

最新视力保健创业计划书项目简介(通用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。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看。

视力保健创业计划书项目简介篇一

篇一：养生馆创业计划书aa

蜂宝养生馆”创业计划书

一、养生文化

中医养生文化源远流长，在历史积淀中逐渐形成了一套独具特色的思想原则，这些原则充分体现出中国传统文化的背景。中医古典医著《黄帝内经》中就提出“不治已病治未病”的观点，喻示人们从生命开始就要注意养生，才能保健防衰和防病于未然。《周易·系辞下》云：“安不忘危，存不忘亡。”这种注重矛盾转化、防微杜渐的辩证哲学思想是中国古哲学和中国传统中医养生的精华。中医养生学认为，阴阳分别代表人体内相对的双方。《内经》说：“生之本，本于阴阳”，说明人的形成和生长发展的规律离不开阴阳。在人体正常生理状态下，保持阴阳相对平衡，如果出现一方偏衰，或一方偏亢，就会使人体正常的生理功能紊乱，出现病理状态。人体养生，无论是饮食起居，精神调摄，自我锻炼，药物作用都离不开协调平衡阴阳的宗旨，人的衰老，或为阴虚，或为阳虚，或阴阳俱虚。阴虚则阳亢，阳虚则阴盛，阴盛则阳病，阳盛则阴病。故防治衰老，贵在调和阴阳，使阴平阳秘，精神乃治。这说明中国传统文化注重对称，强调平衡的

哲学根底。

整体观念和辨证论治思想是中医的特色和优势，它也在中医养生方法中得到了很好的体现。中医养生强调因时、因地、因人而宜，就是要根据时令、地域和个人的体质、性别、年龄的不同，制定相应的方法。人是宇宙的一部份，与自然界万物有着密切的联系，人必须认识自然、顺应自然、适应自然，同时根据个体的阴阳盛衰情况进行调摄，达到健康长寿的目的。这充分体现了中医的原则性和灵活性，中医将这种原则概括为“知常达变”。中医养生理论突出辩证施治。辨别各种症象，分析致病原因、性质和发展趋势，结合具体情况来确定疾病性质，全面制定治疗原则，整体地施行治疗方法，叫辩证施治。中医养生文化是中国文化的一部分，它突出体现了中国传统文化的本质。

二、市场分析

过去，美容院多数以面部护理及身体按摩为主，但时至今日，中医养生减肥及美体疗程已占据美容院利润的主要来源。因此，养生馆不但能吸引爱美人士，还是都市人追求健康的途径。近年来，随着我国经济水平不断提高，亚健康人数也大大增加，2015年，中国的亚健康人群数量分别为5.1亿和8300万。北京、上海、广州、深圳等经济较发达的大都市成为养生文化推广的前沿阵地，养生产品已成为当今热销的健康安全绿色的项目。据统计，我国目前养生产品市场的销售额每年在以16%~25%的速度增长，明显高于发达国家5%~7%的增长速度。中国权威机构测算，2015年中国的养生产品销售总额达到175亿元人民币！依此类推，以保守的增长速度16%计算，预计2015年国内养生产品消费总额近1000多亿元人民币！由此可见，中医养生已是健康美容行业发展的必然趋势，中医养生将大行天下。

三、项目介绍

1、养生馆的宗旨

打造纯粹的中医蜂文化养生会馆，挖掘中医蜂疗养生的精髓，通过养生会馆的平台，传承并发扬中医文化和中国传统文化。

2、养生馆的特色

全国首家以蜂产品保健养生为主，集众多特色养生项目为一体的养生会馆。将中医美容美体、中医理疗保健、中医特色项目融为一体。采用菜单式中医养生项目，所有疗法安全自然，所有产品采用绿色无毒副作用的蜂产品。

采用医疗问诊的管理和专家坐诊的经营方式，辨证施治，方案个性化。

每周安排中医养生课程，进行顾客茶话会及联谊讲座。中国中医科学院养生专业专家团队的鼎力支持。

装修风格古典大气，既可以调理身体，又可以净化心灵，提高生活的品位和质量。

3、养生馆理念

在弘扬古代道、佛、儒三家养生文化基础上，传承中医独创的经络手法，结合现代中医经络修身养性为宗旨，把道家养生崇尚自然和返朴归真的精髓整个养生过程中，用独家蜂精油，通过独具特色的经络走穴按摩和全身推拿，达到疏通经络促进血液循环而调动五脏六腑的最佳功能，同时增强人体气化功能、培补人体三元、调节阴阳、疏经活络调和气血，达到养生减肥祛病延年益寿、美容养颜及独特功效。

四、经营范围

蜂宝养生馆经营范围：蜂产品、中医美容、中医养生、中医

理疗保健、中医特色项目等。蜂产品是蜜蜂的产物，按其来源和形成的不同可分为：

蜜蜂的采制物，如蜂蜜、蜂花粉、蜂胶等；

蜜蜂的分泌物，如蜂王浆、蜂毒、蜂蜡等。

深加工产品：蜂系列化妆品、护肤品、精油等。

五、项目分类

1、蜂蜜产品

2、中医美容

3、中医养生(身体)，如蜂精油

4、中医理疗保健康体，如蜂蜡

5、中医特色项目，如食疗

六、养生馆选址及目标群体

选址是服务行业经营的首要因素，开养生馆美容院也是如此。店的正确选址，不仅是其成功的先决条件，也是实现连锁经营标准化、简单化、专业化的前提条件和基础。首先要通过派出的专业选址人员进行实地综合性商圈调查后，根据当地实际情况写出详细调查报告，经分析核准后方可实施。根据综合性数据相比较选出二到三个目标房，分别写出综合调查报告，进行技术分析，评估其中最佳的经营地点。判断经营地址是否具备合理的四个基本条件是：目标顾客群的规模及较强的消费能力。

