

# 2023年大学生逐梦前行演讲稿(精选5篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

## 大学生逐梦前行演讲稿篇一

时间过的真快，转瞬间自己已从孩童成长为一名大学生。由高中踏进大学的校门，自己各方面素质都有了飞跃似的提升。为了更好的提升自己的能力，我们要合理的利用好大学这几年的生活。

人在不同的领域都有特定的位置，只有找准这个位置，才能最大限度的发挥自己的主观能动性，走出最佳的人生道路。

学习目标是学习活动的出发点和归宿。明确学习目标是大学生学习的战略前提，是提高学习积极性、自觉性和效率的关键。一个大学生有无明确的学习目标，决定着他在大学期间是否有明确的追求，是否能够积极向上，以及他的学习效率的高低。学习目标为我们衡量活动的成效提供了最好的标尺。明确的学习目标是做好大学学习规划基础。

## 学习方法

学习方法是提高学习效率，达到学习目的的手段。钱伟长曾对大学生说过：一个青年人不但要用功学习，而且要有好的科学的学习方法。要勤于思考，多想问题，不要靠死记硬背。学习方法对头，往往能收到事半功倍的成效。在大学学习中要把握住的几个主要环节是：预习、听课、复习、总结、记笔记、做作业、考试等，这些环节把握好了，就能为进一步获取知识打下良好的基础。

预习。这是掌握听课主动权的主要方法。预习中要把不理解的问题记下来，听课时增加求知的针对性。既节省学习时间，又能提高听课效率，是学习中非常重要的环节。听课记好笔记。上课时要集中精力，全神贯注，对老师强调的要点、难点和独到的见解，要认真作好笔记。课堂上力争听懂老师所讲内容，经过认真思考，消化吸收，变成自己的东西。

复习和总结。课后及时复习，是巩固所学知识必不可少的一环。复习中要认真整理课堂笔记，对照课本和参考书，进行归纳和补充，并把多余的部分删掉，经过反复思考写出自己的心得和摘要。每过一个月或一个阶段要进行一次总结，以融会贯通所学知识，温故而知新，形成自己的思路，把握所学知识的来龙去脉，使所学知识更加完整系统。

做作业和考试。做作业是巩固消化知识，考试是检验对所学知识掌握的程度，他们都起到了及时找出薄弱环节，加以弥补的作用。做作业要举一反三，触类旁通，要养成良好习惯，对考试要有正确态度，不作弊，不单纯追求高分，要把考试作为检验自己学习效果和培养独立解决问题能力的演练，在学习中抓住这几个基本环节，进行思考，在理解的基础上进行记忆，及时注意消化和吸收。

大学学习除了把握好以上主要环节之外，还要有目的地研究学习规律，选择适合自己特点的学习方法，提高获取知识的能力。

结论：

大学是人生的关键阶段。这是因为，进入大学是你终于放下高考的重担，第一次开始追逐自己的理想、兴趣。这是你离开家庭生活，第一次独立参与团体和社会生活。这是你不再单纯地学习或背诵书本上的理论知识，第一次有机会在学习理论的同时亲身实践。这是你第一次不再由父母安排生活和学习中的一切，而是有足够的自由处置生活和学习中遇到的

各类问题，支配所有属于自己的时间。

大学是人生的关键阶段。这是因为，这是你一生中最后一次有机会系统性地接受教育。

这是你最后一次能够全心建立你的知识基础。这可能是你最后一次可以将大段时间用于学习的人生阶段，也可能是最后一次可以拥有较高的可塑性、集中精力充实自我的成长历程。这也许是你最后一次能在相对宽容的，可以置身其中学习为人处世之道的理想环境。

大学是人生的关键阶段。在这个阶段里，所有大学生都应当认真把握每一个“第一次”，让它们成为未来人生道路的基石；在这个阶段里，所有大学生也要珍惜每一个“最后一次”，不要让自己在不远的将来追悔莫及。在大学二年里，大家应该努力为自己编织一个未来！

