# 学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象（通用18篇）

作者：路过岁月 更新时间：2024-02-20

*一个良好的计划可以帮助我们高效地完成各项任务。我们可以利用各种工具和技术，如GTD方法论和时间管理应用，来提高计划的效果。希望这些范文可以给大家提供一些启发和借鉴，提高计划的制定和执行效果。学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇一*

一个良好的计划可以帮助我们高效地完成各项任务。我们可以利用各种工具和技术，如GTD方法论和时间管理应用，来提高计划的效果。希望这些范文可以给大家提供一些启发和借鉴，提高计划的制定和执行效果。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇一**

法国是一个我很喜欢的国家不仅有美丽的城市，而且是一个高度信息化的国家。所以我选择留学法国。

我知道的中国的传统教育体制还是学习方法及思维方式与国外有着很大的不同点。国外那种重视素质教育，培养学生思维创新的教育体制正是我所向往的那种教育体制，但我知道将会有很多的困难出现在我的面前。因此我会努力去掌握语言，去适应新的学习环境，以及适应法国的文化。

在做出留学法国的决定前，我与家人进行了多次意见交换得到了父母的支持，这更加坚定了我的去法国留学的信念。并且给自己制定了留学计划：

首先，要在最短的时间内掌握法语并适应法国的文化，努力在去法国的第一年学好法语并通过语言测试。(留学学习计划书范文)。

其次，学习我所喜爱的计算机专业知识并尽快地适应法国的学习环境与法律法规，并在预算的3-4年的时间内顺利完成学业，学成回国。

在申请留学及签证的过程中，经常会被要求写留学学习计划书(studyplan),许多留学的朋友往往搞不清楚学习计划书和个人陈述(personalstatement)区别和写法，本文作者长期从事留学文书写作，因此结合自己的工作经验，介绍一下留学学习计划书的写作。

一般来说留学学习计划书可以按照提交目的分成两类，既给大使馆申请签证用的，或是给学校申请录取用的。用来申请学校的学习计划从本质上讲和个人陈述是同一类型的文书，关于学校申请类的留学学习计划书可以参考个人陈述方面的文章，本文主要介绍提交大使馆签证用的留学学习计划书。

欧美国家，特别是移民-国家，如澳大利亚、新西兰、加拿大等国针对留学生签证的时候往往要求提供留学学习计划书，通过留学学习计划书使签证官了解您的背景，选择留学专业的动机条件，选择该国留学的理由，和清晰的未来留学时间安排，职业目标和回国理由，配合审核您的其它材料决定是否给您发放留学签证，因此留学学习计划书是一份很关键的文件。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇二**

1、每天的.四个“1小时保障”

出自 fAnWen.CHazIdIAn.coM

每天保障做一小时的语文或数学寒假作业；

每天保障一小时的无负担课外阅读；

每天保障一小时的英语自学；

每天保障一小时的户外活动或运动。

2、计划与非计划。

如无特殊情况，每天必须完成以上计划；

每天的计划在得到“保障”的前提下，可灵活自由安排；

如果因外出旅游、回乡下度假等意外安排，可临时不予执行；

可以偶尔睡懒觉，但不要影响当日计划的实施。

二、学习计划。

1、不参加语文、数学的培优，不请家教，相关课程自己独立完成。

2、语文课程计划。

7月份完成暑假作业，8月中旬前检查、改正，查漏补缺；

把自己的藏书系统再读一遍，重点读历史、百科知识大全、漫画、中外名著导读等丛书；

假期可以自己买三本自己喜欢的任何书籍；

把以前稍显薄弱的阅读题的规范回答、错别字系统复习。

7月份完成暑假作业，8月中旬前检查、改正，查漏补缺；

假期完成五年级《奥数提高班》的自学，基本掌握其要领，有选择性挑选典型题目做。

自己注意计算细心化的纠正。

4、英语课程计划。

英语学习能力和成绩一般，要重点加强学习兴趣和能力的培养；

把三年级和四年级的学校课本系统复习一遍，每天坚持听剑桥英语的磁带，时间不限；

假期把以前记得的英语单词都记在小本子上，分类汇总；

若有兴趣、有机会，可以把语音和音标接触、巩固一下，尽量保证发音标准。

三、活动安排。

1、随父母至少省内出去旅游一次，争取省外旅游去一次；

2、至少去乡下亲戚家2次，体验生活，其中爷爷家族亲戚去一次，外公家族亲戚去一次；

3、每天保障一小时的户外活动或运动，散步、溜冰、找小朋友玩等，要注意安全；

4、每两天至少帮家里做一件家务事（10分钟以上），洗衣服、择菜、简单做饭等；

5、一个人尝试独立在家呆1-2天；邀请同学或者小朋友在家玩若干次，并独立招待；

6、每周玩电脑2小时左右，重点加强打字能力的提高；

7、尝试掌管家里经济和家务安排1-2天，当1-2天家长；

8、其他：根据具体情况，灵活安排。

每天日程安排：

8:00~8;30起床(刷牙洗脸吃饭)。

8:30~9:00做老师布置的作业。

9:00~10:00做课外作业。

10:00~13:00玩。

13:00~14:00做课外作业。

14:00~15:00玩。

15:00~16:00做课外作业。

16:00~21:00玩。

从另一个角度写的:。

1.帮妈妈做力所能及的家务劳动....

2.做有意义的公益劳动......

3.学会一项家务技术或其他的小技术...

4.改掉一个坏毛病、缺点..

5.读一部好书，写出读后感....

6.根据身边的事物写一些文章,并选出一篇自己认为好的文章，锻炼自己的写作能力....

7.看一部好的电影,试着写出观后感...

8.学一首好歌....

9.试着克服一个自己曾经不敢/会做的(好)事。

10.完成假期作业,并努力做到最好...

11.要注意完成学校布置的所有作业,不要漏做或偷工减料.字体要工整.

12.一个星期至少一次到图书馆看小学生课外读物,或者自己家里有课外书的把它看完.最好看一些第三,每天要做适量的运动,不要因为天气寒冷躲13.天天看电视新闻报道,知多点国家大事,知多点交通防范安全,知多点走歪道的后果.

14.多帮妈妈分担力所能及的家务活,多向妈妈学习做饭炒菜等的生存技能。

小学生寒假学习计划二：小学生寒假学习计划：我的寒假生活计划（434字）。

一大早我吃完早饭后，先写两篇寒假作业。写完后，先上会qq农场，然后再玩会儿摩尔庄园。然后再写一篇司马彦的字贴，再来一篇口算。这时就该吃午饭了。吃完午饭后，再吃一根冰棍，再看会笑猫日记，再上网写篇博客。这时就该吃晚饭了。吃完晚饭后，再弹会琴，再玩会儿游戏，最后就上床睡觉了。

妈妈和我又进行了一下修改：

寒假快到了，我想给自己订一个学习计划，让我的生活更加丰富多采。

一、每天写两篇寒假作业，成老师的作业。

二、每天写一篇字贴，练练自己的铅笔字。

三、每天看一小时书，提高自己的知识量。

四、每天继续做一篇口算，提高准确率，改掉马虎的毛病。

五、每天继续坚持写博客，提高写作水平、多交博友、增加访问量。

六、每天玩半小时qq农场和半小时摩尔庄园，劳逸结合。

七、每天继续练琴，自己作作小曲子。

八、每天画幅小漫画，写些自己的心里话。

希望我的寒假计划能按期完成，我的寒假生活有滋有味。

首先就是要把我们寒假刚开始的各种寒假安排的想法落实到纸面上，自己制定一个寒假生活安排计划表。这样，就能把我们头脑中一闪而过的好想法记录下来，而且也利于我们对寒假活动安排的条理性和次序性。

我们可以把自己这个寒假大概想做的几个主题活动写出来。比如，帮助家里多做些家务劳动；安排两个星期的外出旅游；看完两本伟人自传。我们可以把我们认为最重要的活动每天多分配一些时间。另一个需要注意的是每天的各项活动的内容和时间要合理搭配，因为我们都知道长时间做一个活动，容易身心疲劳。比如，你可以让自己每天练字半个小时，然后安排30分钟的观看自己喜欢的电视节目，接下来安排两小时的家务劳动或一些简单的体育健身活动。

你可以做每天的活动时间安排，你也可以做寒假活动的计划表，最后你可以在开学前对整个假期的生活做一个回顾和总结，这都由你自己来安排，但是我还是建议你能把你的生活安排计划或你的假期生活感想用文字记录下来，这样我们才能对自己的寒假生活安排感受得更真切一些。

二、安排好寒假的学习活动。

寒假期间，老师要求同学们完成寒假作业，按章节复习课本知识。这是我们寒假里必须要完成的，我们要在活动计划时首先考虑进去，比如我们可以每天用一个小时完成学校要求的学习内容，保证完成这些学习活动所需的时间。有的学生把学校留的作业用一个星期不分白天黑夜的做完，期盼着寒假剩下的时间可以没有任何心理负担地疯玩。这是一种不科学的安排。学习是个持续的活动，刚开始几天的过度学习，知识来不及消化和理解，囫囵吞枣，我们学得一知半解，不够扎实。几天学完之后，就疯玩再不复习了，这样记忆的效果不好。根据艾宾浩斯遗忘规律，遗忘有先快后慢的规律特点，刚学过的新知识，遗忘最快，所以新知识需要及时复习，我们最好每天都留有一段学习的时间。

