

最新创业项目内容及计划书目录(优质6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

创业项目内容及计划书目录篇一

甜品，是许多小女生的最爱。夏天的到来，高温天气，更是让冰激淋类、果汁类产品风行起来。

经营目标

在xx学院(地址)建立专业甜品店——心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

经营宗旨

甜美、健康、时尚。

市场介绍

xx学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析

XX学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

目标顾客

有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

原料专业，放心更多

心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

品种丰富，选择更多

众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多

心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，

尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

服务规范，满意更多

心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。

心甜门店设置在xx学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

人事

心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

管理理念

(1) 尊重餐饮业人员的独立人格

(2) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4) 营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

(5) 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

管理制度

建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

传媒广告

考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

形象代言

制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

店面布置

心甜店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

美食手册

制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

节日活动

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~2000元。

许愿树

店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将收集许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在300元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品8.8折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

开张成本：桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备、预付店租、装潢、原材料

以上项目将移交专业人士代为预算评定。

根据企业实力，心甜以xx学院这个市场为起点，放眼xx五所高校的市场，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1、立足xx学院市场，占据一定份额填补xx学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领xx学院市场，建立连锁机制

当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在xx五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3、走向xx市场，开放加盟经营

在xx市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在xx市内扩张连锁店，开放加盟经营。

创业项目内容及计划书目录篇二

本创业项目是综合运用it技术、网络技术、云存储和数字印刷技术，辅之以快捷的物流配送系统，为餐饮行业提供相关的电子商务印务平台。目前其主要业务为印制菜谱，最低零成本创业，但需要一定的设计知识及相关能力。

项目特点

1. 功能强大，制作简单，只需一个初中文化的人就能操作，而传统印制菜谱必须要由懂得美编的人才能制作。

2. 价格优势。目前其制作成本是同类产品的二分之一。
3. 后台优势。目前该项目有数百套菜谱模板，涵盖了目前国内的中西式餐饮，各大菜系、小吃等内容。
4. 门槛极低。一个从未接触过美术设计的人只需要2个小时就能学会全部操作，三十分钟就能完整制作一本菜谱的编排。

市场分析

中国有句俗语“民以食为天”，据不完全统计，目前全国范围内有不少于800万家的餐饮企业。而菜谱是餐饮企业的门面，也是餐厅的最重要的名片，因此大部分餐饮企业会根据季节、经营内容转换而定期更换菜谱以展示餐厅、菜品的信息，建立与食客的沟通，扩大餐厅的影响力。

目前市场上制作的菜谱大都是餐饮企业主独立寻找广告公司、彩印公司搜寻图片或现拍、排版设计制作，人工成本大、制作周期长、价格昂贵等问题，这都大大提高了餐饮店的经营成本。据不完全统计国内菜谱印制市场每年的消费额至少不少于200亿元。

而本项目的出现，完全解决了市场现存的问题，餐饮企业主的印制成本大幅下降，可以大大降低成本，通过不断更换菜谱来吸引更多的顾客。

投资条件

如果家中有电脑，其投入可以称为“零成本创业”，但需要有一定的制作技术，然后与专业菜谱印刷企业进行合作，不需要加盟，在制作菜谱时投入一定印刷费用。

由于投资者负责制作模板，印刷由项目方运作，所以对于草根投资者而言属于“零风险”，是一个难得的投资良机。

效益估算

以唐山市为例，全市饭店总数有11182家，从理论上讲，如果投资者一年只做10%的市场，每家客户只做单次业务，单次业务量是10本菜谱，总市场需求量是10000本，每本的利润为50—100元，就会有50万—100万元的毛利润。

而事实上，菜谱是一个易耗品，几乎没有餐饮企业一年只会做一次业务，所以对于投资者而言，这个市场收益更高。

投资提示

1. 各级代理商向总部电商平台上传订单。订单生成后会从预印费中按照代理价格扣除，并安排生产和发货。
2. 零售价可由各级代理商自行掌握，所产生的利润也归各级代理商所有。
3. 以县级市为例，每年与200家饭店合作，每家饭店最低制作10本菜谱，平均精装本和简装本各按50%计算，年最低利润可达6.7万元，最高利润可达21万元，如果每家饭店一年制作两次，利润可以翻番。

投资风险

- 1、很多中低档次的餐厅有可能并不需要(或者是自认为不需要)这种高档菜谱，这需要一定的谈判能力。
- 2、有些中高档次的餐饮或其它行业已经有稳定的印刷渠道(一般的连锁企业都自有制作公司)。
- 3、菜谱制作印刷需要一定的设计知识，在制作初期要付出一定的学习成本。
- 4、本项目需要投资者具有一定的销售能力，需要找各个店主

