

# 最新儿童乐园创业计划书(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 儿童乐园创业计划书篇一

项目地点:xx村

项目总投资:10万元

### 一、项目建设背景

在孟县委组织部对大学生村官扎根基层，创新创业的不断引导与鼓励下，在上社镇党委和政府的正确领导和悉心指导下，充分发挥自身的专业优势，结合当地实情，引导广大农民积极创业增收，创建鱼、鸭、鸡立体混合养殖中心。

### 二、项目经济及社会必要性评价

秋林村是个传统的农业村，富余劳动力较多。由于种植业收益率低及小港村特殊的地理位置所限，导致大量劳动力外出务工，如何在农村经济结构战略性调整 and 农村产业结构调整的重要时期，这一瓶颈，增加农民收入，成为摆在当前的一道难题。

秋林村群众有养殖的传统习惯，养殖积极性高，但由于品种单一、生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖积极性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养

殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

### 三、市场需求分析及预测

水产品及家禽作为日常生活消费品，市场需求空间巨大。千家万户的餐桌、宾馆、酒店等到处都是施展魅力的地方。鱼、鸭、鸡养殖产业孕育着巨大的商机，随着人民生活水平不断提高，消费需求将会逐年直线上升，后市一路看好。

立足现实，着力于孟县区域位置及市场特点。本地现今市场上的鱼、鸭、鸡大多数是由外地养殖户供应，运输费用占产品成本的一大部分，造成产品市场价格的大大提高，而且消费者普遍反应产品品质低，广大消费者更愿意购买本地土特养殖品。因此，高品质的土特养殖业在我县具有较大的发展潜力和前景。

### 四、项目建设内容及规模

#### 1、规模

养殖场共有水域面积约23亩，山地面积约40亩，养殖场地结构分布合理，适合立体养殖业发展，整体规划混合养殖四大家鱼四万尾，肉鸭1000只，土鸡1000只。

#### 2、具体建设内容

##### (1) 养殖场改建

河汊修整及排水分流建设，初步规划建设成四大块主要水面养殖区，预计投资1万元。

##### (2) 养殖棚舍建设

初步建设鸭舍6栋，鸡舍4栋，雏苗舍4栋，第一期投资1、5万

元。

### (3) 其它费用

前期投资总计:10万元

## 五、项目投资效益分析

预计养鱼收益3万元

预计收益总计:5、3万元

## 六、资金来源

养殖场和村民合资，个人投资4万元，为使养殖场尽早走上正规，更好更快的发展。现急需资金6万元，希望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述，该项目投资少，见效快，抗风险能力强，具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资，更主要的是能起到示范带动作用，指引一条致富路，激发广大村民创新创业的热情，展现我县大学生村官扎根基层，服务农村的务实精神。

文档为doc格式

## 儿童乐园创业计划书篇二

3、低：会员成本低廉，一次投资终身受益

单次消费月卡季卡半年卡年卡福卡

掏钱消费存钱消费存钱消费存钱消费存钱消费推荐会员

4、快：项目发展推广快，用消费赚钱的原理，让客户转介绍，从而实现倍增。

5、省：对投资人而言，花最小的代价换来最大的收益才是最重要的，我们先做几个小项目然后慢慢启动，以防项目投资过大带来的管理不善的风险。

## 儿童乐园创业计划书篇三

放眼当今天下，经济混乱，国家银根紧缩，房地产逐渐成为泡沫，P2P纷纷跑路，传统实体店被网商击退，国家经济又一次到了危险的关头。

危机的来临往往也是转机的开始，我们遇上了一个糟糕的时代，又遇上了一个非常好的时代。

回顾历史，秦能一统天下，因为它打破奴隶制度让奴隶有了翻身的机会；中山先生革命提出推翻封建制度最终赢得的众多仁人志士的支持，共产党能解放全中国因为它彻底打破传统获得了民心。

我们来看看大家都知道的曾经赚钱的行业：

房地产、打造是每个人家的避风港，每个家庭以至于形成今天的泡沫。

直销、一个很好的销售模式被投机取巧的人利用都需要，可是大家都知道它赚钱，且很多与之相关的行业都赚钱，导致过度发展，让无数的家庭掉进梦想的深渊。

P2P本是帮助人们的桥梁，可是它却滋长了罪恶之手。

现阶段做得非常好的公司，苹果、华为做的是通讯必须品。

由此看来，要想做一份大事业，取得较大的成功，必须以造福民生，提高人民的生活水平，为人民谋福利，只有绝大多数人生活好了我们的企业才会更好，任何不以造福人类为宗旨的政治形态和经济形态都不会长久。

## 儿童乐园创业计划书篇四

### 一、营销创新不足等问题。

绘本馆进行营销创新成为必然。市场定位的创新成为绘本馆营销创新的前提。我们乐悠悠绘本馆在此基础上可进行租赁项目、常规活动、儿童习惯培养体系、课程体系等产品项目的创新；营销传播方式上利用社会化媒体进行创新。