三、做一些自己想做的事情。

每个同学都有一些自己的个人爱好和兴趣，也有很多同学想利用寒假时间学习一些新技能，比如学绘画、学游泳、学打球、学舞蹈等。所以，我们可以每天把学习这些内容的时间安排进去，这样就能保证每天能按照学习进度学习，保证学习的效果。当然还有一些同学想在寒假期间养些小动物，比如养小兔子。寒假应该是轻松愉快的，我们可以把平时学习的时候没有时间和精力来做的事情放到寒假里做，完成自己心中的愿望。

四、睡眠、运动和饮食。

寒假期间，因为是自己自由在家，没有学校作息时间的约束，容易出现自己在家吃喝无度、睡眠过多、行为散漫的现象，所以寒假期间更要注意自己的健康生活习惯的养成。每天的睡眠时间不宜过多，一般每天不要超过10小时，有的同学觉得反正没什么事情可干，还不如睡觉，这是没有提前制定寒假生活计划的后果。另外提醒同学的一点是，不要觉得是寒假了，就可以熬夜或通宵不睡，等第二天白天补觉。发生这种现象的同学不在少数，这样长期的昼夜颠倒睡眠，会打乱身体固有的睡眠节律，严重的会导致精神不振、身体不适、身体抵抗力下降等。所以我们要养成早睡的习惯和午睡的习惯。

当然寒假期间还要给自己安排一些适当的体育运动时间，或者每天晚饭后外出散散步也好，总之，不要寒假整天待在家里不动，适当出门伸伸胳膊，活动一下腿脚，呼吸一下室外空气对身体有好处。

饮食也是我们要注意的，要按时吃饭。我们的同学由于自由在家，所以吃饭也不按时吃了，中午父母不回来吃饭，就干脆不吃，找点零食充饥。当然还有的同学在家里每天都把冰箱里的食物吃得干干净净，吃东西无所节制，这样也是不行的。开学的时候，我们会发现有的同学感觉一下子瘦了下来，有的同学感觉突然胖了一大圈，多半就是这个原因。

五、旅游外出。

有的同学要在寒假期间安排旅游外出。其实旅游外出我们可以学到很多书本上学不到的东西，所以我们旅游外出的时候要做个有心人。由于是旅游，我们一般可以看到平时看不到的自然风貌，可以了解到中国甚至世界各国的文明和文化，了解到各地的风土民俗。在旅游的过程中，我们要细心观察，亲身感受。旅游回来后，也可以写写此行的感受，这同样可以锻炼自己的写作能力。很多同学总是写作文时不知道写什么，其实，这些写作的素材是源于我们的日常生活中，平时多想多写，积攒多了，就不会为无事无人可写而发愁了。

六、读读课外书。

在寒假里读一两本好书确实是个不错的想法。选好你要看的书，精读，体会。书是人类最好的朋友，我们在读书中可以增长知识，开拓眼界，激发学习兴趣，促进思考，激昂斗志。另外，我们正是价值观和人生观形成的时期，读好书可以促进我们形成正确的世界观、价值观和人生观。所以，多读书，读好书的作用不可估量。

七、分担家务劳动。

假期里父母仍然要上班，我们可以主动为父母分担一些家务，这不但能减轻父母的劳累，而且对于锻炼自我的劳动能力、自理能力都有好处，所以建议同学在寒假期间能多帮助父母分担一些家务劳动。

八、保持和同学、朋友的交流。

寒假里，我们不要忘记我们的好朋友和同学们。大家可以通过网络、电话多加强沟通，当然如果方便，有些活动我们可以和同学、朋友一起完成。和同学、朋友在一起总是很愉快的，所以我们寒假快乐的一个源泉是来自我们和他人的交流和共同活动。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇三**

一、公司摘要。

非凡人生职业规划咨询公司位于广州浙江大厦5cb—18，他成立于20\_\_年，是股份制公司，是广州市工商局注册的具有独立法人地位的专业认证咨询机构。广州市非凡人生职业规划咨询公司是致力于帮助大学生对自身进行职业规划并为其提供咨询的，让大学生弄够快乐学习、快乐学习、快乐工作的专业性公司，给大学生一个不同的、非凡的魅力人生。我们从人性的本质方面出发，通过了解大学生的本质的特征，如人的价值观、情感、动机、沟通风格等。围绕大学生的性格特征、生活习性、工作条件、科学技术水平和社会发展展开研究，探索适应于大学生个人的成长和组织的发展途径，从而达到调动大学生个人对工作的满足感和工作效率，提升组织的核心竞争力和绩效的方法。关注大学生个人的职业生涯规划、成长和发展，我们为大学生个人提供专业的、系统的和个性化的高级人才推荐、职业生涯规划、热菜测试和咨询服务。

二、公司业务。

非凡人生职业规划咨询公司的服务宗旨是通过客观、公正、科学的评价咨询服务，帮助大学生找到适合自己的职业，帮助企业物色到适合企业的大学生人才，建立高效的员工队伍素质模型。公司的服务内容是人才素质评价、职业发展咨询指导、组织人力资源素质模型诊断等。公司通过服务学校、大学生以此来不断的拓展公司的业务和规模，使公司蒸蒸日上蓬勃发张，逐步发展成为深圳市乃至全中国去世界的知名人生职业规划咨询公司，打造属于自己的知名品牌。非凡人生公司的发展规划与策略是根据人生职业规划咨询这个行业在世界上仍然是一个新型的产业，为此行业内部的竞争不是十分的激烈，公司发展存在极大的空间；所以本公司应该本着步步为营稳扎稳打的策略，只要公司对根据大学生个人的本质的特征对其做出正确的判断，为大学生提供专业的、个性化和系统的人才推荐、职业生涯规划，公司必定成风破浪勇往直前。非凡人生职业规划咨询公司要利用自己最先进入这个行业的优势，从分利用有有利的一切弄够利用的人力资源和物理资源，以此作为公司发展的垫脚石，不断推动咨询公司的发展壮大。

三、公司的产品与服务。

规划咨询公司的产品就是服务，规划咨询公司通过无形的产品即服务的销售以此获得利润，公司拥有的服务一个是人才素质测评服务，另一个是职业发展咨询服务。人才素质测评服务就是通过运用心理学、管理学、统计学等理论与技术，建立一套定性化、定量化的科学方法，测评出大学生素质模型特点，进而对大学生职业发展、人才与企业职位是否匹配等提出建设性建议。职业发展咨询服务就是在人才测评的基础上帮助大学生选择职业方向、对大学生进行职业生涯规划、培训、提供就业咨询指导。首先，公司根据个人的本质特征对大学生做出人才素质测试、个人核心能力价值分析，出具人才测试分析报告；然后，公司对大学生个人分别的进行与大学生相适应的职业规划辅导，分析大学生个人测试结果、背景资料，提出建议，共同制定出详细的个人发展计划；最后，公司就要对大学生成长跟踪辅导，在确定职业规划后，针对个人情况，提出有针对性培训改进建议、求职技巧、工作中人际关系处理、职业调整等一系列跟踪辅导服务。公司在人才素质测评服务和职业发展咨询服务的同时也会进行相应的市场调研、行业分心、行业调查、竞争调查等服务，这样公司就能够搜集足够多的信息来完成人才素质测评服务和职业发展咨询服务。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇四**

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

二、店面简介。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

三、发展战略。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

四、餐厅管理结构。

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀。

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品。

主要的服务特色：会员制的跟踪服务。

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境。

五、市场分析。

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势与劣势：

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

一、行业概况。

明年就要从象牙塔里出来了，因为经济危机的影响已经自己对于餐饮业的兴趣打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流。

二、蛋糕店概况。

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

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

3、本店需创业资金9.5万元。

三、经营目标。

由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析。

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

五、经营计划。

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

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

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

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果。

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。内容来自徐州便民网真诚为你服务。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

六、财务估算。

启动资产：大约需9。5万元。

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）。

3、货架和卖台投入约1500元。

4、员工（2名）统一服装需500元。

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额（平均）：21000元。据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。

