# 大学生创新创业计划书(实用8篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-08-15

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。大学生创新创业计划书篇一负责人：龙禹豪提交日期：....*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**大学生创新创业计划书篇一**

负责人：龙禹豪

提交日期：.4.21

摘 要

式。市场是非常巨大的，有高校的地方就有我们产品的目标人群。而且现在很多大学实行多面培养的计划，课程多种多样，更需要我们的这款app产品来管理做自己的学科。

一 项目概况

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间：20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1.主要业务：app开发，发布以及广告商的招揽。

2.盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3.未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

二 研发小组人员的选定与要求

1. 人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2. 员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

三 研究与开发

1 项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app。通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2)技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3 后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4 研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。 5 技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

四 行业及市场

1 行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2 市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3 目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4 主要竞争对手：目前没有相关app，但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5 市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度。 6 swot分析：由于暂无相关app，主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7 销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

五 营销策略

1 价格策略：采用免费的运营模式。

2 行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

六 产品生产

1产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

3. 2 生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分

广告招收员，以及1名总管理者。

**大学生创新创业计划书篇二**

为支持本科生进一步开展创新创业训练和实践，根据教育部有关文件精神以及我校实际情况，学校决定组织开展2024年“国家级大学生创新创业训练计划”项目申报工作，现将有关事宜通知如下：

“国家级大学生创新创业训练计划”项目包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。

创新训练项目是本科生个人或团队，在导师指导下，自主完成创新性研究项目设计、研究条件准备和项目实施、研究报告撰写、成果（学术）交流等工作。

创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

创业实践项目是学生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

20xx年，我校拟立项创新训练项目100项左右，创业训练项目、创业实践项目17项左右。

“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目资助额度一般为1-2万元/项；创业训练项目资助额度一般为1-2万元/项；创业实践项目资助额度一般为5-10万元/项。具体经费根据项目实际情况而定。

原则上申请创新训练项目应为已立项20xx年“华中农业大学大学生科技创新基金”（srf）的项目；申请创业训练项目、创业实践项目的学生应有创业兴趣的全日制普通本科在校学生。

项目申报：申报个人或团队提出申请，每名学生只能申报主持1个项目，每个团队原则上不超过5人，鼓励跨学科、跨年级合作研究。

项目评审：由学院组织预审后报教务处。学校组织相关专家组成评审小组，对申报项目进行材料审查、现场答辩，择优遴选。经公示无异议后，确定资助项目，报教育部备案。

1.申报。有意申报项目的学生（团队），请于4月11日前登录科技创新管理系统进行申报（网址：属于原大学物理实验选课平台，用户名和初始密码为学生学号，大学生科技创新网也可登陆），并将《“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目申请表》或《“国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目申请表》一式四份报所在学院教务办公室。各学院于4月16日前将本单位《“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目汇总表》、《“国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目汇总表》及申报材料报教务处。表格从大学生科技创新网下载。

2.评审。4月18日-22日学校组织专家进行网上初评，初评通过的项目参加现场答辩，答辩时间4月26日上午。

3.立项。5月中旬学校发文公布立项。

1.“国家级大学生创新创业训练计划”立足兴趣，强调自主。参加申报项目的个人或团队，须在导师指导下，自主设计可行性方案，并及时撰写并提交相应材料，提前做好答辩ppt准备工作。

2.希望各学院按照相关要求，精心组织项目申报，严格开展项目预审，切实遴选高质量项目。原则上，每位指导老师指导项目不超过2项。

**大学生创新创业计划书篇三**

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。

a。公司的宗旨

b。公司的名称、公司的结构

c。公司经营策略

d。相对价值增值

e。公司设施

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a。产品优势

b。技术描述：

c。研究与开发

d。将来产品及服务

e。服务与产品支持

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么？你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场？你将如何发展这个新生市场。

a。市场描述,

b。目标市场

c。目标消费群

d。销售战略

消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为：

1、季节变化引起的消费特点；

2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a。竞争描述

b。竞争战略市场进入障碍

a。营销计划

b。销售战略

c。分销渠道及合作伙伴

d。定价战略

e。市场沟通

财务数据概要。

如有以下材料，请列出

a。公司背景及结构

b。团队人员简历

c。公司宣传品

d。相关词汇

**大学生创新创业计划书篇四**

依托中国最大的c2c网上购物平台――淘宝网，通过电子商务交易方式，打造在淘宝网上有竞争力的网上商铺――时尚潮。欲想在xx年7月在淘宝网上开家时尚潮服饰专卖店，淘宝网商城为购物商城，而时尚潮将被打造成为它的亮点商铺之一。

1、投资安排：以最小的的资金投入，尽最大的努力，赢取满意的收入。预期先投入5000元左右。

2、网店基本情况：网店名称：时尚潮 地址：广东广州

3、网店的宗旨：追赶时尚，精彩你我他。

4、流程：设计网上商店——选择开店平台——向平台申请开设店铺——进货——登录产品——营销推广——售中服务——交易——评价或投诉——售后服务（或进入淘宝首页注册会员——免费开店——填写用户信息——绑定支付宝账户——淘宝网开店考试——登录账户——我是卖家——基本设置——商品描述及发布等——营销推广——阿里旺旺在线客服——交易——售后服务）

目标市场的设定：客户群以年轻的消费者群体为主，年龄在15至40之间的朋友将会是我们网店的最大客户群。时尚潮的产品主要以流行首饰及服饰为主。

经过市场调查进一步得出结论，该产品在市场内需求量大，市场竞争强烈，需要通过新型的营销手法进行运作，迅速占领市场，获得较高的客户满意度。给以介绍新客户的原始客户小店物品打八折的优惠，或免邮费的营销手法吸引更多的新顾客及留住老顾客。

直接在批发市场进货。或将产品前期库存将依托实体店，当小店每天业务量保持在10单以后上，将拥有库存。

产品价格问题（网店销售指导价，最低成交限价与供货商结算价和发货费用）和贷款结算方式（有三种方式：第一是接到定单后直接把进货款汇入商家帐号里，供货商受到货款后立即按照网店提供的用户地址和数量发货完成交易；第二是先预付给商家一定数量的货款然后接到定单后直接通知供货商发货快速完成交易；三是跟供货商商议发货打款同时进行甚至可以交易结束后再结算比较省钱），保证货源的顺畅、质量和可靠性，建立我们接到订单，只需要通知商家，由商家直接把商品发给顾客的风险最小的经营模式；若无法直接由商家发货，那就只好接到定单直接去进货然后采用直接邮寄的方式（注意用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些缓冲材料，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉）。

货物来源：批发市场进货，训练议价能力，力争将批发价压到最低，与批发商建立良好关系，在关于调货的问题上要和批发商协商，以免日后的纠纷。网购，通过淘宝网与阿里巴巴的批量进货方式，满足200元的小额批量进货。

1、战略目标：我们坚定与执着于一个目标――追求时尚，精彩你我他！不断挖掘创新自己网店的宝贝。每月都新推几种新潮商品。

2、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。

3、进度安排：

第一个阶段：挖掘时尚新品，市场调研，分析问卷。

第二个阶段：淘宝网开店、维护；

第三个阶段：宣传推广；

第四个阶段：进入正轨运营网店。 网店用品宣传策划方案：折价促销、赠品促销、限期供应、与其他网店建立友情链接、利用网络以外的宣传方式。

物流服务拟采用圆通、申通、韵达、ems这样的成熟网络，价格采用协议价，单票6元左右。还会根据商品的购买量及优惠政策，对顾客实施免邮的措施。

淘宝网上开店依然会存在很多风险，比如资源（原材料/供应商）风险、进货的风险、市场不确定性风险、交易安全的风险、积压商品的风险、管理风险（含人事/人员流动/关键雇员依赖等等 应对政策：找一些网下不常见或不曾流通市场的产品，以找到最廉价、质量好、稳定的货源渠道，不仅找唯一的一家，我们可以寻找相关的相对独特的产品进行销售，并自己创新一些新的产品。利用网络定期向顾客发送相关产品的介绍，使顾客了解最新的打折、促销及最新产品。定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼等。

