

最新服装行业创新创业项目计划书(通用6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？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

服装行业创新创业项目计划书篇一

为贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》(国办发〔2015〕36号)，进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，教育部发布了《教育部关于举办第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》(教高函〔2017〕4号)。为推动我校创新创业工作，定于2017年3月至5月举办“互联网+”大学生创新创业校内大赛，特此通知。

一、大赛主题

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

二、比赛目的与任务

旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军；推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级；以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

重在把大赛作为深化创新创业教育改革的重要抓手，主动服务湖北地方经济发展，创新人才培养机制，切实提高我校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

三、参赛项目要求

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式；发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级；发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

1. “互联网+”现代农业，包括农林牧渔等；
3. “互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等；
6. “互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等；
7. “互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

四、参赛对象

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

五、参赛资格

大赛分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组。由各二级学院筛选并推荐符合条件的团队参加校内比赛。具体参赛条件如下：

1. 创意组。参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型

或服务模式，在2017年5月31日前尚未完成工商登记注册。参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。

2. 初创组。

参赛项目工商登记注册未满3年(2014年3月1日后注册)，且获机构或个人股权投资不超过1轮次。参赛申报人须为初创企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

3. 成长组。

参赛项目工商登记注册3年以上(2014年3月1日前注册);或工商登记注册未满3年(2014年3月1日后注册)，且获机构或个人股权投资2轮次以上(含2轮次)。参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

4. 就业型创意组。

参赛项目有效提升大学生就业数量与就业质量。若参赛项目在2017年5月31日前尚未完成工商登记注册，参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。若参赛项目在2017年5月31日前已完成工商登记注册，参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

初创组、成长组和就业型创业组中已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中，参赛成员合计不得少于1/3。对于高校科技成果转化项目，允许将拥有科研成果的，老师的股权合并计算，合并计算的股权不得少于50%(其中参赛成员合计不得少于15%)。

六、大赛赛制和赛程安排

大赛采用校级初赛和校级决赛二级赛制，其中初赛形式为各二级学院评审，决赛形式由文艺体育与教育通识课部组织相关部门进行综合评审。

各二级学院根据“互联网+”大学生创新创业大赛的报名通知及要求，组织参赛团队提交相关参赛材料进行初审，遴选参加校级决赛的候选团队(至少两项)，于4月20日前将评选结果交至文艺体育与教育通识课部。

2. 校级决赛(2017年5月)由教务处、学工处、文艺体育与教育通识课部、校企合作与大学生就业创业指导中心等部门对候选团队参赛作品进行评审，决出金银铜奖若干，并选拔推荐优秀团队参加第三届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

七、大赛奖励

学校决赛设项目团队奖项：一、二、三等奖设奖数目占参赛项目数的50%，其它参赛项目获优胜奖，奖励按照学校有关奖励办法执行；同时设置优秀指导教师奖、最佳组织奖、最佳创意奖、最具价值奖、最具人气奖，学院组织和获奖情况将纳入年度工作评估考核。

八、报名程序

1. 报名时间：2017年3月29日-4月15日

2. 报名方式：填写《“互联网+”大学生创新创业大赛报名表》、《“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书》，提交至院系统计汇总。

3. 报名要求：参赛申报人须为团队负责人。大赛以团队为单位报名参赛，须为项目的实际成员，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于5人。鼓励跨院系、跨年级、跨专业组队，

每队配备一名指导老师，每位老师可以指导多个团队。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不可借用他人项目参赛。

4. 参赛队员必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、所在学院、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消参赛资格。

九、宣传发动

各学院和各有关单位要高度重视，认真做好大赛的宣传动员和组织工作，切实做好大赛的各项准备工作，为在校生成和毕业生参与竞赛提供必要的条件和支持；鼓励教师将科技成果产业化，带领学生创新创业。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进我校学生创新创业训练和实践，不断提高创新创业人才培养水平。

1. “互联网+”

随着移动互联网、云计算、大数据等技术的应用与发展，互联网再次成为社会和业界关注的热点，与以往不同的是，此次关注的重点是“互联网+传统行业”，而“互联网+医疗”成为其中关注和投资的重点。

1.1 云医疗、移动健康、大数据相关技术的发展，带动了各种基于移动互联网的医疗健康app的应用和发展，加之可穿戴医疗健康监测设备的推广使用、云医院的建立，为未来医疗健康服务提供了更为便捷、高效的服务手段，也为医疗服务业升级和转型提供了技术保障。然而，此轮“互联网+医疗”概念热与投资热并未深入到医疗机构的核心业务—诊疗服务，而是徘徊在诊疗服务的外围，典型如网上挂号、网上医疗服务咨询、网上药店等。

1.2 现行医疗服务模式存在的弊端是显而易见的，由于诊疗技

术、设施、设备的限制，医患双方的诊疗、就医行为大多局限于医疗机构内部，造成了医患双方的不便，而“互联网+医疗”的服务模式能够有效地破解这一难题，极大地改善医疗服务的提供模式和患者接受医疗健康服务的模式。通过互联网和“医疗专业云”，可以有效拓展并延伸医疗机构的服务能力，如患者网上就医、居家监护、就近抽血、集中检验、远程提供诊疗建议、远程手术及手术指导、个性化健康管理等，从根本上变革现有的医疗服务模式。而随着技术的进步，医学影像电子化，诊疗设备的微型化、可穿戴，以及交互式高清视频都为“互联网+医疗”模式扫清了技术障碍。

1.3 “互联网+医疗”应用为民众带来的就医便捷以及为医务人员和医疗机构提供的服务能力拓展是推动现行医疗服务模式升级、转型的动力，但是其中所含的阻碍也是极大的，借用一句俗语来形容“互联网+医疗”模式的未来发展，“前途是光明的，道路是曲折的。”民众的需求、移动互联网以及技术的发展为医疗服务行业带来了变革的机遇，但如何实现依然有赖于政府、业界和社会各方的努力、探索和创新。

所以面对这样的现状，我们团队致力于开发一款基于“互联网+医疗”模式的医疗服务型app应用，重点解决人们在看病过程以及日常生活中身体健康方面所遇到的问题。

2、项目内容

2.1 常见症状，药品的分析

此功能定义为一项搜索功能，即用户打开app后可以直接在搜索栏输入自己的症状，系统会根据患者所输入的症状在此app自带的病理库中搜索多条与之相近的症状，供患者根据自身具体症状来进行选择，同时，在症状的后面便是解决此病的多种详细的用药，用量，周期，价格，供用户根据自身实际情况做出最合适的选择。

此功能还具备日常生活中最常见的病情的一个列表，用户直接在此列表中输入首字母即可方便快捷的查询此病所包含的症状和解决方案。

同时，此项功能还包含了药品大全，即汇集所有药物于此功能内，用户可直接查询某种药物的主要针对症状，用法用量，不良反应，用药禁忌以及药品价格。

2.2 医院信息查询

此功能首先要开启定位，将用户定位到所在的城市，定位之后，在下拉列表中可以查看用户自己所在城市的所有的医院，药店的具体信息，可以根据距离远近，等级高低以及好评度来排序查看。

对于药店app中提供了药店各药师的介绍，各个药店所擅长解决的症状，以及各药店的联系方式。

对于医院app中详细介绍了各大医院的基本信息，包括每个医院所含科室，每个科室所含医生的介绍，还有各个医院比较著名的科室或者医生的详细介绍。

在此功能下，对于已经登录的用户，可以在下方对该医院或者药店进行评价，供其他用户参考与选择。

2.3 在线求医

第三项功能，我们的app提供的是一项在线咨询的服务，用户可以选择自己想要咨询的某个医院的某个科室的某位医生，如果用户没有明确的选择，也可以直接输入科室，系统会自动推荐符合条件的医生给用户。

在此项功能中，用户可使用多种方式于医生进行沟通，包括图文沟通，语音通话，视频通话等。

在我们的app中注册的医生必须是具有行医资格证的已经注册的执业医师，他们均为各大医院的在职医师，因而我们所提供的这项在线咨询的业务并非是一项免费的咨询业务，我们会根据各位医师的等级，各位医师的受欢迎程度以及用户与医师之间的沟通方式而制定不同的收费细则，这样在给用户提供方便的同时也会保障执业医师的利益。

在此功能下，我们为用户提供了反馈功能，即用户在与各位医师沟通的过程中app会将沟通的图文、语音或者视频全部保存下来，以避免产生医患纠纷所带来的不必要的麻烦。

同时，此项功能还提供了一个在线预约的功能，即用户可以提前预约各大医院的医生，在约定好的时间直接进行诊断，省去了挂号的麻烦。

2.4 电子病历

电子病历是我们的app所着手的一项特色的功能，针对使用我们app的用户，用户的每一项就诊记录，包含具体症状和解决方法都会存在电子档案中，方便用户日后调用以及在日后的就诊过程中给医生提供一份可靠的参考。

