

# DIY 商业项目计划书

## 目录

一、项目简介 .....	1
(一)项目概述 .....	1
(二)原因分析 .....	1
二、市场分析 .....	1
(一) 目标顾客的描述 .....	1
(二)行业分析及其变化趋势 .....	2
(三)企业估计的市场占有率 .....	3
(四) SWOT 分析 .....	3
三、市场营销分析 .....	4
(一)产品计划 .....	4
(二)价格计划 .....	6
(三)选址计划 .....	7
(四)促销计划 .....	7
四、 企业组织情况 .....	8
(一)核心人员 .....	8
(二)企业组织结构图 .....	10
五、法律形式的选择 .....	10
(一)法律形式 .....	10
(二)原因分析 .....	11
六、启动资金预算 .....	11
(一)营运前支出 .....	11
(二)营运前期支出 .....	12
(三)启动资金 .....	13
七、 财务计划 .....	13
(一)销售和成本计划表 .....	13
(二)现金流量计划表 .....	14
八、 风险评估 .....	15
(一)可能遇到的风险 .....	15
(二)规避风险 .....	15
九、附录 .....	16

....

.参考资料.

....

## 一、项目简介

### (一) 项目概述

当今社会，随着科学技术的不断发展，越来越多的产品成流水线型成批产出，样式、材料如出一辙，无法满足人们的需求，而别出心裁的DIY物品正好顺应了人们此种要求与希冀，也越来越流行，越来越时尚。自己使用个性的DIY用品，不用胆怯满大街都是和你一样的；制做个性的DIY物品送人，也是颇具新意，意义独特。与此同时，在实践中体验动手的快乐，享受品质生活。

就目前而言，在黑龙江大学此类型的店几乎毫不可见，然而需求个性的DIY用品的人数确却是与日俱增。在小康社会的今天，不希冀使用大众化物品的人、送礼想送出新意的人随处可见，然而，目前的市场并未能满足人们此类迫切的需求，也由于没有自成体系而价格昂贵，性价比极低，让人望而却步，需求得不到满足。

随着生活质量的不断提高，相信人们对个性的DIY物品的需求只会与日俱增，不断增强，这个由大学生引领的时尚潮流也将大面积的扩散开来。

### (二) 原因分析

我公司主打产品是蛋糕和巧克力，主要体现一种时尚潮流，特别是在大学里。不少女生都有自己的Style，喜欢与众不同。所以，我们认为，DIY蛋糕和巧克力会很受欢迎。而且，自己制作送朋友、亲人都能很好的表示心意。而果汁，向来是大家的爱慕，尽管食堂也有，但是，我们体现的使用一种新潮，希冀能够为大家树立我的风格我展示的思想。

## 二、市场分析

### (一) 目标顾客的描述

我们的目标市场选为大学生和年轻人。他们除了能很快了解时尚动态，又喜欢表现自己，并且他们所花的钱是不吝啬的，也是充裕的，所以我们的“完美体现自身个性”一定会吸引他们的光顾。

.参考资料.

....

细分市场(1)黑龙江大学校区内的泛博师生,年龄在 18 岁至 60 岁之间,学生月生活费主要依赖父母,约为 1000 元摆布,品牌偏好不明显的消费群体。

细分市场(2)黑龙江大学校区周边企业职工,年龄在 18 岁至 60 岁之间,收入在 1000 元以上,对 DIY 食品的需求较大,品牌偏好不明显的消费群体。

主要销售对象性格特点:追求个性化,勇于尝试、渴望超越;独立一代,追求自由,希冀自己的个性能够得到自己看重的群体对象的认同,特别是得到同一群体的人的认同;展现自我的欲望非常强烈。

