

# 最新大学生创业计划书茶饮(实用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 大学生创业计划书茶饮篇一

服饰店的优势是服饰行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，且回收成本快、利润高，经营上轨以后容易产生固定顾客，稳定客源。

主要针对16——22岁，23——29岁，30岁——35岁的人群，分为低档，中档，高档。(应附属说明服装店服饰类型，例如休闲装、成人装、运动装。)

16——22岁以学生居多，而现在的学生大多数90后的孩子，他们喜欢特立独行，喜欢个性，也就是所谓的非主流，他们不需要品牌只要求和别人不一样，彰显个性。所以需要前卫、时尚、独特的商品来满足他们的需求，并且现在哈韩势头有增不减，所以韩流服饰也会吸引他们的眼球。

23——29岁属于成年人，有一定的支付能力，他们是属于80后的人群，也喜欢独特和潮流的服饰来展现自己，并且他们最求品牌，认识品牌，了解品牌，喜欢追着品牌走。但是由于家庭的压力和品牌服饰很高的价格，他们都望而却步。

30——35以上的人群他们有相当的支付能力，随着社会的发展，经济的进步，他们也开始对自己的形象更加美化，并且要求更高。

鲑鱼圈地区一般低档货源来自西柳，且类型单一，给消费者带来不了新奇感，大多数消费者都选择别的地方去购物消费；中档的服装店，里面的货样不是很全，只能满足少一部分人的需求；高档品牌店只有2、3家，且只有运动品牌。

按人口来说，鲑鱼圈现已将近30w的人口，而16——40岁的人口将近25w，除去一半没有消费实力的人群，在除去一部分没有意识消费的人群，也还有10w人左右的消费群体，这些群体中在被别的服装占有一部分，而按市场占有划分率来算，面对人群仍然有5w左右，这样人群对于一个服装店来说已经供不应求。

## 1、优势分析：

1) 本人持有大学生自主创业证，可以免事业税和减半商业税。

2) 货源：有大量从上海、温州、杭州、广州、香港、韩国等不同地方的原单服饰供应，且价格优惠。

3) 品牌：大量的品牌服饰，如服饰有dior、only、g-star、香奈儿、d&g、阿玛尼、李维斯等一些韩服品牌；鞋有adidas、dior迪奥、耐克等；包有lv(路易威登)、gucci(古驰，意大利的名牌)、versace(范思哲)、chanel(香奈儿)、cd(克里丝汀迪奥)

## 2、劣势分析：鲑鱼圈的店铺选址是问题所在，暂时没有合适的位置。

1、选址：现在鲑鱼圈的服装商圈以商业大厦为中心，店面大部分为4000元/月左右的价格，就发展来看以后中心医院附近商业区的建立为新的中心。那里现在的租金20xx元/月，按现在来看，按4000元/月，租一年为4w8，按半年付一期为2w4。

2、店铺装修：具体装修可以依据房子架构来设计。

1) 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西!重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的店铺会有不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲!

2) 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的!晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球!灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光(也就是平时所看见的白色灯光)店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和!加上暖光灯(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人!空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的!

所以装修费粗略计算为5000元。

3、进货预算：先批进货以中低档为主，高档点缀，所以2万元。少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货安排每半个月的星期三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上!如果进入销售旺季，一个星期就补一次货!

4、人力规划：我计划雇佣三个女生，两个主要负责接待顾客，另外招一个有经验收银。两个导购的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，1000/月+提成1%，收银出了问题要负责。工作时间为：早上9点——晚上9点。

投资金额分析，每月费用分析：

1. 房租：4000/月，付六压一，24000元
2. 装修费5000
3. 第一次衣服进货20000元
4. 其他费用1000元
5. 员工工资可以在第一月底结，不用算在初期6万内
6. 余下10000做流动资金使用

## 1、开业促销：

### 1) 全部货品打8折

2) 印会员卡(只限500张)持卡购物优惠更大，只限开业当天和第二天使用，当天购物满1000元为钻石卡会员，以后持卡可打7.5折;购物满600元为金卡会员：以后持卡可以打8.5折优惠;满200元为会员，持卡可以享受9.5折优惠;并且有会员登记载入电脑，生日时候有意外的收获!

