

创业计划书合集 15 篇

创业计划书合集 15 篇

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将接触新的知识，学习新的技能，积累新的经验，此时此刻需要为接下来的工作做一个详细的计划了。那么计划怎么拟定才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家整理的创业计划书，仅供参考，欢迎大家阅读。

创业计划书 1

一、项目名称

绿色特色餐饮（____食府）

二、创业目标

发展以“_____”为注册商标的绿色特色餐饮品牌，利用合理有效的管理和投资，建立一个具有浓郁巴渝文化特色的绿色餐饮有限连锁集团公司。巴渝文化餐厅已成为目前餐饮经营者建店的一种时尚，主要也是因为消费者同样喜欢在这种环境中用餐。使消费者在吃的过程中了解一些当地的历史知识，民俗文化是它的最大优点。这种餐厅在短期内还不会被淘汰。当然还必须看该餐厅在对文化挖掘的层次和深度。

三、市场分析目前餐厅的现状

1、品牌餐厅：____、____等这些品牌餐厅已成为“国营企业”的代名词，由于其不求上进和管理低下已处于淘汰的边缘。

2、酒店餐厅：由于其“高门槛”的公众形象和书本式的经营作风，已将大部分消费者拒之门外，除了锦江宾馆、家园国际酒店、皇冠假日酒店的餐厅外其他都惨淡经营。

3、民俗、文化酒楼：由于其独特的店面设计和新颖的菜品，再加上价位的合理已成为目前市民消费的主力餐厅。综上所述，要想快速成功，必须走民俗文化酒楼这条路。随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，____、____等，是市场中的主力，中式快

餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题？如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色特色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色特色文化餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

四、市场调研

必须在决定投资前进行详细的市场调查，具体了解目标消费群、竞争对手（包括财务状况、经营现状、员工人数等）、所在商圈状况，以及与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同、供应商关系等。具体项目由餐饮咨询公司负责。选址条件：所在商圈必须具备办公中心、商业中心、居住中心三个条件，必须是交通便利、视野宽阔、50米内有停车位置的标准门面。所选场地门口或周围必须能停几十辆车（停车场不算）所选楼层不得超过三楼（最好是二楼或一楼）场租费用不得超过40元/平方米，选址时由餐饮咨询顾问负责。

五、餐饮特色

以秘制配方为主的川粤鲁京大融和菜系，宣扬巴渝绿色饮食文化，菜品盛器独特；并成立以餐饮咨询公司负责为主的菜品研发室，每周出二个创新菜，每季度换一次菜谱，做到产品人无我有，人有我优，质量稳定。菜品以巴渝文化为诉求，以奇特鲜原料为典故，由研发室创新出与装修风格一致，绿色环保、滋补养生、色香味俱佳的菜肴。再次整理一套四季特色滋养套餐（养颜、强身、生态）菜系，最后运用特色婚宴（略）和特色寿宴（略）两个项目来为餐厅助品增收。

六、目标市场的定位

中高收入者能接受的绿色餐饮业。顾客群：个体私营业主+白领+

其他。

七、市场策略

产品规范化、标准化、管理科学化、经营连锁化。并导入比香港五常法还优秀的黄小平十常管理法。具体由餐饮咨询公司负责执行。

八、餐厅设计

1、整个餐厅设计体现巴渝文化风格，色彩采用比胡桃木颜色稍浅。巴渝文化的东西覆盖全餐厅。

2、虽然是文化绿色餐厅，但客用设备，尤其是卫生间（洗手盆、坐便器、干手器、卫生纸、）设备力求高档。

3、餐椅、落台、碗、碟、调羹、筷架、菜品盛器、衣服套、筷套、窗帘、桌布、口布、服装、迎宾台、水牌等必须定做，并有餐厅标志。

4、包房应有十五个以上（客人越来越喜欢在包房用餐），并采用全落地玻璃。地面使用目的板，墙壁留有专用传菜孔，屋内配有内线电话。豪华包房必须配有电视、沙发等设备）

5、大厅需能容下标准十人台 25 张（并要扣除落台和员工及顾客通过距离）。最好配有舞台。地面铺防滑 80 厘米砖，顶棚使用暖色日光灯做主力光源（及节约电费又提高亮度）。

