

# 大学生创新创业项目计划书 10 篇

## 大学生创新创业项目计划书 1

### 一、创业背景

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式——连锁经营逐步受到广大从业者的关注。连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

### 二、店面简介

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为 80\*米左右。主要带给早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选取。午餐和晚餐

则以健康的菜色为主。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更简单的就餐环境与更多的选取空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

#### 初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为透过用心有效的营销策略，挤\*式餐饮及保健药品的市场分额;树立“绿色食品”的良好品牌形象，提升知名度、美誉度;收回初期投资，用心进行市场推广。

#### 中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平\*;着手准备品牌扩张所务必的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

#### 长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

### 三、发展战略

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传

上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选取最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选取上不会与校园大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同状况采取相应得做法。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒。

## 大学生创新创业项目计划书 2

如今社会上越来越频繁地出现“创业”、“新新人类占领市场”等名词，很多大学生认为“创业”本身就是一种职业，在就业高峰，给自我一片更广阔的天地。很多人还认为在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。而我们认为实现自我价值是证明自我的最好途径。

\_\_创业团队不愿意庸庸碌碌，选择自主创业是为了经过这一途径来证明自我的本事。作为在校大学生，我们明白创业有艰辛，收获大于收益。这种成功是属于自我的，就算失败也不会感到遗憾。

法国人有句话说：每个人都应当有一双好鞋，因为这双鞋，会带你到最完美的地方去。踩着那些美丽的、优雅的、舒适的鞋子，整个人的精神也会不一样。是的，这也是我团队致力的目标。

拖鞋作为老百姓生活的必备品，不像保健品或概念性产品，它一百年也不会消失或者被淘汰。\_\_均每人年消费\_\_双，并且很多家庭都要备有客用拖鞋，那么按每双\_\_元来计算，整个的\*市场大约有\_\_亿元的市场规模。

而就我们民政学院来讲是一块不小的蛋糕，全校有\_\_余人，其中女生占\_\_%的比例，\_\_团队成立于次背景下，主要是针对拖鞋类销售与管理，实现从生产者到消费者之间的空隙部分。本团队秉承顾客第一、服务至上的经营理念，主动把消费者放到业务的顶端，坚持不懈地为客户供给满意的商品与周到的服务。

## 一、团队概述

### 1)团队简介

\_\_创业团队成立于 2023 年\_\_月\_\_日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的活力和向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

### 2)经营项目

各类男女时尚凉拖鞋。

## 二、产品与服务

### 1)产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心境，简便的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客供给物美价优的产品，靓丽一夏。

### 2)产品 SWOT 分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求;价格合理，明码标价。

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定;种类不齐全。

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大。

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大。

### 3)销售方式

a.以实训超市实体店销售为主。

b.以摆摊形式为辅。

## 三、市场分析

### 1)目标消费群

针对民政学院内学生及教师中 x 岁追求个性、讲求时尚的新潮一族为主要目标客户;校外居民为二级客户。其中特为一区女生为重点目标顾客。

### 2)市场环境分析

大学学校市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超

市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有 x 家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

\_\_团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区\_\_左右的女生，为 x 人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能构成口口相传的效应带动销售。

消费本事方面也以中低水\*为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，贴合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在 x 元之内。

销售策略上以实训超市为主要的销售网点，\*时晚上在一区门口摆摊展销，更加方便目标顾客的就近购买意图。在如此激烈的是市场上我们\_\_走的是精准营销方式，特针对一群目标顾客实施专业化的销售，充分满足消费者。

#### 四、市场营销战略

##### 1)销售策略分阶段目标

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不一样的目标，针对这些目标，我们将采取不一样的具体性的操作手段。

##### a.告知阶段

以实训超市春季促销为契机，进行产品的市场宣传和推广，打造本公司的知名度。

##### b.启动阶段

在民政学院一区寝室门口进行连续性的产品展销，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品的销售。

### c.促进阶段

一系列的优惠活动，如：“有买有送”凡购买拖鞋一双则赠送精美礼品一份。

“好事成双”凡一次性购买两双即可享受第二双 x 折优惠。

## 2)营销原则

### a.营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质的服务是团队在竞争激烈的市场中立于不败之地，脱颖而出的法宝。用微笑迎接每一位顾客，用真诚打动每一位消费者是我们的经营原则。

