

# 大学生兼职平台创业计划书(通用9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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

## 大学生兼职平台创业计划书篇一

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，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，扩大市场占有额，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 and 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;- p\_\_
- 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。

## 大学生兼职平台创业计划书篇二

据汽车行业的专家引见, 我国汽车具有量近十年增加6倍, 去年我国汽车拥有量到达3000多万辆。我国目前千人拥有汽车大约为24辆, 还远远低于全世界平均每千人120辆汽车的水平, 由此可见其市场潜加大。

### 市场剖析

目前, 私家车在我国还接近于奢侈品, 当人们拥有一辆自己的爱车时, 无疑会关心备至。而汽车作为一种耐用商品, 当出售相对饱和后, 后期的美容颐养变得耐久和主要。另一方面, 我国各大中城市固然开展很快, 但相关装备不能及时到位。缺少停车场所, 使大量汽车只能露天休憩, 饱受风吹、雨淋、日晒, 加之中国许多城市气氛污染严酷, 加速了汽车的老化。这便为汽车美容掩饰业的具有与发展提供了条件。

在私家车一族里, 汽车关于男人来说有点像情人, 而对女人来说汽车更像是孩子, 大街上女性的座驾五光十色, 卡通味

十足。汽车日常的养护对于爱车人来说是一种时兴和文明。汽车养护业是一块大蛋糕，也是一滩浑水，蛋糕是越做越大，浑水也是越搅越混。市面上的汽车修缮店良莠不齐，“路边摊”的水平只怕把“汽车美容”做成了“汽车毁容”，而4s店的价钱却令人望而生畏。这便催生了汽车美容行业，赚“汽车后”的市场成为不少投资者的首选。

据市场调查得出：目前，我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习气；30%以上的私人低档车车主也开端形成了给汽车做美容养护的观念；30%以上的公用高档汽车也定时进行外部美容养护。从中我们可以看出，汽车的美容与装饰行业前景十分宽广。据专家预算，一部价值10万元左右的车一般要用10年，按每年路途2—3万公里计算，每年的养护费用在4000元以上，其中高档车的相关费用还会更高。以我国汽车拥有量为3000万计算，汽车美容行业发展“钱景”非常惊人。

## 投资分析

虽然真正的汽车美容概念在国内要来得迟一些，但随着私家车汽车开始进入往常的百姓家，有车一族的不时强大，使与汽车相关联的其他产业也兴盛兴起来了。

而有车族们对爱车护养已不能满意于在汽修厂、洗车厂甚至在路边摊上洗洗车打打腊这么简单，汽车的外观象女人的脸面需求保养、美容。于是，他们需要更专业的、更值得信任的汽车养护一条龙效劳。汽车美容服务成了有车族们养护爱车的心头之好。

目前，国内有关汽车养护行业分为三大类：一类是大家比拟熟习的路边洗车“游击队”，汽修厂兼营洗车打腊等业务以及专业洗车厂；第二类是一些中心城市如北京、上海和广州等地出现和“超级卖场”；第三类便是汽车美容店。

第一类的主要特性是价格廉价，但这些多是“挂羊头卖狗肉”，整个操作并不规范，难以保证养护质量。而“超级卖场”里，提供了大量高档优质的汽车美容产品。但卖场里只提供商品，没有特地的人员进行服务，而且价格也比较高尚。汽车美容店则结合了前二者的特点，从最基本的洗车、封釉到汽车美容装饰提供一条龙的服务。

汽车美容行业依靠于汽车行业的开展，属于边缘性产业。而我国汽车行业兴盛发展，大量的市场需求为汽车美容发展附上了可继续性。另一方面，汽车美容行业一直都处于持续不时的发展中，不断有新的产品和新的效劳项目出现，服务产品的更新换代为行业的可持续发展提供了技术支持。

汽车美容店最大的特征是汽车美容掩饰，这个服务项目目前市场上新颖，风险较低，利润空间大。据了解，汽车美容装饰项目除了一些电子类如声响、防盗中控、倒车雷达等外，其他的项目利润率均在50%以上。更有许多项目甚至于高达200%至300%。汽车美容装饰尚属于一种新兴的行业，目前在市场上十分火爆。它主要是依托人工技术来取得利润，在装备及产品上的投入相对而言就小得多了，其资金投入主要是房屋租金和人员工资等。关于那些对汽车养护行业不甚了解的投资者来说，汽车美容装饰的技术较容易学，上手很快。这样就自但是然的降低了上述的各种运营风险。

汽车美容的整套操作形式，称之为汽车养护行业中的麦当劳和肯德基，汽车美容店的中心内容是服务。汽车美容店要特地注重形象，在服务方面愈加规范化，使整个服务质量得到大的保证，也让消耗者更担忧。