### 3) 活动(略)

## 2、衣服的陈列

做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售!产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配!量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的，橱窗里的出样要经常更换。

### 3、店铺运营模式

1)原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅(高档点缀低档适量)

2)方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制

3)服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

### 4、顾客维护

初次来店的惊喜，免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

## 大学生创业计划书茶饮篇二

随着社会的发展，人们生活节奏的不断提高，大家对快递服务的要求也越来越高，作为大学生的我们，在网购市场风起云涌的年代，快递服务在大学校园也迅速流行。在我们咸宁学院，快递服务业却处在两难的境地，存在一定程度的市场空缺，需要我们建立校园快递服务平台进行填补。同时在社会主流都在追求快速生活时，总有不少年轻人颠覆了传统意义上的“快递”概念，“慢递”作为一种全新的邮递概念正逐渐被越来越多的人接受。所以，我们计划打造一家以校园快递业务为主，以romantic mail(咸宁慢递业务)为特色的速度“弟”工作室。

### 一、项目介绍及分析

## (一) 校园快递业务

### 1、业务介绍

(2) 学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门取件)，我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

### 2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政ems□武汉特能。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式；而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政ems□申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1) 快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2) 派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3) 时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

### 3、可行性分析

(1)宏观环境分析：当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2)产品及服务分析：我们立足于咸宁学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

(3)行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4)消费市场及购买力行为分析：各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

#### (二)romantic mail(咸宁慢递业务)

1、项目介绍：“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递

市场。

2、市场分析： 年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬… …这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义[romantic mail 就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

### 3、可行性分析

#### (1) 宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度[romantic mail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托[romantic mail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物[romantic mail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

#### (2) 产品及服务分析

#### (3) 行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝



对是无人问津，在学生好奇心的驱使下 romantic mail在学校内定能掀起一波热潮□romantic mail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

#### (4) 消费市场及购买力行为分析

romantic mail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

## 二、 经营战略

1、团队精神：诚实 敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

a□通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b□通过bbs等立体媒体介绍我们的优质服务

c□开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a□我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b□多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

### 三、初期运作

(1) 工作室选址：西区宿舍楼下

(3) 工作准备：

a□与各快递公司友好协商后签订合作合作

b□办理合法的营业执照和行业准入证

c□准备流动资金

d□团队保持目标一致

### 四、财务预算

(1) 资本结构：采用股份制合作方式

(2) 销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3) 前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romantic mail(校园慢递业务)为特色的速度“弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

### 五、swot分析

(1)

我们很好的契合了学校快递公司与师生之间的中间点，提供轻

松、安全、高效的快递服务；同时，我们率先提出新的慢递业务，集新颖、时尚、感情与一体

## (2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

## (3)o(机会)

## (4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

## 六、管理结构

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

## 七、风险管理

2. 慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数
3. 慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管， 需要大量成本
3. 资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得VC投资

## 大学生创业计划书茶饮篇三

1. 本店主要经营各种咖啡、奶茶、啤酒，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔、果啤，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和爆米花，薯片等。
2. 本店主要为情侣设计，也主要是针对大学生。内设小隔间，每个隔间风格各不相同，赤、橙、红、绿、青、靛、紫是各个隔间的主打颜色。在颜色的基础上，通过对摆设的布置突出各种主题。红的热情，绿的清新，橙的温馨，紫的浪漫，同时还包括一个大的隔间，约12平米。供朋友聚会，生日聚会使用。因为房间有限，使用需要提前预约。
3. 为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶，儿童节：推出卡通形状的塑料杯。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。
4. 同时，本店还办理情侣会员卡，会员积分享受优惠或者礼物兑换。

5. 不断变换包装来满足消费者的需求，根据消费者的爱好挑选吸管的形状，颜色。以及通过调查选择杯子图案。

6. 店内服务员男女人数相同，各穿不同颜色情侣装。给人耳目一新的感觉。同时也减少学生顾客的尴尬。

本店名“某某饮品店”易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，专门针对大学生情侣设计。为情侣提供一个休闲私密而且温馨的地方。爱是一个永恒的主题。“某某饮品店”可以让人无限遐想，“爱我吧”“让我们相某某饮品店”不同的人会有不同的扩展。

这也是一种引人注目视的企业文化。

“某某饮品店”选址在大学生较集中的中心点，可以有源源不断的客户群。本店的特色不在饮品，而在于独特的环境和服务。给人提供一种新鲜感。用新鲜的企业文化来征服消费者并获得更多的忠实顾客。

