# 最新大学生创业计划书成品(汇总14篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-05-15

*计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。大学生创业计划书成品篇一支部成员自发组成若干个创业合作小组，并在实现自...*

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**大学生创业计划书成品篇一**

支部成员自发组成若干个创业合作小组，并在实现自己的计划的\'同时赢得老师、同学的认可和支持，激发大家勇于创想。在活动中使支部成员彼此加深了解，学会发现身边同学的闪光点，并找到自己志同道合的伙伴，使我们的支部变得更有活力与潜力。

现在祖国已走过60个年头，是时候应该由单纯的中国制造或中国加工转变成中国智造。而人大学生应胸怀国民表率，社会栋梁的理想信念。国家兴亡，匹夫有责，我们09人大化学支部成员有理由为祖国的繁荣富强、伟大复兴作出自己的应有贡献，这是祖国赋予我们这一代人的光荣责职。

我们希望借此活动能让同学打破思维惯式，每个人都可以是别人追求的名牌，只要你敢想。天有多高，想法就有多高。

凡事预则立，尽早的职业畅想与规划不但能激发同学敢为人先，而且尽早的准备是事业成功的关键。

并以此为契机鞭策自己好好学习，为以后实现远大理想打下坚实的基础。

1、针对大一新生进入大学后的迷茫与对未来就业形势的彷徨，通过活动让支部成员早立志，立大志。在积极面对每一天，有效的规划自己的大学生活和职业生涯。

2、促进成员间的交流与合作，增进成员的默契，把09人大化学支部建设成为一个老师认可，同学感动幸福的优秀支部，让支部成员留下更多关于09人大化学的美好回忆。

3、培养支部成员的社会责感，让大家有我与祖国共奋进的坚定信念，做一个新时代共和国的优秀建设者。

我就是名牌这个活动分一下几步：确定5个项目召集创业小组成员撰写创业构想发布创业方案项目推广创业构想答辩大众评委评出最优项目。

主题活动我就是名牌主要是想激发大家的奇思妙想，抓住每一个有趣的想法，付诸实践，从中收获珍贵的友谊。而这个名牌不一定是一个公司、产品的理念，还可以上一个机构的想法，还可以是推广某种想法，更可以是把自己的某种理想的规划（就像以前大臣招募门客）

1、通过20xx年三月全体同学在班群内进行热烈的争论，确定活动具体方案。并由班长张超，团支书罗明利具体策划。

2、在班群内发布活动宣传，号召大家把自己感兴趣的创业构思发布在班群的公告上

3、进行全班投票，最后确定5个最具人气项目。并由主创人任创业合作小组的项目经理，由项目经理负责发掘人才，为自己的项目具体实施奠定基础。

**大学生创业计划书成品篇二**

机会，丰富大学生的`创业知识，为大学生提供创业

理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答

同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业

提供帮助。

：黄山学院院团委、校学生处、工委

大学生创业者协会

：20xx年11月

南区多媒体教室

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞

助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

附：为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的发生，现作如下安排：

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好

大学生创业者协会策划部

20xx年10月

**大学生创业计划书成品篇三**

为迎接学校“社团文化节”的召开，培养同学们对创业的兴趣，丰富同学们的校园生活；让同学们发现自身的优点，结合我社的.实际，给同学们一个锻炼自己、提高自己、认识自己的平台。经《创业起跑线》全体成员讨论，决定开展“创业创意体验”活动。

第一步：创业创意点子收集：

一，参赛对象：四川幼专全体同学

二，参赛形式：

1.将自己对创业的认识和好的创业点子以计划书的形式表达出来，交到《创业起跑线》的余琴。

2.字数1000字为宜。

3.交作时间：20xx年4月1日以前（待定）

4.联系电话：

三，评奖办法：本次活动将设“优秀创业创意奖”10名，发给荣誉证书和奖品。

第二步：举行“渲染自己的那片蓝”优秀创业创意作品交流活动：

1.活动地点：艺术中心

2.活动对象：四川幼专全体同学

3.活动进程：

a. 学习名人成功的经验。如：乔布斯，比尔盖兹。

b.向大家推荐一些与创业有关的书籍，分析当前创业的形势，并给自己定个方向，为未来的蓝天而奋斗。

c.谈谈自己的创业理想,并思考现在该做什么，未来该怎样做？

d.宣布获奖同学名单，并颁发荣誉证书和奖品。获奖同学谈自己的创业想法，并与其它同学交流，大家一起学习，一起进步。再一起合影。( )

