

2023年创新创业计划书计划摘要如何写 创新创业计划书(优秀7篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

创新创业计划书计划摘要如何写一篇一

为贯彻实施国务院颁布的《全民科学素质行动计划纲要》，进一步落实科学发展观，建设创新国家和构建和谐社会，根据北碚区青少年科技辅导协会的科技创新大赛有关精神，切实提高我校科技创新的氛围，提高学生的动手操作能力及科技创新能力，特拟定我校本学年度科技创新活动计划。

全员参与、广征创意、集中打造、塑造精品。

- 1、成立科技创新核心小组，并定期开展相关培训。
- 2、从20xx年10月开始，每月全校性征集科技创意。
- 3、筛选优秀创意，集中核心小组成员及创意来源人探讨创意的改进、完善及呈现方式（科技小发明、小制作、科幻绘画、小论文、实践活动、情景表演）。
- 4、根据创意呈现方式打造精品。
- 5、每期开展一次以核心小组参与为主的实践活动。

初步拟定计划实施以下活动：

- (1) “认识身边植物”，建立适合我校，有助于科学教学

的植物手册，给植物挂牌。

(2) “迁置老年人口的幸福生活”了解、关心老年人的生活状况。

(3) 结合信息技术创新活动开展“我爱我家”系列调查活动，了解家乡变化，激发热爱家乡的思想感情。

6、根据实践活动中发现的问题展开发明、制作、论文、绘画等方面的拓展活动。

(1) 校外高校资源。（技术及理论的支持）

(2) 科技教育基地的建立（垃圾处理厂、工业园区、果园等单位）

(3) 信息资源（根据活动中需要的信息而定）

(4) 人员支持：外事联系、带队外出、培训指导、创意探讨）

(5) 经费支持：活动开展、材料、加工费用。

(6) 活动时间保障。

至20xx年3月：优秀科技小发明2——4件

优秀科技小制作3——6件

优秀科幻绘画5——10幅

优秀科技创意情景表演剧1场

创新创业计划书计划摘要如何写篇二

公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

产品及服务

(一) 防卤漆产品、服务介绍

(二) 防卤漆核心竞争力或技术优势

(三) 防卤漆产品专利和注册商标

行业及市场

(一) 行业情况

防卤漆行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对防卤漆市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

营销策略

(一) 防卤漆目标市场分析

(二) 防卤漆客户行为分析

(三) 防卤漆营销业务计划

(1) 建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2) 广告、促销方面的策略

(3) 产品/服务的定价策略

(4) 对销售队伍采取的激励机制

(四) 防卤漆服务质量控制

财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年防卤漆项目资产负债表

未来3-5年防卤漆项目现金流量表

未来3-5年损益表

融资计划

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该防卤漆项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

一、便利店的潜力及趋势

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态便利店。

便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。

便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。

未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

二、选址

(一) 商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的直线距离0—200米内，超过200米的效果就比较差了，经营面积一般在60—200平方。

(二) 经营选址

一般都在社区(拥有自己的商圈)及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边(借助人家的商圈)，以此来达到自己的经营赢利。

三、投资计划

(一) ci设计

1、企业标识

要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci

既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的
企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

(二) 投资计划

1、固定设施

天花便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使

用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面——为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

音响——为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑——一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件——与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台——收银台兼管理人员工作台。

货架——以平方数计，每4-4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜——因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备——如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

创新创业计划书计划摘要如何写篇三

1、组建一个包括技术人才和管理人才在内的具有综合性技能的团队；组建起来的团队成员每人都能力十足，堪称创业家，同时又能灵活、协调、有效地工作，这是历届胜出团队的经验总结。

2、开发出一种盈利模式，而不仅仅是一项发明。“仅仅说明你的产品或服务的性质还不够，还要清楚地阐明谁、为什么、在哪里、什么时候、如何这些关键问题。技术方面的东西不论如何具体，都不能取代清楚明确的市场营销方案。”这是往届胜者的经验之谈。“你这是一件技术发明，而不是一种盈利模式”，评审专家在淘汰一项创意时如是说。

