

创新创业大赛创业计划书

创新创业大赛创业计划书（通用 10 篇）

在不断进步的时代，接触到创业计划书的地方越来越多，创业计划书可以帮助创业者对外宣传，获得融资。我们该怎么拟定创业计划书呢？下面是小编为大家收集的创新创业大赛创业计划书，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

创新创业大赛创业计划书 篇 1

一、公司宏观分析

1、公司简介

本公司是一个以围绕信息服务为中心的服务类企业，公司致力于打造针对校园内部的网络交易平台，利用网络信息传递便利的优点，结合校园交易活动即时性、跨越地域范围狭小的特点，为校园商务活动提供信息交流便捷、涵盖内容系统全面的网络交易平台把虚拟的网络拉近学生们的身边，突破网络服务只能提供虚拟服务的局限，让同学们体验到网络生活带来的实体便利：以此为公司运作基础，树立公司良好形象，科学合理运营公司项目，立足于长远发展。

2、公司战略

燕山大学是我们公司发展的起点和试点，前期从小处着手，深入开拓燕山大学市场，积累经验教训，立足于长远，我们会根据未来发展状况，把这个平台推广到秦皇岛的各大高校中，最终拓展到全国的每一所高校。

3、执行项目概要

学生自由交易平台；二手书出售；超市在线购物；承包培训机构招生；承包旅游机构组团；商家网上开店；常用型产品出售；广告业务。

4、资金筹集方式

公司运营资金由负责人(周保成、郭慧)筹集也允许公司其他成员的股份的方式中小企业融资。

二、行业特点描述

1、发展背景

当当网：1999 年 11 月正式开通，成立以来，当当网一直以来都是高速度增长，每年成长率均超过 100%。2007 年图书销售超过六亿元每月约有 2000 万人在当当网浏览各类信息。它靠网上销售图书获得良好声誉，逐步把销售范围扩大到各种大众商品，采用消费者鼠标轻轻一点，精品尽在眼前-快递公司送货上门，当面收款经营模式，吸引了全球 3756 万的顾客在当当网上选购自己喜爱的商品。自己售书的同时为其他商品提供交易平台获利。

针对于大学生的非常成功的例子就是江西农业大学学生吴子发创办的大学生 168 服务网，该网站于 2004 年建立，到 2006 年月成交额达百万元。该网站提供集网上订餐、网上超市、网上二手书店的服务，初期经营范围只在一个学校，到后来把业务逐步扩大周边大学校园，采用网上下订单，货到付款的交易方式，大大方便了学生的日常生活，在学生当中赢得了很好的口碑，很值得我们学习。

综上，网络交易平台对商品分类，智能查询、购物导航和轻松的购物方式进行了完美的展现，加上每个网站的特色服务，吸引浏览者和商家，这样网站经营者得到了丰厚的回报。

2、自身发展优势

随着网络技术的发展，网络以其时效性强，信息交流便捷等特点，成了 21 世纪另一个市场。虽然互联网已经发展的相当广泛了，但是互联网在学生市场中并没有真正的打开。学生市场与互联网之间还存在着很大的距离，据我们对周围学生的观察，学生们主要利用网络的方式有：学习、查资料、看新闻、网上聊天、玩游戏、发表言论等，可以看到，这些都是比较虚拟的服务，对学生带来很少实体的 2.3 项目运营关键。

1)、注重学生需求的实际，让服务更专业、更全面。

不同服务根据学生需求特点采用不同的经营管理模式，如：二手书服务中，我们把所有可能要购买的都集合在我们的网上书店里，学生可用鼠标轻轻一点即可搜索到，之后进行简单的购物流程即可在宿舍收到想要的价格低廉的书籍，不用花高价购买新书、不用花费力

气四处找借、不用花费金钱复印质量不高的书本。这样，到位的服务会赚取好的口碑和利润。

2)、把网络拉到学生身边，惠及他们的自身利益，办出我们的特色。

现在学生接触到的网络深入到学生生活还不够全面、不够彻底，例如百度涉及到的是信息检索，不能触及到日常具体生活，显得不够全面，而淘宝提供的网上购物虽有实体的味道，但也只是一部分实体，显得不够彻底。而我们创办的网站因为具有面对具体学生群体的要求，涵盖内容是专门为学生所关注和参与的，所以能够真正把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，打造我们最具特色的一面。