## 风险剖析

汽车美容业固然市场空间很大，而且有可预见的庞大市场发展潜力，但也具有肯定的风险。投资者必需对其所处市场需求有充沛的了解，对该区域私家、公家车的数量及车流量要

了然于胸，以决议能否投资兴修汽车美容店，以及范围大小。另外，虽然目前市场上汽车美容行业还较少见，但也要面对同质行业的竞争，如本钱较低的洗车、修配厂也有相关的汽车颐养项目，虽然他们在汽车美容服务方面并不专业。但低廉的价钱依然会对汽车美容店形成一定的影响，所以，投资者对周遭汽车行业的经营状况也要有一定的了解。

其次，对汽车美容店里的项目定位选择决定美容店的生活。由于，汽车美容店的项目有高、中、低档之分，满意不同层次消费者的需求。即使是同一加盟连锁店。也会出现一系列不同层次的产品。如进口产品与国产产品的价位区别就非常大，选购产品时，用进口的还是国产的就要看当地消费者的习气。此外，每个项目的针对性也不同，就以看似简单的打蜡为例，从顾客需求到光亮水平就分为固体、液体和水晶蜡等等。汽车美容项目种类繁多，投资者详细选择哪种，也要依据当地消费者的需求而定。

第三，汽车美容装饰行业最主要的就是服务，这是汽车美容与其他汽车清洗、修配厂的最大区别，也是消费者走进汽车美容店最重要的缘由。而服务触及到各个细节，从服务态度到技术等各方面，细节都至关重要。这就央求汽车美容店管理者掌握好每一个细节。假设汽车美容店的管理者不留意这方面的要求，会招致客源的丧失，而客源是美容店生存的命脉。投资者在经营美容店时，需求在服务方面特别注意。

## 投资攻略

方式：加盟店或独自建店。假设缺少管理阅历和技术知识，建议选择加盟的形式，当然要选择国际知名品牌加盟。

选址：最好在市区内建店，并且选择车流量多、车辆进出便利的地点，如停车场和马路边，招牌要耀眼并向阳。

店铺装修：双层结构。下层用于车辆的美容维护及停放，上

层用于办公及摆放各种汽车用品的精品，同时也接待客户。

管理架构：一般是经理、主管、小组，三层直线型结构。3—4人一个小组，每个小组都要有组长，以便清楚责权。

效劳项目：汽车漆面美容护理、汽车隔热防爆膜工程、汽车漆面保护膜、汽车隔音降噪处置、汽车美容diy精品、汽车燃油喷嘴、燃油系统清洗等，当然洗车是必备的项目。

环境功夫需做足

汽车美容店也有星级评定，依据店铺的范围、技术水平和装备完美程度等规范可评为一至五星级。在广州。二星级以下的汽车美容店是制止停业的。

## 大学生兼职平台创业计划书篇三

### 一. 项目来源

大理卓尔勃教育新梦想学习中心位于大理古城绿玉路，专注于中小学生的个性化学习管理、教育心理咨询等。同时以自主学习社区建设、家庭教育研究和咨询，课外辅导服务为辅助的教育咨询机构。

卓尔勃教育经过长期研究和实践总结出了一套行之有效的全新的个性化学习管理系统，优化心智模式，创造全新远景。

### 二. 项目简述

据统计，我国有2亿多中小學生，大约有40%学生家庭寻找课外补习，就是8000万个，以一人单次花费1000元计算，大概有800亿市场规模!“望子成龙”、“望女成凤”的悠久传统和逐年递增的升学压力，令90%的父母和学生都迫切需要1对1

课外辅导服务。

大理市现有中小學生數萬人，其中參加社會學習輔導班的非常之多。我們發現：社會輔導中心多在各重點學校和大型社區，每個午托班大概100平米，主辦者大都是保育型的，文化程度偏低，不能承擔孩子的學習輔導工作。但是孩子們仍然有課外輔導的需求，而午托班的設施設備都是合格甚至是優良的。

我們就採用“降低成本、化整為零”的經營模式，從學習中心起步，整合晚托班不可多得的閒置資源，與午托班聯合開展中小學生課外輔導項目，像珍珠寄生在蚌殼里一樣，憑借自己的品牌優勢、人才優勢、管理優勢和組織優勢，以“1對1”個性化輔導為重點，讓珍珠閃閃發光，再連鎖經營，把珍珠串起來，締造一個覆蓋全國的課外輔導強勢品牌。

