

创业策划书应该(优质6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

创业策划书应该篇一

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的学习贯彻党的“xx”精神，为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的`实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店(详尽内容见正文)，方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信——路是自己走出来的！

二、创业背景

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

三、创业目的

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

四、经营项目及内容

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解！

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子.

五、经营原则

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用；

六、服务目标群体

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、事情紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群。

七、市场分析

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量的“点子”，先着手树立一个良好的形象！

创业策划书应该篇二

公司摘要

公司简介

营销策略

竞争分析

发展战略

财务分析

管理分析

风险与机遇分析及规避措施

总结

二、公司摘要

产品与服务：为客户提供化妆品类产品及使用指导

资金需求：公司成立之初需人民币20万元

筹资计划：资金由创始人和加盟者出及银行贷款两个方面获得

市场分析：该行业已经趋于成熟，但发展潜力仍然巨大。初

期竞争者主要是校园附近的小的此类商店，中期和后期竞争主要来自大公司的竞争。

管理体系：分三层结构，并争取外部支持。

销售及拓展策略：初期通过广告宣传获得初期客户，然后靠信誉和优秀的产品迎来新的客户。同时为减少成本，此时尽量以代销为主。当公司稳定后，逐步与美容等产业的公司建立关系，并在其他学校或地区建立加盟公司或分公司，逐步扩大公司规模。

三、公司介绍

宗旨：为客户提供秀的化妆品，并进行全程跟踪服务，使顾客更加清新夺目，获得对生活的自信。

目标：成为一家在行业间有一定名声和实力的公司，最后发展成为集自主研发与销售于一体的大型公司。

产品与服务：销售各种化妆品，为大学生老师及其他人提供所需的产品，并提供使用指导。保证产品质量，保证价格合理，保证售后服务的兑现。

市场前景：此行业是高利润行业，又是当今人们不可缺少的日常用品，女生及演员等更是钟情。当今社会对形象的关注前所未有的重视，为了吸引异性，为了找份好工作，为了给他人留下好的印象，因此对形象极为重视。而在我们学校尚无此类商店，社会中也是缺少规范的公司，具有远大的发展前景。

营销策略

宣传工作

初期在学校内主要以到寝室宣传和传单宣传为主要宣传措施，对于新客户给予优待，并对其进行热情宣传。如果她们买了我们的产品，那自会替我们宣传；即使不买，也会对顾客态度始终如一，因为我们相信“生意不成情意在”的道理。

此外，我们将严把质量，保证价格与质量相称，绝不会让顾客买走劣质产品。我们以信誉为先，用一流的质量和服务及良好的信誉赢得顾客的青睐。

销售方式

- 1、初期，我们将开设门面，负责直接销售。这是我们最基本的销售方式。
- 2、我们将采取合作的方式让其他机构代我们进行宣传和销售。例如，可与现有客户签约，凡经其手销售出的产品其都可获得一定提成等。
- 3、我们将与可能用到我们产品的组织签约或联系，当其需要大批化妆品是我们可以负责以较低的价格供货，如果量大，可以送货到门。
- 4、通过办理会员卡的形式留住客户，同时客户的经济压力，是对双方都有利的措施。

售后服务

为了了解产品的效果和顾客的反映，及兑现对顾客的售后全程服务的承诺，我们将登记常来的顾客信息，或虽不常来，但一次购货量较大的客户的信息，用于售后联系。通过这种方式既可以保障客户的权益，又可以使我们知道什么产品才是客户最欢迎的，有利于我们公司的进一步发展。

竞争分析

化妆品行业已是成熟的行业，竞争较为激烈，在凤阳县内有大小此类商店数十家。但是它们均非专业的大型公司，因此没有垄断的现象。主要竞争对手就这些小商店，他们在大学生客户方面难以和我们的店相比，我们将专卖各种大学生喜欢的商品，且距大学生更近，占有天时地利人和，对此我们有较大的信心。

