

创业项目计划书 篇 1

一、宗旨及商业模式

本店以诚信为本，以情为桥梁，愿彼此获得更多的朋友、知识和财富。本店的经营宗旨是：付出一片真情，获得更多信任。精诚团结，客户至上。本店属于 **B2C** 商业模式，即表示商业机构对消费者的电子商务活动。

二、商品概述

本店主要经营情侣系列商品，主要是饰品类，瞄准年轻人在网上购物的喜好。

三、淘宝网简介

淘宝网，亚洲最大网络零售商圈，致力于打造全球首选网络零售商圈，由阿里巴巴集团于_年 5 月 10 日投资创办开面包店创业策划案开面包店创业策划案。淘宝网目前业务跨越 **C2C**(个人对个人)、**B2C**(商家对个人)两大部分。

截至_年一季度，淘宝网注册会员超 6200 万人，覆盖了中国绝大部分网购人群；_年一季度，淘宝网交易额突破 188 亿；_年全年成交额突破 433 亿。

根据_年第三方权威机构调研，淘宝网占据我国网购市场 70% 以上市场份额，**C2C** 市场占据 80% 以上市场份额。

淘宝网倡导诚信、活泼、高效的网络交易文化，坚持“宝可不淘，信不能弃。”（金庸）

目前，淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选（湖南怀化 80 后从白手起家到 500 万的创业历程）。_年 10 月，淘宝网宣布：在未来 5 年，为社会创造 100 万就业机会，帮助更多的网民在淘宝上就业，甚至创业。截至_年，淘宝已经为社会提供超过 20 万的直接就业岗位。

四、市场前景

有关专家指出，如今经济发达，民众收入不断增加，恋人们有了

更多的经济能力来打造自己的爱情之路，互送礼物、信物，表达相思之情已成为时尚，情侣消费市场潜力巨大

统计显示，中国 12 亿人口，16—35 岁的年轻群体达 3 亿多，如果平均每人为对方赠送 150 元的礼物(仅是一双鞋或者一件衣服的价格)便有超过 450 亿元的市场，按全国_个县市计算，每个县市将达 2450 万元的市场份额。

开面包店创业策划案投资创业。

网上购物已经成为新时尚，同时也会吸引更多的年轻人。据了解，淘宝网十大畅销商品中，珠宝饰品排在第七位，剔除中间商的层层压价，使网上的商品更加物有所值。

据经验丰富的商家介绍，经营初期，知名度与客户群还较为有限，随着时间的积累，小店积累了很多回头客，被老客户带来的新客户也越来越多，店内销售情况还会越来越好。

五、经营模式

代理商。

网店代销可以避免库存压力。

网店代销可以降低投资成本。

网店代销可以大大提升自己的竞争力。

网店代销可以大大节约进货时间。

网店代销可以享受批发价格却没有订货限制。

网店代销可以免费提供的精美商品图片，经过专业技术人员加工制作的图样，既清晰，又漂亮，是新手卖家自己拍摄制作图片所无法比及的

六、其他事宜

网店名称：“钟爱一生”情侣饰品。

起始资金：0 元。

创业项目计划书 篇 2

一、项目摘要

你是不是不想每天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜?

你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜?

你是不是想体验和同学一起下厨的神秘感觉？

大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这是一个史无前例的、结构单一的，集中出租房灶台的店。它的结构鲜明，一个厨房四台灶，加一个餐厅，构成一个单元，一个店可由或多或少地几个单元组成，每个灶台在某个就餐时间可轮流由几组顾客使用。大学生厨房的成本比较少，每单元仅 20__-2500 元/年大概可在一学期内收回成本，下半年的收益可用来扩展设备设施。

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时没模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。

它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排;内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

快来大学生厨房，和朋友一起享受下厨的快乐吧！

二、公司简介

1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机;餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间(11:00-2:00)之间大概可以烹饪28(4个灶台_7组/灶台)组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

