

个人创业计划书怎么写（15 篇）

个人创业计划书怎么写（篇 1） 开办一家属于自己的公司一直是我的梦想。不管大学毕业后做什么职业，是否可以能实现自己的理想，我都要为它写份计划书。毕竟成功是属于有准备的人。

“好的开始是成功的一半，如果你希望建立并经营好一个属于自己的公司，走好创办公司的第一步至关重要。”我也是这样认为的。

如果我有了一笔资金，我就能创业了吗？答案很显然是否定的。首先我要考虑个人创业需具备什么素质？我在一本书上看到一些建议。投资创业第一个必须具备的是要有一个积极的心态。俗话说“好汉不怕出生苦，勤学苦斗有来日。”在进行投资创业的过程中一定要有积极的心态，不怕挫折和失败才能够最终取得成功。第二，是自信心和胆识。只有自信心才能坚忍不拔，才能具有能动性，创业性和应变性，才能在有路的地方走得更快，而在无路的地方也能踏平坎坷，走出一条路来。有胆有识，才能走出一条道路来。在不少调查研究表明，宜于创业的人多半是企图心旺盛，以及自信心极强的人，也就是平时所说的事业心强的人，这些人坚信靠自己的努力可以带来好的结果，不肯向命运低头，也不轻言失败和放弃。第三，要懂专业知识，这是创办公司的基础。常言道：“人怕入错行”，创办公司，最大的错误可能就在于选择了自己不熟悉，不了解的行业。掌握了和精通了某个行业的专业知识，意味着创业者的事业成功了一半，因为丰富深厚的专业知识可以使他不受制于人，立于不败之地。我在一些书上看到产品知识和市场知识是创业者必备的两方面专业知识。第四，要具备三种能力，即人际交往的能力，洞察决策的能力，信息沟通能力。我想我必须具备这些素质，才有资格开办一家公司。第五，创业者的素质修炼，即创业者要有独创能力，创业者要有好胜心，创业者要有求异精神，创业者要有“进攻性”，创业者要有坚忍不拔的品格。我想只有具备了这些素质才有资格创业，我们必须为创业做好充足的准备。

个人创业还需要考虑的外部环境因素也有很多。把握环境、了解影响创业的制约因素，从而有效利用有利的环境，显得尤为重要。譬如经济环境，技术环境，社会环境，政治环境，伦理道德环境等，这些都需要我考虑的。现在是金融风暴时期，掌握外部环境因素尤为重要，要注视着宏观经济趋势。我想这对我选择怎样的投资方向也有很大的帮助。

接下来我该考虑的是创办一家怎样的公司呢？其实公司的类型也有几种，有无限责任公司，合伙制公司，有限责任公司，股份有限公司。而我的想法是与我的朋友合伙创办一家公司。因为它是共同出资，合伙经营，共享收益，共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的赢利性组织。合伙公司设立简便，出资灵活，企业结构简单，便于管理，这样的公司我觉得很适合像我这种第一创业，没经验的女大学生。

公司的取名就像我们人的取名一样，都要有着重要意义。公司的名字是一个公司的象征和代号，必须能够反映公司的形象、特色，必须考虑如何适应环境，满足人们的心理需求。我公司的名字，我想我会让它简洁明了，适合我创办的这家公司，让人们一眼看见就会记住它，也要让人们知道我们卖的是什么。

我想这个或许是最重要的了，选择怎样的投资方向？因为我在一本书上看到“投资先选项，好的项目是成功的一半”。选项，不仅要实力进行客观全面的分析，更重要的是要对未来发展趋势准确地把握，而且是实力与智慧的结合，是创业成功的开始。要想有个正确的投资方向就要作好充足的准备工作。我在书上看到一些建议。它说第一要明确方针，少走弯路。第二，要做好6个方面的调查预测，即投资宏观环境，调查货源情况，调查需求状况，调查竞争状况，进行价格预测调查，商品销路的预测。其实我认为你要投资的产品必须是你了解的，也就是你在行的，且要选择低风险的，人手少的行业。我心里想创办的企业是买床上用品的，因为我身在南通，大家应该知道南通是以纺织业为主的城市，而且在我所住的地方附近也有很多纺织厂，我妈以前也在这些厂里干过，而且我的家人现在也有在卖床上用品的，我想这些都是对我有利的条件，对我在这方面的投资有了良好的环境。他们也会给我很多建议。而且卖床