发展战略

我们的发展战略分为三个时期，不同时期采取不同的策略。

1、初期：最初我们将在安徽科技学院开第一个门面，探索进货渠道和如何与进货商打交道。在宣传和销售的过程中摸索经验，改进管理方式，提高公司名誉。此时我们将进行大力宣传，让学校的同学和老师知道有这个公司。接着我们将通过办会员卡、进行新老顾客优惠活动。与会用到我们产品的公司或组织建立联系等方式获得一批最初的客户，在这个过程中公司的知名度会不断提高，对下一步发展有重要作用。此阶段总体上就是稳打稳扎，学习经验，为进一步发展作经验与能力的准备。

2、中期：此时公司已经基本稳定，能获得较为稳定的利润，将进行业务拓展。首先与其他学校的朋友联系，让他们开分店，我们提供经验和货物，并注入部分资金，拥有部分份额。通过这种方式扩大公司的销售，提高公司的影响力，是公司良性发展的重要表现。如果形势允许，我们也会向社会中发展，在校外开此类店面，毕竟学校的业务是有限的，社会才是财富的来源。

3、后期：如果公司能发展到这一天，那他应该已经拥有雄厚的资金，良好的信誉和大量顾客，如果仍然靠售别人的产品获利必然不能适应形势，应当开发自己的产品，打出自己产品的名气，并逐渐向生产和销售各占半壁江山的模式发展，最终成为此行业的领军公司！

财务分析

财务支出

公司组建的财务支出

办证支出办公用品广告费用房租水电

小计20000元20000元80000元80000元|

总计20,0000元

每月财务支出

人员工资水电费进货费办公费

小计5000元800元3000元1000元

总计9800元

二、月收入

估计前两个月会处于亏损状态，但是从第三个月开始将会有大约1000元的盈利，随后每月增长500元，直到公司收入稳定，估计月收入将有30000元，此时公司正式进入正轨。

三、筹资计划

初期投资所需的资金将有以下几个方面得到：

- 1、创始人预计投资10,0000元，主要是向家人和亲戚借贷。
- 2、邀请其他商人或有意的人出部分资金。
- 3、不足部分由向银行申请大学生创业贷款得到。

还款计划

当公司运营稳定后，每月抽出部分资金用于还贷。如果贷款到期而公司资金不足，则由公司出资人出钱暂还贷款。如果可以，尽量延长还贷时间，争取更多的发展时间。

管理分析

管理层次

我们将人员分为三层，总经理为第一层，下面设五个部门：市场部，业务部，服务部，质检部，财务部。各部门均设有负责人，作为第二层人员。各部长下辖各自的业务员，负责具体的工作，是第三层成员。各部门的主要工作和职责如下：

- 1、市场部：主要负责对周边市场及消费者群体的调查，同时制定公司的营销策略及发展方向。
- 2、业务部：主要负责对产品的进货及销售，是直接参与销售的部门，同时也是与进货商直接联系的部门。
- 3、服务部：负责解答顾客的问题，提供使用指导。也是售后服务的执行部门，解决顾客反馈的问题，了解他们的看法。
- 4、质检部：负责对所进货物的质量检测，保证产品的质量和安全，是维护公司信誉和顾客权益的重要部门。
- 5、财务部：负责公司所有的收入和开销，统筹资金使用。同时是制定还贷计划并实施的部门，是公司发展的核心。

各个部门虽然工作不同，但是都是统一在公司的发展上的。工作中互相帮助，及时传递最新信息，做出决策。另外在公司运作过程中，将建立反馈制度。顾客向业务员反馈，业务

员向管理人员反馈，通过这种措施保证问题能得到及时有效地解决。

二、占有份额

初期创始人均为投资者，按出资比例得到相应比例的公司占有份额。但是我们将留出部分份额给未来加盟的伙伴，这是我们集资和招揽人才的重要方式。我们将会控制外来的投资，其只能保持在较小的比例，不会为了得到资金而出售过多份额，否则我们会难以控制公司的发展。

机遇与风险分析及规避措施

机遇

随着社会的发展，人们对形象的要求越来越高。无论是求职或者交友，甚至谈男女朋友均须有良好的形象。而且女性天生对美的追求更是在当今经济发展的黄金时期展露无遗，作为天之骄子的大学生更是如此。然而在大学里和经济不发达的地区专业且服务优良的公司却很少，这就给了我们发展的机会，也是我们壮大的依靠。