e.没获奖的和参观同学可以各抒己见，谈谈自己的看法，与大家一起分享。并发与一个小奖品。

f.寻找属于自己的第一桶金：利用节假日社团给同学们找一些兼职；五月份社团组织“寻找自己的那片天空——实践”体验活动：去水果批发市场批发水果出来卖，并分工合作；让同学们体验生活，并接触小的创业意识，从最基层做起，积累经验，为自己以后创业大道铺块垫脚石。

g.体验活动完后，参加体验的同学谈自己所获取的精彩体验和宝贵经验，并用彩签纸做成展板贴出来。

200元：荣誉证书和奖品每份12元，计120. 海报用品 20 其它消费60 如：场地设置，氢气球,两袋阿尔卑斯糖等。

**大学生创业计划书成品篇四**

我的名字叫\_\_，于\_\_学校，是\_\_专业学生，现在为了深造就读于\_\_，毕业后于\_\_上班，后来因为本身对自主创业感兴趣，本身家人也是在我很小的时候就经商，从小耳濡目染，注定我会走向这条路，现在由于暂时没有什么经商经验，对于刚毕业的我来说资金也成为了很大的一个问题，后来有次无意间逛夜市，突发奇想想到了摆地摊，理由是：

1、不用付高额的租金

2、经营起来比较灵活

3、能让自己熟悉进货渠道，为以后经商打好基础。

另外也问了一些对这方面有经验的人的意见，摆地摊主要是要成本低但货又要比较新颖、独特，后来我就去了各地淘货，大概的情况是x的货新颖独特、更新速度快、质量比较好，但价格较贵;x主要是做小商品，货便宜品种多;x主要做服装和鞋，衣服相对来说比较便宜，对这些情况大体了解后我们想首先要进些新颖独特的商品，所以始发站是x，经过两天的淘货，我选择了一种比较新颖的雨伞，外形像红酒瓶，也有像水壶的，进价也不是很贵，考虑到x这边还没有的情况下，我进了一些，回来一卖效果非常好，很多人都没见过这种雨伞，卖点也非常好，下雨天雨伞湿了就很不方便携带，有个瓶子装着的话就很方便了，第一炮算是打响了，后来考虑到货的品种比较单一，就先后去了进了一些小商品，进了一些服饰，经过探索后现在主营业务为服装，因为利润较大。

下面我阐述一下我开店的具体计划：

1、首先将确定要做什麼以及要面对消费群体;

2、进货渠道;

3、资金分配;

4，经营管理。

一、项目介绍

由于资金有限只有5万元，我选择了自己比较熟悉的服装行业，开个女式服装店，理由：

1、人靠衣装，女性是最爱美的群体，所以服饰对女性来说是永远也不会被淘汰的。

2、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。

3、选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

二、店面的选址

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。火车站这块商圈不错，火车站这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里离货运站近发货方便能节约成本，并且马路对面有做得比较成熟的几个大市场，如：x等等。

三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。考虑到火车站这边店面装修方面不是很考究的情况下，所以在成本上可以进行缩减，首先做招牌，另外只要买一些挂衣服的架子(可能之前店里面有)，另还有一些墙纸进行装饰，灯光照明，总共大概x块够了。

四、选货及进货的渠道

选货：选样，款式，品牌，数量。

选货要掌握当地市场行情：这对该地的实际情况，货品的价格都不宜过高，所以选择在进货，当然也不能全进x货，x那边的衣服比较新潮，可以去进些比较新潮的以带动人气。我准备进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的。