前期依托实体店不存在库存问题；后期自身持有库存后，滞销品将用摆摊的方式促销，不赞同采用退货给供应商的方式，降低库存压力，迅速回笼资金。

**大学生创新创业计划书篇五**

教育背景，学习的相关课程及企业管理、经营经验;

1、目标客户描述;

2、市场的.容量/本企业预计市场占有率;

3、市场容量的变化趋势;

4、竞争对手的主要优势;

5、竞争对手的主要劣势;

6、相对于竞争对手的主要优势;

7、相对于竞争对手的主要劣势;

1、运作方式，包括产品（服务）介绍及产量目标;

2、资源配置，包括生产运作设施配置，生产资料配置和劳动力配置;

3、管理模式，包括公司的物流管理和质量管理;

1、营销计划;

2、竞争性推销;

3、市场渗透计划（如何持续、提高市场占有率）;

1、企业注册的所有制形式;

2、核心管理层，包括工作职责、经验、潜力、专长、月薪;

3、员工安排，包括部门、人数、具体职责、月薪（能够附加组织结构图和工作描述）;

4、公司的经营执照及费用预测;

5、公司的职责，包括保险、纳税等费用预测;

1、预算及投资报酬;

2、财务数据，包括营业收入和费用、现金流量;

3、财务分析，包括资债平衡预测、月收入表和财务变化、各类财务预测的表图;

**大学生创新创业计划书篇六**

(一)校园快递业务

1、业务介绍

(1)在固定时间内(如中午12：00-14：00和下午17：00-19：00)由各快递公司业务员准时将最新一批的快件送到我们工作室，我们安排专人签收，再按东西区、楼栋整理分类完毕后在当天中午或下午有我们安排人员将所有快件派送到收件人寝室。

(2)学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门取件)，我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政ems、武汉特能。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式;而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政ems、申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1)快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析：

当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2)产品及服务分析：

我们立足于xx学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

(3)行业竞争与状况分析：

据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4)消费市场及购买力行为分析：

各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬;学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

(二)romanticmail(xx慢递业务)

1、项目介绍：

\"慢递\"概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。

慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。

比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望;给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程;给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项\"把今天寄给未来\"的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：

年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注\"时间\"的意义，就能给出这样一个机会。

并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和xx白领阶层。并且慢递市场在xx暂未开发，受xx慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度，romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。

此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托，romanticmail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物，romanticmail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2)产品及服务分析

(3)行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下romanticmail在学校内定能掀起一波热潮，romanticmail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

(4)消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

1、团队精神：诚实敬业，团结，奋斗

2、经营理念：

以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

3、战略目标：

用一个月时间与各快递公司协商，进行免费配送和收件，在零误差的基础上建立长久合作联盟，实现双赢，用一年的时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合本校特点，探索适合自己的发展道路。

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

a.通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b.通过等立体媒体介绍我们的优质服务

c.开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a.我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b.多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

(1)工作室选址：西区宿舍楼下

(3)工作准备：

a.与各快递公司友好协商后签订合作合作

b.办理合法的营业执照和行业准入证

c.准备流动资金

d.团队保持目标一致

(1)资本结构：采用股份制合作方式

(2)销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3)前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romanticmail(校园慢递业务)为特色的速度\"弟\"工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

(1)

(2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

(3)o(机会)

(4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

(一)风险分析：

1.校园快递服务是新兴得服务行业，必须建立在高度信任的基础上才能成功运作，怎样做大批量的快件收发业务的确值得思考，虽然咸宁学院这块市场还是空白，但有很多潜在对手，他们有可能后来居上。

2.慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数。

3.慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管，需要大量成本。

(二)风险预防：

1.建立关系网：有着巨大的人际网，才能找到更多的目标客户，也能增加客户对我们的信心。

2.优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础。

3.资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得vc投资。

**大学生创新创业计划书篇七**

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，充分利用自己的优势和机遇发展自己的事业，为以后的生活创建一个坚固的基础，为社会做出贡献，增加就业机会给他人和自己给自己带来美好的未来。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为泰州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战!

为此，我打算建立一个“点子”便尔店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展!

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己----路是自己走出来的!

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道,以真正做到自立自强!

