

2023年书店创业计划书大学生版企业概述 (优质5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。优秀的计划都具备一些什么特点呢？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，我们一起来看一看吧。

书店创业计划书大学生版企业概述篇一

鱼美人渔水饺餐厅

东营市×××××××

0546——×××××××

创业者：***

经营特点描述：餐厅主打渔水饺，七彩饺以及海鲜之类的配菜，包括无烟区，豪华卡座区以及包间区，可以提前预定并可以送餐上门。

具体的服务内容包括：前厅服务也就是接待服务，包括大堂经理服务，问询服务，总机服务以及行李寄存服务；餐饮服务包括酒水的添加，卫生服务；包间区域每间都有专门服务生全程服务。

所需筹措的资金数量：初始资金来源于50万的贷款，贷款分3年偿还。这笔贷款将支付餐厅桌椅设备，厨房橱柜用具和租赁房子的费用，另外还有广告费用和食料调味品。

这个报告是保密的，属于上述合伙者的财产。该报告仅供被

传阅者使用，未经公司同意，报告中任何内容的复制和泄露都是不允许的。

1公司简单介绍：公司主要经营水饺以及海鲜之类的配菜，包括无烟区，豪华卡座区以及包间区，可以提前预定并可以送餐上门。

2 创业资金

3人民币15—20万之间。

4创业团队

5创业目标

不断推广我们鱼美人渔水饺餐厅品牌，以期形成连锁规模和品牌效应。

一、创业准备

创业资金准备：

我们创业资金的主要来源是国家对大学生自主创业所提供的低息贷款，另外有一部分来源于团队中个人或家庭的小额资金支援。

第二部分 综述

第一章 公司介绍

1公司的宗旨，健康饮食，顾客上帝

2公司的名称：鱼美人渔水饺餐厅

3公司特色：舒适，天然健康

第二章 产品与服务

餐厅主打渔水饺以及海鲜之类的配菜，包括无烟区，豪华卡座区以及包间区，可以提前预定并可以送餐上门。

具体的服务内容包括：前厅服务也就是接待服务，包括大堂经理服务，问询服务，总机服务以及行李寄存服务；餐饮服务包括酒水的添加，卫生服务；包间区域每间都有专门服务生全程服务。

公司除经营渔水饺外，还做七彩水饺，即用菠菜面，胡萝卜面，紫菜面等天然的彩色面粉做成七彩水饺。而且用这种水饺做成情侣套餐吸引年轻顾客。

第三章。市场分析

我们的团队做了深入细致的市场调查，发现虽然已经有诸如美式快餐：麦当劳、肯德基、必胜客，意式快餐：巴贝拉等餐饮巨头的长期存在和旺盛发展，但水饺馆在中国消费市场仍有巨大潜力可挖。

综合中国社会近10年的餐饮业消费分布，渔水饺的营业额度占整个餐饮业的总营业额度的比重逐步上升，且上升幅度不断提高。

在这样大好的市场环境下，我们也发现水饺馆在中国的发展仍存在许多弊病。由于水饺是中国的传统食品，因而许多年轻人都不喜欢水饺。

我们的调查数据显示：随着社会节奏的加快，约有42%的中学生、大学生以及年轻工薪阶层选择水饺馆作为主要的饮食消费。接受调查的人群中，约有78%的人指出，水饺馆的优良环境是他们做出消费选择的重要原因。

第四章。竞争分析

餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。

公司以舒适的环境，美味的水饺，海鲜。独具特色的餐厅风格进入餐饮市场

第五章 营销略策及销售

2服务态度要求是：亲切，得体，大方，强调微笑服务，服饰整洁得体，给消费者舒适感；

3 细节体现让顾客宾至如归，要求没有任何卫生死角，设计上最大的方便顾客需求；

5 要在非就餐时间将店铺划分为不同的区域，满足不同人群的休闲需求；

第六章 大学生创业计划书投资说明

1、店铺采用租赁的形式以节省资金，首付租金控制在6万以内；

2、 店铺装修布置的成本控制在3万以内，为节约成本，装饰品从高校美术等艺术专业的学生中购买优秀艺术作品，既保证了艺术品的质量，也为大学生创造了一个艺术展示的平台，同时对于店铺在大学生这一巨大群体中打响知名度大有裨益。