风险

- 1、由于我们初期是以代销为主，受供货的及时性和质量影响较大。如果供货商不能及时供货或者不肯货物卖出后再付钱，对我们将会产生较大的影响。
- 2、因为市场已经趋于成熟，同行竞争较为激烈，而我们的公司是新开的，工作人员都是缺乏经验的新人，对公司发展很不利。
- 3、初期创始人都是在校学生，本身资金缺乏，大部分靠向亲戚求助和向银行借贷得到起始资金。过重的负债对公司发展

起着巨大的潜在威胁。

4、新手开店，经验缺乏，对于融资，进货，签约，销售，财务管理等方面均需探索学习，新公司会因此而发展困难较大。

规避措施

1、选择信誉可靠的供货商，签订保证供货质量与供货时间，回收未售出的货物的合同。

2、创新销售方式，提高销售人员素质，保证产品质量与售后服务，对老顾客进行优惠。

3、创始人尽量出资，减少银行借贷，不足部分在以集体或个人名义借贷。

4、开业前线去实地调研，并在此类公司内工作一段时间，同时通过书本和老师学习相关知识，使经验得到迅速提高。

总结

通过前面的分析，我们更加深信公司能够成立并取得预期业绩。可能初期我们的公司太小，可能我们面临校外同行的竞争，也可能在进货或者销售方面遇到层层困难。但我们相信，凭着我们顽强的毅力和无畏的激情，所有的困难都是我们登上成功峰顶的铺路石，所有的担忧都是我们成功后的笑料。

创业策划书应该篇三

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

创业策划书应该篇四

国际经济学家预测未来五年最具前途的九大行业，快餐业和休闲业占据二个席位；休闲餐饮是21世纪餐饮业的发展方向，其市场前景，行业利润远远超过传统餐饮；“民以食为天，百业餐饮为王！”餐饮业是一个永远充满活力的行业。西式快餐将是21世纪最热门的行业之一。

西式快餐中最为火爆的还是奶茶店，在境外餐饮业中占据的比例是：美国35%、欧洲30%、日本20%、香港10%，而在中国，即使在广州、深圳、上海这一比例也仅为5%，所以奶茶市场还有很大的开发潜力。新的社会环境下，大学生就业形势已日渐严峻，为此，国家为鼓励大学生创业出台了一系列的优惠政策，大大减小了投资风险。奶茶店行业投入少，见效快，收入稳定，风险小，无技术难读。对于刚踏入社会创业的大学生来说，这是一个很好的选择。

二、外部环境分析

(一) 竞争者分析

1、产品竞争者：七杯茶(工大东门店)、奶熊奶茶店(五食堂附近)和90°炭烧咖啡(二食堂附近)。

2、竞争者4p分析：

产品：包装漂亮，卖相好，很吸引人，但是味道一般。

价格：价格比较昂贵，给销量带来了较大影响。

七杯茶

渠道：据目前调查主要是直接销售给周边同学和附近部分居民。

促销：目前只做过情人节、圣诞节的打折促销。

奶熊奶茶店

产品：卖相和包装均较普通。

价格：因处在尚易超市旁，人流量大，价格比较贵。

渠道：直接销售给附近的同学。

促销：目前为止只做过节日促销和店庆促销。

价格：位置较偏僻，所以价格比较便宜。

90°炭烧咖啡

渠道：主要是销售给附近居住的同学和小区居民。

促销：目前为止只做过赠送豆奶的促销。

我们店考虑的位置是五食堂这边，当环境或者我们店营销战略发生变化时，

奶熊奶茶店的反应应该最大，最可能会采取相应的措施。未来的竞争格局应该是：我们店和奶熊奶茶店彼此间的竞争较大，其他两家只有在节日搞活动时在促销力度较大时四家会有较大竞争。未来对我们店来说，最大的竞争者就是在我们附近的另外一家店，奶熊奶茶店。

三、顾客分析

(一) 谁是我们现有的和潜在的顾客？

1、人口统计特征：性别、年龄、收入、职业等。

现有的顾客：主要是工大的学生为主。

潜在的顾客：工大附近小区的居民，所以得加大宣传力度。

2、地理特征：地段，流动人口数。

现有的顾客：五食堂附近寝室的学生和附近其他店的店员。

潜在顾客：五食堂是出学校的重要的餐饮地带，所以其他要在五食堂吃饭的所有工大同学是我们的重要潜在顾客。

3、心理与行为特征：意愿、兴趣和生活方式等。

现有的顾客：喜欢喝奶茶的学生和附近居民。

潜在顾客：经好友介绍或者被店子名气吸引过来的顾客。

4、影响购买决策者：主要是个人意愿以及周边朋友的看法。

(二) 顾客对我们奶茶的购买：

- 1、顾客的购买批量：主要是现场购买，从而获得一定的优惠。
- 2、主要顾客与一般顾客的区别：主要顾客是经常来光顾店内生意并且会带好友过来的，一般客户流动性比较大，来的不频繁，对待主要客户，我们得采取一系列优惠措施从而与他们保持良好的关系，建立深厚的信任感，对待一般客户，我们得用我们的服务，把他们发展成我们的主要客户。

(三) 我们的顾客在哪里购买我们的奶茶？

在店内直接购买或者网购。

(四) 我们的顾客什么时候购买的奶茶？

- 1、季节差异：基本没有季节差异。
- 2、促销活动的影响：增加知名度，提高销量。

(五) 我们的顾客为什么要购买我们的奶茶？

- 1、我们和竞争者奶茶带来的利益：奶茶是很受欢迎的一种饮品，快速、美味让它成为大众喜爱的饮品。
- 2、在购买时，消费者的支付方式：在店内购买时，直接付款，网上购买时，采用网上支付。
- 3、消费者希望与我们或竞争者保持一种紧密联系吗？或者他们只喜欢一手交钱一手交货？

消费者希望与我们或竞争者保持紧密的联系，以便在今后的合作中取得更大的优惠，当然我们也是这样希望的，从而实现双赢。

(六) 为什么潜在客户还没有购买我们的奶茶?

1、潜在顾客哪些需求我们奶茶没有满足?

知名度小、较远地方的客户我们采用的是达到一定价格才会送上门，所以位置离我们远的可能没办法送货上门。

2、竞争产品有哪些特点、利益或者优势，使得潜在顾客选择使用他们?

七杯茶：包装吸引人，地理位置好，人流量大。

奶熊奶茶店：靠尚易超市，地理位置好。

90° 炭烧咖啡：价格较便宜。

3、在哪些方面阻碍了顾客选择我们的产品?

因为我们店的地理位置较好，所以租金较贵，所以我们的价格相对来说较贵一些，这可能阻碍了一部分顾客选择我们的奶茶。

4、有多大可能性可以使潜在顾客购买我们的产品?

我们可以提高知名度，做好宣传，以及通过口碑相传，让老顾客带朋友过来，让潜在顾客选择我们的产品还是有很大的可能性的。

四、内部环境分析

(一) 营销目标和业绩:

1、打开市场，提高我们店在这一块的知名度。

2、完成每天固定的销售额。

3、与客户保持良好的联系。

(二)我们的营销战略在销售额、盈利能力和沟通等目标上的表现如何?

我们的营销战略主要是前期听过宣传，提高知名度，吸引顾客来我们店参观和消费，后期我们通过老客户的口碑相传来巩固我们的地位，也通过他们带来更多的新客户。这种战略有利于我们的销售额，能很好的实现盈利，与客户的沟通和交流更是必不可少。

(三)与业内竞争者相比较如何?

首先，优势：我们新店开张，一系列的优惠活动会吸引大批客户，其次，我们通过自己的人际关系，可以有效的帮忙宣传，并且节省一笔宣传费。

劣势：刚成立的店，客户对我们持有怀疑态度，并且有些客户习惯在以前的店消费，很难改变他们的习惯。

(四)店内现有与未来资源

1、公司现有的资源状况如何?

财务：除掉之前的所有费用，还有3250元可以用来买原料。

资本：店内现有的各种设备。

人员：一个店长，三个店员。

经验：之前在其他店认真的学习过管理和经营的经验。

与供应商和客户的关系：保持一个长久和紧密的合作关系。

2、这些资源在近期会怎样变化?会让店变得更好还是更差?

