

最新大学生饰品店创业计划书产品和服务 (优秀10篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

大学生饰品店创业计划书产品和服务篇一

随着我国人民生活水平的进一步提高，人们对营养摄入的要求越来越高，但实际上我国居民营养摄入不平衡的问题还相当的严重，在大中小学校、托幼机构、养老院、专业运动队、医院、政府部门、公共卫生部门、企事业单位、社区保健及健康中心、餐饮、食品加工及经营部门、宾馆等均需要不同数量的营养专业技术人员和管理人员。社会的发展和民众对营养的需求十分明确，营养产业正在由专业营养师和专业性的营养机构拉开序幕。

公司将根据不同的人群需求设定不同的营养护理方案，创办营养检测咨询指导中心。本中心将通过为顾客的营养检测，实施营养服务，并结合营养指导和营养调理提高顾客的营养指数。

具体检测方案：

- 1) 测定个体基本营养状况——能量相关测定、矿物质测定、维生素测定
- 2) 测定不同阶段人群的特定营养需求指标
- 3) 其他营养状况指标——多项

- 4) 测定营养不平衡的营养素项目所对应的脏器功能20项指标
- 5) 测定挑选食品及保健食品对营养改善的情况、包括吸收度和效果
- 6) 出具系统的营养状况评价报告、营养对健康的影响程度报告、营养与当前健康状况分析、食品营养测定指导、保健食品营养测定指导，膳食指导。

技术指标：

1. 指标全面：包含所有的营养素以及有害物质的测定
2. 操作简单：二周培训即可掌握检测手法，30分钟即可进行一次居民营养全面检测
3. 评估报告智能化：即时的营养评估分析，智能系统完成复杂的计算标准
4. 指导明确：每一营养素都有明确的功能、症状对照、食物含量排序和注意事项
5. 生物波取样技术：无损伤、营养素功能平衡度波形全面。

通过健康调理示范基地的营养检测、营养指导、营养调理完全个性化的技术服务，通过不同人群不同的健康标准生物波模型，通过严格的规范的数据分析解读方案，使营养师在做人群营养及健康指导实现了规范化，检测分析技术国际领先，营养方面可以实现指标全面、快速准确，更重要的突出了平衡的理念，可以检测到营养素之间的协同和拮抗关系，可以检测到食品级保健食品的吸收，实现最好的配伍，为顾客做出全面地、系统的可执行的有效果的能够评估的营养方案。

公司还能从营养指导中心发展为亚健康中心，进一步转化为

健康管理中心。且能与各个行业进行战略性的合作，如下：

2) 美容业：营养检测评估——美容与营养和健康——营养调理——具有竞争力美容业

3) 健康养生会所：增项开发营养检测评估——营养调理——各种养生保健方法应用

4) 健康体检机构：增项开发营养检测评估——营养调理——增加健康体检内容。

公司根据自己的实力及能力惊醒了市场定位，基本选址在药店、普通社区、老干部活动中心、卫生站、美容院保健品专卖店等，接着在进一步进入商务会所、健康中心、疗养院、体检中心、大型高档社区、机关单位的医疗保健机构等。地段面积大致在70——140平方米为宜，原则上检测室要独立，一个检测室最多放两套设备，并设有办公室、资讯室、解读室(封闭、隔音)。配置智能化营养检测分析设备2台，可根据自身条件选择租赁或购买营养检测分析仪。(租赁设备：需交纳保证金6万元或有担保抵押资格的人及财产。设备租赁费用为每月3000元。购买营养检测分析仪：设备价格为人民币9.5万元，包括营养检测设备一台、计算机系统和检测软件一套、水处理设备一台)。

大学生饰品店创业计划书产品和服务篇二

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也

不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难求助者提供有建设性的点子。

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用；

- 1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；
- 2、事情紧迫，求助无门的人群；
- 3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量的“点子”，先着手树立一个良好的形象，打开市场。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务。

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工；

2)提层分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级。

****文字方案：按字数要求付费，基本费为2元；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

大学生饰品店创业计划书产品和服务篇三

一、绪论1

二、公司的成立与简介2

三、公司发展前景4

四、市场评估5

五、公司的团队管理6

六、预测启动资金，资金来源渠道7

七、公司的营销与规划8

八、预计风险9

九、公司竞争力分析10

十、收益与回报11

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条

道路，那就是——创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

【明眸】眼镜超市

2、公司的成立

【明眸】眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁隆重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

【明眸】眼镜为您提供一流的服务，优质的产品

服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光

服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形，我们将为你免费更换同等价值的商品（正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限）

