

2023年大学生自主创业项目计划书(大全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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学生自主创业项目计划书篇一

做好餐厅开业前的准备工作，对餐厅开业及开业后的工作具有非常重要的意义；对从事餐厅管理工作的专业人士来说也是一个挑战。采用倒计时的手法，将餐厅开业筹备工作作为一个项目来运作，实践证明可操作性极强。

餐厅开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

(一)确定餐厅各部门的管辖区域及责任范围

各部门主管到岗后，首先要熟悉餐厅的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定餐厅的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总主管。餐厅最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，餐厅的清洁工作进行归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，并以书面的形式加以确定。

(二)设计餐厅各部门组织机构

要科学、合理地设计组织机构，餐厅各部门主管要综合考虑各种相关因素，如：餐厅的规模、档次、装修布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

(三) 制定物品采购清单

餐厅开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购还是餐厅各部门，在制定餐厅各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1、本餐厅的建筑特点。

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如某些清洁设备的配置数量，与餐厅的餐位数量直接相关，再如餐厅的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等。

2、本餐厅的设计标准及目标市场定位。

餐厅管理人员应从本餐厅的实际出发，根据设计的标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本餐厅的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐厅用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

3、行业发展趋势。

餐厅管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。例如，餐厅减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

4、其它情况。

在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关

因素，如：出租率、餐厅的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

(四) 协助采购

餐厅各部门主管虽然不直接承担采购任务，但这项工作对各部门的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，餐厅各部门主管应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购人员的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。餐厅各部门主管要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

(五) 参与或负责制服的设计与制作

餐厅各部门参与制服的设计与制作，是餐厅行业的惯例。

(六) 编写餐厅各部工作手册

工作手册，是部门的工作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

(七) 参与员工的招聘与培训

餐厅各部门的员工招聘与培训，需由餐厅各部门主管共同负责。在员工招聘过程中，根据餐厅工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而餐厅最高负责人则负责把好录取关。培训是部门开业前的一项主要任务，餐厅各部门主管需从本餐厅的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训工作达到预期的效果。

(八) 建立餐厅各部门财产档案

开业前，即开始建立餐厅各部门的财产档案，对日后餐厅各部门的管理具有特别重要的意义。很多餐厅各部门主管就因在此期间忽视该项工作，而失去了掌握第一手资料的机会。

(九) 跟进餐厅装饰工程进度并参与餐厅各部门验收

餐厅各部门的验收，一般由装饰方、投资方、管理方、餐厅各部门主管等部门共同参加。餐厅各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到餐厅所要求的标准。餐厅各部门在参与验收前，应根据本餐厅的情况设计一份餐厅各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

(十) 负责全店的基建清洁工作

在全店的基建清洁工作中。餐厅各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对餐厅成品的保护。很多餐厅就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。餐厅各部门应在开业前与餐厅最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后对各部门员工进行清洁知识和技能培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

(十一) 部门的模拟运转

餐厅各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

制定餐厅开业筹备计划，是保证餐厅各部门开业前工作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，餐厅通常采用倒计

时法，来保证开业准备工作的正常进行。倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。以下是相关表格仅供参考。

表一：工作倒计时表

计划装饰期一天月日试营业月日正式营业(具体实践根据实际情况落实)

交表日期：年月日

表二：岗位人员及基本工资设定

表三：投资费用预估

表四：台位及布局

表五：价格定位及业绩预估分析

应该会比较有前景，本着好吃不贵的原则，经济又营养，一定会得到广大同学们的喜爱。

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，经常会有同学吃泡面来解决伙食问题，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

以传统小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1. 本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体校内网络等形式的简单广告即可。
2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。
3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。其次，还可以在宿舍外设置外卖摊点，主要来负责为这一周边地区的同学提供服务。
4. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势与劣势：

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，你想吃什么就可以自己选择什么，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。

简洁舒适，富有格调，走文艺清新的装修路线将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好，高档而又实惠的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的

一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，各大饭馆都有外卖活动，而且这些饭馆已经存在较长时间，在同学的心中已经存在一定的地位。因此还存在着很大的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题，而且在起步阶段快餐店的口碑与知名度较小，广大同学可能会不太认可。

有形化营销策略：由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的承诺营销进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导天之素的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

- 1、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。
- 2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。
- 3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责为顾客进行跟踪服务。
- 4、对餐厅内部的情况一定要做到：（1）餐厅一定要干净卫生；（2）服务态度一定要好；（3）价格要实惠公道；（4）饭菜材料要货真价实。

1. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需20000元(其中包括场地租赁费用, 餐饮卫生许可等证件的申领费用, 场地装修费用, 厨房用具购置费用, 基本设施及其他费用等)。

2. 运营阶段的成本主要包括: 员工工资, 物料采购费用, 场地租赁费用, 税, 水电燃料费, 杂项开支等。

3. 每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查, 可初步确定市场容量, 并大致估算出每日总营业额约800元, 收益率30%, 由此可计算出投资回收期约为四个月。

1. 在校园餐饮行业, 不能够墨守成规, 要与时俱进, 学生的口味在时时刻刻的发生着变化, 我们要在做好自己的情况下, 不断的把握住市场的行情变化, 不断的进步, 把饭菜的质量在做好, 不能一成不变。

2. 在未来的一段时间, 要在校园中树立起自己的品牌形象, 在学生的心目中树立起自己的形象, 为自己代言。

秉承自己的宗旨: 一切为了顾客, 做顾客喜欢吃的饭。

大学生自主创业项目计划书篇二

摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织。

2. 主要成员

企业法人: 程晓炜

主要管理者: ann;tom;vian

职位名称团队人员名称个人简介

总经理程晓炜

商务策划专业出身，有良好的组织协调能力，管理能力较强，并且具有丰富的的工作经验，管理理念先进。

行政人事部经理tom

人力资源管理硕士，具有整合协调能力和行政管理能力。

策划部经理ann

专业的婚庆策划师，商务活动策划师，具有良好的策划思维和文案写作能力和客户沟通力。

市场部经理vian

营销管理与策划硕士，具有良好的沟通协调能力，有一定的营销策划能力。

3. 行业及市场

中国的婚庆行业真正的发展从1990年开始，到现在已经有20年的发展历史。经历了开拓阶段（1990—1995）、新文化阶段（1995—2000）、纷争阶段（2000—20_）、爆发阶段（20_—）但这种划分只是行业中对于婚庆行业的模糊定义，婚庆策划又是相对于传统婚庆公司更加周到服务的“一条龙”服务公司。

目前国内婚庆机构良莠不齐，有些服务人员素质低下、服务理念落后、服务内容单一，缺乏完善的经营理念 and 婚庆文化的支持，所能提供的婚礼服务形式千篇一律，婚礼主题不鲜明，呆板、缺乏新意、缺乏个性、格调低下，无法满足人们

对婚庆意义的需要。

在婚庆产业快速发展的过程中，相关企业也越来越注重品牌服务和规模经营，婚庆的高层次服务也在增多，整个行业都在为满足当代青年多元化、时尚化、个性化、追求浪漫服务的需求而努力，婚庆产业大的产业链正在逐步形成。

中国结婚产业的主要行业企业的规模较小，从业经营者水平参差不齐，从从业平均人数来看，全国各城市的婚庆企业的平均从业人员均很少，婚礼策划企业平均每家从业人员10人左右。除原来相关行业的迁移品牌外，真正全国性婚庆产业品牌各地尚未形成，但一批在当地市场份额大、具有竞争优势的行业领先企业，正在逐渐形成行业品牌，优势企业主导的行业整合将提升市场集中度和行业整体盈利水平。

我公司为客户周到服务，以整体解决专家我发展目标和发展方向。在一系列的业务服务中，充分考虑到客户需求的同时，还坚持策划实施质量的实现。并且，国内真正意义上的婚礼策划师还不是很多，婚庆公司还大都停留在婚礼资源的中介阶段，sweetlove有专业的婚庆策划师和商务策划管理专业出身是优势。

