# 2024年大学生计划书 创业计划书大学生心得体会(精选13篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-04-25

*计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。大学生计划书篇一创业是一种精神，一种勇往直前的精神。作为...*

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**大学生计划书篇一**

创业是一种精神，一种勇往直前的精神。作为大学生，我们怀揣着对创业的憧憬与热忱，积极参与创业计划书的编写和实践。在这个过程中，我们不仅学会了商业知识和技能，更锻炼了自己的创新精神和团队合作能力。本文将围绕创业计划书对大学生的意义、编写过程中的挑战与收获，以及有关创业计划书的启示等几个方面进行阐述。

首先，创业计划书对于大学生来说具有深远的意义。在编写创业计划书的过程中，我们需要对市场状况、竞争对手、产品定位等进行全面的调研和分析。这使我们不仅接触到了商业运营的实际问题，也提高了我们的市场敏锐度和决策能力。此外，创业计划书还要求我们从一个创意出发，对产品进行细致的规划和设计，这既考验了我们的创新能力，也培养了我们的批判性思维和问题解决能力。因此，创业计划书不仅是一种文档，更是一种实践，通过实践我们更能理解和体验创业所带来的无限可能。

其次，在编写创业计划书的过程中，我们也遇到了许多挑战。首先是对市场的前瞻性判断和行业发展趋势的准确把握。这需要我们对市场有充分的了解和研究，同时也要不断地更新自己的知识和信息，以保证创业计划书的准确性和可行性。另外，创业计划书的编写还要求我们具备良好的写作和表达能力，以便能够清晰地传达我们的创意和想法。此外，团队协作也是编写创业计划书不可忽视的一环。团队成员要充分发挥各自的专长，合作紧密地完成各项任务。这些挑战虽然不可避免，但是通过不断地实践和努力，我们逐渐克服了这些困难，取得了丰硕的成果。

值得一提的是，创业计划书编写的收获也是巨大的。通过创业计划书的实践，我们更加明确了自己的创业目标和方向，并具备了实现这些目标的步骤和策略。在整个编写过程中，我们深入挖掘和思考了自己的创业理念和商业模式，这使我们对自己创业项目的可行性有了更加清晰的认识。同时，创业计划书的实践也提高了我们的项目管理能力和执行力，使我们更加有信心去实现自己的创业梦想。此外，创业计划书的编写 还提供了与企业家交流的机会，我们从他们身上学到了许多宝贵的经验和教训。

最后，创业计划书的编写也给我们带来了一些有关创业的启示。首先，创业需要勇于突破和创新。创业计划书的编写是一个创新的过程，我们需要敢于打破常规思维，提出独特的创新点。其次，创业需要团队合作。团队合作不仅能够提高工作效率，还能够凝聚集体智慧，发挥每个人的优势，从而实现项目的成功。最后，创业需要持之以恒的努力。创业计划书的编写是一个艰苦的过程，需要耐心和毅力去坚持，不断地完善和改进。只有付出足够的努力，才能收获最终的成功。

综上所述，编写创业计划书对大学生而言具有深远的意义。虽然在这个过程中我们面临了许多挑战，但是通过不断地努力并取得了丰硕的成果。创业计划书的编写不仅锻炼了我们的商业知识和能力，更培养了我们的创新精神和团队合作能力。同时，创业计划书的实践也为我们将来的创业之路指明了方向，并给予了许多宝贵的启示。相信通过这次创业计划书的实践，我们将为自己的创业之路铺就一片光明的未来。

**大学生计划书篇二**

大学生项目计划书是大学生在学习阶段中的一次重要实践，为进一步提升学生的综合素质、使其在未来能够更好的适应社会需求提供了机会。在这项过程中，大学生需要认真完成计划书、制定详细的计划并加以实施。在此过程中，我有着许多的感受与心得，如今我想把这些分享给大家。

二段：明确目标与计划

在制定大学生项目计划书上最重要的是必须对自己的目标与计划进行明确。在学习过程中，我渐渐地认识到，明确的目标将可以帮助我们明确方向，而明确的计划可以将我们的重点集中在最关键的事情上。通过这种方法，我们拥有的是足够的时间和资源去完成重要的任务，同时也能够避免因为一时的杂乱无章而浪费了许多无法回收的时间。

三段：团队意识的培养

在制定大学生项目计划书过程中还有一件非常重要的事情，那就是团队合作精神的建立。团队合作可以使我们在共同进步的同时实现目标的最大化。通过这种方法，我们可以进一步加强团队间的联系，更好的合作，发挥各自的长处，以实现团队目标。在过程中，我们学会了如何倾听彼此之间的想法，以及怎样合理的分配任务，做到了和谐的协同。

四段：细节决定成功

在大学生项目计划书的制定过程中，细节将起到决定性的作用。在制作计划书时，我们需要高度关注细节，因为那个细节决定了不同的成败。对于计划书的每一个细节，都要认真思考、有序安排，只有通过这样的步骤，才能够做出一个成功的项目。在这个过程中，我们不仅仅需要将目光放在整体，而且还需要高度关注每一个详情更确保顺利实施。

五段：总结

大学生的项目计划书制定过程虽然有可能会引起人们的厌烦，但是在实际的操作中确是可以通过实践，从而逐渐成长。在过程中，我们需要积极面对困难，学会珍惜时间，了解我们所拥有的资源，并在实践中不断地迭代改进。在这个过程中，我们将不断成长，不断前行，而最终实现我们的目标。

**大学生计划书篇三**

我美好的大学生活已经过去了四分之一，接下来要开始的是我大 二生活。这是非常关键的一年，因为今年我们要学很多专业课，大一下学期的专业课只是专业基础课，只是学校为了让我们对这个专业保持最初的热情而开设的。上学习已经适应了大学的学习与生活。我认为学习计划能够为我达到学习目的而服务，能推动我主动积极学习和克服困难的内在动力。所以，现在我将进一步的对我即将开始的大二生活做一个整体和细节的规划，做出下一年的学习计划。

学习目的：。最主要的是要学习一种在社会上是生存能力。如果说寒窗苦读 12 为的是上一所好的大学，那么我们上大学甚至考研等的继续深造为的就是能够在社会上立足，或者是更好的生存、过得更好。

我的计划：要学习好，首先要制定一个切实可行的学习计划，用以指导自己的学习。古人说：凡事预则立，不预则废。因为有计划就不会打乱仗，就可以合理安排时间，恰当分配精力。这学期的目的在前面我的目标里已经说得很清楚了，那就是学好英语并争取大二上学期过英语四级和计算机二级，努力学好其他课程，争取在期末拿奖学金。利用周末课余时间打工接触社会了解社会需求，明确学习方向，课后业余时间，在复习完本专业所学知识的前提下，多查阅与本专业相关的其他书籍，争取做到涉及范围广，从而明确什么是市场营销，市场营销专业毕业后从事什么样的职业，我们的努力方向是什么。

分科学习计划：

线性代数：我想对于我们理科生来说线性代数算不上什么难点，工作计划《大二学习计划》。也不想花太多的时间在它身上，所以这就要求我上课要认真听讲跟着老师的思路走，下课稍微复习一下笔记，做几道题就可以了。很简单的。

