# 最新自主创业的策划书(模板10篇)

作者：风景如画 更新时间：2024-03-14

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。自主创业的策划书篇一随着时代的发展，人们*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**自主创业的策划书篇一**

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，格仔铺，一个极具港味的商业名称，就是在一间店铺里面设置一个一个格仔,每个格仔收取一定的租金，租出去给商家放一些潮流野/玩具/自制商品等等,再由店铺里的人员负责销售，销售所得即归租户所有，简单来讲就是商家通过承租格仔，来寄卖商品，是目前香港最潮、最热的创业和购物方式！格子铺模式在大陆迅速蔓延,对创业资金不足的学生,有创业理想的社会群体,是极具发展潜力的模式 ，也会当今最热、最流行的网络实体店模式！

「格仔铺」其实是一座商场的微缩版，而铺内的每一格「格仔」，其实是一间商场小铺的再微缩版。以前你想开一间小店，投入资金等闲十几万元（连装修入货租金上期等），现在你花三百元，就可以霸占一个「格仔」，当个名副其实的小老板。

「格仔铺」可以说是「互联网」购物概念的“地面版”、“迷你实体店”。

「格仔铺」发展极速，变化极大，将来如何，是否会迅速地发展成一两间独大的「格仔铺」大型连锁店集团呢？没有人知道。只是，现在看看格仔铺所彰显的「发展空间」，已经显得十分有趣。

现在，香港的“格仔铺”卖的不止二手玩具，更卖商家自家制作的产品、公司测试市场反应的新产品、罕有收藏纪念品，甚至变成展览柜和小型广告场，创意澎湃。香港的「格仔铺」打破了大商场大商店热门产品的垄断局面，恢复几十年前香港商机处处的短小精悍风气。

「格仔铺」发展至今似乎是一种潮流、一种趋势，更是香港人开拓、进取、永远向前精神的真实写照。

商品既不放在架子上也不放在柜台里，而是放在一个个格子中，10平方米大的店铺中，不是一个老板当家做主，而属于70个不同的格主，这种新颖的店铺被称作格子铺，曾在网络上风行一时，现在，东门、深圳大学、深职院等年轻人聚集地已冒出好几家实体格子铺。

店里的商品虽然不是奢华的国际知名品牌，仔细瞧来，却个个别有一番韵味，异域风情的衣服，民族风的工艺品，摇滚味十足的金属制品，闪光耀眼的水钻耳坠。不管你是淑女还是时尚达人，只要你追求时尚，不甘单调，都会爱上格子铺。

从网上吹起的格子风

“格子”的理念最早源于英国的一名大学生，他把网络上空间租下来，分成格子卖给不同的广告商，因为价格低廉效果好而风靡全球。真正的实体格子店则来自日本，模式原型是日本的寄卖店，随后流传到香港并迅速流行，香港人将这种店铺统称为“格子铺”（gezaipu）。

租格子出售商品的商业模式在香港发展得很成功，不少格子店已经形成了规模，开启了连锁店。现在，格子风开始席卷内地，在北京、上海、广州、深圳等各大城市相继出现了许多格子铺，其中不少人已经成了专业格主，在多家格子铺都拥有自己的格子柜，有些甚至创立了属于自己的品牌。面对来势汹涌的格子风潮，人们不得不相信格子铺不只是一时的潮流，在未来也许会有更大的发展空间。

格子铺一般十来平方米，铺主租下后，隔成尺寸统一的“格仔柜”，任何人只需按月支付租金，就可以在格子铺中寄卖任何物品，拥有自己的格子成为格主。格主不用亲自出面经营，格子铺的主人会帮你打理一切。格子铺最大的特色就是犹如一家迷你型百货公司，品种繁多，商品时尚具个性。与一般的店铺相比，格子铺的产品更新速度快，是流行潮流的风向标。格子铺的各个格主都会根据流行元素和产品的销量，调整更新自己的商品，所谓“船小好掉头”，比起大型卖场，格子铺对时尚潮流更敏感，反应更快。还有许多从网上流行开的时尚物品，一定会最先出现在格子铺中。

异，相似的品牌，同类的衣服，哪里都可以买到，不少人已经厌倦了这种千篇一律的购物模式。

在一家广告公司工作的张小姐表示，商场里的衣服差不多，你可以买得到，她也可以买得到，没有特点，很容易撞衫。格子铺则颠覆了这种传统的模式，单件商品数量少、种类多，风格多变、更新速度快，许多商品是格主从各地精心挑选的，是精品店中的精品。在这里，让你不用到处奔波，就可身着各色风情服饰，撞衫的尴尬糗事更是从此远离你，好友圈中的时尚女王非你莫属。格子铺的种种妙处，让追求时尚注重个人风格塑造的白领阶层的对它宠爱有加。

格子铺中的手工制品，一般出自民间艺人之手，不是知名的艺术家或者大腕，风格自成一家，比如你会在格子铺中看到银制的手镯，上面绘满了各国的国旗，粗布印染的.t恤，粗犷个性，贝壳做的耳坠，飘溢着海洋的味道，水果形状的蜡烛，可以以假乱真，这都是在商场和专卖店中绝对看不到的。其次，格子铺里的商品，手工制作而非批量生产，数量少，很多更是独此一家。一位格子铺的常客肖小姐说：“我很喜欢格子铺的小饰品，很精致，重要的是特别，其他地方绝对看不到，虽然不是名牌但也绝不逊色。”

格子铺里的商品风格多样，民族风，田园风，嘻哈、淑女装都可以看得到。色彩斑斓的“彩虹”长裙充满了波西米亚风格，宽边的大草帽随意地配上纯色的丝带，把你带到了乡间的果园里，感觉一探鼻子都可以闻到清幽的苹果酸，粗粗的金属手链外加一条满是划痕的牛仔裤，让你耳边充斥着低沉、快节奏的街舞曲。

