**水吧创业策划方案**

**早该帮 编制**

一、创业计划书摘要

快写科技水吧是经过市场营销班的六名同学共同讨论后筹备建立的，预计首期投入人民币10万元。

1、企业宗旨：一切构思都是为了丰富学校的学生生活，崇尚校园文化，构建和谐文明的健康校园，为全体师生营造一个高情调，优雅的氛围。特别是用我们热情的服务为因学习生活而茫然的大学生们提供个性的全方位的服务，在这里，我们可以张扬自己的个性，张开双手来拥抱这个属于我们的世界。

2、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：

(1)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。

(2)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。

3、企业文化：用我们的诚心，爱心，真心换你一颗永远支持的心，你满意的微笑是我们唯一的使命与目标，让我们共同达到双赢。

4、业务目标：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。

5、创业机会概述：襄樊学院地处郊区，娱乐的场所和项目有限，我校师生共计二万多人，加上609的居民，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，毫无新鲜可言，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。

二、服务描述

1、服务简介

现代生活丰富多彩，以经营花式咖啡与饮料为主的水吧逐渐在国内如春笋般地出现。到水吧休闲、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，而我们的快写科技水吧就为您提供了这样的平台。

(1)本水吧分为二层。一楼主营各种茶系列如珍珠茶系列，沙冰系列，爆冰系列，果汁，雪泡系列，鲜果冰，布丁系列，奶昔系列和咖啡系列，还有一个舞厅，让顾客有一个良好的尽情跳舞的场所。二楼设有一些包厢和雅座，根据人数的多少有不同的大小，大厅有若干散座。附带服务：各种饮料及点心，为顾客提供聊天场所。

(2)特色：

①根据不同的时令推出不同的饮料，迎合学生心理，在饮品的种类与名称上下功夫。例如：五彩世界(它是由五种不同种类的冰激凌与五种不同口味的果汁调制而成)。

②顾客可以根据自己的口味调制，甚至可以在调酒师的指导下自行调制;还可以根据人文环境塑造一个“淡泊明志，宁静致远”的文化氛围。

2、服务对象：我们水吧的顾客群体主要是襄樊学院的师生及609工作人员和附近的居民。另外，由于襄樊学院在隆中山脚下，经常会有游人来这里旅游，这些人也可以成为本项目的潜在顾客。

3、服务可行性：就目前襄樊学院的情况来看，在校师生约二万人，而供人娱乐的场所经统计如下：体育馆、篮球馆、3家KTV、台球场、溜冰场、网吧。这对于一个大学而言，缺乏足够的场所让学生休闲娱乐。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。

三、经营战略

1、市场环境分析

本项目地理位置优越，地处学院附近，与609研究所毗邻，形成了一定数量可观的消费群体。同时随着襄樊市政建设的不断发展，市区建设的边缘化与多元化，学院及其附近区域将纳入市区建设范围，市场前景可观。而在中国大多数地区，特别是在襄樊市，水吧仍然是一个新的事物，而大学生是思想是先锋，往往容易适应新的事物。

2、服务竞争分析

现代社会是崇尚时尚的社会，水吧必定会成为大量新新人类追逐的目标，何况水吧具有新鲜感，并且，通过各种娱乐项目的整合，再加上价位的适当确定，其将具有很大的吸引力。

目前襄樊学院内有网吧、KTV、台球馆、几家散点奶茶摊。

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;

(3)贴近学生，更能了解顾客需要什么，能从学生的心理需求出发，营造一片属于学生自己的天空;

(4)具有很强的经营管理头脑，经营方式灵活。

我们的劣势:

(1)暂时不存在稳定的消费群;

(2)经验不足;

3、经营策略、竞争策略：

(1)采取上门提供服务，学生可采用电话订购的方式购买各种饮料。

(2)广告宣传采取印宣传单的方式，降低成本。

(3)开张时取较低的价位抢占市场，待稳定后再适当提高价位。

(4)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。

四、组织结构设计

1、组织结构:经理→公关人员(1人)

主管→调酒师(1人)、收银员(1人)、采购员(1人)、服务员(4人)

2、各岗位人员所具备能力和职责：

(1)经理：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。

(2)主管：有一定的经营管理能力;负责企业的经营状况;并不断的想出新方法让企业的销售收入增加;协调各岗位人员之间的关系并分配好各岗位的工作。

(3)调酒师：有过一年以上的调酒经历并热爱此项工作，负责调出顾客所需的各种饮品并协助采购员做好采购工作。

(4)收银员：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)。

(5)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，同时负责水吧的保安工作。

(6)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。

(7)公关人员：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水吧建立联系，负责水吧的改进及弥补不足之处。

