

## 前言

### 1. 创业机会

我们大学生正在接受良好的教育，学习各种创业知识，为我们创业打下良好的基础。并且国家的许多政策也鼓励和支持我们大学生自主创业，还给予我们许多的优惠，比如，对于税收和登记问题，通过国家的有关政策获知：①大学生有自主创业，从注册之日起，一年内免交有关登记类、证照类和管理类收费。②个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费等费用免收。这就解决了我们的资金问题，所以我们的创业机会很大。

根据对学院周围各类店铺和商品的调查，我们发现学院内经营酸野的店铺只有一家，而且规模不大，所以我们决定开一家酸野店。

### 2. 产品

根据问卷调查的方式，我们了解到喜欢吃酸野的大多为女生，品种主要为酸梅、萝卜等，所以本店的主要产品有酸梅、萝卜酸、蕃石榴酸、黄瓜酸、辣椒酸等各类瓜果蔬菜酸野，我们的产品口感香脆，既美容又减肥，助消化，品种多，维生素丰富，价格低廉，更重要的是绿色和健康。

### 3. 服务要求

我们的服务要求做到“微笑+周到+有始有终”，无论任何情况下，都要微笑着对待每一位顾客，服务一定要做到全面和周到，要全心全意，不能有所马虎，特别是要有始有终，一条龙服务，尽量做到使每一位顾客都满意。

#### 4. 竞争对手和自身优势的维持

我们的竞争对手不多，因为在学院内经营酸野的店铺只有一家，而且规模不大，超市内的包装类酸野不新鲜，口味不佳，其次是来自外来的对手，所以我们要想维持好自身的企业，就必须以良好的服务态度和优质的产品来打败对手，为企业赢得顾客。

#### 5. 营销策略

我们的企业规模有限，生产能力还不强，经验也不足，我们的产品单位价值低，技术含量不高，耐腐性好，而且我们的顾客相对集中，竞争对手也较弱，所以我们的销售渠道决定采取直接渠道和零级渠道，把产品直接销售给消费者。我们也会采取相应的促销方式，比如发放优惠券，广告宣传等，还会认真听取广大顾客的意见，根据不同顾客的不同要求，努力改进自己的产品。我们最重要的营销策略就是突出产品的特点和作用，达到吸引顾客的目的，从而锁住顾客，保持稳定的销售额。

#### 6. 具体目标

发展规划：

短期发展目标-----我们企业在短期内首先要做好各项管理工作，对员工制定严格的规章制度，对产品要严格把关，保证产品的质量，先把招牌打响，让每一位学院的学生都了解我们的产品，并且我们要在第六个月收回成本，还要有所利润。

长期发展目标-----我们在完成短期目标后，企业有所利润，我们将扩大企业的规模，扩展店面，增加产品，扩招员工，把店面的环境弄得更幽雅和舒适，我们还打算开一两家分店，创造我们企业的文化，从而垄断学院的酸野市场。

## **7. 创业团队**

我们的创业团队共有六个人组成，分别担任各项创业的工作，我们的队伍具有很强的团队精神和较高的创业技能，工作努力，科学文化素质高，能吃苦耐劳，并且富有创新意识，能不断充实和发展自己。

## **8. 财务计划**

由创业团队共同商讨以及对市场进行全面分析和诊断后，由会计人员作出总结和预测，主要是对公司创业前一年的财务情况进行预测、分析，其中包括创业成本，月度销售预测，利润等情况。

## **9. 注意的问题**

假定会遇到的风险，如采购风险，市场风险，管理风险，环境风险，人员风险等，制定相应的风险对策。

## **10. 可行性分析总结**

市场可行性-----在学院酸野的市场很大，因为经营酸野的店铺只有一家，而且学院是一个拥有一万多名学生的大院校，并且女生居多，喜欢吃酸野的又大多是女生，所以我们的市场很广阔。

产品可行性-----我们的产品质量较高，口味佳，作用多，而且具有绿色、健康的特点，产品的品种多，能够满足各种人群的需要，耐腐性好，容易保存，原材料成本低，也容易采购，所以我们的产品绝对行得通，能够受到消费者的认同。

