

# 2023年大学生创业计划书财务分析部分

## 大学生创业计划书(模板8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。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

### 大学生创业计划书财务分析部分篇一

我的名字叫xx于xx学校，是xx专业学生，现在为了深造就读于xx毕业后于xx上班，后来因为本身对自主创业感兴趣，本身家人也是在我很小的时候就经商，从小耳濡目染，注定我会走向这条路，现在由于暂时没有什么经商经验，对于刚毕业的我来说资金也成为了很大的一个问题，后来有次无意间逛夜市，突发奇想想到了摆地摊，理由是：

- 1、不用付高额的租金
- 2、经营起来比较灵活
- 3、能让自己熟悉进货渠道，为以后经商打好基础。

另外也问了一些对这方面有经验的人的意见，摆地摊主要是要成本低但货又要比较新颖、独特，后来我就去了各地淘货，大概的情况是x的货新颖独特、更新速度快、质量比较好，但价格较贵x主要是做小商品，货便宜品种多x主要做服装和鞋，衣服相对来说比较便宜，对这些情况大体了解后我们想首先要进些新颖独特的商品，所以始发站是x经过两天的淘货，我选择了一种比较新颖的雨伞，外形像红酒瓶，也有像水壶的，进价也不是很贵，考虑到x这边还没有的情况下，我进了一些，回来一卖效果非常好，很多人没见过这种雨伞，

卖点也非常好，下雨天雨伞湿了就很不方便携带，有个瓶子装着的话就很方便了，第一炮算是打响了，后来考虑到货的品种比较单一，就先后去了进了一些小商品，进了一些服饰，经过探索后现在主营业务为服装，因为利润较大。

下面我阐述一下我开店的具体计划：

- 1、首先将确定要做什麼以及要面对消费群体；
- 2、进货渠道；
- 3、资金分配；
- 4、经营管理。

由于资金有限只有5万元，我选择了自己比较熟悉的服装行业，开个女式服装店，理由：

- 1、人靠衣装，女性是最爱美的群体，所以服饰对女性来说是永远也不会被淘汰的。
- 2、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。
- 3、选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。火车站这块商圈不错，火车站这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里离货运站近发货方便能节约成本，并且马路对面有做得比较成熟的几个大市场，如□x等等。

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营

风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。考虑到火车站这边店面装修方面不是很考究的情况下，所以在成本上可以进行缩减，首先做招牌，另外只要买一些挂衣服的架子（可能之前店里面有），另还有一些墙纸进行装饰，灯光照明，总共大概x块够了。

选货：选样，款式，品牌，数量。

选货要掌握当地市场行情：这对该地的实际情况，货品的价格都不宜过高，所以选择在进货，当然也不能全进x货，x那边的衣服比较新潮，可以去进些比较新潮的以带动人气。我准备进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的。

针对刚起步不用雇太多人，选择一个比较熟练的卖手[x/月+提成，提成为月营业额的x%]提高她们的积极性，当然如果表现好可以酌情加薪。

房租：免租金这能省一大笔费用付x的押金。

### （1）装修：

1、全身模特x元一个买x个模特合计x元。

2、店内装饰包括墙纸x元、灯光照明x元、招牌x元（约x平方左右）试衣窗帘x元、衣架及挂衣服的架子x元左右。

（2）产品首批调货x万元[x个档次，其中主要中高档占x%]补充中档占x%]特价品、服装配饰占5%）（中高档次进价为x—x元之间、中档次进价为x—x元之间特价，服装配饰进价为x—x元之间）。

(3) 水电费、电话费  $\square x$ 元/月  $x$ 月 =  $x$ 元/年。

(4) 不可预知费用  $\square x$ 元。

以上汇总，全年费用为  $x$ 元，全年纯利为  $\square x$ 元  $- x$ 元 =  $x$ 元这是根据每天净利润  $x$ 元的平均值，当中肯定有好有坏。

## 大学生创业计划书财务分析部分篇二

鱼美人渔水饺餐厅

东营市  $\times \times \times \times \times \times$

0546—— $\times \times \times \times \times \times$

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、同性质的餐饮店在附近开业，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。

