

# 最新大学生创业水果店计划书 大学生创新创业策划书(模板7篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 大学生创业水果店计划书篇一

项目名称 h&n(health&nutrition)营养餐厅

使命：为同学提供实惠方便的绿色餐饮服务，并且为移动餐厅，哪里有需要，我们就往哪里去。

创业项目的起源：当前在学校能买到食品的地方为数不多，且地方小种类少，垃圾食品量多。同学们上课下课时间是规定的，所以校内商店购物高峰期统一，尤其是对于赶时间的同学来说，购买食品不方便一直是个让人烦心的大问题。原本男生宿舍楼仅有的超市，也被搬迁到校外，而在二教，主楼附近更是想买东西都买不到。在学校里也只有2个师生超市，一教的小卖部，2食对面的超市，整体来说，在学校里买东西很不方便的，尤其是在2教上课或上自习，有时候渴了，饿了，还要跑出2教，在冬天遇上下雪或大风，有些同学不得不选择饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种情况在各大高校或多或少都存在，鉴于当前学校的情况，我们创业团队想到在我们学校开一个移动餐厅，来解决这个问题。

首先我们的移动餐厅是利用二手车为主体，并进行改装，使之能进行制饮品，冷藏等，并要有一定的空间来储存。我们还要购置一些桌椅，供顾客使用。

我们营业场地并不固定，但主要集中在某几个地方，如2教，主楼，田家炳附近，初步打算在田家炳东侧设立一个场地，作为节假日的固定场所。这可以行使我们露天饮品店的功能，方便又浪漫。地点也是主要看哪里有需要，我们就往哪里去。

我们的营业时间也并不固定，也是主要看客源情况。但我们营业时间主要是在上课前和上课后，主要供应健康食品，绿色饮品，此外供应同学们需求量大的食品等。

考虑到资金的问题，我们主要使用的是二手车、桌、椅，对二手货翻新，使之有更好的使用价值。

对于资金的融合，我们可以申请贷款，毕竟我们的项目需要的资金不会很多，如果家里有条件的，还可以投资。

在初期我们还要对我们的店员进行培训，如如何做饮料，加工食品等，使我们的产品质量更好，还要在上岗前进行服务培训，做好我们团队的形象。我们坚信，良好的客源是建立在产品的质量上的。

我们创业团队首先在我们学校—北京林业大学进行试验，如果收入可观，我们将对其他学校进行调查，如果有好的前景，我们将推广我们的校园移动餐厅到其他学校，并成立连锁餐厅。

此外，我们还要对我们的项目进行宣传，吸引对我们项目感兴趣的商家进行合作。我们相信我们优良的服务和优质的产品一定会得到商家的兴趣，学校的支持和同学们的喜欢。

北京林业大学校园移动餐厅有限责任公司的定位是现代化学生营养餐配送服务企业。目标是建成成为北京市学生营养餐定点生产单位，最终成为一家正规的全方位营养餐饮业企业。

所需材料均由中央厨房统一加工、统一配送，杜绝食品添加

剂，全面启动食品健康、无污染的绿色工程。此外，加工车间根据市场需求生产的食品要做到色、香、味俱佳。可以与北京林业大学附属小学，中国农业大学，北京语言大学，中国矿业大学，中国地质大学等多所周边高校的用餐单位与公司建立长期稳定的合作关系。公司始终坚持严格高效的科学管理，确保食品安全，从而赢得社会各界的赞誉和认可。

树立品牌意识，创立属于自己公司的品牌是公司发展之初各位股东的一致意见，为了创立属于自己的品牌，我们决定吸取一些起步较早，发展较好，品牌创立方面做得比较好的企业的先进经验，这样一方面可以少走弯路，另一方面上手也比较简单。相信有了一定的品牌效应积累，对于我们公司的发展会有更大的好处的，他可以成为良好的口碑，成为我们宣传的好助手。

产品的绿色与营养我们餐厅的主要亮点。我们的主要产品是针对现在高校学生身体健康普遍状况、个时间段需求而分时段供给。下面介绍一下我们的一些特色供给方式。

## 花草茶

花草茶是我们主要共饮健康饮品，饮品种类分为单一花草茶、综合花草茶、果粒混合花草茶

花草茶是近十年才开始在大城市流行，因为花草茶不含咖啡因，每一种花草都具有奇特的疗效，花草茶的功效大约可分为3种：

1. 松弛神经 - 帮助镇静身心、去除紧张、安抚烦躁的心情。学习中休息时间的最好选择。
2. 提振精神 - 可增强身心活力、并助有助消除疲劳。代替咖啡，既达到提神效果也没有咖啡因的伤害。