经济可行性-----我们拥有的资金不多，但足以开一家酸野店，并不需要贷款，而且对于大学生自主创业国家有许多的优惠政策，一年内免登记类、证照类和管理类的费用，个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费等费用免收等等，所以我们的经济是可行的。

盈利可行性-----我们的企业规模不大，盈利较小，但是我们的成本不多，单位产品价值小，所以我们可以采取薄利多销的方式，估计在第六个月就能有所盈利，可以为企业创造利润，为扩大企业规模打下基础。



## 目录

|                         |   |
|-------------------------|---|
| 1. 企业介绍.....            | 2 |
| 1.1 企业名称 .....          | 2 |
| 1.2 企业类型及经营范围 .....     | 2 |
| 1.3 企业销售的产品或服务 .....    | 2 |
| 1.4 企业服务对象 .....        | 2 |
| 1.5 企业可解决并满足顾客的需求 ..... | 2 |
| 1.6 企业的选址与布局设计 .....    | 2 |
| 1.6.1 选址与布局设计 .....     | 3 |
| 2. 企业的市场分析 .....        | 3 |
| 2.1 企业的市场机会 .....       | 3 |
| 2.2 企业的顾客分析 .....       | 3 |
| 2.3 企业具体的竞争力和赢利能力 ..... | 3 |
| 2.3.1 相约酸辣自身资源分析 .....  | 3 |
| 2.3.2 与其他酸野店的差异分析 ..... | 4 |
| 2.3.3 相约酸辣的自身特色 .....   | 4 |

|                        |    |
|------------------------|----|
| 2.3.4 SWOT 分析 .....    | 4  |
| 3. 企业的营销计划.....        | 5  |
| 3.1 企业出售的产品或服务 .....   | 5  |
| 3.1.1 产品的采购与储运 .....   | 5  |
| 3.2 确定出售的产品或服务价格 ..... | 5  |
| 3.3 企业销售方式 .....       | 6  |
| 3.4 营销策略 .....         | 6  |
| 3.4.1 主要采取的策略 .....    | 6  |
| 3.4.2 市场促销活动计划 .....   | 6  |
| 3.5 销售预测 .....         | 6  |
| 4. 企业的管理.....          | 7  |
| 4.1 企业的组织机构 .....      | 7  |
| 4.2 企业的日常管理要求 .....    | 8  |
| 4.3 企业管理的基本费用预测 .....  | 8  |
| 5. 企业财务计划.....         | 8  |
| 5.1 企业的资产 .....        | 8  |
| 5.2 销售预测和成本计划 .....    | 8  |
| 5.2.1 销售收入预测 .....     | 9  |
| 5.2.2 销售和成本预测 .....    | 10 |
| 5.2.3 现金流量计划 .....     | 11 |
| 6. 创办企业的行动计划.....      | 12 |

# 相约酸辣创业计划书

## 1. 企业介绍

### 1.1 企业名称：相约酸辣

### 1.2 企业类型及经营范围

本企业属于生产制造，零售及服务为一体的企业，自己购进原材料加工成产品,再自行销售。本企业以学院为定点销售，销售人群面向全体在校人员及其他人群。

### 1.3 企业销售的产品或服务

本企业主要经营以各种瓜果蔬菜为原材料，把原材料腌制成各类酸辣食品，以满足消费者的需求。本企业的服务质量高，态度好，对待顾客做到“微笑服务”，我们的产品及服务都离不开“健康、美味、优质”的宗旨。

