

“抓个娃娃”

创业策划书

2024年8月30日

摘要 ····· 3
1 公司概况 ····· 6
2 产品和服务 ····· 8
21 产品/服务 ····· 8
22 核心竞争力 ····· 8
3 行业及市场分析 ····· 9
31 行业趋势分析 ····· 9
32

大学城现状分析 9
32 目标市场及分析 9
4 目标 10
5 推广策略 10
6 管理结构 .....
7 SWOT 分析 .....
71 优势 .....
72 劣势

·····
·····
·····

摘要

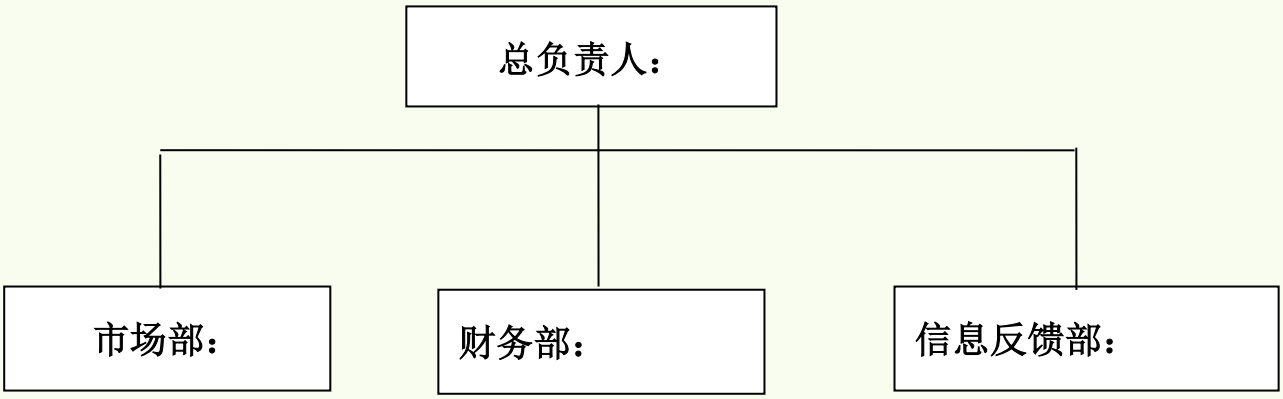
（一）创业宗旨

绝大多数人都对可爱的娃娃没有抵抗力，不管男生女生，小时候都有一个属于自己的娃娃。而各式各样的娃娃又承载了一代代人的文化记忆和童年欢乐。无论你是学生党还是上班族，在这里你都能重拾儿时的欢乐。放下手机，忘记烦恼。带上朋友，带上爱人，带上孩子，一起来“抓个娃娃”体验快乐与充实。

（二）店面简介

本店主要经营：普通版娃娃机 豪华版娃娃机 兑币机 推娃娃机 剪娃娃机 推币机 自动兑币娃娃机

（三）主要管理者



职务	姓名	性别	籍贯	电话	备注
总负责人					
市场部负					

责人					
财务部负责人					
信息反馈部负责人					含维修人员

（四）产品服务介绍

1 本店为顾客提供智能兑币服务（支持微信及支付宝）

本店同时提供抓娃娃机供顾客消费　　3 本店的所有娃

证款式的新颖品质精良物有所值

（五）行业及市场分析

A 行业状况：国内的抓娃娃行业尚算发展混沌期中，就研发水平来说，还是比较一般，并没有达到我国网游和游的水平，不过几大厂商近段时间的产品来看，还是下了一定功夫有一定水准的。2024 年以来，抓娃娃机如雨后春笋迅速在各大城市涌现，且主要集中在一线城市超市学校地铁等人流量大的地方。二三线城市则发展较慢，投资潜力较大。

B 市场分析：从大的范围来看，中国抓娃娃机行业处于高速发展

时期，国内诸多人瞄准商机，迎流直上，仅仅借助一隅之地，在低人工成本，高初期投入，高地租的情况下，通过长期资金周转回收，依旧从中获取了高额利润。

从小的范围来看，目前学校周边里还没有一家专营抓娃娃的店铺，

部分大型超市与万达广场有少数机器，但几乎是摆设并没有作为销售重点，娃娃款式普遍陈旧，所以我们店铺一旦开业，就填补了抓娃娃行业在学校里的空白，从我们前期做的市场调查来看，93%的受访者认为学校现有的抓娃娃机无法完全满足她们的需求。

