# 2024年创新创业计划书成品(模板14篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-09-07

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。创新创业计划书成品篇一一、创...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**创新创业计划书成品篇一**

一、创业机会选择的原因

根据我上大学以来的经历发现，感觉到餐饮业是一个很有发展潜力的市场。都说“民以食为天”，这句话的确是没有错，所以我想在呈贡大学城开一家特色小吃店，这里学生人数多，而且消费能力也比较强，所以我们选择这个小吃创业是因为：

1.位于大学城内，学生的消费能力比较强，具有广阔的消费市场。

2.我们的小吃店虽多，但没有几家是地地道道的小吃，而且都是单一的地方小吃，没有一家是多样化，多特色的小吃店。

3.餐饮业规模较小，经营风险小，资金易周转，团队易管理，效益回报快，不需要长期的投资，属于易经营的项目。

4.开小吃店对外部条件要求不高，对坏境的依赖性不强。经营比较灵活，易转变，对交通气候的不敏感，便于生产，经营。

5.适合团队创业，大家可以一起分担风险。

6.迎合了当代大学生的消费心理，容易打开市场。

开办特色小吃店是一个市场缝隙和机会。创业是一件具有很大风险的艰难的事情，尤其对于我们学生来说，创业资金比较短缺，资源整合的能力有待提高，所以我们必须做到谨慎，不能盲目的参与到市场竞争中。餐饮行业更适合我们的起步创业，因为它更侧重于服务，运营模式更易操作，规模较小，经营风险小，资金回转较快，也易退出市场。

二、项目分析

开办特色小吃店在xx大学城发展前景越来越好，由于xx距离市区较远，xx校区周围开的特色餐馆都有区域性，没有一个综合各地特色的小吃店。而我们的小吃店却是各地小吃的组合而成，是一个综合性的小吃店。它弥补了这个空缺，是一个市场的缝隙。项目的发展具有以下几点优势：

(二)制定了差异化营销战略。多样化、跨地域特色小吃对长期在食堂吃饭不满意学校食堂伙食的同学们具有较大的吸引力。

(三)具有成本领先的优势。我们的小吃店专门聘请了精通各地特色小吃的厨师，在一定程度上节约了成本。同时，我们的小吃物美价廉，在学生的可承担范围之内。

综上所述：开办特色小吃店在我校有很好的消费市场和发展前景。

地址选择在餐饮店经营中有着重要的作用。店的规模大小、所处地点和成本高低都直接影响着我们特色店的目标市场、营销战略与商品构成。结合大学城的实际情况，有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的地点而不愿到较远点地方，所以在地理位置选择上应离寝室区较近。

三、目前景分析

由于综合性的特色小吃店在黄金校区是首次开办，可以抢占先机并在黄金校区开拓一片市场。我们这个团队的成员都是学管理的，团队合作意识较强，可以创造性的整合各种资源，如组织领导能力、沟通能力、对市场和顾客需求的洞察能力。可以为小店的发展提供策略。提供新颖的管理模式和优质的服务，并不断的创新，拓展市场，促使特色店的更好更快的发展。

第二章

一、目标市场

我们的目标市场定位在在校大学生，在校大学生以及情侣是我们顾客的主体，主要是那些喜欢各地风味的学生，满足他们对不同风味的需求的要求，大学生有追求新事物的激情，不满足现状，希望有创新，我们小吃店就为了符合这种需求而应运而生得。

二、项目简介

我们的项目是创建一个多样化、跨地域性的特色小吃店。容纳大部分省市的小吃，满足大部人对异地风味的需求，提供一个较好的平台。我们小吃店坚持错位竞争的原则，找准服务对象，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员，并根据消费对象的消费习惯、品味、喜好等特点，有针对性的设计饮食品种、布置就餐环境。针对大学生饮食不规律，休闲娱乐活动较多点特点，我们也提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。我们店品种多，经营南北方不同小吃，可以使我们满足不同的顾客。而非餐点又提供各种冷饮，如豆浆、薄冰、粥、水果拼盘等。我们的小吃物美价廉，口味全，营养丰富，为就餐者提供了更多的选择。产品齐全，服务周到，为特色小吃店成功开拓xx校区市场奠定了良好的基础。

三、服务简介

我们将提供安静整洁的用餐环境，保证优良的服务，创造优雅的氛围。同时还又一系列的配套设备，可提供流行音乐，设置情侣专区，提供杂志和书籍供广大顾客阅览。

第三章

一、市场分析

餐饮业是竞争最激烈的行业之一。目前小吃店遍布全国各地，不同的地方有不同的小吃店，它们大多体现了当地的风俗民情，就目前现实市场而言，小吃店还是比较火爆的。从消费者的接受性来看，随着人们生活水平的不断提高，小吃的价格又相对便宜，大多数人还是愿意消费的。小吃属于食物类，虽不能与米饭相比较，但早餐大多数人还是倾向于吃小吃的，有时人们心情郁闷或者其它原因不愿吃饭，也可以吃吃小吃，开开胃，所以小吃目前的潜力也是很大的。

strength(优势)分析：

从我们周围环境出发，目前的小吃店都普遍存在一个现象就是种类单一，它们只是部分地方的风味小吃。而我们现在所做的小吃正是克服这一缺点，尽量多样化，集各地小吃。我们提供的是优质服务，给顾客带来家一样温馨的感觉，尽可能的满足顾客的多种需求。同时我们的特色小吃走群众路线，价廉物美，能够深受广大学生群体的喜爱。简洁舒适的装修将是小吃店的一大特点，学生普遍喜欢在安静整洁的环境下享受美味佳肴。菜品和服务将是我们小吃店的核心竞争力。自己是学生，所以比较容易把握学生们的消费心理，能够及时跟上学生的消费时尚，推出竞争力较强的产品以及服务。

weaknes分析：

刚进入市场，小吃店的规模较小，人力物力资源有限，在服务质量、服务项目等方面显得很薄弱。比如我们只有两个服务员，在生意比较好的情况下很可能会产生下单不及时、上菜速度慢等情况。而校区内外的竞争也是比较激烈的，很难形成自身的竞争力。另一方面，学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，这在一定程度上加大了我们的创业成本，使项目很难发展壮大。由于是综合性的小吃店，所以比较难以找到“全能”厨师，所以有可能加大我们的厨师招聘成本。

opportunity(机会)分析：

据我们的市场调查与分析，本店产品具有广阔的消费市场，并具有一定的核心竞争力——多样化特色菜品与优质服务。创业团队成员都是学习管理的，具有敏锐的洞察力和信息收集能力。我们把握住了当前学生的消费心理，了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入餐饮行业的。

threat(威胁)分析：

小吃店的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但在价格上就缺少一个竞争优势。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，多样化、跨地域的特色食品提供的可能性也值得我们进行深入思考。跨地域原材料的采购将会极大程度的增加我们的生产成本。如何完美的做出各地风味的小吃也是一大难题，因为各地风俗与饮食习惯的不同，是否大多数的顾客都能对产品认可和满意呢?同时还有经营模式被复制的可能，这也是需要接受考验的。

二、市场预测

小吃店在我们学校虽然存在，但没有一家容纳各种特色小吃，只是单一的经营模式。现阶段的小吃满足不了顾客的各种需求，所以我们特色小吃店，会有一定的市场，具有一定的需求。

三、竞争分析

我们的竞争对手是学校的食堂，还有其他的小食堂和小吃店，他们比我们更早的进入市场，拥有一定的市场占有率。我们的项目是一个市场缝隙，目前在这个大学城内还没有兴起。刚刚起步，市场开拓阶段需承担一定的压力。且区域内有大量替代品，需求弹性较大。这对我们开拓市场有较大的难度。

第四章

一、营销策略

为提高佳美味小吃店的名声，也为了让顾客能更好地享受到我店的优质服务，我店特制定一系列销售方式与营销计划。

1.作为一个刚起步的小吃餐饮店，首先是要让大家了解小店的情况，所以增加同学对我们小吃店的认识，提高知名度是很有必要的。如贴海报，发宣传单，以吸引顾客。因在学生群体中信息传递的广度和力度是很大的，而我们的主要消费群体又是学生，所以应加大在学生当中的宣传力度。

2.试营业阶段可开展一系列优惠活动，如打折、赠送小礼品，而且也可以提供一些东西免费品尝。增加一些新的业务，吸纳大量的消费者，以提高小店的竞争力。如以班级为形式的聚餐，为其提供材料让其自己在本店做各种小吃。

3.为顾客提供优质服务，提供外卖与预订服务。小吃店在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。此为经济批量销售。

4.暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间可考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

5.市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待我们小店的发展，可根据pdca循环(即戴明环)，进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的小吃行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

6.考虑市场的切割，把小店的营销策略与其他小店的策略区分开来，从而吸引顾客

二、管理策略

店长

两个服务员：20xxxx2

一名学生收银员：1800

一名学生服务员：星期六、星期天工作，200

两名厨师：4000xx2

三、主要的文化特色

健康关怀、人文关怀。

主要的产品特色：丰富的各地小吃，物美价廉。

主要的服务特色：家一样的温馨，满足顾客的需求。

主要的环境特色：具有休闲的环境，宁静的氛围，恋爱的天堂。

注：我们特色小吃店对厨师要求较高，聘请的厨师必须精通各地小吃，厨艺高超，工资也相对来说较高。

四、员工管理规章制度

1.准时上下班，对所担负的工作争取时效，不拖延、不积压。

2.尽忠职守，保证工作激情。

3.爱护本公司财物，不浪费，不化公为私。

4.遵守公司一切规章及工作守则。

5.保持公司信誉，不做任何有损公司信誉的行为。

6.注意本身品德修养，切戒不良嗜好。

7.待人接物要态度谦和，以争取同仁及顾客的合作。

五、财务分析

1.据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需40000元(场地租赁费用10000元/年，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1500元，基本设施及其他费用等3500元，第一月工资1元，流动资金10000元)。

2.考虑到我们的创业资金比较少，融资方式为四个创业成员自行出资，无需银行贷款，降低了风险与成本。

3.运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。每日经营财务预算及分析据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约20xx元，收益率15%，由此可计算出投资回报，收期为四个半月左右。

4.原料采购我们可以根据前一天的销售情况来看，做到库存的货尽量用完再进，以免久放变质。这样做可以极大的节约小店的成本。

六、风险分析与管理

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几类风险的存在：

外部风险：

(1)校园内特色小吃店较多，面临的市场竞争与压力较大。最大的市场风险来源于市场上的竞争对手。如果收益较好很可能导致经营模式被复制，从而加重了小吃店的生存压力。这就要求我们小吃店根据市场变化及时调整，不断推出新款式，新品种、新服务、新特色。

(2)员工流动率过大，经常有员工做不到一、两个月就辞职，尤其是服务员的流动率。因为小本创业，规模较小，所以每个岗位都没有备用人员。每个老员工离职就会有新的员工进来，新员工需要一定时间适应，增加了不必要的工作量且不利于小店的正常营业。

(3)一时疏忽导致安全隐患，原材料采购或在生产过程中不注重细节，出现食品安全问题发生事故。

内部风险

〔1〕内部管理经营不善很可能面临处境艰难甚至破产的境况。小吃店是一个技术含量相对较低的行业，但是它对管理人员的能力与素质要求较高。不断完善我们的规章管理制度，将科学管理作为我们创业资源优化整合后的核心竞争力。因此，建立现代管理制度和强化店内部管理对小店的生存与发展至关重要。

(2)缺乏核心竞争力。餐饮业侧重于服务，不仅要服务好顾客，更要服务好我们的员工。要提高成员的归属感和忠诚度，提高员工的工作积极性从而促进小店的发展。我们小店资源优化整合后的核心竞争力就在于我们优质的服务。

(3)店内的环境，卫生问题，安全问题对于顾客忠诚度的影响是很大的，这要求我们着重对店内环境设施卫生状况的把握。为顾客营造一个安静舒适的用餐环境，提高小店的市场竞争力。

(4)店内的资金周转不灵等现金流问题容易导致失败。创业活动是创业者在资源匮乏的情况下开展的具有创造性的工作，势必面临很大的不确定性。创业阶段对资金整合的要求比较高，这也要求我们制定一份切实可行、全面完善的财务计划。

第五章

一、公司文化

由于学生来五湖四海，我们公司主要是提供一个得家的文化，让异地的学子通过品尝家乡的小吃，减轻对家的思念，减少在异地的陌生感，使他们有家的感觉。“让爱体现在服务，让服务充满爱;让思念埋在美食中，让美食体现家的温馨。”这是我们公司文化主旨。

二、团队建设

我们公司的组织结构是直线型，店长控制着店里的一切事物。这种结构可以避免我们公司错过机会，一切决策可以较快得出。团队是注重集体绩效、积极的、共同的、相互补充的具有积极的协同效应的特殊群体。要达到群体绩效是1+12的效果，成功的开展团队建设，就必须建立成员间的信任，成员具有协作精神，良好的心态，注重细节，具有竞争和合作意识。关于团队建设活动的开展，我们可以通过以下几个途径进行：

1、确立团队的目标，使个人目标与企业目标相一致。并设置符合团队长期发展及团队成员的利益和诉求的目标。

4、建立信任，进行足够的沟通，使员工之间相互了解，相互支持，建立一个和谐稳定的工作环境。

三、团队简介

团队名称：梦之翼

团队理念：永不言弃，没有过不去的坎坷

团队精神：沟通力、执行力、创造力

第六章

附录一

1.为规范公司行为，保障公司股东的合法权益，根据《中华人民共和国公司法》和相关法律、法规，结合我公司具体情况，制定本章程。

2.小吃店名称：嘉味美

3.我们的小吃店，独立核算、自主经营、自负盈亏。

4.小吃店的经营范围：特色小吃、休闲餐饮。

5.公司注册资本：人民币10000元

**创新创业计划书成品篇二**

一、指导思想：

以推进素质教育为目标，以全面提高青少年科学素养为宗旨，结合全国科技周活动，培养学生的创新精神与实践能力。开展丰富多彩的校园科普系列活动，培养学生爱科学、学科学、用科学的兴趣!我校今年的科技工作的口号是：人人参与科技活动，在参与中增长科技知识，以科技知识引导我们的学习和生活。

二、整体思路：

1、结合新课改的要求和学校科技教育规划的制定，积极推进科技类拓展型、探究型课程的建设。以课堂为主阵地开展内容丰富、形式多样的科技普及教育，面向全体，积极推进科普活动的创新;广泛发动，形成合力，提高本校科技教育的效率。

2、加强领导，健全学校科技教育工作机制;依托课堂，发挥课堂教育的主渠道作用。探索课堂教学与科普教育一体化、开放式的教学模式，走出去、请进来，让学生有更多的机会了解身边的、生活中的科学。在实践中了解并掌握更多的科技知识，领略科技前沿的风景。

3、充分发挥其示范和辐射作用，同时对那些开展活动较好，但尚未达到区示范组标准的科技小组要予以扶持，使其能更上一个台阶，形成多点开花的局面。创建自己的品牌教师，鼓励教师积极参加科技教育的理论和实践研究，能以先进的教育理念引领科技教育的实践。

三、具体工作：

1、开展全校性的科技普活动。

结合市、县的科技比赛和大规模的科普活动，采用紧密型的管理方式，由校和班级两个层面展开。

2、搞好校内宣传活动。

学校利用橱窗，定人定期更换宣传资料，结合社会热点印发科普资料对学生进行科普宣传;班主任利用午会课、班队会、快乐的十分钟等时间让学生以自主比赛、有奖问答等形式掌握和巩固科技知识;搞好日常卫生、科技知识的教育，要求每班在黑板报上专门开设一个科普栏目;与学生秋游、春游相结合，与周边社区和社会科普单位相联系，对学生进行科普教育。

3、积极参加镇、县级的科技比赛。

我们将根据本校自身特点，选择性地参加镇、县级比赛项目。对于学校本来的重点项目、强项，小制作、建筑模型、航模等项目要巩固好。同时，适当选择一些其它项目进行发展、壮大。建立校内科技兴趣小组。科技小组要做到五个定，即定指导、定记录、定内容、定时间、定地点。

4、建章立制、创造条件、营造良好氛围，定期召开科技工作会议，布置、协调相关事宜。

为科技指导教师创造条件，积极支持并保障落实他们参加各类学习活动的时间。进一步加大投入，保证活动经费及活动必须设备的到位。在现有的奖励机制上，进一步加大对那些工作卓有成效，成绩显著的科技指导老师的奖励力度。

5、用科教新理念、新思想在办学层面指导特色的建设，推动科技办学特色朝内涵、优质方向发展。

注重校园科学文化的积淀，注重校本创新精神与实践能力培养体系的构建，注重科技教育的基地建设，努力营造校园科技文化氛围。科技教育基地的建设要以点带面，推动全校的科技教育工作。结合探究性活动，开展一次科普小作文比赛，并给予必要的奖励;鼓励学生的小发明、小创造，要求各班学生把自己的小作品、小制作上交学校，学期结束时，在条件成熟的情况下开展一次学生作品的展览会。

6、建立科技教育激励机制。

科技教育工作纳入学校教师工作的考核内容，教师科技教育的实绩作为业务考核、职称评聘的依据之一，形成搞与不搞不一样，搞好与搞不好不一样的评价体制，奖励优秀的科技辅导教师与爱好科技活动的学生;尤其要努力提高科技辅导教师的待遇，让他们在实践中不断提升自己的辅导水平，参加县、市级比赛，为学校争光。重视对科技教育的投入，保证必要的活动经费，不断购置更新科技器材，推动学校科技教育不断向前发展;加强对青少年科技教育的理论研究，培养一支乐于奉献的科技辅导员队伍。学校每学期有计划地安排科技辅导教师参加县活动中心的教研、培训等活动，以提高他们科技教育的专业能力。

**创新创业计划书成品篇三**

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、

刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。

为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：

1、学会品味奶茶;

2、原料成份配方;

3、调味份量与时间;

4、设备的应用与调味火候;

5、调味手法;

6、奶茶的保存;

7、奶茶的包装要求;

8、奶茶的变化

**创新创业计划书成品篇四**

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品（或服务），哪些是你的主要客户。所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市场已有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市场不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

一般公司对地点的.选择可能影响不是很大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

下列三种时候尤其要做竞争分析：1）要创业或进入一个新市场时；2）当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；3）随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，还没有明确的解决之道。

要考虑人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技术人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的资产负债表、损益表和现金流量表。

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

**创新创业计划书成品篇五**

篮球运动具有强烈的竞争性和对抗性，尤为青少年所爱。在学校中开展篮球运动对培养学生对体育运动的兴趣，促进学生身心健康，增强学生体质，丰富学校文化生活，调节紧张的学习气氛具有重要意义。

二、篮球训练目的

为初中热爱篮球的同学提供活动的空间平台，锻炼身体，在此基础上寻求篮球队更高更远的发展。

1、学习和掌握篮球运动的基础知识、技术和战术，提高运用能力，不断提高篮球运动水平。

2、为篮球运动在学校的进一步普及和提高打好基础，培养优秀篮球运动员。

3、培养学生优良的作风和坚强的意志品质。

三、教学目标

1、发挥篮球运动实用价值，通过各种简化的比赛形式，培养学生对篮球的兴趣。

2、在运动实践中学会篮球基本技术。

3、充分利用篮球活动运动负荷大、对抗性、竞争性强的特点锻炼身体，促进身心健康，学会与同伴合作，并通过篮球运动丰富课余生活。

四、教学安排

训练时间：每周三课外活动。

训练地点：学校篮球场。

五、训练的内容和要求：

1、思想作风的训练思想作风训练要贯穿到训练的全过程中，列入训练的计划。教师要“严格要求，严格训练”，并注意学生的特点，采取劝告、说服、评比、表扬与批评等教育的手段和方法。

2、身体训练身体素质是掌握篮球技术、战术的基础。根据中学生年龄的特征，身体训练应以提高速度、灵敏和柔韧等素质为主。在速度训练中，重点进行反应速度和动作速度的训练。灵敏素质的训练要注意发展队员的各种条件下的迅速、准确和协调的反应能力。例如：各种起动、急停、突然变向和控制身体重心，保持身体平衡以及上下肢的协调性等。柔韧素质主要是进行伸展性的练习。力量训练着重发展爆发力。耐力训练可结合技术、战术练习和教学比赛，着重发展速度耐力。

3、技术训练技术是战术的基础。技术训练应注意基本功和常用技术两个方面，包括手、脚、视野、腰胯、意识五个方面的内容。本期训练重点主要放在手、脚和视野的基本的练习，提高手对球的感应的能力。脚的基本功，重点放在快速移动中脚步动作蹬、伸、起、停等的掌握与控制。视野的基本功，重点放在扩大视野，提高观察能力训练。

4、战术训练中学篮球战术训练是在学习和掌握攻防战术基础配合的基础上，重点加强人盯人防守和快攻技术的训练，提高攻守转换的能力，培养战术意识，并结合比赛实践，提高运用战术的能力。

5、心理训练篮球队的心理训练应着重加强学生的意志品质的培养，使他们在训练和比赛中，具有明确的目的性和克服困难的意志行动，引导他们在实际锻炼中与困难作斗争。

六、注意事项：

1、按时参加活动，有事请假，请假时请与球队负责老师联系，说明请假原因，如没有参加日常训练并无请假者，算缺席1次，缺席达到5次，就会开除篮球队并且报给学校。

2、活动时必须穿运动鞋，运动服。

3、活动时，队员的手表、钥匙等物品不要配戴，以免挂伤自己和他人或造成物品的损坏。队员的指甲不要过长，以免在活动中划伤他人。

4、对抗赛时，注意保护自身和他人的安全，不要有过大的犯规动作，不要伤及他人。要时刻记住安全第一。

5、活动时，自己的外衣、钱物等物品一定要自己保管好。

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

**创新创业计划书成品篇六**

一、活动背景：

随着全国高校的扩招，以及近几年经济发展的状况，高校大学毕业生的就业形势日趋严峻，就业竞争的压力日益增大。大学生自主创业已经不是一个新鲜的话题，但大学生自主创业却依然是一个新的观念。长期以来，大学生毕业后往往只习惯被动的去求职，而很少想到主动去创业，不少毕业生在找不到满意的工作后，才会考虑创业，以至于形成了“无业才创业”的认识。

为了鼓励大学生自主创业，各界政府先后出台了一系列政策来扶持大学生自主创业，几乎把产业门槛降到了有史以来的最低限度。高校也正在积极整合校内部门资源，为毕业生提供形式多样的、内容丰富的创业教育，并对自主创业的学生在政策、经费、项目等方面提供更大的支持力度。在经济形势较为严峻的形势下，大学生自主创业无疑是为自己的就业赢得主动权。

二、活动目的：

三、沙龙主题 ：创业 点亮人生之路

四、沙龙开展时间及地点： \_\_年11月22日一教室

五、沙龙负责人及主要参与者;

主办方：商学院市场营销091班团支部

活动参与者：营销091班全体同学

负责人：杨栋伟 胡文静

布置会场：全体班干部

六、沙龙内容：

1、创业学习篇

创新、创业是的民族腾飞的希望，通过学习成功人士的动人经历、感人精神、崇高理念，来激发自身的创新、创业意识，为社会的发展、为国家的未来贡献出自己的一份力量。

方 式：以放映视频讲座形式为主，以注解感受、讲授心得为辅

视频安排：《我能创未来——中国青年创业行动》;

《 我能创未来 牛根生答网友提问》

《马云创业演讲》

《俞敏洪创业演讲》

《马云 牛根生 俞敏洪-我能创未来》

2、情景互动篇

将所学的创新、创业心得摆在台上来分享，让每个人都有一个新的进步，做胆大、心细、有准备的大学生，环节为一个消化性的过程，让班级的每个成员带着收获悦纳自我，欣赏自我的心情学会整合对自我有用的创新、创业的信息，增进创新创业的自信力。

1、谈谈进入大学的感受和对创业方面知识的了解 ;

2、交流一下创业者的行为方式和为人处事的心得或感悟;

3、相互交流自我知道的成功的创新、创业人士的创新、创业方式、过程，以及感人至深的可贵精神。

七、沙龙流程

1、前期策划、准备——班委对每个同学进行创业知识问答及了解

2、入场——在主题曲《在路上》的背景音乐下有秩序的进场

3、嘉宾发言;

4、观看创业教育视频(时间大约为45分钟);

5、学生互动交流——谈一谈大学生创业的优势和弊端;

6、娱乐表演;

7、总结发言——由团总支学生会干部对本次沙龙作简单总结和点评;

8、退场

八、预想效果：

丰富多彩的文体活动，不仅丰富了同学们的文化生活，而且能陶冶同学们的情操，提高了同学们的素质。积极组织同学参加活动，使同学们乐得其所，从中受益，让同学们在创业沙龙中对创业正真的有所认识和了解。让新生在大学里给自己定好位，确定好奋斗目标，知道自己要用理想、信念、热心，团结拼搏，与时俱进，勇于创新，敢于创业，朝着更高、更远的目标前进。

**创新创业计划书成品篇七**

孕婴用品涉及行业广泛(服饰、塑胶、轻工、电子、医疗器械、钢材、纸品数十个行业)，且市场较分散，缺乏统一的机制规范整个行业，所以品牌规模的营造成为业内发展的方向。同时，现在品牌店仅限于用品、服饰两类商品。而像日用品、起居用品、孕妇的特殊用品、工艺礼仪、美术品几乎为零。

四、现有产品价格体系不合理

目前，孕婴产品呈现两个极端：一方面，进口产品过高的价格令普通消费者望而却步，一个童车的价格动辄九百甚至几千，赶上一辆山地车的价钱；另一方面质低价廉的产品又不能适应广大中层消费者的需求。中端产品在中国是个空白。消费者呼唤适合中国市场大众化的中端品牌。

市场潜力:

一、母婴店创业计划书之市场潜力分析

理性消费者的增多增强了对品牌消费的需求。随着现在婴儿父母的年龄下移(以3岁之前儿童为限，一般为25-33岁)、知识文化的提高、健康意识的增强，加上他们在孕婴育养的专项知识上却严重缺乏，促使他们需要借助更多、更全的护理用品。

特殊人群的消费决定了安全第一的消费行为特征。孕、婴是人生中健康最脆弱的两个年龄段，国家投入大量精力进行优生优育宣传使现代父母对用品的卫生条件要求近乎苛刻，但市场上大多常用品(如奶瓶、奶嘴)的销售点如同杂货摊无安全感。

孕、婴、童相关品的市场需求不断增大。 “婴用品=奶瓶+尿片”的陈旧观念的统治时代随着人们文化水平和生活水平的提高已经逐步终结，伴之而来的是对多功能、多样化的产品及服务的需求，孕婴用品对现代年轻的父母而言早已归为必须品之列了。

计划生育的政策刺激了高消费群的迅速扩军。我国数十年的计划生育政策，使孩子宠居成为家中的“小皇帝”，是全家人围绕的中心。据《南方周末》载的市场调查显示中等城市的新生儿每年消费在0.6-1.8万元之间。

群体消费优势显著：消费者虽然是孩子，可具有决定购买权和购买力的人却有6人之多，如：父、母、爷爷、奶奶、外公、外婆等。

喜庆型消费心理加传统礼节为市场繁荣推波助澜。孩子的出生对一个家庭来说，是一件大喜事，消费起来也就显得格外的大度。另外，中国的传统礼仪文化也繁衍出大批消费群体。如同事、同学或邻居的小孩出生、生日(满月、周岁)等都必须送上一份礼品。

综上所述，一方面，孩子是一个家庭围绕的中心、既是父母的希望又是他们的精神寄托，随着年轻而又有着高文化素质父母为主的消费群体的增多，凭其前卫的消费观念、强烈的健康意识、强大的消费实力，对于婴幼儿相关品的消费要求也越来越多，传统的婴儿用品专卖店也逐渐不能适应消费者的要求。

二、母婴店创业计划书之市场现状分析

1、社区中“四位一体”型的婴幼儿服务专业广场尚属空白

在社区中同时具有品牌、规模、个性及服务为一体的婴幼儿专业广场尚属空白，有的只是个体户色彩浓厚的所谓的婴儿用品专营店，这些规模过小、销售方式呆板、商品以杂牌无序拼凑为主、管理多为家庭化、安全感极差、服务较少且功能单一的店，与现在具有时尚消费观念、高素质型年轻父母居多的新兴社区的消费需求已显得格格不入，在品牌的信誉保证下的、具有集衣、食、居、行、穿、教、玩、乐“一站式”综合消费为一体的婴幼儿商业单位尚属空白。

2、购物地理环境局限性大

孕婴用品的主导消费者(除礼品性商品外)为怀孕6-10个月期间的孕妇(准妈妈)和新生婴儿的新妈妈这两类特殊阶段的特定消费群，消费的共同特点为：行动不方便、对安全感需求特别强，所以她们希望能在交通便利且人流不拥挤的安全环境下购物，而现在的品牌专卖店大都依附大型商场或购物中心(以店中店的方式出现)。经调查绝大多数的店中店设在人流不断、拥挤嘈杂的商场的楼上，有的商场设在四楼(如武广)或更高(如中广在七楼)，以至消费者在出于安全及品质的双重因素下购物具有很大的局限性，而对出现在家门口的专卖性品牌店愈加渴望。

3、销售方式单调、滞后

母婴用品卖场的销售仍采用传统的坐店销售模式，传统方式接待顾客。单调、滞后的销售方式造成市场终端呆板，产品滞销。由于母婴消费品群体的特殊性，该行业需要社区递送服务、人性化服务、便利式营销、亲情式营销等主动销售方式。只有新兴的模式才能为该行业注入新鲜的血液。

三、母婴店创业计划书之市场前景分析

市场区格正在创建之中，事业机会前景广阔。

目前，孕婴用品及孕婴幼等相关人群的服务业在中国的出现距今仅仅只有数年的时间，市场尚处在启蒙阶段，虽然行业竞争逐渐增多，但市场区格仍处在创建整理之中，服务内容单一的高档品牌店及低档的“杂货铺”型店居多，所以发展“一站式”社区高档的婴幼儿服务机构事业前景广阔。

随着互联网的发展，各种网上商城，母婴社区，网店运营而生，既调查，专业的母婴商城圣少，但随着电子商务的市场的成熟，越来越多投资商瞄准了这市场。

婴孕服务是永远的朝阳产业，具有无限广阔的市场“钱景”。最有经济头脑的犹太人就以“赚女人和孩子的钱”为至高准则。现代生活对多功能、多样化、高技术含量的产品和完善、人性化的售后服务、专业指导的渴求与日俱增。计生政策的实施与老龄化的社会现状，使得孕妇、婴幼儿既是年轻夫妇关注的焦点，又是老一辈人疼爱的核心。孩子是父母的希望，民族的未来，“望子成龙，望女成凤”是天下父母的普遍心态，尤其是目前“6+1”(父母+爷爷奶奶+外公外婆共同抚养一个婴儿)的养育模式，使母婴市场具备了巨大的市场潜力。当前的“小皇帝”、“小太阳”现象都说明，孕妇、婴幼儿是两代家庭消费的重点。

这两项增长率对市场的影响不可小觑。

未来发展：

自20xx年开始，中国进入了第四次的人口生育高峰，每年新增宝宝数量在20xx万左右，高峰期将会持续到20xx年。80后是人口生育的主力军，他们大多都是独生子女，现如今也逐渐开始进入为人父为人母的年代了。粉嫩嘟嘟的小婴儿是父母心头的最爱。“以前养小孩大都是‘放养’，而现在养一个孩子真是太精细、太不容易了。”我们常常能听到周围有不少人这么感慨。“婴儿潮”为中国经济的发展提供了强大的动力，且在最近前后十年来国内婴儿用品都会有一个稳定且数量不断增长的目标消费群，因此也带动了婴儿用品产业的蓬勃发展。

投资理念：

小型投资加盟在选择妇婴用品加盟店创业之前，对于投资资金一定是要有所了解的，下面，关于妇婴用品加盟店创业投入费用就来分析一下。

开妇婴用品加盟店首先你要去工商局注册，这个在20xx内(加你开销)，在这之前你要在银行开户，存入至少3万元，再去找验资公司验资(1000以内)，这个钱以后可以用。完了拿验资报告去工商局办理注册登记。

小型投资加盟房租自己算，铺货得5-6万，周转资金2万，当然，这只是大概的估计，还要看你具体开店面积，另外还要看你是不是加盟，妇婴用品加盟店创业还需要加盟费或者押金。加盟店：一、现在的家庭大都是一个孩子，随着老龄化的到来，一个孩子就有四个老人疼爱，再加上亲生父母，真的是生在了蜜罐里。老人孩子一个劲的想让世上所有的好东西都给自己的孩子。于是，买婴幼儿产品的时候，为孩子买的用品皆为上上品，更别提孩子父母买的东西了。老人只知道买贵的，而新妈新爸则是既买贵的又买品牌的。而个体母婴用品店往往只进一些便宜的没有质量保证的产品，因此，满足不了新生代婴幼儿的家庭需求。而加盟店则是品牌与质量皆为口碑产品。在品牌上个体店就已经失去了竞争优势。

二、母婴用品加盟店更显档次：面子问题是很多年轻夫妇看重的东西，在个体店和加盟专卖店面前，更多的顾客会选择进加盟店。因为加盟店的装修看上去既有品位又有档次，装修上也是很独特，进店会给人一种如沐春风的感觉。并且，加盟店的员工着装统一，都是通过培训而来的，为顾客讲解产品知识时会更加的专业。而个体店则是凭着自己的三寸不烂之舌来说动顾客的，真正的懂得产品知识的店家并不多，这样的店面又怎么能够吸引顾客呢?妇婴用品加盟店实体店的一个好处就是见效快，客户看到实实在在的商品在那里，开实体店的一个重要问题是店址的选择，繁华地段客流量大，但租金高，租金低的地方客流量小带不了多少生意，开在生活区附近提高定位可能有难度。

开妇婴用品加盟店一个店面最少面积不能少于30平米，低于30平米的店面是很容易出现竞争对手。

**创新创业计划书成品篇八**

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

\*其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

二、业务描述

\*企业的宗旨(200字左右)

\*主要发展战略目标和阶段目标

\*项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

\*创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

1、产品的名称、特征及性能用途;\*介绍企业的产品或服务及对客户的价值

2、产品的开发过程，\*同样的产品是否还没有在市场上出现?为什么?

