

## 小项目创业计划书（精选 12 篇）

### 小项目创业方案书 1

#### 摘要

云龙县腾龙茶叶有限责任公司通过对联合开发下属五大茶厂及周边茶农基地生态茶园建设项目的调查、讨论、论证、分析，云龙县旧州茶区地理位置、气候、海拔独具，自然条件较好，特别相宜种植进展云南大叶种茶树，在现有“绿色食品”“云腾”牌“天池碧绿茶”的基础上，大胆科技创新，保持独特传统的加工工艺，引进先进的加工设备和高新技术，不断提高产品质量，研制开发新产品，大胆的名牌创新，增加市场竞争力，扩大市场占有率，创出云龙自己的茶叶品牌，使茶叶产业成为云龙县一大优势产业和特色产业，带动山区人民脱贫致富，增加收入。项目方案投资 3136.5 万元，公司自筹 856.5 万元，茶农投工投劳自筹 780 万元，引进资金 1500 万元。

该项目如能按方案投入，并能实现估计的目标，就优质中档干茶一项，按每亩生产干茶 60 公斤计算，年产量为 600 吨，年可实现产值 2400 万元，可实现税利 1080 万元（其中税收按 13% 计算，则 312 万元，纯利 786 万元），项目实施结束四年后可全部收回投资，茶农收入也相当可观，若将高档茶及末茶的开发充分利用，则效益更可观。从今该项目成为云龙县旧州地区一项永续利用的绿色支柱产业，将取得经济效益和社会效益双丰收。

#### 第一章 企业基本状况

##### 一、公司宗旨

“以质量求生存，以效益求进展。”采纳高新加工技术及设备结合传统手工加工技术生产出纯天然 绿色食品“云腾”牌“天池碧绿茶”系列产品，以满足现代人“回归自然，享受健康”的心理和生理保健需求，立志为中国农业产业化进展作出新的贡献。

##### 二、公司简介

公司注册名称：云龙县腾龙茶叶有限责任公司

公司法定地址：云龙县旧州镇

注册资金：200 万元人民币

本公司是在云南省大理州云龙县登记注册的民营有限责任公司，主要进行制茶业、种植业的经营，兼营农副土特产品的加工、销售。

##### 三、组织机构及人员

目前公司有正式员工 66 人，季节性用工平均每天在 200 人以上，其构成为：拥有大专以上学历文化程度 4 人，中专文化程度 10 人，拥有高级职称 2 人，中级职称 3 人，其中下岗员工 10 人。

##### 四、公司进展历史

云龙县腾龙茶叶有限责任公司是巍山县安夏有限责任公司在云龙县旧州地区五大茶厂公开招标转让五十年生产经营使用权的竞标中夺标，成立于 2000 年 2 月，是在旧州茶厂，目前拥有茶园 2144 亩，资产 923 万元。四年来共投入生产开发资金 400 多万元，生产优质中档干茶近 200 吨，实现产值 960 多万元，实现利税 260 多万元，资产负债率为 28.5%。公司生产的“云腾”牌“天池碧绿茶”系列产品通过中国绿色食品进展中心的“绿色食品”认证，荣获 2022 年第四届中国昆明国际旅游节“名特优旅游商品奖”和大理州地方产品“金花奖”。

##### 五、公司的优势和劣势

（一）现公司具有七个优势：

1、水利设施优势：茶园基地四周有充分的水源和畅通的水路及良好的设施。



2、固定资产优势：五个茶厂有价值 170 多万元的厂房、办公楼及制茶机械设备，能满足将来 5 年以上的茶叶初制生产加工需要。

3、资源优势：我公司五个茶厂，现年产优质干茶 50 多吨，如使这 2144 亩茶园成为丰产茶园，可年产干茶 100 多吨，若种植进展为万亩茶园，则可年产 500 多吨优质干茶。

4、技术优势：现请高级农艺师陈敬光和农艺师李月张为公司技术指导，负责育苗至茶叶加工的技术指导和培训，实行扎实科技措施。二 00 一年至二 00 三年在五大茶园基础上进行品种升级改造和种植云抗 10 号优良品种 800 多亩，为生态茶园和产品优良化奠定基础。

5、产品加工执行标准和加工阅历：五个茶厂有加工生产车间，能保证成茶质量，交通、电力及其它条件便利，整个生产工艺严格按绿茶 GB/T 14456 国家标准及中国绿色食品标准执行，有完善的加工技术和多年从事生产加工的技术人员，能确保理化指标的实现。

