# 有关syb大学生创业计划书范文简短(3篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-01-20

*有关syb大学生创业计划书范文简短一syb创业计划书 syb创业计划书（一）：syb创业计划书咖啡店范文第一部分：背景在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着...*

**有关syb大学生创业计划书范文简短一**

syb创业计划书

syb创业计划书（一）：

syb创业计划书咖啡店范文

第一部分：背景

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一齐。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所理解。

第二部分：项目介绍

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边街道一个显眼的位置，那里虽然装修简单，但个性有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上面横七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上面落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌能够坐4-6人。但是，那里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样简单自由。

第三部分：创业优势

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。而且前期投资也不是很高，此刻国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者大学生往往对未来充满期望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者就应具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自己的潜力、增长经验，以及学以致用;最大的诱人之处是透过成功创业，能够实现自己的理想，证明自己的价值。

第四部分：预算

1、咖啡店店面费用

咖啡店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达成房屋租赁协议。协议资料包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁费用、支付费用方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10-15平米店面，启动费用大约在9-12万元。

2、装修设计费用

咖啡店的满座率、桌面的周转率以及气候、节日等因素对收益影响较大。咖啡馆的消费却相对较高，主要针对的也是学生人群，咖啡店布局、格调及采用何种材料和咖啡店效果图、平面图、施工图的设计费用，大约6000元左右

3、装修、装饰费用

具体费用包括以下几种。

(1)外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装饰费用。

(2)店内装修费用。包括天花板、油漆、装饰费用，木工、等费用。

(3)其他装修材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费用也应计算在内。

整体预算按标准装修费用为360元/平米，装修费用共360\*15=5400元。

4、设备设施购买费用

具体设备主要有以下种类。

(1)沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2)音响系统。共计450

(3)吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4)产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水机，采用美的品牌，这种净水器每一天能生产12l纯净水，每一天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选取的是电控半自动咖啡机，咖啡机的报价此刻就应在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。

磨豆机，价格在330―480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每一天的制冰量是12kg。价格稍高550元，质量较好，所以能够用很多年，这么算来也是比较合算的。

5、首次备货费用

包括购买常用物品及低值易耗品，吧台用各种咖啡豆、奶、茶、水果、冰淇淋等的费用。大约1000元

6、开业费用

开业费用主要包括以下几种。

(1)营业执照办理费、登记费、保险费;预计3000元

(2)营销广告费用;预计450元

7、周转金

开业初期，咖啡店要准备必须量的流动资金，主要用于咖啡店开业初期的正常运营。预计20\_元

共计：

120\_0+6000+5400+2250+450+600+300+1200+1200+480+400+550+1000+3000+450+20\_=145280元

第五部分：发展计划

1、营业额计划

那里的营业额是指咖啡店日常营业收入的多少。在拟定营业额目标时，必须要依据目前市场的状况，再思考到咖啡店的经营方向以及当前的物价情形，予以综合衡量。按照目前流动人口以及人们对咖啡的喜好预计每一天的营业额为400-800，根据淡旺季的不同可能上下浮动

2、采购计划

依据拟订的商品计划，实际展开采购作业时，为使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，务必针对设定的商品资料排定采购计划。透过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家咖啡店为了营业目标的达成，同时有效地完成商品构成与灵活地运用采购资金，各项基本的计划是不可或缺的。当一家咖啡店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。之后务必思考的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

3、人员计划

为了到达设定的经营目标，经营者务必对人员的任用与工作的分派有一个明确的计划。有效利用人力资源，开展人员培训，都是我们务必思考的。

4、经费计划

经营经费的分派是管理的重点工作。通常能够将咖啡店经营经费分为人事类费用(薪资、伙食费、奖金等)、设备类费用(修缮费、折旧、租金等)、维持类费用(水电费、消耗品费、事务费、杂费等)和营业类费用(广告宣传费、包装费、营业税等)。还能够依其性质划分成固定费用与变动费用。我们要针对过去的实际业绩设定可能增加的经费幅度。

5、财务计划

财务计划中的损益计划最能反映全店的经营成果。咖啡店经营者在营运资金的收支上要进行控制，以便做到经营资金合理的调派与运用。

总之，以上所列的六项基本计划(营业额、商品采购、销售促进、人员、经费、财务)是咖啡店管理不可或缺的。当然，有一些咖啡店为求管理上更深入，也能够配合工作实际需要制订一些其他辅助性计划。

第六部分：市场分析

20\_-20\_年中国咖啡市场经历了高速增长的阶段，在此期间咖啡市场总体销售的复合增长率到达了17%;高速增长的市场为咖啡生产企业带给了广阔的市场空间，国外咖啡生产企业如雀巢、卡夫、ucc等企业纷纷加大了在中国的投资力度，为争取未来中国咖啡市场的领先地位打下了良好的基础。

咖啡饮料主要是指速溶咖啡和灌装即饮咖啡两大类咖啡饮品;在速溶咖啡方面，20\_-20\_年间中国速溶咖啡市场规模年均增长率到达16%，显示出还处于成长阶段的中国速溶咖啡市场的高增长性和投资空间;在灌装即饮咖啡方面，20\_-20\_年间中国灌装即饮咖啡市场年均增长率也同样到达15%;未来几年，中国咖啡饮料的前景仍将被看好。

现今咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被几个集团垄断。但由于几个集团的咖啡店并没有个性主题，很难配合讲求特式的年青人。我们亦有思考到其他饮品店的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率的年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能到达年青人的需要，尚有很多发展空间。有数据证明，中国的咖啡消费量正逐年上升，而有望成为世界重要的咖啡消费国。

第七部分：营销策略

1、同行业竞争分析

知己知彼，百战百胜。咖啡店经营者应随时关注竞争者的经营动态及其产品构成状况，并进行深入的比较与分析，借以占据经营上的有利地位，保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

咖啡店经营者绝不能忽视市场情报，必须要随时掌握最新的相关资料与信息。针对咖啡店地址的特点与顾客特征，不断地提高产品与服务的质量，提高顾客来店的频率，进而提高咖啡店的业绩。

2、销售促进计划

咖啡店基本的特点是定点营业。但是目前市场竞争日益激烈，为使业绩得到有力发展，咖啡店已经不能被动地等顾客上门光顾，而是务必主动地吸引顾客来店。因此销售促进活动的实施与宣传效果的诉求，同样不可或缺。一般，小型咖啡店无法比照大型咖啡店投入巨额的广告促销费用，所以要做到“花小钱做大广告”。海报、传单、邮寄信函等促销手段都能够使用。

3、日常运营计划

如何拟订经营计划对咖啡店来说，在整个营运过程中最关切的问题，可能就是每一天的营业额了。每家咖啡店往往都定有营业目标，更详细者甚至还定了区位、商品的目标，以作为衡量每一天营业状况的基准。