电子档案中还将记录用户每一次的体检状况，可根据多次体检状况进行一个统计，形成走势图，再由执业医师进行分析，总结其中的不正常的指标，并即时给出解决方案，使用户各项数值尽快恢复平稳。

电子病历中还将记录用户对于各种药物是否有不良反应，为医生用药提供参考，同时，还将记录用户的过敏反应，防止误用药物而产生的医疗事故。

我们还计划将电子病历中的数据与居民身份证相连接，做到在各个医院或者体检中心使用身份证便可读取自己的电子病历，方便快捷，可随时调用。

此外，我们计划将app与各大医疗设备企业相结合，使患者通过医疗设备所进行的检验实时传输到手机上，并存入电子病历。

文档为doc格式

服装行业创新创业项目计划书篇二

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，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上課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，才能更好的为家乡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，我打算建立一个以时尚服装为主体，各种饰品，纪念品，日用品同时经营的便利店，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！成功就在眼前！

2、我校大部分大学生来自农村，中等消费水平居多，经济非

常好的不多，学校又坐落在这个消费水平居高的旅游名城，很多时尚服装只有专卖店有，这给我们出了很大难题，无奈之余只有穿些朴素的服装，质量难保证，实惠又时尚的服装正是这些学生想要。

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（创业指导）对我来说已经没有多大诱惑了，所以我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！

具体项目如下：

时尚男女服；

男女睡衣；

精美男女包；

运动鞋（以安踏为主）；

运动球衣，球类，日用品，伞，等。

古城烙画，披肩等丽江特色产品（可作为促销赠送品）

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

3、诚信原则：保证为顾客所提供的产品无质量问题，做好售后服务工作，保证诚信经营，一切为了顾客。

所有在校大学生

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、现代社会，大学生对产品的质量绝对有顾忌，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、真正有效的产品，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

6、大学人口庞大，是一个密集型的小镇，消费能力绝对可观，过生日，同学聚会，老乡聚会，男女约会等天天都有，而现在在学校还没人帮助策划这些，如果能抓住这一市场还是有发展潜力，不用成本，还可增加些额外收入(有待研究)

5、设备上:需要台电脑、打印机、复印机(打印复印一体机)

2、分配:

2)每月提成分配标准:按业绩分配，具体待定

待定

在服务过程中出现货物积压，应完善退货机制，作好一切促销准备，保证只赚不亏

预计投入:初步预计投入3000元

资金分配:打印复印一体机预计投入 <=1000

服装进货量预计1500元

其他货物预计300元

赠品预计200元

以上分配视资金而定可做调整，比例不变。

服装行业创新创业项目计划书篇三

姓名刘丰 成绩

团队成员2：班级 企划112 学号 1107143135

姓名 王恒 成绩

团队成员3：班级 企划112学号1107143137

姓名 李忠金 成绩

团队成员4：班级 企划111 学号

姓名张秦荣成绩

校园传媒项目创业计划书

团队成员：组长刘丰

组员王恒

李忠金

张秦荣

20xx年4 月 1 日

目 录

摘要

介绍。校园传媒有限公司在常州黄金广场现共有骨干成员3名，员工2名，同时在常州市12家高校分别设有分支机构，专业涉及政治学、金融学、新闻学、市场营销学、会计学、法律学、物电学等。公司正式成立后还将广泛吸收高素质的营销、编辑、策划等各个方面的专业优秀人才。公司采取直线职能式的组织结构，并建立完善的激励和约束机制，力求塑造“创新、卓越、高效、务实”的企业文化。校园传媒广告公司前期投入资本相对较小，可以通过融资和贷款的方式解决，公司运行后主要通过边筹集资本边运营的方式进行。通过对公司五年的发展预测，公司具有良好的发展前景及赢利能力。在公司运营中，存在着各种各样的风险，如合作风险、财务风险、经营风险、信息传播风险等。同时，对各种风险，我们都有相应的风险应对对策。

第一章 项目产品介绍

近年来，为促进大学生自主创业，国家出台了一系列大学生创业扶持政策，根据中共常州市委常州市人民政府关于鼓励和支持大学生自主创业的政策意见（长发[xxx]6号）规定，大学生自主创业，可获得场地、资金、贷款、税收、培训等各个方面的政策支持，如意见规定：“大学创业项目申请无偿资助的，由相关部门审批，每个项目一般在20万元以内，且不超过企业自有资金的投入额度。首期拨付审批总额的60%，其余部分在首期资助资金通过考核审计后即予拨付。”、“大学生自主创业三年内，同级财政采取先征后返的方式减免其营业税和个人所得税的地方所得部分，市属行政事业性收费全免；经评定为成长性好的项目，可继续享受二年政策优惠”等。校园传媒有限公司以“引导广大学子理性消费”为己任，据高校传媒市场的需求应运而生。公司秉承“给学生最大的实惠”。

