

最新大学生自主创业贷款需要条件 大学生自主创业策划书(通用6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

大学生自主创业贷款需要条件篇一

为了贯彻落实《教育部、财政部关于“”期实施“高等学校本科教学质量与教学改革工程”的意见》(教高[20__]6号)文件精神 and 《高等学校新农村发展研究院建设计划》要求，实施高等教育质量水平提升工程，深入推进高等学校教学质量与教学改革工程项目建设，建立并完善大学生创新创业教育体系，不断提高教育教学水平和人才培养质量，结合我校实际，特制订南京农业大学“大学生创新创业训练计划”项目实施方案。

一、实施“大学生创新创业训练计划”的重要性和必要性

培养创新型人才是“人才强国”战略和建设创新型国家的主要内容，是教育部、科技部《高等学校新农村发展研究院建设计划》的重要内容，也是我校人才培养的重要目标之一。创新型人才不仅要具有从事专业知识学习、研究的创新思维和能力，也应当具有适应经济社会发展的创新意识和潜能。创新训练就是培养创新型人才的重要且有效的手段。

当前和今后一段时期，伴随着社会转型、经济结构调整和深化教育体制改革，大学生就业难将是一个持续性的社会问题，解决就业问题的根本出路在于创业，越来越多的大学生将创业作为自己的职业选择。为了鼓励创业，近年以来特别是今年，党中央、国务院、国务院办公厅、团中央、省政府、教

育厅下发了一系列文件，对促进大学生创业，开展大学生创业教育提出了要求。大学生具有文化知识方面的优势，是我国自主创业者的主体，但传统教育机制下很难培养帮助大学生获得基本的创业知识。创业训练是一种具有创新意义的教育观念，不仅蕴含了素质教育的意义，而且能够有效促进教育创新和学生实际能力的培养，对于提高学生的创新能力、实践能力、培育创业意识、增加创业能力具有重要价值。对大学生的创业训练正是从实际出发，根据经济社会的发展变化，采取针对性、适应性的教育措施，帮助大学生转变就业观念、培育创业意识、树立创业信心、掌握创业技能、提高创业管理的能力，对于提高大学生乃至全社会的创业水平具有重要意义。

二、指导思想

大力弘扬“创新、创业、创优”三创精神，着力培养大学生的创新意识、创业精神和创业能力，构筑“教育、实训、指导、服务”的创业教育工作体系，加大创新创业教育软硬件方面的投入，营造良好的大学生创新创业训练的氛围，全面开创我校创新创业教育工作的新局面。

三、目标要求和基本原则

实施“大学生创新创业训练计划”的目标是：以我校“新农村发展研究院”为依托，充分发挥“研究院”所建设的综合服务基地、创业园区在人才培养中的积极作用，深入实施“大学生创新创业训练计划”，促进教育思想观念转变和人才培养模式改革，强化对大学生的创新创业能力训练，开展“三创”教育，提升大学生的综合素质，培养适应国家发展战略和行业需要的高素质复合应用型人才。

大学生自主创业贷款需要条件篇二

星移斗转，时光飞逝，转眼大学生生活已经过去近三个月了。依稀还记得刚刚进入大学时的那种憧憬，也依稀还记得申请加入学生会时的那份期待，而今依旧“学长、学姐”的叫着，只希望他们可以教我更多的东西，好让我可以更好地完成他们交给我的工作。

以下为我今后的工作计划：

一、 稳定情绪、调整心态

刚入大学不久，我发现，有些现实和我大学以前想象的是不一样的。在梦想和现实之间存在差异时，难免会产生一些疑惑。为了今后能够专心工作，我首先应该尽快稳定情绪、调整心态，尽快从疑惑中走出来。我要合理安排时间，有计划的做各件事情，把注意力转移到工作上来，努力做到心无旁骛，以把上级分配的工作做好为荣。

