

2023年超有创意的大学生创业计划书(实用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

超有创意的大学生创业计划书篇一

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，全权负责公司日常的各类经营，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，主要负责对汽车的各类维修。

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

超有创意的大学生创业计划书篇二

大学生创业计划书(推荐)

在当今就业严峻的情况下，不少大学生都有自主创业的打算，国家对大学生创业也是有扶持政策的，下面是小编为大家推荐的大学生创业书，相信能够帮到大家！

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，

大学生创业计划书范文。1998年，扩招前一年，大学招生107万。1999年，扩招的头一年就多招了50万。2006年大学毕业生的数量将达到413万人，从1998年到2006年的八年里招生人数增加了四倍，年均增加22%，大大超过人口、经济、基础教育等的增长速度。

在吉林省“全民创业促就业”系列活动“五个一”总体要求和《吉林省“大学生青春创业行动”实施方案》的具体安排，团省委组织开展了“全省大学生青春创业”等系列丰富多彩的活动。在大学生创业分析的带动下，大学生掀起了创业高潮。可是大学生创业存在很多问题：

(2)心态问题。据调查，有70%多的学生有创业愿望，其“动手”创业的不到10%，不动手的原因只是简单填写了条件不成熟，创业首先要有“风险意识”，能够承受住风险和失败，还要有责任感，务实精神必不可少，必须踏实做事。

2、从事个体经营的高校毕业生免交的收费项目包括：工商部门收取的个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费、经济合同示范文本工本费；税务部门收取的税务登记证工本费；卫生部门收取的行政执法卫生监测费、卫生质量检验费、预防性体检费、卫生许可证工本费；民政部门收取的民办非企业单位登记费(含证书费)；劳动保障部门收取的劳动合同鉴证费、职业资格证书工本费。

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，以高校毕业生的的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。

超有创意的大学生创业计划书篇三

商业计划书是根据一定的格式和内容要求而编辑整理的一个向受众全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。下面是本站小编为大家整理的：大学生创业计划书2500字，欢迎大家参阅，更多资讯尽在策划书栏目！

大学生创业计划书2500字(一)开办一家属于自己的公司一直是我的梦想。不管大学毕业后做什么职业，是否可以能实现自己的理想，我都要为它写份计划书。毕竟成功是属于有准备的人。”好的开始是成功的一半，如果你希望建立并经营好一个属于自己的公司，走好创办公司的第一步至关重要。”我也是这样认为的。如果我有了一笔资金，我就能创业了吗?答案很显然是否定的。

首先，我要考虑个人创业需具备什么素质?我在一本书上看到一些建议。投资创业第一个必须具备的是要有一个积极的心态。俗话说“好汉不怕出生苦，勤学苦斗有来日。”在进行投资创业的过程中一定要有积极的心态，不怕挫折和失败才能够最终取得成功。

第二，是自信心和胆识。只有自信心才能坚忍不拔，才能具有能动性，创业性和应变性，才能在有路的地方走得更快，而在无路的地方也能踏平坎坷，走出一条路来。有胆有识，

才能走出一条道路来。在不少调查研究表明，宜于创业的人多半是企图心旺盛，以及自信心极强的人，也就是平时所说的事业心强的人，这些人坚信靠自己的努力可以带来好的结果，不肯向命运低头，也不轻言失败和放弃。

第三，要懂专业知识，这是创办公司的基础。常言道：“人怕入错行”，创办公司，最大的错误可能就在于选择了自己不熟悉，不了解的行业。掌握了和精通了某个行业的专业知识，意味着创业者的事业成功了一半，因为丰富深厚的专业知识可以使他不受制于人，立于不败之地。我在一些书上看到产品知识和市场知识是创业者必备的两方面专业知识。

第四，要具备三种能力，即人际交往的能力，洞察决策的能力，信息沟通能力。我想我必须具备这些素质，才有资格开办一家公司。

第五，创业者的素质修炼，即创业者要有独创能力，创业者要有好胜心，创业者要有求异精神，创业者要有“进攻性”，创业者要有坚忍不拔的品格。我想只有具备了这些素质才有资格创业，我们必须为创业做好充足的准备。个人创业还需要考虑的外部环境因素也有很多。把握环境、了解影响创业的制约因素，从而有效利用有利的环境，显得尤为重要。譬如经济环境，技术环境，社会环境，政治环境，伦理道德环境等，这些都需要我考虑的。现在是金融风暴时期，掌握外部环境因素尤为重要，要注视着宏观经济趋势。我想这对我选择怎样的投资方向也有很大的帮助。