服装行业创新创业项目计划书篇四

在社会发展不断提速的今天，需要使用创业计划书的场合越来越多，创业计划书提供了企业的现状和未来发展的方向，也为企业提供了良好的效益评价体系和管理监控指标。创业计划书到底怎么拟定才合适呢？以下是小编为大家整理的会计创新创业项目计划书，仅供参考，希望能够帮助到大家。

1.1项目简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业it行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

1.2服务简介

项目产品与服务：注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计资料销售等；市场及收入来源：大学城中小企业、会计培训业务、会计人员继续教育等。

1.3市场分析

大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。就重庆大学城而言，众多创意产业it行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将记账、工商年检、税务等其他业务“外包”给专业机构代办，因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

1.4 营销策略

- 1、在企业成立初期，加大企业服务类型的宣传力度，让更多的人了解我们的企业，并且对我们产生信心。
- 2、了解公司所在地的人群需求，从而让我们的服务能根据具体情况满足更多的人群需求，扩宽我们的客服面积，以增加我们的收入渠道。
- 3、注重服务的质量，让更多的人信赖我们，以达到长期合作的目的。这样有利于公司的长期发展。

1.5 管理策略

- 1、对各个工作人员进行分工合作，各做各的事，提高工作效率，同时也确保企业健康的运营。
- 2、公司以“全心全意满足顾客需求”作为服务的宗旨。
- 3、对员工进行培训，使其对公司有一个全面的了解，便于今后工作更好的进行。
- 4、加强员工的集体感与团体意思，这样有利于公司更好更快的发展。

1.6 风险分析和管理

- 1、大学城毕竟是以学校为主，企业相对较少，有可能代账业务不景气。
- 2、会计培训有可能各高校自己搞校内培训，培训业务收入减少。
- 3、从事会计人员继续教育需要上级有关部门审批，有可能不能获批。

2.1项目计划简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业it行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。为更好地满足各中小企业的需要，而开办的一家会计服务公司。

2.2服务内容与服务模式

服务内容：裕豪会计服务有限公司是一家从事注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计资料销售等的会计服务公司。

服务模式：根据服务项目各自不同的特点所采取不同的服务模式各种形式的服务以满足不同人群的.不同需求，从而达到扩大服务面积，增强自身利润的作用。

2.3技术介绍

我们将以最节约成本的方式来请专业的人员进行工作。由于我校有学习会计专业的学生，因此我们可以利用这些资源，节约成本，还可以请系上资深的专业老师做我们的顾问，解决我们在工作中遇到的问题。

我们还可以利用网络，与同行业的有经验的人士进行交流。

2.4服务优势

- 1、大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。

- 2、会计培训业务为会计服务公司的成立与发展增添了新的利

润点。

在我们公司开始初期，注册资金为200万元，由合作伙伴江西日报、团队出资和其他企业入股组成。其中风险出资按各自出资的百分比计算。

在公司发展的第二阶段，子公司的建立及合作伙伴的变动，为此我们的股本结构也会发生相应的变化。

我们采用的资产折旧率为5%，银行利率为10%，而我们的无形资产来源于企业的品牌效应和市场推广等。

利用的计算公式有：

资产总额=流动资产总额+固定资产总额+无形资产。

服装行业创新创业项目计划书篇五

diy&love 好吃屋

组员：杨琦、范智勇、王泽龙、陈辰、陈沛霖

策

划

书

二零一三年六月十日

diy&love 好吃屋创业计划书

(1) 经营目标

（2） 经营宗旨

- 1、质量宗旨：要求产品各项指标均高于国家标准，按国际一流质量组织生产。主要产品指标实测值均优于发达国家平均水平，要求产品质量让所有消费者放心。
- 2、服务宗旨：用户永远是对的。认定用户是衣食父母，承诺对用户真诚到永远。做到服务要真实地介绍产品的特性和功能，通过耐心地讲解和演示，为消费者答疑解惑，尽量使用户心中有数，使用户在购买中进行比较与选择，同时为用户提供个性设计服务。

