

2023年创业计划书(模板9篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

创业计划书篇一

我20xx年7月毕业于太原理工大学文法学院[]20xx年8月成为安徽省首届选聘生中的一员，任濉溪县临涣镇海孜村主任助理一职。在校期间做过外联、宣传、班级管理等工作，对销售和管理有一定了解。

在近年来我国畜禽养殖业中，由于有害饲料添加剂和药物滥用，动物机体微生态失调，畜产品中药物残留已到了不容置疑的地步。这不仅有害于广大消费者的身体健康，更阻碍了我国畜牧产品进入国际市场。减少直至彻底杜绝农作物、肉蛋奶中的病菌病毒和药物残留，已成为我国加入世贸组织后，发展绿色农业迫切需要解决的大问题。而蚯蚓养殖业为绿色农副产品带来了希望。蚯蚓养殖业近几年在国内外市场脱颖而出，在特种养殖中独树一帜，为发展绿色农业提供了丰富的饲料添加剂和天然肥料。蚯蚓投资小，易养殖，它不像其他特种动物产品那样昂贵，老百姓消费不起，到头来多数养殖户因找不到销路而赔本钱、搭工夫。蚯蚓的消费市场是国内外农业，消费对象是从事农业生产的农民自己，产品应该不愁销路。而且生产的畜禽产品完全是绿色食品，蚯蚓产品成为绿色动物生长剂和天然保健剂，在国际贸易中具有较大的优势。在种植业中，大量实践证实，施过蚯蚓粪的农田土质松软，比施用其它肥料根系发达。蚯蚓粪生产的粮、菜、棉、油、茶、苗木、花草专用生物肥和重茬肥，不仅肥效高，抑制有害菌、病毒的效力也很强。通过微生物间的拮抗作用，防治了土传病害的发生，而且由于微生物在土壤中的大量繁

殖，可提高地温。此外利用其中所含的大量有机质的亲水性和吸附性，使土壤的保水保肥能力大幅度提高，对过剩的养分也能长期保存，保证作物持续稳定地吸收肥水而健壮成长。蚯蚓粪经过微生物发酵处理可以变成高档生物肥，能促使植物生长，并节省大量农药、化肥，生产的绿色植物都符合绿色食品标准。

蚯蚓干重约为鲜重的12~21%，水分占鲜重的79~88%。在蚯蚓干体的化学成分中，主要有蛋白质、脂肪、碳水化合物和灰分。其中蛋白质的含量约占风干重的53.5~65.1%，蚓体中还含有丰富的畜禽所必需的氨基酸。经净化处理的蚯蚓的氨基酸含量都比较丰富，优于豆饼和玉米，接近于鱼粉和饲料料酵母相比，各有优缺点。蚯蚓的不足之处是，蚯蚓含硫氨基酸和赖氨酸较少，用来饲喂单胃动物时，最好补充一些含上两种氨基酸饲料或添加剂。

此外，蚯蚓体内还含有丰富的维生素a和维生素b族复合体。每100克蚓体(干)中含维生素b10.25毫克，维生素ba2.3毫克，铁的含量是豆饼的10倍多，是鱼粉的14倍，铜的含量是鱼粉的1倍，锰的含量是豆饼和鱼粉的4~6倍，锌的含量也高于豆饼、鱼粉的3倍以上。其它如钠、钾、镁等的含量都比豆饼高。钙、磷的含量低于鱼粉，但高于豆饼的2~3倍。

实际证明，添加蚯蚓或蚯蚓粉喂猪，增重快，饲料报酬高；用来喂蛋鸡，可以提高产蛋率和蛋重，喂肉鸡不但增重快，而且可以降低生产成本。在养貂饲料和养鱼饵料中添加蚯蚓或蚯蚓粉，可提高饲料利用率和适口性。

创业计划书篇二

一 茶楼摘要：

我国是一个茶叶大国。将茶楼安排在繁华的市区中心，让喧闹繁华的城市间有一个安逸的、幽雅的，气氛几乎自然地倾

向休闲、雅致、豁达的风格。

二、经营指南

喝茶的本性是安逸的、幽雅的，茶楼的气氛几乎自然地倾向休闲、雅致、豁达的风格，所以茶楼必须是精致而典雅的场所。这样的场所符合休闲娱乐的心情外这些地方要求茶叶品位高一些，要注意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶有关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

三、茶楼业务描述：

以人人平等为宗旨，我茶楼气氛一定要安逸。人群从公司大老板到学生。从少年到老年。我茶楼既可以是学习看书的场所，也可以是商场业务交谈场所。为了避免别人的打扰，我会增加包厢的数量，每个包厢气氛一定要幽雅，安逸。