在拟订日常运营计划时，必须要依据设定的经营方针和营业额的预测、目标库存量的推算、损耗额的预估、采购预定额的估算，以及预定毛利的推算等，完成整体的运营计划。由于整个计划过程务必以数据为依据，所以数据库资料的建立，是进行销售计划拟订时必备的条件。即使是小型的咖啡屋也应以数据为基础，这样才有客观的衡量标准，而不是单凭印象、感觉和观察等。

第八部分：成长与发展

咖啡店目标消费群体多是大学生为主，选址在商业区、大学校区与路口交汇处，房租价格适中，装修要求较高，以致整体投资成本加大。大学生创业最重要的是心态，准确定位的基础上要对发展前景有信心，不能着急，盲目调整经营策略。经营咖啡店是个完美的愿望，但要有充足的心理准备，才能一步步走向成功，因此要想有一个简单的心态。

syb创业计划书（二）：

奶茶店syb创业计划书范文

一、奶茶店设备的选购

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

1、封口机

(卖炊具机械、封口设备的店里有卖)带有计数器，你每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。其他不带计数器的更便宜一点。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住;再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，而是拽断的地方，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

(卖封口机的地方一般会附带销售)选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不留意把杯子插破。从用料方面思考，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、杯子

(卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，也会卖封口膜、吸管等，卖封口机的店里也会附带销售)一般是20\_个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，必须要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的情绪，而且在怀疑杯子质量的同时，必须会怀疑奶茶的质量。

4、吸管

(卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。卖的店不是很多，要仔细找，毕竟是奶茶专用的，不像杯子那样用的地方很多)一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，能够买几小包，但是会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。5、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个没啥多说的，最好到大商场里买，售后服务比较好。

6、饮水机

为了节约成本，我们能够选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，我自己动手做了一个另外的设备来解决。

7、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要适宜的容器来盛，这些东西能够按自己的喜好来购买，但是要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选取。

二、奶茶店选址

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选取。这是毋需思考的事情，但繁华地段的高成本却是我不得不思考的，在简单的考察了县城的繁华地段后，我只好放下了这个想法，每年四五万元的房租、转让费，让我一点脾气也没有，于是，只好找次一点的地方。

一天晚上，我和女友出来转的时候，在实验二小学附近发现了一间小房子在出租，第二天一谈，房租不贵，我就回去思考了一下：试验二小加上边上还有一个幼儿园，大约有三千多学生，而且在那里上学的学生，家长大多是机关单位上班的，学生手里有钱，家长也不在乎;那里离最繁华的路段只隔着一条街，逛街的年轻人就应会走过一部分来;还有一点，这条路是去山上公园的两条路之一。那里的缺点是：学生是主要的消费群体，而学生手里的钱并不是很多，而且学生花钱的方面很多，吃的、喝的、用的、玩的等等，都从那几个零花钱里出;学生每个周休息两天、每年有两个假期，这些假期里，生意会差好多。但是总的说来，还是不错的，于是基本上我就确定了这个地方。

此刻看来，在学校周围开店要注意如下几点：

1、不能离学校太近，五十米左右，也不能太远，尤其不能跨过岔路口。因为离太近的话，学生刚出校门，还没想到要去买东西吃，或者想买，人太多，老师还在附近，老师都是教育小学生不要乱花钱的;而太远的话，可能已经被家长接上车一溜烟的回家了。而五十米左右的地方，人最多，车子很难走，学生没事坐在车上，就会想买好吃的，而家长感觉反正一时也走不出去，让孩子先去买杯奶茶喝着，或者买点零食吃着也挺好。

2、卫生是第一位的。你的东西能够不好吃(当然，口味也很重要)，但必须要看着让人放心，好好地在卫生上下点功夫，决不吃亏。比如墙壁，我花了不多的钱(具体价格会在以后集中罗列)，把墙壁贴上了墙纸，看起来就很不错。

3、奶茶的制作过程不能让学生看见，或者不能完全看见，必须要持续必须的神秘感，否则过一段时间，学生就会失去浓厚的兴趣。另外，饮水机、封口机，都不能排在显眼处，因为制作过程中难免会有泡沫等看起来让人不舒服的东西。这其中，还会有许多家长会问你有关色素、原料、保质期等等方面的问题，你必须要想好怎样回答。第四，学生喜欢凑热闹，所以你必须要构成一个热热闹闹的场面。小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗”。你说那个小明会怎样反映!

一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。等之后我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，必须要搞这样的活动。比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠!虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使明白喝奶茶的这些钱不明白能买多少小礼物，也不会惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，必须要让学生感觉到很开心，东西不重要，关键是那种感觉。

补充一点：买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，但是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，而且更健康。开一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。

一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回了成本，但是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶宣传文化。

syb创业计划书（三）：

syb创业计划书咖啡店范文

一、创业理由

由于此刻人生活节奏越来越快，竞争越来越激烈。人们的精神压力也越来越大，每一天不多的闲暇时光里，能有一个安静舒适的位置，坐下来喝一杯饮料，和朋友聊聊天，放松一下自己，已经成为越来越多的人们的选取。

而在这样的状况下，咖啡厅无疑正是一个不错的选取，有需求就有消费。咖啡厅的格调，咖啡的味道，以及咖啡店里配上的轻扬音乐。都使咖啡厅能够很大程度上的缓解人们的压力，给人们带来舒适的感觉。而年轻点学生一族，无疑也以喜欢这种浪漫的气氛。

但是高档咖啡厅消费过高，并且也不适合大多人短时间的闲暇享受，并且不能很好地满足一些客人迅速外带的需求。所以小型咖啡厅更能满足大多数人对于咖啡厅的需求。

二、地址选取

咖啡厅的选址，就应在学校，公司，企业较集中的地方附近。选址不宜在太过张扬的闹市，而里闹市不远的一些不偏僻的街道，就能够满足需求，在减少房租成本的同时，并不会影响客流量。

三、店面装修

小型咖啡厅的装修就应采用卡座形式，和大多数冷饮店一样，但是又需要一些不同。来咖啡厅消费的群体，多数需要一个相对安静的环境，能够和朋友聊天说话而不受其他客人的影响，所以就应装成一个个隔间用木板，帘子隔开。座位要舒适，整体色调不要太暖，不能让客人感觉到热闹。要让客人到达放松的效果，不管是身体还是心理。

卡座可分为3大类，单人卡座，情侣卡座和多人卡座。单人卡座方便一些单独来的客人找到自己的空间，情侣卡座则适合大多青年情侣的需求，而多人卡座能够则能够给客人带给群众消费，放松，以及讨论的空间。