3)、合理构建服务项目，保持生存与发展。 在我们经营的项目中，在线购物、在线订餐、在线购书、学生自由交易平台是我们赢得学生欢迎、商家信任的重要策略，是网站生存发展的前提条件；除自由交易平台外，其他六个服务都有获利的空间，可以说把校园交易的主要获利渠道容纳进来了，达到团队生存发展的目的。借鉴知名网站的服务模式和服务特色，结合校园生活的特点，科学合理的规划，精心细致的设计，打造出功能强大，服务周到，适应学校实际的独具特色的本土化网站。

总之，要用适合学生根本利益的服务站稳脚跟，而不是用宣传获得昙花一现。

三、执行项目解析及营销战略

1、学生自由交易平台 我们开辟一个自由交易的平台，为学生免费投放广告，学生只要把广告刊登到相应的分类信息中，就会被消费者轻易浏览到，或者被搜索引擎找到。用这种服务来提高网站的知名度。

2、超市在线购物

1)、市场分析

燕山大学地域广阔，宿舍区分布广泛，大部分宿舍区距离超市较远，学生购物极其不便，在线购物-上门送货和网上选购的方式正好迎合了学生的需求。另外超市之间形成了比较激烈的竞争，我们

了解到校园周边超市的商品要比其他地方的价格低，这就是激烈竞争的结果，可想而知他们对赢得学生市场的渴望，而我们给他们提供的在线购物服务是他们竞争的有力筹码，只要我们提出的服务费用比他们靠降价竞争的方式划算，他们就会很愿意和我们合作的。

2)、行销策略

把校园内外的所有超市吸引过来，我们打算对超市商家实行页面展示+订单销售战略，超市根据自身情况是否选择订单服务。

为他们在网站上提供空间，让他们在网站上开店展示商品。当一个学生找商品时，或者直接打开某一个超市的页面进行选购，或者用站内搜索引擎搜索想要的物品，经过智能化处理，网站会把相关结果(包括价格、所在超市、型号等商品信息)都罗列出来，以供选择，然后在线下订单，超市看到订单后就会及时组织人员送货上门，各个超市可根据自身情况制定消费底限提供上门送货和送货时间。

3)、财务分析

根据我们对西校区利联超市调查：平均每天营业额在 5000 元左右，预计在网站上每家超市的销售额为 500 元，根据统计周边超市数量，我们把合作目标定在四个。

每月利润=(每天成交额×服务提成×每月天数+每月页面展示费)×合作超市数量

四、互联网前景分析

互联网创业趋势：充分利用线上网络和线下实体的优势。

现在互联网创业，纯粹线上的服务也可能成功，比如 facebook，谷歌，twitter 等，但这是 5 年一遇的大革新，是基于对信息和人的基础网络服务，这样的机遇对于大多数创业者来说，可遇而不可求。如果你也想做互联网创业，不妨考虑一下，如何充分利用互联网的优势和线下渠道的优势，让双方优势结合起来，爆发出新能量。

互联网的优势在于前台的信息整合，在于用户之间，用户和网站之间大规模交互的可能性，这个交互可以是即时，也可以是延时的，可以同一空间的，也可以远在异国他乡的。这就决定互联网可以为线下的商业提供一个很好的营销前台。把线下的交易，通过互联网的模

式呈现出来，最终爆发巨大能量。

Groupon 这样的团购网站就是很好的例子，它通过发布线下商家的折扣信息，通过网络组织一定数量的人群去实现这个折扣价。这样就为线下的商家和消费者提供了双赢的机会。而如果不通过网络，这样的一个活动要组织起来，需要耗费不知多少倍的努力。

创新创业大赛创业计划书 篇 2

1、概述

以发展农业，改变农村面貌为目的，走自主创业和开创特色新农业企业化之路，兼顾农村、农民和农业型企业三者的利益和发展。以龙虾养殖为项目启动，逐步发展龙虾特色餐饮、龙虾观光垂钓型餐饮、立体种养殖生态农业及其观光旅游餐饮产业、农业商品深加工的系列化新型“农”字号企业，最终依靠科研创新，形成一个拥有一批自主知识产权的、拥有大量农业商品生产和科研基地的、具有大量销售网点和渠道的、具有持续创新能力的产业集团。逐步扩大产业链，创造出全国乃至世界知名的绿色农业、餐饮、观光和农业商品深加工产品品牌。