3. 加促新陈代谢 – 能促进体内毒素的排出、有助于美容和健康。爱美又爱健康的女生们的最爱。

我们将推出多种不同功效的主打花草茶，并且根据不同顾客的需求要求为其合理搭配花草茶。

并且搜集各种花草茶功效的知识做成精致小册子，供顾客翻阅。

相信了解花草茶的同学将成为我们的常客，不了解花草茶的同学也能通过我们的餐厅了解花草茶爱上花草茶。

## 水果汁

水果的好处就不用多说，是每个人每天都应该摄入的。对于不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选择。

我们的水果汁要求鲜榨且无添加不兑水。但由于水果运输并不方便，为保证新鲜，我们实行限量供应限时抢购。并且，水果汁并非主打，可以说是作为一种提升我们餐厅趣味性，增加同学们对我们餐厅兴趣的产品。

## 水果挞

这种由红提、猕猴桃、橙子、青苹果、红苹果、西瓜、香瓜和芒果8种材料组成的水果挞，挞底松软，香草味奶油入口即化，水果清新爽口，外形、颜色、味道都十分棒。

产品/服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本公司的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严

格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的食品。

本公司将通过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1 与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系。在管理人员与员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作的积极性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，积极为供应商提供市场信息，进而开拓市场空间。

2 学校消费群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3 学校投资方的关系。及时了解并遵守学校相关规定，加强与学校相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与投资方保持广紧密关系；向其提供本行业的真实信息。

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的餐品

3、预期成立时间□20xx年2月份

4、预期注册资本：

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色环保就餐环境和送货上门的优质服务。

主要消费对象：北京林业大学在校学生。

1)

1、拟定的企业名称[health&nutrition)

2、企业基本情况：本公司正处于初步策划阶段，领导队伍基本确定。餐饮业技术含量低，员工主要来自本校学生，勤工俭学或个人爱好。

3) 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需33200元(餐车租赁费用3万元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，厨房用具购置费用、基本设施费用等2600元)。资金学校提供20%，校外投资方50%，自己筹备30%。

4) 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1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

5、预期注册地点：北京林业大学

6、企业主要股东情况：列表说明股东的名称及其出资情况。

7、企业内部部门设置情况：

1、领导组：财务负责人、市场营销负责人、技术开发负责人。

2、服务组：本组由领导组内人员担任相关任务。

8、 董事会成员名单：（可根据本公司实际情况去决定职位安排）

序号 职务 姓名 学历或职称 联系电话

1 财务负责人 罗书勤 大学本科

2 市场营销负责人 王永宽 大学本科

3 技术开发负责人 陈建行 大学本科

#### （六）校园移动餐厅市场与竞争分析

校园营养餐厅具有很好的市场前景，原因一由于学校一教旁边的林大师生超市价格较高，在下课上课高峰期人满为患，很多同学买东西不方便，而且一教和二教周围没有什么超市，同学们购物难成为了一个问题。同学们在上课或上自习的时候，赶时间想买一些零食来充饥，或者当同学们自习感到很饿的时候，想买一些食物来补充能量。我们可以把我们的移动快餐车开到一教或二教门口，品种齐全，价格低廉，会吸引很多同学前来选购。我们还会在一教的三层、二教的四层成立采购点，供高层上课或自习的同学所需，为他们节省了很多上下楼的时间。我们推断很多同学为了省点钱或少走一段路多节约时间而选择我们的移动餐厅。我们会加大宣传力度，印制传单或海报，在各个宿舍楼、教学楼张贴、发放。有可能的话，我们会和我们学校的广播台取得联系，来帮助我们宣传我们的移动餐厅，扩大影响力。之所以说我们的移动餐厅有很好的市场前景。

原因二，我们餐厅的主要特色是营养，营养对于学习就业压力越来越大的高校学子来说非常重要。并且随着生活水品的日益增高，营养与保健越来越成为大家关注的问题。学校超市食品大多为对健康无益的零食，学校食堂供应时间短且远离教学楼。我们餐厅胜在解决了营养与便捷双面问题。

原因三，我们学校有众多的家属区。在周末或公共假期，我们将移动餐厅来到家属区，让他们来购买我们的产品。庞大的家属区一定会给我们的移动餐厅带来不菲的收入。我们还会提供送货上门服务，让他们足不出户就能买到放心的产品。我们的服务绝对是一流的，目的是给顾客留下良好的印象，得到一些固定的客户。我们会采取积分制和会员制。积满一定的积分或购买到一定数额后，会得到相应的礼品或打一定的折扣。会员也会得到一定的优惠。

我们在本校拓宽我们的市场后，还会在附近的高校、社区逐步拓宽市场，让我们的移动餐厅成为一道风景线。我们在创业的过程中，肯定会遇到一些困难和竞争。在面对这些竞争时，我们团队首先要保持冷静，团结起来想一些应对策略。其次，我们会推出我们的特色产品和特色服务。我们相信，有了自己的特色，一定会站住脚跟，至少在特色产品和服务上我们不会落后。

## 财务分析和融资需要

一个好的创业团队要有一定的资金储备。我们团队会把融资作为创业的第一步，我们主要从各自家长那儿得到创业所需的大部分资金，毕竟我们还是学生，还没有挣钱。如果这笔资金不够，我们会申报团中央，努力得到他们提供的创业资金，来扩充我们的资金。我们会争取到一个或更多的赞助商，一方面他们给我们提供一些物资和资金的赞助；另一方面，我们会在学校里给他们做宣传，给他们做广告。这样经过多渠道的努力，我们的资金就不是问题了。等我们的创业团队挣了自己的第一笔钱，我们不能先将这笔钱平分，而是先将这笔钱用到自己的团队建设上来。毕竟我们的团队还年轻，以后还需要大量的资金来维持正常的运转。等我们的项目成熟了，再将赚的钱平分。说到融资需要，我们的项目需要很多资金，我们的移动餐厅需要一辆甚至更多的二手车，还有提货的资金，员工的工资都需要大量的资金。各种设备，物品都需要大量的资金来购买。我们会制定一份详细的购买物资



明细单，做到心中有数，不能盲目投资。我们团队的融资需要和财务分析是我们团队建设的重要步骤，我们会用百分之百的认真去做好这件事情。

## 外部风险

随着中国加入wto国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈。

同学们适应食堂就餐超市购物的习惯不会一时间改变，并且对我们的新型餐厅的接受需要一定时间。

## 内部管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

## 市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2) 如果没有生产出适销对路的产品，可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

(3) 项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和和其他表现，而对于本阶段项目而言，

最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

## 原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

## 应对措施

1. 汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。
2. 严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。
3. 项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。
4. 进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。
5. 与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

保险和法律事务健身中心的保险将通过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般责任保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责处理。

## 初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占食堂超市的校园市场份额；树立良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场调研、开发，产品的研制、推广，为企业的进一步发展积蓄资本。

## 中期(1年)

巩固、扩展已有的市场份额，扩大销售服务网络；进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设；在此基础上，向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟。

届时本公司将以多种形式接受合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。公司将不再局限于北京市境内发展，而要向全北京乃至全国的高校餐饮业挑战进军。

## 长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，公司将实行网点的扩张，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。公司将引进最为科学的特许经营管理模式，迅速培养自己对特许经营体系进行良好管理的能力。实行谨慎有效的特许加盟方式，以契约为基础，把产品、服务及营业系统(包括商标、商号等企业象征的使用、经营技术、营业规范)，以营业合同的形式授予加盟方在某一地区的营业权。同时积极进行品牌宣传，强化规范经营，积极培养餐饮连锁经营人才，以统一配送、统一核算来提高连锁经营的效率，实现餐厅快速稳健的品牌扩张。

## 大学生创业水果店计划书篇二

本次沈阳药科大学大学生创新创业大赛以“激情燃校园，创业耀青春”为主题，以“推动创新意识，激发创意思维，提高创造能力，鼓励创业精神”为宗旨，通过培训选手撰写创业项目商业计划书，让大学生参与创业实战来激发大学生的创业潜能和热情，鼓励广大大学生积极参与自主创新，投身创业实践，帮助广大毕业生进一步了解形势，把握政策，感受党和政府及学校对高校毕业生就业创业工作的关注和支持，提升大学生的就业能力和创业素质，增强大学生就业创业的信心，引导大学生成为有创新创业志向、品德、心理素质和知识技能的新型人才。

