# 大学创业计划书项目名称(优秀12篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-04-11

*计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。大学创业计划书项目名称篇一一、店名：mr...*

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**大学创业计划书项目名称篇一**

一、店名：mr.&miss.

二、店铺选址：\_\_\_\_学院校本部

三、产品概况

这家甜品屋主要以diy的形式经营西式甜品，品种：巧克力、各类奶茶、果汁、各类西式蛋糕、冰激淋、刨冰等。diy甜品，比起味道来说，更重要的是顾客在制作过程中充分的发挥他们的创意并乐在其中，可以和家人、爱人、朋友一起去diy，这是交流感情的好方式。

这家店的巧克力diy专区是专为年轻爱美的女性开设的，材料为浓度60%以上的黑巧克力，此类巧克力，吃了不会发胖，正适合当今大部分都在减肥但深爱巧克力的年轻女性。

四、市场范围

高校大学生年轻人

五、经营方式

普通店员、顾客diy制作

六、生产计划

采取现点现做制，即是可通过电话，团购，现场到达3种方式进行订购。

甜品

现场到达：因为没有预约，可能导致人手材料安排混乱的问题，于是要采取时段生产策略，即限定不同时间生产不同类型的甜品，以达到控制材料，人手，时间和产品剩余的目的，所以同时也必须做好各种宣传和调查，做到对顾客最满意的服务。

七、市场前景分析

根据igd国际食品分析机构调查显示，从20\_\_\_\_年开始，全国的甜品行业以20%的速度增长，20\_\_\_\_年已经达到900亿的产业规模，20\_\_\_\_年甜品行业将会达到20\_\_\_\_亿元人民币的产业规模。甜品行业无疑是一个新兴的朝阳行业，隐藏着巨大的商机，专家甚至预测未来30年甜品市场仍将保持持续发展的态势，二三级城市的甜品市场容量的增长速度可接近200%，井喷式的发展形势持续升温。

diy店是现在流行、个性、有创意的一种开店模式，顾客能亲手制作甜品，体验个性和创新。年轻人都追求时尚、浪漫、个性、独特。所以diy甜品店也是一个很好地经营方向。

再加上\_\_\_\_学院周边几乎很少见到这样的diy甜品店，

同时这又是适合年轻高校大学生的表情达意、聚会或自娱自乐的一个好选择，有着一点的市场潜力。

\_\_\_\_学院学生人数众多，客户群体大，所以学生顾客的传播能力很强，会给我们带来更多的潜在顾客。

这有利于我们diy甜品店的将来的经营发展。

八、营销策略

产品生命周期，品牌策略等，是价格策略和促销策略的基础。给予产品赋予特色，可以让其在消费者心目中留下深刻的印象。

1、每月选出一款客人diy的新品，客人下次到店里可以享受一款甜品半价的优惠。给客人耳目一新的感觉，吸引更多的客人。

2、可以使做甜品的容器更精致，更吸引人，独特化。让客人能够diy出更好的甜品。

(二)价格策略：价格策略主要是指甜品的定价，主要考虑成本、市场、竞争等，其主要研究甜品的定价、diy的工具。

1、差价不超过产品本身的成本，根据原材料的时令适当调

价。

2、一次性消费满100打八点五折

3、购买会员卡，每款甜品享受九折

(三)促销策略：促销策略主要是采用一定的促销手段来达到销售产品，增加销售额的目的，促销的形式包括了广告宣传、促销活动、人员销售、口碑操作等，通过推广，得以让消费者进店消费产品，促销的强度及其计划是否得宜，足以影响或操纵产品的知名度、形象、销售量，乃至于企业的品牌形象。

1、派发传单：发布招聘信息，并制作传单，兼职人员在人流量多的地方派发宣传单，凭宣传单可优惠。

2、网络团购：网络团购已经成为一种新的消费形式，深受年轻人的欢迎，企业可通过网络团购为自己带来更多的客流，顾客也可从团购中得到更多的优惠。

3、节假日优惠：在主题节日，如情人节，可推出情侣双人优惠套餐。圣诞节推出圣诞套餐等。

(四)诚信待客

(1)在本店买到过期不新鲜的任何一样产品，我们退双倍钱并且免费赠送10份最新鲜的招牌甜点以示赔偿。

一定第一时间告诉顾客没有将甜点送到的原因，并且事后做双份赔偿。

九、前期投入

1.房租1000元

2.门面装修约1000元(包括店面装修和灯箱)

