

最新大学生服装店创业计划书 大学生创业计划书(实用5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

大学生服装店创业计划书篇一

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

2、本店打算开在社区商业街，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、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金万元。

1、由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定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，并成蛋糕市场的知名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，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、向阳坊、红叶、安琪尔。因此竞争是很大的。

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。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，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，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一定的竞争策略：“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，以达到广告宣传的效果。

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，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，藉以形成新的利润增长点。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非常流行的冰粥和刨冰，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，这可以给消费者受尊重感，另一

方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，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，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，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。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

大学生服装店创业计划书篇二

领衔人：

电子邮箱：

专业：现代殡仪技术与管理

年级：大一

邮编：

学校全称□xx民政职业技术学院

初赛负责人：

学校地址：

团队基本情况

团队成员：

项目所属领域：环保型。

产品：集合肥皂器。

服务：所有肥皂的使用者。

电话：

指导老师：

1、 领衔人简介

我叫xxx是xx民政职业技术学院殡仪1431班的一名学生，平常喜欢探索一些小事情并产生一些小猜测，这个产品的灵感就是在家里使用肥皂时想出来的。

2、 项目简介

肥皂集合器，它能够很好的利用家里平常用的剩下的小肥皂，因为到了那个时候小肥皂就不好使用，甚至会断，所以用这个肥皂集合器可以很好的将所有的残余肥皂利用起来使用。

1、 产品的技术原理：回收利用平常用剩余的肥皂。

2、 技术水平：不需要太多的成本，因为制作过程比较简单。

3、 新颖性和独特性：操作简单、成本低。

4、 项目的市场保护措施：需要得到相关部门的许可并获得专利才可以进行正规的生产。

5、 项目研发计划：在小工厂制作一小部分产品出去卖，并收集用户的意见。

6、项目生产计划：根据销售的多少来决定生产量。

1、营销方式和渠道：主要针对家庭主妇或是老奶奶。

2、营销队伍：我与寝室的成员。

3、促销计划：准备在每个小区摆摊设点对居民用户进行销售。

4、价格策略：由于成本比较低，所以价格定在5元左右，跟平常的肥皂盒价格差不多，这样就能吸引更多的顾客。

1、资金需求和使用：资金的需求不会太大，因为成本比较低，使用也采用节约制，当然在节约的停驶也保证肥皂盒的质量。

2、预计销售收入和经济效益：预计5000元左右。

3、财务分析：因为生产成本比较低，并且售价也较低，所以每个只能赚一点钱，但如果销售量很好的话，就可以赚很多钱。

1、技术风险：技术风险相对以较小，因为技术含量比较小，所以没有含太多的高科技含量。

2、市场风险：市场现在没有出现这种产品，所以没有什么竞争对手，加上这是一个新产品，所以大部分顾客会觉得很好奇。

3、管理风险：只需要专门有人负责生产、包装和销售就差不多了。

4、对策：加强对产品的质量，给顾客留下好的印象，这样就可以提高销售量。

由于产品是新产品，大部分顾客会认为很新奇，因此前期可能会有很好的销售效果，可能到了后期，我们可以进行产品

更新，并加强产品的推销，以此来提高产品的销售。

大学生服装店创业计划书篇三

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目。

项目名称□xx餐厅

性质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生餐厅。

建设地点□xx大学城

市场分析：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。本餐厅就是根据这一点，为了提高大学生的饮食质量，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。

宗旨：健康营养，服务学生，创造有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1. 早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。
2. 午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。

3. 全天提供各色餐点，冷饮，热饮.

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌. 同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食. 随着餐厅的固定食客的增加，建立起坚实的客户关系.

财务数据：财务计划栏

注册金额：十五万元

融资方式：自己工作所得五万元，家人助资五万，贷款五万

组织理念：特色饮食，微笑服务

结论：学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源. 以大学城为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱. 据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力. 而本人正是学生———这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的.

（一）餐饮经营者

1. 拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力.
2. 餐厅员工的薪资和休假的安排
3. 热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度监督.
4. 控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况.

5. 加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量.

（二）中餐厨师

1. 每日早午餐的制作，保证食品质量

2. 遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营.

3. 遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费.

4. 上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪.

5. 努力创作特色饮食.

（三）西餐厨师

与中餐厅厨师职责相同.

（四）服务生（三人）

1. 微笑服务，礼貌待人.

2. 餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业.

3. 客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食.

4. 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到.

5. 工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，

请其帮忙解决问题.

6. 客人离开后, 注意是否有遗留物, 若有, 速交柜台, 然后, 迅速整理餐桌, 做好下一批客人来之前的准备.

