# 最新创业策划书ppt内容精选(8篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-02-19

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。创业策划书pp...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**创业策划书ppt内容篇一**

主要经营范围：自然甲修护手绘甲水晶甲贴片甲手足护理光疗甲彩绘企业类型：零售、服务、新型产业。

二、创业计划作者的个人情况

xx。

市场容量或本企业预计市场占有率：随着美甲行业在国内的发展日趋成熟，美甲行业的发展规模将从起步阶段的市场拓展层面，逐渐扩大到社会影响层面和人文关怀的生活层面。极具活力的流行文化和时尚氛围，为美甲业规模发展提供了广阔的发展前景。

市场容量的变化趋势：美甲行业进入中国，从概念普及、行业成型到市场不断扩大不过十年，但随着中国经济的快速发展，消费观念的更新，从成熟的国外市场发展经验来看，中国的美甲行业将进入高速发展的阶段。美甲行业蕴涵巨大的利润空间，据专业调查机构报告显示，我国美甲市场每年以300%左右的增长率迅猛发展。我国具有庞大的消费人群。美甲行业已成为最具前景的投资项目。

与竞争对手的主要优势：具有一定技术娴熟的美甲团队。相对于竞争对手的主要优势：美甲材料及器材质量好，有固定的材料供应商，服务热情周到、态度好、地理位置优越，有大量的客源。

1、选择该地址的主要原因：因为该处是繁华的商业区，来此购物的时尚人士很多，客流量大，女士尤其多，她们逛街累了，可以做指甲。

2、销售方式：将把产品或服务销售或提供给最终消费者；零售商；批发商；

3、选择该销售方式的原因：因为美甲这种店，是现场做的所以只能直接面向最终消费者。

企业将登记注册成：个体工商户企业。

名称：xx。

类型预计费用个体工商营业执照xx元企业的法律责任（保险，员工的薪酬、纳税）：种类预计费用个人所得税xx元/年，城市维护建设税xx元/年。

**创业策划书ppt内容篇二**

创业的过程就像在黑暗中摸索那条通往远处明灯的道路，肯定避免不了的就是在黑暗中碰壁、摔跤，但是之前在网络上看到一个创业人写的一篇文章《二十几岁规划你的人生》，文章里有这样一段话：“二十几岁，要学会审视自己现有的一切。这一切，可能并不是那么尽如人意。但是，我们应该看到的是，我们不是拥有多么优越的条件，而是在现有的条件下，我们可以做什么？可以怎样做？只要我们把握住了现在，就可以创造我们的未来。”是的，一天会过去，一月会过去，一年过去又一年，岁月流逝，光阴不再，对于正直20青春的我们来说明天有什么，在于今天我们做了什么。我们本身的专业就是会计方向里的会计电算化，所以我们的创业项目就是源于自己学习的专业——建立一家代理记账公司。

目的：为不具备设置会计机构和配备专职会计人员的公司进行账务处理，提供企业及政府宏观经济管理需要的、合法的会计信息。

公司业务内容：（1）代理公司账务：为不具备条件的公司提供会计服务，包括银行开户、代理记账、代理财务相关事宜。

（2）代理纳税申报：为所代理的客户提供纳税申报的业务、为其他客户提供纳税申报业务。

运作方式：面向社会，公开承揽业务。

宗旨：恪守“在遵守法律法规的原则下顾客满意”这样的服务理念周到细致地服务于社会。

意义：对社会来讲，为中小企业提供了会计服务，对我们来说将所学知识运用到实践中，实现了学校的培养目标。

据《中华人民共和国会计法》规定，企业应配备相应的会计机构和会计人员，但是不具备条件的企业可以委托具有代理记账资质的机构进行代理记账。

就近中国这几年的发展，全国工商注册的中小企业总量超过4200万家，相对于20xx年更是增长了49.4%，占全国企业总数的99%以上，并且根据福建省发出的（20xx—20xx年）关于城乡基础设施提升的通知，随着交通、信息、市政的提升，福建省的经济会越来越好。同时，这些企业中，有相当比例的不具备设置会计机构和配备会计人员的条件，需要代理记账。所以就这些日益增长的需求来说代理记账公司有一定的市场。