2、创业目的

以发展新型农业企业为目的，以带动当地农村经济发展，改变当地农村面貌，增加农民收入为己任。企业和当地农村和谐发展，共同组成富裕、文明、生态的社会主义新农村典范。

3、创业预想

3.1 前期以个人或多人投资为主，逐步、有条件的吸纳社会资金和风险资金以寻求发展，最终实现股份制和上市经营。

3.2 创造全国乃至世界知名的绿色农业、餐饮、观光和农业商品深加工的产品品牌。

3.3 通过自身发展和借助一部分的外部力量，逐步形成一个拥有一批自主知识产权的、具有大量农业商品生产和科研基地的、具有大量销售网点和渠道的、具有持续创新能力的产业集团。

4、项目推进简介

4.1 项目初始阶段

4.1.1 简介：淡水龙虾，学名克氏螯虾，又称龙虾、大龙虾、大红虾。该虾原产于南美洲，在二次世界大战期间从日本传入我国，现已广泛分布于长江中下游。该虾属温热带淡水虾类，适应力强，繁殖率高，食性杂，生长快，抗病，耐高温，耐低氧，离水数小时也不会死亡。虾肉味细嫩，营养丰富，含人体必需的 8 种氨基酸，而脂肪含量较低，并含较多的原肌球蛋白和副肌球蛋白，可食部分较高。深受国内消费者喜爱，出口量也日渐增加，销售和收购价格不断上升，养殖前景和效益均看好。

4.1.2 本阶段为项目的启动阶段，该阶段的主要任务是龙虾的养殖和出售，是项目的起始阶段和操作最为简易的阶段。

4.1.3 所需资源：需要 3-5 亩的水塘、一定的龙虾养殖经验(可通过外部学习和养殖后经验的摸索)、种苗(虾种规格 2.5~3 厘米的，每亩放养 1.5 万~2 万尾或自行育种 200 斤种苗放养一亩田)、1-2 名工人和一些食料。

4.1.4 资金(单位：万元)

名称	金额	备注
水面承包费	2.0	5 亩水塘 5 年
种苗费	0.8	自行育种
食料费	2.0	
人工	6.0	1.5 个工人 5 年
其它费用	0.8	虾塘附属设施
总计	11.6	

注：第一次投入在 2.5-3 万之间。

4.1.5 前景和效益：养淡水龙虾一般每亩的产量可达 800 公斤，市价保守估计每公斤 12 元，即亩产 0.96 万，五亩 48000 元，五年共计 24 万，减去成本 11.6 万，利润 12.4，年利润 2.48 万。

4.2 龙虾观光垂钓型餐饮阶段

4.2.1 理念：在养殖成功并获得一定利润的时期(2 年左右)，依托自身养殖优势，在城市开设特色龙虾餐饮馆，创出绿色龙虾餐饮品牌。然后依托餐饮，推出“到农村钓龙虾，在城市吃龙虾”销售模式，即

免费组织顾客去农村钓龙虾，然后按斤将龙虾售出，再回到城市在龙虾餐饮馆将龙虾加工带动餐饮。这样，可实现龙虾产和销的结合，也解决了顾客在短期(1天)内吃与玩的结合，能收到较好的社会效益和经济效益。

4.2.2 本阶段实现了项目从产到销的突破，能较快扩大企业的影响和收益。故这一阶段是关键阶段，必须要在龙虾餐饮及餐饮文化上多下功夫，重点解决销售上遇到的问题。

4.3 立体种养殖生态农业及其观光旅游餐饮产业阶段

4.3.1 理念：在龙虾观光垂钓型餐饮取得成功并获得一定利润的时期(一年左右)，依托现有资源增多种养殖种类，扩大规模，初步建立种养殖一体的立体农业。然后推出“去农村摘新鲜瓜果蔬菜、钓新鲜鱼虾”的销售模式，即免费组织顾客一日或半日去游农村采摘新鲜瓜果，垂钓鱼虾，然后将农业商品售出。这样，可扩大生态农业规模，实现农业商品产和销的结合，可以作为顾客在短期(1天)周末休闲农家游的一种优秀模式。

4.3.2 本阶段实现了产品单一的突破，但在总体种植和销售上并没有较大突破，故这一阶段不存在较大的技术性问题，须适当的发掘和储备一些管理人才，为下一步的发展作准备。

4.4 推广阶段

4.4.1 理念：在龙虾观光垂钓型餐饮阶段和立体种养殖生态农业及其观光旅游餐饮产业阶段取得成功并获得一定资金积累的时期，扩大规模有条件的在各大城市周边建立种养殖一体的立体农业基地，在城市建立旗舰店。推广成功经验，逐渐扩大产业规模，增加利润点。

