

创新创业农业项目名称 创新创业作业项目计划书精彩(模板8篇)

环保标语的设计要符合受众的心理需求，能够引发情感共鸣，激发行动力。要写好一句环保标语，需要我们灵活运用语言，展现环保意义和采取行动的紧迫性。请大家从这些环保标语范文中找到与自己相关的标语，传递出环保的力量。

创新创业农业项目名称篇一

招商策略:立足济宁、面向全省

以济宁为重点，在确保济宁地区招商工作全面、顺利开展的同时，并确立招商部门安排出招商力量，对外地运用电话、传真、网络、dm等现代化通讯手段进行招商。效果理想的情况下，在保证北京地区招商指标的同时，随时进行调整加大外地招商力度。

二、招商项目背景介绍

北欧风情水上乐园是济宁最大的水上游乐园世界。隶属济宁市北欧风情度假酒店，地处城区东南部，紧依北湖风景区，位于济邹路与火炬路交汇处，交通便利，位置优越。酒店占地240余亩，背依青山，面迎碧波，山水相间，风光秀丽，风景宜人。中西合璧、原木楼阁式的建筑与山、水、林相映成趣，展现出一幅中国水墨情调诠释下的北欧重彩油画，是休闲、渡假、旅游、观光、娱乐的世外桃源。

设备最多最先进的水上乐园，它一天的游客吞吐量为达到万人，它的目标是在5年内跻身全省水上公园前十名的行列。有多年水上乐园管理经验。北欧水上乐园占地3万平方米，由国际知名的xx公司设计。园内水处理系统引进世界最先进的臭氧水储环处理系统，不仅能够使水质完全符合国家质检部门

的要求，更能在完全不刺激眼睛和皮肤的情况下，消灭水中出现细菌的苗头，使园内用水变的更纯净，更安全。园内所有水上游乐设备均由世界级水上设备公司设计及提供。游客坐、人造沙滩、凉亭、等富含北欧人文气息，特别适合喜欢体验新鲜感受的游客；有水上过山车之称的喷射滑道能带给游客难以置信的滑行体验，非常适合喜欢挑战刺激的年轻游客；另外还有目前水上乐园行业里最新的设计合家欢组合滑道，它是世界上首条运用新型高技术设计的惊险度极高的水上滑道，特别适合家人和朋友共同体验。水上乐园还拥有疯狂游玩池项目，它是济宁最大主题式的水上游玩区，有着各种不同的水滑道和玩水活动提供不同年龄层的游客无穷的欢乐；加上离心滑道和高速滑道等水上游乐设备，都非常适合喜欢挑战刺激的年轻人，以及特别为儿童而设计的滑道及儿童戏水池等等。

水上乐园除了所有的硬件设备达到国际领先水平之外，为了更贴近广州市民的需求，水上乐园的开园时间会由上午一直持续到夜晚，使游客不仅能享受到白天的日光浴，也能在下班后与家人和朋友享受月光下的浪漫。此外，园区内还可以欣赏到风情表演，篝火晚宴、海鲜美食等让你品尝到各种美食小吃。

水上乐园内的各项水上游乐设备既适合家人朋友游玩，也适合情侣共渡假日；最纯净的亲水乐趣既能驱除城市压力，消暑降温，也能增进人与人之间的感情，它将是市民在夏日里最佳的休闲选择。

水处理、水质化验

水上乐园引进国际先进的臭氧水循环处理系统，确保水质符合标准，使园区内的水不但具有无臭无味的显著特定，而且在不伤害人体肌肤的前提下杀灭人体皮肤上的细菌，及时消灭水中细菌出现的苗头。园内每天按规定对每个设施水池定时抽样检查，并对外公布检查结果，让入园游客及时了解当

前水质信息，以确保水质符合标准。

专业水上急救、景观设计和遮荫结构

水上乐园的景观设计以亚热带的植物和花卉为主，形成一个自然和放松的环境给游客，园内有很多遮荫设施免费为游客提供，让游客在阳光下得到最好的保护。

三、项目执行人介绍（含经历、阅历、学历）

罗女士

四、项目内容简介

1、该项目所属娱乐行业

2、此项批准介绍

批准机构：

批准时间：

文件编号：

3、项目是否经过专业机构给予审核或评估。（含资产评估报告和银行资信证明）

4、扩建项目须简要勾画单位近三年财务的年终报表

五、项目自有资产介绍（含地产、房产、设备、资金）

六、经济分析

交纳（三年）租金经济分析（理想价格）

- 1、根据可出租实际使用面积按xxxxxxx万平方米计算；
- 2、按照每层出租实际使用面积平方米计算；
- 3、平均租金价格按每月xxxxxxx元人民币计算；总计
- 4、保证金-----

