

天然 DIY 面膜 创业计划书

负责人：

目录

一企业概况.....	2
------------	---

二商业构想和市场分析.....	3
三主营产品.....	4
四定价计划.....	4
五选址计划.....	5
六 促销计划.....	6
七法律形式.....	6
八启动资金.....	6
九启动资金来源.....	7
十组织机构与员工.....	7
十一企业运营与成本预测.....	9
十二现金预算.....	10
十三赢利情况预测.....	10
十四资产.....	

一企业概况

1 企业相关信息

企业名称：天然 DIY 面膜

法律模式：合伙制企业

联系地址：

电话：_

电子邮箱：

2 经营范围

制造业 是 服务业 批发商 零售商

3 商业计划简述

【产品或服务】： 以在校大学生为主要服务对象，利用纯天然的水果或蔬菜调制成健康无污染面膜。天然DIY面膜现做现用，种类繁多，针对不同肤质不同需求的顾客有不同的面膜类型，很大程度上避免了过敏状况的发生。天然DIY面膜纯天然，不含任何化学物质，且提供送货上门服务。

顾客： 以在校大学生为主，同时也面向社会接受各年龄层信赖天然DIY面膜的中低档消费人群

【所有者】 姓名： 地址：

资质：在读本科生

企业中的作用：经营者

相关经历：无

【吸收就业人数】 3 人

【启动资本】 投资 2000 元

运营资本 3000 元

总计 6000 元

【资本来源】

合伙人出资：钟海燕：贰仟元整；

王思欣：贰仟元整；

郑运松：贰仟元整；

二商业构想和市场分析

1 商业构想描述

我公司确定的顾客主要是各大高校在校大学生其中更以大一至大四女生为主要消费人群；

我公司主要满足在校女大学生希望得到价格实惠质量有保证的天然DIY面膜的需求；

我公司满足顾客需求的服务种类主要是个人皮肤护理类服务；
我公司将办公地点设置在高校校园中，以电话微信微博QQ等形式接受顾客需求。并利用公司成员本身即为在校大学生的优势，直接接近顾客。

2 市场分析

(如地域城镇顾客种类市场规模竞争对手情况新企业所占的市场份额等。)

我公司设置在昆明市云南财经大学校内，顾客是以大学生为主的等其他中低档消费人群，昆明地区紫外线强，面膜市场前景很好，且财大校园以女性群体居多，因此面膜前景更加可观。

就目前的市场观察而言，我公司主要竞争对手为社会上存在的各名牌成品面膜。其优势主要有：经营体系成熟；有一定的名牌声誉，为人们熟知；有一定的权威性；使用方便；其劣势有：价格偏高，不适合广大学生消费；可能含有化学成分，对人体有害。然而据我公司的观察，目前越来越多的女性选择自己做面膜，但是在学校里缺少完备的做面膜器具和空间，且大学生时间有限，而且市场上还没有出现类似我们公司的竞争对手，因此本公司前景较为可观。

三主营产品

1 产品或服务的详细描述

产品/服务	(1)	(2)
种类	DIY 面膜	提供护肤技巧方面的信息
对象	想要通过天然无刺激材料来达到美肤效果的在校女大学生	想要通过天然无刺激材料来达到美肤效果的在校女大学生
内容	根据顾客的个性化要求，为其单独选定面膜种类制定独特的护肤计划。	定期在微信公共平台发布关于护肤技巧的信息
售后服务	与顾客保持全天候联系，根据其需要随时提供疑难解答	与顾客保持全天候联系，根据其需要随时提供疑难解答
产品/服务	(3)	(4)

种类	提供送货上门服务	关于美白护肤信息的咨询
对象	订购面膜产品的云南财经大学女大学生	仅需要这类信息的学生
内容		

	在电话或微信上订购的面膜提供送货上门,货到付款。	针对顾客的个性化需要,单独提供如:过敏性皮肤护肤方法和注意事项等。
售后服务	与顾客保持全天候练习,根据其需要随时提供疑难解答	与顾客保持全天候练习,根据其需要随时提供疑难解答

四定价计划

产品/服务	(1)	(2)
顾客愿意出的价格	中	低
竞争对手出的价格	高	中
我方价格	中低	免费提供
我方价格制订的原因	花费成本低,并且更适合迎合学生消费	花费成本低,并且更适合迎合学生消费
折扣空间	有(85%—9%)	无
产品/服务	(3)	(4)
顾客愿意出的价格		
竞争对手出的价格		
我方价格	免费提供	免费
我方价格制订的原因		单项咨询信息搜集不需要太多成本
折扣空间		

五 选址计划

1 企业的位置

我公司选址于——

2 选址此地的原因

第一我公司的成员全部是在读本科生，选择在校创业方便学习与事业兼顾；

第二云南财经大学位于昆明地区，是云南省较为繁华的地段，市场前景好，且昆明地区紫外线强，面膜需求大。

第三我公司的主要顾客人群便是大学生，特别是女大学生，财大以女生居多，适合产品的宣传销售，节约成本。

3 通过将货物或服务销售给以下渠道来接近顾客：

[是] 个人 [] 零售商 [] 批发商 [] 其他人

4 选择这种分销方式的原因

本公司的经营项目是属于中介性质的信息咨询服务类别。服务类行业本身并不需要依靠“零售商”“批发商”来帮助接近顾客，更多是依靠个人宣传等方式。所以我公司视自身情况而定选择了这种服务销售渠道。

六 促销计划

1 启动促销

向顾客宣传新企业开张的行动计划

(1)印刷宣传海报宣传单在云南财经大学分发，提高企业知名度；

- (2)聘用校园代理，在寝室楼中进行宣传；
- (3)制作宣传海报展板条幅进行悬挂宣传；
- (4)同本校学生组织联系，与学生社团挂钩；
- (5)创建自己的论坛网站进行宣传

另附上宣传单样本示意图：

桃子天然 DIY 面膜

今天，你“面”了吗？您拥有一张洁白无瑕的脸吗？您护肤是否还是靠面膜？**桃子天然 DIY 面膜**，绝对是您美容路上最忠实的朋友！您可以不漂亮，但不可不美丽！欢迎光临“桃子天然 DIY 面膜”小店！我们致力于制作最纯天然，最生态环保，最适合您的面膜，改善您的肤质健康问题，让您美上加美！

“天然 DIY 面膜”是一款利用纯天然水果或蔬菜调制而成的健康无污染面膜。常用的制作材料是新鲜水果、蔬菜、鸡蛋、奶类、蜂蜜、中草药和维他命液等。天然 DIY 面膜既能保湿，种类繁多，针对不同肤质不同需求的顾客有不同的面膜类型，顾客可以不用担心过敏状况。相比市场上的成品面膜，天然 DIY 面膜纯天然，不含任何化学成分，价格实惠，效果好，更值得您的信赖。

天然 DIY 面膜没有令人眼花缭乱广告语，没有让人看不懂的复杂化学术语，也没有让人害怕的防腐剂，更不需要昂贵的价格，我们有的就是一颗致力于让您的肌肤更健康，让您更美丽的心！

亲，你还在等什么？赶紧订购吧！

订购方式：

1. 电话或短信联系：18487267175 18487260112 1867829845
2. 微信联系：微信号 DIYonly-foryou (桃子天然 DIY 面膜)
3. QQ 联系：2194124329



(欢迎关注我们的微信公众平台，我们将定期更新护肤护肤方面的知识和，以及我们的面膜类型。同时因为我们的面膜能经常卖，所以各位亲们提前一天将订购信息发给我们哦，以便我们可以提前准备食材原料！五本店暂时只接收财大南院的订购业务，提供送货上门服务！)

另附上，我们现推出的几款主打面膜类型，更多面膜类型请关注我们的微信公众平台！

名称	功效	适用肤质	价格
面膜类别：滋润保湿面膜			
精萃保湿面膜	美白保湿，清除角质	各种肤质	5
番茄补水面膜	补水保湿	干性肤质	5
香蕉修护面膜	营养保湿，改善暗疮粉刺，控油去角质	干性肤质	5
面膜类别：美白淡斑面膜			
维生素C面膜	提亮肤色，抑制黑色素沉积，深层补水保湿	各种肤质	5
天然柠檬面膜	美白保湿，淡化黑色素，预防黑色素沉着	各种肤质	10
茯苓珍珠面膜	美白润肤，清除角质，让肌肤更细嫩	各种肤质	5
白芷珍珠面膜	防晒美白，改善肌肤状况，紧致	干性肤质	5
面膜类别：控油祛痘面膜			
香蕉修护面膜	控油祛痘，清除肌肤毛孔中的污垢与杂质，改善肌肤粗糙，粉刺状况	油性肤质	5
黄瓜补水面膜	清爽控油，卸妆卸妆中的多余油脂，有效改善痘痘，粉刺	各种肤质	5
芦荟修护面膜	消炎镇静，改善暗疮粉刺等角质堆积中的问题	各种肤质	5
面膜类别：紧致修护面膜			
天然芦荟面膜	紧致修护	各种肤质	10
南瓜保湿面膜	紧致修护，修复受损肌肤	敏感肤质	5
面膜类别：补水保湿面膜			
天然芦荟面膜	补水保湿，卸妆卸妆角质多余水分，令肌肤紧致细嫩	各种肤质	5
黄瓜保湿面膜	收缩毛孔	各种肤质	5
面膜类别：晒后修复面膜			
香蕉面膜	滋润、美白肌肤	干性/敏感肤质	5
芦荟面膜	嫩白修护肌肤	中性/混和性肤质	5
面膜类别：保湿修护面膜			
维生素C面膜	保湿修护、美白	中性/油性肤质	5
银耳面膜	保湿修护、补水	中性/油、敏感肤质	5
芦荟保湿修护面膜	保湿修护、清透肌肤	干性/混和性肤质	10
面膜类别：补水保湿面膜			
黄瓜保湿面膜	淡化角质，嫩白肌肤	任何肤质，敏感肤质	5
芦荟保湿面膜	补水保湿，美白及修护肌肤	任何肤质	5
精萃保湿面膜	令肌肤更紧致，保湿润肤	任何肤质，敏感肤质	5
香蕉保湿面膜	保湿补水，补水保湿	干性/混和性肤质	5
面膜类别：美白淡斑面膜			
维生素C面膜	提亮肤色，淡化角质	油/混合	5
茯苓珍珠面膜	高保湿，美白保湿	任何	10
防晒修复面膜			
南瓜保湿面膜	补水保湿，防晒修复	任何，敏感肤质	5
黄瓜保湿面膜	防晒修复，保湿补水	任何，敏感肤质	5

七法律形式

企业法律形式为：普通合伙制企业

选择这种法律模式的原因：

可以从众多的合伙人处筹集资本，合伙人共同偿还债务，减少了银行贷款的风险，使企业的筹资能力有所提高，同时，合伙人对企业盈亏负有完全责任，有助于提高企业的信誉。而且合伙企业在生产经营活动中所取得积累的财产，归合伙人共有。如有亏损则亦由合伙人共同承担。损益分配的比例，应在合伙协议中明确规定；未经规定的可按合伙人出资比例分摊，或平均分摊。以劳务抵作资本的合伙人，除另有规定者外，一般不分摊损失。

八启动资金

启动资金估算	数量	金额
设备	面膜制作设备一套	400 元整
面膜材料	适量	300 元整
其他	宣传	300 元整
总计		1000 元整
一个月的员工工资	3 人	1800 元整
一个月的经营支出		200 元整
总运营资本		2000 元整
总启动资本		3000 元整

九启动资金来源

资金来源

类别	来源	状况（持续时间/利息）	金额
----	----	-------------	----

所有者权益 资本	[是]自己的储蓄		1000 整
	[是]合作伙伴		2000 整
总资金			3000 整

十 组织机构与员工

1 企业组织及职员要求

职位	任务职责和资质
总经理	全面领导工作确定企业发展目标方向负责企业主要事务的决定
财务总监	主要负责公司财务方面各事项的处理，保证公司资金运营的正常进行
销售总监	主要负责顾客接待问题解答以及产品的宣传工作
外联人员	负责对外拓展业务关系；寻找投资合作伙伴；宣传等对外业务
业务人员	负责具体的业务联系以及信息资料的查找采集和产品的派送

2 组织结构图

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/725321234130011303>