### 1.4 企业服务对象

本企业的店面设在学院的一条街，主要服务对象为学院的广大师生，同时也面向教职工的家属及其他人群。

### 1.5 企业可解决并满足顾客的需求

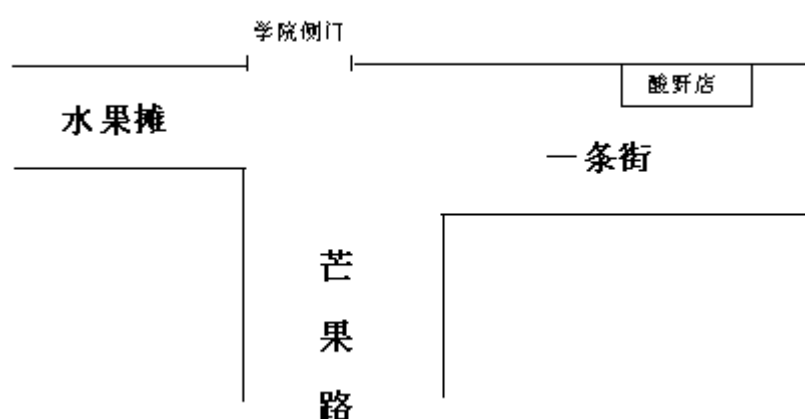
学院是一个汇聚一万多名学生的大学院，其中女生居多，而大多女生都喜欢吃酸野，还有些同学消化不良或者有晕车现象，也希望吃些酸野来助消化和缓解晕车现象，也有些同学吃完饭后想吃些酸野等零食。但是在学院内的酸野店仅有一家，而且品种单一，同学们有时会买不到需要的酸野，所以为了满足这类同学的需求，我们决定开一家酸野店，相信一定能得到同学们的支持。

## 1.6 企业的选址与布局设计

### 1.6.1 选址与布局设计

本店选址在学院的一条街内，因为学院的一条街是人流最多、汇聚各种店铺最多的地方，有利于集中客源，而且离女生宿舍较近，便于锁住主要顾客，交通方便，方便进货。

本企业是小规模企业，成本有限，所以店内设计无需太豪华，但能给人一种整洁明亮、舒适优雅的感觉，设备的摆放也要整齐和有特色。



### 1.6.2 企业的设备与设施

店内设有顾客用的桌椅 2 套（300 元），计算器 1 个（18 元），摆放酸野和工具的长桌 1 张（20 元），装酸野的玻璃缸 12 个（192 元），塑料篮 5 个（5 元），剪刀 2 把（4 元），还有竹签（1 元/把），塑料袋（1.5 元/扎），辣椒盐水等这些工具和设施，另外还买了砧板 1 块（5 元）和刀 2 把（4 元）作为生产时的设备，总共 550.5 元，另外请人粉刷墙壁和安装吊扇 1 台（100 元）、灯管 2 条（30 元），估计用 400 元。

## **2. 企业的市场分析**

### **2.1 企业的市场机会**

我们根据向问卷调查的形式了解到,我们的市场十分广阔，且具有很大的发展潜能.因为在学院内，酸野店仅有在大学超市旁有一家，超市内也有一些包装的酸野食品，但产品不新鲜，购买的人不多，而且学院的女生占大多数，所以市场相对空白，预计市场占有率是 70%以上。

### **2.2 企业的顾客分析**

本企业面对的顾客即为学院喜爱吃酸野的广大师生及其他人群。主要顾客为女生，因为大多女生都喜欢吃零食和酸野，本店就选址在离女生宿舍较近的一条街，以满足一些吃完饭又想吃零食的学生一族的普遍心理；其潜在顾客是男生和一些有晕车现象和消化不良现象的同学，喜欢吃酸野的男生不多，所以有些男生又因为害羞而不敢吃，我们就可以以打包的形式给他们带走，还有些女生吃酸野的同时也能带动男生一起吃，酸野有助于缓解晕车现象和有助于消化，所以那些易晕车又不想吃晕车药的同学和消化不良的同学也会前来购买。

### **2.3 企业具体的竞争力和赢利能力**

### **2.3.1 相约酸辣自身资源分析**

我们自身的资源相当丰富，不仅拥有庞大的创业队伍，还拥有相对充足的资金，而且我们的创业人员还掌握了一定的创业知识和技能，可以使我们的创业之路更平坦。

### **2.3.2 与其他酸野店的差异分析**

我们的酸野店与学院的酸野店有很多不同，首先我们店的规模较大，品种较多，产品口味好，我们的产品有绝对的质量保证，服务是一流的服务，环境比较幽雅，我们的店址相对优越，便于锁住顾客；与学院外的酸野店不同的是,我们的酸野店处于学校内，租金比较低，店面也比较小，技术相对薄弱，选址比较远，不利于购进原材料，但是我们有较为稳定的客源。