四，营业员的素质

1、具有吸引力的仪表：着装整齐干净，款式适时、美观大方、表情朴实坦诚。

2，具有对品茶深有研究的人员优先录用，以便为一些品茶高的人服务。

五，目标定位

1. 面对竞争我必须发扬我公司的优点，定期派我公司的员工到各国好的茶馆吸取经验。我公司人员必须相处融洽，以为客人服务为宗旨。管理科学化、经营连锁化。

2、为打好我公司的名声，我决定花一部分基金在广告上，如街边路牌标志，我还决定成立我的小蜜蜂团队。就是逢节日高活动，以及与一些高级公司联系，给她们一些优惠券，提

高我茶楼的名声。为我茶楼进一步提供客源。

2、“从前……”茶馆创业项目计划书

项目名称 “从前……”茶馆创业策划书

团队名称 “从前……”茶馆创业小组

所属高校 XXX

团队介绍

小组成员分别来自国际经济与贸易专业和装潢专业，兴趣相投，一拍即合。在合作过程中充分发挥每个人专业特长，在市场营销、财务计划，室内3d效果图制作等方面各显其能。

创业计划书篇三

建立规范、健全的快餐公司管理模式，透过有效的管理和投资，建立一家大型快餐连锁公司——特好特快餐公司。

市场分析

社会生活节奏普遍加快，给快餐业的存在和发展带来了机遇与挑战。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐的优势地位使大部分市场与中式快餐无缘。如何逐步占领市场，是首先需要解决的问题。

调查显示，当人均收入到达xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。中国快餐业将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，已经存在的西式快餐并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。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。但在中国快餐市场上，西式快餐的价格，普遍大众很难理解，这也决定了不可能让工薪阶层经常去消费那份新奇“快餐”。

但透过对目前存在的一些中式快餐来看，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，这些问题给我们建中式快餐连锁店带来了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营中存在的问题，并发展我们的自我的特色，那么我们进入中式快餐市场并且占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

实施方案

1、特好特快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，透过使顾客满意，最终到达公司经营理念的推广。

2、目标市场定位。

普通大众能理解的中式快餐业。顾客群：上班族、儿童、休闲族、游客及其他。

3、市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)“虚拟公司”名称，员工服装，经营理念，内部管理和总公司持续统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配送中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就能够成型了。虚拟公司的快餐产品主要带给给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话订购体系和快速运送体系，透过建立送餐专线电话运送业务，由统一的公司

小巴和服务人员负责运送。

(2) 流动快餐公司——早餐策略

针对早餐人口流动性大，时光紧的特点，我们由统一模式的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客带给方便、营养的套餐。因学生人数众多，在学校附近推出学生营养快餐，抓好“营养”食品的宣传，既注重经济效益，又兼顾社会效应。

(3) 快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的公司形象——清洁、卫生、实惠、温馨。请专业广告公司制定一套广告计划，从公司的特点出发，凸显特好特快餐的特色。

投资计划“以点带面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展构成必须的规模经营，选取好几个经营网点地址后，同时推出快餐业务。以后再根据事业发展，逐步向大中城市推广。

发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的“虚拟快餐公司”和“流动快餐公司”服务，待公司实力有了必须的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再拓展公司发展空间。

创业计划书篇四

这份xx公司的广告传媒创业计划书大致描述了创业者的经营理念，意在给更多人启发。我们正进行公司前期的预备工作，我们将进行技术和治理方面的储备。让我们的计划更加完善，更有说服力，可行性更强，争取早日实施。

(一) 公司名称

xx广告传媒有限公司

（二）公司性质

集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

（三）公司宗旨

以帮助客户获取经济效益和社会效果为目的。

（四）公司目标

实施个性化的经营理念，打造西部具有一定影响力的广告公司。

（五）创业理念

公司目前处于调查研究和起步的阶段，但是我们形成一个共识，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有自己特色的路子，通过有效的资本运作，从最初吸引小客户做起，以精益求精的务实态度与客户建立良好的长期的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的“势力范围”。我们将努力在每一个细节之中，都融进一丝不苟的敬业精神，通过各种渠道分析广告发展的动态和趋势，从研究受众及市场出发，具体落实为我们的每一个客户提供科学化、专业化的服务。只有不断进取，不断超越自己，这是广告公司发展的关键。

（六）公司服务

1、专业化的广告服务为我们的客户提供具体正确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、公道，全方位与消费者沟通。成立内部的研究机构，

