

2023年大赛的计划书做(优秀5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？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。

大赛的计划书做篇一

当然，做什么事情都会存在一定的风险。在保证自己本质工作都到位的情况下，即做到良好的服务态度、良好的资金周转以及和总公司的良好配合，那么风险的来源主要有：

- 1、对市场分析不足，店址的选择不当。
- 2、对顾客群的分析不到位，所进的货物不能符合消费者的口味。
- 3、当地礼品店的竞争过于激烈，以致没有了市场。
- 4、当地的治安有问题，导致店无法生存下去。
- 5、遇不可抗力，如火灾、水灾等。

如果能够保持对市场的警惕性和积极对消费者群体做反馈材料，基本可以剔除前面三种竞争。如果遇到后面两种风险，那只能和总公司协商解决。

大赛的计划书做篇二

很多人都知道，全球变暖引起的气候将直接影响到地球的生态平衡。但却很少有人知道人类餐桌的必备食品——肉类，也会严重地破坏地球的环境。主要表现为肉类工业的发展上。到目前人类畜牧活动已有一万年，但只是在最近50多年人们

才如此大规模地饲养牲畜。今天，世界上的牲畜数目是20xx年的4倍。为了养活它们，很多热带雨林砍伐作了牧场。这使生活在雨林中种类丰富的动植物消失了，促使全球环境破坏情况愈加严重。

注气候变迁，节能减排从我做起，于是，开素食餐厅的想法就应运而生了。

大赛的计划书做篇三

50万的初始资金。如何分配应该是最最重要的事情。50万只投入一项创业项目，可以说是资金充沛，能够灵活运转。但也存在一定的风险，也可以说这是一项愚蠢而又无知的做法。这就跟一盆鸡蛋放在一个篮子一样，一有闪失就是全部碎掉的结果。所以，我觉得把这笔资金进行适当的划分，是创业的首项工作。

a.30万用于投资素食餐饮项目(后文介绍)

b.10万做为流动资金机及其意外资金。

c.6万用于金融投资、炒股、期货等。

d.4万用于日常所需。

素食餐饮项目

大赛的计划书做篇四

广告宣传是非常重要的的一大块，要重视起广告效应，同时要
进行广告投入。

广告宣传主要包括：

- 1) 店开张时候可以弄的隆重些，比如说放放鞭炮。
- 2) 印制相应的宣传传单。可以印制一批传单，内容主要是介绍店内的基本情况以及店内的商品情况，可重点突出一两款产品，在开业前和开业的当天发放给沿街的路人；同时应该定期的制作一些广告传单，可以到一些周围的学校和一些稍远一点的街道进行发放。
- 3) 注重顾客的广告效应。可以进一批比较便宜的小布艺饰品，在上面印制上店面所在的地址，定期的赠送给前来购物的顾客，即便没消费的顾客，也可以向其赠送。顾客就是一块活广告，这样必定能增加店内的顾客量。
- 4) 当销售额比较可观的时候，还可以让广告公司制作相应的大幅宣传广告（大幅宣传广告画可以向总部申请）。在比较繁华的地段张贴，花费一定的费用。
- 5) 当然有更大可能的话，还可以到当地比较流行的报纸上印制广告。

前面三点可以尽快的实施起来，后面两种方案有待店内的销售额来决定。总之广告的投入是必不可少的，只有保证一定的广告投入，才能保证销售的增长。

由于产品都是由总部直接发货的，所以质量上应该不会存在什么问题，那么唯一的问题就是产品必须是针对当地消费者的，同时根据每个月的销售情况，来调整产品的类型。

除去产品本身外，那么服务就是最最重要的一块，当今是一个“顾客是上帝的年代”，所以服务的好坏将直接关系到营业额的好坏。

首先要做到以诚心，以微笑待人，这是最最基本的条件。

其次要做到耐心，忍受的起顾客不厌其烦的挑剔。

再者要积极主动的去向顾客介绍各种产品。

最后要多和顾客套近乎，拉近互相之间的距离。

大赛的计划书做篇五

针对上述的几大消费群体，可以拟定相应的销售策略。

1、从进货的品种来看。针对年轻女孩，可以进一些比较时尚而且实用的布艺产品，比如挂包等等，价格控制在x—x元；还可以进一些可爱的小布艺品，如挂饰、布玩具等，价格可以在x左右。针对第2类群体，可以进一些比较适合家居的布艺产品，如枕套、电话套等等，这些东西都尽量要求精致，价格可以在x几元，几十元甚至上百元也可，毕竟这类消费群体有一定的经济基础。第3类群体，所需要的产品和第一类没什么区别。针对第四类群体，当然应该是一些比较小巧而且精致的布艺玩具了，但是价钱应该控制在x元以内，最多不能超过20元，价钱太贵的话，家长一般都不舍得买。

2、从店面布局来看。由于店面的面积不大，所以家居类的布艺产品不能太多，那么主要的销售产品应该是礼品类和饰件类的布艺产品。针对此种情况，店内的布局应该尽量的紧凑、精致，并且应该有足够的空间供大家挑选；同时借鉴“蝶恋花”苏州店的成功经验，可以在店内设立一个小长桌，由店内提供半成品原材料，让顾客可以自己动手做一些布艺产品，收取半成品的价格即可。这种模式非常适合小孩，同时也适用于一些女生。

3、为了能够更好的吸引消费者，由店内提供半成品后，对那些做得比较好的顾客，甚至可以采取免费赠送的方式。同时对于大件的家居产品，可以采取买一送一的方式，即送一个小布艺玩具。

- 4、可以采用一些比较精美的包装，让顾客购买后觉得有档次。
- 5、对于一些比较近的顾客，甚至可以采取送货上门的方式。