满意保证：您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次，大城市约为2-2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年——一年更换一次。就目前形势，做了一个学生近视情况调查：

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业“20xx年中国十大暴利行业”的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：“20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以“倍”来计算的！

大学生饰品店创业计划书产品和服务篇四

牛奶与茶的融合，就产生了奶气茶香的奶茶。奶茶兼具牛奶和茶的双重营养，是家常美食之一，风行世界。

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，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。

企业理念和特征

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进

入，越来越多的大学生对奶茶产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个奶茶店能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现创业梦想。

商机和策略

首先是市场分析：对一个学院来说应该最低有二万的师生，他们大多的消费用于饮食方面，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生大部分，其中也有小部分师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而奶茶店的设计就是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，奶茶店开业后会有更受欢迎的可能性。该奶茶店的宗旨以服务大众，优质经营为主，从而为广大消费者展现不一样的奶茶文化。

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。在经营中可根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。在市场营销方面，西餐厅的初步发展中，可采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划，不同程度降低营销成本，从而建立起坚实的客户关系，等以后随着奶茶店的发展，可扩展体验式营销、网络营销等模式。

大学生饰品店创业计划书产品和服务篇五

1. 执行总结

是创业计划的一到两页的概括。包括：本创业[**business**]的简单描述、机会概述、目标市场的描述和预测、竞争优势、经济状况和盈利能力预测、团队概述、提供的利益。

2. 产业背景和公司概述

详细的市场描述，主要竞争对手，市场驱动力。

公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足关键的顾客需求，进入策略。

3. 市场调查和分析

应阐释：顾客、市场容量和趋势、竞争和各自的竞争优势、估计的市场份额和销售额、市场发展的走势。

具体变量：

(1) 顾客

(2) 市场容量和趋势

(3) 竞争对手的竞争优势

(4) 估计市场份额和销售额 (5) 市场发展的趋势

4. 公司战略与生产运作

阐述公司如何进行竞争，它包括三个问题：

营销计划：定价和分销，广告和促销

规划和开发计划：开发组织和目标，困难和风险

制造和运作计划：运作计划，设备和改进

5. 总体进度安排

公司的进度包括以下重要问题

- (1) 收入
- (2) 收支平衡和现金流
- (3) 市场份额
- (4) 产品开发
- (5) 主要合作伙伴
- (6) 融资

6. 关键的风险、问题和假定

说明要如何应付风险的问题（紧急计划）

7. 管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍成员与管理公司有关的教育和工作背景（注意管理分工和互补）

介绍领导层成员、创业顾问以及主要的投资人和持股情况

8. 经济状况

介绍公司的财务计划，讨论关键的财务表现驱动因素。一定要讨论如下几个杠杆：毛利和净利、盈利能力和持久性、固定成本与可变成本、达到收支平衡所需的时间、达到正现金流所需的时间。

9. 财务预测

包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表；同一时期的估计现金流分析；成本控制系统。

10. 公司提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：总体的资金需求、融资中需要的资金、如何使用这些资金、投资人可以得到的回报、可能的投资人退出策略。

大学生饰品店创业计划书产品和服务篇六

企业名称：

创业者姓名：

联系地址：

邮政编码：

电话：

参赛组别：

a创意组

b创业组

日期：年月

教育背景，学习的相关课程及企业管理、经营经验；

1、目标客户描述；

2、市场的容量/本企业预计市场占有率；

3、市场容量的变化趋势；

4、竞争对手的主要优势；

5、竞争对手的主要劣势；

6、相对于竞争对手的主要优势；

7、相对于竞争对手的主要劣势；

1、运作方式，包括产品（服务）介绍及产量目标；

2、资源配置，包括生产运作设施配置，生产资料配置和劳动力配置；

3、管理模式，包括公司的物流管理和质量管理；

1、营销计划；

2、竞争性推销；

3、市场渗透计划（如何保持、提高市场占有率）；

1、企业注册的所有制形式；

2、核心管理层，包括工作职责、经验、能力、专长、月薪；

3、员工安排，包括部门、人数、具体职责、月薪（可以附加组织结构图和工作描述）；

4、公司的经营执照及费用预测；

5、公司的责任，包括保险、纳税等费用预测；

1、预算及投资报酬；

2、财务数据，包括营业收入和费用、现金流量；

3、财务分析，包括资债平衡预测、月收入表和财务变化、各

类财务预测的表图；

大学生饰品店创业计划书产品和服务篇七

如今的饰品，早已从穿衣打扮的点缀中分化出来，成为时尚的风向标，在市场日趋完善的今天，已升华为一个独立的财富产业。饰品，也是一种流动的文化，透过一件件小小的饰品，可以看出佩戴者的品味和文化素养。

时尚，潮流，雷人是这个时代年轻人最热衷于追逐的，尤其是大学生。为给外表增加更多的特色。他们已不满足于仅是衣服的新颖，更喜欢尝试多种多样的饰品，挂件。于是背包上，手机上，男生的衣兜上，女生的发梢上，五彩缤纷的饰品数不胜数。

年轻人对饰品永远不会满足，非常需要式样新颖的物件以彰显自己的个性。徐州工程学院附近像样的饰品店基本没有，所以饰品需求量是很大的，以至于很多人要到很远的地方买饰品。我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。饰品店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

主体顾客是学生和社会上的年轻人，毕竟年轻人更热衷于饰品，且有这个闲心花钱购买饰品。市场主要面对的是徐州工程学院的学生和年轻老师，及周边的青年人。

“酷我饰品店”本店里饰品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地挑到自己喜欢的时尚酷炫的商品，满足他们追求时尚的需要，可以说是顾客购物的乐园。

xxx学院学院北大学成附近，因为学校附近没有像样的饰品店，而学校内学生对饰品需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

1、为了让顾客放心的买到喜欢的商品，本店设计了一条标语：
花最合适的钱买最满意和时尚酷炫的商品。

2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念，展现产品的价值质量，体现产品与人完美结合的艺术效果。

3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借品质和设，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面
大学生创业计划书（饰品店）大学生创业计划书（饰品店）。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

由两名人员专门负责采购货物，两名人员负责推销。两名人员负责给顾客将商品进行维修和包装，加工等服务。还有一名人员负责店里的清洁和装饰。

1、本店将有不同种类饰品推出：手机挂件，塑料花草，首饰品（项链，手链，耳环，戒指等），车上饰品，宿舍饰品，书包挂件，玩具熊，布娃娃，生活用品（如钥匙环，指甲剪等），文具用品（笔，纸，本子等），本店将提供适当的保养，保修，加工等服务。

2、紧跟潮流，适时推出新产品，而且条件满足时可以设计自己的专属饰品（联系我校的设计专业的学生）。

1、所销售商品获得的利润和服务性收费。

2、代理业务获得的收入，可以拉赞助，在广告宣传单上印发其他行业广告，在学校合适场地发放。

因为本店经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约20xx0（待算）元启动资金，主要用于购买货物、租借销售场地、员工培训、市场宣传推广、资金的筹措方式是个

人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本（平均销售利润率20%计算）。

计划雇佣一到两个小姑娘，是漂亮mm（爱美之心人皆有之，漂亮mm容易招揽顾客），主要负责接待顾客，如果两人轮班倒。两个小姑娘的工资，500/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

每月费用分析：

初期费用粗算

- 1、房租 20xx/月。
- 2、装修费：3000。
- 3、货款：8000元。
- 4、其他费用：1000元。
- 5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期费用里面。
- 6、不可预计费用：15000元。
- 7、门面转让费：15000元。

共计：47000元。

- 1、商品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。
- 2、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

3、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。

4、特价区：设“十元特价”“五元特价”“两元特价”等，主要对一些挤压或小型物品促销。

5、也会采取代售的方式经营，替别人代卖一些东西。

6、利用本身作为大学生的优势。到学校的教室、宿舍进行推销商品，扩大影响力。让他们更多的了解本店！

1、组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动，回馈顾客（根据国庆节，中秋节，春节，劳动节等节日特点搞活动）。

2、产品宣传：货架边摆放一些关于饰品的相关介绍资料，尤其是比较流行的饰品，方便顾客了解这些新推出来的饰品。

3、店内海报：可在店内贴上海报、招贴画等，介绍饰品的使用及文化内涵等。

4、主题促销：进一步细分消费者购买饰品的行为特征，可根据不同的组合，推出“情侣饰品”“生日饰品”“一饰定情”“亲情永驻”等主题。每个组合包括多个小饰品。

5、品牌建设：以的服务，惠的价格，提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以惠的价格买到他们心仪的饰品。

大学生饰品店创业计划书产品和服务篇八

为迎接学校“社团文化节”的召开，培养同学们对创业的爱好的，丰富同学们的校园生活；让同学们发现本身的优点，结合我社的实际，给同学们一个锻炼自己、进步自己、熟悉自

己的平台。经《创业起跑线》全体成员讨论，决定展开“创业创意体验”活动。

第一步：创业创意点子搜集：

四川幼专全体同学

1、将自己对创业的熟悉和好的创业点子以计划书的情势表达出来，交到《创业起跑线》的余琴。

2、字数1000字为好。

3、交作时间□20xx年4月1日之前（待定）

4、联系电话□x

本次活动将设“优秀创业创意奖”10名，发给荣誉证书和奖品。

第二步：举行“渲染自己的那片蓝”优秀创业创意作品交换活动：

1、活动地点：艺术中心

2、活动对象：四川幼专全体同学

3、活动进程：

a□范文写作学习名人成功的经验。如：乔布斯，比尔盖兹。

b□向大家推荐一些与创业有关的书籍，分析当前创业的情势，并给自己定个方向，为未来的蓝天而奋斗。

c□谈谈自己的创业理想，并思考现在该做甚么，未来该怎样

做？

d□公布获奖同学名单，并颁发荣誉证书和奖品。获奖同学谈自己的创业想法，并与其它同学交换，大家一起学习，一起进步。再一起合影。

e□没获奖的和参观同学可以各抒己见，谈谈自己的看法，与大家一起分享。并发与一个小奖品。

f□寻觅属于自己的第一桶金：利用节假日社团给同学们找一些兼职；五月份社团组织“寻觅自己的那片天空——实践”体验活动：往水果批发市场批发水果出来卖，并分工合作；让同学们体验生活，并接触小的创业意识，从最基层做起，积累经验，为自己以后创业大道展块垫脚石。

g□体验活动完后，参加体验的同学谈自己所获得的出色体验和宝贵经验，并用彩签纸做成展板贴出来。

活动预算：200元：荣誉证书和奖品每份12元，计120、海报用品20其它消费60如：场地设置，气球，两袋阿尔卑斯糖等。

大学生饰品店创业计划书产品和服务篇九

1. 名称：众长安·味道面馆(暂定，后续征名确定)
2. 投资金额：120万元人民币/100m²
3. 定位：中端特色快餐
4. 经营模式：以陕西特色面食结合本地口味，注入三秦文化、校友情怀提高产品附加值，打造美味、卫生、快捷的特色面食餐厅；实现口碑与财富的双赢，逐渐转向品牌营销。

本项目资金筹措方式为校友众筹，众筹对象为年满18周岁的

长安大学校友(含原西安公路交通大学、西安工程学院、西北建筑工程学院校友)，召集50~100位校友股东，筹措资金约120万;众筹细则见详细计划书。

众筹结束后，成立长大新疆集团有限公司(暂定，后续征名确定)，以集团作为项目运营的主体，以庞大的校友群体为基础，打造创业众筹平台，通过挖掘、评估和投资项目，积累资源和储备项目，实现产品多元化，投资多样化，最终发展成为以投资项目为主，以经营管理具体项目为辅的战略性投资公司，走向正规化，迈向潜力无限的商业舞台。众长安·味道面馆即为公司投资运营的第一个项目;详细介绍见详细计划书。

众所周知，餐饮行业具有门槛低、利润率高、回本快等特点;本次认筹对象均为长安大学校友，西安是我们共同的回忆，每位校友对陕西面食都有不同的体会，它不仅是一道美食，也包含着我们浓浓的校友情怀;因此，本次众筹项目选择以陕西面馆作为切入点。几位热心校友也对乌市特色陕西饭馆进行了调研，新疆人普遍热爱面食，陕西面食在新疆地区被接受程度较大，只要在选址、味道、卫生、特色、服务等几方面下功夫，必定会成功。可行性研究见详细计划书。

由民主选举产生10人以下的单数董事组成董事会，负责公司的重大决策、决议。成立专门的管理团队和监管团队。本着民主、公平、公开、公正的原则，制定公司管理章程，严格按照章程和公司远期规划执行，制定股东股权管理制度，管理细则见详细计划书。

本次项目按照下列顺序实施：

- (1) 群策群力、初轮众筹;
- (2) 成立公司、组建团队;确认董事会章程和管理制度;
- (3) 完成餐厅经营相关手续办理;

(4) 装修、采购、招聘、制订菜谱和定价；

(5) 前期宣传；

(6) 试营业、正式营业。各实施阶段详细安排见详细计划书。

生产方面的主要风险为：

1、食品安全；

2、生产安全。

财务方面主要风险为：

1、成本失控；

2、销售不达预期。

初期面馆总投资额120万元根据实际经营情况，计算分红，不少于净利润的30%用于分红。并预留公司发展基金。

大学生饰品店创业计划书产品和服务篇十

大学饮食联盟

创业人：

XXXX

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。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。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高

大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，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。

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

1. 大学饮食联盟的经营范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2. 大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3. 大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4. 大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。