6、厕所铺防滑地板砖，面积不能太小。员工厕所与客用厕所分开。

7、厨房铺防滑地砖，火头必须在 10 个左右。内含凉菜房、小吃房、洗碗间、库房、打荷房。厨房不得少于 300 平方米。

8、整个餐厅含有：销售接待区（大班台、沙发）、吧台（有足够地方放酒水）、收银台库房（2 个）、办公室、杂物间、更衣室、配电房、音控室等。

9、包房名：使用十七道老城门命名或____老地名命名（包房内有对他们来历的画或照片）、或用活动包房名（如：王府、李府、赵府等），用餐时挂订餐客人姓氏的牌子于门前）。

10、门匾采用木制招牌（烫金字）。

11、门旁或前厅设有“_____序或赋”。

12、嘉宾留座牌全部用木刻。

13、包房过道挂有____食文化的画框（____民谣、儿歌），大厅挂

有本店特色菜的出处典故。

14、厕所挂____言子或____歇后语的漫画。

15、菜谱专门设计，本店名菜使用彩色照片，菜谱每页都有印有“行酒令”。

九、投资费用预算（按 20xx 平方米）

1、装修：130 万 2、厨房设备：30 万 3、照明设备、空调（不采用中央空调）、卫生间、办公室、收银台：80 万 4、餐厅用具：30 万 5、前期广告费、开业庆典：15 万 6、流动资金：50 万 总共资金准备：350 万（含不可预见费）另加房租 50 万共计 400 万

十、人员配置

1、厨房：50 人

2、楼面（含后勤）：70 人

总经理：负责整个酒楼的经营

大堂经理：协助

总经理，负责楼面的管理工作

销售经理：协助总经理，负责酒楼的销售工作

主任：负责楼面的片区管理工作

部长：协助主任做好各再分片的细化工作

营养点菜员：专门为客人点菜、营养配菜、推荐菜

营销员：负责酒楼的销售导引回访工作

服务员：执行为客人的服务工作

迎宾：迎接客人的到来、引领客人入座

传菜员：负责将客人所点菜品分送到各所点桌席

泊车员：负责引领客人到店、并照看好用餐客人

车辆库管员：负责库房物品的管理和收发工作

收银员：负责每天客人用餐的结算工作

吧员：负责酒水的发放和果盘制作

洁净员：负责整个餐厅的清洁工作

采购员：负责整个酒楼物品的采买工作

美工：负责整个酒楼的宣传工作

维修工：负责整个酒楼设备的正常运转（含厨房设备）

办公室主任：负责整个酒楼文件的打印、分发、会议记录和办公室日常工作

稽核：负责监督和检查收银、吧台、库房的帐目核查工作

质检监察员：负责全酒楼各部门各岗位的行为规范。仪容仪表、质量监察等工作

财务部：负责酒楼所有帐目的处理工作

十一、盈亏预测

1、如果按每人均 40 元，每日 500 人次，月营业额为 60 万，费用控制在 18 万，综合毛利按 50% 计算，每月可盈利 12 万元，每年利润为：144 万，收回投资期为：3 年

2、如果按每人均 40 元，每日 700 人次。月营业额为 80 万，费用控制在 24 万，综合毛利按 50% 计算，每月可盈利 16 万元，每年利润为：190 万，收回投资期为：2 年

3、如果按每月营业额为 100 万，费用控制在 30 万，综合毛利按 50% 计算，每月可盈利 20 万元，每年利润为：240 万，收回投资期为：1 年半

4、如果按每人均 40 元，每日 1000 人次，月营业额为 120 万，费用控制在 36 万，综合毛利按 50% 计算，每月可盈利 24 万元，每年利润为：280 万，收回投资期为：1 年多一点

为了缩短投资收回时间，应在装修上力求节约，降低费用，企业实行十常管理法（费用比其它餐饮要节约到 5%-20% 的成本）但不能脱离策划太远，否则又无法做到期望销售额。

十二、装修

- 1、实行公开招标
- 2、选择有过装修大型餐厅经验的装修队伍
- 3、公司派专人监督装修，并随时与装修方探讨设计方案
- 4、装修时间不得超过 3 个月（年底前必须开业）

十三、员工招募

- 1、提前两个月开始招聘工作
- 2、提前一个月开始员工岗前培训
- 3、开业前十天开始上岗（做清洁）

十四、广告策划

- 1、提前 1 个半月策划完毕开业广告
- 2、提前 1 个月开始出现广告
- 3、装修开始之时即在餐厅周围出现布幅广告
- 4、提前 20 天策划完毕开业庆典方案

十五、供货商入场

- 1、提前两个月开始接洽供货单位
- 2、提前 1 个月定下供货商名单

十六、手续办理装修之前开始办理经营手续（工商、税务、城管、派出所等），开业前必须完善

十七、规章制度提前一个月必须写完公司所有规章管理制度

- 1、企业理念
- 2、财务管理制度
- 3、员工守则
- 4、厨房管理制度
- 5、采购管理制度
- 6、楼面管理制度
- 7、宿舍管理制度
- 8、员工奖惩制度
- 9、各部门人员职责
- 10、公司会员管理手册
- 11、员工绩效考核管理法

当上述各项工作完成后，一个正规的，有生气的餐饮企业才算真正诞生了，但更艰巨的任务也随之而来了。只要我们拥有一个团结的集体，强劲的管理班子，独特的营销策划、不断在观念、服务、环境、菜品、上进行创新。不断打造亮点餐厅就会出现火红的场面，通过口碑相传，逐步形成品牌，连锁全国。（以上为免费策划部分，欲投资此项目，请向餐饮咨询管理机构付费经考察论证后获详细策划方案与实施办法）。

1、投资地点：农民工(工厂、工地)聚集地

2、投资费用明细：

营业执照 1000(含卫生许可证件，工作人员体检证明)

房屋租金：20000

装修 10000

设备投资：10000

厨师/付工第一个月工资 2 人/

服务员第一个月工资 2 人/1000

流动资金 10000

总计：56000

3、投资理由

1.世界上有两种钱最容易赚：一是嘴巴的钱，二是女人的钱。加之草根之家独特的捍卫民工健康理念，一定能做大做强，成为民工餐饮的首选。

2.饭店投资对启动资金和流动资金需求较少，不存在库存成本的风险;资金回笼也相对较快，因此对于启动资金较少的情况，非常合适。

3.民工朋友在工厂、工地的餐饮条件相当差，只要我们站在民工的立场上，多为大家考虑，一定能得到大家的支持，只要厨师水平高，服务质量好，环境卫生舒适，投资成功率比其他项目较高。

4.对比其他社会其它投资环境，工厂、工地周围房租、人员工资水平相对便宜。

5.我们有梦之队这一庞大的消费群体做支撑，生意绝对会红火。

4、投资软环境：

草根之家网上宣传，梦之队团队支持，整体环境优势明显饭店餐馆创业计划书范文饭店餐馆创业计划书范文。

5、投资定位:捍卫民工饮食健康,微利经营，链锁发展。

6、营销：

1、梦之队特惠。对梦之队队员，一律给打折优惠。所有工友都可以在任何草根集团中的任何单位办理会员手续。发给会员一个会员卡及会章，会章正在设计中。会员优惠在任何草根产业中通用。

2、朋友聚会特惠。对工友们的一些联谊聚会，给以优惠。

3、生日聚会，特别服务。草根之家网站将提供相助，推出“幸福瞬间--生日聚会”服务。除了折扣优惠外，草根之家将派出“幸福使者”为你策划主持生日庆祝活动，给你一个美好的幸福瞬间。同时，庆祝活动可以同步在草根之家网站发布，将会有更多的网友同时为你祝福

饭店餐馆创业计划书范文工作计划

。让幸福的瞬间在网络中定格成一种永恒，你随时可以在网上看到这人幸福的场景。

4、加工服务，我们民工在工厂或工地，伙食都不大好，休息的时候，想吃点好的改善一下，可是弄起来又很麻烦。那么，你可以自己到菜场去买你想吃的爱吃的，拿到草根之家饭店，让他们给你加工，加工费当然是会很优惠的。

5、休闲服务，在非用餐时间，草根饭店欢迎工友们来坐坐，看电视，看书，看报，喝茶聊天，随心所欲，真的像在自己家里一样哦！不过，在有客人用餐的时候就请配合一下了。

6.公布饭店选料过程,消毒过程,工作人员健康状况,建立差异化营销,拉大与一般饭店的距离,提高饭店水平

7.提高顾客满意度服务.

a.顾客无论贵贱,工作人员均微笑迎送.任何情况均不能与顾客吵闹

b.顾客有特殊需求的,饭店竭尽全力为顾客提供服务,确实不能达到要求的,一定说明原因,取的顾客谅解 c.积极收集顾客建议,有无结果,均要反馈,重视顾客的意愿,提高顾客的参与程度

7、投资收益:

有梦之队这一稳定客源,每天接待客人 100 人次不成问题,每客赚取 2 元,就可收益 200 元,每月收益 6000 元,年收益七万以上.

