# 最新自主创业策划书案例(精选12篇)

作者：心灵之旅 更新时间：2024-03-14

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。自主创业策划书案例篇一—研究*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**自主创业策划书案例篇一**

—研究目的：

—研究对象：

在校或已经毕业的大学生

—研究方法：

网络问卷调查

—执行时间：

20xx年1月7日-2月14日

—样本量：

4551个有效样本

主要发现

1.多数受访者(81.5%)对创业“有兴趣”(包括“很有兴趣”和“较有兴趣”)，接近半数的受访者(49.1%)打算“自己创业”或“和朋友共同创业”。“家庭”、“朋友”和“传媒”对创业想法的影响相对最大(分别为30.0%，24.2%，21.0%)。

2.在创业之前，多手准备是需要的，“社会历练”、“朋友资源”及“成功者经验”是最被看重的(分别为74.7%，63.6%，45.2%)。

3.谈到具体的创业规划，受访者倾向于“进入启动资金少、风险低”(39.6%)或“自己感兴趣”(37.3%)的领域，更多的计划在“工作1-3年后”(69.7%)，在“自己家乡”(46.2%)开始创业，并选择“志同道合者”(55.0%)或“有经验的人”(28.7%)作为自己的合作伙伴。

4.更多的受访者认为通过自主创业能“实现自我价值”(72.1%)、“享受人生自由”(65.8%)和“实现理想”(59.9%)。但对于应届毕业生的创业行为，存在着矛盾的认识，既认为“是对人生规划的实施”(46.9%)，又同时被看作“是就业环境造成的无奈”(37.5%)。

5.“资金”、“人脉关系”、“市场环境”和“社会阅历”，被认为是影响创业最主要的客观因素(分别为83.3%，67.4%，47.0%，46.1%)，而“市场意识”、“创新精神”、“责任感”和“合作意识”，被认为是影响创业最主要的主观因素(分别为67.2%，51.0%，47.9%，44.3%)。

6.受访者希望能参加针对性强的创业指导课程学习，他们中仅有少数参加过创业辅导课程或创业大赛(11.1%)。

7.“提供资金、项目双选平台”(58.3%)和“专业培训”(49.7%)是受访者最希望获得的创业服务。

创业想法

接近半数的受访者打算“自己创业”或“和朋友共同创业”;超过三成的受访者打算“自己创业”，明显高于其他选择。

不同群体的选择存在差异，在校大学生更倾向于“到企业、公司就业”和“继续学习深造”;有固定工作的和待业的更倾向于“自己创业”;而对于正在创业的，则对当前的选择很坚定。

八成多的受访者表示对创业“感兴趣” (包括“很有兴趣”和“较有兴趣”)，“大一”和“毕业后”是产生创业兴趣的高峰期。

分人群看，校园内外的大学生受访者普遍对于创业的兴趣很高。

在校学习的大学生的创业兴趣更多的在“大一”时开始，而有固定工作、正在创业或待业者的创业兴趣则更多的在“毕业后”涌现。

“家庭”、“朋友”和“传媒”对创业想法的影响最大，来自校园的影响最弱。

分人群看，“家庭”、“朋友”和“传媒”对创业想法的影响最大，尤其是正在创业者受到“家庭”的影响更大。

创业计划

在创业之前，多手准备是需要的，“社会历练”、“朋友资源”及“成功者经验”是最被看重的。

在校学习的大学生对于“到社会中历练”更为渴望和重视。

在校学习的大学生偏向“自己感兴趣的领域”，有固定工作、正在创业和待业者则更倾向“启动资金少、容易开业且风险相对较低的行业”。

“自己家乡”是各类人群的第一创业地区选择。

“工作1-3年后”开始创业是各类人群的`第一选择。

寻找启动资金时，更多的受访者将期待放在“合作伙伴”或“自己”身上，而对于“风险投资”或“向亲友借钱”的方式相对不那么看重。

“寻找有资金的合作伙伴”和“自己积累”被认为是筹集启动资金的最佳方式。

互联网这一特殊的工具，对大学生创业有特别的作用。

“实现自我价值”、“享受人生自由”、“实现理想”是被提及最多的自主创业的好处。

“实现自我价值”、“享受人生自由”、“实现理想”是被不同人群提及最多的自主创业的好处。

对于应届毕业生的创业行为，存在着矛盾的认识，既认为“是对人生规划的实施”，又同时被看作“是就业环境造成的无奈”。

创业影响因素

“资金”、“人脉关系”、“市场环境”和“社会阅历”，被认为是影响创业最主要的客观因素。

对于影响创业的客观因素，分人群的差异不大。

“市场意识”、“创新精神”、“责任感”和“合作意识”，被认为是影响创业最主要的主观因素。

“市场意识”被各人群认为是最影响创业的主观因素，尤其是对于有固定工作的受访者。

谈及决定成败的内在因素时，“执行能力”、“市场调查能力” 、“团队合作”和“创新能力”，被提及得更多。

“执行能力”、“市场调查能力” 、“团队合作”和“创新能力”，被各人群提及得更多;相比之下，有固定工作和正在创业者比其他人群更注重“执行能力”，在校生比其他人群更注重“团队合作”和“创新能力”，而有固定工作和待业者则更注重“市场调查能力”。

相关服务与政策

大部分的受访者缺少参加创业辅导或大赛的经历，尤其是对于已经走出校门的大学生们。

受访者希望有针对性的创业指导课程，主要包括“人际交流与沟通技巧”、“市场营销”、“专业相关的创业实践活动”等。

各人群都最希望获得“人际交流与沟通技巧”方面的创业指导课程;相比之下，在校生比其他人群更希望“开展一些与自己专业相关的创业实践活动”，而正在创业者则更希望偏重于“市场营销”课程”。

“提供资金、项目双选平台”和“专业培训”是受访者最希望得到的创业服务。

“提供资金、项目双选平台”和“专业培训”是各人群的首选。

对于国家相关政策，受访者更多的是期待。

无论校园内外的大学生受访者都对国家创业政策给予了期待，值得注意的是校园外的大学生认为“国家政策很好，但与我关系不大”的比例远高于校园内;而校园内的大学生认为“国家政策很给力，看好大学生创业未来前景”的比例，则显著地高于校园外。

**自主创业策划书案例篇二**

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!

