

最新儿童文具创业计划书(优质5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

儿童文具创业计划书篇一

当今社会，越来越多的年轻人都有创业的激情和激动，都希望能通过自己创办公司来实现自己的价值。创业的第一件事是写创业计划书，下面小编提供一份儿童用品店创业计划书，欢迎大家参阅！

作为儿童店，一个易记、好懂，便于区别同类的优良品牌是迈向成功的第一步。目前市面儿童连锁机构众多，品牌类同严重。作为顾客选择消费时极易混淆。爱儿美以“定格爱与美的童年”为企业经营宗旨，以“宝贝因可爱为美丽”的拍摄风格，深受家长喜爱。让顾客一看就懂，一读就记，特别容易区别同类品牌，深受投资者追随。

作为一个连锁品牌，形象的规范是取得顾客信任的关键。爱儿美加盟店严格按照总部提供的.品牌形象应用规范。每一个店严格与总部一致。从vi(标准工装、工作证、前后期单据、专用光盘、各部门的标识等50个环节)至ci全方位copy□让顾客一进门就感觉到专业，正规，信任倍增！

风格突出的儿童店更容易激发顾客的进门欲望及消费潜力。作为儿童摄影店。突出风格照片是关键，是我们最终销售的产品，爱儿美在店面设计时，处处以照片销售为核心，以顾客感受为细节考虑，独具一格的店面风格深受家长喜爱。

好的样片、样册是直接影响顾客最终消费的动力。作为加盟店，样片、样册不仅要好，更要规范统一，特别是在样片、样册的装裱/摆放上深下功夫，爱儿美针对不同级别城市制定出县市级样册方案，省会城市样片样册方案，让加盟店花有限的钱产生更好的效果。

儿童店服装道具必不可少，是影响顾客买片的关键，儿童店在服装道具的选择上要注重特色，独一无二和原创性，成本可能会相应高些，但效益明显。爱儿美引进韩国时尚儿童装，从衣服到装饰小包包到靓丽的童鞋在04年全国儿童行业中刮起一阵“韩国风”。

作为儿童摄影店，照片品质是赢得顾客再次消费的核心，目前好些儿童店误以为投资几万块钱就能开店。忽视啦在照片品质地方的严格要求。爱儿美针对加盟店的实际需要，特别制定6项精英课程。例，前台接待精英课程、摄影师精英课程、引导阿姨精英课程、数码工程师精英课程、.数码美工精英课程、成功店长精英课程，采取宽进严出的教学宗旨。每个加盟店的学员一定按总部要求学习，考核合格后颁发证书，获准开业，增高加盟店在以后竞争中的竞争力。

提供给顾客的最终产品往往代表企业的最终实力。目前好些儿童店不论在相册的采用上，.还是在相册、大片的制作上，基本雷同，以传统相册为主，爱儿美从 2003年推出啦风靡全国的明星杂志册，到现在已开发出露易系列、手提箱系列数码相册，别具一格的设计风格，受家长喜爱，更受加盟店青睐。

开过儿童店的经营都明白，好的市场销售就好比利润的催化剂，目前，好些儿童店往往认为只要店开啦就会有生意，可能还不明白哪些叫做市场营销?这种经营思路在3年前，没竞

争可能还能维持。爱儿美相信“利润是生产出的”，因此市场营销是每个儿童店投资运营的一部分，特别针对加盟店制定啦开店三种营销方案，及一年中的6次后续营销支持，因此爱儿美的加盟店赚钱更容易。

现在的儿童店，管理越来越首要，那种家庭作坊式的经营模式已经不能满足竞争需要，特别是对总部这地方的要求就更高啦。作为爱儿美的领军人物严讲涛先生，8年的专业经验，数百店的实际操作积累，亲自设计制作对中国儿童店实际情况的管理办法，亲自授课，确保加盟店管理先人一步。

儿童文具创业计划书篇二

2市场潜力：每10个人的家庭有1-2个孩子，二胎政策开放，市场需求不断增加，就中国人口估算，10个人1个小孩，那么14亿人口就有1.4亿小孩，如果1000个孩子中有1个孩子成为我们的会员，我们会员人数有14万；如果100个孩子中有1个孩子成为我们的会员，我们会员人数有140万。

