

编者按:

2007年9月,泰州市9所职业学校从开展NFTE创业教育试点以来,全市已有1700多名学生接受了光华公益创业培训,通过开展创业计划大赛、商业计划大赛、广告和营销策划大赛等形式多样、内容丰富的创新创业竞赛活动,激发了学生的创业热情,锻炼了学生的团队协作能力,启发了学生的创新思维和灵感,涌现了一批想创业、敢创业、会创业的青少年。本刊特别选登了部分优秀的商业计划书,其中泰州机电高等职业技术学校的学生纪建伟的商业计划书——中国移动通信凌窠村移动便利店商业计划书被选送到美国,参加了美国国家创业基金会的创业计划书评比,获得了全球创业精神大奖。本刊将在之后的期刊中陆续选登优秀的商业计划书,敬请期待!

中国移动通信凌窠村便民店商业计划书

文 / 纪建伟

我的商业想法

人们遇到的问题:

泰州这些年经济发展迅速,人们的生活水平也提高了,就连我所在的农村——凌窠村,也基本上家家都有了手机,甚至人手一部。但村里人办手机卡、充话费很费事,因为村里没有营业点,所以要离本村十几公里的城里才能受理。如果碰到雨天就更糟了,路远又不好走。

另外,我们村被市里划为开发区,近年来,几十个老板都来投资建厂,自然周围的建筑工地就多了,工地上大多是从外地来的工人,都想换本地的手机卡,可初到此地,人生地不熟,很麻烦。

我们学校这段是高校区,现在,大、中专院校的学生,几乎人人使用手机,而且他们喜欢上网、短信聊天,所以每天的话费很多,有的人每个月的话费甚至比饭费还要多。那么,充话费就是常事了,总要去营业厅办,但那里放学后总是很忙,要等很长时间。当然,大家都希望最好能有便宜的套餐,可以省点话费。

人们产生的需求:

1. 我们村广大的手机用户,都想要就近充话费。
2. 手机更新很快,且我们村越来越多的人要添置手机,当然就要买手机卡。
3. 周围工地上,新来的外地工人需办本地的手机卡、充话费。
4. 广大学生需要用很便宜的话费打电话、发信息。

我能捕捉的商机:

1. 在我们村开办一间移动便民店,肯定能吸引那些需充话费、买手机、办手机卡的乡亲和外地来的工人。

2. 深入到学校充话费、卖手机卡。因为就在学生的身边,而且价格比移动营业厅便宜的很多,也必定会吸引大量的学生。

我的企业为客户带来的价值:

1. 需要充话费、办手机卡的村里人和外地来的工人,无须东奔西走,移动店就他们家门口,非常方便。
2. 学生只需用很少的钱,购买一张跟移动营业厅一样(卡里有相同的话费50元)、带号码的手机卡。下课也可以在我们这里充话费(充话费的机器随身带)。

我的资格:

1. 我非常了解我的目标客户——农村人、学生(因为我都是)。
2. 我面对的客户是我的乡亲和同学,很容易打交道。
3. 我开移动便民店在农村、在学校销售手机卡,已过半年,非常了解行情。

市场调研

	调查对象 A	调查 B	调查 C
会在哪里购买我的产品/服务?	便民店里	学校	便民店里
打算花多少钱购买? (现金话费50元)	30~40元	30~35元	30~40元
认为我的产品/服务有价值吗?	有		
谁是我最强有力的竞争对手?	中国移动通信城区各营业厅		
与竞争对手相比,我的产品/服务有什么优劣势?	优势:方便、便宜 劣势:不可以办理一些业务		
有什么改进的意见和建议?	能够办理一些业务就更好了		

我的竞争优势:

我的移动便民店,与竞争者相比有很大的优势:

- 1.位于凌豆村(属于开发区,周围建厂开发),方便农村人和从外地来我们村打工的人。
- 2.价格要便宜很多。
- 3.我的分销(代理)人员是学生,向学生销售时,学生之间比较容易沟通,上学期间(下课)也可进行交易。

我的企业使命:

给顾客带来方便、廉价,是我们的使命!

我的企业综述:

业务类型	零售业、批发业
法律架构	个体工商户
注册资金	0元(由中国移动提供统一营业执照)
经营场所	位置:凌豆村村中心,浴室对面 面积:28平米
人员构成	工作人员:妈妈

市场营销

目标客户	1.附近的农村人 2.从外地来开发区工作的工人 3.大、中专学生	顾客的经济状况	不限
年龄范围	15-60岁	性别	不限
其他特征	只要是需要用手机的客户		

营销计划

<p>产品: 以移动手机卡为主,另外批发与零售联通手机卡,移动、联通定制手机,充话费,手机附件... (注:我到移动公司拿手机卡、手机,都是卖掉了才给移动公司钱,大大减少了我的初始投资)</p>											
<p>价格: 移动手机卡分2个价位:批发价20元/张,零售价30元/张,平均售价25元/张。</p>											
<p>地点: 1.凌豆村村中心,东方红浴城对面20米 2.各大、中专院校内</p>											
<p>推广方案及预算:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>推广形式</th> <th>年度投入金额</th> <th>月度投入金额</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a. 宣传单</td> <td>120元</td> <td>10元</td> </tr> <tr> <td>b. 促销活动</td> <td>600元</td> <td>50元</td> </tr> </tbody> </table>			推广形式	年度投入金额	月度投入金额	a. 宣传单	120元	10元	b. 促销活动	600元	50元
推广形式	年度投入金额	月度投入金额									
a. 宣传单	120元	10元									
b. 促销活动	600元	50元									