（1）筹集资金：以入股的方式筹集所需资金，每人入股2万，3人，总资金为6万元

（2）公司注册资金：大概3万元

（3）预计前期资金投入量14800元左右：两台电脑4000元，桌椅1500，复印打印机1500元，财务软件4000元，各种会计资料500元，宣传费用2500，备用金800元。

（4）每月租金：刚开始代理记账公司所需场地不用很大，租金1500元

（5）投资者的权利：分享公司的盈利，承担公司经营的风险。

公司章程进行制度建设，以制度管理公司，赏罚分明；要求员工严于律己，爱岗敬业，诚实守信，坚持准则，客观公正，强化服务；并定期参加技能培训以提高业务素质。

3名以上持有会计从业资格证书的专职从业人员；其中主管代理记账业务的负责人具有会计师以上专业技术职务资格。

（1）代理工商注册以新进驻的公司为目标市场

（2）代理记账和代理纳税申报以不具备条件的小企业为目标市场

（1）价格：收费标准在政策允许范围内，与本公司长期合作的企业给予一定的优惠（ps：例如与本公司签订长达一年以上的企业等）

（2）建立自己的网站，实现网络营销

（3）分发宣传彩页

通过宣传、网络赢得客户；依靠我们的技术实力和周到的服务留住客户；建立属于我们公司的商业模式；获得更多的相关经验；在具备资质的条件下，成立会计师事务所、税务师事务所，从事财务审计、税务审计业务。

（1）市场风险：通过我们的营销赢得更多的客户，避免市场波动带来的风险。

（2）技术风险：继续提升自己的专业水平、专业素养，也可以请教自己学校里的老师。

**创业策划书ppt内容篇三**

开服装店当然是选在一个人口密度高，交通便利的地方比较好。但是这些地方的收费也是比较高的。对于刚毕业的我们，拿出那么高的资金来租房子，实在是有些困难。所以，我想把店设在一个居民楼下面，也就是离丹东二中较近的地方。这里不仅房租便宜，而且离学校和小区都比较近，个年龄层和社会阶层的人都有，对于服装款式比较容易选择。

第一：门口的广告一定要明确，让路过的人一目了然店内是卖什么的。重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的店铺会有不同的效果，不要因为自己店内整体的形象影响到自己衣服的档次，影响到顾客的购买欲。第二：灯光等硬件配备也要稍微好一些。如果店铺不够亮堂，给人感觉就像快倒闭似的。所以，灯光要冷暖结合，给人一种很舒适的感觉。当然资金有限简装为宜。

进货一定要掌握当地市场行情：出现哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上要心中有数。由于我的店周围各年龄阶层的人都有，所以货源主要以杂牌为主。进货前要到市场转一转，看一看，比一比，算一算，想一想。进货时要试销，适量，要编制进货计划。少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客更的啊选择空间。

由于资金不是很多，我们暂时不想雇佣工人，先有合伙人一起照顾店面。一个负责进货，一个负责接待顾客。等店铺不入正轨后，再考虑扩张店面的问题。

房租：4000/月装修费4000第一次服装货款10000其他费用20xx广告费500预留费用9500总计：30000

一切事情就绪后，选择一个吉利的日子就可以开业了。开业当天促销活动是不可少的，我们要让顾客在本店买的既经济又实惠，而且还很时尚的服装。对待顾客的要求要尽量满足，并且态度一定要和蔼。第一次购物就要让消费者体会到我们的真诚。

**创业策划书ppt内容篇四**

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。

**创业策划书ppt内容篇五**

安东石油杯西安石油大学创业计划大赛

茫茫企海寻远帆，

规划投资觅卓见。

创业构思秀风采，

披荆斩棘亮雄姿。

本次创业计划大赛由安东石油技术有限公司举办，响应国家科教兴国，人才强国战略，意在通过比赛的形式吸引我校石油学子有志创业青年积极投入其中，展现创业才华和风采，并通过对其创业想法的评审与奖励，激励学生通过对社会及市场的观察，结合自身特色，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。