3、 购买设备的预算是8万，对于一个小规模餐饮店来说是足够的；

4、 余下资金全部用作餐饮店的流动资金。

大学生创业计划书阶段目标：

在四个月内争取收回创业成本，半年后开始实施品牌扩展计划。

第七章。风险分析

- 1、流行性疾病的传播，这是对餐饮业打击最大的因素之一；会导致营业额大幅下降。
- 2、同性质餐饮店在附近开业，导致本店客流量下降；同样的会导致利润的流失。
- 3、因卫生或服务问题引发的信誉危机；这是最严重的问题，有可能使餐饮店走入死胡同，难以翻身。

第八章管理

尊重员工的独立人格，加强团队凝聚力。

- 1、下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。
- 2、互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

大学生创业计划书囊括了你所有的想法，和你对未来的规划，这个店面的运营等等，你的每一步都会落实在文字上，让你非常轻松的控制局面。

书店创业计划书大学生版企业概述篇二

1. 本店主要经营各种咖啡、奶茶、啤酒，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔、果啤，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和爆米花，薯片等。

2. 本店主要为情侣设计，也主要是针对大学生。内设小隔间，每个隔间风格各不相同，赤、橙、红、绿、青、靛、紫是各个隔间的主打颜色。在颜色的基础上，通过对摆设的布置突出各种主题。红的热情，绿的清新，橙的温馨，紫的浪漫，同时还包括一个大的隔间，约12平米。供朋友聚会，生日聚会使用。因为房间有限，使用需要提前预约。

3. 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，儿童节：推出卡通形状的塑料杯。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。

4. 同时，本店还办理情侣会员卡，会员积分享受优惠或者礼物兑换。

5. 不断变换包装来满足消费者的需求，根据消费者的爱好挑选吸管的形状，颜色。以及通过调查选择杯子图案。

6. 店内服务员男女人数相同，各穿不同颜色情侣装。给人耳目一新的感觉。同时也减少学生顾客的尴尬。

本店名“某某饮品店”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，专门针对大学生情侣设计。为情侣提供一个休闲私密而且温馨的地方。爱是一个永恒的主题。“某某饮品店”可以让人无限遐想，“爱我吧”“让我们相某某饮品店”不同的人会有不同的扩展。

这也是一种引人注视的企业文化。

“某某饮品店”选址在大学生较集中的中心点，可以有源源不断的客户群。本店的特色不在饮品，而在于独特的环境和服务。给人提供一种新鲜感。用新鲜的企业文化来征服消费者并获得更多的忠实顾客。

1、公司宗旨

以大学生情侣为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更特色的服务，吸引更多的客户。

2、经营目标

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的市场份额。

3、产品优势

奶茶品种繁多，可供顾客选择的空間大，又不乏特色(其中养生奶茶最受欢迎)，制作奶茶的速度快，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品不同包装和服务。

4、管理团队

在我们这个创业团队中，总共有六人，分工如下：

制作、销售、现金结算、服务、店面整理、材料订购。

5、公司标志

一颗带翅膀的心，翅

膀上面写着某某饮品店，是爱的传递。里面写的贴心服务是我们想给顾客的承诺。

1. 市场需求分析

除了一些大品牌的咖啡屋，像万达的星巴克等，其他大多数热饮冷饮店都是顾客买了就走，很少有提供一个温馨场所的环境，许多原料直接露天摆在外面，而且放置原料的地方，都不是很干净，容易让客户反感。

2. 竞争分析

(1) 波特五力模型分析

1. 现有竞争：在市场中发现“某某饮品店”的直接竞争对手是星巴克这样大品牌的饮料店，但它的大多数顾客是小资群体，产品价格定位比较高。通过两者比较，“某某饮品店”更适合学生这样的消费群体。

2. 潜在竞争者：面对学校周边这样的环境，很多学生也有开类似

“某某饮品店”这样奶茶店的想法，但由于管理经验不足，容易导致店面在中途夭折，为此，“某某饮品店”对于创业谋划已久，编写计划书，布置任何细节，减少风险。

3. 替代品：对于奶茶的供应，各种大小超市都有所供应，他们都有“某某饮品店”店的各种产品，但相对而言，“某某饮品店”更加注重氛围，在提供饮料的同时，“某某饮品店”可以带给顾客一个流连忘返的温馨小屋。

4. 买方的议价能力：对于学校周围目前还没有一个这样适合大学生消费的场所，市场空白，广阔的市场需求，有限的市场供应，在产业初期阶段属于卖方市场。“某某饮品店”的消费群体主要为大学生情侣，“某某饮品店”将不断创新，吸引回头客的光临。

5. 供应商的议价能力：“某某饮品店”所用原料为果肉、纯净水、奶茶粉等，一些市场上广泛普及的，供应商无法垄断“某某饮品店”产品的供应，为原料的供应提供了安全保障。