乐悠悠绘本馆的目标顾客是2-6岁儿童，目标市场区域是在周围社区和幼儿园附近。由于儿童外出通常有家长陪同。而最终购买行为的形成及购买决策的做出家长的作用很大，因此我们在考虑儿童消费群体本身特征的。同时还做了能吸引家长的三种方式的营销策略：

- 1、产品策略：以年龄段为依据对绘本进行细分，并设路课程内容。以绘本为基点开展手工、美术、表演等课程的教授。
2. 价格策略：前十名报名者可享受8折优惠。报绘本课送借阅卡。
- 3、渠道策略：通过到小区、幼儿园及美食城内部发放传单、赠送会员卡等方式广而告之，招收到试听学员。为了保障乐悠悠绘本馆前期工作更好的开展，我们绘本馆人员在安排时，将建立三个团队：

至于乐悠悠绘本馆的资金需求，店内装修，店面租金，绘本投入，活动宣传，教师工资等等预算总投入：12万。若正常运营下去，除去基本开支，计划半年收回成本。

绘本馆对经营者能力要求较高。经营者需要不断学习新理念，研发新课程，这样才能使绘本馆寿命长久。同时，绘本馆的营销和推厂也很重要，如果这些被忽略，将坐吃山空，很快就会被淘汰掉。所以我们乐悠悠绘本馆会迎难而上，全心投入其中，努力创新进取，研发特色课程。为广大的家长和孩子创造一个轻松愉悦的阅读氛围。

## 二、市场需求及前景

绘本作为视觉艺术的一种，无论意义或实际运用，都给人更加精致细腻的感受。其功能主要包括提供有意义的背景情境、建构基础能力、提供情感的抒发、提升学习兴趣、经验学习的媒介，是幼儿学习的良好形式，是亲子阅读的最佳媒介。目前国内出现大量利用绘本的功能及优势作为教学媒介，激发儿童视觉、听觉和思考幻想空间的儿童美术绘本培训、借阅、托管机构。绘本馆正是近几年随着绘本的普及在一些大中城市兴起一种以绘本为主要收藏对象及运营载体的主题场馆。随着绘本阅读的日益推广，绘本馆受到年轻父母，特别是接受过较高教育的年轻父母关注。绘本馆在很多的中小城市里尚处于萌芽状态，但作为一个新兴的产业，它的功能性非常齐全：借阅、出售图书、绘本延伸课程，目前绘本馆零星介入本地，有着很好的发展空间。以旧校区为中心方圆10公里，有小学十几所，幼儿或者托管中心二十多个，非常集中，人数也很多，该范围内的家长也有一定的消费能力。基本构成了绘本馆的生存条件。

开一家绘本馆何种经营模式才是真正的生存之道呢？除了借阅带来的盈利外，还必须要寻求新的盈利点。绘本馆不是早教中心，但要留住孩子并发展更多的孩子成为自己的忠实客户，就一定要让孩子依赖绘本馆，并得到成长。让家长满足于报名后所看到的孩子的成长效果。让大家觉得绘本馆就是生活的'一部分，能解决孩子的问题才是最终赢得家长的心的方法。

## 三、构建一家什么样的绘本馆

绘本馆名称：乐悠悠绘本馆

绘本馆理念：让所有孩子在快乐的、自由的绘本书屋中成长。

筹备时间：12月22日

主营业务：绘本租借、绘本销售、绘本手工、绘本音乐班、绘本英语班、托班等。

（一）组成构架

（二）人员安排初期计划

销售团队：2人全职市场团队：1人全职教师团队：5人全职1年后重新规划

（三）工作职责安排

（四）工作日程安排

#### 四、课程介绍

故事会：属于基础课程，针对所有的会员，利润低但持续。让孩子们养成每日来馆内阅读的好习惯。老师运用奥尔夫教学法让孩子边听故事边玩游戏边学东西。

绘本之旅：属于绘本延伸活动，目的是为了让孩子在爱上阅读之外还可以动手动脑做手工。

户外活动：属于绘本延伸活动，在特殊节假日里，组织孩子们去户外认知大自然。

#### 五、营销策略

1、产品策略：

- (1)、以年龄段为依据对绘本进行细分，并设路课程内容。
- (2)、以绘本为基点开展手工、美术、表演等课程的教授。
- (3)、设路“家长阅读区”，让家长在等待孩子上课的同时也能选择到自己感兴趣的育儿书籍。

## 2、价格策略：

- (1)、前十名报名者可享受8折优惠。
- (2)、办理借阅年卡附赠两课时创意手工或创意美术。
- (3)、报绘本课送借阅卡。

## 3、渠道策略：

- (1)、前期可通过到小区、幼儿园及美食城内部发放传单、赠送会员卡等方式广而告之，招收到试听学员。
- (2)、家长的口口相传。
- (3)、报纸、媒体的正面报道。（运作成熟后）。
- (4)、利用专家或知名阅读推广人讲座聚拢人气。（需供货商提供支持）

## 六、保守定价

1、借阅卡（只借书次最多可借5本，不限次599元/年，押金：200元）拥有线上微课，专家讲座，父母沙龙等活动，可以让老师解读书籍，并且为孩子们挑选适合的书籍，还有一对一咨询服务。