主办：校团委

承办：企海寻梦社团理财与投资协会创业者协会

协办：安东石油技术有限公司

1、给各学院下发举办“创业计划大赛”的通知，要求各学院鼓励本院学生积极响应和

参赛；各学院可成立专门协调机构，在学生中做好充分的宣传发动工作，要求其通过

评选的方式推荐一定指标的学生参加。

2、在校园醒目处悬挂宣传本次大赛的横幅。本部，南区，新区。

3、制作宣传展板放在食堂等学生经过易关注到的地方，配合横幅为本次大赛的宣传。展板内容为大赛介绍及大致流程。

4、向各院分发宣传手册，由院分发至各个班级。

5、手绘一定数量的创意宣传海报，广泛张贴于校园各处，以吸引学生眼球，凸显本次大赛的创新和趣味以及可实践性。

6、制作彩色喷绘，贴在校园各寝室楼公告栏上。

7、联系校内网站以及各院qq群，着手在网上建立本次大赛特别活动板块。如创业论坛、风采展示等形式。

（二）大赛海选

1、申报

地点：食堂三楼306（新校区）

形式：学生提交创业计划方案书

2、评审

形式：由老师及协会代表（协会代表成员由企海寻梦社团、理财与投资协会、创业者协会的代表组成）通过讨论，并给出建议，选出优秀作品参加复赛

（三）中期宣传

2、通知竞赛者学校的最新信息。

（四）复赛阶段

1、提交方案

地点：食堂三楼306（新校区）

形式：由公布进入大赛复赛阶段个人或团队再次提交修改、完善后的创业计划方案书。

2、秘密答辩及评审

时间：3月8号开始

地点：待定

形式：评委提问，选手作答。

4、公告

时间：3月15号

形式：通过张贴海报公布进入大赛决赛阶段个人或团队名单。

（五）决赛阶段

1、提交方案

地点：食堂三楼306（新校区）

形式：由公布进入大赛决赛阶段个人或团队再次提交修改、完善后的创业计划方案书。

2、公开答辩及评审

时间：4月6号19:00（周五晚）

地点：腾辉大学生活动中心

形式：专家提问，选手作答。

（六）大赛表彰

形式：由校领导在腾辉大学生活动中心为优胜团队颁发奖项。

（七）后期宣传

1、展示所取得的成果。

2、公布优胜团队名单。

（一）前期宣传

横幅5条\*50元=250元（新校区2条、本部2条、南区1条）

大幅海报5张\*50元=250元（2、2、1）

宣传册800份\*2元=1600元

合计：2340元

（二）申报

报名表：500份\*0.2元=100元

租音响：25元\*2天=50元（新校区）

合计：150元

（三）答辩

背景横幅2校区\*50=100元

合计：348元

（四）表彰

奖品预计1000元

（五）应急资金500元

本次活动预算总计：4338元

指导老师：李浩

活动负责人：王明

活动财务负责人：杨星祥

活动组织负责人：习治邦

宣传负责人：张娇、雒琼

安全部负责人：柯博、席莹超

秘书部负责人：张艳、唐莉宏

会议主持人：柯磊

**创业策划书ppt内容篇六**

一、创业策划书

是创业者策划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业策划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能策划的综合。

写好创业策划书要思考的问题：

（一）关注产品

（二）敢于竞争

（三）了解市场

（四）表明行动的方针

（五）展示你的管理队伍

（六）出色的策划摘要

二、创业策划书的内容

一般来说，在创业策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）策划摘要

它是浓缩了的创业策划书的精华。

策划摘要涵盖了策划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审策划并作出判断。

策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；

销售策划；

生产管理策划；

财务策划；

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以及企业获取成功的市场因素。

（三）企业介绍

这部分的目的不是描述整个策划，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。

在创业策划书中，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，在这部分创业策划书中，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。