“三心”——用心、细心、耐心

销售前用心的观察每一位顾客，揣摩他们的心理。

销售中细心的发现顾客需要，满足顾客要求。

销售后耐心的告诉顾客注意事项及保养措施。

### b.营销特色：差异化营销

作为学生的我们贴近学生市场，理所当然更能够了解学生的消费需求和消费心理。所以我们的营销特色就是独特的产品和服务来满足每一位顾客的不一样需求；以站在消费者的角度去进行每一次的选购产品，价格的制定，销售的方式。

因为这次创业不以盈利为主要目的，重点是经过这次创业的实践来了解创业过程的每一个阶段。选择进入适宜的市场，如何

进货，向消费者推销技巧等等。学习是我们最终的目的，盈利只是起到一个推动作用，所以我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而这也为我们整个营销区别于其他的商店经营，展开了差异化营销，从而创立独特理念，吸引和稳定我们的顾客。

## 五、管理团队

### 1)团队的构成

团队是自由组成的一个共同体，该共同体合理利用每一个成员的知识和技能协同工作，解决问题，到达共同的目标。众志成城，力量大，成果也大。

团队的构成，具有非凡的意义。选择适宜的人群，适宜的职务安排将是以后工作有效开展的重要因素之一。经过数次严谨的选择，我们的团队已初步成型：

团队成员要求：大局意识、熟悉创业计划的全过程、无私的精神、大度、有活力、团队精神、应变本事等。

### 2)管理规划

团队不一样于工作团体，因为团队既要求对个人负责，也要求相互负责。团队经过其成员的共同努力创造出一个个工作成果，这就使得业绩水\*能够大于所有团队成员个人最佳业绩的总合。所以要想有个好的发展就必须要有很好的预见性，做好管理规划。

a.借用第克泰特法，在那里引申为“专用时间”。团队每位成员根据课表选定自我的工作时间，除去上课外，其他剩余的时间全身心投入到团队所选项目中，尽量不做与项目无关的任何事情。

b.信息分享：在团队项目进行的过程中，每个人都会有相应的实践收获，我们制定特定的时间进行信息分享，包括一段时间内的销售业绩、个人心得等对团队发展有利的信息。

c.分工与合作并存：首先团队成员根据自我职责做好团队分内工作；其次在队友遇到困难时，团队成员要积极主动帮忙队友，并按时按量完成团队任务。

d.会议要求：

——会前团队各成员都不许做好相应的准备，不开无目的、无意义或议题不明确的“糊涂会”。

——联系实际，解决问题，不开传声筒式的“本本会”。

——权衡轻重缓急，抓住重点，不开“扯皮会”。

——讲究实效，不开一报告、二补充、三强调、四表态、五总结式的“八股会”。

——不开七时开会、八迟到、九时领导做报告的“迟到会”。

e.激励政策：团队项目实施过程中，根据团队成员为团队作出的贡献大小及影响程度给予相应的奖励。

f.在团队项目正式启动时，将根据所犯错误的严重程度和造成的损失及影响，给予相应处罚。

## 六、财务管理

凉鞋是一种季节性很强的产品，且受今年气候影响，气温一向很凉，影响了凉鞋的销量，鉴于此，我们坚持保守的财务政策，

。为了实现企业利益最大化，我们尽量降低成本，在人员消费上，压缩每一分钱，绝不盲目开销；在鞋的利润控制上，绝不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面能够增加我们的营业额，另一方面也能够加强我们的人脉关系，在销售的过程中积累人脉也是我们的一种收获。

这一系列严谨的财务管理，都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

#### 1)资金筹集方式

六人共集资\_\_元，其中采购成本为\_\_元，现总营业额为\_\_元。

#### 2)财务历史数据(单位：元)

#### 4)现有资产分析

截止 2023 年\_\_月\_\_日，\_\_创业团队总投资\_\_元，总采购成本\_\_元(包含交通费)，总营业额\_\_元，总库存约\_\_元。经理人员，销售人员，采购人员，财务等工资目前还没结算。