## (二)行业分析及其变化趋势

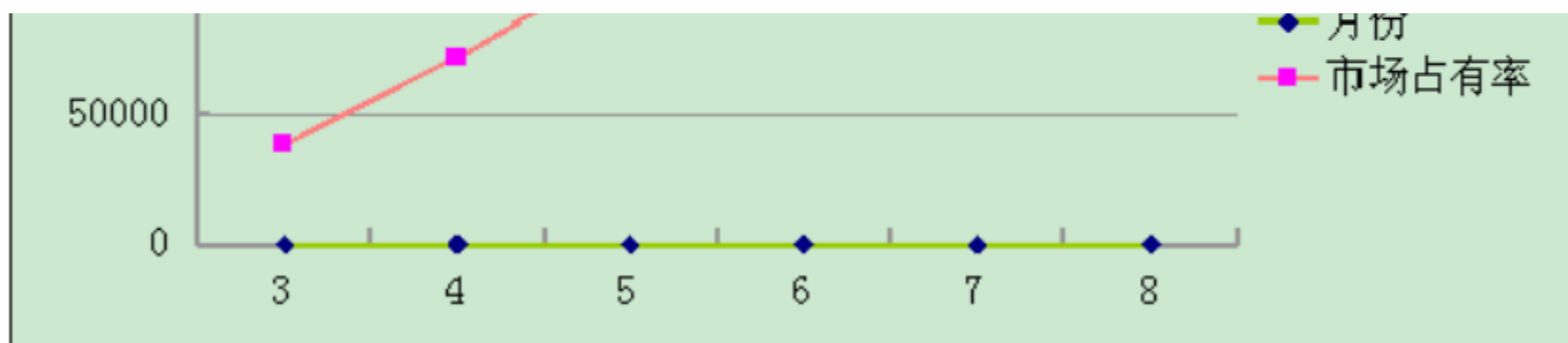
DIY 行业,是以我们很熟悉的个性礼品定制产业为主,由最初先在国外流行再到国内的兴旺,目前国内的个性礼品定制产业发展一片大好,非但推动了礼品业的发展,而且成为了最为朝阳的产业。国家“十一五”规划已经把创意文化产业作为调整经济结构的重要举措,从中央到地方出台了一系列鼓励创意文化产业发展的政策措施。文化部明确提出在五年内文化产业要实现年均 15% 的增长。北京、上海、浙江、广东、云南、重庆、四川、河南、山西等诸多省、市提出建设文化大省、文化强省的目标,在规划中都提出文化产业要高于 GDP 的增长速度,作为创意文化产业的 DIY 行业市场不会萎缩

步入 21 世纪的第 2 个 10 年,DIY 行业仍然面临一系列不确定因素。一是随着全球经济的复苏,大宗商品价格持续高位波动,带动原料价格上涨,国内劳动力、能源动力等生产要素价格也呈现明显的上升走势,DIY 企业的成本压力将明显增加。二是随着国内通货膨胀预期加强,国家货币政策向紧缩微调的趋势已经显现,DIY 企业的融资难问题可能会更加突出。三是贸易保护主义抬头将是全球经济复苏进程中难以避免的问题,2022 年我国 DIY 行业遭遇国际贸易磨擦的风险仍然较高。四是随着美元流动性迅速提高,人民币升值的压力正在日益凸现,进一步增加了行业出口的不确定性。

综上所述:DIY 行业尽管面临着一定的障碍,但是总体形势依然是很乐观的,我们选择这一行业作为创业项目有着很大的优势。

....

### (三) 企业估计的市场占有率



由于 7、8 月为各高校放暑假的时期，而我们的主要目标顾客是黑龙江大学以及周边各高校大学生，因此我们的销售会受到一定的限制，但是总体市场占有率依然呈缓慢上升的趋势。

### (四) SWOT 分析

#### 1、优势(S)

首先，能够很好的了解顾客的心理需求，因为我公司成员也是在校大学生；其次，地址在学校内，方便同学制作；第三，时尚性、多样化，这是针对蛋糕的样式来说的，我公司为女士及男士提供了不同口味的，以满足大家要求；第四，知识性，顾客除了可以学会制作蛋糕，还可以享受其中乐趣；第五，合作性，这主要指领导与员工，领导与顾客，员工与顾客，顾客与顾客之间合作的事业，这体现了公司的和谐性，人性化；第六，优惠多，我公司会提供有奖赠送活动。

#### 2、劣势(w)

由于我们缺少经营经验，预期前期投入的成本会比较高，价格稍高，新近入市场得到消费者的认可尚需一段时间。由于周围有类似的店，所以不知消费者是否喜欢本店的经营项目或者他们新鲜感所能持续的时间。

#### 3、机会(O)

.参考资料.