### 三. 目標市場概述

小學到高中各年級學生均是我們的目標客戶。

肄業班學生主要採用小班化培訓。

肄業班部分富裕家庭的學生採用“1對1”個性化輔導。

初三和高三是主要的目標客戶群，採用“1對1”個性化輔導模式。

### 四、項目優勢及特點

1、領先的教學模式

2、全層的個性化服務

新夢想通過對學生的全程個性化學習管理流程，為每一位學生進行個性化測評，選派適合學生個性的優秀教師，量身定



做个性化教学方案，进行个性化教学管理，帮助学生养成良好的学习习惯。

### 3、丰富的辅导内容

新梦想根据学生的不同学习阶段，学科特点和辅导需求以及学生个性特点，为学生制定量身定制的学习管理方案。

## 五、 利润来源

盈利模式—— 学生培训收费、中介介绍家教收费，学习咨询收费。学费每年分为四期：暑假、平时、寒假、平时。每期辅导40小时，平均学费50元/小时，共计2000元/期，16000元/年，每名教师可带15名学生，每名教师每年可获得学费24万元，工资、奖金及其他成本除去6万元，公司年净利润10万元。国内成功的教育企业如学大教育教师总数超过了4000名，他们的平均学费150元/小时，每年的学费收入达到了5亿以上。

## 六、 投资预算比较

投资教育具有投资资金相对较少、利润回报率较高、投资风险相对较小、社会地位高、现金流良好等显著特点。

按照一般课外辅导机构投资预算，我中心已在大理古城绿玉路开设第一家学习中心，除房租、装潢、教学设备共计投资三万元。

## 大学生兼职平台创业计划书篇四

在工作的时间里，我积极的学习、参与各类项目的技术交流活活动，在与同事相处和工作上，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们的优点，克服自己的不足。

1、在实践中学习，努力适应工作。

作为一名刚走出校园的大学生，虽然有较好的专业知识、专业技能，但是在实践工作过程中，理论与实际相结合还是不够的，而实际工作中，有很多的东西是以前在学校里学不到的。在公司里的每一个同事都是我的老师，他们耐心、细心的帮助我在很短的时间内便对公司有了较全面的了解，并让我熟悉了这里的工作内容以及工作环境，接触了各种工作模式，同时也学到了很多，使我受益匪浅，收获甚多。在这里，我要特别感谢各位领导和同事的细心指教，感谢他们对我的帮助。

2、在实践的工作中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

3、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这几年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

总结下来：在这几年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要

求，力求做到业务素质 and 道德素质双提高。

4、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

5、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

6、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

7、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

8、要注意培养自己的综合素质，把理论学习和业务学习结合起来，提高自身的素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

总而言之，现在的工作岗位，确实给了我很多磨练的机会，我有幸成为了该公司的实习生，在此我非常感谢该公司的领导和前辈们对我的照顾，在以后的工作中，我会继续努力的。

## 大学生兼职平台创业计划书篇五

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模（20-40人）：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

小规模（1-10人）：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她能够提前做安排，中型的（10-20人）也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向校园申请资金和批文。

## 大学生兼职平台创业计划书篇六

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

## 一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

(一) 关注产品

(二) 敢于竞争

(三) 了解市场

(四) 表明行动的方针

(五) 展示你的管理队伍

(六) 出色的计划摘要

## 二、创业计划书的内容

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下个方面：

(一) 封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

## (二) 计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

## 大学生兼职平台创业计划书篇七

你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜？

你是不是想体验和同学一起下厨的神秘感觉？

大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这是一个史无前例的、结构单一的，集中出租房灶台的店。它的结构鲜明，一个厨房四台灶，加一个餐厅，构成一个单元，一个店可由或多或少地几个单元组成，每个灶台在某个就餐时间可轮流由几组顾客使用。大学生厨房的成本比较少，每单元仅2000-2500元/年大概可在一学期内收回成本，下半年的收益可用来扩展设备设施。

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时

没模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。

它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排；内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

快来大学生厨房，和朋友一起享受下厨的快乐吧！

## 大学生兼职平台创业计划书篇八

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模(20-40人)：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

小规模(1-10人)：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的(10-20人)也由预订负责人安排，小规模顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、

中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

## 大学生兼职平台创业计划书篇九

产品体系当然是以鲜花为主，也可以有少量其他diy饰品，一方面可以满足消费者多层次和多方面的需要，另一方面也可以更好的留住这些顾客。鲜花品种：桔梗花、薰衣草、向日葵、蔷薇、水仙花、仙人掌、彼岸花、栀子花、菊花、鸢尾花、兰花、茉莉花、时钟花、风信子、杜鹃，百合，蝴蝶兰，康乃馨，玫瑰等。经营干花，绿植，小饰品，水果花盒，花瓶，花器，礼仪花篮等。提供电话订花，送花服务，上门插花，鲜花租摆，花束设计，婚庆的婚宴用花设计、宾馆花艺设计、家庭花艺设计，网上订花。

价格体系应该比一般的鲜花店的鲜花价格稍低，因为一个重要的消费群体是学生，经济收入有限。总体价格体系上以中低档为主，辅以高档价格，一方面可以提升形象，另一方面可以满足有此需求的消费者。