3竞争压力小、市场启动快。一家好的公司必须有好的商业模式配套，得有良好的分配制度，我们的项目是服务人民，改善民生的好项目，容易获得民心，走向快速发展的道路。

4国家迫切需要这样的项目改善人民的生活水平，我们会得到国家的大力支持。

儿童文具创业计划书篇三

放眼当今天下，经济混乱，国家银根紧缩，房地产逐渐成为泡沫，p2p纷纷跑路，传统实体店被网商击退，国家经济又一次到了危险的关头。

危机的来临往往也是转机的开始，我们遇上了一个糟糕的时

代，又遇上上了一个非常好的时代。

回顾历史，秦能一统天下，因为它打破奴隶制度让奴隶有了翻身的机会；中山先生革命提出推翻封建制度最终赢得的众多仁人志士的支持，共产党能解放全中国因为它彻底打破传统获得了民心。

我们来看看大家都知道的曾经赚钱的行业：

房地产、打造是每个人家的避风港，每个家庭以至于形成今天的泡沫。

直销、一个很好的销售模式被投机取巧的人利用都需要，可是大家都知道它赚钱，且很多与之相关的行业都赚钱，导致过度发展，让无数的家庭掉进梦想的深渊。

p2p本是帮助人们的桥梁，可是它却滋长了罪恶之手。

现阶段做得非常好的公司，苹果、华为做的是通讯必须品。

由此看来，要想做一份大事业，取得较大的成功，必须以造福民生，提高人民的生活水平，为人民谋福利，只有绝大多数人生活好了我们的企业才会更好，任何不以造福人类为宗旨的政治形态和经济形态都不会长久。

儿童文具创业计划书篇四

行业生命周期分为导入期、成长期、成熟期、衰退期。

现在全国绘本馆正是一个让世人所认识，并不断萌发的推广阶段，正处于行业的导入期。全国出现了很多新兴的绘本馆。其中包括：悠贝亲子、老约翰、绘本taxi等等，起步期也是2、3年时间左右。在很多的中小城市里都还没有，绘本馆是一个新兴的产业。它的功能*也非常齐全：借阅、出售图书、绘本

延伸课程，对于我所在的二级城市，算是始无前例的第一家，它有着很好的发展空间□xx市，有小学100余所，幼儿园无法统计，就幸福人家小区附近的幼儿园即有6个，小学2所，非常集中，人数也很多，家长也有一定的消费能力。基本构成了绘本馆的生存条件。

开一家绘本馆何种经营模式才是真正的生存之道呢？除了借阅带来的盈利外，还必须要寻求新的盈利点。绘本馆不是早教中心，但要留住孩子并发展更多的孩子成为自己的忠实客户，就一定要让孩子依赖绘本馆，并得到成长。让家长满足于报名后所看到的孩子的成长效果。让大家觉得绘本馆就是生活的一部分，能解决孩子的问题才是最终赢得家长的心的方法。这也是我接下来会谈到的我的理念计划。

二、构建一家什么样的绘本馆

绘本馆名称：快乐成长绘本馆

绘本馆理念：让所有孩子在开放的、自由的绘本书屋中成长。

筹备时间：月日

主营业务：绘本租借、绘本销售、绘本手工班、绘本音乐班、英文phonics自然拼读班、托班等。

（一）组成架构：

（略）

（二）人员安排

初期计划：

销售团队：2人全职市场团队：1人全职教师团队：5人全职

1年后规划：

销售团队：4人 全职市场团队：2人 全职教师团队：8人 全职

（三）工作职责划分

销售团队主要职责：2人一会员家长接待、馆内会员卡、课程销售

市场团队主要职责：1人一宣传、大型活动规划、实施等

教师团队主要职责：2人一负责美劳班课程和音乐班课程

1人一负责日托班课程

2人一负责英文班课程（含外教1人）

（三）工作日程安排

开馆时间为：每周二闭馆法定假日按国家规定放假或轮休。

员工上班时间安排：（根据实际情况再调整）

早班9：00—16：00 4人

晚班15：30—21：30 4人

三、课程介绍

日常课程：美劳课程和托班课程

美劳：针对所有的会员，利润低但持续。目的是为了让孩子在爱上阅读之外还可以动手动脑做手工，继而养成每日来馆内阅读的好习惯。

日托班：针对低龄，没上幼儿园的孩子或休息日无人看管的孩子，价格中等。目的是从小培养孩子对绘本馆的依赖。

明星课程：英文课程

该课程作为我馆的赢利点。师资力量是馆内的*教师和教学经验丰富的外籍教师来授课。从师资、教学设备等方面对课程进行全方位的包装。做成类早教的课程，而且保*教学质量和效果。