七、外来资金用途分析表（项目回笼资金投放分析）

八、项目可行性分析介绍（市场预测分析）

九、该项目已备有上马年内既得效益及3-5年的递增分析报告。

十、投资者权益说明

十一、项目可能出现的风险与处理方法介绍

十二、备注：

创新创业农业项目名称篇二

本项目计划组建一家有限责任公司，名称为‘天之素’食疗保健主题餐厅，主要从事素食保健餐饮的经营。公司成立地点暂定在太原市柳巷北口，注册资本为人民币50万元，全部投资者为自然人或私营企业法人。

本公司将中国传统医学原理与现代化餐饮管理有机结合，向城市居民提供具有传统文化特色的素食保健食品，在中式餐饮与医疗保健的中间领域开辟一块崭新的天地。

公司成立第一年，计划年接待顾客量为5.6万人次，即日接待顾客量约为150人次，销售对象为太原市中心的社区居民及部分工作人群。第二年，增加顾客量至7万人次，即日接待顾客

量约为190人次。

第三年将顾客范围推广到整个太原市，同时将年接待顾客量扩大到20万人次。第四年将向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟顾'天之素'食疗保健主题餐厅。

第五年公司将走出山西，向全国的中式餐饮业挑战进军，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。投资合作者的利益将采用转售、回购与上市等多种途径获得回报与退出。

1.2 产品和服务介绍

'天之素'食疗保健主题餐厅将成为一个多项服务于一身的餐饮中心，提供以下服务：

向顾客提供保健素食餐品

为顾客提供保健饮食咨询

向每位顾客赠送素食文化手册

定期面向会员进行免费健康培训

为会员制定保健饮食方案

向会员赠送书籍与光盘

1.3 市场机遇

1.3.1 '民以食为天'是永恒的真理，餐饮业是长青行业。

改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和广阔的市场空间。目前我国正处于改革开放后餐饮业

发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。

1.3.2城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。

随着城市现代化建设的突飞猛进，城市居民的收入水平逐年增加，消费档次不断上升，尤其是在温饱满足的前提下，对饮食的健康关注会越来越多。我国逐渐步入老龄化社会，城市环境的污染，生活压力的增大，都会对人们的健康提出了挑战，不久的将来，人们对医疗、保健的消费开支将会不断增加。

1.3.3素食文化必将成为21世纪的饮食新潮流。

当全世界为疯牛病、口蹄疫、禽流感、非典等大伤脑筋时，素食文化以其独特的自然气息日益赢得了人们的喜爱。当绿色餐饮已经成为人们的共识的时候，健康科学的素食文化也在逐渐深入人心，根据现代人追求健康、美味的反朴归真的饮食要求，创办以食疗保健主题的餐厅可以说是顺应潮流。

1.4产品和服务的竞争优势

产品概念的原创性所具有的先发优势，可以尽快的较少阻拦的占领现有市场。素食餐厅尽管在国外及港澳沿海城市已颇为流行，但是最国内尤其是内陆城市的发展才刚刚起步，其发展前景光明。而将素食餐厅引申到食疗保健领域不仅在太原而且在国内更具有开创性优势，可以避免残酷的竞争，夺取先机。

众所周知，动物类食品含有丰富的锌、铁、硒等微量元素，这是植物类食品所缺乏的，为了弥补单纯素食中这些微量元素的缺乏，本公司将与山西大学生命科学与技术学院食品研究所精诚合作，由食品研究所的专业人员配备含丰富的锌、

铁、锡等微量元素的补充饮料，如强化果汁等，可在就餐时为广大顾客提供，这样不仅使素食得到很好的配备与完善，而且也使餐厅在同类行业中独树一帜。

产品的科研含量，可以避免同类企业的模仿与渗透造成的市场流失。由于餐饮企业模仿性较强，本公司将努力提高食疗保健餐品的科学含量，不断开创新的餐品种类，保持企业在食疗保健领域的绝对竞争优势。本公司将谋求与省内以及全国性的科研机构进行合作，为产品的研发提供理论指导或技术支持。

餐厅及产品具有独特幽雅的文化气息，可以成为企业的隐性资产，增加餐品的附加值。本餐厅是由大学生自主创业经营的，因此可以发挥大学生文化素养高、品位高雅的特长，不仅从餐厅的环境、餐品、服务、管理各方面提高文化内涵，而且通过引进俱乐部的形式，将餐厅经营成一个具有浓郁的绿色文化的文化餐厅。