(2)swot分析

1组织架构

根据店面的特点和发展方向，组织架构采用扁平组织结构，在这种结构形式下，指挥命令系统单一，决策迅速，命令统一，容易贯彻，另外每个成员的责任和权限相当明确，容易维持组织纪律，确保组织秩序，该模式结构简单，管理费用低。

2职务分析

店长：负责店内日常管理以及监督各部门工作。

财务处：对于采购原料，员工工资，收支帐的计算汇总。 后勤处：负责原料的采购，提供最新的创意计划。

后厨处：负责制作饮料。

服务员：为顾客提供最直接的服务，端饮料，收拾餐桌，店内卫生。

3企业人力资源管理

1员工招募：根据店面的实际发展需求，从内外部两个渠道招募。内部招聘主要通过，内部晋升，工作调换，工作轮换等方法从内部人员中选择出合适的人补充道空缺和新增岗位。外部招募主要通过宣传单的发放及同学之间的介绍推荐等方式。

培训，告诉员工做什么，怎么做。

3员工绩效考核：设置一种服务卡片，让顾客给与打分，分为满意，一般，不满意三种标准。

4企业薪酬制度：底薪+提成(或者饮料票)

5员工激励：物质激励和精神激励相结合，正激励与负激励相结合。

“某某饮品店”的营销战略从4p营销战略方面着手，全面进行营销一促进店面收入。

1□ product□我个人认为一切的成功首先在于产品本身的质量，

只有产品质量过关才能赢得消费者赢得市场，才能在竞争激烈的相同产业或替代品种占领领先地位。首先，我们点的产品要干净卫生，符合国家产品质量要求，例如：有的奶茶中的珍珠粒使用工业胶成分，严重损害消费者的身体健康，我认为这是一种很急功近利很不道德的行为。其次，在质量有保证的前提下，要推陈出新，奶茶还有另外的一些饮料，不同的口味或者不同的房间色调都要对应的用不同的杯子，给消费者耳目一新的感觉，杯子也根据不同的房间风格设计不同的款式如情侣杯、死党杯等。小饰品主要针对情侣饰品，手机挂饰、耳钉、戒指女孩饰品等。最后还要注重渲染气氛，这就要用点内的装潢和摆饰来营造，墙面的主色调用淡黄的比较素雅，桌子同样，桌面上要放上一些新鲜的花朵如：

玫瑰，三天一换。还有台卡，写明店内各个季节或时间段的主打或折扣，以便进行再次营销。店内好要多摆设一些温馨甜蜜的饰品如：墙贴、灯具等。

2□ price□在质量有保证的前提下，要尽量降低价格，因为我

们针对的消费人群是学生，消费能力不太强，但是可能会很频繁，所以物美价廉的产品会令消费者流连忘返。可以先针对情人节入手，现在没个月的14号都可以称之为情人节，我们要在每个情人节推出一款特价产品，但是我们最主要的目的是盈利，所以会在价格相对中档的基础上稍微降一下价，既让消费者感到实惠我们有没有优惠太多，另外在节假日的时候也会相应的做一些促销活动。还要推出一些优惠套餐，实现薄利多销。

3□ place□由于我们针对的消费人群是大学生或一些情侣，所以店面选址在大学城或在各个大学的中间位置，我们暂定的地址在金马市场，周边有石家庄经济学院、河北医科大学、邮电学院。在店面面积有限的考虑下，消费人群还算可以，店面要门脸对着翟营路，显而易见。

4□ promotion□促销的方式有四种。一是赠券，没在店内消费百可办会员卡，一元一分，凭优惠卡可打八折，记分满三百后可升级金卡，享受七折优惠，另外也可凭积分兑换产品等。促销宣传渠道主要通过发单页、校园代理等。

1. “某某饮品店”选择在金马市场其原因有如下几点：

交通便捷：石家庄金马市场处于槐安东路与建华大街交叉口，这里交通便捷，地理位置优越，区位优势明显。

地租便宜：金马市场地带与其他开发区相比，地租相对便宜，可以为这次创业节省大量的资金。

市场前景：“某某饮品店”这一场所位于金马市场，附近有石家庄经济学院，河北医科大学，石家庄有点技术学院等多少大学，这为广大情侣或者朋友欢聚提供了场所，同时这一地段处于石家庄经济开发区，这一代的经济发展迅速，所以