## 大学生创业计划书财务分析部分篇三

服饰店的优势是服饰行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，且回收成本快、利润高，经营上轨以后容易产生固定顾客，稳定客源。

主要针对16——22岁，23——29岁，30岁——35岁的人群，



分为低档，中档，高档。（应附属说明服装店服饰类型，例如休闲装、成人装、运动装。）

16——22岁以学生居多，而现在的学生大多数90后的孩子，他们喜欢特立独行，喜欢个性，也就是所谓的非主流，他们不需要品牌只要求和别人不一样，彰显个性。所以需要前卫、时尚、独特的商品来满足他们的需求，并且现在哈韩势头有增不减，所以韩流服饰也会吸引他们的眼球。

23——29岁属于成年人，有一定的支付能力，他们是属于80后的人群，也喜欢独特和潮流的服饰来展现自己，并且他们最求品牌，认识品牌，了解品牌，喜欢追着品牌走。但是由于家庭的压力和品牌服饰很高的价格，他们都望而却步。

30——35以上的人群他们有相当的支付能力，随着社会的发展，经济的进步，他们也开始对自己的形象更加美化，并且要求更高。

鲅鱼圈地区一般低档货源来自西柳，且类型单一，给消费者带来不了新奇感，大多数消费者都选择别的地方去购物消费；中档的服装店，里面的货样不是很全，只能满足少一部人的需求；高档品牌店只有2、3家，且只有运动品牌。

按人口来说，鲅鱼圈现已将近30w的人口，而16——40岁的人口将近25w，除去一半没有消费实力的人群，在除去一部分没有意识消费的人群，也还有10w人左右的消费群体，这些群体中在被别的服装占有一部分，而按市场占有率来算，面对人群仍然有5w左右，这样人群对于一个服装店来说已经供不应求。

## 1、优势分析：

1) 本人持有大学生自主创业证，可以免事业税和减半商业税。

2) 货源：有大量从上海、温州、杭州、广州、香港、韩国等不同地方的原单服饰供应，且价格优惠。

3) 品牌：大量的品牌服饰，如服饰有dior、only、g-star、香奈儿、d&g、阿玛尼、李维斯等一些韩服品牌；鞋有adidas、dior迪奥、耐克等；包有lv(路易威登)、gucci(古驰，意大利的名牌)、versace(范思哲)、chanel(香奈儿)、cd(克里丝汀迪奥)

2、劣势分析：鲑鱼圈的店铺选址是问题所在，暂时没有合适的位置。

1、选址：现在鲑鱼圈的服装商圈以商业大厦为中心，店面大部分为4000元/月左右的价格，就发展来看以后中心医院附近商业区的建立为新的中心。那里现在的租金20xx元/月，按现在来看，按4000元/月，租一年为4w8、按半年付一期为2w4

2、店铺装修：具体装修可以依据房子架构来设计。

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有不同的效果，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！

2) 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮堂，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(也就是平时所看见的白色灯光)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(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要具备，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！

所以装修费粗略计算为5000元。

3、进货预算：先批进货以中低档为主，高档点缀，所以2万元。少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货安排每半个月的星期三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上!如果进入销售旺季，一个星期就补一次货!

4、人力规划：我计划雇佣三个女生，两个主要负责接待顾客，另外招一个有经验收银。两个导购的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，1000/月+提成1%，收银出了问题要负责。工作时间为：早上9点——晚上9点。

投资金额分析，每月费用分析：

1. 房租：4000/月，付六压一，24000元
2. 装修费5000
3. 第一次衣服进货20000元
4. 其他费用1000元
5. 员工工资可以在第一月底结，不用算在初期6万内
6. 余下10000做流动资金使用

1、开业促销：

1) 全部货品打8折

2) 印会员卡(只限500张)持卡购物优惠更大，只限开业当天和

第二天使用，当天购物满1000元为钻石卡会员，以后持卡可打7.5折；购物满600元为金卡会员：以后持卡可以打8.5折优惠；满200元为会员，持卡可以享受9.5折优惠；并且有会员登记载入电脑，生日时候有意外的收获！

### 3) 活动(略)

## 2、衣服的陈列

做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售！产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配！量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的，橱窗里的出样要经常更换。

## 3、店铺运营模式

1) 原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅(高档点缀低档适量)