1.5重要使命

‘天之素’食疗保健主体餐厅旨在通过经营健康、环保、卫生、便捷的食疗保健餐品的同时，推广科学、健康、绿色的素食文化。针对城市居民日益严峻的健康威胁，本公司将顺应潮流，根据广大消费者需求推出‘天之素’系列食疗保健餐品，为城市居民的餐饮消费提供一个幽雅恬适的就餐环境，为城市居民的健康生活开拓一个崭新的消费领域。

1.6成功关键

开发一系列具有风味独特的绿色环保餐品，提高餐品的科技含量，突出餐品的食疗保健功能。

从餐厅管理到产品服务，都要烘托出浓郁的文化特色，体现对顾客最体贴完善的人文关怀，提高顾客对餐厅的忠诚度。

提高餐厅的影响力，稳固现有市场，开拓潜在市场，提高客流量，确保毛利润高于40%

篇二：餐厅创业策划书

一、餐厅开业筹备的任务与要求

餐厅开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

(一)确定餐厅各部门的管辖区域及责任范围

各部门主管到岗后，首先要熟悉餐厅的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定餐厅的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总主管。餐厅最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，餐厅的清洁工作进行归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，并以书面的形式加以确定。

(二)设计餐厅各部门组织机构

要科学、合理地设计组织机构，餐厅各部门主管要综合考虑各种相关因素，如：餐厅的规模、档次、装修布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

(三)制定物品采购清单

餐厅开业前事务繁多，经营物品的采购是一项非常耗费精力的工作，仅靠采购去完成此项任务难度很大，各经营部门应协助其共同完成。无论是采购还是餐厅各部门，在制定餐厅

各部门采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1、本餐厅的建筑特点。

采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切的关系。例如某些清洁设备的配置数量，与餐厅的餐位数量直接相关，再如餐厅的收餐车，得考虑是否能够直到洗碗间等。

2、本餐厅的设计标准及目标市场定位。

餐厅管理人员应从本餐厅的实际出发，根据设计的标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本餐厅的目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐厅用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

3、行业发展趋势。

餐厅管理人员应密切关注本行业的发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识，不能过于传统和保守。例如，餐厅减少象金色，大红色的餐具与布置，增加一些淡雅的安排等等。

4、其它情况。

在制定物资采购清单时，有关部门和人员还应考虑其它相关因素，如：出租率、餐厅的资金状况等。采购清单的设计必须规范，通常应包括下列栏目：部门、编号、物品名称、规格、单位、数量、参考供货单位、备注等。此外，部门在制定采购清单的同时，就需确定有关物品的配备标准。

(四) 协助采购

餐厅各部门主管虽然不直接承担采购任务，但这项工作对各部门的开业及开业后的运营工作影响较大，因此，餐厅各部门

主管应密切关注并适当参与采购工作。这不仅可以减轻采购人员的负担，而且还能在很大程度上确保所购物品符合要求。餐厅各部门主管要定期对照采购清单，检查各项物品的到位情况，而且检查的频率，应随着开业的临近而逐渐增高。

(五) 参与或负责制服的设计与制作

餐厅各部门参与制服的设计与制作，是餐厅行业的惯例。

(六) 编写餐厅各部工作手册

工作手册，是部门的工作指南，也是部门员工培训和考核的依据。一般来说，工作手册应包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

(七) 参与员工的招聘与培训

餐厅各部门的员工招聘与培训，需由餐厅各部门主管共同负责。在员工招聘过程中，根据餐厅工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，而餐厅最高负责人则负责把好录取关。培训是部门开业前的一项主要任务，餐厅各部门主管需从本餐厅的实际出发，制定切实可行的部门培训计划，选择和培训部门培训员，指导其编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训工作达到预期的效果。

(八) 建立餐厅各部门财产档案

开业前，即开始建立餐厅各部门的财产档案，对日后餐厅各部门的管理具有特别重要的意义。很多餐厅各部门主管就因在此期间忽视该项工作，而失去了掌握第一手资料的机会。

(九) 跟进餐厅装饰工程进度并参与餐厅各部门验收

餐厅各部门的验收，一般由装饰方、投资方、管理方、餐厅

各部门主管等部门共同参加。餐厅各部门参与验收，能在很大程度上确保装潢的质量达到餐厅所要求的标准。餐厅各部门在参与验收前，应根据本餐厅的情况设计一份餐厅各部门验收检查表，并对参与的部门人员进行相应的培训。验收后，部门要留存一份检查表，以便日后的跟踪检查。

(十) 负责全店的基建清洁工作

在全店的基建清洁工作中。餐厅各部门除了负责各自负责区域的所有基建清洁工作外，还负责大堂等相关公共区域的清洁。开业前基建清洁工作的成功与否，直接影响着对餐厅成品的保护。很多餐厅就因对此项工作的忽视，而留下永久的遗憾。餐厅各部门应在开业前与餐厅最高管理层及相关负责部门，共同确定各部门的基建清洁计划，然后对各部门员工进行清洁知识和技能培训，为各部门配备所需的器具及清洁剂，并对清洁过程进行检查和指导。

