

音乐创业项目计划书（通用8篇）

现如今，各种创业计划书频频出现，创业计划书不但会增强创业者自己的信心，也会增强投资者及合作伙伴对创业者的信心。那么拟定创业计划书真的很难吗？下面是小编为大家收集的音乐创业项目计划书（通用8篇），欢迎大家分享。

音乐创业项目计划书1

一、 市场分析：

70年代出生的这一阶段的消费群已经成为市场消费的一个重要组成部分，但现阶段的娱乐消费方式已经不能满足其情感交流、情感释放、回忆过去以及文化品位提升的需求，同时这部分消费群的价值观、消费能力以及消费品位在现实社会中占有重要的地位，年龄结构的组成也可以影响到60及80年代具有一定消费品位的人群。

在现实社会家庭及工作的压力给这部分受过高等教育的消费人群在释压的时候没有在情感的释放方面提供一个特殊的平台，现有的酒吧及KTV只停留在一种表面的音乐及灯光的刺激，没有和消费者在情感上进行深层次的对话和交流，具有一定品牌忠诚度及消费品位的客户群还没有形成。所以对这部分消费群来说这样一个综合性的以欣赏音乐为主，以艺术鉴赏、红酒雪茄为辅的酒吧就具有了满足特定时代需求的必然性。

二、

地理位置分析：

桂林市正在也需要形成一个以甲天下广场为中心的娱乐消费群，因为高新区的消费群体的数量和能力已经可以和原有的中心区相抗衡，但由于道路情况的限制大部分的客户已经开始选择交通方便，环境舒适的甲天下广场娱乐区。

由于以前的消费习惯大部分的人都喜欢到市中心消费但现在有实力的商家已经开始在建立这样的一个小圈子，现在的商厦汇集了桂林娱乐业的最有实力而且经营定位都是以档次、品味及规模为核心竞争力的商家，其中有上岛咖啡和桂林档次最高的KTV及桑拿，所以我们的定位刚好是它们经营的补充。

三、 酒吧的核心元素：

1、 音乐元素

酒吧的潜在客户基本是上世纪8、9十年代经历高等教育的群体，正是他们见证了港台音乐进入大陆的一个完整的过程。在校园里这种音乐的氛围几乎到现在都在一直影响着这部分群体，时光的推移所以他们对这些音乐的感觉慢慢变成了一种挥之不去的记忆。

酒吧的主体音乐内容正是以情感的回忆为主旋律，同时辅以具有一定艺术价值的音乐鉴赏，通过DJ现场将其贯穿成为一个完整的音乐故事，使单一的音乐符号升华为一种情感的深度交流。如：4月1日将会以张国荣为主题专场，结合主持人现场的情感倾诉及经典歌曲使听众完全融入到一种逝者如斯的情景中，现场同时用投影适时播放其经典的电影片段及剧照进一步加强现场的氛围；根据同一首曲目编辑不同的演唱形式如“再回首”有姜育恒、陈百强、苏芮、李宗盛及卢冠廷等的演绎，使听众感受精心编

排的音乐元素组合；电影原声音乐的欣赏，如“英雄”，通过投影画面和现场音乐的完美结合感受谭盾音乐带来的磅礴气势也可领悟到“花样年华”中的悱恻缠绵。其中会不定期的结合主题以不插电的歌手的演唱形式使客人融入现场的体验中。

2、 音响设备

酒吧音响器材将采用HIFI级别的发烧器材、功放及播放器，达到声场与音质的有效结合，慢慢感受音乐中的细微旋律。同时将转动的精致黑胶唱机或一把古琴作为音乐娓娓道来的主角，增强视觉的震撼。

3、 环境氛围

环境的灯光及装饰介于传统酒吧及咖啡厅之间，视觉的氛围以配合提升音乐的内容为前提，更多的是通过聚光灯营造每一个消费者的独立空间，使人尽量融入在自己的氛围中。

其中将包厢区域将会设计不同的风格，突出高贵豪华及品味，将传统书法、绘画以及摄影作为展示的主体，根据实际情况不定期地安排专场作为客人鉴赏及交流的平台，增加酒吧的人文艺术气息，同时通过音乐烘托现场的氛围，此区域以做为本酒吧展示个性化的内容为主。酒吧区的风格主要以烘托红酒及雪茄文化为主题，具有相当的文化底蕴。餐饮区以现代时尚的风格为主，设计中将会将酒吧文化及时尚休闲融为一体。

4、 经营项目：

（1）

红酒文化

引进进口品牌的红酒系列同时在用具方面做到高品位、品种

全，使客人能全方位的感受到地道的红酒文化，同时红酒在经营上具有较大的利润空间并且能培养一定的忠实客户群；

（2）雪茄文化

在区域上划定一个独立的雪茄区，同样以专业的服务品牌及氛围营造提供具有较高品质的享受体验。因为雪茄文化在桂林还没有形成一定的消费习惯，所以可以作为一个具有一定潜力的经营方向。

（3）特色餐饮

在时间上（中午及晚上的用餐时间）作为经营中的一个重要补充，在经营上以品种精炼、特色出品为主如西餐及咖啡等。

（4）音乐制作

因为我们所制作的音乐内容都是经过精心挑选及编排，内容上具有极大的吸引力，所以可将其作为一种特色商品进行特定人群中的销售。

四、 成本预算

前期启动成本： 音响设备

40万左右

装修费用

150万左右

增加观光电梯

20万左右

排风及空调

20万左右

日常使用设备

20万左右

红酒及雪茄可以以品牌代理的形式合作

合计

250万元

经营成本：以房租及服务员的工成本为主

五、 经营模式：

通过前期充分的各项准备达到预期的经营效果后以会员制的形式推广，培养较稳定的具有一定消费素质的忠实客户群。

六、 经营效益分析：

根据经营场地的面积、经营的品种及产品的价格定位，预计投入成本的回收期为1年半左右，即每天的经营收入为2万元。主要构成如下：

1、 红酒

以专业的恒温收藏为特色，主要经营中高档的品牌为主，是产生直接效益的经营种类之一，预计占整体利润空间的40%；

2、 啤酒

以具有不同口味的进口中高档的品牌为主，满足客人在酒吧内的档次较高的啤酒需求，也是产生直接效益的经营种类之一，预计占整体利润空间的45%；

3、雪茄

以引导消费为主，逐渐培养客人的消费习惯，是经营的特色之一，利润空间较大，预计占整体利润空间的5%；

4、特色中西简餐

是中午及晚餐时的主要经营品种，预计占整体利润空间的10%。

音乐创业项目计划书2

第一部分是市场分析

酒吧作为西方酒文化的标准模式，已经被引入我国，并逐渐进入人们的生活和城市的街道。随着人们生活水平的不断提高和提高，酒吧行业步入了一个风头正劲的时代。酒吧行业的兴起和繁荣与中国整体经济、社会和文化的变化密切相关。酒吧行业的经济带已经成为中国休闲消费行业的主力军。

第二部分产品和服务

通过我对现阶段酒吧行业的了解和深化，总结了以下相关行业现有的市场情况。首先我来分析一下目前的发展背景。目前，在经济全球化和区域经济一体化的影响下，以互利共赢为目标，加强国际和行业内的交流与合作已成为我国律师业面临的首要问题。因此，我们有实施的必要。在这样一个经济和文化快速发展的时代，接收和引进新的项目和行业是促进业务发展的有力机会。一个热门的发展机会回答了“快来，快走”这句话。所以，在酒吧行业处于成熟阶段的时候，要抓住机遇，在趋势热消退之前，一直往前走。犹太商人有一句话叫‘口商无底洞’，意思是酒吧有无限的发

展前景和利润。其次，是酒吧行业的现状和发展趋势。随着社会主义市场经济的建立，酒吧竞争日趋激烈。目前酒吧的竞争可以说是全方位、多元化的。它们不限于单一的模式，包括酒吧的经营路线、经营模式、市场定位、投资方式和组织形式等。可以预测，酒吧的现状短期内不会有很大变化，这与改革开放初期的情况不同，也与整个经济环境有关。人们的经济收入和消费观念决定了酒吧的发展步伐。今天的经济趋势很明显，人们收入增加，可支配收入逐年增加，人们开始学会享受生活，认为这是生活中不可或缺的消遣方式，所以酒吧的发展趋势和势头非常好。

通过以上分析，为了开展一个行业的业务，几个基本要素已经到位。在酒吧行业已经成功度过起步阶段，顺利进入发展阶段，并成功成为商业链中成熟的一部分的现有背景下，实施和执行这一商业计划是必要的，也是社会有益的。

第三部分是创业的关键要素

(一) 店铺想形成一种定位风格

作为酒吧，它的风格、格调、氛围是它生存发展的强大硬件。我想建一个“欧美时尚酒吧”。我们面对的是由80后和90后时尚人士组成的客户群体。在这里，客户可以收集到实时的、最新的欧美时尚信息，涵盖了服装、食品、住房、交通等各个方面，以及明星动向和最新的时尚信息。让来这里的顾客得到他们想要的和他们不期望的。意想不到的事情总是增强人的新鲜感和惊喜感。酒吧的风格和氛围完全由店内精致和背景音乐的结合来衬托和渲染。

至于酒吧的名字，我把它命名为九点钟“LIFE”这个名字有很多元，对人很重要。我个人喜欢9这个数字，在我心目中。仅次于完美和第一。说实话，我不喜欢当第一。首先，如果我笨，我真的有最好的能力。其次，当你成为第一，最大的敌人就是你自己，最容易被忽视和可怕的敌人，无论是企业还是个人，也是你自己。不是停下来等别人超越；就是自大，最终导致失败。所以这个名字，我给它的意思是‘你可以远离第一，但你必须永远追求最好’永远保持这种平衡，在困难和夹缝中生存，永远拥有最饱满的热情和活力。

首先，选择商店的地址。

(二) 店铺地址的选择

其实不管是什么类型的店，都希望位于人流量大，经济发达的地区。但实际上，各方面都很完善的领域，已经被其他类型的商家抢占了。经过长期的探索和发展，它已经成为一个繁荣的经济区，所以高房价和高成本正在削减利润，所以我不打算选择经济发达的地区作为商店的位置。同样，我也不会选择一个类似‘酒吧街’或者其他酒吧聚集的地方，虽然正常的发展竞争要遵循这个原则，有竞争才有发展。但我认为，客户的针对性选择可以直接打击客户本身，没有严格的客户导向就没有必要跟风经济繁荣的趋势。所以我会选择潮人聚集的地理位置，既不在城市的商业中心，也不在酒吧的聚集地。所以我选择了一个以龙里路 and 同治街交叉口为中心，周围人群密度为半径的商圈。想找一个90到100的店面作为我店的位置。这个商圈聚集的大部分都是80后、90后有一定可支配收入的年轻人。他们对时尚敏感，热衷于追求时尚。他们把紧跟世界时尚潮流作为

生活中不可或缺的一部分，所以这类人群非常适合我酒吧的客户定位。我估计门面租金在4500/月以内是买得起的，租金高。

音乐创业项目计划书3

一、 计划概述

校园里白天里的精彩主要集中在各个教室，由老师的精彩演讲展示。而校园夜晚的精彩除了各类学生活动之外，还有我们即将筹建的酒吧。

经济的发展促进了市场的繁荣，在喧闹的市区里那些灯红酒绿的酒吧并不少见。但是在校园内，拥有一些校园氛围的酒吧几乎不存在。时代在变化，我们的观念也应该与时俱进。传统观念里，酒吧是不适合学生进入的，但目前的情况是很多学生拥有在酒吧消费的欲望。因此我们的创业阵地主要在校园内。如果校园里现在有一个地方：在那里有着浓厚的校园文化氛围，你可以一边品尝着浓郁的咖啡或鸡尾酒，一边欣赏着现在最流行的音乐。咖啡的香味混合着有优美的旋律，你很难分清，哪一个更为醇厚，哪一个更使你心静。而且身边的人同你有着类似的经历，类似的爱好，类似的品味，类似的追求，这样一个为你精心设计的地方，难道你不会为之心动吗？

与目前已存的大部分一般酒吧所不同的是，我们的校园酒吧坐落在校园内，主要顾客群体也是喜欢酒吧文化的单身男女或者情侣，而且环境绝对一流，我们的竞争优势会在后面的篇幅中详细介绍。

一般来说，这个行业的竞争关键在于营造的氛围，是不是有适合目标顾客群要求的环境氛围、富有特色的活动项目设置以及良好的服务质

量等等。我们的酒吧设在校园内，这里有相对较为集中的我们的目标顾客群，而且地价相对闹区便宜不少。我们酒吧是围绕着顾客兴趣设计的，其幽雅的环境氛围和经验丰富的经营管理人员将使酒吧的服务超过其他主要竞争对手。

除了上述酒吧所具备的成功因素外，更为重要的是，我们有一组富有热情和生气并致力与经营这间酒吧的管理人员。我们旅游管理系酒店及餐饮服务管理专业，是与酒吧经营管理及相关服务对口的。我们有一流的专业指导老师，有优秀卓越的领导为我们把脉，而且我们还有优秀的实际管理团队。朱峰是一位出色的领导和管理者，他一直以来都是干部，他的领导才能可以说是完全能胜任此职位，他将出任酒吧的总经理，主要负责本酒吧的全面工作；曹志鹏先生是一位出色的推销人员，他将出任营销部主管，主要负责推销产品与服务；海真真在财务管理方面有着相当高的才华，所以他将出任财务部的主管；王欢欢极具亲和力，他将出任人事部主管，将负责人员的培训；李霖先生有较强的交际沟通能力，他将出任我们酒吧的采购部主管，主要负责酒吧内所有物品的采购工作。

本酒吧的创建前期需要，将主要采取三种手段进行融资：一是系院的资本投入，这部分资金应该在总资本中占有优势比例，只有这样才能确保所有权的归属。第二部分是酒吧凭借其竞争优势吸引的外部投资，酒吧热烈欢迎对经营酒吧有强烈兴趣的投资者与我们共同创业。最后一部分是银行或其他金融机构的贷款融资，随着国家金融体制的改革和银行业务的宽泛化，借贷资金的获取将更加便利。这4.8万将用于室内装潢、前期宣传、购置存货和相关人员的培训费用还有流动资金等项目。这一部分将在后边的财务分析中具体阐述。

二、经营管理体制

经理人介绍

朱峰，现年21岁，河南商业高等专科学校餐饮专业在读。成绩优秀。现任班长，管理和组织才能突出，业余爱好营养学、健康、护理等方面。主要责任是领导各经理人员，起总体的监督和管理作用，主管酒吧的经营策略和方向。

曹志鹏先生，现年21岁，河南商业高等专科学校酒店管理专业在读。有丰富的兼职经验，做过较多的促销广告宣传！他将根据酒吧的风格，制定出符合市场和顾客群需求的活动项目，并负责广告和宣传业务。

海真真小姐，现年20岁，河南商业高等专科学校酒店管理专业在读。专业课成绩优秀，对财会方面的知识有较多涉猎，有较强的财务分析能力。对酒吧的财务情况进行分析。

王欢先生，现年20岁，河南商业高等专科学校酒店管理专业在读。喜好研究各地小吃及西点的制作，对娱乐场所的食品消费情况有一定了解。他负责酒吧所有服务人员（调酒师、面点师、服务生、保安等）的聘用以及管理，同时负责制订服务人员的奖惩措施。

李霖先生，现年21岁，河南商业高等专科学校酒店管理专业，在读。参与过大量的市场调研活动，善于沟通。他将负责酒吧经营过程中所有的低值易耗品以及所有酒水和食品原料的采购。

酒吧的经理人员意识到自身缺乏某些经营所必需的专长，为了弥补这种缺失，结合酒吧自身规模的情况，经理人员决定与本学校的一名资

深管理学教师签订长期合同作为本酒吧的法律顾问。他将对酒吧的发展提供宝贵的经验和技巧。

报酬

五位创始人每月工资按当月收入除去开支和税收，以及企业的留存收益和公积金，余下的净利润以经理人出资额所占比例为标准进行分配。

临时钟点工的薪金根据市场而定，现在8元每小时。

外部投资人根据酒吧经营状况，以一年为经营周期进行分红。

提供贷款的金融机构将按照规定，定期得到本金和利息的偿付。

三、市场分析

酒吧行业的市场分割最重要的是其环境，因此营造一种良好的环境氛围对于一个好的酒吧十分重要。酒吧对于大多数同学来说并不陌生，但是校园酒吧作为一种新兴的酒吧形式必将对青春期的少男少女有巨大的吸引力。所以，我们校园酒吧的潜在消费者很多。当第一批顾客形成之后，通过他们的影响，我们的顾客将会不断增长。首先，由于学城周围酒吧服务

场所较少，所以经营酒吧的市场较广阔，有较多的潜在顾客。其次，在校大学生的生活费较充裕，有一定的经济能力去酒吧消费。学校情侣多，但是缺少一种舒适的约会环境。我们可以把实训室走廊好好装修以吸引他们的光临。最后，当有同学聚会或生日派对时，我们可以提供场所供他们娱乐。

四、日常管理

1) 五名负责人轮流值班，每人值班一次一周，每天值班服务人员三名。实行责任制管理。

2) 每周周一上午开例会。总结上周工作及下周的工作交接与安排。宣布惩罚与奖励的结果。

3) 实行惩罚激励措施。工作表现突出，业绩较好的员工将实行物质奖励。员工的提成与业绩挂钩。

五、竞争分析

竞争优势

从我们学校周边范围来讲，我们的主要竞争对手是一般酒吧，茶馆，咖啡屋之类休闲场所。下面我们来分析我们和竞争对手之间竞争和各自的竞争优势：

①

一般酒吧：为了满足新新人类的需要，酒吧内，无论是装潢还是氛围无不充斥着光怪陆离，那种嘈杂喧闹的氛围让人头昏脑胀。而在我们的酒吧中，我们可以根据顾客的需求播放喜欢的歌曲。各位来酒吧消费的顾客，在此幽静的地方，品着美酒，或私语或回忆，实乃恬静生活的首选！

②

咖啡屋：对于那些追求中低档消费的大学生来说，学校外面的咖啡屋虽然装修豪华，但是不太符合大学生消费者的追求。不如去我们的校园酒吧。沉迷在爵士乐声之中，宛若时光倒流，实在是酒不醉人人自醉。

茶馆：经过调查，我们学校附近并没有专门经营的茶馆。这对于那些爱好茶艺的同学来说无疑是一种遗憾。我们的校园酒吧可以提供场所，为爱好茶艺的同学服务。

经营时间：9：00——

22：00（周一到周五）双休及假期根据实际情况而定

经营策略：

跟校园中的一些社团建立联系，联合与他们进行一些校园中的活动。（十佳歌手等活动）

邀请校园乐队、歌手、舞蹈者在酒吧表演。

提供优惠的价格给班级或社团进行团体活动、

打破传统的酒吧经营理念，每星期固定的时间定位一个主题，让顾客每次到酒吧都能有新鲜感。如：周一古典音乐西元世纪；周二电影经典歌曲故事中的音乐；周三乡村音乐得克萨斯之约；周四流行音乐主流时代；周五举行派对活动主题各异；周六举行校园里的一些活动主题各异；周日固定派对活动自由日。

特色介绍

特色项目

如何吸引客源对于本酒吧来说相对比较容易，因为在校园内经营酒吧本来就是一个新鲜的事物，加之我们前期所做的大量宣传，很多人可能会怀着好奇的心情来试一试，那么我们应该如何利用他们来“试一试”的时机来留住他们的心呢？

音乐

本酒吧以时尚为主，音乐选取流行音乐或邀请学校有才艺的同学现场表演。我们还在酒吧内放置KTV设备，为那些喜欢唱歌的同学，们提供条件。

服务人员

由于酒吧前期需要创出良好的声誉而且前期经费有限，我们几个主创人员将亲自为顾客们服务，这也可以算做我们的特色服务之一。因为创业者都是旅游管理系各专业优秀同学，交际能力不会逊色于一般服务员。本酒吧还拟请四位服务生左右，对于服务生，要求18岁以上，在校大学生有良好的交际能力和服务能力。

饮食特色

在我们的酒吧中，食品是一大特色。我们的食品能做到营养健康、绝对正宗、货真价实。在一般的酒吧中，经营者往往不注重食品的经营，而且做不到物有所值，但是在校园酒吧里，我们邀请食品系同学为顾客提供食品营养方面的服务，努力做到正宗，地道，货真价实，让顾客满意。

酒水饮料方面也以健康为主，洋酒自然是主角，但是同样的洋酒我们能调出不同的特色，保持口感的同时，适当降低酒精浓度。我们拒绝出售高酒精度的饮料，取而代之的是我们自行调配的果酒。同时我们还提供各种非酒精类的鲜榨果汁系列。

鉴于酒吧内会以大学生为主，所以我们的饮食方面更加注意健康安全。我们将聘用优秀的调酒师（专业教师），调酒师不仅能够调出各式各样的美酒而且要能够注重健康因素。

我们提供包场服务，对于那些举行大型聚会及集体娱乐活动的同学，我们将整体外包，这是我们强大的竞争力的体现。

六、 营销策略

一个好的酒吧，就是一种文化。在那里，也许只是一杯小酌，几句闲聊，也会被浓浓的文化气息所感染所陶醉，即便离去以后，也会把我们的酒吧铭记于心，因为在这里，不单单是品尝美酒食更重要的是——让同学们寻觅到了心灵的栖息地。

这是我们校园酒吧所追求的目标和主题，为实现这个主题，我们将制定一系列的营销计划，具体计划分为短期策略和长期策略。

短期策略

一些老的营销策略我们依然会采用，他们被大部分的企业作为营销手段，都取得了成功为企业带来了可观的回报，而且屡试不爽，我们采用如下两种策略

①班级宣传是我们在校同学传递信息的一种经济有效的方法之一。这种方式也会取得最直接的效果。

②学校广播站学校内的宣传栏这些广告相对于其他广告具有价格低廉的优势。

我们会请专业的设计人员为我们精心设计能够鲜明表达酒吧主题的条幅，因为条幅面积较小，所以主要以文字为主而且具备新意，要能够吸引人们的眼球，我们将会亲自监督确保条幅符合我们的设计要求。滚动

屏幕面积较大所以我们拟将本酒吧的文化内涵以及特色融于画中并配合以突出主题的文字。

长期策略

在下雨天或阳光暴晒的日子里，我们酒吧将推出这一长期宣传策略。在校内人流量多的道路或者超市等人口相对“爱心伞”密集的场所，准备印有我们酒吧宣传图片的雨伞，免费提供给行人使用，使用完毕后可退还于酒吧。在帮助行人解决了燃眉之急的同时，又很好的起到了宣传酒吧的广告效应。

我们将通过以上两类营销手段提高知名度，在经营过程中，我们还会根据不同的时期不同的变化设计不同的营销手段，促使本酒吧不断繁荣。

音乐创业项目计划书4

一、计划概述著

随着改革开放后中西文化的融合，随着社会进步和人类文明的不断提高以及都市文化的迅猛发展，酒吧进入我国后以迅雷不及掩耳之势急速发展，尤其在北京、上海等发达地区。总的来说，都市的夜空已离不开酒吧，人们需要在繁忙中遗忘、沉醉。目前，酒吧产业市场呈现出巨大的发展潜力，娱乐场所的兴旺发达对地方经济有带动作用，包括对旅游和投资的推动，而夜生活的发达水平，对一个城市来说，很大程度上意味着它的经济发达程度、开放性与吸引力。

云南省是中国旅游资源富集的省份之一。独特的地理环境、特殊的气候条件、悠久的历史 and 绚丽多彩的民族文化、浓郁的少数民族风

情、构成了云南旅游神奇的大观园。昆明作为云南省政治、经济、文化、科技、交通的中心，同时也是我国著名的历史文化名城和优秀旅游城市，地理位置属北纬亚热带，境内大多数地区夏无酷暑，冬无严寒，具有典型的温带气候特点，素以“春城”而享誉中外。然而，随着旅游支柱产业的稳步推进和城市休闲文化的迅猛发展，我们也清醒地认识到，大多数游客已从过去的单一欣赏自然风光转向了更注重文化内涵的旅游，昆明酒吧文化不仅是城市休闲文化的组成部分，也是衡量城市休闲文化发展水平的一把尺子，酒吧已成为时尚生活的象征：酒店里的酒吧、酒吧街、饭馆餐厅里的酒吧、各种庆典活动的酒会服务，甚至家居里的私人酒吧，无处不在，无酒不欢，人们置身其中，有意无意地使酒吧文化变得更加丰富。

我们的朝花夕拾酒吧是一间正在创建的旨在向年长人士提供一处属于他们自己阶层的休闲娱乐场所。国内的酒吧或者过于前卫或者嘈杂喧闹，都不适于年长人士，他们对格调和环境有着很挑剔的要求，所以他们一时难觅能够符合他们要求的休闲娱乐场所。与其说是他们的休闲娱乐场所不如说成他们的必备场所，因为他们大多已经退休在家，而且子女也大都在国外，他们没有子女的羁绊，并且自己的收入也颇丰，他们的闲暇时间可以是一整天的，这一整天的时间如何度过呢？我想一般人会约上三五好友或回忆往事或谈论时势，或者就是什么也不做，听听音乐自己独处也会感觉很好，但是有一个前提条件，那就是得有一个特别棒的环境，想象一下，本来约好了朋友来聊天，但是你却发现说话的时候你必须是大声叫喊，想要一个人静一静却满耳充斥着重金属的味道，混乱嘈杂。现在有一个地方：在那里充满了异国的情调，你可以一边品尝着浓郁的意大利、爱尔兰咖啡或特色鸡尾酒，一边欣赏着老年乐队演奏的上世纪

三四十年代欧美爵士乐。咖啡的香味混合着金曲的旋律，你很难分清，哪一个更为醇厚，哪一个更使你心静。而且身边的人同你有着类似的经历，类似的爱好，类似的品位，类似的追求，这样一个为你精心设计的地方——朝花夕拾

经过我们的调查年长者有一项非常痴迷的运动——高尔夫，所以我们的酒吧不仅仅是室内部分，还有室外的绿地。在那里可以喝酒听歌也可以一展身手过过高尔夫瘾，当然由于我们并不是专业高尔夫俱乐部所以我们的规模并不会太大，仅供客人娱乐消遣。

与目前已存的大部分一般酒吧所不同的是，朝花夕拾酒吧坐落于昆明市郊地区，主要顾客群体也是老年留洋归国者或者喜欢酒吧文化的年长人士或者在昆明的外国友人，而且环境绝对一流。

一般来说，这个行业的竞争关键在于营造的氛围，是不是有适合目标顾客群要求的环境氛围、富有特色的活动项目设置以及良好的服务质量等等。我们拟将酒吧设在彩云北路与广福路交叉路口旁，随着昆明这几年的快速发展，我们的酒吧距离新城区和老城区距离差不多远，并且周围大部分小区都住着年长人士，所以这里有相对较为集中的目标顾客群，而且地价相对闹区便宜不少。我们酒吧是围绕着顾客的兴趣设计的，其幽雅的环境氛围和经验丰富的经营管理人员将使酒吧的服务超过其他主要竞争对手。

除了上述酒吧所具备的成功因素外，更为重要的是，我们有一组富有热情和生气并致力与经营这间酒吧的管理人员。刘宁是一位出色的领导者

和管理者，他将出任酒吧的总经理；李亚军是一位出色的推销专家，他将出任营销部主管；曹斌良在艺术方面是个天才，尤其是在外国电影和音乐

方面，他将出任艺术总监一职；王国祥在财务管理方面有着相当高的才华，所以他将出任财务部的主管；其他人事部主管以及采购主管目前正在招聘。

本酒吧的创建前期需要40万人民币，将主要采取三种手段进行融资：一是四位创业人的资本投入，这部分资金应该在总资本中占有优势比例，只有这样才能确保所有权的归属。第二部分是酒吧凭借其竞争优势吸引的外部投资，酒吧热烈欢迎对老年人这个目标群体有强烈兴趣的投资者与我们共同创业。最后一部分是银行或其他金融机构的贷款融资，随着国家金融体制的改革和银行业务的宽泛化，借贷资金的获取将更加便利。这40万将用于租借房屋、室内装潢、前期宣传、购置存货和相关人员的培训费用还有流动资金等项目。

