过参与这个竞赛，我们建立了深厚的友谊和信任，也锻炼了团队配合和协作的能力。未来，我们将继续完善创业计划，力争将其真正落地，并为实现自己的创业梦想不断努力。

以上是我在创业计划大赛中的心得体会。通过这场比赛，我不仅收获了丰富的知识和经验，还获得了对创业的新的认识和理解。我相信，这个经历将在我的创业道路上发挥重要的指导作用。

创业计划书风险分析篇二

当你确定自己适合创业后，你不必急着马上走上创业这条路，

还必须先评估一下你的创业计划是否可行：

你能否用语言清晰地描述出你的创业构想？你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验，不能将这想法变成自己的语言的原因大概也是一个警告——你还没有仔细地思考吧！

你真正了解你所从事的行业吗？许多行业都要求选用从事过这个行业的人，并对其行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等等。

你的想法经得起时间考验吗？当未来的企业家的某项计划真正得以实施时，他会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？它还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另外一个想法来代替它。

你有没有一个好的网络？开始办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。否则，你有可能陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

明白什么是潜在的回报？每个人投资创业，其最主要的目的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的决不仅仅是钱。你还要考虑成就感、爱、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。

经过自我分析后证明你适合创业，同时你也能正确回答上述的几个问题，那么你创业成功的胜算将会很高，你可以决定着手去创业。但是创业也并不是你一时冲动所决定的，如果创业前你举棋不定，最好还是选择工作这条路。因为，尽管你现在有机会创业，你的动机不错，想法也很棒，但是基于市场、经济能力、或家庭等因素的考虑，现在也许不是你创业的好时机。

创业计划书风险分析篇三

创业计划书是创业者在实施创业计划前必须准备的关键文件。而编写一份好的创业计划书，不仅要包括所有必要的信息，而且还要能够吸引潜在的投资者或合作伙伴。在我的创业之旅中，写出一份优秀、精心设计的创业计划书是一项非常关键的任务。在此，我想分享一些我从中学到的经验和教训。

第二段：正文一——认真定义目标和市场

第一部分是创业计划书中最重要也是最令人头疼的部分之一，因为它需要细致、认真地检查所有商业目标，以便制定长期和短期战略。此外，需要了解你所在的市场和其他竞争对手。而这阶段的重点是分析目的、目标、市场和竞争对手，这对于你的公司的未来成功至关重要。

在这个阶段，我们需要思考许多问题，如：我们的产品或服务的优点是什么？我们将如何在市场中与竞争对手相比获得竞争优势？我们的目标市场是什么？我们的目标客户是谁？你必须认真地回答所有这些问题，以帮助创业计划书建设一个坚实的、可行的商业构想。

第三段：正文二——把握财务数据

第二部分是更加棘手的，因为它涉及到数字。在编写创业计划书时，需要制定清晰、可行的财务计划，确保迅速获得资金投入。在这个过程中，我们需要考虑预期的收入和财务需求、成本、利润、资本要求等等。此外，还需要准备一份财务预算，而这通常需要处理大量数据和信息。建议在编写创业计划书之前，尽可能了解公司的所有财务问题，确定清晰的目标并建立一个可持续的财务计划。

第四段：正文三——深入了解团队和领导能力

以前的阶段，我们已经花费了大量时间去了解目标和市场，积累财务知识，这个阶段将涉及另一个非常重要的方面：我们自己和其他团队成员的能力和领导能力。这是一项极其关键的任务，因为一个优秀领导能力的团队比一个高质量的商业计划书更易成功。

要了解团队成员，我们需要考察他们的背景、专业知识、职业技能、个人素质以及对公司愿景、愿望和目标的承诺。建议雇用多元化的团队成员，也就是说，要把不同背景、不同专业的成员纳入团队，这将有助于充实公司的经营管理和增强创新能力。此外，还需要识别出领导团队的人，并确保他们拥有出色的领导能力，以确保公司的未来可持续运营。

第五段：结论

让人们相信你的计划是很难的，但有一个完美的创业计划书可以起到很大的作用。编写一个创业计划书时，需要全面深入的认识目标和市场、建立财务预算、找到合适的团队成员，并发掘自己和他们的领导潜力。切记，创业计划书的成功不仅取决于创意本身，还有方案说明的逻辑和条理性，同时经济利益、企业核心能力也是值得考虑的因素。所以，当你写创业计划书时，请不要轻忽大意，认真记述每一个重要的细节，以便让你的商业计划能够更快地启动并让潜在投资者信服。