休闲食品每年有近三百亿的市场容量，越来越多的国内外休闲食品品牌进入这个市场，相互之间争夺市场，虽然近年国内休闲食品市场发展迅速，但专家表示，国内本土品牌休闲食品的种类与国外相比，品种还是较为有限，无论在新产品的开发、口味的多样化、包装的个性化、产品的营养化方面都存在较大的差距，缺乏足够的市场竞争力。果冻业不但有激烈的业内竞争，还有与薯片、糖果等其他产业的竞争，因为它们同属于休闲食品的范畴。果冻业不能只着眼于行业内的竞争，还要不断创新，分析消费者心理，充分为消费者考虑，提高营养价值和休闲品味，来占领休闲食品的市场。

s（优势）：果冻是年轻人喜欢的食品，消费市场巨大，而且就在你的身边，充满个性化、时尚化的果冻食品，令人们留恋往返。

w（劣势）：特色经营市场接受程度难以预测，存在一定风险。

o（机会）：果冻市场需求逐年扩大；人们的消费观念也发生变化。

t（威胁）：市场上经营休闲食品的商店较多，且各具特色，竞争很激烈。

a、大学生创业往往对未来充满希望，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应该具备的素质。

b 、中期及以后发展资金投放及回报情况：由于中期以后发展涉及到加盟和连锁等深入研究。有待日后根据公司发展情况和行业情况进行具体分析。

4．1．1 地址选择

格子铺的店面应选在学校周围、大型商场、购物中心的周边地段，这些地方客流量大，租金又不会太高。

4．1．2 内结构及功能

格子铺装修图片，依据商品的类型、最佳展示方式、气质进行格子装修。做到两点：格子装修要让大家看到格子的东西，让大家看到格子内商品最美的一面。此时可以借用一些道具等。

**自主创业的策划书篇二**

干果店是一个很好的创业机会，因为它投资少，对于大学生的我们来说很合适，而且便于管理，它不需要什么技术，而且需要店面小，所以我们选择干果店作为我们的创业对象!

干果店本着服务同学的宗旨，绝不会出现欺骗现象;提供安全便捷的支付方式;保证消费者消费时财产及人身安全;不出售无中文标注、无商品名称、厂名、厂址、无检验检疫合格证、无生产日期、无保质期食品和过期、变质食品及其他伪劣商品。

鉴于资金，市场等多方面的原因，本项目暂定分为三个发展阶段：

第一步(约1—2年)：按照上述规划，在河南机电高等专科学校开发一家果燃爱干果店。

第二步(约2—3年)：基于在第一阶段积累的资金、管理经验、技术等，在河南师范大学开设干果店分店。

第三步：(约5-10年)：将经营管理模式推广到全国所有的高校，计算机与信息工程学院-“果燃爱”干果店计划书建立连锁加盟店，最终形成颇具规模的果燃爱干果店联盟店。

(一) 市场前景

目标市场情形 需求情况

市场供应

主要客户群 大学生教师与居民

(二) 市场竞争

主要竞争者类型 兜兜干果店 大学城各种干果店

(三) 竞争分析

优势：(1)以学生为经营主体，亲和力较强(2)以学生勤工助学为经营目的，容易得到消费者情感上的支持(3)不是追求纯粹经济效益为目的，价格合理(4)促销活动相对较多(5)由于我们是以学生作为经营主体，他们来自全国各地，信息收集渠道广，可利用的社会关系较多，可以了解到很多适销对路，价廉物美的商品信息。

劣势：(1)经营管理者经验较少(2)需要从头建立质量可靠的.供货渠道(3)学生经营管理为主，工作人员流动性大，管理难度较大。

干果店属于日常消费行业。一般属于消费者忠实度比较高的行业，不容易收到社会关系的影响。所以，把握好货源，热情沟通，对周边顾客的口味充分的了解。会比较有潜力。——市场潜力有多少? 答：除了常见的瓜子花生，特色干果多来自北方、新疆。随着物流行业的高速发展，运输成本也越来越低。加上现在生物技术很发达。很多新品种，口味好的干果，也逐步上市。这样，你经营的品种会更丰富，店铺发展会有很好的空间。

(一) 干果店经营理念

根据对目标市场的分析和公司发展战略，我们的销售步骤如下： (1)首先是市场渗透。通过人员推销和广告宣传等形式，让目标顾客了解并购买干果店的产品，打开目标市场。

(2)注意采用直销型的销售渠道去影响说服潜在顾客，并与其建立良好的关系，进入产品销售的良性循环，不断扩大干果店的市场份额。

(3)注意发展合作伙伴关系，同与公司有业务往来的相关公司建立互惠协作关系，如联合营销协议等，建立起自己的营销关系网。

(三) 定价策略

定价目标：以消费者为中心，提高市场占有率并使公司利润率最大。总之我们以顾客的承受力作为我们定价的主要切入点。

经营策略

干果作为一种食品，在储存上有着特殊的要求，既要防潮，又要注意温度，否则容易造成变味甚至霉烂。零食并不算主流食品，干果却连主流的零食都算不上，虽然各个年龄段的消费者都有，但是消费整体仍然不是很大。另外可以根据天气的转变，对经营的侧重点做一些调整，例如随着天气变热，增加一些如冰棍之类的冷饮等。

**自主创业的策划书篇三**

我是一名\_\_x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。

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。

（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。

**自主创业的策划书篇四**

我现在是一名大学生，我的闲置物品很多，大学生涯几年，学习用书、报刊杂志、音像物品、体育用品、生活用品等，这其中不乏许多没有用的东西。这些东西送给同学、亲戚、朋友，那也只是一部分，还有剩下的一部分却不知道如何处理。我们在校期间传统的出售方式一般以在校园内张贴广告或委托同学代售，这样虽然可以处理掉一些闲置物品但是据调查效果多是不佳。

我们学校以前也都开设了供求信息有关的“跳骚市场”、“爱心义卖”等学生活动，可是在市场调研的数据中可以明显的看出来效果也是不好。

针对与此，我就苏州信息职业技术学院“信达大学生闲置物品置换中心”方案阐述如下：

目前我们学校并没有这样的交易市场，据我了解现在的好多学生都有或多或少的闲物滞留在自己手中，我自己也会有这种体会，自己和周围的大部分同学闲置物品太多，扔掉很可惜，自己留下很多东西都用不到了，又来不及处理，有心卖掉又没有时间和精力，最主要是没有一个真正的校园交易市场。

2、服务项目：大学生闲置物品出售，出租；

3、服务范围：在校老师和学生，负责宣传和交流。

在北京吉利大学的bbs上以及校园中发布相关交易信息，联系所有有志向买卖闲物的同学，集体组织在固定的地点按每件物品交易成功，我店收取一定手续费占地费以及服务和宣传费用等其他。

资金投入：大约1万rmb用于宣传，组织，以及一些地点的征用

（一）校内勤工助学如何管理

1、置换中心派专人对勤工助学学生进行岗前培训，制定工作时间表并指导开展工作；

4、按照相关规定给予勤工俭学的大学生工资薪酬并采取相应的激励措施和力所能及的帮助。

（二）岗位要求

1、学生应树立良好的工作形象，工作态度端正，责任心强；

2、讲究工作方法，努力提高工作效率，热爱所分配的工作；

3、参加勤工助学的学生因病因事无法工作，应事先向管理员请假并征得同意；

4、不能擅自缺勤和私自更换岗位；

5、通过勤工助学活动，培养学生自立意识劳动观念，为培养学生“自我教育，自我管理，自我服务”等能力起到积极作用。

（三）报酬

3、每月财务定期发放学生勤工助学工资；

4、岗位分配按多人分一组即多组制。

（四）其他

2、规定从下发之日起开始执行，解释权归“信达大学生闲置物品置换中心”。

（一）、支出

1．维护费用（维护店铺的桌柜、收银机等其他物品，占用5%）；

2．设备费用（收款机、货架、架条等，占用20%）；

3．人员工资（按期发放在置换中心员工的工资等其他勤工俭学费用，占用30%）；

4．推广费用（日常的宣传、推广以及促销费用，占用5%）；

（二）、收入

1．宣传、广告收入

2．注册收费vip

3．代理业务

“源自校园，服务师生，激情加盟，无悔青春”

在符合学校相关的管理制度下，本着“严格物品管理、健全运营机制、提高业务素质”为广大师生提供安全，诚信，实惠的交易平台。

表二：岗位人员及基本工资设定；

表三：投资费用预估；

表四：台位及布局；

表五：价格定位及业绩预估分析；

表六：所在员工出勤以及其他考核；

表七：在校老师、同学意见以及建议。

**自主创业的策划书篇五**

准备创业方案是一个展望项目的未来前景、细致探索其中的合理思路、确认实施项目所需的各种必要资源、再寻求所需支持的过程。

需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

(1)市场机遇与谋略;

(2)经营管理;

(3)经营团队;

(4)财务预算;

(5)其他与听众有直接关系的;信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1—2页的摘要，放在前面。其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

(1)你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

(2)你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

(3)你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

(4)你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

(5)你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人入胜。

(6)你的创业计划书是否在文法上全部正确。

(7)你的创业计划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑。

一、企业概况

主要经营范围： “梦享家”是提供diy手工活动的专门机构，项目有手工软陶，各种手工粘土，手工不织布，手工丝带花蝴蝶结，手工串珠等多种diy制作。“梦享家”提供手工所需要的原材料、制作工具、专业教授指导，以及温馨的体验环静。并且承接各种商业活动，例如房地产的暖场活动，早教、幼儿园的各类手工培训。以及销售公司的品牌推广、老客户回馈等工作。

在追求个性，彰显自己的时代，diy是一个可以实现自己理想的地方，和三五个好友一起来梦享家diy一起享受休闲时光，并可以制作出属于自己独一无二的作品，永久保存，一起回忆那甜蜜的一刻!

二、创业计划作者的个人情况

以往的相关经验(包括时间)：

20xx年11月至20xx年5月 上海xxx食品有限公司 从事销售主管职位

20xx年7至20xx年5月 广东xx药业有限公司 区域主管

本人从事多年的市场营销工作，对于市场开发、市场管理、市场促销、团队管理等有丰富的经验。并对于市场有较高的敏感度，对于diy行业关注调研很久，并在手工艺有一定的技能。

三、市场评估

目标顾客描述：

1、亲子类：现在的人们生活节奏快，和孩子在一起的时间太少啦，在梦享家和孩子一起diy软陶粘土穿珠等手工，共同动手制作，并可以永久保存，一起记录孩子成长的点滴。让孩子在动手的同时锻炼大脑，调节思维，激发创作力和想象力，是孩子学习美术的基础，学会色彩的搭配，并且有老师的专业化指导。

2、情侣、大学生类：情侣现在已过啦逛公园的时代，总看电影，k歌，吃饭也没有意思啦，还能干什么呢?来梦享家，一起diy 一起做属于两个人共同的产品，享受共同的美好时光。大学生三三两两的好友共同来diy 体验一起操作的乐趣，欢乐时光一起度过。

3、妇女、老人类。

市场容量或本企业预计市场占有率：

1、顾客群的.市场容量：在本店面的附近有3个中学，4个幼儿园、2个早教中心，一个大学，对于亲子类的顾客有良好的客源。并且我工作室坐落在小区内，本小区的容积为10万人，附近有万新村等大型的居民居住区，有效的保证客源。

2、消费价格：人均消费为20-30元/3小时，价格适中，适合各类的消费群体消费，并且有vip储值卡，价格更加优惠，适合多次消费，形成顾客群，老顾客能带动新顾客。

3、专业性：顾客在家不能得到专业的指导，而在梦享家可以得到老师的专业指导，做出任何想做的产品，实现自己的理想，也可以带图加工。

4、diy行业在天津不发达，消费者不了解该产品，只有少数的几家从业者，并且通过调查和了解，并不专业，只是提供材料顾客自己操作，营业的面积较小，不能提供专业的指导，而在大商场内有一家专门的全国性的机构在销售该产品，价格偏高，在推广过程中也是限制广大的入门消费者。

5、亲子类的产品活动现在较少，情侣和大学生也是在寻找更好的有意思的地方去消费，而我梦享家diy手工工作室正是迎合啦广大消费者需求，追求个性，自己动手，共度美好时光，美好的回忆，作品能够永久保存。

6、我司可以同早教机构、幼儿园、广告公司、房地产公司等等各类需要合作的单位进行合作，提供现场教学，商业活动，暖场活动，提供从市场策划、执行操作、活动评估等一系列的营销工作。

综上所述，梦享家的前景非常的看好，市场的容量非常的巨大，在两年内应该达到50%的市场占有率。 竞争对手的主要优势：

1.地点为市中心，比较方便，经营场地较大

2.开业时间较早，积攒一定的老顾客

竞争对手的主要劣势：

1.不专业，没有老师指导

2.产品价格虚高

3.产品质量较差

4.服务不周到

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1.价格适中，消费档次比较分开

2.产品质量有保证，厂家直接供货

3.经营地点方便好找

4. 有专业老师指导，可以学会很多diy的知识

5.配件齐全，学习资料齐全，图册书籍丰富

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1.开业时间较短，需要一定的时间积累老顾客，形成自己的顾客群

2.推广时间较短，消费者需要一定的时间来了解

**自主创业的策划书篇六**

一、公司基本情况

二、创业人员的背景及素质

三、公司的发展规划

一、公司产品、特点及优势

二、行业和市场

三、公司的独特性和市场竞争力

四、竞争对手的优势及劣势

一、公司目前的财务状况和资本结构

二、融资需求

三、财务分析汇总表

四、财务分析

一、公司发展战略

二、公司的组织结构和管理模式

三、人力资源规划

四、软件开发管理

五、市场策略

六、外部支持

七、资本运营

一、投资建议

二、投资方在公司经营管理中的地位和作用

三、资本退出

一、风险

二、对策

第一节公司基本情况及未来发展规划

一、公司基本情况

1、公司的成立与目标

xxxx计算机信息技术有限公司是由xx省交通厅联运中心、深圳亚桥软件公司、北京方正新世纪公司共同投资组建的有限责任公司，是一家专门致力于交通行业信息化研究和软件开发的高新技术企业。公司现有总资产620万元人民币。

注册地址：xxxxxxxxxxxxxxxx

注册资本：壹佰贰拾万元

法定代表人：xx

成立时间：xxxx年6月

经营宗旨：顾客的高满意度、股东的高回报率、员工的广阔发展空间

目标：面对交通行业信息化改造领域广阔的市场前景，我们的目标是：立足交通领域，推动和加快交通行业信息化建设，用三年时间，把xx建设成为交通行业信息化应用软件产业基地。

公司的技术、市场发展过程

公司自成立以来，便承担着xx省交通行业信息化建设的重任。目前，公司已独立开发了拥有自主知识产权的\'《运政管理信息系统》、《交通运输企业综合经营管理信息系统》等六套应用软件，其中《运政管理信息系统》、《办公自动化(oa)系统》已经在威海、烟台、济宁三地市安装使用，运行良好，并将在xx省17地市推广应用。另外，xx汽车运输总公司对《交通运输企业综合经营管理信息系统》也给予了高度评价。

公司将立足xx，积极开拓全国市场。

2、公司的股本结构

股东名称出资额出资比例

xx省交通厅联运中心49.2万元41%

深圳亚桥软件公司49.2万元41%

北京方正新世纪公司21.6万元18%

3、公司股东基本情况

项目注册资金法人代表经营范围99年末总资产99年末净资产

4、公司组织管理、决策方式

组织管理的基本原则：公司围绕产品市场，超越经营职能，灵活地组织和管

**自主创业的策划书篇七**

旅游市场分析

餐饮市场分析

络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多主便，介是很多网站都没有能存活下来，很快被网络市场所淘汰，被淹没在网络浪潮之中。

1、许多站点不注重盈利点和盈利周期，只想着赚钱，不善于选择经营模式和盈利模式；

2、站点的信息更新速度慢，信息有吸引力不强；

3、没有自己的特点，定信不明确，缺少一定的气氛和感觉；

4、服务水平不高，功能不全；

5、没有抓住顾客的

（一）提供什么

1、要获得更大的发展，必须吸引大量网民、旅游景点、旅行社和宾馆饭店，为想来苏旅游的游客提供便利。

2、提供苏州旅游景点和宾馆饭店的分布图；

3、提供最新的旅游线路；

4、市场分析

5、介绍各类优惠信息。

（二）、成功的因素

1较好的商业动作模式及盈利模式；

2、有价值的咨询信息，有价值的市场分析

3、公平合理

4、网上订购

5、网站人员文泛，便于操作管理

6、充分利用网民的参与、商家参与及互动全作

7、网站立足于人们感兴趣的旅游和饮食

8、网民可直接从本站订餐、组团旅游

（三）、凭什么盈利

下江南旅游网是集咨询、娱乐、体闲、商务于一体的旅游网站，

集顾客商家为一点的区域，是人们茶余饭后的体闲区，是现代生活的首选，帮人员潜力极是庞大，它给旅行社、宾馆饭店带来如下利益：

1、获取巨大的经济效益和社会效益。

2、知名度迅速提升。

3、为经销商带来更多的顾客。

4、协助商家进入网络营销行业，使个商家的服务更加的全面。

5、同时，也给顾客带来各种优惠和利益及方便。

第二部分

1、吴地文化

2、苏州景点

3、预订服务

4、天堂论坛

5、旅游常识

6、饮食文化

7、咨询广场

8、会员注册：个人注册和商家注册

9、服务区

网页的版面设计直接影响到网站的效率。避免与其他网站的雷同，以致于被埋没在网络的大海之中，故本网站将全方们设计一个具格令人回味的界面。

1、优化视图设计，插入动画，但数量不能太多

2、图文并茂，色彩图片、文字合理搭配，在保持网页整体一致性的情况下追求属于本网站独特品味，造出一些亮点。

3、网让导航栏的设计，使整个网站的组织形式清晰，并保证页面不单调

4、网站设计真正做到以服务顾客为核心。

5、及时和定期与日俱增新信息。

个性化，应用灵活，功能强大，可扩展性、实用性强。宣传效果佳，成本低廉，服务优，维护有保障，便于操作，立足于服务，立足于提高人们的生活水平。

1、时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在24小进内解决。

2、第天备份数据，优化数据库设计

1宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎

2、与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息

3、通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引苏州人和来苏旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

**自主创业的策划书篇八**

干果店是一个很好的创业机会，因为它投资少，对于大学生的我们来说很合适，而且便于管理，它不需要什么技术，而且需要店面小，所以我们选择干果店作为我们的创业对象！

干果店本着服务同学的宗旨，绝不会出现欺骗现象；提供安全便捷的支付方式；保证消费者消费时财产及人身安全；不出售无中文标注、无商品名称、厂名、厂址、无检验检疫合格证、无生产日期、无保质期食品和过期、变质食品及其他伪劣商品。

鉴于资金，市场等多方面的原因，本项目暂定分为三个发展阶段：

第一步（约1—2年）：按照上述规划，在河南机电高等专科学校开发一家果燃爱干果店。

第二步（约2—3年）：基于在第一阶段积累的资金、管理经验、技术等，在河南师范大学开设干果店分店。

第三步：（约5—10年）：将经营管理模式推广到全国所有的高校，计算机与信息工程学院—“果燃爱”干果店计划书建立连锁加盟店，最终形成颇具规模的果燃爱干果店联盟店。

（一） 市场前景

目标市场情形 需求情况

市场供应

主要客户群 大学生教师与居民

（二） 市场竞争

主要竞争者类型 兜兜干果店 大学城各种干果店

（三） 竞争分析

优势：

（1）以学生为经营主体，亲和力较强

（2）以学生勤工助学为经营目的，容易得到消费者情感上的支持

（3）不是追求纯粹经济效益为目的，价格合理

（4）促销活动相对较多

（5）由于我们是以学生作为经营主体，他们来自全国各地，信息收集渠道广，可利用的社会关系较多，可以了解到很多适销对路，价廉物美的商品信息。

劣势：

（1）经营管理者经验较少

（2）需要从头建立质量可靠的供货渠道

（3）学生经营管理为主，工作人员流动性大，管理难度较大。

答：除了常见的瓜子花生，特色干果多来自北方、新疆。随着物流行业的高速发展，运输成本也越来越低。加上现在生物技术很发达。很多新品种，口味好的干果，也逐步上市。这样，你经营的品种会更丰富，店铺发展会有很好的空间。

（一） 干果店经营理念

经营干果店就要掌握干果店经营的最高指导原则——发现需要，满足需要。干果店的经营管理具备的基本特征是：低成本，低利率，大流量。

（二） 销售步骤

根据对目标市场的分析和公司发展战略，我们的销售步骤如下：

（1）首先是市场渗透。通过人员推销和广告宣传等形式，让目标顾客了解并购买干果店的产品，打开目标市场。

（2）注意采用直销型的销售渠道去影响说服潜在顾客，并与其建立良好的关系，进入产品销售的良性循环，不断扩大干果店的市场份额。

（3）注意发展合作伙伴关系，同与公司有业务往来的相关公司建立互惠协作关系，如联合营销协议等，建立起自己的营销关系网。

（三） 定价策略

定价目标：以消费者为中心，提高市场占有率并使公司利润率最大。总之我们以顾客的承受力作为我们定价的主要切入点。

经营策略

干果作为一种食品，在储存上有着特殊的要求，既要防潮，又要注意温度，否则容易造成变味甚至霉烂。零食并不算主流食品，干果却连主流的零食都算不上，虽然各个年龄段的消费者都有，但是消费整体仍然不是很大。另外可以根据天气的转变，对经营的侧重点做一些调整，例如随着天气变热，增加一些如冰棍之类的冷饮等。

**自主创业的策划书篇九**

（一）背景介绍

在全社会坚定不移地坚持可持续发展的战略路线时，资源的循环使用成为我们充分利用有限资源的最佳途径之一。俗话说：“知识就是财富。”如今，书籍依然是我们智慧海洋的厚积薄发的力量源泉。

近年来，大学生的学费问题已成为很多社会、学校及相关媒体关注的焦点，作为新时代的大学生，我们不仅应该知道怎么赚钱，更应该先懂得怎样省钱。据不完全统计，我国高等院校学生每学期的购买各类教辅用书及其他类书籍的费用一般在一千元钱左右，而这些书籍中的大部分都是可以循环使用的。在国外一届一届使用的书籍都叫做“used”。因此，二手书籍的流通使用将成为大学生解决高额书费问题的全新切入点。于此同时，学友二手书店在这个特殊时期的特殊环境下应运而生。

（二）书店简介

我们计划做成一个实体运作的个体经营商，书店将于近期注册成立并计划选址、装修店面。因此，我们是一家处于创始初级阶段的公司。学友二手书店其命名含义颇多，主要含义是希望帮助同学们能在在众多的二手书籍中找到自己的意中书，找到自己的朋友。

（三）宗旨

我们的宗旨是把书籍高效率的回收再利用，让有价值的书籍在大家的手上“玩转”起来！

（四）战略目标

扩大经营群体，建立真实与网络相结合的二手书交易平台，进而达到四川同行业领先水平。

（五）经营与服务

在创始阶段，本店经营初期是一个个体经营商，后期我们将陆续拓展经营范围、服务群体从而发展成为连锁经营模式、有限公司。

我们的书籍主要来自高中及大学生用过的教材、辅导书、工具书、光盘等。以合理的价格分门别类进行收购。例如，教科书可以按重量、按学科进行收购，然后以合理的价位打折出售给消费群体。同时面向社会及省内其他高校购买可读性强、可循环利用率高的书籍。

学友二手书店同时提供网上图书交易平台，通过百度搜索可直接链接到学友二手书店的页面上，同时在淘宝、拍拍、等网购平台开店。为同学们在线提供更加快捷、准确、高效、时尚的交易平台。

（六）市场分析

通过我们的调查发现：我校大部分学生都不是宜宾本地人。调查结果显示，每学期只有约6%的同学会把一部分有用且轻便的书籍带回家，而只有不到1%的同学会把所有的书籍都带回家。而同学们处理用过书籍最常见的方法就是当废纸卖掉，真是很可惜。而随着新学期的开始，一届又一届的新生使用相同的教材，不断地购买内容大致相同的参考书，复习资料等，花费了同学们很多不必要的开支。鉴于此，学友二手书店可以抓住这一供给和需求相平衡的机会，把握这一商机，通过学友二手书店作为中转媒介，让供求与需要完美衔接，为同学们提供易书的平台。

在调查过程中我们惊喜的发现，我校周边仍没有任何二手书店。因此，我们书店运营后将很有竞争力，尚待挖掘的市场巨大。

像这种学校内部的市场分析在只适用于学校书店创业计划书，而且不需要占太多的分量，要简洁扼要，说明问题就好。

（七）营销策略

二手书店实体店面与网络相结合的经营模式是一种全新的模式，需要我们积极地采取营销方案以占领市场。我们将充分发挥自己的优势、充分利用对本校的特点和优势的了解，通过制定有效的激励和评价机制来吸引客户、并扩建我们的经营范围。同时通过提供优秀的业务来吸引更多的用户。

（八）财务预测

在本店创立初期，我们主要的目标是推广商业模式、吸引用户，并以不赢利为主要的目的。然而，就我们的商业模式而言，达到赢利的目的非常清晰，所因此进入成熟期以后，我们将在广大的学生中间处在一种不可或缺的地位，我们的资金也将渐进回笼。以此为基础，我们将进行积极的财务预算和规划，从而提高书店的综合获利和收益能力，从而为本书店和团队成员获取尽可能大的利润。

（九）融资计划

为实施我们的计划，经过我们的财务分析、市场调研之后，我们基本需要5万元的资金，为此我们拟定几个融资计划。这些资金将被用于门面装潢、图书采购投入、市场开拓以及补充营运流动资金等。计划在一年后本金基本可以回笼。

利用多种渠道集资，寻找合作伙伴，互帮互助是我们的融资宗旨。

（十）创业团队介绍

在共同的信念的基础上，我们组成了一支优势互补的团队，团队的核心成员已经是多年的同学。目前，团队共有5名成员，在我们身上都体现着激情、创新、勤奋和合作的品质。我们将发挥我们各自的特点和优势，从市场、营销、技术等层面去竞争、去拼搏。对市场的深刻理解，对技术的准确把握，空前绝后的创新思维，良好的心态，团结合作的精神，这些使我们组成了一个具有战斗力的创业团队。同时，抱着开放兼容的态度，我们也随时欢迎一切才俊之士以合适的方式加入我们的团队，和我们共同携手共创美好的未来。

（一）主营业务

在经济社会中，可持续发展不仅是国家的发展路线，更是我们每个人的发展路线，其来源顾名思义也将成为我们收购书的渠道。书店主要经营项目有二手教科书、辅导书、工具书、考研书、考级书、小说、杂志、学习笔记等。

1）教科书收购方式及出售

1、非专业书，例如公共课、选修课用书、大学英语、数学类，（全校学生基本都学的科目），按每本一至三元收购（不分新旧，但要求书的完整性），按三折出售。

2、专业用书（经管类、日韩类书），如上所述，由于每个院系书的种类有差别，可另行依据，基本原则是一元一本左右，按三折出售。

3、课外读物书按一折收购、三折出售。

4、按斤收购。由于每年的大四毕业生很多都自己在校内摆摊出售其用过的各种生活用品，在他们卖给废品收购站之前，我们可以与其联络在可利用的书中，在众多的书中，经过仔细的挑选，挑选一些我们需要的书。可以按高出市场价几角钱左右收购。基本是1元一斤。

2）辅导书收购方式

大学英语过级及辅导书、高等数学、化学、物理、机械、电工等基本按一元一本收购。按三折出售。

3）考试书

由于考试书基本是练习题，并且按年份的不同考试出题范围也有所变化，这种书变动性大，收书时另加注意。教材按一折收购，如计算机教材（visua1 basic程序设计，c语言程序设计，visua1 foxpro程序设计，二级c++，二级java access二级公共基础知识）三折出售。练习书、及题纸按一元一本收购，二元出售。

4）工具书收购及出售

按两、五元收购，5元到10元出售。四六级小册的单词基本按五元出售，如有大且厚的英汉词典等工具书按10元出售，如有磨损等按情况而定。

5）小说类收购及出售

按一元至三元一本收购，按五元出售。

6）过期杂志收购及出售

普通读物，如《读者》、《意林》、《青年文摘》、《电脑爱好者》等按一元一本收购，三元一本出售。

服装、财经等读物，如《昕薇》、《中外管理》、《新财经》按一元一本收购，按五元一本出售。

7）学习笔记收购及出售

经过仔细的检查之后，按一元到五元钱收购。

8）旧书收购时间

在每年的大三毕业前夕和每学期放假的时候。

（二）拓展业务

1、收购光碟

光碟是一种数据光盘，经过一次的使用之后，其数据拷走后，利用价值降低，这样我们将以0.5元到1元钱收购这些光盘，将以3元到5元的价格出售。

2、换书服务

由于这个项目是新型的产业，如果我们的书店可以成功的开张经营，那么在宜宾市、乃至四川省我们的书店会成为经营的品种最全的二手书店。

（一）图书行业的发展趋势分析

图书资源在当今社会已成为获取知识的重要媒介，图书已从过去的形式单一内容枯燥的小规模阅读发展到如今的多种形式丰富内容的广泛受众团体。因为，现代人在追求物质享受的同时也注重了精神享受，图书作为一种精神食粮逐渐被人们所重视。从学龄前阅读到考研辅导，从科普教育到娱乐杂志，从古文到小说。可以说图书产业在不断地壮大。在当今经济危机的大背景下，每一个经济产业都面临着不小的冲击，都出现了一定的衰退迹象。唯独图书产业逆流而上，图书种类不断更新，丝毫不受经济危机的影响。因为图书在人们的日常生活中占据了非常重要的位置。随着社会的进步，知识水平的不断提升，人均每日、每月、每年的阅读量都在稳步提升。图书已不再是人们的消遣品而成为了人们名副其实的必需品。

据国家出版科研机构中国出版科学研究所组织实施的第二届“全国国民阅读与购买倾向抽样调查（2008）”结果显示，2007年购书费比上年增加的读者占59.7%，读者自费购书比例由2005年的46.1%上升到57.7%，表明以个人读书学习主的图书消费市场已经形成，并预示着持续的增长。另一项调查结果显示，读者最喜欢的前三类书籍依次是文学类、综合类和经济类图书，说明人们已把阅读作为一种非常重要的生活方式，既注重个人素质的提高，也越来越注重生活的文化品味。

（二）对现市场图书价格的分析

我们在市面上买到的任何新书，都是可以打折的。书价，在中国属于最多水分的物价指标之一。

出版商看似拒绝打折，他们说这样会“减少出版者的利润，将来事业发展基金不足，势必导致图书市场的萧条，由此造成的恶果最终会由读者来承担”。在他们的计算里，正版书纸张、印刷、制版、稿酬等直接成本约占书价的37%，销售、管理等间接成本约占书价的15-20%;增值税、经营税等税额约占书价的4%，再扣除给发行部门的折扣等，出版社的纯利润在10%左右，实在不算暴利行业。

但对比中国物价指数近年来的变化，图书定价对于中国人的实际购买力来说，依然偏高。此外，所有读者都从书的定价中看出了一种随意性：18.8元、28.8元、38元……企图以未突破整数（20元、30元、40元）和貌似吉利的价格给读者造成便宜的错觉。这种小儿科的手法如果与图书内在的品质相一致，倒也没多大问题;可惜图书内容又是灌水成风。而且来自不同零售店和网上书店的同书不同价现象，更令人对中国图书业低利润的说辞起疑，他们想知道的是到底能打几折，九折还是一折?我们虽然仍在坚持阅读，但我们都是“穷爸爸”。

（三）对二手书市场的分析

即使在这网络技术大发展的年代，图书依然是传承知识的最主要媒介，对于在校生的我们，更是深有体会，学生可谓是书籍的最大消费群体了，同时，他们手中滞留着数目不小的二手书，如果真能将这些二手书很好的流通，将是很大一片天地。学生每年都换届，可是我们学习的教科书却不是每年都在更新的，特别是基础学科，专业课在一定时期也是不变的，如果我们进行回收重复使用，那么，那些跨专业感兴趣的同学，还有后来的学弟学妹们都将是我们的顾客，只要存在传承教育，我们就有源源不断的顾客群，这是一个有待开发的巨大的市场。

（四）对消费者分析

我们曾对100名潜在顾客以调查问卷的形式进行调查，同学们的月生活费中有10%用来购买学习资料，且大多数为辅导资料，大量的辅导资料很昂贵，当用完时，绝大多数都以废纸处理，挽不回成本不说，关键是觉得很可惜，因为很多资料依然有价值，他们都希望能将这些资料重复利用。

在这100名潜在顾客的调查中，有80%的同学表示非常期待二手书店的产生，并愿意尝试学友二手书店的购买模式。20%的同学认为二手书店经营难度比较大，对二手书店的产生表示并不关心。

80%的学生都可以接受使用一本旧书来完成他们的学习目的，而不是固执的以高处几倍的价格去买本新书，因为看书关键是吸收书中内容，而与书本身的新旧程度无关，特别是一些参考书，一次使用率相当短，没不要买新书，没有收藏价值。

现在图书价格贵，教育费用高，学校每年都有相当一部分贫困生，为学费，为书费烦恼，但如果能通书店能得到二手教科书，将会减少相当一部分开支，于此，能将二手书重复利用是相当有意义的。所以这就是我们创办二手书店——学友二手书店的一大好契机，为广大的大学生提供一个既经济又便利的购书平台。

（一）书店更是一种交流

书店想要成功经营，必须有自己的独门“秘笈”。低价、优惠、实惠使我们的价格宗旨。对于书店来讲，物美价廉永远会让人大跌眼镜，蜂拥而至。人性化的服务、给特定的顾客提供了他们在其他书店享受不到的服务，也将是一种比较有效的方式之一。书店存在的意义不仅是买书。实际上，买书看的人，不光是要买书，更重要的是一种氛围，一种交流。比如书店能给顾客提供独到的推荐，比如买书者能在书店和老板，和同样志趣但并非同样专业的同学交流一些心得，亦不为一种校园情趣。我们相信书店只有出众，才能吸引顾客。这将是我们为之不断奋斗的目标。

（二）宜宾职院地理分析

经过两年的大学生活，我们对学校周围的环境有了一定的了解。我们学校地处远离市中心的郊区地带，附近无大型的书店，学生购书十分不方便。在这种条件下，我们学友二手书店将店址选择在新村街道，因为暂时以宜宾市宜宾职业技术学院为主要经营对象，之后可逐步扩展的宜宾市各高校及大学。

另外值得强调的是：作为书店经营者的我们本身就是学生，谁还能比我们更了解学生的学习需求！

要在新村开一家书店，60平方米一年大概需要5000元租金，这对于我们的启动租金是可以承受的，且现代大学生特别注重购物场所，所以我们会根据同学们的感官需求，设计专修店面，以吸引顾客，当然，最重要的还是营造一种静逸，求知的氛围。

（一）学友二手书店销售网络及渠道：

学友二手书店收购书籍主要面向同学，以跳蚤市场为主同时与学校图书馆联系，定期收购其对外出售的书籍。

学友二手书店开业初期以直销方式为主，将低价收购的书籍以出售、换购的形式提供给需求者。书店经过试营业期后，将渐渐步入正轨，进而将设立代理商等其他前卫时尚的销售模式满足现代人的需要。以其更加完善的销售运营方式运行，建立完善的销售渠道。

（二）在广告促销方面的策略与实施：

1）醒目的牌匾：

2）明确的指示牌：

3）书签：在寝室发放书签，书签是一种同学们可长期保存的物品，是淘宝书店的一种长期广告，同时注明，开业当天持书签到淘宝书店换购书籍的同学即可得到相应的优惠。

4）展板：学友二手书店同时为贫困优秀学生提供工作岗位，

5）小白板：书店门口将设立小白板公示书店流动书籍的最新情况。如：最新的小说、杂志、热销的英语四六计算机二级、考研复习资料等。我们同时为免费同学们设立沟通交流的平台，需要用书的同学可以将其需要登记在小白板上，拥有该书籍的同学即可与淘宝书店联系，形成交易平台。

其他宣传媒介：利用qq群和校内网和chinaren等同学们经常光顾的联系方式建立群组、班级，为同学们提供交流的平台。

（三）在产品销售价格方面的策略与实施：

为经常光顾淘宝书店的消费者提供会员政策。淘宝书店办理会员卡分为：会员卡、金卡及vip卡。

a）会员卡：通过积分的方式办理，在淘宝书店消费十次以上或消费满三十元即可办理会员卡，会员卡需成本费5元。成为学友二手书店会员后，书店每月将以开业当天的日期设定会员日，当日消费即可享受九折优惠的会员待遇，平日享受9.5折优惠。

b）金卡：消费积分满五十元或以10元成本费办理金卡会员，金卡会员享受会员日八折优惠待遇的同时，平时消费享受九折优惠。

c）vip：消费满一百元，办理会员卡5元即可成为vip会员，vip会员享受会员日七折优惠，平日消费八折优惠，在同等条件下，优先选购书籍，为vip会员提供更加人性化的服务。

翰墨书香，在象牙塔旁，或书香弄巷，只一个小门脸，开一家小书店，不仅是创业，也是享受生活。虽然，这份书店创业计划书是出自大学生之手的设计作品，但是其可行性还是很高的。

**自主创业的策划书篇十**

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业策划是市场营销，财务，生产，人力资源等职能计划的综合。

写好创业策划书要思考的问题：

（一）关注产品

（二）敢于竞争

（三）了解市场

（四）表明行动的方针

（五）展示你的管理队伍

（六）出色的计划摘要

一般来说，在创业策划书中应该包括创业的种类，资金规划及基金来源，资金总额的分配比例，阶段目标，财务预估，行销策略，可能风险评估，创业的动机，股东名册，预定员工人数，具体内容一般包括以下十一个方面：

（一）封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

（二）计划摘要

它是浓缩了的创业策划书的精华。

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作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和业务范围；

市场概貌；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明，生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

（三）企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

（四）行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点，竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

（1）该行业发展程度如何 现在的发展动态如何

（2）创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色

（3）该行业的总销售额有多少 总收入为多少 发展趋势怎样

（4）价格趋向如何

（5）经济发展对该行业的影响程度如何 政府是如何影响该行业的

（6）是什么因素决定着它的发展

（7）竞争的本质是什么 你将采取什么样的战略

（8）进入该行业的障碍是什么 你将如何克服 该行业典型的回报率有多少

（五）产品（服务）介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念，性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利等。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型，照片或其他介绍。

（六）人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理，技术管理，财务管理，作业管理，产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业策划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业策划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权，比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

（七）市场预测

应包括以下内容：

1,需求进行预测；

2,市场预测市场现状综述；

3,竞争厂商概览；

4,目标顾客和目标市场；

5,本企业产品的市场地位等。

（八）营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业策划书中，营销策略应包括以下内容：

（1）市场机构和营销渠道的选择；

（2）营销队伍和管理；

（3）促销计划和广告策略；

（4）价格决策。

（九）制造计划

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1,产品制造和技术设备现状；

2,新产品投产计划；

3,技术提升和设备更新的要求；

4,质量控制和质量改进计划。

（十）财务规划

其中重点是现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果； 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

（十一）风险与风险管理

（1）你的公司在市场，竞争和技术方面都有哪些基本的风险

（2）你准备怎样应付这些风险

（3）就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会

（4）在你的资本基础上如何进行扩展

（5）在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

准备创业方案是一个展望项目的未来前景，细致探索其中的合理思路，确认实施项目所需的各种必要资源，再寻求所需支持的过程。

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

（1）市场机遇与谋略；

（2）经营管理；

（3）经营团队；

（4）财务预算；

（5）其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人，潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1—2页的摘要，放在前面。其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印，装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

（1）你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验。

（2）你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款。

（3）你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

（4）你的创业策划书是否容易被投资者所领会。创业策划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

（5）你的创业策划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业策划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人人胜。

（6）你的创业策划书是否在文法上全部正确。

（7）你的创业策划书能否打消投资者对产品（服务）的疑虑。

如果需要，你可以准备一件产品模型。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com