1. 我校全日制在校本科生、硕士研究生和博士研究生，参赛人员可以个人或团队形式报名参赛，团队形式参赛的成员人数不得少于4人、不得多于7人。可以跨专业、年级、学历等自由组队参赛（团队成员须事先协商明确作品申报负责人）。凡申报的作品均按照团队负责人的最高学历划分为本科生或研究生类进行评审。
2. 参赛人员要有一定创业能力和可行的创业项目。参赛项目要符合国家政策和产业导向，具有一定技术先进性和产业开发价值，具有清晰的自主知识产权。毕业设计和课程设计（论文）、学年论文和学位论文等不在申报范围之列。
3. 参赛创业计划书如发现抄袭、盗用等不法手段或有替人商业推广目的的，即予取消参赛资格、追回奖励，一切法律责任由其自行承担，大赛主办方不承担因参赛作品所致的包括但不限于肖像权、名誉权、隐私权、著作权、商标权等纠纷而产生的法律责任。
4. 参赛作品必须有1名具有副高级以上专业技术职称的本校指导教师推荐，报学生工作处审核确认。

最好立足本专业的学科特点，发现商机，创立项目。

医药行业产品、服务代理行业网络、软件、信息服务行业商业流通或物流业中介咨询行业

大赛分为项目初赛、复赛两个阶段，初赛占60%，复赛占40%。

项目初选采用书面评审方式，以参赛者提交的商业计划书为准，比赛以学院为单位进行预赛，预赛后各学院择优推荐2支（名）以上团队或个人进入复赛。商业计划书应条理清晰、重点突出、力求简洁，相关数据科学、真实、准确，对于非技术背景的人士能够清晰易懂。

## 1. 评审标准

### （1）执行摘要(15分)

要求：条理清晰、重点突出、简明扼要、有鲜明特色。重点包括对公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的介绍，市场状况，竞争分析，商业模式，盈利预测，对企业的展望等。

### （2）产业背景(10分)

要求：详细描述产业背景、市场状况、竞争环境等；准确定义所提供的产品、技术、概念产品或服务，针对解决的问题，如何满足市场需求，已经获得的阶段性成果等；指出本项目所具有的独创性、领先性；实现产业化的途径等；可提供的相关专利权、著作权、政府批文或其他鉴定材料。

### （3）市场调查和分析(10分)

要求：在科学、严密、深入的市场调查的基础上，分析面对的市场现状、竞争状况、目标市场、市场容量估算、预计的

市场份额、发展趋势和潜力等。要求提供的数据真实有效、分析方法科学合理。

#### (4) 公司战略(7分)

要求：阐释公司的商业模式、发展战略等。结合竞争优势分阶段制定公司的发展计划与目标；说明公司的研发方向和产品线扩张策略，主要的合作伙伴与竞争对手等。

#### (5) 营销策略(12分)

要求：根据本项目的特点，制定合适的市场营销策略。包括定义产品、技术、概念产品或服务，制定恰当的价格策略，构建合理的营销渠道，提出有吸引力的推广策略等，确保顺利进行市场，并保持和提高市场占有率。

#### (6) 经营管理(5分)

要求：介绍生产工艺 / 服务流程，原材料的供应情况，设备购置和改建，人员配备，生产周期，产品 / 服务质量控制与管理等。力求描述准确、合理、具有可操作性。

#### (7) 管理团队(8分)

要求：介绍管理团队各成员与管理公司有关的教育和工作背景、明确成员的分工和互补，公司的组织架构以及领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

#### (8) 融资与资金运营计划(5分)

要求：股本结构和规模，融资计划，资金运营计划，风险资金退出策略(方式、时间)等。

#### (9) 财务分析与预测(10分)

要求：关键的财务假设，会计报表(包括资产负债表、收益表、现金流量表。前两年为季报、前五年为年报)，财务分析(irr□npv□投资回收期、敏感性分析等)。

#### (10) 关键的风险和问题(8分)

要求：客观阐述本项目面临的技术、市场、财务等关键风险和问题，提出合理可行的规避计划。

#### (11) 文字表述(10分)

要求：条理清晰，重点突出，语言简练。

## 2. 作品书面格式要求

作品一律采用a4□210mm×297mm□幅面。主标题用二号华文中宋，二级标题用三号黑体，三级(含三级以下)标题用四号黑体，正文用四号仿宋体，例证加斜体。图、表标题一律用五号黑体，内文用仿宋体。同时，作品中须有目录、创业计划书正文、附录、证明材料等部分。另纸文本封皮为230克a4铜版纸，内页为70克a4打印纸。

