

2023年手工坊创业计划书摘要(大全5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇计划呢?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。

手工坊创业计划书摘要篇一

相信有很多人都想开一家蛋糕店或西饼屋,可能是因为很多原因,比如没有资金,没有经验,没能技术。

1. 公司成立原因

1. 1 组织原因

1. 2 技术原因

1. 3 学校原因

2. 公司使命

3. 公司目标

1. 行业分析

2. 调查结果分析

3. 目标客户分析

1. 营销策略分析

1. 1 品牌策略

1. 2 价格策略

1. 3 销售策略

1. 4 渠道建设

手工坊创业计划书摘要篇二

目标顾客描述：

1、亲子类：现在的人们生活节奏快，和孩子在一起的时间太少啦，在梦享家和孩子一起diy软陶粘土穿珠等手工，共同动手制作，并可以永久保存，一起记录孩子成长的点滴。让孩子在动手的同时锻炼大脑，调节思维，激发创作力和想象力，是孩子学习美术的基础，学会色彩的搭配，并且有老师的专业化指导。

2、情侣、大学生类：情侣现在已过啦逛公园的时代，总看电影□k歌，吃饭也没有意思啦，还能干什么呢？来梦享家，一起diy一起做属于两个人共同的产品，享受共同的美好时光。大学生三三两两的好友一起来diy 体验一起操作的乐趣，欢乐时光一起度过。

3、妇女、老人类。

市场容量或本企业预计市场占有率：

1、顾客群的市场容量：在本店面的附近有3个中学，4个幼儿园、2个早教中心，一个大学，对于亲子类的顾客有良好的客源。并且我工作室坐落在小区内，本小区的容积为10万人，附近有万新村等大型的居民居住区，有效的保证客源。

2、消费价格：人均消费为20-30元/3小时，价格适中，适合各类的消费群体消费，并且有vip储值卡，价格更加优惠，适

合多次消费，形成顾客群，老顾客能带动新顾客。

3、专业性：顾客在家不能得到专业的指导，而在梦享家可以得到老师的专业指导，做出任何想做的产品，实现自己的梦想，也可以带图加工。

4□diy行业在天津不发达，消费者不了解该产品，只有少数的几家从业者，并且通过调查和了解，并不专业，只是提供材料顾客自己操作，营业的面积较小，不能提供专业的指导，而在大商场内有一家专门的全国性的机构在销售该产品，价格偏高，在推广过程中也是限制广大的入门消费者。

5、亲子类的产品活动现在较少，情侣和大学生也是在寻找更好的有意思的地方去消费，而我梦享家diy手工工作室正是迎合啦广大消费者需求，追求个性，自己动手，共度美好时光，美好的回忆，作品能够永久保存。

6、我司可以同早教机构、幼儿园、广告公司、房地产公司等等各类需要合作的单位进行合作，提供现场教学，商业活动，暖场活动，提供从市场策划、执行操作、活动评估等一系列的营销工作。

综上所述，梦享家的前景非常的看好，市场的容量非常的巨大，在两年内应该达到50%的市场占有率。 竞争对手的主要优势：

1. 地点为市中心，比较方便，经营场地较大

2. 开业时间较早，积攒一定的老顾客

竞争对手的主要劣势：

1. 不专业，没有老师指导

2. 产品价格虚高
3. 产品质量较差
4. 服务不周到

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1. 价格适中，消费档次比较分开
2. 产品质量有保证，厂家直接供货
3. 经营地点方便好找
4. 有专业老师指导，可以学会很多diy的知识
5. 配件齐全，学习资料齐全，图册书籍丰富

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1. 开业时间较短，需要一定的时间积累老顾客，形成自己的顾客群
2. 推广时间较短，消费者需要一定的时间来了解

手工坊创业计划书摘要篇三

diy是"doityourself"的英文缩写。兴起于近几年，逐渐成为一种流行。简单来说diy就是自己动手自助完成某事的意思。没有性别、年龄的区别，每个人都可以自己做，利用diy做出来的物品自有一份自在与舒适。

diy手工坊利用同学们的爱好和特长，把他们的作品推向社会和大众，利用大学生的创意来为我们手工坊创收和为同学们

创造福利。希望手工坊能够逐渐发展为一个交流和交换自己手工作品的一个舞台。

1、创业人员介绍

u张峻卿，通信信号学院铁道信号1003班学生，自高中毕业后就没停止过打工，没有寒暑假，基本没有周末。适应能力强，头脑灵活，善于处人处事，主要分管店面管理及后勤工作。

2、手工坊简介

diy手工坊是一个大学生共同创业的小手工坊，他主要以出售手工原材料和手工成品为主，并有代卖手工作品的项目，大学生可以利用课余时间将一些手工原材料编制和制造一些能够利用到生活的手工作品，并可以拿到我们店铺来出售，我们会根据作品的精细和外观以及实用性来制定公平的价格。

3、手工坊定位

本手工坊以手工原材料销售为主要经营项目，包含了手工作品代卖、手工品教程、销售等内容。产品经营理念以创意、公平、自愿为主旨，因此手工坊定位为大学生创意手工小作坊。

(一)diy手工坊简述

在物质文明过于充盈，生活节奏过于紧凑的今天，我们不尽会怀念“手工时代”带给我们的惬意，满足和快乐，憧憬一家人围坐包饺子，打毛线的和谐亲情；小时候一起玩泥巴的童颜；或者还有情侣一起教孩子搭积木时的甜蜜。

当今社会当工作剥夺了和家人一起围坐看电视的快乐，当应酬打败了家里一日三餐的规律，人们则更加渴望“和谐”家庭，“和谐”社会，但现在习惯了机械生产的我们却想不出

我们的手可以做什么，怎么做，于是DIY经济火热升温，并因此成为新的淘金地。对消费者来说，是将自己的创意变为现实，体验创造的快乐；对创业者来说，则在尝试全新的创业方式。

DIY则提供给我们一个媒介，让我们在和父母，情侣，儿女DIY的时候感受“亲情”感受“和谐”！

(1) 什么是DIY

DIY是“doityourself”的英文缩写。兴起于近几年，逐渐成为一种流行。简单来说DIY就是自己动手自助完成某事的意思。没有性别、年龄的区别，每个人都可以自己做，利用DIY做出来的物品自有一份自在与舒适。

手工坊创业计划书摘要篇四

DIY是英文“doityourself”（自己动手做）的缩写。DIY商品在中国目前的市场上所占比重并不庞大，而此类商品也没有成为老百姓茶余饭后的话题。所以DIY系列商品在市场上还是有很大的发展空间的。所以我们决定在北京开一家DIY的鞋店。

随着中国的发展，社会的进步，人们已经不再局限于物质生活上的满足，而是追求精神方面的享受。所以如何享受才是他们所思考的话题。

现如今，吃饭不仅仅为了温饱、穿衣不仅仅为了保暖。生活必需品除了发挥它本身的功能之余又被21世纪的人们赋予了一种新的定义，那就是彰显身份、引领时尚、秀出

个性

□

据调查，如今青少年的消费心理大多都是求异心理。但是由于青少年的购买能力有限，不能通过一些国际大品牌来吸引众人眼球。所以diy比较受到青少年青睐，此类产品不仅能让他们消费得起，还能满足他们的求异心理，彰显他们不同的性格，让他们在茫茫人海中脱颖而出。

我们决定把diy鞋店开在学校旁边。因为学校附近交通便利，市场广阔，同时不在商业区所以低价比较低廉，因此，可以大大的减少成本，提高利润。而且目前学校附近diy鞋店较少，自然竞争比较小，前景光明。

（一）鞋店名称

穿出我样diy鞋店

（二）鞋店组织结构

鞋店结构：鞋店设立了一个管理部门，下属设立了两个部门。

管理部——负责鞋店内部管理，材料供给，规划不同阶段的计划及

发展及财务分配等相关问题。

销售部——负责宣传及店内销售，及定价

设计部——根据顾客的不同需要，设计并完成diy鞋的制作。

（三）鞋店性质

小成本个体户经营

（四）主营业务

销售物美价廉的diy鞋，可自己进行操作绘制，也可请店内专业人士设计与绘制。

（五）鞋店宗旨

满足消费者的求异心里，用我们物美价廉的商品和真诚的服务实现您展现

个性

、引领时尚的愿望。

（六）鞋店目标

在三年内在商院的不同地方开设分店。

（七）产品介绍

产品口号：秀出

个性

，引领时尚。

diy鞋店，在了解到diy市场行情及对部分青少年做市场调查之后，迅速对diy市场做出分析与考察。经过不懈努力，很快决定在diy领域打造自己的商品及品牌，开始经营一家diy鞋店。

