

2023 创业项目计划书范本

推荐文章

- 奶茶店创业计划书十篇 热度：
- 互联网创业项目计划书十篇 热度：
- 大学生创业计划书精选十篇 热度：
- 创业项目计划书模板十篇 热度：
- 大学生创业计划书实用十篇 热度：

2023 创业项目计划书范本（通用 8 篇）

你知道创业项目计划书范本怎么写吗?看看吧。在社会不断向前发展的今天，创业计划书对我们来说越来越重要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。以下是小编帮大家整理的2023 创业项目计划书范本，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

2023 创业项目计划书范本（篇 1）

一、基本情况：

1、企业名：百货超市

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的镇中心，这里是人流的中心集合处

4、经营地点：广东省清远市阳山县七拱镇

面积：占地大概 150 平方米

选择该地点的理由：因为镇中心处没有一间较大的超市，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、创业者个人情况：

姓名：张文健

性别：男

年龄：21

文化程度：大专

相关工作经历：曾经在商店里卖过东西，懂得一点怎样经营，但

在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

二、立项概述：

我是一名大学生，专业是计算机专业，从小对经营方面感兴趣。现在将要大学毕业了，凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的乡镇开一间超市，用此来发展自己乡镇的经济，是广州市的许多超市吸引了我，我去超市购物时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有非常大的风险的，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证人民的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

三、市场调查(见表)

商圈范围

潜在的消费群体

消费能力

竞争情况

市场潜力

徒步商圈(200—500米半径范围内)

居民区

消费能力高

附近只有一间不算很大的超市

人们生活水平提高，需要的物质有所增加，生活方式改变，大多数消费观念增强，消费结构合理

居民住宅

消费能力中等

附近有一间中学

生活商圈

(500—1000米半径范围内)

邻近有几个村子

消费观念增强，消费水平提高

有较多的商店，但销售的东西比较少

四、对其它大型超市的调查：

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、停车场的设计、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查。对竞争商店商品品种齐全的程度、商品的价格带、商品的品质、货源供应等情况进行调查分析超市 syb 创业计划书 超市 syb 创业计划书。

4、顾客层次的调查。主要从年龄层次和收入层次进行调查。

5、店铺运营管理调查。对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。

需求与供给的关系有以下几种类型：

①需求旺盛，供给偏低型；

②需求旺盛，供给旺盛型；

③需求不旺，供给也不旺型；

④需求不旺，供给旺盛型。从仓储式超市选址看，其立地商圈内需求与供给关系呈现出第一种类型最佳，第二种次之，第三、第四种类型要尽力回避。对需求和供给的调查，要注意对潜在需求和供应的调查，要特别留意可能会引起供需变化的一些因素的发展趋势。

6、仓储式超市的调查：

在仓储式超市选址时，除了对以上大的项目调查外，具体地点选址还必须对以下几个虽属细节问题但又颇为重要的几个因素进行调查。

可见度。可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度。场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大。因此仓储式超市选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口。

适用性。如果要征用土地建房子要考虑土地面积形状与商店的类型是否相符，如果租用现成的房子则要考虑建筑的构造、材料、立面造型及其可塑性，仓储式超市货架比一般商场的高，相应地要求建筑

物的层高也比较高。同时还要了解有关城市建设发展规划要求，详细了解该地点的交通、市政、绿化、公共设施、住宅建设或改造项目的近期、远期规划。

交通便利性。主要了解两方面的情况：

a、是该地是否接近主要公路，交通网络能否四通八达，商品从火车站、码头运至商店是否方便，白天能否通过大型货车，因为大城市普遍对大型货车实行运输管制，中心区许多街道不允许通货车，有的只允许夜间通车。

b、是该地是否有较密集的公交汽车路线经过，各条公交路线的停靠点能否均匀全面地覆盖整个市区，当前我国私家车普及不广，这点显得尤为重要。因为这直接关系到顾客购物的便利程度。

五、开业前的市场调查：

在开超市之前得访问一些超市和商家，仔细观察了消费者购物的情况，并询问了一些消费者，比如：不同年龄、不同职业、不同收入水平的消费者，有着不同的购物习惯和消费需求，我认为精明的商家在经营过程中要不断的揣摩各种消费群的心理变化和需求变化。