大学英语：六月份的四级考试考得很糟糕，所以十二月份的四级一定要过。所以这学期就得很辛苦的学习英语了。因为下学期没有了早自习，所以这得考验我的自觉性了。坚持早上六点半起床，坚持晨跑二十分钟因为大四的体育好像很重要哦，不到要素质好身体也要好。然后去教室读英语或者听四级英语，每天练习一句英语日常用语。大学开设的自主学习的听力坚持每周四上午去听一个小时。每周坚持做两套四级题。周末晚上对四级题进行分析，特别是阅读。

西方经济学：这是这学期学过的课程，没什么难的，只要理解和学会看图就可以了。

虽然现在已经制定了一个初步的计划，但是应该根据平时的学习情况做适当的调整。我希望能坚持我的计划，努力的过好我的大二生活。

**大学生计划书篇四**

走过血腥风雨般的高三，终修成正果，跨进了大学校门。回眸高中生涯，追忆那消逝的岁月，才知一路走来是多么的不容易。虽然没取有得想象的那么辉煌的战绩，但还算马马虎虎。走进大学，进入了新环境，这里与高中是有所差别的，怎样度过三年的大学生活在我心中萦绕。

作为学生，学业是第一要务。无论什么时候，既便是进了大学，也不能放松学习，学生的主要任务是学习。生活，就是一个学习的过程，人常说活到老学到老，只有不断学习才能跟上时代的步伐，世界的潮流。生活往往是残酷的，现实总是冷酷无情的，要生存只有不断学习，不断补充新知识才不会被世界所淘汰。

学业有成是莘莘学子所愿的，但怎样才能学有所成呢？这就离不开详细而明确的学习计划，学习计划的制定大到三年小到一天一节课都应有所安排。三年之中，要拿到本专业有关证件，再考去一个自己喜爱的专业证书，努力学习英语是我的弱项，应尽量赶，有可能的话要过三级，若过了三级努力过四级。生活处处有学问，留心生活的细节，向生活学习。每一天每一月每一年都要心中有一个小算盘精打细算。

温故而知新，在学习各科的同时要时常复习，学习新课时要提前预习，把握课堂，在课上认真听讲。除了课本，还要阅读一些与本专业有关的书籍，找些有哲理的书看看，多涉猎些文学科学等书籍，研究本专业知识。勤学好问，遇到不明白的地方多向同学请教，多与同学讨论。把学习容入生活中，充实每一天，不浪费每一天，尽其所能，学术专攻！学习不是一朝一夕的是，不是上学就学不上就不学。积土成山，风雨兴焉，海纳百川，有容乃大，学习知识是一个不断积累完善的过程，对得起自己，正确认真看待学习，态度决定一切，只有端正态度才能全身心的投入到学习中去。

心有多大，舞台就有多大。欲谋其事，必万事俱备，方能百战百胜。树立起远大理想，为理想去拼搏奋斗，不想当元帅的士兵不是好士兵，不想当优等生的学生不是好学生。把书本读烂，大事欲成，须重小事，把每一节课每一天都把握住，就掌控全局了，学习自然不在话下，成绩想不好都难。

同时，学习计划的制定不能太死板，拘泥于条框之中，计划切合实际，如有情况可随机应变，在保持整体计划不变的前提下，小节局部可具体问题具体分析，计划是为了更好的学习而不能阻碍学习。在学习中可能会遇到各种因素，不同困难，但都要勇敢去面对，认真落实完成计划。学习，是个人的事，老师同学只是外在因素，不能决定学习的好坏，关键还要靠自己去学。

说了这么多，其根本还是搞好学习，在大学三年，不能虚度光阴，庸碌无为，大学是一个重要的时期，它是学生走向社会的一个平台，三年无悔，这是心中的誓言。不要说学习是为了父母，为了老师，为了国家，这些冠冕堂皇的理由都不是理由。学到的知识母老师国家偷不走，受益终身的是我们自己，学习，是为自己而学。

总而言之，一切为学习服务，围绕学习展开活动，把学业搞好是作为一个学生最起码的要求，别人能做到的自己也能做到，别人不能做到的自己通过坚持不懈的努力也能做到。有道是天道酬勤，勤能补拙，我相信自己并不比别人笨，学什么都努力就会有成绩的，未来不是梦，通过踏实努力的学习，相信会拥有属于自己的一片蓝天。

大学除了学习，另一个重要内容就是社会实践了。实践出真知，有了足够的知识就应当让它发挥运用，而不是纸上谈兵。把自身所学的运用到社会实践中，毕竟，我们要面对的是千姿百态的大社会，是与校园不同的，因此，实践就显的尤为重要了。有了计划想法就要付出实践，真枪实刀的去干胜似夸夸其谈。

只有通过实践才能检验自身的优劣，找出自身的不足，才能更好的完善自我。社会实

践就是充分发挥个人聪明才智，做最好的自己。社会实践当然要去社会中实践，也可以在学校，但这是极少数的。进入了社会，找到与本专业相适应的工作，去锻炼自我，去一些企事业单位去试习检查自己所学的知识，给自己定位。

实践，说起来似乎挺容易的，但要做起来就不是那么简单了。实践需要手脑脚并用，用手去做用脑思考，用脚行动。只有通过社会这个大锅炉，才能锻炼成才，打造成真正的钢铁。在社会实践中我们要学会认识社会，了解社会。久处校园苦读书，难知社会天下事。只有真正接触社会，才能感受到它的残酷。

平时有时间多出去跑跑看看，认识周围的人和事，试着和社会打交道，为我们走进社会作好铺垫。多读些书籍报刊杂志，了解社会动向，国事家事都要关心，收集各方面的社会信息，在社会实践中才能有的放矢。实践中，留心观察，用心去思考，交出一份满意的社会试卷。

在社会中感知生活，在实践中增长才干。只有通过实践才能更清的认识自己，认识社会，把社会实践与校园学习完美的结合，才能更好的做好上面交给我们的任务，才能实现自身的价值。时代为我们大学生的成长提供了广阔的空间，我们只能运用知识去实践，在实践中创造有价值的人生。

社会实践把理想变成现实。艰辛知人生，实践长才干，这是古今中外许多成就辉煌事业的经验总结。作为一名大学生，仅靠刻苦学习书本知识是远远不够的，还要学会与社会实践相结合，在实践中探索，在探索中实践。社会实践是检验真利的试金石，也是我们锻炼成才的有效途径，只有把所学知识运用到社会实践中，为实践而学，在实践中学才能更好的提升自身能力与素质，强大自身为生存发展增添资本。

无论是学习还是实践，都离不开人，有人就需要交往。人际交往是大学生应该特别注意的，平常的与老师同学的交往是大学生交往的主要对象，怎样处理好与同学及其他人之间的关系，和睦相处是我们共同关心的话题。

来而不往非礼也，有来有往这才是交往。良好的人际关系是我们成就事业的保障。在生活中，我们来自五湖四海的同学有着不同的习惯风俗。地方方言等，我们应该尊重他人的文化习俗，在交往中多替他人着想，本着；我为人人，人人为；的思想去和他人相处，不要玩些小把戏去欺骗同学，同学之间勾心斗角。离开家庭我们为了共同的理想走到一起，共同生活在一个屋檐下，同学之间发生些吵闹纠纷是在所难免的，我们要宽容他人，谅解他人，设身处地的为他人想想，大事化小，小事化了，和平友好的生活在一起，大家都开心。

宽容谦让是我门在人际交往中必备的品质，忍一忍风平浪静，退一步海阔天空，活着并不全为了自己，时刻想着他人，关心帮助他人，人常说送人玫瑰手留余香，就是这样啊。君子之交淡如水，要像君子那样相交相处。君子交于义，小人交于利，不能为一己私利而陷别人于危难之地，以一颗博爱的心去关爱他人，爱他人就是爱自己。

