

创新创业实践计划书

大学生创业计划书就是大学生在创业开始前，要知道勇于创新创业是一件好事，需要写的一份关于创业具体实行进程的计划书。下面是作者给大家分享的创新创业实践计划书，期望对大家能有所帮助。

创新创业实践计划书篇 1

一、创办企业的基本情形

1、企业名称：广式汤品店

2、行业类型：服务

3、行业发展前景：上海具有庞大的饮食消费市场，有许许多多喜好美食的人，特别，汤品深受人们的爱好，其中港澳台及广东人更是如此。

4、主要产品（服务）和经营范畴：各品汤料

5、创业者个人情形：本人偏爱各种美食。

6、创业基本条件：项目拟定——广式汤品店

资金部分自筹，部分借贷

场地定于成熟住宅小区和商业圈邻近

7、目前存在的困难和打算：目前存在的困难是资金不足，打算自筹资金。

二、项目的市场分析

挑选项目的理由：汤品市场尚待开发，属于朝阳行业，好的美食是人们乐于接受的。

挑选场地的理由：合适开于成熟小区及商业圈邻近，便于发展客户群，扩大市场。

市场调查的基本情形：上海的饮食市场上流行各类排档、小吃，中小型饭店、茶楼在特定的范畴内没有特点汤品，而各家饭馆、酒店基本只售家常小菜，其间并无冲突。市场调查表明：上海的人群普遍重视生活质量，重视饮食质量，对自身健康十分重视，市场潜力庞大。

步行街（200~500 米半径范畴内），居民住户 1000 户左右，工薪阶层，大都消费能力较好。生活商圈（500~1000 米半径范畴内），高级住宅区，居民住户 400 户左右，消费观念前卫，消费层次高。商圈邻近（1000~2000 米半径范畴内），闹市区约 3000 户，各种小吃类型众多，没有汤品特点小吃。整体来说市场潜力很大，消费结构公道。

目标客户分析：客户目标锁定为门店周围的住户群以及工作群，客户大都为工薪阶层以及商人、游客、学生。上述客户都具有一定的消费能力。只要服务价格定位适中，相信能得到客户的认同。

竞争对手分析：步行街邻近有两家酒店，三家小吃，特点餐饮店，如：吉祥馄饨、肯德基、麦当劳、克里丝汀西饼店都坐落于此，说明此地消费能力很强，是商家必争之地。虽然有众多的竞争对手，但我们的服务项目不同，所以这些竞争对手从同业竞争上来说并不成为对手。