diy鞋店简称“st”diy鞋店，这是一个能够彰显青少年

个性

的领域、是一个创造世界上独一无二物品的领域、是一个将你的魅力凌厉尽致展现出来的领域。相信它一定会成为你难

以割舍你的空间。

diy鞋店根据青少年的消费水平，打造能与世界品牌鞋相媲美的产品，我店质量上乘，价格低廉，舒适美观，适合每一个人。

产品特点：

质量：我店不会为了增加更高的利润在购买原料时偷空减料，买劣质商品，不会让消费者担心我们店商品的质量。在市场调查过程中，众多消费者更青睐于品牌鞋的原因就是因为质量因素。若我们能打造出质量好的产品，以质量取胜，相信经过时间的见证，我们一定会更大的市场。

价格：

众多青少年并不具备强大的经济实力，购买能力有限。所以我们定价时就要定一大部分青少年能接受的价格。他们既是实在消费者又是潜在消费者，所以青少年的市场才更具有发展空间。

造型设计：

在聘请销售人员时会注重美术方面技能，这样即使顾客不能会出理想中的构思，我们的销售人员也可以帮忙完成。

也会引进当代时尚因素，例如：彩绘、用照片制作、刺绣等等。这样就能尽量多的拓广市场。也能适应更多的消费人群。

进货渠道：

手工坊创业计划书摘要篇五

玩具市场虽然是块诱人的大蛋糕，但要想分食一块却非易事。

从传统玩具到强调益智功能的玩具，再到如今有“生命”的手工自制毛绒玩具，商家绞尽脑汁比拼创意。谁更有创意，就意味着谁更有可能获得新的商机。

在北京工人体育场的儿童娱乐场所“翻斗乐”边上，有一家手工毛绒玩具店，虽然店里卖的是玩具，但店主汪女士却大呼：“千万别说我是个卖玩具的！”汪女士强调自己卖的不是玩具，“我希望把麦蒂熊的文化品质做出来，希望她是人们生活中一个有情感、有生命的伴侣。我的理想是让大家一提起麦蒂熊，就想到一个有情感、有生命的个性化礼品。”

这个在汪女士眼中有“生命”的手工毛绒玩具果然名不虚传，不仅吸引了众多孩童、时尚一族，更有一批中年妇女成为玩具的追随者。

在北京工人体育场南路、儿童室内娱乐场所“翻斗乐”的入口处，过道两边都是针对儿童的用品、玩具等，麦蒂熊店以红黄为主打颜色的店内装饰让人眼前一亮。虽说店面是开放式的，却设了一大一小两个拱形门，估计是充分考虑到孩子追求好玩的心理，这样他们会有兴趣自己主动钻到店里。拱形门的两边分别有两个圆桌，上面摆放着不同造型的成品毛绒动物，非常抓人视线。

店里右手的货架上，是满壁不同款式服装的可爱的动物毛绒玩具。据店员介绍，展示的这些都是成品，最下面一层货架放的则是半成品，可以供顾客手工制作。

与右边相对应，左手货架摆放的是各类童装，小女孩款式的裙子居多，唐装、圣诞老人服装、运动装、海军服等应有尽有。

据了解，麦蒂熊是美国一个著名的玩具品牌，该店已经获得美国can公司授权麦蒂熊在中国的总代理。

店员介绍，顾客可以选择买成品毛绒玩具，但店里的主要特色是手工制作毛绒玩具。具体流程是这样的：

选半成品 顾客根据各自的喜好选择半成品玩具，这些半成品都是以熊为主的各类小动物；

穿衣打扮 依顾客自己的口味为毛绒玩具挑选衣服；

记者在采访现场看到，有个孩子挑了一个半成品的小熊玩具，然后亲自动手给玩具填充上棉花，在玩具里放一颗心，录了几句话，又为它挑选了一套巴西队的队服，再到电脑上给它取名字，打出出生证明。

这样，用汪女士的话说，“用机器、爱心、情感和思想为原料，一个独一无二的个性化礼品，一个有‘生命’的玩具就诞生了。”

店员介绍说，有的孩子不只选一套衣服。他们真的把她当成一个伙伴，每过一段时间就为自己的玩伴换洗衣服。而且，喜欢麦蒂熊玩具的人，可以像我们生活中一样，春夏秋冬换季的时候来店里给她换一套衣服。