3.货架和卖台投入约1000元

4.员工(3名)免费

5.机器设备投资：4000元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油、巧克力，水果等原材料。)

6、货品本钱：30%左右。

7、水电等杂费：300元

8、500元设备折旧费：按4年计算。

十、经济效益分析

营业额：其中包含了成本和利润两个部分

成本：其中包含了部分永久性设施的费用

利润：利润占营业额的30%

假设diy甜品店一天的顾客有50人，平均一人消费20元，则一天的毛收入为1000元，成本大概为500元，则一天的营业净收入有300元，一个月除去员工两天的休假日，利润为300\_\_28=8400元，一年的收入为8400\_\_12=100800元，总的来首diy甜品店的经济效益还是有发展前途的。

**大学创业计划书项目名称篇二**

一份优秀的创业策划书往往会使创业者达到事半功倍的效果.

一、创业策划书

是创业者计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,人力资源等职能计划的综合.

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)出色的计划摘要

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)计划摘要

它是浓缩了的创业策划书的精华.

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)促销计划和广告策略;

(4)价格决策.

(九)制造计划

创业策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.

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.

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计划摘要并放在了最前面,计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,计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.

**大学创业计划书项目名称篇三**

1、牛骨肉：以每天销售80斤计，(含买回家的，在店里吃的和超市销的)，其综合成本(含水煤电房租)300元左右，其收入600元，利润为300元。

2、牛肉火锅：以每天20个火锅(含水量牛肉、羊肉、驴肉火锅)每锅20元-40元，其最低收入为400元，成本为280元，利润为120元。

3、牛肉粉面：按每天卖200碗(荤素各办)每碗2。5元和1元计，收入为350元，成本为150元，利润为150元。

4、员工的工资：按4人(1000元+400\*3=2200元/月，75元/天)5、各种税费25元/日。以上三项的利润为570元，减去100元支出，日净利润为470元。年利在10万元以上。

**大学创业计划书项目名称篇四**

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：(说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东：(列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。)

组织机构：(用图来表示)

主要业务：(准备经营的主要业务。)

盈利模式：(详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标：(行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。)

2.1成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人(姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理

经验

和成功案例。)

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

4.1项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

(2)技术创新点

4.1.2项目成熟性和可靠性分析

4.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：(产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定;国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。)

4.3后续研发计划：(请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。)

4.4研发投入：(截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。)

4.5技术资源和合作：(项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。)

4.6技术保密和激励措施：(请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。)

5.1行业状况：(发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。)

5.2市场前景与预测：(全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。)

5.3目标市场：(请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。)

5.4主要竞争对手：(说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势)

5.5市场壁垒：(请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策)

5.6swot分析：(产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁)

5.7销售预测：(预测公司未来3年的销售收入和市场份额)

6.1价格策略：(销售成本的构成,销售价格制订依据和折扣政策)

6.2行销策略：(请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法)

6.3激励机制：(说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法,对销售人员采取什么样的激励和约束机制)

7.1产品生产(产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等)

7.2生产人员配备及管理

9.1股权中小企业融资数量和权益：(希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益)

9.2资金用途和使用计划：(请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。)

9.3投资回报：(说明中小企业融资后未来3-5年平均年投资回报率及有关依据。)

9.4财务预测：(请提供中小企业融资后未来3年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。)

11.1主要风险：(请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。)

11.2风险对策：(以上风险如存在，请说明控制和防范对策。)

