

# 最新创业计划书书店完整版 书店创业计划书(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。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 创业计划书书店完整版篇一

### 目录

调查问卷.....	1
一、前言.....	2
二、市场分析.....	3
附表.....	4
三、场地的租赁.....	5
四、产品介绍.....	5
五、营销策略.....	6
六、财务分析.....	7
附表.....	8
七、人员管理.....	9
八、采购环节.....	10

九、风险，抵御措施.....10

墨池书屋调查问卷

为了方便各位同学有更好的阅读空间，增加知识积累，特此进行这次市场调查，希望大家多多支持！

1你的性别vw

a男女

2你是大几的学生vw

a大一b大二c大三

3你觉得在我们学校周围开一家书店怎么样vw

a很好，正好满足需求b一般c无所谓d其他

4你喜欢看书吗vw

a很喜欢b一般c不喜欢d其他

5平时看什么样的书vw

a文学b杂志c小说d其他

6你平时在买书方面花费多少vw

7你一般什么时间段去书店vw

a上午b中午c下午d晚上e其他

8你每天看书的时间vw

a1小时以下b1-3小时c3-5小时d5小时以上

9如果你觉得这个书店的书很好，你会把这个书店的书介绍给别人吗vw

a会b不会c可能d自己一个人享受

10如果是租书或者是买书，你会选择哪一种vw

a租书b买书

11你一般会选择用什么工具看书vw

a书本b电脑c学习机d其他

12你觉得当代大学生应该多读什么类型的书？

## 一、前言

这里是心灵自由高翔的天空，这里是思想尽情展示的舞台，这里是才智纵横的原野，这里就是书的世界。书承载着无尽的智慧与经典，书始终是我们生活的一部分。近年来，在我过掀起了出书热潮，加上娱乐，影视，体育事业的高速发展，吸引了广大青年男女的眼球，各类杂志备受他们的青睐，面对如此庞大的消费群体，无疑是给了各大书店无限的商机，就是那些小型书店也尝到了甜头。为此，在我们学校缺少一个书店的良好契机下，开一家书店是一种明智之举。

首先，本书店将从小说，杂志，学习资料，报纸这四个方面来满足广大莘莘学子的阅读需求。

其次，书店将用小额贷款的5万元来支付相关费用，用两年的时间还清贷款。之后，用自有资金继续经营，这样获利更可观。

再次，书店各类学习资料将以书本定价的75%出售，杂志和小说可以直接售出也可以出租，另外还采用会员制方式优惠销售。本书店还回收各类旧书，再以书本的40%出售。

## 创业计划书书店完整版篇二

陕科大位于西安市的北郊，在未央大学园内，附近有西北工业大学和西安医学院。学校教师公寓紧邻陕西科技大学。相对来说房屋租金较低，在陕科大附近开店，教师和学生众多而且他们多数都有购买二手书的愿望，市场广阔。

开办二手书店与开办新书店相比，成本较低，风险也小，适合小投资者；同时对技术的要求不高，为广大的投资者提供了便利。

## 创业计划书书店完整版篇三

### 1、1创意背景和项目的简述

书吧是新兴的服务业，以提供符合知识分子的精神需要为服务内容，以知识分子为主流消费者的服务业。书吧集图书馆、书店、茶馆的优点于一身，可以在人们喝茶聊天的时候翻翻时尚杂志或流行小说，也可以让人们在舒缓的音乐中，忘记工作的疲劳和学习的压力，放松身心，同时也是交流、聚会的好地方。根据调查分析，由于校外酒吧、咖啡厅等休闲娱乐场所缺少符合大学生要求的个性化服务，没有和大学生心理相符合的消费环境，而且在外休闲娱乐设计人身安全问题，这点校方一直是放在重中之重的，基于以上几点原因，造成的大学虽有得天独厚的文化资源而没有真正为广大学子带来更多的实惠与便利，文化资源的运用存在较大的空白。