8、总结

5、6 万开始创业，是一个适合草根人群创业创业项目,饭店投资启动资金少,回笼资金快,利润比把钱存在银行高,还有创业经验可以积累,欢迎有志创业，对餐饮业有兴趣的加盟创业。

我们的最佳思路是，投资者投资，草根中心统一规划经营、管理、宣传、推广，培训创业榜样创业，三方合作，共创共享，具体合作三方详谈，争取全方位共赢的合作方式

创业计划书 3

1、运营模式。

基地培训（免费）、运输（自费）、住宿（自费）、推荐工作（免费），每月工资的 10%——15%佣金。在后期的劳动关系中公司、客户（也就是需要保姆的人）和保姆形成一种新的劳动关系。

（1）客户：将保姆每月工资交给我。

（2）保姆：我将每月工资抽取 10%后发给她

在这种新的劳动关系中每个人都有利益，这种利益会维持这种新的劳动关系。

（1）对于客户：

我们承诺不满意可以随时重新更换保姆，并且寻找保姆的最大担忧就是这个保姆的人品问题。在这里我们以整个公司作为后盾来处理客户提出的各种申诉要求。包括盗窃财务、各种有意无意的过时带来的经济损失。在原来保姆本人是没有能力负担的，现在有整个公司作为担保，最大限度的降低原来的损失。

（2）对于保姆：

在以前的劳动关系中，这一类是弱势群体在城市中没有依靠，想创业，找项目就上青年人创业网，不熟悉生存环境。我们在收取每月 10%到 15%的佣金之后将为他担负以下责任，免费的推荐工作、解决劳资纠纷、无偿的法律援助、尤其重大疾病和人身伤害的赔补和治疗。这样他们就彻底解决了在城市生活打工中的最大问题。

2、公司的利润来源：

我们在整个劳动关系中实际上充当了两者之间的仲裁角色，实际上就相当于一个微型的保险公司，我们的利润来源于抛开那些非正常需要赔负和纠纷解决的，剩下来的资金。

假如我们有 5 万保姆签订合约，每个保姆的月工资为 500 元那么 10%就是每月 250 万的收入，一年为 2500 万。5 万保姆中出现重大

30%，我们一年至少拥有过千万的收益。而目前北京需要的保姆为 20 万，上海和广州也为 10 万左右。我们不但能引进新的也可以吸纳现有的劳务人员加入到这个体系中来。

4

前言

1. 创业机会

我们今年大二，也拥有一定的创业知识，大学的学习能为我们创业打下良好的基础。

如今，不仅是学校，连国家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。

家的有关政策：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、经济合同兼证费等费用免收。

大大减少了我们的资金压力，提高了我们的创业机会。

根据对学院内各类店铺和商品的调查，我们发现学院内只有一家经营手机

配件的商家收费贵态度不好，他们主要是修理手机，所以我们决定开一家手机配件店。

2. 产品

根据问卷调查的方式，我们了解到大部分同学希望在学院内能有手机配件，而不用跑到校外去买。

并且他们想要的产品有耳麦，挂饰，手机壳，贴膜等。

我们的产品价格低廉，品种多样，比学校外面的店铺便宜，而且质量绝对可以保证。

3. 竞争对手和自身优势

我们的竞争对手不多，因为在学院内只有一小家经营手机配件的店铺，天翼、移动营业厅和超市里的手机配件产品不仅数量有限，而且品种不多，价格也高。

其次是学院周围的对手，因为我们的就近原则而占优势。

质的产品来打败对手，为企业赢得顾客。

4. 营销策略

我们的企业规模有限，经验不足，产品单位价值低，技术含量不高，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，广告宣传海报宣传等，认真听取学院不同系别级别学生的意见，根据不同学生的不同要求，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。

5. 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，并且我们要在第三个月收回成本，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，从而垄断学院的手机配件市场。

6. 创业团队

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。

7. 财务计划

我们的创业团队共有七个人组成，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. 注意的问题

险，人员风险等，制定相应的风险对策。

9. 可行性分析总结

市场可行性——在学院手机配件的市场很大，因为没有经营手机配件的店铺，而且学院是一个现在拥有几千人两三年之后就是一万多名学生的大院校，并且女生居多，喜欢手机挂饰，手机壳等又大多是女生，所以我们的市场很广阔。

产品可行性——我们的产品质量较高，价格低廉，作用多，而且具有产品的品种多样，能够满足各种人群的需要，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，但足以开一家手机配件店，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，估计在第三个月就能有所盈利，可以为企业创造利润，为扩大企业规模打下基础。

5

一、个人基本情况

我叫×××，性别男，现年××岁，初中文化程度，××年在×××××××专卖，店名为《××××》开店四年以来一直是由妻子和一个店员经营，由于我的店面处于县商业繁华阶段人流量很大，所以生意一直很好，在开店以前，我两口做曾今做过服装展销会，每年能赚三至五万元。经过多年以来的经营与考察自认为建材这个行业在未来我们县的发展前景很为广阔，于是与 20xx 年在县城东关冠森建材市场租了两间 66.12 平方米的门面房，做起水暖建材生意，店面为《红祥水暖管材》今年刚一年时间。

二、企业概况

13号、18号，我的企业主要以经营：上水管（TVC管、附件、管件、配件）下水管（PPR管、附件、管件、配件）电线、线管、线槽、洁具、蹲便器、坐便器、水箱配件、洗脸盆、吊柜、各种龙头及附件，花洒及附件、各种晾衣架、纸巾盒、小五金等。我的企业工程项目主要以：工程建筑、民房建筑、材料设计安装与维修、工业建筑、民区建筑、配套建筑水暖安装与改造等。

三、市场评估

我的店面在县城东关冠森家具建材市场四号楼13号、18号，主要是以经销批发、零售、安装建材等业务。对于现在的城市、农村来说、随着城市居民楼大量崛起，以及新农村的建

设规划都离不开建材，所以建材这个行业也就有很大的发展空间，例如居民区卫生间，洁具，座便器，管道、洗手盆太阳能热水器、室内暖气等设施都需要购买和安装，以及楼房的地暖配套安装等都离不开建材，所以说商机非常大。我准备在不影响妻子服装店的生意下，把我的生意发展更强更大。

四、优势与劣势

（一）我的优势

1、最初我也做了两年多的安装水暖，对同行的发展也做了详细的市场调查与分析，和我们过硬的师傅请教学习过很多水暖安装应注意的事项，我本人也经过很多的专业培训。所以技术精湛。

2、我的技术已经得到很多顾客的满意，服务质量也得到了顾客的信耐。

（二）我的劣势

自己对经营这个方面还没有达到最精，由于是跨行营业，商品种类太多，店面经营时间不是太长，所销出的商品质量自己没有很大的自信，对产品顾客服务还没有达到尽善尽美，还不能达到所有顾客的需求，但我很有信心，我相信通过我的努力和坚持不懈一定可以克服这些困难，把我的生意做好。

五、市场营销计划

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用，确保合理的价格。

（二）促销手段

1、价格适宜，以优惠的价格占领市场拉住顾客。

2、利用销售地的氛围营造，使现实和潜在商品选购者在销售地停留时间增多。

3、做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

4、宣传售后服务专用车辆媒体广告和软广告 P 品及相关的宣传品(册)。

5. 面向产品合作，房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

六、固定资产和流动资金

我的企业固定资产有 25 万元，流动资金有 10 万元，可容纳就业人员 4 人（含自己人员）。

七、总结和期望

通过创业培训，使我学会如何经营和管理企业，我相信通过我的不断努力，以及政府的扶持帮助，我的企业会越来越好，越做越强越大。我决定自己筹备一点再向政府贷款×××万元，来扩大和改善我的企业。

创业人：×××

×××年××月××日

6

1、复制型创业：

复制原有公司的经营模式，创新的成分很低。例如某人原本在餐厅里担任厨师，后来离职自行创立一家与原服务餐厅类似的新餐厅。新创公司中属于复制型创业的比率虽然很高，但由于这类型创业的创新贡献太低，缺乏创业精神的内涵，不是创业管理主要研究的对象。这种类型的创业基本上只能称为“如何开办新公司”，因此很少会被

2、模仿型创业：

这种形式的创业，对于市场虽然也无法带来新价值的创造，创新的成分也很低，但与复制型创业的不同之处在于，创业过程对于创业者而言还是具有很大的冒险成分。例如某一纺织公司的经理辞掉工作，开设一家当下流行的网络咖啡店。这种形式的创业具有较高的不确定性，学习过程长，犯错机会多，代价也较高昂。这种创业者如果具有适合的创业人格特性，经过系统的创业管理培训，掌握正确的市场进入时机，还是有很大机会可以获得成功。

3、安定型创业：

这种型式的创业，虽然为市场创造了新的价值，但对创业者而言，本身并没有面临太大的改变，做的也是比较熟悉的工作。这种创业类型强调的是创业精神的实现，也就是创新的活动，而不是新组织的创造，企业内部创业即属于这一类型。例如研发单位的某小组在开发完成一项新产品后，继续在该企业部门开发另一项新品。

4、冒险型创业：

这种类型的创业，除了对创业者本身带来极大改变，个人前途的不确定性也很高；对新企业的产品创新活动而言，也将面临很高的失败风险。冒险型创业是一种难度很高的创业类型，有效高的失败率，但成功所得的报酬也很惊人。这种类型的创业如果想要获得成功，必须在创业者能力、创业时机、创业精神发挥、创业策略研究拟定、经营模式设计、创业过程管理等各方面，都有有很好的搭配。

想去创业，就必须先要深入的了解创业，通过调查与学习，人们才能拥有自己的经验，才能为以后的创业工作铺平道路。了解创业的类型，为自己选择一条合适的出路，也就是为自己选择一个适合的生活。

7

1、创办组织

简单介绍一下所要创办组织的经营项目、投入资金量、创业团队人数、联系方式等基本信息。

2、项目

(1) 详细阐述你的创业项目，并分析该项目的市场成长性如何

(2) 描述你的创业要素，具体如下：

客户——你面对的客户有哪些，或者说针对的市场细分客户群体

营销——你准备采用什么方式或渠道让客户了解并购买你的产品 / 服务

资金——主要启动资金来源于哪里，准备怎么分配使用这些资金

场地——你的办公场地在哪里，地段条件如何，场地内怎么布置装修的

团队——创业团队目前各成员的背景信息(简历)及分工负责哪些工作

3、盈利模式 (这部分内容比较重要，请重点描述需带有数据分析)

(1) 你的项目通过什么方式获取盈利，如有经营历史数据则写上

(2) 仔细分析你的盈利发展趋势，具体说明你在短期如何产生现金流，以及未来准备在哪些方面进行投入以获取长期收益

4、竞争

(1) 市场上的竞争者来自于哪里，他们经营模式是怎样

(2) 阐述你的竞争优势

(3) 阐述你的竞争策略或者合作策略

(4) 你的服务或产品采用什么方式定价，为什么

5、风险

(1) 你的创业项目主要风险来自于哪里

(2) 你打算采用什么方式来规避或降低这些风险

6、贷款使用情况以及具体还款计划

(1) 你成功申请到贷款后怎样使用

(2) 贷款期限到期后如何还款阐述一下具体的还款计划

创业计划书 8

>

目录

调查问卷.....1

一、前言	2
二、市场分析	3
附表	4
三、场地的租赁	5
四、产品介绍	5
五、营销策略	6
六、财务分析	7
附表	8
七、人员管理	9
八、采购环节	10
九、风险，抵御措施	10