一、店面简介

二、店面诚信声明

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。

三、店面目标

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。

四、市场和竞争

(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。

**自主创业策划书案例篇三**

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。

**自主创业策划书案例篇四**

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，灵活地组织和管理。

建立授权型、扁平化组织结构，以满足公司快速发展和创新的需要。

以合作化的`人性管理思想为指导，建立以目标管理为基础、以项目管理为核心、同时实施数字化管理、柔性管理、知识管理的多元化管理模式。

战略(经营)决策实行以总经理为核心的集体决策，为之“断”。公司的智囊部门——运营管理中心负责决策研究，为之“谋”。“谋”与“断”各尽其责。“谋”要按照总经理的思路多谋，“断”要在“谋”的基础进行，最后达到善断之目的。

战术管理决策、战术业务决策向管理部门和员工充分授权，积极组建具有管理自主权利的的职能机构，管理者和员工承担起更大的责任和独立的开展工作，灵活机动地实施决策，并不断地创新，以提高员工积极性，增强员工责任感。

公司经营决策方法科学化。充分运用“软”、“硬”两种技术和定性、定量的分析方法，把专家的智慧和经验与用数学模型进行系统分析结合起来。

公司经营决策体制科学化。随着公司的迅速扩展，公司将逐步建立起经营决策系统、信息系统、智囊系统、执行系统、监督系统有机构成的完善的经营决策体制。

公司经营决策程序科学化。

5、公司主要经营状况

单位：元/人民币

项目年期1999年xx年

主营业务收入870,786.88

主营业务利润-23463.40589,668.45

利润总额-283776.9383,685.00

税后利润83,685.00

总资产1,167,612.771,088,326.83

净资产916,223.07999,908.07

销售利润率9.61%

净资产利润率8.37%

6、研发费用

1999年公司研究开发费用为——，xx年为7.5万元。

董事长，xx，男，46岁，高级经济师，经济管理专业硕士研究生。1999年毕业于中国社会科学院研究生院。现任xx省交通厅联运中心总经理。

董事，xxx，男，34岁，xx年毕业于西安交通大学自动化控制专业，后获得工商管理硕士学位(mba)。现任深圳亚桥软件有限公司总经理。

董事，xxx，男，32岁，大学本科。1990年毕业于吉林工业大学科技情报专业。现任深圳亚桥软件有限公司副总经理。

董事，xx，男，48岁，大学本科，高级会计师。现任xx省交通厅运管局计财科科长。

董事，xx，男，47岁，高级工程师。1981年毕业于曲阜师范大学数学专业。现任北京方正新世纪公司xx公司总经理。

总经理，xxx，男，34岁，大学本科。xx年7月毕业于陕西师范大学科技情报专业，在it行业工作多年，既懂计算机技术，又有管理、经营和指挥才能，有强烈的创新意识、深邃的洞察力和果断的决策能力。

会计主管，xx，女，经济类大学本科，精通会计业务和财务会计法规，敬业精神和原则性很强。

xx年，完成资金、形象、技术、人才四大工程建设。实现销售收入1000万元，其中软件销售收入350万元，硬件销售收入650万元，税前利润达到160万元。

xx年，完成股份制改造，进入省内软件企业“十强”。实现销售收入4000万元，其中软件销售收入1400万元，硬件销售收入2600万元，税前利润达到1200万元。

**自主创业策划书案例篇五**

(淘宝店与实体店的联合体经营形式加盟店)

一策划背景：在日益竞争激烈的市场经济体制下，大学生即将毕业投入社会。

1(调研背景)区域：(陕邮职院)路段市场行业的多样化以及发展势头的强弱程度。

2调研目的：了解各行业发展要求竞争程度，为自主创业提供依据，降低创业风险。

3调研对象：对校外各商业人士，服务性工作人员以及区域内具有代表行业及人员，对校内各老师，领导以及学生。

4调研方法：问卷调研，直接调研，电话访谈。

5调研区域：邮电学院外附近各商业，行业以及服务行业网点等。

6调研内容：各行业占总体发展比例，各行业发展程度，潜力水平，行业人员分配比例，新兴行业比例，自主创业成功比例，自主创业注意相关问题等。

7调研方案实施：调研活动分为前后期，前期负责校园市场的采样分析(重点抽样，随即抽样)占总活动(资源等分配)比例为30%，后期为校外市场调查(70%)活动期间人员分配为4组，甲组负责校内调查(人员分配占总体六分之一)，乙组负责校外市场调查(六分之2)丙组负责信息收集，汇总，以及整各活动的控制和活动期间费用预算(六分之2)丁组负责资料的分析，编制报告，电子档案，ppt以供参考(六分之一)。

8调研报告：收集资料汇总，编制调研报告。

二环境分析：宏观环境(外部)政治开明，法律保护合法经营，经济可提供投资，贷款，技术成熟，文化和专业丰富。微观环境(内部)竞争着少，处于“蓝海”范畴，经营类型属于“加盟店”降低风险，增强加盟店市场占有率和竞争力。渠道成熟而稳定，社会公众对自主创业支持。

三4p策略：产品主要采取集中配货，降低风险，减少成本，质量保证;价格采取全国统一价，防止“串货”;分销渠道主要以物流公司和邮寄为主，促销，主要以网络形式开展。

四具体策划方案：

1商业选址，在交通便利处，

2布局装饰，以新潮，流行，时尚的主打色(黑色)为主，内部配以明亮新颖的色彩。

3店名，网络店“亲水人家”实体店“亲亲我的宝贝”

4商业营业执照等，

5商品上架展览，

6设店长以名，服务人员(技术操作人员)

4宣传人员3(学生兼职)。

7商品宣传及市场推广：

(1)在邮校校qq群，校内网，校贴吧，校友网等设立宣传本店开业喜讯。

(2)制作卡通人物式或手机模型的传单，进行全面宣传，

(3)通过学校广播，社团，报纸等进行宣传，

(4)本店以加盟店的形式与咸阳电信公司合作，经销或代销，提供咨询电信，天翼业务，手机，缴费，服务等。(联姻)

(5)开业期间以电信名义在设立横幅，树彩虹桥，彩球，说明合作关系和代售业务等，借势造势，加大宣传，达到双赢。

(6)本店网络设施与鲜网强强联并，通过鲜网把淘宝网站设为独立网站主页并义务维护，还可增加鲜网收益，达到双赢。

(7)实体店可与邮校附近零售商达成共识，建立合作关系，防止小区域串货，同行业或价格战，形成小部分的供应关系，比如零售商利用本店的渠道而降低成本支出，给予本店回扣。

五方案控制：前后期活动各设营销总监一名，下设市场督导4名，分别控制校园市场，校外市场调研，策划方案监督和协调。

六方案预算：可预算经费+不可预算经费=(保守数字)20万

七结束：此次自主创业策划虽属于行业策划，(通讯行业)但具体流程和大致框架与以前的策划方案有所不同，其中的不足望老师指正。

**自主创业策划书案例篇六**

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战!

