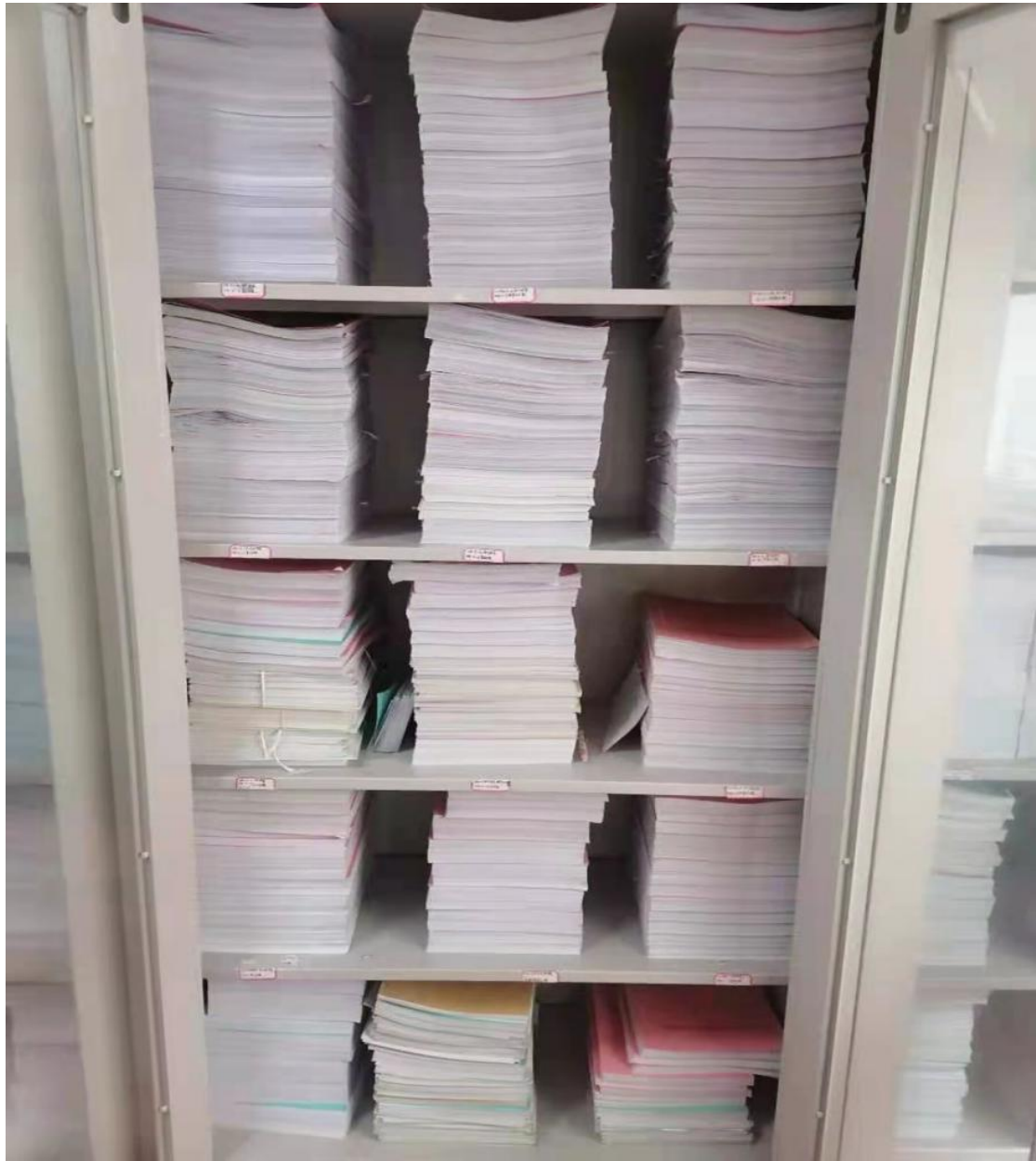


双创课程学生课程作业（部分）



创业想法分析书

姓名	代士柱	性别	男	年龄	20	学历	大专
联系电话	13193866357	邮箱(传真)	2845472833@qq.com				
培训地点	河南职业技术学院	期次	91Book	培训讲师	张瑾		

个人简历

1. 小学就读于信阳市小圩小学,担任过语文委员
 2. 补中在淮滨县王家岗第一中学就读,担任过语文委员和纪律委员。
 3. 高中在淮滨县第二高级中学,担任过生活委员
 3. 大学就读于河南工业职业技术学院,担任过社保委员,任取做兼职
 职在淮南市海天装饰公司担任房屋装修推销员。

企业想法描述

我的企业想法是建立一家宣传机构,为各类培训机构汇总起来宣传,从而使得各个学院中的学员者有很丰富的选择,但是他们能从我这里得到很大的优惠,并且我们企业还自身从资金上,抽一部分学生做为奖励给学员这样既优惠了学员,又提高了培训机构的名声。
 1. 企业类型: 服务业
 2. 我的产品或服务: 为各类培训机构做海报宣传或打广告,为其招募学员,为各类学员找到又优惠又适合自己的培训机构。
 3. 我的顾客是: 各类培训机构,小语种学习,钢琴班,乐器等
 4. 我能够: 满足顾客的需求是: 既可以找到适合自己的培训班,又能保证来回听课的方便,会有我们的车接送。
 5. 我所具备的经营这类企业的技能、知识和经验: 我曾管一些培训机构做过宣传,看过各类企业创业的书,在班中任取过管理方面的技能。
 6. 我选择了这个企业想法是因为: 为自身所学的知识找到真正用途,能够赚钱,真正实现自主的创业。

优势

① 本人很喜欢去参加各种宣传活动,有很好的宣传技能
 ② 曾在一家装饰公司担任推销员
 ③ 有很大的野心和创业构想
 ④ 本人的情商高,善于说话

劣势

① 本人外语不是很好
 ② 店面租金很高
 ③ 起步店面小
 ④ 店员少,资金链进少。

培训讲师意见

能够描述企业构思。

76分

张瑾

2019.10.27

个人简历

企业想法描述

创业想法分析书

姓名	张德亮	性别	女	年龄	19	学历	大专
联系电话	1823797946		邮箱(传真)	1105367097@qq.com			
培训地点	河南工业职业技术学院	期次	007	培训讲师	薛书瑞		
个人简历	2006年—2012年 (9月—6月) 南阳市第十二小学 2012年—2015年 (9月—6月) 南阳市实验中学 2015年—2018年 (9月—6月) 第十一中学 2018年至今 河南工业职业技术学院						
企业想法描述	我准备办一家书咖,可供看书,买书,休闲。青少年有很多,缺少一些安静可供学习和休闲的地方。想在学校附近开一家,准备找一间200-300平方的房子。花二十万元去装修,把书店和茶都融在一起。在线上做宣传活动。弄成神秘一点。门牌改成树洞形来吸引注意。另外在书咖买书送,购买书架。可以买一些甜品和奶茶。这可以营造一种满足读书又满足休闲的模式。符合现在青少年的消费观。 由我们来创建一个拥有较高舒适度的阅读空间,满足人们对于多元化阅读环境方面的需求。当代学生有众多的不再使用的旧书籍可再次回收利用,但缺乏回收利用途径。决定还用义卖、捐赠等方式将适合的书籍免费赠送给偏远地区想要学习的孩子。						