4.4.2 本阶段实现了生产销售从一点到多点的突破，是企业能否作强的关键一步，故这一阶段关要解决的是管理体系的建立和管理层人员的储备选拔任用问题和企业品牌推广的问题。

4.5 农业商品深加工阶段

4.5.1 理念：在龙虾观光垂钓型餐饮阶段和立体种养殖生态农业及其观光旅游餐饮产业阶段取得成功并成功推广后，依托现有资源和品牌，积极与高校、农业科研院所联系，有选择的转化一些具有市场前

景的科技成果，做深加工产品，改变企业产品结构。

4.5.2 本阶段必须实现从种养殖业到企业生产的转变，必须实现从面对消费者的实时销售到企业化订单销售的转变，必须实现经营管理理念和模式的转变。这一阶段在整个企业的发展中都是至关重要的，是企业能否实现腾飞的关键阶段。这一阶段主要解决的是怎样顺利实现企业转型的问题，怎样转变经营理念的问题，怎样解决科学技术实现商业化运作的问题，怎样解决各类人才的储备和运用问题。

4.6 依靠科研不断创新的阶段

4.6.1 理念：在以上各阶段获得一定的成功后，有意识的引进科研技术人员，有意识地与科研院所合作，依靠科研创新形成一批自主知识产权和专利成果的项目。并不断提升企业内部科研能力，积极鼓励科技创新，将生产型企业转变为科技研发性企业。

4.6.2 本阶段要实现企业性质的转变，是企业能否做到可持续发展的重要一步。这一阶段主要解决的是怎样实现企业性质转变的问题，怎样解决科学技术如何实现企业化运作的问题，怎样解决创新的引导问题。

5、综述

结合我国南方经济发达地区农村土地抛荒之现实，小龙虾市场需求不断上涨与小龙虾野生产量逐年下降之实际，本人认为，该项目具有较好的发展前景和空间，较好的经济性和社会性。前期适宜在周边郊区有一些水面的大中城市发展创业，后期可根据创业人的能力和创业理想、条件逐步发展。

该项目开发成功，前期能够具有一定的带动和示范作用，对于农村建设和农村富余劳动力的转移也有一些作用，后期对于农业商品产业结构调整、农民增收上和改变农村面貌与生态环境、新农村建设上能有较强的作用。

创新创业大赛创业计划书 篇3

1. 业务计划

A.在第一个月，以市场铺垫、推动市场为主，扩大本公司的知名度及推进速度告知。第二个月份处于一个广告低潮期，我们要充分利

用这段时间补充广告市场相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

B.在第二个月，因为有“三八妇女节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着妇联、社区等的广告会作为投放重点开发。我们预计能增加客户量，签单 5 万金额。

C.第三个月，因为有“五一劳动节端午节”双节的关系，广告市场会迎来一个高峰期，并且随着天气的逐渐转热。一些小公司也会希望在这一时刻能够吸引顾客，我们可以乘机打出我们的品牌。

D.我们预计能增加 6 客户量，预计签单 10 万 并且，随着我们公司的壮大发展，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了。

2.业务拓展方法：

公司要发展，业务是基础。业务是一个公司生存和发展的根本，有无业务将影响公司的'正常经营运作，业务的开展很大程度上取决于客户的开发上。多样化设计公司有其特殊性，客户开发有其特殊大的一面，有以下策略：

（1）了解各行各业的设计需求规律，按规律开发客户；

（2）在公司树立品牌代言人和业届权威，作为公司的代言人，因为这往往是吸引大量客户的主要手段；

（3）利用现有资源，结合自身的长处和优势，与业届搞好关系，自夸不如人赞；

（4）与公司业务有关联的社会团体合作，各方关系朋友推荐，扩大知名度，参与行业大赛；

（5）与政府机构合作以及各传媒合作；

（6）业务部门人员素质的提升和激励，把每位业务员培养成为市场专家和沟通大师，善于在市场竞争中开发客户，让每个业务员知道谁是公司的客户，客户在哪里，如何找到他们，找到后如何说服他们；