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店(详尽内容见正文)，方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展!

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信----路是自己走出来的!

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道,以真正做到自立自强!

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解!

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子.

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用;

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、事情紧迫，求助无门的人群;

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量的“点子\",先着手树立一个良好的形象，打开市场。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务。

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

1) 月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工;

2) 提层分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级。

文字方案：按字数要求付费，基本费为2元;

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费;

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

**自主创业策划书案例篇七**

长期以来，国内居民因生活水平较低，对以“厨房“和“卫生间“为主要服务对象的小疽电消费很少。据统计，目前国内城镇家庭小疽电的平均拥有量只有三四种，而欧美国家这一统计数字高达37种。据统计，每年国内有至少260万住户搬入新家，随着人们生活水平提高，对“厨房“和“卫生间“的日益重视，小疽电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力，小疽电的市场发展前景非常广阔。今后2至3年内，我国小疽电行业将步入黄金发展阶段，市场需求量年增幅有可能突破30%。

对于浴室取暖用的小疽电目前只有浴霸和暖风机两种。目前全国生产浴霸的企业为376家，20xx年国内销量估计为400万台，20xx年为550万台，20xx年达到700万台，销售额超过10亿元。在城市居民家庭中，浴霸拥有率不到15%（20xx年），国内消费者对浴霸认同度达82%，市场空间巨大。

浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势，其中杭州奥普浴霸20xx年销售额为xxx亿元，市场分额第一。目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江，广东一带，但其中小厂居多，多为仿制或oem，自主研发能力不强。

我国长江流域地区，大多住宅没有暖气，冬季洗澡取暖一直是个大问题。虽然有浴霸和暖风机，但人们更期待一种简便，有效的取暖器具。根据我的调查，人们对本产品的印象还是不错的，市场潜力巨大。

比照浴霸和暖风机市场，本产品销售市场至少在xxx亿元以上。

我们完全可以借助专利技术优势，迅速占领浴室取暖设备市场，建立自己的品牌和销售网络。

（以上数据来源于《消费日报》，中国家用电器协会）

我们的目标是，在20xx年制出样品进入市场，发展地市级以上代理商xx家，销售额在xxx万元以上，20xx年达到xx万销售额，20xx年达到xx万销售额，利润率保持在xx%。

由于本产品以前市场上从未有过，所以初期样品试制，模具开发等费用投入较大，估计在xxx万元；各种认证，许可证，商标xx万元；公司组建，购买相关办公用品，人员招募，公司网站等：xx万元；房租水电费，人员工资（半年）：xx万元；参加展会，广告费：xx万元；小批量生产成本（5000件）：xx万元；周转资金：xx万元。合计：xx万元。

为节省费用，降低投资风险，先期的小批量生产以委外加工为主，暂不购买生产设备。本产品主要包括：桶体，盖子，加热盘，漏电保护器，防干烧保护器，开关，蒸汽调解板，底座，密封圈。其中加热盘7—8元，漏电保护器xx元，防干烧保护器xx元，开关xx元，其余为塑料件，价格xx元，另外产品包装，接线螺丝，运费等，成本合计在xx元以下。批发价暂定为xx元，每个毛利为xx元，估计两年能收回投资并稍有盈利。（以上数据是调查的零配件经销商，还有向下浮动的可能）

本专利项目是非职务发明，专利权为个人所有。具体合作方式由双方协商议定。

可外协生产，无特殊要求。

由于本产品制造简便，门槛不高，难免被人仿造。除了加强打假力度之外，不断升级产品也是拓展市场的必要手段。目前，已开发了两款样品，准备在明年继续推出3—5款新品，随着产品的升级换代，我们必能牢牢站稳市场。

**自主创业策划书案例篇八**

第一节 公司基本情况及未来发展战略

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

第二节 公司产品及市场分析

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

第三节 融资需求和财务预测

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

第四节 公司运营和管理

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

第五节 投资方的介入和退出

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

第六节 风险及对策

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，灵活地组织和管理。

建立授权型、扁平化组织结构，以满足公司快速发展和创新的需要。

以合作化的人性管理思想为指导，建立以目标管理为基础、以项目管理为核心、同时实施数字化管理、柔性管理、知识管理的多元化管理模式。

战略(经营)决策实行以总经理为核心的集体决策，为之“断”。

公司的智囊部门——运营管理中心负责决策研究，为之“谋”。

“谋”与“断”各尽其责。

“谋”要按照总经理的思路多谋，“断”要在“谋”的基础进行，最后达到善断之目的。

战术管理决策、战术业务决策向管理部门和员工充分授权，积极组建具有管理自主权利的的职能机构，管理者和员工承担起更大的责任和独立的开展工作，灵活机动地实施决策，并不断地创新，以提高员工积极性，增强员工责任感。