逐渐开创自己的理论架构和知识体系，建立自身文化内涵。与媒体成为战略伙伴，代理和完全买断媒介的大量广告版面和时间，由我们单方向对广告主进行广告媒介的倾销和贩卖。

2、为客户提供正确、科学的市场调查，不必客户东奔西跑，我们为客户提供完善的效果测定服务。

3、用户利益：我们因自身特点具有业务本钱上上风。能把客户所需的广告预算降到最低，做到真正的优质价廉。

（七）市场描述

广告行业是我国的新兴行业□20xx年我国共有广告公司荚冬几年来公司数目不断增加，营业额和从业职员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额20xx年突破20xx亿元大关。按照专家的猜测□20xx年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到21万亿元以上，全国广告经营额大概在3100亿元左右。中国广告市场在未来10年左右有看成为全球三大广告市场之一。但与美国广告权威机构表露的外国大型广告团体的年营业额数字相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大，这一点在短时间内不会有大的变化。成都是四川地区商品集散中心，商品交易活跃，贸易网点密集。全市现有各类批发市场30多个，贸易及饮食服务网点2万多个，从业职员4万多人。据成都市第二次全国基本单位普查资料显示：全部企业法人单位中，从业职员在100人以上单位414个，占9.43%；100人以下的单位3974个，占90.57%，其中又以30人以下的企业为主，占全部企业的67.37%。可见成都的私营个体经济的特点主要是企业规模小，数目多，分布广。成都的广告客户多为中小规模企业、房地产商以及商展业主，成都现代广告行业起步晚，发展快，广告行业在成都将拥有更广阔的市场远景。

（八）目标市场

我们把创业初期目标市场按地域特点分为三类：成都地区内部市场，成都地区周边市场，四川大地区市场，远期目标市场为川渝地区。

成都地区内部市场主要表现为各房地产楼盘全套vi商品广告，商场广告以及包装。

成都地区周边市场的主要表现为成都各周边县市的户外广告牌，墙体广告的制作。

四川大地区市场的主要表现为商场或企业事业单位提供市场调查，公关活动策划，举行促销活动所需的广告服务以及各小商展的门面广告，招牌制作，户外广告等。

（九）表述

这份公司的广告传媒创业计划书范文，体现的是一种方式，通过它可以使需要者更清晰的知道该如何操作，如何去进行市场调查，分析结果。

创业计划书篇五

要对这个行业有一定的理解度，不要只看表面现象就想着要做，或是看到朋友或是别人做得好就以为自己也能做到。有些东西是不可复制的（某些店生意很火，它的位置你有吗？有些店的生意很旺，它的管理水平你能做到吗？有些店回头率特高，它的品质你能做到吗？有些店很赚钱，它经历过多少风雨，你清楚吗？），“男人怕入错行，女人怕嫁错郎。”就是这个道理。当你分析清楚这个行业的基本走势和行情的时候，再进行下一步的准备。

分析自己。

俗话说：知己知彼，百战百胜！在这里说开可不是那么简单。

1、首先要分析自己的个人经营管理能力，运畴能力，性格心态，看是否适合当一个店的老板。这很重要！

2、其次评估自己的近环境：一是家人的支持程度；二是经济能力（看能做多少投资，会不会影响其它已有事业或产业，不要做到只剩下奶茶店了才知道奶茶不能当饭吃。）；三是风险抵抗能力。

3、最后是定位事业战略，就是你开了这个店以后怎么发展（在这一点上很多人很盲目，爱做一些不切实际的梦想）。

分析你所想开店的地方的行业情况（也就是了解你将来的敌人或是说战略伙伴），这就是知彼。

一定要以实际数据来说明情况，这个要花一定的时间、精力和财力，希望想开店的朋友不要省了这一点工作。

开店的基本条件准备。

1、技术方面有了解吗？

2、设备能采购到吗？

3、原料能采购到并长期方便供求吗？

4、是加盟还是自创牌子？

找铺。

按自己的投资能力和竞争能力进行找铺，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还有旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者。特别是资金短少投资者，这一点要认准了。在赢亏平衡测算里有条

数据是对铺面的：铺租不要超过平均最低营业额的15%。

找到铺面后就可以确定产品菜单了

根据店面的消费水平及消费习惯和消费文化进行店面产品菜单的定位。确定好菜单的同时可以进行宣传资料的策划和设计。

七、店面装修。

这也是按照你的投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求（我碰到过一个店老板老是说会跳匝，我去了一看，呵□10kw的总设备，电力只供到3kw□不跳才怪）。

人才招聘。

很多人刚当老板的时候很高兴（哈，终于当上老板了！），清醒点，招人可马虎不得，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨。根据店面的可能工作量进行人员数量定位，尽量少用亲人。这个涉及到人力资源问题，这里不多详述。

生财设备的配备。

这也是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的高品质的产品，而且能提高速度和效率。就是我现在店也会因为设备原因无法做出更多更好的好产品。遇到过很多人问开个奶茶店设备要多少钱？我说一万到十万的时候，对方说：你不懂。我只能说我不懂了。店面设备要和店面水