1、品牌偏好明显，受文化需求的影响大于价格上的诱惑超市 syb 创业计划书工作计划。高收入群体多为高学历、高品位、高消费需求的“三高”消费群体，易于接受新事物和大品牌，并会由此产生相应的品牌偏好

2、购买数量较大，购买频率和次数较少。高收入群体忙于工作，因而他们在生活上表现出极大的不规律性。除周末以外，逛街购物对他们来说只能是一种“奢侈”。但是若进商场购物，他们购买的数量很多，从吃的、喝的到用的，一消费就是数百元。据了解，这种“集中购物”的消费者并不少，在周末购物群中占了很大的比例。

免责声明：本文仅代表作者个人观点，与本网无关。

2023 创业项目计划书范本（篇2）

随着社会的发展，人们生活节奏的不断提高，大家对快递服务的要求也越来越高，作为大学生的我们，在网购市场风起云涌的年代，快递服务在大学校园也迅速流行。在我们咸宁学院，快递服务业却处

在两难的境地，存在一定程度的市场空缺，需要我们建立校园快递服务平台进行填补。同时在社会主流都在追求快速生活时，总有不少年轻人颠覆了传统意义上的“快递”概念，“慢递”作为一种全新的邮递概念正逐渐被越来越多的人接受。所以，我们计划打造一家以校园快递业务为主，以 Romantic Mail（咸宁慢递业务）为特色的速度“弟”工作室。

一、项目介绍及分析

（一）校园快递业务

1、业务介绍

（1）在固定时间内（如中午 12：00-14：00 和下午 17：00-19：00）由各快递公司业务员准时将最新一批的快件送到我们工作室，我们安排专人签收，再按东西区、楼栋整理分类完毕后在当天中午或下午有我们安排人员将所有快件派收件人寝室

（2）学校师生将需发送的快件送到我们工作室（我们也可上门取件），我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政 EMS、武汉特能。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式；而中国邮政 EMS 的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政 EMS、申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

（1）快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

（2）派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

（3）时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

（1）宏观环境分析：当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

（2）产品及服务分析：我们立足于咸宁学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

（3）行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

（4）消费市场及购买力行为分析：各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

（二）Romantic Mail（咸宁慢递业务）

1、项目介绍：“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情

正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义。Romantic Mail 就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

（1）宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度，Romantic Mail 契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托，Romantic mail 就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物，Romantic mail 可以帮助你，按时的送出这份礼物。

（2）产品及服务分析

我们主要以定时信件、定时送礼物、定时发贺卡为主，另外销售一些小礼品，贺卡等等，为达到能中远距离的递送，我们将通过我们搭建的平台很好的与快递公司取得联系，并与之合作。我们会定期举行心理交流会，同时也举办类似于“把今天寄给未来”的公益活动（3）行业竞争与状况分析精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下 Romantic mail 在学校内定能掀起一波热潮，Romantic mail 的 Romantic 气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

（4）消费市场及购买力行为分析

Romantic mail 帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为 25

元，两年为 30 元，每增加一年，费用增加 5 元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

二、经营战略

1、团队精神：诚实 敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

3、战略目标： 用一个月时间与各快递公司协商，进行免费配送和收件，在零误差的基础上建立长久合作联盟，实现双赢，用一年的时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合本校特点，探索适合自己的发展道路。用两年的时间巩固自己的店面基础，制定出一条适合本地区经济发展的战略并住自己的特色，用三年的时间做成本地足有一定规模和一定竞争实力的速度“弟”服务俱乐部，打造成咸宁学院首家心理交流平台

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

a、通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b、通过 bbs 等立体媒体介绍我们的优质服务

c、开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a、我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b、多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

三、初期运作

(1) 工作室选址：西区宿舍楼下

(2) 店面设计：装修的没有必要太追求豪华，简约，简单，大方，有自己的独特风格，以暖色调为主，以心愿墙为特色

(3) 工作准备：

a、与各快递公司友好协商后签订合作合作

b、办理合法的营业执照和行业准入证

c、准备流动资金

d、团队保持目标一致

四、财务预算

(1) 资本结构：采用股份制合作方式

(2) 销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3) 前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以 Romantic Mail（校园慢递业务）为特色的速度“弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在 60 平方米。店里装修相对简单，估计 2 万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在 5 万元左右。