公司经营决策方法科学化。

充分运用“软”、“硬”两种技术和定性、定量的分析方法，把专家的智慧和经验与用数学模型进行系统分析结合起来。

公司经营决策体制科学化。

随着公司的迅速扩展，公司将逐步建立起经营决策系统、信息系统、智囊系统、执行系统、监督系统有机构成的完善的经营决策体制。

公司经营决策程序科学化。

反馈

可

行

不可行

反馈

5、 公司主要经营状况

单位：元/人民币

项目 年期 1999年 xx年

主营业务收入 870,786.88

主营业务利润 -23463.40 589,668.45

利润总额 -283776.93 83,685.00

税后利润 83,685.00

销售利润率 9.61%

净资产利润率 8.37%

6、 研发费用

公司研究开发费用为——，xx年为7.5万元。

二、 公司创业人员的背景和素质。

董事长，xx，男，46岁，高级经济师，经济管理专业硕士研究生。

毕业于中国社会科学院研究生院。

现任xx省交通厅联运中心总经理。

董事，xxx，男，34岁，1989年毕业于西安交通大学自动化控制专业，后获得工商管理硕士学位(mba)。

现任深圳亚桥软件有限公司总经理。

董事，xxx，男，32岁，大学本科。

毕业于吉林工业大学科技情报专业。

现任深圳亚桥软件有限公司副总经理。

董事，xx，男，48岁，大学本科，高级会计师。

现任xx省交通厅运管局计财科科长。

董事，xx，男，47岁，高级工程师。

毕业于曲阜师范大学数学专业。

现任北京方正新世纪公司xx公司总经理。

总经理，xxx，男，34岁，大学本科。

7月毕业于陕西师范大学科技情报专业，在it行业工作多年，既懂计算机技术，又有管理、经营和指挥才能，有强烈的创新意识、深邃的洞察力和果断的决策能力。

会计主管，xx，女，经济类大学本科，精通会计业务和财务会计法规，敬业精神和原则性很强。

三、公司发展规划

1、 公司三年发展规

划

xx年，完成资金、形象、技术、人才四大工程建设。

实现销售收入1000万元，其中软件销售收入350万元，硬件销售收入650万元，税前利润达到160万元。

2、关键成功因素：

奉行以人为本的企业文化。

倡导团队精神、创新精神。

对交通行业信息化的现状及发展趋势有深入的研究。

有独立研究开发能力，能够根据顾客和市场需要不断开发出新产品。

建立动态联盟，把非核心技术交给合作伙伴完成，公司对交通行业信息化建设项目进行分层面研发，集中精力培育和发展核心技术及前沿技术，从而实现技术的成功“嫁接”和始终保持领先地位。

第二节 公司产品及市场分析

一、产品、特点及优势

1、产品

公司立足于交通领域，以推动和加快交通行业信息化建设、为交通运输管理部门、运输企业、运输市场提供一流的应用软件及信息化全面解决方案为使命。

现已开发的产品是：

《运政管理信息系统》

《物流基地管理信息系统》

《交通运输企业综合经营管理信息系统》

《办公自动化(oa)系统》等六套管理应用软件。

正在开发产品：

稽查管理信息系统

待开发产品：

地球卫星定位技术(gps)及地理信息技术(gis)在交通行业的应用

客运联网结算系统

2、特点及优势

技术先进。

基于广域网和大型分布式数据库技术，符合当今信息技术发展主流和大规模应用的实际需求。

前瞻性。

公司产品的开发充分考虑交通业和信息技术的发展趋势，确保了产品技术的前瞻性。

功能实用。

实现客户内部信息共享，协同业务办理，业务涵盖面广。

通用性强。

公司产品面向交通业务，具有很强的可复制性。

查询方便。

对每一种信息，系统提供多个视图来表现，可从不同的角度进行查询，方便地对信息进行综合和分析。

运行可靠。

运用大型数据库的事物处理机制，保证了数据的一致性，从而使系统运行安全可靠。

标准规范。

公司产品的开发严格遵守《道路运政信息系统信息指标体系与编码规则》。

与办公自动化的无缝连接，保证了数据信息传递的时效性。

二、行业和市场

公司是利用信息技术改造和提升交通运输业的高新技术企业，因而兼具交通业和软件业的属性。

国家“十五”规划明确提出要加快国民经济信息化进程。

《交通部部长黄镇东在xx年全国交通厅局长会议上的讲话》指出：“要加快交通信息化进程。

按照“统一规划、配套协调、稳步推进”的`原则，启动政府交通部门办公业务资源网络建设，尽快改变交通系统信息不畅的局面。

抓好交通运输信息网络工程和区域性客运售票系统建设和货运信息系统建设，为实现公路、水路交通电子商务奠定基础。

抓好网络环境下电子收费系统和高速公路监控系统建设。”

全国各省、自治区、直辖市交通部门也都已经制定或正在制定切实可行的交通行业信息化发展规划。

《xx省交通科技“十五”发展规划》提出要加快交通信息化建设步伐，开发公路运输管理信息系统、货运市场信息服务系统、运力宏观调控决策支持系统、智能交通系统、gps基础上的车辆调度管理系统等，充分发挥交通基础设施潜能，提高交通服务能力和服务水平，更好地为国民经济和社会发展服务。

智能化交通(its)是21世纪世界交通行业的发展方向。

可以说，交通行业信息化建设这一领域市场潜力巨大。

从下表可以看出，交通行业信息化服务有坚实的市场基础，市场潜力巨大。

项目 地市 县 客运站 货运场站 营运车辆 高速公路

从动态的角度来看，我国经济已经进入一个新的增长周期，未来几年，国民经济将保持快速发展的良好态势。

社会经济的快速发展，必将对交通行业产生巨大的影响。

客货运输需求将保持较高的增长速度，交通基础设施总量将会有较大的增加，交通管理业务将会更加繁杂。

因此，交通行业信息化需求会不断增长，交通行业信息化市场潜力无限。

三、公司的独特性及市场竞争力

1、 独特性：公司是交通行业信息化软件开发的专业公司，承担着xx省交通行业信息化建设的重任，在xx市场有着得天独厚的优势。

我们以xx省交通信息化市场为依托，积极开拓全国市场。

2、市场竞争力

公司的竞争优势集中表现在以下几个方面：

技术优势。

公司拥有实力雄厚的技术队伍，掌握了当今国内交通行业领先的信息技术。

政府支持优势。

交通信息化建设是xx省交通科技“十五”发展规划的重中之重，公司作为省交通行业信息化建设的承担单位，交通厅从各方面给予了大力的支持。

确定公司总经理参与交通厅信息化领导小组，共商信息化“十五”发展规划。

产品组合优势。

公司已经开发了拥有自主知识产权的六套应用软件，并将进一步完善产品结构，可为

各省市的交通行业信息化建设提供全面解决方案。

市场优势。

xx省交通运输业在全国交通行业中处于领先地位，高速公路建设居全国第一，交通行业信息化市场份额很大。

更重要的是，xx省交通业在全国有很强的影响力，它的选择直接影响到其他省市有关部门和企业的决策。

可以说，“得xx而得天下”。

质量、成本优势。

公司对交通行业有较深入的研究，聘请了熟悉交通行业业务流程的专家对软件开发给予业务上的指导，因而可以减少大量的调研活动，缩短开发进程，降低开发风险，提高产品的质量，大幅度降低成本。