选址在这一地段有广大的市场前景。

2. 关于场地的设计：本公司预计租用套房一间，同时在此基础上设计出包房10间，每一间包房采用各自不同的彩灯，另外每间包房的颜色上采用暖色调，给人以神秘而不是温暖，温馨而自然的感觉，力争给每一对情侣以难以磨灭的，温馨舒适的印像和感觉。

1. 企业股本结构与规模

公司的注册资本金拟为5万，其中3万为吸收风险投资家以现金的形式投入，2万为自筹资金。

2. 借款与还款计划

为了满足企业资金周转需要，在公司成立初期，向银行借款，首年借入一年期短期借款2万元，到3年还完。借款主要用于流动资金，支付期间费用以及公司日常的开销。

3. 经济可行性分析

投资估算：租店铺投资5万元，室内装修4万元，货架及其他设施6000元，入货3000元，雇佣员大约2万元，周转资金5万。总投资约为15万。

4. 销售预测

5. 成本费用预测

每年按10%递增

6. 应缴纳的税费预算

1. 缴税人每一纳税年度发生的广告费支出，除特殊行业另有规定外不超过销售(营业)收入的2%的部分可具实扣除，超过

部分可无限期向以后纳税年度结转。

2. 业务宣传费与广告费的合理比例安排工资支出的筹划：

利润纳税筹划

4. 损弥补节税筹划：

若发生亏损，可用下一纳税年度的所得弥补，下一年度的所得的不足弥补时，可以逐年延缓弥补，但最长不超过5年。企业开办初期有亏损的，可以按上述办法逐年结转，以弥补后有利润的纳税年为开始获利年度。

4 财务计划

预算控制

每年预算的编制时间一般为上年年底，经过企业管理层

会议或联盟等形式集体决策和批准后执行。具体到采购与付款业务，企业建立采购与付款业务的预算管理制度，将物品或劳物采购纳入预算管理体系，严格控制预算外采购。企业建立采购与付款业务的岗位责任制，明确与采购工作相关的部门和岗位的职责、权限。

财务预算

前期固定支出

运输面包车

自行车 20 100/辆

场地装修

电脑 1台3500/台

桌椅 200/套

电话 5 200/个

传真

空调 1 5000/台

员工统一服装 30 50/套

其他

预计财务支出表(第一年

每月固定支出 数量 数额 (元) 总额(元/ 月

普通员工工资 30 350/月

管理员工工资 8 800/月

水电杂费 20xx/月

宣传费用 5000/月

总固定支出

流动支出

购货资金 200000 3.5-5/份 7万-10万

食物变质亏损 20 5/份

物品损坏及维修

流动资金 20万

预计财务收入

预计送货费用(元/月/户) 预计送货量 (户) 预计收入(万元/月)

食品差价元/份 20% 利润

第一年收回成本，第二年保持目前态势发展，第三年括展营业点。

第二年预算：预计利润：874500元

第三年预算预计利润：954000元

本人短时期的计划营业额

风险主要为两方面，外部风险和内部风险。

外部风险：主要有相同行业的竞争和的竞争，体现在价格、产品质量、店面环境、宣传力度等。我们要注重自己的风格特色设计，赢得消费者赢得市场。

内部风险：主要为经营和产品链条的供应，首先饮料是便利饮品，在保证产品质量同时又要控制库存以减少成本，用具的过度破损，因为杯具大多是玻璃陶瓷制品，易毁易碎。可能在保证产品质量的基础上价格会相对同行业的要高，会流失一部分消费人群等。

书店创业计划书大学生版企业概述篇三

通过我们团队多少天多少个区域多少个网点走访和高档社区多少户的访谈，我们团队通过专业的市场调查分析总结和头

脑风暴后创意的这份加多宝营销策划建议书，凝具我们团队的` 创意创新智慧。希望这份建议书在市场上得到充分的实行，祝愿什么什么的取得良好的战果。最后祝愿我们三方你我经销商共赢。

书店创业计划书大学生版企业概述篇四

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场

6、缺乏特色产品。

我们的优势

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的'需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

资金需求：资金以单店计算

1、店面租金□xx

2、装修：万

3、设备：万

4、证件执照□20xx左右

5、工资：1名店长x万每年；3名店员共x万每年，总计x万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在xx万左右。

收入分析：根据旗舰店目前的销量，每日平均销售额xxxx左右，月销售额x万，年销售额xx万。

书店创业计划书大学生版企业概述篇五

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

(1) 消费者的'特点；

(2) 产品的特性；

(3) 企业自身的状况；

(4) 市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

(1) 市场机构和营销渠道的选择；

(2) 营销队伍和管理；

(3) 促销计划和广告策略；

(4) 价格决策。对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。