

蓉蓉早餐销售部商业计划书

文/吴 睿

我的商业想法

人们遇到的问题:

对学生而言,经常不吃早餐是个严重的问题,也是导致胃病的根源之一。

人们产生的需求:

俗话说:“早饭要吃好,中饭要吃饱,晚饭要吃少”对于这样一个健康的饮食逻辑来看早饭是一天当中至关重要的。所以早上人们需要吃早餐,吃健康营养的早餐。

我能捕捉的商机:

如果在学校开一家早餐店,从而解决同学吃早餐问题,还可以避免一群学生堵在校门口买早餐,有损校容校貌。

我的企业为客户带来的价值:

使同学在一天的当中保持精神饱满的状态,也有益于身体健康。

我的资格:

拥有较好的人际关系,能提供健康、可口而又简便的早餐,良好的团队合作精神和我是走读生。

我的竞争优势:

良好的团队合作精神和较好的人际关系和良好的服务度,提供营养的早餐,我有一定的从事服务行业的经验,早餐品种繁多。

我的企业综述

业务类型	零售业
法律架构	个体工商户
注册资金	1000 元
经营场所	位置: 学校内
人员构成	管理人员: 1 人工作人员: 1
经营特色	放心 健康 便宜 好吃

市场营销

目标客户(年龄、性别、学历、收入、兴趣等)

目标客户	学生	顾客的经济状况	良好
年龄范围	17--20	性别	不限
获取信息的渠道	问卷调查	购买习惯	新老顾客

我的营销策略

产品:(介绍产品功能及用途,能满足消费者的什么需求) 健康,可口的早餐,让同学保持精神饱满的状态,吃上营养的早餐,能够解决同学们的早餐吃不饱,吃不好的问题。
价格:(计划以什么样的价格出售产品) 1-3
销售地点/渠道:(打算采取什么方式接近顾客) 在校园内张贴海报 发宣传单 到各班介绍 推广方案(年度计划):

市场调研:(向身边两个人询问关于你公司的产品/服务的问题)

方法	数量	支出金额	说明
海报/传单	200 张	100 元	200×0.5

	调查对象 A	调查 B
会在哪里购买我的产品/服务?	二职校园内	二职校园内
打算花多少钱购买?	2	4
认为我的产品/服务有价值吗?	有	有
谁是我最强有力的竞争对手?	学校小卖部 放心早餐	家里
与竞争对手相比,我的产品/服务有什么优劣势?	放心	可口 健康
有什么改进的意见和建议?	品种多样花	好吃再营养些

财务规划

单位:元

定义一个单位	图书经销部			
单位销售成本	批发&零售业	服务&制造业		合计
	商品成本	材料费	人工费	
	0.8			0.8
每单位销售价格	1.00			1.00
单位毛利润	0.2			0.2

一个单位的经济价值

初始投资

项目	支付对象	金额(元)
入园保证金	学校	500
房租	学校	80
传单	印刷店	100
估计全部创办成本 680 元		

融资渠道

来源	金额(元)	性质
亲戚	1000	借
总计所得资金:	1000	

经营成本(固定成本和变动成本)

月固定成本(包括:办公设施费、工资、广告、利息、保险费
和租金。在小企业里。尽管有一些可变成本,但大多数经营成本
都是固定成本)

固定成本类型	月固定成本	年固定成本	说明
租金	80 元	1600 元	80 元×12 月
广告	100 元		
合计	115 元	1600 元	1715 元

可变成本(比如水电费、销售佣金 = 销售收入的 %)

可变成本类型	估算可变成本(销售量 1%)
销售佣金	1.8
其他	1.8
估算可变成本(销售量的 %)	0

月预算:一个制造商或批发商或零售商或服务公司计划的
销售预估。

月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	总计
一、销售量	300	200	450	160	300	300	100		300	400	400	200	3110
单位售价	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
二、总销售收入	300	200	450	160	300	300	100		300	400	400	200	3110
说明	(月销售量评估的依据是什么?) 一月要考试,看的人会有所减少												

年利润表

项目	年度金额(元)
一、销售量	3110
单位售价	1
二、总销售收入	3110
减:销售商品/服务成本	155.5
三、毛利润	2954.5
减:固定成本	3110
可变成本	2899
运营成本小计:	311
四、利润	2588
减:税金(所得税等 %)	2277
五、净利润	311

财务分析

盈亏平衡点 (至少选一种)	按实物单位 计算	月度固定成本/每单位毛利润=300
	按金额计算	=月度固定成本/(1-月度销售商品成本/月度销售收入)=110
投资回报率	=净利润/创办成本×100% = 311 / 1000 × 100% = 3.11 %	
回收期	=创办成本 / 净利润 = 1000 / 311 = 3 年 11 月	
财务分析	盈亏平衡点是否容易达到?不能 投资回报率和回收期是否满意?不行 此生意是否适合投资?适合	

企业经营目标

短期目标(1年)	长期目标(3~5年)
在学校里树立美好形象,打好基础	向外面扩展,争取能够卡一些连锁店

个人目标

短期目标(1年)	长期目标(3~5年)
在校园做好早餐店,学习,打工,学着创业,积蓄	树立私人企业

公益计划

每逢过节给养老院的老人家送早餐,陪他们聊天。