# 最新大学生创业策划书(优秀13篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-08

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。大学生创业策划书篇一x...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**大学生创业策划书篇一**

xx学院xxx

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。

**大学生创业策划书篇二**

学生创业计划大赛选拨赛策划书

一、活动介绍

挑战杯”竞赛是由共青团中央、中国科协、教育部和全国学联共同主办的全国性的大学生课外学术实践竞赛。由于“挑战杯”竞赛活动展示了我国各高校的育人成果，推动了高校学生与社会间的交流与合作，已成为高校学生课外科技文化活动中的一项主导性活动，越来越受到广大学生的欢迎和各高等院校的重视，在社会上产生广泛而良好的影响，成为促进高校科技成果向现实生产力转化的有效方式。到目前为止，“挑战杯”竞赛在中国共有两个并列项目，一个是“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛；另一个则是“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛。这两个项目的全国竞赛交叉轮流开展，每个项目每两年举办一届。

二、活动目的1、深化校园科技文化活动，达到理论联系实际的氛围，让同学们在了解创业的基础上参与创业、培养创业意识进而提高创业能力，为以后的创业生涯打下坚实的基础。

2、为了可以在大学走进社会的起跑线上打好基础，大学生创业者应该把握大学的锻炼机会，积累创业的经验和知识。为有着创业梦想大学生们提供一个锻炼和实践的平台，并作为培养自我的创造性同时完善知识结构、培养团队精神的一个载体。

三、主办单位

武汉理工大学华夏学院经济与管理系团学联学习部

四、参与对象

武汉理工大学华夏学院在校全体学生，4—6人组队进行报名参赛。

五、报名方式及时间

1、报名时间截止至3月30号中午12:00。

2、报名方式：

六、活动内容及时间安排

第一阶段：筹备阶段

1、宣传与报名阶段（3月26日--3月31日）

在此阶段主要是以宣传为主，做好比赛之前的准备工作，要对大学生创业策划等知识进行广泛宣传，让学生了解到大学生创业策划，并激发学生的积极性。

（3）3月30日收集报名表；

（4）3月31日中午邀请专业指导老师对参赛选手做第一次大范围培训，帮助参赛团队做出高质量创业策划书。

2、选手准备策划书阶段（4月1日--16日）

此阶段参赛团队报名以后就开始为期近半个月的时间撰稿创业策划书。期间将由学习部联系我院经济与管理系各个专业教研室老师，参赛团队将可以随时找老师指导。

第二阶段： 比赛阶段（4月16日--5月4日）

1、初赛（4月16日--4月18日）参赛团队需制作一份创业策划书，并须将纸版在规定时间交于经济与管理系团学联学习部,电子版发送至学习部邮箱xxb1957@，由老师初步筛选出进入决赛的作品。

2、复赛：（4月19日晚）

复赛团队现场演示照片、幻灯片、实物、图片等，并进行5分钟的演讲，对自己的作品有一个详细的介绍，陈述自己的创业策划及操作性，实施办法等。回答评委提问（时间为3分钟），评委老师进行现场评审，给出最后成绩。

3、决赛（4月20号——5月4号）

（1）4月20号对入选决赛的选手进行培训，培训内容为kab介绍及操作；

（2）4月20号——4月30号为kab模拟赛时间；

（3）5月3号——5月4号进行总决赛，决赛将针对修改后的策划书及kab模拟经营成果进行答辩，答辩会将包含作品介绍、执行总结和亮点介绍、评委及观众提问、评委团代表总结四个环节。

七、比赛规则

1.所有参赛成员必须服从统一安排；

2.参赛选手不得抄袭他人作品，一经查处将取消其参赛资格。

八、评奖办法

3.按照统一的标准，使用百分制及统一的评分表格进行评分。

九、奖项设置

一等奖1名二等奖2名三等奖3名优秀奖5名

活动负责人：

经济与管理系团学联学习部二〇一二年三月二十五日

2024全国“挑战杯”创业计划大赛暨武汉理工大学华夏学院第二届“挑战杯”大学

生创业计划大赛选拨赛报名表

**大学生创业策划书篇三**

项目目的

——自食其乐西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：自食其乐西餐厅

性质：此项目集开发家居设计、房屋室内设计、独栋别墅设计专业性服务项目。同时，吸引商家投资，建设中国人自己的家居设计文化。

建设地点：雨花区

市场分析：学院现有两万四千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了547%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。商业街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65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

