

最新创新创业计划书题材(优质5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

创新创业计划书题材篇一

为了让餐饮创业工作更加顺利，制定一份详细的餐饮创业计划书十分有必要。如何根据实际情况制定餐饮创业计划书呢？下面是一份日式拉面店创业计划书，供参考。

拉面达人之屋

基隆市爱三路麦当劳附近

主要是以日式料理为主，希望让顾客享受到日式拉面的美味，给顾客一个舒适的环境用餐，而且基隆很少有拉面店，如果汤头好的话顾客就会一直上门。

是以在附近的上班族及学生。

来基隆庙口的观光客。

基隆庙口的小吃摊及附近的简餐店。

附近的速食餐饮业及7-11。

1. 附近是庙口小吃以及速食餐饮店，我们为了响应m型化社会，所以以平民价来吸引消费者上门，满足各个消费族群。
2. 附近50公尺就有停车场，十分方便，解决消费者停车问题。

3. 虽然日式料理在一般人而言都是相当昂贵的，我们会尽量推出套餐，附赠饮料及小菜，价位大约会在150~200之间。

开店成本：1200万元台币（下同）

一个月店面租金：10万

员工薪资：

外场薪资：19000元（一个月），人数5，一个月95000元

内场：24000元（一个月），人数3，一个月72000元

工读生一小时：100元，人数2，一天8小时只上假日，一个月8天12800元

总额：179800元

水电瓦斯：

电费水费：80000元一个月40000元

瓦斯：大桶800元一次叫4桶，每个月换3次，一个月9600元

总额：49600元

食材：

面：一天2500元，一个月75000元

菜钱：一天2000元，一个月60000元

肉：5500元（两天一次），一个月82500元

杂项：1000元（一天），一个月30000元

海鲜：3500（一天），一个月105000元

总额：352500元

饮料：

柠檬1斤80元，每月15斤，一个月1200元

红茶一袋120元，每月30袋，一个月3600元

牛奶1瓶125，每月15瓶，一个月1875元

总额：6675元

依目前估计大约两年半可以回本

创新创业计划书题材篇二

公司概况

（一）公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称	出资额	出资形式	股份比例	联系人	联系电话
------	-----	------	------	-----	------

2. 团队介绍

对每个核心团队人员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

产品及服务

(一) 防卤漆产品、服务介绍

(二) 防卤漆核心竞争力或技术优势

(三) 防卤漆产品专利和注册商标

行业及市场

(一) 行业情况

防卤漆行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对防卤漆市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、

服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

营销策略

(一) 防卤漆目标市场分析

(二) 防卤漆客户行为分析

(三) 防卤漆营销业务计划

(1) 建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2) 广告、促销方面的策略

(3) 产品/服务的定价策略

(4) 对销售队伍采取的激励机制

(四) 防卤漆服务质量控制

财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年防卤漆项目资产负债表

未来3-5年防卤漆项目现金流量表

未来3-5年损益表

融资计划

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该防卤漆项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

一、便利店的潜力及趋势

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态便利店。

便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。

便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的`市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以

此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。

未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

二、选址

(一) 商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的直线距离0—200米内，超过200米的效果就比较差了，经营面积一般在60—200平方。

(二) 经营选址

一般都在社区(拥有自己的商圈)及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边(借助人家的商圈)，以此来达到自己的经营赢利。

三、投资计划

(一) ci设计

1、企业标识

要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci

既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

(二) 投资计划

1、固定设施

天花便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即

可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面——为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

音响——为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑——一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件——与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台——收银台兼管理人员工作台。

货架——以平方数计，每4-4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜——因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备——如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