整体光线不应太强烈，也就应避免阳光过于强烈的地方。

总体大小控制在100平米左右，太小了容易给顾客压迫感，太大了容易造成空间的浪费，也不利于节省成本。

四、员工选取

小型咖啡厅雇人不需要太多，4人3班次再加一个店长即可，不适合用临时人员，但是能够有1-2个长期兼职，兼职以学生为主，主要负责周末的工作，既有利于周末员工的休息，减轻员工压力，也能给在校大学生带给岗位，同时兼职员工也能减少运营成本。但是兼职员工选取需要谨慎，必须要长期。不然可能增加员工培训成本，起到相反的作用。

员工着装需要统一，态度要好，面带笑容。女员工不应画太浓的妆。需要要求标准普通话交流。

五、主要客户

咖啡厅消费群体不固定，同时消费群体也足够广，每一个阶层的人都有可能成为咖啡厅的潜在顾客，但主要还是以学生和青年白领为主。

六、店内产品

咖啡厅的产品就应包含饮料，和一些精致的现烤食品。

饮料的选取，有咖啡和鲜榨果汁。不易有太多的种类，给顾客一个专一的感觉。而且

应有冷热两种选取。咖啡的种类应包含卡布奇诺，拿铁，摩卡，浓咖啡等现下流行的咖啡种类。还需要有一个自己的招牌咖啡，增加自己咖啡店的名气，也给一些没有特定咖啡消费指向的顾客一个容易理解的选取。同时有外带和店内消费两种选取，店内消费使用精致的咖啡杯，不同种类咖啡使用不同的餐杯，外带则就应采用统一的带有小店logo的外带纸杯，提高咖啡店的知名度。

而食品类则包含现烤松饼，现烤小蛋糕，巧克力蛋糕等精致的食物。不易有主食，小型咖啡厅主营目的为为客人提够一个闲暇的休息时光，用来放松，和交流。不应是自己成为吃饭果腹的地方。虽然损失了客人吃饭的消费，但是能够让更多的客人产生认同感，带来更多的饭后客户，以及全天不限时的营业时间。同时避免客人对咖啡店产生杂乱，不专业的厌恶感。

同时店内应有wifi带给客户工作或者娱乐。

七、店面投资

房租3万/年100平米员工工资2500-4000/月

兼职员工40/天累计半年发放奖金。

店面装修10万包括卡座隔间吧台店内饰品

店内投资10万包括咖啡机空调烘烤机收银机电脑餐具

八、利润回报

年营业额25-30万

年经营成本13-15万包括原料购买，各项费用，以及员工工资年利润12-15万年净利润10-13万投资回收期3年

九、经营发展

小店初期应有必须时间的优惠期，对所有来店客户开放，并且带给会员卡，优惠坏日劭邸２⑶夜阕鲂传，主要针对在校学生以及青年白领。同时能够邀请店主店员人脉来店品尝，增加小店知名度，小店人气增长后，能够逐步取消全面优惠，逐步回归正常价格。

syb创业计划书（四）：

syb创业计划书范文

项目分析

1、经营品种：面包店经营面包、蛋挞及牛奶、饮料。

2、产品定位：定位于白领，小区居住人员，月收入3500元以上的消费人群。

3、产品价格：单个面包平均价格在35元/个左右。

4、经营方式：现烤现卖，性价比高，有必须的竞争力。

5、优势分析：现烤现卖，色香味俱全，能吸引消费者。可自主开发一些拳头产品、特色产品，增加销售量。

6、劣势：面包师傅流动性大，稳定性不强，会导致产品质量不稳定;选址在白领多的地方，上下班集中的地方，房租较高。

市场分析

1、市场总量：当地(广州)面包市场占早餐市场20%左右，我们能在面包市场占30%左右。

2、需求分析：白领，小学生。

3、市场定位：中端。

4、当地经济水平能理解产品。

5、竞争对手有高价格高品质产品，应对方法：加强产品品质及口感，推出几个招牌产品，并且性价比要高。

基本条件及可行性分析

1、个人具备创业相关知识和销售知识。

2、个人有7年面包从业经验，可努力打造产品的核心竞争力。

3、熟悉进出货渠道，有必须的人脉，有成本优势。

阶段目标

1、长期目标：一个连锁面包店。

2、中期目标：开三家店有赢利并能控制好的面包店，实行标准化、模式化。

3、短期目标：开一家自己品牌的面包店。

运行方法

1、好的营销策略。

2、特色服务，特定拳头产品实行定时免费品尝。

3、售后服务。服务

1、客人来时始终持续微笑。

2、给客人带给多种选取。

财务分析

一、投资费用：1、设备费4万元;2、租金3000-8000元左右;3、装修费3万元左右;4、进货额2万元;5、流动资金2万元左右。共计：10万元左右。

二、成本核算

以每月计算：门店租金3000-8000元，水电费1500元，工商税收500元，工资6000-8000元，运费500元/月，共计：11500-18500元。

利润预估(以月计算)

1、成本总额：15500元左右。

2、销售毛利：21000元左右。

3、纯利润：5500元左右。

风险的评估以及预防

1、针对可能在中途营运中出现师傅跳槽现象，设计其报酬为工资+提成，提成的50%下月发放，余下的半年后发放。

2、让员工稳定下来，采取工资+提成+绩效奖+全勤奖，表现最佳奖等方式，让员工有归属感。

3、如果出现亏损，想方设法提高销售额。

在想尽各种方法不能止损的状况下，就赶紧把店转让，把设备转移到其他店或变卖以减少损失。

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决定。

项目分析

1、经营品种：面包店经营面包、蛋挞及牛奶、饮料。

2、产品定位：定位于白领，小区居住人员，月收入3500元以上的消费人群。

3、产品价格：单个面包平均价格在35元/个左右。

4、经营方式：现烤现卖，性价比高，有必须的竞争力。

5、优势分析：现烤现卖，色香味俱全，能吸引消费者。可自主开发一些拳头产品、特色产品，增加销售量。

6、劣势：面包师傅流动性大，稳定性不强，会导致产品质量不稳定;选址在白领多的地方，上下班集中的地方，房租较高。

市场分析

1、市场总量：当地(广州)面包市场占早餐市场20%左右，我们能在面包市场占30%左右。

2、需求分析：白领，小学生。

3、市场定位：中端。

4、当地经济水平能理解产品。

5、竞争对手有高价格高品质产品，应对方法：加强产品品质及口感，推出几个招牌产品，并且性价比要高。

基本条件及可行性分析

1、个人具备创业相关知识和销售知识。

2、个人有7年面包从业经验，可努力打造产品的核心竞争力。

3、熟悉进出货渠道，有必须的人脉，有成本优势。

阶段目标

1、长期目标：一个连锁面包店。

2、中期目标：开三家店有赢利并能控制好的面包店，实行标准化、模式化。

3、短期目标：开一家自己品牌的面包店。

运行方法

1、好的营销策略。

2、特色服务，特定拳头产品实行定时免费品尝。

3、售后服务。服务

1、客人来时始终持续微笑。

2、给客人带给多种选取。

财务分析

一、投资费用：1、设备费4万元;2、租金3000-8000元左右;3、装修费3万元左右;4、进货额2万元;5、流动资金2万元左右。共计：10万元左右。

二、成本核算

以每月计算：门店租金3000-8000元，水电费1500元，工商税收500元，工资6000-8000元，运费500元/月，共计：11500-18500元。

利润预估(以月计算)

1、成本总额：15500元左右。

2、销售毛利：21000元左右。

3、纯利润：5500元左右。

风险的评估以及预防

1、针对可能在中途营运中出现师傅跳槽现象，设计其报酬为工资+提成，提成的50%下月发放，余下的半年后发放。

2、让员工稳定下来，采取工资+提成+绩效奖+全勤奖，表现最佳奖等方式，让员工有归属感。

3、如果出现亏损，想方设法提高销售额。

在想尽各种方法不能止损的状况下，就赶紧把店转让，把设备转移到其他店或变卖以减少损失。

syb创业计划书（五）：

火锅店syb创业计划书范文

小编特意为读者朋友们整理了关于syb创业计划书范文和材料，期望对大家有帮忙。

xxxxxx于20\_年12月创立于内蒙古大草原上的“火锅之都”包头。以其新颖的三味火锅，独特的五种汤汁口味，八种锅底组合方式，品质优异的内蒙古特制xxxx肉，加之浓厚的中国传统饮食文化气息同深邃的现代市场营销管理而一举成功。在竞争激烈的火锅业异军突起，从而成为一颗璀璨的餐饮之星。

xxxxxx作为一个火锅店，主营产品无疑是与火锅有关的产品。xxxxxx的特色是涮羊肉，这是xxxxxx的优势，也是xxxxxx就应主营的招牌食品。此外xxxxxx的一切食品都就应以涮羊肉为中心开展，这是此刻和以后时期xxxxxx就应坚持的方向，其它毫无疑问都就应以此为中心。

1、宏观/微观环境分析

(4)建立密切的客户关系，在客户生日、结婚纪念日或生病时，我们赠送一份小礼品。

xxxxxx位于新乡市人民路120号，人民路是新乡新建的较为繁华的街道，客流量十分大，尤其是在周末和夜晚，在此路上有众多的消费者。一些较为高档的住宅小区距xxxxxx很近，加上人民路在新乡的重要的地理位置和周围发达的交通环境，都为xxxxxx的经营带来了必须优势，十分有利于宣传企业的文化和在广大人民群众中竖立良好的口碑。

(2)在店面附近拉横幅，发宣传单。

1、产品product)

在企业的营销过程中，4p此过程中具有重大的影响。在市场营销组合观念中的4p分别是产品product)，价格price)，地点place)，促销promotion)。此4p产品、价格、地点、促销)是市场营销过程中能够控制的因素，也是企业进行市场营销活动的主要手段，对它们的具体运用，构成了企业的市场营销战略，餐饮创业计划书范文;对它们运用的好坏，也深刻影响着企业未来的命运。

2、促销promotion)

公司目标是：打造中国火锅业第一品牌。服务宗旨是：顾客至上，在各方面实现顾客满意率百分百。xxxx在20\_年建立以来，生产理念不断推陈出新，在全国创以300余家加盟连锁店。公司在迅速发展的过程中，持续踏实、稳重的一贯风格，以求实、创新的作风带动企业整体面貌的提高，推动着xxxx连锁事业迈进了新的台阶。

一、公司概述

在这样激烈的市场竞争下，若xxxx没有必须独特的优势，很难在这样的竞争下生存下去，xxxx也已经充分认识到了这一点，逐渐发展了自己的涮羊肉独特的制作方法，syb创业计划书范文，也是自己的内蒙古的羊肉在这样的烹制下有了育种不同的纯正的口感。

二、环境分析

(1)在当地举办素食文化活动，商业计划书模板，如重阳节举办百岁老人聚会等，扩大素食及店面影响。

xxxx的店面面积为230平方米，客容量为150平方米，由于此店的规模和新乡市人的消费习惯，xxxx的人均消费仅为25元每人。这个价格对于一般的消费者来说，是完全能够理解的。因此，相对于其它的大规模店铺来说，xxxx明显具有必须的价格优势。xxxx就应抓住此优势，在不降低饭菜质量和服务质量的状况下，吸引更多的中低层消费者。

xxxx拥有万亩羔羊生产基地，您所品尝的每份羊肉，都是精心挑选的现屠宰、现加工和削片的纯xxxx肉。xxxx全部挑选一岁以内羔羊透过去酸、去筋、排毒等多道工序精制而成。其特点为肉质鲜嫩、久涮不老。常食之具有补气益肾、滋阴壮阳、暖胃健体之功效，对病后初愈者效果尤佳。首家独创的三味火锅已在全国连锁，占领了必须的市场，赢得了口碑。而店里附带推出的山珍汤，只喝不涮，具有养颜保健、养目、润肺理气、排除体内毒素之功效，十分适合上班族食用。推出的孜然红汤色泽红亮、麻辣爽口、回味香醇幽长、有开胃健脾、除湿祛风、消除疲乏之功效，为在周末休闲事的商家食品。此品油而不腻、辣而不燥、久吃不厌。人们在xxxx店里感受到的不仅仅是可口的食品，还有无微不至、面面俱到的服务，让人们有了在家吃饭一样的惬意。正是这样的好产品和好服务，是此刻和以后xxxx立足的根本，商业计划书。

(2)成立一些群众组织，发优惠卡，凭卡消费可优惠打折。

2、价格price)

纸上谈兵不会给企业带来任何效益，只有实际的行动才能给企业带来利益。xxxx应根据自己本身的客观状况，制定贴合当地环境的营销策略，为企业的下一步发展作铺垫。具体来说，能够采用以下的几种策略：

公司在发展事业的同时，应是中遵循“品质为本、诚信至尚、伟业恒绩、决胜千年”的企业精神，把“精、诚”二字做为公司的经营理念，以顾客为关注焦点，奉行“产品质量是生命，优质服务是基础，现代化管理是手段，顾客满意是目标”的经营宗旨。“xxxx”在推行国家质量管理体系的基础上，为了持续良好的声誉和形象，总部设在内蒙古包头市的xxxx总公司，对全国的连锁店原材料统一配送，对各酒店实行统一的、强有力的技术指导和监督以及服务。

总部设在内蒙古包头的内蒙古xxxx餐饮有限职责公司，已经国家工商总局商标注册，三味火锅和羊肉加工新工艺已获国家两项专利。20\_年12月又被中国烹饪协会评为“绿色餐饮企业”称号。xxxx人凭着高度的职责心和敬业精神，以质量树品牌、以诚信求发展，同时逐步构成一整套加盟、策划、培训、配送、管理、营销的专业化管理模式。现已在全国发展加盟店300多家，90家地区总代理。并正以势不可挡的速度向全国迅速扩展。

新乡市“xxxx”涮羊肉火锅店位于新乡市人民路120号，在市内可乘31路公交车，城里十字站下即到。草原xxxx，这名字对普通食客来说可能还比较陌生，在像新乡这样的内地城市，创业计划书范文，这样的正宗的内蒙古涮羊肉更是少之又少。

五、目标

六、行动

(1)开业之初，在集贸市场、商场、小区设起临时或固定摊点。(也可寻求合伙或零售商)

要想在短期内树立企业良好的形象和坚实的基础，采取必须的促销手段是必不可少的，这样有利于人们对xxxx的了解;因此，在开业之初的促销手段，对企业的宣传是必不可少的。宣传是企业必不可少的扩大企业知名度的手段，尤其在开业之初，企业务必把此当作营销方案制定的重点，其它活动应以此为中心来开展。

(10)节假日跟当地媒体合作，推出火锅讲座，火锅专栏，火锅菜谱。

(6)请当地名人或政府官员参观、题词、留影。三、4p分析

火锅店创业计划书

坚持“顾客至上，在各方面实现顾客满意率百分百”的服务宗旨，不断提高产品质量，最终到达“打造中国火锅业第一品牌”的企业目标，是xxxx奋斗的方向，也是对消费者的承诺。

3、地点place)

坚持以顾客为上帝的原则，全心全意以顾客为中心开展服务和业务，是每个商家都务必坚持的准则。xxxx在这样做的同时，相邻的竞争对手们也都在推出自己新的菜系，新的食品和新的吃法。因此，xxxx务必意识到这一点，长期坚持下去，永远走在市场竞争的前列。

(5)新品推出时，配合小袋免费赠品。

(9)参与有关健康、养生、美容、健身的公益活动。

(8)在节假日开展“献爱心”、“孝心”活动，让子女为父母送健康。

要了解涮羊肉，就先得了解涮羊肉的起源。涮羊肉传说起源于元代。当年元世祖忽必烈统帅大军南下远征。在一次行军中，他猛想起家乡的菜肴――清炖羊肉，于是吩咐部下杀羊烧火。厨师明白他性情暴躁，于是急中生智，飞刀切下十多片薄肉，放在沸水里搅拌几下，商业计划书范文，待肉色一变，立刻捞入碗中，撒下细盐，食品商业计划书范文。忽必烈连吃几碗翻身上马率军迎敌，结果旗开得胜。在筹办庆功酒宴时，忽必烈个性点了那道羊肉片。厨师忙中有较强的影响力，当年金庸在口福居的北京总店品尝了口福居的羊肉后，对此赞不绝口，企业商业计划书范文，并在店里题词。正式口福居的良好的饭菜质量换来了大众的口碑，创业计划书模板。此外在新乡还有“老北京”涮肉坊，“草原兴发”火锅店，“常来顺”红焖羊肉，竹园火锅城等火锅店在新乡市区的不同地区都有必须的影响力和不错的口碑及影响力。

syb创业计划书（六）：

母婴店syb创业计划书范文

一、企业概况

主要经营范围：婴儿日用品、儿童服装、食品、保健食品、婴儿工艺品、纪念品、玩具、孕妇服装、日用品、防辐射系列产品及健康培训讲座。

企业类型：零售

二、创业计划作者的个人状况

以往的相关经验(包括时间)：

二○○○年至二○○三年在天津市阔佬皮业有限公司企划部工作。主要负责公司所有的广告宣传及市场营销工作。

二○○四年至二○○六年在法国合生元生物制品有限公司工作。主要负责合生元益生菌的市场销售工作，同时透过这份工作开始近距离接触母婴市场，详细了解此行业的发展趋势及市场潜力。

教育背景，所学习的相关课程(包括时间)：

一九九七年至一九九九年毕业于天津师范大学商务代理专业。

二○○七年在天津市妇女创业中心学习syb课程，从创业意识到创业计划参加系统培训。

三、市场评估

目标顾客描述：

主要针对孕前期、中期、晚期的营养与胎儿的脑发育、母乳喂养的技巧、产前准备及家庭监护以及孕期营养、情绪对胎儿成长及气质构成的影响、胎教、孕妇体操、如何迎接新生儿、产后恢复、如何坐好月子的知识方面的健康课程、产品的宣传及销售;其次对新生儿的洗澡与抚触;疫苗接种的选取与护理;婴儿、幼儿的右脑的开发与训练、儿童的意外伤害的预防与处理、儿童营养食谱、早期语言训练、预防儿童肥胖、利用玩具帮忙宝宝的智力开发、在游戏中增加宝宝的智力、儿童气质与良好人格塑造、如何对待宝宝的坏习惯、抓住宝宝学习的各阶段的关键时期及如何让孩子有一个健康的体格等方面的健康课程、产品的宣传及销售工作。

市场容量或本企业预计市场占有率：

目前市场上针对与这些方面属于少数，很多家庭在孕前期、中期、晚期的胎教、营养免疫方面的健康常识、及生活中应注意的事项及新生儿、婴儿、幼儿的营养免疫方面的健康常识、情商、智力开发及家长如何引导方面属于盲区。透过课程的引导，使父母更加了解孩子每个成长阶段的需要，关键时期给予关键培养，在孩子健康的体质基础上鼓励孩子的想象力和创造力开发孩子潜能，从而建立孩子的自信心。让孩子和同伴一齐玩，和父母一齐玩，帮忙孩子最大限度的发挥潜能。在玩的同时能够大大促进孩子智力和情感的发育，透过亲子互动的形式使父母和宝宝建立良好的亲子关系;过对玩具的操作满足宝宝的好奇心，完成对技能和智力的训练目的;透过和同伴的交往，使宝宝建立最初的社会情感;透过对爸爸妈妈的培训，使爸爸妈妈懂得如何做一名英明的父母。透过系统地引导，使父母有了收获，让宝宝聪明健康的成长，所以每一位热爱自己的家庭，愿意关注孩子健康成长，想做一名成功的家长是愿意理解这种营销方式的，因为这种方式给更多忙于工作的父母带给了太多的方便，使他们在不同的关键期能够得到不同知识的获取，所以更多家长是愿意理解的。竞争对手的主要优势：

1、目前市场上的竞争对手主要是一些外资的亲子乐园，他们资金实力足聘请十分有名的教授或营养讲师做名人效应。

2、店铺面积大，装修环境，造型精致，场地较大，可设有大型儿童活动场及家长休息区。

3、由于资金较为充足，所以铺天盖地的派发广告，在宣传上大做文章，会员制等促销模式搞得十分成功。

竞争对手的主要劣势：

1、由于店员较多，人员流动性较强，管理较为混乱，业务员之间为了争取客户互相进行降价销售，从而扰乱企业的价格体系，降低客户信任度。

2、客户交了费用后，由于后期服务跟不上，导致顾客满意度大大降低。

3、由于外部装修环境好，广告力度大，所以对每个家庭的收费标准相应较高，中收入家庭只好望而却步，而高收入家庭往往追求享受和服务，服务不到位往往降低了顾客回头率。

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1、收费平民化，员工亲和力强，对顾客的每次光临可免费咨询，免费带给育儿经验、健康免疫、智力测评等经验，增加与妈妈间的亲密交流。