### **2.3.3 相约酸辣的自身特色**

我们的特色主要是产品和服务，“绿色、健康、美味、优质”是我们产品的一大特色，售前、售中、售后的“一条龙”服务是我们的服务方略，“微笑”是我们永远的待客之道，这些特色都为我们能够牢牢的锁住顾客奠定了基础。

### **2.3.4 SWOT 分析**

优势 S：①技术较高，提升空间较大，口味更佳

②品种多样，产品新鲜

③规模大，价格较低

④服务态度好

⑤选址在人流集中地区较为合理，顾源较广

⑥环境优雅、舒适

劣势 W：①投资较大，需要资金多

②产品刚投入市场，还无稳定顾客

③经营和管理经验不足

④抗风险的能力较弱

市场机会 O: 我们优越的选址使我们拥有更多的市场机会，竞争对手的技术有限，品种单一，产品不够新鲜，而且规模不大，价格较高，服务不到位等缺点使我们更有机会争取到市场份额，而且竞争对手不多，这些都为我们提供了良好的市场机会

威胁 T: 本店由于是以各种瓜果蔬菜为原材料的，所以受季节影响大，对采购方面造成一定影响，其次供应商变更价格，不按时供应也是威胁之一，还有竞争对手改进技术，改变服务态度和扩大规模等对本企业的威胁更大。

### 3. 企业的营销计划

#### 3.1 企业出售的产品或服务

根据问卷调查的方式，我们了解到喜欢吃酸野的大多为女生，品种主要为酸梅、萝卜等，所以本店的主要产品有酸梅、萝卜酸、蕃石榴酸、黄瓜酸、辣椒酸等各类瓜果蔬菜酸野，我们的产品口感香脆，既美容又减肥，助消化，品种多，维生素丰富，价格低廉，更重要的是绿色和健康。大多女生爱吃酸野，所以目标顾客为女生，而学院的女生居多，所以目标市场是学院，在学院内酸野店仅有一家，竞争相对小，市场地位较高，市场份额也较大。

我们目前急需解决的问题是如何把生产技术做得最好，因为我们的技术有限，而只有生产技术高，产品的质量才好，才更容易锁住顾客，为企业赢利，所以我们决定在书上和网上寻找最优的生产技术，还要到市中心的酸野店询问和学习生产技术。我们企业赚钱的关键就是牢牢锁住顾客，薄利多销，而这些都需要我们从生产到销售的每一

个环节都做好，只有这样我们的企业才会不断扩大和发展。

### 3.1.1 产品的采购与储运

我们的产品在采购上是由经理作出采购计划，再由采购员进行采购的，我们会跟供应商搞好关系，签定相应的合作内容，避免供应商变更价格和不按时供应，从而就避免了一定的风险。

产品的储运方面，我们的原材料要求比较新鲜，所以不能储存太久，必须尽快把原材料加工成酸野，酸野易于存储，保质期比较长，这样就不必担心产品的腐烂和积压问题了。我们在创业之初由于资金有限，所以产品的运输必须包车，等到我们的企业有了一定盈利，我们会考虑购买适用的车辆来运输。

### 3.2 确定出售的产品或服务价格

| 产品  | 成本价     | 销售价   | 竞争对手价 |
|-----|---------|-------|-------|
| 酸梅  | 0.2 元/斤 | 5 元/斤 | 6 元/斤 |
| 萝卜  | 0.5 元/斤 | 6 元/斤 | 6 元/斤 |
| 番石榴 | 1.2 元/斤 | 5 元/斤 | —     |
| 黄瓜  | 1.5 元/斤 | 5 元/斤 | —     |
| 辣椒  | 1.6 元/斤 | 4 元/斤 | 5 元/斤 |
| 包菜  | 0.4 元/斤 | 3 元/斤 | 3 元/斤 |
| 姜   | 2.7 元/斤 | 8 元/斤 | —     |
| 其它  | 1.3 元/斤 | 5 元/斤 | —     |

