# 最新创新创业概述论文 创新创业概述个人总结(优质18篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-01-09

*创新创业概述论文 创新创业概述个人总结一茶叶作为一种的保健饮品，它是古代中国南方人民对中国饮食文化的贡献，也是中国人民对世界饮食文化的贡献。如今，开一家茶店绝对大受欢迎。二、项目介绍1、本策划的目的。为有意投资本项目者提供充分的信息。为本计...*

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结一**

茶叶作为一种的保健饮品，它是古代中国南方人民对中国饮食文化的贡献，也是中国人民对世界饮食文化的贡献。如今，开一家茶店绝对大受欢迎。

二、项目介绍

1、本策划的目的。

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

2、公司介绍。

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

3、行业背景。

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心快乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

4、市场营销。

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

5、企业管理。

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结二**

商业计划书是为了展望商业前景，整合资源，集中精力，修补问题，寻找机会而对企业未来的展望。简单来说其实是为了预测企业的成长率并做好未来的行动规划。

第一：要素：

执行摘要

它出现在商业计划书的最前面不过建议这部分应在最后完成。

公司简介

包括公司的注册情况，历史情况，及启动计划。

产品服务

描述你的产品或服务的特殊性及目标客户。

策略推行

你需要知道你的市场，客户的需求，客户在哪里，怎样得到他们。

管理团队

描述主要的团队成员。

财务分析

确定这部分是真实的反映了你现在的财务状况，包括你的现金情况和盈利状况。

法律风险

描述公司产品进入市场，如何规避法律风险。

第二：评判标准

1、成功的商业计划书应有好的启动计划。计划是否简单，很容易明白和操作。

2、计划是否具体及适度的，计划是否包括特定的日期及特定的人负责特定的项目以及预算。

3、计划应是客观的，销售预估，费用预算，是否客观及准确。

4、计划是否完整，是否包括全部的要素，前后关系的连接是否流畅。

第三：失败的计划书容易出现的问题

1、 描述语言上混乱不清晰，废话多的冗长计划书（简明语言+图表说明）；

2、 商业计划显得非常不专业，例如缺乏应有的基础数据，分析过于简单；或数据没有说服力，拿出一些与产业标准相去甚远的数据；

3、 没有强有力执行团体的项目计划书；

4、 只有创意，没有实际经验与没有细节的项目计划书；

5、 计划目标界定不明或难以衡量目标执行的项目计划书；

6、 大篇幅描述市场和环境，到后面才讲清楚公司的业务类型和目标；

7、 过于强调技术的先进性或产品服务的创意，而忽略执行方面，未能清楚地解释商业机会与执行能力，以为“功到自然成”；

8、 计划书中有很多口号，而为达到目标所制定的策略与战术却描述不多；

9、 强调面临的市场容量或生产能力，却没说清楚怎样销售自己的产品：只有销售目标，没有实现销售目标的具体计划；

10、 强调过往成就，却不能令人信服地说明保持将来可持续竞争优势的策略方法；

11、 过于强调依赖某一大公司的供销关系，使投资者很担心过于依赖单一战略合作伙伴带来的巨大风险；

12、 管理团队的实力言过其实，或声称：若获得投资，某某名人将加入本公司；

13、 对市场导入和团队协助的描述没有说服力；

14、 生产与营销实施方案或不作涉及，或一笔带过；

15、 低估竞争对手的实力，或者干脆说没有竞争对手；对竞争没有清醒的认识，忽视竞争威胁；

16、 对市场和竞争对手的描述缺乏具体资料和数据；

17、 对经营困难及风险预计不足，过于乐观；

18、 市场规模太小，偶然的阶段性市场，或市场容量和市场份额的估算方法不科学；

19、 产品或客户过于单一（抗风险能力弱），或产品或客户过于繁杂（专注度集中度不够）；

20、 产品服务卖点亮点过多，泛而不精；

21、 没有依据的盲目乐观地预计公司将在两三年之后上市；

22、 过分的作表面文章或文字游戏（如强调留洋博士、领导关怀、大会获奖、众多专家顾问）；

23、 过份夸张的公司名称与项目名称（如一个面向国内市场的初创公司起名为某某国际集团）；

24、 故意隐瞒事实真相，对项目本应该描述内容避而不谈；

25、 对资金预算描述不清楚或不合理，资金使用方向模糊；

26、 预算中有昂贵的装修和高级轿车等不切实际的开支项；

27、 收入模式不明确；盈利模式的数字计算模型不清晰；

28、 财务数据测算不准确，勾稽关系不合理，数据出入过大。

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结三**

一、市场分析

随着养宠物的人不断增多，宠物经济也越来越受到人们的关注。据不完全统计，我国以纯种狗和猫为主的宠物市场，年消费增长的速度在20%以上，目前，与宠物有关的产业，可以分为“宠物赚钱”和“赚宠物钱”两部分。“宠物赚钱”包括宠物买卖、配种以及繁殖等交易，宠物赚钱是“一锤子”买卖，只能赚一次钱，但利润较高。“赚宠物钱”包括宠物美容、医疗以及衣食住行等一系列服务和商品销售。如制造业，包括宠物食品、药品、用品、玩具、服装等的生产；服务业，包括宠物医院、护理咨询、驯犬学校、寄养宠物等服务。宠物的衣食住行、生老病死，每个环节都有文章可做，并形成庞大的宠物经济产业链，凸显蓬勃的商机。