上用品投资不是很大，风险也很小，更何况我是学市场营销的，我相信我能办好它。

个人创业计划书怎么写（篇 2）

所谓一般型格式就是指平常企业或一般民间制作营运计划书时所会提出的纲要。这些纲要或许会因为创业活动的内容而稍有改变，但大致的纲要重点都会包含：

- 1) 摘要
- 2) 基本数据
- 3) 产业（大环境）状况与未来
- 4) 经营计划 5) 优势分析
- 5) 风险评估
- 6) 财务预估
- 7) 总结等几大项目。

至于所谓的格式型则多有其特定用途且样式较富变化，不论是申办贷款、研究计划、申请补助或特殊标案规格等，虽然每种格式会因受理单位及活动的内容而不尽相同，但透过表格问答方式来规范送件数据内容的标准化却是格式型计划书的共通特点。

至于计划书的组成部份，应至少包含：

- 1) 二至三页的计划摘要
- 2) 营运计划书本体及相关附件
- 3) 简报文件格式的计划书及
- 4) 问题集等四种文件。如此的组成，不管是一对一的说明或是一对多的简报，不论是初次见面的简短介绍或是第二次会晤后的深入对谈，绝对能让想创业的你应付自如并有效地提升达成目标的机会喔！

1. 计划摘要

计划摘要列在创业计划书的最前面，它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：

- (1) 企业所处的行业，企业经营的性质和范围；
- (2) 企业主要产品的内容；
- (3) 企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；
- (4) 企业的合伙人、投资人是谁；
- (5) 企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需 2 页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写 20 页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

2. 产品（服务）介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：

(1) 顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

(2) 企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

(3) 企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议？

(4) 为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品？

(5) 企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3. 人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

4. 市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

在创业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；

目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5. 营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

- （1）消费者的特点；
- （2）产品的特性；
- （3）企业自身的状况；
- （4）市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

- （1）市场机构和营销渠道的选择；
- （2）营销队伍和管理；
- （3）促销计划和广告策略；

(4) 价格决策。

对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6. 制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可___。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可

___性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。

7. 财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：

（1）创业计划书的条件假设；

（2）预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

以上就是小编整理好的我创业计划书设计内容，希望大家喜欢！

个人创业计划书怎么写（篇3） 创业目标

建立规范、健全的快餐公司管理模式，透过有效的管理和投资，建立一家大型快餐连锁公司——特好特快餐公司。

市场分析

社会生活节奏普遍加快，给快餐业的存在和发展带来了机遇与挑战。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐的优势地位使大部分市场与中式快餐无缘。如何逐步占领市场，是首先需要解决的问题。

调查显示，当人均收入到达__美元时，传统的家务劳动将转向社会。中国快餐业将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，已经存在的西式快餐并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国快餐市场上，西式快餐的价格，普遍大众很难理解，这也决定了不可能让工薪阶层经常去消费那份新奇“快餐”。

但透过对目前存在的一些中式快餐来看，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，这些问题给我们建中式快餐连锁店带给了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营中存在的问题，并发展我们的自我的特色，那么我们进入中式快餐市场并且占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

实施方案

1、特好特快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，透过使顾客满意，最终到达公司经营理念的推广。

2、目标市场定位。

普通大众能理解的中式快餐业。顾客群:上班族、儿童、休闲族、游客及其他。

3、市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)“虚拟公司”名称,员工服装,经营理念,内部管理和总公司持续统一,但它们没有过多的装饰,也没有营业餐厅,它们更像是一个快餐集装配送中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品,只要单间加工,就能够成型了。虚拟公司的快餐产品主要带给给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的,靠的是电话订购体系和快速运送体系,透过建立送餐专线电话运送业务,由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2)流动快餐公司——早餐策略

针对早餐人口流动性大,时光紧的特点,我们由统一模式的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客带给方便、营养的套餐。因学生人数众多,在学校附近推出学生营养快餐,抓好“营养”食品的宣传,既注重经济效益,又兼顾社会效应。

(3)快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的公司形象——清洁、卫生、实惠、温馨。请专业广告公司制定一套广告计划,从公司的特点出发,凸显特好特快餐的特色。