7. 下班前检查工作区域是否关灯, 关窗, 电源是否切断, 确保安全.

8. 与员工之间建立良好关系, 互相帮助, 遵守餐厅规章制度.

(一) 项目申请

餐厅的创建需要进行申请, 取得经营许可证. 在银行进行抵押贷款, 获取开业基金.

(二) 餐厅开办前准备

1. 租用场地

2. 装修餐厅, 餐厅风格自然, 随意, 同时负有现代气息, 墙面采用偏淡的温色调, 厨房布置合理精致, 采光性好, 整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间.

3. 聘用中西餐厨师, 签订合同.

4. 联系用原材料供应商, 与之签订合作合同.

5. 聘用勤工俭学的学生为服务员, 谈好薪资, 工作时间, 工作内容, 签订好劳工合同.

6. 开始在各高校进行宣传活动.

餐厅是为人们提供生活饮食的地方, 是人们生活所必不可少的. 随着生活的不断进步, 经济的不断发展, 填饱肚子不再是人们对饮食的要求, 现在的人所追求的是干净卫生, 有特色

的餐厅. 而本餐厅就是在此基础上建立起来的, 价格适中, 选择多样, 安全卫生, 微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件.

(一) 此类餐厅的形成及发展前景

世界的不断融合, 越来越多的西餐厅在中国建立起来, 高校的学生接触的西方文化, 让他们对西方的食物充满好奇, 因此, 像本餐厅中餐为主, 西餐为辅的餐厅有着一定的市场需求, 只要价格安排合理, 味道较好, 餐厅风格独特, 一定会有较高盈利.

(二) 餐厅所在地(大学城)消费市场分析

xx大学城是xx各所高校集中的地方, 消费量大, 中餐厅多, 但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多, 因此, 学生餐厅会有较大的市场. 且由于本餐厅的价格安排较为适中, 符合大部分学生的消费标准.

(三) 现已创办的此类餐厅概况

1. 名称□xx餐厅
2. 成立时间□20xx年xx月xx日
3. 所在位置□xx大学城
4. 优势分析: 存在时间长, 有固定客人, 午餐、晚餐有特色, 开业时, 此类餐厅并不多, 因此具有较高的人气, 符合人们追求新奇的心理. 且在当时, 价格便宜, 风味独特, 颇受追捧.
5. 主要经营项目介绍: 午餐是中餐, 晚餐是西餐
6. 存在的缺陷:

1. 餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感.
2. 因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满.

7. 本餐厅的竞争策略

（一）做好宣传，开展各种促销活动

1. 前期宣传：大规模，高强度，投入较大. 后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销. 定期具体活动的策划和组织，通过活动时提醒顾客的消费意识.
2. 针对节假日，开展有针对性的促销策略.

（二）创造本餐厅特色

1. 永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要；自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识永远和校园生活合拍.
2. 这是你的餐厅. 每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力. 应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪.

（一）在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

1. 优势宣传：

1. 本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间.

2. 同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水.

3. 简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色.

4. 此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额.

5. 本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势.

6. 本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准. 具体内容请参见附件一.

2. 服务:

本餐厅所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调. 餐厅规章制度也有明确要求.

3. 品质与价格的双重保障的竞争策略

1, 本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食.

2. 本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求.

4. 校园广告

(1) 再在前期资助学生所举办的活动，在其活动中推广本餐

厅，打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来。

(2) 等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客，当然这是在盈利的前提下进行的。

(二) 经营模式的建立

1. 本餐厅提供免费茶水和鲜汤. 并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

2. 本餐厅推出烧烤冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

4. 餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，根据不同情况采取相应得做法. 如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的。

5. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利. 据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

6. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况. 寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

7. 制作顾客反馈表. 在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念, 认真听取顾客意见. 将顾客满意进行到底. 树立顾客满意自己才满意的观念, 做到时时刻刻为顾客着想.

(一) 市场进程及目标

慢慢吸引顾客的前来, 努力在半年内收回初期的投资. 提升知名度、美誉度; 积极进行市场调研, 努力的开发新的饮食产品, 为餐厅的进一步发展积蓄资本.

(一) 资金方面

为防止资金回收较慢, 资金链条发生断裂, 需要有备留资金, 十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用.

(二) 资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主, 是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品, 尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅, 因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资, 这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品. 因此, 要与原材料供应商建立长期友好合作关系.

(三) 经营方面

餐厅长时间经营下来, 顾客会对餐厅的饮食厌倦, 餐厅风格的一成不变感到无趣, 那么, 就要适时的改变菜色, 运用一定的资金进行餐厅风格的改变.