进行推销沟通。

5、本项目在很多城市已经有企业进入，您需要面对竞争。

创业项目内容及计划书目录篇三

根据自身的情况和市场实际的了解，以及对国家政策的扶持创业人员的财政补贴，现阶段南宁市属于扶持创业人员的试点城市。对大中专等技院毕业学生、农民工、农转非、退伍军人、水库区移民、城市失业人员、残疾人、拆迁户等八类人群创业的扶持对像。我本属于扶持人群之中。所以充分利用这个好政策进行创业。

一、 首先进行公司注册计划

注册公司的类型：独资企业，独资企业的适合商贸销售代理产品之类。其好处是股东单一运作决策容易，纳税只须纳个人所得税，无需公司所得税，注册资金无限制；不利之处：股东单一承担全部的风险无限责任，公司名头不大，不好取名，也不好融资，长远不利于发展，公司会因个人而意。有限公司，公司头衔大，好取名，容易融资，股东多，风险分担小而且还是有限责任，不会影响到个人财产，同时可以发挥每个股东的智慧和能力，对公司发展很活力，起到群策群力的作用，也不会因个人意异而变化。不利之处：得纳公司所得税，个人所得税，每年财务费用多支出审计费用，注册资金有限制，公司运作决策不易。

二、 公司注册资金定在十万元左右

原因在于创业扶持范畴，可以得申请微型企业，获得政府扶持创业基金财政补贴注册资金的30%，还有其它相应部门财政补贴，公司贷款获得优惠贷息，由政府担保，工商税收减免等。

三、 企业经营类型：批发、零售、代销等商贸产品及服务。
主营产品：节能环保、日用百货、家庭电器、其它等。

四、 主营产品市场经营分析与评估

以节能环保产品来进行分析,当前世界都在倡导节能减排情况下.我国大力扶持节能环保产业的开发与生产.是市场新兴热门的产业,在发达国家已成熟阶段,在国内还是空缺的市场.属于开发生产阶段,新出来的产品也层出不穷,商业嗅敏感的商家都已抓住这个利好机遇.想在这块大蛋糕分上一块,新兴的产品,利润率也是相当高的.节能环保产品今后是人们生活的必需品.例如:空调节电器,面对全国电荒的情况下,电价大涨,面对宾馆减少开支,节电是他们首要考虑,环境污染,水资源,空气等,人们日益要求生活健康状况下,水源产品的过滤器,空气的静化器也逐渐走近人们的视线,谁先抓住这一商机谁就先占有市场的利润.

五、 产品市场竞争的概况

主营产品节能环保是市场新兴的产业,品种繁多,市面上还不规范,还没有形成产品品牌销路,所以要通过一个质量和售后服务好和技术先进的产品来建立一个品牌销路。通过到各个小区去搞促销活动,这样即能提高产品的知名度,同时也提高销售额,逐渐建立起经销商的品牌,节能环保产品谁先打开市场的销路,谁就占领未来的市场.

六、 市场销售计划

以批发为主,零售为补,开一个公司形象店面。建立一支精英业务团队,不断的培训和指导业务员的产品推销能力。以各个街巷商铺,经销商,超市及终端用户进行推销铺货。当公司的销售品种多时,建立一种模式营销店,进行招商加盟连锁等产业链。

七、 公司组成的结构

设总经理一职，是公司的大股东或由股东大会推选举，公司的法人代表，决策者，公司的运作，货源的渠道主要负责人。财务人员一名，负责整个公司的财务报表及产品成本的订价。业务经理一名，负责建立业务团队和产品推广计划，带领团队把公司产品推广市场。业务员若干名，负责产品的推广销售。营业员三名，负责店面产品销售及仓库产品管理。

八、 企业融资和出资方式：

业主出一点，向私人借一点，邀请有决创业人入伙投一点，公司注册后获政府补贴一，以公司名誉向银行贷一点。估计融资总额：业主5万，借得5万，入伙人出5万，公司注册资金10万可获得财政补贴30%，那得3万，向银行贷款5万到10万。合计23-28万左右。以获23万为准，注册资金10万，还有13万作为活动启动资金。

九、 前期资金分配利用估算

申请注册资金认证费用：20--元(交给会计师事务所)

铺面装修：3000元

办公用品：2500元

公司注册行政费用：500元

首批货款：5万

进货差旅费用：1000元

人才招聘费用：1000

合计：七万元左右为起初的启动资金。

十、 公司员工的工资支出估算

总经理：2500/月

业务经理：20--以上(底薪1100+业绩提成)

