# 创业大赛策划书商业模式(优质12篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-09-04

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。创业大赛策划书商业模式篇一说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**创业大赛策划书商业模式篇一**

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。

创业房地产广告策划书策划书摘要应该涵盖改策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

产品/服务描述（这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其他企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进行和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。）

企业现有的和正在申请的知识产权（专利、商标、版权等）：

专利申请情况：

产品商标注册情况：

企业是否已签署了有关专利权及其他知识产权转让或授权权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款）：

目标市场：这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。

产品更新换代周期：更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准：详细列明产品执行的标准。

详细描述本企业产品/服务的竞争优势（包括性能、价房地产广告策划书格、服务等方面）：

1、行业情况（行业发展历史及趋势，哪里行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测）:

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额：必须注明资料来源。

（2）列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

2、目标市场情况

（1）图表说明目标市场容量的发展趋势

1、 企业基本情况：

拟定的企业名称

预期成立时间

预期注册资本

其中：现金出资额及占股份比例

预期注册地点

3、 企业内部部门设置情况：以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等等。

4、 企业员工的招聘与培训

5、 董事会成员名单：（可根据本公司实际情况去决定职位安排）

1、产品销售 成本的构成及销售价格制订的依据：如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等）：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略诺基亚广告策划书与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、在其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

（如果是非制造业，则不需要产品制造，可以制定相应的经营计划）

1、 产品生产制造方式（企业自建厂生产产品，还要委托生产，或者其它方式，请说明原因）：

企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：

现有生产设备情况（专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划，采购周期及安装调试周期）：

请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

2、 简述产品的生产制酒店广告策划书造过程、工艺流程：

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等生产必须品的进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，列出3家主要供应商名单及联系电话:

主要供应商1

主要供应商2

主要供应商3

正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备：

3、 产品成本和生产成本如何控制，有怎么样的具体措施：

4、 产品批量销售价格的制订，产品毛润率是多少？纯利润率是多少？

1、为保证项目实施，需要的资金是 万元，需要资方投入 万元，对外借贷 万元。如果有对外借贷，担保措施是什么？（你现在手上已经拥有的投资金额是50万元人民币，若资金不足可以通过融资的方式集资，但也要说明你是如何进行融资）

2、请说明投入资金的用途和使用计划：

3、拟向外百事可乐广告策划书来投资方出让多少权益？计算依据是什么？

4、预计未来3年或5年的平均每年净资产收益率是多少？

5、外来投资方向可享有哪些监督和管理权力？

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税收和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策以及未来可能的情况（如：市场准入、减免税等方面的优惠政策）：

9、需要对外来投资方说明的其他情况：

1、产品形成规模销售时。毛利润率为 ％，纯利润率为 %

注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

**创业大赛策划书商业模式篇二**

一、大赛介绍

二、大赛主题、目的及宗旨

三、组织单位及人员任务分工

四、报名时间

五、报名事宜

六、赛事安排

（一）参赛须知

（二）大赛筹备

（三）评分标准

附录：大赛评委评分表

为激发大学生创业热情，营造校园创新创业氛围，引导同学们树立创新创业理想，多形式地为有创新意识和创业能力的学生提供实践训练平台，引导我院大学生尽快适应社会发展和现代化建设的要求,主动适应社会主义市场经济体制下的经济运作模式和市场竞争机制，拉近学生与企业间的距离，进一步深化创业认知，增强创业勇气、信心和能力，为实现自己的创业梦想奠定良好的基础，特举办此次大赛。

创新创业竞赛借用风险投资的运作模式，要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，围绕一个具有市场前景的技术产品或服务概念，以获得风险投资为目的，完成一份包括企业概述、业务与业务展望、风险因素、投资回报与退出策略、组织管理、财务预测等方面内容的创业计划书，最终通过书面评审和答辩的方式评出获奖者。

1)大赛主题：“积极创业铸就梦想”

2)大赛目的：

培养同学们的创业意识。为了能够更好的团结和组织全院有志青年学习和交流创业知识，活跃校园气氛，提高学院文化品位，给广大在校学生提供展示自身才华的舞台和锻炼的空间，同时也是为了从另一个角度推行大学生素质拓展计划。

3）大赛宗旨：培养创业意识扩展创业思维营造创业氛围树立创业精神

1）组织单位：华南农业大学资源环境学院

2）部门任务分工：

20xx年11月15日— 20xx年11月30日

（一）报名对象：

（二）报名方式：

自主报名：大学生可自由组队（每队4人）联系人：

（三）报名材料：

1、参赛队伍选手报名表。电子版，纸质版1份。

2、《创业计划书》（可参考评分标准制作），每队需提交电子版1份，纸质版根据评委老师人数决定，评委老师人手一份。参赛队伍自备。届时通知具体几份。

以上材料电子版发邮箱，纸质版交至xx

（一）参赛须知：

1、参赛作品类型

参赛队可根据专业选择以下几种参赛作品类型：

（1）创业计划书

（2）产品营销方案

（3）人力资源规划（开发）方案

（4）项目可行性研究报告

2、参赛阶段

1、报名（20xx年11月16日——20xx年11月20日）

参赛队（一般要求4-6人）在所要求的报名时间内下载报名表，将资料填好后发送至邮箱：......