投资计划“以点带面”。立足于一个地区特点的消费群,初期发展构成必须的规模经营,选取好几个经营网点地址后,同时推出快餐业务。以后再根据事业发展,逐步向大中城市推广。

发展初期,大力发展西快餐尚未涉足的“虚拟快餐公司”和“流动快餐公司”服务,待公司实力有了必须的积累,并有了稳定的顾客消费群体,再拓展公司发展空间。

个人创业计划书怎么写(篇4) 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：广西南宁市大沙田广场

面积：占地大概 150 平方米

选择该地点的理由：因为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：张洪源

性别：男

年龄：19

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。

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：

在开超市之前我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。

（一）高收入消费群的消费行为及心理特征：

1、品牌偏好明显，受文化需求的影响大于价格上的诱惑。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。

3、购物期望值较高。高收入消费者受其社会地位的影响，在购物时也期望商家能给予其特殊的关照，比方如售前服务和售后服务方面等等。我访问过许多消费者，他们一致认为，购物时他们最重视的是商家的服务态度。

（二）低收入消费群的消费行为及心理特征：

1、注重价格。很多人都有过手头拮据的经历，没钱的日子，他们总不得已掐算着一分一厘的支出。对低收入消费群而言，在这方面表现得尤为突出。用最少的支出满足尽可能多的消费需求是他们最为“奢侈”的美好愿望。在调查中，我发现商场的特价处，大多数是低收入群。因为对他们来说，低价是实惠。很多外面大城市的超市就以这样的实惠吸引了众多的市民。

2、注重质量。目前，城镇里的低收入群中。在调查中，我发现他们的消费习惯远远不同于农村消费者。他们已经具有了消费过程中的自我保护意识和对健康生活、营养饮食的追求。即使他们为了节俭而去购买肉菜市场里的低价肉菜，但他们仍然担忧肉菜的质量，并渴盼“放心肉菜”的到来。因为质量是实在，东西在便宜的同时还要中用、中吃。

3、购物数量少，购物频次多。下岗工人尤其是其中的家庭主妇，生活很有规律，每天基本上是按时起、按时睡，按时买东西，按时看电视……他们的单次购物数额很小，但是购物频次很多，有时一天就会发生数次购买行为。

六、超市市场调查目的及内容：

做好市调，提升竞争力——一次好的市调，可以提升本身的竞争力，掌握自己的发展方向，了解竞争者的动态，做到知己知彼，百战不殆。

零售业，一个商品平凡不能平凡的商品交易场所，她带给的人们的一些期望，没有负于其它行业。如何在这一块新型的圣地发挥商品的潜能，如何驾驭商品的成功之帆？这就要学会如何做到商品正确市场调查。

七、商品分类：

1、主妇商品，这种商品的价格如有轻微的变动有些顾客即有相当的关注。顾客对这种商品的价格敏感度最高。同时在销售时应注意此类商品的质量。例：生鲜的商品更应注意鲜度及陈列的量感，妈妈菜蓝商品是每家店以生鲜为主，一般是用来吸引顾客，走低价位及市场鲜度较强的商品，此类商品市调时要非常注意价格的幅度。

2、红色商品：顾客对此类商品的价格敏感度次之，这一类商品销量一般比妈妈菜蓝那一类商品销量大，价格也一般比妈妈菜蓝商品高些。此类商品一般都适应中层消费者。所以对此类商品要注重品牌及质量，这种商品也称之为价格商品，畅销品排行榜上经常有此类商品。绿色商品：顾客对绿色商品的价格敏感度最低。

3、市调完商品后要做商品的整理，要将营业额商品。毛利商品。敏感性商品。季节性商品。形象商品区别，做一次整理。包括排面和价格。

个人创业计划书怎么写（篇5） 开办一家属于自我的公司一向是我的梦想。然后不管大学毕业后做什么职业，是否能够能实现自我的理想，我都要为它写份计划书。毕竟成功是属于有准备的人。

“好的开始是成功的一半，如果你期望建立并经营好一个属于自我的公司，走好创办公司的第一步至关重要。”我也是这样认为的。

如果我有了一笔资金，我就能创业了吗答案很显然是否定的。首先我要思考个人创业需具备什么素质我在一本书上看到一些推荐。投资创业第一个务必具备的是要有一个用心的心态。然后俗话说“好汉不怕出生苦，勤学苦斗有来日。”在进行投资创业的过程中必须要有用心的心态，不怕挫折和失败才能够最终取得成功。第二，是自信心和胆识。只有自信心才能坚忍不拔，才能具有能动性，创业性和应变性，才能在有路的地方走得更快，而在无路的地方也能踏平坎坷，走出一条路来。有胆有识，才能走出一条道路来。在不少调查研究证明，宜于创业的人多半是企图心旺盛，以及自信心极强的人，也就是平时所说的事业心强的人，这些人坚信靠自我的努力能够带来好的结果，不肯向命运低头，也不轻言失败和放下。第三，要懂专业知识，这是创办公司的基础。常言道：“人怕入错行”，创办公司，最大的错误可能就在于选取了自我不熟悉，不了解的行业。掌握了和精通了某个行业的专业知识，意味着创业者的事业成功了一半，因为丰富深厚的专业知识能够使他不受制于人，立于不败之地。我在一些书上看到产品知识和市场知识是创业者必备的两方面专业知识。第四，要具备三种潜力，即人际交往的潜力，洞察决策的潜力，信息沟通潜力。我想我务必具

备这些素质，才有资格开办一家公司。第五，创业者的素质修炼，即创业者要有独创潜力，创业者要有好胜心，创业者要有求异精神，创业者要有“进攻性”，创业者要有坚忍不拔的品格。我想只有具备了这些素质才有资格创业，我们务必为创业做好充足的准备。

个人创业还需要思考的外部环境因素也有很多。把握环境、了解影响创业的制约因素，然后从而有效利用有利的环境，显得尤为重要。譬如经济环境，技术环境，社会环境，政治环境，伦理道德环境等，这些都需要我思考的。此刻是金融风暴时期，掌握外部环境因素尤为重要，要注视着宏观经济趋势。我想这对我选取怎样的投资方向也有很大的帮忙。接下来我该思考的是创办一家怎样的公司呢其实公司的类型也有几种，有无限职责公司，合伙制公司，有限职责公司，股份有限公司。而我的想法是与我的朋友合伙创办一家公司。因为它是共同出资，合伙经营，共享收益，共担风险，并对合伙企业债务承担无限连

带职责的赢利性组织。合伙公司设立简便，出资灵活，企业结构简单，便于管理，这样的公司我觉得很适合像我这种第一创业，没经验的女大学生。司的取名就像我们人的取名一样，都要有着重要好处。公司的名字是一个公司的象征和代号，务必能够反映公司的形象、特色，务必思考如何适应环境，满足人们的心理需求。我公司的名字，我想我会让它简洁明了，适合我创办的这家公司，让人们一眼看见就会记住它，也要让人们明白我们卖的是什么。

我想这个或许是最重要的了，选取怎样的投资方向因为我在一本书上看到“投资先选项，好的项目是成功的一半”。选项，不仅仅要对实力进行客观全面的分析，更重要的是要对未来发展趋势准确地把握，而且是实力与智慧的结合，是创业成功的开始。要想有个正确的投资方向就要作好充足的准备工作。我在书上看到一些推荐。它说第一要明确方针，少走弯路。第二，要做好6个方面的调查预测，即投资宏观环境，调查货源状况，调查需求状况，调查竞争状况，进行价格预测调查，商品销路的预测。其实我认为你要投资的产品务必是你了解的，也就是你在行的，然后且要选取低风险的，人手少的行业。我心里想创办的企业是买床上用品的，因为我身在南通，大家就应明白南通是以纺织业为主的城市，而且在我所住的地方附近也有很多纺织厂，我妈以前也在这些厂里干过，而且我的家人此刻也有在卖床上用品的，我想这些都是对我有利的条件，对我在这方面的投资有了良好的环境。他们也会给我很多推荐。而且卖床上用品投资不是很大，风险也很小，更何况我是学市场营销的，我相信我能办好它。在我看来选取公司的地址也很重要。卖床上用品，我觉得就应在市中心里，因为我想卖的是有品牌的纺织品，所以不仅仅要在市中心，而且还要在消费水平相

比较较高的城市。因为哪里消费群体比较多，人们的消费水平也比较高，交通运输方便，信息通讯也方便，也便于销售，并且对环境也没污染，对原材料的需求少。我的心目中的选址是在百货公司里。