	优势 新颖的书咖可以引来众多消费者。不仅可供看书、喝咖啡,还提供一个广大的交流场所。可以认识到更多相同爱好的人。可以算是一个舒适的冰面圣地。 有个性的特色服务。符号鲜明。和其他同类型场所有着明显的差异化拥有属于自己的特色。	劣势 自身缺乏经验,过程中会走弯路。我们的书咖是缺乏一定的知名度,缺少核心客户。 市场上已经存在的一些书店等,些都属于我们的竞争者,如新华书店或图书馆等。它们存在的时间久,知名度相对较高,其主要提供的服务就是书籍借阅和购买等。
培训师意见	企业想法描述较完整。 85 薛书瑞 19.10.27	

创业想法分析书

6

姓名	陈值值	性别	女	年龄	19	学历	大专
联系电话	15939056749	邮箱(传真)					
培训地点	河南工院	期次	008	培训讲师	刘军言		
个人简历	2013-2016 在民权上的初中 2016-2019 在民权上的高中 2019 在南阳上的大学						
企业想法描述	我想开一家甜品店,卖一些烘焙好的蛋糕、面包、一些小的女孩子吃的又可做的小东西。然后主要卖给小孩和学生,因为他们比较喜欢又好吃。包点香酥人小小孩有时自己会买。 地点:学校附近或小区周边。 然后最好能保持住新鲜度的或者便要有日期的话可以告诉他们一下,告诉他们怎么做。 也发现在有的人对小东西比较喜欢,想吃什么基本上都会给他们买。然后学生也比较有钱。 最好能装饰的漂亮一点,这样能吸引更多的人。						

优势	劣势
现代的人收入一般都比较高。 有能开甜品店的场所。 好的地理位置。 能开甜品店。 员工比较年轻。 对甜品开什么样有想法。 经常做广告。	资金不足。 没有足够的经验。 没有固定的回头客。
培训师意见	先学习技术再开店。 刘军言 27/10

创业想法分析书

20

姓名	焦森森	性别	女	年龄	19	学历	专科
联系电话	15838405712	邮箱(传真)					
培训地点	河南工学院	期次	09期	培训讲师	郭勇		
个人简历	1. 2019年9月 - 至今 河南工业职业技术学院 2. 2016年9月 - 2019年6月 杞县第一高级中学 3. 2012年9月 - 2016年6月 杞县春蕾学校 4. 2007年9月 - 2012年6月 杞县春蕾学校						
企业想法描述	“爱的小屋” 在繁华的生活中, 高品质的生活逐渐成为人们的追求目标, 但也有越来越多的人在好的生活中寻找那最初最初的初心, 与儿时的纯真。所以, 我想有一家属于自己而又面向大众的民宿, 向他们提供优质服务, 又带他们“穿越时空”, 而我的发展方向主要是青年, 中年, 儿童。 类型: 服务业。 在繁华都市, 为人们提供舒适。有温暖的东北炕, 感受东北生活的爽快; 有暖意满满的情侣房, 给属于他们的时间; 有简单的小平房, 让人安静下来, 享受午后时光…… 策略: 通过自媒体来宣传。 以及通过一些“短租APP”软件来提供更好服务。						

优势	劣势
1. 自身有较强的领导、管理能力。 2. 我有家人的支持。 3. 我有愿意一起努力奋斗的朋友。 4. 自己企业中的发展是自己设计并装饰, 具有独一无二特性。 5. 性价比高, 品质诚信, 设计感强, 服务周到。 6. 美食住宿, 客人可以自己动手, 做自己的美食, 为客人提供一个休闲、体验房间。	1. 比较缺乏信心, 犹豫。 2. 经济、资金缺乏。 3.
培训师意见	该企业想法具有一定可行性, 但需进一步调研。 83 郭勇 10.27

创业想法分析书

姓名	席梦丽	性别	女	年龄	18	学历	大专
联系电话	15090121867	邮箱(传真)	1022731707@qq.com				
培训地点	河南工业职业技术学院	期次	014-02	培训讲师	范爱华		

个人简历

2015年9月—2018年6月 在新野县第三高级中学读书
 2018年7-8月 在惠州市一家塑胶厂上班
 2018年9月—现在 在河南工业职业技术学院读书
 2019年11月 在浙江打寒假工
 2019年7-8月在暑假培训机构当老师

企业想法描述

我想创立一个“点子”便利店。方便他人,也满足自己。时代的变化赋予当代大学生不一样的生活和思想,科技不断进步,人的惰性也被激发出来,使得一部分学生宁愿花钱也不愿自己出力做一些事情。一部分学生参与实践,活力还有学业,很多事情没有办法也没有时间去完成,所以我选择抓住机会,也为锻炼自我,增加能力,谋取商机来达到自己的利益。帮助这些人完成他们要求的事来换取相对应的报酬。代办Party策划,代写文案方案,代购物品,代出点子,代购通交流等。

优势

①我也是一名在校大学生,了解他们的所需所想。
 ②不需要太大的成本,人力物力不需消耗太多,简单易做。
 ③我们有高思维,有独特创新思想的人和有吃苦耐劳的精神。

劣势

①在宣传方面资金缺乏,不能形成规模目的宣传。
 ②收入比较少,竞争压力大。
 ③名气不大发展很难。

培训讲师意见

企业想法合理,描述清晰
 自身优势明显。

范爱华

创业想法分析书							
姓名	白振洋	性别	男	年龄	20	学历	专科
联系电话	18738703851	邮箱(传真)	1575598165@qq.com				
培训地点	河南工学院X1207	期次	1501	培训讲师	吴晓艳		
个人简历	2015年9月 —— 2018年6月 就读于平顶山市鲁山县第三高级中学。 2018年9月 —— 至今就读于河南工业职业技术学院。 2019年11月 参加GYB创业培训。						
企业想法描述	(产品): 零食、饮料、烟酒、百货 (顾客): 在校学生、社区居民、附近农民工 (方法): 满足人们需求, 支持送货上门, 和送外卖合作, 流动卖用及推广商店, 创建公寓群, 可以在里面卖零食、饮料、烟酒。 送外卖, 推广兼职, 代刷课, 卖鞋卖衣服等主要是活动氛围。 (需求) 晚上半夜人们容易饿、渴、懒, 特别是冬天不想出宿舍, 支持送货上门, 比同学们的自取更方便, 晚上也营业到一点解决需求, 拉取口碑。						

	优势	劣势
	1. 支持送货上门方便。 2. 抓住人们心思, 省点懒。 3. 专业进货渠道。 4. 十个楼, 十个代理, 一家对家。 5. 不需要大型店面。 6. 直接对准学生。 7. 品种齐全。 8. 满足客户需求。	1. 门口宿舍管严, 进货不方便。 2. 老师查。 3. 公寓内竞争激烈。 4. 很多东西不好藏。
培训讲师意见	关系条例详细描述。 73 吴晓艳	

创业想法分析书

姓名	白广斌	性别	男	年龄	20	学历	专科
电话	17613570525	邮箱(传真)					
地点	河南工业职业技术学院	期次	016	培训讲师	郭勇	李靖	

2015年9月~2018年7月在河南工业职业技术学院
2018年7月~2019年10月在家自学
2019年10月~至今在河南工业职业技术学院

我家附近有两所学校,一小学还有一所中学。我考虑到学校附近可以进行一个游乐场一个室内游乐场,为中小學生提供学习闲暇之时的娱乐,放松学习的压力,一个游乐场的休闲娱乐。

在这个游乐场中提供免费的开水,以及各种卡牌,可供游客进行娱乐,还有可口的零食,超市,汉堡,供大家进行消费,另外安全是

第一要素。我们每天会对设备进行测试,确保无意外发生。我们的服务人员会帮助我们取东西,食品送到各位手中,进行会员卡消费,无需亲自去点食品用品,只用下单,我们便会尽快送达。

会不定时的进行优惠活动,有人精美礼品相送。(根据会员卡号)一位大人相伴一人免费,更有礼品相送。

优势

地理位置优越
附近有多所学校。

客户广泛。

推广比较容易

不容易被取代

劣势

具体位置有选择的困难
不容易确定位置

安全问题是重中之重。

培训讲师意见

项目思考明确,四要素分析比较到位。

郭勇

2019.11.11

创业想法分析书

姓名	白鹏飞	性别	男	年龄	19	学历	大专
联系电话	19839320775	邮箱(传真)	2539963841.com				
培训地点	工院新校区	期次	017	培训讲师	薛书芳		

个人简历

2016.9.1~2019.6 修高中
2019.9~至今 在工院修学

企业想法描述

1. 我的企业想法是:我想开做心餐厅。
2. 企业类型:服务企业
我的产品或服务将是:早餐,午餐,晚餐,每天为环保工人提供100份做心餐(全天供应)
我的顾客是:广大市民群众
我能满足顾客的需要是:色香味俱全的饭菜和100份的做心餐
我所具备的经营这类企业技能、知识和经验:假期曾在石佛山国大酒店担任过服务员对餐饮服务行业有一定的认知
我选择这个企业想法是因为:人人都有做餐饮的梦想,并且在做餐饮的同时会尽可能的去帮助有需要的人。

优势

1. 做心类餐厅能够快速的提升人气
2. 烧菜方面水平较好,并且本人十分喜欢这个行业

劣势

1. 餐饮类同行太多竞争力大
2. 资金不足
3. 没有经营管理经验

培训讲师意见

创业想法较完整

薛书芳
2019.11.07
86
二

创业想法分析书

姓名	安文卿	性别	女	年龄	19	学历	大专
联系电话	17698834611	邮箱(传真)	3022572135@qq.com				
创业地点	河南工业职业技术学院 学院主楼5132	期次	018	培训讲师	秦烁	郭品	

个人简历

2006-2012 丁庄中心小学
2012-2015 丁庄初级中学
2015-2018 社方第二高
2018-至今 河南工业职业技术学院

企业想法描述

我准备开一家服装店,销售女性服饰和其它一些装饰品。我所在的学校有两万人,附近没有其他的服装店。学生买衣服要到市中心。我们学校在校区,距离市中心较远,购买服饰不方便,学校的人流量很大。我准备租一间60平的房子,在校区的附近,方便同学业余时间购买自己心仪的衣服,逛累了附近有甜品店和餐饮店。我还准备使用会员制度,会员可享受打95折。我店里的服饰,衣服都有物美价廉,是当下最潮流的服饰。店里的衣服,服饰品可以完美搭配在一起。

优势

- ①人流量大
- ②地理位置优越
- ③衣服物美价廉,穿搭洋气,符合潮流。
- ④附近没有其他服装店
- ⑤店面装饰风格独特,具有文艺气息。
- ⑥销售人员态度端正,服务周到,细心搭配每一套衣服。
- ⑦衣服直接从工厂进货,成本低,利润高。
- ⑧线上线下同时销售

劣势

- ①附近没有其他服装店,不利于自身结构优化升级。
- ②校区附近没有居民购买。
- ③运输成本高。
- ④租金贵。
- ⑤寒暑假,节假日没人去买,客源稀少

培训讲师意见

“会员制”说明你从实践中吸取了很多经验,怎样能做到与众不同是你在创办企业中制胜的关键。

85

郭品

2019.11.17

创业想法分析书

姓名	陈华蕊	性别	女	年龄	19	学历	大专
联系电话	15513282992	邮箱(传真)					
培训地点	河南工院	期次	19	培训讲师	张建和		
个人简历	1. 2015年9月至2018年6月在河南省漯河市第四高级中学就读并毕业。 2. 2018年9月至今在河南工业职业技术学院就读。 3. 2019年10月至今在校内照相馆兼职。 4. 2019年11月参加GYB培训。						
企业想法描述	我准备开办一家休闲零食奶茶店,销售一些休闲零食和奶茶。我所在的河南工院人流量多,只有一家饮品店,同学们购买零食,奶茶的选择范围较小,且学校离市区较远,不满足同学们的购买需求。我准备在学校附近租一间小店铺,花3000元进行简单装修,在门口安装广告牌,吸引同学们前来购买。另外花3000元购买货架,用10000元作为流动资金进货。进货选择大学生喜欢的零食,物美价廉,兼具美味与外观,争取让同学们的选择范围更大一些。						

优势	劣势
1. 我喜欢与人打交道,有很好的营销技能。 2. 我自己年轻,有活力。 3. 待人热情诚恳,不怕吃苦。 4. 我是一名工院在校生,深知当代大学生所喜爱的东西。 5. 我所计划的经营范围,离潜在顾客很近。 6. 此类型店铺较少,竞争压力较小。	1. 店面租金很高。 2. 年轻经验不足,对进销市场不熟悉。 3. 资金不充足,店面装修不够精致。
培训师意见	想法不错,分析认真。 90 张建和 17/11

序号:1

创业想法分析书

姓名	安琪	性别	女	年龄	18	学历	大专
联系电话	18237733403	邮箱(传真)	2692379776@qq.com				
培训地点	河南工业职业技术学院北校区	期次	20	培训讲师	张文胜		

个人简历

- 1.初中: 2013.07 — 2016.06 桐柏县城关一初中
- 2.高中: 2016.09 — 2019.06 桐柏县实验高中
- 3.大学: 2019.09 河南工业职业技术学院 (财务管理专业)
- 4. 2019年11月16日 — 11月17日参加GYB创业意识培训
- 5. 2019年10月 加入羽毛球社团

企业想法描述

我想开一家奶茶店,属于服务业。开一家很大的店,雇佣很多的小哥哥小姐姐们,养几只小猫,创造一个舒适的环境,可以让一进店门就感觉到放松。现在的青年人及青少年都不太爱喝白开水,走在商业街中看到的几乎都是人手一杯奶茶。但做奶茶一定要有特色,没有特色的产品是没有市场的,并且一定要品质好、口感好,让品尝过的人一定会再次光临。在这个快速发展的时代,我一定要及时了解消费者爱好及品味,及时进行调整,店面一定要温馨、干净、安静。为了让更多人了解我的企业,宣传方面是事先费许多心思的,在学校附近和中小学及事业单位发宣传单,凡是进店并加微信的顾客可获赠每月15日会员日,店内所有商品一律半价的促销活动。店铺位置选择在中心商业街,那里交通便利,人流量、需求量较大。

优势

- 1. 店铺开在中心商业街,那里交通便利,地理环境优越,人流量比较大。
- 2. 随着时代发展,青年及青少年们对奶茶的需求较大。
- 3. 店铺的形像干净整洁,设备齐全。
- 4. 员工都有经验,受过专业培训,全程微笑服务。
- 5. 价格合理,提供会员制度。

劣势

- 1. 资金不足。
- 2. 企业规模较小。
- 3. 缺少管理经验。
- 4. 需要积累人脉关系。

培训讲师意见

参加GYB,进行市场调研。

张文胜

82

的...
类型
和不
小配
也代

创业想法分析书

姓名	柏晓盼	性别	女	年龄	17	学历	大专
联系电话	18710323253	邮箱(传真)	849054568 @ QQ.com				
培训地点	河南工业职业技术学院	期次	GYB 02	培训讲师	盛晓慧		

个人简历

1. 2007年9月~2013年6月在村接习湖小学学习
2. 2013年9月~2016年6月在月亮湾中学学习
3. 2016年9月~2019年6月在实验中学学习
4. 2019年9月~至今在经济管理学院市场营销专业学习
5. 2019年11月16号~11月17号参加GYB创业意识培训

企业想法描述

我准备开一个糖果店属于食品类,主要顾客群是小孩,男女情侣,上学学生,回头老顾客等。
通过广告宣传,让周边或者有需求的人群了解我店的糖果种类,推荐到店消费,人群加入会员,实行薄利多销,锁定回头客,同时与学校同学建立合作关系,不断拓展消费渠道。
随着生活节奏的加快和当代青年对网红的追捧,越来越高的高度,许多小女生对粉色糖果和咋咋呼呼的照片的质量追求越来越高,男生送给自己对女朋友或者女生送给自己闺蜜,礼品盒子包装精美,吸引更多人的目光,为她们做服务的同学,使顾客口碑相传,通过我店的诚信,优质的服务,给她们轻松,健康,愉悦开心的生活,相信我的糖果店会越来越做越好。

优势

1. 地理位置优越,定在社区的中间,人口流动密度大。
2. 店铺形象整洁,内部装饰更加精美。
3. 适合拍照,发朋友圈的圣地。
4. 价格合理,性价比高,抓准消费群体。

劣势

1. 加盟费用比较高,资金不足。
2. 缺乏管理经验。
3. 人员配备还比较累。
4. 需要更进一步的独立思考,大量了解实际情况,认真分析。

培训讲师意见

分析详细,有市场需求。

7.5

盛晓慧

创业想法分析书

姓名	曹亚航	性别	男	年龄	21	学历	大专
联系电话	18239621589	邮箱(传真)	1802752641@qq.com				
培训地点	河南工院	期次	21期G班	培训讲师	张瑾		

个人简历

1. 2015-2018 确山县第一高级中学就读.
2. 2018 就读河南工业职业技术学院.
3. 假期曾在确山县万园大酒店担任服务员.
4. 高中假期曾自设在清宇广场摆过地摊.

企业想法描述

1. 我的企业想法是:我想在河南省驻马店市确山县开一家爱心餐厅.
 2. 企业类型:服务企业.
 3. 我的产品或服务将是:早餐、午餐、晚餐.每天会为环卫工人提供100份爱心餐(全天供应).
 4. 我的顾客是:广大的确山县人民.
 5. 我能够满足顾客的需要是:色香味俱全的饭菜和100份的爱心餐.
 6. 我所具备的经营这类企业的技能、知识和经验:假期曾在确山县万园大酒店担任过服务员,对餐饮服务行业有一定的认知.
- 我选择了这个企业想法是因为:从小就有做餐饮的梦想并且在做餐饮的同时自己会尽可能的去帮助能帮助的人.

优势

爱心类餐厅能够快速的提升人气.
烧得一手好菜.热爱餐饮行业.

劣势

餐饮类同行众多.竞争压力大.

培训讲师意见

75分
能够描述企业想法.但优劣势分析有欠缺.不够全面.

张瑾

2019.11.24.

创业想法分析书

姓名	曹冬逸	性别	男	年龄	19	学历	大专在读
联系电话	13525181336		邮箱(传真)	47641668099.com			
培训地点	河南工院北校区	期次	23	培训讲师	窦锦锦		

个人简历

2012.9~2015.7 南阳市二十二中
 2015.9~2018.7 南阳市八中
 2018.9~2019.1 河南工院在读学生.

企业想法描述

自己想,创立一家服装的租赁与定做的店,位置就选在工院对面。主要产品是各种礼服,晚会服装的租赁以及西装,班服,校服,院系服装的定做,还有个性服装(可添加自己喜欢的文字和图案)。开这个店,主要工作对象是学校的学生,老师,家长。家里人有干过类似的工作,我可以从中得到经验,如何去选原材料,如何去定租赁的价格等。可能大学生在网上购物比较多一些,但是同等价格下,我们的制作时间会更快,送货上门。如果不合适,可以退货,马上更换。关于宣传这方面,我觉得可以找一些兼职,学生,在学校内发一些传单,以及朋友圈,微信群转发的方式提高知名度。学校有活动我们可以给予赞助,同时是学校可以拉横幅来帮我们宣传。

创业想法分析书

姓名	常宇飞	性别	男	年龄	18	学历	大专
联系电话	17556318131	邮箱(传真)	2243405172@qq.com				
培训地点	51321	期次	24	培训讲师	刘中利		

个人简历

2016年-2019年6月在南阳第二高级中学就读。
2019年6月-2019年9月在福建漳州工作
2019年9月进入河南工业职业技术学院学习
2019年11月23日-24日在河南工业职业技术学院进行
GY创业培训

企业想法描述

我准备办一家小型超市,销售水果,蔬菜等以及日常用品。
在我们村上,没有一家能够把日用品卖齐全,所以一千多人的
村子购买东西很不方便,我家处在村中间,人流量较多,所以
我准备把家中一幢装修一下,腾出200平的地来当店面,一万元
装修一下,在门口安装广告灯箱,吸引顾客前来,另外花五千元
购买货架,3万元购买冰箱等,用10000元作流动资金进货,
进货选择经济实惠的产品,物美价廉,争取让村民不离开村子。
就能买到合适的东西。

优势

我还年轻,有活力。
不怕吃苦,待人热情有诚
意,在村里为人较
好,自己家房子做店面,
不用交房租。

劣势

店面装修投入少,使得旧装不
够档次。
在进货渠道方面不了解。

培训讲师意见

无

75

书面有点脏,
有动机,创业想法
与良好。

刘中利

创业想法分析书

6

姓名	陈凤仪	性别	女	年龄	19	学历	大专
电话	1803300350	邮箱	(未填)	QQ	31242556625	微信	@98.com
就读院校	河南工院	期次	25	培训讲师	刘军	评价	✓

2006 ~ 2012 在星光小学就读
 2012 ~ 2015 在初中(南召二中)就读
 2015 ~ 2018 现代中学就读
 2018 ~ 至今 在河南工院就读

创业构想: 开一个广式小吃店, 开在大学城或小区附近. 招两名地道的广式小吃师傅. 如若在大学城附近可招大学生为兼职员工. 装修方面不需要大费, 简单就好. 小吃做的快也方便不用浪费太多的时间. 现在的人, 不管男女老少都喜欢吃小吃的, 口味也要做到与众不同, 才能吸引更多的顾客. 宣传方面就是通过网给和发传单. 卫生清洁要有保障. 服务要有标准. 奖惩分明. 制定相应制度. 价格实惠亲民. 老顾客一定范围内免费配送. 一定要让顾客满意. 放心. 这样就有更多的回头客. 开这样一个店也可以锻炼自己提升自己.