创业计划书风险分析篇四

编写创业计划书是每一个有创业梦想的人都需要去面对的一道难题，而有一个好的创业计划书对于创业者而言是十分的关键。在这个过程中，我也有了自己的一些心得和体会，今天我就为大家分享一下。

第二段：理论与实践相结合

在编写创业计划书这一过程中，学到的理论知识与实际落地结合相当重要。我们可以读一些创业书籍或是参加一些创业课程，学到一些具体的创业策略和理论知识，但是这些知识的真正价值在于将其运用到创业计划书的编写中。在实践中不断调整自己的计划，使其更加符合实际，更加切实可行。

第三段：清晰明了的定位与目标

编写创业计划书需要做好定位和明确目标这一步骤。具体的，是对自己要创业的领域有足够的了解和认知，同时也需要分析市场情况，了解竞争对手的情况，明确自己的目标客户，针对性地制定创业方案和计划，并且在这个过程中不断地进行调整。

第四段：资金的筹措和维护

在编写创业计划书的过程中，针对资金只是，我们需要尽可能地列举出可以想到的各种融资渠道和手段，包括自筹资金、借贷、众筹等，同时还需要着重考虑如何维护资金和做好财务管理等方面的问题。我们需要考虑到未来的收入和支出，合理规划资金的使用，创造利润，确保公司的健康运作。

第五段：总结

编写创业计划书是一个艰辛却必要的过程。通过这个过程，我们可以更清晰地认识到自己的创业方向和目标，同时也学到了很多具体的创业策略和方法。在编写计划书的过程中，我们需要不断挑战自我，克服困难，不断地学习和探索借鉴经验，同时也要保持一定的创新精神，发现自己的创业特点，瞄准市场和客户需求寻找机会，让自己的创业之路变得艰辛，但又有无限可能。

创业计划书风险分析篇五

创业计划大赛是许多大学和企业组织的一种活动，旨在培养创业意识和创新能力，提升学生和创业者的综合素质。近期，我参加了一场创业计划大赛，通过与其他团队的较量以及专业评委的评判，我积累了许多宝贵的经验。以下是我对这次比赛的心得体会。

首先，创业计划大赛是一次难得的锻炼机会。作为一个参赛者，我们需要了解市场需求，研究竞争对手，分析消费趋势等等。通过这些综合的研究，我们的思维能力得到了极大的提升。我们学会了怎样制定目标，制定计划和分析风险。而且，我在这个过程中也感受到了压力的力量。比赛的时间紧迫，参赛团队需要尽可能地在规定的时间内完成各种任务，这要求我们具备良好的时间管理能力。我逐渐养成了高效工作的习惯。

其次，创业计划大赛需要团队合作精神。作为一个团队，每个人都有自己的专长和优势。我们需要相互协作，互补互助，形成一个有机的整体。在整个比赛过程中，我和我的团队成员克服了许多困难和挑战，展现出了无可比拟的团队精神。团队合作不仅仅是一个口号，更是一种价值观和行为准则。同学们要明确自己的角色，提高自己的责任心和执行力，并善于倾听和接纳他人的意见和建议。

再次，创业计划大赛是一个实践与理论相结合的过程。通过这场比赛，我意识到创业并不仅仅是一个想法，更是需要付诸实践的。我们需要深入了解市场情况，研究市场需求，分析竞争对手，并据此制定合理的商业计划。同时，我们还需要考虑到一些外部因素，如政策变化，经济变动等等。这些理论知识与实践经验的结合，使我们在比赛中表现得更加深思熟虑和全面。

最后，创业计划大赛是一个学习与交流的平台。在比赛中，

我们与其他团队进行了激烈的较量，但同时我们也互相学习对方的亮点和优势。与其他团队交流，我们汲取了许多创业的经验 and 智慧。此外，专业评委的意见和建议对我们的创业计划也起到了积极的作用。他们精准的分析 and 批评，让我们深刻认识到创业之路的艰辛 and 风险。通过这次比赛，我与其他参赛者建立了密切的联系，并结识了许多志同道合的创业伙伴。

综上所述，创业计划大赛是一次宝贵的锻炼机会，对于参赛者来说，不仅可以提升自己的综合素质，还可以培养团队合作精神和实践能力。因此，我十分珍视这次比赛经历，我会在未来的创业之路上坚持初心，不断探索和努力，为实现自己的创业梦想而努力奋斗。

创业计划书风险分析篇六

大学生就业难催生了大学生回乡创业或者校园创业，创业之前除做好市场调研之外，还要先写好一份创业计划书，如何写好创业计划书呢？请大学生朋友们做到以下五点：

1、要想些一份成功的创业计划书，实地调查必不可少。为什么这么说呢？首先，咱们写计划书的目的是为了创业，如果连市场都不了解，那又怎么能成功呢？其次，实地调查不仅能够提高对市场和消费者的了解程度，而且还能发现很多原本没有想到的问题，比如一份奶茶店创业计划书，只有通过走访调查，才能知道消费者比较青睐哪种口味，这对今后的运营是至关重要的。

2、竞争分析。有句古话说的好：“知己知彼百战百胜”。要想写一份成功的创业计划书，竞争性分析自然必不可少。首先咱们要对分析自身的优势和劣势并扬长避短，提高自己的综合竞争力；其次，只有对竞争对手有了充分的了解，才能在市场竞争中见招拆招，立于不败之地。

3、目标。计划书和人一样，都需要有目标，有目标才能规划完成目标的进度和方法，有了目标才有了发展的方向。因此计划书中，经营目标是不可或缺的。除此之外，我们还应当根据自身的情况下，设定短期目标和长期目标，只有这样才能不断进步，不断超越自己，达到成长的目的。

4、财务计划。财务是非常重要的一个环节，创业的目的就是为了赚钱，除了在创业过程中要稳定自己的现金流，保证正常运营外，我们还应该做到开源节流，尽量节省开支，避免不必要的开销，并储备一定的风险应对资金，用以提高企业在面对市场突变时的应对能力。

5、风险与防范。做任何事情都有风险，创业更是如此。因此在创业之初，计划书中就应当明确指出创业过程中可能会遇到的各种风险，并提出各自的应对和解决方案，提高自己的风险意识。

一份成功的创业计划书中，以上5个要点都显得注意，因此您在撰写计划书的过程中一定要针对这些方面进行调查与思考。

创业计划书风险分析篇七

1、特产超市简介：

在繁华的下沙区大学城，坐落着我们学生自己的超市，大学城特产超市。这是广大在外求学的学子们所梦寐以求的，超市面向大学城里的全体师生和外来游客、让大家在这里就可以吃便天下。我们旨在服务同学，为同学们提供家乡特产。解决思想之愁的方便场所，让远在他乡的学子吃到家乡的特产，感受到家乡的味道，让更多的同学品尝到不同风味的食品。

特产超市将分为两层，一楼拥有十个摆放各地特产的货架，尽量囊括各地的绿色特产让你一次吃便天下。我们还设有地

方特产饰品专柜。二楼是为你提供休闲的特产现做吧台供应现做新鲜特产和各地特色饮品，这是我们超市的特色，集休闲和购物于一身。让你在享受中度过购物的旅程。

超市的管理将由我们自己负责，我们都有自己的专业知识，各个专业的人才优势让我们不需要依靠别人。只有自己的超市才会全心全意地为他服务。这就是我们莫大的优势。所有人都会自觉地为超市的发展及时地提出方案。超市还将严格把好质量关，保证同学们的食物安全。为此我们将建立一套自己的产品进货体系。1：只和有信誉的商家合作，签订诚信协议。2：检货部实行责任制。我们将确保所有产品的质量优等。

2、融资方式：

超市的投资将由我们几个创建者分担，实行股份制，并利用国家对大学生创业的优惠政策，进行银行贷款。并随着超市的发展开展其它融资方式。当我们始终坚持由我们自主管理自主经营。3、我们的理念： 享受美味。享受文化。文化融合。文化发扬4、我们的口号： 轻松吃遍天下，特色百味任你选5、我们的目标： 建成具有文化特色的特产超市，以先进的经营理念，把特产超市变成同学们的“家”。让同学们更好地了解其他地方的文化，传播各地方的文化特色，促进全国各省市地区的文化交流，让中国的传统文化在大学生中发扬光大。同时希望超市的发展可以为更多的同学提供兼职工作。我们的长远规划是在5年后可以发展成为连锁超市。