如何招聘公司员工古人云：“故善战者，求之于势，不责于人，然后故能择人而任势，任势者，其战人也，如转木石。”识人、选人，用人是公司发展的根本保证，惟有重用人才，公司才能从根本上保证兴旺发达。公司经营，贵在善用人才。每一个企业在招聘时都有各自的需要，有的是要技术方面的人才，有的是要口才方面的人才，有的是需要有着充足力量的人，而且对形象年龄等都有着不一样的要求。而我所要招聘的是口才要好，最好是有销售经验的，能吃苦耐劳，形象要良好。然后接下来是很关键的一步，那就是如何获取客户在我看来要在创办初期想要有客户务必要做广告。巧用广告策略，借风行船，企业才能不断发展。做广告务必要有独创一心的点子，让人们有兴趣，有购买欲

望。我看到一些商店在开张时会有促销活动，也有的会发传单做宣传，还有的就是企业会透过做电视广告来展现它的新产品等。

最后就是要把握市场，营销有术，要有创新的点子。我务必要明白这种产品
在市场上的价格是多少，要有一个合理的定价，市场上的需求和购买人群。我想只要我有勇气和胆量，还有不怕苦的精神，我会成功的。

个人创业计划书怎么写（篇6） 健康养生是当下人们的一种追求，在物质水
平不断提高的今天，人们对养生更为注重。养生粥自然成为人们健康饮食的一
种需求。对于想创业的朋友来说，开一家养生粥店是不错的选择。

一、公司基本情况

(一)项目名称：满朝佰家粥铺

(二)经营范围：养生粥,凉卤,瓦罐汤,粥店等

(三)行业类型：餐饮业

(四)项目投资：约 5 万元

(五)场地设置：长沙

(六)消费对象：中低高层消费者

(七)经营面积：约 30 平方米

(八)项目概况：为顾客营造一个休闲舒适环境而且提供方便(主要提供养生早
餐、中餐、晚餐等)。

(九)经营宗旨：满足大众健康养生

二、产品/服务介绍

1、粥油赛参汤!满朝佰家粥铺的煲制方法在煲粥时煮出粥油。表面看来是油
膏状物质，其中却蕴含了香粥的各种精华。满朝佰家粥铺传承古法煲粥工艺，
水米交融，柔腻如一，而后谓之粥，煲粥不仅是米加水那么简单，靓出米油，
到口似锦，噎之留香，堪称特色美食。

湖南名厨童文树，倾情助阵满朝佰家粥铺，作为国内出名的烹饪技师，曾多
次荣获国内外各类荣誉称号。

2、核心竞争力或技术优势

满朝佰家粥铺分六种主打中餐：以养生粥为主，并配以“凉卤、瓦罐汤、特色粉面、煎饼面点、砂锅”等特色小吃，满足大众健康养生，产品种类丰富，全面覆盖早餐、中餐、晚餐、夜宵这四餐，不同时段均可出奇制胜，不错过任何创收黄金点。

三、行业/市场分析

饮食养生是当下人们讨论比较热的话题，人们对养生粥的需求必然是相当庞大的。

四、风险控制

各行各业都有其自身的风险性，而作为餐饮业的咖啡厅，在与消费者消费过程中也存在着一定的风险，比如食物中毒、火灾等。那么在风险面前如何控制呢首先，对食品进行检测，保证食品的质量与安全；第二，严格做好防火灾系统等。还有转移风险，对咖啡厅进行投保，即使发生什么意外，可以把风险降到最低。

五、公司经营战略

养生粥经营技巧 1、满足顾客需要饭店、餐饮营销活动的主要任务，应是发现并满足顾客需要。

顾客已经有了什么，他们缺少什么，需要什么，这二者之间一定存在差距，餐饮人员必须了解这一差距。

此外，顾客最想要的是什麼，他们对自己的需要是否已经意识到，这些也都是从事营销的餐饮人员必须努力了解的。

养生粥店经营技巧 2、餐饮营销具有连续性

营销是一种连续不断的经营管理活动，不是一次性的决策；后者只能被看作是整个营销管理的一项内容。

养生粥店经营技巧 3、餐饮营销应有步骤地进行

良好的营销是一个过程，营销是否成功，很大程度上取决于营销的计划设计是否科学、合理，是否施使的井然有序，是否一点一点有步骤去做。

个人创业计划书怎么写（篇 7） 进入 21 世纪，科技的发展对人们日常生活以及社会的各个领域起着越来越举足轻重的作用。而信息产业作为科技发展的

龙头产业，其作用更是不言而喻的。中国在几年之内，将成为世界上拥有最多电脑用户的国家。对于未能跟上时代步伐的国内校园网现状，急需得到进一步的改善。

我对这个“校园网”的方案进行了市场可行性分析和财务分析，制定了旨在发展“长春税务学院信息经济学院校园网”和向其他高校推广校园网的建设策略，并结合当前市场状况进行了风险分析。

整体方案：

一、校园网站

定位：长春税务学院信息经济学院校园网站校园易网，将定位于以提供全方位的信息服务为主，辅以电子商务服务，实现校方管理的全面上网，突出网络的方便、快捷，利于校方的统一网络化管理，同时可以丰富在校学生的课余生活，为广大师生的校园生活提供最大的方便和空间。

目标：在长春税务学院信息经济学院局域网与广域网建立的基础上，将此校园网站办成为全体师生提供全方位的周到的服务的多功能网站，可使学校的教学教务管理电脑化，网络化。通过在互联网上的链接，扩大长春税务学院信息经济学院在社会上的知名度。服务的对象是全体在校学生和教职员工，校方在管理时采用网络系统，能使信息更快速、安全、准确的流通。

网站内容：网站开设四大频道：“学校在线”，“缤纷校园”，以及“事事关心”。

主页包括：

1．站点导航 2．引擎搜索 3．时世新闻 4．公告栏 5．会员俱乐部，包括“会员公约”，“会员注册”，“会员积分榜—积分方法及奖励细则”，“投诉”站和“会员优惠地带 6．天气预报

缤纷校园

1．首页，包括“魅力青年”，“多彩生活”，“勤工助学”，“点歌台”等项目。每项都可介绍一些主要内容，点击“更多”可进到对应的项目中。

2．魅力青年，主要介绍我院每届优秀的毕业生，以及在校的优秀大学生，号召广大的同学以他们为榜样，努力向他们学习。讲述他们曾经发生或正在发生的令人感动或是有深刻的教育意义的故事，给大家以启迪。

3. 多彩生活，主要介绍我院大学生丰富的校园课余生活，现在学院有社团一百多个，同学们可以加入其中或者自组社团，做一些有意义的事，来丰富自己的人生。页面上有每个社团的名字，点击进入可以了解每个社团的详细情况。

4. 勤工助学，主要介绍我院的相关政策以及申请的程序。为贫困学生提供一个锻炼自我的机会，同时减轻贫困学生生活上的压力，减小负担。页面上对每个勤工助学的岗位都作了详尽的说明，点击进入后可以一目了然。

5. 点歌台，主要介绍的是学院的学生可以利用校园广播站进行点歌。在页面相应的位置输入姓名，联系方式，所点歌曲名称，收歌人班级、姓名等内容后，广播站就可以根据实际情况进行播放，满足了大家的一种生活需求。

学校在线

1. 首页，包括“税院风采”，“教学与教务”，“网上图书馆”，“后勤中心”，“考研专栏”，“人才供求”，“科技成果”等项目。每项都可介绍一些主要内容，点击“更多”可进到对应的项目中。

2. 税院风采，下设数个小专题，包括“我爱我校”一对学校历史、地理位置、校园全景的介绍；“名声在外”一详细介绍学校在学术方面的优点，与国内外的交流、参加的研讨会等；“校友通讯录”一由各班的在校生自行创建。该版块设置在公众网上，主要面对的对象是校外的网民，从而扩大学校的知名度。

3. 网上图书馆，可在网上查阅各类图书的目录及借阅情况——“图书查阅”，同时可在网上“预定借书”。目的在于方便学生，节省时间，免去不必要的操作。建立所有图书的数据库，在预定借书时，键入借书证号和班级、姓名、所需书名，注明取书时间即可。