6、市场和区位优势：公司地处功表大路干线旁，距兰坪 90 公里，到下关、保山、德宏、兰坪非常便利；东部市场有下关、昆明乃至大西南沿线城市，南部市场有保山、瑞丽以至缅甸热带重镇，西部市场有六库、片马及部分缅甸省份，北部市场有兰坪，交通便利；加之云龙县境内澜沧江流域电站的建设及云龙天池和虎山自然爱护区生态旅游业的开发，对产品的市场进展和改善也有乐观的推动作用。公司的“云腾”牌“天池碧绿茶”已占据省内大部分市场，运销上海、青海、香港及台湾等省市，产品深得消费者的青睐。

7、政策和茶叶种植优势：省、州、县进行加快农业产业结构调整步伐，加大对茶业的扶持力度，并制定茶叶种植收购加工销售的相关优待政策。公司周边农户种植茶树有 3000 多亩，在政府统筹支配下，以我公司为龙头走“公司加基地带农户连市场”的模式，把旧州茶区扩建为一万亩生态茶园，为壮大我公司产品和富民兴县作贡献。

（二）公司劣势为：由于统筹规划，联合开发，需要投入大量资金，而我公司处于进展初期，缺乏资金投入，在经营管理、市场开拓等方面与现代标准企业存在差距，使公司进展缓慢。

## 六、拟建项目状况介绍

立足于当地茶叶资源优势，抓住中国入世给我们带来的进展机遇，结合省、州进行农业产业结构调整，乐观响应建设绿色经济强省的号召，大力进展茶叶产业，形成产业链的种植、生产、加工、销售一体化的经营模式，将产品从粗放型转换为名、特、优、精产业化的集约型进展，充分提高茶叶的附加值，为此公司打算对下属五大茶厂及周边茶农基地进行联合开发。

项目方案投资 3136.5 万元，公司自筹 856.5 万元，农户投工投劳自筹 780 万元，引进资金 1500 万元。项目分三步走，第一步力争用 3 年时间搞好万亩生态茶园基地建设；其次步搞好基础设施的扩建工程 第三步方案在大理州高新技术开发区建设符合国家绿色食品标准化的生产厂房、成品车间 1500 平方米，半成品车间 3000 平方米，综合楼 2600 平方米，购进先进生产设备及引进茶叶深加工的高新技术。本建设项目如能按方案投入并能实现预期产量和产值，就优质中档干茶一项，方案年产量为 600 吨，实现产值 2400 万元，实现利税 1080 万元。该项目是个投资少、利润高且可持续进展年限长的好项目。

## 其次章 项目建设条件

### 一、公司的`区位环境条件

公司位于云南省大理州西部的云龙县，全县占地 4401 平方公里，是我州占地面积最大的一个县，地域宽阔，居住分散，可种植茶树的面积约占全县总面积的 30%。云龙县东接永平、漾濞、洱源；南临保山；西畔兰坪、剑川；北临泸水，是大理、保山、怒江三地州七县交界。公司茶园基地位于澜沧江中游，据专家考证，澜沧江中下游流域是茶树真正起源地，该区的大叶种茶有优良出众的内在品质，成为茶类中的上品，为饮料消费首选佳品。云龙县旧州茶区历来是“鱼米之乡”，从清代就有种茶的记载，山清水秀无工业污染，有优质茶叶资源。

## 二、地理位置和水利条件

旧州茶区地理位置为东经 99°12′至 99°51′，北纬 25°30′至 25°40′之间，海拔 1700~2200 米之间，坡向东北坡，坡面被箐沟分成相宜茶树种植的小区地块，山箐内有向东流水源，水源充分，相宜种茶面积逾 2 万亩，有畅通的水路和水利设施。

## 三、生态茶生长发育的主要条件是自然条件

(一) 温度：该区属南温带气候带，中暖平坝山区，年均年温 14.8℃~17.5℃之间， $\geq 10^{\circ}\text{C}$ 的活动积温为 6410.3℃~5064.3℃，极端最低温为-1.8℃~-4.4℃。低纬度、高海拔地形地貌简单多变，立体气候明显，成为“冬无寒冷，夏无酷暑”的大叶种茶树最佳相宜生长区。

(二) 降雨量和空气湿度：该区年降雨量为 889.9mm~1029.9mm，6~10 月为雨量集中季节，由于河谷上升气流受山势阻挠，使空气相对湿度为 70~90%。能增加茶幼芽的持嫩性，对茶树生长有利。

(三) 光照：该区空气湿度较大，地形地貌简单，云雾缭绕，有效的使直射阳光转化为光质较好的温反射光，符合茶树喜阴的生理特点。

(四) 土壤：该区土壤属黄红壤，土层深厚，层次结构不明显，有机质含量高，并且表现为较潮湿、无石灰反应，经化验分析，土壤 PH 值在 4.0~5.8 之间，并且冬季无冻土层，是茶树生长的抱负基质。