### 1、公司宗旨

以大学生情侣为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更特色的服务，吸引更多的客户。

### 2、经营目标

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的市场份额。

### 3、产品优势

奶茶品种繁多，可供顾客选择的空間大，又不乏特色(其中养生奶茶最受欢迎)，制作奶茶的速度快，口感较好，价格合理，

服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品不同包装和服务。

#### 4、管理团队

在我们这个创业团队中，总共有六人，分工如下：

制作、销售、现金结算、服务、店面整理、材料订购。

#### 5、公司标志

一颗带翅膀的心，翅

膀上面写着某某饮品店，是爱的传递。里面写的贴心服务是我们想给顾客的承诺。

##### 1. 市场需求分析

除了一些大品牌的咖啡屋，像万达的星巴克等，其他大多数热饮冷饮店都是顾客买了就走，很少有提供一个温馨场所的环境，许多原料直接露天摆在外面，而且放置原料的地方，都不是很干净，容易让客户反感。

##### 2. 竞争分析

###### (1) 波特五力模型分析

1. 现有竞争：在市场中发现“某某饮品店”的直接竞争对手是星巴克这样大品牌的饮料店，但它的大多数顾客是小资群体，产品价格定位比较高。通过两者比较，“某某饮品店”更适合学生这样的消费群体。

2. 潜在竞争者：面对学校周边这样的环境，很多学生也有开类似

“某某饮品店”这样奶茶店的想法，但由于管理经验不足，容易导致店面在中途夭折，为此，“某某饮品店”对于创业谋划已久，编写计划书，布置任何细节，减少风险。

3. 替代品：对于奶茶的供应，各种大小超市都有所供应，他们都有“某某饮品店”店的各种产品，但相对而言，“某某饮品店”更加注重氛围，在提供饮料的同时，“某某饮品店”可以带给顾客一个流连忘返的温馨小屋。

4. 买房的议价能力：对于学校周围目前还没有一个这样适合大学生消费的场所，市场空白，广阔的市场需求，有限的市场供应，在产业初期阶段属于卖方市场。“某某饮品店”的消费群体主要为大学生情侣，“某某饮品店”将不断创新，吸引回头客的光临。

5. 供应商的议价能力：“某某饮品店”所用原料为果肉、纯净水、奶茶粉等，一些市场上广泛普及的，供应商无法垄断“某某饮品店”产品的供应，为原料的供应提供了安全保障。

## (2)swot分析

### 1组织架构

根据店面的特点和发展方向，组织架构采用扁平组织结构，在这种结构形式下，指挥命令系统单一，决策迅速，命令统一，容易贯彻，另外每个成员的责任和权限相当明确，容易维持组织纪律，确保组织秩序，该模式结构简单，管理费用低。

### 2职务分析

店长：负责店内日常管理以及监督各部门工作。

财务处：对于采购原料，员工工资，收支帐的计算汇总。 后勤处：负责原料的采购，提供最新的创意计划。

后厨处：负责制作饮料。

服务员：为顾客提供最直接的服务，端饮料，收拾餐桌，店内卫生。

### 3企业人力资源管理

1员工招募：根据店面的实际发展需求，从内外部两个渠道招募。内部招聘主要通过，内部晋升，工作调换，工作轮换等方法从内部人员中选择出合适的人补充道空缺和新增岗位。外部招募主要通过宣传单的发放及同学之间的介绍推荐等方式。

培训，告诉员工做什么，怎么做。

3员工绩效考核：设置一种服务卡片，让顾客给与打分，分为满意，一般，不满意三种标准。

4企业薪酬制度：底薪+提成(或者饮料票)

5员工激励：物质激励和精神激励相结合，正激励与负激励相结合。

“某某饮品店”的营销战略从4p营销战略方面着手，全面进行营销一促进店面收入。

1□ product□我个人认为一切的成功首先在于产品本身的质量，只有产品质量过关才能赢得消费者赢得市场，才能在竞争激烈的相同产业或替代品种占领领先地位。首先，我们点的产品要干净卫生，符合国家产品质量要求，例如：有的奶



茶中的珍珠粒使用工业胶成分，严重损害消费者的身体健康，我认为这是一种很急功近利很不道德的行为。其次，在质量有保证的前提下，要推陈出新，奶茶还有另外的一些饮料，不同的口味或者不同的房间色调都要对应的用不同的杯子，给消费者耳目一新的感觉，杯子也根据不同的房间风格设计不同的款式如情侣杯、死党杯等。小饰品主要针对情侣饰品，手机挂饰、耳钉、戒指女孩饰品等。最后还要注重渲染气氛，这就要用点内的装潢和摆饰来营造，墙面的主色调用淡黄的比较素雅，桌子同样，桌面上要放上一些新鲜的花朵如：