申报的作品须提供纸文本一式5份，电子版1份。

复赛采用6+14模式的答辩评选，具体为每个参赛项目展示6分钟，包括“团队介绍”、“作品陈述”、“幻灯片展示”，选手与评委互动即“现场答辩”14分钟。采用百分制，由主办单位专门聘请的学术界、企业界、管理咨询界以及风险投资界人士组成，负责本次大赛决赛作品的评审和鉴定。评委现场打分，以去掉最高分和最低分后的平均分作为最终成绩，根据成绩决定排名。评选要点如下：

### 1. 评审标准

内容

产品与服务的创新性

商业模式的独创性

市场/销售/营销的可行性

财务状况及预测

融资方案

风险管理

现场表现

2. 现场表现的评审标准分数10分10分10分5分10分5分50分

(1) 团队陈述(10分)

a.思路明晰，重点突出地阐述创业构想，对于一个非专业人士易于理解。

b.大方得体，语言流利，分工明确，配合默契。

(2) 现场答辩(30分)

a.准确理解评委问题，回答具有针对性而不是泛泛而谈。

b.准确回答问题，思路清晰，逻辑严密，语言简洁流畅，对评委特别指出的方面能做出充分说明和解释。

c.例证、数据科学，准确，真实。



d.团队配合默契。

(3) 团队表现(10分)

a.分工明确，配合默契，关键时候能有效救场，表现团队精神。

b.陈述和回答问题，思路清晰，逻辑严密，语言简洁流畅。

c.在规定时间内完成陈述和答辩。

比赛时间□20xx年3月21日-5月15日

(一) 初赛(4月20日)

(二) 复赛(5月15日)

(一) 大赛奖励

1. 大赛设一等、二等、三等奖和优秀组织奖。

2. 大赛获奖项目，均有机会获得省级或国家级大学生创新创业计划大赛的优先推荐资格。

(二) 对获奖作品保留十天的质疑投诉期

若收到投诉，经调查，如确认该作品资格不符，取消该作品的奖励，重新计算作者所在学院的团体总分和名次，取消该学院所获得的优秀组织奖，通报全校，并视情节轻重，分别给予通报批评、取消作品所在学院下届大赛的参赛资格的处罚。

(一) 各学院、有关部门要高度重视、广泛发动，认真组织  
学生积极参与。

(二) 各学院要组织2支(名)以上团队或个人报名参赛, 由学院汇总后于4月20日前按要求填写《沈阳药科大学首届大学生创新创业大赛报名表》、《商业计划书》并送交学生处就业办公室, 其中《沈阳药科大学首届大学生创新创业大赛报名表》、《商业计划书》需提交电子版。

联系人: 学生处就业办公室

撰写策划书就是用现有的知识开发想象力, 在可以得到的资源的现实中最可能最快的达到目标。我们来看看。篇一:  
大.....

范文创业计划书是一份全方位的商业计划, 其主要用途是递交给投资商, 以便于他们能对企业或项目做出评判, 从而使企业获得融资。以下是小编为大家搜集整理提供.....

## 大学生创业水果店计划书篇三

项目名称: 团队名称:

【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

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，缓解教职员工的职业病，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。

## 大学生创业水果店计划书篇四

茶餐厅是一种起源于香港地区的快餐饮文化，是西式餐饮的中国化。

我们的茶餐厅将在特色小吃和广式茶餐厅的带动下，注重文化信息的交融和休闲放松的氛围，茶饮和餐食作为休闲的辅助功能，用以向消费者营造一个温馨、和谐和宽松的气氛，在消费者工作和学习之余，陶冶心情、享受生活、沟通信息，是情侣幽会、商务洽谈、娱乐休闲、同学聚会等多项功能于一体的休闲场所。

休闲茶餐厅更是文化传播中心，我们将着力打造茶餐厅在构造上的精神内涵，结合合理的营运管理，在保证营业利润的前提下，突出茶餐厅的精神品牌，做到更为时尚化，更具品质，更有品位。