力电力 拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。生财设备的配备应该基本和店面装修同步。

当装修进行到七七八八时，就可以 进原料了（当时设备应该已经全部到位）。

原料全部到位也是装修完毕之时，这时人员招聘也基本到位，即可进行产品调试和操作培训。操作和技术是两回事。一般的操作是傻瓜型的，就是已经成为半成品的产品拼配。而技术则是半成品的前期泡制工作。技术主要由老板或是老板亲信来撑控。如果是加盟的也是这样去实施这一 步骤。我记得台湾的某一奶茶品牌进行加盟说明磋商的时候明确指定老板一定要带一亲信或是夫妻俩一起就是这个道理。

产品调试完毕即可试业，分内部试业和对外试业。

试业可以进行员工的分工并 熟练程序，提高速度和效率。同时做好开业的准备。

十二、吉日开张和宣传。

（这个很多人都懂，就不多说。） 下一步就是：“用心”经营 再说奶茶技术 在这里，我要说说怎样才是真正的奶茶技术。根据我所了解到的情况，现在的奶茶技术已经开始分成很多流派，繁杂而乱。自从奶茶从台湾传入大陆，已经发展出 很多种奶茶的花样做法。现在我所在地广州奶茶的调味技术已经结合调酒工艺要求来操作，我也很着重于这方面的提升。因为能把调酒工艺应用到饮品（和别是奶 茶）里，是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。

如果有人跟我说喝街头小摊上一元一杯的奶茶是一种艺术享受，我相信那个小摊老板很快就亏本走人。

学奶茶技术，首要的是要学会品味各式奶茶。

要了解真正的所谓奶茶，先从其主要配方成份拆分来说明，它的主要成份就有：奶粉、茶叶、糖、水（及冰）、香料（珍珠奶茶还包括珍珠）。不要小看了这里边的每一个单位元素，就拿水来说，不同的水做的奶茶味道相差很远！你用的是自来水？还是矿泉水？还是山泉水？海水？过滤水（一道过滤？二道过滤？三道、五道、八道——过滤？）？冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。

当你对这几样成份所需原料了如指掌，并懂得其中的原理及变化应用，那你就算是真正的开始懂得奶茶技术了。

要说懂得更深的就是知道大量厂商的原料的基础成份和特性（呵呵，是不是很难？厂家的，别来砸我啊，这是事实吧？）。

现在网上流行的厂商或是加盟公司教你的所谓怎么煮怎么调奶茶的方法，不会告诉你这些的。我晕啊！那是技术吗？当你拆分开来看奶茶成份表，你会发现，你原来学到的奶茶技术一文不值。

按调酒技术的要求，要配出一杯好喝的奶茶，要基本懂得以下几点：

- 1、学会品味奶茶；
- 2、原料成份配方；
- 3、调味份量与时间；
- 4、设备的应用 与调味火候；
- 5、调味手法；”
- 6、奶茶的保存；

7、奶茶的包装要求；

8、奶茶的变化（包括样变与质变，比如：拉花。）。

创业计划书篇六

随着国内经济的发展，广告行业也在不断完善和扩大，我们创办广告公司的重点在于业务，经营手法的创新，这是我们广告公司于众不同之处。首先，我们的广告公司即向市场推出广告类服务，同时提供了对广告同行之间广告耗材的销售，这是我们公司前期发展的主要盈利模式。

第二章公司描述

（一）公司名称

心扬艺路广告有限公司

（二）公司性质

主要着手于广告耗材的销售、后期广告的设计、喷绘、印刷、创意为一体的媒介性合资广告公司。

（三）公司宗旨

主要面向于太原以及周边县市的广告公司同行的耗材销售，以互利合作的销售方式为广大的广告设计同行带来进货的方便，后期以帮助客户获取经济效益和社会效益为己任，旨再通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳的传播效果。

（四）公司目标

作为一家广告公司显然要朝着多方面发展，在现有基础之上，发展成为一家集户外广告、电视广告、建筑装饰、园林绿化、亮化、景观布展、工艺品制作、led电子、布展、影视摄制与制作、大型策划为一体的综合性公司，或拥有更多自己的项目。同时要有自己稳定的签约客户群，不仅是大的客户一些中小客户也要正确对待，保证客户群的稳定性。同时拓展自己的客户范围，不仅仅局限太原本地，更要向周边省市区渗透性扩展。同时培养更多年轻人实现创业梦想。