五、SWOT 分析

(1) S（优势） 我们很好的契合了学校快递公司与师生之间的中间点，提供轻松、安全、高效的快递服务；同时，我们率先提出新的慢递业务，集新颖、时尚、感情于一体

(2) W（劣势）

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

(3) O（机会）

学校的网购市场很大，快递市场也随之兴起，故发展校园快递服务业是必然趋势；随着武汉慢递业试营成功，在咸宁打开年轻人喜欢的慢递市场也是必需的

(4) T（成本）

除装修的固定费用外，需要的成本不多

六、管理结构

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

七、风险管理

（一）风险分析：

1、校园快递服务是新兴得服务行业，必须建立在 高度信任的基础上才能成功运作，怎样做大批 量的快件收发业务的确值得思考，虽然咸宁学院这块市场还是空白，但有很多潜在对手，他们有可能后来居上。

2、慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数。

3、慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管， 需要大量成本。

2023 创业项目计划书范本（篇 3）

一.产品(服务)介绍

1.本店主要经营各种咖啡、奶茶、啤酒，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔、果啤，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和爆米花，薯片等。

2.本店主要为情侣设计，也主要是针对大学生。内设小隔间，每个隔间风格各不相同，赤、橙、红、绿、青、靛、紫是各个隔间的主打颜色。在颜色的基础上，通过对摆设的布置突出各种主题。红的热情，绿的清新，橙的温馨，紫的浪漫，同时还包括一个大的隔间，约 12 平米。供朋友聚会，生日聚会使用。因为房间有限，使用需要提前预约。

3.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，儿童节：推出卡通形状的塑料杯。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。

4.同时，本店还办理情侣会员卡，会员积分享受优惠或者礼物兑换。

5.不断变换包装来满足消费者的需求，根据消费者的爱好挑选吸管的形状，颜色。以及通过调查选择杯子图案。

6. 店内服务员男女人数相同，各穿不同颜色情侣装。给人耳目一新的感觉。同时也减少学生顾客的尴尬。

二.公司概述

本店名“某某饮品店”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，专门针对大学生情侣设计。为情侣提供一个休闲私密而且温馨的地方。爱是一个永恒的主题。“某某饮品店”可以让人无限遐想，“爱我吧”“让我们相某某饮品店”不同的人会有不同的扩展。

这也是一种引人注视的企业文化。

“某某饮品店”选址在大学生较集中的中心点，可以有源源不断的客户群。本店的特色不在饮品，而在于独特的环境和服务。给人提供一种新鲜感。用新鲜的企业文化来征服消费者并获得更多的忠实顾客。

1、公司宗旨

以大学生情侣为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更特色的服务，吸引更多的客户。

2、经营目标

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的市场份额。

3、产品优势

奶茶品种繁多，可供顾客选择的空間大，又不乏特色(其中养生奶茶最受欢迎)，制作奶茶的速度快，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品不同包装和服务。

4、管理团队

在我们这个创业团队中，总共有六人，分工如下：

制作、销售、现金结算、服务、店面整理、材料订购。

5、公司标志

一颗带翅膀的心，翅

膀上面写着某某饮品店，是爱的传递。里面写的贴心服务是我们想给顾客的承诺。

三.市场需求与竞争分析

1.市场需求分析

除了一些大品牌的咖啡屋，像万达的星巴克等，其他大多数热饮冷饮店都是顾客买了就走，很少有提供一个温馨场所的环境，许多原料直接露天摆在外面，而且放置原料的地方，都不是很干净，容易让客户反感。

2.竞争分析

(1)波特五力模型分析

1.现有竞争：在市场中发现“某某饮品店”的直接竞争对手是星巴克这样大品牌的饮料店，但它的大多数顾客是小资群体，产品价格定位比较高。通过两者比较，“某某饮品店”更适合学生这样的消费群体。

2.潜在竞争者：面对学校周边这样的环境，很多学生也有开类似“某某饮品店”这样奶茶店的想法，但由于管理经验不足，容易导致店面在中途夭折，为此，“某某饮品店”对于创业谋划已久，编写计划书，布置任何细节，减少风险。

3.替代品：对于奶茶的供应，各种大小超市都有所供应，他们都有“某某饮品店”店的各种产品，但相对而言，“某某饮品店”更加注重氛围，在提供饮料的同时，“某某饮品店”可以带给顾客一个流连忘返的温馨小屋。