创新创业计划书题材篇三

专科在校大学生。

培养大学生创新精神和创业意识，提高大学生综合素质和创

业能力，使大学生获得更好的职业发展前景。对一些有潜力的大学生创业者提供指导和技术扶持，助其走上成功创业的道路。

聘请国内外知名公司的高级管理人员，以及对创业有资深研究和实战经验的专业人士、职业讲师、资深培训师、成功的创业者。

通过体验式、实践式、互动式等教学方式激发学员学习兴趣，启发学员深入思考和操作实践。

案例教学：通过真实案例的讲解与分析，启发学员思考，提高学员的创新能力和创业能力。

实践教学：通过角色扮演、创业实践等情景训练，让学员获得更真实的创业体验。

互动教学：通过小组讨论、互相点评等方式，提高学员积极性与主动性，更加具有创造性地参与教学环节。

创业能力培训内容主要包括五门课程：战略定位、商业模式、资源整合、销售技巧和创业实践，同时还设有课程总结、课程体验、座谈和参观等活动，总计40小时。

学员可以免费试听，体验案例教学、互动教学等教学方式，了解课程内容和授课形式。

战略定位

学习如何通过调查分析找到市场需求，如何选定客户，如何通过选择合适的产品与服务满足客户需求。

商业模式

根据选定的客户、产品或服务，学习如何建立可以持续运营

的. 商业模式和盈利模式。

资源整合

学习如何通过沟通与合作的方式整合内部与外部的资源，增强企业竞争能力，提高效率，降低成本。

销售技巧

学习广告、营销等知识和技能，让产品与服务快速获得客户关注并认可，让企业获得较强的销售能力。

实战演练

通过情景模拟、案例分析、团队pk等方式让学员在应用中更好地掌握知识技能。

活动

通过讲座、座谈等活动，让成功的创业者与学员分享经验，学员可以体验更多的真实经历。

参观

参观考察企业，了解技术发展趋势，学习企业运作流程，感受企业真实氛围。

创新创业计划书题材篇四

一、创业机会选择的原因

根据我上大学以来的经历发现，感觉到餐饮业是一个很有发展潜力的市场。都说“民以食为天”，这句话的确是没有错，所以我想在呈贡大学城开一家特色小吃店，这里学生人数多，

而且消费能力也比较强，所以我们选择这个小吃创业是因为：

1. 位于大学城内，学生的消费能力比较强，具有广阔的消费市场。
2. 我们的小吃店虽多，但没有几家是地地道道的小吃，而且都是单一的地方小吃，没有一家是多样化，多特色的小吃店。
3. 餐饮业规模较小，经营风险小，资金易周转，团队易管理，效益回报快，不需要长期的投资，属于易经营的项目。
4. 开小吃店对外部条件要求不高，对环境的依赖性不强。经营比较灵活，易转变，对交通气候的不敏感，便于生产，经营。
5. 适合团队创业，大家可以一起分担风险。
6. 迎合了当代大学生的消费心理，容易打开市场。

开办特色小吃店是一个市场缝隙和机会。创业是一件具有很大风险的艰难的事情，尤其对于我们学生来说，创业资金比较短缺，资源整合的能力有待提高，所以我们必须做到谨慎，不能盲目的参与到市场竞争中。餐饮行业更适合我们的起步创业，因为它更侧重于服务，运营模式更易操作，规模较小，经营风险小，资金回转较快，也易退出市场。

二、项目分析

开办特色小吃店在xx大学城发展前景越来越好，由于xx距离市区较远，xx校区周围开的特色餐馆都有区域性，没有一个综合各地特色的小吃店。而我们的小吃店却是各地小吃的组合而成，是一个综合性的小吃店。它弥补了这个空缺，是一个市场的缝隙。项目的发展具有以下几点优势：

(二)制定了差异化营销战略。多样化、跨地域特色小吃对长期在食堂吃饭不满意学校食堂伙食的同学们具有较大的吸引力。

(三)具有成本领先的优势。我们的小吃店专门聘请了精通各地特色小吃的厨师，在一定程度上节约了成本。同时，我们的小吃物美价廉，在学生的可承担范围之内。

综上所述：开办特色小吃店在我校有很好的消费市场和发展前景。

地址选择在餐饮店经营中有着重要的作用。店的规模大小、所处地点和成本高低都直接影响着我们特色店的目标市场、营销战略与商品构成。结合大学城的实际情况，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地点而不愿到较远点地方，所以在地理位置选择上应离寝室区较近。

三、目前景分析

由于综合性的特色小吃店在黄金校区是首次开办，可以抢占先机并在黄金校区开拓一片市场。我们这个团队的成员都是学管理的，团队合作意识较强，可以创造性的整合各种资源，如组织领导能力、沟通能力、对市场和顾客需求的洞察能力。可以为小店的发展提供策略。提供新颖的管理模式和优质的服务，并不断的创新，拓展市场，促使特色店的更好更快的发展。

第二章

一、目标市场

我们的目标市场定位在在校大学生，在校大学生以及情侣是我们顾客的主体，主要是那些喜欢各地风味的学生，满足他

们对不同风味的需求的要求，大学生有追求新事物的激情，不满足现状，希望有创新，我们小吃店就为了符合这种需求而应运而生得。

二、项目简介

我们的项目是创建一个多样化、跨地域性的特色小吃店。容纳大部分省市的小吃，满足大部人对异地风味的需求，提供一个较好的平台。我们小吃店坚持错位竞争的原则，找准服务对象，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员，并根据消费对象的消费习惯、品味、喜好等特点，有针对性的设计饮食品种、布置就餐环境。针对大学生饮食不规律，休闲娱乐活动较多特点，我们也提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。我们店品种多，经营南北方不同小吃，可以使我们满足不同的顾客。而非餐点又提供各种冷饮，如豆浆、薄冰、粥、水果拼盘等。我们的小吃物美价廉，口味全，营养丰富，为就餐者提供了更多的选择。产品齐全，服务周到，为特色小吃店成功开拓xx校区市场奠定了良好的基础。