五、人力规划

针对刚起步不用雇太多人，选择一个比较熟练的卖手，x/月+提成，提成为月营业额的x%，提高她们的积极性，当然如果表现好可以酌情加薪。

六、投资金额分析，每月费用分析

房租：免租金这能省一大笔费用付x的押金。

(1)、装修：

1、全身模特x元一个买x个模特合计x元。

2、店内装饰包括墙纸x元、灯光照明x元、招牌x元(约x平方左右)、试衣窗帘x元、衣架及挂衣服的架子x元左右。

(2)、产品首批调货x万元(x个档次，其中主要中高档占x%，补充中档占x%，特价品、服装配饰占5%)(中高档次进价为x—x元之间、中档次进价为x—x元之间特价，服装配饰进价为x—x元之间)。

(3)、水电费、电话费：x元/月x月=x元/年。

(4)、不可预知费用：x元。

以上汇总，全年费用为x元，全年纯利为：x元—x元=x元这是根据每天净利润x元的平均值，当中肯定有好有坏。

**大学生创业计划书成品篇五**

一、前言

为以后的生活创建一个坚固的基础，为社会做出贡献，增加就业机会给他人和自己给自己带来美好的未来。

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，才能更好的为泰州作贡献和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，我打算建立一个“点子”便尔店，既方便他人，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!

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己----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“帮手”来帮他们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加学校里的活动。

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、锻练和展现自我、从而增加能力。

学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，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!

3、在校外做兼职这个方法虽然可以让我们挣一些钱，为自己解一时的经济困难，但回头想想我们发现我们的大部分时间都被它占据了，我们没有自己的自由，不能随意的做其他的事情，因为在他人的手下我们没有选择的余地，我们只能听令于他们。

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“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

代设计唯美、酷炫、简约等封面(应聘书、规划书等)

五、经营原则：

1、真实原则：对求助者以礼相待，不欺不瞒，友善平等。

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。

4、守信、准时原则：在规定的时间、地点完成别人的需求; 六、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群; 2、时间紧迫，求助无门的人群;

3、力主创新，个人能力单一的人群; 4、在校老师及在外老师。

七、市场分析：

1、在大学的校园内外，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、真正有效的“点子\",先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

3、大学是一个小型的社会，所以有着广大的服务对象，虽然起步可能有些困难，但坚持下去，诚信经营、我相信我们会打出自己名声，吸引更多的人群，互利共赢。

八、经营策略：

1、人力上：集纳高思维、有独特创新思想的人才进入;同时，人员必须要有吃苦耐劳的精神，交际能力强语言组织能力强者优先。

在此基础上采取有秩序的管理模式;

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、 每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

十、收费标准：

代写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整;

在服务过程中，可能出现资金周转不动或者出现一些没预料到的突发事件则根据情况，作出相应的解决方案。

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费; 代设计封面：按不同的风格收出不定的价格。

十一、预想问题及解决办法：

**大学生创业计划书成品篇六**

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，才能更好的为泰州作贡献和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，我们打算建立一个便尔店，既方便他人，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!

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己----路是自己走出来的!

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“帮手”来帮他们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加学校里的活动。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”。

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、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，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!

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“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

五、经营原则：

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、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、时间紧迫，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、在大学的校园内外，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、真正有效的“点子,先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

八、经营策略：

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务;

5..店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象;

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费;

十一、预想问题及解决办法：

**大学生创业计划书成品篇七**

建立规范、健全的快餐公司管理模式，经过有效的管理和投资，建立一家大型快餐连锁公司—特好特快餐公司。

市场分析

社会生活节奏普遍加快，给快餐业的存在和发展带来了机遇与挑战。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐的优势地位使大部分市场与中式快餐无缘。如何逐步占领市场，是首先需要解决的问题。

调查显示，当人均收入到达\_\_美元时，传统的家务劳动将转向社会。中国快餐业将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，已经存在的西式快餐并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。并且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，211985大学名单，是大众日常消费的对象。但在中国快餐市场上，西式快餐的价格，普遍大众很难理解，这也决定了不可能让工薪阶层经常去消费那份新奇“快餐”。

但经过对目前存在的一些中式快餐来看，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，这些问题给我们建中式快餐连锁店供给了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营中存在的问题，并发展我们的自我的特色，那么我们进入中式快餐市场并且占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

实施方案

1、特好特快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，经过使顾客满意，最终到达公司经营理念的推广。

2、目标市场定位。

普通大众能理解的中式快餐业。顾客群：上班族、儿童、休闲族、游客及其他。

3、市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)“虚拟公司”名称，员工服装，经营理念，内部管理和总公司坚持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配送中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就能够成型了。虚拟公司的快餐产品主要供给给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话定购体系和快速运送体系，经过建立送餐专线电话运送业务，由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2)流动快餐公司——早餐策略

针对早餐人口流动性大，时间紧的特点，我们由统一模式的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客供给方便、营养的套餐。因学生人数众多，在学校附近推出学生营养快餐，抓好“营养”食品的宣传，既注重经济效益，又兼顾社会效应。

(3)快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的公司形象——清洁、卫生、实惠、温馨。请专业广告公司制定一套广告计划，从公司的特点出发，凸显特好特快餐的特色。

投资计划“以点带面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展构成必须的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时推出快餐业务。以后再根据事业发展，逐步向大中城市推广。

发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的“虚拟快餐公司”和“流动快餐公司”服务，待公司实力有了必须的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再拓展公司发展空间。

**大学生创业计划书成品篇八**

xx年1月，中央发布了一号文件《中共中央国务院关于积极发展现代农业扎实推进社会主义新农村建设的若干意见》，xx年3月5日，召开，“关注民生”是这次的主题。

国事经纬，民生在先；为政谋策，“三农”最重。“”召开以来，不论是开出的惠民重农长单，还是代表、委员响应热烈的讨论审议，这两点都得到了准确有力的体现。民生诉求要得到惠顾，“三农”问题要加快解决。

今年的“”，“三农”问题被中央政府置于全国经济政治发展的宏大框架内，从构建和谐社会的角度通盘考虑，提出一系列直面农民呼声、温暖农民心窝的“真金白银”惠农举措，更加强化了各方对“‘三农’问题重中之重”的自觉性认识。这对发展现代农业，推进社会主义新农村建设，具有非常重要的作用。

作为当代的\'大学生，我们应该树立高度的社会责任感，关注时事，关注民生，关注三农。我们策划举办此次讲座，目的是让更多的大学生了解国家政策，聆听政府高层对三农问题的解读，消除我们对国家政策的理解误区，增强我们大学分析时政问题的能力，提高大学生的政治素养。

此次讲座在结束后不久举行，具有很强的实效性。作为政府官员与在校师生的学术交流活动，必将产生良好的经济、社会效益和媒体效应。

通过讲座和师生的提问，尽让让广大师生全面了解中央一号文件和中关于农业的政策，同时通过与农业厅长的交流，了解地方政府是如何制订和落实国家政策的。

已有资源：陈厅长已经答应为我们讲座

学校领导的重视和支持

讲座场地

组织本次讲座的人力资源

需要资源：活动经费

宣传横幅及海报

校内外媒体支持

时间：初步定为4月8日18：00-----21：30

地点：武汉大学文理学部教五楼多功能报告厅

主题：了解三农政策、关注社会民生

主讲人：湖北省农业厅厅长

嘉宾：武汉大学校领导和团委领导

武汉大学社会学系团委领导

参与人员：武汉大学在校师生

主办：武汉大学团委

承办：武汉大学三农发展与研究协会

媒体支持：湖北日报、楚天都市报、武汉晚报、自强网、未来网、武汉大学报。

活动人员安排：

指挥中心：三农协会会长袁洪

会场布置：三农协会秘书处康静华负责

嘉宾接待：三农协会外联部张学荣负责

校园宣传：三农协会宣传部任绍珍负责

会场服务：三农协会秘书处张庆荣负责

多媒体：三农协会策划部卜琳琳负责

秩序维持：三农协会学术部李林负责

媒体接待：三农协会秘书处高程负责

讲座主持：三农协会会长袁洪

1．3月23日，去湖北省农业厅，邀请厅长为我们讲座，并商讨具体时间、讲座主题等具体事宜。

2．时间确定后，向学校申请举办此次活动，待学校同意后，于3月31日前确定讲座场地。

3．讲座前三天，制作出横幅和宣传海报，在校园内作好宣传工作。

4．讲座前三天，联系校内外各大媒体，获取媒体支持。

5．讲座前两天，发邀请函，邀请校内领导。

6．讲座前一天，所有组织人员和工作人员开会，安排讲座现场的人员分工。

7．讲座当天，讲座开始前三个小时，所有工作人员到委，按照既定人员分工，各负其责。

1．主持人介绍主讲人、校领导和到场嘉宾。

2．学校领导讲话为了活跃大学生活，提高专业素质，加强学术交流，我们将多方邀请我院老师，法院法官及执业律师等为我校学生进行一次精彩的专业学术讲座。

1、主讲人：待定?

2、主讲题目：待定

3、讲座流程

a.学术讲座

b.答疑解惑

将采取现场提问的方式向教授们提出相关的疑难或热点问题与教授们一起思考、探讨和研究，激发听总热情，促进师生交流。

4、讲座时间

11月份

5、讲座地点

公教xxx

1、宣传栏

在生活一区宣传栏，写上“热烈欢迎xx，xx教授来我校讲学”的字样。

2、海报

四张海报，分别张贴在一区食堂门口、一区宣传栏、公教宣传栏，介绍讲座的基本情况，吸引其他院系学生，尤其是选修了二专的学生。

3、通知

为了准确及时通知我院学生，在要求各班委通知到位基础之上制作一份通知，分别粘贴在学生所住楼栋宣传栏上。

4、多媒体

在校园网上及时通知讲座事宜，欢迎各院系同学听取讲座，积累知识，丰富知识。讲座完后，及时将文字资料、图片资料、视频资料上传至校园网上。

1、人员

由学生会具体负责。

3、设备

与公教管理人员联系好场地，确认投影机、电脑、话筒、音响等设备是否具备、是否良好以及如何操作。

4、摄影

录制讲座全过程，可以的话链接至网络上。亦需要拍照留念。

5、礼仪

由女生部出四名礼仪，方便老师与学生进场，并献上鲜花；讲座时及时倒水（水视天气而定）；提问时递话筒等事宜。

6、会场

讲座前半个小时以内，必须确认会场整洁大方，座位安排有序，电脑正常有序，话筒音质清晰等事项。

1、两束鲜花80元

2、杯子和水30元

3、条幅3＊150/条场内一条，场外两条

4、嘉宾路费3＊100/人

5、海报5张＊8/张共计910元

**大学生创业计划书成品篇九**

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“xx”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!

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”。

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!

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!

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子.

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;

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。

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！

**大学生创业计划书成品篇十**

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。

一、餐馆名称：

\_\_命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“\_\_酒家”或“\_\_荘”

二、餐馆风味：

以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积：

280~400m2

四、目标城市：

广州

五、选址要求：

4.餐馆本身需要能停车7~10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

六、餐馆布局要求：

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12~15张，10人大台4张，16m2包厢(4\_4m规格)4~5个。(但具体要看店铺的布局)

七、餐馆开张预算：

2.装修设计费用：700元

3.装修费用：

a.门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为\_元;

c.厨房面积为40m2，装修强调排污、通风，费用为\_元;

4.办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5.购买用具费用：

a.3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调);

b.十把吊扇或壁扇，共2500元，

c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元;

d.厨房用具，共4.5万元;

e.桌凳，共6000元;

f.其他(请见清单)，共计2024元，

g.自动洗衣机1台，1080元

6.其他不可预计费用，2024元

八、餐馆装修风格说明：

1.门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2.大厅说明：

b.墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

3.包厢装修与大厅一样

4.其他无特别要求

九、人员配备：

2.包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3.大厅：5个人，每四张台1个

4.其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

十、运营费用明细：

1.物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以250m2共计500元/月

2.排污费用：500元/月

**大学生创业计划书成品篇十一**

每一个国家都有自己的梦想，每一个组织都有自己的梦想，每一个人都有自己的梦想。我们的梦想是创业，创一番属于自己的事业，实现自己的价值。

1、偶像崇拜比尔。盖茨、张朝阳等人。

他们的名字在大学生中并不会陌生，他们的创业故事也为同学们津津乐道。作为偶像，这些人的经历给大学生提供了自主创业的经典，对未来的美好愿望，希望自己有那么一天也能向他们一样成就一番事业，出人头地。

2、“创业”就是为了以后更好的就业

3、在校大学生创业可以将理论与实践充分结合

创业是一次理论的实践，实践是检验真理的唯一标准。创业可以将自己所学到的知识应用于实践，在实践中夯实理论，理论与实践相辅相成，互相促进。

4、创业是为了实现自我价值

一些自我意识很强的学生，选择自主创业是为了通过这一途径来证明自己的能力，在一些单位由于制度的约束，无法按照自己的想法来做事，创业可以有一个空间来发挥，来实现自我价值，得到社会的认可。

5、在校大学生创业能更好的利用时间

在校大学生相比社会人士还是有较多的空闲时间，在学习，运动之余，我们还是有很多剩余时间，创业能充分利用好空闲时间，不虚度光阴，不浪费青春。

安科冰淇淋创意店结合本专业的基础知识，在学校提供的设备的基础上，打造具有核心竞争力的功能性软、硬冰淇淋，我们调查了学校店铺和学校周边的商铺，发现没有专门的冰淇淋店，我们感到巨大市场。我们从四月份就开始筹划相关事宜，在老师和学校的支持下，我们有信心。

安科院创意冰淇淋店前期主营功能性软、硬冰淇淋。我们的团队致力于为安科学子在炎炎夏日送来一份清凉。何为功能性冰淇淋，也就是在给消费者带来美味，清凉享受的同时兼顾食疗功效，我们根据夏季人群常见疾病和问题，通过总结分析，和本专业相结合，在冰淇淋中适当加入花茶、花草类等中药材成分，有效的消除夏季常见疾病，达到药食两用的功能性效果。

创业团队——安科院创意冰淇淋店的宗旨为每一个学生提供瞬间即成ヂ躺时尚ド、香、味俱佳的冰淇淋ヂ足广大青年朋友时尚、美味、休闲的消费心理。同时运用全新的营销模式ト方位多品种加之优美的环境ナ瓜费者在消费的同时得到享受。争取给大家带来不同的四季味觉享受。

（二）创业团队主要业务

安科院创意冰淇淋店第一年的业务主要是做向居民及学生提供各种各样的冰淇淋的零售服务サ诙、三年在做冰淇淋的同时把产品服务逐步发展多元化ケ热绺髦址缥缎〕风味饮料功能性冷饮ピ谧龃笞銮康幕础上フ取使自己的主打产品更加专业。

**大学生创业计划书成品篇十二**

为迎接学校“社团文化节”的召开，培养同学们对创业的兴趣，丰富同学们的校园生活；让同学们发现自身的优点，结合我社的实际，给同学们一个锻炼自己、提高自己、认识自己的平台。经《创业起跑线》全体成员讨论，决定开展“创业创意体验”活动。

第一步：创业创意点子收集：

一，参赛对象：四川幼专全体同学

二，参赛形式：

1、将自己对创业的认识和好的创业点子以计划书的形式表达出来，交到《创业起跑线》的余琴。

2、字数1000字为宜。

3、交作时间：20xx年4月1日以前（待定）

4、联系电话：

三，评奖办法：本次活动将设“优秀创业创意奖”10名，发给荣誉证书和奖品。

第二步：举行“渲染自己的那片蓝”优秀创业创意作品交流活动：

1、活动地点：艺术中心

2、活动对象：四川幼专全体同学

3、活动进程：

a、学习名人成功的经验。如：乔布斯，比尔盖兹。

b、向大家推荐一些与创业有关的书籍，分析当前创业的形势，并给自己定个方向，为未来的蓝天而奋斗。

c、谈谈自己的创业理想，并思考现在该做什么，未来该怎样做？

d、宣布获奖同学名单，并颁发荣誉证书和奖品。获奖同学谈自己的创业想法，并与其它同学交流，大家一起学习，一起进步。再一起合影。

e、没获奖的和参观同学可以各抒己见，谈谈自己的看法，与大家一起分享。并发与一个小奖品。

f、寻找属于自己的第一桶金：利用节假日社团给同学们找一些兼职；五月份社团组织“寻找自己的那片天空——实践”体验活动：去水果批发市场批发水果出来卖，并分工合作；让同学们体验生活，并接触小的创业意识，从最基层做起，积累经验，为自己以后创业大道铺块垫脚石。

g、体验活动完后，参加体验的同学谈自己所获取的精彩体验和宝贵经验，并用彩签纸做成展板贴出来。

200元：荣誉证书和奖品每份12元，计120。海报用品20其它消费60如：场地设置，氢气球，两袋阿尔卑斯糖等。

**大学生创业计划书成品篇十三**

自强不息自主创业

通过举办大学生创业一条街，努力拓展大学生就业、创业的视野，增强大学生创业意识和风险意识，为我校大学生打造一个创业实践成长平台，然而提升大学生就业、创业综合素质及能力，营造校园创业氛围。

师范大学学生会

赞助单位：

（1）育才校区：xx年4月16日下午（周六）——xx年4月17日（周日）

（2）雁山校区：xx年4月22日（周五）——xx年4月24日（周日）

（1）育才校区：图书馆—大学书店校园主干道

（2）雁山校区：校园主干道

（1）分别于育才、雁山校区设立10—20个商家摊位，由校学生会实践部及各学院实践部（外联部）组织商家进驻校园进行展卖。

（2）报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月15日

（3）申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

（4）经审核通过的商家，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

（5）每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

（6）商家摊位划分好具体区域并标志摊位号，摊位费按摊位号的不同具体商谈价格。

3、跳蚤市场：

（1）分别于育才、雁山两个校区划设二手市场专门区域，然而通过二手交易，达到资源的循环再利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

（2）雁山校区由青年志愿者协会具体承办。

（3）报名时间：

（5）每个摊位须交纳100元保证金并签订协议书，然而保证在二手市场区内摊位所摆设及售出商品须全部就是二手货，严禁摆设及销售全新商品。如发现违反规定，将没收其保证金。

（6）活动期间安排人员负责监督及秩序维护。

（7）摊位的具体位置抽签决定，抽签时间待定，抽签地点为校学生会办公室。

4、趣味抽奖

（1）活动时间：4月16日晚19：00——22：00

（2）活动地点：育才校区图书馆前

（3）活动形式：

1）设置服务宣传点：

a、利用展板收集同学们对本次活动的看法，同时起到宣传的\'目的，增加人气。b、作为本次活动的咨询点，为同学们提供相应的服务。

**大学生创业计划书成品篇十四**

1、企业名：实惠超市

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

4、主要经营范围：繁华的市中心、大学城的商业街

商圈范围

潜在的消费群体

消费能力

竞争情况

市场潜力

徒步商圈（200—500米半径范围内）

居民区

4、顾客层次的调查、主要从年龄层次和收入层次进行调查、

5、店铺运营管理调查、对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查、

6、仓储式超市的调查：

可见度、可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度、场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大、因此仓储式超市选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口、适用性、如果要征用土地建房子要考虑土地面积形状与商店的类型是否相符，如果租用现成的房子则要考虑建筑的构造、材料、立面造型及其可塑性，仓储式超市货架比一般商场的高，相应地要求建筑物的层高也比较高、同时还要了解有关城市建设发展规划要求，详细了解该地点的交通、市政、绿化、公共设施、住宅建设或改造项目的近期、远期规划、交通便利性、主要了解两方面的情况：

（一）高收入消费群的消费行为及心理特征：

（二）低收入消费群的消费行为及心理特征：

（三）大学生的消费行为及心理特征

2、注重价格、大部分大学生还没有收入来源，所以买东西时比较看重价格、

3、挂饰、小礼品类、

4、学习用品类、

5、运动器械类、

享受优质的服务和实惠的价格是本超市的当务之急，所以要采取以下措施做好宣传广告：

2、开设一些购物券和一些会员卡，从中得到优惠、

3、在节假日开展优惠活动，及投奖活动、

2、在经营二、三年后，开始在三个方面发展：发展客户、发展群体客户、发展会员卡客户

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