

# 2023年大学生零食创业计划书 大学生创业计划书(通用9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 大学生零食创业计划书篇一

（一）公司类型：有限责任公司、

（二）公司成员概述：以在校大学生为主体成分，雇佣少量专业技术人员为指导团队。主要包括我校国商学院，美院优秀学员以及相关专业的授课老师。

（三）公司业务：主营业务——提供寝室传统和特色装修美化兼营业务——寝室物件更换修理，寝室非施工型装修（寝室壁纸搭配美化，小物件搭配美化等）

（四）公司经营理念：让以最实惠的价格，满足顾客最挑剔的心。

（五）企业文化：用严谨甚至刻薄的眼光看待细节，以心映心的方式对待顾客的要求，全心全意的服务让你最舒心的微笑。

（六）公司创新性描述：寝室装修行业是一个完全新兴的服务行业，这是由于其所定位的市场位置所决定的，这独特的市场定位也给了这个行业宽广的市场前景和奇特的市场规则，这都需要我们去不断的摸索前进，但是这些特性都很符合大学生这个群体，我们本身就身处这个群体中很了解其中信息变化。再加上近年来国家对大学生创业和鼓励，我们相信公

司会有一个明亮的前程！

（一）公司宗旨：向学校寝室提供具体到位的上门装修美化服务，立足市场，服务优质，发展创新，迈向成功！

（二）公司目标：成为全国知名的学生寝室装修公司，在全国各地建立起连锁门店。

（三）公司的发展规划。

### 一、创业初期（半年到一年）

主要是让寝室装潢这种新兴的服务方式走进市场，建立自己的品牌，积累无形资产，并且收回初期投资，准备扩大服务范围，开始准备研究提供新的服务方式：

- 1、服务进入市场，在学院拿下一个相对优势的市场配额位。
- 2、为寝室装潢做广告宣传，提高寝室装潢的知名度，初步建立自己的品牌效应。
- 3、逐渐占据本学院寝室装潢市场，每天顾客总量开始增加。
- 4、累计装潢寝室xx间，净利润为xx元。

### 二、中期（x—x年）

- 1、学校寝室装潢服务已经逐渐成熟，业务手段公司制度不断完善；
- 3、寝室装潢市场配额占有率达到xx%-xx%[]占据相对主导地位；

### 三、长期（xx年）

利用寝室装潢的独特性，开发新的领域，甚至可以考虑发展跨领域发展。力求成本的最小化和利益的最大化，再度拓展市场空间，扩大市场占有率，成为学校服务业的领跑者。

#### （四）公司的营销策略

公司起步阶段，为了更好的推广公司的产品服务，决定采取线上线下互动营销的模式。线上营销充分利用微信□xx这样的网络平台，建立公众号，推广自己的产品服务，同时发布一些装修方案，供客户参考选择。线下营销模式则主要采取在校内人员密集处发传单的方式，让更多同学了解公司，了解公司所提供的产品服务。

公司发展初期，暂定为xx人团队，采用直线型的组织结构。  
总经理：一人（负责全局规划与总体决策，同时负责财务）  
营销和策划：二人（负责寝室装潢这一产品的推广和宣传以及销售）

采购员：一人（负责装修用品的采购以及销售）

装修团队：六人（两人一组，负责入寝为客户装修以及销售）

本公司主要包括以下五种产品服务：

- 1、平面设计。
- 2、产品设计。
- 3、室内设计。
- 4、景观设计。

## 大学生零食创业计划书篇二

为了创业，我有如下工作计划：

目前xx经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

1、面包、蛋挞、冻品类（慕斯）、月饼、西饼蛋糕、生日蛋糕。

2、一般产品。

3□diy产品。

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足：

- 1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。
- 2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。
- 3、产品种类单一，口味单调。
- 4、广告宣传不足，客户认知度不高。
- 5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场
- 6、缺乏特色产品。

- 1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。
- 2、我们打算针对比较重要的原材料，与人合作，保障食材的安全性和渠道供应。
- 3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。
- 4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

风险：

- 1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。
- 2、蛋糕等产品属于高热量，与如今减肥当道的女性审美观念相冲突。
- 3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。
- 4、新店刚开业，品牌知名度不高。