财务规划

单位产品的经济价值

产品或服务的单位	张
单位售价	25元(平均)
贸易业,商品进货单位成本	10元(平均)
单位毛利	15元(平均)

初始投资

项目	从何处购买?	成本(元)
商品进货	中国移动、中国联通	0(代销)
装饰	装饰用品商店	170
办公用品	办公用品商店	30
办公家具	家具商店	700
二手自行车	二手市场	80
二手电脑	电脑市场	1000
房租	房东	1200(12个月)
不可预见成本		320(按照总数10%估计)
合计		3500

融资渠道

来源	金额(元)	性质
个人存款	3500	自己挣的
总计资金	3500	自己挣的

月度销售预测

月份	月销量	月收入	月份	月销量	月收入
一月	80张	2000元	七月	800张	20000元
二月	120张	3000元	八月	640张	16000元
三月	160张	4000元	九月	2000张	50000元
四月	400张	10000元	十月	1600张	40000元
五月	800张	20000元	十一月	960张	24000元
六月	960张	24000元	十二月	960张	24000元
年度总销量	9480张		年度总收入	237000元	

依据:平时正常销量的参照

年度利润表(预测)

类别	项目	金额(元/年)	如何得出此数字?
收入	收入	237000元	25元/张×9480张
成本	制造业:产品原材料	0元	
	贸易业:商品进货	94800元	10元/张×9480张
	服务业:消耗材料	0元	
	市场调研费	0元	
	广告和宣传	120元	10元/月×12个月
	促销活动	600元	50元/月×12个月
	销售人员工资奖金	0元	
	管理人员工资奖金	0元	
	工作人员工资奖金	0元	
	房租	1200元	100元/月×12个月
	装修	170元	彩带、花50元,牌桌架90元,灯、线30元
	家具、设备、工具	1780元	家具:柜台2=240×2=480元,办公桌180元,凳子20×2=40元;二手电脑:1000元;二手自行车:80元
	维修费	0	
	水、电、燃气费	120元	10元/月×12个月
	通讯、上网费	360元	30元/月×12个月
	办公用品	30元	笔10元(10支×1元/支),纸20元

(转下页)

夕阳红服饰店商业计划书

文/陈芸

我的商业想法

人们遇到的问题:

生活水平日益提高,老年人对服装的要求也逐步提高。但大多数老年人衣服式样少、面料差、色彩单调、缺乏时尚感。

人们产生的需求:

款式多样,有时尚感;颜色多种,巧妙搭配,让老年人心情舒畅、精神好;布料以棉、麻、丝等天然织物为主,为健康加油;服务好、价格低、质量优。

我能捕捉的商机:

开一家专为老年人量身定做的服装店,使产品款式多样化,价格层次多样化,满足不同消费层次的老年人的需求。

我的企业为客户带来的价值:

能做到想顾客所想,急顾客所急,降低价格尽可能地为顾客带来最丰富的回报空间,体验时尚魅力。

我的资格:

因为我非常了解这个地区所需要的老年服饰,并且我抓住

了它,能够用最优质的服务满足他们,用心维护他们的利益。

我的企业使命:

为老年人创造一个时尚的天地。

我的企业综述:

企业类型:服务、零售、批发、制造业等。

法律架构:个体工商户、个人独资企业、合伙企业、有限责任公司、股份公司或非营利机构等。

注册资金:3万元

市场营销

目标客户:

50岁以上的中老年人,有固定收入。

营销计划

产品:主要是时尚、低廉、优质,只属于老年人的服装
价格:30元起售,最高300元。
地点:鼓楼路小学附近
推广:通过宣传单、电视、报纸、广播、网络等等

(接上页)

保险费	0元	
培训、咨询费	0元	
登记注册费	0元	
贷款利息	0元	
税金	41346元	按照税前利润的30%估计
成本总计	140526	上面所有的钱相加
利润	96474元	收入237000元—成本140526元=96474元

财务分析

投资回报率	=净利润/创办成本×100% =96474/3500×100%=2756%
回收期	=创办成本/净利润=3500/96474=1年之内(近似) =3~4个月(根据销售预测推算)
财务分析	投资回报率和回收期很满意。 此生意适合投资。

企业目标

短期目标	长期目标
1. 稳定市场,招揽顾客,实现237000元的销售目标。	1. 销售额以每年20%的比例增长。
2. 扩大经营,跟其它十所学校的学生签订分销(代理)协议。	2. 五年后创造500000元利润。
3. 再建立一家乡村便民店。	3. 帮助500名学生创业。
经过一年运营,创造90000元利润。	4. 进入附近2个城市开展业务。

个人目标

短期目标	长期目标
1. 以优异的成绩毕业	1. 考取本科,学习工商管理专业
2. 锻炼自己的创业能力	2. 参加慈善机构的志愿工作,去帮助那些需要得到帮助的人
	3. 将利润的20%捐赠给慈善事业

公益计划

1. 为家庭贫困的学生提供机会,让他们到我这里批卡去卖,不但可以增加他们的收入,而且可以增强他们的社会实践的能力。我为他们提供一定折扣和付款期限。
2. 在部分学校,每年对一些比较优秀的学生,奖励手机卡。
3. 在部分学校,支持学生会的工作(我一直在学生会工作)。

创意栏

学生需要的商品、消费品……让学生自己来销售!

作者简介:陈芸,泰州第二职业高级中学。