财务规模会越来越大，人员也会越来越多，经验会越来越足。但是设备会越来越旧，所以对设备的爱惜和维护是我们应该注意的。

(一) 营销目标

1、详细的可测量的结果：计划在半年内回本，共30000元，加上每个月我们的人工费，每人1000，所以每个月我们至少需要9000做的业绩，平均一下，每天至少300的营业额。

2、完成的时间：计划在半年内完成。

3、负责执行的单位和个人：由我们组的几个人一起完成和执行。

4、与swot的关系：利用swot矩阵，制定合理的销售。

五、营销战略与战术

(一) 目标市场(工大以及工大周边地区)

人口统计特征：人流量大。

地理特征：在大学周围，人流量大，而且固定。

心理特征：物美价廉。

基本需求和利益需求：主要是做主食或者饭后消遣。

购买与惠顾特征：购买量较大，忠诚客户较容易获得。

消费特征：消费水平普遍不是很大。

对选择这一目标市场的论证：虽然整体消费水平不是很大，但是人流量大，取得忠诚客户较容易，地理位置较优越，还

是可行的。

(二) 营销组合策略

1、营销组合策略(针对目标市场)

(1) 产品

产品的主要特性与利益：我们奶茶包装较特别，味道好，所以定价相对来说会高一些。

与竞争产品的不同之处：第一，我们推出了很多款竞争者没有的套餐。第二，我们有一个店面，可以让消费者进店里面消费，并且还有其他多种水果或饮料。产品的各个层次和包装：不同价格的产品在味道、包装上面均不一样。

(2) 价格

产品的单位成本：一盒奶茶成本在3元到4元不等，根据不同的产品成本不同。定价目标：平均每盒奶茶赚5元钱左右，所以，奶茶定价在8到22元之间。(22是指套餐价)

折扣与降价政策：在节日的时候，我们采取8折或者买三送一政策。

(3) 促销

总的促销策略：在特殊节日的时候采取打折、买三送一、积分换礼品的促销活动。

(三) 主要顾客和竞争者的反应

1、顾客与竞争者对营销组合策略可能会有什么反应？

顾客可能会对我们的促销策略感兴趣，从而加大购买力度，

竞争者肯定会采取类似的竞争策略来和我们保持竞争。

2、营销组合策略怎样使我们在满足市场需求的同时获得竞争优势？

首先，我们得用我们产品的特色来征服顾客，其次，不断增加我们的忠诚客户，进而口碑相传。

3、这些竞争优势是可持续的吗？为什么？

这些竞争优势是可持续的，因为忠诚客户对我们来说是很重要的，也是新客户的重要来源。

六：打造品牌形象

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。

2、社区群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

七，评估与控制

(一) 财务分析

总固定成本 $a = 28000$

单位变动成本 $b = 4$

单位售价c□12

现行毛利目标d□9000

未来卖毛利目标e□13000

创业策划书应该篇五

一、项目介绍

二、行业分析

三、产品/服务介绍

四、店面选址

五、装修与设备购买

六、人力资源规划

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色。

八、营销策略

九、财务需求与运用

十、风险与风险管理

十一、中长期规划

一、项目介绍

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工

和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有率，形成连锁“茶物语”奶茶店。

二、行业分析

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

三、产品/服务介绍

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推

荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：1、学会品味奶茶；2、原料成份配方；3、调味份量与时间；4、设备的应用与调味火候；5、调味手法；6、奶茶的保存；7、奶茶的包装要求；8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

四、店面选址

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在盈亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是

女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

五、装修与设备购买

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。奶茶的制作一般要用到如下设备：

1、封口机

带有计数器，一般卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

一般卖封口机的地方会附带销售，选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜

一般购买双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，一般是20__个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

而对于在店里消费用的杯子，可以尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，可以有多种款式，每种款式量不要购买太多，才会让人有好奇的心理。

5、吸管

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。吸管的形状要有特色，可以用别人不常用，不敢用的种类。

6、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个最好到大商场里买，售后服务比较好。

7、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，可以动手做一个另外的设备来解决。

8、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

六、人力资源规划

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，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

七、市场分析与预测，竞争者分析与本店特色

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

创业策划书应该篇六

(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、创业策划书的编写步骤