接下来我该考虑的是创办一家怎样的公司呢？其实公司的类型也有几种，有无限责任公司，合伙制公司，有限责任公司，股份有限公司。而我的想法是与我的朋友合伙创办一家公司。因为它是共同出资，合伙经营，共享收益，共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的赢利性组织。合伙公司设立简便，出资灵活，企业结构简单，便于管理，这样的公司我觉得很适合像我这种第一创业，没经验的女大学生。

公司的取名就像我们人的取名一样，都要有着重要意义。公司的名字是一个公司的象征和代号，必须能够反映公司的形象、特色，必须考虑如何适应环境，满足人们的心理需求。我公司的名字，我想我会让它简洁明了，适合我创办的这家公司，让人们一眼看见就会记住它，也要让人们知道我们卖的是什么。

我想这个或许是最重要的了，选择怎样的投资方向？因为我在一本书上看到“投资先选项，好的项目是成功的一半”。选项，不仅要实力进行客观全面的分析，更重要的是要对未来发展趋势准确地把握，而且是实力与智慧的结合，是创业成功的开始。要想有个正确的投资方向就要作好充足的准备工作。我在书上看到一些建议。它说第一要明确方针，少走弯路。

第二，要做好6个方面的调查预测，即投资宏观环境，调查货源情况，调查需求状况，调查竞争状况，进行价格预测调查，商品销路的预测。其实我认为你要投资的产品必须是你了解的，也就是你在行的，且要选择低风险的，人手少的行业。我心里想创办的企业是买床上用品的，因为我身在南通，大家应该知道南通是以纺织业为主的都市，而且在我所住的地方附近也有很多纺织厂，我妈以前也在这些厂里干过，而且我的家人现在也有在卖床上用品的，我想这些都是对我有利的条件，对我在这方面的投资有了良好的环境。他们也会给我很多建议。而且卖床上用品投资不是很大，风险也很小，更何况我是学市场营销的，我相信我能办好它。

在我看来选择公司的地址也很重要。卖床上用品，我觉得应该在市中心，因为我想卖的是有品牌的纺织品，所以不仅要在市中心，而且还要在消费水平相对比较高的城市。因为哪里消费群体比较多，人们的消费水平也比较高，交通运输方便，信息通讯也方便，也便于销售，并且对环境也没污染，对原材料的需求少。我的心目中的选址是在百货公司里。

如何招聘公司员工?古人云：“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势，任势者，其战人也，如转木石。”识人、选人，用人是公司发展的根本保证，惟有重用人才，公司才能从根本上保证兴旺发达。公司经营，贵在善用人才。每一个企业在招聘时都有各自的需要，有的是要技术方面的人才，有的是要口才方面的人才，有的是需要有着充足力量的人，而且对形象年龄等都有着不一样的要求。而我所要招聘的是口才要好，最好是有销售经验的，能吃苦耐劳，形象要良好。

接下来是很关键的一步，那就是如何获取客户?在我看来要在创办初期想要有客户必须要做广告。巧用广告策略，借风行船，企业才能不断发展。做广告必须要有独创一心的点子，让人们有兴趣，有购买欲望。我看到一些商店在开张时会有促销活动，也有的会发传单做宣传，还有的就是企业会通过做电视广告来展现它的新产品等。最后就是要把握市场，营销有术，要有创新的点子。我必须要知道这种产品在市场上的价格是多少，要有一个合理的定价，市场上的需求和购买人群。