1.怎么写大学生创业项目计划书

2.大学生创业项目

3.大学生创业好项目

4.创业项目的选择方法

5.创业项目的六个重点

6.大学生创业做什么？大学生创业项目精选

7.大学生创业做什么好？大学生创业项目推荐

8.2024年大学生创业赚钱好项目

9.大学生创业做什么项目好

10.2024女大学生创业项目

**大学创业计划书项目名称篇五**

大学生有着先天的条件，年龄相仿的一群人，有着相同的梦想，做着当今最火的项目，有着明确的目标，还有无限的热情，心所向就成功了一半，现在互联网项目种类繁多，选择一项适合自身专业特长的项目，总会成功的。

二、教育培训机构

知识就是财富，大学生本身就是高学历群体，有着自己的专业特长和这么多年来的学习经验，很多大学生在校期间就在做家教，而现在各种培训班，补课班，网络远程教育已经成了全民教育支出的重要部分，如果大学毕业后开办一家教育培训机构，定有不错的收入。

三、和环保相关项目

与生活息息相关的项目，大多前途都不错，现在人越来越重视生活品质，而生活环境却越来越差，原因和现在的各类污染脱不了干息，大学生创业若选择环保项目，前景远，利润空间大，是个不错的选择。

四、美妆化妆品店

大学生是个爱美的群体，做为大学生自身也是最了解学生族最喜欢什么的化妆品，也知道大学生能接受的化妆品价格区间，如果能在大学周边开一家美妆化妆品店提供并试妆化妆等服务，这对于热情于网购却没有真实体验的学生族来说是个不错的优势，也是个不错的大学生创业项目。

五、奶茶小食店

现在年青人钟情奶茶和各种小食品，如果小店有三五张小有情调的桌子，座落于学校和年青人常经过的地方，真不怕没有生意。

六、回农村创业

农村的孩子上了大学想创业却没有更多的资源和资金。但是现在农村创业成功的人也大有人在，而做为有学历有理想的大学生回农村创业也一样可以有自己的一片天空，农村养殖、农村电商这些有知识的人来做会做的更好。

七、大学生在校创业项目

大学生做为成年人，在学校期间在不影响学习的情况下可以做些如淘宝店，网店程序编程或代购等小项目来赚取生活费，不光自己可以改善生活也减轻家庭负担。

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

**大学创业计划书项目名称篇六**

来到x学院，说实话这不是我的初衷，一开始，我因为不知道也不了解这个学校，我还郁闷了一段时间。但是当我来到这所学校，我才知道我错了，我来这所学校是来对了。

x学院，它不仅仅注重学习，还教我们如何创业，还有大学生创业教育园，这就激发我创业的欲望。

下面我也就来谈谈我的创业计划。

既然我学的是应用电子专业，当然我的创业计划也与这有关，这也是我最感兴趣的专业之一。因此我也会认真的学好这门专业。

我想，如果我将来创业，我一定会开一家自己的电子产品公司，主要是设计、制造销售各种电子产品，打造自己的品牌公司。

首先，在学习好自己的专业的前提下，向一些大的公司如：创维、联想、tcl等一些大的电子产品公司，学习他们的成功经验。然后再应用到的实际中去，当然，这只是前期工作，在自己的公司经营我想也是一项巨大的挑战!经营自己的公司首先要我有资金，这就要我在学习过程中找一个工作，这样既能够为家节省开支，又能锻炼自己的能力，还能积累一些资金，何乐而不为?其它就在创业时再说吧。这一理想很远大吧，但我不这么认为，因为我相信自己!相信自己一定能成功!

一家自己的电子产品公司，我想首先要从小事做起，向那些创业成功的特同学学习，学习他们成功的经验，这样才能获得成功而不至于走多少弯路。这也算一条捷径吧。

远大的理想总是建立在艰苦奋斗的基础上的。首先我要认真学习现在所学的专业，和一些基础科目，只有基础牢了才能获得成功。大学的学习生活非常轻松，但又充满挑战，轻松是因为它课程非常少，充满挑战是因为它主要靠我们的自觉和求学的欲望，因此就有些在中学非常不错的同学因为失去了约束而放纵自己，也因此学习成绩一降再降，而这些我一定要注意，因为远大的理想总是建立在艰苦奋斗的基础上的，我要为我的理想而奋斗!

最后我还要说：“立志欲坚不欲锐，成功在久不在速!”

“想要实现梦想，就首先要从梦中醒来!”

这两句就是我的人生格言!

**大学创业计划书项目名称篇七**

为认真贯彻党中央、国务院关于大力开展农村土地整治的有关精神，统筹安排、科学指导土地整治活动，落实最严格的耕地保护制度和最严格的节约用地制度，促进新农村建设和城乡统筹发展，根据和省国土资源厅《转发国土资源部关于开展土地整治规划编制工作的通知》(国土资耕发[20\_\_]号)和市国土资源局的文件精神，结合的实际，特编制本实施方案。

一、指导思想

坚持以科学发展观为统领，全面落实党中央国务院关于大力推进土地整治的决策部署，以落实“两个最严格”土地管理制度、促进城乡统筹发展和新农村建设为根本目的，以整体推进田、水、路、林、村综合整治为平台，以优化城乡用地结构、增加有效耕地面积、提高耕地质量和改善生态环境为重点，统筹安排土地开发整理复垦等土地整治活动，协调好土地整治与耕地保护、产业发展、城乡建设和生态建设的关系，促进我区经济社会科学发展和跨越式发展。

二、编制原则

1、依法依规科学规划。以《土地管理法》等有关法律法规为依据，细化和落实《区土地利用总体规划(20\_\_—20\_\_年)》对土地整治的部署安排，合理确定土地整治目标，明确规划期间的补充耕地任务、土地整治重大工程和相关政策措施等，确保规划的全面实施。

2、促进城乡统筹发展。围绕协调推进城镇化和新农村建设的总体要求，以土地整治与城乡建设用地增减挂钩相结合为平台，整合资源，聚合资金，统筹推进田、水、路、林、村综合整治，提高耕地综合生产能力，促进土地节约集约利用，改善农民生产生活条件，发挥土地整治综合效益。

3、上下结合相互协调。坚持自上而下、上下结合，充分考虑各地经济社会发展要求和土地整治潜力，统筹安排全区土地整治目标任务，广泛听取各方意见，做到上下衔接;加强部门协调，做好与城乡规划、区域规划、行业规划等相关规划的衔接。

4、专家领衔公众参与。充分依靠高等院校、科研院所及专家队伍，加强协作，广泛听取专家意见，做好土地整治规划的咨询论证。采取多种方式和渠道，扩大规划编制的公众参与，特别要考虑相关利益人的意见，增强规划修编的公开性和透明度，实行科学、民主决策。

三、主要任务

土地整治规划以20\_\_年为规划基期，20\_\_年为规划期，提出20\_\_年阶段性目标。规划数据以第二次土地调查及土地变更调查数据为基础，并与土地利用总体规划基础数据相衔接。

1、全面评价上一轮规划及相关工作情况。

2、深入分析土地整治潜力。充分利用第二次全国土地调查和国土资源大调查成果，结合规划编制重点，做好补充调查，全面分析测算土地整治潜力，包括土地整治补充耕地的规模、质量、条件和空间分布，农村建设用地整治及其节约土地的规模和范围等。

3、开展土地整治重大问题研究。围绕国家对土地整治工作提出的新要求和规划目标，结合地方实际，组织开展土地整治目标任务、土地整治与城乡统筹发展、土地整治与农业发展、土地整治与生态环境保护、土地整治权属管理、土地整治重点工程安排、城乡建设用地增减挂钩的土地收入使用、实施土地整治规划政策措施等重大问题研究。

4、明确土地整治的目标任务。研究提出规划期间土地整治的总体目标、主要任务，确定土地整治的规模、结构、布局和时序。

5、确定土地整治重点布局安排。以土地整治潜力为基础，围绕粮食产能核心区和战略后备区建设、基本农田集中区建设、城乡经济社会一体化发展示范区建设，科学划定土地整治重点区域，确定土地整治重点工程和项目，提出实施计划。