管理优势。

公司管理队伍整体素质较高，有着良好的知识结构、年龄结构，富有激情和创新精神。

四、竞争对手的优势和劣势

由于交通行业信息化市场前景广阔，托普软件、中创软件、深圳亚桥、东大阿派等公司及一些大专院校、科研院所极力向该行业渗透。

雄厚的资金、优秀的人才、完善的营销网络是它们竞争优势所在，但它们缺乏对交通行业的深入研究以及交通部门的指导和支持。

另外，上述竞争对手主要致力于公路建设信息化或货运电子商务等项目开发，而我公司立足于交通行业信息化基石的大型数据库建设、全省三级信息化网络建设工程的研究和开发，产品内涵量很大，两者的产品既有区别又有互补性。

“有竞争才有发展”。

我们欢迎有实力的竞争对手，以便共同创造出广阔的交通行业信息化市场。

第三节 融资需求及财务预测

一、 公司目前财务状况和资本结构

xxxx计算机信息技术有限公司xx年度财务状况表

单位：元/人民币

项目

金额

或比率

固定资产

流动资产

无形及递延资产

流动负债

实收资本

未分配利润

流动比率

资产负债率

金额或比率

384138.57

653334.72

50853.54

88418.76

1xx00

-xx91.93

7.39

8.12%

从上表可以看出，公司目前财务状况良好，流动比率极高，资产负债率很低。

这一方面表明公司财务稳定，但也说明公司没有享受到“财务杠杆”效应。

二、融资需求

公司拟吸收风险投资1000万元，可以分两期投入。

第一期400万元资金主要用于《运政管理信息系统》在全国的的推广应用以及《稽查管理信息系统》的调研开发，具体用途见下表：

序号 项目 金额(万元)

2 《稽查管理信息系统》的调研开发费用 200

第二期600万元资金主要用于地球卫星定位技术(gps)地理信息技术(gis)在交通行业应用以及《客运联网结算系统》调研开发费用，具体用途见下表：

序号 项目 金额

2 《客运联网结算系统》调研开发费用 300

三、财务分析汇总表

单位：万元 /人民币

年期

项目 xx年 xx年 xx年

销售收入 1000 4000 10000

软件销售收入 350 1400 3500

总资产 1300 3600 7000

总负债 70 213 37

四、财务分析

附表：1、损益表

2、费用成本预测表

3、现金流量表

4、资产负债表

第四节 公司运营和管理

一、 发展战略

总体战略：建立动态联盟，形成核心层、紧密层和松散层相结合的“你中有我，我中有你，有所为，有所不为，合作与竞争并存”的网络化合作体系，进行契约式研究、开发、销售，以培育和发展公司核心技术，实现优势互补、共同发展。

坚持“以人为本”的经营管理理念。

坚持“提供高品质产品，实现低交付成本”的市场竞争策略。

充分运用产品经营和资本经营两种手段，积极开拓产品市场与资本市场，实现公司跳跃式发展。

注重知识管理，实现可持续发展。

二、公司的组织结构和管理模式

1、公司的组织结构

公司以创新精神大胆改革原有的管理模式，打破传统的劳动分工理论，再造业务流程，结合开放式知识型企业的特点，建立起跨越职能部门界限和以满足顾客、市场需求为核心的工作团队，力求实现组织结构的扁平化和柔性化。

公司成立了运营管理中心，它既是公司的智囊部门，又是公司实施运营和管理工作的中心。

公司组织结构图如下：

公司组织结构以授权型、扁平化、动态性为主要特征，淡化部门界限，改变传统组织结构的刚性，增强快速反应能力，以实现公司整体最优而不是单个部门或环节最优。

为防止出现“内部人控制”现象，公司将进一步完善法人治理结构，拟设立独立董事两名。

2、 管理模式：以合作化人性管理思想为指导，以目标管理为基础、以项目管理为核心，同时实施数字化管理、柔性管理、知识管理。

目标管理：将公司三年发展规划确定的目标层层分解、落实，明确责任，以目标为尺度进行考核。

数字化管理：利用先进的信息技术建立公司的内部网络，实现资源共享与信息的快速传递。

柔性管理：提倡“人性为本”，建立柔性组织，实行弹性工作，提供特色柔性产品、服务，增强公司灵活性、适应性和创新性。

知识管理：知识经济时代，企业竞争优势来自对知识资源的开发和利用。

公司将建立基于内部网络的知识库，完善知识共享机制，培养和提高公司的集体创造力。

三、人力资源规划

人才是新经济时代的财富之源。

新经济时代企业之间的竞争，说到底，就是人才的竞争，谁拥有人才，谁就拥有财富。

公司奉行人本主义企业文化，以实现员工价值最大化为人力资源管理的目标。

建立科学合理的人才智力、时间结构，创造崭新的人才空间，实现人才的互补效应。

建立公开、公平、公正的绩效考评体系与合理的薪酬制度。

推行“员工持股计划”，实现知识与资本的结合，构建利益共同体，增强公司发展的动力。

采取股票期权等多种股权激励方式，促使经营者以实现企业价值最大化为目标，解决所有者与经营者之间目标背离问题。

导入竞争机制，充分调动员工的积极性和发挥他们的创造性。

积极开展员工培训工作，建立起集管理培训、技术、学位培训和新员工上岗培训于一体的培训体系。

提倡员工之间交叉互动式学习，同时，与大专院校合作以委托培养等方式进一步提升员工素质，实现公司价值与员工价值的同步增长。

四、研究与开发

1、软件开发管理

公司积极推行项目管理，引入工程化管理思想，按照国际iso9001质量体系标准，对应用软件开发、供应、维护和系统集成等各个环节进行严密监控，实施全过程质量管理，建立起一个过程受控、紧密衔接、闭环运行的质量保证体系，以实现“产品无缺陷、系统无故障、服务无投诉”的质量目标。

开发人员实行竞争上岗、末位淘汰制。

开发人员的报酬与其工作量和开发质量相结合。

制定项目利益分配制度和综合技能考评制度，实现技术人员考核制度化。

公司将强化实施软件开发的工程化和标准化，启动软件cmm、iso9001质量体系认证工作。

2、研究开发计划

为了巩固并长期保持公司产品竞争优势，公司加强研发实力，将对客运联网结算、运输安全、道路稽查、航运等领域信息化需求及地球卫星定位技术(gps)、地理信息技术(gis)等在交通行业应用进行更深层次的研究和开发，形成公司“发芽期”、“种子期”、“结果期”产品并存的合理的产品结构线。