便利的道路与交通条件

店铺面积的合理性

店铺具备长期经营的条件

在目标商圈的选择上，是把重点集中在商圈是否符合品牌的市场定位、商圈的稳定性和成熟度，其选址目标和方法概括起来分为选择商圈和数据调查两大部分：

1、根据养生会馆打造中医养生文化路线的市场定位，首选目标确定于城市中高档住宅区相对集中、成熟的区域。这些地区一般都是环境优美、街道整齐交通方便，商业服务配套齐全而不嘈杂，这一地区多集中于城市里的白领阶层和中产阶级，她们是消费者的‘中坚力量，消费观念追求品牌价值和精神享受。

数据调查重点放在：客户群体消费需求的层次、消费习惯、文化品位及家庭状况。商务、办公密集地区。在大中城市，纯粹的商务办公区是很难找到的，多半是商务、办公、居住混合型的，所针对的是公司聚集较多，国家机关单位密集的地段。在这些地段开店，主要消费者是上班族。这类消费者的年龄一般都二十五岁至四十岁相对年轻的人，在此开店应以这部分人为主要目标。在布局设计上会考虑增加商务功能，下班后是此类顾客群集中消费的时间段，而且公费消费、商务型消费占比例较高。数据调查重点放在：以目标房周围方圆两公里内公司及机关的数量和类型、女性工作人员的比例，收入状况、消费习惯和交通状况等。

物的唯一选择。选择近邻此类地区的目标房经营不仅会使品牌知名度在整个城市里迅速散播，而且会拥有大量偶然性消费的散客群体。

数据调查重点放在：测算目标房门前的人流量、男女比例及年龄层，竞争者的综合情况等。 七，竞争对手的分析（附）

绿色

健康

安全

特色

中医国粹项目和中国传统文化相结合的产物

全国首家特色养生项目的养生会馆，全国首家独创，传统中医特色项目，绿色自然健康疗法，致力于打造中国纯粹中医养生文化和中国传统文化相结合的国疗馆。

八、开业后经营管理运作(附)

九、人员的培训及技术的定位(附)

十、投资成本预算

回收成本期限：3--6个月

投资资金主要是在公司及培训基地，具体如下：

2、办公设备；电脑 6台，打印机，传真，电话，投资；2，5万

3、培训中心，电子设备及相关设备3万

4、公司的企业文化建设：1万

5、服装工牌7000

6、项目整合及推广10万

7、员工的工资3个月，10万

8. 办理工商、税务登记等费用：8000元

9. 咨询顾问及资料费：3000元

10. 公司其他开支：10000元

(水费、电费、管理费、工商管理、税费、卫生费及流动资金得等)

养生馆项目投资：50万---100万元

回收成本期限：3--6个月

1. 养生会馆装饰30万（空调等）

2. 场地店租； $3000*4=12000$

3. 办公用品；电脑1台□ps机，电话□dvd音箱1万

4. 产品及项目整合3.5万

5. 生活用品及床??需要5000

6. 服装工牌700

7. 活动推广方案5000

8. 员工的工资5000

9, 生活水电费用每月/1500

合计约100万

十一、盈利状况

公司主要收入来源有几块：

- 1、代理费（区域代理）
- 2、加盟费
- 3、管理费（加盟）
- 4、产品费
- 5、店内营业额

后续产品技术公司主要收入来源有几块：

- 6、代理费（区域代理）
- 7、加盟费
- 8、管理费（加盟）
- 9、后续产品技术加盟费
- 10、合作经营店及直营店。
- 11、售后服务

十二、市场风险预测

- 1、竞争者的出现，是本店主要的市场风险

当一个项目被发现巨大市场空间时，必然引来竞争者，为了能让企业在市场中生存和壮大，因此在推出养生会馆时，要实行“五个”统一的管理模式（即统一形象设计、统一宣传

资料、统一会员卡销售、统一营销管理、统一售后服务），建立自身的品牌。提高服务质量和准确掌握市场行情也是增强竞争力的办法。

2、地域局限，没有顾客上门是本行业的最大风险。为了避免此类风险，可采取以下三种方法：

- (1) 在选址上严格把关，要求做区域市场调查。
- (2) 做好宣传（如传单、买赠活动、转介绍、联谊会等）。
- (3) 员工的培训及管理形成流水操作。

3、对服务效果的鉴定，是处理客户关系的一大风险

主要以向追求健康、注重科学养生的人群提供中医体质养生服务为基础，以销售健康养生方法和产品的全新的医疗性服务为宗旨，营造一个集1、体质养生门诊2、养生药膳、3、养生理疗4、中医美容为一体的养生环境，以真诚、时尚的思想服务于广大顾客。

该项目目前还处于萌芽阶段。目前不管是繁华都市，还是宁静小城，都可以见到一家家风格各异的养生馆、保健、足疗馆??。虽然处处可见养生馆、保健、足疗馆，但是很多人还是万分苦恼，说很难找到一个对自己养生长寿有帮助的地方，难以找到一个真正的有技术的养生馆能解决养生保健的问题。

因为，遍地开发的养生馆保健、足疗馆，97%都是一些足浴、桑拿店，是一些供年轻人、中壮年人消遣的地方，并不是真正意义上的养生馆。剩余的3%的养生馆，基本上是一些公司为了推销自己的产品而挂的一个称谓而已，并没有一些实质性的东西，这些所谓的养生馆，只关心如何推销产品等服务，根本不知道如何搞养生保健、延年益寿，所搜罗的一些养生知识，十有八九是道听途说，一知半解，难以养生。