2、指导讲座（20xx年11月18日）

为了提高同学们的分析水平和参赛作品的质量，我们将请指导老师对所有参赛同学做相关讲座向大家阐述案例的分析思路及流程，在此基础上解决各参赛队在案例分析中所遇到的困难。

3、预赛（20xx年12月25日—20xx年12月26日）

由各队申报参赛文案，并于11月26日22：30之前将文案（a4纸打印稿一份）交至指定负责人，电子版文本发至邮箱：根据报名选手递交的资料，从创新意识、经营思路、商业模式等方面对小组进行初选。初选合格的队伍通知参加大赛培训。

4、决赛（20xx年11月30日）

3、现场比赛程序：

1)大赛通过抽签决定各参赛队的出场顺序。

2)大赛阶段

1、作品演示：各参赛队应在10分钟时间内阐述有关作品的主要情况。

2、答辩：各参赛队在5分钟时间内回答评委及现场观众提出的有关作品的问题。

3、评选：评委根据参赛作品及参赛队员的现场表现，对各参赛队进行打分。

最终产生一、二、三等奖若干名以及最佳人气奖和最佳个人风采奖等，并颁发荣誉证书。大赛前各参赛队应在规定时间内将队员名单上交大赛组委会。

（二）大赛筹备：

（1）大赛宣传

1)大赛前期

1.在校内显眼地点悬挂横幅两条

2.在各食堂门口摆放喷绘海板

3.在校宣传栏张贴宣传海报

4.进入各班发放宣传单同时以口述形式宣传

**创业大赛策划书商业模式篇三**

项 目 名 称：\_\_\_\_校园diy蛋糕店 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

创业团队：\_\_\_\_\_myth\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日 期：\_\_\_\_\_\_\_\_2011年12月28日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛者组长联系电话：\_\_

保 密 承 诺

本创业策划书内容涉及本参赛项目的商业秘密，仅对评审专家和有投资意向的投资者公开。本企业请求评审专家和投资企业项目经理收到本创业策划书时做出一下承诺：

妥善保管本创业策划书，未经本参赛者同意，不得向第三方公开本创业策划书涉及的商业秘密。

目 录

第一部分 策划书摘要………………………………

第二部分 产品/服务……………………………………

第三部分 行业及市场情况…………………………

第四部分 组织与管理………………………………

第五部分 营销策略……………………………………

第六部分 产品制造……………………………………

第七部分 融资说明……………………………………

第八部分 财务计划……………………………………

第九部分 风险评估于防范……………………………

第十部分 项目实施进度………………………………

第十一部分 其他…………………………………………

备查资料清单 ………………………………………………

第一部分 策划书摘要

diy 蛋糕

第二部分 产品/服务

产品/服务描述（这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其他企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进行和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。）

企业现有的和正在申请的知识产权（专利、商标、版权等）：

专利申请情况：

产品商标注册情况：

企业是否已签署了有关专利权及其他知识产权转让或授权权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款）：

目标市场：这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。

产品更新换代周期：更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准：详细列明产品执行的标准。

详细描述本企业产品/服务的竞争优势（包括性能、价房地产广告策划书格、服务等方面）：

第三部分 行业及市场情况

1、行业情况（行业发展历史及趋势，哪里行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测）:

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额：必须注明资料来源。

（2）列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

2、目标市场情况

（1）图表说明目标市场容量的发展趋势

第四部分 组织与管理

1、企业基本情况：

拟定的企业名称

预期成立时间

预期注册资本

其中：现金出资额及占股份比例

预期注册地点

3、企业内部部门设置情况：以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单：（可根据本公司实际情况去决定职位安排）

1、产品销售 成本的构成及销售价格制订的依据：

如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等）：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略诺基亚广告策划书与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、在其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

第六部分 产品制造

（如果是非制造业，则不需要产品制造，可以制定相应的经营计划）

1、产品生产制造方式（企业自建厂生产产品，还要委托生产，或者其它方式，请说明原因）：

企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：

现有生产设备情况（专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划，采购周期及安装调试周期）：

请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

2、简述产品的生产制酒店广告策划书造过程、工艺流程：

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等生产必须品的进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，列出3家主要供应商名单及联系电话:

主要供应商

1主要供应商

2主要供应商

3正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备：

3、产品成本和生产成本如何控制，有怎么样的具体措施：

4、产品批量销售价格的制订，产品毛润率是多少？纯利润率是多少？

第七部分 融资说明

1、为保证项目实施，需要的资金是 万元，需要资方投入 万元，对外借贷 万元。如果有对外借贷，担保措施是什么？（你现在手上已经拥有的投资金额是50万元人民币，若资金不足可以通过融资的方式集资，但也要说明你是如何进行融资）

2、请说明投入资金的用途和使用计划：

3、拟向外百事可乐广告策划书来投资方出让多少权益？计算依据是什么？

4、预计未来3年或5年的平均每年净资产收益率是多少？

5、外来投资方向可享有哪些监督和管理权力？

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税收和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策以及未来可能的情况（如：市场准入、减免税等方面的优惠政策）：

9、需要对外来投资方说明的其他情况：

第八部分 财务计划

1、产品形成规模销售时。毛利润率为 ％，纯利润率为 %

注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第九部分 风险评估与防范

请详细说明该项目实施过程房地产广告策划书中可能遇到的风险以及控制、预防手段（包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发的风险。经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段）

第十部分 项目实施进度

详细列明项目实施计划和进度（注明起止时间）：

第十一部分 其他

为了补本项目计划书内容，需要进一步说明的有关问题（如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼以及仲裁事件中，对企业有何影响）：

请将产品彩页、产品宣传介绍册、证书作为附件于此

**创业大赛策划书商业模式篇四**

为了响应我校第八届大学生社团文化艺术节暨科技活动节，展现当代大学生新面貌，丰富学生的课余文化生活，经济与管理学院营销协会、创业协会决定携手旺旺集团许昌部开展\"旺旺杯\"模拟与实战营销大赛和创业生存大赛。现将活动事宜通知如下：