公司计划每年提取当期销售额的10%作为研发基金，提高研发人员待遇，改善研发条件，以提高公司的产品竞争力。

五、市场策略

1、总体战略

实行“提供高品质产品，实现低交付成本 ”市场竞争战略;

以《运政管理信息系统》为拳头产品，以xx市场为基地，以广东市场为突破口。

建立有效的销售渠道和强大的销售队伍;

建立良好的战略合作伙伴关系，充分利用交通业的市场资源进行相关产品的销售。

xx年在xx市场站稳脚跟，夯实基础。

实施“远交近攻”策略,即积极抢占xx省周边省市的交通行业信息化市场，同时对广东、广西等较远省市的交通行业信息化市场进行密切关注。

xx年巩固公司在xx省交通信息化市场的领先地位，新兴市场占有率达到80%;在广东市场要占有一定地位，市场份额居于前三位;积极开拓华北、华东市场。

xx年进一步完善公司营销网络和技术支持体系，确立公司在交通信息化市场的主导地位。

1、 营销策略

第一步：立足xx，将公司研发的《运政管理信息系统》等软件产品在xx省交通行业进行推广，并挖掘客户对相关产品的需求。

第二步：巩固公司在xx市场的领导地位，以《运政管理信息系统》为拳头产品，开拓全国市场。

第三步：实施国际化战略，开拓软件出口渠道，涉足世界交通信息化市场。

2、 营销手段

加强扩大公司知名度和影响力的宣传工作，在全国性的专业报刊、杂志上刊登广告、开办相关栏目。

《现代交通报》发行对象主要是全国各级交通主管部门、交通运输企业、物流基地等，在全国交通业发行量大，影响力强。

公司将与其建立合作伙伴关系，利用它在交通行业的宣传力提高公司的知名度。

丰富公司网站内容，并与交通部的网站相链接。

通过网页宣传、推广公司的产品及服务，并为客户提供网上咨询、网上培训。

建立产品演示中心。

在公司内常年设立产品演示厅，以便直观、形象地向客户展示公司的产品及其使用功能。

建立用户培训基地。

公司与xx省交通高等专科学校联合建立用户培训基地，定期为公司产品的用户举办技术培训，使他们清楚了解产品的特点、性能及优越性，建立起长期的合作关系。

与各地交通部门、企业保持联系，建立一个对市场、对竞争对手反应灵敏、快捷的信息网络体系。

3、 销售队伍的组建

公司将逐步建立起一支由市场部、驻外办事处、合作伙伴、市场兼职人员组成的多层次、网络状的销售队伍，采取“先入为主”的策略尽快占领全国市场。

4、 品牌战略

实施品牌战略，加大宣传工作和品牌经营力度，扩大“xx信息”品牌的知名度和美誉度，使之成为国内交通信息化领域的著名品牌。

5、 服务体系

“软件就是服务”的观念日益深入人心。

软件市场的竞争不再仅仅是软件产品的竞争，更重要的是服务的竞争。

公司将成立“客户服务中心”，采用网络远程监控、现场支持等服务手段，为客户提供不间断、全方位的服务，以实现客户利益的最大化、公司收益的持续性。

六、外部支持

公司获abc软件园扶持，即将入驻abc软件园。

abc软件园是国家火炬计划软件产业基地，具有适合软件企业发展的局部优惠政策环境、工作环境和生活环境。

公司作为xx省首批通过软件企业认证的40家软件企业之一，享受国家和省市对高新技术企业、软件企业制定的各项优惠政策。

公司将设立顾问团，邀请大专院校信息技术、管理等方面的专家教授和it业界杰出技术管理人才担任研发和管理顾问，逐步建立外部智力支持体系，为公司的发展提供强有力的技术和管理支援。

七、资本运营

企业的产品经营和资本经营是相辅相成的，产品经营是基础，资本经营则是企业快速发展的助推器。

除了搞好产品经营，公司将积极开展资本经营，突破传统的利用外部资源窄小的方式，充分实施外部交易型战略，最大限度地利用外部资源，建立产品经营与资本经营相结合的全面运营机制。

公司将积极运用联合、兼并、收购、托管、投资参股、控股、改制上市等方式以及这些方式的组合，充分整合内、外资源，实现公司的跨越式发展。

-->[\_TAG\_h3]自主创业策划书案例篇九

本站发布自主创业策划书方案，更多自主创业策划书方案相关信息请访问本站策划频道。

一、内容

(一)背景

(二)目标

(三)市场分析

(四)地点

(五)顾客

(六)营业时间

(七)特色产品

(八)销售方法

(九)装修与设施

(十)物料供应

(十一)招聘员工

(十二)宣传

(十三)牌照及公用事务申请

(十四)预期遇到的困难和解决方法

一、内容

(一)背景

上海小吃在南宋时即有记载，明初上海成为东南名邑，制作渐趋精美，在清时随着上海商业日益繁荣，应时适令的各类米、面类小吃品种更为丰富。

清末，上海列为对外通商口岸后，相继吸取了各地风味小吃精华，几乎包括了全国各主要地方的特色，并加以发展和提高，形成自己的特色。

上海小吃特点是品种繁多，兼具南北风味;选料严谨，制作精细;应节适令，因时更变;供应方便灵活。它的口味，既不同于粤港地区的纯甜味，也有别于四川、重庆的麻辣味，而是以清淡、鲜美、可口著称。上海的小吃，有蒸、煮、炸、烙，品种很多，最为消费者喜爱的，莫过于是：汤包、百叶、油面筋。这是人们最青睐的“三主件”。

(二)目标

上海小吃店除希望宣扬上海小吃的独特风味，我们更希望从中获利。计划小吃店将在两年内转亏为盈(据调查一般小型餐饮业前期投资较大，资金回本耗时较长，一般在两年左右)。预计在一年后每月除税纯利达到2万元。

(三)市场分析

人的口味一旦养成，确实是比较难改变的，就像湖南人、四川人喜欢吃辣的，江浙的喜欢吃甜的，这些人往往再走到哪里，都是觉得家乡菜是吃的，而且，这些人一般都有一个固定的圈子，只要做的好，舆论的力量是巨大的，所以呢，只要正宗，小吃吸引在外地的本乡人，不是一个很难的.问题。