中国的养生保健事业，市场需求大，但是，还没有几家真正能满足养生保健需求的养生馆。“蜂宝养生馆”就是根据每个人的体质为其制定科学的养生方案。

治疗调理方案。

1、社会需求分析

随着生活水平不断的提高，人们对健康和生活的质量需求要求高，绿色、健康、安全的养生项目就完全符合就人们对健康和美的追求。

健康才是美，健美才自信把健康和美丽带给每一个人！

低成本投入 差异化运营全方位创业保护

“蜂宝养生馆”项目一直铭守“打造中国养生第一品牌”的信念。利用成熟市场的运营模式，全面复制《蜂宝养生馆》。

该项目以先进的国际连锁管理模式，运用独特的企业经营理念、广阔的市场份额及绿色产品和设备，保证了广大加盟商的盈利空间；以可复制性的营销策略和整店输出模式，确定了《蜂宝养生馆》品牌的战略市场定位。

“蜂宝养生馆”以传承千年养生文化为己任，并以中医辩证施治为原理，充分开发养生平台产业的企业，健康养生系列产品，让消费者感受到原生态、无污染、回归大自然的身体调养最高境界。

公司促销品支持、产品市场推广支持、广告宣传支持、多种多样的终端支持让您轻轻松松赚钱；全国统一的物料配送、统一的市场零售价、统一的经营管理、统一的店内装修、统一的广告宣传、统一的形象展示墙、统一的养生系列产品陈列、完善的市场保护、合理的调货制度真正能让加盟商与道

域共同发展、携手共赢。项目低成本投入：一次投资仅需十八万元左右即可启动市场，持续盈利。

养生美容有限责任公司创业计划书

2012年10月13日

姓名：方灿桓院系名称：食品学院

联系号码：13570471036 学号：111550203007

目 录

一、公司概况

（一） 公司简介

随着大城市人们生活节奏加快及工作压力不断升高，越来越多的人对饮食方面中不注意，有些人为了节省时间就无暇顾及一日三餐的质量，所以我就从此处入手，为帮助特定人群调配饮食及调养身体，我从中医食疗入手，再加上中医文化源远流长，推广中医食疗养生，展现中国文化特色 。

二、执行摘要

（一） 项目描述

1. 目的：拓展养生市场。向大众提供“绿色，健康，营养”的养生食谱，增强大众的养生

保健观念。

2. 意义：响应国家放心早餐工程，规范食品市场。

（1）做食物有悠久的历史与丰厚的文化沉淀，因此有较高的

认可率及广大的潜在市场 (2) 现在对养生食物的开发力度还不算太大市场竞争，因此规范的养生食品店是市场所需求的。

2. 行业竞争对手及本公司的优势 (1) 街边的小摊小贩及不规范的小店

三、 销售战略分析

(一) 经营计划

1. 根据中医健康的理念制定各种美容养生的健康食品，菜价不太高，属中低价位。 2. 对于普通消费人群，推出养生美容饮品、糕点等快餐。

3. 根据不同需要，我们公司设有vip[]将专门的营养专团可以帮助消费者制定适合自己的食疗方案，从而辅助一些症状的缓解。

4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“美丽大家”服务。让我们的产品深入人心。让美容健康无处不在。 5. 经营时间：6:00—23: 00。

1. 价格

(1) 因市定价：根据市场情况，原料的价格摆动浮动而定食品的价格

养生食品如中药一样都有相应的疗程，因此一个疗程的最后一次，我们会免费提供。一为保障养生粥的疗效，二为促使顾客长期在店消费。

四、 竞争分析

市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我公司建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我公司能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我公司自己的特色那么我公司进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的竞争在本质上就是优胜劣汰。强者得以保存和发展，弱者被淘汰和灭亡，这就是竞争的本质和普遍规律。竞争这种优胜劣汰的根本属性使得它既是一种激励机制，又是一种淘汰机制。作为淘汰机制，它使失败者失去竞争目标，需要得不到满足。正是在竞争的这种获胜奖赏的刺激和失败淘汰的压力下，才迫使社会成员不断进取、奋力向前、超越他人，从而最终融汇成社会进步的巨大洪流。

措施：

的状况呈现给大家。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或腐败变质的原料。

2. 创新。每个公司都有自己独特的特色，我的快餐公司，结合中医美容养生知识，组成了一个营养专团，把人们平时不了解的美容养生知识结合产品普及给大众，并深入民间为大众寻找和研究具有新的营养价值的美容养生产品经过认定并随时推出。

3真诚。我公司的理念是让健康无处不在，让美丽随处绽放。我公司必须尽最大可能与精致服务顾客以及提供高品质低价位的食品。

4, 管理。公司产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。员工的服装, 经营的理念, 内部管理保持统一。

五、风险与机遇

(一) 商业风险

健康养生馆创业计划书

一、行业分析:

中国美容业自1985年起步后, 随着人民生活水平的不断提高, 市场滚雪球般迅速膨胀, 以年均20%的速度增长。目前, 市场处于高速发展阶段。

经过20多年的发展, 中国美容行业需求量已超过日韩, 居亚洲第一, 在全球仅次于美国、法国, 未来中国必然会成为全球最大的消费市场。随着中国政府扩大内需政策的落实, 美容业正在成为继房地产、汽车、电子通讯、旅游之后的第五大消费热点。回顾美容行业20多年的壮大成长过程, 行业总体呈现出规模跨越式增长, 技术水平飞速提高, 就业人员规模迅速扩大(全国美容从业人员总数约1500万人, 成为第三产业中就业人数最多的行业。), 工资水平快速提高, 营业收入大幅增长的特点。