防范措施：

- 1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。
- 2、针对女性爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品；对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包；对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。
- 3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。
- 4、新店开业准备例如diy蛋糕大赛□diy巧克力拼图；新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大我们的`品牌影响力增加。

## 大学生零食创业计划书篇三

大理卓尔勃教育新梦想学习中心位于大理古城绿玉路，专注于中小学生的个性化学习管理、教育心理咨询等。同时以自

主学习社区建设、家庭教育研究和咨询，课外辅导服务为辅助的教育咨询机构。

卓尔勃教育经过长期研究和实践总结出了一套行之有效的全新的个性化学习管理系统，优化心智模式，创造全新远景。

据统计，我国有2亿多中小學生，大约有40%学生家庭寻找课外补习，就是8000万个，以一人单次花费1000元计算，大概有800亿市场规模！“望子成龙”、“望女成凤”的悠久传统和逐年递增的升学压力，令90%的父母和学生都迫切需要1对1课外辅导服务。

大理市现有中小學生数万人，其中参加社会学习辅导班的非常之多。我们发现：社会辅导中心多在各重点学校和大型社区，每个午托班大概100平米，主办者大都是保育型的，文化程度偏低，不能承担孩子的学习辅导工作。但是孩子们仍然有课外辅导的需求，而午托班的设施设备都是合格甚至是优良的。

我们就采用“降低成本、化整为零”的经营模式，从学习中心起步，整合晚托班不可多得的闲置资源，与午托班联合开展中小學生课外辅导项目，像珍珠寄生在蚌壳里一样，凭借自己的品牌优势、人才优势、管理优势和组织优势，以“1对1”个性化辅导为重点，让珍珠闪闪发光，再连锁经营，把珍珠串起来，缔造一个覆盖全国的课外辅导强势品牌。

小学到高中各年级学生均是我们的目标客户。

肄业班学生主要采用小班化培训。

肄业班部分富裕家庭的学生采用“1对1”个性化辅导。

初三和高三是主要的目标客户群，采用“1对1”个性化辅导模式。

## 1、领先的教学模式

## 2、全层的个性化服务

新梦想通过对学生的全程个性化学习管理流程，为每一位学生进行个性化测评，选派适合学生个性的优秀教师，量身定做个性化教学方案，进行个性化教学管理，帮助学生养成良好的学习习惯。

## 3、丰富的辅导内容

新梦想根据学生的不同学习阶段，学科特点和辅导需求以及学生个性特点，为学生制定量身定制的学习管理方案。

盈利模式——学生培训收费、中介介绍家教收费，学习咨询收费。学费每年分为四期：暑假、平时、寒假、平时。每期辅导40小时，平均学费50元/小时，共计20xx元/期，16000元/年，每名教师可带15名学生，每名教师每年可获得学费24万元，工资、奖金及其他成本除去6万元，公司年净利润10万元。国内成功的教育企业如学大教育教师总数超过了4000名，他们的平均学费150元/小时，每年的学费收入达到了5亿以上。

投资教育具有投资资金相对较少、利润回报率较高、投资风险相对较小、社会地位高、现金流良好等显著特点。

## 大学生零食创业计划书篇四

关于大学生创业计划书范文怎么写，下面小编整理推荐大学生创业计划书优秀范文，欢迎阅读。

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。



## 一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。写好创业计划书要思考的问题：

(一) 关注产品

(二) 敢于竞争

(三) 了解市场

(四) 表明行动的方针

(五) 展示你的管理队伍

(六) 出色的计划摘要

## 二、创业计划书的内容

以下十一个方面：

(一) 封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

(二) 计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和业务范围；

市场概貌；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

### (三) 企业介绍

目标。

### (四) 行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

(1) 该行业发展程度如何？现在的发展动态如何？

(2) 创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色？

(3) 该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4) 价格趋向如何?

(5) 经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

(6) 是什么因素决定着它的发展?

(7) 竞争的本质是什么?你将采取什么样的战略?

(8) 进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?该行业典型的回报率有多少?

#### (五) 产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容:产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分,企业家要对产品(服务)做出详细的说明,说明要准确,也要通俗易懂,使不是专业人员的投资者也能明白。一般地,产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

#### (六) 人员及组织结构

在企业的生产活动中,存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。因为社会发展到今天,人已经成为最宝贵的资源,这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源,更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中,必须要对主要管理人员加以阐明,介绍他

们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

### (七) 市场预测

应包括以下内容：

1、需求进行预测；2、市场预测市场现状综述；3、竞争厂商概览；4、目标顾客和目标市场；5、本企业产品的市场地位等。

### (八) 营销策略

(2) 营销队伍和管理；(3) 促销计划和广告策略；(4) 价格决策。

### (九) 制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

- 1、产品制造和技术设备现状；
- 2、新产品投产计划；
- 3、技术提升和设备更新的要求；
- 4、质量控制和质量改进计划。

### (十) 财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

### (十一) 风险与风险管理

(1) 你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

(2) 你准备怎样应付这些风险？

(3) 就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？

(4) 在你的资本基础上如何进行扩展？

(5) 在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如

果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

## 三、创业计划书的编写步骤

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

(1) 市场机遇与谋略；

(2) 经营管理；

(3) 经营团队；

(4) 财务预算；

(5) 其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

(1) 你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

(2) 你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

(3) 你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

(4) 你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

(5) 你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人入胜。

(6) 你的创业计划书是否在文法上全部正确。

(7) 你的创业计划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。

## 大学生零食创业计划书篇五

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。

### 市场分析

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。

## 实施方案

### 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。

## 大学生零食创业计划书篇六

当前，我国汽车产销突破1900万辆创历史新高，再次刷新全球纪录，连续四年蝉联世界第一，汽车工业已进入总量较高的平稳发展阶段。

汽车玻璃是构成车身的重要附件，占汽车总质量的3%左右，主要用于新车制造市场和维修市场，因此汽车玻璃的需求与汽车产销量和保有量密切相关。随着近年来中国汽车工业的高速发展，中国汽车玻璃行业的市场需求量以19%左右的平均速度增长。我经过多方市场考察，认为经营汽车玻璃是一个很有希望的产业，希望能筹集资金并实现这个计划，实现自己的创业梦想，让自己在创业上能打造出一片天地。

项目目的：光光光汽车玻璃店以优质的服务和勤恳的创业经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：光光光汽车玻璃店

性质：各种车型, {轿车. 客车, 大小货车} 的前后挡风及边窗玻璃, 原厂配套原装玻璃、汽车玻璃更换, 汽车玻璃修复等。

建设地点：河北省廊坊市

市场分析：随着全球经济的好转，遭受重创的全球汽车产业慢慢走出低谷，中国的汽车行业顺应市场的发展，迅猛发展起来。由于我国的汽车销量的大增，汽车的维修量也相应的增多，其中汽车玻璃维修的需求量也日益增多。

近些年来，随着人们生活水平的不断提高，中国汽车销售量猛增，随着伊川县经济的快速发展，私人汽车拥有量据不完全统计位于洛阳市九县六区之首，汽车消费的快速发展，拉动了汽车玻璃零配市场的发展。而我县汽车玻璃零配市场不健全，需建立一种新型的汽车玻璃零配市场形态——汽车玻璃门店。在发展汽车玻璃零配门店过程中要避免“单打独斗”。加强与保险公司的深度合作，同时提高安装工人的素质，加强行业自律，当前汽车装饰行业、维修行业发展势头良好，汽车玻璃店有着广泛的市场需求。

宗旨：

服务大众，诚信经营，为广大消费者提供外观和强度，安全性能良好的产品及优质的服务。

经营范围：

各种车型, {轿车. 客车, 大小货车} 的前后挡风及边窗玻璃, 原厂配套原装玻璃、汽车玻璃更换, 汽车玻璃修复等。

市场营销：在汽车玻璃初步发展中，我店将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着汽车玻璃的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

注册资金：

注册资金人民币大写：壹拾万元。

融资方式：

由我筹措资金8万元，股东卢国辉2万元。

组织理念：

举才而任能，走创新和专业的组合路线，实行严密的系统性、战略性管理，打造高质量的服务体系。

组织文化：

敬业创新，优质经营，人性化管理。

结论：

“光光光汽车玻璃店”通俗易懂，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。主要走中低档价格策略，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。针对消费者比较价格的心理，将同类行业有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

店长

张丽娜，女，汉族。

职责

店长负责综合协调和管理店内各部门工作，做好服务销售及与客户交流等工作。

# 大学生零食创业计划书篇七

## 1) 团队简介

跃进创业团队成立于20xx年3月17日，经过一周的'市长/市场调查和分析，选择拖鞋作为创业项目销售男女时尚拖鞋。我们是一个具有敏锐市长/市场洞察力的专业团队，具有充满活力和进取活力。队员们结合各自的优势，发挥所长，互补，学习，提高，体现团队最大的力量，使拖鞋事业做大做强。

## 2) 事业

各种男女时尚拖鞋

### 1) 产品说明

拖鞋使人们享受悠闲的心境，轻松的生活。放慢匆忙的脚步，忘记紧张的生活节奏，慢慢走，用心体会人生。

我们的拖鞋是时尚、舒适、健康、主要元素，为顾客提供优质的商品，是一个美丽的夏天。

### 2) 产品风暴分析

优点：时尚，满足大学生的个性化追求；价格合理，明码标价。

缺点：产品进口价格高，渠道不稳定。种类不全。

机会：夏天的到来，拖鞋市长/市场需求大。

威胁：由于业界的竞争，拖鞋的设计越来越多，冲击力也越来越大。

### 3) 销售方法

#### a□实习超市线下销售基础

#### b□以摊位形式辅佐

##### 1) 目标消费群

民政学院内的学生和教师中，以18—25岁追求个性、追求时尚的时尚一族为主要目标客户。郊区居民是二级顾客。其中特别是以1区女学生为重点的顾客。

##### 2) 市长/市场环境分析

据调查，大学学校市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，民政学院及周边市场销售拖鞋的商店主要是精品、超市和鞋店。据现场调查，这种卖鞋的商店有22家，竞争激烈，产品种类多样，主要以中低端为主。

跃进队销售的主要地区在1区寝室。我们发现1区3000左右的女学生为8—12人以寝室为单位。消费者层大，集中，发现消费行为容易受到寝室会员的影响，可以凭借口碑的效果带动销售。

消费能力方面也以中低水平为主，对价格比较敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后，制定了我们的营销战略。产品选择上的要求是根据舒适度、时尚、时尚追究时尚、美观的需求，价格定位区间在12—15韩元以内。

在销售战略上，以实习超市为主要卖点，平时晚上在1区门口进行展示销售，使目标顾客的近距离购买意向更加便利。如此激烈的是，在市场上，我们跃进是一种精密营销方式，特别是针对一群目标顾客进行专业化销售，可以充分满足消费者。

## 1) 销售战略阶段性目标

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不同的目标，对于这些目标，我们将采取不同的具体操作手段。

### a□通知阶段

以实习超市的春季促销为契机，进行产品的市长/市场宣传和宣传，打造本公司的知名度。

### b□开始阶段

在民政学院1区寝室门口进行持续的产品展示，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品销售。

### c□推进阶段

买一双拖鞋，赠送一份精致的礼物等一系列打折活动。

好事成双。一次买两双的话，可以享受第二个8.8%的折扣

## 2) 营销原则

### a营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质服务，是在竞争激烈的市场中立于不败之地的显眼法宝。我们的经营原则是用微笑迎接所有顾客，用真诚打动所有消费者。

“三心”**xx**意图、注意、忍耐

销售前认真观察所有顾客，揣摩他们的心理。

在销售中细心发现顾客的需求，满足顾客的需求。

售后耐心地告诉客户注意事项及维护措施。

## b营销功能：差异化营销

作为学生，我们接近学生市场，所以当然能更好地理解学生的消费需求和消费心理。因此，戴尔的营销特点是能够满足每个客户不同需求的独特产品和服务。从消费者的角度进行每一次购买产品、定价、销售方式。

这次创业不以利润为主要目的，所以经过这次创业的实践，重点是了解创业过程中的所有阶段。选择进入合适的市场、如何进货、向消费者销售技巧等。学习是我们的最终目的，利润只是起到推动作用，因此我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而且，这也创造了一个独特的理念，即我们的整体营销与其他商店不同，通过开展差别化营销来吸引和稳定我们的客户。

### 1) 组建团队，

团队是一个自由的共同体，能够合理利用各成员的知识技能，解决问题，实现共同目标。众志成城，力量大，成果大。

球队的组成具有非凡的意义。选择合适的人群，合适的职务安排将成为今后有效开展工作的重要因素之一。经过多次严格的选择，我队已经初步形成。

a□球队数：6人

b□成员结构：管理xx章xx□协调员)

销售——张xx利xx□革新者推动者)

财务——里x□主管)

购买—— xx数量xx□从业者信息)

c□团队成员要求“熟悉大势意识、创业计划”的全过程、无私精神、慷慨、活力、团队合作、应变能力等。

## 2) 管理计划

小组与工作组不同，因为小组同时要求个人和相互负责。团队可以通过成员的努力创造一个工作成果，取得比所有团队成员个人最高业绩总和更大的成果。因此，要想取得好的发展，必须制定好的可预测性和管理计划。

a□借迪克特法，在那里引用为“专用时间”。团队的每个成员都按照日程选择自己的工作时间，除了课外，其余时间都专注于团队选择的项目，努力不做与项目无关的事情。

b□在信息共享：团队项目进行过程中，每个人都可以获得相应的实践收获，并为信息共享留出特定时间，包括一段时间的销售业绩、个人体验等有利于团队发展的信息。

c□分工与合作共存：首先，团队成员根据自身责任做好团队内工作。第二，队员遇到困难时，队员要进取地帮助队员，按时按期完成团队任务。

d□会议要求：

——一次全体组员不应该召开目的、意义、议程不明确的“混乱会”，做好相应的准备

——实际联系，解决问题，不举行简单的“全会”

——优先考虑，聚焦，不举行“扯皮会”计算

——实效，2补充，3强调，4票，5总结式“8周会议”不举行



——不举行7点会议、8点延迟、9点领导人报告的“迟到会”

□如果团队项目正式启动，将根据失误的严重性、损失和影响进行处罚。

凉鞋是季节性强的产品，受今年气候影响，气温一直寒冷，影响凉鞋的销售，因此我们坚持保守的财政政策，努力将财务风险降至最低水平。为了最大限度地提高企业的利益，我们尽可能降低成本，在人力消费上，压缩每一分钱，绝对不盲目支出。在鞋的利润控制上，决不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面可以增加我们的营业额，另一方面可以加强我们的人脉关系，在销售过程中积累人脉也是我们的收获。

这一系列严格的财务管理都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

#### 1) 融资方法

6人共募集1200元，其中购买费用939元，目前总营业额876元。

#### 2) 财务记录数据（单位□xx元）

#### 3) 对现有资产的分析

截至20xx年5月10日，跃进创业团队共投资1200韩元，总购买费用939韩元（包括交通费），总销售额876韩元，总库存约337韩元。经理、销售人员、购买者、财务等工资尚未结算。

#### 4) 财务趋势

随着天气变热，预计第二天将是凉鞋销售的热季节，企业预计销售额会激增，销售额也比2月份大幅提高，同比增长约80.37%，总销售额为1580韩元。

## 5) 财务摘要

在此次创业实践中，总销售额为2456韩元，总利润为736.8韩元，接下来的两个月里，跃进创业团队成员利用自己的活力和营销人员的专业水平，提高了这两个月的销售量，成功完成了此次创业过程，使跃进各成员获得了基础创业知识和宝贵经验。

### 1) 机会

a□随着夏天的临近，气温的升高，在非正式场合穿拖鞋的人越来越多，既方便又方便。

b□拖鞋是夏天必不可少的东西。几乎每个人夏天都有一双或几双拖鞋，是人们夏天洗澡时必不可少的东西。

c□拖鞋的价格比其他鞋子便宜得多，所以很多人更换拖鞋的频率比其他鞋子更频繁。尤其是新产品上市的时候。

d□随着新的夏天的临近，很多人已经过时或找不到以前的旧拖鞋，会让他再买拖鞋。（威廉莎士比亚、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋）。

e□我们的座位靠近旁边的女学生宿舍，不下雨的时候可以在宿舍大门摆摊，方便顾客购买。

f□能有效利用认识的人进行广泛的宣传。

### 2) 威胁

a□学校内外有很多便利店，这些便利店中销售各种风格和价格的拖鞋。

b□由于我们自己的资金限制，每次进货量和进来的拖鞋的设

计都不丰富。

c□今年雨下得很大，气温上升也不明显，所以在野外摆地摊的时间不多。

d□由于本学期学习任务比较重，成员们的休闲可支配时间也不同，在野外摆摊的时间不稳定。

### 3) 应对措施

a□我们不能和便利店搞各种风格。但是我们可以战胜他们，提供更好的售前、销售中、售后服务，用优质的服务打动客户，争取更多的转运。各会员加强了销售技巧方面的学习，提高了交易率。

b□在我们买的拖鞋样式不丰富的情况下，我们可以使我们的产品和质量上优于其他地方销售的拖鞋。（威廉莎士比亚、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋）所以，需要进货的时候，请把拖鞋的质量关掉。

c□对于今年雨水多，影响室外摊位的问题，在可能的天气条件好的情况下，只能多摆在室外，尽量减少天气原因造成的损失。

d□尽可能收集各会员的空闲时间，合理分配，提高野外摆摊的频率。

## 大学生零食创业计划书篇八

创业项目缘由：

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。部分大学的饮食

状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，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。

创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

创业细节：

1. 大学饮食联盟的经营范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2. 大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3. 大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4. 大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

这个案例的立足点是为学生服务，改善学生的饮食条件。从一些细节上，我进行了相关的分析，并提出了一些建议和疑问，如下：

1、当今大学的学生数量较多，仅仅由学生创业的自主食堂去改善学生的饮食，未免有些杯水车薪；若要扩大规模，则必须要考虑更多的问题，因此究竟应该以什么样的规模来建立是一个值得思考的问题。

2、项目中准备直接联络食品原料的生产地，这种做法有一定的好处，但是会增加项目的资金，同时由于管理者就是学生，对于如何选择合理和优质的原料并没有很好的经验，因此这也是值得思考的一个地方。

3、这个项目要求去招收一些学生来进入管理层和服务层。要考虑到学生普遍的管理水平并不能够仅仅依靠培训得到提高，而且由相同年级的学生去管理自己的同学，难免会在一些问题上抹不开面子，不能够保证管理的高效性。

4、此项目有一个重要的核心问题需要解决，在同学都不了解的情况下，怎样去想大家宣传自己的食品，并怎样在和学校食堂的竞争中硬的更多同学的支持。要考虑到，更多的同学可能还是会选择学校食堂这类更有保障性得点就餐，因此做好自己的安全问题之外，还要有切实有效的保证措施，才能够让更多的人放心大胆的来品尝。

5、此项目设想的菜系品种过多，并且厨师都是聘请的，这样资金就会有很大消耗，所以说，要合理的控制成本，要先从小范围做起，做出自己的特色，待企业有些规模之后再渐渐扩大，才能够有更好的收益。

## 大学生零食创业计划书篇九

我国大学扩招七年以来，大学在校人数，大学毕业生都大幅度增加，

### 1、程序更简化。

凡高校毕业生（毕业后两年内，下同）申请从事个体经营或申办私营企业的，可通过各级工商部门注册大厅“绿色通道”优先登记注册。其经营范围除国家明令禁止的行业和商品外，一律放开核准经营。对限制性、专项性经营项目，允许其边申请边补办专项审批手续。对在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区申请设立个私企业的，特事特办，除了涉及必须前置审批的项目外，试行“承诺登记制”。申请人提交登记申请书、验资报告等主要登记材料，可先予颁发营业执照，让其在3个月内按规定补齐相关材料。凡申请设立有限责任公司，以高校毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。

### 2、减免各类费用。

除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起1年内免收其个体工商户登记费（包括注册登记、变更登记、补照费）、个体工商户管理费和各种证书费。对参加个私协会的，免收其1年会员费。对高校毕业生申办高新技术企业（含有限责任公司）的，其注册资本最低限额为10万元，如资金确有困难，允许其分期到位；申请的名称可以“高新技术”、“新技术”、“高科技”作为行业予以核准。高校毕

业生从事社区服务等活动的，经居委会报所在地工商行政管理机关备案后，1年内免于办理工商注册登记，免收各项工商管理费用。