二、 端正工作态度

学生会招新面试时，学长曾经说过两个非常重要的字——态度。这是能够认真工作的前提，我要尽快做到这一点，并且牢记这一点，时常提醒自己不要忘记这一点。端正并保持热情积极的工作态度，这一点，很重要！

三、 把握工作重心

第2 / 4页

作安排，社团的工作任务安排尽量不与系里面的工作冲突。系里面的工作永远第一位。

四、 正确认识自我，改正不足、取长补短

我是一个刚刚申请加入学生会的大一新生，没有资历，应该多向学长、学姐多多请教为人处事的方式和方法，遇事多问问辅导员和学长，多多吸取别人身上的优点，做到取长补短。

五、 做事一丝不苟

以前我有时做事毛毛躁躁，心中没有计划，常常导致丢三落

四、忘记做一些事情。我要准备一个备忘录或者日程表，合理安排今后的工作和学习。

六、 提高工作效率

以前经常觉得自己很忙，但却不明了自己究竟在忙些什么，有时忙了大半天，收获或者说成果却很少。我觉得这是工作效率不高，我要在今后的工作中更加认真、尽心，争取在短的时间里做更多有成果的事。

七、 自身更融入集体

刚刚申请加入系学生会，有时还会面对一些陌生的面孔，为了更好的工作，我应该使自己更融入集体、融入这个圈子，和更多的人搞好人际关系。

八、 做到团结友爱

老师常常教导我们说：团结就是力量。比起个人，团队合作的结晶是无比巨大的，所以我要努力做到和身边的人团结一心不争名夺利、勾心斗角，导致一盘散沙、没有凝聚力。要团结，首先要对同志付出关心，多多关心同志们的生活及思想情况，以仁爱换取同志的接纳，共同团结奋进。

以上为我今后的工作计划。在今后工作的具体实施中应该还会遇到很多的困难，但我坚信我会排除万难，尽最大的努力

把工作做的最好。

大学的生活不仅有学习，还有丰富的社团活动，如何做好学习和社团活动之间的平衡呢?需要做好一个计划。今天小编在这给大家带来大学生计划，接下来我们一起来看看吧!

大学生自主创业贷款需要条件篇三

中国有超过2.9亿儿童，玩具是儿童必须的益智消费品，玩具出租市场发展空间非常广阔，目前市场竞争又少，许多地区玩具出租尚属市场空白，谁看准了市场选对了项目，谁就把握了商机，抓住了成功的机遇。“用买一件玩具的钱换来更多的玩具”是玩具租赁业要打的招牌。要多做宣传，选择更有吸引力的玩具，进行优惠活动等。

12、花土专卖

位置应选在公园附近或比较繁华的地段，门面不需要太大，有2间房便可以了。花土加工厂的地段差一行也行，有100-200平方米的场地即可。需聘请一个花土专家，以便根据各种花的特点，配制出含有不同量氮、磷、钾的有机或无机肥的多种花土，以满足多种养花者的需要，于雇佣3-4个工人，买1辆三轮车，平均每按生产花土2-4立方，一年累计可卖花土10000立方左右。按目前市场花土每立方200元左右计算，年销售额约达20万元左右，除去房租、化肥、水电、工资等各项费用，年纯利润在6-10万元，市场前景极为诱人。还可在卖花土的同时，兼卖一些花木。

13、指甲美容

一般人经过正规培训，只需要半个月的时间便可掌握这种技术，学费仅为元左右。再加上你所准备的2-3万元的启动资金，一家包括干裂手护理、指甲彩贴、彩喷、手绘图案等经营项目的美甲中心便可以顺利地建设起来了。1)初期一次性投入

仪器设备(光疗器、烘干机、小手盆等)约1200元;2)每月开支美甲材料1000多元;3)铺租几千元到万元不等;4)人工一般根据业绩灵活提成;5)每月收益净收入一般过万元。