对于这些可爱的、有“生命”的玩具，汪女士认为，她们是为孩子、家长、青年人设计的：孩子们能在这里找到童年时代纯真的情感寄托；家长们把麦蒂熊模式当成是一种健康快乐、生动活泼、寓教于乐的教育形式，它能激发孩子们的想象力和创造力，同时释放他们的爱心和责任感；时尚族能在这里找到童趣，施展个性，体验自由，装点生活，并可以在特殊的节日和纪念日为朋友们送上亲手制作的个性礼品。

据店员介绍，从20xx年年底开业以来，来店里制作这种独特的手工毛绒玩具的主要是2~10岁的孩子，“很多成年人也喜欢，以女性居多”。

记者了解到，所有半成品的动物玩具价格都是89元，而配套的衣服价格从10元到128元不等。“算下来，自己动手做一个毛绒玩具的价格也就在90元到200元之间。”店员说。

开店创业前，汪女士有着令人羡慕的'学历和工作履历：大学毕业后，她成为英国路透社在中国录用的唯一一名应届毕业生。后来，又进入清华大学公共管理学院攻读中国第一批公共管理硕士学位。研究生毕业后，汪女士就职于一家著名的投资银行，每天出入京城的高档写字楼。

改变汪女士的人生轨迹，激起她开店创业梦想的是一次美国之行。这一点，汪女士多次对媒体讲起：“在美国我第一次看到了手工制作毛绒玩具的店，觉得十分新颖。我想，毛绒玩具深受孩子们的喜爱，在牙医诊室或是汽车里都放有毛绒玩具，它们是孩子不可缺少的伴侣。而像麦蒂熊这样的手工毛绒玩具店，是国外非常流行的一种模式。当选择了一个玩具，给她装上‘心’，取了名，你就赋予了她生命和情感。它不仅是孩子的最爱，也是朋友、情侣间独一无二的礼品。而且，当场填充棉花还可以让家长完全放心，给小动物穿衣等步骤又能培养孩子的审美与色彩搭配能力。”

“我实在舍不得放弃这么好玩的事情，没有人去实现太可惜。就这样，我糊里糊涂地开始了创业。”汪女士说道。最终，受兴趣驱使，她义无反顾地成立了公司，并争取到了麦蒂熊在中国的代理权。

开在工体的店不是汪女士的第一家店面。她的第一家店在中国科技馆：“那时，坐着公共汽车满大街找店面。”

有一天，汪女士坐车路过中国科技馆，正逢暑期，广场里全都是孩子在玩耍。这该是个不错的地方！几经努力，汪女士终于租到了位于科技馆b馆的一块空间。开店当天，在没有做任何宣传的情况下，店里的营业额就达到20xx多元。

虽说关于中国科技馆的介绍里，称它担负着普及科学知识、提高公众科学素养的职能，但来这里参观的以学生和学龄前儿童为主。

而工体的店开在北京工人体育场的南侧，是京城有名的儿童室内休闲健康游乐园，里面的健身娱乐项目适合从1岁到十几岁不等的孩童。近几年，外地游客来京游玩的时候，如果是带着孩子，“翻斗乐”成为继北京动物园之外孩子们的最乐意光顾的地方。

麦蒂熊选址在“翻斗乐”的入口处，无疑是延续了汪女士第一家店的选址理念，看重以儿童及其家长为主的消费群体。

除了上述两家店，汪女士在中关村购物中心等地还相继开了新店，不过，后来在选址方面汪女士的思路有些变化。像中关村购物中心，主要的消费群体应该是时尚青年男女，因此，麦蒂熊的目标消费者更多地似乎以成人玩具为主。事实上，玩具店果真迷倒了一批成年顾客，据店员说：“一位女士，差不多一两个月就要买个娃娃，每季还要来给娃娃换身当时当令的衣服。不是她家孩子多，这都是她自己玩的。”

开店伊始，汪女士就有了一个大的目标：做一所百年老店。她说：“你如果不想做百年老店，可能一年都做不了”。

但是，发展需要更多的资源，资源从哪里来？曾经，汪女士把目光投向这几年风头比较劲的风险投资，但是她无法接受风险投资商要求拥有品牌的要求。后来，汪女士了解到“中国青年创业国际计划[youth business china]简称ybc”而且，当时正好该组织第一次在北京地区选拔青年创业者。递交了计划书，经过严格的面试，汪女士从几百人中胜出，成为ybc北京办公室资助的第一批人。

据了解，这项青年创业教育项目，是20xx年初由共青团中央、中华全国青年联合会、中华全国工商业联合会共同倡导发起

的，通过接受社会捐赠和资助，建立青年创业专项基金。除了资金方面的资助，ybc还为创业者提供了“一对一”创业导师。创业导师由成功企业家志愿担任，给创业者为期3年的陪伴式创业指导。

中，汪女士就意识到：“这个项目是一个完整的产业链，不是一个人可以完成的，必须找一个行业内的合作伙伴。”后来在 ybc老师的帮助下，汪女士得到了中国最成功的童装品牌之一——派克兰帝的支持，该公司为她提供了资金、渠道以及市场经验，同时提供专业化的团队协助她工作，解决了毛绒玩具设计、采购、生产、渠道等大难题，也让汪女士的麦蒂熊店从个人创业的手工作坊走向专业化规模发展。

创业分析与风险提示

前期投入：麦蒂熊玩具店的前期投入包括首期房租、前期装修、首批存货以及塑封机、电脑、充棉设备等几项。目前位于工体“翻斗乐”的店面有30多平方米，据店员介绍，这样的面积即使在双休日人多时，也够用了。而这样大小的店面前期投入至少在15万元左右。

利润分析：按照开店通常的规律，一般房租都是店里每个月的最大支出。据了解，工体南路附近铺面租金大概在每平方米每天4~5元，按30平方米的店面估算，每月房租成本在4500元左右。店员工资通常在1000元~1500元间，由于毛绒玩具店对店员没有特殊技术要求，所以按1000元计算。装修折旧每月800元左右，水电、税收等杂费约1200元。这样算来，一个店每月的经营成本至少要在7500元。

按通行的行规估算，玩具行业的毛利率在50%左右，我们按此估算，每个月的进货成本大概要7500元。因此每个月要想达到盈亏平衡，得有15000元的营业额，平均算下来，每天需做到300元，也就是要卖出2~3个玩具。

选址：由于麦蒂熊的定位可以比较宽泛，既可以是玩具，又可以把它当成是个性礼品，或者家居、车内饰品等，因此选址的时候要根据定位的侧重点不同来考虑。如果定位主要侧重点是适合儿童的手工毛绒玩具，大型儿童游乐场所以及学校周边是比较理想的选址；如果卖点在时尚、个性的礼品、家饰品、车饰品方面，瞄准的消费群体是时尚一族，或者成人，最好选择繁华的商业区以及中高档商场。

前景：国家统计局的一组数据显示毛绒玩具市场需求空间是很大的□20xx年中国毛绒玩具销售额达50亿元，而且这个数字还将在未来3~5年内出现“快速发展”现象，有多快呢？以每年40%的速度递增！到20xx年，中国毛绒玩具市场消费额将超过300亿元。

据介绍，麦蒂熊这种半成品、手工制作的模式是目前欧美最时尚的毛绒玩具的销售模式，也是中国市场上玩具半成品销售模式的第一家。在毛绒玩具市场上，像麦蒂熊这种包含了体验、文化、甚至科技等诸多因素的手工毛绒玩具的优势是非常明显的。

风险：偏高的市场定位使得麦蒂熊相比普通的玩具而言售价不低，这在一定程度上会限制销售量。而且，麦蒂熊的专利权归国外厂商所拥有，要销售相关产品的话必须获得专利授权，授权费也是一笔不小的开支。

另外，其制造成本受原材料因素的影响很大，例如去年下半年以来棉花的涨价就直接提高了制作成本，除非销售的商品能提价，否则，经营者的利润空间将被压缩。

此外，玩具并非生活必需品，因此其销量的弹性很大。

前期投入表

金额（单位：元） 备注

首批房租 20000 按押一付三估算

首期存货

70000

设备 40000

装修 20000

总计 150000

平均每月盈亏平衡模拟计算表

金额（单位：元） 备注

营业额 15000

（减）进货成本 7500 按50%毛利率计算

毛利 7500

减店铺租金 4500

装修折旧 800 按两年分摊

人工 1000

水电杂费 1200

利润 0