(十一) 部门的模拟运转

餐厅各部门在各项准备工作基本到位后，即可进行部门模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

二、餐厅开业准备计划

制定餐厅开业筹备计划，是保证餐厅各部门开业前工作正常进行的关键。开业筹备计划有多种形式，餐厅通常采用倒计时法，来保证开业准备工作的正常进行。倒计时法既可用表格的形式，又可用文字的形式表述。以下是相关表格仅供参考。

表一：工作倒计时表

计划装饰期一天月日试营业月日正式营业(具体实践根据实际

情况落实)

交表日期：年月日

表二：岗位人员及基本工资设定

表三：投资费用预估

表四：台位及布局(此表及供参考)

表五：价格定位及业绩预估分析(仅供参考)

创新创业农业项目名称篇三

建立规范、健全的快餐公司管理模式，经过有效的管理和投资，建立一家大型快餐连锁公司——特好特快餐公司。

社会生活节奏普遍加快，给快餐业的存在和发展带来了机遇与挑战。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐的优势地位使大部分市场与中式快餐无缘。如何逐步占领市场，是首先需要解决的问题。

调查显示，当人均收入到达xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。中国快餐业将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，已经存在的西式快餐并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。并且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，211985大学名单，是大众日常消费的对象。但在中国快餐市场上，西式快餐的价格，普遍大众很难理解，这也决定了不可能让工薪阶层经常去消费那份新奇“快餐”。

但经过对目前存在的一些中式快餐来看，小、脏、乱、差的

状况仍然很严重，这些问题给我们建中式快餐连锁店供给了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营中存在的问题，并发展我们的自我的特色，那么我们进入中式快餐市场并且占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

1、特好特快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，经过使顾客满意，最终到达公司经营理念的推广。

2、目标市场定位。

普通大众能理解的中式快餐业。顾客群：上班族、儿童、休闲族、游客及其他。

3、市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1) “虚拟公司”名称，员工服装，经营理念，内部管理和总公司坚持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配送中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就能够成型了。虚拟公司的快餐产品主要供给给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话订购体系和快速运送体系，经过建立送餐专线电话运送业务，由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2) 流动快餐公司——早餐策略

针对早餐人口流动性大，时间紧的特点，我们由统一模式的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客供给方便、营养的套餐。因学生人数众多，在学校附近推出学生营养快

餐，抓好“营养”食品的宣传，既注重经济效益，又兼顾社会效应。

(3) 快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的公司形象——清洁、卫生、实惠、温馨。请专业广告公司制定一套广告计划，从公司的特点出发，凸显特好特快餐的特色。

投资计划“以点带面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展构成必须的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时推出快餐业务。以后再根据事业发展，逐步向大中城市推广。

发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的“虚拟快餐公司”和“流动快餐公司”服务，待公司实力有了必须的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再拓展公司发展空间。

创新创业农业项目名称篇四

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

创新创业农业项目名称篇五

(一) 店名：“贝儿小卷”甜品店

(二) 经营范围：港式甜品、各类饮料、蛋糕等。

(三) 经营规模：中小型

(四) 经营原则：诚信创新，顾客至上

(五) 产品描述：“贝儿小卷”甜品店是一家以甜品为主的综合休闲店。主打产品有双皮奶类、冰淇淋类、龟苓膏类、西米露类、布丁类、奶昔类等。也有蛋糕、甜甜圈、披萨这类小吃提供给顾客。

以下为甜品店主打产品：

根据附录1的市场问卷调查，随机在选址处调查了100位行人，得出以下数据，并对某些可用性问题的数据进行了一定的分析，对甜品店的创业会有一些的参考性。

(一) 目标顾客分析：

分析结果：这个问题是针对甜品店的目标顾客进行提问的。从数据中可以看出女性相对于男性，更乐于接受去甜品店消费，而鉴于18周岁以上的人，普遍开始经济独立，因此消费人群有所上升，但是40周岁以上就没有什么消费动力，原因应该是从类似于糖尿病之类的健康因素考虑，为了自身的健康，会对甜食进行一定的遏制。由此可知，主要目标人群应该是女性，而学生族和经济独立的上班族也是目标顾客。

(二) 目标市场分析

分析结果：这个问题是针对甜品店的目标市场分析的。既甜品店为何吸引消费者前来消费，而哪些因素，又影响着顾客前来消费。从数据中可以看出，压力大选择来休闲放松、与朋友来聚会聊天和物美价廉是吸引消费者前来消费的主要动力，因此，甜品店应该注重这几个原因，制定合理的价格，

营造休闲放松的气氛来吸引消费者。其次从自由选项（其他）来分析，也有消费者认为，天一广场没有相类似的甜品店，会令行人好奇，进而满足好奇心，进入店内消费；或者也有人认为习惯了咖啡厅、茶吧、奶茶店这样普遍存在的休闲店面形式，甜品店会是个比较新鲜的尝试，因此甜品店的创业，无疑是一个比较乐观的前景。

（三）顾客需求分析

分析结果：这个问题是针对消费者在消费所在地的需求所进行的提问。从数据中可以看出，卫生条件和服务态度“遥遥领先”，作为消费者最关心和在意的条件，也影响了她们是否选择消费的动力最新甜品店创业计划书模板最新甜品店创业计划书模板。因此，创造良好的就餐休闲环境，并注重员工的素质与服务态度培养，成为了甜品店首要的目标。由表格可见女性对甜品店的要求比较高，都超过男性的需求。另外，还可以看出，口味与价格也占了很大的比例，作为甜品店，要尽量推出物美价廉的产品。在“其他”这个选项中，也有顾客提到，主题是否鲜明。品牌效益作为一个不可或缺的条件，在发展阶段，为了能被顾客所记住，确实应该创立出自己独特的风格和主题，现在市面上就有很多主题咖啡店，主题甜品店，如动漫主题咖啡厅、机器人主题甜品店、宠物主题甜品店等。我们的甜品店也将把这个纳入考虑范围，争取创造出自己主题风格鲜明，让顾客能够宾至如归，流连忘返的甜品店。

（四）分析总结

宁波天一广场是浙江省内最大的“一站式”购物商业广场，能满足顾客吃、游、购、娱的需求，因此甜品店的目标顾客为全体顾客。而其中又以学生族与年轻女性为主要目标顾客。

甜品作为现代餐饮业的一条支流，在现代生活中占有率越来越大，已不仅仅局限于年轻人。天一广场客流量大，且经实

地调查，广场内并没有开设任何甜品店，对于这个新兴的产业来说，无疑是一个比较乐观的前景。

现在的顾客已不仅仅局限于产品的质量，也开始注重产品的服务与店内的气氛。所以仅仅注重产品的种类与口味是不够的。要让顾客有宾至如归的感觉。为此，我将通过推出物美价廉的产品，注重店内卫生环境与员工的服务态度，来完善本店。

现代餐饮业的发展趋势为“品牌化，多元化，低碳化”因此我们将秉承专营甜品的品牌化经营理念，推出层出不穷的产品，并采用自己独特的风格主题，让消费者印象深刻，当然也不光只是这些表面功夫，我们会竭尽所能让顾客不仅吃的到美味，同时也吃的安全又健康。

（一）行业竞争者：

现宁波天一广场大大小小的餐饮店多不胜数，但迄今为止没有一家着重以休闲为主题，提供甜品的餐饮店。因此我的甜品店以此为创业主题，意在让消费者品尝到美味的同时，放松身心。具有其他餐厅不可比拟的优势，但是市中心休闲一类的餐厅同样会构成我们的强劲竞争对手，例如星巴克，百滋百特，面包新语等。但是他们都没有明确的餐饮主题。

（二）消费者：

随着城市生活节奏的加快，经济的快速发展，现代职场上的人们心里压力较大，缺少休闲放松的条件。健身房，公园，酒吧已经满足不了人们对于休闲的追求。针对这一情况最新甜品店创业计划书模板工作计划。甜品店的创业就显得很有市场，人们不会拒绝美食，同时又可以得到放松。而这一类生活压力大的职场人士，消费水平又普遍比较高，便形成了一个很大的市场。

（三）替代者：

餐饮业的更新速度迅速，市场需求不断改变，新的产品会不断涌现。因而我们的甜品店会紧跟市场发展，通过不断提升自身的创新能力，不断推出符合市场需要的新产品。同时会更加注重产品的多元化，以满足不同顾客的需求。而为了增加餐厅的活力，提高我们餐厅的综合竞争力，我们会引进更多的优秀人才进入我们餐厅。

创新创业农业项目名称篇六

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〔20xx〕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〔20xx〕4号）。为推动我校创新创业工作，定于20xx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。

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

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。

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。

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

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20xx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（20xx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（20xx年3月1日前

注册)；或工商登记注册未满3年(20xx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20xx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20xx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%）。

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(20xx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。