## 四、自然资源和植保

依托良好的气候资源优势，公司对茶产品的无公害、无污染非常重视，在多年的管理中提倡施有机肥，主要以厩肥（特殊是羊粪）、油饼、绿肥为主；在植保方面，杜绝施用一切剧毒、高残留的农药，在环保方面取得较好的效果，生产出平安、卫生的优质“云腾”牌“天池碧绿茶”系列产品，为生态有机茶基地建设创建良好条件。

## 五、社会条件

(一) 政策：借着国家西部大开发的东风，我州、县政府制定了调整农业产业结构，建设生态茶园的战略，并且还制定了以我公司为龙头企业，鼓舞进行茶叶收购及加工的优待政策。

(二) 企业法人李建利有很强的社会关系和多年企业信誉的无形资产，经我地区各商业银行和工商、税务部门综合评估，信用度为 4A 级，贷款信用额度为 900 万元/年。

(三) 我公司“云腾”牌“天池碧绿茶”系列产品通过中国绿色食品进展中心认证为“绿色食品”，在省内外占有肯定的市场份额，有肯定的品牌价值，在同类产品中有较强的竞争力。

## 小项目创业方案书 2

### 一、进展前景

自上学校以来我便开头住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让同学欢迎。

而同学对食堂饭菜的埋怨则更是

“自古有之”。虽然高校生可以到校外就餐，但大多数同学迫于经济因素，还是情愿在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致许多问题，同学养分跟不上，甚至有的同学常常不吃饭。于是，养分不良、胃病等不该消失在高校生中的病症也屡见不鲜，这为同学身心健康埋下了隐患。因此我打算整合食堂和饭店的优缺点，开一家同学自助养分快餐店。

## 二、店面简介

店名：又想吃餐厅

本店位于高校聚集中心地段，主要针对的客户群是高校生、老师、以及打工人员。经营面积约为 80 平米左右。主要供应早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以武汉小吃为主打特色。品种多，口味全，养分丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又供应各种冷饮，假如汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采纳自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随便，同时负有现代气息，墙面采纳偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

## 三、进展战略

1.本餐厅开业之前，要作广告宣扬，由于主要客户群是针对同学的，而同学中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣扬上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简洁广告即可。

2.本餐厅实行自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采纳不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优待，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3.有很多同学习惯于三点一线的生活方式，很多时候为了节省时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，依据不怜悯况实行相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付肯定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4.餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节省又环保，而废弃物也不能任凭倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5.暑假期间虽然客源会骤降，但究竟还有部分留校同学、四周居民以及打工人员，届时可实行削减生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已削减不必要的成本支出。

6.市场经济是快速进展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的进展并进行分析，制作出长期的方案，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步方案，如此呈阶梯状的进展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以查找新的市场，做连锁经营，并渐渐打造自己的品牌，可以往专为同学供应饮食的餐饮行业进展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的将来。

## 小项目创业方案书 3

### 一、总体描述

进入 21 世纪的中国，经济快速进展，居民消费水平逐步提高，消费心理和消费习惯渐渐转变，人们消费渐渐由单纯物质消费，转向以服务消费为主的时期。

旅游业作为无烟工业，随着中国人均生活水平的提高，旅游收入和旅游人数都保持了25%的年增长率。发达国家的阅历表明，在人均GDP1美元，即达到小康水平，旅游的大众化，一般化即开头迅猛进展。依据最新的统计数据显示，中国人均GDP已经超过1美元，即旅游热潮即将兴起。

国家旅游局在中国旅游业进展的十五规划中，到25年，国内旅游人数将达到11亿人次，旅游收入5亿元。旅游业总体产出为75亿元，相当于全国GDP的5.8%。

而在同时，国内旅游业进展并不成熟，形式单一，主要是游山玩水，旅游市场没有针对性，缺乏特色服务和创新服务，让很多原来有出游准备的消费者由于对旅行社的服务不足而不出游，铺张了旅游资源和消费资源，同时消费者无法得到满意。

现代社会的日趋进展和进步，对人的素养的要求也日益提高，当前和会就业压力很大，高校生就业问题日益突出，而怎样提高高校生素养，拓展高校生思维，解决高校生就业问题，目前已经成为社会关注的一个热点和焦点问题。

高校是人一生中非常重要的转折点，这个时期的成长如何，直接影响进入社会，甚至整个人生的进展历程。当前社会对高校生要求压力日益增大，高校生如何应对挑战，提高素养，这成为目前在读的17万高校生迫在眉睫的事情。