婚庆创意是在不断变化的，我们有一批年轻的创业团队，策划专业优势，全新的婚庆策划服务，不断发现客户需求和社会发展趋势，以更好地满足客户。

4. 营销策略

针对不同的产品服务，实行不同的价格策略，尤其合理定价，设计相应的服务价格标准标准。在发展初期，以更多的优惠方式吸引客户群体。

在报纸、媒体上做广告，并做好服务质量，获得顾客信任，间接高效宣传，达到口碑相传的效果。并且在每次组织活动

的同时，送给客户有特殊意义的纪念性礼物，更好地树立公司的形象。

商业企业真正的经营目标，在于与相关各方，尤其是主要客户群体，建立并维持互惠互利的良好关系，从而转化为丰厚的利润利润源。注重于客户间的关系管理、深度挖掘潜在市场。由于公司处于初创期，产品处于导入期，消费者对于公司的品牌形象，产品认知度不高，因此销售渠道主要是发展“伞式经营”，采取合纵联盟的形式，与家居卖场、婚纱摄影、旅游风景等强强联手的全新商业运营模式，开创全国婚庆用品一站式购物基地。

5. 财务计划

预计资本收益率为10%时，税后净现值为2661459，说明计算期内盈利能力和投资报酬率好，投资方案可行。投资回收期为1.57年，投资回收期较短。初期投资报酬率为63.3%，有着较好的投资潜力与增值空间。

6. 资本需求

创业者合资资金20万元人民币

向亲人借10万元人民币

向银行贷款10万元人民币

吸引风险投资10万元人民币

二、公司概述

1. 公司简介

sweetlove婚庆策划有限责任公司是提议中的专业为婚庆活动

提供策划和婚礼实施的综合性服务公司，以至真至诚，尽善尽美，引领时尚为己任，推陈出新，锐意进取，为结婚的新人们提供各类婚庆服务以及给类商业庆典筹备工作。

2. 公司战略及目标

(1) 战略：

由于公司处于初创期，产品处于导入期，对于公司的，产品认知度不高，因此销售渠道主要是发展“伞式经营”，采取合纵联盟的形式，与家居卖场、婚纱摄影、旅游风景等强强联手的全新商业运营模式，开创全国婚庆用品一站式购物基地。

(2) 总体目标：

企业在五年内拥有两家以上分店，十年以后成为婚庆行业领导者。

(3) 发展战略：

第一到第三年，占先导入福州市场，提高公司知名度，树立品牌形象；第四到第六年，提升品牌形象，增加企业资产，进一步完善健全企业网络机构，开阔客户市场；第七至十年，打造sweetlove婚庆知名企业，占领婚庆主导地位，力争成为该行业的领导者。

3. 发展阶段

公司计划在年正式启动。

三、公司的研究与开发

1. 资金投入

计算公司初建期预算资本50万人民币。

2. 成本计划

设施20万，人力15万，宣传5万，其他5万

成本控制，严格按照国家有关法规法律规定，实行成本启用。

3. 研发设备

(1) 品牌sweetlove

(2) 专利sweetlove捧花

4. 产品的技术先进性及发展趋势

婚庆作为一个新兴行业，在全国已到了火爆的程度，各大城市的婚庆公司如雨后春笋般涌现，比如广州在5年前只有30家婚庆服务公司，现在已经超过了100家。婚礼服务行业分工细化，服务范围扩大并日益丰富，已经包括了婚礼咨询、策划、化妆等。

当代婚庆服务在随着城市生活水平的提高，以及当代青年更加追求婚姻的质量和婚礼庆典活动的个性化，出现了浪漫、时尚的婚庆服务趋向。婚庆服务也已经从最简单的为信任操办婚事，开始向开发婚礼品牌、注重婚礼文化和职业化发展。竞争的本质是创新、服务以及品质[sweetlove婚庆企业注重研发打造属于自己的品牌，推出专利捧花，符合时代潮流趋势，满足大众需求。

四、产品及服务

公司的主营业务有婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织。各项服务的提供方式

如下：

（1）婚礼主持：婚礼主持方面我们采用两步走战略，在公司创业初期，与经验丰富的婚礼主持达成合作意向。公司一旦接到婚庆业务就立即联系婚礼主持人，确定时间地点，价格一般为1000-2000不等。在公司发展中后期，将会由我们公司自己成立婚礼主持培训中心，培训出自己公司的签约主持人。