3、各岗位人员来源：

(1)主管:可在襄樊学院大三、大四的学生里招聘。

(2)调酒师:可在市内招聘或让学院学生推荐。

(3)服务员和收银员:可在学院里面招。

(4)采购员:可在学校周围招。

(5)公关人员:在人才市场或网上招聘。

4、业务流程：

(1)经理先选好地理位置并负责资金来源和人员招聘。

(2)主管分配好各岗位的任务并协调各岗位的工作。他直接对董事负责。

(3)采购员采购充足的原材料，调酒师调出顾客所需的饮料，收银员收取顾客的钱并作好记录，服务员服务周到，满足顾客的需求。

(4)公关人员给董事提供建议方案，协助主管作好各项工作并对应急事件做出处理。

5、激励制度：

(1)工资采用底薪加提成的形式(例如：服务员每月的工资是基本工资加上他所销售水果饮料的3%)

(2)服务员和调酒师可接受顾客的小费

(3)奖励提出好的经营方案的员工。

五、营销管理

1、定价策略：

(1)我们组织应了解竞争对手(学校附近的KTV，舞厅等场所)的市场价格。我们的市场价格应比他们低3%--5%，对顾客才有吸引力。

(2)针对不同的人群和产品档次采用不同的价格，对学生(应持学生证)的销售服务加价率应低，对于609的职工与学院教职工可适当的提价，并提供其它的特色服务，如鸡尾酒，香槟等高档需求。

2、销售策略

(1)促销方式:

①组织相关人员主动向目标市场的消费群体介绍我们的服务。

②设置促销台向来往的人进行口头介绍与传单相结合的宣传方式，设有一系列的饮料点给顾客免费品尝，并期望顾客能给予意见。

③不断地推出新的饮品与配套的服务，如购买一定数量或一定价格的饮品或点心时可享受打折的优惠，若购买一种高档次的饮品或新推出的产品，可赠送代金券，在节假日可推出特色服务，在店内举办与顾客互动的活动，如邀请一些顾客进行才艺表演，如唱歌，跳舞，在某些特殊的场合给予顾客意外的惊喜，如在顾客生日时赠送精美礼品。

④优惠制：一次性消费100元以上者可成为我们的会员，会员享有9折优惠。

3、信息反馈

要建立信息反馈制度，设置意见箱，对于主动上门提出意见并且有相关依据的顾客可向该顾客赠送代金券或相应的精美礼品。

六、财务计划

1、100平方米投资收益分析

(1)投资分析：总投资共10万元人民币

①装修费用：2万(含霓虹灯、招牌、消防设备共5000—6000元)

②设备费用共：1.5万元

KTV设备:5000元

水吧设备：3000元

柜式空调：4000元

家具：20xx元

用具：1000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

七、风险管理

1、风险评估：此项目风险是以下几个方面：

(1)经营风险:学校用地办理手续麻烦，顾客接受水吧还要有一个过程;水吧在夏天是旺季，秋冬是淡季，具有很大的季节性。应对策略:冬天开设煮咖啡，煮可乐等饮料;

(2)竞争风险：现有竞争对手的降价风险，潜在进入者的威胁。应对措施：提供特色服务，发挥自己的优势;

(3)防盗风险;火灾风险

八、总结

作为学生群体，我们更能了解我们自己，我们知道自己需要什么，开设一间水吧迎合了许多大学生的心理，水吧是近年来逐渐兴起的一种休闲方式，温馨浪漫的氛围，不仅仅注重口味，更要紧的是色泽，这小小的饮品能够适合不同人的心情，所以，我认为这个项目是选择对了。

激情，梦想让我们走在了一起，或许我们并不是最优秀、最专业的团队，但是我们是最团结，最默契的团队，经过差不多两个星期的策划与寻找，我们终于用时间和汗水的拼搏换来了今天的成果，也许我们的项目和策划有许多不尽如人意的方面，但我们同样为了自己的付出而感到欣慰，如果有幸让我们的构思变成现实，当看到我们所设计的水吧出现在我们的面前时，我们可以想象自己的心情是何等的畅快！

关键词：水吧、创业、策划、方案

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-12094.html