货品成本：30%左右，约5000元。人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析：

因为蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇五**

斗转星移，新学期已然来临。一直以来，学生会一直都是奉献自己的力量，为全校服务，帮助政教处的老师搞好学校的政教方面的工作，督促同学们一起创建美好的校园环境。

根据本学年的工作要点，特做出以下计划。

指导思想：坚持培养各方面能力，努力使工作做的更好。

1继续完善并落实学生会各项制度。

2、抓紧对系学生会各部门的指导工作,加强彼此的交流和联系。

3、强化学生会自身建设，加强学生干部的培养和锻炼发挥其骨干作用。

4、实行学生干部考核制度和奖惩办法，并做好数据，每周一小节，每月一大结，由秘书长总结，主席作报告。

5、本学期将举行文体艺术节，将由老师带领，主席组织好，展现新化五中学生会的风采。

6、通讯工作，每次开大会及时通知各部部长，并制定好内部通讯录。

7、将各个部门的活动整理成文件，统筹各个部门的工作关系、总结好去年的工作情况，

1、统计学生会主要成员（政教处老师、主席、秘书长、部长、副部长）的联系方式并打印成表。

2.统计各部部门部长、副部长的具体人数，制作工作证，。

3.搞好每一星期的总结，这是工作的重点，负责做好每次的会议签到，会议记录以及活动总结工作。

5.对校园卫生负责，认真检查好卫生，完善好学生会的规章制度，并落实到位。

6.通讯工作，每次开大会及时通知各部部长，并制定好内部通讯录。

1.进一步提高学生会成员的组织、安排、学习等各方面能力。2让学生与学生会拉近距离，亲身参与到学生会的工作中来。

3.营造良好的学习气氛，让学生从枯燥乏味的学习中摆脱出来，培养学习的兴趣，寻找学习的乐趣。

4.督促学生进行高效地学习和培养良好的生活习惯。

5.为学生提供展示自我的平台，发掘每一个人的潜力。充分展现新一代大学生的良好精神风貌。

6.锻炼学生的各方面能力，增长经验，为日后的发展奠定基础。

7、及时总结，做到公平、公正、公开的管理。

1.提前做好统筹安排，责任到人，有效分工。

2.各部门彼此协调，写出书面的策划案和活动预算，并进行审核。

3.统一好各个部门的检查卫生的标准，注意事项。

审核通过后，严格按照计划进行，各部门和个人服从统一安排。

4.如有特殊情况，需经责任人确认后再采取措施，或事后及时通知责任人。

5.活动后要及时总结，吸取经验和教训。

以下是我们的誓言：

我将飞扬自己的青春年华。

我将汹涌自己的满腔热血。

我们只为奉献青春而拼搏。

我们只为服务全校而奋斗。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇六**

常言到：“人无远虑，必有近忧。”时间的不可逆性，决定了

生活

的从前无论发生了

什么

事情，都无可挽回。所以留下了古人多少的叹息“一寸光阴一寸金”的无限感叹和老夫子的一声长叹“少壮不努力，老大徒伤悲。”乍一看，似有千斤压顶的沉重敲击着我们脆弱的

心灵

，所有的人生痛苦经验似乎都来源于我们不懂得

珍惜

时间和不

爱

好

学习

造成的，很多表面的显现一直引导着我们各种的不成功或者教条的教学理论，从小接受的就是这种似通非通的人生理论，误导着我们树立一种看着明白，却无实际意义的人生价值观。

幻想与现实的和平共处，使得我们的人生经验从一出生就蒙上了许多美好的憧憬。鉴于糊涂的观念，我常常幻想一种合理人生计划，如果有一条捷径可走，我宁可花费我生命的百分之一的时间来规划我的人生计划，来完成我生命百分之九十九的充盈着高质量的生活方式。

假如一个人的生命能够在这个地球上存活七十年计算。当然向黄永玉老先生那样能够活过七十岁，或许还有时间规划一下自己追悼会的事情，不乏人生一道美丽的风景线。粗略算计一下，其实人的生命时间也够开始思考问题，人的三分之一时间是在睡眠里度过的，当然做的梦就不能算是一种人生经验了。然后剩下的三分之一时间是要在保障一定的物质基础之上努力的构建相对稳定的环境下才能够实现剩下的那三分之一时间。可怜的这三分之一时间，相对于普通人来说，亦是难能可贵的\'事情了。

按照人的个体发展不同和智力活动的接受指向不同，其实按照一份计划书是根本无法达到任何人的目的。书写此文，纯是一种自娱自乐的无聊之举罢了。

人的出生背景，接受教育的程度，以及一个人自我生存技能的掌握，不是出自一个人自觉的，有目的发展，而是生活经验和感知生活环境所赋予的一种责任感、使命感和生活所必须所要求一个人必须承受和做到的，这是不可抗力的生存法则。

尽管前人总结出了那么多的人生经验，我们仍然无法达到一种理想的生活境界。小的时候不好好学习，家长循循引导，任是一块顽石无法领悟生活的艰苦与欢乐，

童年

就该是一个没有搀杂任何杂质的白开水，有了连画册可看，有了可心的玩具，有了亲人的关爱，这一切是快乐而单纯的，什么老大徒伤悲，怎么感知的到。进入青春萌动期，该是学习经验已经有了一定基础的时候，这个时候的学习可以说是突飞猛进的获得大量知识的最佳机会，然而这种机会并不是每个人都能均等的享受的到和能够突破自身对于知识的渴望而获得的经验积累，知识只要通过学习也能积累，而人生的诸多经验却不需要通过学习也能获得，随着与社会的融合，感知更多外部环境能够获得更多的快感经验，视野的开阔的无法限制渴望自由的心灵。人生不经意间已经给了大部分人选择的机会，更多的人进入社会生产与自我感觉阶段。恋爱的季节不期而至，对于异性的神秘相吸，感觉着更多的甜蜜与苦涩，这些经验书本无法给予，只有自己感觉，该恋爱的时候，何妨来场甜蜜的人生之约。

的生活质量就不一定是高的，或许到头来不过一场醉生梦幻般的虚拟人生，这生命的开始是绚烂而糜烂的，虽然我们仍然无法放下我们渴望财富的心理，财富就象是我们终极生活的目标，我们不停止的通过各种手段去获得它，仍然也不能阻止我们渴望精神世界饱满的追求目标，两者是永远没有矛盾的完美人生啊！

社会给予我们的，不是来自于完全的财富满足感，更重要的是一种公平的、有效率的价值观。而这种价值观的构建也绝非是一种心理活动，也应该是政府执政能力的表现。

按照正常的常人的生活方式，一个人有过快乐的童年，健康的青春期，美满的婚姻，一个三口之家，过着稳定的上下班生活，日子平淡而稳定。但凡这样的生活不是徒然的让人意志尽消就是虚度人生，作为一个人，就有自己的生活要求和精神追求，一切不是胡须一大把的时候喟然长叹，枉度人生。

人生就应该是在进取中求生存，平淡中思索生活之真理。人生没有回头路，人生也没有尽头，惟有不断的提高自己的认识能力，真实的生活过，留下或浅或淡的品味，精神是生存的质量，物质是生活的基础，清醒而不茫然的感叹，应该是一种合理的人生计划吧！

-->

-->

-->

-->

-->

-->

-->[\_TAG\_h3]学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇七

根据调查显示，中国现在大约有80万家（官方数字是72万家左右）营业网吧，每家平均50台电脑共约8000万台，这是一个庞大的广告受众数字。同时，城市的网吧行业在走向行业化，大型化。统观全局，将来的网吧不再仅仅是传统意义上的上网场所，上网营业收入在一个网吧的利润构成中所占的比重将越来越小，而视频点播、网吧广告、餐饮收入、游戏收入、代销业务贡献的利润会逐步增加，最终使网吧成为一个信息传播的载体，具有强大的广告和销售功能，成为一个增值业务全面并且功能强大的娱乐场所。

网吧广告的特点是以城市中数量众多的网吧为广告发布场所，以各网吧中的电脑作为广告的基本载体，以网吧中娱乐和获取信息的人群作为受众，提供丰富多样的广告发布形式，是一种将网络广告与传统媒体广告良好结合在一起并且具有极高的性价比的新媒介。我们先来看看网吧作为广告媒介独有的特点，首先，网吧是人群和信息来源渠道相对集中的地方，它既是网络媒体的承载环境，又是受众聚集的传播空间。无论从媒介的大众传播定义来看，还是从媒介发展历史来看，网吧，都可以不折不扣地算作一种新型的媒介形态。其次，网吧是一个媒介终端——网吧的集群性很高，聚集了较多的年轻消费者，个性相近、爱好相似，乐于接受新型事物、相互影响力比较强，这是新媒体的受众特征。并且，网吧作为第五媒体，网络已经显示出其在社会生活中的巨大影响力，网吧成为传播信息、发散舆论以及交友、娱乐的重要场所。显然，网吧不再是一个普通的商业领域，而是一个需要社会控制和行业准入的领域，其实，从某种意义上来说，网吧，不仅是网络媒体的延伸，而是一种可以自成体系的新媒体平台。对封闭的营业场所，人群逗留的时间较长，相对流动快速的户外或卖场，信息传播到达的频次更高、层次更深，这是新媒体的传播特征。

其三，从更全面的角度说，网吧媒体是一种兼具线上和线下的跨媒体。网吧介于传统和互联网之间，通过网吧的媒体资源我们可以实现线上和线下的信息传播和广告宣传。跨媒体应该是横跨平面媒体、立体媒体和网络媒体的三维平台组合。平面媒体包括报纸、杂志、图书、户外广告，立体媒体包括电视、广播和电影，网络媒体包括窄带互联网技术应用和宽频互联网技术应用。

网吧正是兼具平面媒体、立体媒体和网络媒体的三维平台组合。网吧的空间可以承载海报、墙面、桌面、展板等类户外广告的平面媒体；网吧的电脑可以统一承载电影、广播、音乐、游戏等立体媒体，相当于一条崭新的院线；网吧的最直接实现形式则是网络媒体；所以网吧有跨媒体性质。

如今，随着网吧规模日益的扩大和经营的正规，企业在网吧里面发布广告的需求越来越大，整合网吧资源也是大势所趋，网吧广告，逐渐成为一个新的媒介平台。

二、网吧广告价值分析。

什么是媒体的广告价值？业内普遍采用广告千人成本和读者构成来评价某媒体是否适合投放广告。事实上，影响媒体广告价值的主要是三个部分：读者数量、读者质量、竞争态势。艾瑞市场咨询公司(iresearch)的《第一届艾瑞网民网络习惯及消费行为调查》显示：网络游戏人群以大中城市为主，年龄分布集中在16岁至35岁之间；男性占了绝大多数；网络游戏用户平均每周上网玩游戏的时间为9.66小时，每天玩一款网络游戏的时间为3小时左右。

1、有效打开销售渠道。根据受众来看，前往网吧上网的人群年龄结构都偏年轻，主要集中在18岁到25岁之间。这个年龄段的人群好奇心强，容易接受新生事物；同时，他们接受的教育程度也比较高，具有大专以上教育背景的达到70%以上；由于大部分人是学生，因此直接收入有限，但间接和潜在的消费能力很强。由于受众受教育的程度较高，在未来拥有很强的消费能力，同时受众年龄结构年轻，虽然直接收入不高，消费能力却很强，容易进行冲动消费和购买那些新产品；上网频率及时间较稳定，有较为规律的上网频率及上网时间，基本属于忠实受众，能保证广告在该群体中的传播质量；兴趣爱好相近。喜欢网络化的生活和交流方式，追求时尚，热衷各种娱乐活动，喜欢游戏；消费取向集中。以上共有特点，决定了受众群体拥有高度集中的消费取向。

1、从以上特点可以看出，网吧媒体的受众主要是年轻一代，接受其信息的多为在校学生（大学生居多）和有一定经济收入的白领阶层，其主要特征是消费观和价值观趋于统一，追求时尚，消费能力集中，且具有很强的消费欲望，界定在感性消费，而非理性消费群体范畴。从分析中可以看出，网吧广告可以帮客户们打通销售渠道，直接命中最有可能的潜在用户。

2、网吧广告具有100%的广告有效送达率。任何想上网的人，必须打开电脑显示屏才能进行网络连接。电脑显示屏是任何网民必须登陆后默认当前界面，任何网民，无论其上网聊天或玩游戏均能100%看到电脑显示屏，而网吧广告的一个核心内容，就是通过电脑显示屏设置广告信息，并通过电脑显示屏将广告内容传递给受众。这种广告方式的有效达到率是100%，并且拥有巨大的受众数量以及固定的受众用户群。通过对北京、上海、厦门、泉州、成都的网吧进行抽样调查，每台网吧电脑每天的使用人次为4-6人，在节假日和周末还有30%左右的增长。一万台网吧电脑，每天的用户数量即为4万-6万，一个月的累计用户数量为120万-180万人次，也就是说网吧广告的受众为120万-180万人次万台/月，这样的规模是目前任何专业类媒体都无法比拟的。

3、网吧广告是真正意义上全天候媒体。目前网吧规定营业时间是早8点至晚12点，实际上绝大部分网吧是24小时营业。针对目前经营现状，网吧主管部门计划将在2006年1月后放开网吧营业时间限制，网吧行业将实现合法的24小时营业。届时网吧媒体将成为名副其实的全天候媒体。

4、更加真实的投放效果评估。每一个客户投放的网吧都有详细的网吧资料（网吧名称，终端电脑台数等），客户对于自己投放广告的范围及覆盖人群数量有非常真实和精确的掌控。显示屏广告位的设置方法使得广告的发布也更加直观有效，结合网络技术手段可对广告投放效果进行及时有效的分析评估。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇八**

经：

读过的书实在是少，基本只是有所涉猎。希望在这一学期全篇阅读这几本书：《论语》《大学》《中庸》《庄子》《荀子》《孟子》。 就按上面的顺序开始阅读。希望能熟读背诵一些篇章。读完后写读后感以作检查。

史：

对历史的了解仅限于表层认知，《国史大纲》读完之后就此感受。 在这一学期，希望可以阅读一些史论书籍，具体目录待定。 虽然看书的时候一直不喜欢思考，但是这个习惯还是尽量改变。以后看书，尤其是历史书，要多思考，尽量有自己的想法。 医：

暂时木有具体计划。准备读一些入门常识性的书，比如《黄帝内经》等。希望可以学习到平时保健养生的知识，若能有所感受，进一步研究则更好。

书法：

以后由张泽天同学牵头书法学习活动，希望每周参加交流学习。坚持努力，希望可以在这学期，能让自己的字体有所进步。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇九**

1、时间安排问题。

（1）在学习前确定明确的目标，比如要在多少时间里完成多少内容。

（2）学习常常没有固定的时间安排。

（3）常拖延时间以至于作业都无法按时完成。

（4）学习计划只能在开头的几天有效。

（5）一周学习时间不满10小时。

（6）没有把闲暇时间都花在学习上了。

2、注意力问题。

（1）注意力完全集中的状态时间太短。

（2）学习时，身旁常有使我分心的东西。

（3）常与人边聊天边学习。

3、学习兴趣问题。

（1）一见书本头就发胀。

（2）是否只喜欢文科，而不喜欢理科。

（3）经常是需要强迫自己学习。

（4）从未有意识地强化自己的学习行为。

4、学习方法问题。

（1）经常采用题海战来提高解题能力。

（2）经常采用机械记忆法。

（3）从未向学习好的同学讨教过学习方法。

（4）从不向老师请教问题。

（5）很少主动钻研课外辅助读物。

（1）概览：即概要性地阅读。当要读一本书或一段文章时，必须借助标题和副标题知道大概内容，还要抓住开头，结尾及段落问承上启下的句子。这样一来，就有了一个比较明确的目标有利于进一步学习。

（2）问题：即在学习时，要把注意力集中到人物、事件、时间、地点、原因等基本问题上，同时找一找有哪些不懂的地力。如果是学习课文，预习中的提问可增加在课堂上的参与意识。研究一个课题时带着问题去读有关资料，就能更有的放矢。

（3）阅读：阅读的目的是要找到问题的答案，不必咬文嚼字，要注重对意思的理解。有些书应采用快速阅读，这有助于提高知识量，有些书则应采用精该。

（4）背诵：读了几段后，合上书想想究竟前面讲了些什么，可以用自己的语言做一些简单的\'读书摘要，从中找出关键的表达词语，采用精炼的语言把思想归纳成几点，这样做既有助于记忆、背诵或复述，又有助于提高表达能力，且使思维更有逻辑性。这种尝试背诵的方法比单纯重复多遍的阅读方法效果更好。

（5）复习：在阅读了全部内容之后，回顾一遍是必要的。复习时，可参考笔记摘要，分清段落间每一层次的不同含义。复习可以避免遗忘。及时复习是最有效的，随着时间的推移，复习可逐渐减少，但经常性地复习有助于使学习效果更巩固，所谓“拳不离手，曲不离口”，即是此意。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十**

这一学期是一个重要的开端，是我人生中的又一次转折。在还未能了解她时，我必须以全新的姿态去迎接她，让她成为我不断进步的基石，在这学期我们要以崭新的姿态迎接每一天，去努力创造自己的未来。

总结了上一学期的学习，发现了很多问题。具体情况如下所列：

（1）没有找准学习方向，对于学校的情况没有深入地考察和评估；

（5）个人业余爱好占据了大部分思维活动，使得学习进程大为减慢，对专业的学习兴趣也出现了较大的波动。

（6）还有的同学没有把握好学习的方法和方向，导致考试中有些不尽人意。还有很多问题未能一一列出，只选取其中六件较典型恶问题作为参考，希望以后能在学习生活中避免这样突出的问题。

以上就是我作“新学期计划书”的初衷。为了更明确地提出我们班的新学期的目标，我将分两个方面来说明，计划如下：

谈到学习，就难免要和课堂联系起来，这是片面的看法。对于一优秀的学生来说，学习意味着多方面的发展。也就是说，学习不光是学习书本上的理论，更重要的是学习做人和做事。书本上的知识，莫非浓厚的兴趣是很难吸收并掌握的，而这兴趣的主人－－我们无一例外都在受兴趣的左右。这里，我有个经验，就是对于任何事都抱有求知心、热爱心和珍藏心，努力地去探索他们，从观察入手，在与各方询问中加深认识，用思考得出明确的结论，全面的体会周围各种事物存在的意义，毫不挑剔地面对一切，这对于学习专业本身是非常有益的，对于人的学习能力的提高有很强的促进作用。有人说，学习不分场地，不分老幼病残，不分尊卑贫富，不分国界种族，这就是在说学习的性质－－无处不在，且可以通过本能的需求来获得。

学习的方法可以根据当天的课程安排而定，一般以自学为主、课堂为辅，而对于课堂上不懂的地方要及时排除疑难，不可丢三落四，一旦怠慢成性，疑难就越聚越多，到最后不得不放弃。学习要靠不断地扩张和积累，只有把学习的方法和实际的行动结合起来，才有可能学好专业。

学习专业，应把基础知识和重点课题结合起来，做到同时互补；学习专业，要了解该专业的宏观知识体系，并制定出大致的课程结构，从而列出他们的先后顺序，以便在以后的学习中有条理地学习、有系统的掌握；学习专业，要始终以围绕专业的技能要求来开展学习，特别是基础知识的温习，更要紧贴专业的所需，这样，专业才会学得透彻、学的牢靠、学的专一。

学习态度也是不可或缺的一环。作为年轻的我们，把握好自身的心态是学习的重要前提和保障。心态源自心灵的反应，是意识的稳定的内在形态。人都必须具备良好的心态，如何塑造和保持良好的心态，是我们新学期自我调整的第一步。心态的塑造，重在心灵的感悟、意识的强化。在生活中，在学习中，在与人交往中，在工作中，我们都在用心灵承担着一切，这是应该注意的一点，因为我们的态度的好坏取决于她的认识的深浅。

学习目标的设置是整个学习过程中的一座灯塔，目标越高，灯塔所发出的光亮就照得越远，然而光的强度就越减弱。作为专业来讲，学习是有层次的，获得的技能有深有浅，关键在于掌握的程度。一个学了机械制图的人，便只能够设计出图形；一个学好了数控编程的人，就肯定能运用机械制图。从这点可以看出专业恶特性，就是具有明显的阶段性，而非一个整体。所以，学习专业时的目标设置，应注意到这个特性，根据自身的实际能力设置阶段性的目标，而这些目标的“终点”就一定要符合专业的最高学术水平，否则就是“南辕北辙”、“误入歧途”了。

学习做人体现在整个日常学习和生活中，她是我们的无处不在的课程和向导。做人的实际意义在于建立了与大众的联系，以获得生存的地位，但这只是人的本能，更重要的是，做人的体现出人的道德素质，她迎合了社会潮流，她能通过这项“课程”提升自己在别人眼里的地位，是值得我们注重的。可以想象，一个人没有了道德素质，就算专业技术学得怎么好，也是不受欢迎和认可的。所以，我们的学习，不能片面，要内外兼容，专业和做人并进，理论和实际应用同步，基础和难点互补，而做到这些，除了勤奋，还需要坚定的意识和信心。

学习是为了以后更好的生活，这是所有学着的一致追求。而当下的生活，我们有该怎样计划呢？这无疑是一个极费心思的“家务事”，而事实并不如此。可以说，生活是重复的，我们每天从睡梦中睁开睛到晚睡的最后一次合眼，所经历的生活大致都是相同的，无非就是起床、早操、上课、活动、用餐、自习以及睡觉之类的常规事项。可以看到，生活的重复并不等于我们学习的重复。然而，这种生活的重复极易造成我们学习形态的重复或消退，由于人的惯性思维，对于重复的事物总会以常定的方式对待，缺乏全新的创新的认识。所以说，怎样处理好生活与学习的关系便尤为现实，再进一步说，学习需要在生活的固有框架中不断变幻角度和位置是有必要的，重要意味着原地踏步走，学习当然不能得到长足进步了。

生活是我们生存的过程，所必需的是物质上的和精神上的，不变的是物质，变得是精神。排除物质上的需要，单讲精神高度是愚蠢恶作为，单讲物质上的富足，而忽视精神上的高度则有性命之虞。两者告诉我们，物质上的需要和精神上的追求对于学习来说都同等重要，是不能相互逆反，应相互补充和协调。生活是我真正的家园，有了向往，有了珍重，生活对于我才是丰富和和谐的。当然，心灵的和谐，是生活和谐的关键保证。

以上所述是我的新学期的计划，总体上看是不完整的，但主要的问题还是做了具体的分析，依我目前的认识，也只能尽量做得完备些为好了。一个具体计划的.执行，是离不开我们自身的意志的，把计划的意志同我们的意志结合起来，便是一执行计划的保证，我想，这一点无比重要，在所有结论的末尾，我们不能放弃用实践的方法去验证他的可行性。有了充分的可行性，我们计划的事项才能达到预期的目的。

尊敬的老师、亲爱的同学们，喜庆、祥和的新春佳节伴随着短暂的寒假生活已经过去，新的学期已经到来，我们满载着20xx丰收的喜悦，步入了满怀憧憬的20xx我们又将投入到紧张而又充实的校园生活中。

我们要定好目标，执着信念，永不言败，一起因目标而努力，因梦想而精彩，塌塌实实地一步步走下去。固然，成就和荣誉往往令人羡慕、钦佩，但是“千里之行，始于足下，”要想使理想成为现实，积累是必不可少的，我们应该从现在做起，从点点滴滴做起，一步一个脚印塌实地朝着宏伟的目标迈进。

新学期，无疑也为我们提供了崭新的园地，但是需要提醒的是：荣誉的桂冠往往要荆棘编就，成功的道路往往由汗水铺通，征途决非一帆风顺。它需要忠贞不渝的追求，朝气蓬勃的热情，脚踏实地的努力，持之以恒的攀登。所以，要培养坚忍不拔、吃苦耐劳的精神。决心学习的人，得有经受磨练的思想准备，要有高远的志向，要有学习的热忱，在困难和挫折面前，不灰心丧气，把坚韧不拔的毅力体现在学习之中！

我们还应该培养优秀的道德品质。当我们坐在明亮的教室里，手捧崭新的课本，听着老师的教诲，同学们，我们是否想到了我们正受到社会各界给予我们的帮助及关爱呢？我们的老师、父母以及社会上与我们素不相识的人都默默地关注着我们，而中国自古以来就有“滴水之恩将涌泉相报”的古训：父母养育了我们，我们应该感谢父母；老师给予了我们知识，提高了我们的能力，我们应该感谢老师；他人关心帮助了我们，我们应该感谢他们。学会感恩、知恩图报是中华民族的传统美德，值得我们不断发扬和继承！

新学期，新征程，新面貌，此时此刻，相信我们每一位同学的心中都充满着奋进的激情，因为我们每个人的脸上都洋溢着青春的活力。让我们把握住20xx这个美好的春天，把理想化为宏图，把计划付诸行动，荡起理想的双桨，与学校同舟共济，破浪前行，展现学子的风采，奉献青春的智慧。

现在已经进入到了大学生涯重要的时期了，给自己做了个计划，有张有弛，决定按部就班的做下去。回想上个学期的懵懂和空虚，实在不能再这么下去了。大学四年一闪即逝，如果混沌地度过，到时候只能后悔不该当初。趁着大好年华，让自己充实起来，即便失败又有什么呢？做最好的自己，无怨无悔！

总则：以学习为主，事业、生活共同发展，注重发展自己提升自己！

细则：

1、把本专业的课程学好，按时完成作业；

2、找出一套英语学习方案（如李阳疯狂英语），结合课堂把英语学好，争取尽快过四级；

3、学习课外知识，多参加发明创造的活动，参加一些好的社团活动。

4、学好普通话，注意幽默，多和人交际沟通；

5、学习交际和了解社会。

6、对自己的未来做一个合理的规划，还有工作设想及计划。

7、学会利用网络学习，不要沉迷于网络游戏。

8、把自己的生活合理的安排好，还要注意卫生，安全及身体的健康。

9、积极响应学校和辅导员的领导和安排，把学习和生活两个大的方面都做好。

10、带领班级同学参加一些有益的活动，以争强社会的适应能力。

以上是对上学期的总结和新学期的展望，新的学期新的希望，让我们满怀热情与希望去迎接灿烂的每一天，让我们以饱满的态度去对待每一天，汗水过后一定是收获的喜悦让我们一起创造造价1031辉煌的明天吧！

文档为doc格式。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十一**

1、公司介绍：

1）项目名称：

2）项目场地：

3）法律形式：个体工商户

2、管理者及其组织：

休闲吧店长（兼公关人员）一名；收银员（兼会计）1名；服务员3名；采购员（兼保管员）1名；调酒师1名，厨师一名。

3、主要产品和业务范围：

1）各式茶饮；

2）各式咖啡；

3）水果冰沙；

4）珍珠奶茶；

5）果汁；

6）茶点；

7）小吃；

8）冰主要产品：冰淇淋

零食等，并附带提供各种娱乐工具和图书价值等。

主题的独立雅间，为同学们提供一个交流的平台和空间，可以通过在其中举办主题party，主题活动，学生峰会等。

4、市场概貌：

本店可为同学提供休闲娱乐的独立场所，周围有不少大学校园，学生会议、社团活动等较多，但可供活动的场所较少，故市场需求量较大。

5、营销策略：

注重在各大校园的宣传力度，坚持高档的环境，一流的服务，中低档的消费原则。

6、销售计划：

实现每月利润率在30%―50%。

7、财务计划：

1）启动资本：10万人民币

2）后期投资：根据营业情况对资本是否增加投入，扩大经营规模做出适当调整

3）资本来源：银行贷款

1、本公司所创建的项目名称为“休闲小窝”。

2、公司理念：

为学生提供饮食及思绪飞扬的空间

为师生提供学术交流的空间

为朋友提供聚会聊天的空间

为社团、学生会提供小型活动的集合开会空间

3、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。

4、战略目标：

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。

1、背景分析：

1）校内商业街虽然有一些饮品的可以供同学们休闲娱乐，但由于空间狭小，桌椅摆放比较拥挤，人员走动外加聊天说话，会显得室内环境比较嘈杂，缺少一个安静舒适的空间。

2）学校的广场等休闲性空间很少，为数不多的坐椅也时常被那些好学着占据着，如果下课后想师生交流下，校园里难得会有清静且有可休憩的空间，因而也缺少一个交流场所。

3）有些广场中休闲坐椅布置不合理，造成绿地的利用率低，因而没有形成合适的户外交往空间。因而需要增加一个提供交流的休闲性空间。

4）学校社团活动较多，但学校很少有室内性的空间可供社团进行活动或学生聚会。

2。项目需求分析：

学校是一个有纪律、有校规规范与制约的场所，因而学生活动，也相应的受到这些因素的制约与管理。该项目的实施，旨在建立一个为学生及在校师生提供充分交流的场所空间，以及闲暇时的休憩空间，家长或朋友来探望时的交谈空间，及某些学生自发性组织活动时的集合开会空间。

1）学生交往空间

现在大学生，大多数属于独身子女，因而对于即将步入社会的他们来说，交际能力的培养是至关重要的，因而在学校建立这样的服务性设施，为学生的交往提供舒适环境，是很有必要的。

2）饮食及思绪飞扬的空间

该项目就经营了一些熟食可携带的东西，及一些茶、果汁等饮品，如此幽雅舒适的环境，让那些忙碌者休闲的同时，想想方案的构思，使那些喜爱读书的朋友，有一个舒适安逸的气氛，“小窝”就是不错的选择。

3）师生学术交流空间

闲暇时想跟老师探讨下学术问题，或者上课意犹未尽，想继续话题，想找个清幽且轻松的环境交谈，在学校里似乎很难，因为学校本身的休闲设施就不多，且似乎经常被那些好学者用来背诵英语了，因而该项目就考虑到这一点，想给师生的交流，提供一个舒适清爽的好环境，既满足他们的需求，另一方面也促进了师生的更多融洽交谈，以促进学校学术研究的更好发展。

4）小型活动的集合开会空间

学校中不免要参与一些学生自发性组织的活动，如，社团活动，学生会会议等，这就有一个集合、讨论的过程，因而该项目，为这样的小型活动提供一个集合开会的场所空间。

3、运行依据：

通过调查问卷的分析，得出学生的真实需求性。

校园的休闲服务性设施明显不足。

4、创业机会：

供学生休闲娱乐的场所和项目有限，我校师生共计七千多人，，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，形式单一，毫无新鲜可言，从学生的心理需求来看，多数人都希望寻求一个优雅、有氛围的地方尽力释放自己的心情。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。