另一方面，作为站在时代潮头的高校生，消费观念开放，思维先进，对于参加社会，享受自然和生活的热忱也日趋高涨，高校生在这方面的消费需求也日益增加。

我们企业将通过一系列的服务和活动，并于教育部门联合，为高校生供应旅行服务，为高校生的生活供应一个更加丰富的平台，让高校生能在以后的生活中终身受益。

## 二、企业和目标

企业的业务主要针对各大高校有消费力量的高校生而开展的。并依据高校生的实际消费力量进设计和客源开发。本着特色服务，以人为本、制造终身价值的理念，汇合管理、财务、营销等各方面的人才，充分发挥潜力，供应最优秀的服务，猎取收益。企业的短期目标是在一个地区开展服务，并成为领导企业。长期目标是开发全国市场，构筑全国服务网络，成为高校生旅行服务的首选服务。成为提倡高校生生活文化，促进高校生自身进展和沟通的大型平台。

## 三、产品和服务

企业的业务主要包括以下部分：

### (一)休闲旅游

休闲旅游服务是企业供应的一项基本旅行服务。这项传统的旅行服务旨在让消费者摆脱社会和生活的压力，临时放开苦恼的事情，走进大自然，融入大自然美妙的氛围中去，享受大自然带来的乐趣。体验在百忙中享受生活。这项服务中，可以充分体验自然，陶冶情操，回归自然，解脱心灵的束缚，查找真实的自我，感悟人生，享受美妙生活。

在这项服务中，我们更加注意对景点的选择，依据需要，开发新的景区，不局限与现有热门景区，延长停留时间。这样可以冰雹正享受到真真正正的大自然。

### (二)素养拓展

这项服务实在传统旅游服务基础上，给予其诸如探究、考察、生存力量的培育。借助大自然奇异的造化，来熬炼力量。这项服务对于高校生学会观看，学会适应自然，体验大自然的奇异世界都非常有益。在这项服务中，我们会有专业人士进行随团指导。指导高校生的野外生存技能，自然奇趣，等等。让高校生在这项服务中既可以体验到自然的乐趣，有可以学到学问本事。这些基本素养的熬炼，能够提升高校生的体质，训练观看力和适应力量并融

入自身，终身受益。

(三)社会实践



这项服务是我们区别于传统旅游的最大之处之一。这项服务主要是为了熬炼高校生素养而设计的。通过这项服务，可以让高校生了解社会的方方面面，明白社会的运行和从事工作的流程。这项服务中企业设计有调查活动，访问活动，实习活动，等等。高校生可以选择参与其中一项活动或几项活动。我们有专业人员进行协作，确保高校生的活动能顺当胜利完成，这项活动也是体现高校生地方自身力量，呈现个人风采，了解社会，了解自己的时机，也在这时来制造自身的价值。体验劳动带来的欢乐，为踏入社会作好预备，打下基础。在这项服务中，高校生既可以学到各种做事、工作、处世的本事，也可以熬炼自己适应社会的力量。

#### (四)Party Time

这项服务也是我们区别于传统旅游的最大之处之一。**Party Time** 是我们为高校生沟通信息，结交伴侣，猎取学问而设计的服务。在这项服务中，会供应很多详细的活动，以便于高校生的需要得到满意。在 **Party Time**，布满了学问和友情，信息和互动，是高校生抱负的着急学习场所。在 **Party Time**，企业会供应各类高校生感爱好的信息，比如，经济、时事、军事、就业、教育等等。企业会聘请闻名人物做互动演讲，请语言大师传授外语口语。企业还举办各式论坛，让高校生自由发挥，诉其所想，感受学术自由的乐趣与充实感。**Party Time** 是高校生呈现青春风采的舞台，让高校生欢乐中学到学问，结交伴侣，在青春留下美妙的回忆。

#### (五)潜能训练

潜能训练就是把高校生带到大自然，利用崇山峻岭，瀚海大川等自然环境，通过特地设计富有挑战性的课程，利用种种典型场景和活动方式，让团队和个人经受一系列的考验，磨练克服困难的毅力，培育健康的心理素养和乐观进取的人生态度，培育团结合作的团队意识，使高校生达到磨练意志，完善人格，陶冶情操，挖掘潜能，熔炼团队的培训目的。潜能训练把人的身心力量中最卓越，最精彩的部分升华到可能达到的颠峰，当人从颠峰下降到平凡生活时，应对一切挑战可以从容不迫，潜能训练已经成为学习适应社会和终身教育的好方式。

### 四、市场分析

#### 1.行业市场

旅游市场有巨大的进展空间。旅游业作为国家的支柱产业，有国家政策的大力支持。在相当长的时期内，旅游产业都会呈现快速进展的状况。另一方面，由于人民生活水平始终不断提高，而且人们的空闲时间也多起来，现代人的生活观念也发生了变化。当收入游乐保障的状况下，出外旅行享受生活就成为人们生活中不行缺少的部分。需求的大量增加，必定导致旅行产业的快速进展，而且随着社会的进展，旅游业也会更加共性化和多样化。

#### (1)市场细分

旅游市场主要针对有肯定消费力量的中高收入者。

按职业细分，高校生的旅游消费市场快速扩大。由于高校生在社会的特别性，导致高校生特别的消费习惯和消费需求。问卷调查显示，7.5%的同学每月的全部花费支出在3元以下，4.5%的同学在3-5元之间，35.8%的同学在5-8之间，15.2%的同学在8-12元，还1%的同学每月花费超过12元。可见，大部分同学的消费力量不弱。我们的目标市场主要就是月消费支出超过5元的这部分高校生，即约占52%的高校生。即全国884万的高校生市场。根据平均每人每年的旅行消费所得利润5元计算，税前利润可达442万元。另据调查显示，这部分的高校生的潜在消费需求很大。而且消费目标转变的弹性较大。只要有合适的替代品，高校生很简单转变消费习惯。因此，针对企业的服务项目，便较简单打开市场，并可在短期内获得快速成长。

## (2)市场定位

因企业的资源限制，以及在细分市场无竞争者，因此采纳避强定位，差异化战略，以确保市场占有率。

企业致力于提高高校生素养，为高校生供应更周到、更细致、更省钱、更具价值的出行服务。一切为了制造高校生需要的价值。

首先服务差异化。企业供应的服务目前是绝无仅有的一项服务，不仅体现在服务的详细设计上，更详细在贯穿其中的全新的学习、生活理念。在服务设计上，突出了对自然和社会的协调，既保证高校生对自然风光、人文古迹憧憬的需求满意，同时更具现实意义的素养熬炼以及人际交往方面的需求也可以满意。在整个服务中体现的追求自由和实力，挥洒青春活力，呈现青春风采的精神更是别具一格，充分满意现代高校生的抱负和追求。

在服务上，一切为了制造高校生需要的价值，即服务更周到、更细致、更省钱、更富情趣。

其次，形象差异化。企业所开展的服务是为高校生服务，形象上是高校生的益友。年轻活泼，布满智力和激情。企业构建全新的企业文化。企业的企业文化是健康、乐观向上、布满激情和灵性。在现代社会中，成为时代领跑者而又是生活享受者。

企业形象充分区分与其他企业，代表高校生的内心感受和生活渴望。

## 2.竞争优势

企业供应的服务，周到细致省钱。高校生的需求通过我们的服务可以全面、便利、有效地满意。其主要优势有以下几点：

(1)专业化企业在服务设计方向突出专业化，可以让高校生产生剧烈的真实感。针对高校生，无论在休闲观光，还有在素养拓展、Party Time、潜能训练、社会实践，都让高校生参加其中，获得价值。

(2)共性化企业供应的服务针对高校生中不同的需求偏向，设计的服务也具有明显的共性化，可以让高校生的不同需求得到全面满意。而且，在供应的服务过程中，依据实际状况还供应特地的特色服务，达到高校生的满足。

(3)集成性企业供应的服务是创新的集合各项服务，多方位、多角度地全面服务。高校生可以全面系统地参与一项或几项服务的组合，以满意高校生不同的需求。

(4)创新性企业服务始终坚持创新原则，不断创新，全面创新，保证满意高校生的消费需求。

(5)完全顾客导向企业的每一项服务都是为高校生量身定做的，一切从高校生的实际需求动身，一切为了制造适合高校生的价值。企业和顾客共建企业文化，形成完全的顾客导向。

(6)准时性企业通过现代网络、校内社点等方式直接提供服务，保证服务的准时性。

### 3.人才优势

企业部分依托高校专家教授，一部分依托外聘优秀管理人员和高素养职员，建立完善的人才机制，有充分的人力资源优势。

### 4.竞争劣势

由于企业进入的是一个全新的领域，目前尚无人可以学习，因此具有肯定的进入风险，企业属创业企业，资源有限，短期内无法支撑较大规模的竞争压力。

## 五、管理和团队

企业通过外聘优秀管理人才和高校顾问，构件优秀的管理团队，并在此基础上建立完善的企业制度和企业文化，并做到合理融合。集合了优秀的人才，加上一流的制度和文  
化，并通过企业全体的全都努力，充分发挥力量和挖掘潜力，肯定回给企业带来胜利，我们也坚  
信，通过不断创新和进取，企业必定能达到抱负目标。