2、对每一位顾客建立顾客档案，并对每次消费进行积分累计，定期跟踪回访，进行一对一的服务，并可免费上门亲自指导、送货。

3、店内播放开发儿童智力的轻音乐，消除与顾客间的陌生感。承诺不满意可退款的信誉保证。

4、在现有场地定期举行宝宝大赛，节假日有免费派发活动，加大顾客信任度。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1、由于创业初期，资金实力不足，店铺面积只有一百平米米、装修较为简单。

2、广告力度不足，只能从社区做起，利用顾客的口碑效应进行传播。

3、儿童活动区较小，只能利用现有场地带给中小型玩具进行儿童娱乐。

syb创业计划书（七）：

服装行业创业计划书

中国是十三亿人口的大国，是全世界最大的服装消费国和生产国。近几年中国的服装业有着较大的发展，服装业的发展大大推动了中国国民经济的发展，20\_年纺织服装的总产值约占全国总产值的十分之一，并已连续五年出口创汇顺差第一，服装产业一向为中国出口创汇作出了巨大的贡献。同时中国已成为全世界最大的服装生产加工基地，全世界每三件服装，其中一件来自于中国生产。

一、项目介绍

由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。

我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

选取开服装店的优势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。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

二、店面的选址

地点的选取对日后店面的营运好坏影响很大，所以必须要找个商圈位置好的店面。经过调查我发此刻闵行莘庄这快商圈不错，闵行区作为上海发展的主要居民居住区之一，莘庄又是闵行的中心，那里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且那里以后还要建一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。最后我把店面选在了莘庄的水清路上，仅挨店面就有一个公交车站，前面是个大马路，平时无论白天晚上人来人往。而且一百米开外就是地铁站，人流量是可想而知的。周围又都是老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。另外我发现这条街上还有几家为数不多的衣服店，但大都定位居高，价格昂贵，款式单调稀少。平时也很少有人光顾。因为那里虽然居民多但大都是普通老百姓，富人很少，不适合销售高档消费品。那里虽然人流量大但大都为上班一族，消费潜力为中低档。我的定位就是中低挡贴合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高5000元/月，付三压一，(上海都这样)。找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，务必待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据(包括营业证照的办理等，那里我就不在熬述了)，都先准备好了。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也能够转租出去(那里的房租一向在涨)。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。呵呵，能少烧钱就少烧点，谁让咱只有5万元起步金呢。

三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选取十分重要，所找的装潢厂商务必要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就必须要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就务必找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全贴合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，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。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，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，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装潢效果如下：

1、门口醒目的广告明确，让飘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、灯光等硬件配备也十分重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的!晚上门头的灯必须要亮，一下子能吸引飘过的顾客的眼球!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(也就是平时所看见的白色灯光)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(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人!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，试衣服也不会有情绪的!

店面装潢一共花了5000元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就5万省着点吧。

四、选货及进货的渠道

万事具备只欠东风，下面进入正题，我该讲讲怎样买生财的工具：衣服了，怎样进货选货

一、选货及进货

1、选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：出现哪些新品种销售趋势如何社会存量多少价格涨势如何购买力状况如何大体上能心中有数。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。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

少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式必须要多，给顾客的选取余地大。

进货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!

象“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，提前半个月就能够先开始准备了!要给自己有足够的安排时间才行!

2、进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市场。

五、人力规划

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm(不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮mm容易招揽顾客奥)，主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一向要在店里看着的(除了进货或者重要的事，自己创业累点是就应的)。两个小姑娘的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的用心性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

六、投资金额分析，每月费用分析

1，房租：5000/月，付三压一，xx0元

2，装修费5000

3，第一次衣服货款xx0元

4，其他费用1000元

5，员工工资能够在第一月底结，不用算在初期5万内

6，余下4000做流动资金使用

七、营销策略

一、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。

二、衣服的陈列

做女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，裙子，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带给方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接能够到上衣类去搭配!量多的款能够用模特出样，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!

三，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

①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

①传达每周都有新货上架的信息

②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购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋(女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉)或者累积消费600元及以上。(获得奖励之后在从新累积)

(3)满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

①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

②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

①人必须程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。店铺开张大赚送、本店商品八折优惠，也能够采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅)

这些招牌通常能抓住女人的心。

(5)一年中做几次短期促销，售价定为10-30元，十分聚人气!再把店内滞销款低价一齐处理!如五一，十一，三八等最佳时间

八，总结

综上所述我用5万元开一个女式服装店，是不是能够成功当然还需实践中去检验了。

syb创业计划书（八）：

主题酒吧syb创业计划书范文

今时今日，一个好的酒吧，必须要有好的设计，好的装修，好的灯光、气氛;慢慢地，这类专业的设计师也逐渐多了起来，大师级的代表人物有：陈建秋、黄治奇、萧鸿生、黄柏伟、杨彦、马飞、李涛、尚东海等几个国内著名设计师，内地一线城市的大场都是由他们分别操刀设计的，而乌托风酒吧设计、喆东设计、耐斯设计、勃朗设计在全国范围内也还不错的。也造就了酒吧在内地市场的迅速发展。

第一部分摘要

酒吧作为西方酒文化标准模式被引入到我国，已逐渐走入人们的生活，走入城市的大街小巷。随着人们生活水平的不断改善与提高，酒吧产业走上了风头正浓的时代。酒吧产业的兴起与红火与整个中国的经济、社会、文化之变化都有着密不可分的关系，酒吧产业经济带已成为我国休闲消费产业中的一支主力军。

第二部分产品与服务

透过这阶段我对酒吧产业的了解与深入，归纳出了以下几部分该产业的相关现有行情。首先，让我来分析一下此刻的发展背景。当前受经济全球化和区域经济一体化的影响，在互利、共赢的目标下，加强国际间、行业内的交流与合作成为摆在我国酒吧产业面前的首要课题。故我们便有了实施的必要性，作为处在这样一个经济文化各方面都飞速发展的时代，接收、引进新兴项目与产业更是推动商业发展的有力契机。一个火热的发展机会，应了那一句了“来的快，去的也快”，所以在酒吧行业处于成熟阶段的时候，应当把握住机会，在潮流热还没有消退的时候，直击而上。犹太商人有一句话，叫做“嘴巴生意是个无底洞”，这也就是说，酒吧有着无限的发展前景与利润。其次便是酒吧产业的现状及发展趋势。社会主义市场经济的确立，使酒吧的竞争日趋激烈，目前酒吧的竞争能够说是全方位、多元化。他们不局限于单一的模式，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等。能够预测，短期内酒吧的现状不会有很大的改变，这与改革开放初期的状况不同，也与整个经济大环境相联系，人们的经济收入与消费观念决定了酒吧的发展步伐，当今的经济趋势显而易见，人们的收入增加，可支配收入连年递增，人们开始学会享受生活

