

大学生创业计划书

大学生创业计划书（通用 5 篇）

现如今，越来越多地方需要用到创业计划书，创业计划书可以帮助创业者自我评价，理清思路。拟定创业计划书的注意事项有许多，你确定会写吗？以下是小编精心整理的大学生创业计划书（通用 5 篇），仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生创业计划书 1

一、创业背景

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足 5%，而发达国家一般都在 45%左右，其中最高的是 xx 的 xx 为 98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年 19%的年增长率递增，特别是在校学生，随着社会的发展对饰品的需求越来越高，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。

二、项目概述

个性饰品店起源于 xx，流行于 xx，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。由于学生对饰品的需求相对比较大，我们将会以出售学生饰品为主，提供各种各样饰品以满足学生的要求，以玩具和各种家居装饰品为辅，提供各种玩具及有个性的装饰品。

三、市场分析

中国是一个人口众多的国家，随着中国经济的发展，人们对生活的要求也越来越高，特别是小孩对各种新奇的玩具及饰品。中小学生对饰品的要求不再是好看，简单，便宜，更要求新颖。女孩都是爱漂亮的，大多数女孩都留着飘逸的长发，头花成了她们必需的饰品，大方美观自然成了他们对饰品的最低要求。说到玩具，每个小孩都有，大学生中大多数女孩都喜欢玩具，经过调查，很多女生花费在饰品上

的金钱是她们总花费的 30%~40%，这是个很好的市场。但由于饰品店很多，所以竞争也很大，所以我们必须提供最新奇的饰品，最具个性的饰品，和最好的服务才能在这个市场中的到发展，因此，我们提供学习自己做各种各样饰品的机会，让她们不仅饱眼福还能亲身体会做饰品，体验其中的喜悦！

四、市场环境

网上开店，好处多多，最主要的有以下几个突出的优势：

（1）从启动资金来看，传统的地面开店，门面租金加装修费，还有首批进货资金，少说也需要几万元的启动资金。而网上开店所需的启动资金却少的多，按照我们的计划，你只要有一台可以上网的电脑和你的勤奋（是用来管理你自己的网站）您就可开店营业！网上商店比同等规模的地面商店要低的多，在网上，您不用为增加营业面积而增加租金，也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

（2）从流动资金来看，传统商店的进货资金少则几千元，多则数十万元，而网上商店则不需要压资金，您完全可以在有了定单的情况下再去进货。

五、公司介绍

1、公司经营宗旨及目标

本公司坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客需求，以公司网站为平台，留意客户反馈信息，为客户提供各种咨询服务。并以市场为导向，加快产品更新速度，从而保证我们的饰品的优质与时尚，满足人们追求个性、简洁、潮流的欲望。靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司成员的努力，我们的产品会赢的良好的信誉，在获的丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家居气氛。实现公司与客户的双赢，这便是我们的目标！

2、公司简介

（1）公司名称：霓裳饰品

（2）业务范围：各种头花，玩具，及家居饰品，如各式壁挂、花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

3、公司管理

(1) 管理思想：以质量管理理论为指导，要求人员和产品必须不断完善、学习、成长，同时对经营过程彻底进行再思考和再设计，以便在业绩衡量标准上取的重大突破，完成企业再造。公司采取网络化层级管理体制，稳定 and 变化统一，一元化和多元化统一。

(2) 管理队伍：以总经理为管理中枢，下设产品服务总监，市场营销总监、网站技术主管，财务主管，饰品设计师等。

(3) 管理决策：以总经理为核心召开公司会议，各部门主管参加，共同讨论公司相关事务。涉及公司战略方向选择以及不同工作单元自主性劳动的范围与边界确定等问题，总经理拥有最高决策权。公司管理在强调统一指挥和一定程度集权的同时，也注重分权。工作单元内的一线人员，也就是各部门主管，有权在公司战略参数的范围内自主地处理可能出现的紧急情况。

六、市场与竞争

根据社会的发展，由于现今每个家庭大都只有一个小孩，理所当然这个小孩会的到大家的宠爱，家长之间也就因宠爱小孩而出现竞争，给小孩的各种玩具当然也会追求创新，所以本公司会推出最新玩具以求满足家长们的要求。对能够自己支配金钱的学生来说，购买精美的饰品对她们来说也是一种竞争，性价比比较高更能体现她们的追求，因此本公司将会有极大的市场。

现今大多数精品店都是门面店，为了赚取店面房租，很多店都会以抬高产品价格已达到获取利润，而本公司会将所有商品明码标价，由于本公司是网上店铺，所以没有店面费，商品的价格理所当然比市场上的价格要低，顾客通过在网上比较价格就可以决定是否值的在网上购买，这便是本公司与其他市场店铺在竞争方面所占的优势！

从网络发展看，现今大多数家庭都有电脑，网上购物比去市场购物要方便的多，市场购物不但要考虑是否拥挤外，还要担心是否会遇到小偷，使的根本就不能全身心的去挑选自己喜欢的物品，而本公司是网上购物公司，不会出现市场拥挤的现象，也不会担心自己的钱包。除此之外，本公司是货到才付款，只有顾客满意本公司的产品后才付

款，使的顾客能够更放心在本公司选购产品，而不必担心会被欺骗。

七、市场营销

诚信，时尚，忠诚，精美。——霓裳饰品的品牌内涵

根据市场分析，市场竞争及公司经营目标，本公司确定了自己的品牌营销战略，主要分为三个阶段，第一阶段，用一年的时间在网上树立自己的品牌形象。这个阶段主要是以“精美，美观，大方”为主题进行宣传和策划，打造全新的企业形象，让广大消费者了解我们的品牌，关注我们的品牌，爱上我们的品牌。第二阶段是在宣传阶段树立品牌的诚信度，在品牌的信任度基础上增加品牌内涵，强化品牌想象，将“诚信，时尚，忠诚，精美”的理念注入到品牌中。第三阶段将我们的品牌时尚化，让人们更加了解我们的品牌，信任我们的品牌，继而设立一个免费体验的基站，我们将聘请专门的设计师来教爱好饰品设计的消费者，让顾客在饱眼福的同时“饱”手福。

同时霓裳饰品店制定了较为详细的市场销售策略，分三个阶段。

第一，公司形象建立期，及产品引入期：以网络为工具，大力宣传公司产品形象；

第二，公司形象成长期，及产品成长期：通过网络宣传为主，媒体广告为辅进行宣传；

第三，公司形象成熟期，及产品成熟期：通过前两个阶段，公司的形象在人们心中及基本已经建立，人们对产品也相对比较了解，在这种情形下，利用广泛的关系营销网络宣传，以扩大品牌知名度和影响力及强大的品牌效应。

公司将根据不同的阶段，采取不同的营销手段进行广泛宣传，此外，公司坚持不懈地走品牌化的道路，一次树立品牌策略，强化品牌策略和延伸品牌策略。其中树立品牌策略是关键阶段，公司在完成企业形象设计后将逐步通过各种宣传活动建立品牌的良好形象。

八、风险与对策

知难而进，稳中求进，坚持不懈。——霓裳饰品的经营态度

市场经济必然是风险与收益并存的，霓裳饰品要做的是科学规避风险，制定正确的对策。

我们认为主要存在如下风险：

第一，市场风险，主要是我们的产品和服务能不能被市场接受的问题。通过严谨的市场调研和科学的数据分析可以帮助我们降低这种风险，但主要还是要依赖与我们对于市场变化的敏感性和市场机会的把握，细化市场和准确的产品定位是关键。

第二，管理风险，主要是决策的失误和企业规模扩大以后带来的管理问题。这种风险的对策主要是决策层必须密切关注行业动态，增强企业的执行力，使用合适的管理细听和模式，将人力资源转化为企业的战略部门。