优势

1. 本地区内竞争较少
2. 小吃类没有时间局限性
3. 制作的成本较低
4. 对时间的要求也较少

劣势

1. 广式小吃口味偏甜
2. 许多人口味不符
3. 起步需要自己主动
3. 人员不过原个充足

82

准备创业计划书. 刘军

培训师意见

创业想法分析书

姓名	曹书亭	性别	女	年龄	20	学历	大专
联系电话	17939342072	邮箱(传真)	2013298907@qq.com				
培训地点	X1206(河南125)	期次	26	培训讲师	秦烁		

个人简历

2016年9月 - 2018年6月 (太康第一高级中学)
2018年9月 - 至今 (河南工业技术职业学院)

我准备要开一家螺蛳粉店,主要是卖螺蛳粉,可以发展一些副产品,比如花甲,再卖一些饮料和可以下饭的菜品,主要顾客就是学校的师生和周围的居民,因为制造原材料成本低,制作简单,且来源较为广泛,所以更有可能找到实惠的供货商。销售方式选取直接销售和网购,创建一个群聊不定时时发一些福利,更新一些新的菜谱,可以选择送货上门,售后服务热情,在装饰上面选择新颖的样式,打造属于自己的特色,在招人就业时来送一些糖果,给人归属感,时间一长,口碑就会越来越响。

优势

1. 商品地理位置非常好
2. 销售方式新奇
3. 口味独特
4. 没有较大的竞争力
5. 产品成本低

劣势

1. 不能符合大部分人群口味
2. 缺乏管理知识,内部管理混乱
3. 经营成本越来越高
4. 产品制作简单,很容易出现强大的竞争对手

培训讲师意见

分析较为全面详细,还有很适小创业很吸引人,可行性较强。

84
2

秦烁
2019.12.1

优势		劣势	
1. 方便、快捷。	1. 竞争压力过大。	2. 网上风险高。	
2. 选择商品范围广。	3. 见顾客资源少。	4. 货源使用无法保证。	
3. 省时、简单。			
4. 让顾客拥有更多的自主选择权。			

培训讲师意见	有创业想法分析不错，但应慎重考虑为要。 72分 刘中利 2019.12.1
--------	---

创业想法分析书

姓名	陈立军	性别	男	年龄	19	学历	专科
联系电话	15737628622	邮箱(传真)	2878422979@qq.com				
培训地点	河南工院	期次	91528期	培训讲师	刘中利		

不清楚 个人简历	1. 2015—2018年，在光山县第一高级中学学习。 2. 2018—至今，在河南工院软件专业学习。 3. 2018年6月—2018年8月，在上海市一家超市做销售员。 4. 2019年6月—2019年7月，在河南工院附近餐厅打工。
------------------------	--

5-1 创业想法描述	我准备开一个手机连锁店，为各个大学生，工作人员提供手机的售前及售后服务。 1. 企业类型：贸易业。 2. 我的顾客将是：广大年轻人。 3. 利用经验：本人有做销售员的经历以及在外打工。 4. 互联网：利用互联网发布本店产品信息及优惠活动吸引顾客。 5. 市场调研：进入21世纪以来，互联网发展迅速，使用手机的人越来越多，而且由于手机新品更新快，每年都有许多人选择换最新发布的手机。
--------------------------	--

优势		劣势	
1. 本人有做销售员的经验 2. 手机市场潜力大，利润高。		1. 经验不足 2. 管理能力不足	
78 培训师意见		构思较合理，简单，想法描述较清晰 刘中利	

姓名	崔志刚
联系电话	1709362997
培训地点	河南工业
个人简历	1. 2006年 2. 2012 3. 2015 4. 201 5. 20
企业想法描述	我提品内路购论

创业想法分析书

姓名	曹奇超	性别	男	年龄	19	学历	大专
联系电话	18348019639	邮箱(传真)	1499857454@qq.com				
培训地点	河南工业职业技术学院	期次	29	培训讲师	葛莉		

个人简历	1. 2012年9月-2015年6月就读“汝州市第一初级中学” 2. 2015年9月-2018年6月就读“汝州市第四高级中学” 3. 2018年9月-至今就读河南工业职业技术学院
企业想法描述	我打算开一家花店与一家花草种植园，两者同时可以减少花店的成本，大大提高利润，也可以增强抗风险能力，花店主要是对大学生与社会青年较轻的人员，因为他们的消费观是希望在节日与平常给男女朋友惊喜，花草种植园是对市场的花店，婚庆公司提供鱼羊花，因为他们所需要的鱼羊花多，两者是一体（两家公司）花店开在客流量较大且门店成本较低的地方，种植园在交通便利的地方，花店的客人希望华丽的包装与及时的服务且价格较低，因为种植园所以价格会比普通的花店价格低，种植园客人希望及时送达，价格平稳，种植园开在交通便利的地方则可以满足。

优势		劣势
1. 学过种植: 有一定基础 2. 有自己的种植基地, 种植成本下降, 进价稳定 3. 家里有地, 可以满足种植园。 4. 认识多数为年轻人, 小量得进, 会花钱购买鲜花。 5. 花店可以由家人的专门人员在种植园采摘, 不用担心进价卖不出去。		1. 种植园投入资金大, 时间周期长, 短期无法有收益。 2. 对于种植, 还是缺少专业知识
培训讲师意见	要细化图示, 加强学习。 7.2 葛萌 2019.12.1	

创业想法分析书

姓名	毕成功	性别	男	年龄	18	学历	在读大学
联系电话	15225664929	邮箱(传真)	2032094263@qq.com				
培训地点	河南工业职业技术学院	期次	GYB 30期	培训讲师	张瑾		

个人简历

2012年9月至2015年6月于少科镇第二初级中学, 读初中。
 2015年9月至2018年6月于南阳市第二实验高中, 读高中。
 2018年9月至今在河南工业职业技术学院读大学。

企业想法描述

我的企业想法是, 在唐河县至我们乡镇开创物流路线。
 企业类型: 服务企业。
 我的产品或服务是: 运送零散货物。
 我的顾客将是: 个体人、贸易企业。
 我能满足顾客的需要是: 满足顾客货物能顺利到达对方手中。
 我所具备经营这类企业的技能、知识和经验: 具有C1驾照, 可以驾驶4.5米厢式货车。暑假期间和物流师傅一起工作。
 我选择这个企业想法, 因为: 物流贸易蓬勃发展。
 县镇一级大型物流可能无法顾及。
 大型物流在农村无法送货上门。

优势		劣势	
1. 多年的学习和管理经验, 管理能力较强。 2. 有较好的人际关系 3. 有一些资金 4. 有一定的市场营销能力		1. 财务知识不强 2. 广告宣传技巧欠缺 3. 说话直爽, 欠缺技巧 4. 谋事不周全	
培训讲师意见	构思符合市场需求, 建议参加 S/B 培训 80 2 盛晓慧		

创业想法分析书

姓名	陈俊杰	性别	男	年龄	20	学历	大专专科
联系电话	15225668296	邮箱(传真)	1980700248@qq.com				
培训地点	河南工学院	期次	32	培训讲师	郭品		

个人简历	2007年 — 2013年 南阳市第三十七小学学习 2013年 — 2016年 南阳市第二十三中学习 2016年 — 至今 河南工业职业技术学院学习
企业想法描述	创办一家“市区蔬菜批发店”, 蔬菜的生鲜是每个家庭每天必不可少的生活必需品, 开设这样一家店铺可以给下岗工人提供工作。每天给各大饭店以及家庭提供蔬菜, 蔬菜从生产基地到达消费者手中不到4个小时, 能绝对的保证蔬菜的新鲜。我们可以在网上设立平台, 让广大消费者足不出户也可以享受到新鲜的蔬菜, 以比平时菜市场相对低的价格来提供给消费者, 比菜市场的更新鲜, 无农药残留的有机蔬菜, 同时也减少了众多的复杂环节, 让蔬菜直接从种植基地到消费者的手中, 提高了蔬菜的质量, 符合食品安全的标准, 可以划区域种植, 让消费者自己到种植区采摘, 让他们更放心, 同时也增加了企业宣传度。

优势		劣势
店铺设立在人群比较密集的小区 打造精品店,以优质的服务赢得消费者 提供比市上的菜贩子的蔬菜更鲜 满足无农药残留满足消费者的心理需求 价格低,流通环节少 一站式购物实现生鲜到家	店面管理经手人交差 没有品牌,整体规模较小 市场竞争力较大 管理人员分散,文化程度低 部分老年消费者不会用智能机不会在网上购买 租金成本比较高,不能提供反季节蔬菜	
培训师意见	你们想让我眼前一亮! 95 2019.12.08	

8

创业想法分析书

4

姓名	方朋	性别	男	年龄	18	学历	在读大专
电话	15236010249	邮箱(传真)					
河南工业职业技术学院	期次	33	培训师	刘军言			

- 2007年-2013年在二十三小学习
- 2013-2016年在王村中学学习
- 2016年9月-至今在河南工业职业技术学院学习

我毕业以后准备可以先去烧烤店打工,学习一点烧烤方面的技术和管理方面的经验,等把技术学到手之后就找朋友一起先开个夜市摊,名字就叫《方氏烧烤》,地方的话我感觉就选在学校或者车站附近人流量大一点的地方,这样才能保证充足的客源,如果生意有起色的话我会考虑开烧烤店,找一个好位置的店面,餐饮在起步的话一旦打口招牌的话应该不会太差,刚开始的时候可以多做点优惠和动作,会员送代金券之类的先把客源控制住,老客户多了,这个店的名气就散出去了,另外就是新鲜的食材来源和让顾客满意的服务。

优势		劣势
1. 年轻人有新的创新意识 没有代沟 2. 年轻身体好, 有拼搏的资本 3. 接受新生事物的速度比较快。 4. 学习能力强。		1. ^{刚开始} 没有充足的资金 2. 没有老客户, 没有充足的客源 3. 没有管理意识, 心理不够成熟 4. 急于求成, 缺乏市场意识 5. 实践经验不足
培训师意见	注意味道及环境卫生。 2016.8.12	

创业想法分析书							
姓名	曹玲	性别	女	年龄	19	学历	在来大一
联系电话	15139765392	邮箱(传真)					
培训地点	河南工贸	期次	618034期	培训讲师	张瑾		
个人简历	1. 2016年在信阳来大一 2. 高考结束后在浙江一带打暑假工(工厂, 服务员)						
企业想法描述	在信阳市居民较多, 交通发达的城市开一家海鲜店, 属于服务业企业, 我的企业主要种类是, 虾, 生蚝, 海蟹等海鲜, 主要顾客是居住在店周围的居民和过往的行人, 我能满足顾客的是鲜美和味道, 周到的服务以及带给他们的舒适感。 我所具备这类企业的技能, 知识和经验: 我曾在海鲜店打过工, 做过服务员, 懂得他们的消费心理, 能够更有效地和顾客人打交道 我选择这类企业的想法: 海鲜对人体有一定好处, 例如, 生蚝是补锌的极佳食品						

优势		劣势	
① 可以有关注力和帮助，有这一方面的人。	② 个人善于与人沟通。	③ 比较理解他人，适合与别人交流各方面的问题。	④ 没有较多的丰富经验
		⑤ 没有一定的资本	
生态环保前景应该不错! 89 邵 2019.12.15			
培训讲师意见			

创业想法分析书							
姓名	曹林燕	性别	女	年龄	18	学历	在读大专
联系电话	14193681600	邮箱(传真)	2941781955@qq.com				
培训地点	河南工院	期次	36	培训讲师	包延杰		
个人简历	2016年入学在河南工院就读于外语系。						
企业想法描述	在河南工院旁租一间房，主营盖浇饭、石锅拌饭、面。可以到店内吃，也可以给河南工院内的学生送外卖。满足一些生病或不想出去买饭的同学，我们会送餐到宿舍。并且店内干净卫生，装修风格为现在学生喜欢的。还可以有一个吧台，可以喝饮料。店内放上充电宝，可以让平时没事做的在这休息、娱乐。为附近的居民和学生提供便利。还可以在店内做便签，让大家把美好的话以及对未来生活的憧憬写下来，贴在墙上，做美好的回忆。						

	优势	劣势
	有经验 有管理能力 有技术	无经验 无资金 无合理店铺位置
培训师意见 	企业想法, 技术完整 75分 包总杰 2019.12.15	

创业计划书

企业名称 美格健身服务有限公司
 创业者姓名 王静文
 日期 2020.11.22

通信地址 河南省新乡市 360
 邮政编码 473000
 电话 18348006852
 传真 _____
 电子邮件 _____

一、企业概况

选择创业项目的理由:

1. 科学有效的健身可以使人拥有健康的体魄, 可以更有精力投入到工作中。
2. "创业"可以使自己获得更多的财富, 更好地照顾家人。
3. 实现自己的梦想, 自己想做健身塑形。

简述企业愿景:

创业初期没有人脉, 没有经验, 资金不足, 首先需要积累名声人气, 扩大客户群体, 提高知名度, 边学习边经营, 随着市场的不断增加, 经验不断丰富, 资金越来越充足, 固定客户群体越来越多的。

企业主要经营范围:

- ① 健身课程 ② 私教 ③ 销售健身器材
④ 销售健身食品 ⑤ 健身服务 ⑥ 瘦身塑形

企业类型: ☐ 制造企业 ☐ 贸易企业 ☒ 服务企业 ☐ 农、林、牧、渔企业

☐ 其他 (请说明)

二、创业者个人情况

以往相关经验 (包括时间):

- ① 2019年9月-11月在水果店工作
- ② 2020年6月-9月在晨晨创科技工作
- ③ 2019年12月-2020年2月在超市工作

教育背景及所学习的相关课程 (包括时间):

- ① 2018年9月-至今就读于河南工业职业技术学院
- ② 2020年11月7日-8日参加GYB培训
- ③ 2020年11月4日-22日参加SYB培训

1

三、市场评估

目标顾客描述:

- ① 本企业为城市中等高等收入1720~55岁的人群, 为他们提供优质的服务
- ② 针对想要追求更好的身形及身体素质的健身
- ③ 追求幸福感, 想要拥有健康生活的人群
- ④ 改变现有状态, 寻求幸福感的白人群

市场容量或变化趋势:

本企业地处城市中心, 市场容量大, 附近有学校, 企业, 单位, 写字楼以及新苑小区等, 市场潜力大。经调查, 本市有同类型的企业3家, 本企业预计在2年后会占有35%的本地市场份额。

预计市场占有率:

随着人们生活水平的提高, 很多人追求幸福感。很多男性追求体形身材, 身体健康素质, 很多女性追求完美体态, 形态。当代人越来越注重健康, 养生的生活, 但是大多数年轻人都有熬夜, 喝酒, 吸烟, 不注意饮食, 早上起不来, 晚上睡不着的生活习惯, 大家越来越注重健康, 身体素质等问题, 所有人有很大的市场前景, 预计在2年后可占有约35%的市场份额。

2

竞争对手的主要优势:

1. 在本地开业时间长, 累积向大;
2. 经过几年的发展, 拥有轻的资本和经验;
3. 有较多的老客户;

4.

5.

竞争对手的主要劣势:

1. 对顾客的服务态度不好;
2. 产品价格偏高, 器材不够先进;
3. 单靠口碑宣传, 营销手段落后;
4. 企业场地小, 设备不够全面先进;

5.

本企业相对于竞争对手的主要优势:

1. 对客户接待热情, 服务好, 信誉好;
2. 从业经验丰富, 产品熟悉, 能够多把握顾客心理;
3. 有创业激情, 懂得运用自媒体;
4. 开拓市场能力强, 懂得吸引顾客;
5. 器材先进, 设备齐全;

本企业相对于竞争对手的主要劣势:

1. 企业经营时间较短, 知名度和信誉度不够, 管理经验不足;
2. 前期资金不充裕, 有些问题无法做到细致化;
3. 亲办企业, 知名度不高, 需要不断开拓市场;

4.

5.

四、市场营销计划

1. 产品或服务

产品或服务	主要特征
(1) 私教效果	针对不同类型, 不同人群
(2) 年卡	服务到位, 设备齐全
(3) 月卡	服务到位, 设备齐全
(4) 健身器材	器材先进, 无忧售后
(5) 减肥瘦身课程	拥有完美身形

2. 价格

产品或服务	预测成本价格	预测销售价格	竞争对手的销售价格
(1) 私教效果(单)	150	229	299
(2) 年卡	4000	9699	19999
(3) 月卡	1500	5500	6300
(4) 健身器材	1900	3999	4999
(5) 瘦身课程	3000	8880	9999

折扣销售	
赊账销售	

3. 地点

(1) 选址细节:

地址	面积(平方米)	租金或建筑成本
南阳亲田360	800m ²	15000
亲华城市广场	700m ²	15000

4

书

(2) 选择该地址的主要原因:

地处城市中心, 人流量大, 附近每月都有新完工的小区, 学校, 单位企业, 写字楼多, 北车入住率不断上升, 消费人均能力加强, 附近小区, 居民多, 大部分年轻人不会为了健身跑包的特别远, 都愿意离家近点, 故选址于此。

(3) 销售方式(选择一项并在左侧的□内画“√”):

将把产品或服务销售或提供给: ☒ 最终消费者 ☐ 零售商 ☐ 批发商

(4) 选择该销售方式的原因:

本门店距离客户上班, 回家居住地方近, 能提供方便且优质的服务, 做何多且及时的售后服务需求, 支持各种交易方式, 当面交易, 不欠账, 以便资金快速回笼。

4. 促销

广告	运用自媒体	成本预测	300元/月
人员推销	发宣传单(报纸)	成本预测	500元/月
营业推广		成本预测	
公共关系		成本预测	

五、企业组织结构

企业将登记注册成:

- ☐ 个体工商户
☐ 合伙企业
☐ 其他(请说明)
- ☐ 个人独资企业
☒ 有限责任公司

拟定的企业名称: 美格健身服务有限公司

5

企业成员:

职务	薪金/工资(月)
企业主或经理:	
业主1人	3500/月

员工:

健身教练	(5)	3000/月X5
保洁	(2)	1800/月X2
前台	(2)	2300X2

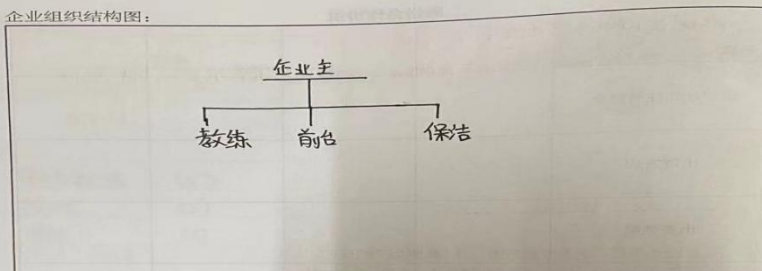
企业将获得的营业执照、许可证:

类型	预计费用
营业执照	免费

企业承担的其他法律责任(保险、纳税等):

种类	预计费用
意外保险	500X8/月
五险	500X8/月

企业组织结构图：



六、投资

1. 机器、机械和其他生产设备

根据企业销售量的预测，假设达到 100% 的生产能力，拟购置以下机器、机械和其他生产设备：

项目	数量	单价	金额（元）
(1)			
(2)			
(3)			
(4)			
合计			

供应商名称	地址	电话或传真

8

2. 器具、工具和家具

根据企业生产经营活动的需要，拟购置以下器具、工具和家具：

项目	数量	单价	金额（元）
(1) 多功能健身器材	3	9000	27000
(2) 动感单车	5	2000	10000
(3) 跑步机	8	5000	40000
合计			67000