目前, 美容机构性质结构分布格局为: 民营(包括个体)占92%, 三资企业占4%, 国有及国有控股占3%, 其他占1%。

美容机构服务项目格局为: 以生活美容为主的机构占76%, 以美发为主的机构占24%。其中, 兼化妆者占19.67%, 兼美体者占15.06%, 兼减肥者占4.5%, 兼健身或主营健身占3.72%□spa或主营spa占2.65%, 其他占4.9%。

美容院多数以面部护理及身体按摩为主, 但时至今日, 中医

养生减肥及美体疗程已占据美容院利润的主要来源。因此，养生馆不但能吸引爱美人士，还是都市人追求健康的途径。近年来，随着我国经济水平不断提高，亚健康人数也大大增加，2015年，中国的亚健康人群数量已达到5.1亿。

结合以上对本行业的分析，自身的优势及对本行业的熟练运作经验，决定开一家专业spa养生会所。

二、运营资金预算：

1. 资金总额：100万

2. 资金用途分配：

a.店面租金与押金□b.店面装修费用□c.营业所需物品及仪器□d.人员工资□e.广告宣传费用□f.周转资金。

三、创业准备：

2. 店面商圈调查：周边的竞争对手，所经营的项目及客单价，周边的消费水平，小区的入住率，客户群的数量，可利用的拓客资源等。

3. 经营项目：面部□spa□养生项目（全球顶尖的spa项目；针对性，见效快的养生项目）

4. 店面装修：根据项目设计房间布局

5. 目标消费人群：中高档消费水平层次的人群 6. 产品品牌选择，项目定价

四、所选项目分析：

1. 面部项目：

根据每个年龄段,不同的皮肤状况,设定适合的护理项目,满足顾客需求。(基础,高效,特殊,季节等) 项目:

集古埃及,意大利,泰国,马尔代夫,印尼,英国,瑞士,比利时,菲律宾,中国等全球30多个国家的40余种顶尖spa于一身,室内独特的设计,童话般的故事背景,体贴的服务,让顾客感受从未感受过的尊贵与享受。 3. 养生项目:

从皮--肉--骨--脏腑---经络--气血6处入手,全面调理顾客的亚健康状态。将顾客的需求挖掘到最大化。

五、店面运营规划:

1. 拓客,留客

方式: 利用店内当季的项目做推广

a.店面周围小区电梯广告投放

b.网络团购推广

c.和店面周围的其他单位联盟,资源共享

2. 员工培训,提升专业技能与服务水平,良好的顾客管理,提升顾客到店率,增加耗卡数量。

3. 店内应季项目促销推广。

4. 出台老顾客带新顾客的奖励方案,吸引顾客老带新,提升顾客数量。

5. 定期举办小型沙龙会,拉近与顾客的距离,让顾客感受到店面与其他美容院的不同之处,提升顾客忠诚度。

6. 年底举办顾客答谢会，答谢回馈顾客一年的支持，让顾客感觉店内的服务物超所值。

7. 举办员工大会，汇总一年的业绩及明年的销售与全年规划，奖励优秀员工。

六、预计收益：

1. 开业后，前半年收回投入资金（100万），平均每月业绩16.7万。

2. 后半年，目标业绩120万，平均每月业绩20万。

七、可能遇到困难及解决方案：

1. 美容师素质，水平参差不齐，流动性大，管理难度大。

解决□a.合理的薪资设定，使美容师间形成良性竞争□b.专业的教育培训，解决员工专业技术问题；职业生涯规划，解决员工的晋升问题。

2. 美容院经营费用越来越高，利润愈来愈低。

解决:a.通过项目整合降低店内产品成本□b.合理的薪资设定，降低员工薪资成本及店内负债率□c.专业的顾客管理系统，降低顾客流失率，提升新客进店率。

3. 美容院间的经营项目同质化严重，顾客很容易做比较。

解决□a.项目整合后的推广，不宣传任何品牌，顾客无从做比较□ b.店内所有项目都赋予全新概念，其他店面无法模仿□c.根据每位顾客的实际情况做出个性化的护理方案，赢得顾客认可。

一、行业分析：

中国美容业自1985年起步后，随着人民生活水平的不断提高，市场滚雪球般迅速膨胀，以年均20%的速度增长。目前，市场处于高速发展阶段。

经过20多年的发展，中国美容行业需求量已超过日韩，居亚洲第一，在全球仅次于美国、法国，未来中国必然会成为全球最大的消费市场。随着中国政府扩大内需政策的落实，美容业正在成为继房地产、汽车、电子通讯、旅游之后的第五大消费热点。回顾美容行业20多年的壮大成长过程，行业总体呈现出规模跨越式增长，技术水平飞速提高，就业人员规模迅速扩大（全国美容从业人员总数约1500万人，成为第三产业中就业人数最多的行业。），工资水平快速提高，营业收入大幅增长的特点。

目前，美容机构性质结构分布格局为：民营（包括个体）占92%，三资企业占4%，国有及国有控股占3%，其他占1%。

美容机构服务项目格局为：以生活美容为主的机构占76%，以美发为主的机构占24%。其中，兼化妆者占19.67%，兼美体者占15.06%，兼减肥者占4.5%，兼健身或主营健身占3.72%□spa或主营spa占2.65%，其他占4.9%。

美容院多数以面部护理及身体按摩为主，但时至今日，中医养生减肥及美体疗程已占据美容院利润的主要来源。因此，养生馆不但能吸引爱美人士，还是都市人追求健康的途径。近年来，随着我国经济水平不断提高，亚健康人数也大大增加，2015年，中国的亚健康人群数量已达到5.1亿。

结合以上对本行业的分析，自身的优势及对本行业的熟练运作经验，决定开一家专业spa养生会所。

二、运营资金预算：

1. 资金总额：100万

2. 资金用途分配：

a.店面租金与押金□b.店面装修费用□c.营业所需物品及仪器□d.人员工资□e.广告宣传费用□f.周转资金。

三、创业准备：

2. 店面商圈调查：周边的竞争对手，所经营的项目及客单价，周边的消费水平，小区的

资料来源：投融学院<http://>

入住率，客户群的数量，可利用的拓客资源等。

3. 经营项目：面部□spa□养生项目（全球顶尖的spa项目；针对性，见效快的养生项目）

4. 店面装修：根据项目设计房间布局

5. 目标消费人群：中高档消费水平层次的人群 6. 产品品牌选择，项目定价

四、所选项目分析：

1. 面部项目：

根据每个年龄段，不同的皮肤状况，设定适合的护理项目，满足顾客需求。（基础，高效，特殊，季节等） 项目：

集古埃及，意大利，泰国，马尔代夫，印尼，英国，瑞士，比利时，菲律宾，中国等全球30多个国家的40余种顶尖spa于一身，室内独特的设计，童话般的故事背景，体贴的服务，

让顾客感受从未感受过的尊贵与享受。 3. 养生项目：

从皮--肉--骨--脏腑---经络--气血6处入手，全面调理顾客的亚健康状态。将顾客的需求挖掘到最大化。

五、店面运营规划：

1. 拓客，留客

方式：利用店内当季的项目做推广

a.店面周围小区电梯广告投放

b.网络团购推广

c.和店面周围的其他单位联盟，资源共享

2. 员工培训，提升专业技能与服务水平，良好的顾客管理，提升顾客到店率，增加耗卡数量。

3. 店内应季项目促销推广。

4. 出台老顾客带新顾客的奖励方案，吸引顾客老带新，提升顾客数量。

资料来源：投融学院<http://>

5. 定期举办小型沙龙会，拉近与顾客的距离，让顾客感受到店面与其他美容院的不同之处，提升顾客忠诚度。

6. 年底举办顾客答谢会，答谢回馈顾客一年的支持，让顾客感觉店内的服务物超所值。

7. 举办员工大会，汇总一年的业绩及明年的销售与全年规划，

奖励优秀员工。

六、预计收益：

1. 开业后，前半年收回投入资金（100万），平均每月业绩16.7万。
2. 后半年，目标业绩120万，平均每月业绩20万。

七、可能遇到困难及解决方案：

1. 美容师素质，水平参差不齐，流动性大，管理难度大。

解决□a.合理的薪资设定，使美容师间形成良性竞争□b.专业的教育培训，解决员工专业技术问题；职业生涯规划，解决员工的晋升问题。

2. 美容院经营费用越来越高，利润愈来愈低。

解决:a.通过项目整合降低店内产品成本□b.合理的薪资设定，降低员工薪资成本及店内负债率□c.专业的顾客管理系统，降低顾客流失率，提升新客进店率。

3. 美容院间的经营项目同质化严重，顾客很容易做比较。

解决□a.项目整合后的推广，不宣传任何品牌，顾客无从做比较□ b.店内所有项目都赋予全新概念，其他店面无法模仿□c.根据每位顾客的实际情况做出个性化的护理方案，赢得顾客认可。

视力保健创业计划书项目简介篇二

成立xx旅游食品开发有限公司，提议中公司，为来南山礼佛

的客人提供干净、卫生、便携式的素食点心（以下简称素点）。创立南山素食品牌，实现南山素食文化产业化。

素点食品系列开发包括：

大众型：绿豆素饼、椰子素饼、南瓜素饼等，可随时取用，售卖起点低，一般人都可以接受。

中档礼品：“招财佛手”（拟用名）便携式外带礼品。

精美礼品：“南山不老酥”深度挖掘南山长寿文化，“南山不老酥”意取寿比南山不老松的谐音，主推生日聚会市场。使系列食品成为即是极具地方特色的佛家小吃，又是朝山礼佛、馈赠亲友的佳品。

概述：

视力保健创业计划书项目简介篇三

创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。以下是小编分享的健会所创业计划书，欢迎大家借鉴！

国安保健会所是集餐饮娱乐保健于一体的综合性中式会所。将中国传统的药膳，及中医保健结合，为消费者提供健身一站式服务，既方便了消费者又为消费者提供了健康。药膳分为儿科药膳、妇科药膳、男科药膳、内科药膳、外科药膳、老年药膳、美容药膳、养生药膳等。涵盖面比较广，服务的顾客多。中医保健则是集针灸，按摩，气功如易筋经、五禽戏、八段锦、六字诀等中国传统健身养生渠道为一体。并有专门的教练予以指导，在得到健康的同时也能结交许多的朋友。本公司的理念就是让您吃的健康，玩的健康。