（五）创业理念

心扬艺路广告有限公司目前处于调查研究和起步的阶段，但是我们形成一个共识，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有资金特色的路子，通过有效的资本运作，发展潜在的客户，组织一条稳当可行的广告耗材销售路线，诚信为本。为以后在当地形成强有力的广告集团做好充分的准备。从最初吸引小客户做起，以精益求精的务实态度与客户建立良好的、长期的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的“势力范围”。我们将努力在每一个细节之中，都融入一丝不苟的敬业精神，通过各种渠道分析广告发展的动态和趋势，从研究大众市场出发，具体落实为我们的每一个客户提供最快速、专业化的服务，做到细心到位。只有不断进取，不断超越自己，才是心扬艺路广告有限公司发展的关键。

（六）公司服务

成立一家专业化的广告耗材销售公司，同时以专业化的技术进行广告制作。

为客户提供高质量、低价格的广告耗材。以及为客户制作公司的销售广告。

成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系，

建立公司的文化内涵。

要逐渐与大型的广告公司成为长期的战略伙伴，以最稳定的方式获得大客户的信任和满意。

市场描述

发展目标和方向。以每一名员工为发展道路上的“财富”，以每一位客户为我们的“亲人”。一步步踏踏实实的发展壮大。

目标市场

主要针对太原市各大广告公司进行耗材销售，现在大多数太原市周边的广告公司都是从太原拿货，这有很大的发展前景。这个需要具体广告公司数字，针对性的对太原周边的县市进行具体调查。

筹建进度

主要针对各广告公司的耗材销售，进行简单的打字、复印、广告平面设计、商铺招牌制作、广告喷绘、产品包装设计、led灯箱展示制作。

经营策略

- 1、对公司的管理。维持经营效率是公司的主要管理课题，管理者需要致力于管理上的改良、业务系统的整合、强调综合绩效以改善经营效率。
- 2、加强公司形象，提高知名度，吸引客户，同时借助形象的提升，增强市场竞争力，以此为策略的基本方向，让消费者对公司产生认同感，提高消费者的满意程度。

3、创造区域优势。其主要的策略是以区域型的使其在区域的相对规模变大，在区域内取得较高的竞争地位，求的生存的空间，奠定获利的基础，再求经营范围的扩大。

俗话说的好，不打无准备之战。在投资前充分做好各项前期准备工作可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现问题都将直接影响到公司的发展。

经营障碍

- 1、资金不足导致公司基础建设落后。
- 2、作为新起步的广告公司，处于紫荆投入期和市场开拓初始起步期，是获的利润十分困难的主要原因。以及广告耗材的定价和送货途径。
- 3、公司团队整体实力需要进一步提升。
- 4、公司知名度不高，合作伙伴对公司的种种质疑。

第三章公司管理

人力资源

（四）计划费用

固定资产投资（单位：元）

公司租赁费用10000（一年）

二手广告喷绘机30000

刻字机6000

扫描仪、打印机、复印机3000

电脑3台10000

活动庆典广告装饰用品10000

公司装修费用5000

对外宣传广告费20xx

日常经费10000

其他5000

合计91000

每月开销：（单位：元）

工资（按当月营业收入提成）1000——3000

电费、电话费500

税金500

设备维护及修理费200

业务经费300

员工培训费用300

合计2800——5800

创业计划书篇七

1.1市场定位 我们把重点市场定在便捷快餐市场。 由于中国

人口众多，餐饮业一直以来是最红火的，同时也被各商家所看准的行业，纷纷定位目标市场。而我们的山东煎饼是便捷快速、营养美味的快餐类食品，结合我们自身产品便利、快捷、营养的优势，我们所针对的客户群体主要是在校学生以及外来务工人员。还有工作繁忙的工薪阶层。这其中又以贴近我们生活的学生群体为目标客户群，而同类的快餐诸如手抓饼、肯德基乃至外卖等就是我们的竞争对手。美味营养、快捷便利是我们山东煎饼最大的特色，同时，山东煎饼吃法多样，味道较多。适合各种各样有着各种口味的人们。

1.2零防腐剂食品的空白 食品防腐剂是用于防止食品因微生物引起的变质，提高食品保存性能，延长食品保质期而使用的食品添加剂。由于防腐剂能延长食品保质期，我国《食品卫生法》规定，允许食品加入适量的防腐剂。在食品安全问题日益突出的今天，不少商家为了保证食品不腐坏，不按法定法规添加防腐剂。食品及酱料中的防腐剂主要有山梨酸和苯甲酸，而且不容易检测。虽然按规定添加对人体并无危害，但零防腐剂仍然是最理想的。

我们公司秉持着“天然、健康、营养”的方针，坚持煎饼生产的零防腐剂，使山东煎饼更适合大众享用。空白的零防腐剂食品行业是极具市场的。

1.3目标市场 我们把目标市场首先定在广东，并且是高校学生人群，主要因素有人口因素和地理因素两个方面。

人口因素：由于我们的团队主要集中在高校内，又因为大学生的学习生活或者组织工作比较繁重且时间比较紧凑，适合我们的产品推广。而且学生文化水平较高，对健康重视，我们的产品以粗粮为原料，有利于我们的身体健康。因此我们的产品对具有强烈健康意识的广东高校学生有什么好的市场前景。