赢在大学

许昌学院全体在校大学生

主办单位：共青团许昌学院委员会招生就业处学生工作处

策划承办单位：经管学院团总支营销协会创业协会

赞助单位：旺旺集团许昌部、本站

1、报名时间：11月10日---11月15日

2、比赛时间：11月16日---11月25日

3、评审答辩时间：11月26日

4、颁奖时间：11月29日

5、优秀团队赴企业参观时间：3月26日

模拟与实战营销大赛

1、各团队按照要求上报《营销策划书》。组委会邀请参赛企业和评审委员会对营销策划书进行评审，最终确定参赛队伍进入比赛。

2、参赛队按照各自的营销策划书进行实战销售。可参考的营销方式有：摊位销售、上门推销、网络营销、跳蚤市场等，组委会鼓励参赛队伍所设计的营销方式具有创新性。

3、参赛队结合前期实践工作，在《营销策划书》的基础上，总结销售经验和体会。撰写《模拟与实战营销总结报告》，并通过答辩，由组委会根据综合评估的结果评出获奖队。

创业生存大赛流程：

1、各参赛队提交《创业策划书》，赞助单位为每支队提供300元现金作为创业资本。

2、大赛正式开始后，在规定时间内，不限形式、不限地点，自由进行创业相关活动。

3、实战阶段结束后，由各组撰写《创业生存大赛总结书》并进行答辩，评委会根据盈利数额、项目创意等评出优秀团队。

参赛队要以团总支社团部或社团为单位组织报名，原则各院（部）组织一支代表队参加比赛，每队6-10人，设立队长一名对本团队全权负责，报名表于11月15日前交予大赛负责人。

模拟与实战营销大赛联系人：

宋东亚xxxxxxx，朱亚磊xxxxxxxx

创业生存大赛联系人：

马盼xxxxxxxxxxxx，王辉xxxxxxxx

一等奖三个荣誉证书+物质奖励

二等奖五个荣誉证书+物质奖励

三等奖十个荣誉证书+物质奖励

营销明星、创业明星各五人

共青团许昌学院委员会招生就业处

学生工作处经济与管理学院团总支

**创业大赛策划书商业模式篇五**

我国是农业大国，农业和农村经济的发展状况，将直接影响到我国农村改革的效果，从而会影响到整个国民经济的发展，在国民经济中，农业包括：栽培农作物和饲养牲畜的生产事业，还有林业、渔业和农副业等。其中栽培和饲养是重中之重，是发展农村经济必然的选择。时下，国家大力推广农作物机械作业，优补农机具，因而家庭养牛耕作的时代已去，这就无形促使了牛肉需求越来越大，给养殖肉牛业带来了巨大的潜力。

我们涂垸村地区县城南部，是所有乡镇中距离城区最近的镇，交通、通讯非常便利，且原有小学校舍已空出，原有老村部已闲置，都是坐北朝南，光线、通风都好，稍加修改，就能成为一个很好的养殖肉牛场所，可养200至400头肉牛，而养殖200至400头肉牛只需2至4名工作人员，2名技术人员，我村劳力有，兽医也有两名，技术培训不是难题，我们涂垸村具备了这样的天时、地利、人和的环境，应该好好利用。现我就调查、咨询的肉牛养殖方面的情况与大家商讨一下。

农民手中的余粮、作物、秸杆，主要以粗饲为主，适量补喂精饲料，能量饲料主要有：玉米、高梁、大麦。蛋白质饲料主要有：菜籽饼、豆饼、花生饼等。矿物质饲料包括：骨粉、食盐、小苏打等。以上这些饲料除矿物质外，其它饲料我村都可发动农户种植，象玉米就是我村农户除稻谷已外的主要经济作物，每年光玉米杆就是很大浪费，菜籽饼、豆饼，每年农户也有很多可供利用，如有肉牛养殖场，这样不仅养殖场可获利，同时也会给农户带来更大增收。

，我们现有兽医两名，各类专料专业生也有，而提供牛犊的大型公司，现由于市场激烈，都是本着诚信互利、真诚对待客户的原则，向客户全方位提供技术、价格、饲养前景、肉牛行情、养牛技术、知识等服务，我们村可派人学习。

1、养牛行业效益稳定，投资不大，风险相对较小。

2、养殖业可以长期发展。

3、政府扶持力度逐渐加大，养殖业正蓬勃发展。

1、肉牛一直供不应求，世界发达地区牛肉占肉类比例为一半以上，而我国仅占10%左右，牛肉人均占有量世界发达国家在50公斤以上，世界人均10公斤，而我国却不足5公斤，我国已进入全面建设小康社会，牛肉是小康指标的重要组成部分，人们对善食质量和结构的改善，将对牛肉的需求与日俱增。

2、牛是食草动物，饲料利用率高，转化率也居家畜之首，成本低，回报率高，因其食草，不与人类争粮，安全卫生指标相对较高，是近乎天然的绿色食品。

3、牛肉营养丰富，高蛋白，低脂肪，其营养价值高于猪肉及其它肉类产品，且肉质鲜美，细嫩而不肥腻，易消化，牛皮又是开发制草工业的主要原料，随着人们生活水平的不断提高，牛肉的开发利用被普遍受到重视，食品工业对肉牛的需求不断增大，所以养牛是一个利国又利己的好产生。