玫瑰，三天一换。还有台卡，写明店内各个季节或时间段的主打或折扣，以便进行再次营销。店内好要多摆设一些温馨甜蜜的饰品如：墙贴、灯具等。

2□ price□在质量有保证的前提下，要尽量降低价格，因为我

们针对的消费人群是学生，消费能力不太强，但是可能会很频繁，所以物美价廉的产品会令消费者流连忘返。可以先针对情人节入手，现在没个月的14号都可以称之为情人节，我们要在每个情人节推出一款特价产品，但是我们最主要的目的是盈利，所以会在价格相对中档的基础上稍微降一下价，既让消费者感到实惠我们有没有优惠太多，另外在节假日的时候也会相应的做一些促销活动。还要推出一些优惠套餐，实现薄利多销。

3□ place□由于我们针对的消费人群是大学生或一些情侣，所

以店面选址在大学城或在各个大学的中间位置，我们暂定的地址在金马市场，周边有石家庄经济学院、河北医科大学、邮电学院。在店面面积有限的考虑下，消费人群还算可以，店面要门脸对着翟营路，显眼易见。

4□ promotion□促销的方式有四种。一是赠券，没在店内消费

百可办会员卡，一元一分，凭优惠卡可打八折，记分满三百后可升级金卡，享受七折优惠，另外也可凭积分兑换产品等。促销宣传渠道主要通过发单页、校园代理等。

1. “某某饮品店”选择在金马市场其原因有如下几点：

交通便捷：石家庄金马市场处于槐安东路与建华大街交叉口，这里交通便捷，地理位置优越，区位优势明显。

地租便宜：金马市场地带与其他开发区相比，地租相对便宜，可以为这次创业节省大量的资金。

市场前景：“某某饮品店”这一场所位于金马市场，附近有石家庄经济学院，河北医科大学，石家庄有点技术学院等多少大学，这为广大情侣或者朋友欢聚提供了场所，同时这一地段处于石家庄经济开发区，这一代的经济发展迅速，所以选址在这一地段有广大的市场前景。

2. 关于场地的设计：本公司预计租用套房一间，同时在此基础上设计出包房10间，每一间包房采用各自不同的彩灯，另外每间包房的颜色上采用暖色调，给人以神秘而不是温暖，温馨而自然的感觉，力争给每一对情侣以难以磨灭的，温馨舒适的印像和感觉。

1. 企业股本结构与规模

公司的注册资本金拟为5万，其中3万为吸收风险投资家以现金的形式投入，2万为自筹资金。

2. 借款与还款计划

为了满足企业资金周转需要，在公司成立初期，向银行借款，首年借入一年期短期借款2万元，到3年还完。借款主要用于流动资金，支付期间费用以及公司日常的开销。

### 3. 经济可行性分析

投资估算：租店铺投资5万元，室内装修4万元，货架及其他设施6000元，入货3000元，雇佣员大约2万元，周转资金5万。总投资约为15万。

### 4. 销售预测

### 5. 成本费用预测

每年按10%递增

### 6. 应缴纳的税费预算

1. 缴税人每一纳税年度发生的广告费支出，除特殊行业另有规定外不超过销售(营业)收入的2%的部分可具实扣除，超过部分可无限期向以后纳税年度结转。

2. 业务宣传费与广告费的合理比例安排工资支出的筹划：

利润纳税筹划

4. 损弥补节税筹划：

若发生亏损，可用下一纳税年度的所得弥补，下一年度的所得的不足弥补时，可以逐年延缓弥补，但最长不超过5年。企业开办初期有亏损的，可以按上述办法逐年结转，以弥补后有利润的纳税年为开始获利年度。

### 4 财务计划

预算控制

每年预算的编制时间一般为上年年底，经过企业管理层

会议或联盟等形式集体决策和批准后执行。具体到采购与付款业务，企业建立采购与付款业务的预算管理制度，将物品或劳物采购纳入预算管理体系，严格控制预算外采购。企业建立采购与付款业务的岗位责任制，明确与采购工作相关的部门和岗位的职责、权限。