三、组织人员管理制度

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模(20-40人)：如某班，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模(10-20人)：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模(1-10人)：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的(10-20 人)也由预订负责人安排，小规模顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和大学生厨房的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

创业项目计划书 篇 3

一、建立品牌

1、取名、注册商标；

2、开发产品；

二、品牌推广：目标是家喻户晓

1、和网络运营商合作，比如阿里巴巴；

2、建立网站；

3、建立连锁专卖店；

4、经济实惠的广告。

三、营运目标

1、第一年在全国建立 30 家连锁店，销售 90 万双；

2、第二年新增 30 家，销售 180 万双；

3、第三年新增 30 家，销售 270 万双；

4、以后每年新增 30 家，平均每家销售 3 万双；

四、价格定位：

20-40 元/双

五、效益分析

前 3 年投入：连锁店 90 家_6 万=540 万广告投入 460 万元共投入：1000 万；

销售收入：540 万_30 元=16200 万元利润 4860 万元(利润率按 30% 计算)；

纯利润略为：1600 万元

整个项目由两个个部分组成，既可以合并操作，也可以分开操作，视资金筹措情况才决定。

整个项目看似传统产业，其实融进了很多新的创意。如果能够得以顺利实施，还可以带动相关产业——零售、等共同发展。

创业项目计划书 篇 4

名称：赣州市吉埠__养殖中心

位置：赣县吉埠镇

发展背景：国家目前重视三农，农业政策好，自身来说，是农村户口，有自己的田地

基地优势：位于浅丘地带，河流边.土壤肥沃，一年降水量平合，灌溉方面，水源清洁。大田多，租金低。全国市场大，供不应求。

发展模式：初期主要以养殖泥鳅为主，在泥鳅养殖技术达到较高的水平和拥有稳定的市场时扩大养殖规模，具体扩大多少亩以当时的财力和土地政策而定。再打造养殖泥鳅的品牌。

成熟时期时开创一条副业和产业链。寻求更高的平台。

发展理念：以科学的思想去发展，以生态养殖为优势，以绿色农业为导向。不断的创新上进，创立自己的品牌。机械化操作程度提高，灌溉机械化，育苗科学化。

主要技术：土壤的测量，肥力，PH 值。用水要无污染，取水方便，育苗有方法。品种的选择。采收，清洗(干净水，计划井水)，打捞。

发展阶段：

第一阶段：到专业的地方学习技术，在离家近的水田养殖泥鳅，要求保本，寻求市场，进出口通道，市场调查。投入 10 万(租地、材料、建田、麦苗、人工费、运输费)

第二阶段：时机成熟时，二年。建立养鱼场、甲鱼场等其他水产。发展水田剩余经济价值。

第三阶段：发展农家乐

行动规划：

首先，1.选址及规划。2.挖池塘。3.做隔离。

其次，1.选种，安排买苗品种、途径、时间。2.建设场所。购买设备。温度计，湿度计。3.挖井 4.食物。

投资预算：10 万

人员：固定人员 2 名，员工根据情况要求需要安排：聘请临时人员。

市场：批发以赣州市为主，赣州菜市场及各饭店(特色菜)，其他周边城市为辅。合伙人负责零售，我负责送批发。等我们形成规模，产品可以销售的更远。

运输工具：小型货车及三轮摩托车

销售技巧：抓好品牌和质量。

在销售总结下，品牌的作用非常重要。销售上必须注意信用，绝对不能缺斤少两。只能多给，不能少给。

在宣传上，我们属于大学生创业，再者在电视台和报纸都有关系，可以免费给我们宣传。

风险：养殖业的风险高，所以我们以养殖业和副业相结合。以达到生态平衡。

后记：我们是大学生创业，既然选择了农业，那么我们就必须以现代的理念去建立，去经营。在思路必须开阔，眼光必须长远。以及我们的目标不仅仅是个人致富，在我们致富的同时，必须尽力带动乡亲的富裕，必须有着大家富才是真正的富的理念。选择三农，不仅仅是因为我需要在农业上创业，也是因为我是农民的儿子，我对三农的感情很深。