14、时尚银饰

时尚银饰靠丰富的款式吸引消费者，零售是最主要的形式。以下地段是上选1)高校周边;2)周边有较密集的服装店、中小餐馆的繁华区;3)大型新兴小区周边。

15、男性饰品

男性饰品商店最好选址在珠宝首饰店集中的街面或繁华的商业区，以及服饰专卖集中的区域。一般以20-30平方米以上为宜;店堂布置必须简洁明快、高雅大方，体现男性的阳刚之气，这样男性顾客才更愿意光顾。男性饰品店应注意以下经营策略1)追踪男性饰品的流行趋势和揣摩男士在饰品方面的消费心理，还可在男士选择饰品时随时引导;2)专卖店的特色一定要鲜明;3)注重公关促销。

大学生自主创业贷款需要条件篇四

如今社会上越来越频繁地出现“80后”、“创业”、“新新人类占领市场”等名词，很多大学生认为“创业”本身就是一种职业，在就业高峰，给自己一片更广阔的天地。很多人还认为在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。而我们认为实现自我价值是证明自己的最好途径。创业团队不愿意庸庸碌碌，选择自主创业是为了通过这一途径来证明自己的能力。作为在校大学生，我们明白创业有艰辛，收获大于收益。这种成功是属于自己的，就算失败也不会感到遗憾。

法国人有句话说：每个人都应该有一双好鞋，因为这双鞋，会带你到最美好的地方去。踩着那些美丽的、优雅的、舒适

的鞋子，整个人的精神也会不一样。是的，这也是我团队致力的目标。

拖鞋作为老百姓生活的必备品，不像保健品或概念性产品，它一百年也不会消失或者被淘汰。中国平均每人年消费1.5双，而且很多家庭都要备有客用拖鞋，那么按每双10元来计算，整个的中国市场大约有200亿元的市场规模。

而就我们民政学院来讲是一块不小的蛋糕，全校有17000余人，其中女生占70%的比例，团队成立于次背景下，主要是针对拖鞋类销售与管理，实现从生产者到消费者之间的空隙部分。本团队秉承顾客第一、服务至上的经营理念，主动把消费者放到业务的顶端，坚持不懈地为客户提供满意的商品与周到的服务。

1) 团队简介

创业团队成立于20xx年3月17日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的激情和积极向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

2) 经营项目

各类男女时尚凉拖鞋

1) 产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心情，轻松的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客提供

物美价优的产品，靓丽一夏。

2) 产品swot分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求；价格合理，明码标价

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定；种类不齐全

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大

3) 销售方式

a. 以实训超市实体店销售为主

b. 以摆摊形式为辅

1) 目标消费群

2) 市场环境分析

大学校园市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有22家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区3000左右的女生，为8-12人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能形成口口相传的效应带动销售。

消费能力方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，符合他们追究时尚、美观的需

求，价格定位区间在12-15元之内。

销售策略上以实训超市为主要的销售网点，平时晚上在一区门口摆摊展销，更加方便目标顾客的就近购买意图。在如此激烈的是市场上我们走的是精准营销方式，特针对一群目标顾客实施专业化的销售，充分满足消费者。

1) 销售策略分阶段目标

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不同的目标，针对这些目标，我们将采取不同的具体性的操作手段。

a. 告知阶段

以实训超市春季促销为契机，进行产品的市场宣传和推广，打造本公司的知名度。

b. 启动阶段

在民政学院一区寝室门口进行连续性的产品展销，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品的销售。

c. 促进阶段

2) 营销原则

a. 营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质的服务是团队在竞争激烈的市场中立于不败之地，脱颖而出的法宝。用微笑迎接每一位顾客，用真诚打动每一位消费者是我们的经营原则。