## 六、财务与融资

### 1.企业三年投资方案

#### (1)投资方向和资金使用项目

企业在 24 年 6 月到 27 年月的第一个三年方案期内，重点投资方向将限制在哈尔滨市  
场开发，巩固和进入全国市场的预备阶段。

企业第一个三年方案内，资金的使用和投资项目包括：

#### (1)企业管理费用

#### (2)企业固定资产购置(主要是网络工作部)

#### (3)服务设计所需要的资金支持

#### (4)市场拓展、公关宣扬、广告等费用

#### (2)投资方案(第一个三年方案)

初步方案，三年内企业完成投资 7 万。

#### (1)企业管理费用(估算)：37 万

初步估量，企业的人员规模和管理费用如下：

24 年 6 月-25 年 7 月，企业人员掌握在 2 人左右，管理费用 95 万

25 年 7 月-26 年 6 月，企业人员掌握在 3 人左右，管理费用 125 万

26 年 6 月-27 年 7 月，企业人员稳定在 3 人左右，管理费用 15 万

#### (2)企业固定资产购置：1 万元

如，购置办公设备，网络设备等。

#### (3)服务设计所需资金支持：1 万

#### (4)市场拓展、公关宣扬、广告等费用：13 万

由于目标市场特别集中，因此推广费用相对低。

高校生旅行企业第一个三年方案投资方案表

#### (24 年 6 月-27 年 7 月)(单位：RMB 万元)

项目 24 年 6 月 25 年 7 月 25 年 7 月--26 年 6 月 26 年 6 月--27 年 7 月合计

1.企业管理费用 95 125 15 37

2.企业固定资产购置 5 25 25 1

3.服务设计所需资金支持 4 3 3 1

4.市场拓展、公关宣扬、广告等费用 6 4 3 13

合计 245 22 235 7

#### 2.资金来源(三年内)

企业在 24 年 6 月 27 年 7 月的三年内，资金来源包括企业初期投入资金、营业收入和  
银行贷款三部分。

#### (1)企业初期投入：通过自筹和引入风险投资，争取资金 2 万

(2)初步估量，企业在 24 年 6 月-25 年 7 月可实现营业收入 416 万，25 年 7 月-26 年 6  
月，可实现营业收入 832 万。26 年 6 月---27 年 7 月可实现营业收入 416 万。

(3)由于银行贷款向中小企业倾斜和第三产业倾斜，针对高校生创业企业的支持，同时用企业固定资产抵押，可争取银行贷款 2 万。

#### (4)资金平衡分析

从以上分析可以看到，企业从 24 年 6 月到 25 年 7 月的两年内，须投资 455 万，企业初始投资 2 万，银行贷款 2 万，合计 4 万，资金缺口 55 万。依靠一年的营业收入就可以解决。估计 24 年 6 月到 25 年 7 月的一年内，企业将实现营业收入 416 万。因此，保证资金的供应是有保障的。

#### 3.效益猜测

(1)股东及风险投资回报的来源：主要是营业收入。

#### (2)投资收益猜测

##### A.营业收入：

24 年 6 月-25 年 7 月 416 万

25 年 7 月-26 年 6 月 832 万

26 年 6 月-27 年 7 月 416 万

三年合计 548 万。

##### B.经营成本

服务业的附加值较高，由于本企业的价格定位较低，初步估量，经营成本按收入的 7% 计算：

24 年 6 月-25 年 7 月 291.2 万

25 年 7 月-26 年 6 月 582.4 万

26 年 6 月-27 年 7 月 291.2 万

三年合计 3785.6 万。

##### C.税前利润

24 年 6 月-25 年 7 月 124.8 万

25 年 7 月-26 年 6 月 249.6 万

26 年 6 月-27 年 7 月 124.8 万

三年合计 1622.4 万。

##### D.税后利润

扣除营业税及附加 5%，前两年免企业所得税，所得利润

$1622.45485\% - (1248 - 4165\%)15\% = 1196$  万元

由此可见，企业在三年内，将制造税后利润 716 万。根据风险投资 1 万计算，占股份的 5%，风险投资收益回报率达 598%。由于三年内的战略是开发哈尔滨市场 2，业务成熟后，向全国推广时，回报率还会提高。

3.结论：经初步分析，企业通过经营，将为投资者制造非常巨大的经济效益和社会效益。

#### 小项目创业方案书 4

本项目方案开一家名为“Be young 别样”快餐店，该餐厅位于临沂市商业步行街。经营各种早餐、中餐、晚餐，以及夜宵和各种饮品等。

由于上班族、同学早上时间紧，且许多人埋怨有些餐点速度比较慢而且菜样单一，因此我们有意在商业步行街开这样一家快餐店。既解决了上班族时间紧的问题，同时又供应了各种不一样口味的菜样。而且我们餐厅有着很多“别样”的地方，充分符合当地人的口味、品尝，以及生活习惯，信任定能吸引许多顾客前来就餐。