创业项目计划书 篇 5

一、大学网概况

大学网成立于_年 8 月 27 日，是一个由有过从业经历，创业经历

的年轻人所领导的团队建立起来的。目前有团队成员 7 人，分布于西安各大高校，大学网的宗旨是一切为了大学生，致力于在西安建立一个网络，通过该网络促进各种线下活动的开展，给西安广大大学生带来真正的实惠。

二、团队核心成员介绍

刘海洋：本科毕业后任职于知名公司，工作一年后辞职，开始创业。有过创业失败的经历，大学网是第三次创业。为人具有感染力，做事执著，热情，不甘寂寞，有领导力。

王帆：交通大学管理学院在读研究生，项目管理专业，本科时接触各种社团较多，现在研究生会工作。为人较为冷静，思考问题比较周全，善于与人打交道，做事执著，主要负责人事和市场方面。

李钊：交通大学在读研究生，主要负责网页设计和技术方面。

毛琦：交通大学软件学院在读研究生，主要负责网站技术方面。

罗娜：毕业于西北大学。性格活泼开朗，喜欢一切新鲜事物。

郭丹：西安电子科技大学在读研究生，企业管理专业，现任研究生会副主席，本科时曾获全国创业大赛铜奖。目前负责人事外联方面。

赵飞：西安电子科技大学在读研究生，情报专业，现任研究生会副主席，有毅力，工作能力强。

核心成员各司其责，分工明确，特别强调执行力。

三、市场分析

大学网成立于_年 8 月，致力于服务西安地区所有高校在校大学生。网站的主要内容均取材于大学生活，“一切为了大学生”，扎根于大学校园，是大学网最大的特点也是立足点。作为一家年轻而富有朝气的大学生门户网站，其背后是一支朝气蓬勃富有创新思维和战斗力的团队。团队成员均为在校大学生，这使得大学网的每一个角落都充满着大学生生活独特的气息。

目前，西安有几家大学生的综合性网站，然而仅仅提供网上的一部分信息资源，对于我们西安地区的广大大学生来说，并没有提供其真正所需的东西。作为一个地方性的网站却不能提供线下的各种服务，实在是一种极大的浪费。大学网作为后起的网站新秀，目前拥有丰富

的频道体系，为大学生提供一个了解社会的窗口和在网上展示自我及相互交流的平台。同时面向商家提供一个直接进入大学校园的新营销渠道。这样在校园与社会之间构架出一个双向的通道。大学网结合自身优势，不断创新，依托于自身网络平台，通过不断的整合校园资源，为大学生提供最全面的服务通道，为企业提供全方位的优秀校园整合营销服务。简单来说，大学网作为后起的网站新秀，其宗旨是一切为了大学生，其理念是以线上促线下，把真正的实惠提供给西安地区的在校大学生们。

四、经营现状

大学网除了以上团队成员外，还有域名资产，目前已经升值到 22 万元;服务器一台，后台程序一套;对内方面(校园)目前各类人员的招聘已经开始，仅在网上发布招聘启事一周，就有 10 人应聘栏目编辑，4 人应聘 **ceo**，2 人希望能有合作;对外方面(商家)已经和几家有了较明确的合作意向;但由于缺乏资金，宣传力度不够，各项工作进展的较慢。(只要 5——10 万的资金)

五、经营模式

我们的经营模式目前采用校园 **ceo** 和栏目编辑的形式。简单来说校园 **ceo** 要在西安各大高校均有一人，全面负责该校的各项线下工作;栏目编辑不一定每个学校都有人，只要保证该栏目总人数达到要求即可。

六、盈利模式

简单说来就是以线上促线下，以网站为平台，提供各种线下的服务和商品买卖。具体情况可以进一步了解后面谈。

以上只是最简单的项目介绍。如果需要更进一步了解的话我们有更加详细的。

我们的团队崇尚狼的文化，坚信做事先做人。人对了，坏事也能变成好事，人不行，好事也被做坏。现在我们很诚恳的邀请有识有志之士的加盟，大家一起来做一件事情，请相信我们，只要我们大家团结一心，一个具有各种背景的年轻团队一定能做出一番事业来!期待您的加入!