3、从各方面人士那里获取忠告，不论他们是同学、教师，还是竞争对手或家庭成员。

4、顾客：他们在寻找什么？

5、竞争对手：你有什么他们不及的长处？

6、展示你有能力获得一种持续的、有竞争力的优势，例如你能够设立市场进入障碍，或是拥有自主知识产权，使得对手们无法夺取你的市场。”千万记住告诉评审专家们，哪些人是

你的顾客，他们如何能够从你的产品或服务中得到好处”，一位往届评审专家如是说。

7、写作的文字要直接、中肯，记住评审专家们会认真阅读你提交的文字。“要花费足够的时间和精力来撰写你的创业方案摘要和创业方案全文，要竭尽全力，要严肃认真对待之”，这是另一名往届胜出者的体会。

8、制定你的创业方案和时间安排时一定要实事求是、有根有据，注意避免好高骛远、不着边际。

9、不要刻意在技术方面、质量方面和价格方面展开竞争。

10、评审专家们就如潜在投资者，能够吸引他们的是你如何出一大片市场空间，他们喜欢的是潜力巨大、增长快速的业务。“如果你正在学到的是如何创造一项业务，那你就已获胜了。”

作为创业家，你(们)现在应该认真思考：

2、产品与服务构思：你的产品或服务如何能够针对真正的顾客需要，帮助解决他们面临的实际问题？你将如何销售自己的产品或服务？你的收入来自何处？要撰写你构思的产品或服务的简介，以便向潜在顾客展示。

4、经营团队：如果团队已组织好，可以用一自然段说明各人在其中承担何种角色，以及在这种角色方面已经具有的背景。如果团队仍未组织好，可以说明构成经营班子所需的人才与技能。

然后，认真思考和回答下述问题：

- 所说的业务是否具有高速增长的潜力？

- 所说的业务能否抵御竞争对手的竞争？
- 所说的业务需要多少前期投资？
- 所说的业务需要多长时间才能将产品推向市场？
- 所说的业务是否具有成为该市场者的潜力？
- 所说业务的创意目前阶段开发得如何？
- 经营这项业务的团队队员的素质水平与技能互补如何？
- 凭什么说此项业务在今后五年能够茁壮成长？

1、顾客调研

在进行市场调研的时候，千万记住要花些时间同实际上的潜在顾客接触，而通常情况下获得有关信息的最快办法，就是向知情者请教。你可以采用采访和调查的方式，去接触潜在的顾客、供应商和竞争对手，这是最为有效、快速和可靠的办法。要找到采访和调查对象，可以翻阅电话簿的黄页。

至少找到三个你构思的产品或服务的潜在顾客，而且这三者之中至少有一个是你未来的产品或服务的分销商。只有借助这种分销商，你才能将自己的产品或服务推向目标市场。要设计调查问卷，并对这些潜在顾客提问。要将这种问卷和答案、调查的结果保存下来，以便作为实地工作的证据备查。要将对顾客调查的结果成一份1至2页的提要。要重视数据计量，如现有顾客数量、他们愿意为产品或服务付给的价格，你的产品或服务给这些顾客带来的经济价值等。还要搜集的数据包括顾客购买此类产品的的时间周期、谁在决定是否购买、如何防范别人模仿你的产品或服务、为什么你的产品或服务对于目标市场中的消费者或是用户具有应用意义。

2、竞争对手调研

要找出你的竞争对手，该行业竞争的各个方面。在分销产品或服务方面，你会面临什么样的难题？是否有可能结成战略联盟？哪些可能成为你的盟友？将这些问题及其答案写成一份1到2页的提要。

创新创业计划书计划摘要如何写篇四

专科在校大学生。

培养大学生创新精神和创业意识，提高大学生综合素质和创业能力，使大学生获得更好的职业发展前景。对一些有潜力的大学生创业者提供指导和技术扶持，助其走上成功创业的道路。

聘请国内外知名公司的高级管理人员，以及对创业有资深研究和实战经验的专业人士、职业讲师、资深培训师、成功的创业者。

通过体验式、实践式、互动式等教学方式激发学员学习兴趣，启发学员深入思考和操作实践。

案例教学：通过真实案例的讲解与分析，启发学员思考，提高学员的创新能力和创业能力。

实践教学：通过角色扮演、创业实践等情景训练，让学员获得更真实的创业体验。

互动教学：通过小组讨论、互相点评等方式，提高学员积极性和主动性，更加具有创造性地参与教学环节。

创业能力培训内容主要包括五门课程：战略定位、商业模式、资源整合、销售技巧和创业实践，同时还设有课程总结、课

程体验、座谈和参观等活动，总计40小时。

学员可以免费试听，体验案例教学、互动教学等教学方式，了解课程内容和授课形式。

战略定位

学习如何通过调查分析找到市场需求，如何选定客户，如何通过选择合适的产品与服务满足客户需求。

商业模式

根据选定的客户、产品或服务，学习如何建立可以持续运营的. 商业模式和盈利模式。

资源整合

学习如何通过沟通与合作的方式整合内部与外部的资源，增强企业竞争能力，提高效率，降低成本。

销售技巧

学习广告、营销等知识和技能，让产品与服务快速获得客户关注并认可，让企业获得较强的销售能力。

实战演练

通过情景模拟、案例分析、团队pk等方式让学员在应用中更好地掌握知识技能。

活动

通过讲座、座谈等活动，让成功的创业者与学员分享经验，学员可以体验更多的真实经历。

参观

参观考察企业，了解技术发展趋势，学习企业运作流程，感受企业真实氛围。

创新创业计划书计划摘要如何写篇五

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

*其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

二、业务描述

*企业的宗旨(200字左右)

*主要发展战略目标和阶段目标

*项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

*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

四、市场营销

*目标市场, 应解决以下问题:

- 1、你的细分市场是什么?

- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？
- 4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？
- 5、你的营销策略是什么？

*行业分析，应该回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？
- 2、现在发展动态如何？
- 3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？
- 4、经济发展对该行业的影响程度如何？
- 5、政府是如何影响该行业的？
- 6、是什么因素决定它的发展？
- 7、竞争的本质是什么？你采取什么样的战略？
- 8、进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？

*竞争分析，要回答如下问题：

- 1、你的主要竞争对手？
- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？
- 3、可能出现什么样的新发展？
- 5、你的策略是什么？

- 6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在?
- 7、你能否承受、竞争所带来的压力?
- 8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势?

*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

- 1、营销机构和营销队伍
- 2、营销渠道的选择和营销网络的建设
- 3、广告策略和促销策略
- 4、价格策略
- 5、市场渗透与开拓计划
- 6、市场营销中意外情况的应急对策

五、管理团队

*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神

*列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)

*企业共有多少全职员工(填数字)

*企业共有多少兼职员工(填数字)

*尚未有合适人选的关键职位?

*管理团队优势与不足之处?

*人才战略与激励制度?

*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

*财务分析包括以下三方面的内容：

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。

*完成研发所需投入?

*达到盈亏平衡所需投入?

*达到盈亏平衡的时间?

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。(略)

七、资本结构

*请说明你们希望寻求什么样的投资者?(包括投资者对行业的了解, 资金上、管理上的支持程度等)

八、投资者退出方式

*股权转让: 投资商可以通过股权转让的方式收回投资

*股权回购: 依照本创业计划的分析, 公司对实施股权回购计划应向投资者说明

九、风险分析

*企业面临的风险及对策

十、其它说明

*您认为企业成功的关键因素是什么?

*请说明为什么投资人应该投资贵企业而不是别的企业?

*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

*媒介关于产品的报道;公司产品的样品、图片及说明;有关公司及产品的其它资料。

*创业计划书内容真实性承诺。

创新创业计划书计划摘要如何写篇六

策划人：廖福官 服装2班

学号：201200403206

公司名□lovrr的味道

联系方式：183*****744

业务类型：服务业

茶餐厅，是一种起源于香港的快餐食肆，提供揉合了香港特色的西式餐饮，是香港平民化的饮食场所。随着香港人口的移动和香港文化的传播，香港以外的地方也不难找到茶餐厅的踪影，中国大陆、海外的唐人街等有茶餐厅算是不奇怪的了。我们如何充分利用茶餐厅的优势，大力发展茶餐厅的市场，是每一个餐饮食品市场研究者要考虑的问题 公司概况：

公司宗旨

本公司旨在通过我们的服务，充分彰显休闲和娱乐的主题，为城市学院在校大学生提供一个集餐饮和休闲于一体的消费场所。

在未来的经营中，我们会努力将休闲茶餐厅打造成为城市学院学生在学习工作之余，休闲、娱乐、饮食、聚会等活动的首选地点。

我们将始终坚持不懈地做好“休闲”的特色，突出我们鲜明的个性化，在餐饮业做出我们自己的品牌。同时，我们坚守

诚信为本的信念，在研发、销售和管理领域做到信誉第一，顾客至上。以质量求生存，以信誉求发展。在餐饮业的竞争中，我们会密切关注市场动向，积极开发个性化产品，以对消费者体贴入微的服务，安全卫生的食品制作，合理的价位和整洁温馨的环境实现我们的目标。