### 一、快餐店介绍

1.本店属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要供应中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2.都市快餐店位于潍坊市商业步行街，开创期初步锁定成为一家中档快餐店，将来将逐步进展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3.由于对餐饮业有着极大的爱好，我信任以我的才智、才能和对事业的一颗执着的心，肯定会在本行业内独领风骚。

4.本店需创业资金 5 万元，其中 3 万元已筹集到位，剩下 2 万元向银行贷款。

### 二、投资方案

由点做起，辐而为面。立足于一个地区特点的消费群，初期进展就应试形成肯定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时闪亮全登场。以后再依据进展，辐射全国经营。进展初期，大力进展中式快餐尚未涉足的网上快餐公司和流淌快餐公司服务，待公司实力有了肯定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力进展公司全面的服务策略。我们要依据人口流淌密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地大力进展前厅就餐的快餐经营模式。

### 三、市场分析

随着社会生活节奏加快，快餐业的消失和进展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业进展非常快速，但洋快餐的充斥使大部分的快餐市场与中式快餐无缘。如何去占据那部分市场，是我们需要解决的问题。

目前，市面上的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最一般的汉堡包来说，除了新颖，基本上是没有什美味可言。而且，快餐在美国的进展一直是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，远远超过大众所能接受的程度，这也打算了不行能让工薪阶层常常去尝试那份新颖快餐。

但考察现行中式快餐小、脏、乱、差的状况仍旧很严峻，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店供应了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并进展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业方案，是极有可能胜利的。

### 四、经营分析

#### 1、经营目标

1)由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，要想打开市场，必需要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满意消费者的不同需求。短期目标是在潍坊市商业步行街站稳脚跟，1 年收回成本。

2)本店将在 3 年内增设 3 家分店，逐步进展成为一家经济实力雄厚并有肯定市场占有率的快餐连锁集团，在鸢都众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

#### 2.快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满足为目的，通过使顾客满足，最终达到公司经营理念的推广。

3.目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+同学+其他。

4.市场策略

快餐网络化，人性化

(1)网上快餐产品订购是供应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，靠的是网络订购体系和快速运输体系，我们将建立送餐专线电话运输业务由统一的巴士和服务人员负责运输。

(2)针对早餐人口流淌性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的巴士和服务人员流淌至各主要需求网点向顾客供应便利、养分的早套餐。因同学人数众多，还可推出同学养分快餐，既注意经济效益，又兼顾了社会效应。大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格廉价，因地制宜的推出中式早餐套餐。午晚餐供应经济型、养分丰富的菜肴，并供应一个优雅的就餐环境。随时预备开发新产品，以适应变化的市场需求，创业初期设立的目标是“送餐到家”服务。

(3)快餐公司形象策略

在位于商业区四周的快餐厅充分显示本店形象清洁、卫生、实惠、温馨。

5、人事方案

本店开业前期，初步方案招收全日制雇员以及临时雇员的详细内容如下：

1)通过劳务市场聘请本市户口的，有肯定工作阅历，有良好的职业道德，年龄在 20-30 岁之间，有意加入餐饮行业者。应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同。同时，为了提高服务人员整体素养，被聘请上岗的人员都需要接受 2 个月的培训，详细内容如下：

A、制定培训方案，确定培训目的，制定评估方法。

B、实施培训方案，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者赐予停职学习，扣除 20%工资，直至合格为止。若 3 次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

6、销售方案

开业前进行一系列宣扬企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，依据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。与此同时推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。每月累计消费 1000 元者可参与每月末大抽奖，中奖者可获得价值 888 元的礼券。每月累计消费 100 元者，赠送价值 10 元的礼券，200 元赠送 20 元礼券，以此类推。

五、竞争与优势分析

快餐业的竞争对手主要是商业街四周的小餐馆以及像麦当劳、肯德基那样的快餐店。他们各有各的优势，当然我们也不示弱。由于在创业初期，所以我们肯定要大力吸引顾客，在不影响销售额的状况下尽量压低价格，让平常的低薪阶层一样可以在这里消费，让顾客买得舒心吃得放心；同时在其他餐饮业没有开头网络订餐的状况下，实施新战略，开通网络订餐业务，送餐上门。

六、财务报告

本店内全部帐目状况必需准时入帐，支出与收入的钱款必需经由会计入帐或记录后方可使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行准时清点，全部点菜的菜单及收款的凭据必需保存并一式两份，以便核对及入帐。店内全部的物品属店内的固定资产，不得随便破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；假如经过每月的结算后，收入比方案高，将适度调整工资，以调动大家的工作热忱，如发觉在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。



