# 最新大学生创业策划书创业构思 大学生创业策划书(模板8篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-04-02

*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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。大学生创业策划书创业构思篇一在这个“人...*

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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**大学生创业策划书创业构思篇一**

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“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！

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。

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、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。

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。

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。

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：

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。

代理书写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

**大学生创业策划书创业构思篇二**

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“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!

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。

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、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。

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。

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。

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：

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。

代文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整;

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费;

**大学生创业策划书创业构思篇三**

现在创业是一种主流形式，尤其很受到大学生们的欢迎。大学生创业

策划书

模板的相关信息，我们一同来看看下文。

创 业 策 划 书

项目名称：

负 责 人：

所在班级：

联系电话：

电子邮件：

第一部分：摘要

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。

第二部分：公司概述

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

第三部分：产品介绍

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。

[项 目 名 称] :大学城网上超市商业模式创业计划书

[ 年 月 日]

[团队负责人姓名]   [性别]

[学号]  [专业]

第一章

摘要

1、 项目描述：大学生网上超市是针对大学生这个市场开设的的b2b网络购物运营模式，和网店，网上商城模式类似。

2、 产品与服务：网超没有实体店，商品面较窄，前期投入低。网超只需要库房、网站和采购配送人员，网超经营成本低、同业竞争小。网超价格比实体店便宜而且送货上门，看上去对大学生来说在网超购物更加方便更加实惠。应该会很受欢迎。

3、 行业及市场：大学生寝室电脑很普及，大学生接受新事物能力很强。网购操作对大学生是一件很容易的事。大学生同住一个寝室，网购行为容易模仿形成羊群效应。

4、

5、

网站，寻找商品，下订单，为了几元钱的商品需要在指定时间段在寝室等待商品的送达。这个过程即不方便也不快捷，虽然能够便宜几毛钱，但由于购买总量不大，便宜度有限，而价格正是大学生不太关注的地方。何况网购不能看到实物，其购物体验过程不如到实体超市购买。所以即使当大学生受到宣传影响到网超尝试消费，但是糟糕的购物体验浇灭了再次购物的欲望。

第二章 综述

1: 经营思路

相对大部分人做的大学城网上超市，模式主要以两条思路为根本，第一条购物过程要比在超市购买更方便，更快捷，要更符合大学生消费特点。

第二条要加强大学生在网上超市购买理由。

很多大学寝室有同学卖一些常见商品，比如方便面、扑克等。他们会放些商品在寝室，附近几个寝室需要这些商品就会到这个同学这里购买。据我所知这种现象比较普遍，这样既能为自己创造一点利润，也能为同学带来一定的方便。

这类零售经营者容易遇到两个问题，第一个问题是经营者进货不便，这类零售销量不多，商品面也窄。大学生为了这不多的销量去比较远的地方进货，很麻烦。而且需要部分备货资金，运营形象也不正规。第二个问题是这类零售销售平台窄，一般只销售给经营者熟悉的附近几个寝室，由于宣传和无店面很难到达较远的范围。对消费者来说这类购买方式是最快捷和方便的，商品就在寝室旁边，叫一声就有人把商品送到手中，即使先享受商品后付款也没有问题，而且有人情营销因素包含在内。我所说的网超模式就是整合这个需求和资源，简单的说就是我们成为大学生经营者提供销售平台的批发商。我们提供货物、销售平台、规范的服务及整合力，由分销大学生来承担宣传、物流，利用他们的人情因素共同合作销售商品。

2：具体模式

建立大学城网上超市，在大学城招代理人员。网站销售的商品分两部分，一部分购买最频繁最可能及时需求的商品备货在代理人寝室，另一部分购买不频繁的备货在网超库房。顾客购买的商品由发展此顾客的代理人员直接送货上门。商品销售利润网超商家和此代理人员分成。

