

2024年推荐创业策划书四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/215083.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

推荐创业策划书篇一

1、项目计划摘要

今天，水饮料如奶茶、花茶、奶昔、酒水、咖啡、水果拼盘、天然蔬果汁以及水果拼盘等，成为人们日常生活休闲娱乐不可缺的食品，为人们带来享受与愉悦；冷饮店，咖啡店等成为人们饭后的聚会聊天交际的休闲娱乐场所，为人们带去舒适与温馨。

今天，学生消费已经成为市场主要消费群体之一，尤其是在校园内。

商店性质：2~3人合资

项目地点：沈阳航空航天大学文化街

项目面积：100平方米

项目定位：瞄准图书爱好者、学生市场，为高档有内涵有文化的休闲水吧

2、项目亮点

首先，本项目贴近大学生生活，为大家提供饮品的同时，更重要的是为同学们提供了一个安静地读书、上自习的地方，为情侣们增进感情提供了浪漫的空间，为老师们研讨问题提供了一个绝佳的场所。其次，我们利用专业特色为本项目进行了全面的安全管理的策划，做到了“未雨绸缪，安全第一”。

1、市场分析

项目分析

随着现代人的生活水平提高，生活节奏的加快，在日常生活中对各种健康饮品的需求不断增加，

这个市场有着无可估量的前景。健康又时尚的绿色饮品以及讲究流行、活力，受过良好教育，对商品和服务有一定的判断力并且容易建立起忠诚度的消费群体是学生，而在学生市场中最成熟的最大的市场是大学生。

竞争者分析

我校低端市场同质化商店较多，市场接近饱和。并且几乎都以产品为主导，或只提供少量的额外服务，但大多价格较低。

2、调查结果及分析

为了充分、全面地了解我校大学生对水吧的喜爱程度及可接受的消费水平，从而更加清晰的分析消费市场以及更好地选择水吧品牌，我们精心设计了问卷，对本校1000名在校大学生进行了问卷调查，经过科学、合理的统计，得到了以下调查数据。

学生对水吧的喜爱程度，见图学生对水吧的喜爱程度比例

分析：此调查反映出只有极少数的同学不喜欢主题水吧，有70%的同学愿意。

推荐创业策划书篇二

我们创业的领域是第三行业，主要提供各种奶茶，奶茶有众多系列，口味可以满足不同消费者的需求，它价格便宜，饮用方便，美味解渴，也可以拿在手里边走边喝，适合年轻人的生活方式，所以本店学生是主要消费者。这个行业兴起不久，发展潜力较大，而且它投资少，风险较低，见效快，是大学生创业的合适项目。

奶茶品种不断推陈出新，包括时下最流行的港式奶茶，鸳鸯奶茶，果汁奶茶，雪泡，珍珠奶茶等系列近200个品种。奶茶不仅口感新鲜，馥郁芬芳，而且可以去油腻助消化，益思提神，消除疲劳等，非常适合本店的经营理念，即提供绿色健康休闲的美味饮品。本店以此为宗旨，提供各种奶茶，保证品种繁多，尽可能满足不同消费者的需求，而且将根据消费者的需求不断增加品种，我们目前计划的主打奶茶有珍珠奶茶，玫瑰奶茶，水果奶茶，柠檬水，雪泡等，同时根据大学生群体的特点，本店将提供送货上寝服务，同时将不断提供更多服务。

由于本店在学校，主要目标市场在学校，学生为主要消费群体，同时前院为居民小区，可以作为潜在市场去开发，由于本校区还没有奶茶店，同时在校大学生数千人，所以市场需求较大，容易打开市场。至于本店的广告宣传，我们将根据学校的和学生群体的特点，可以以贴海报，发传单的方式在校园里掀起一股奶茶风，同时我们将通过网络在学院qq群，班级群，老乡群，社团群，校内网等进行疯狂宣传，吸引同学们，让“天天奶茶店”成为同学们熟知的品牌。

店面地点选择十分重要，特别是对于饮品行业，我们需要考虑的因素较多。我们店面初步定在食堂二楼，主要因素具体分析如下。第一，客流就是财源，食堂是人流聚集的地方，每天同学们必去之地，而且二食堂全天营业，靠近篮球场，同学们饭后或运动会需要饮品，而奶茶是最佳选择。第二，经营内容而言，奶茶属于饮品，是人们的日常消费品，需要选择人流密集的地方，特别是运动场地或休息活动区附近，所以食堂二楼十分适合。第三，我们要有前瞻性，食堂二楼短期不会拆迁，而且人流变化不大，可以长期经营。所以，食堂二楼是合适之地。

竞争是每一个行业进入市场所必需面对的大问题，就竞争本体而言，可分为两个方面。其一是前期进入市场的难易程度和市场饱和度；其二是后期与同行业之间的较量。对于我们“天天奶茶店”而言，经过我们对校园以及周边的考察得知，没有奶茶店和专门的饮品店，仅有大超和食堂的零售，说明市场饱和度极小，前期进入市场会比较容易，而且奶茶是大学生喜爱的休闲饮品，我们有能力和信心在短期打出一片市场。经营一段时间后，可能会有其他的奶茶店或者饮品店出现，成为我们的竞争对手，这时我们占据主动和优势，因为我们会在前期注意质

量，保证优质服务，打造品牌，赢得同学们的信任和喜爱，同时我们将推出一系列优惠促销活动和答谢新老顾客活动，同时进行感情攻势，让同学们，朋友互相宣传，最重要的是我们会不断提供各种口味的奶茶，满足消费者需求，从而留住老客户，发展新客户。

本店由于本店规模较小，管理比较简单，主要是自我管理和彼此监督以及少数纪律约束。同时将坚持以人为本，实行人性化管理。本店所有员工互相尊重，无论领导与员工都一律平等，没有特权；创造宽松自由的工作氛围，不进行强制性的约束；对员工给予充分的关怀，奖罚分明，采取不同的激励措施。部门设置比较简单，设一名总经理，统管全局，负责协调各个部门的工作，同时作为本店的法人代表。同时设有财务部，负责统计本店的收入，支出等一系列问题；销售部负责原料，设备等相关物品的采购，储存以及广告宣传问题。市场调研部负责掌握新的市场需求以及新的奶茶品种的引进，同时努力改进奶茶质量，满足消费者的需求。人事部负责人事安排和工作考评以及奖惩问题等。

总经理，财务主管一名，采购主管一名，销售与宣传主管一名，人事主管一名，奶茶烹饪员三名，前期考虑雇佣一名技术员，店员5名。

本店规模较小，创业资金需要3万左右，由本店人员集体合资以及贷款筹集。3万中5000元购买设备以及人员培训，一万作为店面租金，一万用于购买原料以及广告宣传费用，5000元作为流动资金。根据对市场的调查，每杯价

格在2到5元不等，预计每天销售200杯左右，每杯盈利一到二元不等，估计三个月收回成本。至于工资问题前期平分利润，后期规模大以后则根据多劳多得原则与考核情况具体分配。

风险即获得预期效益的概率，一般受自身与外界环境的制约。外部环境主要包括现有及潜在的竞争对手，就本店而言，在校园内暂时没有提供饮品的专业店，因此这点风险较小；供货方面，该店规模较小，可采取小批量多渠道采购，因此风险不大；目标市场和顾客分析，奶茶受年轻人欢迎，且味美价廉，市场需求大，因此风险较小。自身的风险主要包括资金相对缺乏，经营经验缺乏等，同时时间不足，容易与学习冲突等。综合分析，本店风险主要在于自身，需要本店所有员工共同努力克服。

本店采取稳打稳扎战略，立足本校区，在本校区把品牌打响，赢得同学们的信任与肯定后，会考虑扩大店面，加大宣传，发展前院小区的潜在顾客，如果一切发展顺利，也会考虑在吉大各个校区开奶茶连锁店，如果可能我们将会进一步占领长春其他大学的市场。

附录校园奶茶店问卷调查结果与分析

“天天”奶茶店问卷调查表统计与分析

1.您的性别：a：男13(32.5%)b：女27(67.5%)

2.您以前是否喝过奶茶：a：是40（100%）b：否：0

3.您一般选择何种形式的奶茶产品：a：自冲杯装8（20%）b：现调产品32（80%）

4.在选奶茶时会考虑哪些因素：（可多选）

a：口味35（87.5%）b：价格18（45%）c：品牌14（35%）d：广告5（12.5%）e：服务15（37.5%）

5.您认为一杯奶茶可接受的价格范围：

a：3元以下10（25%）b：3-5元30（75%）c：5-8元0

6.在学校开一家奶茶店会经常光顾吗？

a：会22（55%）b：不会1（2.5%）c：看情况17（42.5%）

7.您会选择那种享受奶茶的方式：

a：光顾奶茶店，在店里享用17（42.5%）b：叫外卖15（37.5%）c：光顾速卖店8（20%）

8.哪些因素促使您光顾新店，尝试新产品：（可多选）

a：好奇21（52.5%）b：折扣券22（55%）c：广告13（32.5%）d：其他7（17.5%）

9.对于奶茶店，您还期待什么其他服务？

a. 有冰激凌，果汁等其他产品

b. 可以送外卖

c. 可以网上买

d. 尽可能多种口味，多种选择

.....

通过以上的问卷调查，可以得出如下结论：

1.消费者选用奶茶更注重口味，因此优质口感与多样性是首要目标。

2.消费者选择饮品时一般多选用现调奶茶，因此奶茶店市场前景好。

3.奶茶价格不宜太高，2-5元为宜。

4.学校开奶茶店适合广大青年朋友的需要，是现代年轻人的流行选择。

推荐创业策划书篇三

美好的生活，总是需要一些东西去点缀。特别是现在，随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。着装已经是人们生活不可缺少的点缀!服饰的变化因人而异，除了个人本身所具俏丽姿容外，着装的品味也反映出一个人的内心世界，合适的服饰穿着在合适的场合，使人们在相互交流时更有自信。

这样我们创办网上校园服装店以靓丽服饰为市场切入点，兼顾淘宝网站平台和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以服饰为试点带动其他产品，最终能做出属于与自己的个性品牌。

1.提供靓丽服饰,网店使命

我们将以有效，畅通的销售渠道,提供产品服务为根本，提高我们的核心竞争力，使顾客满意，让顾客放心。

2.公司目标

立足职院，服务周边，辐射全国，创建网上服饰一流的网店。本网店将以职院为中心点起步，在校园商城惊醒店铺的推广，并且在淘宝网上推广。试运行两个月，如果项目可行，我们将采取网络营销，博客营销等多种营销方式进行产品的推广，尽全力实现收支平衡。

1、行业分析

2、调查结果分析

本网店对附近在校学生为重点进行客户分析，从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。

(1)在校大学生没有固定的购买模式,购买行为往往随心所欲。

(2)接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。

(3)影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等。

(4)购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其

购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但富有青春靓丽色彩的个性服饰。

(5)购买衣服的季节性很强，都是随着季节的变化而买衣服，很少会买反季节的衣服。

3、目标客户分析

在校大学生购买一般大多看价格，但从调查结果看侧重于中档价

价格策略

促销策略

宣传策略

利用校园商城，报栏，宣传栏免费宣传，另外利用淘宝网站优势宣传和突出形象，并与其他的服饰网站建立链接，形成良好的关系网。

服务方面

网上服装店服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单,就必须按照定单要求按一定的时间，准确的地点送到，并且在网络商谈时语气要温和，在售后服务方面，采取以下几种方式：