1)本店固定资产万元营业面积平方米 桌椅套冷冻柜台 灶件 若干

2)每日流动资金为多少万元

3)对于帐目,要做到日有日帐,月有月帐,季有季帐,年有年终总帐,这样企业的盈亏在帐面上一目了然,就避开了经营管理工作的盲目性。注:因在创业初期,所以在各种开销上要精打细算,但要保证饭菜的质量,尽量把价格放低。

#### 七、投资风险与收益

当然任何事情并不是一帆风顺的,在快餐店进展的道路上可能会遇到很多的问题,例如,销售业绩下滑,顾客回头率不高等等。只要我们找到问题的源头,准时调整策略,始终以顾客利益为本,问题最终会得以解决。

不仅是利润,更是服务。作为这个行业的提倡者,本店会本着以优质服务和行业健康进展的抱负和信仰来服务于顾客,我们信任,只有在一种公正,理性的经营思路下,不懈地坚持,其结果是大家都盼望的双赢局面,从而在总体上促进中式快餐的形成和进展。

#### 八、附件

##### 法律要求

为保证食品卫生,防止商品污染和有害因素对人体的危害,保障人民身体健康,增加人民体质,严格遵守国家,地方有关法规要求具体如下:

1、食品生产经营企业和食品摊贩必需先取得卫生行政部门发放的卫生许可证,方可向工商行政管理部门申请登记,未取得卫生许可证的,不得从事食品生产经营活动。食品生产经营者不得伪造,篡改,出借卫生许可证。

2、食品生产经营过程必需符合下列卫生要求:保持内外环境干净,实行清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。食品生产经营企业应当有与产品品种,数量相适应的食品原料处理,加工,包装,贮存登厂房式场所。应当有相应的消毒,更衣、盥洗,采兴,照明,通风,防腐,防尘,防蝇,防鼠,洗涤,污水排放,存放垃圾和废弃物的设施。设备介绍和工艺流程应当合理,防止待加工食品与直接入口食品,原料与成品之间的交叉污染,食品不得接触有毒物,不洁物。餐具,饮具和盛放直接入口食品的容器,使用前必需洗涤,消毒,炊具,用具用后必需洗净保持得洁。贮存,运输和装卸食品的容器包装,工具,设备的条件必需平安,无害,保持清洁,防止食品污染。直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒,清洁的包装材料。食品生产经营人员应当常常保持个人卫生,生产,销售食品是必需将手洗洁净,穿戴干净的工作服;销售直接入口食品时,必需使用售货工具。用水必需符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。使用的洗涤剂,消毒剂应当对人体平安,无害。

#### 小项目创业方案书 5

##### 一、项目

服装店,兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由:

首先,近二十年是服装业进展的机遇和挑战之年,从“世界工厂”“中国制造”,渐渐向“中国设计”转变,中国服装产业经受了不同寻常,但布满机遇的 20 年。只依靠低成本,大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业,我将自主设计自主销售相结合,打造自主品牌,符合当今中国服装业的转变趋势。

其次,相对于其他行业来说,服装业投入成本相对较少,对于像我这样刚毕业的高校生来说还可以承受,通过国家的优待政策,可以申请创业贷款,并且可以享受一年的免税优待,减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何进展，衣服永久不会被抛弃，服装业也不会消逝，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出宽阔的市场。

最终，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，爱好是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

## 二、关于服装店

服装店名称：xx（即品牌名）

宗旨：专心做服装，帮您释放自己的漂亮。

面对对象：15-35 岁的女消费者，这一部分女消费者是对外貌最关注的阶段，因此也是对服装消费最多的群体。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清爽脱俗，简约大方，成熟知性，名贵高雅，时尚现代

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；其次阶段，“亦阳天使”具有肯定的影响力，具有肯定的市场份额，开头转向高档服装销售，进军国际市场。

## 三、服装店的成立与运营方案

### 1、实体服装店成立前期方案

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣扬，扩大影响力。

此阶段的'主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣扬作用，为实体服装店的经营削减压力。网店经营三年后开头经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式敏捷，可以为经营者供应不错的利润空间，成为很多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷便利网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看管，这样就节约了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

### 2、实体服装店的运营

#### （1）开业预备阶段

服装店选址：xx 市新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高“xx”在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，详细请专业设计团队设计装修。

宣扬工作：

a.初期宣扬，由于三年的网店经营，“xx”在互联网上有肯定的知名度，起到了初期宣扬作用，因此也拥有了小部分的市场；

b.开业宣扬：在开业前一个月，印发传单进行宣扬，主要对店址，开业活动及服装店特色进行介绍，在整个 xx 范围内进行宣扬；开业当天，进行开业典礼，请一些伴侣同学来捧场，增加人气，并进行现场抽奖活动，全场服装以 8.8 折出售，进入店内均有精致小礼物赠送；

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/866120005243011002>