## 大学生逐梦前行演讲稿篇二

领衔人：

电子邮箱：

专业：现代殡仪技术与管理

年级：大一

邮编：

学校全称□xx民政职业技术学院

初赛负责人：

学校地址：

## 团队基本情况

团队成员：

项目所属领域：环保型。

产品：集合肥皂器。

服务：所有肥皂的使用者。

电话：

指导老师：

### 1、领衔人简介

我叫xxx是xx民政职业技术学院殡仪1431班的一名学生，平常喜欢探索一些小事情并产生一些小猜测，这个产品的灵感就是在家里使用肥皂时想出来的。

### 2、项目简介

肥皂集合器，它能够很好的利用家里平常用的剩下的小肥皂，因为到了那个时候小肥皂就不好使用，甚至会断，所以用这个肥皂集合器可以很好的将所有的残余肥皂利用起来使用。

1、产品的技术原理：回收利用平常用剩余的肥皂。

2、技术水平：不需要太多的成本，因为制作过程比较简单。

3、新颖性和独特性：操作简单、成本低。

4、项目的市场保护措施：需要得到相关部门的许可并获得专利才可以进行正规的生产。

5、项目研发计划：在小工厂制作一小部分产品出去卖，并收集用户的意见。

6、项目生产计划：根据销售的多少来决定生产量。

1、营销方式和渠道：主要针对家庭主妇或是老奶奶。

2、营销队伍：我与寝室的成员。

3、促销计划：准备在每个小区摆摊设点对居民用户进行销售。

4、价格策略：由于成本比较低，所以价格定在5元左右，跟平常的肥皂盒价格差不多，这样就能吸引更多的顾客。

1、资金需求和使用：资金的需求不会太大，因为成本比较低，使用也采用节约制，当然在节约的停驶也保证肥皂盒的质量。

2、预计销售收入和经济效益：预计5000元左右。

3、财务分析：因为生产成本比较低，并且售价也较低，所以每个只能赚一点钱，但如果销售量很好的话，就可以赚很多钱。

1、技术风险：技术风险相对以较小，因为技术含量比较小，所以没有含太多的高科技含量。

2、市场风险：市场现在没有出现这种产品，所以没有什么竞争对手，加上这是一个新产品，所以大部分顾客会觉得很新奇。

3、管理风险：只需要专门有人负责生产、包装和销售就差不多了。

4、对策：加强对产品的质量，给顾客留下好的印象，这样就可以提高销售量。

由于产品是新产品，大部分顾客会认为很新奇，因此前期可能会有很好的销售效果，可能到了后期，我们可以进行产品更新，并加强产品的推销，以此来提高产品的销售。

## 大学生逐梦前行演讲稿篇三

现在大学生口中有这么一句话：“毕业，意味着失业。”这幽默搞笑的其实反映出了，在今时今日里大学毕业生就业难的社会现象及社会问题一直都在。

我国是一个人口大国。我们的就业压力也随着人口膨胀随之加重。随着高校大规模的连年扩招，在校大学生人数急剧增加，同时毕业生人数也越来越多。在毕业生数量日益增多、就业难日益明显的情况下，作为一位大学生，怎样才能在校后更好地适应社会，找到一份自己满意的工作？答案其实很简单，那就是在大学期间提前做好准备，努力提高自己的就业能力。

“大学生就业能力”是为适应就业市场的变化而提出的。当代大学生的就业能力主要是指实现大学生就业理想、满足社会需求、实现自身价值的能力。主要体现在大学生的职业目标是否明确、知识技能是否扎实、就业心态是否端正、是否有适应岗位的实践能力等。

关于就业能力，我觉得自己在许多方面都是有待提高的。• 斯大林曾说：“伟大的精力只是为了伟大的目的而产生的。”因此首先我要明确自己的职业目标——成为一名出色的会计。有目标，才有前进的动力，目标也才有可能变为现实。其次，我觉得自己要有过硬的专业知识和扎实的职业技能，只有这样才能让我的职场之路更通畅顺利。第三，提高综合素质水平是十分有必要的。态度决定高度，心态决定一切。因此我觉得自己要提升的第四点就业能力是端正求职态度和保持积极乐观的心态。古语云：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”因此我觉得自己要做的第五点是：提高