3、在校外做兼职这个方法虽然可以让我们挣一些钱，为自己解一时的经济困难，但回头想想我们发现我们的大部分时间都被它占据了，我们没有自己的自由，不能随意的做其他的事情，因为在他人的手下我们没有选择的余地，我们只能听令于他们。

主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

代设计唯美、酷炫、简约等封面(应聘书、规划书等)

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠;

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠;真正做到切实可用。

4、守信、准时原则：在规定的时间、地点完成别人的需求;

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、时间紧迫，求助无门的人群;

3、力主创新，个人能力单一的人群;

4、在校老师及在外老师。

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的“点子\",先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

3、大学是一个小型的社会，所以有着广大的服务对象，虽然起步可能有些困难，但坚持下去，诚信经营、我相信我们会打出自己名声，吸引更多的人群，互利共赢。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务;

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象;

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

2、 每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

代写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整;

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费; 代设计封面：按不同的风格收出不定的价格。

在服务过程中，可能出现资金周转不动或者出现一些没预料到的突发事件则根据情况，作出相应的解决方案。

**大学生创新创业计划书篇八**

爱老敬老是中华民族传承数千年的高尚情操，作为xx学院的一名大学生，我们有责任传承这样一种高尚的品德，共同营造良好的社会风气。我们借此社会实践活动机会把“健康从心开始，关爱生命，呵护心灵，完善自我”这个理念贯彻到实践生活中。

在当今这个快节奏的社会里，老人们成了被淡漠的群体，缺少社会的关心。他们需要是那份被关爱的温暖。在这一丝的温暖中感到社会对他们的关怀。人生的目的在于追求快乐。

关爱老人，是我们所有人都应尽的一份责任，时刻谨记这份责任并付出行动，我们的人生才会完整，才会更有意义。

传播爱心，传承文明，回报社会

1、目的:慰问敬老院的老人家，给他们送去一份关爱和温暖，塑造红河学院的良好的社会形象，展现我院学生的素质，并达到关怀老人的社会效应。

2、意义:使孤寡老人们感受到社会对他们的关怀，同时增强同学们的社会责任感，让大家了解社会，关注这群庞大而特殊的群体，从中学会关爱，学会感恩，弘扬中华民族敬老爱老的传统美德。

3、目标:让老人们对我们的活动感到满意、对我们的服务感到满意。

20xx年5月24日

xx敬老院

xx第二小组全体成员

活动前期工作准备:

1、组长xx与敬老院有关负责人取得联系，与其洽谈具体的时间和相关事宜。

2、统计所有参加活动的人，并交代注意事项

3、确定好要到敬老院做的事

4、准备好慰问品(自制的小礼品)

备注:每人收集一些夏天的健康保健知识和养生之道，了解一些日常生活的小窍门。针对近期持续高温的天气，了解防暑的知识，陪老人聊天的时候教给他们。

活动流程:

1、从敬老院有关工作人员处了解各位老人的性格特点，生活习惯和健康情况。

2、全体组员向老人们问好，送上诚挚的祝福。

3、安排学生与老人的互动，分开与老人们进行聊天、下棋等，各显其能，达到让老人高兴的效果。

4、帮助老人打扫清洁卫生。

5、给老人们讲讲夏天的生活保健和养生之道，介绍一些方便实用生活小窍门和健康知识。

6、与老人聊天，耐心聆听。

全部活动结束后，活动参加者和老人告别，合影留念。最后按原路返校，整个活动结束。

1、集合必须准时。

2、着装整洁。

3、进入敬老院，见到老人一定要微笑打招呼，这是对老人的一种尊重与认可。

4、与老人交谈时要尽量的去倾听他们，要引导老人多讲述他们的往事。

5、老年人多患有心脑血管疾病，活动时应注意不可有太大响声，不可长时间吵闹起哄，尽量避免老人较大的活动及情绪波动，以避免老人出现身体不适。老年人在敬老院多存在孤独寂寞感，交流时语言须亲切。

6、清扫房间时一定要将物品放回原处，不要改变它们的原来布局。

1、车费:60元

2、小礼品:10元

总计:70元

1、负责人:xx

2、拍照:xx\_

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn