# 开书店网店简介资料范文(通用14篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-03-25

*开书店网店简介资料范文 第一篇>一、确定经营内容和目标消费群体，选址、选址、再选址。1、 选址是咖啡店投资中至关重要的一件事。如果已经决定做咖啡店的投资，那么，紧跟其后的另一项工作就是踏破铁鞋去寻找最佳经营位置，通常我们会对校园里人浏览量大...*

**开书店网店简介资料范文 第一篇**

>一、确定经营内容和目标消费群体，选址、选址、再选址。

1、 选址是咖啡店投资中至关重要的一件事。如果已经决定做咖啡店的投资，那么，紧跟其后的另一项工作就是踏破铁鞋去寻找最佳经营位置，通常我们会对校园里人浏览量大的地方作为选址目标地还会考虑到周围环境。因为接近那些支持你生意的消费群体至关重要，他们是店铺运营的基础。在选址的时候和附近商家聊聊，了解一下那里的情况，什么时间客流较大，来此消费的都是些什么人及需求的特点。

2、 要确定咖啡店的经营形式，是纯咖啡馆，还是咖啡+简餐(酒水)的咖啡吧。我感觉最好建成是含简餐和酒水的咖啡吧 。

>二、给店面起名、设计店面标志、店面形象设计方案

1、吧台设计、厨房设备及机器定位上有考量的基础。

2、座位数、经济规模(坪数)。

3、型态： 简餐和酒水咖啡复合餐厅。

4、价位：平价、中价位或高价位，要有明确的价格带设定。

5、 服务方式： 半自助的服务。

6、 主客群预设：在校就读的学生、情侣或者是老师及工作人员。

7、 确定装修方案：个性化为主，贴合星座这一主题。

>三、准备为设备投资并且寻找投资商，达到很好的融资，搜集各种规格的设备资料。

1、咖啡机

2、磨粉机

3、滴滤咖啡

4、水处理设备

5、奶缸

6、温度计

7、压粉器

8、 其他：勺、量杯、计时器、香料瓶、奶油发泡器、摩卡泵、清扫刷、咖啡杯。

9、 耗材包括：奶制品、香味糖浆(果露)、纸制品、吸管等

>四、在工商、卫生、消防、税务部门登记、注册。

>五、计算启动资金。

1、 了解房租承受能力，物料成本比率，其它成本分析，投资报酬率与预想的差距，投资额设上限，装修费用。

2、 硬件：你需要购买厨房设备、磨咖啡豆滴机器、供客人使用滴用具，为喝咖啡而提供的背景音乐所需的音响系列(可好可坏)、家私家具(某个角度代表一个咖啡厅滴文化氛围)

a、咖啡机(双头)：28000～80000元

b、磨粉机：5000～6500元

c、滴滤咖啡机：800～8000元不等

d、水处理设备(过滤掉水中的杂质和怪味，保证咖啡的味道)：200～800元

e、奶缸：用来热奶或做奶沫。32盎司奶缸所盛牛奶和奶沫，可供制作两叁杯咖啡。

f、温度计：测奶温，可保证制作的饮料味道和质量上保持一致。

g、压粉器：用来将咖啡粉压实，在煮咖啡时使用。

h、其他：勺、量杯、计时器、香料瓶、奶油发泡器、摩卡泵、清扫刷、咖啡杯。

i、耗材包括：奶制品、香味糖浆(果露)、纸制品、吸管等

3、 员工成本：准备请多少服务员、领班、厨房相关人员(取决你的咖啡厅需要经营多少项目)，最好找在校大学生提供其在校兼职，可以很好的减少成本以及吸引其周围的潜在消费群体。

4、 产品进货成本：根据你和供应商的关系，拿到什么样的政策，成本亦不同

5、 推广成本：是否需要推广，准备借用什么资源去推，可以支持学校的审团活动借此宣传等。

>六、购买咖啡机设备：咖啡机、研磨机等。

>七、设计咖啡单，一定要走彰显星座这一主题。

>八、寻找咖啡供货商、奶制品供货商、调味品等食品的供货商，其他非咖啡饮料、纸制品、器具等的货源。

>九、制定营销计划，聘用员工、准备培训材料。

1、员工制服、薪资条件、公司登记、食材厂商找寻、价格确定、杯盘选择、第一次进货量

2、研发新产品

3、完善的店务管理计划

4、策划行销活动计划，可以免费发放积分卡或者有奖回馈，此外还可以建立会员制度。

>十、备好库存，准备开业。

常见情况处理：客人们会告诉您咖啡太苦、饭太硬、装修很漂亮但冷气太冷、烟味太重、厕所太脏、服务人员很美可是不亲切、可不可以外送等；再来是：吧台手要请假、厨师要轮休、外场服务人员忘记开单跳单，而个人已经累得半死时闭店还要回来收钱、 员工休假代班、月初缴房租、月中发薪水、给货款、又要订货、兼开发新产品 开一家咖啡馆很容易，只要有经费预算就可以，但经营咖啡馆很难，要成功需要许多条件(说成功太严肃，存活下来或达损益平衡)，因为咖啡馆开支项目多、报酬率不高，稍有几项支出不慎就很难维持损益平衡，资金不充裕者，更要小心。

**开书店网店简介资料范文 第二篇**

详细型：

你不可能明白每个买家到你的淘宝店铺介绍页面里想了解什么，能够思考把所有的都写进去。另外，还有购物流程、联系方式、物流方式、售后服务、温馨提示等等都统统写上去。但是必须要花时间好好排版。资料多，字体不能太大，正常就能够了，然后一段资料的标题要加粗或者加上色彩，比如给售后服务加粗，然后售后服务的资料则用正常字体，这样每段资料配上一个加粗标题，买家一点进淘宝店铺介绍，第一眼明显看到的都是几个加粗标题，能很快找到自己想了解的就有耐心看下去。就像本篇文章一样，没有一些加粗的字体，读者不从头读起，就找不到各段资料的主要针对点。

了解了如何写店铺介绍及范文之后，下应对于新手来说有个疑问，那就是如何设置店铺介绍。

前面说了店铺介绍的几个种类，下来我来告诉新手卖家怎样设置店铺介绍

(4)如果没有模板代码也没关系，在修改框内同样能够直接修改店铺的文字介绍

**开书店网店简介资料范文 第三篇**

如何寻找店铺

商铺选址一定要注意周围的人流量、交通状况以及周围居民和单位的情况。对经营商铺的创业者来说，“客流”就是“钱流”,千万不要因为怕竞争而选在偏远地区，

其实，商业区店铺比较集中，反而有助于积聚人气，但要注意经营错位问题。

选址要有前瞻性。并不是所有的“黄金市口”都一定赚钱，有时遇到市\*动，热闹的地段也有可能变成冷僻之地。因此，创业者在选址时要眼光放远些，多了解该地区将来的发展情况。除了市政规划外，还要注意该地区未来同业竞争的情况。

注意租金的性价比。不同地理环境、交通条件、建筑物结构的店面，租金会有很大出入，有时甚至相差十几倍。对创业者来说，不能仅看表面的价格，而应考虑租金的性价比问题。举例来说，对月收入在2万元左右的饮食店，其月租金在3000元-5000元比较合适，能保证一定的毛利率。

找店面要结合项目。现在很多城市，一条街都是一个特色的，所以找店面要根据自己的项目去找，这样的生意比较容易成功。

**开书店网店简介资料范文 第四篇**

>1.>项目概述

“恋爱是大学的必修课”的观点在标新立异的90后大学生群体中更加受人青睐。但是越来越多的校园情侣的隐私问题成为了高校恋爱的头疼问题。学校的私密空间少不能满足更多的情侣要求，而其他消费性场所如咖啡厅、KTV等消费太贵且不能满足情侣要求等，本项目通过专门为情侣打造一个专属他们的休闲空间，解决在校大学生的休闲约会问题，是集餐饮、娱乐、学习于一体的情侣休闲吧。

>2.>店面描述

>店面简介

情侣休闲吧店面位于学院路大学聚集中心地段，属于个体经营性质，初步计划休闲吧经营面积约为100平米左右，主要针对的客户群是大学生、社会青年人群。海淀区学院路汇集着北京著名的八大高校，约有15万在校大学生，客源广阔。并且经考察，此地段休闲餐饮、娱乐场所如KTV、电影城、咖啡厅等云集，但是相对小众且亲民的休闲吧并无其它，在市场上具有明显优势。

>资本结构

其小店为个体工商户性质，其资本来源为个人所投资金或享受国家的大学生创业优惠政策（提供银行贷款优惠服务）。

>产品/服务

>具体业务

此项目目标就是打造一个集餐饮、娱乐、学习于一体的情侣休闲吧，因此，本店的具体业务包括以下三个方面。

在餐饮方面，我们主要提供茶饮、冷饮及休闲甜品、点心等。茶饮包括红茶、清茶、花茶、奶茶等；冷饮提供如果汁、刨冰、薄冰、酸奶、咖啡、冰豆甜汤、水果羹捞等；甜品及点心涵盖水果拼盘、奶油曲奇、果脯蜜饯等不同方面，满足不同人群的口味要求。

**开书店网店简介资料范文 第五篇**

可爱的亲们，经过两个月的紧张筹备，伊芙坊间已经开张啦热烈欢迎广大亲们前来光顾我将以我最真诚的服务为大家带给最佳的购物体验！！！

伊芙坊间的衣橱主营服装饰品类，选取与厂家生产直接挂钩，这样亲们在购物的过程中，能够以最实惠的价格买到相同宝贝里最好的品质，我们能够充分保证宝贝一分价钱一分货！由于与厂家直接挂钩，我们的货源充足，并且款式更新及时，能为广大亲们带给更多的宝贝选取~

亲透过我上面的介绍，是否能使您对我这个新开店铺信誉空白的小店增加些许的信任呢，我明白新开店铺最大的是信誉问题，广大亲们可能心里会存在一些顾虑，但是我会以我最真诚热情的服务，使您心中的这些顾虑逐渐接除亲，期盼您的光临哦~~~请在我旺旺在线的时候拍宝贝哦~~我的旺旺：\*\*\*\*\*\*\*