3. 交通工具

根据交通和营销活动的需要，拟购置以下交通工具：

项目	数量	单价	金额（元）
(1) 电动车	1	3000	3000
(2)			
合计			3000

供应商名称	地址	电话或传真

4. 电子设备

根据企业办公的需要，拟购置以下电子设备：

项目	数量	单价	金额（元）
(1) 收银电脑	1	3000	3000
(2) 平板	3	3000	9000
(3)			
合计	4		12000

9

供应商名称	地址	电话或传真

5. 无形资产

根据企业需要，拟购买以下无形资产：

项目	金额（元）	备注
(1)		
(2)		
(3)		
合计		

6. 开办费

根据企业需要，开业前需支付以下费用：

项目	金额（元）	备注
(1)		
(2)		
(3)		
合计		

7. 其他投资

根据企业需要，除固定资产、无形资产、开办费外，还需支付以下费用：

项目	金额（元）	备注
(1) 门面装修费	20000	
(2)		
(3)		
合计	20000	

10

8. 投资概要

项目	金额（元）	月折旧额/摊销额（元）
房屋、建筑物		
机器、机械和其他生产设备	67000	5591/月
器具、工具和家具	3000	301/月
交通工具	9000	187.5/月
电子设备		
无形资产		
开办费		
其他投资	20000	3331/月
合计	99000	1129.5

七、流动资金（月）

1. 原材料（或商品）和包装费

项目	数量	单价	金额（元）
(1) 甜酸汤(单)	18	120	2160
(2) 年卡	15	3000	45000
(3) 月卡	20	1000	20000
(4) 健身器材	10	1000	10000
(5) 瘦身课程	10	2000	20000
合计			

11

供应商名称	地址	电话或传真

2. 其他经营费用 (不包括折旧费和贷款利息)

项目	金额 (元)	备注
工资和薪金	26700	业主+员工工资
租金	15000	全年180000
促销费	800	全年9600
办公用品购置费	300	全年3600
维修费	300	全年3600
保险费	4000	全年48000
水电费	1000	全年12000
电话费	150	全年1800
宽带费	150	全年1800
其他费用		
合计	48400	

12

八、销售收入预测

销售情况	月/季/年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计
产品服务		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	66
(1) 年卡	销售数量	8	6	6	8	5	3	6	8	3	4	7	2	
	平均单价	5500	5500	5500	5500	5500	5500	5500	5500	5500	5500	5500	5500	
	月销售额	44000	33000	33000	44000	27500	16500	33000	44000	16500	22000	38500	11000	363000
(2) 年卡	销售数量	1	2	2	3	1	2	1	2	1	2	1	1	19
	平均单价	16999	16999	16999	16999	16999	16999	16999	16999	16999	16999	16999	16999	
	月销售额	16999	33998	33998	50997	16999	33998	16999	33998	16999	33998	16999	16999	322981
(3) 私教	销售数量	8	6	7	9	4	12	6	13	17	8	8	9	107
	平均单价	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	
	月销售额	1832	1374	1603	2061	916	2748	1374	2977	3893	1832	1832	2061	29503
(4) 健身器材	销售数量	4	3	6	2	5	3	2	4	3	1	3	3	39
	平均单价	3999	3999	3999	3999	3999	3999	3999	3999	3999	3999	3999	3999	
	月销售额	15996	11997	23994	7998	19995	11997	7998	15996	11997	3999	11997	11997	185961
(5) 瘦身	销售数量	3	5	4	2	3	4	2	3	1	2	3	2	34
	平均单价	8880	8880	8880	8880	8880	8880	8880	8880	8880	8880	8880	8880	
	月销售额	26640	44400	35520	17760	26640	35520	17760	26640	8880	17760	26640	17760	301920
(6)	销售数量													
	平均单价													
	月销售额													
合计	销售总量	24	22	25	24	18	24	17	30	25	17	22	17	255
	销售总收入	105467	124749	128115	122816	92050	100763	77731	123611	58269	79589	95968	59817	1168865

注：八、九、十、三张表格，要求逐月填写1年的销售收入预测，如企业投资回收期较长，可选择按季或年来填写。

九、销售与成本计划

金额(元)	月/季/年												合计
项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
销售													
含税销售收入	105467	124769	128115	122716	92050	60763	71131	123611	58269	74589	98968	59817	1163265
增值税	3164	3743	3843	3684	0	3023	0	3707	0	0	0	0	21185
销售净收入	102303	121026	124272	119032	92050	57740	71131	119903	58269	74589	98968	59817	1142080
成本													
原材料(列出项目)													
(1)	500	600	700	100	1000	200	200	400	600	700	800	200	6100
(2)													
(3)													
包装费	0												
工资和薪金	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	320400
租金	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	180000
促销费	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
保险费	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
维修费	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
水电费	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
电话费	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
宽带费	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
办公用品购置费	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
其他费用													
折旧和摊销	1129.5	1129.5	1129.5	1129.5	1129.5	1129.5	1129.5	1129.5	1129.5	1129.5	1129.5	1129.5	13554
总成本	49355.5	49355.5	49355.5	49355.5	49355.5	49355.5	49355.5	49355.5	49355.5	49355.5	49355.5	49355.5	602466
附加税费													
利润	52947.5	71605.5	74916.5	69700.5	42694.5	2449.5	27775.5	70547.5	8912.5	30233.5	46612.5	10461.5	541734
企业所得税	26473.75	35802.75	37458.25	34850.25	21347.25	1224.75	13887.75	35273.75	4456.25	15116.75	23306.25	5230.75	272267
个人所得税													
其他													
净利润	50300.125	67792.75	71458.25	66250.25	40347.25	4500.75	26387.75	67010.75	8466.25	23116.75	44306.25	9930.75	517497

注：对于“所得税”项目的填写，有限责任公司填写“企业所得税”，个体工商户、个人独资企业和合伙企业填写“个人所得税”，实行定额征收的企业

填写“其他”。

十、现金流量计划

金额(元)	月/季/年												合计
项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
现金流入													
月初现金(A)	0	55403	127429	20260	273333	315883	366023	394444	465547	474816	505305	552073	
现金销售收入	102303	121026	124272	119032	92050	57740	71131	119903	58269	74589	98968	59817	1147200
赊账销售收入													
贷款													
企业主(股东)投入	200000					1000							
现金流入合计(B)	302303	121026	124272	119032	92050	58740	71131	119903	64269	79589	98968	59817	1180200
现金流出													
现金采购	500	600	700	100	1000	200	200	400	600	700	800	200	6100
赊账采购	0												
包装费	0												
工资和薪金	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	26700	320400
租金	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	180000
促销费	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
保险费	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
维修费	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
水电费	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
电话费	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
宽带费	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
办公用品购置费	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
其他费用													
贷款本息													
税金	26473.7	35802.75	37458.25	34850.25	21347.25	1224.75	13887.75	35273.75	4456.25	15116.75	23306.25	5230.75	272267
投资(列出项目)	99000												99000
现金流出合计(C)	48900	49000	49000	48500	49000	48700	48700	49000	49000	49000	49200	48600	597000
月底现金(A+B-C)	55403	127429	20260	273333	315883	366023	394444	465547	474816	505305	552073	61290	

附件

创业计划书是一份全方位描述企业发展的文件，是创业者素质的体现。此创业计划书正文中没有涉及或者需要详细描述的内容可以在附件中加以完善。根据需要，把诸如申请哪种营业执照、合作协议或合伙协议、公司章程、产品或服务目录、价格表、岗位职责和工作定额，以及有必要证明自己资质的复印件和其他文书材料等附在创业计划书后面。

该学员听课认真主动交流
创业意识强，能独立完成各项课题。
计划书完成优秀！

90分

赵桐春
2020.11.22