随着中国经济的高速发展，人们的生活质量也相应的提高，

人们对健康则更加关注，这就诞生了许多的养生馆，保健馆等，然而集餐饮，娱乐，健身为一体的中式养生会所则是少之又少，几乎是一个空白。

主要顾客：我们面相向的客户是社会所有人群，所以市场前景非常广阔，经济效益也是可想而知。

竞争对手：我们的主要竞争对手是各种的商务会所、保健按摩诊所、以药膳为主体的饭店等。

市场研究和分析

就济南市而言，拥有658万人口，而随着经济的发展人们对生活要求的提高，都要求吃的健康，玩的健康，过高档次的生活，我们正适应这种需求，打造一个面向广大群众的休闲场所，让群众开心的消费，健康的消费。我们的优势就是集餐饮、娱乐、保健为一体，为消费者提供一站式服务，让消费者得到实惠。据调查，每个家庭平均三周就能在饭店消费一次，平均消费在300元左右，所以有非常广阔的市场。

总收益和经营收益：将利润定位在30%-60%之间，将产品分为高、中、低三档价位。店面分三层。

利润潜力和持久能力。

固定成本占总资本的70%、变动成本占20%和半变动成本10%。

本公司将采取连锁方式进行扩张，已吸纳会员的方式来吸引顾客对会员实行一定的优惠或折扣，对会员建立客户档案，对其性格、个人身体健康状况进行记录，为其实行一对一的药膳及运动保健。及时对顾客回访征求意见及调查健康状况是否有所改善。对顾客实行捆绑式销售将餐饮与娱乐及保健联合销售，并定期对会员送一些小礼品来稳定客户。对员工不断进行相关培训确保服务质量，严格把握原料的质量，绝

对保证食物的新鲜及安全。招聘具有专业知识的工作人员，资深的指导人员，确保所有配方具有科学性、专业性。采用地方性报纸如济南晚报等进行广告宣传，在商业街或居民小区发放优惠券的方式进行宣传。

整体店面分三层：一层为大厅大约在300平米，可容纳二百到三百人同时进餐，二层为雅间，为高档消费人群提供场所。三层为休闲场所，进行保健指导。行店面选在居民小区聚集的地方及流动人群较大的地方，进行特色装修，将店面装修成古典样式，增加一些传统的元素，让客户在消费的过程中感受中国传统文化。

聘请专业酒店管理人员进行管理，并不断开展相关的培训让员工不断学习不断进步。

管理机制

一年之内做好一家店，获取管理经验，寻找存在的问题，及时研讨改进，三年之内开2——3家连锁，以济南为根据地五年之内打开山东市场，十年走向全国。

初始投资成本 租金：50万元(年)

其中店铺装修、办公设备、广告费为长期的固定投入，房租、原材料购进、人员工资、日常运营的其他费用为公司日常运营中所需要的成本。

预期的公司回报

资金的使用：资金将全部用于店面的租赁、装修、原料的购买、店面的运营 费用等。

投资者的回报：每年将利润的20%，回馈给投资者，三年后适合风险投资的撤出。

财务风险：资金链不稳定，建立储备资金；缩短现金流循环周期；对供货商延后付款；对会员收取会费，我们以建立股份有限公司的形式，将公司资产划分为等额股份，实行有限责任制，降低投资者风险；与投资者签订合同，实行法律保护，采用多方融资。

1投资失误：制定科学规划；投资前反复论证：建立财务监控机制

2安全风险：项目存在危险性，易发生火灾，需严密监视；定期检修消防设备器材及饭菜的质量问题，严把住质量关确保顾客安全。

3管理风险：经营经验不足，在组织运行、管理方面缺乏科学方法；公司采用科学合理的组织形式，实行符合行业、公司特点的管理模式，公司管理层积极学习先进管理理念，在公司不同发展阶段采用不同的管理方法。积极引进管理人才，完善管理体制，确保公司运营顺利进行。

4技术风险：在技术方面，主要的风险就是技术和设备的更新问题，要保证我公司的技术的先进性，不断更新推出新的药膳品种，确保健身器材的及时更新，只有这样才能不被其他同类公司超越。

5自然灾害；公司将对此在保险公司投保，积极做好预防措施，尽量减少自然灾害带来的损失。

63. 少先队的任务是由(少先队的性质)所决定的，是少先队为实现自身的奋斗目标所承担的一种责任。

64. 少先队工作的主要任务，除了“团结教育少年儿童”、“代表和组织少年儿童参与社会生活”，还有(维护少年儿童的权益)。

65. 少先队工作委员会的成立要由(由同级少先队代表大会选举产生)。

66. 少先队的目的是培养每一个少先队员的五爱精神，五爱指爱(祖国)、爱(人民)、爱(科学)、爱(劳动)和爱(公共财物)。

67. 我们一直在抓少先队员的“五自”教育和实践能力的培养，“五自”的内容是指(自学)(自理)(自护)(自强)(自律)。

68. 少先队坚持以科学的理论武装人，以正确的舆论引导人，以高尚的精神塑造人，以优秀的作品鼓舞人，充分展示了少先队(文化育人)的魅力。

69. 体验教育的实施，以(人与人)(人与社会)(人与自然)(人与自我)四个方面的关系中提炼出的少年儿童应当养成的良好行为习惯为内容。

70. 对少先队工作的殷切希望是“(勤奋学习)(快乐生活)(全面发展)”。

71. (马克思列宁主义)、(毛泽东思想)、(邓小平理论)和(“三个代表”重要思想)是少先队工作的根本指针。

72. 在中国少年先锋队建队50周年的时候，为少先队题词，内容是(星星火炬，代代相传)。

73. 第五次少代会的工作报告强调，要努力构建全队抓基层的机制是抓(理念)，抓(品牌)，抓(标准)，抓(考评)，形成相互联接、相互推动的有机整体，全面增强少先队基层组织的活力。

74. 2019年，中共中央国务院下发《关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》，充分肯定了少先队在

未成年人(思想道德建设)中的重要作用，并明确要求“把少先队工作纳入教育发展规划。”