....	<p>机会 (O)</p> <p>由于 80、90 后的学子对新鲜事物的好奇心较强，且本店产品价格适中，是他们所能接受的，具有可行性。</p>	<p>威胁 (T)</p> <p>在潜在竞争对手进入之前以自身优势占领市场，打出自己的品牌；随着经营经验的积累，随时准备扩大规模，抢占新的市场。</p>
4、威胁 (T)	<p>适应市场需求，改变传统的经营模式，为学生提供自己动手的机会。</p> <p>随着本校区的进一步扩建及周围地区的发展，势必会有些潜在的竞争对手进入，对我们的店构成威胁。</p>	<p>根据市场变化及竞争者的状况及时作出反应，不断自主创新，在适应市场的同时引导市场。</p>
劣势 (W)	<p>前期做好广告宣传，并将可能出现的效益不佳甚至亏损作为前期投入成本；根据前期浮现的以外情况，灵便经营，不断改变策略。</p>	

### 三、市场营销分析

#### (一) 产品计划

##### 1、产品清单

蛋糕类	
鲜果百老汇	日不落大道
伯爵夫人	百果黛
柠檬雪坊	缤纷圆舞曲

....

紫色梦境	绿野仙踪
南国风情	芳香果园
果汁类	
鲜橙汁	苹果汁
黄瓜汁	西瓜汁
鲜果蔬汁	猕猴桃汁
香蕉奶昔	草莓奶昔
苹果香瓜汁	苹果牛奶汁
巧克力类	
榛子巧克力	杏仁巧克力
牛奶巧克力	酒心巧克力
香橙巧克力	柠檬巧克力
奶油巧克力	心形巧克力
黑巧克力	纯巧克力
包装品类	
拉花	蛋糕盒
礼品卡	礼品盒
简易餐具	蜡烛
杯子	

## 2、包装情况

由于我们是 DIY 手工坊，所以我们产品的包装都是顾客根据自己的喜好自主选择的，我们提供免费的包装同时还出售多种多样的包装礼品盒、拉花、杯子、蜡烛、刀、叉、蛋糕盒、礼品卡等包装用品，每一个人都可以依据自己的要求挑选 合适自己的包装。

## 3、差异化

和传统的蛋糕店不同的是我们为泛博客户提供的主要是制作的乐趣，在我们店里非但能 DIY 蛋糕还能自己动手制作果汁和巧克力。如果你是要选择送人的礼品的话自己动手更能表达礼品之中的情谊，所以 DIY 的礼品是更好的选择，此外，

.参考资料.

自己动手制作的食品安全也可以更好的保障。

## (二) 价格计划

蛋糕类				
产品	成本价	需求价	竞争价	最终价
蛋糕(6寸)	30	70	80	59
蛋糕(8寸)	50	110	120	99
蛋糕(10寸)	70	140	160	129
蛋糕(12寸)	90	180	200	169
蛋糕(16寸)	110	230	260	199
蛋糕(18寸)	140	260	290	239
果汁类				
产品	成本价	需求价	竞争价	最终价
果汁(小杯)	3	9	10	7
果汁(中杯)	5	13	15	11
果汁(大杯)	7	16	20	15
巧克力类				
产品	成本价	需求价	竞争价	最终价
巧克力(6颗)	12	30	40	25
巧克力(8颗)	16	45	55	39
巧克力(12颗)	24	60	80	46
巧克力(16颗)	32	80	100	69
巧克力(18颗)	36	90	110	79
巧克力(20颗)	40	100	130	99
巧克力(25颗)	50	130	150	119
产品	成本价	需求价	竞争价	最终价
拉花	0.5-2	1-5	1-5	15
礼品卡	0.5-1	1-2	1-2	1-2
简易餐具	1-3	2-5	2-5	2-5

参考资料.



....