朋友之交要有道，不能讲哥们义气，有错为你指出的是诤友，当面指责你的朋友并不见得不是好朋友，当面夸奖你的朋友并不都是好朋友。朋友相交，就要真诚相待，坦诚相对，有难同当，有福同享，只能共患难不能共富贵的人不交也罢。

良好的人际关系有利于我们工作学习生活。交往为我们提供了良好的人脉，人要生存就要交往，交往沟通了人与人之间的心灵，使人们彼此了解。陌生人，我们也要以礼相待，真心对待身边的每一个人，用我们的真心换来他人的尊重。人际交往要恰当适当，不能粗暴无礼，你爱别人别人也会以爱人之心爱你，所以，要善待身旁的每一个人，无论富贵贫贱，都应平等对待。

人际交往使人与人的联系更加亲密，大方得体的体贴人，温柔可亲的对待人，赢得他人的好感信任，得到他人的认同，那么你的人际交往已成功了。

在我们生活中，常常有人无私的关心帮助我们，这些人，我们要感谢他们。他们在我们困难时伸出手来帮助我们，我们的父母，我们的老师，我们的同学，还有那些陌生人，他们都帮助过我们，因此，我门要感谢他们，学会感恩，以感恩的心去为人处事，把感恩之行延续下去。

父母，是他们含辛茹苦把我们养大，供我们吃穿，供我们上学读书，没有他们就没有我们，而不懂事的我们还常惹他们生气流泪，这是多么的不应该啊！感谢父母，他们以那无私博大的胸怀包容了我们的一切，他们把所有的爱都给了我们，为了我们，他们早出晚归，辛勤劳动，用血汗换来的钱呀，被我们挥霍一空。不知父母艰辛，我们愧对父母。

学会感恩，以感激只心对待万事万物，我们能来到这个世界上是多么的不容易，感谢上苍！我们生活无忧无虑，衣食丰足，这些是多么辛福，感谢父母！我们面临困难有朋友帮助，这是多么美好，感谢朋友！我们吃的用的住的，都是农民工人等各行各业的劳动者生产的，这是多么可敬，感谢陌生人！

生活中，我们需要感谢的人太多太多了。受人滴水之恩当以涌泉相报，古训告诉我们知恩莫忘相报。感谢社会，感谢国家，感谢所有应该感谢的人。学会感恩，感激人生，生活的美好是社会上所有人共同创造的，感谢他们。以感恩的心去把感恩之行继续到底。生活中需要感恩，生活中需要关爱。用我们的双手，去帮助那些应该帮助的人，用我们的行动去感谢那些应该感谢的人，人人都应该有一颗感恩的心，去感谢生命中所遇到的好心人。感谢他们，我的父母兄弟，朋友亲人，老师同学，感谢生活，感谢磨难让我们更坚强，感谢对手，让我们变的更强大。总之，感恩之行长行，感恩之心长在，感恩之心永在我们心中，让我们以感恩之心去面对生活。

用一颗感恩的心去体验生活，去面对生活，是多么美好，我们应有感恩之心，乌鸦尚知反哺，难道我们连乌雀还不如吗？如果没有感恩之心，那他连禽兽都不如了。感恩是快乐的，你快乐受感谢的人也快乐，多做些善事来感谢社会吧。生命中需要感恩，生命之中不能没有感恩，感恩长在！

从小父母就教育我们要做一个诚实的好孩子。人无信不立，诚实守信是作为人最起码的要求。我们是中国人，是炎黄子孙，要忠于国家忠于党，忠诚于我们伟大的祖国，不做违法乱纪之事，对国家我们要绝对忠诚。

我们将来要走向社会，走进公司，这需要我们忠诚于所在公司单位，忠于领导的正确领导，做一名合格的员工是要忠诚于公司，时刻为本公司利益着想，不能朝三暮四，更不能损害集体利益。我们要做事，要工作，对工作要认真，以忠诚之心投入工作学习中去。只有对工作忠诚，才能全身心的工作。

只有对国家忠诚，对人民忠诚，才能人尽其才，物尽其用。忠诚，是有目的的忠诚并不是愚忠，如果公司领导干了违法事让你保密，你本着对领导忠诚的思想而隐瞒真象，这不是忠诚而是包庇了。古代官员面对帝王的昏庸无道而一味忠心，这就是愚忠，这会导致国破家亡。我们要正确看待忠诚，认真对待忠诚，人人都说自己忠心，这是不行的，忠诚不能表现在口上，而应表现实际在行动上。忠诚要像革命战士面对敌人的严刑拷打而不泄漏我党机密那样，不能经不起诱惑考验，被敌人的糖衣炮弹打倒，时刻想着对国家人民的忠诚。

忠诚，这是一个十分高尚的词语，我们对朋友要忠诚。不要欺骗朋友，忠诚对待，就是忠心诚实的对待，不欺骗不隐瞒，不虚假，以忠心鉴明月，明月分外明。忠诚于父母，父母是我们最亲的人，我们要忠于父母，不能对不起他们，忠诚于同学，同学之间应互相关爱，诚恳对待同学。忠诚使我们人与人之间变得更加和谐。忠诚，少了一份怀疑多了一份信任，忠诚，少了一份虚伪多了一份真诚，忠诚，少了一份冷漠多了一份温暖。是忠诚，让我们变得更友善！忠诚，大的来说忠于国家忠于党，小的来说忠于单位亲朋好友，我们谈论忠诚，是希望人人都能够忠诚，人人都能心中有一份忠诚。

关于我个人，我是一个农村的孩子，从小生活在农村，能来到大城市读书是很不容易了，我应该认真学习，完成学业，找一份好工作，这才对得起父母。我们能来到大学都不是傻子，我们都明白自身的任务，来到大学不是逍遥快活的，我们为了有一个好前途而继续学习，就不能浪费三年的大学时光。努力提高自身素质，提高科学文化水平，把自己培养成一个有用的人才。克服自身缺点，搞好人际关系，恰当的和同学老师相处，关爱他人，关爱健康，爱护还自己的身体，身体是革命的本钱，只有身体强壮了才能更好的工作学习，注意饮食卫生，不吃腐烂变质的食物，饮食有规律。

合理利用钱物，节约财产，父母挣钱不容易，我们无权浪费。正确认识自我，不仅要看到自己的长处，更要看到自己的短处，人无完人，金无足赤，只有不断的完善自我才能充分的利用自身优势，适应社会生存发展。尺有所短，寸有所长，每个人都有自己的长处，要向他人学习，学习他人的长处，补取自己的短处，也就不是我们常说的取长补短。生活并不是一帆风顺的，当遇到困难挫折时，不能灰心失望，要迎难而上，勇敢面对生活的挑战，直面惨淡的人生！

对自己要狠一些，不要对自己太仁慈，野蛮其体魄，文明其精神。要时刻反省自我，做到一事一反省，一事一总结。深入的反省能避免在一个地方犯同一个错，只有长思过才能少犯错。相信自我，对生活充满信心，要有舍我其谁，独霸天下，笑傲江湖的英雄气概，豪气满腔，自信满怀。勇敢面对，持之一恒，坚持不懈，无怨无悔。

大学生活计划书范文

大学生活部工作计划书范文

大学生活动计划书

大学生活部工作计划书

大学生活委员工作计划书

市场营销计划书范文精选

精选计划书学生范文五篇

**大学生计划书篇五**

目标：初步了解职业，培养大学生基本素质，提高人际沟通能力

主要内容：

1、和师哥师姐们进行交流，询问就业情况

2、参加学生会会社团等组织，锻炼自己的各种能力，增加交流技巧

3、主要尝试兼职、社会实践活动，并具有坚持性

4、提高自己的责任感、主动性和受挫能力；

5、通过大学生英语四级考试

目标：提高学习成绩和自身基本素质

主要内容：

1、努力学好专业知识，争取奖学金

2、通过英语六级考试并努力提高自己的口语水平

3、通过计算机二级考试，辅助自己的专业学习

4、在学有余力的情况下，学习日语，为以后的就业与发展打下良好的基础

目标：提高求职技能，搜集公司信息

主要内容：

1、学会撰写学术论文，提出自己见解

2、学会写简历和求职信

3、进入有关公司参与实习，增加自己的社会实践经验和对有关工作的了解

4、了解搜集工作信息的渠道并尝试

目标：工作申请，成功就业

主要内容：

1、对前三年的`准备做一个总结。

2、然后，开始毕业后工作的申请，积极参加招聘活动，在实践中检验自己的积累和准备。预习或模拟面试；参加面试等。

3、积极利用学校提供的条件，了解就业指导中心提供的用人公司资料信息、强化求职喜悦中解脱出来，经历了3个月的等待、兴奋、平静、无聊后，我想我应该转入正轨了，首先要完成这篇大学计划书。

**大学生计划书篇六**

大学生项目计划书模板就是为大家提供的关于大学生创业项目的计划，安排工作的模板，来看下面：

目录

一、执行总结

二、项目背景

三、市场机会

四、公司战略

五、市场营销

六、生产管理

七、投资分析

八、财务分析

九、管理体系

十、机遇与风险

十一、风险资本的退出

附录

1.市场容量估算表

2.市场调查和定性分析表

1.执行总结

1.1.公司

甲壳质材料研究&开发有限责任公司是一个提议中的公司，它拥有甲壳质纤维制备的专利技术，提倡科技为本的绿色生活新理念，为人类提供尽善尽美的天然生物产品。

我国医用缝合线每年约有15亿人民币的市场需求，其中可吸收缝合线约有7.5亿。

公司成立初期生产医用甲壳质可吸收缝合线，以满足迅速发展的可吸收缝合线市场的需求，使用投资建厂解决方案，针对解决pga(polyglycolicacid聚乙二醇酸)类可吸收缝合线大部分依赖进口、价格昂贵、影响提高人们医疗水平的问题。

公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，涉足甲壳质医用抗菌材料、药物缓释材料、人造器官、化妆品、保健食品、保健服装面料、新型环保包装材料、快餐用具等，形成以甲壳质材料为核心的多元化经营集团公司。

1.2.市场

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为。

目前，我国大量使用的医用缝合线主要有丝线、羊肠线和pga类可吸收线。

羊肠线材料本身有缺陷，pga类缝合线生产成本居高不下，使用范围均受到影响。

医用甲壳质缝合线将就这一切入点进入市场。

医用甲壳质缝合线采用竞争定价策略进入市场。

产品生产成本约2.1元/根，是pga类缝合线的十分之一;平均定价30元/根(据调查，市场可接受价格为30—40元/根)，大约是pga类缝合线平均市场价格的1/2，而且降价空间较大。

公司将在全国设立七个区域分销中心，与代理商、经销商一起建立健全的营销网络。

产品进入市场的过程中将大量赠送产品让医生试用作为促销手段和提高市场占有率的手段，第一年赠送90万根，第二年赠送160万根，第三年以后每年赠送80万根。

国际领先的甲壳质纤维制备专利技术是制备医用甲壳质缝合线的关键。

公司将建立iso9000质量管理体系，力争获得国际iso9000质量管理认证。

1.3.投资与财务

公司设在无锡，享受“三免三减半”的税收优惠政策。

公司成立初期共需资金1100万。

其中风险投资700万，东华大学投入资金100万，短期借款300万。

其中用于固定资产投资602万，流动资金498万。

另外，天纯生物材料有限公司设备入股100万。

股本规模及结构暂定为：公司注册资本1200万。

外来风险投资入股700万(58.33%);×××专利技术入股300万(25%)，资金入股100万(8.33%);×××公司设备入股100万(8.33%)。

第二年估计盈利1000万人民币，以后每年销售利润率45%左右，第二年资产报酬率为75.39%，投资回收期为两年零一个月。

风险资金最好在第3—5年撤出，采用收购方式比较适合本公司。

1.4.组织与人力资源

公司性质是有限责任公司，初期组织结构采取直线制。

公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。

总经理下设营销副总经理、技术副总经理、财务副总经理。

甲壳质纤维制备技术专利属东华大学所有，郯志清教授等老师是专利技术发明人。

郯志清教授有多年的科技成果产业化经验，将出任公司董事长兼技术副总经理;创业小组成员将参与公司的市场营销与财务管理工作;公司还聘请了东华大学市场营销系顾庆良教授作为营销顾问。

2.项目背景

2.1.产业背景

近年来，我国医疗器械产业得到很快发展。

1978年，我国医疗器械工业总产值为7.3亿元。

到1995年，按国家医药管理局统计为80亿元，而此间有关方面调查表明，全国医疗器械产业实际总产值达160—180亿元，相当于1978年的22—25倍，约占世界总销售额的2%左右。

我国医疗器械行业发展滞后于化学药物工业，发达国家医疗器械与药物销售之比接近1：1，而我国只有1：10，因此具有极大的拓展空间。

据调查，高性能的医用纺织品的增值幅度可达到1：50左右。

目前，我国大量使用的医用缝合线有三种：丝线、羊肠线和pga类可吸收线。

羊肠线和pga类缝合线是可吸收缝合线。

羊肠线生产工艺落后，污染环境，可吸收性差，易过敏和产生抗体反应。

目前，它的存在仅仅是由于价格优势。

pga类可吸收缝合线大量依赖进口，不仅花费大量外汇，增加了国家和手术病人的经济负担，也对我国外科手术水平的提高产生了一定影响。

据台湾工业技术研究院报告，1994年医用缝合线的全球市场值估计有15亿美元，每年增长率约4%。

据台湾化工所资料，世界上只有三家工厂生产pga原料，取得极为不易，价格居高不下。

另外，pga含水率过高将导致材料水解劣化、机械强度下降，缝合线质量受到严重影响。

作为一种纯生物制品，用甲壳质作原料的可吸收缝合线，能被人体完全吸收，无毒副作用，能够满足作为可吸收缝合线的所有指标，符合绿色环保的社会发展主题，是pga类可吸收缝合线的替代品。

在吸收进口可吸收缝合线的优点的基础上，研制开发性能优越、价格适宜的甲壳质可吸收缝合线是符合社会和市场要求的。

投产医用甲壳质可吸收缝合线，在全球范围内具有超前性，对于促进我国医疗器械工业的发展、提高人们医疗水平、减轻国家外汇负担等方面，具有长远的经济效益和社会效益。

2.2.产品概述(略)

2.3.甲壳质可吸收缝合线的优点

经临床实验证明，与现有缝合线相比，医用甲壳质可吸收缝合线具备了作为可吸收手术缝合线的主要优点：

纯生物制品，与人体相容性好，伤口缝合疤痕小;

原材料广泛存在于海洋生物中，成本是pga类产品的十分之一;