（一） 行业前景

diy&love 好吃屋创业计划书

来越多的人在送礼物之前会愁眉不展，如何送出有意义的又在自己的经济能力范围之内的礼物让不少人犯难。我们致力于推出一系列的温馨人性化的产品来解决年轻人的难题。并且目前国内外甜品的不断发展的情况下，甜品在人们生活中的影响越来越大，甜品以其独特的造型和特别的含义吸引了不少年轻人的需求，年轻人对它的需求量呈现逐年上升的趋势。

（二） 消费趋势

- 1、价格竞争激烈：大众化价格，中低档消费为主
- 2、健康低脂需求：崇尚健康理念，美味的同时注意健康需求，低脂摄入，均衡营养
- 3、品牌质量强化：消费者选购品牌更加合理，优秀的品牌是甜品品质的保证

（三）宏观环境分析

1、 社会文化因素

diy&love 好吃屋创业计划书

程中的互送礼物也越来越平凡，在同学们每天筹划着送什么礼物给对方的同时，我们提供的这种富有特色的和浓厚人性化的服务及产品就解决了大多数同学的问题。

（2） 受教育水平：我们的项目主要是以瑶湖高校为依托，江西师范大学瑶湖校区的学生为一本和二本专业专业的学生，而周边的高校大多数都为本科院校，针对的消费群体受教育水平比较高，从而导致他们在消费选择上范围比较广泛，且善于接受新鲜事物及产品，特别是对一些创新富有特色的产品特别关注，因此我们的项目能够很快的被他们接受。

（3） 生活观念：当代大学生的生活观念随着时代的发展变得越来越多样化，那些大众化的普通的产品已经不能满足他们的个性化需求，他们越来越追求品质和特色，因此他们会愿意花一部分的钱用于这种人性化的情感消费，那么我们在定价上就可以适当的提高一点价格，以获得更高额的利润。

（4） 文化传统：中国一直以来是一个注重礼节的民族，尤其是在儒家思想的影响下，尊奉“中庸之道”，崇尚礼尚往来，重视亲情，友情。有句话叫做“礼轻情意重”，我们中国人在送礼物的过程中不在于礼物有多贵，而在于真情实意，因此我们的diy产品既能满足情侣之间的需要，通过送一些diy巧克力、蛋糕等营造了一种浪漫的氛围，同时师生之间，朋友闺蜜之间亦可以通过这个过程传达自己的感情，也使得自己的生活更加的丰富，惊喜连连。

diy&love 好吃屋创业计划书

2、 经济因素

(1) 产品种类丰富的现状：这个世纪以来，中国经济迅速发展，外国的各种产品迅速的涌入中国的市场，一些进口巧克力，进口果冻，日韩料理等的迅速发展，年轻人也逐渐被这些新潮产品所吸引，巧克力、果冻、慕斯蛋糕，提拉米苏等成为了广大年轻消费者钟爱的食品，同时，在产品丰富的同时，人们越来越追求属于自己的diy产品，因此，在师大校园附近开一家既有巧克力、蛋糕、果冻、寿司等于一体的实体店再给消费者提供一个diy产品的服务，一定能够顺应时代发展的潮流，即抓住了消费者的味蕾，又给消费者带来了不一样的感受。同时，我们的产品和服务也弥补了校园里在这一块的空白，丰富了广大学生群体消费选择的种类。

3、 科技因素

diy&love 好吃屋创业计划书

数码相机，在加上后期视频剪辑的电脑就可以进行了，那么也就意味着我们在这一块上能够获得可观的利润。另外，也正因为科技的不断发展，在现在笔记本和u盘不断普及的情况下，也为我们dv拍摄服务的进行提供了可行性。

(2) 技术的广泛应用和发展也使我们面临着威胁：笔记本电脑和数码照相机的普及，让我们提供的服务不具有竞争性。特别是现在大学生学习能力特别强，有不少的同学已经学会了视频剪辑的程序，这就对我们的服务会造成一些威胁。

(四) 市场定位

我们致力于打造以“健康、实惠和充满爱”的品牌形象，将其细分出健康美味和diy产品两个种类，分别赋予其不同的产品特性，目前主要定位于高校年轻大学生群体，瞄准年轻人中端市场，以大众化消费为主，以年轻、市场、甜美的品牌

形象注入diy的爱活力，进一步开拓市场。

（一）市场介绍

diy是英文do it yourself的缩写，又译为自己动手做。简言之，就是“亲力亲为”。更通俗一点说法：靠自己！

diy&love 好吃屋创业计划书

市场资源十分丰富。

（二）市场调查分析

本次调查共发出100份调查问卷，回收78份有效问卷，其中女生共48人，男生共30人，通过网上查找的数据，本校男女比例约为7：3（非官方数据）。可见在师范大学女生在数量上占优势。