宗旨：服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

经营范围：

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐。餐饮业创业计划书。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3、美颜甜品。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。

4、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。

市场营销：在西餐厅初步发展中，我公司将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着西餐厅的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

财务数据：见财务计划栏。

注册资金：——十万人民币。

融资方式：由我原有西餐厅参股人员筹措资金5万元，商业贷款5万元。

组织理念：举才而任能，走创新和专业的组合路线，实行严密的系统性、战略性管理，打造高质量的饮食文化。

组织文化：敬业创新，优质经营，人性化管理。

结论：“自食其乐西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“自食其乐”一词可以营造风趣的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性;易吸引人的注意。主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

二、管理层及部门职能

(一)店长

职责：

1、店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作。

2、工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见。综合决策各种工作的运行。代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

(二)行政人事

部门职责

1、对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。

2、对西餐厅项目进行分析和需求策划。

3、对西餐厅项目进行具体的设计。

4、制定西餐厅目标以及进度表。

5、建立项目管理系统。

6、负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制。

7、跟踪分析项目开发成本。

8、管理项目中的风险和变化。

9、负责项目团队建设。

(三)厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。6、参与制定和完善公司费用的控制办法。

(四)服务员

部门职责

以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

(五)市场开发部

部门职责

1、制定本部门年度营销目标计划。

2、建立和完善营销信息收集，整理，交流及保密。

3、指定产品的价格、品质和广告宣传。

4、对竞争对手进行对比分析，提供应对方案。

5、对潜在的消费群体进行市场调查分析。

三、研究和开发

项目开发部根据市场行情、国家政策和城市建设状况诸多因素，制作出详细的开发项目计划书。有项目开发经理审核后交予组委会评审。

1、向工商管理局有关部门申请成立一个“自食其乐西餐厅”

2、向有关部门协商其他业务项目的经营许可。

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

**大学生创业策划书篇四**

打造一个自我运营、管理、提升创新创业的服务平台

20xx年3月20日7：2 0（时间暂定）

水电中心105（时间暂定）

1、主持人开场白

2、领导就词及主席发言

3、各总监发表创业联盟的初建目标4指导老师发言宣布成立5活动结束及合照

2、项目中心成员负责文案工作，包括主持人的开场白、结束语，领导和主席发言词，邀请各领导参加和通知各成员准时到场。

3、传媒中心负责活动ppt的制作，整个流程的录像和拍照。

4、科创中心派出一小部分的人接待领导，宣传活动目的和意义，借用相关设备如摄像机，清理场地最后工作，还物资。助教中心检查现场的布置情况，督促每个流程的进度，会议开始之前提醒各成员手机调为静音或静音。

1、创盟各成员提前20分钟到场签到，协调配合各自中心的工作

2、会议期间各成员手机调为静音模式或震动模式，保持会议安静，每个人做好会议内容的笔记。

**大学生创业策划书篇五**

活动背景：为深入贯彻团省委等联合下发的《关于开展“启航计划”——广东青年创业圆梦行动的通知》精神，进一步深化学校创新创业教育，培养和提升广大青年学生的创造精神、创新意识和创业能力，搭建大学生科技创新平台，结合我校实际情况，学校决定举办\_年“荔香杯”大学生创业大赛之创业计划大赛。

一、组织机构

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：茂名市营兴水果专业合作社

渤海商品交易所茂名石化产品交易中心

二、比赛时间

\_年3月-4月

三、参赛对象

全日制本、专科在校学生

四、活动内容与要求

(一)创业计划系列培训

2、邀请我校知名创业指导老师何明光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】

五、活动时间安排表

(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文武全先生(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何明光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。

六、作品提交要求

(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。

**大学生创业策划书篇六**

协办：社团联合会

承办：大学生创业俱乐部

基于我院同学积极进取，不断开阔创新，备受外界各方关注。为使我院同学能树立正确的创业观以及为日后创业打定坚实的基础，在学院的支持下特举行创业论坛。现对本次创业论坛实施方案详述如下：

xx年03月27日晚7：30~9：00

院小礼堂

创业论坛

1、树立同学们正确的创业、就业观；

2、提高同学们口头表达能力和交际能力；

3、增强同学们自我荣誉感和自信心；

4、丰富同学们课余生活，活跃班级气氛开拓思想，体现我院同学朝气蓬勃、积极向上的精神状态，团队的组织和团结协作能力。

1、已有资源：活动场地（院小礼堂）；有关创业主题和资料；工作人员（我部同学）；活动所需电脑和桌椅；活动相关经费。

2、资源需求：相关专业老师的参与和指导；一些好的创业idea。

本次活动主要参与者为我院全体同学，每个同学须在活动前针对创业主题进行了解和准备以便于活动时对演讲嘉宾做出提问解答心中疑惑。开始，由主持人宣布活动开始，并首先邀请嘉宾致辞，而后进入嘉宾演讲，讲述他们与众不同的经历和独到的创业观！接着进入互动阶段，由同学向演讲嘉宾提出心中疑惑，由嘉宾解答。然后后由同学代表进行总结，最后宣布论坛结束，欢送嘉宾出场，同学老师依次离场。

1、领导讲话：由社长或指导老师宣布开始，结束时进行总结。

2、嘉宾讲话：由邀请嘉宾进行创业总结报告。

3、互动环节：由同学向嘉宾提出关于创业方面问题并由嘉宾回答。

4、活动后清理人员：创业创部全体同学。

5、合影：活动结束后全体选手集体合影，然后全班同学与嘉宾合影。

（一）、本次活动的经费来源以学校审批资金为主，赞助资金为辅。在活动期间制定详细的合理的资金支出安排，以拉外联的形式作为活动宣传。

（二）、打印和复印相应文件约10元；买矿泉水约15元；

共计：25元

1、嘉宾无法请到；

2、由于时间安排不妥，在规定时间不能结束活动；

3、10位选手未有充分准备以致论坛效果很差；

4、在观众互动环节没有同学配合或发言同学过多；

5、主持人在主持过程中的细节差错；

……

针对以上问题，制订了相应的应急措施：

1、活动前多次与老师联系，确保老师可以按时参加；

2、妥善的安排时间，若时间紧迫，可相应延长活动时间（最多延长10分钟）；

3、在活动前班委会及时督促各个选手认真对待、积极准备；

4、主持人要适当调节活动氛围，鼓励观众积极发言；

5、在活动前对主持人进行相应的辅导和帮助

……

院团委

协办方：社团联合会

承办方：创业俱乐部

**大学生创业策划书篇七**

1 、让同学们运用网络让自己的生活更加精彩

2 、丰富我校学生活动，充实大学生活

3 、展现我部在各方面的能力

用网络影响视野 ， 用创意改变生活

暂定

xxxxxxxx

全体学生

征集各类作品，上传至网上，进行评比，具体如下

1、文学作品（可以配图、音乐做成ppt等）

2、ps作品

3、视频（自制视频作品、某个主题的视频剪辑等）

4、动漫作品 （各类漫画作品，原创动漫）

5、表演作品 （小品、话剧、舞蹈等均可）

（一）前期宣传

宣传方式：

（1）展板

（2）宣传单

（3）各班宣传

（4）条幅

（二）评比阶段

本次大赛分为初赛和决赛

1、将上交作品分类

2、评比规则

（1） 将不符合大赛要求的作品筛选下去

（2） 将其余作品传至人人网，微博等交流平台上，由全院

学生进行网上投票

（3） 按投票结果，各类作品均选出前十名进入决赛

（5） 为获奖选手颁发获奖证书、奖品

前期宣传费用：条幅，宣传单，展板

奖品费用：证书，奖品

附言：

1、因为作品要上传至网上进行投票，所以要申请此次活动的专用id

**大学生创业策划书篇八**

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。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是自古有之。

虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。

于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。

品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。

午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、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就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

餐厅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。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、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。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6、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一个企业的发展并进行分析，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餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

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

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，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。

优势分析：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，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。

劣势分析：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。

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。

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。

前期宣传：

大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：

重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

1、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元(场地租赁费用xx元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元)。

2、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。

3、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800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的承诺营销进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导天之素的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

1、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责对顾客进行跟踪服务。

**大学生创业策划书篇九**

在参加创业大赛时，我们一定要学会书写创业计划书!同学们，大家了解创业计划书怎么写吗?以下是一份大学生创业策划书模板范文，欢迎大家参考!

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.

如果需要,你可以准备一件产品模型.

可行性分析与创业策划书范文

一、 市场分析

长期以来,国内居民因生活水平较低,对以\"厨房\"和\"卫生间\"为主要服务对象的小家电消费很少.据统计,目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种,而欧美国家这一统计数字高达37种.据统计,每年国内有至少260万住户搬入新家,随着人们生活水平提高,对\"厨房\"和\"卫生间\"的日益重视,小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力,小家电的市场发展前景非常广阔.今后2至3年内,我国小家电行业将步入黄金发展阶段,市场需求量年增幅有可能突破30%.

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种.目前全国生产浴霸的企业为376家,xx年国内销量估计为400万台,xx年为550万台,xx年达到700万台,销售额超过10亿元.在城市居民家庭中,浴霸拥有率不到15%(xx年),国内消费者对浴霸认同度达82%,市场空间巨大.

浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势,其中杭州奥普浴霸xx年销售额为2.6亿元,市场分额第一.目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江,广东一带,但其中小厂居多,多为仿制或oem,自主研发能力不强.

我国长江流域地区,大多住宅没有暖气,冬季洗澡取暖一直是个大问题.虽然有浴霸和暖风机,但人们更期待一种简便,有效的取暖器具.根据我的调查,人们对本产品的印象还是不错的,市场潜力巨大.

比照浴霸和暖风机市场,本产品销售市场至少在5--10亿元以上.

我们完全可以借助专利技术优势,迅速占领浴室取暖设备市场,建立自己的品牌和销售网络.

(以上数据来源于《消费日报》,中国家用电器协会)

二、我们的目标

我们的目标是,在xx年制出样品进入市场,发展地市级以上代理商10-15家,销售额在200万元以上,xx年达到500万销售额,2024年达到xx万销售额,利润率保持在30%--50%.

三、资金使用

各种认证,许可证,商标:5万元;

公司组建,购买相关办公用品,人员招募,公司网站等:10万元;

房租水电费,人员工资(半年):15万元;

参加展会,广告费:10万元;

“一个组织的基本哲学思想对组织的作用比技术资源、经济资源、组织机构、创新和抓住时机的作用更大。

”以价值理念驱动ibm的托马斯沃森这样说过创业计划书要描述的正是这样的\"一个组织的基本哲学思想\"创业计划书是将有关创业的许多想法，借由白纸黑字最后落实的载体。

\*\*牙膏市场推广计划书

项目概述

(一)项目策划的背景

牙膏品牌背景介绍

(二)项目概念与独特优势

\*\*牙膏的独特之处,包括主要成分及作用;与其它同类产品区别;包装等。

(三)项目成功的关键要素

\*\*牙膏要推广成功,其关键的.问题是:

强化口感的独特性,并努力为消费者所认可;

引导一种新型的牙齿保健观念,提升产品的附加值;

销售网络是否有足够的辐射力。

(四)项目成功的保证条件

\*\*企业关心大众健康,对牙齿保健有丰富的经验，对消费者无疑具有较强的诱惑力。

随着中国人均消费水平的提高,以及牙膏市场竞争的加剧,许多牙膏厂也纷纷进行技术改造，开拓新产品，增进牙膏的更新换代。

在这种情况下,\*\*牙膏首选北京、上海、广州等市场为突破点,确定了\*\*是促进社交生活的高品质牙膏的观念，以“健康自信,让牙齿为您增色”作为推广口号，展开全面的市场推广策划。

(五)项目实施目标

首先要增强\*\*牙膏的知名度。

作为一种新产品发售，先在北京、上海、广州市场上取得经验，然后再推广全国。

近期目标:投入北京、上海、广州市场，获得80%认识率(3--6个月)

中期目标:取得北京、上海、广州市场20%以上的份额，并逐步向东部大中城市推广(1—2年)

长期目标:取得全国市场20%以上的份额。

市场分析

一、市场环境分析

(一)综合环境分析

中国是牙膏生产和消费的大国，2024年全国牙膏总产量达50亿多支，人均消费量5支，是世界上最庞大的牙膏市场。

随着人民物质文化生活水平的提高，人们将越来越重视牙齿健康和个人清洁卫生，因此牙膏的市场容量还将扩大。

虽然目前牙膏市场竞争激烈，但是仍然存在着相当巨大的潜在市场。

现在中国人均牙膏年消费量为5支，200克左右，北京市为6支，但都与发达国家人均500克的消费水平相距甚远。

其原因主要是刷牙率不高。

中国政府提出刷牙率在2024年达到城市85%，农村50%的目标，说明现有的刷牙率比这个目标还低得多，所以这其中有一个很大的潜在市场;另一面，北京市有24.4%的人每天只刷一次牙，其刷牙的频率还有待提高。

从1991年开始,中国政府规定每年9月1日为“全国刷牙日”，倡导普及刷牙和增进牙齿卫生，并在中小学生中推广普及刷牙教育，特别是提倡儿童从3岁起开始刷牙，这必然会增加牙膏的需求量。

它立足于未来，对未来的市场结构有很大影响。

所以中国牙膏的潜在市场是广泛而全面的，即使按政府的保守估计以每年7%的速度增长，也将形成一个巨大的市场。

(二)竞争环境分析

国内主要牙膏品牌的市场占有率

品牌产地类型价格包装占有率%

中华上海香型0.90/63g、2.10/128g铝管11.4

黑妹广州香型1.00/638、3.00/150g铝管8.9

目前，中国一共有二十几个品牌的牙膏，主要有中华，蓝天，黑妹，洁银，两面针，冷酸灵，美加净，小白兔等。

另外市场上还有少量进口牙膏，如黑人，高露洁等。

上海是我国最大也是历史最悠久的牙膏生产基地，上海产中华，白玉等老牌号产品已经拥有了相当巨大而稳定的消费者。

但是，近年来广州、柳州、杭州、青岛等城市的牙膏业异军突起，奋起直追，开创了自己的名牌，形成同上海牙膏共享市场的局面。

牙膏品类的划分

随着中国人均消费水平的提高以及牙膏市场竞争的加剧，中国的牙膏越来越走向专门化，细分化。

牙膏生产已初步形成格局，可大致划分为三大块:一类是各种洁齿爽口型的香型牙膏(如中华，黑妹);一类是与防治牙病相结合的各类药物牙膏，特别是发挥古代医学知识的各类中药牙膏。

由于牙病在我国的普遍性，人们对药物牙膏的心理接受力越来越强.这类牙膏主要有两面针，上海防酸等;—类专供儿童使用的牙膏，如小白兔儿童牙膏。

**大学生创业策划书篇十**

公司简介

公司名称：香yoyo奶茶店

主要产品：奶茶

业务范围：销售奶茶，果汁，饮料等

营销策略：

(1)促销计划和广告策略

(2)价格策略

公司战略目标：

第三、四年：进一步扩展公司项目，开发新品与规范流程两手抓。使公司拥有一定品牌影响，扩大公司影响范围，为以后占领更大市场打下基础。预计本阶段在南昌的市场占有率达到40%，并开始建立省内连锁分店，向经济较好的地区扩展。第五、六年：对公司进行进一步完善，扩大建设规模,随着公司不断壮大,打造一个国际知名的奶茶公司。

核心竞争力分析：

我公司推出的奶茶饮品除了结合了香飘飘，优乐美，相约等奶茶的各种优点，不仅注重于产品的质量，口感，包装，我们的产品更加注重对身体的调养，真正做到健康，好喝的茶饮料。这是我们的优势，也是我们战胜其他品牌，战胜周围其他店面，成为“奶茶之王”的一个重要法宝。

消费者特征与习惯：

1.消费者特征

青年人是主力军，且调查显示，女性最常喝奶茶的比例高于男性，这与女性消费者看重奶茶饮品的健康、时尚特性不无关系，因为奶茶对皮肤有滋润美白功效，其中的椰果是粗纤维食品，既可以填饱肚子，又绝对不含脂肪，所以美容瘦身是女性多于男性选择奶茶的主要原因之一。

2.消费者需求

既然是奶茶店，就一定要在保证店面的清洁与舒适，光这还远远不够，还要把店布置的富有特色，不落俗套，所以店面装修很重要，让消费者在外面就有种想进来逛逛的欲望。当然这只是表面的包装，奶茶的质量跟包装才是顾客最看中的，所以制作奶茶的每一道制造工序都会经过安检局的严格检验，绝不会出现掺假，缺斤少两的现象。

由于消费者大都是年轻情侣，所以一定要给他们营造一个舒适，安静，浪漫，优雅的气氛，尽管是一杯奶茶，也能品出幸福的味道。可以开展一些有特色的促销活动：比如，情侣买可赠送情侣对勺;买三杯以上获赠可爱的饰品;小店要有自己的特色，比如有卡通形象，或者制造供情侣用的y型吸管。可以在店名上方加几个小射灯，最好是发粉色光，晚上看起来很漂亮，温馨。

公司名称：香yoyo奶茶店

公司类型、股份制公司

公司宗旨：热情·竭诚·质优

公司业务：

主营业务：奶茶

兼营业务：果汁，饮料

公司的短期目标：积极发展

第一阶段：通过广泛的宣传，促销，吸引顾客

第二阶段：公司发展处于上升阶段，通过热情周到的服务树立良好的品牌形象，一方面留住原有的顾客，另一方面开拓新的客源。

第三阶段：针对不同的顾客的需求，不断的推出新的品种

公司的长期发展目标：占领100%的客源市场，为消费群体提供最优质的服务，实现利润的最大化。

以安全舒适的环境来方便广大消费群体以公益感恩的企业文化来回报广大消费群体公司的企业文化：

全心全意的服务于广大的消费群体，让他们在安全舒适的环境中体验轻松与美味。让奶茶的凉爽驱走你夏日的酷暑!让奶茶的温暖驱走冬日的严寒!

公司的独创性：

奶茶店的设备：

封口机，封口膜，杯子，吸管，搅拌机，饮水机，容器

珍珠奶茶发源于台湾省。于冰奶茶内加入粉圆。煮熟的粉圆外观乌黑透亮，遂以“珍珠”命名，故称“珍珠奶茶”。如今已遍布全球，是休闲饮品的品种之一。深受消费者欢迎。

珍珠奶茶不仅口味鲜美。而且口感新鲜，。现场制作。由多种原料配成。品种多，口味佳。植物蛋白等营养丰富。奶茶有红豆奶茶麦香红茶。茉香奶茶等等。添加物有珍珠，椰果。沙冰。刨冰等，更有各种水果奶茶，西瓜奶茶，木瓜奶茶等等。我们奶茶店还退出招牌奶茶。

**大学生创业策划书篇十一**

在日益竞争激烈的市场经济体制下，大学生即将毕业投入社会。

1、(调研背景)区域：

(陕邮职院)路段市场行业的多样化以及发展势头的\'强弱程度。

2、调研目的：

了解各行业发展要求竞争程度，为自主创业提供依据，降低创业风险。

3、调研对象：

对校外各商业人士，服务性工作人员以及区域内具有代表行业及人员，对校内各老师，领导以及学生。

4、调研方法：

问卷调研，直接调研，电话访谈。

8、调研报告：

收集资料汇总，编制调研报告。

宏观环境(外部)政治开明，法律保护合法经营，经济可提供投资，贷款，技术成熟，文化和专业丰富。微观环境(内部)竞争着少，处于“蓝海”范畴，经营类型属于“加盟店”降低风险，增强加盟店市场占有率和竞争力。渠道成熟而稳定，社会公众对自主创业支持。

产品主要采取集中配货，降低风险，减少成本，质量保证;价格采取全国统一价，防止“串货”;分销渠道主要以物流公司和邮寄为主，促销，主要以网络形式开展。

1、商业选址，在交通便利处。

2、布局装饰，以新潮，流行，时尚的主打色(黑色)为主，内部配以明亮新颖的色彩。

3、店名，网络店“亲水人家”实体店“亲亲我的宝贝”。

4、商业营业执照等。

**大学生创业策划书篇十二**

创业、创新、创优

给同学们一个能与\*\*市知名企业家面对面交流的机会，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。

\*\*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

大学生创业者协会全体成员、全校学生

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

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

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。

2.将会场分为四个区域，每个区域安排两名实践部的理事会成员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问。

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

**大学生创业策划书篇十三**

创业、创新、创优

给同学们一个能与黄山市知名企业家面对面交流的机会，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。

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

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

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

xx年10月

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