地理因素：广东天气湿热，加上广东人现在打破了从前的清

淡胃口，餐饮越来越油腻，口味越来越重。我们产品中的粗粮成分有助于化解油腻，有利于身体的健康成长，释放压力。加上高校中人口比较密集，有利于我们创业，所以我们要以广东高校为基点，辐射到其他地方。

1.4国内市场需求 山东煎饼是一种美味且快捷的小吃形式的煎饼，主要特色是味道香，里外全脆，味美，酱主要以回味感为主。给人感觉吃过一次，还想吃下一次的感受。同时，作为山东的传统美食也有着悠久的历史背景与内涵，深受社会各阶层，各个年龄段的人们的喜爱。尤其是在学校附近，繁重的学习压力与紧凑的时间下，美味的热气腾腾的山东煎饼为他们带来了福音，解除了他们一身的疲惫。就算只算学生，据统计20xx年全国有9360.5万名小学生、6875.9万名中学生、2468.1万名大学生，假设每天只有百分之一的人买了山东煎饼，那么日销售量也有1870450个煎饼。何况还有很多的工薪阶层喜爱着省时充饥又价廉的山东煎饼。所以说，山东煎饼有足够的市场需求而且它的需求量是非常大的。

1.5省内市场需求 广州作为国际大都市，中国一线城市之一有着庞大的人口基数，整个广东省还有着超过250万的外来务工人员。同时，由于街面小摊的管理混乱、卫生条件较差等问题，为了照顾国际都市与中国形象广州市对路边摊贩的打击力度较强于内地。加上紧凑的都市快速生活，广州对于快速、方便、营养、安全的食品有着较高的需求。而这些需求与要求与山东煎饼的符合程度很高。

2. 竞争分析

2.1同一产品竞争 尽管全国各地都有山东煎饼卖，但是，他们却都是以街头小商小贩的方式，推着小推车在城管的围追堵截下艰难的生存着。人们常常在饥饿的时候却发现“今天城管检查，老板回家休息了。”这样的状况无疑连累了美味的山东煎饼的形象，而我们则决定拯救它。我们要做的是建立山东煎饼连锁店，统一市场标准。这在目前是没有人涉足

的，或者说没有人成功的。就竞争来看，目前市场上的山东煎饼摊位基本上都是老一辈的人迫不得已，养家糊口才做的，不仅没有好的创新，而且由于较低的文化水平，往往对食品的安全问题也不够重视。而我们是新一代的大学生，有着充裕的知识以及优良的思维方式，可以对山东煎饼做出一些好的创新，可以真正的把山东煎饼做成一个品牌。在这个山东煎饼规模化、正规化的空白领域里，我们有着很强的竞争力，这将是我们的最大机会。

2.2同类产品竞争 在便捷、快速的快餐类食品市场中，有着诸如肯德基、麦当劳的巨头，也有着手抓饼、寿司等等各种各样的食品，包括各种外卖等等。与他们相比，山东煎饼除了美味之外，由于有着粗粮食品的加入，以及干净卫生的经营生产标准。我们可以有着更为营养的天然优势，同时可以做出全程安全绿色的保证。由于加工简单，粗粮杂粮的口感有些粗糙，但也正因为此，粗粮杂粮中保存了许多细粮中没有和含量较少的精品成分。粗粮杂粮含有丰富的不可溶性纤维素，有利于保障消化系统正常运转。它与可溶性纤维协同工作，可降低血液中低密度胆固醇和甘油三酯的浓度；增加食物在胃里的停留时间，延迟饭后葡萄糖吸收的速度，降低高血压、糖尿病、肥胖症和心脑血管疾病的风险。粗粮杂粮的引入，使得我们的产品比之同类有着更为丰富的营养，有着更合理的膳食搭配。在人们越来越重视食品安全与营养的今天，这会是我们的核心竞争力。

3. 销售预测

3.1短期目标 我们计划先试点经营一到两个店铺立足于学校，利用优良的传统秘方并加以创新，给予正规化的包装与管理，先在小范围内打败竞争对手，争取到校内40%左右的市场份额。由于学校内食堂的黑色料理，以及同学们紧凑的时间安排，对快捷便利的食品要求较高，市场较大。预计达到短期目标时，每天大概会卖出400份，每天的纯利润1000元。

3.2长期目标 完成短期的目标后，我们将把商标、服饰、制作方式等通过加盟的方式快速地推广出来，首先完成对全市高校的覆盖，并逐渐推广到全省。提升我们在行业内的影响力，达到定制市场标准的水平。我们才能够更广泛的推广我们的产品。把更多的人吃到更正宗的健康绿色、美味便捷的山东煎饼，也能够尽快的实现我们的事业理想。

3.3未来状况 在未来，我们会逐渐扩大经营范围，增售附加产品，提升销售模式的多样化。成为像肯德基、永和豆浆、真功夫一样的快餐巨头。

4. 效益分析

4.1经济效益 山东煎饼虽然有着较低的成本，却有着很高的回报。尤其在抓准市场与销售的关键点后，预计在初期能获得每年10万的纯利润。后期则会更高。

4.2社会效益 我们还致力于解决城管与商贩的根本矛盾，谋求两者利益的平衡，达到互利共赢的地步。我们首先做出让步寻找商铺，自身先做到并呼吁同行做到不违法不摆小摊。其次，在有一定规模与话语权后，向政府或相关机构提出建设商业步行街的请求。以完成互利共赢的目标。

创业计划书篇八

1) 为新产品打开市场；

2) 采取有效的营销策略扩大校园市场

现在新生活化妆品公司处在需要宣传的状态下。为实施我们的计划，公司需要总金额为xx元的贷款，用于下列目的：

1) 采用单页及相应美容人员在xx高校区作宣传，提升影响度。

2) 对公司人员培训。

二、我们的产品和服务

新生活化妆品公司目前主要提供雅芳、玉兰油、旁氏、资生堂、欧莱雅、小护士等中低端化妆品。同时，我公司还面相需要求职面试的同学，为有需要的同学做定期面膜护理及淡妆有助于面试的成功。目前，我们的产品/服务处于起步阶段。我们计划按着这种经营模式继续扩大我们的势力：

在这一市场中，主要的关键因素是如何满足在校大学生的消费需求。

我们的服务是独一无二的，理由是我们和消费者是零距离的，更了解这一市场，另外，我们有自身优势，原因是我们是管理学学士毕业，不论是管理或市场都有丰厚的理论基础。

三、市场定位（目标市场）

我们把我们的市场定位在美容护肤。根据市场资源，根据两年来的调查显示 $xx\%$ 的女生需要该项服务，几乎所有的女生表示对自己外表很在意并希望可以专业的美容师护理或改进皮肤。在调查中发现，在女生宿舍，能见到最多的也就是化妆品了，而且多是中低档产品，但价格却是颇高，从被调查者那了解，一般很难买到优惠的化妆品，购买渠道很不畅通。事实上，即便是所谓的大折优惠商品也是存在丰厚的利润。在护肤方面就更不方便了，周边连一家像样的美容店都很少，而专门为大学生服务或为她们求职面试就更少见了。

四、竞争

在这一夹缝市场里，我们没有竞争对手，但是我们的服务在市场上是有选择性的。所以，我们要体现我们的竞争优势，即做好宣传和促销。

五、管理

我们的管理层有下列人员可保证实现我们的计划。

六、资金需求

我们正在寻求xx万元的贷款支持，这笔资金用于启动资金和营销资金。我们采用利润分红，在x年之内偿还这笔贷款或投资。

第二章公司介绍

一、宗旨（任务）

我们的目标是将公司变成高校化妆品连锁公司

我们立志于在销售领域恪守信誉、提高声望。为达到此目标，我们采取诚信经营、扩大宣传等方式来实现。

为贯彻我们的目标和即定方针，我们决心以扩大经营的战略态度对待资金监护人、顾客及社会其他团体。这些单位都会相信我们的公司，因为提供商和我们的利益息息相关。

二、公司简介

新生活化妆品公司将成立于xx年x月，其业务范围包括化妆品的销售和针对性的皮肤基本护理。商业法定名称是新生活化妆品公司，法定地址是xx市xx区xx南路xx号。

本公司是一个专有独资公司。我们的主要办事机构位于xx市xx区工程师范学院x门面。我们经营面积为xx平方米，美容护肤雅间xx平方米。有了资金后，我们可望二年内扩展到邻近的高校区。

三、公司战略

尽管化妆品市场形式并不简单，但这一夹缝市场一些有实力的公司是处在放弃或未开发状态，故，为我公司的生存发展提供了空间。

新生活化妆品公司的市场战略是“农村包围城市”即先攻薄弱市场，逐渐占领市场。

1. 产品及服务：

该公司代表着新的女性消费市场的一个侧面，该市场可以把在校大学生作为潜在的目标顾客，若干年后，是走向社会的白领对这块的消费也是只增无减，都可能发展为我们的忠实顾客。对我公司壮大规模也提供了有利条件。