(四)地点

小吃店计划定在深圳南山蛇口，具体原因如下：

要在外乡开这样的小吃店，一定要注意，本乡人在这个地方要多，而据调查蛇口一带江浙人士居多。

在蛇口衣食住行都很便利，附近有至少3个大型商业圈，花园城沃尔玛、海雅百货和南山书城、海岸城。因购物非常方便，人流量较高。另当地的人群消费能力较强，因上海小吃制作成本较高，需要具有较强消费能力的顾客。

交通便利，方便距离较远的顾客。另外临近香港，有两个过关通道，一个是深圳湾口岸，一个是蛇口港。不少港人喜欢上海风味，店面定在此处可吸引不少香港顾客前来光顾，并且香港消费较高，故港人周末还是很喜欢来深消费，为小吃店周末带来不错的客流。

治安很好，毕竟大学生开家小店不容易，本身手握的资金就不多，经不起黑道的打压(收保护费、故意烫伤收取高额赔偿金等)。

(五)顾客

因为上海本帮菜大都讲究浓油赤酱，较符合江浙、港台、日本地区的顾客。

本店菜品定价会比市场价较高，一来因小吃师傅人工贵;二来原料从上海空运过来成本略高。故价格方面会面向大学生、白领阶层等以上有一定消费能力人士。

(六)营业时间

上午六点至两点整;下午五点半至十点半，周末及公众假期晚上延长两小时营业时间。

(七)特色产品

1.生煎馒头

生煎馒头可以说是土生土长的上海点心，据说已有上百年的历史。生煎用的是半发酵的面粉报上鲜肉和肉皮冻，一排排地放在平底锅里油煎，在煎制过程中还要淋几次凉水，最后撒上葱花和芝麻就大功告成了。

生煎馒头底酥、皮薄、肉香。一口咬上去，肉汁裹着肉香、油香、葱香、芝麻香喷薄而出，味道一级。在我们店里生煎如今也有了一定的“美味”发展，蟹肉生煎、鸡肉生煎包的口味也都是一级棒的，属我们店里够传统也有新意的小吃。

2.小笼包

小笼包驰名中外，已有百年历史。小笼包选用精白面粉擀成薄皮;又以精肉为馅，不用味精，用鸡汤煮肉皮取冻拌入，以取其鲜，洒入少量研细的芝麻，以取其香;还将根据不同节令取蟹粉或春竹、虾仁和入肉馅，一两面粉制作十只，形如荸荠呈半透明状，小巧玲珑。上桌后，戳破皮子，汁满一碟，皮薄、汁鲜、肉嫩、馅丰。当属本店主打产品。

3.三鲜小馄饨

上海人对馄饨的大小分的特别清楚，一般小混沌只有在早餐时分方可见着。上海的三鲜馄饨有别于无锡的三鲜馄饨。馄饨馅并不是鲜肉、开洋、榨菜制成的馅心，而是纯肉的。所谓三鲜名堂皆在汤里，蛋丝、虾皮、紫菜此三鲜调出薄皮包裹着的鲜肉，口感咸香爽滑。计划只在早餐、夜宵时间供应，取物以稀为贵之意。

4.油豆腐粉丝汤

干点配湿点，这是平常上海人习惯的饮食方法。而湿点中油豆腐粉丝汤则是保留节目。虽然它看上去有点清汤寡水，但配生煎等油腻的点心，则是绝配。计划搭配销售，以增销量。

5.开洋葱油拌面

以熬香的葱油和烧透的海米(上海人称开洋)，和面条一起伴着吃。

6.条头糕薄荷糕

南南北北，糕点是中国人拿手的点心。论起上海的糕点，恐怕掰上脚趾，你都数不过来。但被上海人广为喜爱的，要数条头糕和薄荷糕，还有双酿团之类的。薄荷糕，糯米粉里拌着些许的薄荷粉，点缀着红绿丝。条头糕，糯米粉糅合细沙(不是裹着细沙，而是两者揉在一起)做成长条状，油炸了之后更好吃。计划分时段交叉推出，一来避免成品积压，二来让顾客保持新鲜感。

7.蟹壳黄

发酵面加油酥制成皮加馅的酥饼。饼色与形状酷似煮熟的蟹壳。成品呈褐黄色，吃起来酥、松、香。因蟹壳黄不易保存，故计划销售，时间定在下午人们下班放学时段。

8.擂沙圆

擂沙圆是上海的风味名点之一，已有70多年的历史。相传在清代末年，上海三牌楼一带有一姓雷的老太太，以设摊卖汤团为生。为多做些生意，她想方设法弥补汤团存放和携带不便的缺陷。开始，她把汤团表面滚了一层糯米干粉，后又试制了各类干粉，结果采用赤豆粉效果甚佳，大受食客欢迎。后人为了纪念她，就把这种汤团取名擂沙圆。擂沙圆品种的品种有许多：鲜肉、豆沙、芝麻等。其色粉红，豆香浓郁，软糯爽口。

可使用乔家栅点心店制作好的半成品回来简易加工，减少人力十分方便。

9.排骨年糕

排骨年糕是上海一种经济实惠、独具风味的主吃，适合作为工作餐销售。

(八)销售方法

为了卫生起见本店以快餐店形式经营。顾客首先需在收银处购买食物券，然后自由选择座位,等待服务员上菜。

(九)装修与设施

1.店铺装修：装修风格将仿八十年代老上海的样式，同时加入一些现代的流行元素。

2.座位摆放：为了容纳更多的顾客，我们购入了的圆桌子，相信这比方形桌子较为节省空间。另外，我们更购买多张靠背椅，希望顾客能在一个舒适的环境下享受我们的美食。

3.厨房设置：一个炒菜的内部厨房;一个临街的面点间(让路人看到店里热气腾腾，厨师来来往往，制造出热闹、繁荣的景象，也方便与过路的客人提取外卖。)

4.收银处：我们将购入一台收款机，此收款机可以打印食物券和储钱。

5.洗手间：店内设有男、女洗手间各一。

(十)物料供应

与某家物流公司定下长期合约，原料每天空运到货，保证新鲜。

(十一)招聘员工

计划在开业前一个半月于报刊登招聘启事(请参阅附件：招聘启事)，招聘厨房员工三名及店务员三名，并于开业前两星期向员工提供培训。

(十二)宣传

1.刊登杂志专栏;

2.派发宣传单张;

3.开业期间宣传优惠，例如参加团购活动，吸引人群;

4.提供学生优惠。

(十三)牌照及公用事务申请

1.商业登记;

2.执照;

3.卫生消防;

4.水、电申请;

5.电话申请。

(十四)预期遇到的困难和解决方法

1.招工困难，近年，我市餐饮业得到很大发展，各个餐馆的用工规模不断扩大，这在客观上加剧了用工短缺现象。即使招到员工也是短期工居多，长期工几乎没有。

解决办法：为员工交纳社保，使其感觉生活有所保障;通过培训和日常管理培养员工的忠诚度。

2.不熟悉市场，备料过剩导致食材过期霉变，造成资源浪费。

解决方法：做足市场调查，冷门菜品备料需较其他菜品要少;时时关心，不让厨房随意浪费资源;当某种菜品出现积压时，尽快推销出去或以活动形式赠送出去。

-->[\_TAG\_h3]自主创业策划书案例篇十

千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着“美好“，特别是现在。随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高。对生活的追求！鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。这样我们创办网上校园花店以鲜花专递为市场切入点，兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有“地质大学青鸟花店“品牌优势的市场。是十分可行的。

1.提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。我们的青鸟将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户。为人类创造生活环境！

2.公司目标立足地大，服务xx上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在xx的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡。在投入期仅选择网站总站所在xx西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。当模式成功后，以asp的形式在分站推广。经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

1.行业分析“xx花店“网站是由在校大学生推出的面向650万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生。该网站除xx大学的总站外，在xx各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以湖北各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以xx大学为例，各类在校生近2万人，则投入8校共有近20万的目标消费者，而最新的统计表明，全国在校大学生有650万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2.调查结果分析本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查和个别访谈的方式。此次我们共发出问卷50份，收回37份。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。

3.目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格，但从网上定单来看侧重于中档价位。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支（你是我的），3支（我爱你），19支（爱情路上久久长久），21支（最爱）等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花。包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

**自主创业策划书案例篇十一**

本站发布自主创业策划方案，更多自主创业策划方案相关信息请访问本站策划频道。

我们在生活和工作中有时候会遇到要求写一份创业计划书，那么创业计划书怎么写呢?在这里我们根据创业计划书样本，创业计划书范文中的创业方案，总结出创业计划书格式及内容。更深层次的了解创业计划书怎么写的。

创业计划书定义

创业计划书是用以描述与拟创办创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。通常创业计划是结合了市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

创业计划书6c

创业计划书怎么写，首先需要注意6c的规范。

t(概念)。就是让别人知道你要卖的是什么。

er。顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

itor。需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

litie。要卖的东西自己懂不懂?譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜?如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然是不要做。

l(资本)。资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的`部分有多少，可以借贷的有多少。

uation(持续经营)。当事业做得不错时，将来的计划是什么。

创业计划书三大部份。

第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。

第二是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。

第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐函。

创业计划书十章节

通常一本创业计划书怎么写呢，首先在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

第一章：事业描述。必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第二章：产品/服务。需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

第三章：市场首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市尝既有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

第五章：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时;2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;3.随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者;他们的业务如何;他们与本业务相似的程度;从他们那里学到什么;如何做得比他们好。

第六章：管理。中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

第八章：财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

第十章：成长与发展。下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化创业计划书是将有关创业方案的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢?要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款。从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。

-->[\_TAG\_h3]自主创业策划书案例篇十二

-->

为了贯彻落实《教育部、财政部关于“”期实施“高等学校本科教学质量与教学改革工程”的意见》(教高[20\_\_]6号)文件精神和《高等学校新农村发展研究院建设计划》要求，实施高等教育质量水平提升工程，深入推进高等学校教学质量与教学改革工程项目建设，建立并完善大学生创新创业教育体系，不断提高教育教学水平和人才培养质量，结合我校实际，特制订南京农业大学“大学生创新创业训练计划”项目实施方案。

一、实施“大学生创新创业训练计划”的重要性和必要性

培养创新型人才是“人才强国”战略和建设创新型国家的主要内容，是教育部、科技部《高等学校新农村发展研究院建设计划》的重要内容，也是我校人才培养的重要目标之一。创新型人才不仅要具有从事专业知识学习、研究的创新思维和能力，也应当具有适应经济社会发展的创新意识和潜能。创新训练就是培养创新型人才的重要且有效的手段。

当前和今后一段时期，伴随着社会转型、经济结构调整和深化教育体制改革，大学生就业难将是一个持续性的社会问题，解决就业问题的根本出路在于创业，越来越多的大学生将创业作为自己的职业选择。为了鼓励创业，近年以来特别是今年，党中央、国务院、国务院办公厅、团中央、省政府、教育厅下发了一系列文件，对促进大学生创业，开展大学生创业教育提出了要求。大学生具有文化知识方面的优势，是我国自主创业者的主体，但传统教育机制下很难培养帮助大学生获得基本的创业知识。创业训练是一种具有创新意义的教育观念，不仅蕴含了素质教育的意义，而且能够有效促进教育创新和学生实际能力的培养，对于提高学生的创新能力、实践能力、培育创业意识、增加强创业能力具有重要价值。对大学生的创业训练正是从实际出发，根据经济社会的发展变化，采取针对性、适应性的教育措施，帮助大学生转变就业观念、培育创业意识、树立创业信心、掌握创业技能、提高创业管理的能力，对于提高大学生乃至全社会的创业水平具有重要意义。

二、指导思想

大力弘扬“创新、创业、创优”三创精神，着力培养大学生的创新意识、创业精神和创业能力，构筑“教育、实训、指导、服务”的创业教育工作体系，加大创新创业教育软硬件方面的投入，营造良好的大学生创新创业训练的氛围，全面开创我校创新创业教育工作的新局面。

三、目标要求和基本原则

实施“大学生创新创业训练计划”的目标是：以我校“新农村发展研究院”为依托，充分发挥“研究院”所建设的综合服务基地、创业园区在人才培养中的积极作用，深入实施“大学生创新创业训练计划”，促进教育思想观念转变和人才培养模式改革，强化对大学生的创新创业能力训练，开展“三创”教育，提升大学生的综合素质，培养适应国家发展战略和行业需要的高素质复合应用型人才。

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