我想只要我有勇气和胆量，还有不怕苦的精神，我会成功的。

这就我的创业计划书，我希望它在我创业时有所帮助，它是我结合了书和自己想法所写出来的，不管有没有实用性，它让我今后的学习之路上明确了目标，有了奋斗的动力。

大学生创业计划书2500字(二)一、 经营种类

由于加盟合同书中明确规定，加盟店中只能销售由甲方或甲方指定代理商处购进甲方品牌的产品，即蝶恋花品牌的产品，所以应当遵守合同条例，只销售“蝶恋花”品牌的相应产品。

即便如此，可以和总公司商量，向总公司购买原材料或者半成品，在加盟店内进行相关布艺的手工制作，此可做为一种

吸引顾客和在促销的方式。此种方案需要和总公司协商后方可实行。

二、资金规划

根据合同的规定，加盟店需要交纳一定品牌加盟费，共1.38万元；同时需要交纳经营保证金0.38万元。

开此类布艺店，需要到当地的工商局办理工商执照和税务登记证，办理这些证件需要交纳一定的费用，具体的数目，可以到当地工商局咨询。

店面选址需要在比较热闹繁华的地方，所以店面的租金也是一笔不小的费用，控制在0.3万元左右。

店面装修：根据合同，北京总公司将提供店柜装修方案及合同指定的甲方免费赠送的蝶恋花形象经营用品和促销品，所以就可免去请人设计的费用，只需请装修公司按照总公司提供的方案进行装修，付给相应费用，装修费0.5万元。

店内还需要安装空调，空调安装费在0.2万元。

店面开张之后，需要进行广告宣传，广告宣传费在0.2万元，广告支出是必不可少的，以后还要相应的增加广告投入。

根据合同，店面开张后，需要保证一定的进货量不得少于8000元，我们确定首次进货量为1.5万元。

由于是在外地开店，所以还需考虑相应的住宿问题，住宿费应控制在800元/月。

以上费用汇总制作成表格如下：

品牌加盟费 1.38万元 经营保证金 0.38万元

首批进货量 1.5万元 店面租金 0.3万元

店面装修费 0.5万元 空调安装费 0.2万元

广告宣传费 0.2万元 住宿费 0.08万元

各类证件费用 0.02万元

合计：4.56万元

三、店址选择

“蝶恋花”布艺产品属于一种时尚产品，所以店面应该选择在一些比较热闹和繁华的地段，平时与周末人流都比较多，类似步行街的地方。当然，考虑到还应该考虑到租金的问题，一般繁华的地段，租金都会比较高，所以可以选择一个折中的方案。

同时还应该考虑周围的情况，看看周围是否有类似的店，尽量避免不必要的竞争。当然，周围的店也不能是毫不相干的店，不可能将店开在一堆小吃店中间，所以最理想的地段应该是选择在类似步行街的地方。

四、市场规划

“蝶恋花”风情布艺所面向的消费群主要有以下几个群体：

1. 时尚的年轻女孩：她们用“蝶恋花”来打扮自己和装饰房间，比如说布做的包，布做的挂件，都是女孩子非常愿意买的东西，同时一些可爱的布做的玩具，同时会受到女生们的青睐。

2. 家庭条件比较丰裕的妇女：“蝶恋花”的产品里有很大一类是属于家居类的，这样东西非常适合有一定经济条件的人购买，她们购买这些漂亮的布艺产品来装饰自己的家，同时

提高自己的生活品味。

3. 一些年轻的男生：很多男生都有送女生礼物的习惯，既然女生喜欢这样布做的小玩意，他们必定会舍得花钱来购买这些参品，作为馈赠的礼品。

4. 家境不错的小孩：有些父母可能带着小孩一起出来逛街的时候，会给小孩买一些比较精致而且价钱不是很贵的布艺产品，这些小布艺产品一定会让小孩爱不释手。

超有创意的大学生创业计划书篇四

(一) 项目策划的背景

牙膏品牌背景介绍

(二) 项目概念与独特优势

**牙膏的独特之处, 包括主要成分及作用; 与其它同类产品区别; 包装等。

(三) 项目成功的关键要素

**牙膏要推广成功, 其关键的问题是:

强化口感的独特性, 并努力为消费者所认可;

引导一种新型的牙齿保健观念, 提升产品的附加值;

销售网络是否有足够的辐射力。

(四) 项目成功的保证条件

**企业关心大众健康,对牙齿保健有丰富的经验,对消费者无疑具有较强的诱惑力。

随着中国人均消费水平的提高,以及牙膏市场竞争的加剧,许多牙膏厂也纷纷进行技术改造,开拓新产品,增进牙膏的更新换代。在这种情况下,**牙膏首选北京、上海、广州等市场为突破点,确定了**是促进社交生活的高品质牙膏的观念,以“健康自信,让牙齿为您增色”作为推广口号,展开全面的市场推广策划。