团队结构

公司性质：

组织结构： 公司初期及中期采取直线制组织形式，组织结构图如下：

部门职能：

总经理：负责公司全面工作，负责超市的发展规划、系统分析，制定和实施发展策略；推动各项管理规章、制度的建设和完善；定期对公司运营情况作效益分析和评估；对各部门工作进行整体协调、安排部署及最终审核；协调激励各部门的工作；设计一套适合公司的人员规划方案（与公司的发展方向及顾客流量相符的方案）设计合理的工资制度。

秘书部：负责人员招聘、选拔、培训及考核；负责拟订并组织实施超市工作制度；负责各项公文的督办，公文档案（特产的相关资料、会员信息系统）管理、文印等工作；负责库存管理（超市将建立一个入库、出库的管理系统）；处理顾客的投诉，处理超市出现的一些应急情况。负责员工工资的统计发放工作；对日常财务收支进行监督管理。

营销部：负责市场调研工作，了解市场动态，建立健全信息采集渠道，据此做出合理的市场推广策略；负责公司的各项宣传工作，对外树立特产超市的形象，搜集消费者的意见，适时做出相应的营销策略。

采购质检部：根据超市内部制定的质量管理制度及我们特有的产品进货体系，负责货物的采购，与供应商的联系，质量检测的工作；负责入库管理，仓库的货物的定期质量检测。

财务部：制定特产店的财务管理制度，并组织实施；负责日常经营活动会计登记工作，配合市场部制定各项投资财务计划，对财务进行预结算并制定各种相关财务报表；对特产店的各项投资做出正确的风险分析，参与制定店的总体发展战略。

市场分析

市场环境的分析是产品进一步开拓市场的首要工作。只有，

市场环境分析正确了，才能做出正确的产品策略和战略，才能取得成功。市场环境又分为微观环境和宏观环境。

宏观环境分析：

1、经济环境：

a□市场背景：（1）、据估计现在在杭州就读的大学生大约有89万，而每逢节假日回家会购买土特产的人口比例达50%以上。（2）、杭州作为风景秀丽的文化古都，每年来杭旅游的人数也越来越多。（3）、来自五湖四海的学子，对不同地域的特产自然是有着强烈的好奇心和购买欲。

b□市场环境分析：（1）、现在市场上的特产销售特别混乱，如没有厂名厂址的三无产品，包装低劣、档次不够，假冒现象严重、管理不规范，价格、回扣的现象也很严重。因此消费者对特产的印象不是很好。（2）、很多正宗特产企业现在基本形成了区域品牌，由于地区保护和管理的复杂性，特产的价格一般般较高，作为在校大学生，并没有足够的经济能力购买过度包装的高价产品。

c□商业机会：较少的特产专卖店和大型购物商场形成了特产专卖的垄断，而我们的企业主要面向的消费人群是在校大学生，所以产品价格合理。这就造就了我们特产专卖店的生存和潜力。

d□市场潜力：（1）、现在在校大学生人数逐年增多，大学生创业计划书，并且总体的消费水平也不断提高。（2）、下沙高教园区特产专卖店较少。

e□消费结构：恩格尔系数降低到37.3%，这反映国民生活水平的大大的提高了，大学生的月平均生活费也有所增加。本次调查结果显示，虽然消费者家庭饮食支出占消费总支出的比重降低了，但其饮食的总消费量是增加的，而且人们越来越

越追求绿色健康食品。

人口文化教育情况：在校大学生是接受过高等教育的，他们的文化素质高于一般民众，他们对产品的质量及品牌有着比较明确的追求。他们对环保有着比较深的认识。

2、政治环境：政府支持大学生自主创业，提供了一系列优惠政策。

(1) 免收个体户工商注册费

(2) 免收税务登记证木工费

(3) 免收民办非企业单位登记费

(4) 免收劳动合同签证费

3、技术环境

科学技术发展。在这个高速信息时代，我国的农产品加工技术和农产品的养殖技术在不断的发展。这就使得我们企业的未来发展奠定了基础。农产品的加工技术使得我们企业产品的统一化和品牌化走的更顺，我们致力于建立一家适合高教园区特点的特产专卖企业。