1、根据我村现有力量，先投资养殖100头肉牛，可以接受。

2、与部分农户签订饲料种植合同，以获得足够饲料。

3、等选定好购牛犊公司后，派出2至4人去学习。

4、等技术、资金各环节成熟后，可适量增养，并更换更好的改良品种，以增加养殖规模和效益。

搞企业有难度，我们村应清楚认识到目前的困难，和不可确定的风险，同时又要抓住现有的机遇，要本着向种饲农户，以及今后所面临的各个客户，至以真诚的合作，不但学习、探索，以良好的心态和诚意换来互惠互利的发展。

**创业大赛策划书商业模式篇六**

《创业大赛策划书

范文

》

创业计划书 6c

撰写创业计划书，首先需要6c的规范。

首先是concept(概念)。就是让别人知道你要卖的是

什么

。

其次是customer。顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

第三是competitor。需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

第四是capabilitie。要卖的东西自己懂不懂?譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜?如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

第五是capital(资本)。资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的`部分有多少，可以借贷的有多少。

最后是continuation(持续经营)。当事业做得不错时，将来的计划是什么。

一般来说，创业计划书有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。然后是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。第三是补充文件，比如有没有专利证明、

专业

的执照或证书，或者是意向书、推荐函。

创业计划书十章节

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

第一章：事业描述。必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第二章：产品/服务。需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

第三章：市常首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市尝既有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定

怎样

上市、促销、定价等，并且做好预算。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

第五章：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时;2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;3.随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者;他们的业务如何;他们与本业务相似的程度;从他们那里学到什么;如何做得比他们好。

第六章：管理。中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

第八章：财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

第十章：成长与发展。下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

**创业大赛策划书商业模式篇七**

在就业形势依然严峻的今天，不论是大学生创业还是大学生就业，都是国家关心的问题，也是社会热议的话题。做好大学生就业工作，从根本上说，还是要对学生各方面技能进行深入培养。在企业工作，需要员工有良好的职业素养，自主创业的学生，更需要接受对综合素质的全面考验，通过商业模拟挑战赛，让学生提前感受职场氛围，在专家老师带领下发挥才智，学习实践，这对学生发展是很有好处的。

我校学生就业情况一直较好，因为我们比较注重学生应用技能的培养和提高。我院发起举办中原工学院商业模拟挑战赛，用经管院先进的教育资源，打造河南高校的商业模拟挑战赛品牌，在丰富校园文化氛围之外，不仅是对学生能力的培养和拔高，更能展现出我校优秀的教育质量。

主办单位：中原工学院校团委

策划承办单位：经济管理学院

中原工学院全体在校生

报名阶段：4月29日5月10日

培训环节：5月14日

预赛阶段：5月14日5月15日

决赛阶段：5月21日

中原工学院经济管理学院2号实验楼负一楼006沙盘实验室

1、选拔和培训。根据参赛队递交上来的报名表信息，结合相关情况，选择出晋级下一轮的选手。进行赛前培训，做关于沙盘模拟的基本规则流程以及要求和评分细则的讲解。培训资料见官方博客。

2、初赛、决赛及颁奖。参赛队模拟公司运营5年，汇报企业战略及经营结果，专家评审，经过初赛及决赛，宣布晋级结果及最终获奖名单。领导现场颁奖。

一等奖1名：颁发奖金和证书；

二等奖2名：颁发奖金和证书；

三等奖3名:颁发奖金和证书；

优秀组织奖若干；颁发证书。

**创业大赛策划书商业模式篇八**

随着我国大学生人数的不断增加，大学生毕业后所面临的就业压力也越来越大。因此，大学生在校期间就必须不断找机会锻炼自己，增长才干，积累经验，为将来找工作打下基础。为了能够给在校大学生提供更多的实习机会，我们准备创建一个专门针对大学生的兼职网站。这个网站的宗旨是为大学生提供准确的兼职信息，方便他们在课后之余能够轻松找到一份兼职。这样，一来，省去了大学生寻找兼职的麻烦和容易上当的危险；二来，大学生可以在这个网站上轻松找到适合自己的兼职。

网站名称:扬工院兼职俱乐部

网站域名：

网站宗旨：以免费帮助扬州所有大学生寻找兼职为己任，旨在通过科学、专业、真实的网页信息来架起大学生与人才需求者之间沟通的桥梁。让学生能够在工作中锻炼自己，让人才需求者能够获得最好的大学生兼职服务。

网站目标：打造成为扬州最专业的，最真实的大学生兼职网

创业理念：“扬州大学生兼职网”目前处于调查研究和规划的阶段。创立这个网站的灵感来自于自己在学校的观察以及和同学们的接触得知：现在，越来越多的大学生希望在课余时间能够找一份兼职，可目前，扬州还没有一个专门专业的大学生兼职网站来为他们提供真实可靠的兼职信息，这种供需矛盾体现得就越来越明显。为了缓解这种供需矛盾，让大学生在通过网上中介机构寻找兼职工作的时候不上当受骗，创建这个“扬州大学生兼职网”的想法就应运而生。

网站服务：

1.专业化的兼职信息服务

——为人才需求者发布兼职招聘信息。当有个人或者公司可以提供兼职岗位时，他们可以和公司联系，经过确认后，公司会及时准确的将兼职信息发不到网站。这样，人才需求者就可以很方便快捷地获得需要的人才。

——为在校大学生提供真实的兼职信息。当有大学生想寻求一份兼职时，他们可以通过这个平台到适合自己的工作。

2.个性化的兼职技能培训。我们团队会为每一位即将做兼职的同学提供免费的专业的兼职技能培训，始每一个同学能在自己的兼职岗位上快速熟悉该工作。

摘要：大学生从事兼职工作，目前已呈现多元化的发展趋势，越来越多的大学生通过网站的中介机构寻找兼职工作，也有不少企业或个人通过中介机构招聘兼职人员。通过对中介机构，企业，学校和学生的调查，对大学生在兼职过程中出现的问题，秉着维护学生利益的原则提出了针对性的看法和建议。

1.研究方法

本次调查以工商大学的在校大学生为主，采用随机抽样的方法选取调查对象，发放调查问卷一百份，回收有效问卷90份，回收率为90%。另外，我们还通过走访，面谈等方式对中介机构和学生进行了访谈。最后，对回收的问卷进行整理和分析。

2.调查结果及分析

我们的问卷显示，大部分的学生都有寻找一份兼职工作的意愿。而其中，希望通过中介机构寻找兼职工作的学生所占比例最大。学生和企业宁愿付给中介机构相关的费用来选择。这是什么原因呢？我们认为这主要是信息不对称造成的。

企业需要为其从事某些短期或零散工作的学生，却找不到好的途径；学生渴望能够到企业去锻炼自己的能力却又苦于没有门路。而中介机构，正是在这种情形下应运而生。它作为穿针引线的媒介，通过获取企业和学生的需求信息，为这两方提供必要的联系，并从中获取中介费用。所以，中介机构的存在是社会发展的必然。因此，我们创建这个“扬州大学生兼职网”也是基于此。

3.大学生兼职市场基本情况

1.兼职中介市场管理混乱

虽然近几年，我国的中介机构发展异常火热，但是也存在很大的管理问题。一些人违法建立一些私人的网上中介机构，欺诈学生。而受骗学生却无处申诉。我们查阅了有关的法律资料，发现与兼职中介有关的法律条款很少，所有就有了很多不法分子通过网站提供的虚假招聘信息骗取钱财。

2.网上兼职中介机构的诚信度难以保证

据我们的调查，有72%的大学生表示，大多数的中介网站都需向学生收取中介费用。而且，中介网站在收取费用后并没有向学生开收据和发票。一旦发生纠纷，大学生将处于极其不利的地位。

3.供需严重失调

根据调查，20xx年大学生兼职中介的费用大多在50元，而现在，中介费用已上涨到100元以上。而供需失衡是造成价格上涨的重要原因。这种供需失衡体现在：越来越多的大学生渴求找到一份兼职，越来越多的企业需要临时的劳动力，而能够为双方提供一个真实安全的兼职网络平台却少之又少。

4.目标市场

1.在网站初期建设阶段，将目标定位为工商大学以及学府路的几所高校的大学生

5.建设进度

（1）.准备阶段：1组建网站内部人员，内部人员由五六个人组成，以入股形式参与网站管理。

2.网站建设人员进行网站建设，管理人员做好网站宣传方面的准

备，会计人员做好网站建设支出的财务预算

3.选择好办公场地，购置办公用品以及网站建设方面的用品

（2）筹建阶段：1.对网站域名申请注册

2.在工商大学以及学府路各高校进行网站的宣传及推广

3.在扬州各个知名企业，商场，店铺进行网站推广

4.待网站推广成功后，我们将把各个企业的兼职招聘信息进行网

上公布，各位大学生可在此寻找适合自己的工作。

（3）扩展阶段：网站初具规模后，我们将加大宣传力度，将目标市场扩大到整个扬州高校。

6.竞争分析

1)优势：

a.参与这次创业的团队成员都是在校大学生，所以在本校推广时会比较容易得到同学的信任和支持。

b.网站提供的兼职信息都是事先和扬州各大公司合作之后得到的，所以在兼职信息的真实性上能够得到保障。并且，网站提供的所有信息都是免费的，这就更增加了网站的可信度。

c.网站会给学生提供免费的全方位的兼职培训服务，所以在同行业方面会更有竞争力。

2）劣势：

b.现在已有多家大型的比较成功的兼职信息提供网站，如51job,58同城等，所以在竞争方面处于弱势。

3）机遇：

a.目前的大多数这方面的网站提供的兼职信息都是附带的，不够专业

4）挑战：如果网站做得比较成功，势必会面临其它网站的压力和打压

1）组织结构

内部人员由四到五人组成，视情况可增减人员。其中，两名管理成员负责网站的整体运作以及对外的交流问题；两名网站维护人员负责网站的维护和兼职信息的发布；一名财会人员负责网站的资金流动；一名后勤人员负责网站各方面的问题。

2）人力资源

1）资金来源

网站以入股形式筹集资金，由内部管理人员共同出资组建网站

2）成本核算

a.网站的域名费用（由本人视网站的发展情况而定）

b.为维持网站各方面正常运转的费用

c.网站初期的宣传费用（包括传单费，发传单人员的工资，以及其它宣传类型的费用）

3）投资风险

a.网站的经营和管理如果出现问题，可能导致网站陷入危机

b.网站的.推广面临巨大挑战，如果推广不成功，所有的投资都将白费

c.网站的维护方面面临巨大的挑战

4）团队收入

a.广告收入：网站可以通过各种方式发布一些广告，从而获得收入

b.通过与各公司合作取得收入：网站帮助公司发布兼职信息，获得收入

2）创业计划表述

**创业大赛策划书商业模式篇九**

充实的工作生活一不留神就过去了，我们又将续写新的诗篇，迎接我们的是新的工作内容和工作目标，做好策划，才能轻装上阵，在今后奋勇争先。你知道写策划书需要注意哪些问题吗？以下是小编为大家收集的创业大赛策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

我们满怀着希望，走进知识的殿堂，我们渴望在深化的教育中，能够找到自己的目标，我们也同时盼望着人生的光彩的辉煌，我们可以用双手创造美好的生活，这些都需要敏锐的目光，创新的思想，不懈的追求和良好的氛围，不让每个机会从我们身旁流失，我们要紧紧把握自己的思想，实践自己的思想，成功杯创业大赛，它是一个舞台，一个展现自我、展现自信的舞台，也是一个综合素质和能力的竞技场，让我们的创业之旅从这里开始，以致不因为缺少实践，使我们的灵光之念消逝泯灭而遗憾，完善自我，感受创业，让创业激情从此燃烧。

邕江大学将教学理念与市场经济紧密接触，按照“注重基础，提高素质，加强实践，立足应用”的原则培养学生，学生总人数有4000多人，约500间宿舍，共有二十一个社团组织，总人数约1800人（其中多数直接联系展销，间接影响将覆盖整个学校）我校地处南宁市郊，据市中心约1小时车程，只有18路公车直接到达学校，交通不便和消费能力较高导到致学校存在极大的市场和潜在的顾客等待挖掘。

1、协会定位：就业与创业能力培养的先锋社团组织，鼓励并协助协会成员参加实践活动，提高综合能力。

2、协会宗旨：培养创业精神，加强竞争意识，增强实践能力。

3、协会理念：求知创新，追求卓越。

4、协会文化：在求知中创业，在创业中求知。

5、业务范围：市场调查预测、市场营销策划、广告宣传策划、产品市场开发、校风产品代销、校外产品推广、学生兼职、假期兼职联系等。

为同学提供一种全新的社会实践形式，让同学们在参赛的过程中进一步挖掘自己的潜能，发挥自己的潜力，施展才华。培养参赛者的团队精神，创新意识，协作意识，责任感的同时，锻炼他们的胆量，礼貌，口才，紧急应变，人际交往等方面的能力，从最基本的技术知识到营销购物知识，每一位参赛者都面临着巨大学习任务。

求实、自信、拼搏

全方位模拟实践

南宁各高校大学生

十一月二十四

面试：协会理活动地点

邕江大学校园第三教学楼前的空地

事或公司的相关人员作为面试官，对参赛者进行全方面的提问，如对公司的.了解，对产品的认识，营销战略，面试目的等，即时淘汰，选出优胜者。

营销策划书：

（1）定点式营销：参赛者在固定的摊位上以各种形式销售协作公司或超市的产品，我们将提供桌椅、音响等设施，并由协作公司提供商品资料、商品。

（2）活动式推销：参赛者在比赛场地内自由的行走，寻找目标，我协会理事或公司相关人员，超市相关人员将会以行人身份在赛场地内出现，对参赛者可自由性考核。

两个环节之后，将会统计参赛者的最终成果，以获利最多及得分最多者为本次大赛的冠军，利润全部统计交到创协筹备组，依此类推，将评出二等奖、三等奖、并举办颁奖晚会，邀请公司人员、超市人员作为本次晚会的嘉宾，我们还会邀请媒体进行采访报道。

1、对贵公司进行校园海报，校园横幅的宣传。

2、为贵公司发宣传单。

3、今后贵公司需要兼职人员，校园业务代理，广告宣传等创业协会竭诚为您服务。

4、在比赛开幕中，穿插介绍赞助企业或产品宣传。

5、其他事宜另行协商。

1、开幕式[早上9点]

介绍嘉宾

领导讲话[社团代表]宣布开幕

会长讲话[为赞助商家出节目]

2、面试[早上9点半]

地点在一教教室[选出参赛选手]

3、各参赛小组进行营销实战大比拼阶段[早上10点到下午6点半]

5、礼仪小姐现场走秀[早上10半到11点]

6、闭幕式[下午7点到8点]

文娱节目

颁发奖项

领导[外校代表]讲话

活动毕

时间是二十五日[大赛第二天]

本协会会员做为销售人员

销售地点在三教前

奖金：

一等奖80元

二等奖50元

三等奖30元

注：1、符合我们活动的要求可参与合作，

2、具体情况具体商谈，在双方满意的情况下确定

3、合作双方以诚信为原则

合作商家：

广西万超礼品公司

广西圣雅网络电子商务公司

广西恒丰科技电脑公司

赢取世界2元加盟公司

红兴自选平价超市

来一煲餐厅

承办社团：

红十字分会

音乐协会

工商管理协会

鸣谢：

邕江大学学生社团联合会

团委学生会及各兄弟社团

**创业大赛策划书商业模式篇十**

培养创新意识激发创意思维

提高创造能力鼓励创业精神

五、参赛时间

xx年10月——20xx年4月

六、策划主办单位

上海杉达学院胜祥商学院

上海杉达学院就业办

上海杉达学院校团委

七、赞助方

上海杉达学院全校本科及专科学生

九、参赛作品分类

n服务类：g、服务咨询类

十、参赛方式

时间

赛事安排

xx年10月中上旬——xx年11月上旬

撰写创业计划书的专题培训

20xx年1月——20xx年2月（包括寒假）

参赛小组深入调研，完成创业计划书

20xx年2月28日之前

参赛小组提交”创业计划书“初赛文本

20xx年3月上旬

入围复赛的小组（8-12组）提交创业计划书复赛稿和团队展示dv视频（3分钟）

20xx年4月下旬

1、启动阶段

xx年10月中上旬大赛动员宣传，参赛团队组队并报名，填写并提交团队报名表打印稿一份（格式见附件1）和创业计划提纲（理想篇幅3-4页，具体要求见附件2）至校团委办公室，金海校区参赛团队两份文件的电子版发至大赛组委邮箱tutor\_，嘉善校区参赛团队发至大赛组委邮箱。报名截止日期：xx年11月8日（周五）。（金海校区联系人：仲伟霖老师嘉善校区联系人：孙丹枫老师）

各参赛团队于20xx年2月28日（周五）之前至校团委办公室提交创业计划书初赛作品及参赛承诺书（见附件5），a4打印稿一份，同时金海校区参赛团队将初赛计划书的电子版发至大赛组委邮箱tutor\_，嘉善校区参赛团队发至大赛组委邮箱。所提交的计划书电子版与打印版须完全相同，缺一不可，过时不交，视为自动弃权。大赛评委会将对所有参赛作品进行遴选，按照大赛书面评审细则（见附件3），挑选作品进入复赛。（金海校区联系人：仲伟霖老师嘉善校区联系人：孙丹枫老师）

决赛公开答辩评委将由校内专家、校外创业专家、企业界人士担任，各参赛小组（6组）的决赛公开答辩陈述环节必须做ppt，团队陈述环节中可穿插dv视频，该环节将严格控制时间，如陈述超时，现场主持人将终止其陈述。答辩流程如下：

n”创业计划书“团队陈述（8分钟）

n决赛评委根据小组的创业计划书提问，团队回答（10分钟）

上海杉达学院就业办

上海杉达学院校团委

xx年9月23日

**创业大赛策划书商业模式篇十一**

企业名称：

创业者姓名：

联系地址：

邮政编码：

电话：

参赛组别：a创意组b创业组

日期：年月

一、创业者情况简介

教育背景，学习的相关课程及企业管理、经营

经验

二、项目概述

三、市场分析

1、目标客户描述;

2、市场的容量/本企业预计市场占有率;

3、市场容量的变化趋势;

4、竞争对手的主要优势;

5、竞争对手的主要劣势;

6、相对于竞争对手的主要优势;

7、相对于竞争对手的主要劣势;

四、经营管理

1、运作方式，包括产品(服务)介绍及产量目标;

2、资源配置，包括生产运作设施配置,生产资料配置和劳动力配置;

3、管理模式，包括公司的物流管理和质量管理;

五、营销策略

1、营销计划;

2、竞争性推销;

3、市场渗透计划(如何保持、提高市场占有率);

六、企业组织结构

1、企业注册的所有制形式;

2、核心管理层，包括工作职责、经验、能力、专长、月薪;

3、员工安排，包括部门、人数、具体职责、月薪(可以附加组织结构图和工作描述);

4、公司的经营执照及费用预测;

5、公司的责任，包括保险、纳税等费用预测;

七、财务状况

1、预算及投资报酬;

2、财务数据，包括营业收入和费用、现金流量;

3、财务分析，包括资债平衡预测、月收入表和财务变化、各类财务预测的表图;

八、机遇与风险

专门围绕生日主题而开设的生日礼品专卖店应运而生，目前北京、天津等地已经涌现出了多家生日礼品专卖店品牌，据说生意蛮不错。北京某品牌生日礼品专卖店的负责人透露，生日用品的平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。像生日报，不同年代价格都不一样，配以精心设计的统一包装的精美套饰，以及当年当月当日出生的世界名人介绍等等，有的甚至可以卖上百元，只要店面有足够吸引力就可以赢利。

市场背景

生日送礼日趋看重，礼品专卖应运而生。

某生日礼品开发和策划机构曾经专门就生日礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数最高的达到267次，最少的两次，平均为3.9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均35.6元。

按照上述数据，推算生日礼品市场：全国人口13亿×每年送礼人次3.9次×每人次送礼金额35.6元=市场容量为1805亿元。另外，主要的送礼对象依次为：业务关系户、恋人、儿女、父母、配偶、兄弟姐妹、要好的同事、亲密朋友。

正是在这种情况下，专门围绕生日主题而开设的生日礼品专卖店应运而生，目前北京、天津等地已经涌现出了多家生日礼品专卖店品牌，例如“快乐365”、“花样年华”、“麦琪的礼物”等等，据说生意蛮不错。北京某品牌生日礼品专卖店的负责人透露，来生日礼品店消费的消费者不会太计较价格，生日用品无价格可比性，投资者可根据当地的消费水平任意上浮价格，故生日用品的平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。像生日报，不同年代价格都不一样，配以精心设计的统一包装的精美套饰，以及当年当月当日出生的世界名人介绍等等，有的甚至可以卖上百元，而且这类店面没有淡旺季之分，每天都有人过生日，只要店面有足够吸引力就可以赢利。生日用品市场如此广阔，难怪一些外地投资者趋之若鹜。

经营条件

前期投资4万左右，店面至少10平方米。

据了解，生日礼品专卖店大可成旗舰店，小可成迷你店，不大不小则为标准店，但是目前这类专卖店处于市场培育期。

为了减少风险，建议创业者首先开一家小型店面以“投石问路”，小型店面至少在5到10平方米左右，刚好够三四个顾客流连。经营的礼品不必追求大而全，但要精选其他商场买不到的畅销品，如生日报纸等，这类产品本小利厚又畅销，利于初期经营。

初期投资约4万元左右，主要用于店面租金、装修以及首批进货。装修应该做到精致温馨，以营造一定的生日氛围。

创业步骤

按照定位选择店铺，策划之后进行采购。

店铺选址小型店面有限，因此定位需要精准，例如以学生及年轻白领生日礼品为主，则可选择在学校和商务写字楼楼底一隅。但是，这些地方人流量有限，如果产品和服务相对广泛，则可以考虑在繁华的商业街，靠近鲜花店、蛋糕店、礼品店，或者地下商场以及大型商场、超市内。

办理证照申办一般性营业执照即可，如涉及到食品，须办理食品卫生许可证。

**创业大赛策划书商业模式篇十二**

一、活动主题：

我的未来，大学生创业营销大赛

二、活动时间：

(待定)

三、活动目的：

本次创业营销大赛的举办意在通过竞赛的形式吸引我校有志创业青年投入其中，展现创业才华和能力，并通过对其创业想法的评审与奖励，鼓励学生通过对社会及市场的观察，结合自身特点，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。

四、活动布置：

主办：社团(科协)

承办：机械工程学院

协办：活动赞助商家

文库

五、活动几项：

(一)初选及室外营销比拼

(二)创业方案及创业ppt评审

(三)互动盈利考问

(四)3分钟招商引资及评委提问

(五)大赛颁奖

六、活动具体内容:

开始大赛：

(一)大赛初选

给各个参赛队伍“创业营销”计划书的书写要求(附录1)，要求各组根据本组的计划书简要的制作产品ppt，计划书(打印版)及ppt(电子版)各上交一份。

具体流程:

1.对参赛各队伍的创业策划方案从创新性、可行性、市场潜力等方面进行评审，对各组进行评分。

2.参赛选手上台讲述ppt,根据ppt及讲述程度进行给分。

3.初赛评委提问，根据回答进行给分。

4.自主招商模拟，根据表达效果进行给分。

5.由前4项按分数高低选择前6名进行评奖，从前6名中选出分数前4名一周后进行决赛。

室外营销比拼：

1.进入决赛的4组在初选结束后准备室外营销比拼。

2.规则：各组可用资金100元，自行选择物品进行买卖(具体买卖方式，途径等不作限制)，限定时间下午1:00~5:00,要求最后得返回100元，然后根据各组营销获得利润进行评比，利润多者得分高(此轮20分，按20、17、13、9、7、5依次按名次给分，利润一样时，得分一样，如果有多余没有卖出物品，留作决赛观众互动奖品)

决赛

第一轮：

赛前对4组进行分组;(分为第一组、第二组…第四组)

(二)创业方案及创业ppt评审

形式：请相关评委老师对参赛各队伍的创业策划方案从创新性、可行性、市场潜力等方面进行评审，对各组进行评分。各组以ppt的形式向评委简要讲述各自的创业方案，从可行性、选择项目合理、市场调研等方面进行阐述。评委根据各组人员分配合理性、团队协调进行评分。

具体操作流程：

主持人开场白结束后，根据赛前给各组分好各组序号，依次按序号前后上场，第一组上场后介绍队名、口号和队歌，完毕后，队长去电脑旁播放ppt，首先由队长对创业方案及本组简要介绍(团队组成成员)，介绍完后，根据计划书模板上的四项(战略规划、创业组织结构、市场调研、营销计划)分别介绍，每一项由一名成员完成，队长配合播放ppt。可以根据ppt中的四项对成员分配工作职务。当一名成员讲解完毕后，麦克风给下一位人员，ppt上出现下一个介绍名称，对应的讲解人员准备。当各项解说结束后，队长到讲台进行总结(下场前全队可齐喊团队口号)。然后第一组成员依次下场，第二组成员准备上场，流程和第一组一样，直到全部组别结束。每组限时5分钟。(30min)

第二轮：

(三)互动盈利考问

形式：随机抽选两组围绕“营销盈利”问题进行辩论，主要围绕双方的营销方案进行辩论。(各组限时5分钟)评委根据这一轮最后综合进行评分。

具体操作流程：

中存在的问题和其他不足的地方进行提问，之后对手进行回答，然后对手提问，序号小的回答，回答时，队员需要举手示意，主持人允许后才可以回答，回答总时间不得超过5分钟，旁边计时人员计时，时间到后双方都停止回答和提问。主持人宣布结束，队员依次下场，下一对组别上场，然后后面一组依次按照上述流程进行评比。(30min)

第三轮：

(四)3分钟招商引资

形式：参赛各组根据在辩论和评委的点评对存在的弊端及优点地方进行自我阐述。评委根据阐述的深刻程度进行评分并提问。

具体操作流程：

主持人开场白结束后，序号为1的组次上场，由一人或多人(形式自定)进行陈述(限时5分钟)，可从多方面进行宣传，目的在于吸引观众，此时可当场下观众就是投资商，参赛各组需要各显神通，根据自身优势吸引“资金”投入，然后评委对两组进行提问。回答完问题后，最后由随机抽选的观众举手投票，按票数进行评分，(10、8、6、5、4分别给分，票数一样取并列分)当一组结束，下一组准备上场，其后几组依次如前。(30min)

此轮的随机抽选的观众是进场前给20个号码，然后取基数号或偶数号(主持人临时决定)观众为此轮投票评委。

(五)大赛颁奖

主持人从末至前公布各奖项得主并公布此选手最后总得分。由各位嘉宾和评委给各获奖选手颁奖。(10min)

(六)退场

(1)主持人宣布比赛结束。共100m

(2)有秩序的退场，先请嘉宾和评委先退场。

奖项分配

一等奖一名;

二等奖二名;

三等奖三名;

活动细节

1、预赛可邀请些嘉宾和评委。

2、制作关于此次大赛主题的ppt。(主办方制作)

3、下载相关计时软件，在比赛过程中计时。

4、在赛场各个位置中安排一些负责比赛进程的人员提醒队员准备。

5、各参赛队伍选择符合本队伍的口号、团队队歌、团队服装。

6、制作ppt时要有公司名字、公司标志。

一、前言

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“十七大”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!

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“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”。

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、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!

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“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.

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、服务目标群体

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。

七、市场分析

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，打开市场。

八、经营策略

1、人力上：集纳高思维

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