篇 6

千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着美好，特别是现在、随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高、对生活的追求！鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位、这样我们创办网上校园花店以鲜花专递为市场切入点，兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有地质大学青鸟花店品牌优势的市场、是十分可行的。

二，公司项目策化

1、提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展、我们的青鸟将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户、为人类创造最佳生活环境！

2、公司目标

立足地大，服务武汉，辐射华中、创建网上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在武汉的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡、在投入期仅选择网站总站所在地质大学西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月、当模式成功后，以ASP的形式在分站推广、经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

三，经营环境与客户分析

1、行业分析

地质大学青鸟花店网站是由在校大学生推出的面向650万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生、该网站除武汉地质大学的总站外，在湖北各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以湖北各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以中国地质大学为例，各类在校生近2万人，则投入8校共有近20万的目标消费者，而最新的统计表明，全国在校大学生有650万左右，这样的市场

诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2、调查结果分析

本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查（问卷调查表见附录一）和个别访谈的方式、此次我们共发出问卷 50 份，收回 37 份、由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。

(1)有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。

(2)购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种。

(3)在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲、

(4)接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性、

(5)影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等、

(6)购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3、目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格，但从网上定单来看侧重于中档价位、在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购 1 支（你是我的唯一），3 支（我爱你），19 支（爱情路上久久长久），21 支（最爱）等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花、包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

四，经营策略

1、小组成员：

（组长）主要负责网站的制作和维护

主要负责开发计划

主要负责经营策略与项目规划

主要负责市场调查和结果分析

2、营销策略分析

、1 品牌策略

网站建设初始，我们便非常重视品牌、 在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新。

2、2 价格策略 青鸟网上花店在原料，包装，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、既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

2、3 促销策略

(1)宣传策略

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式。

(2)服务方面

网上花店的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务、 在售后服务方面，由客户服务部负责采取以下几种方式：

- ①打感谢电话或发 E—MAIL 进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡。
- ②无条件接受客户退货，集中受理客户投诉。
- ③设立消费者调查表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料。
- ④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格。
- ⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙，交流信息，沟通感情，并解答客户最感兴趣的问题。
- ⑥建立客户数据库档案，客户重复订购时只要输入名字，客户的其他信息便自动调入系统。

2、4 渠道建设

就目前来看，网上花店主要是与一级批发商建立业务关系、选择批发商时，一般考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点，以

与产品质量等问题达成一致意见。

3、网上花店策略实施

1、市场范围选择 在投入期仅选择网站总站所在中国地质大学西校区作为试点市场，该区市场容量在 3000 人以上，较有代表性，试点时间为一个半月、该模式成功后，以 ASP 的形式在分站推广、先在已经建成的另外 7 个分站试运营，经过 3 到 6 个月的运营后再扩张到其余的市场。

2、重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果。

3、现场促销选择每年 9 月 8 日和 9 月 9 日两天为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍、 宣传内容包括：

(1)悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为 3—5 条，以青鸟花店 网址和 校园花店隆重推出 为题搭配悬挂。

(2)在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，摆放 3—5 台微机，可以上网查询并订购；放置一宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品现场送出。

(3)请学校广播站播发 青鸟花店 宣传部门拟定的宣传材料，在早，中，晚各一次，连续数日。

(4)为营造气氛，安排两名小姐佩带写有 青鸟花店 网址的绶带，进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购 20 元以下的鲜花，由网站付款、

(5)在宣传当天，请与学校有关的媒体到现场报道，如武汉晚报，各地方电视台等。

五，营销效果预测与分析

1、营业额收入

据调查分析，我们可以预测在主要节假日，每天销售额在 1000 元以上、

2、支付方式

20% ，我们正积极与招商银行等金融单位联系建立业务合作关系，促进在线支付。

3、订货方式

E—MAIL 定单，直接进入 青鸟花店 网站校园花店订购，电话订购、另外，我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购。