(四) 管理方面

1. 为防止厨师被挖角而辞职, 餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解, 并及时聘请另一个厨师, 发明新的特色菜.

2. 同时, 对于餐厅的厨师和服务员, 餐厅管理者需要与之处

好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

（五）其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

1. 现金流量表

3. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。（大约估计为70000）

4. 剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

2. 预计损益表（主营业务收入）

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润1000元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

大学生服装店创业计划书篇四

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是饭菜种类少、出饭速度慢、饭菜质量差、营养搭配不合理、地域不同导致的饮食习惯的不同、营业方式单一等，因此虽然价格较低，但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保

证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，创建一家以学生为主要对象的餐饮连锁店。

单元店位于大学聚集中心地段，主要针对的是大学生、教师。经营面积约为200平米左右。经营范围有日常主食和休闲小吃为主。日常主食主要提供早餐、午餐、晚餐、配送快餐，休闲小吃主要有特色冷饮和休闲小吃等。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有尽可能的融合各地不同口味菜式。而休闲小吃则提供各种冷饮糕点，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘，各种面包、蛋糕等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息、文化气息，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

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。

并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、种类丰富的休闲小吃、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，师生喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此本店则可以抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，规模小，经营管理模式不成熟、市场知名度低。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假假期

间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

1、学生在校间的流动性强，持一张卡在本餐厅所属各连锁店均可消费；

3、显露出大面额钞票的消极影响，现金支付的很多弊端，（比如再掏钱过程中丢失钱财或其他物品等，）

5、减少现金上面细菌的直接传播等。单元店设置店长一名，收银员1名，厨师3名，服务生3名，每周提供兼职服务生若干名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有科学合理搭配营养的绿色健康餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务 温馨、文明的现场服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

店面设计 视觉识别

店面：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店面应有现代化格调，文化意味悠长。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，聚餐性大餐桌，性格喜好不同的消费

者都有自己喜爱的角落和环境。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：重视已有顾客关系，借此进行口碑渐推营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识，针对节假日，开展有针对性的促销策活动等。

大学生服装店创业计划书篇五

悠闲居有限责任公司

1.1公司宗旨

在悠闲中放松心情，忘却烦恼，享受快乐人生；

在悠闲中调适心态，感怀真情，感悟人生真谛。

1.2 公司简介

悠闲居有限责任公司是一家拟议中的集餐饮、休闲、娱乐为一体的综合性服务公司。公司将提供一系列健康时尚饮料和食品，同时举办各类趣味性活动，帮助顾客排解压力，休憩身心，同时开展面对面的交流，弥补当代青年人过份依赖网络社交方式所造成的远离现实社会的不足，增强人们的语言表达能力和人际沟通水平。不论顾客是“乐天派”还是“严肃派”，不管他们是喜欢融身于热闹的人群中，还是喜欢坐在安静的角落里，都可以找到属于自己的那份快乐！我们希望悠闲居成为青年人在工作学习之余驱赶疲惫、放松心情的聚集地。

1.3 场地与设施

公司非常重视店面的选择，选择店址时我们重点考虑的问题有：1、交通问题：交通一定不能太偏远且一定要便利，店面附近要有方便停车的地方。2、环境问题：周边环境不能太嘈杂，街道干净卫生，环境优美。3、根据自身对于目标客户群体的定位，以就近原则进行选择。

公司总部设在淮河路步行街附近，同时在磨店乡职教基地、大学城区开设分店。

1.4 产品与服务

1.4.1 多样化的餐饮

提供各种具有特色的、时尚的食品及饮品。其中包括合肥本地和国内、国外具有代表性的各种特色食品、饮品。同时，

为会员提供预订服务。

1.4.2 diy服务

提供diy服务，顾客可自己选择材料，自己动手做各种饮品和食品，如水果、沙拉、蛋糕、巧克力等，也可自己动手做小饰品，同时顾客做的小饰品可放在本店进行销售。会员可预订制作食品、饮品、小饰品的原材料。

1.4.3 倾诉服务

聘请专业心理咨询师，开展各类倾诉活动，让顾客的真实情感在优雅宁静的氛围中得到充分地倾诉，缓解心理压力，调适心理状态，让顾客轻松面对工作和学习。

1.4.4 音乐空间

提供各种音乐器材，设置表演舞台，给顾客一个展示才艺的机会。如顾客愿意组建自己的乐队，本公司将无偿提供器材，但仅限在本公司经营场所范围内使用。