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。

1、报名时间□20xx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。

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。

创新创业农业项目名称篇七

1.1项目创想

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，休闲类食品不仅种类越来越多，并且产品结构也向着风味型、营养型、享受型甚至功能型的方向发展。如今，休闲食品已不再只是小孩子的专利，而是受到了越来越多的不同年龄人群的喜爱，不论是居家生活还是出外旅行，休闲类食品已经成为我们生活中的一种消费“新时尚”，发展至今，休闲食品俨然成为食品消费的重要内容，而时尚化更已成为休闲食品产业争夺消费者的重要策略。休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，新产品种类不断推出，在这种情景下，我们的滇味饼屋应运而生了。

1.2 公司概况

滇味饼屋为大学生自主创业品牌，进行小成本投资，做的是营养均衡，休闲的，时尚的甜点食品，面向广大的中低档消费者群体。

饼屋现做现卖鲜花饼、水果饼以及深受年轻人喜欢的个性鲜花饼，尤其是鲜花情侣蛋糕，这些均打破了市场的局面，同时该蛋糕以鲜花为原料，制作中不加防腐剂，从而保证了食品的安全。健康的，才是开心的；开心的，就是健康的！

2.1 现状

2.1.1 流行趋势

时下市场上充斥着各种口味不同、式样不同的甜点，归结起来这些产品无非都是为了满足顾客休闲的需求（娱乐、时尚、口感……）、满足美丽的需求、满足健康的需求、满足成长的需求。消费者购买甜点用于食用和送礼。甜点小巧、味道好，有一定营养价值，所以它的购买频数较高；甜点轻盈美观、营养丰富，成为礼尚往来的佳品，为此许多厂家推出了方便送礼的“甜点大礼包”。因此，休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，新产品种类不断推出，“休闲

的就是时尚的”已成为人们对食品时尚性的共识，休闲食品不只是口感好、有益健康的食品，更成为促进人们交流的介质，是适于表达情感的载体。

2.1.2 行业现状

甜品，一般指用膳后带甜味的小吃，有时会以带浓味的小吃代替，例如芝士。因为在19世纪前西方社会糖的未被普及，使用会被视为是贵族的象征，所以在西餐中甜品是有一定地位的。由于后来糖被普遍使用，所以甜品亦同时普及起来，发展出多元化的特色。及至现在，很多人都会在餐后才享用甜品。近几年来，中国甜品市场日益兴起，成为新兴的消费市场。随着人们消费生活水平的提高，对甜品的消费支出越来越高，特别是国内的年轻消费群体，甜品更是成为他们休闲、娱乐生活的首选消费食品。

在亚洲的主要甜品消费国家之中，日本的甜品消费量是最高的。但随着80、90后成为主要消费人群，中国的甜品消费量已经赶超日本，成为世界甜品市场中的仅次于美国的第二大消费市场。但从国内消费者的人均甜品消费量来看，仍然远低于国际人均甜品消费标准，因此，国内市场具有巨大的发展潜力。经过这么多年的发展，在国内这个巨大的甜品消费市场，开始涌现出许多甜品品牌，纷纷开始抢夺国内烘焙市场份额，同时，更多的消费选择也让消费者对甜品的要求也越来越高。绿色健康仍然被消费者放在第一位，然后才是甜品的休闲功能，品尝一款自己喜欢吃的甜品，可以为自己在紧张工作之余，放松一下身心，或为旅游出行吃喝玩乐带来更多的乐趣。

甜品主要以水果和蔬菜为原料，花样繁多，纷纷以新奇争取人们的青睐。未来，具备绿色健康和休闲功能将是甜品市场未来的主流。消费需求的多样化，促使甜品商家推出了更多的品类，在甜品的选材和做工上更加讲究，必须色、香、味俱全，从口感、嗅觉和视觉上全面满足消费要求，带给消费

者不一样的甜品消费享受。

在目前国内甜品市场上，已经不缺乏甜品品牌，品牌的综合实力和知名度美誉度已经成为竞争的关键。随着甜品市场的日益壮大以及消费水平的不断提高，甜品市场消费潜力被看好，对于烘焙饼店老板来说，趁着这一股东风将自己的烘焙品牌产品推广出去，培养知名度和美誉度，是饼店发展的重要方向。

2.2 竞争环境分析

休闲食品每年有近三百亿的市场容量，越来越多的国内外休闲食品品牌进入这个市场，相互之间争夺市场，虽然近年国内休闲食品市场发展迅速，但专家表示，国内本土品牌休闲食品的种类与国外相比，品种还是较为有限，无论在新产品的开发、口味的多样化、包装的个性化、产品的营养化方面都存在较大的差距，缺乏足够的市场竞争力。甜点业不但有激烈的业内竞争，还有与薯片、糖果等其他产业的竞争，因为它们同属于休闲食品的范畴。甜点业不能只着眼于行业内的竞争，还要不断创新，分析消费者心理，充分为消费者考虑，提高营养价值和休闲品味，来占领休闲食品的市场。

2.3 态势分析swot分析表

S（优势）： 甜点是大多数人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边，充满个性化、时尚化的甜点食品，令人们留恋往返。

W（劣势）： 特色经营市场接受程度难以预测，存在一定风险。

O（机会）： 甜点市场需求逐年扩大；人们的消费观念也发生变化。

T（威胁）： 市场上经营休闲食品的商店较多，且各具特色，

竞争很激烈。

3.1 自身优势

a□大学生创业往往对未来充满希望，有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

b□大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的知识技能优势。知识的重要性是不言而喻的，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。

c□大学生属于年轻一代，对流行时尚的敏感度强，可以始终走在流行的前列，和适合此类项目的创业。

3.2 政策优势

近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家和各市政府的有关规定，各地区应届大学毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：

高校毕业生（含大学专科、大学本科、研究生）从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。

自主创业的大学生，向银行申请开业贷款担保额度最高可为10万元，并享受贷款贴息。

4.1 资金来源——保证贷款

由父母或是亲戚的同事作担保，即可在工行、建行等金融机

构获得10万元左右的保证贷款，从而较快的获取创业资金。

4.2早期资金投放及回报情况

店面面积为五平方米到十平方米，

1、烤箱

2、电动打蛋器，

3、手动打蛋器，

4、不锈钢盆（打蛋盆和搅拌盆）店内需3~4店员，员工工资占投资额的10%左右。

留2000元用于平时经营流通。剩下的投资用于进货。

4.3具体费用安排如下：

（1）店面租金：800/月

（3）水电通讯费用上网费用：40元/月

（4）电费：400/月

（5）工人工资：1000元×三人/月=3000元/月

（6）推广费用：传单费用约为200元/月

前期不准备采用电视广告，因为资金有限。所以采取廉价而精美的传单和口碑效应进行宣传。

一次性投入为13320元每月费用：3640元

4.4中期及以后发展资金投放及回报情况：由于中期以后发展

涉及到加盟和连锁等深入研究。有待日后根据公司发展情况和行业情况进行具体分析。

5.1 店面规划

5.1.1 地址选择

滇味饼屋的店面应选在学校周围、大型商场、购物中心的周边地段，这些地方客流量大，租金又不会太高。

5.1.2 内结构及功能

饼店内分为三个区域：成品区、制作区、服务区。

成品区：主要是我们已经做好的产品，顾客随时都可以带走，或当即享用。

制作区：由顾客挑选甜点的制作风格与包装。提前预定，我们会准时完成。

服务区：这里我们会设置意见箱，随时纪录顾客为我们提出的宝贵意见，并定期总结与归纳。

5.2 目标市场定位：年轻女性、女孩和儿童，年轻女孩子喜欢浪漫时尚个性，我们为她们提供了个性鲜花蛋糕、鲜花情侣蛋糕等；儿童喜欢卡通等新奇、活泼的食品，我们为她们提供有卡通模型的甜品；还有情人节、圣诞节、生日等特殊日子，我们给她们提供造型各异的多层甜品、花样甜品、水果甜品、鲜花甜品等等。

5.3 营销组合

5.3.1 产品

甜品屋现做现卖面包、蛋糕以及深受年轻人喜欢的鲜花饼，

尤其是鲜花情侣蛋糕，这些均打破了市场的局面，同时该蛋糕以鲜花为原料，制作中不加防腐剂，从而保证了食品的安全。花样多，产品丰富，可根据不同年龄阶段的人制作出不同的花案图样。例如，花样甜品系列、甜品冰品系列、鲜花粥系列、果冻沙拉系列、果肉甜品系列、鲜花三明治系列、果鲜奶蛋糕系列。

5.3.2价格：甜点的利润很高，毛利达到60%~70%以上。

5.3.3渠道：由于受进货成本的限制，决定从网上采购原材料。

5.3.4促销

(1) 广告：滇味饼屋不会利用昂贵的电视媒体，并且通过物美价廉的商品和优质的服务扩大知名度和美誉度，利用口碑效应使所有顾客成为滇味饼屋的“活广告”！当然也可以借助有良好名誉的报刊进行宣传这样既节省了费用，又扩大了范围。