线体周围形成抑制细菌生长的环境，有利于伤口愈合;

无毒、无刺激，无抗体反应，能够被身体完全吸收;

足够的抗张强度和柔韧性，完全符合制备可吸收缝合线的要求;

易保存，在空气中几乎不分解;

能经受杀菌消毒处理，可进行染色、防腐处理等;

资深教授、专家、研究员担纲科研，研发实力雄厚，专利技术国际领先。

2.4.甲壳质应用前景

甲壳质是一种天然高聚物，是一种新型环保材料，在医学、农业、轻工业等领域具有广泛的用途。

在医学上可以用来做人工皮肤、药物缓释材料，止血剂和伤口愈合剂、人造器官(如人工肾、人造血管)等;在农业上，可用来生产壳聚糖、壳质包复农药、降解地膜等;在轻工业上，可用来做成化妆品、保健品、功能服装、环保包装材料等。

3.市场机会

3.1.市场特征

3.1.1.概述

医用缝合线的实际消费者是病人，使用者和购买决策者是外科主刀医师和护士长，实际购买者是采购部门。

市场特征呈现为使用者、购买决策者与购买者分离的特殊性。

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为，人员推销是最有效的销售方式。

医生首先根据手术类型和要求选择缝合线种类、规格，同时会受使用习惯、品牌偏好、地域差异等因素的影响。

缝合线属于医疗器械类，医药卫生管理机构如国家医药管理局、卫生局等制定的宏观政策法规会对其发展产生重要影响。

医疗器械的销售要三证齐全，三证是《医疗器械生产许可证》、《医疗器械销售许可证》、《产品合格证》，有些地方还要求由当地卫生主管部门核发的《准销证》。

3.1.2.购买决策过程

在购买决策中，医生和手术室护士长起很重要的作用，有些甚至由护士长指定或采购(特别是二级以下医院)，极少数医院由行政部门决策购买。

决策模式主要如下图所示：

3.2.市场细分

按市场开发程度，国内医用缝合线市场主要分为两类：

3.2.1.已开发的可吸收缝合线市场

是指使用羊肠线和pga类可吸收缝合线的市场。

大量使用pga类可吸收缝合线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平较高、医疗水平较高的大城市医院，如北京、上海、广州等。

市场特征主要表现为：厂家对于使用pga类可吸收缝合线的前期宣传已基本完成，医生接受程度高，医生品牌忠诚度高;可吸收缝合线应用广泛、应用时间久;对价格敏感度较低;消费行为比较成熟。

大量使用羊肠线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平相对较低的大中型城市的医院，如西安。

市场特征主要表现为：可吸收医用缝合线主要使用羊肠线，尚未大规模使用pga类可吸收缝合线;医生对于可吸收缝合线的接受程度相对较高;对价格较为敏感;品牌忠诚度不高。

3.2.2.尚未开发的可吸收缝合线市场

是指应该或可以使用可吸收线而仍然使用丝线的市场。

这类市场分布主要在经济发展水平偏低、医疗水平有限的中小型城市医院或大城市的小医院。

市场特征主要呈现为：医生较少接触或使用pga类可吸收缝合线;手术中普遍使用丝线;对于价格敏感度很高;pga类可吸收缝合线尚未进入这类市场，竞争和缓。

3.3.销售渠道分析

据调查，医用缝合线的.主要销售渠道为：

厂家直销/当地代理商销售

pga类可吸收缝合线生产厂家主要采用这种方式。

通过当地代理商能够减少进入壁垒，顺利进入新市场。

厂家直销适用于进入壁垒较小的市场。

医院一般较为相信当地的代理商，发生问题处理及时，且信誉有保障。

销售过程主要是这样的：

通过医疗器械批发公司销售

主要是国内的丝线、羊肠线生产厂家，他们通过各级医疗器械公司、经销商建立了庞大的销售网络，销售渠道通畅，并与全国各大中医院有着牢固的业务关系，受人为因素影响相对较小。

3.4.竞争分析

3.4.1.竞争产品和竞争对手

丝线：价格便宜，目前手术中仍大量使用普通丝线。

上海浦东金环医疗用品有限公司占据了全国丝线市场绝大部分市场份额，其次是美国强生的“慕丝线”也在国内大医院普遍使用，国内还有天津、杭州、无锡、南通等地生产厂家。

羊肠线：价格便宜，在妇产科等手术中较多使用，使用不便，容易引起炎症，处于被逐步替代的阶段。

厂家主要分布在上海、天津、杭州等地。

pga类可吸收缝合线：多为进口，国内南通也有生产，价格较高，厂家以美国的强生和氰胺(肯达尔)为最多。

主要采用上门推销和大量赠送产品试用的方式攻占市场。

据调查，强生和氰胺在上海占有80%以上的可吸收缝合线市场份额;其次，南通“华利康”也有一定的比例。

“华利康”价格大致在强生和氰胺的60%左右，但价格优势基本被其不完善的售后服务和质量问题所抵消。

3.4.2.竞争影响力量分析(略)

3.4.3.竞争优势

甲壳质缝合线本身的优越性能;对专有技术与人才的垄断;成本优势;资源可获性强;高新技术符合政府政策的发展方向等。

3.5.市场容量

3.5.1.市场容量

据估算：1999年国内医用缝合线市场容量约为\*\*15亿人民币。

据调查和二手资料显示，目前可吸收缝合线的使用量仅占5%左右(含羊肠线、pga类线)，但金额占总量的50%左右，约\*\*7.5亿。

3.5.2.趋势分析与预测

据台湾工业技术研究院报告，全球医用缝合线市场年增长率为4%。

据调查，pga类缝合线产品只开发了可吸收缝合线市场的10%左右，市场潜力巨大。

目前，医用可吸收缝合线主要用于大型手术(如开胸、腹腔等)中，pga类可吸收缝合线主要依赖进口，国家对其有严格的限制。

考虑市场增长情况，五年后甲壳质缝合线年销售额估计可达一个亿左右。

3.6.政策方针和wto的影响(略)

随着现代社会就业难度的增加，越来越多的大学生选择在毕业以后自己创业，由于大学生刚走出校门，没有过多的社会和实践经验，那么，一份完整的创业计划书对于他们来说就显得更加重要，创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持，那么大学生创业计划书到底该如何写呢?本文为大家提供范文一篇，希望对想要创业的大学生能有所帮助。

一、创业计划书

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。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

(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、创业计划书的内容

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约捌笠祷袢〕

(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?