（六）目标

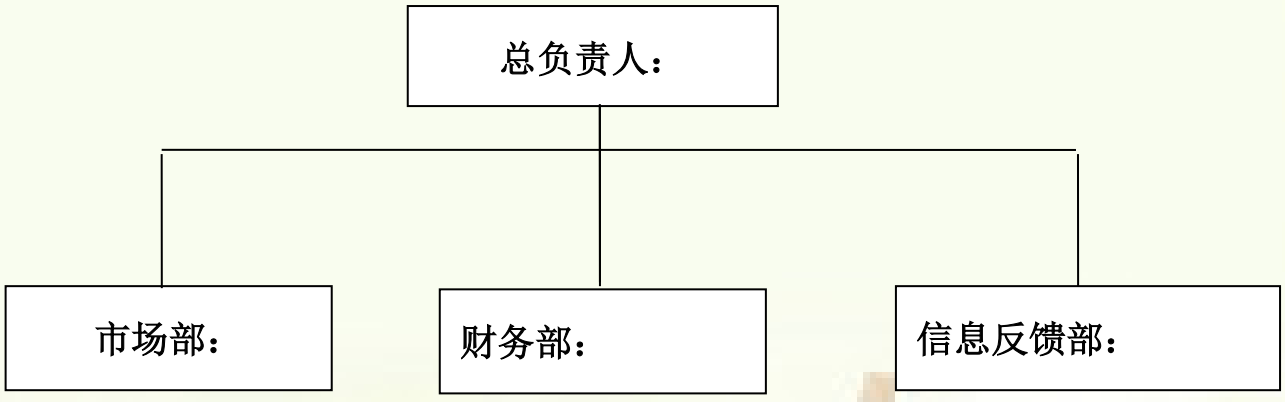
立足于大学校园，以在校大学生为主要的销售目标，坚持诚信经营薄利多销的原则，逐步打开现有市场局面，并有计划的在周围大学发展代理，开发其他学校市场。

（七）营销策略

价格上将始终坚持薄利多销的原则，同时经营初期将采用有形和无形两种宣传方式，所谓有形，是指宣传单宣传横幅等。但是我们将会把大部分的精力放在无形的宣传上，即“口碑效应”，通过我们的优质服务和精良的品质来赢得良好的口碑，让消费者做我们的宣传者，同时将逐步推出会员折扣卡以及各种促销让利活动。

（八）管理机制

主要股东



进货费用	60000 元

（九）财务预算

装修费用	5000 元
前期宣传费用	1000 元
其他	2000 元
流动资金	5000 元
总计	73000 元

（一）公司概况

公司资料

a 公司名称：抓个娃娃

b 启动资金：73000 元

C 总负责人：

d 经营范围：娃娃机　兑币机

e 主要股东：

股东名称	出资总额	出资方式	股份比例	联系方式
				1

12 团队成员介绍

总负责人：

市场部负责人：

财务部负责人：

信息反馈部负责人：

13 日常管理

日常事物主要由创业小组各个组员管理，按组员的自身特点采用分块负责的方式进行日常事物的管理。重大事件的决定与处理会和负责人采用会议商讨的方法，共同决定处理。店面的管理一般采用轮流值班制度，值班期间店内的安全及卫生等日常维护项目，由值班员负责。

（二）产品和服务

21 产品/服务

2 经营产品：娃娃机　兑币机

212 产品特色：与普通店铺运作的娃娃机相比，我们的娃娃外形更加精美，款式更加的新潮，娃娃机更加运行合理。产品更新速度更快，同时提供以大换小服务，使顾客在消费的同时增强动力，刺激消费。

213 服务对象：目前主要服务对象为在校学生及附近白领等。

22 核心竞争力：目前学校没有一家专门经营抓娃娃的店铺，然而娃娃机男女老少适宜，大学城学生约有 12 万左右，我们专营抓娃娃，填补了这一行业的空白，因为我们更专业，所以我们更有竞争力。

（三）行业及市场分析

31 行业趋势分析： 从我国娃娃机行业发展的历程来看，目前娃娃机行业处于一个稳定快速发展的阶段。未来 3～5 年内，随着国民经济的持续快速增长，以及人们物质文化生活水平的不断提高，娃娃机行业的消费必将更加大跨步地向前发展。

32 校内现状分析： 目前校内所售娃娃机内娃娃款式陈旧，品质低劣而且没有专门运作娃娃机的店铺，校内师生人数约 12 万，在前期的市场调查中发现，93%的受访者认为学校附近现有娃娃机无法完全满足他们的需求，更有 74%的受访者希望学校内能有一家娃娃机专营店，因此本项目的市场前景是广阔的。

33 目标市场： 市场调查中，我们发现学生（特别是女生）对娃娃的需求是很高的，而且要求也越来越高，所以我们的市场主要是面对广大的学生群体，主打中高档次娃娃机，此外学校的老师后勤人员也是我们的目标人群，并将逐步向整个大学城发展。

目标市场分析： 我们主要的目标客户是本地域学生，从前期所做市场调查来看，绝大多数同学乐意于平时花点小钱一起娱乐，一起抓娃娃，不过超过 90%

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/438130116050006116