2) 方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制

3) 服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

## 4、顾客维护

初次来店的惊喜，免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

## 大学生创业计划书财务分析部分篇四

我的名字叫xx于xx学校，是xx专业学生，现在为了深造就读于xx毕业后于xx上班，后来因为本身对自主创业感兴趣，本身家人也是在我很小的时候就经商，从小耳濡目染，注定我会走向这条路，现在由于暂时没有什么经商经验，对于刚毕业的我来说资金也成为了很大的一个问题，后来有次无意间逛夜市，突发奇想想到了摆地摊，理由是：

- 1、不用付高额的租金
- 2、经营起来比较灵活
- 3、能让自己熟悉进货渠道，为以后经商打好基础。

另外也问了一些对这方面有经验的人的意见，摆地摊主要是要成本低但货又要比较新颖、独特，后来我就去了各地淘货，大概的情况是x的货新颖独特、更新速度快、质量比较好，但价格较贵，x主要是做小商品，货便宜品种多，x主要做服装和鞋，衣服相对来说比较便宜，对这些情况大体了解后我们想首先要进些新颖独特的商品，所以始发站是x，经过两天的淘货，我选择了一种比较新颖的雨伞，外形像红酒瓶，也有像水壶的，进价也不是很贵，考虑到x这边还没有的情况下，我进了一些，回来一卖效果非常好，很多人都没见过这种雨伞，卖点也非常好，下雨天雨伞湿了就很不方便携带，有个瓶子装着的话就很方便了，第一炮算是打响了，后来考虑到货的品种比较单一，就先后去了进了一些小商品，进了一些服饰，经过探索后现在主营业务为服装，因为利润较大。

下面我阐述一下我开店的具体计划：

- 1、首先将确定要做什么以及要面对消费群体；
- 2、进货渠道；
- 3、资金分配；
- 4、经营管理。

由于资金有限只有5万元，我选择了自己比较熟悉的服装行业，开个女式服装店，理由：

- 1、人靠衣装，女性是最爱美的群体，所以服饰对女性来说是永远也不会被淘汰的。
- 2、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。
- 3、选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。火车站这块商圈不错，火车站这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里离货运站近发货方便能节约成本，并且马路对面有做得比较成熟的几个大市场，如x等等。

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。考虑到火车站这边店面装修方面不是很考究的情况下，所以在成本上可以进行缩减，首先做招牌，另外只要买一些挂衣服的架子（可能之前店里面有），另还有一些墙纸进行装饰，灯光照明，总共大概x块够了。

选货：选样，款式，品牌，数量。

选货要掌握当地市场行情：这对该地的实际情况，货品的价格都不宜过高，所以选择在进货，当然也不能全进x货，x那边的衣服比较新潮，可以去进些比较新潮的以带动人气。我准备进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的。

针对刚起步不用雇太多人，选择一个比较熟练的卖手[x/月+提成，提成为月营业额的x%]提高她们的积极性，当然如果表现好可以酌情加薪。

房租：免租金这能省一大笔费用付x的押金。

(1)、装修：

1、全身模特x元一个买x个模特合计x元。

2、店内装饰包括墙纸x元、灯光照明x元、招牌x元（约x平方左右）、试衣窗帘x元、衣架及挂衣服的架子x元左右。

(2)、产品首批调货x万元[x个档次，其中主要中高档占x%]补充中档占x%]特价品、服装配饰占5%)（中高档次进价为x—x元之间、中档次进价为x—x元之间特价，服装配饰进价为x—x元之间）。

(3)、水电费、电话费[x元/月x月=x元/年。

(4)、不可预知费用[x元。

## 大学生创业计划书财务分析部分篇五

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。

这也是一种引人注目企业文化。

“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，显眼易见。

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。

# 大学生创业计划书财务分析部分篇六

财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书2、投资计划：

- (1) 预计的风险投资数额
- (2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排
- (3) 获取风险投资的抵押、担保条件
- (4) 投资收益和再投资的安排
- (5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排
- (6) 投资资金的收支安排及财务报告编制
- (7) 投资者介入公司经营管理的程度

## 3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。

投资与收益：简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表。

# 大学生创业计划书财务分析部分篇七

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。

为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是——创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