75. “两抓”工作重点加强四个方面的工作：全面(深化)“雏鹰争章”活动;大力加强(农村)少先队工作;积极推进(社区)少先队工作;努力做好中学少先队工作。

76. 弘扬和培育民族精神，就要把以爱国主义为核心的(团结统一)(爱好和平)(勤劳勇敢)(自强不息)的伟大民族精神，转化为时代要求少年儿童具备的民族情感和基本素质。

77. 要重视发挥(队报队刊)在少先队事业中的积极作用，争取有关方面的支持，发展少先队文化事业和文化产业。

78. 改革开放30周年，《辅导员杂志》也开展了相应的少先队活动：“(大眼睛搜索三十年)”红领巾小社团活动。

79. 各级少先队组织要结合社会主义荣辱观教育活动，深入开展以“(八荣八耻)”为主要内容的“民族精神代代传”活动。

80. 在1990年5月正式成立的由我国老干部、老红军组成的，一个有关少年儿童的组织机构叫(关心下一代)。

81. 中国少年雏鹰网的网址是。

82. 浙江省少先队工作平台“绿色在线”的网址是。

85. 请说出中队活动的8个仪式：。(1、全体立正 2、出旗3、唱队歌4、队长讲话，宣布活动开始5、进行活动6、辅导员讲话7、呼号8、退旗9、活动结束)

86. 少先队“手位手”互助活动以互助互学、互献爱心为基本内容，以“四个一”为基本活动形式。“四个一”是指(交

一个朋友)、(写一封交友信)、(寄一本书)和(看一次朋友)。

87. 少先队代表大会简称(少代会)。

88. 现行的《中国少年先锋队章程》，是2019年6月3日在“(中国少年先锋队第五次代表大会)”上修改通过的。

89. 在1990年的全国第二次少代会上，队章的名称由《中国少年先锋队队章》改为(《中国少年先锋队章程》)。

90. 共青团中央于(1954年6月1日)正式公布中国少年先锋队队章。

91. “中国雏鹰网”是(1998年10月26日)设立的。

92. 河北省的少先队员用劳动得来的钱，建造了一座水库，它的名称是(红领巾水库)。

94. 今天的亿万少先队员是从7个儿童团员发展起来的，第一个儿童团团团长叫(杨世桥)。

95. (由队员选举)产生新一届少先队大、中队委。

96. 列队举持国旗和其他旗帜行进时，国旗应当在其他旗帜(之上)

97. 在举行队会仪式时，应由(辅导员)来带领队员呼号?。

98. 为了帮助失学少年重返校园，共青团中央、全国少工委、全国学联等单位联合开展了(手拉手心连心)活动。

99. 少先队全国代表大会每(5)年召开一次，选举产生全国少工委。

100. 现在，“全国十佳少先队员”每(2)年评选一次。

视力保健创业计划书项目简介篇四

在社会一步步向前发展的今天，需要使用创业计划书的场合越来越多，创业计划书是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”。到底应如何拟定创业计划书呢？以下是小编为大家整理的素食保健美容餐厅创业计划书，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

xx餐饮有限公司

1、自然环境优良

我市境域生态环境基本保持着良好的自然水平，甚至保持了生态环境的天然本色，水土大气的洁净性相对较高，适宜进行绿色农业的开发利用。因此，五谷杂粮、蔬菜水果等绿色农产品的种植对采购有一定的优势资源。

2、文化底蕴深厚

苏州饮食文化成为了饮食文化一个重要的组成部分，不少传统食品在国内、国际都有一定的知名度，可以成为中华饮食的一枝奇葩，具有花样繁多、营养丰富、风味悠长的特点，但由于近年来开发不够，不少传统食品逐渐消失，前景令人忧虑。

3、政策环境优越

中国加入wto后，中国农业与餐饮业将与世界接轨，享受wto现有成员国的无歧视贸易待遇，可以促进国内产业结构的调整，有利于我国劳动密集型产品包括具有比较优势的特色农产品和特色餐饮品牌的出口。

中央关于以人为本，实行“五个统筹”发展战略的提出有助于

西部开发的推进、农业结构的调整，进而为绿色农业、环保农业提供了难得的机遇。餐饮业必然受到这次改革浪潮的影响。

本公司名称为“四季阁”，主要从事素食保健美容餐饮的经营，计划成立地点在山东省济南市，成立资金在25万左右。

本公司将中国传统医学原理与现代餐饮相结合，向顾客提供绿色健康的素食，并提供相关素食食疗、蔬果美容的资料及方案。

“四季阁”将是一个集多个项目于一身的多元化主题餐厅，为顾客提供不同的服务：

- 1、向顾客提供绿色保健餐饮；
- 2、向顾客提供蔬果美容服务；
- 3、向顾客提供素食保健美容咨询；
- 4、向顾客派发素食文化手册；
- 5、给会员制订保健或美容方案；
- 6、定期面向会员开展免费健康培训；
- 7、向会员赠送书籍和光盘。
- 8、在人流量多的地方用流动车向顾客提供流动餐饮
- 9、向顾客提供自我配菜的自助餐饮空间

“民以食为天”是永恒的真理，餐饮业是长青行业。改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和

广阔的市场空间。目前我国正处于改革开放后餐饮业发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。

城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。随着城市现代化建设的突飞猛进，城市居民的收入水平逐年增加，消费档次不断上升，尤其是在温饱满足的前提下，对饮食的健康关注会越来越多。我国逐渐步入老龄化社会，城市环境的污染，生活压力的增大，都会对人们的健康提出了挑战，不久的将来，人们对医疗、保健的消费开支将会不断增加。

