

最新中班艺术教学活动反思 幼儿园中班 教学反思(实用10篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生创业计划书篇一

财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书2、投资计划：

- (1) 预计的风险投资数额
- (2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排
- (3) 获取风险投资的抵押、担保条件
- (4) 投资收益和再投资的安排
- (5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排
- (6) 投资资金的收支安排及财务报告编制
- (7) 投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实

现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。

投资与收益：简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表。

大学生创业计划书篇二

我的书店6月1日开业，叫“读书时间”书店。大部分读者都觉得不错，但是我没有在店铺的灯箱上打“书店”这个字。很多人以为只是看书而已，但是“书吧”在我的小镇还是很少见的，引起了很多好奇，收到了意想不到的效果。现在四个多月了，初期还不错，没有平时的亏损期。店铺刚接入宽带，可以和你好好沟通一下。特别是莫师傅前期给了我很多提示。谢谢你们。我交流一下开店前做的分析和规划，希望能给出更多的意见；商店一开门，人们就不可避免地陷入无休止的事务中。反而缺乏对行业前期做了什么的思考，人被事情推着走，不去关注前期的计划。感觉不好，想跳出来。我觉得和你交流可以帮助我做到这一点，希望我独特的工作也能给感兴趣的朋友一些启发。

广元开设小型特色书店探析

一、广元图书零售市场现状

二、目前广元图书零售业的竞争对手分析

1. 国有书店仍然占据主导地位。

2. 民营连锁书店正在悄然兴起。

3. 当地的个体书店已经存在很久了

三、开业机会——紧迫性书店定位：

第一，小——“小而精”

第二，购买书籍和商品

四、店面租金收入预测的盈亏临界性分析——盈亏平衡点投资回收期风险规避长期规划

五、开分店书店的长远目标

一、广元图书零售市场现状
广元市总人口约30万。直辖市和中心区的行政机构有20多所各类学校和4万多名学生。（人口）广元市是整个广元地区的经济文化中心，经济相对发达，人均收入较高，形成了一定的文化商品购买力。随着社会经济的发展，社会价值观发生了巨大的变化。在广元等中西部地区经济相对落后的中小城市，人们更渴望获取先进的信息，学习优秀的文化，吸收更多的知识；为了改变自己落后的面貌，产生了对文化商品的丰富需求。（购买欲）由于当地文化发展滞后，文化消费市场不发达，品种单一。虽然书店种类繁多，但并不能完全满足读者日益增长的需求，图书零售市场仍有小型特色书店的空间。

二、目前广元图书零售业的竞争对手分析

1. 国有书店仍然占主导地位（广元市新华书店和四川省新华书店集团下属连锁店）

优点：

1) 几十年来声誉和品牌优势深深影响了读者；

- 2) 资金、人员、制度的整体实力无法与小书店相比;
- 3) 政策优势对教材的垄断。

缺点:

- 1) 运营成本高, 没有价格优势;
- 2) 管理环节多, 对市场需求反应慢;
- 3) 缺乏服务意识, 缺乏个性化服务, 缺乏文化氛围;
- 4) 国家逐步开放教材和辅助材料市场。

对策: 没有整体竞争实力, 采取填补市场空白的策略。1) 细分市场目标市场, 避开龙头的主导商品; 2) 注重降低运营成本, 让读者受益; 3) 狠抓服务质量, 提供多样化的服务形式, 提高读者认可度和忠诚度。

2. 民营连锁书店正在悄然兴起(西蜀书店, 百客顺眼)。

优点:

- 1) 当地有一定数量的读者;
- 2) 统一采购, 销售方式灵活, 有一定的价格优势;
- 3) 更加注重服务工作。

缺点:

- 1) 决策管理不在本地, 信息与决策沟通不畅;
- 2) 门店员工素质普遍不高, 缺乏工作热情和服务意识;

3) 门店日常工作缺乏成熟的管理程序和操作流程。

对策:最重要的竞争对手威胁最大。采取市场跟随者的策略,时机成熟时采取市场挑战者的策略。

1) 形成市场区域和业务类型的差异;

2) 强化特色化、个性化服务;

3) 提高新书上架和读者订购图书的速度。

3. 当地个体书店已经存在很久了(晓晓书店、南街书店、理州书店、弘文书店)

优点:

1) 运营时间一般较长,有一定的知名度和客户基础;

2) 灵活的管理模式:零售、小批发、图书租赁;

3) 价格优势,有可能卖盗版书。

大学生创业计划书篇三

创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有以下内容:

1、产品的名称、特征及性能用途;介绍企业的产品或服务及对客户的价值

2、产品的开发过程,同样的产品是否还没有在市场上出现?为什么?

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，利润的来源及持续营利的商业模式

生产经营计划。主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力。

3、品质控制和质量改进能力。

4、将要购置的生产设备。

5、生产工艺流程。

6、生产产品的经济分析及生产过程

大学生创业计划书篇四

1公司介绍

(1) 公司名称：

(2) 公司性质：

(5) 公司预计初期投入资金：30万（投入资金筹措方式采取均摊制）

(6) 公司面向群体：有车一族

(7) 公司经营策略：积极创新、稳中大步前进

（8）装修风格：整洁中档2公司各部门及职责

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作经行部署安排和监督。财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱产业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

1市场描述

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10%左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展□4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为2153.55亿元。

20xx年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

2典型问题

竞争对手的主要优势：

1. 入行时间早
2. 有固定顾客和渠道
3. 合适的管理模式
4. 员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势：

1. 服务理念落后
2. 管理模式相对固定死板
3. 维修技术人员学习能力弱

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1客户群的建设与维护通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2产品定价对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

（一）车身修理设备

（二）汽车维修钣金设备

（三）篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。准备资金：1000元

（四）电器、仪表修理设备

其他预算

大学生创业计划书篇五

通过我们团队多少天多少个区域多少个网点走访和高档社区多少户的访谈，我们团队通过专业的市场调查分析总结和头脑风暴后创意的这份加多宝营销策划建议书，凝具我们团队的创意创新智慧。希望这份建议书在市场上得到充分的实行，祝愿什么的'取得良好的战果。最后祝愿我们三方你我经销商共赢。

大学生创业计划书篇六

我的名字叫xx于xx学校，是xx专业学生，现在为了深造就读于xx毕业后于xx上班，后来因为本身对自主创业感兴趣，本身家人也是在我很小的时候就经商，从小耳濡目染，注定我会走向这条路，现在由于暂时没有什么经商经验，对于刚毕业的我来说资金也成为了很大的一个问题，后来有次无意间逛夜市，突发奇想想到了摆地摊，理由是：

- 1、不用付高额的租金
- 2、经营起来比较灵活
- 3、能让自己熟悉进货渠道，为以后经商打好基础。

另外也问了一些对这方面有经验的人的意见，摆地摊主要是要成本低但货又要比较新颖、独特，后来我就去了各地淘货，大概的情况是x的货新颖独特、更新速度快、质量比较好，但价格较贵x主要是做小商品，货便宜品种多x主要做服装和鞋，衣服相对来说比较便宜，对这些情况大体了解后我们想首先要进些新颖独特的商品，所以始发站是x经过两天的淘货，我选择了一种比较新颖的雨伞，外形像红酒瓶，也有像水壶的，进价也不是很贵，考虑到x这边还没有的情况下，我进了一些，回来一卖效果非常好，很多人都没见过这种雨伞，

卖点也非常好，下雨天雨伞湿了就很不方便携带，有个瓶子装着的话就很方便了，第一炮算是打响了，后来考虑到货的品种比较单一，就先后去了进了一些小商品，进了一些服饰，经过探索后现在主营业务为服装，因为利润较大。

下面我阐述一下我开店的具体计划：

- 1、首先将确定要做什麼以及要面对消费群体；
- 2、进货渠道；
- 3、资金分配；
- 4、经营管理。

由于资金有限只有5万元，我选择了自己比较熟悉的服装行业，开个女式服装店，理由：

- 1、人靠衣装，女性是最爱美的群体，所以服饰对女性来说是永远也不会被淘汰的。
- 2、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。
- 3、选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。火车站这块商圈不错，火车站这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里离货运站近发货方便能节约成本，并且马路对面有做得比较成熟的几个大市场，如□x等等。

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营

风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。考虑到火车站这边店面装修方面不是很考究的情况下，所以在成本上可以进行缩减，首先做招牌，另外只要买一些挂衣服的架子（可能之前店里面有），另还有一些墙纸进行装饰，灯光照明，总共大概x块够了。

选货：选样，款式，品牌，数量。

选货要掌握当地市场行情：这对该地的实际情况，货品的价格都不宜过高，所以选择在进货，当然也不能全进x货，x那边的衣服比较新潮，可以去进些比较新潮的以带动人气。我准备进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的。

针对刚起步不用雇太多人，选择一个比较熟练的卖手[x/月+提成，提成为月营业额的x%]提高她们的积极性，当然如果表现好可以酌情加薪。

房租：免租金这能省一大笔费用付x的押金。

（1）、装修：

1、全身模特x元一个买x个模特合计x元。

2、店内装饰包括墙纸x元、灯光照明x元、招牌x元（约x平方左右）、试衣窗帘x元、衣架及挂衣服的架子x元左右。

（2）、产品首批调货x万元[x个档次，其中主要中高档占x%]补充中档占x%]特价品、服装配饰占5%）（中高档次进价为x—x元之间、中档次进价为x—x元之间特价，服装配饰进价为x—x元之间）。

(3)、水电费、电话费□x元/月x月=x元/年。

(4)、不可预知费用□x元。

大学生创业计划书篇七

我的名字叫xx□于xx学校，是xx专业学生，现在为了深造就读于xx□毕业后于xx上班，后来因为本身对自主创业感兴趣，本身家人也是在我很小的时候就经商，从小耳濡目染，注定我会走向这条路，现在由于暂时没有什么经商经验，对于刚毕业的我来说资金也成为了很大的一个问题，后来有次无意间逛夜市，突发奇想想到了摆地摊，理由是：

- 1、不用付高额的租金
- 2、经营起来比较灵活
- 3、能让自己熟悉进货渠道，为以后经商打好基础。

另外也问了一些对这方面有经验的人的意见，摆地摊主要是要成本低但货又要比较新颖、独特，后来我就去了各地淘货，大概的情况是x的货新颖独特、更新速度快、质量比较好，但价格较贵□x主要是做小商品，货便宜品种多□x主要做服装和鞋，衣服相对来说比较便宜，对这些情况大体了解后我们想首先要进些新颖独特的商品，所以始发站是x□经过两天的淘货，我选择了一种比较新颖的雨伞，外形像红酒瓶，也有像水壶的，进价也不是很贵，考虑到x这边还没有的情况下，我进了一些，回来一卖效果非常好，很多人都没见过这种雨伞，卖点也非常好，下雨天雨伞湿了就很不方便携带，有个瓶子装着的话就很方便了，第一炮算是打响了，后来考虑到货的品种比较单一，就先后去了进了一些小商品，进了一些服饰，经过探索后现在主营业务为服装，因为利润较大。

下面我阐述一下我开店的具体计划：

- 1、首先将确定要做什么以及要面对消费群体；
- 2、进货渠道；
- 3、资金分配；
- 4、经营管理。

由于资金有限只有5万元，我选择了自己比较熟悉的服装行业，开个女式服装店，理由：

- 1、人靠衣装，女性是最爱美的群体，所以服饰对女性来说是永远也不会被淘汰的。
- 2、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。
- 3、选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。火车站这块商圈不错，火车站这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里离货运站近发货方便能节约成本，并且马路对面有做得比较成熟的几个大市场，如□x等等。

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。考虑到火车站这边店面装修方面不是很考究的情况下，所以在成本上可以进行缩减，首先做招牌，另外只要买一些挂衣服的架子（可能之前店里面有），另还有一些墙纸进行装饰，灯光照

明，总共大概x块够了。

选货：选样，款式，品牌，数量。

选货要掌握当地市场行情：这对该地的实际情况，货品的价格都不宜过高，所以选择在进货，当然也不能全进x货，x那边的衣服比较新潮，可以去进些比较新潮的以带动人气。我准备进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的。

针对刚起步不用雇太多人，选择一个比较熟练的卖手[x/月+提成，提成为月营业额的x%]提高她们的积极性，当然如果表现好可以酌情加薪。

房租：免租金这能省一大笔费用付x的押金。

(1) 装修：

1、全身模特x元一个买x个模特合计x元。

2、店内装饰包括墙纸x元、灯光照明x元、招牌x元（约x平方左右）试衣窗帘x元、衣架及挂衣服的架子x元左右。

(2) 产品首批调货x万元[x个档次，其中主要中高档占x%]补充中档占x%]特价品、服装配饰占5%)（中高档次进价为x—x元之间、中档次进价为x—x元之间特价，服装配饰进价为x—x元之间）。

(3) 水电费、电话费[x元/月x月=x元/年。

(4) 不可预知费用[x元。

以上汇总，全年费用为x元，全年纯利为[x元—x元=x元这是

根据每天净利润 x 元的平均值，当中肯定有好有坏。