## 1、公司名称

**【明眸】**眼镜超市

## 2、公司的成立

**【明眸】**眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁隆重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

## 3、公司的优势与特点

**【明眸】**眼镜为您提供一流的服务，优质的产品。

服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光。

服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如

发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形，我们将为你免费更换同等价值的商品（正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限）。

技术保证：配镜后两周内光度发生任何不适，我们将免费为你复检，于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片。

价格保证：您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接购入，减少中间环节，成本降低，价格当然合理。

满意保证：您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

## 1、发展背景

当今时代，社会竞争日益激烈，繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明，我国戴眼镜人口已经超过3亿，每年的市场需求量高达1亿副。再加上3.2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜，市场需求量极为可观。

另一方面，在当今社会，眼镜消费的个性化，时尚化，品牌化，高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择，而更成为一种时尚装饰品。

## 2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3—4年一次，大城市约为2—2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而這些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左

右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年——一年更换一次。

## 1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业[]20xx年中国十大暴利行业的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以倍来计算的！

其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20%左右。而最大的利润则是在零售店，如果一副眼镜有180元利润，那么100多元是商店得的。

## 2、顾客特征

眼镜的购买者和使用者通常是同一个消费者，顾客特征呈现为购买者、使用者统一，属于个人购买行为，随机性较大，容易受广告等促销活动的影响。不管是暴利也好，不是暴利也好。总的来说，眼镜经营是个有前途的行业，是很有利可图的。主要是看经营者怎样来进行经营管理。

大学生创业奶茶店创业计划书-大学生创业计划书

大学生创业计划书

大学生app创业计划书

大学生创业的计划书

大学生校园创业计划书

大学生淘宝创业计划书

学校大学生创业计划书

大学生美甲店创业计划书

大学生创业计划书精选

大学生优秀创业计划书

## 大学生创业计划书财务分析部分篇八

主要经营范围：

咖啡类：蓝山，拿铁，摩卡，卡布其诺，意大利，哥伦比亚，巴西等等。（咖啡类为本店特色，均为现磨现煮的咖啡。）

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白兰地，各式啤酒等。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果，巧克力，芒果等。

下午茶：绿茶，红花茶，人参乌龙茶，几种花草茶等。

甜点：各式精致甜点，如慕斯，饼干，蛋糕等。还有多种口味的沙冰和冰激凌。

企业类型：服务

（略）

1、目标顾客描述：在校大学生及老师。商务楼的商业人士。

2、市场容量或本企业预计市场占有率□xx%

3、竞争对手的主要优势：产品数量较多，发展历史久，资金充裕，被众多客人认可。

4、竞争对手的主要劣势：产品模式固定，不灵活。

5、本企业相对于竞争对手的主要优势：发展初期可以采用不同的经营模式，选择最适合的。

6、本企业相对于竞争对手的主要劣势：资金少，不被客人认可。

1、产品：统一

2、价格

breakfast

麦芬（巧克力、蓝莓、香草、蔓越没□x元

丹麦类面包x元

lunch

蔬菜派x元

法式三明治（吞拿鱼、熏鸡□x元

三明治（吞拿鱼、土豆、恺撒□x元

沙拉（土豆、吞拿鱼、恺撒□x元

餐盒（叉烧、黑椒牛肉□x元

teatime

芝士条、面包棒x元

小饼干x元

提拉米苏x元

水果杯x元

维也纳黑森林蛋糕x元

芝士蛋糕x元

蓝莓芝士蛋糕x元

3、促销方式：

4、地点：

(1) 选址细节xx

(2) 选择该地址的主要原因xx

(3) 销售方式：最终消费者

(4) 选择该销售方式的原因：服务行业，不适合批发零售

企业将登记成：合伙企业

拟议的企业名称xx

企业的员工xx

企业将获得的营业执照、许可证xx

企业的法律责任（保险、员工的薪酬等、纳税）



1、工具和设备：厨就是烤箱，扒炉，炉灶，水池，煮面炉，消毒柜，冰箱

吧台方面：冰箱，水池，制冰机，蛋糕柜（可选择），咖啡机等.....

2、固定资产和折旧概要xx

（略）