二、公司的基本情况

为满足官大消费者的需求，本公司是一项特意为宠物统一训练，统一管理的培训学校。主要训练种类：

1、宠物急救：在火灾，地震，绑架等一系列紧急情况下，实行宠物对主人援救，从而达到宠物对人身安全的保障。

2、宠物美容：宠物的美容不仅使宠物有一定的吸引力，宠物是主人身份的代表，宠物的高贵更代表着主人的高贵。

3、宠物学习：学习一些简单的语言知识，语言的交流使我们的宠物成为我们更亲近的朋友。

4、宠物的娱乐：让宠物学习一些娱乐本领（杂技，打滚，装死等），使主人在心情不愉悦，得到心灵释放。同时达到我们养宠物的目的。

5、宠物收养：对社会上的一些流浪宠物收养，经过培养，训练成能给人带来娱乐的宠物。

6、宠物寄养：因主人出差公务在身，宠物不能得到良好的培训，主人可以把自己的宠物放到我们专门寄养地方，即使宠物离开主人也能有一个理想安逸的住所。

三、公司的管理层

（略）

四、产品服务

提供宠物寄养，收留，培训，学习，以及宠物婚礼，服装展示等各项服务，帮助主人让自己的宠物更满足自己的需求让自己的宠物走时尚路线，为我们的宝贝走向世界搭建舞台，从而达到人与动物的和谐。

五、营销策略

1，定价策略：价格与市场相吻合，符合90%顾客的要求，对于不同的宠物制定不同的价格单位，具体情况还会有我们的专业管理师定价。

2，广告制定：1.通过老的顾客来发展新的顾客，从而达到以一传十，以十传百的方式发展我们的客户。2.通过印刷宠物杂志侧面进行广告宣传。3.定期举行宠物技能比赛，达到我们宠物宣传的目的，吸引大量客户前来关注我们的公司。

3，建立合作伙伴关系：市场上也有一定宠物饲养中心，通过建立合作伙伴关系，我们尽可能的满足客户的最大需求，共同发现自己对不足，然后提出计划方案，不断提高我们对客户的服务。

4，实施会员政策，建立金卡消费，银卡会员等，持有消费卡的顾客可以根据消费的金额按会员价收费，凡是本公司的忠实会员，我们本公司会在公司纪念日让顾客享受更低价格的服务。一些新的服务会让顾客第一时间得到体验。

5，公司定期组织宠物交流会。展示宠物走秀，宠物算数，宠物造型等活动。

6，开展“非诚勿扰”专线。为我们的爱宠搭桥牵线。

7，借助媒体扩大宣传，与娱乐媒体电影厂商合作。

六、管理制度

1，员工管理制度：部门经理由各自的管辖范围，分工明确。各个员工有自己的职务（美容师具体负责美容职务，技能训练师专项负责对宠物的训练，饲养员具体负责饲养工作，财务部负责本公司的财务等等），下一级员工必须听取上一级的安排，如果下一级对上一级的安排有一定的疑义，可以直接把建议直接反馈给更上一级的部门。从而达到互相监督互相配合的目的。

2，工资管理制度：各个员工有一定的固定的工资，为进一步提高员工工作的积极性，我们建立奖励制度，对员工工资提高，而且定期对优秀的员工提供旅游等奖励。但是对工作做得不到位的员工进行有一定的惩罚制度，例如员工心自己个人原因对本公司造成财产损失，员工要承担一部分的责任。

3，建立建全《爱宠公约》制度，与客户签订完善的公约制度做到对每一个客户负责同时将我们公司的爱心传递给每一个客户与员工。

4，员工代表公司形象所以对员工的基本要求也是一个公司运作必不可少的一部分同时亦可反应对客户服务至上的理念。制定公司员工基本手册。定期培训，衣着统一，并将进一步完善我们的管理。

七、风险因素及其对象

1、主要风险

宠物的随地大小便和叫声给邻居和城市环保会带来不小的影响，由此带来的市容，卫生防疫等方面的问题不能忽视；宠物对饲养者和他人造成的伤害也时有发生，因此产生的官司和争议也不少见；由于卫生知识普及率低导致的人畜共患病率增加；以上问题都将严重影响宠物的普及，给公司带来很大的营运风险。

2、应对策略

针对以上问题，一方面，我公司会协助政府，社区和其他社团组织建立《养宠公约》以约束养宠者，并定期到社区宣传宠物相关知识，号召广大爱宠一族文明养宠，我公司对于每个客户都将免费发放《宠物公约》手册，并对其宣传宠物疾病防治知识，和客户签订宠物租赁协商，合伙工作，定期检查免疫，并加强宠物宿舍卫生管理，一旦发生疾病，立即隔离饲养，切断传染源。同时我公司所有宠物都将得到专业训练，并向客户的宠物提供训练服务，以加强其文明程度。

八、财务计划

公司财务风险也不容小视，由于我工司提供大量超值服务，前期营销费用又开资巨大，所以很容易导致资金周转不畅，公司运营停滞。针对这一问题，一方面，国家提倡大学生创业，并给与了很优厚的政策和资金支持。我们还将经营多种不同业务，将大的风险降为多个小的风险，然后各个击破，提高公司的营运能力和抗风险能力；公司将聘请专业老师担任财务顾问，争取每一笔钱都花在刀刃上，并加强财务预测机制，尽早发现问题解决问题。

九、前景展望

本公司立足于宠物的培训，宠物饮食服装，玩具用品，托运医疗展开多元化营运，前期阶段依托于培训学校成长，打开市场后期阶段伸展时尚，娱乐，影视，饮食，服装，医药，旅游一体化服务集团。这里将成为宠物乐园，为搭建国际化宠物交流搭建平台。

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结四**

一、项目简介

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

二、项目宗旨

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

三、主要产品

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

四、服务计划

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

五、竞争性分析

（一）目前市场上面包店的不足：

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场。

6、缺乏特色产品。

（二）我们的优势：

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

六、营销策略

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

七、投资与收益分析

资金需求：资金以单店计算。

1、店面租金：3万/年（30平米）。

2、装修：1万。

3、设备：2万。

4、证件执照：20\_左右。

5、工资：1名店长3万每年；3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

（1）收入分析：根据旗舰店目前的销量，每日平均销售额1000左右，月销售额3万，年销售额36万。

（2）效益分析：36万收入减去固定成本12万，年纯入24万，由于面包行业利润率相对较高，扣除面包的原材料成本，单店年利润基本能超过10万。

八、风险与防范措施

（一）风险：

1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。

2、蛋糕等产品属于高热量，女当今减肥当道的女性审美观念相冲突。

3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。

4、新店刚开业，品牌知名度不高。

（二）防范措施：

1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。

2、针对女性 爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品；对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包；对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。

3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业我们准备了不少的活动：例如diy蛋糕大赛；diy巧克力拼图；新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大和其他分店的开张，我们的品牌影响力将会不断增强。

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结五**

广东省普通高校本、专科在校大学生。

培养大学生创新精神和创业意识，提高大学生综合素质和创业能力，使大学生获得更好的职业发展前景。对一些有潜力的大学生创业者提供指导和技术扶持，助其走上成功创业的道路。

聘请国内外知名公司的高级管理人员，以及对创业有资深研究和实战经验的专业人士、职业讲师、资深培训师、成功的创业者。

通过体验式、实践式、互动式等教学方式激发学员学习兴趣，启发学员深入思考和操作实践。

●案例教学：通过真实案例的讲解与分析，启发学员思考，提高学员的创新能力和创业能力。

●实践教学：通过角色扮演、创业实践等情景训练，让学员获得更真实的创业体验。

●互动教学：通过小组讨论、互相点评等方式，提高学员积极性与主动性，更加具有创造性地参与教学环节。

创业能力培训内容主要包括五门课程：战略定位、商业模式、资源整合、销售技巧和创业实践，同时还设有课程总结、课程体验、座谈和参观等活动，总计40小时。

学员可以免费试听，体验案例教学、互动教学等教学方式，了解课程内容和授课形式。

战略定位

学习如何通过调查分析找到市场需求，如何选定客户，如何通过选择合适的产品与服务满足客户需求。

商业模式

根据选定的客户、产品或服务，学习如何建立可以持续运营的商业模式和盈利模式。

资源整合

学习如何通过沟通与合作的方式整合内部与外部的资源，增强企业竞争能力，提高效率，降低成本。

销售技巧

学习广告、营销等知识和技能，让产品与服务快速获得客户关注并认可，让企业获得较强的销售能力。

实战演练

通过情景模拟、案例分析、团队pk等方式让学员在应用中更好地掌握知识技能。

通过讲座、座谈等活动，让成功的创业者与学员分享经验，学员可以体验更多的真实经历。

参观考察企业，了解技术发展趋势，学习企业运作流程，感受企业真实氛围。

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结六**

一、活动时间

3月3号-4月22号

二、报名方式

三、报名截止日期

3月13日晚上10：00

四、参赛要求

本学院有意创业或者有意获得创业管理经验者均可自由组队参加，可以跨班级跨学院组队，以负责人所在班级统计班级参赛队伍数量。每个班级至少组一队参加。

五、创业计划大赛作品提交格式

作品用a4纸打印、装订，思路清晰，结构合理，语言简洁，条理分明。

六、创业计划大赛作品提交时间

初赛作品：3月27号下午，电子版决赛作品：4月14号，a4打印稿。

七、参赛项目要求

1、所有项目可以从我们提供的参考项目中选取，也可以是其他项目。所有项目必须具有较高的科学性、先进性、理论性和可操作性。

2、必须具有原创性，禁止抄袭，一经发现抄袭，取消参赛资格。

八、大赛项目创业计划书的要求

《创业计划大赛项目书》能够简述市场背景，公司是做什么的，你的客户是谁，项目的可行性分析，核心竞争力是什么，竞争优势有哪些，公司将实施怎样的营销策略，你的公司管理战略是什么，人才战略是什么，财务状况如何，如何规避风险等即可。从初赛项目书中评选出11个项目角逐金银铜奖和创意奖。大赛设立组织奖鼓励以班级为单位参赛。

九、名次计算方法

(一)初赛项目书写作分数×30%+答辩分数×70%=总分。按照总分分值由大到少决定进入决赛名单。

(二)决赛项目书写作分数×40%+答辩分数×60%=总分按照总分分值由大到少决定金银铜奖和创意奖。

十、奖项设置大赛奖项分类六个等级

奖级奖项数量说明

金奖奖金/品+证书1推荐到校级创业大赛

银奖奖金/品+证书2推荐到校级创业大赛

铜奖奖金/品+证书3

创意奖证书1

组织奖证书1

十一、大赛的评审流程

第一轮：参赛选手提交《创业计划大赛报名表》。

第二轮：提交《创业计划大赛项目书》，参加初赛答辩，从中评选出11个团队进入决赛，如果项目数量不足规定数，将由分团委研究相应递减项目，为鼓励班级积极组队参赛，设立组织奖。

第三轮：提交《创业计划大赛项目书》，参加决赛答辩，角逐金银铜奖和创意奖。

十二、活动最终解释权归汽车学院分团委

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结七**

一、项目简介

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

二、项目宗旨

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

三、主要产品

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

四、服务计划

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

五、竞争性分析

(一)目前市场上面包店的不足：

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场。

6、缺乏特色产品。

(二)我们的优势：

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

六、营销策略

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

七、投资与收益分析

资金需求：资金以单店计算。

1、店面租金：3万/年(30平米)。

2、装修：1万。

3、设备：2万。

4、证件执照：20\_左右。

5、工资：1名店长3万每年;3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

(1)收入分析：根据旗舰店目前的销量，每日平均销售额1000左右，月销售额3万，年销售额36万。

(2)效益分析：36万收入减去固定成本12万，年纯入24万，由于面包行业利润率相对较高，扣除面包的原材料成本，单店年利润基本能超过10万。

八、风险与防范措施

(一)风险：

1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。

2、蛋糕等产品属于高热量，女当今减肥当道的女性审美观念相冲突。

3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。

4、新店刚开业，品牌知名度不高。

(二)防范措施：

1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。

2、针对女性 爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品;对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包;对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。

3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业我们准备了不少的活动：例如diy蛋糕大赛;diy巧克力拼图;新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大和其他分店的开张，我们的品牌影响力将会不断增强。

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结八**

一、项目描述

1、项目背景

学校附近主要以学生为主，其每月可支配开销在501-800元之间。购物次数多、数额小的显著大众性消费，和主要消费类型决定商店的规模和经营方向。经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。商店的设计及选址：以简洁大方为主这样既迎合消费者又节约装修成本。

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态-----便利店。

据调查，各学校师生整体消费总体能力较强。在课间对于饮食类产品消耗能力较强，学生每日用于饮料、食品等相关产品的消费在5元左右。因此，为开设校园综合商店提供了较强的消费环境。

2、项目宗旨

(1)符合目标消费者需求――便利店因为都是经营的快速消费品，一般选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品，主要讲究库存小，周转要快。

(2)为消费者提供方便――就近的购买条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配置。

3、项目介绍

经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。

4、管理队伍

寻找有意向的商家进行商谈合作事宜；到工商部门进行相关的注册；确立商店地址进行装修设计；商店经营、管理人员的确立与培训；配货供应体系的明确。

组织结构：

店长1名：主要负责处理校园综合商店的所有日常事务。

会计1名：负责对商场进行日常的财务结算。

收银员2名：负责收银及送货工作。

理货员6名：负责商店布置、理货工作。期中有2名导购，2名送货、2名理货保管员。

5、配套设施

(1)固定设施

天花——便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板

地面——便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板

招牌——便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作

店前的地面——只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面

墙面――为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片

照明――白色或暖色的色彩为主，比较多的都是使用白色的日光灯管，正常情况下，需要保持10-15平方一根灯管即可使光度符合经营需要

音响――为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

(2)经营设备

电脑――一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结九**

市场综述

韩国烧烤是近几年新兴的一种时尚餐饮项目，随着韩国料理在中国大中型城市的普及，韩国烧烤也迅速进入了消费者的视线。调查显示，中式烧烤和韩式烧烤两大消费者的口味差异，前者偏爱香、麻、辣，后者偏爱香、甜、辣，且大多钟情于韩式烧烤的消费者最初都是被甜辣蘸酱所吸引，这种颠覆中国人传统餐饮口味的饮食具有广阔的市场前景。

传统的韩式烧烤店进入门槛较高，为了让小本创业者找到切入点，我刊将深度剖析韩国烧烤的细分市场——自助韩国烧烤。由于该项目投资小、回报率高，且对于顾客而言，有着菜品多、休闲时尚、适合各种阶层小众聚餐等特色，自助韩国烧烤店必将掀起国内餐饮业的一阵旋风。

投资回报分析

1. 金额预算

小型自助韩国烧烤店的投资总额一般在5——8万元左右：其中店面租金（按三个月、50平方米算）——2万元；装修及各种设备配置，排风扇、空调、桌椅、锅灶、冷藏柜、餐具等——万元；人力成本1万元。如果投资者资金充裕，可在此投资基础之上，考虑增大店铺面积或加强店内装修特色。另外，投资者须准备2——3万元流动资金，以应付开业后的后续投入或突发状况。

2. 收益评估

烧烤店按20张桌子、每张桌子坐4个人、人均消费30元来计算，每天中午1波顾客，晚上1——2波顾客，日平均营业额则可达6000元左右，按20%的纯利润率计算，日盈利近1200元，月盈利3万多元，投资者可于三个月内收回成本，年盈利可达20万元以上。

选址要点

自助韩国烧烤与上规模的韩国烧烤店不同，它的客户群在消费时往往并不特别看重店内环境或档次，而更看重“自助”的实在，因此投资者在选址应着重考虑以下三个方面：

1. 餐饮一条街

自助韩国烧烤可选择在餐饮一条街上经营，其好处在于经营前期可获得部分其他餐馆的顾客分流，但需要注意的是，与周边餐饮店的经营内容最好不重复，并且消费规格在同一价位上，可略偏低。

2. 店铺不宜过大

店铺面积最好在40——60平方米以内，不需太大。一是可以控制成本，二是由于店铺不大，只要有几桌人在消费，就能给过路者形成生意颇好的感觉；店铺太大，若前期宣传不到位，反而容易陷入“生意冷清”的恶性循环。

3. 交通方便

首先，附近要有停车位；其次，最好临近公交车站或的士站。都市人生活节奏快，如果让顾客因交通不便花费大量时间，任何餐馆都可能面临被排斥的风险。

虽然选址需要注意以上三方面，但一切还须以租金相对便宜为前提。

装修提醒

由于店面较小，装修时既要考虑尽量多地安放桌椅，又要避免顾客之间发生碰撞。

1. 餐桌设计

成功案例湖北邓氏韩国烧烤店约50平方米大小，进门沿主过道左边有7张长桌，每张长桌可供4个人用餐；右边面积较宽，采取两张长桌连接在一起，相当于一张大长桌，两个灶，可供8个人用餐，共6排。整个店内共19张长桌，每张长桌配两条长木凳，比单凳更节约成本和空间。

2. 店内装潢

由于烧烤油烟重，长期经营，墙面、地面容易形成难以清洗的油迹，因此店内应采用防滑地砖，墙面不宜刷漆，最好选用深黄色系的仿古墙砖。

3. 通风设备

成功案例广州韩吉烧烤店内，每张桌子正上方都连接着一个简单的抽烟机，用餐过程中几乎闻不到油烟味。据店主介绍，虽然简式抽烟机价格并不贵，由于每一台机器都要安装到固定的位置，烟道、外部包装和人力成本算下来，大大增加了开店成本，建议普通小店谨慎选择通风设备。

因此，普通自助烧烤店可安装8——10个排风扇，整齐并排在店内主过道两边墙壁的上端。

菜品设置

菜品设置主要根据自助价格而定，以30元/位为参照，店内菜品除应以牛肉为主荤菜之外，还须配备猪肉、鸡肉、鱼肉等；应以生菜、莲藕、土豆、西红柿、芋头等多种素菜为辅；同时，还应配备8——10种水果、糕点；另外，为了提升小店的菜品阵容，可增加如鱼皮、鸡皮、牛排、生鱼片和小海鲜。

特色菜品：黑椒牛肉。将牛肉切成薄片，用清水反复冲洗直至没有血水，用手挤干水，用料酒和干淀粉腌制至少30分钟，加入酱油、蚝油、白糖和黑胡椒，混匀即可。

经营特点

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结篇十**

一、项目介绍

项目名称：

经营范围：

项目负责人：

员工人数：

项目投资：

场地选择：

项目概述：

二、市场分析

1、市场需求分析

随着社会进步和人民生活水平的日益提高，人们的生活水准产生了不断变化，特别是吃食方面，普遍追求无公害和土味、野味，邓二哥生态土鸡养殖场正是迎合人们对“土”字的要求，利用优质鸡苗，在环境优美，无污染的大自然放养，在高山林间可食天然虫草，蚱蜢、蚯蚓等，又以补饲玉米、稻谷、地瓜、糠麸等杂粮为主要饲料，运动充足，高山放养时间为5个月以上。所以，其鸡体紧凑，羽毛光亮，眼大有神，皮簿骨细，肌肉丰满结实，脂肪沉积适度，酮体漂亮，肌

肉中氨基酸含量高，而且品质细嫩、口感好，味道鲜美，风味独特，深受消费者的喜爱。同时，由于土鸡和土鸡蛋营养丰富，是少年儿童发育和老年病后恢复的进补品，有着与圈套养鸡所不能具备的特点，因此，该产品在市场上供不应求，有着良好的发展前景。

2、市场竞争与效益分析

经济效益分析：年饲养万只土鸡，需鸡苗、饲料、防疫费等生产成本万元，其产出土鸡收入为36万元，除去成本，获利万元。因此，具有较好的经济效益。

社会效益分析：高山无公害食品是当今社会人们在吃食方面所想往的，高山放养土鸡正是迎合了社会的需要，满足人们的需要，对增强全社会体质有着积极的作用。同时，林间放养土鸡有利于疏松林地和林木生长，因此，建规模土鸡放养具有一定的社会效益。

生态效益分析：林地放养土鸡有利肥沃林地，吃食害虫，具有保护生态环境的作用。

三、项目计划

1、近期计划

在一年之内，将养鸡场办成养鸡企业。养鸡企业包括5个养鸡场，实现轮换放养模式，进行批量销售。另外，组建与参加养鸡合作社，综合养鸡户的力量，建立品牌，提高声誉，实现现代化企业管理模式。

2、远期计划

在三年之内，建立土鸡，果园，林地以及其他家禽多样化综合发展模式。养殖企业将承包荒山，林地，池塘，利用土鸡粪便发展果园，经济林木与鱼类养殖。另外，本企业将进行土鸡产品深加工，如速冻

土鸡，土鸡餐馆等，增大产品的附加值，提高经济效益，最终成为立体的生态的多样化的综合养殖企业。

四、成本预算

1、薪资预算

雇员4人，饲养员3名，每人月薪600元，采购员与销售员1名，月薪1000元，共计33600元。

2、投资预算

说明：投资预算按一年的时间计算。

（1）场地建设费：5000元

（2）育雏室2间：4000元

（3）农用车一辆：43000元

（4）按年饲养土鸡万只计算：鸡苗36000元，疫苗药品120\_元，玉米，糠麸等饲料20万，水电煤费20\_元

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结篇十一**

一、公司摘要：

这一部分要介绍公司的主营产业、产品和服务、公司的竞争优势以及成立地点时间、所处阶段等基本情况。

二、公司业务描述：

这一部分介绍公司的宗旨和目标、公司的发展规划和策略。

三、产品或服务：

介绍公司的产品或服务，描述产品和服务的用途和优点、有关的专利、著作权、政府批文等。

四、收入：

介绍公司的收入来源，预测收入的增长。

五、竞争情况及市场营销：

分析现有和将来的竞争对手、他们的优势和劣势，以及相应的本公司的优势和战胜竞争对手的方法。对目标市场作出营销计划。

六、管理团队：

对公司的重要人物进行介绍，包括他们的职务、工作经验、受教育程度等；公司的全职员工、兼职员工人数；哪些职务空缺。

七、财务预测：

公司目前的财务报表、5年的财务报表预测、投资的退出方式(公开上市、股票回购、出售、兼并或合并)。

八、资本结构：

公司目前及未来资金筹集和使用情况、公司融资方式、融资前后的资本结构表。

九、附录：

支持上述信息的资料：管理层简历、销售手册、产品图纸等。

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结篇十二**

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的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大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，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。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

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

服装店名称：xx(即品牌名)

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

面向对象：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：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，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;第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

1.实体服装店成立前期计划

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结篇十三**

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

我们店名为“茶 物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶 物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶 物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。

为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：

1、学会品味奶茶;

2、原料成份配方;

3、调味份量与时间;

4、设备的应用与调味火候;

5、调味手法;

6、奶茶的保存;

7、奶茶的包装要求;

8、奶茶的变化(包括样变与质变，比如：拉花。

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结篇十四**

创 业 计 划 书

企业名称：菲凡时尚

创业者姓名:\_\_

日期:20\_\_年\_月\_日

一、企业概况

我是一名长沙大学在校的大学生，经验与资金都非常之有限，所以我选则走传统行业路线——服装行业。衣、食乃生身所需，所以市场前景是非常之大的。在衣、食、住、行这人类生活的四大元素中，人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的;随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意;所以穿，有着很大的市场，每人都必须的;冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是;犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式;让消费者欣赏自己的产品，是最重要的;这就是我们即将面对的最重要的根本。只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。

我之所以认为选择服装业便于倔起，除了因为市场之大，购量之强外，还有原因是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我这样刚涉足商业的创业阶层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

二、公司组织及管理

由于是刚刚开业的小店准备雇佣三个人，三个年轻漂亮的女孩主要负责接待顾客，有经验者优先，我可以自己负责收银工作。根据服装店的收益情况适当的增减人员。

我是学管理专业的，所以指定一个管理的制度虽与我来说并不难。

(一)本店的管理制度

为规范专卖店管理，体现本店的形象及特色，特别制定本管理制度：

1、导购需按店规穿着导购服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。

4、待客须热情、仔细、认真。

5、请节约用电，白天开室内“外孔灯”、“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开“室内外孔灯”、“灯光模特”、’室外孔灯“;0：00至22：00开“招牌射灯”。请节约用水。

6、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费最高限额100元/月，超过部分由导购共同承担。

7、上班期间不得接打私人电话超过五分钟。

8、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

9、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

10、工资为800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

(二)行为规范、工作积分制(10分为满分)

1、打扫卫生不干净扣1分。

2、无礼貌用语扣1分。

3、收银单书写不全扣1分。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、模特三天换一次内衣，没执行扣1分。

7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣1分。

8、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

9、不节约用电、用水、用电话扣1分。

10、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣1分。

11、待客不认真、不热情扣1分。

12、每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

三、市场评估

(一)市场分析

1、群体目标：

国内成年服装年龄段分类基本为：18-30岁，30-45岁，45-65岁，65岁以上。

(1)18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

(2)30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

(3)45-65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20-35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

2、产品定位：

由于本店的目标对象是20-35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

(二)市场竞争

与其他店铺相比之下，新开业的我们有很多优势。第一，我们没有大量的库存，可以有足够的空间摆放一些新款服装。我们拿货要秉着“多款少量”的原则，多拿几个款，每个款少拿一点，看顾客的反应再补货。第二，我们还很年轻，有足够的激情和创业的热情。也就是说我们的服务态度和其他家相比会是一流的。第三，对于刚开业的我们，首要的目的不是赚钱，而是拉回头客，用优质的服务态度和新颖的款式留住更多的新老顾客。

当然我们的劣势也很多。第一，我们没有足够的资金，不能满足高档消费者的需要。第二，我们没有丰富的开店经验，要不断的摸索，可能会走很多弯路。第三，我们没有固定的老顾客，一切要从头开始。

“万事开头难”但是我相信，度过刚开业的这段难关往后的路我们会更好走。

四、融资计划

兵马未动，粮草先行。钱，对于任何一个人来说他的重要性就不言而寓，尤其对于创业者来说。在创业前期，钱是创业的基础---资本;在创业的中期，钱是创业的血管----流动资产;在创业后，钱则是主要目的之一-----利润。对于一个企业来说，无论是他的初创，还是他的成长，乃至成功，融资都是最重要的助力。

而对于大学生的我来说，在资金方面是很贫乏的。贷款没有属于自己的车或者房屋。关朋友借，但大多数朋友也都是在校学生，和我一样没优资金。所以放在我面前的唯一出路是向父母借。当然借就要遵照一定的法律程序，要有借据，谈好利息和期限，到期要按时偿还。

五、开业流程

(一)店面选址

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

(1)商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

(2)人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。

(3)客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

(4)交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

(5)人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。

(6)同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以要考虑到很多问题。比如店面费用、店面租金、店面期限、店面装修等问题。

(二)店面装潢

租好了店面，下面就要装修了。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。在装潢前要与装潢公司沟通好把自己想要的效果告诉他们，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，并请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。否则打掉重做就费钱费时了。

