

**“挑战杯-彩虹人生”创业计划竞赛**

**创业计划书**

**项目名称：** **陶艺DIY**

**团队名称： 梦启**

 **团队队长: 曹建华**

 **团队成员：彭洁 张永洋 高宇飞**

 **XXXX年 11月**

#

 目 录

一.团队介绍...........................................2

二.项目简介...........................................2

三.项目前景...........................................2

四.现状与预期.........................................2

五.项目实施...........................................2

六.产品介绍...........................................3

七.服务优劣势分析.....................................6

八.人事配备...........................................6

九.财务...............................................6

附录一................................................7

**一 团队介绍**

1.团队名称：梦启

2.团队简介：我们是一群在校大学生，有热血、有梦想、有精力，我们希望我们的梦想能从这里启航。人生能有几个十年，机会走了就不会再来，我们都不想错过这机会。别对自己说不可能，没有做不到的事，只有想不想做的事。说干就干，立即将想法付诸实施，在干中摸索，逐步确定目标。不要怕自己的项目与别人撞车，其实，任何人的项目都有其不足之处，你的创业，就从别人的不足之处下手，以此做到“标新立异”。 不要怕失败，失败并不耻辱，任何人都有过失败，成功和伟大是建立在失败之上。

3.团队特质

①沟通交流：团队最注重的就是交流，我们有专门的团队讨论群，不论是线上线下我们都乐于沟通，希望能了解他人的想法并且让他人了解自己。

②爱好学习：我们乐于学习他人的优点，乐于学习如何改正自己的缺点，大学还没毕业的我们可能能力尚有不足，但是我相信爱学习的品质一定会让我们不断成长，未来的我们必将是一颗大树。

③团队合作：合作建立在沟通之上，我了解他人，他人了解我，这就合作的基础，在合作中我们能明确自己在做什么，他人在做什么。

4.团队成员：
曹建华（统筹与安排，数据处理，项目实施）
张永洋（市场调研，项目实施）
彭洁（文案处理，策划）
高宇飞（项目实施，数据报表。）

5.团队精神：团结、奋斗、牺牲，互助互爱的团队精神。

6.团队文化：信任的长河中不失良性冲突的浪花，坚定不移的执行之下亦有无悔付出的汗水。

**二 项目简介**

软陶起源于19世纪的德国，欧美国家一级有几十年的软陶艺术历史，这种新型的捏塑材料，自97年由台湾引进国内。软陶材料无毒无刺激，与传统的纸粘土、陶土、面包土相比，他色彩更为丰富，质感较像塑胶，有较好的延展性、可塑性及光泽度，属油形材料。在空气中不易干燥，且不易粘手，干净整洁。应用不同的彩陶泥能够组合创造千奇百怪的仿真食品、装饰镜框、花卉、灯饰、发饰、包饰、手机饰、家饰、发卡、胸针、耳坠手链，或捏塑出人物、卡通玩偶、动物、植物。制作好的产品，只要通过烤箱轻微烘烤，就会成为质地坚硬、色彩艳丽的彩陶工艺品。彩陶可以根据客人的想象随意制作，是兼具时尚与品位的经典艺术品。无论馈赠亲友，新婚纪念，都是难得的上上之选，此外该产品不褪色、不变形、可水洗、永久保存。

**三 项目前景**

随着人们生活水平的日益提高，人们越来越讲究个性化和差异化。面对各种传统节日和洋节日，人们表达感情的机会也越来越多，但表达的媒介却越来越少，什么样的礼物能够体现个性、时尚、新颖、能够博人欢喜。如今写真集、大头贴毫无新意，个人主义风潮已悄然蔓延。送礼要送创意，成为新版个性化商品的新代号。消费在娱乐装饰上的越来越多，只要能吸引大家的眼球，只要是新鲜事物，那就是新的市场所在。真人卡通塑像，即将成为一个新时尚。

**四 现状与预期**

目前,我国陶艺只在为数不多的瓷区和都市里有较多的发展,二三线城市陶艺基本属于空白,但是需求却是存在的,这对于我们大学生创业者来说是一个机遇。首先，我们针对的现代陶艺DIY客户主要是年轻人，它们对艺术有着更时尚，更卓越，更奇特的要求，这其中有学生、白领等不同职业的人，在满足不同人需求的同时既能抓住商机。

**五 项目实施**

 陶艺其独特的艺术语言和丰富的表现力吸引了众多的人们去亲自尝试她的无穷魅力，陶艺充分满足了现代人回归自然、表现自我审美的需求，陶艺相对于其他的艺术品，消费者会更加认同。陶艺的营销策略有以下几点：

1、陶器DIY制作,可以根据不同人群的需要来设计。与小朋友们的话题有关的可以做一些动画片人物的小挂件；与爱情有关的我们可以做一些供情侣参考制作的陶瓷模型，比如爱神丘比特、罗密欧与朱丽叶、灰太狼和红太狼或者情人节礼物等，当然人们如果有自己的想法，也可以自由发挥，比如生日纪念品、人物肖像等；针对有压力，需要释放压力的人群，我们可以提供一些幽默，恶搞等类型的陶瓷模型，供顾客参考。还有重要的一点是，要用一些漂亮的、有吸引力的陶器包装盒和包装袋，这对人们也具有一定的吸引力。

