

2023年琴行创业计划书(通用7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

琴行创业计划书篇一

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

- 1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。
- 2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。
- 3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。
- 4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。
- 5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果
- 6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。
- 7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。
- 8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的'岗位劳动技能要求：从业职员必须持有"健康证"。

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1、房租5000元。2、门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱);3、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需500元5。机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和"花招"来招揽顾客。

琴行创业计划书篇二

健身房的位置一定要给大众带来方便。位置要有宽阔的地方停放车辆，交通比较适合；会所管理具有明显的地域性，主要客户服务区域在3—6km左右，会所开业地点大致分为商业区、办公区和居住区；要分析周围的人流量和收入才能确定。

一般800m²以内的小会所，800—1500m²的中型会所，1500m²以上的大型会所。

健身房的高度和柱子之间的距离是吸引健身俱乐部的关键。健身俱乐部以开阔、大空间为主，层高3m以上，保证良好的视觉感和训练空间。柱距影响健美操馆的利用效果□8m间距比较常见。

根据实际情况，主要考虑的是：锻炼者的行走路线、各功能区的特点等因素，或者是安全考虑（消防通道等）。在专业设计师的配合下，了解相关参数，确定物业条件是否适合开会所，是一个不可或缺的过程。

1、俱乐部布局设计

俱乐部的布局和各个区域的面积比例是俱乐部设计和未来成功运营的关键。按地区大致可以分为：

- (1) 前台：收银/配送/咨询
- (2) 休闲/休息区：看书下棋，带水吧和商品区。
- (3) 更衣区、淋浴区、卫生间：男女更衣室/淋浴房/卫生间（蒸汽房）
- (4) 器材分为有氧训练区、自由重量区和固定器材区等

(5) 健美健美操馆：根据俱乐部总面积和教学实力设置一个健美操馆。

(6) 瑜伽室：常温瑜伽，高温瑜伽（可作为舞蹈室）一次旋转自行车房

2、俱乐部设备和装修风格设计

配套设备：

(1) 更衣区设备：带锁的储物柜（柜）、鞋架、长凳。

(2) 淋浴房设备：冷热水淋浴蒸汽（条件允许可设计蒸汽室）

(3) 有氧训练器材：健身车、跑步机、椭圆机等。

(4) 负重训练器械：训练身体特定部位肌肉群的器械。

(5) 免费训练器材：卧推、杠铃、哑铃等。

(6) 健身操器材：要有独立音响、坐垫、哑铃、踏板、健身球等。

(7) 地区：酒吧、商品展示柜、电脑、电视、电话、音响等相应设备。

(8) 员工服装、医疗急救用品、会员礼品、宣传资料等。

(9) 水、电、消防等设备

装修和风格设计：

(1) 独特的俱乐部标志设计（位于最显眼的位置）

(2) 招牌（以最明显的方式展示和设计）

健身俱乐部商业计划

(1) 施工招标和装修。

目前国内没有完整的商业健身俱乐部法律法规，但可以按照以下程序办理。

1、俱乐部经营前，应当办理消防安全检查意见书、营业执照、税务登记证等相关手续。

2、计算机管理软件的应用。

3、俱乐部的电脑管理可以完成健身卡管理（办卡、付款、验卡、挂失、换卡等）。），储物柜管理，收银机管理。俱乐部的经营状况都体现在电脑信息上，管理人员可以方便、快捷、准确地获得第一手数据，便于管理人员进行刚性控制和柔性管理。

五、动词[verb的缩写) 市(1) 市场环境分析

1、综合环境分析

2、竞争环境分析

流程再造：改善成本结构。比如目前健身房的私人教练课第一阶段基本都是用跑步机，直到微微出汗。但是热身一定要有跑步机吗？从技术角度来说，热身完全可以用低重量的力量器械结合肢体动作来代替。一台跑步机价格上万元，一天耗电十多度。如果少用几个小时，每年节省下来的设备折旧和电费会是一大笔钱，尤其是分支机构多的大型健身俱乐部。教练和销售必须分开吗？私人教练不用巡场？会所一定要有热水浴装置？私人教练课程必须遵循四大流程：热身、力量训练、有氧训练、拉伸？俱乐部一定要有免费的有氧课程？每个过程都有连任的空间。关键在于我们是否有提升的`头脑，

利润的差别在于小流程。

如果把采购从准备剥离到俱乐部运营，那么每一个采购流程都有很大的成本控制空间。在调查中，我们发现，为了获得良好的折扣，几乎所有俱乐部都使用相同品牌的设备。问题是，你在采购的时候有没有同时对比五家以上的设备厂商，有没有查询同行的最低折扣，有没有利用互联网在全球范围内采购设备，你的俱乐部有没有得到最低的折扣？其实了解信息的渠道很多。杂志、报纸、互联网、客户、同行、展会甚至培训都会给你很多有效的信息，有效的采购数据的收集对于成本控制是极其重要的。我们也可以从以下几个方面收集数据。

1、上游法

知道你购买的产品是用什么材料做的，分析所有的制造成本。

2、下游法

知道你买的产品用在哪里，知道这个产品的需求和价格，分析它在你的俱乐部是如何使用的。

3、并行方法

了解你购买的产品有哪些替代品，比如跑步机是否可以用椭圆形或自行车来代替，并获得新产品的体质和供应商的详细信息。

当然，不是每一次购买都值得把握每一个细节，否则我们的人工成本和交易成本会比省下来的钱多得多。所以对俱乐部的每一笔采购进行分类，把握主要的采购，比如设备采购，装修材料采购等等。比如购买设备可能占俱乐部预算的60%以上，所以一定要管理好设备购买合同。需要制定标准化的采购合同，包括签署、记录、评审、处理、检查等。，随时检

查采购进度，规范采购人员的行为。记住一个原则：如果你可以从世界各地购买，不要找代理，如果你可以从多个来源购买，不要找代理。

琴行创业计划书篇三

1.1 本策划的目的

为有意投资本项目者供给充分的信息。

为本计划未来的经营活动供给基本数据和指导准则。

1.2 公司介绍

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您供给贵宾级的服务。

1.3 行业背景

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。可是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就供给了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华礼貌，集成并发扬传统文化的同时，为顾客供给一个能够畅所欲言的场所，在那里，你能够遇到志同道合的朋友；在那里，你能够和更多人交流，排遣孤独；在那里，你能够独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在那里，

你能够与家人一齐，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创立一个温暖和谐的家庭氛围；在那里，你也能够同朋友一齐，品茶言欢，共叙友情；在那里，你也能够为你和顾客找到一个舒心欢乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣仅有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在那里，我们为你供给一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你能够找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

1.4 市场营销

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来满足需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客供给一个休闲地方。

1.5 企业管理

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既坚持了直线制集中统一运作的优点，。公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

1.6 结论

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

经营管理方案

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，经过供给书画室古筝

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

1、产品组合

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐；

产品来源能够经过和厂家建立长期供货机制，拿货能够在马连道也能够和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部经过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样

茶文化：新芳茶楼的服务员不仅仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自我擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化内涵。平常茶艺人员供给茶水和茶文化服务，后期能够接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

2、价格组合

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，

异常是

礼品茶价格，茶楼能够和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格能够根据现实客流情景决定。

3、促销组合

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，经过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

4、渠道组合

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化内涵的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

1、现场管理

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼最大的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，经过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。经过会员管理机制和每个服务员都有自我客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。

最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。

茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

1、塑造个性

茗雅堂茶文化个性名片解说

2、多元嫁接

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接

3、抓住长尾

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

琴行创业计划书篇四

碳烤活鱼流行于90年代初，在大大小小的餐馆都有其一席之地，重庆的厨师们又把它推向祖国的大江南北，诸葛烤鱼是夜宵创业者的首选。

二好食光特色小吃——正宗烤鱼培训内容

培训课程安排

理论学习：1. 开店流程讲解，包括店面的选址、人员配备、

物资采购等。2. 项目技术详细批解，包括原材料的选择，采购，口味的变换、配比等。3. 店铺经营小技巧，轻松创造财富。

示范讲解：1. 好食光专业老师一对一的实战示范，讲解技术。2. 老师实践中带领你回忆理论学习阶段中的开店技巧，原材料的选择，采购，成本、预算。

自我实践：1. 备原材料，老师旁边检查指导。2. 自己操作所有流程，制作出成品，老师旁边检查指导。3. 学员自我思索，老师引导，熟透操作流程。

实际操作内容1、特色烤鱼的系统讲述；

2、特色烤鱼原料的选购；

3、特色烤鱼食材的预加工；

4、特色烤鱼加工的基本标准；

5、特色烤鱼加工的工艺步骤；

6、特色烤鱼经营定价原则；

7、系列调味品及原料的货源渠道；

8、经营选址与生意技巧, 投资分析, 经营管理。

培训时间不限制学习时间, 包教包会, 学会为止。一般5天左右, 视个人情况而定。

特别优惠

1. 指导招牌设计。2. 指导菜单设计。

三技术支持好食光特色小吃培训

培训流程：免费参观了解--满意后报名学习--领取配方单--安排宿舍--开始学习--不限制时间学会为止--后期免费开店指导。

1. 专业的老师，一对一的教你开店技术，开店方案
2. 切实的指导店面招牌的设计
3. 全面的指导个性化菜单设计
4. 终身免费技术升级，强大的学员信息数据管理技术支持

琴行创业计划书篇五

创业是一项有着较大风险的商业活动，为了将创业风险降至最低，就要在事业开创之前做好一切必要打算。其中至关重要的一项打算措施便是创业计划书的撰写。

- 1、摘要；
- 2、公司简介；
- 3、市场解析；
- 4、竞争性解析；
- 5、产品与服务；
- 6、市场与销售；
- 7、财务计划；
- 8、风险解析；

9、治理才华；

10、财务解析。

对于传统的养殖粪尿搅浑非常严重，对地面、空气、水源产生了严重的影响，直至影响着人类的健康问题。如今又由于瘦肉精的使用更是让人们谈“猪”色变，另外疾病，食品问题，养殖效益问题均是目前面临的问题。目前针对这种状况，生态养殖是符合社会所需求的养殖技术。通过采纳生物发酵床“零排放”养猪技术，猪舍里不产生臭气和氨味，无需清洗猪圈，变成的呼吸道疾病也大大下降，节省大量的设备成本，粪尿处理成本。转变养猪方式，猪粪便变废为宝，不仅处理了养猪场搅浑物无处排放的难题，更是一举多得，达到经济、社会 and 环境保护三赢。

生态养猪有限公司首要使用微生物发酵对猪的粪便进行发酵处理，使猪达到无病的目的，变成健康猪，在自然条件下进步猪的瘦肉率，自足市场对无害化瘦肉的需求，人们对放心猪肉，安全猪肉的食用。

随着养猪业的进展和猪群规格的不断扩大，猪粪、尿的排放量也在急骤添加，原先策划的一套污水排放净化处理编制将难以自足生产进展的需求，如何处理养猪业中一向难以处理的猪粪尿，尤其是规模化养猪场内排泄的大量粪尿对环境生态变成的搅浑问题，便成了迫切需求处理的问题。

大棚发酵床养猪利用全新的自然农业理念，结合现代微生物发酵处理技术提出的一种环保、安全、有效的生态养猪法。实现养猪无排放、无搅浑、无臭气、彻底处理规模养猪场的环境搅浑问题，它是集养猪学、营养学、环境卫生学、生物学、土壤肥料学于一体，依照低成本、高产出、无搅浑的准则建立起的一套良性循环的生态养猪体系。它是规模化养猪进展到一定阶段而酿成的又一亮点，是养猪业可持续进展的新模式。

经过综合考虑和对实际状况的评价，我们决定利用温室大棚作为养猪的环境。由于发酵床需求一定的温度，为了制造一定的环境温度，必须采纳日光温室，冬天夜间加盖草帘子保温用。白天敞开帘子，便于采光贮热。夏天塑料膜上面加一黑色的遮阳网，以免太阳暴晒。生态养猪技术起源于日光温室发酵床育苗、它是微生物发酵工程技术与日光温室巧妙结合成果，为生物生长制造了必要的环境条件。益生菌原液的制造是采纳中温的益生菌和酵素结合而成，正常生产繁衍就需求20—40摄氏度之间的温度环境，当环境温度低时就不易发酵。

发酵床猪场的建造：猪舍的建造要东西走向，坐北朝南，能充分采光，通风良好，南北能够敞开，地形高且干燥，地面渗水才华强，无搅浑，离公路100米，有清洁的水源，有供电编制，住房处下风，偏风方向，朝南面的半坡全部作为采光面，阳光直接照射整个猪舍，冬至日也可照射到后墙。从太阳升起至太阳落下，可照射整个圈舍的每个角落。这样可使猪舍内部的微生物更适宜生长繁衍，促进垫料的发酵。温室大棚即省事又省钱，造价低，室内小气候更容易调整。冬天采光好、保温，夏天前坡的采光面上放上遮阳网，把四周的棚膜摇起，能够通风降温。

1、四周用砖墙围成，砖墙与房子的建造方式是一样的，大棚高度为2.5米，南北高度为1.8米，砖选用空心砖，空心砖轻，强度高，隔热保温效果好，还要在砖墙上涂上水泥。

2、只需设一个出入大门，高为2米，宽为1.2米，南北分设对称的9个窗，窗的高和长均为1.5米，窗台离地面20厘米，窗内安装铁丝网，外侧另有纱窗，防止苍蝇，蚊子入侵，方便猪更好地在里面活动。

3、棚顶均匀分布四个天窗，天窗长宽均为0.5米，用流滴消雾膜来盖棚顶，由于流滴消雾膜拥有不滴水，采光性好优点。

1、内部主体是用木制三角体来做，南北墙用木柱支撑，木头成本低，抗风雪才华强等优点。

2、在正中心内设宽1.5米的水泥治理通道，两边宽30厘米，深10厘米的水泥石槽。

3、其它设施

另外养猪大棚内还需自愿饮水和照明装置。

垫料的制作和铺设

垫料是发酵床的首要组成部分

1. 垫料的制作：垫料是由锯末、稻壳、棉籽壳粉、椰子壳粉、花生壳等含粗纤维高的一种或几种原料，添加一定量的畜牧盐、黄土、液体混合菌种组成。下面我们以稻壳为例向大家介绍一下垫料的制作。1立方米的发酵床需求的材料和分量为：稻壳50千克，畜牧盐450克，黄土60千克，液体混合菌1千克。首先把土撒在稻壳上，用铁锹混合均匀。不能使用遭到搅浑的土，土的湿度应在百分之五十左右。把畜牧盐均匀撒在稻壳上，边撒边翻稻壳。让液体混合菌溶入25千克清水中，然后泼在稻壳上，一边泼一边翻起稻壳，使菌种均匀分布。最终用清水浇在稻壳上面来调整垫料的湿度，垫料的湿度以随手抓一把握紧能感觉到湿润、但不滴水，松开不成团为最合适。到这里，垫料就制作好了，下面看下该如何铺设垫料。

琴行创业计划书篇六

鉴于当今大学生就业现状的严峻，许多在校大学生都迷茫于大学四年后自己究竟何去何从，是选择考研，考公务员还是直接找工作，更或者大胆一点去创业、我们都知道，毕业去创业基本上是很少有人成功的，要想去创业，我们就必须对创业要有相关的了解和想法，先明白创业是什么，再去为创

业做好准备，然后再决定去开辟自己的一番事业、这份调查计划书主要是针对大学生对创业的理解的一份调查计划书、其主要内有对创业的认识、创业现状的认识、是否准备创业和创业需要具备什么条件和可能遇到的困难的调查。

2、加强对创业相关知识的理解和掌握；

3、培育大学生创业的观念，为解决大学生就业难的现状提供一点帮助；

调查小组负责人：

江西师范大学商学院：周秤根、张玉芬

调查小组成员：

江西师大商学院工商管理班：周磊、祝发达、张玄、张玉芬、张世英、历东阁

江西师范大学商学院创业管理班：周秤根、朱娜

调查总设计人：周秤根

1、创业的认识

(1) 什么是创业 (2) 是否想过创业 (3) 创业的过程

2、创业能力

(1) 创业需具备什么条件 (2) 是否具备创业的条件 (3) 是否拥有创业资源

3、创业障碍

(1) 创业的障碍有哪些 (2) 创业与就业的区别 (3) 当前的

创业现状调查方法

目的：全面了解与掌握在校大学生对创业的认识内容：

对象□20xx□20xx□20xx级学生，男女各一名，共六名；在创业的大学生一名；已毕业的大学生创业者一名；创业老师两位；总共十名内容：

(1) 对创业的认识 (2) 创业的感受 (3) 创业的建议

目的：在全校范围内了解各年级学生，老师对创业的理解

对象□20xx□20xx□20xx级学生各40名；在创业的大学生三名；创业指导老师两名
抽样方法：随机抽样总样本数：120份
抽样安排：（问卷另附）

调查时间安排

费用预算：总计12元

附：问卷

亲爱的同学：

您好！我是20xx级商学院创业管理班的学生，非常抱歉需要占用你两分钟左右的时间，因我们专业课的需要，我们现在在做课堂作业，是关于大学生创业的问卷调查。这个作业也是为了了解我们大学生对创业的想法和认识，现特对我校的大学生创业现状做一个调查，我们会收集你的每一项宝贵意见。感谢您的合作，祝你生活愉快、学习进步！

一、基本信息（必填）性别□□□a□男b□女

年级□□□a□20xx级b□20xx级c□20xx级d□20xx级学院专业

二、对创业的认识

1、你认为什么是创业？（）

2、你认为目前我校大学生选择创业的原因有哪些？（）

a□热爱创业b□能使自己获得不断的发展和成长c□可以极大地实现自我价值d□对金钱和自由的渴望e□就业难，解决就业f□一时的冲动g□其它（请注明）

3、你认为大学生所学专业与创业的关系如何？

a□关系密切b□有关系，但不大c□基本无关系d□说不清

三、创业准备及选择

5、你是否考虑过自主创业？（）

a□是，一直在计划创业b□正在进行创业c□已经成功创业d□曾经考虑过，但不知如何实施e□准备先就业再创业f□完全没有（请直接跳至第九题）

6、你的创业领域是？（）

7、你的创业形式是？（）

a□合伙创业b□家庭创业c□自主创业d□其它

8、你选择在什么时间开始创业或你是什么时候开始创业的？（）

四、创业障碍和需要

9、你认为我校大学生在创业过程中主要的障碍是什么？（限

选三项) ()

12、若有创业意愿，你是否愿意参加接受创业方面的培训？

13、你对我们学校的kab创业俱乐部 ()

a□了解b□听过，但不了解c□刚知道，以前没听说过

14、你对“挑战杯”大学生创业计划大赛 ()

a□了解b□听过，但不了解c□完全不知道

15、对于大学生创业，你还想对学校说些什么？

琴行创业计划书篇七

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金万元。

1、由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果。

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：

比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。