

创业计划书摘要写啥 咖啡创业计划书(实用7篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

创业计划书摘要写啥篇一

现在的主流是自主创业，是不少人的选择，那么咖啡创业计划书怎么写？

一、主要经营范围：

咖啡类：蓝山，摩卡，意大利，哥伦比亚，卡布其诺等等。

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白兰地，各式啤酒。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果等。

下午茶：绿茶，红花茶，几种花草茶，人参乌龙茶。

甜点：各式精致甜点，如饼干，面包，蛋糕等。还有多种口味的刨冰和冰沙。

二、企业类型：服务

三、目标顾客描述：

1、所有在校大学生，主要以大四学生及研究生、博士生为主。他们的消费能力都比较高。

2、校内商业人士洽谈各种业务。

3 校内教师。

四、本企业相对于竞争对手扣主要优势：

1、店内装修相对更优雅一些。

2、可在同学中打下良好的人际关系，这样顾客自然会多。

3、可以做竞争对手没有的业务，如举办生日会，小游戏等。

4、因为成本低，所以产品价格相对比较实惠。

5、经营范围可随时做灵活改动。

六、本企业相对竞争对手的主要优势

1、资金不充足，地理位置不好，时间方面不充足。

2、经营能力各方面均有欠缺。

3、人脉方面，所交往的人群消费能力不高。

4、管理、技术水平不够专业。

一、创业目标

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

二、市场分析

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大

部他市场都不得与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。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。但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

三、实施方案

1. 快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2. 目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+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) 虚拟公司的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，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，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品订是提供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，我们将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，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。

因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，又兼顾了社会效应。

(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大人形象清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

四、投资计划

由点做起，辐而为面。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时闪亮全登场。以后再根据发展，辐射全国经营。

创业计划书摘要写啥篇二

计划书是党政机关、企事业单位、社会团体对今后一段时间的工作、活动作出预想和安排的一种事务性文书。以下是“创业项目计划书”，希望给大家带来帮助！

项目名称：

申请人：

联系地址：

联系电话：

电子邮件：

提交日期：

摘要

请简要叙述以下内容：

1. 项目基本情况（项目名称、启动时间、主要产品/服务、目前进展。）
2. 主要管理者（姓名、性别、学历、毕业院校、毕业时间，主要经历。）
3. 研究与开发（已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的经费及今后投入计划）
4. 行业及市场（行业历史与前景，市场规模及发展趋势，行业竞争对手及本项目竞争优势。）

5. 营销策略（在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的措施。）

6. 产品生产（生产方式，生产工艺，质量控制）

7. 财务计划（资金需求量、使用计划，拟出让股份，未来三年的财务预测和投资者回报。）

一、项目概况

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：（说明自项目启动以来至目前的进展情况）

主要股东：（列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。）

组织机构：（用图来表示）

主要业务：（准备经营的主要业务。）

盈利模式：（详细说明本项目的商业盈利模式。）

未来3年的发展战略和经营目标：（行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。）

二、管理层

2.1 成立公司的董事会：（董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话）

2.2 高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人（姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。）

2.3 激励和约束机制：（公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。）

三、研究与开发

4.1 项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2 项目的技术创新性论述

（1）基本原理及关键技术内容

（2）技术创新点

4.1.2 项目成熟性和可靠性分析

4.2 项目的研发成果及主要技术竞争对手：（产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定；国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。）

4.3 后续研发计划：（请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。）

4.4 研发投入：（截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。）

4.5 技术资源和合作：（项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，

若有请说明合作方式。)

4.6技术保密和激励措施：（请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。）

四、行业及市场

5.1行业状况：（发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。）

5.2市场前景与预测：（全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。）

5.3目标市场：（请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。）

5.4主要竞争对手：（说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势）

5.5市场壁垒：（请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策）

5.6swot分析：（产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁）

5.7销售预测：（预测公司未来3年的销售收入和市场份额）

五、营销策略

6.1价格策略：（销售成本的构成,销售价格制订依据和折扣政策）

6.2 行销策略：（请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法）

6.3 激励机制：（说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法, 对销售人员采取什么样的激励和约束机制）