店铺地址：\*\*\*\*\*\*我的店，欢迎大家的光临！

**开书店网店简介资料范文 第六篇**

第十条 争议解决

本合同发生的争议，由双方当事人协商或申请调解;协商或调解解决不成的，按下列第\_\_\_\_\_种方式解决(以下两种方式只能选择一种)：

1.提请 仲裁委员会仲裁。

2.依法向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十一条 本合同未尽事宜，经甲、乙双方协商一致，可订立补充条款。补充条款及附件均为本合同组成部分，与本合同具有同等法律效力。

第十二条 本合同自双方签(章)后生效。

第十三条 本合同及附件一式\_\_\_\_\_\_\_份，由甲、乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_ 份。具有同等法律效力。

甲方：(签字盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：(签字盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_

店铺承包合同范文篇三

发包方 ( 甲方 ): 承包方 ( 乙方 ):

鉴于双方长期、良好的合作关系，本着合作共赢、互惠互利原则，就乙方承包甲方店铺装修事宜，签订本合同，以资双方共同遵守。

第一条 工程概况

工程名称 : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_店铺装修施工工程

工程地点 : 以双方确认的单店《店铺装修施工确认单》为准

承包范围 : 以双方确认的单个店铺施工图纸及预算文件所包含的内容为准

承包方式 ：包工包料

工 期 : 以双方确认的单店《店铺装修施工确认单》为准

工程质量 : 优良

工程面积 : 以双方确认的单店《店铺装修施工确认单》为准

合同价款 : 以双方确认的单店《店铺装修施工确认单》为准，并根据单店施工具体情况，以双方最终确认的决算金额结算。

第二条 甲方工作

开工前3天 , 向乙方提供经确认的施工图纸或做法说明3份 ,并向乙方进行现场交底。全部腾空或部分腾空房屋 , 清除影响施工的障碍物。对只能部分腾空的房屋中所滞留的家具、陈设等采取保护措施。免费向乙方提供施工所需的水、电等设备 , 并说明使用注意事项。

指派 先生为甲方驻工地代表 , 负责合同履行。对工程质量、进度进行监督检查 , 办理验收、变更、登记手续和其他事宜。

如确实需要拆改原建筑物结构或设备管线，负责到有关部门办理相应审批手续。

第三条 乙方工作

参加甲方组织的施工图纸或作法说明的现场交底，拟定施工方案和进度计划，交甲方审定;办理施工所涉及的各种申请、批件、工程竣工的质量评定等手续(所需资料可由甲方提供)。

指派 先生为乙方驻工地代表，负责合同履行。按要求组织施工 , 保质、保量、按期完成施工任务，解决由乙方负责的各项事宜。做好现场保卫、消防、环卫、城建等工作，负责到有关部门办理相应审批手续。

严格执行施工规范、安全操作规程、防火安全规定、环境保护规定，严格按照图纸或作法说明进行施工，做好各项质量检查记录。参加竣工验收，编制工程结算。

施工中未经甲方同意或有关部门批准，不得随意拆改原建筑物结构及各种设备管线。

工程竣工未移交甲方之前，负责对现场的一切设施和工程成品进行保护。

在正式施工前，乙方必须向甲方提供工程进度表以做为甲方监督乙方施工进度的依据，且该进度表为合同附件，同样具有法律效率。

甲方验收乙方全部工程后，乙方所剩余的装修材料，甲方将按照乙方报价如数退还给乙方，该部分款项将与验收后尾款共同结算。

第四条 关于工期的约定

甲方要求比合同约定的工期提前竣工时，应征得乙方同意，但需支付乙方因赶工采取的措施增加的费用。

因甲方未按约定完成工作影响工期，工期顺延。

因乙方责任，不能按期开工或中途无故停工，影响工期，工期不顺延。

因设计变更或非乙方原因造成的停电、停水、停气及不可抗力因素影响，导致停工( 一周内累计计算 ),工期相应顺延。

第五条 关于工程质量及验收的约定

本工程以施工图纸、作法说明、设计变更和《建筑装饰工程施工及验收规范》(JGJ-91) 、《建筑装饰装修工程质量验收规范》 (GB50210-)、《建筑安装工程质量检验评定统一标准》 (GB50300-20\_)等国家制订的施工及验收规范为质量评定验收标准。

本工程质量应达到国家质量评定标准。

由于乙方原因造成质量事故，其返工费用由乙方承担，工期不顺延。

由于乙方原因造成乙方工作人员出现任何人身伤害,甲方不承担任何责任。

工程竣工后，乙方应通知甲方验收，甲方自接到验收通知5日内组织验收，并办理验收、移交手续。如甲方在规定时间内未能组织验收， 需及时通知乙方，另定验收日期，但甲方应承认竣工日期 。

第六条 关于工程价款及结算的约定

双方商定本合同价款的确定采用如下方式:

固定单价，工程量按实际发生量计算

工程款结算方式按以下方式进行：

工程竣工验收后，乙方提出工程结算并将有关资料送交甲方。甲方自接到上述资料组织人员审查。

在工程验收后的一年内为免费维修期限，在此时间内因乙方施工质量原因造成的修缮费用由乙方全部承担。由于乙方施工质量原因造成的任何人身伤害应有乙方承担一切经济赔偿责任和法律责任。

第七条 关于材料供应的约定

乙方采购的材料、设备，如不符合质量要求或规格有差异，应禁止使用。若已使用，则必须返工,因此造成的损失由乙方负责。

第八条 有关安全生产和防火的约定

甲方提供的施工图纸或作法说明，应符合《\_消防条例》和有关防火设计规范。

乙方在施工期间应严格遵守《建筑安装工程安全技术规程》、《建筑安装工人安全操作规程》、《\_消防条例》和其他相关的法规、规范。乙方违反有关安全操作规程、消防条例和防火设计规范，导致发生安全或火灾事故，乙方应承担由此产生的一切经济损失

由于甲方确认的图纸或作法说明，违反有关安全操作规程、消防条例和防火设计规范，导致发生安全或火灾事故，甲方应承担由此产生的一切经济损失。

乙方要定期对施工人员进行安全教育培训，并做好记录和受培训人员签字工作，确保安全生产。由于乙方施工人员工作失误或疏忽造成的任何人身伤害和伤亡由乙方自己负责赔偿等事宜，同甲方无关。

施工队伍在施工前都应制定安全施工方案。

施工队伍应给施工人员配备必要的个人劳动保护用品(如：试电笔、绝缘鞋、手套、安全帽、保险带等)，并做好发放和领取的登记工作。

第九条 违约责任

由于甲方原因导致中途停工，甲方应补偿乙方因停工、 窝工所造成的直接损失。

由于乙方原因，逾期竣工，每逾期一天，乙方支付甲方合同总价款的3%作为违约金。

甲方未办理任何手续，擅自同意拆改原有建筑物结构或设备管线，由此发生的损失或事故(包括罚款)，由甲方负责并承担损失。未经甲方同意乙方擅自拆改原有建筑物结构或设备管线，由此发生的损失或事故(包括罚款)，由乙方负责并承担损失，由此给甲方造成损失的，由乙方负责赔偿。

未办理验收手续，甲方提前使用或擅自动用，造成损失由甲方负责。

除不可抗力事件外因一方原因，合同无法继续履行时，应通知对方，办理合同终止协议，并由责任方赔偿对方由此造成的经济损失。

“不可抗力事件”是指超过一方所能合理控制的范围并在受影响方加以合理的注意之下仍未能避免的任何事件，其中包括但不限于地震、火灾、爆炸、风暴、洪水、雷击或战争等。

由于不可抗力的原因，致使不能按约定的条件履行本合同的，任何一方均不承担违约责任。但遇有不可抗力的一方，应立即通知另一方，并应在十天(10)内，提供不可抗力的详情及合同不能履行、部分不能履行或需要延期履行的理由和有效证明文件。在租赁期内，因不可抗力造成甲、乙双方财产损失，由各方自理。当上述事件出现后，甲、乙双方可通过友好协商，决定是否暂时中断执行或取消本合同。

第十条 未尽事宜、争议或纠纷处理

本合同在履行期间，双方发生争议或有未尽事宜时，在不影响工程进度的前提下， 双方可采取协商解决或请有关部门进行调解。

当事人不愿通过协商、调解解决或者协商、调解不成时，本合同在执行中发生的争议双方同意由甲方所在地人民法院裁决。

第十一条 其他约定

甲方与乙方所签的店铺装修施工合同不具有排他性，甲方有权选择与乙方或乙方以外的其他装修公司签订店铺装修施工合同，并将工程发包给除乙方以外的其他单位施工，乙方无权干涉。

甲方已授权乙方施工的工程在乙方未违反本合同规定时，甲方无权收回乙方正在施工工程的装修权利。

甲方已授权给乙方的工程未经甲方同意乙方不得进行分包。甲方对分包单位的选择有否决权。

禁止乙方将合同工程的任何部分进行转包(或以挂靠的方式承包工程)，乙方必须自行完成本合同工程，否则，取消其中标资格，没收履约保证金，造成的一切经济损失由乙方承担，视当时情况交建设行政管理部门处理。

工程优质不优价。

第十二条 附则

本协议一式四份，甲方三份，乙方一份，具有同等法律效力。自双方签字盖章之日起生效。

在甲方授权乙方施工的任何一项工程时甲乙双方未及时就授权施工的工程签订装修合同的，该装修工程适用本合同条款。

本协议有效期限 年 月 日到 年 月 日，有效期为1年。

《店铺施工安全协议书》以及单店的《店铺施工确认单》作为本合同附件，与本合同不可分割，与本合同具有同等效力。

禁止与本合同相关的单位和人员采用贿赂或类似的不正当行为谋取与本合同相关的不正当利益。若出现违反条款行为，乙方须承担违约责任。

甲方( 盖章 )： 乙方( 盖章 )：

授权代表签字： 授权代表签字：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

**开书店网店简介资料范文 第七篇**

服装类：

感谢你能进入我的店铺!我自己有个宗旨就是买任何东西或者消费只找专业的，因为只有专业的商家才能做好他的特色，为你带给专业化的服务，所以我也想把这个推荐带给每一个客人，选取专业，选取优质的贴心服务，“JACKY”从业服装外贸销售多年，行业知识丰富，紧跟时尚前沿，所卖衣服都是到熟悉的服装公司直接拿货，精心挑选的款式，其他店肯定没有的，所以找“JACKY”准没错!!!期望我们能成为知心的朋友

本店商品厂家直接进货，款式别致，尺寸齐全，必有一款适合你，欢迎惠顾！

有机会交易是缘分，开心合作是最重要的，如果你买了满意请告诉大家，如果你不满意请告诉我，我想任何事都是能够透过交流和协商解决的，因为我相信大家跟我一样都有颗善良和宽容的心，将心比心，共创和谐.

**开书店网店简介资料范文 第八篇**

技巧：

一、简洁型

这种店铺介绍，到处可见，例如：

1、欢迎光临本店，本店新开张，诚信经营，只赚信誉不赚钱，谢谢。

2、本店商品均属正品，假一罚十信誉保证。 欢迎广大顾客前来放心选购，我们将竭诚为您服务!

3、本店专门营销什么什么商品，假一罚十信誉保证。本店的服务宗旨是用心服务，以诚待人!

二、、传统型

1、小店出生于X年X月，主要给大家提供X风格的宝贝，质量上乘，价格适中，欢迎查看~

淘宝店铺介绍范文怎么写技巧淘宝店铺介绍范文怎么写技巧  分析：这种类型的店铺介绍，适合产品单一的店铺，特别是品牌类的，可以利用店铺介绍，突出自己的品牌优势，例如：一线代理、专柜正品等。

**开书店网店简介资料范文 第九篇**

店铺口号

1、惬意悠闲，品味逸趣。

2、依芙绒，雍容唯一。

3、气质女人，非凡一品。

4、依芙绒，尽展女神雍容华贵。

5、芙绒之恋，依生不变。

6、轻松一刻好滋味，逸趣美食铺。

7、你的调调，我的逸趣。

8、高贵优雅，无限回眸。

9、天生气质，型动定制！

10、魅力尽显，风华盛世。

11、您的品味，尽在依芙绒。

12、依芙绒，每个人都有唯一的美。

13、华贵雍容，就选依芙绒。

14、逸心情，自然美食，自然有趣。

15、心有品，自非凡。

16、逸趣，拥抱新鲜大自然。

17、依芙绒，让女人更风韵！

18、依芙绒，尽展女神华贵。

19、至尊品味，唯“依”高贵。

20、逸趣，闭起眼睛吃的美味。

21、依芙绒，雍“绒”华贵。

22、个性魅力，更美芳华。

23、逸趣，吃出来的闲情趣味。

24、逸趣美味，胃说爱你。

25、魅力依芙绒，抚媚女人心。

26、依芙绒，气质自不凡。

27、夏真丝，冬皮毛，崇尚定制。

28、我的逸趣，你的满意。

29、私人定制，私享奢华。

30、兔子的约会，常在逸趣。

31、依你订制，尊贵从容。

32、你本来就很美，有我更美。

33、雍容定制，无可复制！

34、在水依人，芙绒兴盛。

35、逸趣横生，别有风味。

36、逸食逸趣，有滋有味。

37、依芙绒，让你于美紧紧相拥！

38、逸度空间，趣味无边。

39、优雅的成熟，尊贵的\'品味。

40、雍荣华贵，和您一起漫步人生。

41、为依塑造芙绒的气质！

42、天然依芙绒，时尚真女人。

43、绽放女人美，专属依芙绒。

44、雍容华贵，依恋芙绒。

45、好饰宜妆，依芙绒。

46、乐趣、情趣、有趣、尽在逸趣。

47、品质女人，始终如“依”。

48、休闲的食尚，快乐的选择。

49、依芙绒，为你而生。

50、闲逸自在，妙趣横生。

51、依芙绒，给你千挑万选的机会。

52、逸吃就上瘾，食尚真乐趣。

53、依芙绒，只为您设计，与世界不同。

54、经典依芙绒，时尚头等舱。

55、休闲新潮流，快乐心新追求。

56、富贵于型，典雅于心。

57、安逸生活，尽享趣味。

58、逸趣家园，玉兔的人间餐厅。

59、小资逸品，情趣风生。

60、品味逸趣，尽享绿色健康。

61、依芙绒：穿暖女人心。

62、吃的健康，还要吃的有趣。

63、依芙绒：芙蓉伊人，绒装风尚。

64、时尚依芙绒，知性艺术家。

65、享生活逸趣，来休闲逸趣。

66、逸韵口中香，趣谈生活事。

67、依芙绒，定义你的私人温度。

68、依芙绒，定制女人的童话。

69、心飘逸，食有趣。

70、依芙绒，芙蓉衣，与众不同。

71、精致于型，优雅于心。

72、食尚生活，爱不释口。

73、一品逸趣，乐活休闲。

74、典雅高贵，“依”生相随。

75、休闲，逸趣，食品。

76、衣中芙蓉，让你洁然不同。

77、依芙绒，成\_人的魅力。

78、依芙绒：出水芙蓉，零落芬芳。

79、私人定制，奢享尊贵。

80、出水芙“绒”，“依”笑倾城。

81、休闲时刻，逸趣给力。

82、依芙绒，优雅绽放。

83、自初美，依芙绒。

84、逸时一口，食趣无穷。

85、品质之选，依芙绒女装。

86、依芙绒，我为不老的青春代言。

87、还我似芙蓉，我穿依芙绒。

88、站得高，才能看得远。

**开书店网店简介资料范文 第十篇**

店铺对联

1、惟有艺文为本业，还将丹青传雅名。（天津士宝斋文具店）

2、词源倒流三江水，笔阵独扫千人军。

3、篆隶真草宫北巷，纸笔陶泓积墨家。（天津积墨山庄）

4、文笔凌云描壮景，具眼破雾看宏图。

5、放眼橱窗，尽是文房四宝；兴怀风雅，广交学海众儒。

6、一气呵成凭运腕，五更梦处顿生花。

7、大力可能通纸背，尖毫仍觉吐花香。

8、紫玉池中含雨露，白银笺上走龙蛇。

9、质分蕉叶和烟断，洁并梅花带雪香。（砚店）

10、笔架山高虹气现，砚池水满墨花香。（砚店）

11、质本坚贞，频经攻错；体昭温润，好与研磨。（砚店）

12、展开秦岭月，题破锦江云。（纸店）

13、古纸硬黄临晋贴，新笺匀碧录唐新。（纸店）

14、银流鹄白三都贵，墨染鸦青五色奇。（纸店）

15、幸拜香池为太守，漫研花露佐中书。（墨店）

16、玉露磨来浓雾起，银笺染处淡云生。（墨店）

17、贮水养来清玉案，和烟磨成紫溪云。（墨店）

**开书店网店简介资料范文 第十一篇**

>项目调研

随着改革开放，经济繁荣稳定的发展，中国高等教育发展也呈日益上升的趋势，在校的大学生也越来越多。大学校园是一个缤纷多彩的乐园，是强化自我科学技能的场所，更是一方规划职业生涯、实现人生价值的沃土，告别了中学时代的稚嫩，我们用知识武装自己，在展现青春魅力的同时，用一腔热情诠释理想的远航。

经过前期市场调查，分析总结出大学生消费者群体存在巨大市场市场潜力，一方面，大学期间多数情况以自学为主，学生除上课时间外拥有非常多的自由时间支配，因此，课外阅读需求便凸显出来；另一方面，学生可以按照自我意愿来计划学习，而在没有老师辅导的情况下，各种工具书籍、教辅书籍等需求量增大。大学生还没有工作，大多数的零花钱来源于生活费，手头并不宽裕。然而他们在书籍方面花费的钱又比较多，买崭新的书籍消费过高，难以接受。因此二手书店的发展前景十分乐观。但是考虑到一部分大学生并不愿意购买二手书，反而更加愿意购买崭新的书籍，为了不流失这部分消费者，可以在书店售卖部分新书，两者兼顾。

大学生使用的专业书大多数价格高昂，而且很多人使用完之后就当作废纸给卖了。这样就没有很好的发挥他们应有的作用。而且每个专业的课程用书一般都是好几年才变动一次，变动的幅度也不时很大，这就为大家使用二手书提供了条件。加之二手书的价格是新书的一半，甚至更少，这对大多数追求性价比的同学来说是很有吸引力的。

>优势：

一.成本低。书本主要来源是收购学生们的旧书。对学生而言，相对于以质量计量的方法出售要合算，而且方便。因此，对卖书的学生比较有吸引力，能保证充足的货源。而我们也可以较低的价格购得二手书。

二.市场广阔，顾客集中，需求量大。顾客主要集中在学生群体，需求源源不断，且一般以班为单位，需求量大，范围广，具有很广阔的市场前景。另外，二手书对新书具有很强的价格优势，可替代性强，对学生具有相当大的吸引力。

三.获利丰厚。以较低的成本收购的二手书一经整理便获得较高的附加值，价格增值比较大，获利空间广阔。

四.技术含量要求不高。对技术含量要求不高，对员工技能和基础设施要求也不是太高。

因此我们决定以大学校园为核心，针对大学生消费群体为主，附近居民群体为辅，开设二手书店，集售书、租凭、收购、寄售等业务与一体。

>项目可行性分析

就内蒙古工业大学校本部来说，学生在校人数多，周围有很多居民，二手书店的发展前景乐观。但是学校旁边却没有一家初具规模的二手书店，只有学校西门旁边有一家，但是店内格局比较混乱。经过我们调查发现，可以在学校开一家二手书店，主要经营二手书和部分新书。重点推广收购、售卖、租凭等服务。

大学生在校期间，各项费用之处较大，但是自身又没有固定经济来源，在承受能力上较为偏向价格低廉、实用型消费，而我店产品正是源于这一出发点进行销售的，所以，在价格承受方面非常贴近消费者群体的水平。在满足学生购买需求的同时，为他们消费行为提供便利渠道，并提供一个读者交流平台，方便各学生推荐自己喜欢的书籍、教材、杂志等，使大家能够彼此交流信息，最大限度的扩宽自身视野。与此同时，我们本着“为大学生服务，替大学生省钱”的宗旨经营该书店，提供适当的兼职岗位供在校大学生进行社会实践，有效降低成本，提高书籍利用率，用真诚的心态去经营、管理。在后期业务扩展部分将积极寻求合作伙伴，在各大学开设连锁店铺，以此实现规模性经营。

