

创业的计划书的结构包括(优质7篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

创业的计划书的结构包括篇一

时值冬季渐去、大地回春的喜庆日子，恒美苑专卖店（石岩）店隆重开业。为了让更多爱美的女性朋友分享到先进化妆品的魅丽，感受优质化妆品赋予女性的柔媚，同时了解并掌握世界潮流信息、把握时尚脉搏、力做时代知性新女性。恒美苑韵的优质和国内市场价格竞争的优势于一身的恒美苑化妆品，为女性朋友提供贴心的服务：咨询、解答、试用、感受、专业护理、蒸气等人性服务等。

1、媒体投放形式时间备注

2、路牌广告当地消费视觉黄金点长期

3、宣传单张周边派发两个月

4、条幅店前一个月

1、开始时间□xx月xx日

2、试业目的：强化店面人员的工作水准、各岗位之间的衔接和工作人员之间的配合协调度，充分熟悉产品、服务项目及价格，熟练销售技巧，充分了解当地消费者的消费取向。

3、试业方式：

(1) 运用人际关系，派发试做宣传单张。试业有效期□xx月xx日——xx月xx日

(2) 根据《恒美苑护理手册》提供相应（应季、宜肤质）的护理，收取相应的试做费用。

(3) 主要服务对象：亲朋好友。

1、活动主题：舞狮点睛庆开业

2、活动地点：店外广场，近门店门口。

3、开业时间：4月日（暂定）

准备工作：

1、确定当地嘉宾和媒体人员名单，提前一周时间派送邀请函、

2、准备抽奖箱、抽奖礼品、礼花礼炮、彩球、托盘、剪刀、胸花、签到本、笔、音响、麦克风。

3、布置演讲台、签到台、红地毯（门店入口处）、订购花篮。

4、悬挂石岩店开业庆典红色条幅于门店门头。

5、联系并确定开业醒狮——两名。

6、与就近酒楼预定中午宴客餐。

创业的计划书的结构包括篇二

创业计划书课程是现代大学教育中的一个流行课程，它旨在教授学生如何研究，设计和开展生意。然而，这门课程比其他课程更具挑战性，因为它需要学生们深入了解经济、理财、

风险管理和市场分析，同时考虑如何制定创业计划书。在这篇文章中，我将分享这门课程给我带来的收获和体会。

第二段：课程内容

创业计划书课程包括许多内容，例如市场分析，商业模式创新，商业计划书编写等。我发现商业计划书是这门课程最具价值的内容之一。在整个课程中，我花了大量时间来制定我的商业计划书，学会了如何分析市场，简化我的商业模式，规划我的财务预算，制定干净明确的合同等。我收获的不仅仅是写作技巧，还包括了一个成功公司需要的各个方面的基础知识。

第三段：商业模式创新

另一个我从这门课程中学到的重要内容是商业模式创新。这是一个常见但对学生们来说有所困难的概念，因为常规的商业模式已被证明是成功的，因此创新要求我们思考出一种无人之路。在这些认知下，我们开发了一份基于多方角色的商业计划书，这个商业模式意味着我的公司可以保持增长，并在未来更好地与消费者互动。我意识到，这种创造新颖的商业模式需要对市场趋势、消费者需要和竞争行程的细致研究。

第四段：团队合作

除了收获课程内容外，还有一个显著的带给我的收获就是团队合作。在这门课程中，我的团队一起完成了多个项目，每个人都在相应的角色扮演下发挥其特长，以达到最好的贡献，同时形成了一种特殊的互相支持和鼓励其他成人的氛围。团队合作还可以加速这些计划的完成、降低每个人产生的错误概率、促进问题的解决和对最终任何问题作出的决策产生强烈的信心。

第五段：结论

在总结这篇文章时，我认为此次创业计划书课程的收益远超过我想象。我学会了如何制定商业计划书、商业模式创新、市场调查以及团队合作。这些知识、技能、经验将在我的创业生涯中产生积极的影响，我希望以我对这门课的体验来推动更多的学生去关注创业计划书课程，为他们建立成功的未来打下坚实的基础。

创业的计划书的结构包括篇三

“冰果彩虹[icegobow]”隶属于湖南沃德福餐饮管理有限公司，源自香港，是行业内首家通过iso9001质量管理体系认证的甜品品牌。公司历经数次的国内外考察，通过详细的研究和对比，结合国内实际情况，首次提出“中国首家民族品牌甜品站”的概念，保留了国外甜品站“快速、健康、品质”的核心，并开创性地提出“经典、独特”等适合国内消费者的经营模式。

20xx年开始运作[20xx年“冰果彩虹”，以全新的vi系统，时尚而新锐的水果冰淇淋缔造者和代表者形象面世，引起了甜品市场空前的反响。冰果彩虹主打水果冰淇淋，并致力于打造水果冰淇淋第一连锁品牌。

（一）冰淇淋市场前景广阔

冰淇淋以其美观、冰凉、快乐与甜蜜的感受，在中国的发展迅猛，其整体市场逐年快速递增。中国冰淇淋市场经过十多年的快速增长，使目前中国人均年消费量达到1.2公斤，预计未来20xx年将会上升到6升，届时，中国将成为世界上最大的冰淇淋消费国，但从人均消费水平来看，中国与世界发达国家的消费水平相比差距还比较悬殊。目前世界第一大冰淇淋消费国—美国人均消费冰淇淋是23升，澳大利亚为17公斤，瑞典为16公斤，日本为11公斤，荷兰18公斤。中国潜力巨大的冰淇淋市场吸引了巨大资本的追捧和关注，这一切都为中

国冰淇淋行业的发展带来了广阔的市场前景。

（二）激烈的竞争和消费者的需求对冰淇淋的品质提出了更高要求

从目前中国冰淇淋市场的总体状况看，中、低档品牌价格竞争的日益白热化已使得利润空间越来越小。而且随着国内消费者消费意识的不断成熟，消费者在购买产品时会以产品的品质为最终选择的主要因素，这让冰淇淋投资者不得不重视冰淇淋的产品品质。

（三）季节性特征的弱化带来更大的商机

中国的冰淇淋市场发展到今天，依旧有很多消费者认为它是一种季节性的消费品。其实不然，在国外，冰淇淋市场几乎不与季节挂钩，不同的季节会有其相适应的冰淇淋产品，冰淇淋并不是只有夏天才能食用。而且随着国外消费观念的渗透，冬天吃冰淇淋的中国消费者也越来越多，这将为我国冰淇淋市场带来巨大的经济效益。

（一）产品价格

冰果彩虹的主打产品严格来说是属于软冰淇淋，在国内比较有影响力的基本上都是国外的品牌，而且价格一般也比较高。目前软冰淇淋消费者主要集中在追求时尚的年轻人群，他们将吃软冰淇淋视为一种休闲享受。价格合理、口感不错的软冰淇淋将会是他们重点选择的对象。冰果彩虹的价位主要集中在7—15元之间，价格比较合理，而且冰果彩虹的产品独特，口感诱人，非常符合时尚年轻人的需求。

（二）产品特点

冰果彩虹主打的是水果冰淇淋，水果冰淇淋是冰淇淋的一种，它在传统的冰淇淋中创新性的加入了各种新鲜水果，并精确

控制单杯的重量和冰淇淋以及水果之间的比例，在满足消费者不同口味的同时，让冰淇淋更加低脂、健康。低糖、低脂、低卡路里的冰果彩虹最大限度的解决了消费者担心因吃冰淇淋而发胖的顾虑。此外，冰果彩虹还有甜筒系列、咖啡系列、缤纷果饮以及港式奶茶系列，满足消费者的不同需求。

（三）产品更新

冰果彩虹会持续进行产品研发，不断推出新产品，保证始终走在冰淇淋消费市场的尖端，引领市场潮流。公司的客服也会在第一时间将新产品的操作方法送到各加盟商手中，新产品的推出可以吸引消费者持续光临。

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水平、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的商铺。具体参考如下：

区域店址选择：

商业区购物中心/大型超市/商业步行街；

餐饮区风味美食街；

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地；

校园区高等院校/中、小学；

商务区写字楼/cbd□

选择店铺有四大要素需要注意：

第一，客流的含金量；

选址一定要注意人流量、消费群以及购买力等，客流的大小直接影响到收入的多少。

第二，选址的前瞻性；

关注市政规划、拆迁改造等政策性变动把冷僻之地变成黄金地段，开发中的地段的商机。

第三，商铺的性价比；

不同的地段、周边环境、交通条件等，店租的差距较大，要充分考虑店铺的性价比，对进驻商业广场的加盟商来说，除了考虑租金价格外，更要注意商场的管理和经营模式。

第四，联盟化零为整；

与拥有好地段的商家联营，分租空间，这样既可以拥有好的位置又可以节省不少费用。

另外开店需要办理工商营业执照、税务登记证、卫生许可证分别在工商局、税务局、卫生站办。办证价钱各地各不相同，详情请去办证地点了解。

店面人员在三四个会比较好，分早、中、晚三班，交叉轮流。一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意平淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。公司专为冰果彩虹加盟商制定了一个促销手册，上面有全年的节假日活动案例，店主可以进行适当的参考。而且每逢节假日，公司还会适时推出促销方

案，向加盟商无偿提供活动广告展示设计图。

如下表：

注：以上利润分析表示总部在正常营业的条件下，进行合理性预算，仅供投资参考。具体需要各店根据当地商圈条件，例如消费水平、还有店面位置、经营方式及促销策略等多重因素作相应的调整，希望投资者根据当地实际情况估算适合自己的投资分析！

（一）店面投资不合理

一般好的店面转让费都比较高，少则几万、十几万，多则几十万的都有，高的转让费会减少店面流动资金，增加投资压力。再加上店面较高的租金，如果店面的营业额不足以承担店面的租金的话，就会使店面不能正常运转，导致投资失败。因此在签订店面转让和租赁合同之前一定要认真考虑，毕竟投资一个店面在短时间内是不可更改的。如果自身对这方面不是很了解的话，可以咨询冰果彩虹的加盟顾问，他们会给你最专业的建议，最大程度减低投资风险，为您赢得成功。

（二）合作伙伴的选择

由于投资冰淇淋店需要的资金比较多，因此，很多创业者是通过合伙投资的方式来开店的。对于这样的投资者，选择合适的合作伙伴很重要，首先要保证合作伙伴的诚信，不会中途撤资或者卷款潜逃。其次，在利益分摊上要根据各自的投资金额和个人为店面所付出的努力来进行合理安排，以维护各投资人的共同利益。利益的分歧会影响店面的正常运转，甚至带来更为严重的后果。

一家店成功以后，可再投资第二家、第三家……或者选择做冰果彩虹的代理商，冰果彩虹拥有完善的代理政策，县、市、省各级层层递进，让你不断做大做强。

创业的计划书的结构包括篇四

创业计划书课程是为了帮助学生们了解创业的基本知识，以便他们能够在将来的日子里自己创业或参加创业团队。本文旨在分享我在此课程中所得到的体验和感悟，为读者提供一些有关创业的启示和经验。

第一段：课程简介

本课程旨在开发学生的创新意识和创业精神，帮助学生们了解创业的基本概念，以及实施和管理一个商业计划所需的技能和知识。这个课程是为未来的企业家打好基础的。在我们的学习中，我们通过讲座、研讨会、个人作业、小组讨论和实践项目来学习这些技能和知识。

第二段：学习过程

在学习创业计划书课程时，我认为我们获得了广泛的知识和技能，包括市场研究、财务分析、销售策略和商业计划的准备方法。在学习的过程中，我们被分成小组，每个小组负责开发一个创意，设计一个创新产品和准备一份商业计划。我们在这里结交了很多志同道合的同学，并相互帮助，一同逐步提高。

第三段：创业计划书

创业计划书是一个成功的创业项目的基础。这几乎是课程的核心部分。我认为这是我们在学习中最具有挑战性的部分，也是我们所获得的最大收获。每个小组都需要在所选领域彻底分析市场、竞争对手和商业机会的细节，并准备一份详细的商业计划书。虽然整个过程很繁琐，但它给我带来了更多的意识和了解，帮助我更好地理解创业成功的关键要素，在创业的道路上寻找成功和幸福。

第四段：实践经验

在课件的一些项目中，我们得到了实践的机会。我们的小组面向学校社区，创办了一个小型企业，销售我们设计的产品。我们获得了与人交流和处理问题的实践经验，这足以帮助我们在未来的创业经历中更好地应对。我认为在实践中，我们不仅能够强化和加深我们所学到的知识，而且也能够发展出未来创业中必不可少的一些技能，如领导、沟通和与人合作。

第五段：结论

总的来说，创业计划书课程是我大学生涯中最有意思的课程之一，因为它让我了解创业的基础和进阶知识，更好地理解成功创业的秘诀所在，加强了我在人际关系、沟通和领导等方面的实践技能。我对于未来的创业更加有信心了，我将继续努力，在我的事业道路上不断前进。当然，我也将用所学到的知识和经验帮助我的小伙伴和他们的创业项目。

创业的计划书的结构包括篇五

1. 品牌策略：

“明月餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词可以营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

2. 价格策略：

(1) 主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2) 针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，

形成价格系列，

使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3. 促销策略

1) 店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好餐厅与学校的交流工作。

2) 行政人事主要职责：人员到职与离职的相关办理，各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理，员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业。

3) 对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

4) 服务员以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

5) 薪酬制度：记时工资制

不同类型的工作人员时间上的薪酬不同；采用此制度比较灵活，可以准确地记录各个工作人员的工作时间，准确地计算出职工的工资。

6) 奖励制度：根据员工考核总分进行奖励(半年实行一次奖励)

创业的计划书的结构包括篇六

19世纪，法国电影《37度女人》（巴黎野玫瑰）问世后，37度就成为一个为了理想和心目中的自由不顾一切的'代名词。

奶茶店是集休闲、娱乐、交友、饮食等各方面于一体的场所，主要针对喜欢追求时尚的年轻人，相对于咖啡厅、快餐店、饭店等场所，奶茶店这种清新、简单的休闲娱乐方式对年轻人更具有吸引力。

遵义市目前的奶茶店参差不齐，杂乱无章，服务欠缺，奶茶品种无变化，多是千篇一律，没有一家主题鲜明，富有创意的奶茶店存在。

遵义市的经济水平在近几年迅猛发展，与一线城市的差距不断缩小，在人们收入不断提高的同时，消费水平也水涨船高，随着80、90后等一大批年轻人的日益壮大，一种新的消费群体和消费方式正在逐渐产生。这是一群喜欢追求新事物的新人类。奶茶店是集休闲、娱乐、交友、饮食等各方面于一体的场所，主要针对喜欢追求时尚的年轻人，相对于咖啡厅、快餐店、饭店等场所，奶茶店这种清新、简单的休闲娱乐方式对年轻人更具有吸引力。

首先要进行市场调查，了解有哪些人消费，是怎样消费的，有多少钱消费，为什么要消费，只要读懂了80、90后，了解他们的需求就能获得成功，因为他们是未来的消费的中坚力量，所以，研究他们的心理就十分重要。

（一）消费人群

调查方式：问卷、走访

观察目前其他奶茶店的经营情况，了解到低、中、高端奶茶店的消费人群是哪些。

例如：

了解到愿意去奶茶店消费的人主要集中在80、90、00后，也有少量70后。

其中，中、高端奶茶店消费人群主要是80后，其次是90后。

（二）消费习惯

调查方式：问卷、走访

根据消费人群得出的结论，对各个年龄段或各个特殊的人群进行调查。

例如：

70后：追求性价比，过于成熟，对新新事物没有兴趣，不喜欢到奶茶店等类似的休闲娱乐场所，心理上认为是小孩玩的场地。

80后：对价格不敏感，认为只要是自己喜欢的产品就要购买，是一群喜欢追求新事物，而且爱消费、敢消费、消费得起的主力人群，消费稳定，持久，注重地位、面子，爱虚荣，喜好奢侈品。

90后：独生子女，对钱极度不敏感，非常爱好追随潮流，会消费、敢消费，因无经济收入，消费受父母影响，消费频率及多少视零花钱决定。消费不稳定，但是未来的消费主流。

创业的计划书的结构包括篇七

编写创业计划书是每一个有创业梦想的人都需要去面对的一道难题，而有一个好的创业计划书对于创业者而言是十分的关键。在这个过程中，我也有了自己的一些心得和体会，今

天我就为大家分享一下。

第二段：理论与实践相结合

在编写创业计划书这一过程中，学到的理论知识与实际落地结合相当重要。我们可以读一些创业书籍或是参加一些创业课程，学到一些具体的创业策略和理论知识，但是这些知识的真正价值在于将其运用到创业计划书的编写中。在实践中不断调整自己的计划，使其更加符合实际，更加切实可行。

第三段：清晰明了的定位与目标

编写创业计划书需要做好定位和明确目标这一步骤。具体的，是对自己要创业的领域有足够的了解和认知，同时也需要分析市场情况，了解竞争对手的情况，明确自己的目标客户，针对性地制定创业方案和计划，并且在这个过程中不断地进行调整。

第四段：资金的筹措和维护

在编写创业计划书的过程中，针对资金只是，我们需要尽可能地列举出可以想到的各种融资渠道和手段，包括自筹资金、借贷、众筹等，同时还需要着重考虑如何维护资金和做好财务管理等方面的问题。我们需要考虑到未来的收入和支出，合理规划资金的使用，创造利润，确保公司的健康运作。

第五段：总结

编写创业计划书是一个艰辛却必要的过程。通过这个过程，我们可以更清晰地认识到自己的创业方向和目标，同时也学到了很多具体的创业策略和方法。在编写计划书的过程中，我们需要不断挑战自我，克服困难，不断地学习和探索借鉴经验，同时也要保持一定的创新精神，发现自己的创业特点，瞄准市场和客户需求寻找机会，让自己的创业之路变得艰辛，

但又有无限可能。