1、服务介绍：

现代生活丰富多彩，以经营花式咖啡与饮料为主的休闲吧逐渐在国内如春笋般地出现。到休闲吧休闲、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。同时，学生也需要一个宁静致远的休闲空间可供大家看书、上网放松心情，更需要有特色的独立空间，供学生社团或组织举办小型活动，对于这些，我们“休闲小窝”休闲吧就为您提供了这样的平台。

2、主要产品介绍：

休闲吧主要提供各式茶饮，各式咖啡，水果冰沙，珍珠奶茶，果汁，茶点，小吃冰淇淋等。

3、特色服务：

本休闲吧分两层，共设三个区，其中一楼分为休闲交流区和读书上网区；二楼则设为不同主题的独立雅间，为同学们提供一个交流的平台和空间，可以通过在其中举办主题party，主题活动，学生峰会等。

1、组织构架：

休闲吧店长（兼公关人员）一名；收银员（兼会计）1名；服务员3名；采购员（兼保管员）1名；调酒师1名，厨师一名。

2、各岗位人员所具备能力和职责：

1）店长（兼公关人员）：有足够的经济实力和较高的管理能力；负责企业的资金来源和方向，并监督其他人员的工作。负责收集各种反馈信息及处理好各种人际关系方面的`紧急事件，目光投向市场，了解市场行情与大型休闲吧建立联系，负责休闲吧的改进及弥补不足之处。

2）收银员（兼会计）：有一定的财务能力，负责收钱，记帐并整理好资料（包括帐目和原材料分配）。

3）服务员：做事积极主动，待人热情，善于与陌生人沟通并会很好地处理与顾客之间的关系，负责为顾客送一些水果饮料以及水吧的环境卫生。

4）采购员：有一定的社会经验并在讨价还价方面比较擅长，负责企业所需的各种原材料的采购和分配，同时负责休闲吧的保安工作。

5）调酒师：有一年以上的调酒经历并热爱此项工作，具有创新精神，负责调出顾客所需的各种饮品。

6）厨师：有一年以上工作经历，负责做休闲吧的茶点小吃并协助采购员做好食材的采购工作。

1、相比我们的优势有：

1）能给大家提供一个新鲜的娱乐场所

2）注重服务形象和服务质量

4）具有很强的经营管理头脑，经营方式灵活

2、我们的劣势：

1暂时不存在稳定的消费群体

2经验不足

3、经营策略、竞争策略：

1）广告宣传采取印宣传单的方式，降低成本。

2）开张时取较低的价位抢占市场，待稳定后再适当提高价位。

3）制定规章制度和服务标准，规范本企业员工的行为，提高服务质量。

4、初期经营策略及中远期策略：

通过各种优惠活动如打折、有奖竞猜等形式吸引顾客，培植顾客的消费意识，然后，在价格让买卖双方都可接受的情况下，以环境和服务取胜。

1。100平方米投资分析

投资分析：总投资10万元人民币

1）装修费用：2万五千（含霓虹灯、招牌、消防设备共5000―6000元）

2）设备费用共：1。5万元

餐饮制作设备：4000元

空调设备：5000元

家具：3000元

用具：20xx元

桌游、书籍：500元

音响设备：500元

3）流动资金（含每月开支所用）：1。5万元

4）房租押金（年付）1万元

此项目风险是以下几个方面：

略：在学校以及周边院校做好宣传工作，着重介绍休闲吧的服务特色。

出自己的特色来，发挥自己的优势。

3防盗风险；火灾风险

个人一些意见：

1、人员构架：人员偏多

2、市场分析：相对竞争对手的优势和劣势

3、投资分析中：没有体现出人员工资

4、销售计划：实现每月利润率在30%―50%。（利润偏高）

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十二**

快的暑假终于到来了，为了我暑假过得更有意义，我现初订如下几点计划：

一、安全第一。

1、注意交通安全，不要在公路、铁路上玩耍，遵守交通规则。

2、外出要征得爸爸妈妈的同意，不私自出街，不与不认识的人一起出门。

3、注意饮食卫生。

二、学习不放松。

1、去学习书法和美术。在家没人和我玩，去学习班我可以玩，也可以学到很多的知识。

2、认真地完成暑假作业，看30万字的课外书，读万卷书行万里路，多练《数学奥林匹克》。

3、最好每天听一会儿英语，学打一会儿的字，学会五笔打字，争取追上妈妈。

三、劳逸结合过暑假。

1、适当的玩耍，健康的游戏。

2、不“死读书”，读一个小时的书，看一会儿新闻，玩一会儿电脑，跳一会儿皮筋，锻炼身体，有益身心。

3、适当的玩耍，去公园、游乐园玩一玩，调节身心。

四、暑假补上“劳动课”。

1、多帮爸爸妈妈做家务活，比如去自家的菜地摘青菜、浇水，洗菜、洗碗、拖地板等。

2、种一些花花草草的，比如种仙人掌、指甲花，好好的照顾它们，通过劳动实践，对自己进行劳动技能的.培养，增强自己的劳动观念，明白劳动的内涵，加深对劳动人民的感情，提高动手能力，培养独立自主、勤劳俭朴、吃苦耐劳的品德。

我要把“勤”与“嬉”安排得井井有条，这样的话，劳逸结合，我就可以过一个充实的暑假！

计划人：

一、每天读1--2小时书，写读书笔记（这样可以提高我的作文水平）；

二、要报书法班（可以把字练的更漂亮）；

三、每天写一张口算作业（可以提高我的口算能力）；

四、买本暑假作业写写（这样可以巩固我以前所学的知识）；

五、预习第三册《语文》《数学》（为下学期打好基础）；

六、报游泳班（可以强壮身体）；

七、每周六上2小时画画课（可以提高自己的想象力）；

以上是我的20xx年暑假学习计划我相信自己一定会坚持到底！z

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十三**

作为园林园艺系09届学生会，我们对自己的未来布满着美好的憧憬，同时也肩负着历史的使命。我们将沿袭我校学生会的优良传统，总结上学期的工作经验，并在此基础上进行突破和创新，这对我们不仅是一种压力，更是一种动力。总结过去、展望未来，学生会将以“团结、求实、进取、创新”为宗旨，以“打造有战斗力、有凝聚力的集体”为目标，制定围绕“一切为了学生，为了学生的一切，为了一切的学生”为主的xx~xx学年度第一学期学生会工作计划。

一、继续贯彻落实分工负责制度

在学生会主席、秘书长及各部部长全面负责的前提下学生会全体成员均实行分工负责制度，做到分工明确，责任到人。

1、主席从总体上负责全面工作和办公室工作计划。

2、秘书长协助主席的日常工作，并具体分管各部的工作。

3、在分工负责的同时，加强团结，加强各部成员之间的配合协作，做到分工不分家。

4、各部部长负责本部及各部相关联的工作，部门内部也实行具体分工负责制。副部长落实好基本工作，做到严格要求，追求效率和质量。

在原有思想教育工作计划基础上，百尺竿头、更进一步，形成以理论为指导，精神为基础，能力为实践的符合新时代要求的精神取向，最终实现“全心全意为全体师生服务的根本任务。

1、积极配合学院的学习活动和思想政治以及纪律整顿等工作计划，使我系学生干部起到表率作用。

2、举办富有我院特色的校园文化娱乐活动，为广大同学提供创新的实践舞台，培养广大同学积极探索、勇于求实的精神。

3、加强学生会与社团之间的交流与合作，支持和帮助各社团及学院有关部门开展各类活动丰富同学生活、富有教育意义的活动。

2、定期组织各种座谈会，有针对性的开展各种交流活动，解决同学们学习，生活等方面的问题。

3、围绕学风建设，积极开展科技文化活动和专业技能竞赛，提高学生综合能力。

4、认真对待每天的检查评比工作，做详细记录，对比各班具体情况寻找差距，提高整体水平。

5、探索新的学生治理机制，调动广大同学参与班级建设的积极性。

通过丰富多彩的文体活动，丰富同学的学习文化生活，满足同学的精神文化要求，不断增强学院的凝聚力，提高我系师生的身体素质。

1、继续贯彻落实两操规范制度，发扬体育部优秀的工作精神，切实把上操水平提升到新的高度，提高我成员综合素质，积极配合学校团委做好各方面的相关工作。

2、组织我院同学参加院秋季田径运动会，力争在上届基础上取得更好成绩。

1、组织成立卫生调查组，不定期的对宿舍进行检查和监督

2、对于学生宿舍的纪律问题，要切实安排人员进行规范化管理，加大检查力度，配合好自主寝室将检查工作做到位，对于违反纪律者严厉处分。为我系师生营造一个良好的生活环境而努力奋斗！

3、对于宿舍的内务问题，要定期进行全方位多层次的检查评比，提高要求和检查规则，使宿舍卫生水平达到新的层次，全面提高学生的综合素质和自理能力，养成良好的生活习惯。

4、每月积极配合我校教育处进行文明寝室的评选活动。通过对宿舍成员思想、纪律、学习、卫生等方面考察，推出优秀宿舍评选制度。

2、及时了解同学们的意见和建议，通过与同学的交流加强部门的管理，对合理的意见主动接纳，对不良情况的反映要及时进行调查和处理。

3、积极组织广大学生自我维护正常的学习、生活和活动的秩序；协助系部及学院抓好日常纪律和集会纪律。贯彻执行学院文明礼仪规范中的有关规定。

4、纪律部将对各班的纪律情况定期进行总结和汇报，向系部公开，以便大家核对，增加工作的透明度。

1、加强宣传力度，做好宣传工作进行交流。

2、加强院风学风建设，为提高我系在院内的知名度，树立我系的良好形象而努力。

3、在记者团的动态采集下，要注意时效性，准确性，积极做好宣传工作。

4、积极配合各部做好工作，为我系树立一个团结奋斗，有战斗力和凝聚力的集体形象而出一份力。

1、做好基本每日卫生检查工作，保持系部卫生整洁干净，争创一流环境。（尤其注意卫生死角）

2、每周进行大扫除，组织各班卫生委员积极参与，并进行评比。做好系部环境保洁工作，配合上级领导把工作做到位。

3、组织美化校园诗歌散文朗诵大赛（支持原创和配乐朗诵）以及我心中的绿色校园构想设计图（了解大家的心声怎样才是美丽的绿色校园）。

1、配合各部门的工作之余，要努力做好本部门的工作。

2、适当的时候，组织部门成员为我系组织开展的活动拉些必要实际的赞助，以便更好活动的开展。

1、各季节的安全宣传、安全教育预防为主、防治结合。

2、每晚晚自习安全保卫巡逻，维护学生人生安全。

3、收集各种安全信息，及时反馈给系部。

4、每周对宿舍进行不定期的安全检查。

5、在系部、学院举行大型活动时，积极配合学生会组织人员入场、维持秩序。

转眼间，我们迎来了新的一年，回顾xx年学生会所做的工作，最让我高兴的是学生会成员都能够完美的完成了上学期的工作，并取得了老师和同学们的普遍认可，但还是有少数同学不能持着为同学们服务的精神理念，在平日的工作中有些怠慢的表现。在新的一学期，我们要继承去年好的方面，对坏的方面及时发现及时改正。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，在这万象更新的时刻，我们09届学生会将继续以自我服务、自我治理、自我教育的宗旨，传承成功经验，开拓创新，在配合学校各项工作的同时，加强对学生会内部的治理，为我校的学风建设添砖加瓦，最终实现全心全意为全校师生服务的根本任务。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十四**

为进一步培养学生养成良好生活习惯，提高自主学习、自我管理能力，引导学生智慧、科学地安排假期生活，特制定本计划。

（1）查漏补缺，认真自学

暑假期间，学校要求同学们认真完成老师布置的作业（见校园网自学指导空间），并有效利用这段时间，认真复习、预习各门学科。尤其是针对薄弱环节，要多花力气，查漏补缺，争取迎头赶上。

（2）课外阅读，丰富假期

假期是学生开展课外阅读的良好时机，学校要求每位同学在假期中读一本有益成长的好书，并认真撰写读后感或者书评（1000字），并参加江苏省第五届中小学网络读书征文活动，开学后各班选两篇优秀读后感上交年级组。（网络读书征文具体要求详见校园网站学生—团队工作—团队活动，学校图书馆在假期中也将分别于每周五上午8：30~11：30对学生开放，同学们届时可以借阅。）

学校要求每位学生都利用假期深入社会、参与实践，全面提高自身的综合素质。特布置以下两项活动，学生可以个人或小组为单位完成以下活动。根据自身实际情况，以下（1）（2）项活动选做一项。在以下活动中，请大家注意活动时的安全，并认真记录活动过程，8月20日前将活动的简单过程和图片发送至腾讯微博后@苏州市达立中学团委。开学后，各班推荐1~2组活动小组或个人进行展示评比。

（1）走访一位身边的道德模范

利用假期，走访一名身边的道德模范。利用媒体，或者到社区了解身边的助人为乐、见义勇为、诚实守信、敬业奉献和孝老爱亲等道德模范。走近他们的生活，了解他们的感人事迹，用文字、相片、影像等记录下令人感动的内容，用他们的事迹指引我校学生成长的方向。

（2）参加一次“志愿服务闪耀苏城”学雷锋实践活动

在暑期开展“志愿服务闪耀苏城”学雷锋实践活动，将我校的“学雷锋基地”活动延伸到假期。各班组织学生志愿者以个人或小组为单位进入全市社区、公园、广场、博物馆、文化馆、汽车站等校外学雷锋基地，开展关爱、慰问、帮扶、城市文明礼仪倡议等志愿服务活动。倡导先进文化、弘扬文明新风，为“建设宜居新苏州，打造创业新天堂，共筑幸福新家园”的宏伟目标贡献青春力量。

学校要求同学们在假期中主动为父母分担一些力所能及的家务，培养自理、自立能力。通过活动更好地理解父母、感谢父母，培养孝心，学会感恩。

学校要求同学们在假期中仍能坚持体育锻炼，完成学校布置的假期体育作业，具体要求详见校园网自学空间。

假期中，学校还将组织部分同学参加以下活动，有兴趣的同学可选择参加：

（1）走访一位杰出校友：走进本校40周岁以下杰出青年校友工作单位或家庭，以采访、录音、书信、网络视频交流等形式，学习校友的`求学之路、创业之路，以榜样的力量教育团员学生坚定信念、树立理想，不懈奋斗。对校友的基本情况（毕业时间、个人特点、个人成就、成长过程等）进行详细叙述，每位校友事迹材料1000字左右。

（2）参加“家在苏州，文明小使者”征文、摄影比赛。

（3）参加江苏省“校园心理剧”征集评选活动。

（4）参加《达立文化卡》暑期征集活动。

（以上2、3、4项具体要求详见校园网站：学生—团队工作—团队活动。“志愿服务闪耀苏城”、“走访身边的道德模范”、优秀校友寻访活动记录表请同学自行在校园网团队活动中下载后统一用a4纸打印。）

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十五**

目运作情况，阐述产品市场及竞争、风险等未来发展前景和融资要求的书面材料 保密承诺：本项目计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。 \*投资安排

\*拟建企业基本情况

\*其它需要着重说明的情况或数据（可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览）

\*企业的宗旨（200字左右） \*主要发展战略目标和阶段目标

\*项目技术独特性（请与同类技术比较说明）

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

\*创业者必须将自己的产品和服务创意作一介绍。主要有下列内容：

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，\*利润的来源及持续营利的商业模式 \*生产经营计划。主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力

3、品质控制和质量改进能力

4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？

4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？ 5、你的营销策略是什么？

\*行业分析，应该回答以下问题： 1、该行业发展程度如何？ 2、现在发展动态如何？

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？ 3、可能出现什么样的新发展？

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？ \*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设 3、广告策略和促销策略 4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

\*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

1、 公司的管理机构，主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖

惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来

\*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

\*财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书 2、投资计划：

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。 \*投资与收益

\*简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表？

\*目前资本结构表

\*本期资金到位后的资本结构表

\*请说明你们希望寻求什么样的投资者？（包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等）

\*股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

\*股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

\*企业面临的风险及对策

\*您认为企业成功的关键因素是什么？

\*请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业？

\*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

\*媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。 \*创业计划书内容真实性承诺。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十六**

本店是一个资金加入低、花费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，普通除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，果茶店经营治理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，能够让人很快记住。我们的目标是以普通果茶店不拥有独有的特色招引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把经营扩张到其他市场，获取更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐渐完善，酿成口碑，扩大市场占有额，酿成连锁“茶物语”果茶店。

二、行业解析。

果茶、咖啡属于大众花费，花费者甚多，首要以青少年学生为主，不管是如今的市场需求还是将来的市场需求都极大，不过果茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前果茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如添加新的口味、使用奇特风趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要重视果茶店的卫生，让顾客一走进果茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，普通在3。5元左右，和市场均匀价格一致。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

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

三、产品/服务介绍。

本店首要经营各种咖啡、果茶，另外，为了自足顾客的花费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为招引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类果茶，新类果茶会变成本周的引荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会变成本店特色产品。为了不被因仿照而被逾越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣果茶，光棍节：推出单身果茶。不断地因特色而招引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地酿成口碑，变成企业的无形的品牌资产。

另外能够通过把调味技术结合调酒工艺要求来操纵，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享用。果茶的首要成份有：奶粉、茶叶、糖、水（及冰）、香料（珍珠果茶还包含珍珠）。不同的水做的果茶滋味相差很远，你用的是自来水？还是矿泉水？还是山泉水？海水？过滤水？这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯果茶的品德。所以，为了企业长远的进展，功课人员有真正的学会果茶技术。基本要明白：1、学会品味果茶;2、原料成份配方;3、调味份量与时间;4、设备的使用与调味火候;5、调味手法;6、果茶的保存;7、果茶的包装要求;8、果茶的变化，包含样变与质变，例如：拉花。

四、店面选址。

果茶是一种快速花费的悠闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因而，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果茶，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自身的投资才华和竞争才华进行找选址，要看见现时的铺位状况，也要对今后进展状况作估算。要对铺位花费水平进行评价，低花费的地方不宜大投资;同样的，高花费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺如今没有竞争，今后有无也许浮现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在赢亏均衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超出均匀最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，花费也会多。另外，补充一点，买果茶的顾客中，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。

五、装修与设备采购。

装修是按照投资额度及花费水平和产品搭配状况来进行装修策划并装修的。装修的风格要做到大概符合花费才华，又显得舒适、卫生、简明、大方。特别地，针对年轻人的观念，要策划较有特点，让年轻人喜欢。特别留意吧台的流水策划，要根据产品需求和设备装备状况进行程序策划，操纵流畅的同时尽也许考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的规划和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的上品德的产品，而且能进步速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的装备协调。果茶的制作普通要用到如下设备：

1、封口机。

带有计数器，普通卖炊具机械、封口设备的店里有卖，每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，这是一种机械计数。封口机选购时要留意，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;再略微用力捏一下，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。再要留意看封口膜切得能否划一，有没有没切断，也便是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜。

普通卖封口机的地方会附带销售，选购时要留意，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，要么把果茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的普通都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、冰柜。

普通采购双室冰柜，一半冷藏，一半冷冻。

4、杯子。

卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，卖封口机的店里也会附带销售，普通是个一箱，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，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把果茶捏出来，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。又有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满果茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心境，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑果茶的质量。

而对于在店里花费用的杯子，能够尽量多跑几家店，要选择奇特新颖的杯子，让人惊叹的作品，而且，能够有多种款式，每种款式量不要采购太多，才会让人有好奇的心思。

5、吸管。

卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。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，不过会贵一点。选购的时候首要要留意用料的厚薄，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而丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自身手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那便是太软了。吸管的外形要有特色，能够用别人不常用，不敢用的品种。

6、搅拌机。

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

7、饮水机。

为了节约成本，我们能够选购台式的。由于饮水机的首要部件便是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只须留意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需求的热水多，能够动手做一个另外的设备来处理。

8、容器。

糖、果茶粉、奶精、珍珠等，都需求合适的容器来盛，这些东西能够按自身的爱好来采购，不过要留意的是，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择。

六、人力资源规划。

社会进展到今日，人已经变成最宝贵的资源，这是由人的积极性和制造性决定的，企业要治理好这种资源，更是依照科学的准则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员部署如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，确保原料的采购质量，并操控好库存，及要确保店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，负责新类果茶的尝试和研发工作，确保每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并操控支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的功课治理，即果茶的调制，确保功课的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，留意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，由于太精明的容易反骨，招聘方面为了今后不会产生太多的财产纠纷，要尽量防止招用亲戚、好友。

七、市场解析与预测，竞争者解析与本店特色。

需求在现阶段处以较大阶段，在将来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，有数拥有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场位置就要努力创立特色，以独特方式招引人群。在经营过程中要留意同行的产品、服务等状况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

八、营销策略。

1、广告。

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶物语”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还能够在报纸、广播、电视、网络等加入广告。另外，工作人员一概着本店工作服。

2、促销计划。

a、办理会员，25元/人，一次性花费满20元是可收费办理，会员使用会员卡可打9折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b、使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c、引荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d、在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此招引顾客。

e、在一次性花费到15元时送出小礼物。有时能够送本店特别定做的有本店店名的t—shirt，不仅欢愉了顾客，同时能够进步本店的知名度。

3、价格。

在每次推出新产品的前两天会有特价，其他的按市场均匀价格来售出，在后期有了自身的品牌的时候适当提价。

4、队伍治理。

各人员做好自身的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务。

店里人员合并做好服务工作，维持良好的心境，要对顾客用心礼貌，不能对顾客发脾气。

九、财务需求与使用。

1、准则。

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资。

这一时期，资金首要用于设备采购，产品原料采购，店面租金，早期宣传等方面上。预计需求人民币3万元左右。

b、装修：包含招牌、门墙等1000元。

d、开业费用：包含注册、开业营销、员工培训等共15000元。

e、月经营治理成本：约3920元（1）房租费：2500元（2）水电费：120元（3）电话及上网费：300元（4）进货费：包含交通设备使用费，计1000元。

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

3、第二期投资。

这一阶段我们的“茶物语”要拥有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的进步。其资金来源首要是公司早期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

十、风险与风险治理。

为防止人为的破坏与偷窃，果茶店店24小时尽量不离人。每天夜里部署两名人员值班，时间从晚7：30至早7：30，早7：30后由其他主接手看管，直到正常营业时间（上午10：00）。本店随着将来店面的扩张或营业额的添加会保险加入。

十一、中、长期规划。

假如实际状况不如如今的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内仍然亏损就处理全部设备设施后关张歇业。一年后，如果按预期计划盈利的话，计划在将来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立愈加惬意的文娱方式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，能够参加吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果果茶店营业额仍然巩固的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十七**

随着高校的不断扩招，大学生旅游市场也逐年壮大，大学生成为肯为旅游花钱的新生代。近日新浪进行的“大学生旅游调查”中显示，有72.72％的大学生曾经旅游，这其中67.35％的学生平均一年就会旅游一次，5.75％的学生平均一年的旅游次数甚至达到4次以上（包括4次）；近45％的学生每次的旅游费用在1000元以上；有12.91％的被调查者表示他们用在旅游上的花费已超过1万元。另外，调查还显示，有66.16％的大学生打算利用这个暑假出去旅游。

近年来我国旅游产业与网际网路双双蓬勃发展，大学生旅游网站的建立有提供即时行销及积极回应的市场功能，产品及服务功能，提供大量的旅游景点介绍，优惠门票，订票包车，旅游线路，团队导游，气象预报等等，并完全针对大学生旅游这个主体进行个性化需求设计，自助游或者班级团队游等，谋利和服务于高校大学生。在线更新，即时回应，随时可以上网交易，提供便利、迅速的服务。

2、背景

随着通讯和计算机技术的发展，因特网的不断普及，使旅游信息的流转不再受时间、空间的限制，旅游网站的开发使得旅游资源的拥有者和旅游消费者之间能够建立起更直接的关系。据data monitor公司统计，1998年旅游企业占全球网上交易总额的18%，到2002年，该比例将提高到35%，成为全球电子交易领域的榜首。cnn公布的数据：1999年度 中国最大的资料库下载全球约有8500万人次以上享受过旅游网站的服务；全球的旅游电子商务连续5年以350%以上的速度发展。

当代大学生作为一群特殊的群体充满活力和朝气，容易接受新兴电子商务行业，也是个人自助及团队出游的重要主体。建立大学生电子商务旅游网站，是代替旅行社成为担负收集信息、传递信息、综合利用信息来组合旅游产品、并直接向旅游消费者推介和销售职能的网上中介，同时又担负着向旅游产品供应企业及时反馈旅游市场需求的功能。

介绍，订票包车，团队导游，旅游线路等等，把旅游供应商和旅游消费者聚集在一起，互通信息，以致抛开旅行社中介机构，不必依靠旅行社所提供的信息，就可以直接进行买卖交易活动，方便快捷，省钱省力。

二、 总体网站定位和发展步骤

大学生旅游网定位于建立大学生电子商务旅游网站，代替旅行社成为担负收集信息、传递信息、综合利用信息来组合旅游产品、并直接向大学生旅游消费者推介和销售旅游服务的网上中介，同时又担负着向旅游产品供应企业及时反馈旅游市场需求的功能。为大学生这个活跃的人群获得更方便贴心的出游计划和机会，并且为可爱的大学生活添入更加新鲜快乐的元素。

网站发展步骤如下：

1、网站的前1-2年，我们考虑到自身在资金和经验上的不足，网站会停留在初级阶段，不会扩大规模，主要针对宁波本地的高等学校的在校大学生人群。最大的关注点在于做好网站的推广，完善网站的日常运作机制，提升在市场中的知名度和口碑，有一定数量的日点击率。这段时间对网站来说只是逐渐填补前期的资金缺口。

2、网站第3-5年，在作为一个网站，我们已经开始走上轨道，且在市场中已有一定的影响l力的前提下，我们开始致力于争取更多的网络在线服务。建立庞大的数据库提供在线订票、团购等业务，进一步扩大市场影响力。我们期待在这一年里，网站可以开始初步盈利。

3、网站成立5年以后，我网站对宁波的高等学院市场已经完全熟悉且近乎完善。网站开始尝试把范围拓展。建立全国联网的旅游景点和大学生旅游一体化。网站的主要精力放在业务拓展方面。前几年积累下来的资金主要用于此阶段的再投资。

以上是网站的近五年规划，网站的长期发展道路是逐步把网站的影响和作用扩大到整个中国的高等学校，伴随着网站的不断扩大我们会进一步完善网站的管理机制和运营。

二、 网站构建

（一）功能需求

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十八**

高中步入大学，是新的起点，新的挑战，一切将要从零开始，为此我要结合自己的实际情况，制订一个合理的和对自己学习中的提出的要求，来完成我的学业。

根据学校要求，大概需要7个学期来完成学业。

在学习课程中，精心地安排好每天的学习时间，抽出1小时去学习，循序渐进的过程完成学习任务。

在课前，做好预习笔记，有针对性的列出重点和难点并加深对学习内容的理解和记忆，便于以后查阅和复习。课上，做好听课笔记，养成良好的学习习惯。

根据教学计划的要求，要按质按量的.完成老师布置的作业和学习任务。还要培养良好的自主学习习惯，掌握必要的学习技能。

遇到疑难问题，要及时向老师请教，或者通过电子邮件与老师同学联系，寻求辅导和帮助。

考前复习是学习过程的最后阶段，要对整个课程的学习进行检查和补充，总结经验。

随着新技术、新媒体的发展，远程开放教育把先进的科学技术应用于教学中，我要利用业余时间，通过网络定期浏览，以便及时的调整自己学习进度和策略。通过网络网上课件和学习管理平台的学习。通过电子邮件与老师同学联系，寻求辅导和帮助。

为了加强综合素质，还需要在完成学业后，不断地加强与自己的专业相关课程的学习，来完善自我。吸纳新的技能和知识充实自己，提高分析和处理工作的能力，注重总结经验，完善自我。

总之，虽然客观制定了个人初步学习计划，还存在许多不完善与不足之处，还需要今后根据自己的切实情况，在学习中不断地补充，加以改进、及时地总结经验，以合格的成绩来完成自己三年的学业。

为实现自己的计划目标，我会合理安排好时间，用心、用力的学习，努力拼搏，挑战自我!

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