（2）摄影摄像、婚纱化妆：这两方面，我们自己将招聘摄影及化妆方面的员工，对他们进行培训，我们也将通过与职业学校的联合办学，吸纳化妆方面的优秀学生做重点培训，合格者直接加入公司。

（3）场地布置：公司将成立一个场地布置小组，并对其进行专业培训。

（4）婚车租赁、鲜花乐队：这两方我们将寻找符合我们要求的供应商，努力做到价格相对合理，比市场价格略低。

（5）婚宴组织：我们公司将对有需求的顾客提供婚宴咨询服务，同时也会安排资深婚宴顾问陪同顾客前去预定酒席。

五、团队管理

1. 主要核心成员

总经理程晓炜

商务策划专业出身，有良好的组织协调能力和较强的沟通能力，并且具有丰富的工作经验，管理理念先进。

行政人事部经理tom

人力资源管理硕士，具有整合协调能力和行政管理能力。

策划部经理ann

专业的婚庆策划师，商务活动策划师，具有良好的策划思维和文案写作能力和客户沟通力。

市场部经理vian

营销管理与策划硕士，具有良好的沟通协调能力，有一定的营销策划能力。

2. 管理制度

1. 日常管理制度

2. 工作服务制度

3. 公司内部办公制度

4. 员工个人行为细则

5. 早夕会制度

6. 周例会制度

7. 值日值班制度

8. 客户信息收集与信息管理制度

9. 客资维护与管理制度

10. 现场工作执行制度

11. 薪金发放制度

12. 员工奖励制度

13. 公司福利制度

14. 工作时间和休息休假制度

3. 薪金发放及奖惩制度

六、市场与竞争分析

1. 目标市场

追求新鲜事物，走在时代尖端的时尚年轻男女。

拥有良好的教育背景，或是有海外留学背景的人士，对生活有一定追求，工作环境良好，收入较客观。

有高收入，高品质的生活，但是不同于第二部分的人，这部分的人的年龄是在50岁以上的老年人。现在流行忘年恋，虽然不是和会倡导的，但却逐渐变成一种流行趋势，即使不能成为我们的主要客源，也会是很客观的一部分收益。

2. 行业分析

就全国来看，自二十世纪九十年代以来，婚庆公司在国内市场做得越来越大，并牵动了婚纱摄影，美容美发，烟酒餐宴等相关产业发展。据数字统计，到20_年我国婚宴综合消费能力将达到上千元人民币，有一定发展前景。

我们的sweetlove婚庆公司在福州具有很大的发展机会。由于福州是经济发展水平较好的省会城市，消费人群集中，必然能够打开市场。

3. 竞争分析

优势：福州正规化的婚庆公司较少，只要公司上市后树立好品牌好形象，服务质量好，引导潮流，便能吸引更多消费者。

劣势：如经营管理不善，缺乏创新管理，也可能被其他婚庆公司超过，生长破产。

4. 市场营销

目标市场：该市各类人群，特别是向往浪漫婚礼的80、90后。

服务：建立完善的服务体系，为客服提供优质婚礼服务。

营销战略：企业初期限量以低价打动客服，尽量避免言过其实的广告，同时建立婚庆公司网址，提高宣传力度。

七、生产经营计划

各企业一切财务收支应逐步纳入预算管理范围,各经济核算单位自上而下都为资金预算的管理对象。资金预算采取分级编制、集中汇总、逐级审批办法,即班组、车间、行政、采购、设备等部门按照各自的资金需求编制当月资金支出预算,在规定的时限内报送所在企业财务部门,财务部门按照销售回款计划审核汇总基层资金支出预算,按照统一格式上报婚庆公司,由婚庆公司负责监督、平衡、控制。生产环节中,主要是对成本费用的控制。婚庆公司紧紧抓住成本费用开支这条主线,逐步推行实施目标成本管理工程,模拟市场核算,实行成本否决。通过制定目标成本(计划价格)模拟市场买断,划小核算单位,层层分解细化成本指标到每一个生产环节,倒算成本逐序逐级进行控制,并将降本节费指标直接与业绩紧密挂钩,考核盈亏,奖优罚劣,使每位职工成为降本节耗的执行者与责任人。

八、资本需求:

创业者合资资金20万元人民币

向亲人借10万元人民币

向银行贷款10万元人民币

吸引风险投资10万元人民币

九、风险因素

1. 计算市场容量，比如在特定地方中一年的结婚人数为多少。
2. 核心员工离职风险，比如你的婚礼司仪忠诚度怎么保证，如果离职谁能代替
3. 公司最大可同时承办几场活动，因为婚礼都比较扎堆，如五一，十一等。
4. 同业竞争风险

十、投资者退出方式

依据《公司法》规定：“(有限责任)公司成立后，股东不得抽逃出资。”该法第七十五条规定：“有下列情形之一的，对股东会该项决议投反对票的股东可以请求公司按照合理的价格收购其股权：

(2) 公司合并、分立、转让主要财产的；

(3) 公司章程规定的营业期限届满或者章程规定的其他解散事由出现，股东会会议通过决议修改章程使公司存续的。”即在我国，有限公司股东出资后，注册资本的所有权即转移给公司所有，公司股东除根据《公司法》第七十五条规定行使股权回购请求权外，不能退股。

大学生自主创业项目计划书篇三

公司取名为____烧烤有限责任公司，公司的发展将立足于武汉市，打造武汉特色小吃。公司将建立在我的家乡武汉江夏，借鉴海底捞火锅的经营模式，采用科学的管理方式，努力将公司打造为理论与实践相结合的一流餐饮公司。

二、公司理念：

学习海底捞公司的经营文化，“体验美味、享受生活、拥有健康、共创卓越”的发展理念，倡导“用双手改变命运，靠勤奋实现梦想”的价值取向，公司上下形成了“同心同德，争创武汉一流餐饮企业；上下齐心，打造武汉第一火锅名牌”的创牌氛围。

三、行业分析

优势：烧烤行业投资不多，但回报可观。烧烤的种类比较多比较吸引人，烧烤店在学生中是很热门的休闲、聚会场所。在江夏纸坊，烧烤以正规门面发展生意的地方较少，就市场饱和度来说，还未达到市场饱和，存在供不应求现象。

劣势：一是烧烤本身是不能多吃的，这点也制约着烧烤行业的发展，二是烧烤店存在很大卫生问题。

四、同业竞争状况

由于在江夏纸坊烧烤店分布不集中、店面较少，竞争相对平缓，行业威胁较小。

五、投资金额和门面分析

初步设想第一年投资20万元，由于个人和父母经济情况有限，打算实行入股原则，吸纳资金。门面选择在距离中百仓储部

远的体育馆附近，这里不管白天还是夜晚，人流量都很大。初步打算10万元用于门面租赁和装修，5万元用于食材购买和开业促销，另外5万元用于员工工资。

六、员工招聘和部门划分

1、烧烤店分为三个部门，一是后勤采购部，二是前台服务部，三是后台厨房。初步设想招聘十个人，五个人负责前台，两人负责后勤，三个人负责厨房，任帆为老板。

2、工资标准：后勤和前台各位1900元/月、厨房为3000元/月。

3、员工保障：设立员工奖惩措施，为员工办理相关保障，激发员工工作干劲。

七、开业促销

开业前一个星期进行试营，运用各种促销手段，主要有以下几种方法：

一、打折优惠：试营期间打八折。这种方法是最直接的能够让顾客切实得到实惠的手段，它能让顾客很直观的感到确实得到了便宜，心理上暂时得到较大的满足。缺点就是，打折多了，成本较高，打折少了，不能起到效果。

二、现金券：优惠力度与打折优惠相比，力度小了一些，实际上是一样的折扣，但是需要两次消费。是一种牵制诱导消费性质的促销手段。试营期间消费满100送20，满200送50以此类推。

三、会员制折扣：会员制优惠促销是一种长期的优惠手段餐厅开业初期，客源不足，会员发展的速度可以要客。试营期间，降低会员加入门槛吸引顾客。快些，以后如果人气已经聚拢，甚至每天就餐都会出现等位，排队现象，会员的发展

就要减慢速度，甚至停止，或是将范围缩小。

大学生自主创业项目计划书篇四

1、包括行业分析

2、同业竞争状况

3、商品介绍

4、设店商圈分析

5、投资金额分析

6、人力规划

7、每月费用分析

8、获利状况预估

9、展店计划

10、中长期发展目标等

这其中每一个项目，还都必须有细目分析，企划书撰写的愈详细愈清楚，愈容易发现将来创业的问题点，及早修正好降低失败的风险。

当创业者的创业资金不足时，筹钱的方式，除了可以向亲友借贷，或是民间盛行的标会等方式外，还可以设法寻求政府的相关贷款资源，以解决创业资金不足的问题。这些途径包括青年创业贷款、下岗贷款、微型企业创业贷款，以及须具备特定身分的身心障碍创业贷款、特殊境遇妇女创业贷款、农村青年创业贷款，还有由部分银行所推出的加盟创业贷款。

三、如何选定行业决定产品 依据自己准备的资金

当然，如果是选择连锁加盟店，有总部的技术移转教育训练，一切就搞定。但是，如果是自行创业，就必须自己想办法学习。就学习途径而言，当然坊间有很多的技艺补习班，各类餐饮、小吃、咖啡、泡沫红茶、插花、调酒等等，各式各样的技艺传授。另外，其它像劳委会职训局职业训练中心，也有开办各类的职业训练课程。此外，在开店之前，最好自己本身要有该行业的实战经验。如果只在补习班学会相关技术，但是缺乏店面临场的实战经验，等到正式营业上场时，很可能会手忙脚乱而频出状况。

□

五、店面商圈评估 地点的选择

，对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面，只是在找店面的过程中，往往无法一时找到理想的店面，此时一定要有耐心持续寻找，千万不要半途而废。一般而言，做商圈评估时，评估之指针应包括商圈属性、店面坪数大孝楼层、周遭设施、附近的竞争店及互补店、租金多寡、合法证照取得难易度、附近是否有大型卖尝捷运、车站，营业时间、人口(流动、固定)、客源及比例，消费力及消费动机、马路宽度、发展前景(商圈变化)等因素。稳扎稳打在冲动的原动力下，创业要成功，还是要按部就班，按照一定的步骤稳扎稳打，才能提高创业成功的机率。

和你摊点个人创业感触吧！谈到创业，几乎人人都有一套可以高谈阔论的生意经，然而真正付诸执行的个案实在是屈指可数。原因在于，害怕创业的人总是多过愿意承受创业压力的人。其实，创业的想法并不是那么可怕的。因此，我们在这里把创业过程中所遇到问题都摆出来，引领读者们在创业之路上走得更踏实。

人人都可以创业，但是，却不是人人都可以创业成功的。这期间有许许多多成功创业的小秘诀，而这些秘诀并非都来自创业成功个案的经验，很多是从失败的例子中反省、领悟而来的。综合这些经验，创业者首先做的便是决定要从事哪一种行业，哪一类项目？在你下决定之前，最好了解自己在哪方面较有创意、潜力；哪方面的事业较能吸引自己的注意力、并鞭策自己奋往直前等。一旦做好选择，接下来的许多课题便需要创业者一步步地去执行，才能逐渐地迈向成功之路。

有了完整的创业点子，下一步骤便是尽量让自己多接触各种信息与资源管道；诸如专业协会及团体等组织机构。这些团体、组织不仅可以帮助你评估自己的创业机会与潜力，并可以尽早让创业计划就位。

最佳的品牌或公司名称要能够充分反映你的产品或服务与众不同的特色。基本上，品牌或公司名称与产品之间的关系是成正比的。亦能在消费者或顾客群的心目中产生一种紧密的联想力。具创意的品牌或公司名称不仅有助于建立品牌的形象，同时也能打动顾客的购买欲。选择品牌或公司名称时应该具有前瞻性；所选择的品牌或公司名称要能很有弹性地将自己推荐给消费者。最后，别忘了先作注册公司名称调查，确定你所选择的名称尚未被登记或已在公司商标法的保护中。

合伙创业的模式可以是有限股份公司制或是以一集团公司名称的方式创业。这中间并没有一套可依循的准则，来区分孰优孰劣；因此，你必须先了解各种公司组织型态的利弊及运筹方式，再选择最适合组合模式配合你的创业方式。

经营一项有利润的新事业必须要有充分的流动资金，并且要能与实际经营运作时所需的开销相平衡。草拟一份年度预算表是必要的。要草拟一份精确的年度预算表并不容易，即使是一位最有预算概念的大师来编列预算表，还是多少会有低估预算，或遗漏些小细节，这些小细节常常是发生在预算表中的杂支及超支项目；另外，有时公司成长太快也会出现这些

小麻烦。总之在开始编列预算时必须注意公司草创第一年的年度预算，应该包括公司首次营运费用及持续营运的每个月开销。

在决定了自主创业也选好了项目之后，接下来最重要的恐怕就是选址的问题了。选址对于办公司开店铺到底有多重要？专家的看法是：不论创立任何企业，地点的选择都是决定成败的一大要素，尤其是以门市为主的零售、餐饮等服务业。店铺未开张，就先决定了成功与否的命运。可以说，好的选址等于成功了一半。

有些货品流通迅速、体积小且又不占空间的行业，如精品店、高级时装店、餐厅等，负担得起高房租，可以设于高租金区；而家具店、旧货店等，因为需要较大的空间，最好设置在低租金区。租约有固定价格及百分比两种，前者租金固定不变，后者租金较低，但业主分享总收入的百分比，类似以店面来投资作股东。租期可以订为不同时限，但对于初次创业者来说，最划算的方式是订一年或两年租期，以预备是否有更新的选择。

俗话说的好：“用钱创造财富！”在众多创业失败的例子中，资金不足经常是最让创业者黯然落下“英雄泪”的主要原因。因此，信心满满的创业者别忘了在公司正式营运前，一定得先把资金募集充足；换言之，创业者必须明白公司在草创期的第一年内可能无法赚到一毛钱，创业者因而要有所警悟及万全的准备，以渡过难关。

完成公司注册(公司组建详细你要的话在和我说吧)

在开始营业之前，你必须去了解所有与商业法规相关的条文规定、执照或许可证申请的细节与表格。切记各县市政府对营利事业单位的规定可能有所差异，因此别忘了询问在你工

作室或办公室所在县市区域内，有哪些是该特别注意的法律规范条文。通常，你可以在各地的中小企业协会或商会取得这些信息；同时，别忘了留意营业执照相关申请规定及办法。

范文如下：

大学生自主创业项目计划书篇五

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，所以虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。

一、餐馆名称

命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(那里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“__酒家”或“__莊”

二、餐馆风味

以湘东地区的农家风味为主。

三、餐馆预计面积

280~350平米。

四、目标城市

广州

五、选址要求

4. 餐馆本身需要能停车7~10辆家用轿车的本事，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，所以餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但期望往来比较多的人员，并且具有消费本事，期望经过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利__万元月。

六、餐馆布局要求

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12~15张，10人大台4张□
16m²包厢(4x4m规格)4~5个。(但具体要看店铺的布局)

七、餐馆开张预算

2. 装修设计费用：__元

3. 装修费用：

a.门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为_元；

c.厨房面积为40m²□装修强调排污、通风，费用为_元；

4. 办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5. 购买用具费用：

a.3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调)；

b.十把吊扇或壁扇，共__元，

c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计__万元；

d.厨房用具，共__万元；

e.桌凳，共__元；

f.其他(请见清单)，共计__元，

g.自动洗衣机1台，__元

6. 其他不可预计费用，__元

八、餐馆装修风格说明

1. 门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2. 大厅说明：

b.墙面和厅中原有柱子的1m²左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(那里只我的想法，实际以最终的设计为准)。

3. 包厢装修与大厅一样。

4. 其他无异常要求。

九、人员配备

1. 厨房：共6人，1个主厨，2个副厨，1个配菜切菜，1个洗涤人员，1个洗捡菜人员。

2. 包厢：以5个包厢计算，5个服务员。

3. 大厅：5个人，每四张台1个。

4. 其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

十、运营费用明细

1. 物业管理费用：每平方不能超过2元月，以300m²共计600元月。

2. 排污费用：__元月。