4、自然环境

杭州经济高速发展，交通条件也不断地改善，高速网遍布杭州各个地区。这就使得我们企业能够为消费者提供来自全国各地的各种各样的特色农产品。

微观环境分析：“7+1”特产专卖店简介：以打造“优质农家特产专卖”第一品牌为目标，是以经营各地各种各样农村特产专营性质的商业店铺，重质量，守信誉，价格实惠，我店

还将以独特的经验方式和完善的管理体系发展连锁经营，以100%农家土特产为主打产品，并以收取各地农家特产精华，以原汁原味的产品，精益求精的质量，令人心动的价格，将农家特色优质产品在店内一一展现，让你只需走进店内，即有一种乡音扑面而来，您可以饥渴尝尽各种正中的农家美味，感受其间淳朴乡风。

不断总结发展经验，根据市场变化和消费者需求的变化制定经营战略；合理调配人手，加强专业人员培训，以更好的服务态度弥补其他方面的不足。

不断总结发展经验，根据市场变化和消费者需求的变化制定经营战略；合理调配人手，加强专业人员培训，以更好的服务态度弥补其他方面的不足。不断扩大产业规模，增强自身竞争力；以创新性的发展构想吸引更多投资商的青睐；从各个层次消费者的需求着手，不断扩大客源；发展到一定规模之后，可以建设自己的产品基地以及运输团队。

四、竞争对手分析

竞争分析就是对现有的竞争者和潜在的竞争者进行分析，对这些竞争者的优势和劣势进行分析，从而得出我们产品的竞争优势在哪里，从而做出有效的竞争策略。

1、直接竞争者

目前下沙各高校周围专营特产销售的店铺相对较少，但零散的竞争者的威胁却不容小觑。它们主要是指网上经营的各地特产销售店，以及一些大中型百货超市中的特产销售。

(1) 网上特产销售店。

目前淘宝网上经营特产销售的网上商店数量超过百家，还有快速增长的趋势。这些商店倚靠各种有利资源：如靠近产品

生产地，自己本身就拥有制造产品的工厂，光盘行动思想汇报范文，商店为某农特产公司的网上特许经营等等。它们的产品与我公司的产品较为接近，大学生党员个人总结，从长期看是我公司的主要竞争对手。

(2) 大中型百货超市。

下沙高教园区有着物美、都尚、联华等大型百货超市。这些超市实力强大，经营规模庞大，销售渠道完善，营销能力强，广告投入巨大，拥有一整套比较完善的产业链，更具有较为完善的质量管理体系。中型的百货超市分散存在于各高校的附近地区，与大型超市相比它们规模较小，一般处于2、3级市场，但是同样拥有较为完善的经营理念 and 客源基础。它们的共同不足是经营泛而不精，是我们的次要竞争对手。

(3) 目前市场上还没有一家专营各地特产销售的商店具有品牌效益，说明在下沙地区此行业正处于启蒙起步阶段。

2、潜在竞争者

特产经营分散，进入门槛低，所以部分副食品零售行业都有可能成为我们的潜在竞争对手。

3、竞争者分析：

名称

优势

劣势

网上土特产商店

大中型百货超市

4、竞争战略：

(1) 竞争性营销策略为：通过提供最多种类最优质量最高性价比的产品为顾客提供最大的便利。

(2) 战略定位为：为顾客提供最大的满意度。

(3) 顾客价值简略分析：

5、采取的基本竞争性战略为：

(1) 差异化战略：所谓差异化就是要差别与市场是大部分的产品，如果与其他产品基本同质，那就毫无特色可言。公司真正的核心“特色”也无法成为卖点，最终公司也难逃被淘汰的命运。所以我们将产品的选择上下足功夫，首先在产品上寻求支撑点，寻求特色。我们售卖的产品将以来自各地最具特色及拥有较多好评的特产为最主要的产品来源。在经营销售的同时，我们也会根据市场走向及顾客的偏好程度来及时调整进货类别与方式。

(2) 文化、体验营销战略：下沙各大高校的大学生来自全国各省市各地区。每个地区的特色产品各有不同。通过销售各地区的特产可以满足不同地区学生的需求，并且为学生增加了体验别的地区不一样的饮食风格的机会。可以从部分学生怀念家乡小吃特产这一理念出发，满足更多顾客的需求的同时赢取更多客源。

五、营销策略

1、商品介绍

特产超市的产品当然是全国各地有名的特产，如桂林特产（桂林腐竹、桂林酥糖）、河南特产（新郑红枣）、新疆特产（乌梅）湖南特产，江西特产，甘肃特产等。我们将会以高质量的产品奉献给顾客。