，并认为这是人生中必不可少的一部分消遣，所以酒吧的发展趋势、势头极为良好。

透过以上的分析，欲开展一行业的业务，必备的几项重要元素都已具备，在酒吧行业成功的走过初期，平稳的进入发展期并且顺利成为商业链中成熟的一环的现有大背景下实施、开展此项创业计划是有必须必要性与社会效益的。

第三部分创业开店的关键要素

(一)店铺欲构成风格的定位

作为一个酒吧，它的风格、格调和气氛是它生存、发展的强有力硬件。我所想营造的是一个“欧美风尚酒吧”。应对的人是由80、90后潮流、时尚人士构成的客户群。在那里，客户能够采集到实时、最新的欧美各地时尚信息，其资料涉及到各个方面：衣、食、住、行，还包括明星动态以及最新的流行资讯。让慕名而来的客户得到他们想要的，更得到他们意想不到的。意料之外的东西总会加强人们的新鲜感与惊喜。而酒吧的格调和气氛完全是靠店内的精修以及背景音乐的结合来烘托和渲染的。

关于酒吧的名字，我将它命名为nineo’clocklife，这个名字有很多元、很管饭的好处。我本人喜欢9这个数字，在我的思维里。它是仅次于完美与第一的一个层次。实话实说，我不喜欢做第一。首先，恕本人愚钝，的确名优做到最好的潜力。其次，当你成为第一的时候，最大的敌人就是自己，而不论是企业还是个人，最容易忽略的，同时也是最可怕的敌人，也是自己。不是止步不前，待他人超越;就是高傲自大，最终走向失败。所以，这个名字，我赋予它的含义就是“能够与第一有距离，但要永远追求做到最好。”永远维护好这个平衡点，在困难与夹缝中求生存，永远是拥有最饱满热情与活力的状态。

首先，店铺的地址选取。

(二)店铺地址的选取

事实上，不论一家什么类型的店选址，都想坐落在一个人流量大、经济发达的地区。但事实上，各方面都完美的地区早已被其他各类型的商家抢占了最初有的先机，经历的很长一阶段的摸索与发展，成为了繁荣的经济区，这样房价高，成本高，高出的成本就是在削减利润，所以我不准备选取一个经济发达的地段作为店铺的选址。同样，我也不准备选取类似于“酒吧一条街”或其余酒吧聚集的地方，虽说正常的发展竞争本是就应遵循这一原则的，有竞争才有发展。但是我认为，有针对性的选取客户便更能直击到客户本身，有严整的客户定位，便不用跟随经济繁荣的趋势。所以我会选取一个潮人聚集的地理位置，不需要在城市的商业中心，也不需要在酒吧的聚集地。故我选取了以隆礼路与同志街交汇处为圆心，以周围人群密集度为半径组成的一个商业圈。在其中寻觅一间90㎡—100㎡的店面作为我店铺的选址。此商业圈的聚集人群大都是年轻但具有必须数量的可自由支配收入的80、90后人群。他们对时尚敏感，并且热衷与追求时尚。他们把紧跟世界时尚潮流视为生活中不可缺少的一部分，所以此类人群十分适合我酒吧的客户人群定位。门面的租金我预估4500/月以内是能够承担的，高租金的店铺他的地段和人流量必须也很高，这是成正比的，个人觉得

租金这块投资就应要舍得花钱。古书有云：办事，要天时，人合，地利三者成一线时方可成事。我们务必要有耐心和花资金去解决地利这个重要的因素。

(三)货源的选取

作为一个酒吧酒和装修有着同样重要的分量。酒吧的酒类大类非为四种：扎啤、外国啤酒、洋酒、鸡尾酒、软饮，除了酒类当然还必备干果类食品。首先，扎啤我选取哈尔滨扎啤，因为哈啤在我国的口碑甚好，口感和舒适度堪称第一。其次，外国啤酒的货源我选取美国、德国、英国作为啤酒的主打组成。其次是洋酒和鸡尾酒，洋酒不需要种类繁多，只引进相对来说属于经典款的vodka、whisky，比如absolutvodka、skyyvodka、tequelavodka、gordon’svodka和j[\_TAG\_h2]有关syb大学生创业计划书范文简短二

20xx年11月28日我很荣幸的参加了syb培训班。在这短暂的两周学习生活中，我学到了很多有关创业的专业知识，通过这次学习也给我的人生增添了丰富多彩的新篇章。刚开始参加syb培训时，看到这三个字母一点都不知道它们意味着什么?学习这个有什么用?听听全是大道理，跟我完全不沾边，对syb有种看不起的心理，想象自己以后一定能过的很好，想象自己以后肯定会大有作为。刚开始对这次培训有一点不屑一顾的思想，后来随着课程的慢慢深入，我的心里开始犯了愁。因为以前的自信，在老师的讲解和学习过程中不断的打击下，渐渐的没有了。等学习完了我才知道在没有学习前，我脑海里对创办企业的想法只不过是个皮毛，和真正的企业相比还差很远，我还有很多知识需要学习，很多能力需要锻炼。

以前自己是很想创业，在自己的眼里创业只知道只要有钱买机器，能招够工人，能找到顾客，生产上能把质量抓上去，销售上能把产品卖出去就能成功，这样的企业就是一个好企业，就能赚上钱。而对其中的成本核算、现金流动等问题却是一概不知，更不要说去如何谋划和设计，对其中的一些知识的运用更是无从下手，到这时侯才知道自己太小瞧syb了。

在今天这个社会，我们大学生择业面临很大的挑战。大学生的毕业就是等于大学生失业，创业就成了我们大学生一条很好的出路。创业是当今社会发展的大趋势。大学生在这样一个大环境中，有更多的优势，但也面临着很大的挑战。优势：我们有热情，有活力，有知识，有胆识;挑战：在社会这个大染缸中，我们的经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈，这就造成了我们的创业中可能有的盲目性和随意性。syb培训帮助我们早做准备，起到一种很好的监控效果。