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，\*利润的来源及持续营利的商业模式

\*生产经营计划。主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力

3、品质控制和质量改进能力

4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

\*目标市场，应解决以下问题：

1、你的细分市场是什么?

2、你的目标顾客群是什么?

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少?

4、你拥有多大的市场?你的目标市场份额为多大?

5、你的营销策略是什么?

\*行业分析，应该回答以下问题：

1、该行业发展程度如何?

2、现在发展动态如何?

3、该行业的总销售额有多少?总收入是多少?发展趋势怎样?

4、经济发展对该行业的影响程度如何?

5、政府是如何影响该行业的?

6、是什么因素决定它的发展?

7、竞争的本质是什么?你采取什么样的战略?

8、进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?

\*竞争分析，要回答如下问题：

1、你的主要竞争对手?

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略?

3、可能出现什么样的新发展?

5、你的策略是什么?

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在?

7、你能否承受、竞争所带来的压力?

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势?

\*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设

3、广告策略和促销策略

4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

五、管理团队

\*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神

\*列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)

\*企业共有多少全职员工(填数字)

\*企业共有多少兼职员工(填数字)

\*尚未有合适人选的关键职位?

\*管理团队优势与不足之处?

\*人才战略与激励制度?

\*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

\*财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

(1)预计的风险投资数额

(2)风险企业未来的筹资资本结构如何安排

(3)获取风险投资的抵押、担保条件

(4)投资收益和再投资的安排

(5)风险投资者投资后双方股权的比例安排

(6)投资资金的收支安排及财务报告编制

(7)投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

\*完成研发所需投入?

\*达到盈亏平衡所需投入?

\*达到盈亏平衡的时间?

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。(略)

七、资本结构

\*请说明你们希望寻求什么样的投资者?(包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等)

八、投资者退出方式

\*股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

\*股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

九、风险分析

\*企业面临的风险及对策

十、其它说明

\*您认为企业成功的关键因素是什么?

\*请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业?

\*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

\*媒介关于产品的报道;公司产品的样品、图片及说明;有关公司及产品的其它资料。

\*创业计划书内容真实性承诺。

**创新创业计划书成品篇九**

为贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》，进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，教育部发布了《教育部关于举办第xx届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》。为推动我校创新创业工作，定于xx年3月至5月举办“互联网+”大学生创新创业校内大赛，特此通知。

一、大赛主题

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

二、比赛目的与任务

旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军;推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级;以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

重在把大赛作为深化创新创业教育改革的重要抓手，主动服务湖北地方经济发展，创新人才培养机制，切实提高我校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

三、参赛项目要求

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式;发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级;发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

“互联网+”现代农业，包括农林牧渔等;

“互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等;

“互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等;

“互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。

参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

四、参赛对象

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

五、参赛资格

大赛分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组。由各二级学院筛选并推荐符合条件的团队参加校内比赛。具体参赛条件如下：

创意组。参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型或服务模式，在xx年5月31日前尚未完成工商登记注册。参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。

初创组。参赛项目工商登记注册未满3年，且获机构或个人股权投资不超过1轮次。参赛申报人须为初创企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

成长组。参赛项目工商登记注册3年以上;或工商登记注册未满3年，且获机构或个人股权投资2轮次以上(含2轮次)。参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

就业型创意组。参赛项目有效提升大学生就业数量与就业质量。若参赛项目在xx年5月31日前尚未完成工商登记注册，参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。若参赛项目在xx年5月31日前已完成工商登记注册，参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

初创组、成长组和就业型创业组中已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中，参赛成员合计不得少于1/3。对于高校科技成果转化的项目，允许将拥有科研成果的老师的股权合并计算，合并计算的股权不得少于50%(其中参赛成员合计不得少于15%)。

六、大赛赛制和赛程安排

大赛采用校级初赛和校级决赛二级赛制，其中初赛形式为各二级学院评审，决赛形式由文艺体育与教育通识课部组织相关部门进行综合评审。

校级初赛

各二级学院根据“互联网+”大学生创新创业大赛的报名通知及要求，组织参赛团队提交相关参赛材料进行初审，遴选参加校级决赛的候选团队(至少两项)，于4月20日前将评选结果交至文艺体育与教育通识课部。

校级决赛(xx年5月)

由教务处、学工处、文艺体育与教育通识课部、校企合作与大学生就业创业指导中心等部门对候选团队参赛作品进行评审，决出金银铜奖若干，并选拔推荐优秀团队参加第xx届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

七、大赛奖励

学校决赛设项目团队奖项：一、二、三等奖设奖数目占参赛项目数的50%，其它参赛项目获优胜奖，奖励按照学校有关奖励办法执行;同时设置优秀指导教师奖、最佳组织奖、最佳创意奖、最具价值奖、最具人气奖，学院组织和获奖情况将纳入年度工作评估考核。

八、报名程序

报名时间：xx年3月29日-4月15日

报名方式：填写《“互联网+”大学生创新创业大赛报名表》、《“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书》，提交至院系统计汇总。

报名要求：参赛申报人须为团队负责人。大赛以团队为单位报名参赛，须为项目的实际成员，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于5人。鼓励跨院系、跨年级、跨专业组队，每队配备一名指导老师，每位老师可以指导多个团队。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不可借用他人项目参赛。

参赛队员必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、所在学院、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消参赛资格。

九、宣传发动

各学院和各有关单位要高度重视，认真做好大赛的宣传动员和组织工作，切实做好大赛的各项准备工作，为在校生和毕业生参与竞赛提供必要的条件和支持;鼓励教师将科技成果产业化，带领学生创新创业。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进我校学生创新创业训练和实践，不断提高创新创业人才培养水平。

**创新创业计划书成品篇十**

一般创业计划书的主要内容(参考)一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

(一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出正确判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍;

管理者及其组织;

主要产品和业务范围;

市场概貌;

营销策略;

销售计划;

生产管理计划;

财务计划;

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处

(三)企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

(四)行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

(1)该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色?

(3)该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4)价格趋向如何?

(5)经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

(6)是什么因素决定着它的发展?

(7)竞争的本质是什么?你将采取什么样的战略?

(8)进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?该行业典型的回报率有多少?

(五)产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

(六)人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

(七)市场预测

应包括以下内容：

1、需求进行预测;

2、市场预测市场现状综述;

3、竞争厂商概览;

4、目标顾客和目标市场;

5、本企业产品的市场地位等。

(八)营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

(1)市场机构和营销渠道的选择;

(2)营销队伍和管理;

(3)促销计划和广告策略;

(4)价格决策。

(九)制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1、产品制造和技术设备现状;

2、新产品投产计划;

3、技术提升和设备更新的要求;

4、质量控制和质量改进计划。

(十)财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果;资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

十一)风险与风险管理

(1)你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险?

(2)你准备怎样应付这些风险?

(3)就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会?

(4)在你的资本基础上如何进行扩展?

(5)在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何?

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

**创新创业计划书成品篇十一**

运输在整个物流中占有很重要的地位，总成本占物流总成本的35%-50%左右，占商品价格的4%-10%。运输对物流总成本的节约具有举足轻重的作用。会计学上将物流成本分为显性成本和隐性成本。在我国现行的物流运输方式中无论是自营物流，合营物流还是第三方物流，隐性成本占据了很重要的地位，这些隐性成本在物流运输过程中主要包括以下几个方面：返程或起程空驶：空车无货载行驶，是不合理运输的最严重形式。在实际运输组织中，必须调运空车。但是，因调运不当货源计划不周，形成的空驶，是不合理运输的表现。在物流运输决策中主要体现在这几个方面：运输方式的选择，运输服务商的选择，运输路线的选择，运输计划编制及运输能力配备等问题。

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

**创新创业计划书成品篇十二**

4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

\*目标市场，应解决以下问题：

1、你的细分市场是什么?

2、你的目标顾客群是什么?

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少?

4、你拥有多大的市场?你的目标市场份额为多大?

5、你的营销策略是什么?

\*行业分析，应该回答以下问题：

1、该行业发展程度如何?

2、现在发展动态如何?

3、该行业的总销售额有多少?总收入是多少?发展趋势怎样?

4、经济发展对该行业的影响程度如何?

5、政府是如何影响该行业的?

6、是什么因素决定它的发展?

7、竞争的本质是什么?你采取什么样的战略?

8、进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?

\*竞争分析，要回答如下问题：

1、你的主要竞争对手?

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略?

3、可能出现什么样的新发展?

5、你的策略是什么?

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在?

7、你能否承受、竞争所带来的压力?

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势?

\*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设

3、广告策略和促销策略

4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

五、管理团队

\*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神

\*列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)

\*企业共有多少全职员工(填数字)

\*企业共有多少兼职员工(填数字)

\*尚未有合适人选的关键职位?

\*管理团队优势与不足之处?

\*人才战略与激励制度?

\*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

\*财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

(1)预计的风险投资数额

(2)风险企业未来的筹资资本结构如何安排

(3)获取风险投资的抵押、担保条件

(4)投资收益和再投资的安排

(5)风险投资者投资后双方股权的比例安排

(6)投资资金的收支安排及财务报告编制

(7)投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

\*完成研发所需投入?

\*达到盈亏平衡所需投入?

\*达到盈亏平衡的时间?

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。(略)

七、资本结构

\*请说明你们希望寻求什么样的投资者?(包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等)

八、投资者退出方式

\*股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

\*股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

九、风险分析

\*企业面临的风险及对策

十、其它说明

\*您认为企业成功的关键因素是什么?

\*请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业?

\*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

\*媒介关于产品的报道;公司产品的样品、图片及说明;有关公司及产品的其它资料。

\*创业计划书内容真实性承诺。

**创新创业计划书成品篇十三**

1.捕捉前沿信息

一件服装产品是否有忠实的消费群体,与该产品所给予人们的印象有密切的关系，包括产品的定位、设计风格、销售方式等，更重要的是每一次发布的产品都要有新的亮点，提升服装产品的层次，且符合当下社会趋势。但无论是服装产品的设计还是工艺都能很快被竞争者所仿效,因此,要想超越对手,就要不停地创新。设计创新的主要手段就是加强对流行元素的捕捉和掌控。服装的流行与当前很多的事物是相联系的，包括文化思想、流行艺术等，而每年由专门机构发布的有关服装色彩、款式、面料等资讯，更有助企业于掌控流行趋势，从而增强设计创新能力，确保产品走在时尚的前沿。

2.鼓励设计师创新

设计师的创造力成为服装企业竞争的关键所在,受到企业的重视。它与材料、设备等资源的标准化、规范化管理不同,更趋向于弹性化的管理。企业设计师的创意设计突出的是产品的个性和精神层面的表现，在设计理念上在追求艺术性和规范性同时,要有大胆突破。这就要求设计师有足够的信息捕捉和整合能力，良好的协调、配合其他资源的能力，并能结合自身的创造性心智来塑造服装产品的属性,制造出能够符合企业定位要求和满足人们的需求产品。服装企业要从多方面激励设计师，使挥他们充分发创意思维，利用全新的设计视角来进行产品的创新，让创意设计保持可持续发展。

材料是服装构成的基础，是服装产品由理念转化为实际产品的关键物质要素，因此追踪与原材料有关的信息、采购渠道和服装材料的管理等活动对服装企业具有重要的意义。产品材料的信息配置、管理是服装产品的初始依据，如果发生问题会影响到企划、采购、生产等后续环节。在服装产品的创新过程中，材料的更新在很大程度上起了助推力的作用，服装设计的效果直接受影响于所选择的材料，如服装式样、颜色、品质等。现今市场上新材料的种类越来越繁多，每一次新材料的问世都会对服装界产生巨大的影响，这就迫使服装生产商不断地更新材料，还要对材料进行大主题下的再加工，充分利用新颖的材料来激发设计师们的创作热情，使服装产品实现更独特视觉效果。进入新世纪以来，功能及外观新颖的服装材料不断地出现，服装设计产品也因为有了这些新材料供应而更加丰富，正是新材料的采用和材料在服装设计中的创新应用才促成了今天服装产品的多样化。为了确保设计师能够更好地运用设计材料，服装企业在明确材料的相关信息的前提下为设计服装提供面料设计依据，确保设计工作有序进行。不同面料在设计风格上各具特色，将设计与材料更好地融合，才能表达出新设计理念。

决定服装产品成败的因素很多,除了企业自身的产品定位、生产能力和设计研发能力外,还有就是与产品相关的设计资源的管理,如人力资源、材料资源、信息资源等,好的设计需要好的管理。英国著名设计管理专家奥克雷(okalye)曾指出“在公司或企业的经营活动中,设计是一个必不可少的部分,但在公司或企业的整个经营战略中,它只是这个战略中的一个部分,因此它必须像其它经营活动一样进行有效的管理,认识不到这一点,设计有可能会失败。”由此看来，好的服装产品设计需要企业通过科学、合理管理才能达到，同时也为产品的创新起到良好的保障作用。

**创新创业计划书成品篇十四**

民以食为天，即使自然灾害来临，仍有不少人士看好餐饮业。xx年有业内人士预计，到20xx年中国餐饮业营业额将超过2万亿元人民币，因此，餐饮业的前景看好。

我们主题餐厅的定位就是中型城市，人均消费50左右。市场前景广阔。

从投资门槛来说，如麦当劳肯德基等特许经营申请人投资金额不少于人民币300万元等，功夫小子的代理费也得几十万。有些连锁快餐如真功夫，暂时不开展分店加盟业务。由此可见相对小额投资的主题餐厅处于创业阶段，条件相对艰苦，但门槛不是很高，竞争力强。

再者，我们来看下20xx年餐饮业的消费趋势：

1. 餐饮品牌发展速度加快;

2. 低碳成为餐饮发展流行主题;

3. 餐饮人才人才呈多元化发展;

4. 餐饮信息化，科学化营销加快;

5. 餐饮行业发展层次呈多样化;

6. 餐饮行业政策更规范，行业自律需提高;

7. 餐饮主流消费和主流消费群体转型，收地市转到省会，由省会转型到地市，由地市转型到县城。

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题,而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

swot分析：

strength(优势)：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

weaknes分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

opportunity(机会)分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生----这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

threat(威胁)分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

1.本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对的时尚青年，传单和宣传册形式出现。

2.主题餐厅将以西餐厅和茶餐厅的模式建立，个性空间在空闲的时候将以茶餐厅自助式呈现。主题餐厅我们将以主题餐饮的形式呈现菜单，包含情侣套餐等，个性空间自助式，夏天推出冷饮等，具体参照一茶一坐形式，休闲交友为主，崇尚自由和交流，此举很好的解决了个性空间没有出租的时候的空置。

3.主题餐厅也承办外带形势的餐饮服务。依据客户的需求在他们制定的地方提供符合他们主题要求的餐饮，以情侣主题为代表，提供策划和餐饮支持。

4.餐厅的餐具以个性为主，为空置成本可以和更多的应用马克杯，个性印刷减少成本。

5.一开始客源可能不是很多，可以搭配更多的优惠，在时尚社区如loft，学校社团，商务区做体验和优惠体验活动，培养客户。

6.主题餐厅的宣传可能需要蛮长的一段时间，但由于它的新鲜感，吸引客户来说问题不是很大，但也从长远看存在主题过时的问题，这个方面我们将建立完善的信息反馈制度，通过我们的信息反馈和会员优惠制度的完美搭配掌握客户的需求趋向，并建立起一个类似于交流平台的系统，搜集信息。

市场开发规划销售目标

(近期、中期)，销售预估(3-5年)销售额、占有率及计算依据

餐厅设计

类型：餐饮

餐厅名称：magic-box

餐厅主题：magic

餐厅结构及大小;主题餐厅(a区域) 、个性空间(b区域)

个性空间(b区域)：个性空间，magic-box的一个创新亮点，主要为顾客(散客、家庭、中小型企业)提供空间并进行设计(可diy)呈现给顾客一个平时不能或者是极少能感受到的一个空间享受。b区域中细分b1、b2两部分：b1个性空间大厅(舞台)，b2仓库(存放布置个性空间所需要的材料)。

装潢设计：

外墙设计，普通红砖墙，不进行粉刷以及布置，仅在墙上进行涂鸦(一些魔法图案、个性涂鸦)。

a2厨房设计，外观设计成一个蒸汽机的火车头，内部设计为普通厨房结构;

a4用餐点设计，类似于哈利波特中魔法学院餐厅的样式设计，电灯，餐桌，餐具，桌椅及一些必需品，全设计为类似魔法学院餐厅的样式，用餐地正中心防止一个小型喷泉，并以空心圆式餐桌环绕，周围根据空间因素放置餐桌和进行布置。

衔接装潢：a、b区域以活动门板连接(可以在举办大型part时同时连接两块区域)a区域的活动门板上贴上和餐厅墙壁一样的墙纸。

个性空间(b区域)个性空间主要以出租给顾客或者根据顾客要求进行diy因此不需要华丽的装潢。

b2仓库设计，分两小部门，第一部分装置简单的灯光电源等设备并放置一个信息技术中心，控制个性空间的灯光，音效和a1吧台的信息。第二部门作为仓库，不做装饰，仅放置一些材料工具，并开设两扇门一扇通往个性空间大厅，一扇为仓库门材料工具可通过此门运进仓库避免材料工具从主题餐厅运进(方便实用)。

个性装潢：所有服务员以魔法师打扮。

装潢设计理念及目的：特殊的罗马式大门让顾客进入一个特殊场景，通过售票厅吧台和蒸汽机外观的厨房以及魔法餐厅的场景，在视觉上感觉让顾客来到一个魔法天堂进行消费享受，在“魔法师服务员”的服务下让你体验作为一回魔法师的感觉。其次，个性空间仿电影院和世博场馆，在顾客布置完空间后可对墙壁投影一些特殊场景，增添影音效果。在个性空间闲置时(无顾客租用)，可作为一个小型影院为顾客播放电影。在主题餐厅办part时，将连接ab区域的活动门板拆卸，可增大空间(类似做到一些电视剧中的舞会party)。

餐厅经营时间：

主题餐厅：全年开放10:00——24:00

个性空间：根据顾客需求和实际情况开放(若开放包含在10:00——24：00之中)

餐厅固定活动(个性空间不对外出租，由magic-box承办party)：

2月14日 情人节party

4月1日 愚人节party

6月1日 儿童节party

农历7月7日 七夕节party

10月31日 万圣节party

12月25日 圣诞节party

例如：圣诞节party，我们会对个性空间进行圣诞节的场景布置，运用投影仪设备制造雪景。由工作人员扮演圣诞老人在现场活跃气氛，并且在个性空间舞台上有演出给观众欣赏，打通ab两区域，在b区域狂欢的同时还能在a区域享受自助餐点，按人头计费，每人xx元即可进来参加party。

餐厅特色活动：根据散客，家庭，中小型企业需求自己举办。

例如：散客：生日party根据寿星要求进行diy布置和活动……

中小型企业：会议、企业活动、年度舞会……

宗旨：满足顾客需求，全面为顾客服务。

其他：主题餐厅(a区域)为顾客提供中西餐点，内设无线宽带。

5.1 经营理念

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

店长兼收银 1名 ，厨师1名，服务生2名。

概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)

区域：主要商圈，学校， loft, 社区

方式：主题餐厅介绍的传单和小册子

销售政策的制定(前期，中期，后期)

前期：培养市场，平衡收支(一年)

中期：稳步前进，提高附加值，进去盈利阶段(三年)

后期：不断增加吸引点，稳定市场形成忠实群体

促销和市场渗透(方式及安排、预算)

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