4、客户特点 年轻化，100% 为青年人，以男性学生为主；他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象。

5、消费特点

60 元以下的鲜花最受欢迎

6、信息基础设施

公司网站主要是以虚拟主机的形式存在的，故公司暂时不需要具备信息方面的硬件设施、对于信息软件的开发和网站的建设，公司将通过内部成员中计算机较好的同学和招聘有这方面特长的成员来共同完成、B2C 网站虽然在理论上可以实现零库存，但是现实中要达到这一点却很困难。

六，经营成本预估

1、原则：

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值

2、初期投资：

这一时期，资金主要用于外购整体网络服务（虚拟主机），产品采购，系统开发和维护，前期宣传，物流配送等方面上、预计需要人民币 2 万元左右、从网站建立到网站正常运作起来大约需要一个月的时间。

3、第二期投资

这一阶段我们的服务将辐射各大高校和武汉市区、，服务的内容会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高、其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

七，系统开发计划

1、系统开发计划

根据公司创建初期资金缺乏的情况和我们开发小组的实际情况，

的扩大，资金的充裕，我们会考虑建立公司自己的网站、在系统初具雏形后，公司将根据预定的系统功能要求来逐步进行实时测试、系统的完备无疑是一个测试，完善，再测试，再完善的过程，直至系统功能达到公司预期的要求。

2、系统逻辑方案

系统逻辑方案是实现电子商城的经营目标，策略和方式的总体框架、下面结合本公司实际情况做出图解说明六大模块：系统商务活动流程，系统总体逻辑结构，系统数据分布，信息处理模块和安全控制模块、

八，项目小结

1、主要工作完成情况调查

了解到广大大学生朋友的真实需求，而且公司从实现目标，运营机制，项目策略等方面都进行了总体规划、另外，在系统开发计划方面，公司也结合我国的实际情况，参阅了大量的关于网站服务方面的文献，也结合了课堂上所学的电子商务的知识，做出了适合公司的网站运作流程和设计流程，以及适合我们公司的系统逻辑方案、最重要的是，针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们自行设计了一系列服务产品，如短信订购鲜花，附带祝福卡片，电话传情等并且制定了合理的价位、与此同时，我们还设立了论坛，不仅满足了广大青年学生等切实需要，也可以满足社会不同年龄层次消费者的需求！

2、不足与困难之处

由于我们企业刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善之、在网站设计，制作方面，由于我们小组成员对与此相关的知识了解得不够多，致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作，青鸟花店网站已初具规模，送人玫瑰之手，终久留有余香、我们相信，在以后的努力中，本网站一定会得到进一步的完善！

创业项目计划书 篇 7

一、市场预测：

二、市场需求：

三、市场动态：

四、具体生产：

五、饭菜质量：

六、经济效益：

七、投资风险：

八、公司的发展前景：

九、公司的运转机构：

十、公司的破产处理：

公司目的：

以赢利为目的，确保环境不被污染。

一、市场预测：

现在市场竞争是非常激烈的，各种方案和计划的投入可真谓是鱼龙混杂。每位经营者都想站市场的熬头，但是往往不能如愿以偿。现在许多的餐馆都面临着一个很大的难题，就是餐具的用前的取得和用后的处理。于是我们就想到了吃东西的时候连餐具一起吃了。不管怎么样，一切在我们尝试就会知道，我们相信我们的想法是可以实现的。因为我们的市场还有待开发，还需要各种新方案的投入，这是不容质疑的。

二、市场需求：

由于现在的市场上已经出现了一种让人们都无法想像的事儿.比如说,因为筷子的事儿每年不知道要砍倒多少棵树木,还有就是不知道要有多少环境被污染.这些现象都是我们生活的餐馆里面的那些不好的做法与那些不负责任的做法造成的。才让我们的环境受到那么多的污染.我们现在已经知道是怎么一会事,我们就应该拿出一定的方案来解决这些不良的现象。不能再让那些污染环境的行为延续下去了。