业务员：底薪900+业绩提成(1人计算)

财务员：1200元

营业员：底薪900+业绩提成(1人计算)

仓管员：1000元(1人计算)

入股或合伙投资人参与经营：20--(1人计算)

各职位均以1人算合计：9600元(固定支出)

十一、 公司运转时一个月费用固定支出预算

办公地租金：1000

铺面租金：3000

办公差旅费：20--

工资费用：9600

合计：15600

公司必须在每个月营业利润在2万元以上方可保本运转，否则公司就处在于亏损状态，容易陷入困境倒闭。

十二、 产品的利润空间分析估算

如产品的营业利润空间为20%，那么一个月的营业额需在10万以上的销量。这才能保证公司的正常运转。

十三、节能环保产品进货清单

空气净化系列：空气静化器、香薰灯等

水净化系列：净水机、节水保健花洒等

环保家居用品：洁地机、保鲜盒等

节电家居用品：空调节电器、电蚊器、无叶风扇、即热水龙头、取暖袋等

绿色照明led□负离子净化节能灯等

车载节能用品：车载节水洗车器、车尘器+充气泵、车载太阳能清新机、垃圾桶等

节能厨房用品：免火再煮节能锅、机器人炒菜机等

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店就应是不错的选取，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家带给了一篇蛋糕店的创业计划书期望能起到事半功倍的效果。

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们带给蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未

来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，个性是本店刚开业，想要打开市场，务必要在服务质量 and 产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有必须市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重思考。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。这天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场必须的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以构成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下十分流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。个性是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他(她)为先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有个性的岗位劳动技能要求：从业职员务必持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20__元(包括店面装修和灯箱)；

3、货架和卖台投进约1500元；

4、员工(2名)同一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)
首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20__元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元
月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

创业项目内容及计划书目录篇四

初期投资1万元，包括房租，办公设备，办理照手续费等。聘请护理工10名左右，进行专业培训，为客户提供产妇护理，产妇健康指导，生活护理等，收费标准800元/月。

最新项目创业2：开一家低卡路里零食精品店

零食，这似乎是女性和小孩的专利。据广州食品与健康协会调查，有90.8%的女性都有吃零食的习惯。但是零食热量高，容易让人发胖，因此，低热量零食应运而生，弥补了普通零食的一大缺陷，且市场需求量逐渐增长。目前，上海、广州、宁波等城市有选择低热量食品店这个投资少创业致富之道赚钱的。

低热量食品主打健康、方便路线，以多元化零食为优势，甚至有“带餐”的作用。小店主要经营品种有糙米饼、糙米卷、素肉干、绿茶饼、膳食纤维、水果片、胶原蛋白、带餐汤等零食，以适合不同口味的人群。

最新项目创业3：胖人服装店

1)店面的选址：租一间30-50平方米左右的房子;2)店面的装修：店面作一个简单装修，把50平方米的房一分为二，前面作为招徕顾客、接受订单的门面房，后面作为加工衣物的厂房;3)购置设备：缝纫机及有关的其他设备;4)服务人群：特殊形体的人;5)市场的定向：胖人服装店，除市场定位恰当，目标顾客一目了然外，还得助于一个“情”字：一是请胖人当服务员，胖人为胖人服务，在心理上容易平衡，增加了沟通感情的机会;二是以不同的花卉名称代表不同的服装型号，

避开了“肥胖”二字，照顾了胖人的自尊心，与胖人的消费心理一拍即合；6)人员的招聘与培训：招聘4-5名员工，要求其精通衣服的制作，心灵手巧，对工作认真负责；7)准备材料；8)广告宣传；9)建立自己的顾客档案；10)以自己开门面承接业务；11)制作程序；12)投资预算：店面的租金：一次性交齐1个月租金和2个月押金9000元左右；店面的装修：5000元左右；购置设备，一次性投资5000-1000元；进货材料及自制材料大约需要的费用为0元的流动资金；人工费等等，每月10000元左右；启动资金550000元左右。每天有10人前来订做衣服，订做的费用平均为100元一件，月利润达10000元以上。

最新项目创业4：化妆品店

1)选址：近公交站、近小区；2)投资：起步资金50万元，一般位置较佳的店面租金约20万元/年，进货费控制在10万元左右，最好能代理一种带护理服务指导、品牌单一的化妆品，如佰草集等，可避免自己寻找进货渠道、进设备等一系列繁琐事务，如果自己单做，进货方面可先去广州、深圳等地寻找货源，先向供货方说明情况，每种产品先进1-2种样品，避免进货费用过多，在品种上，日常用品可多进些，如润肤、洁肤等基本保养品，而磨砂去死皮霜等则适当少进，这些产品使用人群相对较少。一些必要设备，如导入仪、离子喷雾器、美容床及热水器等也需配置，花费约需8万元左右；3)经营：顾客拉顾客，化妆品的利润十分丰厚，大多数品牌都会给零售商不低于30%的折扣。

最新项目创业5：“气球彩球”礼品

传情气球不是普通的充气气球，而是在气球里装入丝毛玩具、布娃娃、贺卡、鲜花、绢花、香囊以及各种首饰、装饰品等等，只要有一台玩具礼品气球机就可将礼品充入气球。然后，开一家特色礼品店，随顾客挑选气球的形状和礼品的内容。主流消费群体多为儿童、学生、情侣、家长、时尚人士、企业厂家、经销商等等。店址可以选在年轻人较集中之处或校

园附近，以及购物中心、人气旺的街道等，方便吸引消费群。除去房租和人工，初始货品投资额在3000元左右，包括：一台玩具礼品气球机的价格为880元左右，1500元的底货费用和700元左右的流动资金与其他费用。店面10-20平方米左右，简单的店面装修需2000-3000元，配置物品如礼品展示架等500元，适当印刷宣传品如彩色单张500份约400元，总投资只要1-2万元。别小看气球礼品店的经营，因为形式新颖和具有趣味性，很可能使产品成为城中的时尚潮流。

最新项目创业6：科技书店

现在的农村大都搞多种经营，农民们也广寻致富门路。通俗易懂的农村科技致富书籍能为他们提供致富信息及相关知识，越来越受农民朋友们的欢迎。倘若能够因地制宜地提供一些适合实用的科技书刊供农民们选购或租借，一定会有可观的收入。

最新项目创业7：做烧烤生意

在农村，老人和小孩占多数，而许多小孩也喜欢吃烧烤类的小吃，在农村群众密集的地方摆一个烧烤箱，做各类肉质、蔬菜烧烤，只要把口味弄好了，有了客源，小生意也一定能做大、做强的！

由于越来越多的农民工兄弟远离家人和孩子，所以造成年迈的父母孤苦伶仃和幼小的孩子不能受到良好的教育。您可以尝试提供一个这样的环境，培养留在家乡的儿童，着重素质教育，如电脑学习，体育培训等。同时给年迈的父母提供散心的场所。此二者皆可以为您自己致富，同时又可以造福于乡亲。

最新项目创业8：数码瓷像馆

主要经营项目是将人物艺术照等作品，图片加工成瓷像。投

入需要2万元左右，其中1.2万元用于购置一套数码瓷像砖，烤印设备，一台电脑，一台扫描仪，打印机；5000元用于人员工资和一间20平方米店面(包括加工间)的首期房租；3000元用于流动资金。加工人员会简单电脑操作，2人即可营业。前期可适当作些宣传。

[最新项目创业]

创业项目内容及计划书目录篇五

创业策划书一般的格式，创业策划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持。创业计划书必杀技如何写创业计划书呢？要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，世界创业实验室消息：还是要拿去银行贷款。从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。不过，创业计划书也有一般的格式，需要涵盖以下必须的内容。

首先需要6c的规范。

首先是concept(概念)。就是让别人知道你要卖的是什么。

其次是customer[]顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

第三是competitor[]需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

第四是capabilitie[]要卖的东西自己懂不懂？譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜？如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

第五是capital(资本)。资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少。

最后是continuation(持续经营)。当事业做得不错时，将来的计划是什么。

一般来说，创业计划书有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。然后是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐信。

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

市常首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市场既有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市场不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

下列三种时候尤其要做竞争分析：

1. 要创业或进入一个新市场时；
2. 当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；
3. 随时随地做竞争分析，这样最省力。

竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

创业项目内容及计划书目录篇六

- s□ 1. 地理上更接近受众，节省顾客时间成本，方便消费者。
2. 情感上校园咖啡厅更容易为消费者接受，甚至有些消费者本能的排斥校外商业气息浓厚的咖啡厅。

3. 易于结队消费，人群集中，易产生示范和模仿消费效应。

w□ 1. 实力上不及校外咖啡厅雄厚，管理经验不足，影响力较弱。

2. 消费群体单一，且消费时间也相对集中，增加了管理成本和运营费用。

o□

1. 目前校园市场是一个未被开发的处女地，消费群体集中，消费潜力巨大。

2. 年轻人居多，一旦形成习惯和消费偏好，易形成顾客忠诚。

t□ 1. 一旦成功，容易导致跟进的竞争者。

2. 校外众多的咖啡厅容易分流顾客。

part b: 消费者群体分析: