# 最新创业大赛策划书(优质15篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-09-04

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。创业大赛策划书篇一尊敬的各位...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**创业大赛策划书篇一**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天，我有幸走上讲台与大家进行交流，竞聘克孜薄依管理站副站长。这是我多年来追求上进、孜孜以求的夙愿，更是领导和同事们大力支持、关心帮助的结果。我将珍惜这次难得的竞职机会，勇敢而自信地接受大家的评判。

我xx年9月出生，本科学历，20xx年从新疆农业大学毕业后，到协开尔水库管理处上班。本次竞聘克孜薄依管理站副站长，我认为自己具备以下几个方面的优势：

一是具备一定的政治素养。我为人正直，待人诚恳，时刻以严格要求自己，克已奉公，务实求为，平时注重学习，尤其注意收集报纸杂志上有关大政方针政策的信息和动向，能够在工作中把握正确的方向，保持较高的政治敏锐性。

二是具备一定的双语能力。大学期间努力学习汉语，上班以来严格要求自己提高自己双语能力，用汉语能够完成各项工作任务。

三是具备一定的综合协调能力。我曾在办公室主任岗位上有多少年的工作经历。办公室是各种信息的集散中心，各种矛盾的集中所在，要切实做到准确地上传下达，促进班子团结，发挥整体合力，需要处理好内部和外部的各种关系。我以保障单位的良性发展为目标，切实服务基层为宗旨，既敢于坚持原则，又善于化解矛盾，做工作、办事情、处理问题能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，较好地诠释了办公室协调的工作职能。

四是具备一定的管理工作经验。上班以来我按照组织的要求不怕苦、不怕累做好本职工作，积累很多工作经验。

如果竞聘成功，我将从以下四个方面努力工作：

一是当好参谋摆正位。作为副职，一切工作都必须围绕所支委、站务会确定的工作目标和思路，自觉履行职责，努力做好自己的工作。特别是必须尊重站长的核心地位，维护站长的权威，摆正位置，当好配角，积极调研，当好参谋。对站里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息站长参考，及时向站长提供各种合理化建议，为站长科学决策提供可靠资料。当站长注重外务活动时，自己要坚守内部事务，当站长转向内部事务时，自己收承担对外交涉，弥补站长所不能的面面俱到。同时统筹兼顾，努力拓宽和疏通民主渠道，协助站长科学而有效地协调班子之间、班子与员工之间、员工与员工之间的矛盾。做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

岗位成才，力争在工作中形成动力，有服务中显示实力。其次坚持以管理站事业的良性发展为共同目标团结人，以严密高效的管理机制激励人，以亲力亲为的表率作用带动人，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率，逐步实现管理站事业与员工自身建设的协调发展。

三是服务基层强落实。管理站事业要保障实现“零事故率”的安全效益，重任归根结底落在基层工作人员肩上。作为副站长，首先，在着力抓好机关文明建设，倡导并切实转变机关工作作风的同时，必须勤下基层，通过各种渠道，对管理的各个环节有一个全面、客观、真实的了解和把握，让群众讲实话，道实情，从而了解真情况，求得真规律，再结合实际，创造性地制定工作思路、计划和安排。其次是强化基层服务，多了解基层职员的思想动态，多解决基层工作的实际困难，对那些基层工程特别能吃苦，特别能奉献的同志要大力弘扬和推介，同时对做虚功、兴伪事、工作飘浮的同志积极引导和鞭策，努力使其转变作风，真抓实干，一步一个脚印地把各项工作落到实处。

四是激发活力树形象。以工、青、妇工作为平台，适时开展适合广大干群需要的多种形式的活动，尽可能少花钱，多办事，办好事，着力创造富有生机活力的工作氛围，全面激发员工潜能，进而塑造出良好的供水形象。各位领导、同志们，城市供水事业有着辉煌灿烂的前景，我对她满怀热忱和信心。最后引用一幅对联结束我今天的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

谢谢大家！

**创业大赛策划书篇二**

一、活动主题：

我的未来，大学生创业营销大赛

二、活动时间：

(待定)

三、活动目的：

本次创业营销大赛的举办意在通过竞赛的形式吸引我校有志创业青年投入其中，展现创业才华和能力，并通过对其创业想法的评审与奖励，鼓励学生通过对社会及市场的观察，结合自身特点，策划制定有一定实际价值的创业方案。在创业设计过程中，激发培养我校学生的创新实践能力、主动精神、商业精神以及市场经济思维。

四、活动布置：

主办：社团(科协)

承办：机械工程学院

协办：活动赞助商家

文库

五、活动几项：

(一)初选及室外营销比拼

(二)创业方案及创业ppt评审

(三)互动盈利考问

(四)3分钟招商引资及评委提问

(五)大赛颁奖

六、活动具体内容:

开始大赛：

(一)大赛初选

给各个参赛队伍“创业营销”计划书的书写要求(附录1)，要求各组根据本组的计划书简要的制作产品ppt，计划书(打印版)及ppt(电子版)各上交一份。

具体流程:

1.对参赛各队伍的创业策划方案从创新性、可行性、市场潜力等方面进行评审，对各组进行评分。

2.参赛选手上台讲述ppt,根据ppt及讲述程度进行给分。

3.初赛评委提问，根据回答进行给分。

4.自主招商模拟，根据表达效果进行给分。

5.由前4项按分数高低选择前6名进行评奖，从前6名中选出分数前4名一周后进行决赛。

室外营销比拼：

1.进入决赛的4组在初选结束后准备室外营销比拼。

2.规则：各组可用资金100元，自行选择物品进行买卖(具体买卖方式，途径等不作限制)，限定时间下午1:00~5:00,要求最后得返回100元，然后根据各组营销获得利润进行评比，利润多者得分高(此轮20分，按20、17、13、9、7、5依次按名次给分，利润一样时，得分一样，如果有多余没有卖出物品，留作决赛观众互动奖品)

决赛

第一轮：

赛前对4组进行分组;(分为第一组、第二组…第四组)

(二)创业方案及创业ppt评审

形式：请相关评委老师对参赛各队伍的创业策划方案从创新性、可行性、市场潜力等方面进行评审，对各组进行评分。各组以ppt的形式向评委简要讲述各自的创业方案，从可行性、选择项目合理、市场调研等方面进行阐述。评委根据各组人员分配合理性、团队协调进行评分。

具体操作流程：

主持人开场白结束后，根据赛前给各组分好各组序号，依次按序号前后上场，第一组上场后介绍队名、口号和队歌，完毕后，队长去电脑旁播放ppt，首先由队长对创业方案及本组简要介绍(团队组成成员)，介绍完后，根据计划书模板上的四项(战略规划、创业组织结构、市场调研、营销计划)分别介绍，每一项由一名成员完成，队长配合播放ppt。可以根据ppt中的四项对成员分配工作职务。当一名成员讲解完毕后，麦克风给下一位人员，ppt上出现下一个介绍名称，对应的讲解人员准备。当各项解说结束后，队长到讲台进行总结(下场前全队可齐喊团队口号)。然后第一组成员依次下场，第二组成员准备上场，流程和第一组一样，直到全部组别结束。每组限时5分钟。(30min)

第二轮：

(三)互动盈利考问

形式：随机抽选两组围绕“营销盈利”问题进行辩论，主要围绕双方的营销方案进行辩论。(各组限时5分钟)评委根据这一轮最后综合进行评分。

具体操作流程：

中存在的问题和其他不足的地方进行提问，之后对手进行回答，然后对手提问，序号小的回答，回答时，队员需要举手示意，主持人允许后才可以回答，回答总时间不得超过5分钟，旁边计时人员计时，时间到后双方都停止回答和提问。主持人宣布结束，队员依次下场，下一对组别上场，然后后面一组依次按照上述流程进行评比。(30min)

第三轮：

(四)3分钟招商引资

形式：参赛各组根据在辩论和评委的点评对存在的弊端及优点地方进行自我阐述。评委根据阐述的深刻程度进行评分并提问。

具体操作流程：

主持人开场白结束后，序号为1的组次上场，由一人或多人(形式自定)进行陈述(限时5分钟)，可从多方面进行宣传，目的在于吸引观众，此时可当场下观众就是投资商，参赛各组需要各显神通，根据自身优势吸引“资金”投入，然后评委对两组进行提问。回答完问题后，最后由随机抽选的观众举手投票，按票数进行评分，(10、8、6、5、4分别给分，票数一样取并列分)当一组结束，下一组准备上场，其后几组依次如前。(30min)

此轮的随机抽选的观众是进场前给20个号码，然后取基数号或偶数号(主持人临时决定)观众为此轮投票评委。

(五)大赛颁奖

主持人从末至前公布各奖项得主并公布此选手最后总得分。由各位嘉宾和评委给各获奖选手颁奖。(10min)

(六)退场

(1)主持人宣布比赛结束。共100m

(2)有秩序的退场，先请嘉宾和评委先退场。

奖项分配

一等奖一名;

二等奖二名;

三等奖三名;

活动细节

1、预赛可邀请些嘉宾和评委。

2、制作关于此次大赛主题的ppt。(主办方制作)

3、下载相关计时软件，在比赛过程中计时。

4、在赛场各个位置中安排一些负责比赛进程的人员提醒队员准备。

5、各参赛队伍选择符合本队伍的口号、团队队歌、团队服装。

6、制作ppt时要有公司名字、公司标志。

一、前言

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，给自己充电。

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，才能更好的学习贯彻党的“十七大”精神，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，我们打算建立一个“点子”便尔店(详尽内容见正文)，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!

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信----路是自己走出来的!

二、创业背景

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“替身”来帮他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见校里的活动。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”。

三、创业目的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、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，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!

四、经营项目及内容

1、经营内容：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“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解!

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;

六、服务目标群体

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、事情紧迫，求助无门的人群;

3、力主创新，个人能力单一的人群。

七、市场分析

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了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、有质量的“点子\",先着手树立一个良好的形象，打开市场。

八、经营策略

1、人力上：集纳高思维

**创业大赛策划书篇三**

在院团委和社团联合会的部署下，本协会为了加强学校与学生之间的交流的情况下，我们协会举行本次简历设计大赛。

随着高校的扩招，经济在不断的发展的状况下，大学就业形势日趋严峻，就业压力日益增加的形势下，为了给即将毕业的大三学生一个自我实践的机会，给所有同学一个展现自我的平台，提高职业道路上的竞争力，为面对社会奠定扎实的基础。

这次活动以“服务同学，提供舞台”为活动宗旨，发展实践就业梦想，融入企业招聘渠道，培养自我展现能力的精神，架起学生与企业招聘的桥梁，搭起自我的平台，了解企业招聘的方向，让学生更多的了解简历设计的作用，针对大学生对职业生涯的长远计划，让同学了解简历中所应该注意的问题。

（1）活动准备：

a设立咨询台：让广大同学了解简历设计大赛的作用，做到让每为咨询者明白此项活动的意义。

b家大宣传力度：以海报和通知的形式进行宣传鼓励全院同学

c设立报名点：对报名的同学进行简单的活动说明

d海选在所有的报名选手中评出10~15份作品进入决赛。

e物资准备：会场布置所需用到的彩带彩纸花气球相机奖品

（2）活动决赛的大概流程

a主持人---开场白宣读大赛规则及会场规则介绍评委及来宾

b社团负责人---致词

参赛环节

参赛人员-----上讲台讲述自己简历的特色优点

评委-----------针对性提问

观众----------兴趣性提问

江西经济管理干部（职业）学院全体同学

11月5日（决赛）一教阶一

协会活动组委会策划

江西经济管理干部（职业）学院

勤俭创业协会

附：大赛规则及奖励办法

规则

（2）参赛作品纸张要干净整洁，质量要好。

（3）决赛时不得进行人生攻击

（4）评分制为十分制标准

评委将从作品的内容策划，版面设计，创意美观等多方面进行评分

奖励办法

在公平、公开、公正的情况下进行评选

一等奖一名奖杯一个+证书

二等奖两名证书+钢笔

三等奖三名证书

**创业大赛策划书篇四**

励志照亮人生，创业改变命运。在市场经济日趋成熟和完善的今天，创业对于当代大学生具有特殊的意义。它关系到社会的可持续发展，亦关系到后备人才资源的储备。为了给有新锐的创业思想，优秀的创业思维，高效能执行能力的优秀大学生提供一个挥洒创业激情，结交创业伙伴，提升创业技能的平台，江西财经大学创业者协会协同南昌大学，江西师范大学、江西理工大学（南昌）、江西蓝天学院、南昌工程学院、江西工业职业技术学院、江西外语外贸职业学院、南昌航空大学、江西科技师范学院等高校创业型社团特举办此次“赢在大学”大型创业系列活动。

“赢在大学”是一个全真模拟中央电视台“赢在中国”的创业系列活动。此次活动由团省委学校部、生学联秘书处主办，江西财经大学校团委、江西大学生创业网承办，南昌大学，江西师范大学、江西理工大学（南昌）、江西农业大学、南昌航空大学、交通大学等高校共同参与，并得到以上各校校团委和江西大学生创业网的大力支持。大赛于xx年11月1日正式启动并开始进行宣传，整个活动持续一个月左右。大赛分为四个阶段，每个阶段的比赛方式各具特色，为保证比赛质量，每轮都将设置一定比例的淘汰率，每轮表现优异的选手（团队）晋级下一轮。为使大赛更具权威性和公正性，比赛期间，我们将由江西财经大学发出邀请函分别邀请各大高校学校领导作为总决赛的嘉宾，邀请专业的老师、企业经理担当评委。

顾问委员会

主任委员： 曾春水

副主任委员： 周晓莹 董玉婷 许祖华

委 员：徐凯 杜方林 卢强 章陶 卢万军 刘伟 卢计兰 杨智昕

执行委员会

主办单位：江西理工大学（南昌）校区团委

承办单位：创业者协会

校区总负责人：叶晓峰 联系电话: 13979199641

联合外联小组：由校外联小组、创协外联联合组成，对活动的经费进行全面的预算并针对合适大学生大众消费的公司统一拉赞助，全程负责赞助，并给予相应的宣传。

总赛区大赛活动组织机构

顾问委员会

主任委员： 王金华

副主任委员： 梅国平

委 员： 王金海 习金文 谭光兴 欧阳康

执行委员会

主办单位：团省委学校部 省学联秘书处

承办单位：江西财经大学团委 江西大学生创业网

总负责人：陈文静

1、报名对象：校区10、09、08级在校大学生

2、报名时间：10月27日到28日

3、报名方式：a、校园宣传咨询点报名

b、班级团体报名

4、参赛方式：个人或以团队的形式报名参加。

本次大赛分为初赛、复赛、校区决赛、总决赛四个阶段；总决赛在江西财经大学进行。

（一）大赛共分3个阶段进行

l 初赛、复赛

大赛调整如下：

1、初赛时间将推迟，由11月3日，推迟到11月10日将初赛、复赛改为一起举行

2、初赛的赛制将改为上交企业策划书，企业策划书由此次大赛组委会评选

3、各参赛团队此次你们的流程安排：

（1）11月7日前准备好此次你们本团队的参赛项目和企业策划书上交到各系主席 由各系主席上交到大赛组委会（大赛各系联系人如下）

（2）11月8日晚大赛组委会将公布此次大赛入选复赛的团队

（3）入选复赛的团队在11月8日至10日准备好团队项目ppt

比赛形式：企业计划书评选

分区决赛：

l 比赛形式：现场答辩

l 参赛时间：11月23日

l 比赛规则：1. 第二轮比赛之后各赛区将各有六支队伍参赛，抽签分成三个小组，各小组将对对手的策划进行研究分析。比赛时，各校六支参赛团队首先借助ppt对自己企业的概况进行阐述，然后小组分别展开辩论。辩论双方主要针对对方商业计划书中的出现的漏洞或者其他问题互相进行“攻击”，但发言要文明，不得进行人身攻击。

2、案例分析：各队派一名选手对所给的案例进行分析，并回答评委的一个问题。

结束后，由评委针对辩论以及案例分析表现，并给于打分。结合第二轮、第三轮和第四轮总成绩进行评比，角逐分区冠亚。

最后全省总决赛：

l 比赛形式：现场答辩

l 比赛时间：12月12日晚

l 比赛规则：1.全省八支队伍（各分赛区冠军队）抽签分成四个小组，各小组将对对手的策划进行研究分析。比赛时，各校六支参赛团队首先借助ppt对自己企业的概况进行阐述，然后小组分别展开辩论。辩论双方主要针对对方商业计划书中的出现的漏洞或者其他问题互相进行“攻击”，但发言要文明，不得进行人身攻击。

2、案例分析：各队派一名选手对案例进行分析，并回答评委的一个问题。

结束后，由评委针对辩论以及案例分析表现，并给于打分，按照分数高低进行排名，角逐总决赛冠军。

l 总参赛地点：江西财经大学

冠军 (1名)：省级奖励、获奖证书、奖金3000元

亚军（1名）：省级奖励、获奖证书、奖金xx元

季军（1名）：省级奖励、获奖证书、奖金1000元

优胜奖（3名）：省级奖励、获奖证书

总主办方：江西省团省委学校部江西省省学联秘书处江西财经大学校团委

活动承办方：江西财经大学创业者协会 江西理工大学（南昌）创业者协会

**创业大赛策划书篇五**

二，活动背景：现代社会发展对大学生实践能力要求越来越高，而当代社会大学生自主创业已逐渐成为潮流。创业营销大赛能考察学生理论知识的运用，锻炼学生实践能力，因此它越来越多，越来越受学生的欢迎。

三，活动目的：促进湖经在校大学生的合作意识，带动大家创业积极性；进一步响应党和国家的号召，提倡大学生自主创业，缓解当前就业压力；开展一项真正能够将理论与实际进行有效契合的活动，锻炼大学生自身能力，为以后发展奠定基础。

四，活动时间：xx月xx日

五，活动地点：xxxx学院

六，活动方式：本活动以团队方式参赛，每个团队人数为4—6人，在实战赛前期，我们会要求参赛团队提交产品营销策划书，产品营销策划书的具体内容应包括市场调研，营销渠道，顾客来源，推销方式，宣传渠道，竞争条件，个人分工等内容，然后根据自己初赛提交的产品营销策划书进行实战销售。（初赛选出的参赛队定在十个，可以减少开支）。

七，销售产品：冰糖雪梨

八，活动时间安排：xx月xx日—xx月xx日

九，营销当天安排

3，在比赛开始的时候，我们会组织一些娱乐活动，用以吸引学生参加进来；

6，届时各个团队分别发放队牌，上面写自己团队的称号以及自己姓名，联系方式等；

7，由主办方派10个监督员对这些团队进行协调监督，以备应急和防止作弊，各个团队必须登记货品的销售渠道，监督员对各个团队的比赛实况要及时登记（特别是出现意外事件时）。

十，活动要求

1、各团队对产品进行正当销售；

3、比赛过程中队伍之间不得出现争执、混乱或其他不文明现不遵守公平原则；

5，参赛团队必须对自己团队的销售状况进行保密，除却团队监督员外，全都无权知道销售情况，如果发现泄漏销售情况的行为，主办方有权对该团队采取时代那个处理；6、参赛选手不得因为想要获得销售成绩而自买自售。

十一，活动宣传

宣传方式：

执行时间：xx月xx日—xx月xx日

执行次数：

执行路径：

十二、活动借用物资表

物品数量来源帐篷10顶

社联或赞助商桌子10张

社联或赞助商

十三，奖项设置根据创业营销大赛具体业绩来判断活动优胜者，优胜者可获得由创协和赞助商提供的证书，奖品（奖金）。分别为一个金牌团队，两个银牌团队，三个优秀团队。

十四，活动经费预算：xxxx元

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**创业大赛策划书篇六**

邕江大学将教学理念与市场经济紧密接触，按照“注重基础，提高素质，加强实践，立足应用”的原则培养学生，学生总人数有4000多人，约500间宿舍，共有二十一个社团组织，总人数约1800人(其中多数直接联系展销，间接影响将覆盖整个学校)我校地处南宁市郊，据市中心约1小时车程，只有18路公车直接到达学校，交通不便和消费能力较高导到致学校存在极大的市场和潜在的顾客等待挖掘。

1.协会定位：就业与创业能力培养的先锋社团组织，鼓励并协助协会成员参加实践活动，提高综合能力。

2.协会宗旨：培养创业精神，加强竞争意识，增强实践能力。

3.协会理念：求知创新，追求卓越。

4.协会文化：在求知中创业，在创业中求知。

5.业务范围：市场调查预测、市场营销策划、广告宣传策划、产品市场开发、校风产品代销、校外产品推广、学生兼职、假期兼职联系等。

为同学提供一种全新的社会实践形式，让同学们在参赛的过程中进一步挖掘自己的潜能，发挥自己的潜力，施展才华。培养参赛者的团队精神，创新意识，协作意识，责任感的同时，锻炼他们的胆量，礼貌，口才，紧急应变，人际交往等方面的能力，从最基本的技术知识到营销购物知识，每一位参赛者都面临着巨大学习任务。

求实、积极自信、拼搏

全方位模拟实践

南宁各高校大学生

十一月二十四

面试：协会理活动地点

邕江大学校园第三教学楼前的空地

事或公司的相关人员作为面试官，对参赛者进行全方面的提问，如对公司的了解，对产品的认识，营销战略，面试目的等，即时淘汰，选出优胜者。

(1)定点式营销：参赛者在固定的摊位上以各种形式销售协作公司或超市的产品，我们将提供桌椅、音响等设施，并由协作公司提供商品资料、商品。

(2)活动式推销：参赛者在比赛场地内自由的行走，寻找目标，我协会理事或公司相关人员，超市相关人员将会以行人身份在赛场地内出现，对参赛者可自由性考核。

两个环节之后，将会统计参赛者的最终成果，以获利最多及得分最多者为本次大赛的冠军，利润全部统计交到创协筹备组，依此类推，将评出二等奖、三等奖、并举办颁奖晚会，邀请公司人员、超市人员作为本次晚会的嘉宾，我们还会邀请媒体进行采访报道。

1、对贵公司进行校园海报，校园横幅的宣传。

2、为贵公司发宣传单。

3、今后贵公司需要兼职人员，校园业务代理，广告宣传等创业协会竭诚为您服务。

4、在比赛开幕中，穿插介绍赞助企业或产品宣传。

5、其他事宜另行协商。

1.开幕式[早上9点]

介绍嘉宾

领导讲话[社团代表]宣布开幕

会长讲话[为赞助商家出节目]

2.面试[早上9点半]地点在一教教室[选出参赛选手]

3.各参赛小组进行营销实战大比拼阶段[早上10点到下午6点半]

5.礼仪小姐现场走秀[早上10半到11点]

6.闭幕式[下午7点到8点]

文娱节目

颁发奖项

领导[外校代表]讲话

活动毕

时间是二十五日[大赛第二天]

本协会会员做为销售人员

销售地点在三教前

奖金：

一等奖80元

二等奖50元

三等奖30元

**创业大赛策划书篇七**

一、活动背景：

据人力和社会保障部统计数据，xx年全国高校毕业生为630万人，高校毕业生就业形势十分严峻。目前大学生创业成功人数占毕业人数的比例很低，大学生创业有很大的潜力和增长空间。学院学生会就业与创业服务部倡议举办“淄博职业学院首届创业实战大赛”。

二、活动名称：

中国电信杯“赢在校园”大学生创业实战大赛

三、活动宗旨：

让更多的同学参与创业实践，感受创业激情，培养创业意识和创新精神。

四、参赛要求：

面向全院在校学生招募参赛队员。鼓励参赛者跨院系，跨专业搭配组建团队，人数一般为3—5人，要有队伍名称、队长。本项比赛活动鼓励学生自由创新，也鼓励学生邀请学院老师作为本团队的指导老师。

五、奖项设置：

冠军队：创业奖金1200元和证书

亚军队：创业奖金900元和证书

季军队：创业奖金600元和证书

其他优秀团队物品奖励、证书

六、大赛流程：

1、第一轮比赛：制作团队创业计划书。

2、第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案。

3、第三轮比赛：电信产品校园营销实战。

4、第四轮比赛：巅峰对决。

七、大赛时间安排：

(一)前期宣传：

1、海报：在每个宣传栏内张贴海报并起草倡议书。

2、广告牌：电信公司制作一定的广告牌，分别在南，北，西三校区展示。

3、报纸：根据本次大赛制作一份大赛快报，展示每期活动的精彩内容，分发班级。

4、利用校园网，下发通知，并及时发布大赛信息。

（二）报名阶段：

在南，北，西三校区分别设立固定报名地点，参赛队伍领取报名表，如实填好后上交，电子版发送至xxx。

（三）赛前准备：

组委会招集入围队伍在就业服务厅听取大赛赛程安排和比赛纪律等内容。

（四）赛程安排：

1、第一轮比赛：制作团队创业计划书

第一轮比赛前，邀请专业老师对制作创业策划书进行专业指导和培训。评委根据各团队的报名表和创业策划书进行评分，按一定比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，成绩公布在校园网站上。

2、第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案

在老师指导下，根据中国电信公司指定产品，制作本团队校园营销方案。评委根据各团队的营销方案进行评分，按一定比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，积分成绩公布在校园网站上。

3、第三轮比赛：电信产品校园营销实战

各团队使出浑身解数，在校园人群中销售指定的中国电信产品。组委会进行过程监督。评委会根据各团队的销售业绩和临场表现打分。违规者淘汰，其余晋级。积分成绩公布在校园网站上。

4、第四轮比赛：巅峰对决

积分前六名进入巅峰对决。各队进行答辩，评委对各队选手进行质询、点评，现场打分。决出冠、亚、季军团队。根据前三轮所有参赛队伍的表现，评出最佳创意奖、最佳团队奖、创业明星（个人）。现场颁奖。大赛总成绩公布在校园网站上。

**创业大赛策划书篇八**

本次沈阳药科大学大学生创新创业大赛以“激情燃校园，创业耀青春” 为主题，以“推动创新意识，激发创意思维，提高创造能力，鼓励创业精神”为宗旨，通过培训选手撰写创业项目商业计划书，让大学生参与创业实战来激发大学生的创业潜能和热情，鼓励广大大学生积极参与自主创新，投身创业实践，帮助广大毕业生进一步了解形势，把握政策，感受党和政府及学校对高校毕业生就业创业工作的关注和支持，提升大学生的就业能力和创业素质，增强大学生就业创业的信心，引导大学生成为有创新创业志向、品德、心理素质和知识技能的新型人才。

二、参赛条件及参考题目

（一）参赛条件

1.我校全日制在校本科生、硕士研究生和博士研究生，参赛人员可以个人或团队形式报名参赛，团队形式参赛的成员人数不得少于4人、不得多于7人。可以跨专业、年级、学历等自由组队参赛（团队成员须事先协商明确作品申报负责人）。凡申报的作品均按照团队负责人的最高学历划分为本科生或研究生类进行评审。

2.参赛人员要有一定创业能力和可行的创业项目。参赛项目要符合国家政策和产业导向，具有一定技术先进性和产业开发价值，具有清晰的自主知识产权。毕业设计和课程设计（论文）、学年论文和学位论文等不在申报范围之列。

3.参赛创业计划书如发现抄袭、盗用等不法手段或有替人商业推广目的的，即予取消参赛资格、追回奖励，一切法律责任由其自行承担，大赛主办方不承担因参赛作品所致的包括但不限于肖像权、名誉权、隐私权、著作权、商标权等纠纷而产生的法律责任。

4.参赛作品必须有1名具有副高级以上专业技术职称的本校指导教师推荐，报学生工作处审核确认。

（二）参考题目

最好立足本专业的学科特点，发现商机，创立项目。

三、大赛形式：

大赛分为项目初赛、复赛两个阶段，初赛占60%，复赛占40%。

（一）初赛

项目初选采用书面评审方式，以参赛者提交的商业计划书为准，比赛以学院为单位进行预赛，预赛后各学院择优推荐2支（名）以上团队或个人进入复赛。商业计划书应条理清晰、重点突出、力求简洁，相关数据科学、真实、准确，对于非技术背景的人士能够清晰易懂。

1.评审标准

（1）执行摘要(15分)

要求：条理清晰、重点突出、简明扼要、有鲜明特色。重点包括对公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的介绍，市场状况，竞争分析，商业模式，盈利预测，对企业的展望等。

（2）产业背景(10分)

要求：详细描述产业背景、市场状况、竞争环境等；准确定义所提供的产品、技术、概念产品或服务，针对解决的问题，如何满足市场需求，已经获得的阶段性成果等；指出本项目所具有的独创性、领先性；实现产业化的途径等；可提供的相关专利权、著作权、政府批文或其他鉴定材料。

（3）市场调查和分析(10分)

要求：在科学、严密、深入的市场调查的基础上，分析面对的市场现状、竞争状况、目标市场、市场容量估算、预计的市场份额、发展趋势和潜力等。要求提供的数据真实有效、分析方法科学合理。

（4）公司战略(7分)

要求：阐释公司的商业模式、发展战略等。结合竞争优势分阶段制定公司的发展计划与目标；说明公司的研发方向和产品线扩张策略，主要的合作伙伴与竞争对手等。

（5）营销策略(12分)

要求：根据本项目的特点，制定合适的市场营销策略。包括定义产品、技术、概念产品或服务，制定恰当的价格策略，构建合理的营销渠道，提出有吸引力的推广策略等，确保顺利进行市场，并保持和提高市场占有率。

（6）经营管理(5分)

要求：介绍生产工艺／服务流程，原材料的供应情况，设备购置和改建，人员配备，生产周期，产品／服务质量控制与管理等。力求描述准确、合理、具有可操作性。

（7）管理团队(8分)

要求：介绍管理团队各成员与管理公司有关的教育和工作背景、明确成员的分工和互补，公司的组织架构以及领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

（8）融资与资金运营计划(5分)

要求：股本结构和规模，融资计划，资金运营计划，风险资金退出策略(方式、时间)等。

（9）财务分析与预测(10分)

要求：关键的财务假设，会计报表(包括资产负债表、收益表、现金流量表。前两年为季报、前五年为年报)，财务分析(irr，npv、投资回收期、敏感性分析等)。

（10）关键的风险和问题(8分)

要求：客观阐述本项目面临的技术、市场、财务等关键风险和问题，提出合理可行的规避计划。

（11）文字表述(10分)

要求：条理清晰，重点突出，语言简练。

2.作品书面格式要求

作品一律采用a4（210mm×297mm）幅面。主标题用二号华文中宋，二级标题用三号黑体，三级（含三级以下）标题用四号黑体，正文用四号仿宋体，例证加斜体。图、表标题一律用五号黑体，内文用仿宋体。同时，作品中须有目录、创业计划书正文、附录、证明材料等部分。另纸文本封皮为230克a4铜版纸，内页为70克a4打印纸。

申报的作品须提供纸文本一式5份，电子版1份。

（二）复赛

复赛采用6+14模式的答辩评选，具体为每个参赛项目展示6分钟，包括“团队介绍”、“作品陈述”、“幻灯片展示”，选手与评委互动即“现场答辩”14分钟。采用百分制，由主办单位专门聘请的学术界、企业界、管理咨询界以及风险投资界人士组成，负责本次大赛决赛作品的评审和鉴定。评委现场打分，以去掉最高分和最低分后的平均分作为最终成绩，根据成绩决定排名。评选要点如下：

1.评审标准

内容

产品与服务的创新性

商业模式的独创性

市场/销售/营销的可行性

财务状况及预测

融资方案

风险管理

现场表现

2.现场表现的评审标准 分数 10分 10分 10分 5分 10分 5分 50分

（1）团队陈述(10分)

a.思路明晰，重点突出地阐述创业构想，对于一个非专业人士易于理解。

b.大方得体，语言流利，分工明确，配合默契。

（2）现场答辩(30分)

a.准确理解评委问题，回答具有针对性而不是泛泛而谈。

b.准确回答问题，思路清晰，逻辑严密，语言简洁流畅，对评委特别指出的方面能做出充分说明和解释。

c.例证、数据科学，准确，真实。

d.团队配合默契。

（3）团队表现(10分)

a.分工明确，配合默契，关键时候能有效救场，表现团队精神。

b.陈述和回答问题，思路清晰，逻辑严密，语言简洁流畅。

c.在规定时间内完成陈述和答辩。

四、大赛时间及赛程安排

比赛时间：20xx年3月21日-5月15日

（一）初赛（4月20日）

（二）复赛（5月15日）

五、奖项设置

(一)大赛奖励

1.大赛设一等、二等、三等奖和优秀组织奖。

2.大赛获奖项目，均有机会获得省级或国家级大学生创新创业计划大赛的优先推荐资格。

(二)对获奖作品保留十天的质疑投诉期

若收到投诉，经调查，如确认该作品资格不符，取消该作品的奖励，重新计算作者所在学院的团体总分和名次，取消该学院所获得的优秀组织奖，通报全校，并视情节轻重，分别给予通报批评、取消作品所在学院下届大赛的参赛资格的处罚。

六、组织报名要求

（一）各学院、有关部门要高度重视、广泛发动，认真组织学生积极参与。

（二）各学院要组织2支（名）以上团队或个人报名参赛，由学院汇总后于4月20日前按要求填写《沈阳药科大学首届大学生创新创业大赛报名表》、《商业计划书》并送交学生处就业办公室，其中《沈阳药科大学首届大学生创新创业大赛报名表》、《商业计划书》需提交电子版。

七、联系方式

联 系 人：学生处就业办公室

**创业大赛策划书篇九**

一、大赛背景：

创业是一种精神，创业是一种意识，创业是一种挑战；创业是团队合作，创业是历炼成长，创业是生命体验。创业设计大赛又名商业计划竞赛（businessplan），最早在美国开展，是高科技与风险投资浪潮兴起的产物，是一无所有的创业者就某一项具有市场前景的新产品或服务向风险投资家游说以取得风险投资的投资可行性报告的竞赛。它要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一项具有市场前景的产品或服务，并围绕这一产品或服务，完成一份完整、具体、深入的商业计划。创业设计大赛已引起全国大学生、新闻媒介、企业界、风险资本的密切关注，成为创业的一个不可忽视的途径、产生积极而深远的影响。随着我院新校区建设的基本完成，以及学院对大学生创业的日趋重视，为大学生创业提供了良好的条件和环境。本次大学生创业设计大赛，是深入贯彻十七大精神，“以创业带动就业”的有力举措，以校园创业为导向，意在引导大学生了解创业知识、培养创业意识、树立创业精神、提高创业能力、积极参与创业实践，促进各系科研成果转化为现实生产力，掀起我院新一轮创业高潮。

二、大赛主题

“璀璨人生路，创业为起点”

三、大赛简介

创业大赛是顺应社会发展举行的一项有意义的比赛，此次大赛是为xxx系举办，一共分为三场激烈的竞赛。

第一场比赛，即是海选，海选主要是对参赛选手进行征稿，参赛者提出一项具有一定市场前景，且具有一定实施可行性的产品或服务的计划，在深入研究和广泛进行市场调查的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、深入的创业（商业）设计策划书。海选会筛选12位优秀作品进行初赛。

第二场比赛，即是初赛，初赛要求参赛选手对自己的策划书进行现场陈述，并对现场嘉宾所提出来的问题进行答辩，比赛将从中选出优秀个人6名参加决赛，。第三场比赛，即是决赛，从6名优秀个人中评选出3名优胜者。

附注：决赛完毕后3名优胜者将进行总决赛的现场作品展示主要完成个人创业策划书的作品展示。

此次大赛的优胜者将获得一个相关证书。

总冠军=初赛策划书（60%）+决赛成绩（40%）

四、大赛目的

1、为了让更多的同学了解创业、培养创业意识；提升大学生的自信，挖掘大学生的潜能。

2、本着知识学以致用、在创业方面有一定的基础、提升我院学生的创业竞争力。

3、由于“创业”是一个综合性各方面知识的应用比如：经营管理，财务管理，市场营销，会计，而我们在学校学的专业是单方面的，可以借着这次机会让自己学到其他学科的知识，丰富自己的知识，提升自己的能力。

4、培养团队合作的精神，形成具有实验性质的创业的合作伙伴。

5、在短时间内低投入获得宝贵的交流机会。

6、培养大学生的敬业精神，奉献精神，人际沟通能力，培养大学生独立能力“靠天不如靠自己”的能力离开父母自己完全可以独立，且锻炼自己提高各方面的综合素质。

7、用很短的时间和低成本获得终身受益的经历。

8、正因此拟在学院测控与机电系内举办此次大学生创业设计大赛。力求通过这一平台，使同学们学习到更多的相关知识和技能，培养创业意识，提高创业技能，激发创业热情。同时也为丰富我校的校园文化建设，展现我校的和谐校园、魅力校园。

五、活动时间

六、活动地点

七、参赛对象

八、大赛组织机构

九、大赛日程：

十、赛程表

十一、评审团的设置

1、大赛初赛评委：

2、大赛决赛评委：

十二、活动内容及流程

（一）、大赛海选

1、海选形式：征稿

2、内容：创业策划书

3、策划书概要

市场定位跟调查，产品或服务介绍，公司战略，市场分析，营销策略，经营管理，创业选手或团队介绍，企业经济/财务状况，融资方案和回报，关键风险和问题的预测跟解决方案（从征稿里面筛选出12名优秀选手进入答辩赛）

（二）、大赛初赛

1、初赛形式：现场答辩

2、场景：口述创业策划书，选手需要就自己的策划书做出现场陈述，现场评委可对其做出提问，比赛结束后，做出点评。最后推出6名选手进入决赛。

3、初赛流程：

（1）（18：40—18：50）评委、选手及观众入场。

（2）（19：00）主持人宣布初赛开始

（3）主持人介绍各参赛选手的名单跟本次活动规则，选手作品展示时间控制于（5至7）分钟内。

（4）（19：15——20：45）比赛环节：

1）参赛选手进行作品展示（创业策划书）。

2）选手作品展示完毕后由评委针对作品的进行相关提问，参赛选手针对问题做出答辩。

（5）评委赛后点评

**创业大赛策划书篇十**

我是从20xx年九月开始接触的，那是一个很偶然的机会。我在之前，对一无所知。 但从我认识了一个对很了解的朋友后。他就教会了我许多的.东西。

从哪以后，我就开始努力研究。慢慢的，对也丰常的感兴趣了。并从中得到了许多 的有关有用的知识。

其实，任何一个知识，都需要自己不断的学习和钻研，有高人带领是最好。将自己领入门。然后通过自己不断的努力，获得 的知识和信息。最终将一切有关的知识变成自己的。

后来，我在网上不断的查找，才发现，原来有许多人都在研究有关的内容。因为大家都希望能创业，能赚钱。 现在工作不好找。这样就需要到处收集的资料。通过自己不断的总结和过滤。找到适合自己的内容。

当然，这中间，也发现，有许多的信息是假的。但不能因为部分内容是假的，就否定其他真实的内容。这主要 还是决定于自己的识别和选择。就象任何媒体中关于的报导。都可以作为参考的资料，供自己作出最终的决策和选 择。

我在网上查的内容时，发现了一些不错的网站。甚至还有中央电视台的致富频道的节目也很不错。都是学习和收集内容很好的源头。

今天，我将我学习的过程和方法在这里和大家分享，目的只有一个，就是希望大家也能自己获得自己想要的内 容和知识。知识是死的，只有能力是活的。所以，能力才是最重要的。

现在我每天都会很关注的内容，包括网上的和电视中的，还有也常和朋友一起聊起的内容。谈得很开心，大家都有许多心得体会可以交流，这样就不断的丰富和完善。

我想以后我也还会不断的增加的知识，不断的充实自己，提高自己。

最后希望大家对我这篇关于的小文章对你有点作用，我也就心满意足了，毕竟这是我一字一句，将自己的感受写出来与大家分享的。

**创业大赛策划书篇十一**

我们满怀着希望，走进知识的殿堂，我们渴望在深化的教育中，能够找到自己的目标，我们也同时盼望着人生的光彩的辉煌，我们可以用双手创造美好的

生活

，这些都需要敏锐的目光，创新的思想，不懈的追求和良好的氛围，不让每个机会从我们身旁流失，我们要紧紧把握自己的思想，实践自己的思想，成功杯创业大赛，它是一个舞台，一个展现自我、展现自信的舞台，也是一个综合素质和能力的\'竞技场，让我们的创业之旅从这里开始，以致不因为缺少实践，使我们的灵光之念消逝泯灭而遗憾，完善自我，感受创业，让创业激情从此燃烧。

一. 学校简介

邕江大学将教学理念与市场经济紧密接触，按照“注重基础，提高素质，加强实践，立足应用”的原则培养学生，学生总人数有4000多人，约500间宿舍，共有二十一个社团组织，总人数约1800人(其中多数直接联系展销，间接影响将覆盖整个学校)我校地处南宁市郊，据市中心约1小时车程，只有18路公车直接到达学校，交通不便和消费能力较高导到致学校存在极大的市场和潜在的顾客等待挖掘。

二. 协会文化

1. 协会定位：就业与创业能力培养的先锋社团组织，鼓励并协助协会成员参加实践活动，提高综合能力。

2. 协会宗旨：培养创业精神，加强竞争意识，增强实践能力。

3. 协会理念：求知创新，追求卓越。

4. 协会文化：在求知中创业，在创业中求知。

5. 业务范围：市场调查预测、市场营销策划、广告宣传策划、产品市场开发、校风产品代销、校外产品推广、学生兼职、假期兼职联系等。

三. 大赛目的

为

同学

提供一种全新的社会实践形式，让同学们在参赛的过程中进一步挖掘自己的潜能，发挥自己的潜力，施展才华。培养参赛者的团队精神，创新意识，协作意识，责任感的同时，锻炼他们的胆量，礼貌，口才，紧急应变，人际交往等方面的能力，从最基本的技术知识到营销购物知识，每一位参赛者都面临着巨大

学习

任务。

四. 活动主题

求实、进娶自信、拼搏

五. 活动形式

全方位模拟实践

六. 活动对象

南宁各高校大学生

七. 活动时间

十一月二十四

面试

：协会理活动地点

邕江大学

校园

第三教学楼前的空地

八. 活动内容

事或公司的相关人员作为面试官，对参赛者进行全方面的提问，如对公司的了解，对产品的认识，营销战略，面试目的等，即时淘汰，选出优胜者。

营销策划书：

(1)定点式营销：参赛者在固定的摊位上以各种形式销售协作公司或超市的产品，我们将提供桌椅、音响等设施，并由协作公司提供商品资料、商品。

(2)活动式推销：参赛者在比赛场地内自由的行走，

寻找

目标，我协会理事或公司相关人员，超市相关人员将会以行人身份在赛场地内出现，对参赛者可自由性考核。

两个环节之后，将会统计参赛者的最终成果，以获利最多及得分最多者为本次大赛的冠军，利润全部统计交到创协筹备组，依此类推，将评出二等奖、三等奖、并举办颁奖晚会，邀请公司人员、超市人员作为本次晚会的嘉宾，我们还会邀请媒体进行采访报道。

十.合作方案

1、对贵公司进行校园海报，校园横幅的宣传。

2、为贵公司发宣传单。

3、今后贵公司需要兼职人员，校园业务代理，广告宣传等创业协会竭诚为您服务。

4、在比赛开幕中，穿插介绍赞助企业或产品宣传。

5、

其他

事宜另行协商。

十一.活动流程;

1.开幕式[早上9点]

介绍嘉宾

领导讲话[社团代表]宣布开幕

会长讲话[为赞助商家出节目]

2.面试[早上9点半]

地点在一教教室[选出参赛选手]

3.各参赛小组进行营销实战大比拼阶段[早上10点到下午6点半]

5.礼仪小姐现场走秀[早上10半到11点]

6.闭幕式[下午7点到8点]

文娱节目

颁发奖项

领导[外校代表]讲话

活动毕

十二.

友情

展销

时间是二十五日[大赛第二天]

本协会会员做为销售人员

销售地点在三教前

十三、活动经费预算：

奖金：

一等奖80元

二等奖50元

三等奖30元

注：1、符合我们活动的要求可参与合作，

2、具体情况具体商谈，在双方满意的情况下确定

3、合作双方以诚信为原则

十四.合作单位(社团)

合作商家：

广西万超礼品公司

广西圣雅网络电子商务公司

广西恒丰科技电脑公司

赢取世界2元加盟公司

红兴自选平价超市

来一煲餐厅

承办社团：

红十字分会

音乐协会

工商管理协会

鸣谢：

邕江大学学生社团联合会

团委学生会及各兄弟社团

**创业大赛策划书篇十二**

划

书

参赛作品名：送您轻松 参赛团队名：a+1 所在系部： 主创人： 联系方式：

一、项目简述

目录

（1）、项目背景

（2）、项目机会

（3）、项目市场

（4）、项目目标

二、市场分析

（1）、市场描述

（2）、发展前景（3）、市场竞争

（4）、市场转型

三、

公司战略

四、资金运作与财务预测

1、项目资金来源

2、投资收益与风险分析；

3、利润分析

4、财务报表和财务指标

五、管理体系

（1）管理模式（2）管理理念（3）企业文化

六、风险应对

七、相关法律问题

一、项目简述

（1）、项目背景

伴随着中国特色社会主义的发展，人们的生活水平有了显著的改善，经济水平有着明显提高。这现象不仅仅表现在家庭生活中，在校园生活也有着深刻的体现。学生手中的钱多了不真是一个很好的体现嘛！安乐的生活使人颓废，学生手中的钱多了，是不是学生变懒了呢，吃饭订餐，而不是去自己亲自去买，所以这一点相对应大部分学生而言是毋庸置疑的。

送您轻松这个项目是依据各大高校学生反映的一个“懒”问题应运而生的。

（2）、项目机会

随着改革开放的不断深入，中国特色社会主义的不断发展，在经济全球化的大环境下，我国的经济水平将飞速提高。人们所掌握的经济越多，经济势必将越来越活跃。人们手中的钱多了，学生的手中钱财也应该变多，对各种物资的购买能力将不断的变强。90后的学生追逐潮流，跟风时尚。

由于生育高峰期，90后的学生所占的比重很大，消费比重很大，对于90后的学生，在校消费比重大，其中大部分放在食品上，所以“送您轻松”项目的发展机会很大，发展前景很光明。网络高速化发展为网上订购提高了可能性。

（3）、项目市场

“送您轻松”项目前期市场主要集中各大高校，顺便捎带高校周围的小区。

“送您轻松”项目中期市场城市的各大小区。“送您轻松”项目最终市场成为全世界。

（4）、项目目标

目标是航海的灯塔，是指路的明灯。目标对于每个企业，每个公司都是至关重要的。

“送您轻松”项目目标——做代买行业的龙头，在全国各地设定代理，将代买范围覆盖全国。

二、市场分析 （1）、市场描述

随着经济的发展，各种各样的服务行业应运而生，带驾、代购等。对于带买行业而言，这无疑是一个崭新的行业，国内做这一行业不多，所以这一行业很有发展前途，但是在发展的路途之中肯定会很艰辛。各大城市、各大高校都是这一行业的市场，市场广阔，市场的需求量高，因此这一行业的市场无疑是非常广阔的。

市场的饱和度低，市场将面临供不应求的场面，市场一旦打开，必将拉动服务行业的一次发展的小高潮。在此同时在代买行业中，市场竞争压力小，同行竞争压力小，对于项目前期的发展，技术的改进，管理能力的提升将有很大的意义，对于该项目的深远发展也是很有意义的。

（2）、发展前景

“送您轻松”这一项目，市场的饱和度低，市场需求量大，市场的可接受能力有很大的潜力，市场的可接受容量和大。对于一个高校而言，住宿学生占绝大多少，他们的吃饭是占他们的生活中很大一部分。他们对于“送您轻松”这一项目的认可度势必很高。在此同时，对于各大高校周边地区辐射带动作用也是很明显的。

“送您轻松”这一项目的以高校为基石，以校园为主要的市场，由小到大，不断辐射周边地区，逐渐发展，将市场不断的扩大。

（3）、市场竞争

“送您轻松”这一项目是伴随这经济发展而产生的，在众多的服务行业的大军中，对于这个项目的竞争肯定是有的，但是由于发展时间短，受到各种限制条件的制约，很多商家持有观望的态度，对此，削弱了一部分的竞争力，所以市场的竞争不会太激烈。

对于市场竞争我们不能畏惧，我们要采取一定的措施，在竞争中成长，使我们在风雨的吹打这下，不断成长，不断壮大。

各种应对市场竞争的措施，包括从项目的技术优势、营销优势、行业的认知、团队管理优势等多方面，将在策划书的第六部分详细列出。

（4）、市场转型

市场会随着经济的发展将不不断的变化，如果市场不能根据经济发展的趋势规划自己的发展方向，那么这个项目肯定会被市场淘汰，所以，随着经济的发展，这个项目的市场转型是势在必行的。市场转型，是机遇也是挑战，如何把握机会，战胜挑战，这是一个苛待解决的问题。“送您轻松”这一项目是走的是服务行业的道路，转型的总体路线应该参照其他服务龙头行业。

这一项目前期主要是依托电话、短信为平台，进行业务服务，对于中期，应该主要依托网络平台，辅助电话、短信平台，签订业务。后期，实现一体化服务。

三、公司战略

近期、中期、远期发展战略：近期：

在本城区建成送餐网络并投入运营，包含

其中主要通过在大学校园内为同学们节省时间，快捷的实现目标等方面占领市场。其次将与多家餐饮公司合作保证口味与质量占领市场 中期：

1、与大型餐饮公司签立合同形成代理业务关系

2、在其他驻济高校大学城建立送餐网络，并且与我们中心的服务特色有关联的公司联盟，形成服务网络。 远期：

1、服务群体扩大至社会工薪阶层，将市面上的适合工薪阶层的逐步引进，建立适合工薪阶层的送餐网络。

2、向山东省内济南外高校城发展，形成覆盖山东高校的送餐网络联盟

第三步： 成熟期发展阶段

先进技术 市场稳定

广告宣传策划方案

（近期：通过一系列强有力的宣传推广活动迅速提升在学生中的的知名度，并初步让同学们亲身去体验，从而带动以后的发展，力争在宣传开始后的一个月内达到预期的效果。远期：使得我们的服务赢得良好的口碑，以便日后在社会其他群体中开展类似服务。

【策划核心】

迅速完善一支以“便捷，迅速，承诺”为主题的宣传团队。逐步着手打造济南第一家高校送餐公司。利用有限的资源优势，综合分析公司发展中焦点的事件，层层出击推进全方位的新闻、活动、户外广告的特色性化宣传活动。

【优势与劣势】

这一项目可以说优势和劣势都很突出。

优势：

（1）随着高校学生就业和考试的各种压力逐渐增多，大学生宅文化的渗透以及大学活动范围广泛，但时间不足的冲突。

（2）内部管理非常到位，由于我们经过精心准备，各项工作开展顺利，所以管理方面不成问题。

（3）群众基础比较好。因为我们是大学生创业，来自于大学生当中，能够赢得大学生的支持。

劣势：

资金不足，学生认可度不是很强。对策：各方融资，大力宣传

一.新闻报道：主要是指能有效提高公司知名度的新闻，包括深度分析、报道、系列追踪报道；焦点新闻、小消息；新闻专题；话题探讨（专栏）、人物特写（如老总）等。

新闻内容：

1、以快捷承诺的服务为题材并进行新闻发布炒作和设计。（采用报纸或者电视台等）

2、关注个大学的动态，也可以从焦点事件入手参与和包装。迅速树立在同学中的口碑，进行强有力的公司宣传。

二.活动：

如联手大型饭店进行搞宣传

在学生中以“买卖时间”为主题进行征文并设立奖项（以备作为主题宣传），凡在参与者均可以每桌送杯子或者是日常用品、生活用具等，但记住每日可以更新品种。

三.户外广告：从品牌、形象、特色、服务、功能、理念六个方面入手选择画面广告内容，明确告知消费者公司服务的特色和好处 印制精美宣传册，定点投放于宿舍，让大部分生意人知晓。第一次接受服务者也可以凭借宣传册领到限量小礼物。（让他们真正来感受我们的服务质量）。悬挂横幅。

【“新闻开道，活动配合，广告断后”宣传模式的优势】

（1）以新闻报道进行宣传的优势：阅读（收看、收听）面广、可信度高，容易引起关注，容易被受众记忆，对品牌的塑造尤为有效，另一个最大的好处是“省然”。

新闻报道的缺点：一般难以详细介绍产品的具体内容，包括规格、价格等。

（2）广告的优势：只要不违反有关法律规定，可以对自己的产品进行全面而详细的介绍。

广告的缺点：费用太高，爱众少，可信度差，爱关注程度低。

（3）活动：

活动的优势：活动能把许多新闻和广告宣传中的内容具体化、现场化，并且许多活动本身就是有新闻性的，因此能有效配合宣传。

活动的劣势：投入精力大，难以组织。

结论：

“新闻报道+活动+广告”模式，可称之为“新闻开道、活动配合，广告断后”的宣传模式，能有效组合弥补各自缺点，以最少的投入达到以最大效益的宣传效果。

【宣传理念和设想】

作为一个新的服务理念，做好宣传应该是一项长期坚持的工作，但宣传必须分阶段进行，要有节奏，根据预先的策划和对突发事件的策划的把握，在不同的阶段形成不同的宣传热点，不断加深受众对“释压服务”的印象。

第一阶段：亮相期

这一部分的设想前面已经陈述部分。主要是确立品牌，加强群众的知晓力度。

第二阶段 推广期

策划要点，策划一系列有列于提高“便捷迅速”的文化品位和知名度的事件，进行恰到好处的炒作和带动销售效益。

第三阶段：巩固期

这一阶段仍然需要隔一段时间就出现“便捷迅速”的名字，以巩固前面的宣传成绩。这一阶段以公关为主，针对一些媒体报道的热点做出反应，比如报纸报道的某知名大学学子因家贫没钱回家过年，企业为其赞助路费和年货。（媒体断后写稿子，加深对公司的形象观和印象）

【实施原则】

在策划实施中必须把握一个计划性与灵活性相结合的原则。

【“两个一”工程】

在进行宣传、促销活动和广告推广的过程中，还应该做好两个一工程建立，这两个一分别是：（1）建立和完善一支能够迅速反应市场动荡做出识别、感触的优秀团队。

2 电话订餐已out，鼠标一点饭菜香

3 美味也可淘，快来订餐坊，随时看菜单 一点叫外卖

4 鼠标轻轻一点，美味飞进宿舍

5 足不出户，乐点外卖

四、资金运作与财务预测

1、项目资金来源

2、投资收益与风险分析；

3、利润分析

4、财务报表和财务指标

投资财务分析

（一）、融资方式

本中心的融资方式分为银行贷款和吸收投资两种方式。根据近年来国家对大学生创业贷款的优惠政策，银行贷款不失为“借鸡生蛋”的好方法。初步计划为贷款30 000元 按年利率6.3%计算 每年长期借款利息为1890元。除此之外，我们还将积极吸引合作伙伴，吸引投资。主要方向为本中心的业务合作伙伴。欢迎他们以实物投资，然后按照比例年底分红。

（二）、财务预算

一、我们将添置如下设备作为本公司固定资产

1、电动车：1500\*10=1500

2、保温箱：50\*10=500

3、储物箱：50\*10=500

4、劳保用品：100\*10=1000

5、电脑：2024\*2=4000

6、员工制服：100\*10=1000

7、办公桌椅：500\*2=1000

8、办公用品：500\*1=500

9、装修费用：5000

二、本活动中心场所年租金1000\*12=12000元

三、开业前宣传费用支出如下： 1活动赠品（合计1650元）

四、财务预算（开业前）总计：15000+12000+2024=29050元

（三）、利润分析

一、营业收入（月）具体数据如下： 1送餐费用收入：

每月500，经过调查约有20家可以承受20\*500=10000 3货运代理费

加急代理30元每次，每天约有15次，一般货运10每次，每天约有25次

30\*15+10\*25=700元

综上所述，本公司，月收入利润为12000+10000+700=22700

二、营业成本（月）具体数据如下： 1设备年折旧率

30% ：自行车（1500元）劳保用品（1000元）员工制服（1000元）

25% ： 电脑（4000元）

水电费合计每月支出为：2400+40+200=2640元 3宣传费用

营

业

成本

为

：2350+2640+300+157.5+15000=20447.5元

三、营业利润（月）月利润总额=22700—20447.5=2253.5元

（四）、公司盈利的分配方式

考虑到寒暑假对本中心正常营业的影响，我们可以粗略的按照一年9个月计算本中心年利润。通过上述“利润”分析部分可以计算得出，本活动中心年利润总额为20281.5元。

（因为本项目属于大学生自主创业范畴，由于国家政策支持，可以争取到一年的免税优惠。）

本公司欢迎社会各界给予资金支持，经本公司管理团队大会决议，将公司净利的分配大致分为3部分。其中年净利润的40%留作公司继续发展之用，将净利润的30%作为管理团队的个人收入，将30%作为投资人的投资回报（投资人的投资回报率可以具体商议）

五、管理体系

（1）管理模式

1，开拓市场，寻找新客户，品牌推广,相当于大公司的市场部和销售部的职责,品牌推广。对于刚起步的“送您轻松”项目，首先应该让更多的学生或者是学校四周的居民区知道有这个能给他们带来轻松的项目，良好的宣传是不可缺少的。首先，最简便的方法就是发传单。其次，小组成员的宣传也是很重要的。最后，利用起步时客户的满意度扩大市场，增加订单量。俗话说“金杯，银杯，不如老百姓的口碑”。良好的管理，热情的服务态度一定会让广大客户受益。这是“让您轻松”项目给您的承诺。

2、追踪开发已有客户，扩大定单量，负责定单或合同评审，将评审通过的定单或合同反馈客户同时将它转换成内部执行的具体工作指令传达内部，并负责监督定单执行情况。定期实行优惠政策。小项目更应有严格的管理体系，这样才有可能做的更大，更强。

企业的成功来自于每一位员工的付出。“拼搏、创新、团结、协作，保持企业永久的生命活力”为企业精神，公司每个月都举行员工活动，定期进行体育项目比赛，每个月鼓励员工读一本书，并且对读书心得评出一、二、三等奖，给予一定的奖励，公司提倡民主快乐工作，积极引导个人的职业生涯规划与公司的发展目标相结合，调节个人与个人之间、个人与团队之间的相互利益关系。

六、风险应对

在市场经济的前提之下，资源的市场化，各种投资都会有风险，我们所能做的是规避风险，选择应对好应对风险的方式，实现利润的最大化。

“送您轻松”这一项目将将面临各种各种各样的风险，例如，财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险。

对于财务风险，“送您轻松”在成立的时候就会设置专门的财务结构负责财务，设置专门的审核结构，负责审核，确保财务的透明度，从根本上杜绝可能出现的财务问题。

对于技术问题，“送您轻松”这一项目属于服务行业领域，我们要解决的主要技术问题是于客人的交接问题，“送您轻松”要求其员工必须尊重客人，以客人是上帝的标准服务，送货上门，确保速度，确保服务质量。

1、技术优势，不断提高我们的服务质量，设立追踪服务制度，褒奖服务制度。

2、营销优势，扩大宣传力度，采用多种宣传方式相结合的办法，主要以学校宿舍为宣传领地；采用打折优惠的措施，扩大营销。

3、团队管理，建立健全企业制度，完善对于企业的管理。 „„„

七、相关法律问题

1、“送您轻松”这一项目是服务行业领域，企业所提供的只是服务，企业不涉及一些产品的加工等问题，对于产品的一切问题，本企业概不负责。

2、本企业于各大餐饮企业签订合同，按照合同约定处理各项事务。

3、本企业对于顾客的隐私保护，在未征得您的同意的情况下，不会将这些信息对外公开或者向第三方提供。

4、如果在您接受服务的过程中与本公司发生争议或者受到了损失，我们会尊重您的选择，如果您同意协商解决，我们会尽最大限度保护您的合法权益，如果您选择通过法律途径解决，我们也会积极的配合，及时解决问题。

详细问题解决方式将根据《中华人民共和国消费者权益保护法》、《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国民法通则》等相关法律提出。

八、特殊情况处理

“送您轻松”在送餐的过程中遇到的各种情况导致不能按时将食品送到顾客手中时，我们将给与顾客一定的补偿。其他特殊情况，我们会尽最大的努力去维护消费者的利益。

**创业大赛策划书篇十三**

培养高校大学生创新意识、激发创意思维、提高创造能力、弘扬创业精神，引导和激励学生拓宽思维、大胆创新，深入开展大学生创业活动。

沈阳农业大学第七届“挑战杯”大学生创业计划大赛

凡沈阳农业大学在校注册登记的各类全日制在校专科生、本科生、硕士研究生、博士研究生和全日制留学生都可申报作品参赛，在校学生以团队（学历、年级不限）形式（3—7人），以学院为单位报名参赛。

大赛设组委会，负责大赛的组织、宣传、活动设计和会务等工作；大赛设评审委员会，负责对进入决赛全部作品进行评审，决定入围作品的奖励等级（详见大赛《评审实施细则》）；大赛设执委会，负责执行大赛组委会的各项有关大赛的决定。

大赛分为初赛、复赛和决赛三部分。

复赛：要求参赛选手在初赛大纲的基础上，结合评审意见，完善创业计划书。创业计划书应条理清晰、重点突出、力求简洁，相关数据科学、真实、准确，对于一个非技术背景的人士应清晰易懂。在复赛阶段，由主办方利用网络媒介介绍宣传各团队，扩大大赛的影响力，各团队进行上传资料对团队的创业方案进行宣传、推广，最终由大众进行网络票选，由大赛评委会针对团队的创业计划书进行秘密答辩。结合票选结果（30%）和评委会意见（70%）选取6支队伍进入决赛。

初赛培训：针对如何成为创业者、寻找创业项目和产品设计、如何组织创业团队和如何撰写创业计划文本等内容进行培训。（由学院管理教研室老师、企业管理者、有成功创业经验的人担当培训人）

复赛培训：针对如何为创业项目进行市场定位、如何做好创业项目的财务分析和创业的沟通与创赛复赛的秘密答辩等内容进行培训。（由学院管理教研室老师、企业管理者、有成功创业经验的人担当培训人）

决赛培训：针对风险投资与融资、创业热点行业与趋势、技术转移与知识产权、如何创建一家自己的公司和如何运作自己的公司等内容进行培训。（由学院管理教研室老师、企业管理者、有成功创业经验的人担当培训人）

参加决赛的作品，确认资格有效的，由大赛组委会向作者颁发证书和奖金。参加复赛的作品，确认资格有效而又未入围决赛的，由组委会向作者颁发证书。

1、4月24~4月25：各参赛团队以院为单位进行报名，报名日期截止于4月25日20：00。

2、4月28：进行初赛培训。

3、5月4~5：提交创业计划大纲（电子版及a4纸版），截止于5.5的17：00。

4、5月6~5月10：进行大赛的第一环节，由大赛评审委员会对各参赛队伍提交的创业计划大纲进行评审。

5、5月13、14、15：核算初赛成绩。

6、5月16：公布复赛名单，归还创业计划大纲，由各团队进行修改。

7、5月20：进行复赛培训。

8、6月1：进行大赛决赛培训。

9、6月3~7：进行决赛赛前宣传。

10、6月8：进行创业大赛决赛。

11、6月15：进行大赛总结、宣传。

**创业大赛策划书篇十四**

为进一步引导我校广大青年学生树立创业精神，培养创新意识，提高就业能力和创业能力，激发我校大学生科技创业、实践成才的热情，学校决定举办“上海杉达学院第五届创业计划大赛”。该项比赛将为我校学生提供一个展示创新思维、体验商场实战、提高创业能力的平台，现将大赛的有关事宜通知如下：

创业计划又名“商业计划(businessplan)”，是科技和风险投资浪潮兴起的产物，是指一无所有的创业者就某一具有市场前景的产品、服务或技术向风险投资家游说以取得风险投资的投资可行性报告书。

创业计划大赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一个具有市场前景的产品或者服务，并围绕这一产品或服务完成一份包括执行总结、产业背景和公司情况、市场调查和分析、公司战略的总体进度安排、团队及企业经济状况、财务预测假定等几个方面的创业计划，以描述公司的创业机会，把握这一机会的过程，说明所需要的资源，提示风险和预期回归等。

创业计划大赛旨在培养参赛者创新精神的同时，更锻炼参赛者的实践能力与领导能力，提高参赛者及其团队的综合素质。我们真诚希望身怀创业梦想的未来企业家们不仅能够本届大赛的演练培养创新精神和创业能力，还能够在众多专家的点拨下提炼出更具竞争力的创业计划。

为鼓励杉达学生踊跃参加本届比赛，特对满足以下条件的参赛学生，予以《创新创业理论与实践》课程(任意选修课2学分)的学分认定。

1、必须参加本届比赛的全部培训。

2、在规定时间完成比赛各环节(实力作证、初赛及复赛)，各环节的评分均在70分以上。

大赛特设“实力作证”环节，通过使用本届比赛赞助商芬兰cesim公司提供的onservice模拟软件系统作为竞赛平台，每队学生代表一家公司，每家公司在规定的期限内完成决策。学生的任务是经营一家在快速发展环境下的虚拟家庭式酒店，其中涉及的决策有：人力资源管理、预计需求管理、服务质量管理、定价以及市场营销等。同时参与者也将面临战略决策的制定，如：投资海外市场。

本模拟将让参与者了解企业中各部门之间是如何相互作用和影响的，同时也让参与者领悟到运营决策和营销决策如何影响整个公司的财务状况。通过模拟演练，参与者还可以从团队合作和如何解决企业实际问题等方面获得宝贵的实践经验。

实力作证环节的最终目的是股东价值最大化，以股东累计回报作为评判标准。每个回合的决策周期约为2-3天，参赛队伍可在任意支持上网的场所完成决策。在“实力作证”比赛期间，比赛平台onservice上的交流平台为复赛“实力作证”环节的赛事咨询及信息发布的唯一平台。

**创业大赛策划书篇十五**

励志照亮人生，创业改变命运。在市场经济日趋成熟和完善的今天，创业对于当代大学生具有特殊的意义。它关系到社会的可持续发展，亦关系到后备人才资源的储备。为了给有新锐的创业思想，优秀的创业思维，高效能执行能力的优秀大学生提供一个挥洒创业激情，结交创业伙伴，提升创业技能的平台，江西财经大学创业者协会协同南昌大学，江西师范大学、xx理工大学（南昌）、江西蓝天学院、南昌工程学院、江西工业职业技术学院、江西外语外贸职业学院、南昌航空大学、江西科技师范学院等高校创业型社团特举办此次赢在大学大型创业系列活动。

赢在大学是一个全真模拟中央电视台赢在中国的创业系列活动。此次活动由团省委学校部、生学联秘书处主办，江西财经大学校团委、江西大学生创业网承办，南昌大学，江西师范大学、xx理工大学（南昌）、江西农业大学、南昌航空大学、交通大学等高校共同参与，并得到以上各校校团委和江西大学生创业网的大力支持。大赛于20xx年11月1日正式启动并开始进行宣传，整个活动持续一个月左右。大赛分为四个阶段，每个阶段的比赛方式各具特色，为保证比赛质量，每轮都将设置一定比例的淘汰率，每轮表现优异的选手（团队）晋级下一轮。为使大赛更具权威性和公正性，比赛期间，我们将由江西财经大学发出邀请函分别邀请各大高校学校领导作为总决赛的嘉宾，邀请专业的老师、企业经理担当评委。

顾问委员会

主任委员：xxx

副主任委员：xxx

委员：徐xxx

执行委员会

主办单位：xx理工大学（南昌）校区团委

承办单位：创业者协会

参与单位：xx理工大学建筑与资源系、文理系、信息工程系、机电工程系、社团联合会19个协会。

校区总负责人：xxx，联系电话：xxx

联合外联小组：由校外联小组、创协外联联合组成，对活动的经费进行全面的预算并针对合适大学生大众消费的公司统一拉赞助，全程负责赞助，并给予相应的宣传。

总赛区大赛活动组织机构

顾问委员会

主任委员：王xxx

副主任委员：xxx

委员：xxx

执行委员会

主办单位：团省委学校部省学联秘书处

承办单位：江西财经大学团委江西大学生创业网

总负责人：陈xx

1、报名对象：在校大学生

2、报名方式：

a、校园宣传咨询点报名

b、班级团体报名

3、参赛方式：个人或以团队的形式报名参加。

本次大赛分为初赛、复赛、校区决赛、总决赛四个阶段；总决赛在江西财经大学进行。

（一）大赛共分3个阶段进行

初赛、复赛

大赛调整如下：

1、初赛时间将推迟，由11月3日，推迟到11月10日将初赛、复赛改为一起举行

2、初赛的赛制将改为上交企业，企业策划书由此次大赛组委会评选

3、各参赛团队此次你们的流程安排：

（1）11月7日前准备好此次你们本团队的参赛项目和企业策划书上交到各系主席由各系主席上交到大赛组委会（大赛各系联系人如下）

（2）11月8日晚大赛组委会将公布此次大赛入选复赛的团队

（3）入选复赛的团队在11月8日至10日准备好团队项目ppt

比赛形式：企业计划书评选

分区决赛：

比赛形式：现场答辩

比赛规则：

1、第二轮比赛之后各赛区将各有六支队伍参赛，抽签分成三个小组，各小组将对对手的策划进行研究分析。比赛时，各校六支参赛团队首先借助ppt对自己企业的概况进行阐述，然后小组分别展开辩论。辩论双方主要针对对方商业计划书中的出现的漏洞或者其他问题互相进行攻击，但发言要文明，不得进行人身攻击。

2、案例分析：各队派一名选手对所给的案例进行分析，并回答评委的一个问题。

结束后，由评委针对辩论以及案例分析表现，并给于打分。结合第二轮、第三轮和第四轮总成绩进行评比，角逐分区冠亚。

注：所有活动全部结束后，举行颁奖仪式。主持人宣读闭幕词，欢送嘉宾离场，观众离场，清理会场。

最后全省总决赛：

比赛形式：现场答辩

比赛规则：

1、全省八支队伍（各分赛区冠军队）抽签分成四个小组，各小组将对对手的策划进行研究分析。比赛时，各校六支参赛团队首先借助ppt对自己企业的概况进行阐述，然后小组分别展开辩论。辩论双方主要针对对方商业计划书中的出现的漏洞或者其他问题互相进行攻击，但发言要文明，不得进行人身攻击。

2、案例分析：各队派一名选手对案例进行分析，并回答评委的一个问题。

结束后，由评委针对辩论以及案例分析表现，并给于打分，按照分数高低进行排名，角逐总决赛冠军。

总参赛地点：江西财经大学

冠军：省级奖励、获奖证书、奖金3000元

季军（1名）：省级奖励、获奖证书、奖金1000元

优胜奖（3名）：省级奖励、获奖证书

总主办方：xxx

活动承办方：xxx

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