**大学生计划书篇七**

大学饮食联盟

创业人：

xxxx

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。

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

**大学生计划书篇八**

走向新世纪的我国“蓝色国土”的生态环境出现了危机，根据十多年来的连续监测和研究显示，我国海洋环境污染正在呈继续恶化的趋势。据第二次全国海洋环境调查结果表明，我国近岸海域的环境污染严重，个别海域滩涂已经成为无生物区；海洋生态系统退化，南海的珊瑚礁、红树林生态系统都遭到不同程度的破坏；许多海岸与海岛的自然景观因污染和破坏已经失去了往日美丽的“容颜”……在眼前经济利益和环境保护的矛盾中，人们选择了前者，热带海洋资源因而在以惊人的速度锐减。热带海洋资源锐减换来的结果是，海滨生态环境恶化、鸟类的乐园惨遭荼毒、滩涂海洋经济动物产量下降、近海鱼苗资源明显下降、赤潮灾害日趋严重、海洋国土侵蚀、港口淤积率提高、台风暴潮经济损失急增、滨海置荒土地增多及海洋景观日趋单调……毁去的已成事实，现有的仍在毁去，若不加以阻止，南海的海洋环境问题将更加严重，近岸海域环境退化将加剧，海洋污染程度也将加重。保护热带海洋资源，已不再是一句口号，而需要社会各界共同参与，关注南海环境，切实地推进环境保护工作。作为新时代的青年大学生，我们有责任为保护这宝贵的资源而做出不懈的努力。为此，华南热带农业大学环境保护协会准备以热带资源为内容开展绿色营活动。我们实地调查热带资源，了解红树林、珊瑚礁等资源的保护现状和面临的困难，开展环境教育活动，促进环境保护与经济建设的结合，走双赢之路。并将此次的考察活动的报告提交有关部门和对外公布，让更多的人关注南海环境，为热带资源的保护和开发贡献一份力量。

保护热带资源

关注南海环境

1、通过此次活动宣传，让南海的海洋环境问题引起政府部门的重视和社会各界的关注，呼吁社会各界人士加入到关注和保护热带资源的行列中来，使更多的人了解红树林、珊瑚礁等热带资源的功能及其面临的各种问题，尽力去保护热带资源，让生活在红树林、珊瑚礁等地区的动物有良好的生存环境，协调人和自然的关系。

2、与当地政府和民众的交流，起到桥梁作用，并宣传环境保护和合理开发热带海洋资源，让每个人行动起来，保卫我们的家园，保护我们的环境。

3、调查西沙群岛环境保护现状，促进热带海洋资源更好的保护与开发。

4、提高我国人民尤其是青年一代的海洋保护意识，让他们知道我国在960万平方公里陆地国土外还有300万平方公里的“蓝色国土”；促进海洋事业的公众参与，形成全民族关心海洋，保护海洋，社会各界人士参与发展海洋事业，沿海民众协同开发海洋、保护海洋的新局面。

5、同时学习守岛官兵身上体现出的西沙精神，弘扬革命优秀传统和爱国主义精神。

6、加深参与者对环境保护的认识和提高他们的综合分析能力，并思考解决环境问题的途径。在活动中培养绿色人才，传播绿色文化，播撒绿色种子。

7、加强各高校的联系，促进与各高校环保组织之间的交流，促进各协会的进步与发展。

1、调查海南热带资源，通过与当地政府部门（如环保局，海洋渔业局，林业局等）座谈讨论，与当地绿色志愿者的交流，自身深入调查等形式，考察南海环境的现状。

2、到当地村民家和红树林区进行环境调查，并进行保护红树林湿地，保护天然植被，保护珍惜鸟类以及一些基本环保知识的宣传活动，提高和加强当地村民的环保意识。通过开展此次活动促进当地环保进程，帮助当地群众提高对环境破坏的认识和治理的决心，充分保护各地现有的环境资源，为合理利用热带资源献计献策。

**大学生计划书篇九**

1、近期――在xx设立总部，从xx做起

（1）xx是我国中部经济最发达的地方，人口众多，而且分布集中，有效半径较大，市场距离小，这便于在相对较小的地方拥有更多的消费人群，而且也大大的节省了送货上门的成本，提高了工作效率，从而能使公司的利润达到最大化。

（2）xx是全国性的商业大都市，机遇和挑战并存，这给了我们团队充分发挥才华的空间。

（3）xx是全国高校林立的地方，人才很多，这有利于我们团队的人才建设，有利于吸收全国顶尖的人才。而中部工资成本相对较低，一举两得。

（4）我们团队对xx比较熟悉，占得了地利；我们团队在xx有较广的人脉，有利于充分利用难得人和。

（5）xx位于南北的过渡地段，南北差异不是很明显，人们的生活习惯既有南方人的特点又有北方人的特点，从这一点可以打开销路。

2、中期――从xx发展到xx

（1）xx都是全国的大城市，经济发达，人口稠密，居民的享受性消费高。

（2）xx的流动人口大，国际国内的游客多，增加了这些地区本就很大的消费群体。

（3）这些地区的居民的思想较超前，消费超前，受西方观念的影响较大，克服了中国几千年的传统观念的束缚，消费自主性强，他们充满好奇心，喜欢小吃、民间手工艺作品，其市场潜力不可谓不大。

3、中长期――由中期的五个城市扩展到沿海城市

（1）待到在这五个大城市发展到了一定的阶段后，这些地方的市场也已经差不多饱和了，向外发展已刻不容缓。

（2）沿海地区交通发达，有利于节省交通费用，节约经济成本。

4、长期――由沿海城市发展到全国

好的企业在发展到了一定的程度后都会谋求更大的发展，本公司也不例外，而且我们还要积极的准备公司上市事宜，以筹措更多的斤资金，谋求更大的发展。

（1）我公司专门派遣员工到全国各地考察、并根据其的价值性和可欣赏性，并结合市场的需求决定是否购买，购买多少。例如，在我家乡就有好几种小吃及土特产产品和手工艺作品，据我所知，它们的市场价值都很高，但是就是没有人把这些特色的小东西做成品牌，至今也还是停留在它们被发明的阶段。假如它们被发现的话它们就会变成商家的宝贝，消费者的新宠。其实这又何止仅仅是一个品牌的发现，她既能给厂家带来无限的商机，又能提高当地居民的收入水平，改变那贫困的面貌，造福一方人们，功德无量啊。

（3）每个人都是不同的，之所以这样，我们的世界才变的多姿多彩，但世界是多姿多彩了，可就折磨了那些以赢利为目的的商人啊！我们可以想象一下，假如人的审美观都是一致的，那人们都会喜欢同一款式的衣服、同一口味的小吃，那商人就不必为了迎合消费者的需求而烦恼了，他们只要生产一种款式的衣服、一种口味的小吃就行了，又何必大刀阔斧的生产各种各样的衣服、制做各种各样的小吃呢？我们公司实事求是，我们尊重矛盾的特殊性――人的需求是各式各样的、不可能也不必一样。针对于此我公司推出了各种各样的商品，分别适合不同年龄段的顾客朋友们。无论你是男还是女、是老还是少，你都可以在我们公司找到你喜欢的产品。

（4）我公司的项目投产后所生产的产品在限定时间内是有充足的市场的，因为我们的产品是不分季节，一旦投产，就可以连续的经营、连续的生产。

（5）那么我公司将采取怎样的营销战略来实现销售目标？我们将加强我们的网站建设，并且把它作成一个品牌，至于怎样把它作成一个品牌这一点将在后面做详细的介绍，这里就不说了；我们将加强质量检测，保证我们产品的质量，树立我们公司的良好信誉与形象；我们将以最快的速度送货上门，包你满意；我们将加强售後服务，如有质量问题包退包换，让你没有后顾之忧，放心选购。

（6）我们的产品是大批量生产的，又省了很多的中间环节，所以我们的产品的价格是市场同比最低的，我们有很强的价格竞争优势。

1、建设网站及网站推广资金为100万元人民币

（1）现今的网站建设的技术门槛很低，花费不高，估计10万元人民币可以建成。这其中包含了网站建设所要考虑的一切费用。

（2）网站推广是很需要资金的一方面，估计支出为90万元人民币

1、在公共场所和比较显眼的地方贴海报、在公交车的车身上印上我们公司的网站地址及适当介绍我门的商品和服务，共刷二十辆车身，费用共十万左右；在火车站及火车站过道处招租位上印上公司网址及产品服务内容，招租位一个八万共十六万元人民币；印发大量介绍本公司产品和服务的传单，聘请再校大学生散发，估计费用5万元人民币：在报纸上做广告宣传，大概费用5万元人民币。