四、保守定价：

1、普通会员（只借书）：

一次最多可借4本，不限次600元/年，押金：100元

一次最多可借6本，不限次800元/年，押金：100元

2、至尊会员：

3、托班（6人/班）：

周一至周五，早8：30—17：30

包中餐。每周公布不同菜单。下午5点有水果时间。

每月1500元/人

4、英文课程：

外教+中文助教双语

3个月为一期，2节/周，2小时/节。中途休息10分钟。1年共开4期阶段课程

会员优惠价共：2600元/期

五、预算资金投入

店内装修（含电脑、书架、桌椅等）：100平方需5万元

店面租金：2200元/月押金：2500元3个月一交：1万元

4000本绘本投入：出版社或当当采购总额5.5万预算。

市场活动宣传费用：0.5万

预算总投入：12万

六、供应商统计：

绘本供应商：蒲蒲兰、乐乐趣、海豚花园、信宜、启发、接力出版社、当当网、卓越网

课程供应商：双语教学—使用phonics自然拼读

绘本音乐感统一自主研发

绘本手工课程—使用生同禾绘本延伸手工材料包

七、回报估计：

前3月

普通会员：

3个月后按照每月30个会员的正常增长：

普通会员：

10人=0.6万至尊会员：20人：4.4万

托班每月1500元/人，保持6人：0.9万/月。

每月有5.9万营业额。

除去基本开支，计划半年收回成本。

儿童文具创业计划书篇五

在当今社会生活中，人们使用创业计划书的机会逐渐增多，创业计划书提供了企业全部的现状和未来发展的方向，也为企业提供了良好的效益评价体系和管理监控指标。拟定创业计划书需要注意哪些问题呢？以下是小编收集整理儿童乐园的创业计划书，希望能够帮助到大家。

1、儿童乐园在室内严格保持安全卫生的环境中，整合一系列最前卫新奇的儿童娱乐学习设备，以及多种智力开发游戏和亲子互动活动方案，全面锻炼开发孩子的视觉、听觉、触觉，以及孩子的性格培养，打造最欢乐的童年体验和最具学习性的娱乐空间。

2、经营宗旨：每一次的到来，都能给你不一样的感受。

3、核心目标：为了共同的梦想而努力。

4、以客至上，以质求存，以优取胜，以精创新。孩子们脸上快乐的.笑脸就是我们最大的成功。

目前国内做室内游乐园的商家约几百多家，其中80%都是千篇一律的翻斗乐、淘气堡，20%为目前比较流行的软包游乐园，但是其中能真正把教育、娱乐有效地结合在一起的商家寥寥无几，与国外先进室内游乐园相比，明显已经落伍。我国室

内游乐园行业目前处于起步发展阶段，但行业供给较为充足，市场尚处在开发阶段。

临城的银泰三楼在今年的九月底开了一个软包游乐园，人很多也很热闹。临城这个正在开发的地方，一幢幢商品房拔地而起，越来越多的人会住到临城，儿童活动的地方凤毛麟角，所以我相信这是个很大的市场。

一个收银员，一个管理人员，一个负责场地卫生的工作人员。

招聘合适的乐园工作人员，对乐园的工作人员的进行培训，加强责任心的培养，建议可以招聘有幼教经验的老师，这样有足以正确的引导小朋友游玩，并可以在乐园中搞活动来增加乐园的可玩性等。

儿童乐园步入正轨后，将逐渐扩大营业面积，增加可盈利的项目。如手工坊、大型模拟游戏机等。（所有的游戏都是健康向上的）

孩子，是父母们捧在掌心的宝，儿童事业，更是灿烂未来的产业。孩子的健康与成长，自然就是家家大人关注的重中之重！一切为了孩子，为了孩子的一切，集教育、益智、健身、娱乐为一体的儿童乐园将会成为一个新的热点。

相信孩子们脸上灿烂的笑容会带给我们一个灿烂的明天！