4. 教学与教务, 包括: “学籍管理”, “教学一览”, “教材仓库”等, 还将不定期(在每学期开学初)设置“课程表”一项。该板块的目的是使学校的管理透明化, 更可使学生快速方便的了解自己的学习情况。在每一栏目下, 都划分为各系的小项“学籍管理”中, 将每一个学生的应修课程及应得学分、已修课程及已得学分、各学期所得的综合评分、以及所获的奖励与惩罚等内容建立数据库。查寻人通过键入学号和姓名, 可查阅到自己的所得分。“教学一览”中, 详列各系的大学四年的课程设置、授课内容和学时, 任课教师的个人资料, 课程所需教材和参考书目。使用者只需键入系别, 即可进入。每学期开学初的“课程表”只需查寻者键入系别和班级, 即可获知所在班级的课程安排。

5. 后勤中心, 提供“网上订购火车票”的服务, 链接到其他网站的定票专区上, 由校园网作为销售代理, 提供送票上门服务, 票到付款, 加收五元的送票手续费。“场地预定”提供的是校内各娱乐场所的时间安排表, 使预定者一目了然, 更容易做出决定。“网上银行”的思路将在校园网建设的比较完善后推广成为现实, 需与工商银行或其他银行共建。校方为每个在校生在工商银行或其他银行建立一个帐号, 学生可将现金及汇款存至该帐号内, 并拥有一个独立的密码。同时根据饭卡上的密码可将一定数量的帐号内的金额划入饭卡上。只可单向操作, 不能将钱划回。

事事关心

1. 首页, 包括“国内新闻”, “国际新闻”, “热点问题”, “国防”等栏目。每项都可介绍一些主要内容, 点击“更多”可进到对应的项目中。

2. 国内新闻, 下设“政治”, 介绍我国当前政治政策, 使同学们对我国的方针有一个大体的了解; “财经”, 介绍一些最新的财经政策和新闻; “科技”介绍我国当前最新的科研成果; 还包括一些旅游, 教育等方面的信息。

3. 国际新闻, 下设“国际局势”, 旨在介绍当前世界主要国家的政治经济形势; “最新动态”, 对各国尤其是美国的举动进行详尽的报道。

4. 热点问题, 主要是伊拉克战后重建进展, 伊朗核问题, 朝韩六方会谈等当前的国际热点问题。

5. 国防，专门为那些喜欢军事的同学开设，使其对世界上主要国家的国防力量有个大致的了解。

当然，以自己现在的水平，计划书还有很多不足和缺陷。但我相信，随着以后阅历和知识的不断增加，我的策划书更加的合理和完善。

个人创业计划书怎么写（篇8）

在诸多创业中，大家都首先会想到的是餐饮业。确实相对来说餐饮业比其他创业项目要多的多，毕竟人是要吃饭，吃饭就有我们的创业机会，就看我们如何去把握如何去准备了。干餐饮业的饭店，酒店很多。但是都各有各的特点和优势。我要创的是，目前还没有的餐厅。名字就是女士餐厅。下面我就来简单介绍一下我的计划。

一、市场分析

社会生活节奏越来越快，快餐业的存在和发展有了更为广阔的市场。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥着大部分市场。真正的中国快餐发展缓慢。随着人们生活水平的提高，及大城市生活节奏的加快，已经有越来越多的人喜欢快餐这种餐饮方式。

目前，许多西式快餐不太适合中国人对快餐的消费观念和传统饮食需求。快餐在美国的发展是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国市场上，西式快餐价格比较高，并非大众化消费。所以我们要打造中档餐厅，中西合并。这样不仅满足了个别人的需求，也让更多的人体会到西餐厅的气氛和环境。给人一种清洁、卫生、实惠、温馨的氛围

二、实施方案

首先听名字就是女士餐厅，餐厅只为女士、情侣用餐，餐厅服务员清一色的帅小伙，当然这也是我们的特色之一，餐厅有西餐也有中餐可以满足不同人的需求。主要消费群众是白领、大学生、情侣。餐厅最好是建设在繁华地段，餐厅环境很重要，因为现在人们的生活水平越来越高，对吃的已经不要求那么高，但是在不同的环境里用餐就别有一番滋味了。环境设计的温馨点，带有浪漫气息里面。可以借鉴外国餐厅的设计环境和装修风格。

餐厅还可以推出情侣套餐，学生情侣套餐，美容养颜、滋阴补血等产品来作为餐厅的特色。用餐完之后我们还推出一些特色冷饮和休闲餐饮等。当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。餐厅采用自助沙拉，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间

三、发展战略

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/817036021132006156>