四、公司管理

1. 管理队伍状况

1) 门市经理一人

2) 门市值班x人：x名销售□x名美容师（前期）。门市值班x人：x名销售□x名美容师（后期）。

3) 上门推销及服务x人（前期）。上门推销及服务x人（后期）

公司将建立以下制度和报表以便于管理

1、财务，商品管理制度

2、人员招聘，培训，奖励等激励手段

3、印刷销售单，报表等，便于核查和管理

2. 外部支持:

我们目前已与下列外部顾问机构发展了业务关系:

1□xx市xx区会计师事务所

2□xx市xx区xx律师事务所

五、组织、协作及对外关系

(一) . 组织内部管理制度

公司将建立以下制度和报表以便于管理

- 1、财务，商品管理制度
- 2、人员招聘，培训，奖励等激励手段
- 3、印刷销售单，报表等，便于核查和管理

(二) 新生活化妆品公司已经同化妆品生产行业中的主要公司发展了重要的利益关系。以下例出这些关系之范围:

本公司在下列大型的巩固的业务方面建立了重要的互惠协作战略伙伴关系:

我们已经同xx销售部门建立了销售协议，使得我们可以和其他分销商享受同样的购价;

我们已经同小护士生产厂家建立行销协议，使得我们享受出厂最低价，从而又成本优势。

创业计划书篇九

(一) 环境风险

- 1、自然风险：如台风，浙江宁波位于东海岸，每至夏天是台风多发地区。这类自然灾害不仅仅会影响到店内的销售利润，台风多发季节的天气，还会损坏店外设备设施。
- 2、选址风险：天一广场位于宁波最繁华的市中心，把店开设在此处，租金无疑非常高，因此前期利润不是很可观。并且，周边还开设有例如星巴克，百滋百特dq这样的知名连锁餐饮企业，竞争上并不占优势。

(二) 经营风险

- 1、设备更新：企业运营过程中，由于设备的折旧，设备运作效率将会慢低。后期还可能出现设备的损坏，维修与设备更新也将会是一笔不小的费用。
- 2、信息更新：随着店内产品的不断推出，菜单也会随之不断更新。同理，宣传单与店内外大幅新产品的海报也会使得成本不断增加。
- 3、管理风险：管理层的错误决策，有时候会影响到经营甚至给企业带来损失。
- 4、员工管理：员工的服务不妥当，或者遭到店内顾客的投诉，也将会影响到企业的销售。

(三) 市场风险

- 1、通货膨胀：物价上涨，会导致成本预测与实际情况不符，出现利润虚增，资本流失。改动菜单价格，也会影响新老顾客的购买情绪。物价上涨代表原材料价格上涨，员工工资也

会有一些上涨，对企业的损失会比较大。

2、同行竞争：此行业市场前景好，会新增不少的同类甜品店，如何在同等产业中标新立异，也将是对企业生存的一个考验。

3、知名度：知名度无疑对企业的销售额有一定的帮助，品牌效益带来的会是销售效益。但是昂贵的广告费会令产品的推广望而却步。

(四) 财务风险

1、资金筹集：昂贵的前期成本，会使企业初期负债累累。

2、资金管理：成本的预算，材料的采购，销售情况与净利润，及时做好财务报表，出现一点瑕疵，将会对企业的资金管理造成严重影响。

3、财务管理：要处理好财务的各种相关费用，合理规划利息支出。财务费用是公司的支出费用，会减少企业的利润。

4、财务预算：财务预算的错误，会使企业不能有效地使用资源及统一协调各种经营活动，也就不能产生更多的利润。

创业计划书怎么做风险分析

一个好的商业计划书是获得贷款和投资的关键。如何吸引投资者、特别是风险投资家参与创业者的投资项目，这时一份高品质且内容丰富的商业计划书，将会使投资者更快、更好地了解投资项目，将会使投资者对项目有信心，有热情，动员促成投资者参与该项目，最终达到为项目筹集资金的作用。

商业计划书是争取风险投资的敲门砖。投资者每天会接收到很多商业计划书，商业计划书的质量和专业化就成为了企业需求投资的关键点。企业家在争取获得风险投资之初，首先

应该将商业计划书的制作列为头等大事。

为什么要找专业公司撰写商业计划书？

专业的投资人能在很短的时间内发现计划书是否套用模版，是否用心编撰。商业计划书的质量直接影响到投资人对求资企业融资诚意的看法，甚至，投资人会考虑到利益风险，而终止继续阅读。这就是为什么优质的项目有时候却找不到资金的原因所在了。所以，寻求风险投资的企业不要盲目、更不要走捷径去编制商业计划书，应该考虑寻找专业的公司量身定制高质量专业的计划书，这样才能使得事半功倍。