休闲式书吧立足高校，采用借力思想，充分使高校物资资产、人力、信息资源为我所用，精心经营好书吧，保证服务质量，努力做到使我们书吧服务成为集文化交流和丰富信息为一体，

集个性化与特色化于一身的高品质服务。让其成为学生之间，师生之间，高校和社会之间的桥梁与纽带。

毕业在即，毕业生都会有很多的书籍不想或无法带回家，而这些书籍的非即时转手导致低年级同学不能及时获取旧书资源，以至于到新学期时花费更高成本争相涌入校外旧书店淘书。而“休闲书吧”将回收来的旧书卖给低年级需要的同学，为低年级求购旧书搭建一个平台，为其节约经费。还可倡导大家使用旧书，传播环保理念。所以毕业生与其经历毕业甩卖、废纸遍卖的尴尬，不如使书本发挥最大的传播知识的价值。将自己不用的书籍无偿捐赠给或有偿义卖给休闲书吧。校园咖啡厅、水吧已经成为普及，校园人群需要有安静、随性的阅读空间，而校园书吧正在为迎合广大学子的需求而努力。

## 基本定位

休闲书吧是一个以书为载体的休闲会所，旨在体现一种“自由”“随意”的生活方式，它是一个“私密的”“怀旧的”“纯粹的”休闲空间，让读书行为转变成一种城市田园风格。把书的绿色、积极、向上的意义无限放大。优秀的书籍成就优秀的大学生，书吧不仅是海量知识的运输者，还是和谐校园、温情社区的实践者之一。休闲书吧是一个有共同爱好群体的纽带，让这一类人在这里能真正寻求到一种心灵的宁静。

我们提供“自然”“随意”的空间，持续的“人文服务”，你可以在这里“读书”“发呆”“冥想”“聊天”“交流”，你可以在这里“享受孤独”“分享快乐”“思想流浪”。

### 3.1 书吧性质

3.1.1 经营方式：以租书、卖书、卖茶、咖啡、饮料为营销方式。

我们还会在后期为学校考二建、专升本的同学提供免费的培训讲座，以供学生汲取有用的知识，让我们的模式成为书吧打造学子，学子成就书吧的良性发展模式，这也体现了我们安职的文化底蕴。

3.1.3价格定位：由于书吧位于安职主校区内区，主要消费群体为师生群体，

在价格上定位为中低档次，适合大学生的消费水平。

3.1.4格调定位：以绿色为主色调，渲染浪漫、雅致、舒适的氛围。在装修

风格上采用古典与现代相结合，柔和的灯光和曼纱交织，蓝调音乐烘托环境氛围的同时又不打扰同学们看书聊天，讨论问题。使得消费量不大的顾客可以不用在座位台上就可以享受高档的服务，满足不同消费者的需求。

3.2服务对象

安职广大师生，追求时尚，喜欢浪漫，热爱文学和动漫的学生，需要宁静环境的师生。

4.1装修简单、明亮、安静，但是有书卷味道。

4.2工作人员最多三名，不能杂乱，要安静的环境，期间洋溢着温馨的音乐。

4.3需要一台很好的电脑，一些绿色植物，有格调的墙纸与装饰品。

4.4准备热水供应和各种茶（分时节、天气、男、女等准备不同特色的茶水），

咖啡、饮料等好的调配师，最好自己能学一点。总之要能满

足学生的自身需求。

4.5各种题材的书分主题在书橱里摆放好，“休闲娱乐男人女人电脑世界诗路漫语小说夜话魂绕古文梦绕异国成功导航等等”等主题。（可根据学校各个系各个专业相对应的设立主题）