调查中我们得出了数据，愿意给亲人朋友精心准备礼物的有71人，

diy&love 好吃屋创业计划书

通过调查问卷我们得出给亲人朋友精心准备了礼物的有46人，没有的有32人。这一题与上一题愿意精心给亲人朋友准备礼物的绝大多数人有略微偏差及出入。这表明虽然大家希望能送出精心准备的礼物却有些人不曾送出精心准备的礼物是心有余而力不足，有这个心而苦于没有这样的市场。所以我们的diy&love好吃屋的市场潜力是很大的而且是很有前景的。

5. 关于是否会考虑送出diy礼物

diy&love 好吃屋创业计划书

创意diy□

6. 关于购买蛋糕甜点的目的

各选项中“生日庆典”占了大多数。在大学里，帮室友过生日、帮社员过生日等，已经成了一种文化，大学校园里学生众多，几乎每天都有人过生日，所以diy蛋糕店若在大学里设立，消费人群可以保证。

7. 关于对市面上蛋糕是否满意

该题为多选题，其中“外形精致”与“有创意diy”占大多数。一个人的想法有限，每个蛋糕店的糕点师傅的创意是有限的，学校里的蛋糕形式单一，不是圆的就是方的，想要更漂亮的，更有创意的，靠自己的脑袋，任意发挥想象，想怎么有创意就怎么做，这也只有diy可以实现。

9. 关于有没有兴趣自己diy蛋糕甜点等

服装行业创新创业项目计划书篇六

本项目计划开一家大学校园餐厅，该餐厅位于盐城师范新长校区内，主要经营早餐、午餐、晚餐，以及夜宵和各种饮品。对于盐师新校区的学生来说，吃饭门口的流动摊点又不卫生安全，平时想聚个餐，120且一点也不油腻，而且对于女生来说，早晨醒来最好要喝一杯温热的蜂蜜水，这样既有益于皮肤，又有益于顺肠排毒，因此本餐厅每天早晨特免费为每一位来就餐的顾客提供一杯温热的蜂蜜水。

而本餐厅的午餐和晚餐则以中餐为主。很多同学经常会抱怨学校食堂每天都是一样的菜，6样与530热菜，然后每月进行统计，淘汰1—2在30且本餐厅在各时点均提供各种饮品。夏天的时候，本餐厅可提供各种冷饮，如水果杯，刨冰，冰奶茶等。而冬天的时候则可提供各种热饮，如热咖啡，热奶茶，

热柚汁等。此外，本餐厅特为女生供应美容养颜的蔬果粥，蔬果饮品等。

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。

本餐厅取名为“第三地”，意为学生在学校除了宿舍和班级常去的第三地，给学生一种归属感和亲切感。

我们餐厅的经营理念是让学生感受别样的我们。

（一）别样的产品

具有美容养颜功效的蜂蜜水，以及每日不一样的特色菜，让顾客品尝到不一样的味道与感受。而且西餐部分给学生准备了不一样的氛围。

（二）别样的服务

提供网上订餐，电话订餐以及外带服务，从细微之处为顾客着想，切实让顾客感受到我们不一样的服务。

（三）别样的环境

本餐厅的装修风格简单却又不失前卫，朴素却又不失个性。充分体现学生群体的个性特征，迎合他们的喜好。

会员会在节日以及生日那天得到丰厚的折扣和优惠。会员消费累计满一千元，即可享受8.8折优惠。

餐厅工作人员的工资：店长本人担任，厨师每月三千，服务员每月一千五，收银员每月一千一。同时，我还会找学校里的学生打打临时工，每小时七元，包午餐。

（一）视觉识别

店名：“第三地”。一方面和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名既有格调，又意味悠长。

logo[]如果有可能，应该为自己设计logo[]并且贯穿始终。例如餐厅餐具上，名片上，服装上，等等。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

（二）店面布局

自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增加餐厅的美感。灯光是重要部分，可以选择不同颜色出餐厅宜人的气氛。同时，自己的空间按照自己的要利。

各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现餐厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季

节变化和餐厅格调。

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大况令人担忧，甚食堂出现了集件。

本企业划就点,为了保障大安全，提高大学是根据这一学生的饮食生的饮食质学的饮食状至有的大学体中毒事。