这些价格是在成本的基础上，再考虑竞争对手的价格以及企业的赢利方面而制定出来的。以后会适时的根据市场的变化相应的调整产品价格。

### 3.3 企业销售方式

本店是生产制造企业，将把产品销售给最终消费者。

因为本企业是的规模较小，人员和资金有限，还不能达到提供产品给批发商的规模，而直接把产品提供给最终消费者，可以减少转经批发商、零售商的中介费，回馈的利润大。

### 3.4 营销策略

#### 3.4.1 主要采取的策略

①广告目标: 我们对产品作大量的广告宣传，突出产品特点，可以利用校园的媒体进行宣传

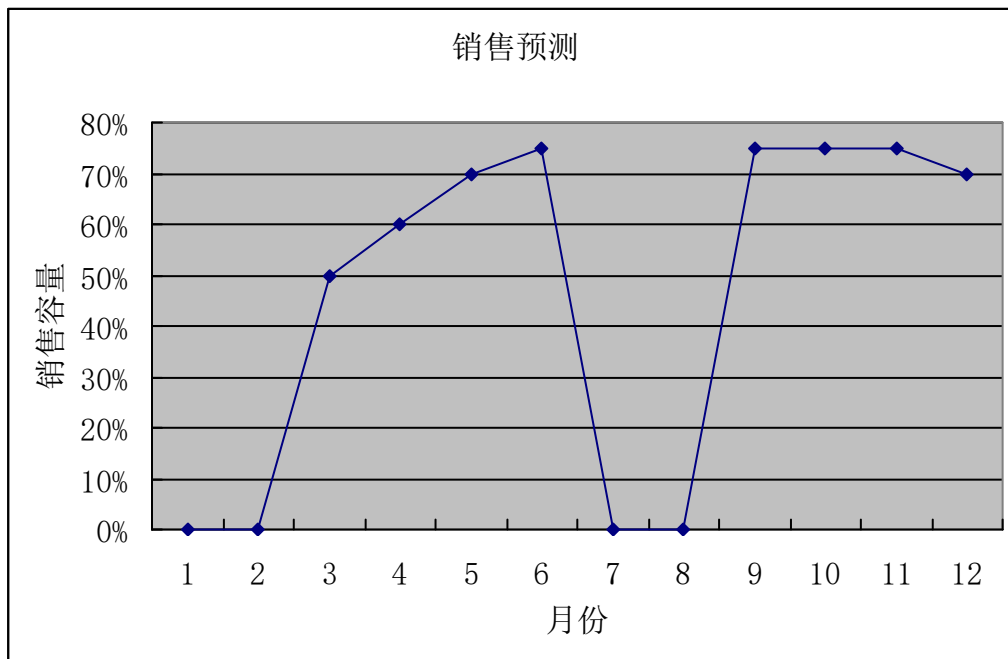
②服务目标: 我们以“微笑服务”为目标，为顾客提供最周到的服务

③产品的生命周期 我们根据产品的生命周期来采取一定的营销策略，在投入期，就要建立知名度，推出产品，在成长期，就要扩大市场份额，创出特色产品，在成熟期，就要固定市场地位，维持市场份额，开发新产品，在衰退期，就要考虑收割、放弃和重新定位等问题了。

#### 3.4.2 市场促销活动计划

|      |                                |      |       |
|------|--------------------------------|------|-------|
| 广告   | 板报(在开业之前自己动手画板报进行宣传)           | 成本预测 | 10 元  |
| 公共关系 | 给教师发 8.8 折优惠券共 50 张<br>请学院领导吃饭 | 成本预测 | 300 元 |

### 3.5 销售预测



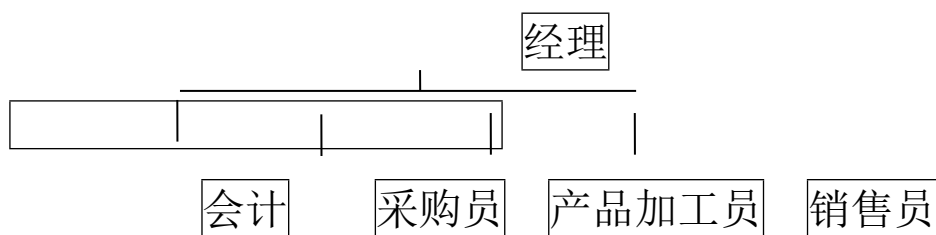
放假期：1~2 月，7~8 月在这段时间里，企业不销售

投入期：3~5 月，销售量趋势呈上升状态

稳定期：6 月，9~12 月，销售量控制在稳定水平线趋势发展

## 4. 企业的管理

### 4.1 企业的组织机构



本企业将付经理 1 名、会计 1 名、采购员 1 名、产品加工员 2 名、销售员 1 名

| 姓名  | 职务 | 工作说明 | 所需素质或技能 |
|-----|----|------|---------|
| 陶韦龙 | 经理 |      |         |

|            |       |                                  |                                                           |
|------------|-------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------|
|            |       | 做计划，制定目标，监督实施，协调内部关系，与工商税务等单位打交道 | 有主见、认真、果断、善于应变、容易交往                                       |
| 韦雪静        | 会计    | 出纳、收款、记账、管理现金、盘点库存               | 认真踏实、有条理、诚实、细心                                            |
| 农国平        | 采购员   | 负责每日的采购，经常做些原材料的价格调查，与供应商搞好关系    | 口头表达能力和应变能力都较强，有敏锐的洞察力                                    |
| 何凤香、<br>黄倩 | 生产管理员 | 组织生产，控制质量，管理工具设备和技术资料            | 有责任心，有健康证，工作认真、动手能力强，懂技术，富于创新精神                           |
| 莫入         | 销售员   | 销售产品，与顾客建立和保持良好的关系，做销售汇报，提出促销方法  | 有良好的接待意识，文明用语，礼貌待客，工作认真，思路敏捷，有生气，善于与人交往，有谈判能力，守信用，服务周到，动手 |

|  |  |  |         |
|--|--|--|---------|
|  |  |  | 能力强，懂技术 |
|--|--|--|---------|

## 4.2 企业的日常管理要求

本企业要求没一个员工都必须严格遵守企业的规章制度。每个员工都勤恳工作，认真负责，有敬业精神。如有违反规定的行为就给予相应的处罚。同时企业日常运营中可能存在着盗窃，火灾等风险，所以我们会带领企业的员工一起学习应急知识，掌握相关的应对措施，提高员工的素质，从而把风险降到最低。

管理激励制：我们企业对于工作表现突出的员工采取一定的奖励办法，激励他们能更好地为企业服务，我们会制定相应的管理激励制，例如给予员工提高工资，免费旅行，发放奖品等。

工作程序：经理制定采购和销售计划——采购员负责购进原材料——原材料加工成产品——销售产品——销售记录和汇总

### **4.3 企业管理的基本费用预测**

根据调查在学院内，北苑食堂旁的酸野店日常开支和管理费在 60 元左右，而我们的企业也设在学院内，所以每月需交卫生管理费 20 元，还要与学校领导搞好关系，开业头一个月请校领导吃饭预计 300 元，让今后的创业之路更平坦。

## **5. 企业财务计划**

### **5.1 企业的资产**

固定资产——桌椅 2 套，长桌 1 张，计算器 1 个，砧板 1 块，塑料篮 5 个，玻璃缸 12 个，刀 2 把，剪刀 2 把，吊扇 1 台，灯管 2 条，开办费

流动资金——工资，水电费，运费，工具设备（如竹签、塑料袋等），原材料费，促销费，不可预见费。

### **5.2 销售预测和成本计划**

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/346021010023010140>