产品（服务）的市场定位：服务定位于餐饮行业中档价格。以优质的产品以及优质的服务来赢得客户。

三、市场营销

产品服务特点 产品推荐特点 本钱价 销售价

沙参玉竹粟米老鸡汤 营养、可口、美味、滋补 8 元 16 元

竹笋莲子石斑鱼汤 鲜美、营养丰富、滋补、养颜 10 元 18 元

火腿冬菇鸡 鸡蒸饭 营养丰富、鲜美可口 8 元 15 元

促销方式：会员制、假期优待制、礼品促销制、送货上门、广告促销制

分销渠道：通过门店增设组成连锁。

竞争有利条件：相干行业相对较少，有自己的特点，在成熟商圈发展容易吸引客户。

四、企业组织机构

编号 岗位名称 人数 岗位工作内容 薪资额度 其他

1 店主兼经理 1 全权负责 1000

2 厨师 2 汤品烹制 1200 元

3 服务生 2 送货及大堂服务 800 元

企业组织机构和管理措施：管理措施方面，采取考勤制和赔偿制、提成制，有利于提高员工的工作积极性，用心做好自己的工作。

五、经济分析

投资额预算和资金张罗计划：

1、加盟投资 5 万元，其中加盟费 2 万元，保证金 2 万元，一万用于购置广式汤品的餐饮用具。

2、活动资金猜测，其中：

①开办费 1.8 万元，包括广告宣传 0.4 万元，装修 1.4 万元。

②添置店内柜台及汤品原材料 1 万元。

③3 个月开支活动资金估计 2 万元，其中 3 个月租金 1.2 万元，工资 0.9 万元，日常开支 0.4 万元。

④不可估计费用 0.4 万元。

六、风险因素分析

风险因素分析：

1、场地挑选风险较大

2、人员使用

3、产品质量的保证

4、对周围人群消费能力的评估。

风险防范对应措施：

1、场地挑选可请专业人士进行挑选

2、人员使用上要认真挑选，定期进行培训

3、产品质量要从源头上把关，认真做好每道工序

4、做好充分的市场调研，对人群的消费能力有足够估计。

七、企业开办期经营目标

1、根据市场猜测，开业后3个月内尽力完成日均售出量到达300份，第6—9月完成900份。第一年基本能够保平，稍有盈余。着力于稳固客户，培养会员，稳固企业制度。

2、第二年和第三年以发展为主，发展个人消费的同时展开团体消费的发展，使营业额到达资金累积，以便开发其它门店。

创新创业实践计划书篇2

一、创业思路：

如果每个城市都有这么一个“商务平台”，能为那些想去旅行的人提供一次“说走就走的”旅行体验，不管游客想去哪里，需要什么服务，只要鼠标轻轻一点，或一个电话几分钟内，就可以获得最全面的旅行信息，并得到量身定做的旅行服务。身未动，心已远，不用丝毫的担忧，就可以得到全方位的“庇护”谁不心动？想像一下市场发展前景！

二、发展前景分析

1、创业优势之一：市场空间较大

根据著名旅行网站“携程网”的调查，我国旅行人数正以每年26%的速度增长，而其中增长最快的就是20~40岁年龄段的“背包一族”；

旅行相关过夜需求则每年增长 17%。而且，中国的相关行业还处于兴起阶段，市场发展空间相对较大。

2、创业优势之二：投资相对少，投资收益看好

据了解，组织旅行的费用与旅行收益的比例是 1：60，乃至会更高。

3、创业优势之三：入门门槛不高

开网上旅行店，对创业者没有太大的专业要求，只要其酷爱旅行，爱好结交朋友，又善于沟通，掌控一定的网页制作和旅行专业知识就可以。

三、市场分析调查与定位

目前市场存在旅行资源整合力度不够，资源浪费或闲置；与旅行相关的其他产业没有协同提供服务；劣质竞争导致了消费者不能享或其所得。网上旅行存在信息不明、内容虚假等问题有待发展。

第一群体：有时间出行，酷爱旅行并与网络有密切关系的大学生方式。

第二群体：城市内各大企业集团、机关单位、医院等等

第三群体：白领、工薪、等普通大众，特别是农村、小村镇的开发等多个群体。

四、主要业务介绍

1、业务咨询。

2、承揽全程的旅行业务。

3、查询衣食住行资源。整合各类衣食住行服务资源，与商家建立平台。

4、购物。与各大电商，如淘宝网，亚马逊、苏宁、京东等合作联合合作，销售户外用品。

5、参与爱心行动。

五、经营模式

采取项目创新模式：网站+实体店面+团队人力

六、市场营销策略

1、市场机构和营销渠道的挑选

2、营销队伍和管理，建立一支能力突出的营销队伍。

3、促销计划和广告策略，即时运用促销手段。

七、我们的竞争优势

七大优势：速度，便利，价格，专业，团队，科技，反馈

八、创业步骤

第一，学习知识。掌控网页制作、市场营销、金融投资等专业知
识。

第二，积存体会。考察、学习成功者的体会，规避失败者的毛病。

第三，筹集资金。

第四，建立公司经营体制，兼顾网络与实体两个部分。

第五，建立法律咨询体系，风险规避机制公司管理机制等制度。

第六，寻求合作伙伴。

第七，挑选就有区位优势地理条件

九、企业的建立于信息的肯定。

1、公司名称：游 GO旅行有限公司

2、公司网址：

十、企业与网站的早期宣传。

十一、财务分析。

从市场投入与收益的对照分析企业发展的蓝图。

十二、核心竞争力。

做好自己的各项业务，全心全意为人民服务。

十三、公司未来的发展前景与发展目标。

第一，要在廊坊市占有一席之地，特别是廊坊的歌大学校机关单位等，在将业务扩大到北京、天津、上海等特大城市，并迅速占据河北省的旅行市场，最后将品牌发展成为全国著名的旅行服务平台。在机会可能的情形下，联合国外的一些旅行公司与网站，发展境内外旅行服务，最后做到世界知名的旅行服务机构。

十四、社会回报

积极组织特点爱心游等，给消费者提供一份回报，更为社会上的弱势群体奉献爱心，让中华儿女共享和谐盛世之盛果。

创新创业实践计划书篇 3

挑选理由：

挑选开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的本钱较低，容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感爱好，算是爱好与事业相结合吧。

进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市场。

人力计划：

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮 **MM** 主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银。两

个小姑娘的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%。

投资金额分析，每个月费用分析

1，房租：5000/月，付三压一，20000 元

2，装修费，5000

3，第一次衣服货款，20000 元

4，其他费用，1000 元

5，员工工资可以在第一月底结，不用算在早期5 万内

6，余下4000 做活动资金使用

营销策略

一、开幕促销

二、衣服的陈设

三，长期发展营销策略

1、原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅

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主旨。

目录

一、项目概况

二、市场评估

三、市场营销计划

四、创业团队情形介绍

五、企业组织结构

六、固定资产

七、活动资金（月）

八、销售收入猜测（6个月）

九、销售和本钱计划

十、现金流量计划

流程：

（1）到工商行政管理部门申请办理营业执照。

（2）到银行开户。

（3）办理《组织机构代码证》，经营者还需到当地技术监督部门或有关部门办理《组织机构代码证》。申领组织机构代码证书时，饮品店须提交由工商部门颁发的营业执照，单位公章、法人代表（负责人）和经办人的身份证、上一级主管部门的代码证或复印件也需携带。

（4）到税务局办理税务登记。

（5）到卫生防疫站办理卫生许可证。

（6）到物价部门办理收费许可证。

（7）申请开业登记。

在申请开办获得批准后，即可申请开业登记，应在主管部门、审批机关的企业根据有关规定申请开业登记，登记主管机关进行审查后，登记主管机关（指国家和地方各级工商行政管理局）应当在受理申请后30日内，作出批准核对登记的决定。

（8）营业执照的领取。

营业执照是审批程序的最后一个环节，工商行政管理机关在审查核实的基础上填写《企业法人营业执照》或《营业执照》，经主管领导

品店。饮品店接到通知后，法定代表人到登记主管机关领取执照，并行使签字备案手续。

1、在运算一个地区的人口密度，可以用每平方公里的人数或户数来肯定。

一个地区人口密度越高，则选址奶茶饮品店的规模可相应扩大。家庭状态是影响消费需求的基本因素。家庭特点包括人口、家庭成员年龄、收入状态等。如每户家庭的平均收入和家庭收入的分配，会明显地影响未来奶茶饮品店的销售。如所在地区家庭平均收入的提高，则会增加家庭对选购商品数量、质量和档次的要求。

2、对白天人口多的地区，应分析其消费需求的特性进行经营。

家庭的大小也会对未来的奶茶饮品店销售。比如一个两口之家的年轻人组成的家庭，购物寻求时尚化、个性化、少量化。部分随机流入的客流人数不在考察数之内。白天人口密度高的地区多为办公区、学校文化区等地。

3、想要给你的奶茶饮品店选个好的店址，除了要留意上述的方法以外，还要结合实际市场环境进行考察。

经营策略：

（一）店址挑选。

商业运作进程中，第一关键要素就是店址挑选问题。对此，沃尔玛、肯德基等享誉全球的连锁巨头们用其多年的发展体会无数次地证明它的正确性。商业是集合人气、交换信息、达成交易的活动总称，而这样一切活动的背后都是需要人作为推动者和实行者，如何挑选能够集合最佳人气的店址就是商业活动成功的条件条件。因此，对于商业化运作体会缺少的制造企业来说，店址的选址就更加的重要了。

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/158031040015006130>