4.买房的议价能力：对于学校周围目前还没有一个这样适合大学生消费的场所，市场空白，广阔的市场需求，有限的市场供应，在产业初期阶段属于卖方市场。“某某饮品店”的消费群体主要为大学生情侣，“某某饮品店”将不断创新，吸引回头客的光临。

5.供应商的议价能力：“某某饮品店”所用原料为果肉、纯净水、奶茶粉等，一些市场上广泛普及的，供应商无法垄断“某某饮品店”

产品的供应，为原料的供应提供了安全保障。

(2)swot 分析

四.组织管理

1 组织架构

根据店面的特点和发展方向，组织架构采用扁平组织结构，在这种结构形式下，指挥命令系统单一，决策迅速，命令统一，容易贯彻，另外每个成员的责任和权限相当明确，容易维持组织纪律，确保组织秩序，该模式结构简单，管理费用低。

2 职务分析

店长：负责店内日常管理以及监督各部门工作。

财务处：对于采购原料，员工工资，收支帐的计算汇总。 后勤处：负责原料的采购，提供最新的创意计划。

后厨处：负责制作饮料。

服务员：为顾客提供最直接的服务，端饮料，收拾餐桌，店内卫生。

3 企业人力资源管理

1 员工招募：根据店面的实际发展需求，从内外部两个渠道招募。内部招聘主要通过，内部晋升，工作调换，工作轮换等方法从内部人员中选择出合适的人补充道空缺和新增岗位。外部招募主要通过宣传单的发放及同学之间的介绍推荐等方式。

2.员工培训：对于后厨，定期对员工进行在职或脱岗学习奶茶、果汁的先进做法。对于服务员，定期对服务人员的服务态度进行培训，告诉员工做什么，怎么做。

3 员工绩效考核：设置一种服务卡片，让顾客给与打分，分为满意，一般，不满意三种标准。

4 企业薪酬制度：底薪+ 提成(或者饮料票)

5 员工激励：物质激励和精神激励相结合，正激励与负激励相结合。

五.营销战略

“某某饮品店”的营销战略从 4p 营销战略方面着手，全面进行营销一促进店面收入。

1、 product：我个人认为一切的成功首先在于产品本身的质量，

只有产品质量过关才能赢得消费者赢得市场，才能在竞争激烈的相同产业或替代品种占领领先地位。首先，我们点的产品要干净卫生，符合国家产品质量要求，例如：有的奶茶中的珍珠粒使用工业胶成分，严重损害消费者的身体健康，我认为这是一种很急功近利很不道德的行为。其次，在质量有保证的前提下，要推陈出新，奶茶还有另外的一些饮料，不同的口味或者不同的房间色调都要对应的用不同的杯子，给消费者耳目一新的感觉，杯子也根据不同的房间风格设计不同的款式如情侣杯、死党杯等。小饰品主要针对情侣饰品，手机挂饰、耳钉、戒指女孩饰品等。最后还要注重渲染气氛，这就要用点内的装潢和摆饰来营造，墙面的主色调用淡黄的的比较素雅，桌子同样，桌面上要放上一些新鲜的花朵如：

玫瑰，三天一换。还有台卡，写明店内各个季节或时间段的主打或折扣，以便进行再次营销。店内好要多摆设一些温馨甜蜜的饰品如：墙贴、灯具等。

2、 price 在质量有保证的前提下，要尽量降低价格，因为我

们针对的消费人群是学生，消费能力不太强，但是可能会很频繁，所以物美价廉的产品会令消费者流连忘返。可以先针对情人节入手，现在没个月的 14 号都可以称之为情人节，我们要在每个情人节推出一款特价产品，但是我们最主要的目的是盈利，所以会在价格相对中档的基础上稍微降一下价，既让消费者感到实惠我们有没有优惠太多，另外在节假日的时候也会相应的做一些促销活动。还要推出一些优惠套餐，实现薄利多销。

3、 place：由于我们针对的消费人群是大学生或一些情侣，所

以店面选址在大学城或在各个大学的中间位置，我们暂定的地址在金马市场，周边有石家庄经济学院、河北医科大学、邮电学院。在店面面积有限的考虑下，消费人群还算可以，店面要门脸对着翟营路，显眼易见。