据调查，在校大学生普遍认为在学校购买的教材价格不菲，旧书既不影响使用又很划算，所以在大学生中间应该有较好的发展前景。为了提高行业竞争力，我店不会以废纸价够入教材，而是以书后定价的10%购入，并且对够入图书进行消毒后再卖给顾客。考虑到有些高校已经有此类书店，所以我在开店前会进行前期调查，将书店开在还没有此类业务的经营者或者经营者比较少的大学，采取更好的服务态度，多品种、常更新、低价位的经营模式来提高书店竞争力。

地理优势，根据前期市场调查，以及对周边各大高校环境观察，我们书店的点位要符合以下几点：

①在学校附近没有大型书城、书店。

②以方便学生为主，不追求绝对有利的高价区域。

③不选择有大型、书籍齐全且更新能力强的图书馆的学校作为核心。

形式新颖，积极开创特色服务，在满足消费群体的时尚追求的前提下，我店经营当中可适当添加一块“鸽子窝”经营模式板块，在该项下我们可以为那些有意愿开设自己的店铺，但却又愁于没有资金、没有良好平台的同学，提供展位，使其可以将自己的一些工具书、教材、收藏图书摆设到书架上，供其他消费者进行借阅、租凭，甚至购买，这样一来就可以为那些在校大学生提供一定的自我赢利平台，同时也借助这个模块更好的吸引消费者。

>产品与服务

1、市场热销书籍(新购)，该板块包括各种工具书、教材、辅导书、杂志、报刊、小说等，是辅助赢利项目，由于出售书籍具有重要意义，所以，我书店对于该类书籍的进购将实行严格把关制度，可根据其他书城相关商品在市场中的销售情况，按类制定一份排行表单，在店铺周边学校进行喜欢度调查，针对不同品味的顾客，整理相应的数据材料，同时也进行双向性的收集，在准确定位市场需求，有效抢占市场空间后，购买相应书籍，用海报的形式张贴相关信息，促进销售。

2、二手书，作为我书店主要收入来源，鉴于为学生节省开资，我店特推出二手书“收购—销售”模式，把闲置在学生手中的二手书籍，通过价值评定、新旧率鉴定，然后支付一定费用购进书店，供其他同学租借，其中，书籍来源主要集中各图书市场挤压库存、学生闲置书籍、废品收购站(该货源必须进行书籍新旧率、可使用度等指标考量)，最大限度节省成本。

对书主来说，可以得到更高的利润相对把书称斤卖。充分得到资源的优化配置，对买家来说可以买到更优惠的书，等他用完的时候，又可以把书拿到我们书店继续销售。如此循环，对我们可以增加货源，对书主，又能收回原来买书的成本，等于是免费借用了一下。对社会来说，又是节约了资源，有利于环保。这是一件利人利己利社会的事!

**开书店网店简介资料范文 第十二篇**

发包方： 电话号码： （以下简称甲方）

承包方： 电话号码： （以下简称乙方）

依照《\_合同法》及有关法律、法规的规定，结合店铺装修工程施工的特点，双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就发包人的店铺装饰装修工程，（以下简称工程）的有关事宜达成概况：

第一条、工程概况

1、工程地点：步行街服务公司门面，原“溆”牌店。

2、工程内容及做法：（店里施工按“金羽杰”公司装修图纸装修，含电工、木工、泥工、施工要求；打地、台阶、门口道路，字体安装、货架安装）。

3、工程期限 天，开工日期 年 月 日，竣工日期 年 月 日。

4、总工程款 元。

第二条、甲、乙双方权利和义务

1、甲方有权对不符合甲方施工图的地方要求返工的权利。

2、对乙方装修过程中的重大质量问题，甲方除有要求乙方赔偿的权利外，还有终止合同的权利。

3、乙方有按时取得劳动报酬的权利，甲方应按合同约定的付款方式支付装修款。

4、自甲方交付乙方施工之日起，乙方应做到安全及文明施工。在施工期间发生的一切工伤事故，与甲方无关由乙方自负，造成甲方材料损坏，浪费的由乙方赔偿相应损失。

5、乙方应在双方约定工期内完工，如有违约乙方需承担甲方日租金2倍的责任。

第三条、付款方式

自地砖铺好当日，甲方应付乙方人民币 元装修款，木工施工完5日时甲方应付乙方人民币 元装修款，余款应在店铺装修完，

甲方验收合格之日起三日内一次性付给乙方。

第四条、本合同一式二份，双方签字即时生效。

甲方（公章）：乙方（公章）：

法定代表人（签字）：法定代表人（签字）：

年月日 年月日

**开书店网店简介资料范文 第十三篇**

发包方：（以下简称甲方）

承包方：（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，在平等自愿的基础上，就乙方承包甲方所有的店铺事宜，达成如下协议：