六、产品生产

7.1 产品生产（产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等）

7.2 生产人员配备及管理

七、财务计划

9.1 股权中小企业融资数量和权益：（希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益）

9.2 资金用途和使用计划：（请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。）

9.3 投资回报：（说明中小企业融资后未来3-5年平均年投资回报率及有关依据。）

9.4 财务预测：（请提供中小企业融资后未来3年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。）

八风险及对策

11.1 主要风险：（请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。）

11.2 风险对策：（以上风险如存在，请说明控制和防范对策。）

1. 创业项目计划书模板及范文

2. 公司创业项目计划书

3. 游戏创业项目计划书

4. 健身房创业项目计划书

创业项目计划书样本

6. 大学生创业项目的计划书

7. 创业项目计划书格式

8. 水果连锁超市创业项目计划书

9. 创业项目计划书怎么写

创业计划书摘要写啥篇三

1、公司经营宗旨及目标

宗旨：服务专业化、服务规范化、服务多样化。创造完美电脑租赁服务。

目标：将公司发展成为厦漳泉三地电脑租赁的主导企业，将公司品牌发展成为市场著名品牌，并走向整个福建市场。

2、公司简介

公司名称：厦门新思索计算机租赁有限公司

业务范围：出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备。提供计算机和相关设备的租赁，同时提供相应的技术支持服务，收取租金和押金。租赁产品:ibm.hp.dell.philips.viewsonic.acer.toshiba.nec.sony.canon.lenovo等。

3、公司管理

1. 管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得公司的整体发展，实现1+12的效果。

2. 管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本公司发展的人才加入本公司。

3. 管理决策

管理团队主要由我们创业小组人员组成。他们都是具有本科学历的大学生，具有相关的专业知识，将为公司制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。在我们获得风险投资后，投资家自然也成为我们的公司管理成员，我们还将邀请具有各专业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

4. 团队概述

学历背景：大专以上学历，具有强烈的求知欲和进取心。

人际关系：有较强的人际亲和力，热情而且沉稳。

职业素质：信守承诺；注重规范；遵循公司宗旨理念。

四、场地与设施

租用商品房做为办公地点，根据交通情况选择仓库地点。（根据具体情况另行考虑，本计划暂时不考虑）

二、市场及竞争分析

一、市场介绍

如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。

二、市场机会及环境

据了解，许多高校高年级的学生因迫于毕业设计的压力，加上对电脑也只是短期使用，所以他们把目光投向了电脑租赁。这些租赁者一般是文史类或经济条件不太好的学生。厦大软件学院学生小黄在接受我们的市场调查时说，由于所学专业需要，他和同学们很想租台电脑来学习，而厦门及周边地区的电脑租赁业务始终“露不了脸”。他说：“大三买新电脑显然划不来，而且经济条件也不允许。二手电脑的配置太差，达不到图片和视频的处理要求。如果有电脑租赁，肯定会受到不少大学生的欢迎。”在厦门各大高校内的校园网bbs上，就有不少求租电脑的小广告。因为求租难，不少学生向自己的同学和校园周边的网吧租电脑。

三、市场竞争分析

我们在厦门各大电脑商店及电子城走访时发现，的确没有开展电脑租赁业务的商家。在电子城2楼，几家做二手电脑的商

家虽然在服务项目上有租赁电脑一项，但都表示没开展过租赁电脑的业务；所有电脑专卖店的回答很干脆：电脑不出租，也不打算开展这项业务。

不断降价的品牌机、性价比很高的兼容机以及极具价格优势的二手电脑，再加上分期付款购电脑等促销形式，在推动家用电脑普及的同时也抢占了租赁业的市场。就目前市场行情来看，出租的电脑都是次主流的配置，而月租金在100元左右，这与分期付款的月费用差不多；再加上押金很高，有的甚至达到原价的90%，所以相比之下消费者就觉得不划算。另一方面，租赁电脑的大多是在校大学生和急于应付各种计算机考试的人，而租赁时间也仅限于几个月，所以就目前情况来看，每年的租赁高峰期并不能推动市场扩张。

虽然目前租赁市场萧条，但也露出了一线曙光。ibm和联想已于近日推出了规模庞大的电脑租赁计划。电脑出租实际上是一个需求很大的市场，展示会、培训、学习等都有短期使用电脑的需求。目前厦门电脑租赁业务始终热不起来，主要是商家和消费者之间没有建立起信任机制。经过分析，我们公司应该能加速电脑租赁市场启动。

四、目标市场

立足厦门岛，辐射厦漳泉地区。各单位企业或个人展示、展览、会议、培训；员工新聘或临时录用；系统测试、软件测试、项目开发。企业办公(财务考虑)；移动办公；个人应用：娱乐、学习等构成了我们的目标市场。

五、顾客的购买准则

顾客网上预订，网下现场看货决定是否租用。采用自愿原则，顾客与公司订立双方均可接受的租赁协议书。

三、产品与服务

一、服务细则

提供高质量的设备，针对不同租赁需求和应用环境，提供灵活多样的技术服务。（以下基本服务区域指厦门岛内）

服务内容分四类：基本服务；增值服务；快速保障服务；协议服务。

基本服务：不提供免费送取货服务。

1、提供免费电话技术支持。

2、不提供免费上门服务。

3、客户将设备送到公司技术部，免费维修和维护，租赁协议指定的收费项目除外。

增值服务：10公里以内免费送取；10公里之外视远近收取交通费用，如果超出基本区域以外，酌情收取服务费。

1、基本区域内上门硬件维修，如果超出基本区域，酌情收取运输和服务费。

2、基本区域内上门系统软件修复(windows□office系列，网络联通)。

3、基本区域内24小时之内上门解决。

如果租赁协议上对服务内容另有约定，以协议为准。

快速保障服务：基本区域内免费送取，如果超出基本区域，酌情收取运输和服务费。

创业计划书摘要写啥篇四

养殖创业计划书模板有哪些呢？我们不妨一起来参考下范文吧！希望对您有所帮助！以下是小编为您搜集整理提供到的养殖创业计划书内容，希望对您有所帮助！欢迎阅读参考学习！

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。

随着国内经济的快速发展，人们生活水平的大幅提高，使得人们对食品卫生安全的要求越来越高。这就要求广大的食品业者提供出更加高品质的绿色食品。可以想到不久的将来生态、环保、绿色、有机将是形容农产品的最好词语。猪肉又是咱中国老百姓餐桌上的主角，有着其他食物所难以替代的位置。在食品市场、食谱搭配上都占有绝对高的地位。以笔者所在的广西来宾市兴宾区20xx年猪的养殖为例，当年出栏量就达到60.65万头。而07上半年由于受到猪高热病疫情的影响是猪

肉快速涨价的一年，当时不少养殖户都增加了养殖数量，但下半年猪价还是达到了历史高峰。08年初的南方雪灾和四川地震，更是将猪价锁定在了高价位。1。虽然从远来看，以玉米-豆粕-鱼粉型的全价饲料配方养殖将存在一个动物与人争粮问题，人口不断增长，生活水平不断提高，人类将面临着粮食日益紧缺的问题。2。全球性的能源短缺、国际高油价，使得替代能源(乙醇汽油)开发，而消耗大量玉米，造成国际粮食价格大涨，以玉米为主要饲料来源的养殖业必然会受到极大的冲击。3。饲料蛋白资源存在长期的短缺，未来缺口将在五千万吨以上，所以寻求更为经济有效，来源更为广泛的蛋白资源替代品，是当务之急。这些都直接影响到中国农业养殖户的利益。但农业产品作为人类生存的必需品，有它存在的必要性，而寻求农业发展的可持续发展性，将是未来农业发展的大势所趋。利用微生物与酶技术解决饲料资源短缺问题无疑是得心应手的，对糟渣的综合利用，废水再循环利用，对现在正在利用的饲料资源如玉米-糠-豆粕-鱼粉型日粮进行改进和提高利用率，对庞大的秸秆资源进行深度开发，并部分用于单胃动物，对有毒蛋白资源(菜粕-棉粕-蓖麻饼粕)等进行脱毒加工，对动物粪便进行深度技术处理，都利用到微生物与酶技术，它们都是最佳首选。我们展望未来养猪业的发展将受到发展惯性的影响，会略有回落，但对整个市场的影响不大，像东莞这样的先进城市将在09年起为环保而会全面禁止养猪业，但同时也将留出大片的空白市场。

1. 养猪。我们将先建设一个以微生物与酶技术解决部分饲料问题的养殖场，采用自繁自养的方式防止有害病毒、病菌通过引种传入。以一间投资成本为10万元的小型养殖场为例。场地建设费、猪苗、饲料、兽药等成本约为7.5万元，周转资金为2.5万元，一次可养60头，年出栏三次共180头，每头猪的毛利在120-150元之间，那么使用全价饲料喂养的猪场年毛利在2.16-2.70万元之间。如果是自行繁育母猪，那么初期的投资高些，但长期算下来养殖成本将大为下降。目前猪的生长周期为6个月。可长到200斤，现在市场上的商品饲料批发价约为2元/斤。但因为我们所建设的是小型生态养殖场，目

前农村中有很多可利用的植物秸秆(玉米秸、花生壳、花生藤、米糠、稻草、树叶、甚至锯末),糟渣(木薯渣、蔗渣、谷类酒糟等)通过微生物与酶技术发酵、降解其粗纤维、提高蛋白率、改善适口性、变废为宝转化为低成本的动物饲料,再结合成配合饲即可饲养家畜家禽。

2、生物链养殖。而全生态生物链养殖与传统养殖最大的不同就在于猪粪便的利用上,同样的以10万元投资养殖场为例。此养殖场月产粪便可达数吨,每吨作为农家肥使用仅为几十元,但通过生态发酵后,每吨养殖蝇蛆可产100到200公斤,二次利用养殖蚯蚓40到50公斤,而造一座日生产蝇蛆,蚯蚓50公斤的养殖房只需一次性投入约3000元,蝇蛆蚯蚓是鸡、鸭、鱼、蛙、鳝等经济动物的重要饲料、再配合一定量的商品饲料和谷物。一吨价值几十元的粪便,可产生数千元的产值,其生产成本将大大降低。

3、肉制品专卖连锁店。现如今,在国外及国内的一些大中型城市,部分鲜肉及肉制品已从农贸市场中走出来,进超市、开专卖店,走中高端之路。在那里,鲜肉摆脱了农贸市场里的阴暗、蚊蝇,卖肉人的万能抹布,买肉人千姿百态的手。享受着小包装,空调房的待遇。我们的肉制品综合店将提供猪肉、牛羊肉、熟食、包装食品、活体水产禽类、烹调用品果蔬等一站式的服务。因为自产自销将比超市有价格上的优势,因为环境卫生将比农贸市场有品质保证。

4、深度发展组建合作社,解决“三农”问题服务中国农民。

我们的目标,联合各个中小养殖户、饲料、食品加工厂、经销商、实现资源和利润最大化,增强竞争力,在价格、技术、信息、资源上具有更强地话语权,走产业化之路。为降低投资风险,初期与各大型养殖场合作,提供种苗支源。

为节省费用,合作社将以院校+公司+基地+合作社+农户+经销商的模式进行生产。

我们的赢利主要来自于、

1、 种苗供应。

2、 养猪场赢利

3、 统一购销的佣金、 差价。

4、 零售点的销售利润。

5、 不收取养殖户的技术指导费、 培训费、 信息费。 以上要求与各个养殖户签定加盟包销合同。

与全国各大院校、 大型养殖场合作， 与各个养殖户签定购销合同。 合作社提供场地资金支持， 定期聘请各院校的优秀教师到田间地头给养殖户指导生产、 解答难题、 免费培训。 另外为了鼓励养殖户的生产积极性将一定数额的利润， 奈人对养殖户的返点计划中。

返点操作如下、

合作社以比市场价高出3%到10%的价格向养殖户收购， 然后批发给上门来的客商、 食品企业、 零售者并对其收取不低于价值3%的佣金， 养殖户不收取。 所得的利润30%， 即作为返点金。 返点率以3个月为一次结算， 分为多个等级， 大体标准有季度产值、 品质、 诚信、 可持续发展性、 养殖成本等， 每月考核入档， 每季调整一次。

由于产业门槛不高， 具有易复制易操作的特点。 难免有他人抢占市场先机的风险， 所以应加强与农业院校|、 养殖户、 加工厂、 消费者之间的沟通联动性， 提高信息的准确性， 快速准确调整养殖结构， 加强技术含量和品质的提升， 降低成本， 做好服务。 通过合作社的努力， 将全生态生物链养殖发扬光大， 服务全国人民。

创业计划书摘要写啥篇五

据第五次全国人口普查发布的统计公告，中国大陆0—3岁的婴幼儿共计7000万，其中城市里为1090万，每年约有1750万新生儿诞生。也有相关调查公司的数据表明，大陆的母婴市场每年约有800亿元的市场规模，婴儿纪念品作为分支市场之一，市场前景相当广阔。

计划生育政策使“6+1”型结构的家庭模式成为普遍，“小皇帝”无疑成为家庭消费的重心。有数据表明，省会级城市的婴儿纪念品的平均消费水平达到300—500元，有些家庭还远远超过了这一标准。

目前市场上流行的婴儿纪念品包括：胎毛笔、胎毛画、手足秀等。胎毛画是将婴儿娇憨可爱的形象和属相卡通相结合，再用其胎发经过织绣制成工艺品。手足秀是将孩子的小手小脚取印，用高分子材料灌注成立体模型，配以各种卡通图形和父母的祝福语，画面上孩子的指纹和掌纹都清晰可辨，具有很高的家庭纪念意义。这些产品的制作工艺现已日趋成熟，根据材质的不同，价格也各异。

此类门店一般选择在大型医院(尤其是妇儿医院)旁，附近最好有大型社区，这样便于进行集中的市场宣传。宣传方式以招聘业务员，实行散发宣传册的一对一营销方式为佳。例如，业务员在见到抱小孩的家长时，先不谈制作纪念品，可以从“理发”入手，譬如“宝宝长的真可爱，不过，头发有点长了”，拉近与家长的心理距离；到医院派发资料的时间最好选在下午6点到7点之间，此时是产妇吃饭和家人来访的时间，成功率会比较高，但一定要注意别打搅产妇休息，以免招人反感。

采用优质、优质服务，才能创造口碑效应。口碑相传的力量很大，要想赢得更多的客户，只有先为客户提供更多的方便。例如，既定区域可提供免费上门服务；累计消费达到一定程度

可提供一定价值的商品和服务;还可与儿科专家联系,为目标顾客提供免费的育婴咨询……这些都可提高顾客对产品的信任度和对商家的忠诚度。

另外,由于一般的门店不具备直接加工制作胎毛画、胎毛笔的直接条件,顾客最关心的是所用的胎发是否会掺进别的东西,或与别人的相混。因此,一定要严格管理流程,编号、封存、存档可让顾客参与,同时承诺产品的可信度。

二、“仿真娃娃玩偶”专卖店

缺少兄弟姐妹的孩子难免会觉得孤单,一种依照孩子本人样貌制作的仿真娃娃“仿真娃娃玩偶”2005年在广州推出市场,就引起了羊城儿童的追捧。很多大城市的商家也看中了这一商机。

仿真娃娃玩偶和芭比娃娃不同,它更具个性化,因为它是仿造“小主人”的样子制作的,具有以下特点:一能寓教育于娱乐;二是构思独特,能让孩子与仿真的玩偶一同进入孩子的乐园;三是形象逼真可人,因为依照孩子本人的外貌特定制作;四是紧跟潮流,每年推出国际流行潮流的服饰、玩具、饰物用品与孩子共享。

孖宝的主要消费对象为1—14岁的儿童,产品主要分为两个规格:一种是半岁至2岁年龄段的“婴儿孖宝”,尺寸为20寸;第二种是3—12岁年龄段的“婴儿孖宝”,尺寸为23寸,零售价格分别为1280元和1380元。“孖宝”的高端定位,决定了其产品不能采用渠道批发、终端上柜零售的常规模式来经营,必须以形象专营店的方式推出,因此店面选址至关重要。

例如广州的“孖宝之家”就选择在越秀区小北路的新旧城区的交界处,毗邻游人众多的越秀公园和少儿活动中心,一边的新城区高级商楼、住宅楼林立,高级白领聚集在此;另一边的旧城区则是较为富裕的本地居民。开业不久就吸引了大量

的目标消费群体，证明选址对信息的传播速度的巨大影响。

创业计划书摘要写啥篇六

本人选择餐饮服务业为创业目标，以一间餐厅为创业起步。

一、市场调研：

经过初步市场调查，我定位的目标消费群是周围的大学生群、周围居民群；竞争对手主要为现存和即将开业的餐厅，与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同等已经明确。

二、可行性分析：

根据当前的市场条件，餐饮业较其他行业具有更大的发展潜力，能够表现为消费者群体的庞大，行业竞争力的不断提升，以及大规模的行业升级。尤其是学院周围，虽然有好多餐厅，但我发现各餐厅的服务和食品的供应都不到位，没有特色。

根据当前的市场形势，消费者是青少年群体纷纷倾向于对国外餐饮店的消费，例如麦当劳、肯德基等，相比之下，以本土美食为特色的本土餐饮店受到冷落，主要原因在于缺少对外宣传力度，店面卫生以及服务人员素质有待提高等方面。

三、选址方面：

明月餐厅位于邢台学院南门的美食街内，与连串的餐饮店连在一齐，但我店与其它餐店所不一样的是有更好的就餐环境和更优质的服务。学校经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于在校大学生。服务于学生，应当供给最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光顾本店。

四、格调方面：

明月餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客供给优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

五、餐厅特色

(1) 餐厅分为中餐区及西餐区两个主体部分，满足顾客的多种消费需求。吸引周边居民楼的消费者。

(2) 中餐区和西餐区各设一个厨房，厨房以落地玻璃为装修要素，让顾客能够近距离观察食物的制作过程(能够向顾客证明食品质量，让顾客安心就餐，另一方面讲，也能够提高厨师们的自律性，保证食物的安全与质量)。

(3) 餐厅设有一个小厨房(占地面积很小，普通家庭的小厨房大小即可)每周有1~2天的时间对顾客开放(能够提前预订)为“共制美味佳肴”的时间，供顾客如亲子或朋友以及学院的小情侣一齐当厨师，比如父母为孩子庆祝生日，能够在小厨房一同制作生日蛋糕等(能够体现餐厅的人性化服务，小厨房仅需很少的占地面积，但其带来的效果以及收入可观，如青少年群体会青睐这种就餐模式，那里体现的理念主要是让顾客在美食中得到欢乐，从而对餐厅产生更大的好感，吸引顾客消费)。

六、拟定规模：

建筑面积100平方米，开1间大点的门面商铺。

七、产品介绍：

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌

主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1. 推出皇牌主食套餐，经济实惠。西餐结合快餐。
2. 美颜甜品最适合爱美的女大学生品尝。
3. 根据不一样的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。
4. 餐厅与顾客的互动方面，本餐厅在显眼的位置放置一个“美食提议板”，让顾客写下期待在本餐厅吃到的美食名称，制作过程，方便餐厅开创新菜色，定时对菜单进行更新，满足顾客的需求。
5. 优惠措施方面，餐厅将对消费满必须数额的顾客派发“早餐优惠券”可发展餐厅的早餐食物。

八、管理理念

尊重餐饮业人员的独立人格，管理层监督员工的工作，同时员工也能够向上级提出自己的意见或见解，既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自团体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作进取性。公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

九、投资预算：

房租和押金周转资金16.5万元，固定资产投资15万元(装修10万元，电器和厨房设备3万元，家具装饰等2万元)，物料周转资金1.5万元，合计33万元。

十、固定资产折旧：

固定资产15万元，预算2年折旧完毕，即平均每月折旧0.625万元，折旧资金可用于周转，但必须预算2年后重新装修。

十一、财务计划

1. 实行严格的财务管理。
2. 每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。
4. 每日流动资金为5千元(主要用于突发性事件以及临时进货)。

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样本店的盈亏在帐面上一目了然，避免经营管理工作上的盲目性。

十二、销售计划

a)开业前进行一系列宣传工作，发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务资料。

推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

c)每月累计消费118元者，赠送价值18元的礼券，218元赠送28元礼卷，以此类推。

十三、市场营销策略

1. 品牌策略：

“明月餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词能够营造典雅的氛围传播快捷，贴合目标市场消费者的消费需求。并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，构成价格系列，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

餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的背景，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，经过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

十四、人员与制度

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，同时理解学校的监督，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。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立刻处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意能够以陪赏进行道歉。

5) 薪酬制度：记时工资制

不一样类型的工作人员时间上的薪酬不一样；采用此制度比较灵活，能够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

十五、盈利预算：

5.3万元月，净利润为3.825万元。年净利润为45.9万元。

十六、开业准备：

2月中旬签约，两个月免租，3月办理工商税务消防等政府事务、人员招聘和培训、岗位制度的制定、菜点设计和价格设计、装修配套和店内装饰、供应商接触、首批物料备货、网络推广等等，4月中旬试营业，5月1日正式营业。

十七、开业策划：

试营业两周，正式开业外现场策划、店内布置、促销活动设计等。

十八、三年规划：

第一年：根据经营初期的资金较少，尚无较多的盈利来源的背景，主要资金用于食物质量，以中餐区带动西餐区发展，即主力放在中餐区上。另一方面，注重对外宣传，宣传力度主要于印发宣传单以及网络宣传，以缩减资金支出。

第二年：根据顾客所需更新菜单，实现中餐区与西餐区同步发展，产品实现多样化，引进更多地方特色美食，提升产品优势，另一方面，利用盈利的资金，加大对外宣传力度，可经过电视、报纸、传单、优惠券等措施，加大宣传。对于人

员管理，供给资金培训厨师，进一步提升厨师技能，吸纳更多素质高的服务人员，以填补餐厅空缺。

第三年：根据前2年积累的资金和经验，寻求机会开设一间分店，分店刚设立，以总店带动分店建立顾客基础，可经过在总店宣传分店，或经过其他宣传方式加大对分店的宣传。当分店逐步发展茁壮时，实现2间店面共同发展。

三年以后，逐渐积累资金与经验，逐步实现规模化管理，在规模化发展的同时，不断优化自身的产品质量、特色，服务质量。

创业计划书摘要写啥篇七

随着现在人们对于孩子教育问题的越来越重视，以及进城务工人员的增多，孩子的教育问题就成为大多数进城务工者的一块心病，他们不忍心把孩子放在老家，但是在城里又没有钱没有上幼儿园的资格，因此，以目前我国的情况来看，开办一家私立幼儿园是很有前景的一个创业项目。

一、项目市场评估及前景预测

我所居住的地方徐庄村地处天津市的城乡结合部，又是东丽区经济发展较快的村镇。新温州城的落户和物流配货的繁荣，使该村的外来人口在近两年间呈几何型增长。我经过收集信息和调查，该村的外来人口日均流量约3万人，本村约有1800口常住人口。其中，2-学龄前的儿童约五百人。这样一支强大的顾客队伍，为我将要开办的幼儿园提供了市场。由于现在国家政策支持城乡经济的发展，该村正处于投资开发热潮中，5—十年内会有很大的发展空间。幼儿园目标顾客的市场也会增加而不会减少。如果不是自身经营管理的失误，市场不会下滑。

二、目标顾客及市场占有率我开办的幼儿园目标顾客锁定在2-学龄前儿童。

二岁之前，在开办初期先不予考虑。因个体办园开办初期条件有限，师资有限。二岁以下的幼儿从语言、行动、自理能力方面稍差，所以，看护责任和风险增大，个体园承受风险的能力有限，随着幼儿园的发展和壮大，在以后可以考虑开设托幼班，招收2周岁之前的婴幼儿。幼儿园的生源主要来自以下三部分：1、收入低的家庭：国办幼儿园收费最低在400元以上，有的高达千元。这些收入低的家庭除去日常开支，所剩根本不能供孩子进国办幼儿园接受教育，他们则会选择条件相对好一些、收费适中的个体幼儿园。2、从事商贩和打工的外来人口：这些孩子家长终日早出晚归，忙于生意，无暇照顾孩子。国办幼儿园定点接送，不能满足这些家长的要求。我可开办延时服务，收费低廉，可以吸纳一部分这样的幼儿。3、经常加班的双职工家庭：这些家庭望子成龙，望女成凤的心在这一代父母心目中比任何一代都显得更为强烈，为了让自己的孩子接受良好的启蒙教育，许多家长不知费了多少心思，但由于各方面条件所限，不是每一位家庭都能将孩子送到正规的国办园接受教育。开办个体幼儿园，并在教育特色、卫生、安全方面下功夫，交给一定的专门知识，一定会吸引不少家长。

目前，在该村有1座小学，内有学前班二个；有个体托儿所1所，约100元左右，个体幼儿园2所，收费约在150—170之间，均没有证照，卫生条件和教学质量均不太好；我开办的幼儿园若要立足，从服务项目、价格和规范教学上要优于现有园所，开办的好，能够占有20%—30%的份额，或者更高。

三、市场营销计划及风险评估

要开办好这个幼儿园，就要办出自己的特色，且开办各种服务项目，区别于其他幼儿园。同时，要利用好天时、地利、人和。

2. 选址。除了在服务项目上多样化，同时，选址很关键。地点显眼，周围环境安全也是吸引家长的一个重要因素。我开办的幼儿园地处村中心地带温泉公寓一层，紧邻中心街，区内环境绿化好，物业管理规范，安全可靠。同时，选在一楼，不仅方便家长孩子出入，避免孩子登高危险，而且不会影响楼上居民生活。

3. 促销手段。如何吸引家长和孩子对幼儿园感兴趣?采取一些必要的促销手段也会起到意想不到的收获。例如，利用人和手段，借助周围熟悉的街坊邻居推广，增加影响力和信任;在街区显眼处常年悬挂招生广告，印发名片;与当地妇联搞好团结，争取支持，可以有效的. 增加幼儿园信誉度;利用六一儿童节、元旦等节日免费为幼儿发放印有幼儿园名字的背心、小奖品等等。采用以上的促销手段，投资不大，但对吸引家长、扩大知名度很有效果。