第三，财务风险，虽本公司没事门面租金，但仍然存在财务风险，主要是筹资方式不当可能暗含杀机，化解此类风险必须注意筹资时选择的负债额度。

第四。网络风险，本公司是建立在网络的基础上的，而如今网络黑客有比较多，网络系统被攻击的可能性很大，一旦网络系统被攻击，我们的企业将会出现瘫痪状态，解决此类风险的策略是注意维护网络系统，定期对网络系统进行检查，并修复，以保证网络系统的正常运行，以达到对消费者的诚信，赢取消费者的信任。

本着对顾客负责的态度，我们公正客观第分析了可能存在的风险，并提出了相关的解决方案，“知难而进，稳中求进，坚持不懈”是霓裳饰品面对风险的态度。

大学生创业计划书 2

一、项目介绍

由于资金有限，想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感，那还不如走传统行业路线——服装行业。尤其我们是合作一起开始创业，需要我们大家共同合作默契来考虑好各方面的事情，遵循互惠互利，有商有量的原则，不能因利和个人情绪影响店面的发展，至于我们个人之间的利润和合作规则，先等店面开起来，我们再来一定一份计划书，为以后店面有一个健康的成长过程打下基础。

我决定进军服装行业了，其理由如下：

1、衣、食乃生身所需，市场之大。

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的；随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意；所以穿，有着很大的市场，每人都必须的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是；犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是我们即将面对的最重要的根本。

2、服装业便于崛起，利于把握生存原则；

我之所以认为选择服装业便于崛起，是因为市场之大，购量之强，只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。因为是多少人在演绎着这个市场的生存规律，所以，只要你冷眼观看，就能知道自己该怎么着手于这个行业，前行者们都告诉了我们这个道理，不用你再去花钱去买了。再则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，很适合我们这些刚涉足商业的创业界层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们要想生存，就必须解决一些问题：我们服装规模、产品定位、群体目标等。

我们的项目是做服装行业，开个女式服装店。

店名：（ xX ）。

群体目标。

国内成年服装年龄段分类基本为：18—30 岁，30—45 岁，45—

65 岁，65 岁以上。

1、18—30 岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

2、30—45 岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

3、45—65 岁和 65 岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18—45 岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在 20—35 岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在 x 元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

商品定品：

由于本店的目标对象是 20—35 岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

二、店面的选址

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有 6 个方面：

- 1、商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。
- 2、人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。
- 3、客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

4、交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

5、人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。

6、同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

符合以上条件的地方主要有 x 路一带。对上述几个地方的消费对象、商品定位、客流量等方面进行比较。（略）

经比较分析店面地址：

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。经过调查我发现，x 一带相比较而言具有发展潜力，这需要我们大家一点一滴去寻找，去摸索，然后再定论目的地。

三、店面的装潢

租好了店面后，进行店面装修。店面装修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。装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装潢效果如下：

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用不同的效果，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！当然本店刚开张简装为宜。

2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，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！空调在夏天必需要俱备，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！

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

四、选货及进货的渠道

1、选货：选样，款式，品牌，数量、

选货要掌握当地市场行情：出现哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上能心中有数。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货少进试销，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。

进货尽量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，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！

像“x”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

2、进货渠道：

x 服装批发市场、x 服装批发市场、x 服装批发市场。

五、人力规划（小本生意最好是自家人）

计划雇佣一到两个小姑娘，最好是漂亮 MM（爱美之心人皆有之，漂亮 MM 容易招揽顾客），主要负责接待顾客，如果两人轮班倒。两个小姑娘的工资，x/月+提成，提成为月营业额的 1%，提高她们的积极性。

六、投资金额分析，每月费用分析

初期费用粗算。

- 1、房租： x /月。
- 2、装修费： x 。
- 3、第一次衣服货款： x 元。
- 4、其他费用： x 元。
- 5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期费用里面。
- 6、不可预计费用： x 元。
- 7、门面转让费： x 元。

共计： x 元。

七、营销策略

（一）开店促销。

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

（二）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，这不能偷懒！

（三）长期发展营销策略（在进价的中档就可以做高档卖了！注意店面的装修要上点档次）。

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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/086240042243010112>