“三心”——用心、细心、耐心。销售前用心的观察每一位顾客，

揣摩他们的心理;销售中细心的发现顾客需要, 满足顾客要求;销售后耐心的告诉顾客注意事项及保养措施。

b.营销特色: 差异化营销

作为学生的我们贴近学生市场, 理所当然更能够了解学生的消费需求和消费心理。所以我们的营销特色就是独特的产品和服务来满足每一位顾客的不同需求;以站在消费者的角度去进行每一次的选购产品, 价格的制定, 销售的方式。

因为这次创业不以盈利为主要目的, 重点是通过这次创业的实践来了解创业过程的每一个阶段。选择进入合适的市场, 如何进货, 向消费者推销技巧等等。学习是我们最终的目的, 盈利只是起到一个推动作用, 所以我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而这也为我们整个营销区别于其他的商店经营, 展开了差异化营销, 从而创立独特理念, 吸引和稳定我们的顾客。

1) 团队的构成

团队是自由组成的一个共同体, 该共同体合理利用每一个成员的知识和技能协同工作, 解决问题, 达到共同的目标。众志成城, 力量大, 成果也大。

团队的构成, 具有非凡的意义。选择合适的人群, 合适的职务安排将是以后工作有效开展的重要因素之一。经过数次严谨的选择, 我们的团队已初步成型:

a.团队人数: 六人

b.成员结构: 管理--张xx(协调者)

销售--张xx李xx(创新者推进者)

财务--李xx(监督者)

采购--罗xx苏xx(实干者信息者)

c.团队成员要求：大局意识、熟悉创业计划的全过程、无私的精神、大度、有激情、团队精神、应变能力等。

2) 管理规划

团队不同于工作团体, 因为团队既要求对个人负责, 也要求相互负责. 团队通过其成员的共同努力创造出一个个工作成果, 这就使得业绩水平能够大于所有团队成员个人最佳业绩的总合。因此要想有个好的发展就必须要有很好的预见性, 做好管理规划。

a.借用第克泰特法, 在这里引申为“专用时间”。团队每位成员根据课表选定自己的工作时间, 除去上课外, 其他剩余的时间全身心投入到团队所选项目中, 尽量不做与项目无关的任何事情。

b.信息分享: 在团队项目进行的过程中, 每个人都会有相应的实践收获, 我们制定特定的时间进行信息分享, 包括一段时间内的销售业绩、个人心得等对团队发展有利的信息。

c.分工与合作并存: 首先团队成员根据自己职责做好团队分内工作; 其次在队友遇到困难时, 团队成员要积极主动帮助队友, 并按时按量完成团队任务。

d.会议要求:

会前团队各成员都不许做好相应的准备, 不开无目的、无意义或议题不明确的“糊涂会”

联系实际, 解决问题, 不开传声筒式的“本本会”

权衡轻重缓急，抓住重点，不开“扯皮会”

讲究实效，不开一报告、二补充、三强调、四表态、五总结式的“八股会”

不开七时开会、八迟到、九时领导做报告的“迟到会”

f.在团队项目正式启动时，将根据所犯错误的严重程度和造成的损失及影响，给予相应处罚。

凉鞋是一种季节性很强的产品，且受今年气候影响，气温一直很凉，影响了凉鞋的销量，鉴于此，我们坚持保守的财务政策，努力使财务风险降低到最低水平。为了实现企业利益最大化，我们尽量降低成本，在人员消费上，压缩每一分钱，绝不盲目开销；在鞋的利润控制上，绝不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面可以增加我们的营业额，另一方面也可以加强我们的人脉关系，在销售的过程中积累人脉也是我们的一种收获。

这一系列严谨的财务管理，都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

1) 资金筹集方式

六人共集资1200元，其中采购成本为939元，现总营业额为876元。

2) 财务历史数据(单位：元)

3) 财务预算(单位：元)