墨池书屋调查问卷

为了方便各位同学有更好的阅读空间，增加知识积累，特此进行这次市场调查，希望大家多多支持！

1 你的性别 vw

a 男 b 女

2 你是大几的学生 vw

a 大一 b 大二 c 大三

3 你觉得在我们学校周围开一家书店怎么样 vw

a 很好，正好满足需求 b 一般 c 无所谓 d 其他

4 你喜欢看书吗 vw

a 很喜欢 b 一般 c 不喜欢 d 其他

5 平时看什么样的书 vw

a 文学 b 杂志 c 小说 d 其他

6 你平时在买书方面花费多少 vw

a 10 元 b 10-50 元 c 50-100 元 d 100 元以上

7 你一般什么时间段去书店 vw

a 上午 b 中午 c 下午 d 晚上 e 其他

8 你每天看书的时间 vw

a 1 小时以下 b 1-3 小时 c 3-5 小时 d 5 小时以上

9 如果你觉得这个书店的书很好，你会把这个书店的书介绍给别人吗 vw

a 会 b 不会 c 可能 d 自己一个人享受

10 如果是租书或者是买书，你会选择哪一种 vw

a 租书 b 买书

11 你一般会选择用什么工具看书 vw

a 书本 b 电脑 c 学习机 d 其他

12 你觉得当代大学生应该多读什么类型的书？

一、前言

这里是心灵自由高翔的天空，这里是思想尽情展示的舞台，这里是才智纵横的原野，这里就是书的世界。书承载着无尽的智慧与经典，书始终是我们生活的一部分。近年来，在我过掀起了出书热潮，加上娱乐，影视，体育事业的高速发展，吸引了广大青年男女的眼球，各类杂志备受他们的青睐，面对如此庞大的消费群体，无疑是给了各大书店无限的商机，就是那些小型书店也尝到了甜头。为此，在我们学校缺少一个书店的良好契机下，开一家书店是一种明智之举。

首先，本书店将从小说，杂志，学习资料，报纸这四个方面来满足广大莘莘学子的阅读需求。

其次，书店将用小额贷款的 5 万元来支付相关费用，用两年的时间还清贷款。之后，用自有资金继续经营，这样获利更可观。

再次，书店各类学习资料将以书本定价的 75 % 出售，杂志和小说可以直接售出也可以出租，另外还采用会员制方式优惠销售。本书店还回收各类旧书，再以书本的 40 % 出售。

创业计划书 9

一、项目介绍

项目名称：生态农业园

经营范围：养殖、种植、餐饮

项目团队成员：

项目投资：人民币 50 万

场地选择：

项目概述：随着社会进步和人民生活水平的日益提高，人们的生活水准产生了不断变化，特别是吃食方面，普遍追求有机和原生态野味，生态农业园正是迎合人们对绿色生态食品的要求，其养殖的优质鸡、猪、兔苗，在环境优美，无污染的大自然放养，在高山林间可食天然虫草，蚱蜢、蚯蚓等，又以补饲玉米、稻谷、地瓜、糠麸等杂粮为主要饲料，运动充足，高山放养。所以，其肉质紧凑，肌肉丰满结实，脂肪沉积适度，酮体漂亮，肌肉中氨基酸含量高，而且品质细嫩、口感好，味道鲜美，风味独特，无激素和药物残留，深受消费者的喜爱。同时，将养殖动物所产生的肥料用于饲养蚯蚓、种植牧草、野菜、瓜果及食用菌，再将牧草和蚯蚓饲喂动物，这样就形成了一个生态循环链，不仅大大的降低了生产成本，由于虫子鸡、虫子鸡蛋、满月兔、野菜营养丰富，是少年儿童发育和老年病后恢复的进补和保健品，因此，产品在市场上供不应求，有着良好的发展前景。

生产模式：

动物——粪便——沼气池——沼气——燃烧、照明

沼液——浇灌牧草、瓜果、野菜

沼渣——养殖蚯蚓、养鱼

经营模式：

第一阶段：（1—2年）个体户时代

主要任务：产品塑造及销售渠道铺设的过程

主要经营产品：

土杂猪养殖

土鸡养殖

兔养殖

蔬菜种植

野菜种植

第二阶段：（2—5年）企业时代

主要任务：品牌与资本的积累过程

主要产品：

品牌农副产品及种苗

技术培训

加盟服务

第三阶段：5—10 年 资本时代

主要任务：资本扩张及品牌+ 多元化投资

主要产品：

资本投资

产业链循环经济

第一阶段生产计划：

土杂猪养殖

项目规模：200 头年 100 头批

饲养周期：6 个月

投资与收益：

投资（以一批猪计算）

场地投资：3000 元年

种苗投资：350 元头*100 头=35000 元

饲料投资：1、豆渣 30000 斤*0.1元斤=3000 元

2、饲料 550 元头*100 头=55000 元

3、青饲料？

疫苗药物：10 元头*100 头=1000 元

水电：2 元头*100 头=200 元

人工：？

共计：94200 元

收益：

220 斤头*7.5元斤-942 元=708 元*100 头=70800 元

70800 元*2 批=141600 元

存在风险：

疾病风险

处理措施：1 适当控制规模

2 完善防疫机制

销售风险：1 形成自身产品特色

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/707016012162006143>