6、制定保障规划实施的政策措施。包括经济、科技、行政等措施和手段。重点加强补充耕地管理体制改革、城乡建设用地增减挂钩等政策的研究，加强制度创新。

7、推进土地整治规划信息化建设。按照“一张图”综合监管平台建设的总体部署，充分运用信息技术与二调成果，与同级土地利用总体规划数据库建设相衔接，推进土地整治规划数据库的建设，实现规划成果叠加上图、动态更新。

四、规划成果

1、规划文本。重点阐述土地整治的条件和要求，土地整治战略和目标，土地整治规模、结构、布局和时序安排，土地整治重点区域、重点工程，资金安排与效益分析，环境影响评价，规划实施保障措施等。

2、规划说明。简述规划编制的背景，说明规划目标任务、重点区域、重大工程、重点项目和资金安排等确定的依据，以及规划方案拟定、论证、确定的情况。

3、规划图件。包括土地整治潜力分析图、土地整治规划图，以及土地整治重点区域图、重点工程、重点项目和增减挂钩等规划专题图。以基期年土地利用现状图为底图，比例尺与同级土地利用总体规划图相一致。

4、规划附件。包括规划专题研究报告、基础资料、评审论证材料等。

5、规划数据库。按照国家规定的数据库标准建设。

五、工作步骤及时间安排

(一)准备工作(20\_\_年4月)。制定规划编制工作方案;成立规划编制工作小组;收集整理相关规划编制的文件、规程和标准。

(二)调查分析(20\_\_年5月)。以乡镇为单元，收集自然资源条件、经济社会状况、生态环境状况、土地利用现状等基础资料，必要时进行实地核查，分析评价土地整治条件和潜力。

(三)拟定方案(20\_\_年6月)。在土地整治潜力评价和重大问题研究的基础上，明确土地整治战略和目标，根据土地利用总体规划和当地经济社会发展要求等，提出土地整治方案。

(四)协调评审论证(20\_\_年7月)。采取多种方式广泛征求公众意见，组织有关部门、专家对规划供选方案进行论证。综合各方面意见，修改完善规划成果。

(五)评审报批(20\_\_年8月)。规划成果经区人民政府审核同意后，报市国土资源局审批规划编制实施方案规划编制实施方案。

六、工作组织

(一)成立规划编制领导小组。土地整治规划编制，由分管国土资源工作的政府领导为组长，区国土、发改、农牧、财政、水利、住建、环保及各乡镇政府负责人为成员。领导小组负责协调规划编制中重大问题，做好与相关规划的衔接。

(二)成立规划编制工作小组。工作小组由国土资源分局局长和分管副局长分别担任组长和副组长，整理中心、地籍、耕保、财务、登记中心等股室主要负责人为成员，具体承担规划的编制组织工作。

**大学创业计划书项目名称篇八**

本公司和在中国快餐市场上占独霸地位的麦当劳、肯德基公司合作，主要经营二个公司的特色食品。制作出专门的网站负责收制订单，以最快的速度送货上门，也可以提供长期定制服务。经过一段的时期的发展，将一个城市里的所有的麦当劳、肯德基公司构建一个网络实体，对每一个客户，每一项服务信息实现网络共享，从而能给客户提供最快捷、最有效的服务。

待到时机成熟，也可以发展一些辅助性的业务，如针对中国市场特殊性推出流动快餐车服务，为长期定制的工薪阶层办理会员卡并以级别的不同提供不同层次的优惠待遇等。

随着互联网给人们带来的便捷和电脑的普及，电脑的用户逐渐上升，外境工作环境的恶化，在家工作、学习、生活，足不出户的人越来越多，对网上购物，网上付款和固定及移动电话订制食品的需求愈来愈大。这种便利一定会随风潜入夜，于是本公司的潜力很大，市场大且长远，利益也是长远的，具有可行性。但关键是要与麦当劳、肯德基公司达成长期合作协议，在刚开始阶段可以作为麦当劳、肯德基公司子公司或辅助业务来做，以后随着经营规模的扩大来建立独立的公司。

由于顾客要求的时效性比较强，也许会因为员工由于交通、路途的原因而不能及时送到。由于顾客看到的产品只是网上的图片，而不是实物，加之食品是经麦当劳、肯德基公司送至客户家中，或其所在的公司中，有可能由热变凉，品味发生变化，不够顾客标准，引起顾客不满，导致公司的发展受阻。

三、管理组织分析

优化公司的职工，定期进行职工培训，把每一个职工的特长找出来以便安置最适当的职位，发挥其最大能力，制定奖惩制度平等严格管理员工。

追求创业的利益是最重要的、最惟一的目的，确定创业的品牌形象，并作一定的网上、杂志、电视宣传，用最优质的服务、最棒的食品，最廉价的价格，最快捷的服务速度来打动顾客，让顾客感受到网上购物的便利和电话订制食品的快捷。

产品的优质，服务的高标准，有充分经验的领导人，有精湛技术的网络技术人员，以及有很强市场开拓能力、服务意识和奉献意识的职工。

挂靠经营，基本不需要任何投资奖金。

一流的速度、一流的服务、让您享有一流的现代化都市生活。

**大学创业计划书项目名称篇九**

项目名称：

申 请 人：

联系地址：

联系电话:

电子邮件:

提交日期：

摘 要

请简要叙述以下内容：

1. 项目基本情况(项目名称、启动时间、主要产品/服务、目前进展。)

2. 主要管理者(姓名、性别、学历、毕业院校、毕业时间，主要经历。)

3. 研究与开发(已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的经费及今后投入计划)

4. 行业及市场(行业历史与前景，市场规模及发展趋势，行业竞争对手及本项目竞争优势。)

5. 营销策略(在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的措施。)

6.产品生产(生产方式，生产工艺，质量控制)

7. 财务计划(资金需求量、使用计划，拟出让股份，未来三年的财务预测和投资者回报。)

一 项目概况

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：(说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东：(列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。)

组织机构：(用图来表示)

主要业务：(准备经营的主要业务。)

盈利模式：(详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标：(行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。)

二 管理层

2.1 成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2 高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人(姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。)

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

三 研究与开发

4.1 项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

(2)技术创新点

4.1.2项目成熟性和可靠性分析

4.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：(产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定;国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。)

4.3 后续研发计划：(请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。)

4.4 研发投入：(截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。)

4.5 技术资源和合作：(项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。)

4.6 技术保密和激励措施：(请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。)

四 行业及市场

5.1 行业状况：(发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。)

5.2 市场前景与预测：(全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。)

5.3 目标市场：(请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。)

5.4 主要竞争对手：(说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势)

5.5 市场壁垒：(请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策)

5.6 swot分析：(产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁)

5.7 销售预测：(预测公司未来3年的销售收入和市场份额)

五 营销策略

6.1 价格策略： (销售成本的构成, 销售价格制订依据和折扣政策)

6.2 行销策略：( 请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法)

6.3激励机制：(说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法, 对销售人员采取什么样的激励和约束机制)

六 产品生产

7.1产品生产(产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等)

7.2 生产人员配备及管理

七 财务计划

9.1 股权中小企业融资数量和权益：(希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益)

9.2 资金用途和使用计划：(请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。)

9.3 投资回报：(说明中小企业融资后未来3 -5 年平均年投资回报率及有关依据。)

9.4 财务预测：(请提供中小企业融资后未来3 年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。)

八 风险及对策

11.1 主要风险：(请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。)

11.2 风险对策：(以上风险如存在，请说明控制和防范对策。)

**大学创业计划书项目名称篇十**

火爆江城的美食一绝----—奇香牛骨肉和其系列的牛肉火锅、牛肉粉面，在武汉已形成多条美食街和无数个小吃摊点。在湖北迅速发展，大大冲击了汉味传统小吃热干面，在有取代之势。南北东西对这一风味小吃，由接受到欢迎，势将形成气候，更有蔓延全国之势。大受欢迎的奇香牛骨肉系列，在其烹制过程中加入了近30种草药、调料，将骨汁、骨油、骨膜、骨肉的美味烹调至最佳状态，使其味道鲜美，营养丰富。让人吃了还想吃，真是回味深长，留恋往返，专家评说，其丰富的微量元素、钙及高营养万分，是美容美体的保健佳品。保证早餐营养，提高生活质量，也正是当代人们的追求。在本地传统小吃中增加这一独具风味的品种，定会格外受宠。国人的一日三餐，吃客少不了。所以每一家都会赚钱。这是其迅速发展的重要原因之一。

另一个重要原因是投资少，技术好掌握，易保密。下岗职工、离退休职工和农民均可以开此店。几千元投资不是问题。技术的`关键在汤料，近三十种配料可缝制在一个纱布袋里，用完后可以回收，便于老板控制，便于保密。

**大学创业计划书项目名称篇十一**

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店就应是不错的选取，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱。

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们带给蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，个性是本店刚开业，想要打开市场，务必要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有必须市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周校园的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重思考。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永久没有最便宜的价钱。这天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场必须的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以构成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下十分流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。个性是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他（她）为先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有个性的岗位劳动技能要求：从业职员务必持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）;

3、货架和卖台投进约1500元;

4、员工（2名）同一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额（均匀）：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场四周），约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**大学创业计划书项目名称篇十二**

(一)、大学生就业

我国大学扩招七年以来，大学在校人数，大学毕业生都大幅度增加，1998年，扩招前一年，大学招生107万。1999年，扩招的头一年就多招了50万。2024年大学毕业生的数量将达到413万人，从1998年到2024年的八年里招生人数增加了四倍，年均增加22%，大大超过人口、经济、基础教育等的增长速度。

(二)、大学生创业分析

在吉林省“全民创业促就业”系列活动“五个一”总体要求和《吉林省“大学生青春创业行动”实施方案》的具体安排，团省委组织开展了“全省大学生青春创业”等系列丰富多彩的活动学生创业分析的带动下，大学生掀起了创业高潮。可是大学生创业存在很多问题：

(2)心态问题。据调查，有70%多的学生有创业愿望，其“动手”创业的不到10%，不动手的原因只是简单填写了条件不成熟，创业首先要有“风险意识”，能够承受住风险和失败，还要有责任感，务实精神必不可少，必须踏实做事。

(三)、大学生创业优惠政策

2、从事个体经营的高校毕业生免交的收费项目包括：工商部门收取的个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费、经济合同示范文本工本费;税务部门收取的税务登记证工本费;卫生部门收取的行政执法卫生监测费、卫生质量检验费、预防性体检费、卫生许可证工本费;民政部门收取的民办非企业单位登记费(含证书费);劳动保障部门收取的劳动合同鉴证费、职业资格证书工本费。

1、程序更简化。

凡高校毕业生(毕业后两年内，下同)申请从事个体经营或申办私营企业的，可通过各级工商部门注册大厅“绿色通道”优先登记注册。其经营范围除国家明令禁止的行业和商品外，一律放开核准经营。对限制性、专项性经营项目，允许其边申请边补办专项审批手续。对在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区申请设立个私企业的，特事特办，除了涉及必须前置审批的项目外，试行“承诺登记制”。申请人提交登记申请书、验资报告等主要登记材料，可先予颁发营业执照，让其在3个月内按规定补齐相关材料。凡申请设立有限责任公司，以高校毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。

2、减免各类费用。

除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起1年内免收其个体工商户登记费(包括注册登记、变更登记、补照费)、个体工商户管理费和各种证书费。对参加个私协会的，免收其1年会员费。对高校毕业生申办高新技术企业(含有限责任公司)的，其注册资本最低限额为10万元，如资金确有困难，允许其分期到位;申请的名称可以“高新技术”、“新技术”、“高科技”作为行业予以核准。高校毕业生从事社区服务等活动的，经居委会报所在地工商行政管理机关备案后，1年内免予办理工商注册登记，免收各项工商管理费用。

提醒：据工商局个体处的工作人员介绍，目前有关政策已经执行，大学毕业生在办理自主创业的有关手续时，除带齐规定的材料，提出有关申请外，还要带上大学毕业生就业推荐表、毕业证书等有关资料。

文档为doc格式

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