三、服务简介

我们将提供安静整洁的用餐环境，保证优良的服务，创造优雅的氛围。同时还有一系列的配套设备，可提供流行音乐，设置情侣专区，提供杂志和书籍供广大顾客阅览。

第三章

一、市场分析

餐饮业是竞争最激烈的行业之一。目前小吃店遍布全国各地，不同的地方有不同的小吃店，它们大多体现了当地的风俗民情，就目前现实市场而言，小吃店还是比较火爆的。从消费者的接受性来看，随着人们生活水平的不断提高，小吃的价

格又相对便宜，大多数人还是愿意消费的。小吃属于食物类，虽不能与米饭相比较，但早餐大多数人还是倾向于吃小吃的，有时人们心情郁闷或者其它原因不愿吃饭，也可以吃吃小吃，开开胃，所以小吃目前的潜力也是很大的。

strength(优势)分析:

从我们周围环境出发，目前的小吃店都普遍存在一个现象就是种类单一，它们只是部分地方的风味小吃。而我们现在所做的小吃正是克服这一缺点，尽量多样化，集各地小吃。我们提供的是优质服务，给顾客带来家一样温馨的感觉，尽可能的满足顾客的多种需求。同时我们的特色小吃走群众路线，价廉物美，能够深受广大学生群体的喜爱。简洁舒适的装修将是小吃店的一大特点，学生普遍喜欢在安静整洁的环境下享受美味佳肴。菜品和服务将是我们小吃店的核心竞争力。自己是学生，所以比较容易把握学生们的消费心理，能够及时跟上学生的消费时尚，推出竞争力较强的产品以及服务。

weaknes分析:

刚进入市场，小吃店的规模较小，人力物力资源有限，在服务质量、服务项目等方面显得很薄弱。比如我们只有两个服务员，在生意比较好的情况下很可能会产生下单不及时、上菜速度慢等情况。而校区内外的竞争也是比较激烈的，很难形成自身的竞争力。另一方面，学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，这在一定程度上加大了我们的创业成本，使项目很难发展壮大。由于是综合性的小吃店，所以比较难以找到“全能”厨师，所以有可能加大我们的厨师招聘成本。

opportunity(机会)分析:

据我们的市场调查与分析，本店产品具有广阔的消费市场，并具有一定的核心竞争力——多样化特色菜品与优质服务。创业团队成员都是学习管理的，具有敏锐的洞察力和信息收

集能力。我们把握住了当前学生的消费心理，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餐饮行业的。

threat(威胁)分析:

小吃店的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但在价格上就缺少一个竞争优势。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，多样化、跨地域的特色食品提供的可能性也值得我们进行深入思考。跨地域原材料的采购将会极大程度的增加我们的生产成本。如何完美的做出各地风味的小吃也是一大难题，因为各地风俗与饮食习惯的不同，是否大多数的顾客都能对产品认可和满意呢?同时还有经营模式被复制的可能，这也是需要接受考验的。

二、市场预测

小吃店在我们学校虽然存在，但没有一家容纳各种特色小吃，只是单一的经营模式。现阶段的小吃满足不了顾客的各种需求，所以我们特色小吃店，会有一定的市场，具有一定的需求。

三、竞争分析

我们的竞争对手是学校的食堂，还有其他的小食堂和小吃店，他们比我们更早的进入市场，拥有一定的市场占有率。我们的项目是一个市场缝隙，目前在这个大学城内还没有兴起。刚刚起步，市场开拓阶段需承担一定的压力。且区域内有大量替代品，需求弹性较大。这对我们开拓市场有较大的难度。