在我们策划的实施过程中，我们将综合考虑消费者、股东、公司员工和供货厂商等个方面的利益，尽我们最大的努力，争取做到各方利益的最大化。

lovr公司由四人合资组成。管理团队成员分别是黎*、琳**、张**、李**、为广告和服装班会展管理系在校学生，对于本项目的目标市场，即大学生群体的消费取向和需求有切身的体会。同时，所学专业为本项目的宣传推广提供了较强的理论知识基础。其中三人为学生会相关部门的骨干成员，具有较强的对外交际能力、对内的管理能力、深厚的人脉基础和实践操作能力。

具体人员分配

黎* 女，物资采购菜式搭配。她有较丰富的市场经验和食品制作的相关经验。张**，财务。她耐心仔细，并且具有较强的财务管理能力。

李**男。销售主要负责舟山东路实体店内的销售工作及客户服务。他具有良好的沟通与服务能力和认真热情的服务态度。

张**，宣传策划与推广。他具有良好的人际关系和较强的宣策能力

产品与服务

产品定位

以休闲娱乐和餐饮为主的中低档餐厅。

产品服务特征

本店的特色餐饮和独有的休闲娱乐功能是主要的服务内容。

本店将在特色小吃和广式茶餐厅模式的带动下，让消费者在工作和学习之余有一个轻松和休闲的地方小息和解决餐饮问题。休闲茶餐厅以餐点和茶饮为主要供应的实体商品。餐食包括中西餐、特色小吃和甜品等，饮品主要包括咖啡、奶茶、果汁和沙冰等，产品品种多样，口味独特。店中另提供书刊阅读、饮茶闲谈、桌游、无线上网等区域和功能，以满足消费者更多的需求，在一个舒适、安逸的氛围下享受就餐、阅读和游戏的乐趣。

产品优势

和市场上同类的产品和服务相比，我公司的产品具有以下优势：

优势一：成本优势。我们的成本比竞争对手低，这是因为我们有直接的原材料进货渠道，避免了原料在多次转手交易中的价格提升。我们对影响食品成本较大的重要原料制定了采购规格标准，即对应采购的原料，无论从形状，色泽，等级、包装要求等诸方面都加以严格的规定。我们认真做好存货的周转工作，严格控制原料在库存方面的成本。

优势二：质量优势。我们具有一个安全和稳定的进货渠道，首先从原材料的选择上把好产品的第一关。我们具有专业的品质控制和质量改进的能力，同时制定了严格的厨师和服务人员的行为规范，保证了食品的安全、美观及美味。我们有良好的服务意识，并且坚持顾客为本的理念，保证了优质的服务质量。

优势三：组织管理优势。本项目管理团队成员均为会展管理专业在校大学生，具备一定的专业管理知识和能力。

本项目在实施的初期，将以餐饮为主，休闲为辅的方式进入市场。在市场成熟期后，将全面贯彻休闲茶餐厅的内涵，转为以休闲为主，餐饮为辅的经营方式。

由于本项目在中山东路还是属于比较新颖的商业模式，在进入市场的初期，会在一定程度上造成消费者的陌生感和不认同感，所以我们在初期选择一个对于消费者比较熟悉的经营方式，即主营餐饮类产品打开市场。

我们的这种销售策略有利于消除消费者心理上的距离感，一定程度上为进入市场减少了阻力。但是，这种经营策略在实施过程中，如果力度把握不当，会对本项目的特点的突出造成消极的影响。另外，在经营策略中的转型期要注意转变的适度，否则会背离已拥有的客户群的消费习惯，造成市场成熟期现有客户的丧失。

产品资源

1人员能力分析

咖啡师：具有中高级以上职业资格证书

服务员：有相应工作经验、沟通能力较好

人员分工

产品与服务

产品介绍

产品种类

西点：各类面包 小饼干 提拉米苏 黑森林蛋糕 芝士蛋糕 蓝莓芝士蛋糕 慕司 蛋挞 水果：各类水果，但以纯水果为主题。

产品特色

适合中高级人群消费，满足多种人群口味、现场制作、健康

收费设定

曼特宁 32 56。

财务分析

营业设备设施：38,000

电脑、柜台、卫生用品、大堂及户外用品

厨房设备用品：35,000

餐饮设备用品：12,200

清洁卫生用品：1,800

拖把、扫帚、刷子、清洁工具、清洁护具、清洁剂

洗涤设备用品：4,800

洗碗机、餐具消毒柜、洗涤筐、洗涤剂

餐椅餐桌柜架：14,200

基于环境营造需要，配置或定制相关家具，但要注意家具污染问题

其他设备用品：4,000

装潢装饰：50,000

场地租金：8,000按照月租费用测评

物料储备：7,000按照3天的储备周期

总计175000

员工工资与人数预算

西点师傅 1名 1名3000元 =3000元

茶水师傅 1名 1名2500元 = 2500元

咖啡师傅 1名 1名2500元 = 2500元

领班 1名 1名1700元 = 1700元

服务员 3名 1名1400元 = 4200元

一个月工资预算金额 = 13900元

资金要求：60万，一个人十万。还有二十万可以申请贷款，做为后备资金。记一个人十五万，每个人占万贷款。

投资后的公司股本结构：

如有人退股，我将收入百分之五十的股份，还有百分之五十给愿意入股的股东，和分给得力的管理人员，让他们对工作更尽心尽力。

2015年3月16日

创新创业计划书计划摘要如何写篇七

策划书

项目名称： 团队名称：

一、公司概况：

【企业名称】 【企业标志】

【企业类型】 有限责任公司 【注册资本】 【组织结构图】

【各部门业务介绍】 企划部

1. 负责公司品牌推广、企划工作，建立和发展公司的企业文化、市场文化和管理文化

3. 负责公司对外形象的建立与宣传，配合完成日常推广工作
财务部

1. 负责公司日常财务核算，参与公司的经营管理

4. 严格财务管理，加强财务监管，督促财务人员严格执行各项财务制度和财经纪律

业务部

3. 负责收集市场需求信息和客户满意度信息

4. 负责订单的管理和销售费用的管理 管理部

2. 负责制定公司人事、劳务工资、考核、培训等管理制度、规章和办法并组织实施

3. 负责公司各类会议、重要活动的组织筹备，编写会议纪要

4. 统一管理公司各种医疗器材和办公设备

5. 推广先进的经营管理理念

二、服务介绍：

我们的服务主要是面向大学城的全体老师、在校大学生和职工。依托专业的技术，在中医理论的指导下，利用传统医学文化与现代养生技术，以中医养生为主要业务，健康指导和保健产品为辅助，推崇治未病保健宗旨，是一家以艾灸、推拿等为主要调理方法的中医保健养生企业，依据中医“治未病”的理念，致力于亚健康的调理。

在生活节奏越来越快、压力越来越大的当前，亚健康已经严重危害着人们身

心健康。我们在针对上述人群进行了问卷调查以后，发现大家的健康状况不容乐观，也同时发现了一个我们可以施展所学的广阔市场。中医理论中“阴阳平衡即健康”的理念，为亚健康状态的调理提供了理论基础。为了提高在校大学生的身体素质，缓解教职工的职业病，我们经过筹备，于今正式推出“治未病”中医养生诊疗。提供从脉诊、咨询到调理的全方位服务，帮助大学生和教职工全面摆脱亚健康、预防慢性病。

我们的服务项目包括：中医养生诊断、中医养生指导、养生食疗指导、保健按摩、中药足浴、艾灸、拔罐、刮痧等理疗项目。调理范围主要有：落枕、偏头痛、颈椎病、肩周炎、坐骨神经痛、风湿腿痛、各种肌肉拉伤、女生宫寒、痛经、四肢冰凉、面部美容按摩等。下面是我们的养生保健价目：

1、 拔罐：3元/罐

2、 刮痧：20元/次

- 3、 拉罐： 30元/次
- 4、 艾灸： 20/次(半小时)
- 5、 足疗： 60元/次(半小时)
- 6、 面部美容按摩： 15元/次(半小时)
- 7、 全身保健按摩： 40元/次(半小时)
- 8、 养生食疗指导： 30元/次

另外，针对已病者，我们也有自己的治疗方法。在现代，相当一部分大学生的生活习惯生活不规律，熬夜，长时间玩手机玩电脑，缺乏锻炼都对身体带来很大的伤害。比如长时间玩手机造成的颈肩部肌肉劳损，甚至颈椎病、肩周炎等等。