(五)项目实施目标

首先要增强**牙膏的知名度。作为一种新产品发售,先在北京、上海、广州市场上取得经验,然后再推广全国。

近期目标:投入北京、上海、广州市场,获得80%认识率(3—6个月)

中期目标:取得北京、上海、广州市场20%以上的份额,并逐步向东部大中城市推广(1—2年)

长期目标:取得全国市场20%以上的份额。

一、市场环境分析

(一)综合环境分析

中国是牙膏生产和消费的大国,2005年全国牙膏总产量达50亿多支,人均消费量5支,是世界上最庞大的牙膏市场。随着人民物质文化生活水平的提高,人们将越来越重视牙齿健康和个人清洁卫生,因此牙膏的市场容量还将扩大。

虽然目前牙膏市场竞争激烈,但是仍然存在着相当巨大的潜在市场。现在中国人均牙膏年消费量为5支,200克左右,北

京市为6支，但都与发达国家人均500克的消费水平相距甚远。

其原因主要是刷牙率不高。中国政府提出刷牙率在2000年达到城市85%，农村50%的目标，说明现有的刷牙率比这个目标还低得多，所以这其中有一个很大的潜在市场；另一面，北京市有24.4%的人每天只刷一次牙，其刷牙的频率还有待提高。

从1991年开始，中国政府规定每年9月1日为“全国刷牙日”，倡导普及刷牙和增进牙齿卫生，并在中小學生中推广普及刷牙教育，特别是提倡儿童从3岁起开始刷牙，这必然会增加牙膏的需求量。它立足于未来，对未来的市场结构有很大影响。所以中国牙膏的潜在市场是广泛而全面的，即使按政府的保守估计以每年7%的速度增长，也将形成一个巨大的市场。

(二) 竞争环境分析

国内主要牙膏品牌的市场占有率

品牌产地类型价格包装占有率%

中华上海香型0.90/63g□2.10/128g铝管11.4

黑妹广州香型1.00/63g□3.00/150g铝管8.9

目前，中国一共有二十几个品牌的牙膏，主要有中华，蓝天，黑妹，洁银，两面针，冷酸灵，美加净，小白兔等。另外市场上还有少量进口牙膏，如黑人，高露洁等。上海是我国最大也是历史最悠久的牙膏生产基地，上海产中华，白玉等老字号产品已经拥有了相当巨大而稳定的消费者。

但是，近年来广州、柳州、杭州、青岛等城市的牙膏业异军突起，奋起直追，开创了自己的名牌，形成同上海牙膏共享市场的局面。

随着中国人均消费水平的提高以及牙膏市场竞争的加剧，中国的牙膏越来越走向专门化，细分化。牙膏生产已初步形成格局，可大致划分为三大块：一类是各种洁齿爽口型的香型牙膏（如中华，黑妹）；一类是与防治牙病相结合的各类药物牙膏，特别是发挥古代医学知识的各类中药牙膏。

由于牙病在我国的普遍性，人们对药物牙膏的心理接受力越来越强。这类牙膏主要有两面针，上海防酸等；一类专供儿童使用的牙膏，如小白兔儿童牙膏。

项目名称：鱼、鸭、鸡立体混合养殖

项目地点：孟县上社镇秋林村

项目总投资：10万元

在孟县委组织部对大学生村官扎根基层，创新创业的不断引导与鼓励下，在上社镇党委和政府的正确领导和悉心指导下，充分发挥自身的专业优势，结合当地实情，引导广大农民积极创业增收，创建鱼、鸭、鸡立体混合养殖中心。

秋林村是个传统的农业村，富余劳动力较多。由于种植业收益率低及小港村特殊的地理位置所限，导致大量劳动力外出务工，如何在农村经济结构战略性调整和农村产业结构调整的重要时期，破解这一瓶颈，增加农民收入，成为摆在当前的一道难题。

秋林村群众有养殖的传统习惯，养殖积极性高，但由于品种单生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖积极性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

水产品及家禽作为日常生活消费品，市场需求空间巨大。千家万户的餐桌、宾馆、酒店等到处都是施展魅力的地方。鱼、鸭、鸡养殖产业孕育着巨大的商机，随着人民生活水平不断提高，消费需求将会逐年直线上升，后市一路看好。

立足现实，着力于孟县区域位置及市场特点。本地现今市场上的鱼、鸭、鸡大多数是由外地养殖户供应，运输费用占产品成本的一大部分，造成产品市场价格的大大提高，而且消费者普遍反应产品品质低，广大消费者更愿意购买本地土特养殖品。因此，高品质的土特养殖业在我县具有较大的发展潜力和前景。

1规模

养殖场共有水域面积约23亩，山地面积约40亩，养殖场地结构分布合理，适合立体养殖业发展，整体规划混合养殖四大家鱼四万尾，肉鸭1000只，土鸡1000只。

2具体建设内容

(1) 养殖场改建

河汊修整及排水分流建设，初步规划建设成四大块主要水面养殖区，预计投资1万元。

(2) 养殖棚舍建设

初步建设鸭舍6栋，鸡舍4栋，雏苗舍4栋，第一期投资1.5万元。

(3) 其它费用

前期投资总计：10万元

预计养鱼收益3万元

预计收益总计：5.3万元

养殖场和村民合资，个人投资4万元，为使养殖场尽早走上正规，更好更快的发展。现急需资金6万元，希望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述，该项目投资少，见效快，抗风险能力强，具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资，更主要的是能起到示范带动作用，指引一条致富路，激发广大村民创新创业的热情，展现我县大学生村官扎根基层，服务农村的务实精神。

超有创意的大学生创业计划书篇五

1、名称：众长安·味道面馆(暂定，后续征名确定)

2、投资金额：120万元人民币/100m²

3、定位：中端特色快餐

4、经营模式：以陕西特色面食结合本地口味，注入三秦文化、校友情怀提高产品附加值，打造美味、卫生、快捷的特色面食餐厅；实现口碑与财富的双赢，逐渐转向品牌营销。

本项目资金筹措方式为校友众筹，众筹对象为年满18周岁的长安大学校友(含原西安公路交通大学、西安工程学院、西北建筑工程学院校友)，召集50~100位校友股东，筹措资金约120万；众筹细则见详细计划书。

众筹结束后，成立长大新疆集团有限公司(暂定，后续征名确定)，以集团作为项目运营的主体，以庞大的校友群体为基础，打造创业众筹平台，通过挖掘、评估和投资项目，积累资源和储备项目，实现产品多元化，投资多样化，最终发展成为

以投资项目为主，以经营管理具体项目为辅的战略性投资公司，走向正规化，迈向潜力无限的商业舞台。众长安·味道面馆即为公司投资运营的第一个项目；详细介绍见详细计划书。

众所周知，餐饮行业具有门槛低、利润率高、回本快等特点；本次认筹对象均为长安大学校友，西安是我们共同的回忆，每位校友对陕西面食都有不同的体会，它不仅是一道美食，也包含着我们浓浓的校友情怀；因此，本次众筹项目选择以陕西面馆作为切入点。几位热心校友也对乌市特色陕西饭馆进行了调研，新疆人普遍热爱面食，陕西面食在新疆地区被接受程度较大，只要在选址、味道、卫生、特色、服务等几方面下功夫，必定会成功。可行性研究见详细计划书。

由民主选举产生10人以下的单数董事组成董事会，负责公司的重大决策、决议。成立专门的管理团队和监管团队。本着民主、公平、公开、公正的原则，制定公司管理章程，严格按照章程和公司远期规划执行，制定股东股权管理制度，管理细则见详细计划书。

本次项目按照下列顺序实施：

- (1) 群策群力、初轮众筹；
- (2) 成立公司、组建团队；确认董事会章程和管理制度；
- (3) 完成餐厅经营相关手续办理；
- (4) 装修、采购、招聘、制订菜谱和定价；
- (5) 前期宣传；
- (6) 试营业、正式营业。各实施阶段详细安排见详细计划书。

生产方面的主要风险为：

1、食品安全；

2、生产安全。

财务方面主要风险为：

1、成本失控；

2、销售不达预期。

初期面馆总投资额120万元根据实际经营情况，计算分红，不少于净利润的30%用于分红。并预留公司发展基金。