我们需要感谢我们的那些默默奉献了两周时间的老师们，是他们指引了我们创办企业的门路，是他们指引我们走想辉煌的那一天，是他们每天口干舌燥的为我们讲解着每一个问题，是他们那样的站着为我们默默的奉献了这么多天，请允许我们说声：老师，您辛苦了!其实每个人都一样的，当他说出自己想做的事情时，他会想尽一切办法去做的，因为他是很自信的说出的。当有人说出自己的承诺时候，有人为什么不相信能成功，为什么不相信做不到，为什么会怀疑，这些都很正常的表现，在我们生活中，是没有顺心事的，只有你用心去做了，认真的去做了，你的那个诺言，你的那个许诺一定会兑现的。巴尔扎克说过：遵守诺言就像保卫你的荣誉一样。所以，一个人他给你承诺了，他不会失去自己的荣誉同样他会遵守诺言。

对企业有了一个全新的认识，计划是实际行动的指南，所以我们在做计划的时候一定要考虑全面，做到细、准、实。俗话说的好，不想做将军的士兵不是好士兵。但，又不是每一个人都适合，都有能力去做。所以syb就是交大家如和创业，如何成为一个优秀的创业者。

在参加这个培训前我是有过创业的念头，但苦于自身能力不足和无相关经验，始终无法去做。但经过培训，对于创业我有了更高的自信心。

首先，要成为一个成功的创业者必须具备较高的个人素质，品德及修养，当然自身能力和对自己企业的生产技术的了解也是不可缺少的，同时家人的支持与资金是否充沛也密不可分。所以“创业=德+能+家+财”，然后，我们构思好自己的企业，并用“swot”分析法，分析我们的企业本身的竞争优势，竞争劣势，机会和威胁，从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机结合。因此，清楚的确定公司的资源优势和缺陷，了解公司所面临的机会和挑战，对于制定公司未来的发展战略有着至关重要的意义。要初步拟定企业“4p”。在创业过程中，我们还要懂得三个流：商品流、现金流、信息流，所以在生活中我们要发现有用信息，抓住有用信息，把握有用信息，最后利用信息给自己的企业带来更大的财富。同时培养自己成为一个有规划，有目的的优秀的“牧师”，也就是说：当企业到了一定规模时，我们要进一步完善“4p”

4p：商品(适当考虑是否要扩大自己的经营产品，扩大企业规模)、价格(根据市场的发展趋向，是否考虑对商品价格进行变化)、地点(当企业扩大时，是否考虑将企业向发展潜力更广的城市进军)、促销(拟定出更是和自己企业成长的经营方式)。

总之，参加syb创业培训让我知道了很多，这也成为了我以后创业的一笔可观的“财富”!

**有关syb大学生创业计划书范文简短三**

20xx年11月28日我很荣幸的参加了syb培训班。在这短暂的两周学习生活中，我学到了很多有关创业的专业知识，通过这次学习也给我的人生增添了丰富多彩的新篇章。刚开始参加syb培训时，看到这三个字母一点都不知道它们意味着什么?学习这个有什么用?听听全是大道理，跟我完全不沾边，对syb有种看不起的心理，想象自己以后一定能过的很好，想象自己以后肯定会大有作为。刚开始对这次培训有一点不屑一顾的思想，后来随着课程的慢慢深入，我的心里开始犯了愁。因为以前的自信，在老师的讲解和学习过程中不断的打击下，渐渐的没有了。等学习完了我才知道在没有学习前，我脑海里对创办企业的想法只不过是个皮毛，和真正的企业相比还差很远，我还有很多知识需要学习，很多能力需要锻炼。

以前自己是很想创业，在自己的眼里创业只知道只要有钱买机器，能招够工人，能找到顾客，生产上能把质量抓上去，销售上能把产品卖出去就能成功，这样的企业就是一个好企业，就能赚上钱。而对其中的成本核算、现金流动等问题却是一概不知，更不要说去如何谋划和设计，对其中的一些知识的运用更是无从下手，到这时侯才知道自己太小瞧syb了。

在今天这个社会，我们大学生择业面临很大的挑战。大学生的毕业就是等于大学生失业，创业就成了我们大学生一条很好的出路。创业是当今社会发展的大趋势。大学生在这样一个大环境中，有更多的优势，但也面临着很大的挑战。优势：我们有热情，有活力，有知识，有胆识;挑战：在社会这个大染缸中，我们的经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈，这就造成了我们的创业中可能有的盲目性和随意性。syb培训帮助我们早做准备，起到一种很好的监控效果。

我们需要感谢我们的那些默默奉献了两周时间的老师们，是他们指引了我们创办企业的门路，是他们指引我们走想辉煌的那一天，是他们每天口干舌燥的为我们讲解着每一个问题，是他们那样的站着为我们默默的奉献了这么多天，请允许我们说声：老师，您辛苦了!其实每个人都一样的，当他说出自己想做的事情时，他会想尽一切办法去做的，因为他是很自信的说出的。当有人说出自己的承诺时候，有人为什么不相信能成功，为什么不相信做不到，为什么会怀疑，这些都很正常的表现，在我们生活中，是没有顺心事的，只有你用心去做了，认真的去做了，你的那个诺言，你的那个许诺一定会兑现的。巴尔扎克说过：遵守诺言就像保卫你的荣誉一样。所以，一个人他给你承诺了，他不会失去自己的荣誉同样他会遵守诺言。

对企业有了一个全新的认识，计划是实际行动的指南，所以我们在做计划的时候一定要考虑全面，做到细、准、实。俗话说的好，不想做将军的士兵不是好士兵。但，又不是每一个人都适合，都有能力去做。所以syb就是交大家如和创业，如何成为一个优秀的创业者。

在参加这个培训前我是有过创业的念头，但苦于自身能力不足和无相关经验，始终无法去做。但经过培训，对于创业我有了更高的自信心。

首先，要成为一个成功的创业者必须具备较高的个人素质，品德及修养，当然自身能力和对自己企业的生产技术的了解也是不可缺少的，同时家人的支持与资金是否充沛也密不可分。所以“创业=德+能+家+财”，然后，我们构思好自己的企业，并用“swot”分析法，分析我们的企业本身的竞争优势，竞争劣势，机会和威胁，从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机结合。因此，清楚的确定公司的资源优势和缺陷，了解公司所面临的机会和挑战，对于制定公司未来的发展战略有着至关重要的意义。要初步拟定企业“4p”。在创业过程中，我们还要懂得三个流：商品流、现金流、信息流，所以在生活中我们要发现有用信息，抓住有用信息，把握有用信息，最后利用信息给自己的企业带来更大的财富。同时培养自己成为一个有规划，有目的的优秀的“牧师”，也就是说：当企业到了一定规模时，我们要进一步完善“4p”

4p：商品(适当考虑是否要扩大自己的经营产品，扩大企业规模)、价格(根据市场的发展趋向，是否考虑对商品价格进行变化)、地点(当企业扩大时，是否考虑将企业向发展潜力更广的城市进军)、促销(拟定出更是和自己企业成长的经营方式)。

总之，参加syb创业培训让我知道了很多，这也成为了我以后创业的一笔可观的“财富”!

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！