第一条 乙方承包经营店铺， 店铺的经营范围见营业执照。

第二条 店铺的坐落、面积、装修、设施情况

1、承包给乙方的店铺位于市路号；

2、店铺现包括一幢面积为平方米房及店铺周围甲方所有的附属土地（甲方应提供所有的权属证书）；

3、本合同签订后日内，甲乙双方共同对移交给乙方的店铺的财产进行清点。

4、甲方必须在年月日前将店铺全部移交给乙方。

5、上述房屋、土地使用权和所有财物（包括铲车）均属承包财产的范围之列，甲方应同店铺的营业执照一并移交给乙方，供乙方经营使用。

第三条 承包期限

该店铺承包期限共年，自年月日至年月日止。

第四条 承包金支付方式

该店铺承包金为元（大写万仟佰拾元整）。

第五条 合同的变更、解除与终止本合同

1、本合同生效后具有法律约束力，甲、乙双方均不得随意变更或者解除本合同，需要变更或解除时，须经双方协商一致达成新的书面协议。

2、承包期满合同自然终止。

3、因不可抗力因素导致合同无法履行或者无法完全履行时，甲、乙双方协助商一致，可以变更或者解除合同。

第六条 违约责任

甲、乙双方应全面实际履行本合同，不履行或者不完全履行的应负违约责任。

第七条 责任条款

1、因不可抗力原因致使本合同不能继续履行或造成的损失，甲、乙双方共同承担责任。

2、因国家政策需要拆除或改造，使甲、乙双方造成损失的，共同承担责任。

3、因上述原因而终止合同的，承包金按照实际使用时间计算。

4、不可抗力系指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况。

第八条 争议解决

本合同发生的争议，由双方当事人协商或申请调解；协商或调解解决不成的，按下列第种方式解决（以下两种方式只能选择一种）：

1、提请 仲裁委员会仲裁。

2、依法向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第九条 本合同未尽事宜，经甲、乙双方协商一致，可订立补充条款。补充条款及附件均为本合同组成部分，与本合同具有同等法律效力。

第十条 本合同自双方签（章）后生效。

第十一条 本合同共二页，一式份，由甲、乙双方各执份。具有同等法律效力。

甲方（公章）：乙方（公章）：

法定代表人（签字）：法定代表人（签字）：

年月日 年月日

**开书店网店简介资料范文 第十四篇**

>一、创业计划书摘要

飞扬青春心情水吧是经过市场营销班的六名同学共同讨论后筹备建立的，预计首期投入人民币10万元。

1、企业宗旨：一切构思都是为了丰富学校的学生生活，崇尚校园文化，构建和谐文明的健康校园，为全体师生营造一个高情调，优雅的氛围。特别是用我们热情的服务为因学习生活而茫然的大学生们提供个性的全方位的服务，在这里，我们可以张扬自己的个性，张开双手来拥抱这个属于我们的世界。

2、经营战略：我们坚持“一个中心，两个结合”的原则，“一个中心”，是指我们坚持以“服务顾客”为中心。“两个结合”分别是指：一，坚持无偿与有偿相结合。有偿的是我们的产品，无偿的是我们的服务。二，坚持个性与大众化相结合，在以大众化的服务为标准的同时，我们将会推出给你量身定做的服务。

3、企业文化：用我们的诚心，爱心，真心换你一颗永远支持的心，你满意的微笑是我们唯一的使命与目标，让我们共同达到双赢水吧创业计划书水吧创业计划书。

4、业务目标：本公司由于资金有限，结合学校目前的状况和市场现状及自己的实际情况，计划每年的利润大约为3万元人民币，通过3~4年的经营后预计可以收回全部前期投资。

5、创业机会概述：襄樊学院地处郊区，娱乐的场所和项目有限，我校师生共计二万多人，加上609的居民，这是一个庞大的消费群体。再加上现有的几个娱乐项目设施老套，毫无新鲜可言，而我校正处于快速发展时期，供给和需求之间的矛盾给我们的创业创造了无限商机。

>二、服务描述

1、服务简介

现代生活丰富多彩，以经营花式咖啡与饮料为主的水吧逐渐在国内如春笋般地出现。到水吧休闲、聊天、交友、饮用咖啡和各种饮料已经形成了新的时尚。作为大学生，我们要跟上时代的步伐，而我们的飞扬青春心情水吧就为您提供了这样的平台。

(1)本水吧分为二层。一楼主营各种茶系列如珍珠茶系列，沙冰系列，爆冰系列，果汁，雪泡系列，鲜果冰，布丁系列，奶昔系列和咖啡系列，还有一个舞厅，让顾客有一个良好的尽情跳舞的场所。二楼设有一些包厢和雅座，根据人数的多少有不同的大小，大厅有若干散座。附带服务：各种饮料及点心，为顾客提供聊天场所。

(2)特色：

① 根据不同的.时令推出不同的饮料，迎合学生心理，在饮品的种类与名称上下功夫。例如：五彩世界(它是由五种不同种类的冰激凌与五种不同口味的果汁调制而成)。

② 顾客可以根据自己的口味调制，甚至可以在调酒师的指导下自行调制；还可以根据人文环境塑造一个“淡泊明志，宁静致远”的文化氛围。

2、服务对象：我们水吧的顾客群体主要是襄樊学院的师生及609工作人员和附近的居民。另外，由于襄樊学院在隆中山脚下，经常会有游人来这里旅游，这些人也可以成为本项目的潜在顾客。

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！