（7）在对自身的对外宣传上，借四大媒体宣传，利用媒体网络促使客户自动上门寻求合作；

（8）有了业务来源后，要做好客户的档案管理，做好客户服务工作；

3. 销售团队：

团队名称：爱拼才会赢

分工安排：项目总监 财务经理 开发经理 销售经理。

1.项目经理职责

(1) 经常与客户进行沟通、与客户保持亲密联系，定期走访、了解服务的质量等情况。

(2) 协助完成客户报价工作，即时解答客户的商务问题。

(3) 及时与客户进行技术沟通和交流，解答及反馈解答客户的技术问题。

(4) 定期走访、了解服务的质量情况，协调解决服务质量问题。

(5) 组织、协调宣传企业服务，提升企业形象。

2.开发经理职责

(1) 负责开发部的相关制度和员工业务的培训 工作

(2) 负责收集与服务行业相关产业的各项资料

(3) 负责收集业内企业动态，并作出市场分析

(4) 协助各部门做好营销策划工作

3.销售经理职责

制订销售计划。确定销售政策。 设计销售模式 决定新设客户的交易条件。 与客户人际关系的确立。

创新创业大赛创业计划书 篇 4

一.项目介绍

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留 3 个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

我们店名为“茶 物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶 物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连

锁“茶 物语”奶茶店。

二.行业分析

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

三.产品/服务介绍

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。

为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，

制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：

- 1、学会品味奶茶；
- 2、原料成份配方；
- 3、调味份量与时间；
- 4、设备的应用与调味火候；
- 5、调味手法；
- 6、奶茶的保存；
- 7、奶茶的包装要求；
- 8、奶茶的变化(包括样变与质变，比如：拉花。

创新创业大赛创业计划书 篇 5

一、项目简介

我们的项目名称为：西游记。西，取西班牙的西；游，为旅游、游览的意思；记，即游记、记录。我们的项目宗旨为：通过自媒体平台推送西班牙精品游记，宣传所经营的专项西班牙旅游业务，提供私人定制服务，力争成为国内西班牙专项出境游高端品牌。

以“西班牙足球之旅”、“西班牙蜜月行”、“西班牙人文探秘”三套线路为主打，以游客要求设计线路，通过对微信的公众平台、微博号的创设与宣传，以及在携程、途牛、同程等平台推广，签订外包协议，在蚂蜂窝、穷游网、知乎等社区推送精品帖，扩大微信平台的关注量，以更加专业、经济的、具有西班牙特色的西班牙专项出行方案来吸引客户。同时开拓创新，放弃传统的西班牙地接，而雇佣在西留学生（南旅院西语专业的学长学姐为主）为主要服务人员，并额外提供全程点滴采访服务，为游客免费制作旅程光碟和微相册作为纪念，并提供买手服务，在征得游客的同意下，把游客旅行感想写成游记，在微信、微博平台推送，为我们的平台更好的宣传。

二、主要创新点

首家运用自媒体完成宣传，订制，订购，销售的西班牙专项旅游平台。

专项做只对国内市场、往西班牙的路线。

以在西留学生（南旅院西语专业的学长学姐为主）为主要服务人员。

以“西班牙足球之旅”、“西班牙蜜月行”、“西班牙人文探秘”三套线路为主打，按游客要求设计线路。

三、市场与可行性分析

目标市场：以西班牙为旅游目的地的人群

市场现状：目前旅游市场出现的网络服务平台覆盖面广，但多以综合性服务为主，而缺少以西班牙为主的专项旅游服务。

前景分析：据世界旅游协会预测，到 2020 年，全球旅游人数将达 14 亿人次；到 2030 年，这一数据则将攀升至 18 亿人次，全球呈现旅游热现象。

根据 xx 报道显示，以春节和元旦期间国民旅游出行方式为例，选择元旦自由行的用户达到 76%，而也有将近 19% 的用户选择以跟团为主的半自由行，而选择的跟团的用户仅为 4%。而在春节出境游中，选择自由行的用户比例达到了 81.3%，跟团游的比例则更低。这些数据表明，自由行将成为未来旅游市场的发展趋势。

根据国家旅游网数据显示，xx-xx 年我国居民出境游自由行、半自由行主要目的地：香港、韩国、日本、台湾、泰国等亚太地区国家，而欧洲市场成为未来出境游自由行、半自由行目的地的新宠儿。其中，申根国家更是赢得旅游者的青睐。一本护照出行多国（申根协议的国家有：奥地利、比利时、丹麦、芬兰、法国、德国、意大利、葡萄牙、西班牙、瑞典、波兰等国家）为其带来巨大优势。而西班牙以她独特的魅力令众多旅游者心驰神往。

据劲旅智库监测数据显示，xx 年中国旅游市场总交易规模约为 41300 亿元，其中在线市场交易规模约为 5402.9 亿元，较 xx 年 3670 亿元同比增长 47.2%，在线渗透率为 13.1%，较 xx 年 11.3% 增长了约 2 个百分点。并预测未来旅游市场，在线交易将吸引更多的人群，展现出线下交易所无法比拟的优势。