4.6像咖啡厅那样的小单桌、座椅和图书城里那样的长廊凳（要带桌面）等，方便师生随时入座。

5.1以小时收费，进屋一小时收费1元，到工作处领号码，走时再退号，其他的消费再另算。

5.2按先来后到的顺序坐单桌。桌满只能坐长椅，但长椅上最好也能有放书的地方，这个因地制宜，自己开发。

5.3学生可以先落座点书，将店里的特色书和最新畅销书以及各种主题的书制成菜单簿，让用户点书，工作人员负责去取来给用户看。如果最后用户有想买的书，我们将给予打折。

5.4在明显的地方写明约法三章，对于损坏的书或者泼洒上东西的书要赔偿多少，或者可以几折销售等等。对于这个问题要有提前措施，例如放咖啡、茶的器具和位置等等。

5.5对于旧了的书或者处理的书可以建立特价书店，供来消费的用户购买。

5.6实行会员制度，出售月卡、季卡、年卡保证一部分稳定的客户，会员在书吧消费一律享受八折优惠。

5.8创建qq群：方便同学们相互交流读书经验和体会心得；联系我们；及时把一些信息发给学校的同学。

5.9定期举办一些促销活动，在一些特定节日举办有奖竞猜，

买书送礼品活动。一方面靠这些活动来吸引学生的目光和购买，扩大宣传；另一方面不断巩固书店在学生心中的地位。

5.10建立二手书特色书柜：我们可以去同学的宿舍去收购二手书，把收集来的二手书以低价出售；建立免费的二手书交换（学生之间）平台，同学们可以把书记存在书店，同时写下意欲交换的书籍；在每周的特定时间举办二手书淘书活动。

5.11鼓励购买（买的越多，让利越多，价钱越实惠）；

5.12支持团购业务：定期主动向老师学生了解当前一些需求量大的图书；并向其提供最优团购服务。

5.13会员在会员期内，可以参加我们一系列的交流活动，书吧将定期或不定期的举办一些演讲会、交流会、座谈会、文化沙龙等较有品味，符合大学生的互动交流活动，让我们的会员体会到大学的学术氛围和浪漫气氛。

5.14为大学生社团提供活动场地，增进同学之间的感情，丰富课余生活，提供给所有朋友展示自己才华的舞台。除了提供会员服务和学习交流平台服务外，我们还有一些饮料、茶点供应。

5.15书店规划与图书陈列的优劣将直接影响读者的购买感受及行为。因此，也就能够左右书店销售情况的好坏：

1、最新到货与重点推荐：在书店进门处设置一个“最新到货”的陈列台，把近期（每周）新到的图书都放上去，新书都一目了然，用不着到所有书架上去“淘”一遍。新到的好书会被读者忽略了。对于重点的新书，还有必要码堆推荐和突出，甚至设计出旋转、曲线、方框等艺术造型堆放，不但美观，也能激发起读者的购买欲望。

以陈设“媒体书榜”专架（比如《新京报》图书排行榜、

《中国图书商报》排行榜等等，书店可视各地区媒体的影响力选择），并将该报纸的相关版面剪贴在书架上（或有一个专门的镜框）。

3、媒体（专家）推荐：一般读者“从众”、“相信权威”的阅读心理还是非常明显的，让读者了解“媒体（专家）都在关注哪些好书”很可能促使他们产生购书冲动。除了前面说的“媒体书榜”以外，书店还可以设置“媒体（专家）推荐书架”。具体的做法是——当你看到某媒体刊登了关于某书、某专家读书的报道（各大城市的晚报、都市报一般都有阅读版），而这本书你店里又恰好有货，就将报道剪切下来。相关的“剪报”依次展示在“媒体（专家）推荐书架”上（当然也是在店内较显著的位置，并不时去更新）。经验告诉我，很多读者都会认真地看这些媒体报道，这是增加这些图书销售概率的极佳陈列方法。

4、分类书架：把这些图书进行分类，并贴上标签，如：英语归一类，数学一类，专业书籍放在一起，杂志放在一个专柜上~~~；方便读者寻找自己所需的图书。

5、特色专柜：根据不同时机，书店还应该开设一些临时性的特色专柜如：情人节礼品书专柜（从某个节日角度）；众说《论语》专柜（从某个热点话题角度）；职称考试图书专柜（从某个社会功用角度）。

6、特价区：每一周都拿出一些书目作为特价处理，这样可以吸引很多学生定期的到书店参观，看看是否有合适的图书，图书的销售量也会大大增加。特价区释疑：解释图书降价的原因，打消学生心中的疑虑。

## 6.1 图书的后期管理

6.1 定期采购新书，统计滞销的书，对一切购买的书，如出现质量问题，无条件退货。对于大部分需求的书摆在明显位置，

方便订购。每推出精品书，吸引购买者。

6.1.2做好统计工作，把它作为图书进货比例的依据，这样才能效益最大化。

6.2人员管理

6.3利润分配

拿出40%作为下一个月的图书采购基金；20%存银行作为周转资金；20%作为人员工资基金；15%作为其他费用基金；5%设立助学奖学金。

7.1前期投入成本分析

我们创业的基金来源，包括个人与他人出资金额比例等，这会影响整个项目的股份与利润的分配。另外，整个创业计划的资金总额的分配比例，我们会清清楚楚的记载。以下是初期投入的具体项目：

设备费用流动费用

24250

5100/年

其他1000/年

7.2主要固定资产

7.3资产负债表

7.4利润表

8.1优势

位于校内，有固定的消费人群，周围无类似书吧，无近范围的竞争对手，加强特色化、个性化服务，学校领导、老师的支持，国家政策对学生创业的支持书吧是一个全新的概念，发展力不可小觑。

## 8.2劣势

难以拓展更大的消费群体，书籍价格一般高于网购，课外书籍品种不够丰富等。

## 8.3机遇

学校人数逐年增加，影响力逐年扩大，就业压力下，学生积极参加级别、职称考试和培训等，大一新生对环境不太熟悉等。

## 8.4挑战

网络书店蓬勃发展，服务品质与水平逐年提高，为大学生所青睐。

基于以上的可行性分析与论证，本公司的创业方案是不仅具有可操作性，而且是有相当的利润空间。书店的生意应越来越旺，无论从口碑还是利益双丰收；如果运营的效果如果很好的话，将来可以在其他学校开连锁店。由此可见，创办这样一家公司，最终能使投资者有效地实现社会责任与经济效益的统一。

# 创业计划书书店完整版篇四

## 一、宗旨

1、提供学生自我创业的平台，增强创新创业理念；

- 2、为在校大学生的学习考试提供实惠和方便；
- 3、通过实体操作，锻炼参与同学的综合素质和能力；
- 4、倡导节约观念，有效利用书籍资源；
- 5、解决部分家境困难同学的生活费用。

## 二、创业想法的提出

大学校园是一个丰富多彩的乐园，是强化自我科学技能的场所，更是一方计划职业生涯，实现人生价值的沃土，告别了中学时代的稚嫩，我们用知识武装自己。我们一直坚信，用汗水浇灌的青春才是最璀璨的，在展现青春魅力的同时，用一腔热情诠释理想的远航。

经过前期市场调查，分析总结出大学生消费群体存在巨大市场魅力。一方面，大学期间多以自学为主，学生除上课时间外拥有非常多的自由分配时间，因此，课外阅读需求便凸现出来；另一方面，学生可以按照自我以原来计划学习，在没有老师辅导的情况下，各种工具书，教辅书籍等需求量增多。就我校而言，对于绝大多数大学生来说，英语四六级是必考的，大部分毕业班的学生都有报考专升本、研究生、公务员、计算机考试等想法，所以他们对这一类考试书籍有很大的需求量，而且源源不断。由于大部分大学生都还没有工作，大多数的零花钱来源于生活费，手头并不宽裕。然而他们在书籍方面花费的钱有比较多，对于部分家庭较贫困的学生来说，买崭新书籍消费过高，难以接受。因此，在售卖新书的同时也兼售二手书，这样一来不但更大程度的满足了顾客的需要，增加了收益，而且也给学生到来了实惠和方便。

据了解，大学生使用的专业书，大多数价格较高，而且很多人使用完后就当废纸卖了，这样就没有很好的发挥它应有的作用，而且专业课程的书籍好几年才进行变动，幅度也不是

很大，这就为大家使用二手书提供了条件，加之二手书的价格是新书的一半以下，这对大多数追求性价比的同学来说，是很有吸引力的。

因此，我们决定以大学校园为核心，针对大学生消费群体，开设一家以售卖大学生考试书籍（全新）为主，集旧书回收、实体店售书、网络售书等业务为一体的综合型书店。

### 三、市场调查

\*\*\*商业街有一两家，离学校较远，店内格局比较混乱，同学们买书时不是很方便，而且只售新书，价位比较高。

据问卷调查统计，在书籍品种相对充分，品质得以保证，价格同等的情况下，98%的学生都愿意在学校内部的书店进行购买，80%以上的学生对各类考试书籍中的某一种或几种资料有需求，由此可见，在学校内部开设一家以考试书籍为主的书店，是有较大可行性的。在此期间，主要经营大学生相关考试书籍和部分二手书，重点贯彻，诚信服务，顾客至上的理念。考虑到大学生在校期间，各项费用支出比较多，但是自身又没有固定经济来源，在承受能力上，较为偏向价格低廉，实用型消费，而我店产品正是源于这一出发点进行销售的，所以，在价格承受方面，非常贴近消费者群体的水平。在满足学生购买需求的同时，为他们消费行为提供便利渠道，并提供一个读者交流平台，方便各学生推荐自己喜欢的书籍、教材、杂志等，使大家能够彼此交流信息，最大限度地扩宽自身视野。与此同时，我们本着“为大学生服务，替大学生省钱”的宗旨经营该书店，提供适当的兼职岗位供应给在校大学生进行社会实践，有效降低成本，提高书籍利用率，用真诚的心态去经营，管理。在后期业务扩展部分将积极寻求合作伙伴，在各大校区开设连锁店铺，以此实现规模性经营。

### 四、竞争优势

4、起步优势。管理人员懂得如何整理书籍，方便顾客查阅，善于交流和微笑服务即可，基础设施仅书架和收银台即可。

## 五、成本预算（以6m×6m的门面计算）

1、基础设施：书架□5m×1.6m/5个，约3000元）；收银台（1个，约300）；凳子（4个，约200元）；展板（1个，约200元）；书店招牌（1个，200元）；其他（100元）；小计：4000元。

3、劳动力成本：1200元/月

4、电费：50元/月

总计：23750元（前期投入）

## 六、产品与服务

1、市场热销书籍（新购），该板块包括各种工具书、教材、辅导书、杂志、报刊等，是主要盈利项目，由于出售书籍具有重要意义，所以我书店对于该类书籍的进购将实行严格把关制度，可根据其他书城相关商品在市场中的销售情况，按类制定一份排行名单，在店铺周边学校进行喜欢度调查，针对不同品味的顾客，整理相应的数据材料，同时也进行双向性的收集，在准确定位市场需求，有效抢占市场空间后，购买相应书籍，用海报、展板的形式张贴相关信息，促进销售。

2、二手书，鉴于为学生节省花费和有效利用书籍资源，我店特推出“收购-销售”模式，把闲置在学生手中的二手书籍，通过价值评定，新旧率鉴定，然后支付一定费用购进书店，供学生享用。对社会来说，既是变废为宝，同时有利于环保。

3、网络销售与网络建议平台，通过在网销售，以及我店网络平台为主，开展意见，建议采集，集思广益地把大家的想法，

或者对学院书店的一些建设性意见，收集起来，通过整理、分析以便更好地指导我店的进货种类、价位、风格等。

4、品种更新与补充，开设一家书店的关键之一就是货源问题，不仅要在合理进价的基础上保证产品种类齐全，而且还得保证考试资料的相应版本和质量，尽量顾客对各类考试书籍的需要。

5、推出“以书换书”的特色活动，就是把一部分学生的闲置书籍收集起来，按照书籍的新旧程度、受欢迎程度进行评估，折价后，从我店换取其他书籍。

## 七、销售方案

1、开业优惠活动。为了提高书店的知名度，尽快打开校内市场，在书店开业头三天，以书籍成本价进行促销，达到宣传和推广的目的。

2、实名积分制的实行，为留住长期顾客，对每位顾客进行实名积分，一元一积分，当积分达到一定数额，根据数额等级在原来的基础上打折，这样长期光顾的老顾客就能更优惠，加上优质的服务，从而更能体现我们的热情。

3、以赞助的方式进行宣传和推广，赞助学院的学生会以及部分社团，让他们在做活动的同时，也宣传学院书店。比如，赞助生物与食品工程系团总支学生会的“厨艺大赛”活动，当冠亚军评选之后，我们可以赠送一些励志类的书籍当作奖品，这不但鼓励了在校大学生的活动热情，也体现了我们学院书店对学生的关爱。

4、以礼品回赠的方式进行促销和宣传。根据学生在书店一次性消费的数额，免费赠送相应档次的精美小礼品一份。

5、产品多样化，为了避免产品过于单一造成的风险，可适当

增加一些同学们喜爱，价格实惠的小工艺品，体育用品等，以此来平衡盈亏。

6、强化宣传、图书展销，每逢周末，在电子阅览室前等一些易受关注的地点，对书店内的各类书籍进行产品展销，以达到促销和推广的目的。

## 八、关键风险问题和假设

### 1、融资

对于一个新开的书店来说，充足的流动资金是顺利经营的基本保障，由于我们是在校大学生，手头上并没有足够的资金，据初步统计，二手书的回收，新书的购置，以及房租和门面装修等，一共需要2~3万，因此，希望院方能够给我们提供一个锻炼的机会，创业的平台，给予我们在政策和经济上的扶持和帮助。具体需求如下：

(1) 就目前书店规模而言，我们需要一间三十几平米的门面，希望学校能够帮助提供。（学院超市旁有一间空置门面）

(2) 因我们首次创业，承受能力有限，经预算，希望学校在房租费上尽量少收。（半年后，若书店经营成果较好，房租费亦可适当上调）

(3) 由于我们都是在校大学生，而且都来自农村，家庭并不富裕，能拿出的现金只有2-3千元，剩余还需要2万元左右，希望学校能暂时帮我们垫付这笔资金，我们将在书店正常经营后的每个月中，拿出利润的80%对此进行分期付款，直至还清。

### 2、渠道风险分析

对于供销渠道的开发与建设，需要信息的及时收集与整理。

书籍的运输与存储，尤其是销售渠道的管理与运作，供应者与消费者往往发生了重合，对于我们的二手书店需要做的就是书籍的使用时差。学生作为我们的主要的市场对象，供需往往出现时间与地点的集中性，面对社会上其他比较分散的供求者其供销渠道的被动性放大需要更多的时间与金钱的投入。

3、图书市场存在着大量盗版书籍，以其成本低廉的优势对给各销售站点造成巨大冲击。

4、各大高校内基本上都建有图书馆，而且有适合阅读的专门场地，使得一部分学生在校内图书馆就可以借阅到一定的书籍，导致购买需求量减少。

## 九、前景展望

随着书店的有效经营和科学管理，我们将在后期进行业务拓展，寻求合作伙伴，在各大校区开设连锁店，对此类新型书店进行复制和再创新，实现统一管理，规模化发展。

2012年4月10日

\*\*\*系创新创业协会学生考试书店创业小组：\*\*、\*\*

## 创业计划书书店完整版篇五

二手书市场潜力巨大，经营大学生二手辅导类书籍只是其中很小的一部分，但其更具针对性和可操作性。如果能够发展成连锁店。将对图书销售市场产生积极而深远的影响！创办这样的书店也是大学生创业的很好选择！尤其对于高校毕业生来说，国家给以了很大的扶持力度和很多优惠政策。

虽然此类不如其他行业获利多，但其投资不多、风险小、获利快，是一个很理想的投资理财项目。