2、在人流集中的地方搞促销活动，在半年时间里，每个举办活动中着重宣传自己的网站，推广自己的品牌.估计每次活动费用为2万元人民币。

3、注重全国的特重大事件，积极机会，把自己的网站亮在全国人民的面前。

4、前期网站建设、推广时间实行购物优惠政策，大概费用为37万元人民币。

1、团队自有资金为52.5万元人民币，占总资金的15%。三人团队每人各出资17.5万元人民币。鉴于我们都是大学在校生手头上并没有资金，但是我们知道这个项目很有发展前途，所以我们打算遂服家人及亲朋好友，筹集这些钱。虽然说有风险，但是不放手一搏终不情愿，所以我们三打算大干一场。

2、吸引风险投资资金227.5万元人民币占总资金的65%。风险投资（venturecapital）在我国是一个约定俗成的具有特定内涵的概念，其实把它翻译成创业投资更为妥当。广义的风险投资泛指一切具有高风险、高潜在收益的投资；狭义的风险投资是指以高新技术为基础，生产与经营技术密集型产品的投资。根据美国全美风险投资协会的定义，风险投资是由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中一种权益资本。从投资行为的角度来讲，风险投资是把资本投向蕴藏着失败风险的高新技术及其产品的研究开发领域，旨在促使高新技术成果尽快商品化、产业化，以取得高资本收益的一种投资过程。从运作方式来看，是指由专业化人才管理下的投资中介向特别具有潜能的高新技术企业投入风险资本的过程，也是协调风险投资家、技术专家、投资者的关系，利益共享，风险共担的一种投资方法。我们坚信我们的公司是有一定风险的，但是我们的风险和我们的收益比起来简直不可同日而语。所以我们完全有理由相信我们的公司是能够吸引风险投资的，而且风投资金绝对不比我们预测的少。

3、从银行等金融机构贷款35万元人民币占总资金的10%。就快要大学毕业了，国家鼓励大学生创业，设有大学生创业专项贷款，我们三人可以利用这个政策贷款创业。

4、吸引别的投资商、合伙人投资35万元人民币占总资金的10%。在所有的资金来源中我觉得这个是最容易而且最稳、最好的资金来源。因为我们的自有资金已经超过了这个数目，所以绝对保证了我们团队对公司的控股权。而且我们也很容易的吸引到合作伙伴――我们公司设立的可行性、公司的可操作性都是经过了上文和下文的严格论证的，只要稍微有一点市场洞察力的人就可以看出其中的商机无限，我们的公司将来肯定能作大做强。所以我们团队有信心我们可以很轻松的找到合伙人。

**大学生计划书篇十**

1、就业信息的收集通过网络、报纸、或招聘现场。如下：

2、求职计划

一、目前求职计划(针对上述就业信息)

(1)通过 网先向 x公司发送自己的个人简历及求职自荐书。

(2)注明自己应聘的职位电气设计工程师，及自己的意愿。薪酬要求(实习期间800元人民币左右，正式上班1500元人民币左右。工作环境要求适合自己所学知识。

(3)通过 x有限公司联系电话：x咨询自己是否会被录用，以及公司用人条件的具体情况。

(4)加大锻炼自己的求职技巧，训练自己的心理素质，强化自己的口语表达能力。我相信黄天不负有心人，什么困难我都会解决。

二、近期求职计划(1-2年)

(1)加大就业信息的收集，通过学校、报纸、网络、招聘现场等。把自己的就业问题放在第一位，多动大脑思考如何才能找到适合自己的工作，为自己也为家人。

(2)树立正确的就业思想，端正自己对就业的态度，把自己放在一个合适的高度来看，做到不骄，但也不要太过悲哀，相信自己会对自己认真负责。

(3)通过学校举行的双选会，结合自己所学的供用电技术专业，寻找一份与专业知识有关的工作，以便在以后的工作中能够发挥自己的能力为公司求和自己求发展，让自己有一个美好的明天。

三、长期求职计划(2年以后)

(1)继续通过各种渠道寻找适合自己的工作，加强体育锻炼，身体是本钱。

(2)知识就是力量，巩固自己的所学知识，尽量多学一些除电力以为的知识以便扩大自己的就业途径，不要让自己在一棵树上吊死。

(3)扩大自己的人际交往，以便在需要时可以帮助自己，使自己有一个发挥的空间，让自己有一个充实。

(4)一切从实际出发，树立自己的目标，朝着目标努力奋斗，做一个有上进心的人。

我的求职计划书二：

一、了解自我及职业定位

我是一名电子商务专业，对于企业产品的促销方式、电子商务(企业在互联网的推广、销售)、物流具有较深的体会。

我校把电子商务专业定位于商务应用型，主要的学习课程有：电子商务概论、网络营销、网络营销技术、网络营销与策划、物流基础、搜索引擎优化、进出口贸易、市场营销、管理学、个人理财等等。

性格爱好：1.我性格外向、善于沟通、喜欢交朋友，有责任感，有一定的组织和团结能力。2.喜欢上网看些东西新近的新闻等、喜欢了解新颖的事物，善于总结发现。3.对工作认真负责，积极进取，乐观执着，敢于面对困难与挑战。4.一直是严格要求自己,做到了\"三心\",即细心,耐心,恒心;\"二意\",即诚意,真意。

自我定位：既然自己毅然决然地选择了就业，就应当全身心地投入到就业准备当中去，仅凭一张大学文凭和学位证，根本吸引不了任何人的眼球。所以我在大学已过的两年中努力考取了一些证书，计算机二级、英语四级已经考过了，英语六级也在考试之中。我还考取了河大经济学自考本科，申请了学士学位。既然已经迈出了考自考的步伐，并且也取得了相应的成绩，近几年我会考虑在工作的同时考取研究生学位，俗话说“活到老学到老”，所以我会不断地学习不断地进步，以致自己可以更好的为所从事行业添砖添瓦。趁着自己还年轻力壮，就应该在这些年多打拼打拼。要知道，吃苦在前，享受在后，没有体会过艰辛，将来那会有稳定的工作，想想看，这在再苦再累也是值得的。

可胜任的职位：

1、营销助理、营销员、促销员

我校开设较多的营销课程，本人学习成绩班内名列前茅。阅读了好多有关营销的书籍，并成功运用于实践，获得了很好的销售成绩。

曾经在假期做过饮料、电器等促销，并得到好评。

2、网络营销员、网站推广

我校在网络营销一课程中队网站推广以及网络营销都有很好的讲解，并曾在淘宝网上开过店，对其中的一些情况也有一定了解，会经常去体会其他好的网站的设计，对好的网站的色彩、关键字、布局等方面都有很多感受。

3、物流操作员对物流有浓厚的兴趣，关注现代的物流知识及设备，常思考如何提高企业的物流速度。

1.加大就业信息的收集，通过学校、报纸、网络、招聘现场等。把自己的就业问题放在第一位，多动大脑思考如何才能找到适合自己的工作，为自己也为家人，为父母，让父母不在辛苦，因为他们为我们付出的是在是太多了，我们无以为报，只能是找到一份好的工作，，让他们放心——他们的女儿过的很好，使他们颐养天年。