2对于情侣，本本店还设有一专区，情侣可以付一些寄存费，把他们DIY制作的陶器存放在本店，在陶器内可以随时用纸条留下他们对爱情的寄语，若干年后情侣们可以来寻找曾经的爱情，这种方式可以吸引更多的情侣光顾本店。

4本店还要定期开展一些免费DIY制软陶的体验活动，具体做法为：在每年本店成立日里限10人免费体验DIY制陶。本店还可以为客户制作积分卡，当顾客的积分达到一定额度时，可以免费体验一次DIY制陶。

5为了打出品牌，在制定DIY软陶制作的价格时，不可以过高，在控制成本的前提下，价格要控制在每人每小时40元左右，尽量让大多数人消费得起，扩大消费人群。

6“软陶DIY”店铺装修不需要太高档,原因有两点，一要节约成本,二我们的顾客定位在普通人群,太高档会产生距离感。因此，我们的装修风格定为浪漫简约式，符合大部分人群的格调。

**六 产品介绍**

中国现代陶瓷艺术史学是一种具有现代形态的新兴学科，不同于传统意义上的陶瓷研究，它涉及现代陶瓷艺术这一新艺术门类研究的原则、观念和方法，并且它将现代陶瓷艺术研究纳入到艺术史研究的范畴。

本店产品主要是软陶

所谓“软陶”其实不是陶，而是一种人工的低温聚合粘土。从外形上看，这种粘土及其类似橡皮泥。以下是软陶的制作方法：
　　**揉土** 揉土是软陶制作的必要工序，其目的是把未加工的软陶材料揉制均匀，使材料的内部密度加大，减少裂痕与气泡的存在。揉制“成熟”的软陶材料在整个制作过程中都会得心应手。

**造型** 软陶制作的重要过程是造型。作品的成功与否有一大半是看制作者是否会创造出美丽的造型。简单的软陶制作不外乎以下几种造型，如球形、鼓形、方形、水滴形、柱形、弯柱形等。

**配色** 软陶的配色是一个关键问题。有些作品的成功往往取决于色彩的调配，需要利用现有的不同色彩的软陶材料调配。最主要的首先要了解三原色之间的关系。红、黄、蓝这三色是色彩的基本，由这三色可以混合出其他许多色彩。混合出的色彩还可以混合出更加丰富的颜色。

**定型方法：**

1水煮定型法 将软陶作品放入冷的纯净水中，一定要用文火缓慢加热直至开锅，并保持此状态10-20分钟（视作品大小而定），关火后，带水捞出或等水温自然冷却后，再将作品捞出。若一次定型硬度不理想，可再重复一次或几次直至达到满意效果为止，但要注意要等完全冷却后再投入冷水中二次定型。

2烘烤定型法 将要定型的软陶作品放入烤箱中，设置烘烤温度为110-150℃，烘烤5-10分钟（视作品大小而定且温度不宜超过170℃），烘烤后，不要立即打开炉门，等炉温度自然降至室温后再将作品取出。

此外，烘烤软陶的两个要素——时间和温度都必须控制在理想的状态下，才能烘烤出完美的作品，必须特别注意的是烘烤时间是指从烤箱达到预定温度之后到烘烤结束时的这段时间。

**制作要领**

1在操作软陶制作前，要用肥皂洗净双手，并保持工作台面的洁净，以免尘土或污物粘附到软陶材料上。

 2制作中如使用模具，可以在模具中撒些爽身粉，以免材料与模具粘连。

 3在操作不同颜色的软陶材料时,需要重新清洗双手及工作台面,以免不同色彩想混,影响美观。

 4软陶材料在未经烤制前，无论是未揉制或是已揉制好的，都要用保鲜膜包裹保存，以免粘上灰尘或变干

 5冬天天冷时，软陶材料会变硬，揉制时较费力可以认为的对其加温，如用温水浸泡或手心加热；夏天温度太高时，软陶材料易变软，捏制时不易成型，此时可用冷水降温。

 6烤制时间设定要视其作品的大小、薄厚而定。对于过大过厚的作品，一次烤制不满意，仍可以烤制两次、三次，直至满意为止；但对于又薄又小的作品，烤制焦糊后不可挽回。

**陶器的清洁保养**

软陶脏了可以用小棉签沾中性的清洁液清洗,但不可长时间泡在水中。清洁剂为无色，水必须为没有任何杂质的清水。此外，不可让陶器在太阳下暴晒。

如果陶器发生了裂纹，可以直接用502粘接。

**六 服务优劣势分析**

此项目的优势是制陶技术易掌握,整套技术有文本资料，CD手把手教学，各个工艺程序能很快学会。陶艺也在不断受到人们的青睐,市场需求在与日俱增。此项目虽然前期比一般DIY投入要大，但是后期运营成本却很低，市场前景广阔。

此项目的劣势是陶艺的群众基础较为薄弱，没有形成大范围的陶艺欣赏群，使人们在接受现代陶艺时有局限性。另外，媒体、报刊对现代陶艺的介绍是零星的，更不用说专门的陶艺刊物了，所以人们对这方面的了解几乎是空白的。但是我们会针对这些问题一一解决的，比如不断推出各种活动，增加人们对陶艺的兴趣。

**七 人事配备**

专业陶艺师一名 负责技术指导与本店员培训，并完成陶器的最后烤制成形，负责完成定制的陶器及形状设计创新。

管理员一名 做店内领导与决策者，管理店员，处理突发性事件等。

指导员两名 指导顾客做陶的基本技术，负责店内清理。

收银员一名 负责财政方面

后勤员一名 负责宣传及原料采购等。

店内所有成员如果想入股就按每年分红获取收益，若不想入股可以按月工资收益，并按为本店贡献大小获取一定奖励，鼓励员工提出创造性构想和建议，促进共同发展。

**八 财务**

 除了以下表格列出的项目外，还有店员、陶艺老师每月的工资大约需要4000元，所以总计需要26100元。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 单价 | 数量 | 总价 |
| 烤箱 | 500￥ | 1 | 500￥ |
| 泥 | 50/￥份 | 20 | 1000￥ |
| 工作台 | 500￥ | 6 | 3000￥ |
| 制陶工具 | 100/套 | 10 | 1000￥ |
| 流动资金 |  |  | 20000￥ |
| 广告单 |  | 1000份 | 500￥ |
| 总价 | ￥26000 |



调查问卷统计表

陶艺DIY

发放问卷数：100 回收问卷数：64

回收率：64% 男性问卷：24 女性问卷：40

|  |  |
| --- | --- |
|  **统计** **题目** **选择** | 答题人数及百分比% |
| “是” | “全” |
| 01.您是否想要亲手为自己身边的人制作一个特别的礼物 | A是 | 42 | 65.6％ |
| B否 | 22 | 34.4％ |
| 02.您觉得购买的成品礼物有意义，还是自己制作有意义。 | A自己 | 49 | 76.6％ |
| B购买 | 15 | 23.4％ |
| 03.您是否亲自动手做过手工工艺品 | A是 | 13 | 20.3％ |
| B否 | 51 | 79.7％ |
| 04.您对手工陶艺有了解吗？ | C有 | 7 | 10.9％ |
| D没有 | 57 | 89.1％ |
| 05.您的性别是？ | A男 | 24 | 37.5％ |
| B女 | 40 | 62.5％ |
| 06.您对亲手制作一件陶艺DIY有兴趣吗？ | A有 | 52 | 81.3％ |
| B无 | 12 | 18.8％ |
| 07.您是喜欢自己制作还是看师傅制作？ | A自己 | 24 | 37.5％ |
| B看师傅做 | 18 | 28.1％ |
| C两者皆可 | 22 | 34.4％ |

**分析：**

1. 从第一题数据上分析，愿意制作礼物的人更多。
2. 大多数人都觉得自己制作的礼物更有意义。
3. 亲手做过手工工艺品的较少。
4. 大多数人对手工陶艺了解较少。
5. 调查中对手工艺品感兴趣的女性较多。
6. 对亲手制作陶艺工艺品有兴趣的居多。
7. 三个选项较为平均。

**总结：**

根据问卷调查显示，大多数人对陶艺不了解，但是愿意制作。大部分人不会制作陶艺，但是愿意学习。我们可以请一至两个专业老师在店内教学和现场制作陶艺工艺品，吸引客源。店内装修可以偏向文艺，吸引女性入店观看。

 制作人： 曹建华

 2015-11-7

|  |  |
| --- | --- |
| 项目名称 | 陶艺DIY |
| 队长资料 | 姓名 | 曹建华 | 院系 | 机车车辆学院 |
| 班级 | 机电1503 | 电话 | 15927479691 |
| 成员名称 | 姓名 | 班级 | 院系 | 联系电话 |
| 谢崇伟 | 机电1503 | 机车车辆学院 | 13957728259 |
| 彭洁 | 机电1503 | 机车车辆学院 | 13593943753 |
| 高宇飞 | 机电1503 | 机车车辆学院 | 13212755912 |
| 张永洋 | 机电1503 | 机车车辆学院 | 15908439751 |
| 项目简介 | 软陶起源于19世纪的德国，欧美国家一级有几十年的软陶艺术历史，这种新型的捏塑材料，自97年由台湾引进国内。软陶材料无毒无刺激，与传统的纸粘土、陶土、面包土相比，他色彩更为丰富，质感较像塑胶，有较好的延展性、可塑性及光泽度，属油形材料。在空气中不易干燥，且不易粘手，干净整洁。 |
| 项目前景 | 目前,我国陶艺只在为数不多的瓷区和都市里有较多的发展,二三线城市陶艺基本属于空白,但是需求却是存在的,这对于我们大学生创业者来说是一个机遇。首先，我们针对的现代陶艺DIY客户主要是年轻人，它们对艺术有着更时尚，更卓越，更奇特的要求，这其中有学生、白领等不同职业的人，在满足不同人需求的同时既能抓住商机。 |
| 备注 |  |