4、 promotion：促销的方式有四种。一是赠券，没在店内消费

一次赠券一张，积累满六张后可免费消费一款对应产品。二是降

价，降价时期为节假日、每月 14 号，其中 2 月 14 号情人节降价力度最大。三是优惠套餐，购买大份套餐可享受优惠。四是会员卡，开店当天消费即办会员卡，以后消费满一

百可办会员卡，一元一分，凭优惠卡可打八折，记分满三百后可升级金卡，享受七折优惠，另外也可凭积分兑换产品等。促销宣传渠道主要通过发单页、校园代理等。

六.场地的选择与设计

1. “某某饮品店”选择在金马市场其原因有如下几点：

交通便捷：石家庄金马市场处于槐安东路与建华大街交叉口，这里交通便捷，地理位置优越，区位优势明显。

地租便宜：金马市场地带与其他开发区相比，地租相对便宜，可以为这次创业节省大量的资金。

市场前景：“某某饮品店”这一场所位于金马市场，附近有石家庄经济学院，河北医科大学，石家庄有点技术学院等多少大学，这为广大情侣或者朋友欢聚提供了场所，同时这一地段处于石家庄经济开发区，这一代的经济发展迅速，所以选址在这一地段有广大的市场前景。

2.关于场地的设计：本公司预计租用套房一间，同时在此基础上设计出包房 10 间，每一间包房采用各自不同的彩灯，另外每间包房的颜色上采用暖色调，给人以神秘而不是温暖，温馨而自然的感觉，力争给每一对情侣以难以磨灭的，温馨舒适的印像和感觉。

七.关于财务分析

1. 企业股本结构与规模

公司的注册资本金拟为 5 万，其中 3 万为吸收风险投资家以现金的形式投入，2 万为自筹资金。

2. 借款与还款计划

为了满足企业资金周转需要，在公司成立初期，向银行借款，首年借入一年期短期借款 2 万元，到 3 年还完。借款主要用于流动资金，支付期间费用以及公司日常的开销。

3. 经济可行性分析

投资估算：租店铺投资 5 万元，室内装修 4 万元，货架及其他设施 6000 元，入货 3000 元，雇佣员大约 2 万元，周转资金 5 万。总投资约为 15 万。

成本控制(每月)：租金 2000 元，人员工资大约 5000 元，按不同的级别不同的工资，不可预见费 1000 元。小计每月成本约：8000 元

4. 销售预测

房公司在前 1-5 年内预计销售收入为 80，这样预计月收入为 2400，年收入预计为 20000

5. 成本费用预测

公司除去房屋，饮料和小吃外，所有固定资产采用直线折旧法进行折旧，折旧期限为 10 年，不考虑残值，在饮料和小吃上进价采用和厂家直接进货，这样就可以在很大程度上降低成本费用，预计每天的成本为 50 元，月成本为 3000 元。另外，在公司的五年内将拿出一部分现金为宣传费用，第一年为 500 元，以后

每年按 10% 递增

6. 应缴纳的税费预算

1. 缴税人每一纳税年度发生的广告费支出，除特殊行业另有规定外不超过销售(营业)收入的 2% 的部分可具实扣除，超过部分可无限期向以后纳税年度结转。

对新办的独立核算的从事公用事业，商务物资业，饮食业，教育文化事业，卫生事业的企业或经营单位，自开业之日起，报主管税务机关批准，可减征或免征所得税 1 年

2. 业务宣传费与广告费的合理比例安排工资支出的筹划：

纳税人支付给职工的工资，按照计税工资扣除，此外分别按照计税工资总额的 2%，14%，15% 计算扣除工会经费，职工福利费，职工教育经费，采用年终奖形式(节税

利润纳税筹划

4. 损弥补节税筹划：

若亏损，可用下一纳税年度的所得弥补，下一年度的所得不足弥补时，可以逐年延缓弥补，但最长不超过 5 年。企业开办初期有

亏损的，可以按上述办法逐年结转，以弥补后有利润的纳税年为开始获利年度。

本公司作为增值税一般纳税人，按照税法规定进行纳税，其中增值税税率为 17% ，城市建设维护费为增值税的 7% ，所有应缴纳的税款视当年的收入而定

4 财务计划

预算控制

每年预算的编制时间一般为上年年底，经过企业管理层会议或联盟等形式集体决策和批准后执行。具体到采购与付款业务，企业建立采购与付款业务的预算管理制度，将物品或劳物采购纳入预算管理体系，严格控制预算外采购。企业建立采购与付款业务的岗位责任制，明确与采购工作相关的部门和岗位的职责、权限。