二、经营管理体制报酬

四位创始人每月工资按当月收入除去开支和税收，以及企业的留存收益和公积金，余下的净利润以经理人出资额所占比例为标准进行分配。

外部投资人根据酒吧经营状况，以一年为经营周期进行分红。提供贷款的金融机构将按照规定，定期得到本金和利息的偿付

三、市场分析

市场的分布情况

在我国，酒吧最早出现在20世纪二三十年代的上海、大连、青岛、哈尔滨、旅顺等一些港口城市，主

要服务于当时在中国的西方消费者，一些达官贵族也经常出入这些场所。
新中国成立后，很长一个时期内国内没有真正意义上的酒吧。

改革开放后，随着国际交流的日益增多，在华外国人数有了较大幅度的增长。酒吧作为一种西方人喜爱的消费和交流场所重新兴起，成为中外文化交流最适合的地方。近二十年来，随着中国改革开放不断深入和经济社会的快速发展，催生出数量庞大的各式酒吧。随着人们对酒吧的接触增多，越来越多的中国人喜欢上了酒吧这种消费和交际场所，酒吧也不再是贵族的消费，而是开始与中国文化交融，呈现出生活化、大众化和本土化的发展趋势。2006

年，新的《娱乐场所管理条例》出台，与往年最为不同的是，娱乐业被政策制定者更明确地看作是一个产业了。事实上，娱乐业一直是在国家不鼓励也从来不投资的条件下创造了大量的社会财富，并被课以重税。娱乐业的税收高达20%，加上3%的文化建设基金，各种费用累计要达到30%以上。

据《2005

年中国文化、文物统计年鉴》资料显示，全国各类娱乐场所的增加值占总增加值的48.7%，成为文化娱乐业的主要产业形态。正是这些因素，决定了政府部门要根据社会经济发展水平，群众的文化消费需求修订《娱乐场所管理条例》来解决娱乐场所存在的现实问题。而娱乐业，这个市场的每一步发展都反映着我国改革开放的水准，可以说它是中国改革开放不同时期真实缩影。

随着改革开放在昆明的进一步深化，酒吧产业在昆明得到迅速发展。目前，昆明几乎所有涉外旅游指定的星级宾馆、酒店都设有酒水的专营场所。

中国有名的四大夜场之昆明昆都夜市，正是由于历史沉淀而自然形成的娱乐中心，彰显了集旅游、休闲、娱乐、时尚于一身的昆都夜市，是昆明第一个旅游定点夜市，这里的每一个动作都牵动着昆明娱乐业的神经。

建设酒吧街是政府有意识的产业引导模式；而金马碧鸡坊就是政府有意识打造的酒吧街，在这个建筑仿古的风格氛围中，却充满了现代娱乐元素，青春的萌动在这里释放，慢摇吧、DISCO、演艺吧已成为这里的夜场主流。内容丰富的夜生活在这里展现无遗，进入2008年的金马碧鸡坊已然成为昆明夜生活不可或缺的主要组成部分。

昆明第三个主要娱乐场所是环翠湖公园自然形成的娱乐商圈，不同的是这里聚拢了各式茶楼和休闲酒吧，与昆都的热闹和金马坊的喧嚣相比，这里似乎更具文化气质，是那种专属于昆明的慵懒和慢节奏。在这里洋溢着幽静、舒适、温暖气息的文化形态，聚集了留学生、艺术家、白领阶层及有经济能力的社会闲散人士。事实上，娱乐产业毕竟是有文化的影子在里面，因此具有地域性差异，并不是所有市场规则都能通用。

酒吧行业的市场分割最重要的是其环境，据统计，90%的年长者比较偏好相对安静的环境，所以选址在类似于昆都或者金马坊、建设酒吧街这样的酒吧一条街上并不是我们的最优选择，太过高雅的翠湖酒吧也不太适合我们的目标群体。

音乐创业项目计划书5

一、科学的进行可行性分析

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/888106004073007
010](https://d.book118.com/888106004073007010)