#### 5)财务走势

由于天气转热，接下来的日子里将是凉鞋销售的火热季节，企业预计销售量将猛增，营业额较前两月也有很大提升，同比增加约\_\_%，预计总营业额为\_\_元。

#### 6)财务总结

在这次创业实践中，实现总营业额\_\_元，总利润\_\_元，在接

创业团队成员努力用自我的活力和营销人员的专业水\*,把这两个月的销量提升起来,成功的完成这次创业课程,使\_\_每个成员都从中得到基本创业知识和宝贵的经验。

## 七、机会与风险

### 1)机会

a.随着夏天的到来,气温的升高,越来越多的人在非正式场合选择穿拖鞋,既方便又舒适。

b.拖鞋是夏天大家必备的物品,几乎每个人在夏天都会拥有一双甚至几双拖鞋,它同时也是人们夏天洗澡时必备的物品。

c.拖鞋的价格相对于其它鞋子要便宜许多,所以,很多人更换拖鞋的频率较其它鞋要频繁,尤其有新款出来时。

d.随着新的夏天的到来,许多人原先旧的拖鞋已过时或找不到了,会促使他重新购买拖鞋。

e.我们的位置靠近紧邻一区女生宿舍,不下雨时还能够到宿舍大门口摆摊,能够更方便顾客选购。

f.能够有效利用认识的人,进行广泛宣传。

### 2)威胁

a.学校内外各类便利店很多,这些便利店中有各种款式跟价格的拖鞋出售。

b.由于我们自身的资金限制,使我们每次的进货量跟所进拖鞋的款式不够丰富。

c.

在室外摆摊的时间不多。

d.由于这学期学习任务较重，各成员的课余可支配时间也不尽相同，使在室外摆摊的时间不够稳定。

### 3)应对之策

a.我们无法做到与便利店的款式多样。但我们能够在服务上胜过他们，我们能够供给更多更好的售前、售中、售后服务，以优质的服务打动顾客，争取更多的回头客。各成员加强在销售技巧方面的学习，提高成交率。

b.在我们所买的拖鞋款式不够丰富的情景下，我们能够使我们的产品和质量上胜过其它地方所销售的拖鞋。所以需要进货时在拖鞋的质量上把好关。

c.对于今年雨水较多，影响室外摆摊的问题，我们仅有尽量在天气条件较好的情景下多到室外摆摊，从而使因天气原因引起的损失到达最小。

d.尽量把各成员的课余空闲时间集中起来，合理分配，到达提高在室外摆摊的频率。

## 大学生创新创业项目计划书 3

### 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

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，扩大市场占有率，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\*均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量 and 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。

## .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 ;

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)。

大学生创新创业项目计划书 4

## 一、市场分析

美甲行业蕴涵巨大的利润空间，据专业调查机构报告显示，我国美甲市场每年以 300%左右的增长率迅猛发展。我国具有庞大的消费人群。美甲行业是公认的高利润、高回报的行业，已成为最具前景的投资项目。

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

## 二、现有美甲店与消费者的概况

1. 消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

(1)美甲店铺的专业水\*；

(2)美甲店铺的服务水\*;

(3)美甲店铺的环境;

(4)美甲店铺的美甲师的能力和名气;

2. 消费者对美甲店铺有这样几个要求:

(1)希望美甲店铺在专业技术方面有所提升;

(2)希望美甲店铺的服务环境有所改善;

(3)大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水\*;

(4)希望美甲店铺提升美甲师整体素质;

(5)部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

(6)超过百分之六十的顾客对美甲师的服务和整体素质不满,希望得到改善。

3. 顾客选择美甲店铺的途径;

(1)通过自己的详细了解 and 亲身体会而接受的人数占大多数;

(2)通过美甲师的介绍而接受的占一部分;

(3)通过朋友介绍而接受的又占一部分;

(4)还有的是通过广告慕名而来。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水\*一般,这就给我们行业提出了一个挑战;谁能够让大多数的顾客满意,谁就有机会拥有着巨大的市场。

在这个行业中,美甲师人员流动性较强。好的店铺应在人员培训上多下工夫,同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。

了解员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

### 三、地址分析

主要选择靠近市中心、办公楼集中区域，内部设置应做到淡雅脱俗，有品位，面积约 10~90\* 米。门市房租金比较昂贵，越来越高。如果首期投资不想那么多，可选择在美甲店比较集中，商场附近，商场内，名牌小区门口，大学附近。有停车位最好。店面租金选择在月租 500~\_\_ 左右便可。租金再高美甲利润虽大但是去掉这些开销基本持\*了就。包括工商、税务、水费、电费、员工工资、电梯楼又包括电梯费、物业费等收费项目。

### 四、开店投入

#### 五、受欢迎的美甲店铺服务方式

(1)在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合。每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(2)美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(3)每一位美甲师都应该做到：她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

(4)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，

从而真正的满足顾客的需求。

(5)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的。

(6)提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(7)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

## 六、项目未来

随着本行业的发展，美甲将成为美容行业中的一大分支。随着店铺发展，可向分店及连锁方式发展，前景广阔。

### 大学生创新创业项目计划书 5

#### 一、创业背景

据我\*威机构对\*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\_\_的\_\_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\_\_，流行于\_\_，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

\*是一个人口众多的国家，随着\*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\*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

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/418133034015006043>