蜡烛	1-5	2-10	2-10	2-7
蛋糕盒	2-5	2-5	2-5	5-10
礼品盒	2-5	2-5	2-5	5-10

### (三) 选址计划

#### 1、 选址

DIY 手工制作店选址在黑龙江大学 4 号楼创业园，租赁面积： 40 平米，租金估算：每月租金为 1200 元。

#### 2、 原因分析

(1) 在校园客流量较多，可使多数人就近买到需要的商品，部份的消费者是由于路过而随机地去消费，因此，具有很大的消费潜力可以挖掘；

(2) 人口密度高，人口集中的地方是适宜开的。因为人口一多，对商品和各类服务的需求也大，商业机会也就比较多。如果能在这种地方设置一个能为顾客提供优质服务的，那就会有做不完的生意。而且，这种地方顾客的需求比较稳定，销售额也不会骤起骤落，能够保证商店的稳定；

(3) 创业园中有超市，饰品店，书店等等吸引消费者的地方，把乐活 DIY 主题工坊设在这样的地方，营业额必然高。这就是所谓寸土寸金的地方，有实力的经营者普通都会重金以求。相反，如果饼店开在人迹罕至的地方，营业额难以提高租金再便宜也缺乏经营价值；

(4) 环境舒心，肃静，适于 DIY 创造。

### (四) 促销计划

#### 1、 广告 (Advertising)

##### (1) 户外广告

在宣传栏里张贴海报，在最短的时间内引起消费者的响应；

在主要路口和餐厅门口散发传单，提高蛋糕房的知名度，使促销信息能即将让目标消费群体知道；

在春夏秋冬或者各个节日推出不同的广告口号，张贴在店面门口或者宣传栏上，吸引消费者观看。

##### (2) 报纸

.参考资料.

....

开业之初，在院系简报作广告宣传。

### (3) 广播

☞开业宣传：

“一个由学生创办的面向泛博学生的乐活 DIY 主题工坊开业了，以蛋糕，果汁和巧克力为特色，可承接生日宴会，节日聚餐等，这里有高质量的服务，高质量的就餐环境，让每一个大学生可以消费的起的价格。本店提供 DIY 指导，丰富您的课余生活，为您提供制作爱心小礼物的场所。

②不定期的为全校师生点歌

### (4) 网络

☞开业宣传：

②以讨论的形式，在美食美景版块开辟专栏：请您对乐活 DIY 主题工坊提意见；

③参预网上的团购活动，在美团、拉手等团购网以促销价格吸引消费者。

## 2、人员推销(Personal Selling)

根据我们店的实际情况我们不使用人员推广

## 3、营业推广(Sales Promotion)

(1)和本店开业同天生日的师生们，购买本店生日蛋糕可享受 5 折优惠(购买时请持身份证)

(2) 以消费价格为点数积分，以点数兑换奖品，1000 点成为会员)

## 4、公共关系(Public Relations)

(1)资助并参预学校组织的各种文体活动，扩大知名度，树立良好的形象

(2)建立饮食文化，并在适当时机进行宣传、周到的服务、营造环境气氛、口碑宣传和特色经营

(3)密切与学校、教师及学校内各种团体的关系

# 四、企业组织情况

## (一) 核心人员

XXX

主要从事原材料的采购和提供创意

### 1、相关经验

.参考资料.

....

从事过相关原材料的采购，能够保证材料的质量。

## 2、专长

比较了解大多数顾客的需求能够敏锐地发现新市场和满足新的客户需求，为不同的客户提供他们所需要的原材料。使我们店时刻跟上社会新潮流的脚步。

### **XXX**

主要从事公司财务方面的活动

## 1、相关经验

正在攻读财管，而且有实习经验。

## 2、专长

熟知国家财务法律法规，具备扎实的财务知识、熟练掌握财务工作流程；能熟练操作财务软件；认真细致、为人朴重、稳重诚实、责任心强，有良好的职业道德。

### **XXX**

主要从事运营管理和协调沟通方面的工作

## 1、相关经验

曾经多年从事管理方面的工作，并且曾经在社团外联部工作，表现良好，工作成果显著。

## 2、专长

积累了极强的行业市场拓展能力及市场洞察经验，具有丰富的谈判技巧，良好的沟通与协调能力，反应力与自信心超强，敢作敢当，敢于挑战，能承受高强度的工作压力。

### **XXX**

## 1、相关经验

从事过相关方面的工作

## 2、专长

熟知法律，有很好的管理能力

### **XXX**

## 1、相关经验

做过培训工作

.参考资料.

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/578136007017006065>