市场营销策略：前期通过自媒体平台（包括微信平台、微博平台等）的创立，宣传所经营的专项西班牙旅游业务，并且在携程、途牛、

穷游网、蚂蜂窝等旅游网站平台推送优质的旅游攻略。旅游攻略由游历过西班牙或在西留学生撰写，也可以购买既成的西班牙旅游精品贴，内容包括人文景观、自然景观、风俗民情、美食小吃等，经平台管理员修改推送。积累了一定量的阅读量和关注量后，开始为读者提供旅游出行顾问服务和旅游线路规划服务。后期，与留学生签订协议，雇佣其为我方服务人员，形成我们的特色，额外提供给游客全程点滴采访记录，并制作成光盘和微相册赠送给游客，并且在征得游客同意下，将游客的旅行感受写成游记，在微信、微博平台推送，也可以达到宣传的效果。同时提供买手服务。为学生创造更多的工作机会，为部分学生今后实习工作打下基础。

竞争分析：现今自媒体平台业务覆盖面广，多以综合服务为主，缺少精品化、商业化、专项化的西班牙出境游平台。我们利用市场空缺，实现推动旅游产品创新。同时开拓创新，放弃西班牙传统地接，利用在西留学生资源，为顾客提供更加专业的优质服务。相比于市场同类旅游产品，我们具有更加个性化、更加人性化、更加地道、更加自由、更加便捷的优势，性价比也更高。

可行性分析：目前中国出境游的人数在大幅增加，向往西班牙旅游的人数众多，由于缺少提供专项旅游平台，真正实现西班牙出境游的却很少，且现有的旅游网站中，对西班牙一块的旅游推荐及资源也较少，我们通过自媒体来做“西游”，对于我们来说，在资金方面对我们较有利，前期不用花很大的资金就能完成基本的宣传，比较与网站的创设能省下一笔资金用于其他。我们可以找在西班牙的学姐学长来当我们的服务人员，能解决刚起步的一部分人员需要，文章的撰写也能依据学长学姐们的游历经验，后期修改发布，更加真实吸引人。

四、营销策略

1、推广方式——定制服务

提供一对一定制服务，按照游客的要求定制路线，包括出行方式、相关价位的酒店、涉及到的旅游景点等。

2、推广方式——特色路线

“足球”主题：西班牙是以足球和弗朗明哥闻名于世的国家。拥

有皇家马德里、巴塞罗那、马德里竞技等优秀的足球俱乐部，西甲、欧洲杯的等一系列高质量的体育赛事，是球迷们向往的最佳观赛地点。

“蜜月”行：有“欧洲度假村”之称的西班牙，是历史悠久的著名蜜月胜地。就目前市场情况来看，由于宣传力度不够，没有成熟的旅游线路规划导致价格过高等原因，导致大众熟悉度不高。利用“西游记”的宣传平台，开发性价比高的成熟旅游路线。

推广方法——创立平台，推送精品帖

创立自媒体平台（包括微信平台、微博平台等），宣传所经营的专项西班牙旅游业务，并且在穷游网、蚂蜂窝、知乎等旅游网站平台推送优质的旅游攻略，与阅读量大公众营销号，有一定粉丝基础的旅游博主合作推广。后期与携程、途牛签订外包协议，销售旅游产品。

五、财务分析与风险控制

1、投融资分析：前期投资主要在推广方面，建立微信的公众号以及微博平台是免费的。

2、财务预算：

初期：推送西班牙游记，由创业团队成员自己编写，无费用产生。

中期：联系资深导游，旅游者购买优秀游记；与其他微信的公众大号合作，游记价格控制在 200~500 之间一篇，总投入在 5000 左右。

后期：争取五年内实现推出成熟的专属旅游产品，设计路线前期投入 50000，实现稳定盈利。

酒店、民宿预订收取 10% 的利润。接/送机 80 欧元每次，全陪 80 欧元每天，个性化定制 15 欧元每小时。

3、风险识别、防范及措施：

对于项目的国内部分，主要风险来源于平台阅读量不够，吸引不到相应消费群体关注。为此，我们借助学校平台，联合合作旅行社宣传。南京旅游职业学院坚持“专业化、精致化、人文化、国际化”办学，以特色强校，以质量立校，以品牌兴校。学院现是中国旅游协会旅游教育分会副会长单位、中国旅游院校“五星联盟”发起单位、江苏省旅游职教集团理事长单位、江苏省职业教育旅游类教科研中心组

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/256044004015011005>