超市将会有自己的包装袋，申请自己的商标，保证令顾客买的放心，吃的舒心。

2、特产的目标市场分析

目标市场定位——大学城内的学生

此次我们针对特产超市的建立做了一次市场调查，在大学城10所高校派发问卷，并在网上做调查。多数的大学生表示如果有大学城特产的话，会专门去购买，并推荐朋友去。从问卷调查中可见该市场需求量大，而且市场潜力大。

3、特产营销机会和对策分析

(1) 价格

在问卷中我们也对定价做了调查，多数学生表示每次的消费将会在30元左右，所以我们的价格定位将会充分考虑到学生的消费能力，以合理的收费标准吸引顾客。还会采用会员制与普通制两种经营模式，价格适中，除了为会员提供超值服务外，普通消费者同样能享受到物美价廉的服务。

(2) 销售渠道

销售渠道拟定有二种：超市内销售，送货上门服务。一次性消费满一定金额就可申请成为我们的会员，会员凭借会员卡以后消费将享受会员价。具体消费金额是多少才能成为我们的会员会视具体情况而定。

(3) 推广策略

1. 开业初期打折扣。新店开张，顾客都不了解我们是做什么生意的，而且对我们的东西不了解不熟悉，因此我们推出打折扣，可以让顾客进一步了解我们的店，如果顾客觉得好吃

而且很有意思，以后也会常来光顾我们。

2. 优惠券发放。因为我们所针对的消费主体是学生，趁我们新店刚开张，我们去周围学校附近进行发放优惠券来吸引学生们的光临。

3. 发放广告单。我们可以派人道学校周围进行发放广告单，让顾客知道新开了一家“特产超市”，在广告单中宣传超市的特色。

4. 节日促销活动。我们针对以下节日进行促销活动——元旦、情人节、劳动节、七夕情人节、教师节，中秋节、国庆节、圣诞节。

5. 特价时段。在顾客流量少的时段实行部分商品特价，吸引新老顾客的光临。

6. 对消费满一定数额的消费者，会有一些地方特色的饰品赠送。

六、财务分析

1

2

3

4

5

预计销量

8000

12000

15000

18000

20000

预计平均售价

10

10

10

10

10

销售收入

80000

120000

150000

180000

200000

预计现金收入（单位：元）

创业计划书风险分析篇八

男人,就二十岁以后就应该发奋图强!30岁就应该安身立命!当然不是人人都是李嘉诚儿子李泽楷那样少年得志!但是我们在我们风华正茂的时候,我们就当在自己的天地里,挥洒我们年轻一代自己的热血!现在在众多千律一篇的解答中!我还是建议那些年轻人资金不多,门路不广的朋友去开创业致富项目个属于自己的小店!

甚至是上班族的朋友,可以在淘宝网上去开个属于自己的小店!我回答过很多类似的问题,很多30多随还有更年长的一些朋友,认为开店过于大众化了,也觉得自己现在开店也是为时已晚!有的也认为这是在盲目跟风!

其实我告诉你朋友们,商业信息每天都是崭新的,网络不比现实中的人才市场,一个商业信息几个月挂那还无人问津.

网络是未来的电子商务老大,这点随着科学水平的突出,今后将为这个社会起到举足轻重的作用!网络的平台让全国各地的人不同行业的人汇聚在一起。

分享和交流的金点子是很多的!大家不要小看!假如你小看了网络的平台那你就是藐视了整个世界!网络已经概括了世界的平台!

隆力奇是中国民族日化第一品牌,已经取得中国直销牌照,09年1月1日正式起盘。具备业界的绝对优势,品牌价值103亿元人民币。

公司实力雄厚,占地面积2800亩,研发和生产基地世界一流,年销售额达70多亿。产品几百种,每年在央视黄金时间投放广告近4亿元。

隆力奇是获得商务部批准的第24张直销牌照，全国市场空白，机会多多，先做必定先赢!!公司的奖金分配方案在24家拿牌企业里极具竞争力。

1. 借助网络平台、运用直销工具、千元少量投资;居家白手创业、实现财富自由、辉煌人生梦想。
2. 不需要额外投入，不仅自用产品，还可自己当老板，组建自己的隆力奇直销团队，实现年收入百万甚至千万的财富梦想!