民以食为天，身体是革命的本钱。我们每个人每天都要吃饭，而且每个人都想吃上清洁卫生的饭，所以开餐馆的前景是辉煌的。餐馆

是为人们提供一个吃饭的地方,然而在我们的世界里每个人每天都要吃饭,也就是说我们的市场上巨大的,我们的客人是多的,我们的生意是有得做的,我们餐馆的明天是辉煌的,前途是光明的。

三、市场动态:

最近的餐饮业市场呈现一片蒸蒸日上的景象。我们有理由相信餐馆市场的明天会是更加美好的。

如果我们能找到一种新的东西来替代筷子等餐具的话,那么我们的环境将会发生大大的变化,我们也将会在市场上找到一条新的路子,让大家能吃上各种清洁健康有营养的食物。

四、具体生产:

我们提出的一种新的提法就是在现有的食物中加入一种凝固物让餐具具能够吃,又能用来代替餐具的功能。这样的话,我们就不存在污染环境的问题,我们的环境就也不会因此而受到污染。人们生活在这样的环境中也才会感到舒适。人们来餐馆吃饭的时候也将会感到放心、舒心。

五、饭菜质量: 为了顾客的健康,我们的饭菜质量卫生都是保证的。我们的餐桌就是高温离子机,将要吃的餐具彻底消毒。而且我们的餐具也是美味可口的,让你吃上卫生舒适可口的饭菜。给你一个满意的答复!

六、经济效益:

都说生意不会做,本钱是师傅。不管怎么样经济利益是我们做的直接目的。我们公司可以把用去买餐具的那一大笔钱节约出来,还可以节省运输的费用,木材的消耗。更主要的是一次性餐具的处理和对环境影响的副面开销。我们不妨来算算: 比如一天有一百个顾客,要用的餐具是一百套以上。餐具方面的开销就算一人要浪费一套,每套三元,就是三百元,还有处理的副面开销也是一笔至少五十元以上。而我们的餐具根本不用钱这样的经济效益应该可以让你满意了吧!

七、公司的投资风险:

餐馆的后勤工作是一个比较麻烦的事儿,服务人员可不能够马马虎虎的做事,员工必须尽职尽责,只有这样,餐馆的正常工作才能很好的得

以开展.

八、公司的发展前景:

我公司本着以盈利为目的,以热情的服务态度为宗旨,以优质可口的饭菜面向每一位客户,我们有理由相信公司的明天会更好,公司的发展是前途无量的。它将以超前的脚步走在时代的前面。那怕再过数十年也不会落后,也是赶得上时髦的。

九、公司的运转机构:

十、公司的破产处理:

如果我们公司产业不能运转,或者在市场上没有客户,没有消费人群的话那么我们的公司在经公司全体股东大会的决定下就可以宣布公司破产或者注销公司。

创业项目计划书 篇8

每个人心中都有一个创业梦,很多人都苦于无从下手。为此,好范本-范文大全小编特意为读者朋友们整理了关于 **syb** 创业计划书范文和材料,希望对您有帮助。

一、便利店的潜力及趋势

近年来,由于大型卖场的数量不断增加,中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后,加上经营成本居高不下,导致生存空间越来越小,从而引发了业态的变革,从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态——便利店。

便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市,是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态,主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方,或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围 **200M** 的范围。

便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点,以方便消费者为前提,为消费者提供一个方便、快捷的购物环境,以此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品,日用品,书报,收费业务代办,面点,果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。

未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

二、选址

(一)商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的直线距离 0---200 米内，超过 200 米的效果就比较差了，经营面积一般在 60---200 平方。

(二)经营选址

一般都在社区(拥有自己的商圈)及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边(借助人家的商圈)，以此来达到自己的经营赢利。

三、投资计划

(一)CI 设计

1、企业标识要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的 CI。

既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

(二)投资计划

1、固定设施

天花——便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，

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/157132150015006151>