

# 浙江交通技师学院 2016 年首届创新创业计划大赛

## 创业计划书

项 目 名 称：校园自助式洗发店

项 目 类 别：理发 洗头

团 队 名 称：奋斗在路上

参 赛 者 名 称：吴浩鹏，许明，张国伟

学 院：浙江交通技师学院

系 部：机电技术系

联 系 电 话：18395989832

邮 箱：1419531635@qq.com

填 表 日 期：2016.11.20

# 目录

- 一、项目概况
- 二、项目背景
- 三、市场分析
- 四、业务介绍
- 五、营销战略
- 六、投资预测
- 七、管理体系
- 八、风险预测

## 一、项目概况

校园自助式洗发店是一个面向广大师生群众，为学生们提供温水

洗发，让学生们不再为用冷水洗发而担心，让女生不再为洗发而感到烦恼。当然，洗发应于冬天，夏天学生们可能会选择冷水洗发，所以夏天的时候本店生意会不如意，因此再提供“剪发”项目，这样不会单一，而且还方便学生，让学生没必要出校进行剪发。

为此我们提供一个自助式洗发服务的项目，为学生们提供一个场所，以创新灵活的经营理念来吸引学生群体，一无可挑剔的服务来满足学生群体，以舒适的环境来方便学生群众，全心全意的服务于学生群体，让学生在舒适的环境中体验自助式洗发店的魅力。

## 二、项目背景

对于长时间生活于学院的就读生来说，出于个人想法觉得学院大部分宿舍楼未安装热水器，导致学生在冬季洗头时会面临水冷，且打热水麻烦的问题，应该出个解决此问题的方案，由此我想到校园自助式洗发店。此项目只对于冬天来说，夏天却无利润。且学院的规章制度有明确的规定，在校学生不得有烫发染发的情况，基于此情况所以再加一个剪发的项目。

## 三、市场分析

据粗略统计全院学生七千多人，百分之八十的学生早上有洗头的习惯，其中百分之十隔两天洗一次，剩余的学生则一个星期洗两次头发。

据粗略统计全院百分之六十的男生和百分之八十六的女生认为在冬天洗发是比较繁琐的。

在校内，独一无二

## 四、业务介绍

洗 自助式温水洗发

剪 由驻店理发师剪发

## 五、营销战略

1. 转发本店的宣传动态到朋友圈、空间并集满 28 个赞可获得优惠券。
2. 在学院内雇佣该校的学生派发传单，凭传单可获得优惠。
3. 本店支持微信、支付宝支付功能，同时也可刷学生卡进行支付。
4. 创建一个 APP 软件，可进行网上预约洗、剪服务并相应的给予打折。

## 六、投资预测

校园自助式洗发项目的投入金额大概为 1-2 万，主要用于店铺装

修、运营资金。运营成本：一个月月底是我们的资金结算周期。

运营资金预先准备 200 元，用于店铺找零，据估计我们一个月所支付的运营成本是 1 万 2800 元左右，加入突发情况处理平均每个月消费 2000 元，则我们所准备的运营资金够用 4 个月左右。在这时我们也有了一定的收入可以用来补充我们所需支付的运营资金。

1. 收费标准：单剪 10 元、洗 5 元。营业期间最大预计平均每天接 400 个客人，平均每人消费 5 元，日收入为  $400 \times 5 = 2000$  元。最低预计平均每天接 40 个客人，平均每人消费 5 元，日收入为  $40 \times 5 = 200$  元，每一个月底做一次月结让账目清楚明了；了解我们每个月的盈亏状况，具体了解盈在什么地方，亏在什么地方，便于改进工作。

设备购买预算

店铺装修	吹风机	水箱	镜子	铁架台	下水管子	插座	电线	桌子	理发用具	洗发露	热水瓶	椅子
价格	300	480	200	400	400	100	60	60	150	100	100	150

## 七、管理体系

1. 校园自助式洗发店由多个股东出资成立。
2. 经营范围：以学生为主要人群
3. 股东姓名：吴浩鹏、许明、张国伟

4. 股东出资方式：实际资金

5. 公司的结构：负责人一人，员工多个

## 八、风险预测

交通技师学院在读学生 7000 多人。这个数量若能充分利用好这将对我们是一个极大的优势。但如果不能到达客户的想要的效果，让客户心理不满意这便会影响该项目的声誉，会影响我们以后的客源，从而影响该项目的盈利和未来的发展。

在项目刚刚开业的时候也可能由于没有顾客而给项目致命打击，所有一定要提前做好宣传工作。还可能是我们做不出让客户满意的服务效果而流失大量客户，无疑这也在很大程度上影响这该项目发展。

最后的财务风险也是一个很重要的风险。不能出现资金短缺或不足的情况，不能再项目还没到盈利期就有很多资金不足状况，在之前一定要计划好资金的支出和投入，不要让一个小项目出现很高的负债率，以保证后期不会出现财务风险。

校园自助式理发制