财务预算

前期固定支出

运输面包车

自行车 20 100/辆

场地装修

电脑 1 台 3500/ 台

桌椅 200/套

电话 5 200/个

传真

空调 1 5000/台

员工统一服装 30 50/套

其他

预计财务支出表(第一年

每月固定支出 数量 数额 (元)总额(元/ 月

普通员工工资 30 350/月

管理员工工资 8 800/月

水电杂费 2000/ 月

宣传费用 5000/ 月

总固定支出

流动支出

购货资金 200000 3.5-5/份 7万-10 万

食物变质亏损 20 5/份

物品损坏及维修

流动资金 20 万

预计财务收入

预计送货费用(元/月/户) 预计送货量 (户) 预计收入(万元/月

食品差价元/份 20% 利润

第一年收回成本，第二年保持目前态势发展，第三年括展营业点。

第二年预算：预计利润：874500 元

第三年预算预计利润：954000 元

本人短时期的计划营业额

八.风险因素

风险主要为两方面，外部风险和内部风险。

外部风险：主要有相同行业的竞争和的竞争，体现在价格、产品质量、店面环境、宣传力度等。我们要注重自己的风格特色设计，赢得消费者赢得市场。

内部风险：主要为经营和产品链条的供应，首先饮料是便利饮品，在保证产品质量同时又要控制库存以减少成本，用具的过度破损，因为杯具大多是玻璃陶瓷制品，易毁易碎。可能在保证产品质量的基础上价格会相对同行业的要高，会流失一部分消费人群等。

2023 创业项目计划书范本（篇4）

网店为您提供各类创意家居生活用品，是个性、简约与时尚的完美融合，创意的灵感来源于我们对于日常生活细微处的敏锐洞察，在琳琅满目的商品中，最迷人的正是让人大呼过瘾的发现创意，我们相信唯有充满 idea 的杂货，最是让人深深著迷。

一、项目简介

优质的生活，不一定要用高级品才能营造出来。只要感觉对了，就连一个不起眼的纸箱都会充满艺术性。生活里各个角落都存在着不

用心发掘就难以体会的快乐和趣味，在每一次专注与亲自完成的过程中慢慢地释放出来，逐渐地丰盛、充实了人们的心灵与精神，并且感受到单纯无杂质的快乐。杂货的意义在于那份真心的喜爱与投入，以及发现的乐趣中。

一件简单的产品，细细玩味，用心想想，无论清新的色调、可爱的造型、柔软的材质、逗趣的喜感还是实用的生活功能，由这些生活小物件仿佛可以触摸到更贴心也更扎实的温暖感，一如身处在某个温度刚好、清风舒爽、阳光和煦，在此时光除了让自己更愉快之外再也别无它事的悠闲午后。

我们一直在想的是，如何不把一件那怕是最平常，简单的产品当成产品来开发，我们始终认为，产品也是有感情的，喜怒哀乐，自成风格。有感情，有温度的产品才会生动，有趣起来。因此我们将一些充满人性的，有趣的，充满创意的产品与客户和消费者来共享，我们力求可以用最少的钱找到更大的意外惊喜。希望可以让消费者感到愉悦。

网店为您提供各类创意家居生活用品，是个性、简约与时尚的完美融合，创意的灵感来源于我们对于日常生活细微处的敏锐洞察，在琳琅满目的商品中，最迷人的正是让人大呼过瘾的发现创意，我们相信唯有充满 idea 的杂货，最是让人深深著迷。

我们给您实用、体贴、幽默的创意商品，为您生活带来奇妙的惊喜。用心的体会吧，你会发现生活真美。乐活淘创意，生活有我，爱家，爱生活！

二、服务简介

乐活淘创意生活用品店采用跟踪服务的方式，向消费者发邮件询问产品使用情况，参加抽奖活动，征求他们的建议与意见，完善服务。没有自己喜欢的款式，那么可以自己动手做，甚至可以将已经购买的产品按照自己的想法加以改造，或者加上自己的印记，成就感将油然而生。我网店接到订单后将在第一时间与消费者联系确定发货时间。然后将最好最具有创意的东西发给消费者。

三、市场分析

1、伴随着房地产的火爆，其周边产业尤其是家居装饰家居用品蕴

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/586113114030010233>