自身的社会实践能力。

我想，在提升自我就业能力的过程中，困难是肯定会有的。因此我想出了一下几个解决方法：

1. 持之以恒，坚定信念，下定决心，努力完成计划，提高就业能力。
2. 遇到挫折要坚持，突破自己的瓶颈。在提升自我就业能力中一定会遇到很多问题个困难，这个时候，我应该直面困难与挫折，以平静的心态去面对问题，不慌不乱地解决问题并暗示自己这是一个不错的突破自己的机会，努力去做，凡事只要付出了，必然会有很大的收获，而非轻言放弃。
3. 将提升就业能力的规划划分分一个个小目标，然后逐一实现。古语云：“凡事预则立不预则废”将提高自己就业能力划分为合适的目标和，并保证自己按时保质的的去完成它。我相信通过不懈的努力，自身的就业能力也会慢慢提升起来。
4. 多请教他人工作的经验和方法。孔子曰：“三人行，必有我师焉。择其善者而从之，其不善者而改之。”身边的同学、同学都有很多值得你借鉴和学习的地方，所以我应该多向他们去请教，多去学习他们的长处，对于提升自己就业能力也是有很大帮助的。
5. 注意身体，养成良好的作息习惯。俗话说，身体是革命的本钱，所以一定要保持健康的身体和良好的心态，学会劳逸结合，放松身心，这更能帮助就业能力的提高。 以下是我关于提升自我就业能力具体计划：

前行的路；理想是路，引你走向黎明。当我遇到困难挫折时，当我想要放弃时，我的理想，我的目标一定会给我支持，予我前进的动力。

二．掌握过硬的专业知识和扎实的职业技能：

不迟到不早退，上课专心听讲，认真完成课后作业。要有不怕吃苦不怕累，刻苦专研专业知识的拼搏精神。

三．提高自身综合素质水平：

1. 要提高学习能力，有活到老学到老的精神。

2. 坚持每天观看新闻，了解时事政治，关心国家大事，关心社会问题。

3. 坚持每天阅读30分钟，多看书多看报，陶冶情操。

四．保持积极乐观的心态：你不能延长生命的长度，但你可以扩展它的宽度；你不能控制风向，但你可以改变帆向；你不能改变天气，但你可以左右自己的心情；你不可以控制环境，但你可以调整自己的心态。不管是在提升自身就业能力的过程中还是今后的人生道路都不会是一帆风顺的。在面对困难挫折的时候，我一定要调整心态，以积极乐观的态度来面对生活，只要这样，才有可能打败困难，取得胜利。

五．提高自身的社会实践能力：多与人交流，提高交际能力，多参加社会实践活动。

## 大学生逐梦前行演讲稿篇四

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目。

项目名称□xx餐厅

性质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生



餐厅.

建设地点□xx大学城

市场分析：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. 本餐厅就是根据这一点，为了提高大学生的饮食质量，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.

宗旨：健康营养，服务学生，创造有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1. 早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的. 品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择.
2. 午餐和晚餐则有中西不同口味菜式. 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.
3. 全天提供各色餐点，冷饮，热饮.

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌. 同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食. 随着餐厅的固定食客的增加，建立起坚实的客户关系.

财务数据：财务计划栏

注册金额：十五万元

融资方式：自己工作所得五万元，家人助资五万，贷款五万

组织理念：特色饮食，微笑服务

结论：学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源.以大学城为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱.据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力.而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的.

### （一）餐饮经营者

1. 拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力.
2. 餐厅员工的薪资和休假的安排
3. 热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度监督.
4. 控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况.
5. 加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量.

### （二）中餐厨师

1. 每日早午餐的制作，保证食品质量
2. 遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营.
3. 遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气

等消费.

4. 上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪.

5. 努力创作特色饮食.

### （三）西餐厨师

与中餐厅厨师职责相同.

### （四）服务生（三人）

1. 微笑服务，礼貌待人.

2. 餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业.

3. 客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食.

4. 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到.

5. 工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题.

6. 客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备.

7. 下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全.

8. 与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度.

### （一）项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证. 在银行进行抵押贷款，获取开业基金.

## （二）餐厅开办前准备

1. 租用场地
2. 装修餐厅，餐厅风格自然，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.
3. 聘用中西餐厨师，签订合同.
4. 联系用原材料供应商，与之签订合作合同.
5. 聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同.
6. 开始在各高校进行宣传活动.

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的. 随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅. 而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件.

## （一）此类餐厅的形成及发展前景

世界的不断融合，越来越多的西餐厅在中国建立起来，高校的学生接触的西方文化，让他们对西方的食物充满好奇，因此，像本餐厅中餐为主，西餐为辅的餐厅有着一定的市场需求，只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利.