素食文化必将成为21世纪的饮食新潮流。当全世界为疯牛病、口蹄疫、禽流感、非典等大伤脑筋时，素食文化以其独特的自然气息日益赢得了人们的喜爱。当绿色餐饮已经成为人们的共识的时候，健康科学的素食文化也在逐渐深入人心，根据现代人追求健康、美味的返璞归真的饮食要求，创办以食疗保健主题的餐厅可以说是顺应潮流。

我们将顾客定位为中等收入或以上人士以及青年学生。这部分的人群在普通市民中占大部分。而且中等收入人士对自身健康越来越重视，而我们公司的保健素食正符合他们的需求。青年学生(特别是女生)对自身形象要求比较讲究，长期坐在电脑前，对皮肤、眼睛有很大伤害，蔬果美容正是针对这些人群而设计的。对于工作压力较大的人，素食对其精神不振、记忆力衰退有很好的疗效。相信保健美容素食会有很大的发展空间。

根据我们团队的调查，发现苏州市的素食店很少，表明素食在苏州市有很大的发展空间。产品概念的原创性所具有的先发优势，可以尽快的较少阻拦的占领现有市场。素食餐厅尽管在国外及港澳等多个沿海城市已经起步，但是最国内尤其是内陆城市的发展才刚刚起步，其发展前景十分光明。而将素食餐厅引申到食疗保健领域不仅在济南而且在国内外更具

有开创性优势，可以避免残酷的竞争，夺取先机。

苏州和上海接近，聚集了各地的人才，各行各业的竞争都十分激烈。但素食主题餐厅十分稀少，而保健美容素食餐厅更是一片空白。在这方面，我们公司所面对的竞争相对较少。只要我们能吸收港澳以及广东省素食餐厅的成功经验，根据苏州的实际情况作出相应的修改，公司将会有良好的发展！

通过对比，我们看出，我们的苏州占有十分大的优势，竞争对手具有的条件我们除经验外都具备了，而且经验是可以积累的。因此，我们的四季阁将具有很大的竞争里与发展空间。

我们将以广大收入中等(或以上)的顾客为主要顾客对象，制定一系列营销策略：

- 1、开发一系列具有独特风味的绿色环保餐品(如：快餐、罐头、饮料等)，提高餐品生产工艺的科技含量，突出餐品的食疗保健美容功能。
- 2、从餐厅管理到产品服务，都要烘托出浓郁的文化特色(绿色环保、健康)，体现对顾客最体贴完善的人文关怀，提高顾客对餐厅的忠诚度。加强宣传度，提高餐厅的影响力，提高客流量，稳固现有市场，开拓潜在市场(敬老院、学校订餐，开拓国际教育园市场等)，确保毛利润。
- 3、为各类型顾客(青少年、、白领、工人等)设计不同的保健美容套餐

我们公司开始将以主题餐厅形式开业，形成一定的顾客源；发展到一定程度后，将在其他地区开设分店，形成一个连锁网络(可以适当邀请加盟店)，以便保健美容素食宣传和发展。适当时候增加产品与服务范围(如种植园、特色菜培训班等)，组建俱乐部，共同研究保健美容素食，交流经验。

视力保健创业计划书项目简介篇五

1. 执行摘要

本创业计划书是以寻求合作为目的，向未来的合作伙伴介绍本公司新产品项目的策略、目标、意义、市场、资金与投资分析等。

1.1 项目计划

本项目计划组建一家有限责任公司，名称为“云中鹤”食疗保健主题餐厅，主要从事食疗保健餐饮的经营。公司成立地点暂定在南京市，注册资本为人民币50万元，全部投资者为自然人或私营企业法人。本公司将中国传统医学原理与现代化餐饮管理有机结合，向城市居民提供具有传统文化特色的食疗保健食品，在中式餐饮与医疗保健的中间领域开辟一块崭新的天地。

公司成立第一年，计划年接待顾客量为5.6万人次，即日接待顾客量约为150人次，销售对象为南京市中心的社区居民及部分工作人群。第二年，增加顾客量至7万人次，即日接待顾客量约为190人次。第三年将顾客范围推广到整个南京市，同时将年接待顾客量扩大到20万人次。第四年将向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟“云中鹤”食疗保健主题餐厅。第五年公司将向全国的中式餐饮业挑战进军，届时本公司将以多种形式接受合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。投资合作者的利益将采用转售、回购与上市等多种途径获得回报与退出。

1.2 产品和服务介绍

“云中鹤”食疗保健主题餐厅将成为一个多项服务于一身的餐饮中心，提供以下服务：

1向顾客提供保健食疗餐品

1为顾客提供保健饮食咨询

1向每位顾客赠送食疗文化手册

1定期面向会员进行免费健康培训

1为会员制定保健饮食方案

1向会员赠送书籍与光盘

1.3 市场机遇

1.3.1 “民以食为天”是永恒的真理，餐饮业是长青行业。

改革开放带来的经济迅速腾飞，城乡居民收入稳步增长和旅游、商务的蓬勃发展为餐饮业的持续兴旺提供了庞大的经济基础和广阔的市场空间。目前我国正处于改革开放后餐饮业发展的第三次高峰，中式餐饮业面临着千载难逢的发展机遇。随着与国际市场的接轨中国餐饮市场更加开放，市场更趋丰富多彩。

1.3.2 城市居民的生活水平的提高必然对身体健康更加关注。

随着城市现代化建设的突飞猛进，城市居民的收入水平逐年增加，消费档次不断上升，尤其是在温饱满足的前提下，对饮食资源由收集于网络，希望您喜欢。