4) 现有资产分析

截止20xx年5月10日，创业团队总投资1200元，总采购成

本939元(包含交通费)，总营业额876元，总库存约337元。经理人员，销售人员，采购人员，财务等工资目前还没结算。

5) 财务走势

由于天气转热，接下来的日子里将是凉鞋销售的火热季节，企业预计销售量将猛增，营业额较前两月也有很大提升，同比增加约80.37%，预计总营业额为1580元。

6) 财务总结

在这次创业实践中，实现总营业额2456元，总利润736.8元，在接下来两个月，创业团队成员努力用自己的激情和营销人员的专业水平，把这两个月的销量提升起来，成功的完成这次创业课程，使每个成员都从中得到基本创业知识和宝贵的经验。

1) 机会

a.随着夏天的到来，气温的升高，越来越多的人在非正式场合选择穿拖鞋，既方便又舒适。

b.拖鞋是夏天大家必备的物品，几乎每个人在夏天都会拥有一双甚至几双拖鞋，它同时也是人们夏天洗澡时必备的物品。

c.拖鞋的价格相对于其它鞋子要便宜许多，因此，很多人更换拖鞋的频率较其它鞋要频繁，尤其有新款出来时。

d.随着新的夏天的到来，许多人原来旧的拖鞋已过时或找不到了，会促使他重新购买拖鞋。

e.我们的位置靠近紧邻一区女生宿舍，不下雨时还可以到宿舍大门口摆摊，可以更方便顾客选购。

f.可以有效利用认识的人，进行广泛宣传。

2) 威胁

a.学校内外各类便利店很多，这些便利店中有各种款式跟价格的拖鞋出售。

b.由于我们自身的资金限制，使我们每次的进货量跟所进拖鞋的款式不够丰富。

c.由于今年雨水较多，气温回升也不是很明显，导致我们能在室外摆摊的时间不多。

d.由于这学期学习任务较重，各成员的课余可支配时间也不尽相同，使在室外摆摊的时间不够稳定。

3) 应对之策

a.我们无法做到与便利店的款式多样。但我们可以在服务上胜过他们，我们可以提供更多更好的售前、售中、售后服务，以优质的服务打动顾客，争取更多的回头客。各成员加强在销售技巧方面的学习，提高成交率。

b.在我们所买的拖鞋款式不够丰富的情况下，我们可以使我们的产品和质量上胜过其它地方所销售的拖鞋。因此需要进货时在拖鞋的质量上把好关。

c.对于今年雨水较多，影响室外摆摊的问题，我们只有尽量在天气条件较好的情况下多到室外摆摊，从而使因天气原因引起的损失达到最小。

d.尽量把各成员的课余空闲时间集中起来，合理分配，达到提高在室外摆摊的频率。

大学生自主创业贷款需要条件篇五

1.1本策划的目的

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

1.2公司介绍

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

1.3行业背景

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心的谈判交易地点，

在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

1.4 市场营销

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来满足需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

1.5 企业管理

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点，公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

1.6 结论

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

一、定位

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

二、业务模式

1、产品组合

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐；

产品来源可以通过和厂家建立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样

茶文化：新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

2、价格组合

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格可以根据现实客流情况决定。

3、促销组合

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

4、渠道组合

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源

三、竞争策略

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

四、管理模式

1、现场管理

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。

最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。

茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

五、发展战略

1、塑造个性

茗雅堂茶文化个性名片解说

2、多元嫁接

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接

3、抓住长尾

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

大学生自主创业贷款需要条件篇六

租好了店面，下面就要装修了。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。在装潢前要与装潢公司沟通好把自己想要的效果告诉他们，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，并请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。否则打掉重做就费钱费时了。

我要求的装潢效果如下：

(1) 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西，重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲，当然本店刚开张，简装为宜。

(2) 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的。晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球，灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和，加上暖光灯能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人。

(3) 空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的。

(4) 试衣间要足够大，否则顾客试穿衣服时会因为拥挤而影响心情。

(5) 穿衣镜要购买那种照着显瘦的镜子，这并不是欺骗顾客，只是善意的“谎言”，因为女人都爱看见自己苗条的一面。

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。