## （二）餐厅所在地（大学城）消费市场分析

xx大学城是xx各所高校集中的地方，消费量大，中餐厅多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场.且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部分学生的消费标准.

## （三）现已创办的此类餐厅概况

1. 名称□xx餐厅
2. 成立时间□20xx年xx月xx日
3. 所在位置□xx大学城
4. 优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理.且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧.
5. 主要经营项目介绍：午餐是中餐，晚餐是西餐
6. 存在的缺陷：
  1. 餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感.
  2. 因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满.
7. 本餐厅的竞争策略

## （一）做好宣传，开展各种促销活动

1. 前期宣传：大规模，高强度，投入较大. 后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销. 定期具体活动的策划和

组织，通过活动时提醒顾客的消费意识.

2. 针对节假日，开展有针对性的促销策略.

## （二）创造本餐厅特色

1. 永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要；自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识dd永远和校园生活合拍.

2. 这是你的餐厅. 每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力. 应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪.

（一）在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

1. 优势宣传：

1. 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.

2. 同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水.

3. 简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色.

4. 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.

5. 本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势.

6. 本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准. 具体内容请参见附件一.

## 2. 服务:

本餐厅所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调. 餐厅规章制度也有明确要求.

## 3. 品质与价格的双重保障的竞争策略

1, 本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食.

2. 本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求.

## 4. 校园广告

(1) 再在前期资助学生所举办的活动，在其活动中推广本餐厅，打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来.

(2) 等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客，当然这是在盈利的前提下进行的.

## (二) 经营模式的建立

1. 本餐厅提供免费茶水和鲜汤. 并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），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.

2. 本餐厅推出烧烤冷饮、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。

4. 餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，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，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的。

5. 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。

6. 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。

7. 制作顾客反馈表. 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. 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。

### （一）市场进程及目标

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资. 提升知名度、美誉度；积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

### （一）资金方面



为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

## （二）资源方面

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，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，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。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

## （三）经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

## （四）管理方面

1. 为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。
2. 同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

## （五）其他方面

随着世界的发展，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。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

## 1. 现金流量表

3. 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，固定资本，折旧费，杂项开支等。（大约估计为70000）

4. 剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况.

## 2. 预计损益表（主营业务收入）

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1000元. 由此可计算出投资回收期约为三个月.

# 大学生逐梦前行演讲稿篇五

## 1. 1本策划的目的

为有意投资本项目者供给充分的信息。

为本计划未来的经营活动供给基本数据和指导准则。

## 1. 2公司介绍

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您供给贵宾级的服务。

## 1. 3行业背景

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节

奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。可是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就供给了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华礼貌，集成并发扬传统文化的同时，为顾客供给一个能够畅所欲言的场所，在那里，你能够遇到志同道合的朋友；在那里，你能够和更多人交流，排遣孤独；在那里，你能够独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在那里，你能够与家人一齐，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创立一个温暖和谐的家庭氛围；在那里，你也能够同朋友一齐，品茶言欢，共叙友情；在那里，你也能够为你和顾客找到一个舒心欢乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣仅有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在那里，我们为你供给一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你能够找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

#### 1.4 市场营销

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客供给一个休闲地方。

#### 1.5 企业管理

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既坚持了直线制集中统一运作的优点，。公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

## 1.6结论

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

### 经营管理方案

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，经过供给书画室古筝茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

#### 1、产品组合

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐；

产品来源能够经过和厂家建立长期供货机制，拿货能够在马连道也能够和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部经过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样

茶文化:新芳茶楼的服务员不仅仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自我擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化内涵。平常茶艺人员供给茶水和茶文化服务，后期能够接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

#### 2、价格组合

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，

异常是

礼品茶价格，茶楼能够和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格能够根据现实客流情景决定。

### 3、促销组合

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，经过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

### 4、渠道组合

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化内涵的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

### 1、现场管理

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼最大的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，经过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

### 2、员工管理

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。经过会员管理机制和每个服务员都有自我客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得

到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

### 3、服务管理

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

### 4、客户管理

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。

最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。

茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

#### 1、塑造个性

茗雅堂茶文化个性名片解说

#### 2、多元嫁接

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接

#### 3、抓住长尾

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

#### 4、激活传统

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。