在创业策划书中，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）促销策划和广告策略；

（4）价格决策。

（九）制造策划

创业策划书中的生产制造策划应包括以下内容：

1、产品制造和技术设备现状；

2、新产品投产策划；

3、技术提升和设备更新的要求；

4、质量控制和质量改进策划。

（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。

流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要预先有周详的策划和进行过程中的严格控制；

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（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，你的五年策划表现如何？

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。

三、创业策划书的编写步骤

准备创业方案是一个展望项目的未来前景、细致探索其中的合理思路、确认实施项目所需的各种必要资源、再寻求所需支持的过程。

需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

（1）市场机遇与谋略；

（2）经营管理；

（3）经营团队；

（4）财务预算；

（5）其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1—2页的摘要，放在前面。其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

（1）你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验。

（2）你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款。

（3）你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

（4）你的创业策划书是否容易被投资者所领会。创业策划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

（5）你的创业策划书中是否有策划摘要并放在了最前面，策划摘要相当于公司创业策划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，策划摘要应写得引人人胜。

（6）你的创业策划书是否在文法上全部正确。

（7）你的创业策划书能否打消投资者对产品（服务）的疑虑。

如果需要，你可以准备一件产品模型。

**创业策划书ppt内容篇七**

五一长假之际，春暖花开之时，正是同学们踏青春游的好时节，为了调节期中考试之前的紧张氛围，增进同学之间的感情，让班级成为一个更有凝聚力的集体，特策划本次烧烤活动。

20xx年4月29日

太阳岛湿地公园

xx班级全体成员

1、在4月28日下午预定好烧烤工具，购买好烧烤食物（负责人：刘佳宁）及其它所需物品（负责人：范新萌、吴浩杰）。

2、出发时间为4月29日10点整，在阳光大厅内集合，乘专车到达烧烤地点。

3、活动主要负责人：华志伟，刘佳宁。务必负责大家的安全，避免意外发生。

4、到达之后，部分同学立即着手烧烤的相关准备工作，其他同学可以在附近转转，欣赏风景。

5、12点烧烤正式开始，期间我们可以玩一些小游戏，活跃氛围。

6、下午4点，烧烤完毕，清理好垃圾杂物，保持环境卫生，返回学校。

人均60元，于活动后交给生活委员，刘星博士补贴200元。

活动可全员参与，比较经济实惠，且能极大地提高班级同学之间的感情交流，同学们对此感到很新鲜，热情很高，所以，本次烧烤活动性价比极高。

预祝：xx班户外烧烤活动取得圆满成功！

策划人：xx

**创业策划书ppt内容篇八**

“大学生创业投资基金”是依托于中华慈善总会设立的，由惠诚公司负责运营的，专攻于大学生创业的私募基金。本基金的主要职能有二：

1.为即将毕业或已经毕业的大学生提供创业的资金支持和技术支持，主要针对具有较大市场容量和较强市场竞争力的有较强可行性的创业策划案进行投资；

2.为投资基金的公司股东[1]及股东公司[2]基金内部提供有能力的优质人才，基金将设立人才猎头机构，为公司股东及股东公司寻找所需要的专业性质人才，同时担负着减轻大学生就业压力的使命。

一、就国家方面而言：

1.当代大学生所面临的就业压力日益严重，为此政府出台了一系列政策法规和优惠措施，如大学生创业无息贷款政策，大学生创业免税政策等，积极引导和支持大学生创业；

2.在国家支持和引导大学生创业的整个过程中，以公立的大学生创业基金最为突出，近年来，全国各地纷纷兴起大学生创业基金，这些基金通常由政府引导建立，采取免息的形式为大学生提供创业资金，但提供数额较小，且运行方式也较为复杂，使得很多项目和成果不能第一时间得到基金扶持，在一定程度上制约了学生的创业计划；

3.国家支持大学生创业，但是这一态度主要体现在对于大学生创业的政策优惠上，而我国大学生创业所面临的三大问题是资金匮乏、经验不足、社会资源缺乏；其中尤以资金匮乏最为明显的制约了大学生创业；

综上所述，我国政府在大学生创业方面，表现出较为支持的态度，但总体上体现于政策的扶持，而不是资金的扶持，故而不能很好的为大学生创业提供支援。

二、就企业方面而言：

在改革开放以来，国内出现了许多著名企业及企业家，当这些企业家取得了卓著的成就后，纷纷走上慈善事业的舞台，反哺社会，回报人民。

企业做慈善，在客观上是为了反哺社会，回报人民；感恩社会；但是，我们不能排除企业做慈善有打广告，谋利益的嫌疑，当然，这本身是一种良性循环，企业做了慈善，获得了百姓的认同，扩大了企业的盈利，而企业盈利的扩大，也将增强企业做慈善的决心；

企业做慈善，通常表现为与贫困学生结对、捐助慈善基金、爱心接力等形式，这种形式对于企业本身的发展所产生的助力并不多，主要原因为：

1.以助学金形式的救助，通常局限于较小的范围内，并不能很好的使更多的人了解企业的形象及文化，不能使企业获得很好的经济效益和社会效益；

2.企业做慈善，排除做广告之嫌疑，其良苦用心通常很难为学生所了解，且针对于大多数国人目前的心理状态而言，学生获得救助也通常抱有一种理所当然的心态，更有甚者，骗取企业的助学金用以购置非生活所必须的用品，如笔记本电脑，高级手机以及名牌服饰等；

总而言之，当下企业的慈善模式并不能为企业带来很好的经济效益和社会效益，也不能很好的唤起多数人心中的慈善心，本基金的成立目的也在于改变这一现状。

三、就大学生方面而言：

大学扩招后，我国大学生的就业形势便日趋紧张，在这种情况下，不少大学生走向自主创业的领域，但是大学生在创业过程中，也受到了以下几个问题的困扰：

1.资金匮乏。我国大学生多是由家庭或社会提供资助进行学习的“无产者”，而大学生创业则通常需要大量的资源，因此这个问题在大多数情况下成为大学生创业所要面临的第一问题，扼杀大学生的创业梦；

2.经验不足。由于我国当代教育体制和传统观念的原因，我国学

生群体在整个求学过程中的唯一任务通常只是读书，这就从客观上造成了大学生的一个共性问题：实践机会少，动手能力差和对社会缺乏了解。而这一点对于大学生创业的影响往往是致命的；

3.社会资源缺乏。许多大学生在创业过程中，有自己的策划，有自己的资金，同时在大学学习过程中，也具备了一定的经验，但是他们在真正创业的过程中却手足无措，事实表明，大学生创业过程中，除了以上两点，还需要具备人脉资源、流通资源等多种资源，这也是初出校园的大学生在创业过程中面临的一个重要问题。

一、较之于传统的企业慈善模式而言，本基金具有以下优势：

1.本基金一改企业单一的慈善捐助方式，秉行“授人以鱼”的精神内质，将传统的助学金及物资捐助方式转换为支持和引导学生创业的模式，使大学生能够真正的走上自我实践的良性循环道路；

2.本基金是面向全国高校设立的，该方式在颠覆以往企业慈善的同时，使基金及支持基金的公司股东直接面对整个学生群体，这将更为有利于企业文化和精神的宣传，提高企业的知名度和认同感，为企业带来巨大的经济效益和社会效益；

3.本基金并不是传统的一味支出的慈善机构，在基金运行过程中，“有得必有失”的理念也将贯穿其中，基金对于大学生创业的支持，是建立在签订创业协议的基础上的，这样的形式在有效地支持了大学生创业之外，也避免了公司股东资金的大量投入；

4.本基金在发展到一定的程度后，将不再是向公司股东一味向公司股东吸血的.机构，而将转变为向公司股东输血的造血机构，在公司股东需要的前提下，基金将为公司股东提供强而有力的支持，成为一个公司股东和股东公司之间的协调机构；

二、较之于以地方政府为主导的公募基金而言，本基金有以下优势：

本基金是由各公司股东支持的私募机构，相较于地方政府为主导的公募基金而言，具有更强的资金优势，能够为具有较高可行性策

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