而这将是我们面对激烈的市场竞争作出我们自己品牌的关键所在。

舟山东路位于城市学院的南校区南门外，是城市学院学生日常消费和休闲很集中的地点。

据调查，在校大学生的消费以衣、食、行等生活基本消费为主，而用在吃饭上的消费更是占了主要比例，约占月消费的70%左右。

所以餐饮业是比较有市场前景的创业选择。

项目市场地设舟山东路，周边各色小吃和餐饮业比较多，竞争会相当激烈。

但是经过分析，我们认为，就目前舟山东路的情况来说，餐饮类产业的市场依然没有饱和，有很大的发展空间。

## 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，尽我们的努力，争取做到各方利益的化。

## 公司简介

enjoypart公司成立于20年11月，业务范围涉及餐点和饮品以及为大家提供日常的休闲娱乐，打发课余时间的场所。

本公司的法定名称是enjoypart[]法定地址在舟山东路。

本公司是一个合伙制公司，主要办事机构是位于舟山东路上的我们的实体店铺。

## 管理队伍简介

enjoypart公司由四人合资组成。

管理团队成员分别是xx□xxx□xx和xxx□

四人均为广告和会展管理系在校大学生，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和内部管理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

xx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。

xxxxx女，财务。

她耐心仔细，并且具有较强的财务管理能力。

xxx男，销售。

主要负责舟山东路实体店内的销售工作及及相关服务。

他具有良好的沟通与服务能力和认真热情的服务态度。

xxx男，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。

## 1、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。

优势四：意识优势。

本商业团队成员的大学在校学生身份完全符合本项目的目标市场——在校大学生，可以最直接的、限度的了解到目标受众的需求和目标市场的动态。

优势五：个性优势。

本项目不同于普通的茶餐厅，也有别于一般的休闲性场所。

休闲茶餐厅将餐饮和休闲结合起来，既能满足消费者一般的就餐要求，另一方面也为消费者提供了一个温馨舒适的休闲环境。

这个是本项目的最重要的特点，是作出自己品牌的关键性要素。

切入产品和服务

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。

由于本项目在舟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）、提供产品与服务情况：

餐食供应：以中西餐为主食，提供多种类、多口味、多形式的餐点，适应大众口味，接受度较高，是迎合消费者需求的首要产品。

另外，具备各色甜点小吃，风味独特，成为本点餐食多样化的保证。

饮料供应：咖啡，奶茶，果汁，沙冰和其他不含酒精饮料。

书刊阅览：各类期刊，报纸杂志，动漫类书籍和各类流行文

学。

其他休闲娱乐方式：无线网络连接点，桌游。

## （2）、原料供应情况：

原料采购：原料采购是餐饮经营的重要环节，也成为在实际经营中餐饮企业食品原料成本控制的首要环节。

采购的关键是建立、健全采购制度，明确采购标准，以标准规定采购的要求，严格监督。

鉴于食品原料种类繁多，季节性强，品质差异较大，所以采购方面我们严格依据以下标准：

- 1、保证采购质量优良
- 2、采购价格合理
- 3、依据人群，季节等条件控制采购数量
- 4、与供应商形成长久良好的合作关系

对供应商的要求：我们茶餐厅以餐点，茶饮为主要供应商品。

主要合作对象的是食材、饮品供应商，在原料，价格，品质，服务上对供应商有着较高的要求。

要求如下：

- 1、供应商为国家颁布营业执照的正规商家，拥有3年以上的经营经历。
- 2、严格按《采购清单》内容进行原料供应，供方保证原料来源及品质。

3、根据需、供双方的协议而制定采购单价。

原料结算采取月结方式，单价一经确认，原则上不变的。

只有在生产此种产品的制造成本上浮或下跌5%以上，影响到本合约所订的采购业务而导致需方或供方希望修订采购单价时，双方需协商单价修订及实施日期事项。

4、正常订货，需方按照所制定的“正常采购周期”以书面形式向供方订货，紧急订货时则按“紧急采购周期”执行。

5。双方严格按《供应商合作协议》内容进行合作。

未来发展

舟山东路周围有多所大学，在该区域已经开设了多家餐厅，但是都是以普通餐厅营业模式为主。

我们公司根据市场现状，分析了大学生对课余时间的安排和现有需求，针对消费者对就餐环境的挑剔和课余休闲的特点，在该地开设了独具特色的休闲式茶餐厅，将会吸引大量的消费者。

我们针对市场环境，制定了合理有效的市场策略，努力顺利的进入市场，并以独特的经营方式快速的发展壮大起来，在项目的成长期内做好宣传推广，在两个月内争取到一个成熟的市场，拥有自己稳固的消费群体。

同时，我们将利用在舟山东路的经营经验，努力做出自己的品牌，在一年内走出舟山东路的经营范围，拓展出更为广阔的市场。

## 大学生创业水果店计划书篇五

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，充分利用自己的优势和机遇发展自己的事业，为以后的生活创建一个坚固的基础，为社会做出贡献，增加就业机会给他人和自己给自己带来美好的未来。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课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，才能更好的为泰州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“点子”便尔店，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！

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，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，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

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们来说已经没有多大诱惑了，所以我们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！

3、在校外做兼职这个方法虽然可以让我们挣一些钱，为自己解一时的经济困难，但回头想想我们发现我们的大部分时间都被它占据了，我们没有自己的自由，不能随意的做其他的事情，因为在他人的手下我们没有选择的余地，我们只能听令于他们。

## 1、经营内容：

主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

## 2、主要项目：

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

代设计唯美、酷炫、简约等封面（应聘书、规划书等）

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠；真正做到切实可用。

4、守信、准时原则：在规定的时间内、地点完成别人的需求；

六、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、时间紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群；

4、在校老师及在外老师。

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、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，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“点子”，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

3、大学是一个小型的社会，所以有着广大的服务对象，虽然起步可能有些困难，但坚持下去，诚信经营、我相信我们会打出自己名声，吸引更多的人群，互利共赢。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务；

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象；

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

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。

2、分配：

2、每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

代写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

代设计封面：按不同的风格收出不定的价格。

在服务过程中，可能出现资金周转不动或者出现一些没预料到的突发事件则根据情况，作出相应的解决方案。

## 大学生创业水果店计划书篇六

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分 产品/服务 产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同



类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等):  
专利申请情况:产品商标注册情况:企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有,请说明(并附主要条款):  
目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。  
产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准。详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面):产品的售后服务网络和用户技术支持:

### 第三部分 行业及市场情况

1、行业情况(行业发展历史及趋势,哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大,进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等,行业市场前景分析与预测):

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额:必须注明资料来源。

(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测:必须注明资料来源。

#### 2、目标市场情况

(1)图表说明目标市场容量的发展趋势

(3)市场销售有无行业管制,企业产品进入市场的难度分析

### 第四部分 组织与管理

3、企业内部部门设置情况:以图形来表示本企业的组织结构,并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

(6)其他对企业发展负有重要责任的人员

## 第五部分 营销策略

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据:如果产品已经在市场上形成了竞争优势,请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品,等等):

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施:

3、在广告促销方面的策略与实施:

4、在产品销售价格方面的策略与实施:

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施:

6、产品售后服务方面的策略与实施:

7、其它方面的策略与实施:

8、对销售队伍采取什么样的激励机制:第六部分 产品制造(如果是非制造业,则不需要产品制造,可以制定相应的经营计划)

1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品,还是委托生产,或其它方式,请说明原因):企业自建厂,购买厂房还是租用厂房,厂房面积是多少,生产面积是多少,厂房地点在哪里,交通、运输、通讯是否方便:现有生产设备情况(专用设备还

是通用设备，先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期)：请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

3 正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系、以及关键质量检测设备、产品成本和生产成本如何控制，有怎样的具体措施：

4、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少？纯利润率是多少？

## 第七部分 融资说明

2、请说明投入资金的用途和使用计划

： 3、拟向外来投资方出让多少权益？计算依据是什么？

4、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是少？

5、外来投资方可享受有哪些监督和管理权力？

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况(如：市场准入、减免税等方面的优惠政策)：

9、需要对外来投资方说明的其它情况：

## 第八部分 财务计划

1、产品形成规模销售时，毛利润率为 %，纯利润率为 %

2、请提供：未来3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第九部分 风险评估与防范 请详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段)

第十部分 项目实施进度 详细列明项目实施计划和进度(注明起止时间)第十一部分 其它 为补充本项目策划书内容，需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对企业有何影响)：请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。(注：此策划书为参考格式，非具体要求，各参赛团队可根据自己实际情况结合此样式做适当调整与修改)

## 大学生创业水果店计划书篇七

【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

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。