我要求的装潢效果如下：

(1) 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西，重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲，当然本店刚开张，简装为宜。

(2) 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的。晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球，灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和，加上暖光灯能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人。

(3)空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的。

(4)试衣间要足够大，否则顾客试穿衣服时会因为拥挤而影响心情。

(5)穿衣镜要购买那种照着显瘦的镜子，这并不是欺骗顾客，只是善意的“谎言”，因为女人都爱看见自己苗条的一面。

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

(三)选货及进货

1、服装小店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要做

好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解小店针对客户群的喜好、身材特点，更重要的是要会淘货，要炼就一双选货的火眼金睛。(但是这对于刚入门的我或许有一些困难)服装进货要适销、适量，简称“双适”，是经商者必须把握的关键一条。经营服装，既要适销，又要适量，但两者很难掌握“准”。所以最好第一批少进一些货，因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。品牌以杂牌为主，以外贸货为主。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货。进货尽量安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上，如果进入销售旺季，三四天就补一次货。像“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了。要给自己有足够的安排时间。

2、 进货渠道：

沈阳五爱街服装批发市场、长春远东服装批发市场、哈尔滨服装批发市场

(四)营销策略

1、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

2、衣服的陈列

做服装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售。产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的。橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒。

3、长期发展营销策略

(1)原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅(高档点缀低档适量)。

(2)方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制 。

(3)服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

(4)方法：

①初次来店的惊喜。免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

②增加其下次来店的可能性。传达每周都有新货上架的信息 ;利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服(要定量)或送生日礼物等 。

③ 满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买 。

告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

④ 不定期打折 。

人一定程度上都喜欢贪小便宜，女孩就更是如此了。\_店铺开张大赚送\_、\_本店商品八折优惠\_，也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅) ，或者买几百送几百代金券，但是必须在一定时间内用完否则过期无效。

⑤一年中做几次短期促销，售价定为10-30元，非常聚人气。再把店内滞销款低价一起处理。如五一，十一，元旦等最佳时间。

六、风险分析

做生意首先要先调整好自己的心态，不要期待有暴利的行业，也要有失败的准备。也不要以为找一家店面，进一批货就能每天在哪里数钱，有些人他真的很努力但也不一定能赚到钱，因为市场竟争太激烈了。所以我们为了避免风险的办法：

一是提高有效产品存货率。要知道服装生意要赚钱，最重要的是好卖的产品要能跟上，滞销的产品要能快速处理掉。前者是成功的关键，后者是失败的起因。很多店员喜欢卖畅销的款式，因而，每年最好卖的款式，往往一定被穿在模特身上的。但是，这种款式也是断号最快的。当很多顾客兴冲冲前来选购，却发现没有自己的号码时，企业已经丧失了赢利的机会。因此，现代营销更强调的不是每个专柜库存的绝对值，而是更强调库存的有效性。

二是资金循环顺畅。零售企业资金周转一般比较慢，很多经营者习惯按每3个月来计算一次大的资金循环。其实，做服装和做银行有相似的地方。精明的品牌商，会在一次大的资金循环中，拆分出很多小的资金循环。比如：畅销款式的快速追单、一些临时搭配性产品的现货采购等，都导致了资金使用效率的加大。

三是缩短柜货品销售周期。在很多行业中，价格与时间有非常大的关系。据调查，电脑产品每天的贬值率在左右，而服装行业则更高，可以达到。也就是说，每提前10天卖出产品，则该产品的价值就少贬值7%，而毛利率增加则可达13%左右。

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结篇十五**

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱。

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业， 想要打开市场，必须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足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的著名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结篇十六**

一、创业背景

据我\_威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的是\_\_的\_\_为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，特别是在校学生，随着社会的发展对饰品的需求越来越高，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。

二、项目概述

个性饰品店起源于\_\_，流行于\_\_，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。由于学生对饰品的需求相对比较大，我们将会以出售学生饰品为主，提供各种各样饰品以满足学生的要求，以玩具和各种家居装饰品为辅，提供各种玩具及有个性的装饰品。

三、市场分析

中国是一个人口众多的国家，随着中国经济的发展，人们对生活的要求也越来越高，特别是小孩对各种新奇的玩具及饰品。中小学生对饰品的要求不再是好看，简单，便宜，更要求新颖。女孩都是爱漂亮的，大多数女孩都留着飘逸的长发，头花成了她们必需的饰品，大方美观自然成了他们对饰品的最低要求。说到玩具，每个小孩都有，大学生中大多数女孩都喜欢玩具，经过调查，很多女生花费在饰品上的金钱是她们总花费的30%~40%，这是个很好的市场。但由于饰品店很多，所以竞争也很大，所以我们必须提供最新奇的饰品，最具个性的饰品，和最好的服务才能在这个市场中的到发展，因此，我们提供学习自己做各种各样饰品的机会，让她们不仅饱眼福还能亲身体验做饰品，体验其中的喜悦！

四、市场环境

网上开店，好处多多，最主要的有以下几个突出的优势：

五、公司介绍

1、公司经营宗旨及目标

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结篇十七**

一、宗旨

二、产业概况和前景预测

1、儿童教育市场潜力分析据国家\_的统计数字，中国家庭的支出为教育支出，中国家庭子女教育的支出比重接近于家庭总收入的三分之一，城市家庭教育占家庭消费的，有的家长把孩子教育投资列在首位。20\_年底，中国社会科学院发布的《20\_年社会蓝皮书》指出，子女教育费用在居民总消费中被排在第一位，超过养老和住房。总之，儿童教育市场这一产业所构成的，是一个巨大的、永不会衰败的市场。

因此，我们完全可以断定儿童教育产业市场前景是非常广阔的，它已经成为我们这个时代最有活力和意义的朝阳产业。

2、儿童教育市场的特点：

(1)、客户群数量巨大：中国目前0–7岁幼儿约有亿;每年新出生人口20\_多万，其中城市人口就有600多万。庞大的基数、稳定的增长与更新，奠定了儿童市场坚实的客户基础。

(2)、家庭对教育投资需求强劲：“望子成龙”是每个家长的心愿，重视教育是中华民族的优良传统。中国人在培养后代方面，可以用“舍得花血本”来形容，后代仿佛是自己生命的延续，是未来的希望。我国城镇居绝大多数为独生子女家庭，子女消费已成为家庭第一大日常支出，月收入在1500元的家庭孩子月消费为500元左右，月收入5000元的家庭用于孩子的消费额为1000元左右，其中用于孩子的教育消费已占子女月消费的30%。

(3)、儿童早期教育理念深入人心：越来越多的家长意识到儿童早期教育的重要性，科学研究证明，0——6岁的婴幼儿时期，是人生命的起跑线，是人智慧潜能开发的关键期。美国教育心理学家布卢姆在《人类特性的稳定与变化》中，通过对千名儿童的追踪分析，提出了理论：若以17岁时人的智力发展水平为100，则4岁时就已具备50%，8岁时达到80%，剩下的20%，是从8-17岁的9年中获得的。人在0-8岁这一阶段经过了人生的几个关键期：语言关键期、运动关键期、社会性关键期、对感官的关键期、数学关键期，抓好幼儿关键期的早期教育培育，有利促进和帮助幼儿的健康成长。

(4)、儿童早期教育代表朝阳教育产业的发展方向：联合国文教组织宣称，教育产业是21世纪的朝阳产业。卓越的投资人认为，教育产业是“21世纪最后一支原始股”。世界教育专家认为，儿童早期智力开发是21世纪教育发展的趋势所在。中国教育专家认为，“科教兴国”要从婴幼儿早期教育抓起，从整体上提高未来人才的素质。

许多国家都把儿童的科学教育作为21世纪争雄的第一战略任务。各种儿童早期发展计划纷纷出现，其重要的特点，就是加强对儿童的个性化指导，能力培养，实现综合素质的全面发展。在实行独生子女政策的我国，大部分家长只有一次养育孩子的机会，因而年轻的父母更加需要培养孩子全面、系统、实用的科学指导，尤其是适合自己家庭和孩子发展特点的个性化指导，使孩子迈好这人生的第一步!好让自己的孩子不输在起跑线上!

当今中国的家庭格局基本是三个家庭六个大人共养一个孩子，幼教产品目标消费者达亿人之多。巨大的市场吸引力催生了众多幼儿教育产品的出现，但由于市场处于低端竞争阶段，品牌众多，竞争混乱。这一切都为我们进入市场提供了一个难得的契机，我们可以通过明确目标市场、提升产品理念、研发优质课程、创新经营模式，步步为营地进入这个市场基础成熟、消费群体稳定、发展空间广阔、产品盈利持续、项目延伸广泛的朝阳产业。

三、经营模式初步设想

1、产品定位

**创新创业概述论文 创新创业概述个人总结篇十八**

如今社会上越来越频繁地出现“创业”、“新新人类占领市场”等名词，很多大学生认为“创业”本身就是一种职业，在就业高峰，给自我一片更广阔的天地。很多人还认为在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。而我们认为实现自我价值是证明自我的最好途径。xx创业团队不愿意庸庸碌碌，选择自主创业是为了经过这一途径来证明自我的本事。作为在校大学生，我们明白创业有艰辛，收获大于收益。这种成功是属于自我的，就算失败也不会感到遗憾。

法国人有句话说：每个人都应当有一双好鞋，因为这双鞋，会带你到最完美的地方去。踩着那些美丽的、优雅的、舒适的鞋子，整个人的精神也会不一样。是的，这也是我团队致力的目标。

拖鞋作为老百姓生活的必备品，不像保健品或概念性产品，它一百年也不会消失或者被淘汰。中国平均每人年消费xx双，并且很多家庭都要备有客用拖鞋，那么按每双xx元来计算，整个的中国市场大约有xx亿元的市场规模。

而就我们民政学院来讲是一块不小的蛋糕，全校有xx余人，其中女生占xx%的比例，xx团队成立于次背景下，主要是针对拖鞋类销售与管理，实现从生产者到消费者之间的空隙部分。本团队秉承顾客第一、服务至上的经营理念，主动把消费者放到业务的顶端，坚持不懈地为客户供给满意的商品与周到的服务。

1)团队简介

xx创业团队成立于20xx年x月x日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的活力和积极向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

2)经营项目

各类男女时尚凉拖鞋。

1)产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心境，简便的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客供给物美价优的产品，靓丽一夏。

2)产品swot分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求;价格合理，明码标价。

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定;种类不齐全。

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大。

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大。

3)销售方式

a.以实训超市实体店销售为主。

b.以摆摊形式为辅。

1)目标消费群

针对民政学院内学生及教师中x岁追求个性、讲求时尚的新潮一族为主要目标客户;校外居民为二级客户。其中特为一区女生为重点目标顾客。

2)市场环境分析

大学学校市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有x家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

xx团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区xx左右的女生，为x人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能构成口口相传的效应带动销售。

消费本事方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，贴合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在x元之内。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！