第一次订购的客户将收到随服饰送的小礼品，并享受价格优惠。

交易成功后，打感谢电话或发站内信感谢。

服装质量出现问题无条件接受客户退货，集中受理客户投诉。

不定期的在网上给以前的客户发送祝福短信。

建立客户档案，客户重复订购时给以优惠的价格，和优质的服务。

渠道建设

就目前来看，网上服装店要与一级、二级批发商建立业务关系。选择批发商时，一般考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市不能与其他的网上服装店合作，以免造成价格混乱。通常要与批发商签订合作协议，就价格与产品质量等问题达成一致意见。

策略实施

1)市场范围选择在投入期校园商城和淘宝网作为试点市场，这样较有代表性，试点时间为两个月。该模式成功后在推广到其他的网站。

2)重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们往往容易领导潮流。

3)网站促销，在网上写出自己的优惠措施，低价格、高质量的产品优势。

1、营业额收入

据调查分析，可能受网点信誉的影响，开始营业额会不理想。

2、支付方式

淘宝网上实行第三方支付的形式;校园商城可线下交易，也可货到后，网上转账。

3、订货方式

淘宝网上订购，电话订购。

4、客户特点

年轻化，100%为青年人，以女性学生为主，她们素质高，信誉好。

5、消费特点

60元以下的服装最受欢迎。

1、原则：

把每一分钱用在刀刃上,充分发挥每一分钱的`价值。

2、初期投资:

这一时期，我们先将必要的亮丽服饰上架，然后与物流公司建立良好的关系，能及时的为我们发货。

3、第二期投资

这一阶段我们的服务将扩大辐射范围，也将出去跑市场，寻找更好的货源和合作伙伴。

1.主要工作完成情况调查

了解到广大大学生朋友的真实需求，而且公司从实现目标，项目策略等方面都进行了总体规划。另外，在系统开发计划方面，最重要的是，针对目前个性化服装市场上适合大学生朋友特殊要

求的情况，我们自行设计了一系列产品服务，如购买服装时附赠礼品，与此同时，我们还设立了阿里旺旺群，不仅满足了广大青年学生等切实需要，也可以满足社会同年龄层次消费者的需求!

2、不足与困难之处

由于我们企业刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善。

网站设计，制作方面，由于对与此相关的知识了解得不够多，以及材料不充分致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作。

推荐创业策划书篇四

经济日益迅速的发展，科学技术的日益更新，就需要我们及时捕捉到及时，准确的市场信息。处于发展x家的x，就像一条欲腾空而起的龙。作为龙的传人，我们当然义不容辞地要承担起这个责任。

网络的日益普及，带动了整个市场经济的发展，也带来了无限商机。根据可靠资料显示，x在不久的将来将成为全球最大的计算机买方市场，计算机将很快进入千家万户，而网络营销也将会随着计算机的大量普及而迅速火爆起来。

鉴于处于中原中心地区的郑州拥有特殊的地理资源优势，我准备将创业店铺开在郑州市区二七区。同时，实际开店的同时兼营网上商店，开展网络营销。

研究数据显示:从xxx年，在互联网，电视，电台，报纸和杂志这五类媒体中，女x对网络媒体的接触比率显示比较稳定，呈明显的增长趋势，媒介体对女x的影响力将越来越多表现在网络渠道。总体看，越是收高的女x，越是关注女x/时尚媒体的女x，将更多成为互联网的重度使用者，而越是重度互联网接触的女x，她们的学历更高，消费能力与消费品质的要求也更强。毋庸置疑，互联网在影响这类女x的渠道中将越来越占据优势地位。成功的互联网营销也将为市场创造广阔的空间，女装的时尚化和潮流化，不仅仅被年轻女x关注，也受到中年女x的垂青，中年女x对服装的需求也显示了中高档中年女装市场的光明前景。因此，本店将市场定位为销售中高档中年女装。

河南郑州地处中原，资源丰富，人口众多，往来客商不绝，而中原地区的服装待业又是引领x服装待业的时尚先锋。尤其是郑州的女裤更是全国有名，目前正是呈现出一派欣欣向荣之景象。中原最大的服装批发基地也在郑州，因此在郑州开店不仅可以掌握及时准确的市场信息，而且还可以批发到物美价廉的服装。对有些中年女x来说，身体有些发福，而一般市场上的服装多以满足年青女x为主，所以有时候她们很难买到称心如意、时尚又有品味的服装。因此我们预测，将创业资金投入于中年中高档服装领域具有十分广阔的市场前景。

名称:舒心小屋

本店主要经营各种中高档中年女装，款式新颖，品味独特，当您穿上我们为您精心设计的服装后，将更能显示您高贵、典雅、端庄的气质。

本店秉承顾客就是上帝的宗旨，保x质量，服务一流，及时送货，满意顾客，让您好有宾至如归的切身感受。

在关注本地区市场的同时，我们还会密切关注各地区服装行业的变化动态。在货源搜集方面，我们也不会仅仅拘泥于一种形式，这就需要我们多方面努力。不过，我想只要做好以下三点，也是不愁没的赚的。

1、充当市场猎手

密切关注市场变化，找那些商场打折厉害却又在网上销售的非常火的名牌服装，在换季或特卖场里买品质上乘的品牌服饰，再转手到网上卖掉，利用地域或时空差价获取足够利润。

2、买入品牌积压存货

有些品牌在库存积压很多，而品牌商品在网上是备受关注的分类之一。很多买家都是通过搜索的方式直接寻找自己心仪的品牌商品，而且不少品牌服饰虽然在某一地区发球积压品，但由于网络覆盖广的特x，完全可使其在其他地域成为畅销品。只要有足够的砍价本领，相信到时候一定能以低廉的价格买到畅销的网上流通商品，一定能获得非常丰厚的利润。

3、批发商品

经常到郑州服装批发基地去转转，通过和一些批发商建立良好的供求关系，争取拿到第一手紧俏货品，而且能够保x网上低价位的销售，相信会有不错的业绩。

找到货源后，我们准备先少量试卖一下，如果销量好再考虑增大进货量，在和供应商建立良好的供求关系同时，争取和他们达成供求协议。在商品卖出去后再去进货，这样既不会大量占用资金又不会造成商品积压。总之，不管通过何种渠道寻找货源，低廉的价格是关键因素，找到物美价廉的货源，网上开店和实际开店就都有了成功的保x。

实际开店和网上开店有些不同

实际开店需要对小店进行实体布置和装潢，其风格应与服饰的类型以及顾客的心理接受程度相吻合。而网上开店就需要对网页设计的样式进行精心设计，把网页做得精美生动，下载速度快，同时应易于x，让消费者选择自己所需要的，实际开店具体策划如下：

策略一：中高档中年女装消费群体需定位清楚，服装而已和陈列方面，应当讲究均衡、协调陈列讲究得当、准确，把某一款式的服装定位体现出来，比如某一款式的服装适合40-50女x，那么就要选择身材适当的模特架来陈列，过胖或过瘦会影响视觉效果，错觉也会给中年女x的选择购买带来障碍。

策略二：给服装赋予中年女x特别关注的文化内涵，这样才能更吸引中年女x的目光，中年女x不需要浅薄的潮流美，而是要追求有一定文化底蕴，能显示自身气质的服装，通过对服装的陈列、展示、介绍，让消费者认识它的文化内涵；通过由公众参与的现场展示，演出活动宣传，着装方式也是应该有设计的。搭配是着装的基础，只有这样才能够使服装本身的文化内涵与着装人本身的文化内涵结合起来，创造出新的文化内涵，穿出品味。

策略三：向中年女x提供体贴又恰当的服务，可以增加服装的附加值。因为个x化需求正在逐步成为社会化需求的大趋势，所以个x化服务也就也为必然，中年女x不爱张扬、见解独到。营业员更应尊重她们自己的选择，过多地向她们介绍服装，有时会引起反感。

我想，细心做好这几条，定会在中高档中年女装市场上战稳脚跟，随着中高档中年女装市场的需求的增加以及自身不断发展，相信商机无限，机会无限。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发