2、会员卡：（拥有借阅卡所有服务内容，另增加绘本之旅和

故事会。1180元/年，押金：200元）故事会一年40周二十次，每个小朋友一年20次绘本之旅，一周大班，一周小班轮流上课，绘本之旅包括了绘本，美术，手工，户外，美食和戏剧等丰富多彩的内容。

## 七、财务规划

店内装修（含电脑、书架、桌椅等）：100平方需5万元

店面租金：2200元/月

押金：2500元3个月一交：1万元4000本绘本投入：

出版社或当当采购总5.5万预算。

市场活动宣传费用：0.5万预算总投入：12万

借阅卡599一年，会员卡1180一年，除去基本开支，计划一年收回成本。

## 八、风险分析

目前人们对绘本馆的概念知之甚少，群众基础薄弱，需要的促销投入力度较大。对经营者的要求较高，经营者并非仅仅是老师或者图书管理员。绘本馆的经营和推广，常常被忽略，而这恰恰是得以生存的重点。绘本馆课程设路困难。没有成熟的课程可以借鉴，较有规模的馆自己开发的课程可复制性太弱，课程开发针对性不够，不成熟，对人的要求高。儿童阅读往往有教育的目的，图书目录的安排看似简单，实际上则是涉及教育学；心理学、认知科学等诸多领域，要想真正让孩子想看，让家长满意，其实并不容易。

损坏和卫生问题必须解决。传统的图书和赁店往往与逼仄的环境和脏乱的图书联系在一起，儿童绘本馆绝不能如此。一

方面，可以给绘本上“保护罩”，比如塑封或包装：另一方面，要采取一些必要的化学和物理方法来保证绘本清洁，比如消毒或者用白矾溶液涂擦在书页上。此外，租赁店还应该普及一止如日晒风十足以起到消毒作用、读书时大人要陪同，读书前后可以勤洗手。

## 九、结论

当今社会，很多年轻的父母在抚养孩子的过程当中发现自己不太会和孩子游戏和共处，有很多年轻的父母回到家就是玩手机、上网、看电视等等，忽略了和孩子的游戏和共处，就是和孩子阅读也是匆匆了事，有很多父母干脆不会甚至不知道要陪着孩子读书，因此我想开一家绘本馆让很多的家长和孩子们能一起阅读快乐的阅读，增进亲子关系。

## 儿童乐园创业计划书篇五

1、项目产生：随着社会的发展，人民生活的水平不断的提高，未来社会发展的需要，儿童类的项目越来越重要，也有越来越多的人意思到了这点，越来越多的人开始往这个行业发展。然而绝大多数人缺乏整体思路和格局，在此领域单打独斗各自为阵，不但没有达到服务的效果，反而昂贵的费用加大了负担，更没有达到赚钱的目的。为此特制定这份商业计划书，寻求志同道合的有识之士共创盛举。

2、项目简介：儿童乐园以社区铺网建设加重点商场、公园、景区特色为主，社区做室内项目，茶余饭后随时可以游玩，商场、公园、景区各具特色不重复。所有游乐设施连成一片采用会员制，高级别的会员免费使用游乐园的设施，且会员完成一定任务后可退会员费以形成免费的游玩模式。如果会员超额完成任务还可以抽取提成。正真的服务人民造福人民的商业体制，也是真正的消费赚钱消费致富的商业模式。

4、创始人简介：王斌洋，福联创始人，执行董事，1987年出

生于湖北省一个小山村，从小命运多舛，7岁痛失四位至亲，一心梦想上清华，立志成为当地最有学问的人，17岁母亲离世，清华梦破灭，也想过轻生，从而立志要成为当地最有钱的人，18岁辍学开始流浪生涯。

从事过二十多份工作，当过搬运工、服务生、捡垃圾、睡桥洞、扒火车、开快餐店、电视台工作、包工程等等。但最终一事无成，曾经想过各种创业之路，却因知识不深。能力不足，经验不够，关系不广而失败。

通过学习：

成功新天地——陈安之老师；

影响力集团——易发久老师；

超越极限集团——梁凯恩老师；

亚洲第一创富导师——杜云生老师等的成功经验；

最终明白成功没有捷径，但一定有方法，27岁创立了福联。

为有梦想的人搭建一个平台，为迷失的人找到人生方向，为企业走出瓶颈。

愿福联能聚集更多有梦想的人实现人生理想！！

5、公司简介：福联商贸有限公司于7月入驻宝鸡，立志打造宝鸡个人与企业专业化的服务平台。是一家集包装，培训，招商加盟等为一体的大型综合性的服务机构。

为企业和个人解决资金难题，突破人生瓶颈；组建盈利系统，打造自己的团队，实现财富自由；并进行专业的`形象设计及能力的提升；专注于个人潜能开发、人生规划，财商训练等项目的培训。帮助那些有创业想法，在创业路上出现问题的人

服务。

公司本着“以人为本，服务为民”的经营理念，用成功的经验帮助更多有追求的人实现梦想！