第四章

一、营销策略

为提高佳美味小吃店的名声，也为了让顾客能更好地享受到我店的优质服务，我店特制定一系列销售方式与营销计划。

1. 作为一个刚起步的小吃餐饮店，首先是要让大家了解小店的情况，所以增加同学对我们小吃店的认识，提高知名度是很有必要的。如贴海报，发宣传单，以吸引顾客。因在学生群体中信息传递的广度和力度是很大的，而我们的主要消费群体又是学生，所以应加大在学生当中的宣传力度。
2. 试营业阶段可开展一系列优惠活动，如打折、赠送小礼品，而且也可以提供一些东西免费品尝。增加一些新的业务，吸纳大量的消费者，以提高小店的竞争力。如以班级为形式的聚餐，为其提供材料让其自己在本店做各种小吃。
3. 为顾客提供优质服务，提供外卖与预订服务。小吃店在适当的时候还将推出送外卖的服务，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，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。此为经济批量销售。
4. 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。寒假期间可考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。
5. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待我们小店的发展，可根据pdca循环(即戴明环)，进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自

己的品牌，可以往专为学生提供饮食的小吃行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

6. 考虑市场的切割，把小店的营销策略与其他小店的策略区分开来，从而吸引顾客

二、管理策略

店长

两个服务员□20xxxx2

一名学生收银员：1800

一名学生服务员：星期六、星期天工作，200

两名厨师□4000xx2

三、主要的文化特色

健康关怀、人文关怀。

主要的产品特色：丰富的各地小吃，物美价廉。

主要的服务特色：家一样的温馨，满足顾客的需求。

主要的环境特色：具有休闲的环境，宁静的氛围，恋爱的天堂。

注：我们特色小吃店对厨师要求较高，聘请的厨师必须精通各地小吃，厨艺高超，工资也相对来说较高。

四、员工管理规章制度

1. 准时上下班，对所担负的工作争取时效，不拖延、不积压。

2. 尽忠职守，保证工作激情。
3. 爱护本公司财物，不浪费，不化公为私。
4. 遵守公司一切规章及工作守则。
5. 保持公司信誉，不做任何有损公司信誉的行为。
6. 注意本身品德修养，切戒不良嗜好。
7. 待人接物要态度谦和，以争取同仁及顾客的合作。

五、财务分析

1. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需40000元(场地租赁费用10000元/年，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1500元，基本设施及其他费用等3500元，第一月工资1元，流动资金10000元)。
2. 考虑到我们的创业资金比较少，融资方式为四个创业成员自行出资，无需银行贷款，降低了风险与成本。
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，杂项开支等。每日经营财务预算及分析据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约20xx元，收益率15%，由此可计算出投资回报，收期为四个半月左右。
4. 原料采购我们可以根据前一天的销售情况来看，做到库存的货尽量用完再进，以免久放变质。这样做可以极大的节约小店的成本。

六、风险分析与管理

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几类风险的存在：

外部风险：

(1) 校园内特色小吃店较多，面临的市场竞争与压力较大。最大的市场风险来源于市场上的竞争对手。如果收益较好很可能导致经营模式被复制，从而加重了小吃店的生存压力。这就要求我们小吃店根据市场变化及时调整，不断推出新款式，新品种、新服务、新特色。

(2) 员工流动率过大，经常有员工做不到一、两个月就辞职，尤其是服务员的流动率。因为小本创业，规模较小，所以每个岗位都没有备用人员。每个老员工离职就会有新的员工进来，新员工需要一定时间适应，增加了不必要的工作量且不利于小店的正常营业。

(3) 一时疏忽导致安全隐患，原材料采购或在生产过程中不注重细节，出现食品安全问题发生事故。

内部风险

(1) 内部管理经营不善很可能面临处境艰难甚至破产的境况。小吃店是一个技术含量相对较低的行业，但是它对管理人员的能力与素质要求较高。不断完善我们的规章管理制度，将科学管理作为我们创业资源优化整合后的核心竞争力。因此，建立现代管理制度和强化店内部管理对小店的生存与发展至关重要。

(2) 缺乏核心竞争力。餐饮业侧重于服务，不仅要服务好顾客，更要服务好我们的员工。要提高成员的归属感和忠诚度，提高员工的工作积极性从而促进小店的发展。我们小店资源优化整合后的核心竞争力就在于我们优质的服务。

(3)店内的环境，卫生问题，安全问题对于顾客忠诚度的影响是很大的，这要求我们着重对店内环境设施卫生状况的把握。为顾客营造一个安静舒适的用餐环境，提高小店的市场竞争力。

(4)店内的资金周转不灵等现金流问题容易导致失败。创业活动是创业者在资源匮乏的情况下开展的具有创造性的工作，势必面临很大的不确定性。创业阶段对资金整合的要求比较高，这也要求我们制定一份切实可行、全面完善的财务计划。

第五章

一、公司文化

由于学生来五湖四海，我们公司主要是提供一个得家的文化，让异地的学子通过品尝家乡的小吃，减轻对家的思念，减少在异地的陌生感，使他们有家的感觉。“让爱体现在服务，让服务充满爱；让思念埋在美食中，让美食体现家的温馨。”这是我们公司文化主旨。