(2) 销售促进

a□定期开展配送活动：销售旺季，休闲食品往往是采取“现场品尝”、“买一赠一”或“礼品赠送”等促销活动。

b□抽奖活动：每天前十位消费者有机会免费抽奖。

c□饼屋会员制销售，增加甜品销量。

5.4客户管理

5.4.1建立销售信息簿：注明产品类型、名称、价格、销售日期，由顾客签字确认。方便售后服务。

6.1品牌文化

随着时代的发展，一股新潮的消费时尚席卷全球——休闲食品，它是一种提高人们生活质量的重要产品，也是温饱阶段向小康阶段乃至富裕阶段过渡中的必然产物，有着广阔前景。由于各民族、各地区的生活习惯和人文背景的不同，食品有其地域的特殊性。滇味饼屋弥补了过生日只吃奶油蛋糕的市场空白，可以根据客户的需求来制定定做，可以做成卡通、情侣、福寿、、祝福鱼节日等样式，不同的口味表达不同的情感，不同的花样有更深祝福。点上一支蜡烛，朦胧柔和的灯光，更衬托着一种温馨浪漫的气氛，成为婚宴、婚请、生日party朋友聚会的最佳选择！甜品产品的主流趋向天然化、功能性。市场上有鲜花、菠萝、柑橘、桃、梨等品种的甜点产品，可供广大消费者选择。鲜花饼系列逐步成为年轻恋人互相赠送的小礼品，也逐渐成为家人为孩子们购买的主要休闲食品。年轻的女孩子，愿意享受甜点屋的浪漫、享受甜点中那种似“接吻”的感觉，更愿意享受男朋友送来的甜点和水果蛋糕的新奇、个性。我们还会经常看到，小孩子拖着父母的手：我要吃鲜花饼！我要吃鲜花饼！那些未成年的学生们，边走边吃甜点的现象，常常成为城市里的一道风景线。

6.2 组织文化

要想达到长期经营的目的，就一定要进行组织文化的建设。将组织的产品或服务文化、组织及员工的行为文化、组织的机制和制度文化通过整合成为一套有效指导和约束组织整体行为、员工行为及组织风格的价值理念。组织文化建设是一个动态发展、持续学习的过程，强化以共同价值观为核心的组织文化，要求组织始终明确经营理念，培育组织精神，增强凝聚力，塑造良好的组织形象，特别是要构筑“以顾客为中心的”组织文化，提供销售的可持续支撑。做出云南人自己特色的甜品。

7.1 岗位设计与职责

a.店长——创业者（二人）掌管财务、制定决策；进货货物；负责收银与服务区；管理网店。

b.店员（3名）：

成品区导购员一名——帮助顾客选择成品的商品

自选区导购员一名、制作员一名——帮助顾客选择材料、设计样式并制作

7.2提前预订——节省成本提高效率

这是滇味饼屋发展的一个初步规划图。在实际运营过程中，还要紧随市场发展，不断优化产品质量和服务水平，做出具有地方特色的甜点，提滇味饼屋的竞争力，扩大市场占有率，达到长远发展的目的。

9.1存在的风险

市场竞争激烈，已有相对成功的品牌，对于滇味饼屋这样一个刚开办的小店市场接受程度难以预测。且产品时代感较强，难以把握流行趋势。滇味饼屋特色经营比较前卫，没有实践经验，缺乏借鉴者，效果难以预测。

9.2应对措施

把握时尚潮流，不断创新，紧跟年轻人的步伐，加快商品更新频率。要努力提高企业文化。针对顾客趋于理性和个性化的消费需求，通过市场细分来有针对性地提高品质，明确业务范围，增强地方特色从而增强竞争力。提供个性化服务能极大地增加产品的附加值。针对不同的消费需求提供相应的产品和服务，把每一个消费者都看成是一个细分市场，根据消费者的个性需要生产商品。同时，可以根据不同的顾客特征，如年龄、性别、性格、喜好等，为顾客提供有针对性的

购买建议。

我们有着良好的市场优势：因甜品是大多数人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边。这样的项目不怕生产的产品没有人买，没有人消费。另外，甜品项目目前尚无竞争，是空白市场。

甜品满足休闲的需求（娱乐、时尚、口感……）、满足美丽的需求、满足健康的需求、满足成长的需求。甜品只有了满足休闲的需求，消费者才会选择了她。真正做到“休闲的就是时尚的”，坚持不懈地塑造开心、积极向上的的品牌文化形象，让甜点食品不只是口感好、有益健康的食品，更成为促进人们交流的介质，是适于表达情感的载体。雪化了，那是因为我的热情；天晴了，那是因为我的真诚；即使结冰了，那也因为我祝福的永恒！滇味饼屋，无限的花样，表达无穷无尽的爱意，给您一次为亲人、朋友和爱人表达爱的机会！

创新创业农业项目名称篇八

时光如箭，转眼一划而过，一段时间的工作已经结束了，我们的工作再谱新的篇章，同样也要定好新的目标，是时候开始制定策划书了。快来参考策划书是怎么写的吧，以下是小编收集整理创业项目策划书（精选15篇），欢迎阅读，希望大家能够喜欢。