2.树立正确的就业思想，端正自己对就业的态度，把自己放在一个合适的高度来看，做到不骄，但也不要太过悲哀，相信自己会对自己认真负责。

3.通过学校举行的招聘会，结合自己所学的技术专业，寻找一份与专业知识有关的工作，以便在以后的工作中能够发挥自己的能力为公司求和自己求发展，让自己有一个美好的明天。

三、择业原则

1.企业重视人才，可以让员工发挥自己的能力、发掘自己的潜力，有很好的晋升机会。

2.拥有良好的工作团队和工作环境。

3.企业有完善的制度，有做大做好的目标。

四、求职途径

我并没有把找关系排除在求职途径之外，可是我并不喜欢通过这种途径获得工作，总感觉利用关系获得的工作并不能使自己安心的留在公司工作，总会觉得不是凭借自己的努力获得的东西不是切实的属于自己还是感觉靠自己的努力得到的是的。

求职的途径多种多样，网上投递简历和参加现场招聘会是我的两种主要选择，我希望通过自己的努力来找到属于我第一份真正的工作，而不是依靠父母或是亲戚朋友。

结语：我始终相信机会是留给有准备的人的，做什么是之前一定要有个准备，必须时刻都准备着。转眼间我的大学生活就快结束了，在这三年的时光里让我更加艰辛了这一点。所以早早的制定自己的职业计划是非常有必要的。而去做职业计划就必须了解自我、从事的行业等情况。我现在是电子商务专业大三的学生了，马上就要走出校门加入社会进行工作，所以我必须想好自己想去干什么，应该去干什么。计划是永远都赶不上变化的,但是只有计划才会明确的认识到自己的任务与方向，我的计划不会变化，我会为自己负责的，永不言弃，在求职的道路上我会一路高歌涌进!

**大学生计划书篇十一**

1 公司介绍

（1）公司名称：

（2）公司性质：

（5）公司预计初期投入资金：30万（投入资金筹措方式采取均摊制）

（6）公司面向群体：有车一族

（7）公司经营策略：积极创新、稳中大步前进

（8）装修风格：整洁中档 2公司各部门及职责

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常的各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作 经行部署安排和监督。 财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。 维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车的各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱行业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。 随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

1市场描述

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10％左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展，4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为2153.55亿元。

20xx年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

2典型问题

竞争对手的主要优势：

1.入行时间早

2.有固定顾客和渠道

3.合适的管理模式

4.员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势：

1.服务理念落后

2.管理模式相对固定死板

3.维修技术人员学习能力弱

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1客户群的建设和维护通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2产品定价对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

（一）车身修理设备

（二）汽车维修钣金设备

（三）篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。 准备资金：1000元

（四）电器、仪表修理设备

其他预算

**大学生计划书篇十二**

牛奶与茶的融合，就产生了奶气茶香的奶茶。奶茶兼具牛奶和茶的双重营养，是家常美食之一，风行世界。

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

企业理念和特征

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对奶茶产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个奶茶店能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现创业梦想。

商机和策略

首先是市场分析：对一个学院现来说应该最低有有二万的师生，他们大多的消费用于饮食方面，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生大部分，其中也有小部分师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而奶茶店的设计就是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，奶茶店开业后会有更受欢迎的可能性。该奶茶店的宗旨以服务大众，优质经营为主，从而为广大消费者展现不一样的奶茶文化。

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。在经营中可根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。在市场营销方面，西餐厅的初步发展中，可采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划，不同程度降低营销成本，从而建立起坚实的客户关系，等以后随着奶茶店的发展，可扩展体验式营销、网络营销等模式。

**大学生计划书篇十三**

主办单位：校团委

校毕业生就业指导服务中心

承办单位：经济管理学院分团委

赞助单位：xx市营兴水果专业合作社

xx产品交易中心

xx年3月—4月

全日制本、专科在校学生

（一）创业计划系列培训

2、邀请我校知名创业指导老师xx副教授作创业计划书撰写指导讲座；

3、组织报名参赛的团队代表前往广东青年网商联盟粤西创业中心参观。

【参赛团队应全程参与创业计划系列培训】

（二）创业计划大赛

1、创业项目意向（以下两个方向任选其一）

（2）结合自身或所学专业实际创业。以模拟经营某项产品或服务的形式完成一份可操作性强的创业计划书。

2、参赛团队要求

（1）参赛者须以创业团队形式参赛，每个参赛团队成员总数不超过6人，鼓励团队成员跨学科、跨专业，以提高团队素质；各团队需指定1名负责人，每位同学最多只能参加1个团队。团队可邀请本校教师作为指导老师（最多1人），每位指导老师最多只能指导2个团队。

（2）参赛者应在广泛进行市场调研、认真进行企业分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、可操作性强的创业计划书。

（3）参赛作品必须为参赛者原创，严禁抄袭。参赛团队遵守大赛各项规程，按要求提交创业项目计划书，参加各个环节及评审。

3、奖项设置

一等奖2个奖金500元+证书

二等奖4个奖金300元+证书

三等奖6个奖金200元+证书

优秀奖若干证书

优秀组织奖3个奖金500元+证书

优秀指导老师5名奖金200元+证书

【获奖团队可直接进驻广东青年网商联盟粤西创业中心进行创业实践】

（一）创业计划系列培训

阶段

时间安排

实施进程要点

前期宣传

3月26日前

邀请茂名市营兴水果合作社联合会总经理xx先生（经济师）讲解地区水果电商创业背景

前期培训

3月26日前

邀请我校知名创业指导老师xx副教授作创业计划书撰写指导讲座

实地参观

3月31日前

组织报名参赛的团队代表前往广东青年网商联盟粤西创业中心参观

（二）创业计划大赛

阶段

时间安排

实施进程要点

报名阶段

3月25日前

参赛者将参赛报名表【附件1】（纸质版、电子版）提交各院（系）分团委。

作品征集阶段

4月7日前

参赛者将参赛作品电子版和纸质版提交到各院（系）团委。

初次评审阶段

4月11日前

由各院（系）自主进行初赛，对参赛作品进行初次评审，筛选出符合大赛基本要求的参赛作品。

作品复审阶段

4月15日前

各单位将创业计划书和《作品汇总表》

【附件2】以电子版和纸质版形式提交到大赛组委会秘书处。

决赛阶段

4月18日前

以创业计划陈述（ppt）、创业项目答辩进行比赛，决出各奖项。

（一）经各院（系）初审后，由单位统一将作品纸质版一式五份、《作品汇总表》一份【附件2】，提交大赛组委会秘书处，并将电子版以《“荔香杯”大学生创业计划大赛—院系名称》”命名，发送到大赛组委会秘书处邮箱。

联系人：xx

邮箱：

（二）各单位初赛作品的数量、质量以及活动开展情况等将作为优秀组织奖的评选标准。各单位上报复审阶段作品数量要求如下：

化工

石油

环境

机电

信息

文法

理学

外语

经管

建工

体育

艺术

高师

组委会将聘请相关专家对进入复审阶段的作品参赛进行评审，评选出12份作品进入作品（其余作品为优秀奖），并向入围作品反馈评审意见和建议，经修改后参与决赛答辩。

组委会将严格保守参赛作品中涉及到的技术秘密和商业秘密。凡涉及参赛作品的内容，参赛选手自行把握参赛作品中技术及商业内容的披露尺度，与大赛组委会无关。

各单位要高度重视，做好宣传发动工作，精心组织学生参赛，营造良好的创业氛围，推进我校大学生创业指导和实践工作。

“荔香杯”大学生创业计划大赛组委会

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