## 财务预算

### 前期固定支出

#### 运输面包车

自行车 20 100/辆

#### 场地装修

电脑 1台3500/台

桌椅 200/套

电话 5 200/个

#### 传真

空调 1 5000/台

员工统一服装 30 50/套

#### 其他

### 预计财务支出表(第一年)

每月固定支出 数量 数额 (元 ) 总额(元/ 月

普通员工工资 30 350/月

管理员工工资 8 800/月

水电杂费 20xx/月

宣传费用 5000/月

总固定支出

流动支出

购货资金 200000 3.5-5/份 7万-10万

食物变质亏损 20 5/份

物品损坏及维修

流动资金 20万

预计财务收入

预计送货费用(元/月/户) 预计送货量 (户) 预计收入(万元/月)

食品差价元/份 20% 利润

第一年收回成本，第二年保持目前态势发展，第三年括展营业点。

第二年预算：预计利润：874500元

第三年预算预计利润：954000元

本人短时期的计划营业额

风险主要为两方面，外部风险和内部风险。

外部风险：主要有相同行业的竞争和的竞争，体现在价格、产品质量、店面环境、宣传力度等。我们要注重自己的风格特色设计，赢得消费者赢得市场。

内部风险：主要为经营和产品链条的供应，首先饮料是便利饮品，在保证产品质量同时又要控制库存以减少成本，用具的过度破损，因为杯具大多是玻璃陶瓷制品，易毁易碎。可能在保证产品质量的基础上价格会相对同行业的要高，会流失一部分消费人群等。

## 大学生创业计划书茶饮篇四

引导语：大学生创业计划书它体现出来的一个创业的过程，和一般大纲流程计划，在创业过程中计划是一个创业主题的灵魂。

是一份全方位的商业计划。

大学生创业计划书的组成部分

大学生创业计划书一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

包括以下方面：

本创业计划的创意背景和项目的简述

创业的机会概述

目标市场的描述和预测

竞争优势和劣势分析

经济状况和盈利能力预测

团队概述

预计能提供的利益

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

目标市场顾客的描述与分析

市场容量和趋势的分析、预测

竞争分析和各自的竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的走势

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

通过公司战略来实现预期的计划和目标

制定公司的营销策略

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源

收支平衡点和正现金流

市场份额

产品开发介绍

主要合作伙伴

融资方案

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)

说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补);介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

财务假设的立足点

会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)

财务分析(现金流量表、比率分析等)

这是创业计划的“卖点”，包括：

总体的资金需求

在这一轮融资中需要的是哪一级

如何使用这些资金



投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略。

大学生创业计划书聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。

创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象，可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客、政策机构。

所以大学生创业计划书一定要通俗易懂。

## 大学生创业计划书茶饮篇五

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。

为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是——创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

### 1、公司名称

**【明眸】眼镜超市**

### 2、公司的成立

**【明眸】眼镜店**是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁隆重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

### 3、公司的优势与特点

【明眸】眼镜为您提供一流的服务，优质的产品。

服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光。

服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形，我们将为你免费更换同等价值的商品（正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限）。

技术保证：配镜后两周内光度发生任何不适，我们将免费为你复检，于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片。

价格保证：您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接够入，减少中间环节，成本降低，价格当然合理。

满意保证：您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

#### 1、发展背景

当今时代，社会竞争日益激烈，繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明，我国戴眼镜人口已经超过3亿，每年的市场需求量高达1亿副。再加上3.2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜，市场需求量极为可观。

另一方面，在当今社会，眼镜消费的个性化，时尚化，品牌化，高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择，而更成为一种时尚装饰品。

#### 2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年

的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3—4年一次，大城市约为2—2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而這些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年——一年更换一次。

## 1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业[]20xx年中国十大暴利行业的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以倍来计算的！

其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20%左右。而最大的利润则是在零售店，如果一副眼镜有180元利润，那么100多元是商店得的。

## 2、顾客特征

眼镜的购买者和使用者通常是同一个消费者，顾客特征呈现为购买者、使用者统一，属于个人购买行为，随机性较大，容易受广告等促销活动的影响。不管是暴利也好，不是暴利也好。总的来说，眼镜经营是个有前途的行业，是很有利可图的。主要是看经营者怎样来进行经营管理。

大学生创业奶茶店创业计划书-大学生创业计划书

大学生创业计划书

大学生app创业计划书

大学生创业的计划书

大学生校园创业计划书

大学生淘宝创业计划书

学校大学生创业计划书

大学生美甲店创业计划书

大学生创业计划书精选

大学生优秀创业计划书