二、团队建设

我们公司的组织结构是直线型，店长控制着店里的一切事物。这种结构可以避免我们公司错过机会，一切决策可以较快得出。团队是注重集体绩效、积极的、共同的、相互补充的具有积极的协同效应的特殊群体。要达到群体绩效是1+12的效果，成功的开展团队建设，就必须建立成员间的信任，成员具有协作精神，良好的心态，注重细节，具有竞争和合作意识。关于团队建设活动的开展，我们可以通过以下几个途径进行：

- 1、确立团队的目标，使个人目标与企业目标相一致。并设置符合团队长期发展及团队成员的利益和诉求的目标。

4、建立信任，进行足够的沟通，使员工之间相互了解，相互支持，建立一个和谐稳定的工作环境。

三、团队简介

团队名称：梦之翼

团队理念：永不言弃，没有过不去的坎

团队精神：沟通力、执行力、创造力

第六章

附录一

1. 为规范公司行为，保障公司股东的合法权益，根据《中华人民共和国公司法》和相关法律、法规，结合我公司具体情况，制定本章程。

2. 小吃店名称：嘉味美

3. 我们的小吃店，独立核算、自主经营、自负盈亏。

4. 小吃店的经营范围：特色小吃、休闲餐饮。

5. 公司注册资本：人民币10000元

创新创业计划书题材篇五

策划书

项目名称： 团队名称：

一、公司概况：

【企业名称】 【企业标志】

【企业类型】 有限责任公司 【注册资本】 【组织结构图】

【各部门业务介绍】 企划部

1. 负责公司品牌推广、企划工作，建立和发展公司的企业文化、市场文化和管理文化

3. 负责公司对外形象的建立与宣传，配合完成日常推广工作
财务部

1. 负责公司日常财务核算，参与公司的经营管理

4. 严格财务管理，加强财务监管，督促财务人员严格执行各项财务制度和财经纪律

业务部

3. 负责收集市场需求信息和客户满意度信息

4. 负责订单的管理和销售费用的管理 管理部

2. 负责制定公司人事、劳务工资、考核、培训等管理制度、规章和办法并组织实施

3. 负责公司各类会议、重要活动的组织筹备，编写会议纪要

4. 统一管理公司各种医疗器材和办公设备

5. 推广先进的经营管理理念

二、服务介绍：

我们的服务主要是面向大学城的全体老师、在校大学生和职

工。依托专业的技术，在中医理论的指导下，利用传统医学文化与现代养生技术，以中医养生为主要业务，健康指导和保健产品为辅助，推崇治未病保健宗旨，是一家以艾灸、推拿等为主要调理方法的中医保健养生企业，依据中医“治未病”的理念，致力于亚健康的调理。

在生活节奏越来越快、压力越来越大的当前，亚健康已经严重危害着人们身

心健康。我们在针对上述人群进行了问卷调查以后，发现大家的健康状况不容乐观，也同时发现了一个我们可以施展所学的广阔市场。中医理论中“阴阳平衡即健康”的理念，为亚健康状态的调理提供了理论基础。为了提高在校大学生的身体素质，缓解教职工的职业病，我们经过筹备，于今正式推出“治未病”中医养生诊疗。提供从脉诊、咨询到调理的全方位服务，帮助大学生和教职工全面摆脱亚健康、预防慢性病。

我们的服务项目包括：中医养生诊断、中医养生指导、养生食疗指导、保健按摩、中药足浴、艾灸、拔罐、刮痧等理疗项目。调理范围主要有：落枕、偏头痛、颈椎病、肩周炎、坐骨神经痛、风湿腿痛、各种肌肉拉伤、女生宫寒、痛经、四肢冰凉、面部美容按摩等。下面是我们的养生保健价目：

- 1、 拔罐：3元/罐
- 2、 刮痧：20元/次
- 3、 拉罐：30元/次
- 4、 艾灸：20/次(半小时)
- 5、 足疗：60元/次(半小时)

- 6、 面部美容按摩：15元/次(半小时)
- 7、 全身保健按摩：40元/次(半小时)
- 8、 养生食疗指导：30元/次

另外，针对已病者，我们也有自己的治疗方法。在现代，相当一部分大学生的生活习惯生活不规律，熬夜，长时间玩手机玩电脑，缺乏锻炼都对身体带来很大的伤害。比如长时间玩手机造成的颈肩部肌肉劳损，甚至颈椎病、肩周炎等等。