

创新创业商业计划描述 创新创业大赛的商业计划书(汇总5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

创新创业商业计划描述篇一

2. 素食餐饮必然吸引爱美女士以及瘦身一族的青睐。定期举办瘦身知识推广(在店面中摆出小知识贴，或者a型架海报)。瘦身大赛，招揽瘦身一族(会员)参与，奖品可提供在店内消费的代金券等。

3. 每月累计消费一定金额，参与会员抽奖，消费第一名获得什么奖励。

4. 在实体店的基础上建立网上淘宝店。将店内素食产品在网上平台进行兜售。提高知名度以及一定的销售额。

主营30万资金的素食餐饮项目。又兼以6万的金融投资来赚取外快。10万的流动资金又使得素食餐饮项目的实施更加顺利。4万预留出的生活所需使我不为日常生活所牵制，能专心于素食餐饮项目。50万的初始资金，大体上按此进行投资分配。

创新创业商业计划描述篇二

“xx”风情布艺所面向的消费群主要有以下几个群体：

1、时尚的年轻女孩：她们用“蝶恋花”来打扮自己和装饰房间，比如说布做的包，布做的挂件，都是女孩子非常愿意买

的东西，同时一些可爱的布做的玩具，同时会受到女生们的青睐。

2、家庭条件比较丰裕的妇女：“xx”的产品里有很大一类是属于家居类的，这样东西非常适合有一定经济条件的人购买，她们购买这些漂亮的布艺产品来装饰自己的家，同时提高自己的生活品味。

3、一些年轻的男生：很多男生都有送女生礼物的习惯，既然女生喜欢这样布做的小玩意，他们必定会舍得花钱来购买这些参品，作为馈赠的礼品。

4、家境不错的小孩：有些父母可能带着小孩一起出来逛街的时候，会给小孩买一些比较精致而且价钱不是很贵的布艺产品，这些小布艺产品一定会让小孩爱不释手。

创新创业商业计划描述篇三

总公司规定在一公里范围内不再开第二家加盟点，而且类似布艺的竞争应该会比较小。所以排除内部的竞争，那么竞争主要就来自外部。由于我们布艺店的定位有点类似礼品店，所以竞争就大多来自其他的礼品店，因为对于同一个人来说，在别的地方已经买好了一样礼品的话，就不大会再买第二样。

为了让顾客能第一时间到店内来购买，除了要加大前期的广告宣传外，还应该提高自己的服务质量，同时多搞一些促销活动，做好了这些，相信在可以克服来自外部的竞争了，也可以让自己的店能长期的经营下去。

创新创业商业计划描述篇四

“xx”布艺产品属于一种时尚产品，所以店面应该选择在一些比较热闹和繁华的地段，平时与周末人流都比较多，类似步行街的地方。当然，考虑到还应该考虑到租金的问题，一般

繁华的地段，租金都会比较高，所以可以选择一个折中的方案。

同时还应该考虑周围的情况，看看周围是否有类似的店，尽量避免不必要的竞争。当然，周围的店也不能是毫不相干的店，不可能将店开在一堆小吃店中间，所以最理想的地段应该是选择在类似步行街的地方。

创新创业商业计划描述篇五

由于加盟合同书中明确规定，加盟店中只能销售由甲方或甲方指定代理商处购进甲方品牌的产品，即xx品牌的产品，所以应当遵守合同条例，只销售“xx”品牌的相应产品。

即便如此，可以和总公司商量，向总公司购买原材料或者半成品，在加盟店内进行相关布艺的手工制作，此可作为一种吸引顾客和在促销的方式。此种方案需要和总公司协商后方可实行。