在学校内租网超办公室兼库房，备货货物包括食品、日用品、文具等。合作代销商品包括图书、数码、化妆品等。网站及数据录入完毕后招聘网超代理人，由代理人员去发展顾客，顾客注册时需填入介绍代理人编码，注册帐号用手机号码，顾客购货可直接给呼叫中心电话订货。

商品分两部分，一部分是购买最频繁需求最紧急的，比如方便面、饮料、扑克等。这部分商品备货到代理人寝室。这些商品价格和超市价格相同，把这部分商品图片及价格印制在目录海报上。代理人到寝室发展顾客时把商品目录海报发到寝室或贴到寝室墙上，目录海报持续对顾客产生影响。当他们需要商品时，参照目录手册，通过网站、呼叫中心、qq或飞信等渠道订货，网超商家通知相应代理人，代理人能够5分钟内送货上门。

当发展此顾客的代理人正好不在寝室时，也可以由其它邻近的代理人送货。这样当顾客需要购买频率较高的商品时，能够通过多种简单的渠道(网站、呼叫中心、qq、飞信、短信)在任何地方订货，而我们也能够最快速(5分钟内)的满足这部分需求。整个过程比到楼下超市购买商品更加方便、简单、快速。

商品另一部分是购买不很频繁的商品，比如洗发水、水果、食品、文具、体育用品等等。这部分商品品类范围较广，网超定价应该比线下实体店便宜。顾客对这部分商品及时性需求不高，这些商品并非马上要用，稍微晚点也没有关系。顾客因为紧急商品购买已经习惯了我们的购物渠道，很自然的会购买这部分商品。代理人每天集中一次到网超库房取货送到顾客手中，顾客订货后当天就能够收到货物。

可以把这种模式看成我方是批发商，代理人是零售商，大学生是消费方。只是我们需提供货物，还需提供顾客购买商品的途径平台和提供规范的商品结构和服务渠道。平台的推广和发展围绕“人情营销”这个概念，大学生代理人自身拥有一定的人脉资源，他们可以在此基础上大力发展顾客。他们是同学或同住寝室楼低头不见抬头见。同样的价格在同学那里购买既然能够帮到同学，何乐不为。而且在这样的网超购物更加方便更加快捷，部分商品更加优惠。以上都是顾客选择此购物渠道的理由。

**大学生创业策划书创业构思篇四**

络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多主便，介是很多网站都没有能存活下来，很快被网络市场所淘汰，被淹没在网络浪潮。

旅游市场分析

餐饮市场分析

络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多主便，介是很多网站都没有能存活下来，很快被网络市场所淘汰，被淹没在网络浪潮之中。

1．许多站点不注重盈利点和盈利周期，只想着赚钱，不善于选择经营模式和盈利模式；

2．站点的信息更新速度慢，信息有吸引力不强；

3．没有自己的特点，定信不明确，缺少一定的气氛和感觉；

4．服务水平不高，功能不全；

5．没有抓住顾客的

（一）提供什么

1．要获得更大的发展，必须吸引大量网民、旅游景点、旅行社和宾馆饭店，为想来苏旅游的游客提供便利。

2．提供苏州旅游景点和宾馆饭店的分布图；

3．提供最新的旅游线路；

4．市场分析

5．介绍各类优惠信息。

（二）、成功的因素

1较好的商业动作模式及盈利模式；

2．有价值的咨询信息，有价值的市场分析

3．公平合理

4．网上订购

5．网站人员文泛，便于操作管理

6．充分利用网民的参与、商家参与及互动全作

7．网站立足于人们感兴趣的旅游和饮食

8．网民可直接从本站订餐、组团旅游

（三）、凭什么盈利

下江南旅游网是集咨询、娱乐、体闲、商务于一体的旅游网站，

集顾客商家为一点的区域，是人们茶余饭后的体闲区，是现代生活的首选，帮人员潜力极是庞大，它给旅行社、宾馆饭店带来如下利益：

1、获取巨大的经济效益和社会效益。

2、知名度迅速提升。

3、为经销商带来更多的顾客。

4、协助商家进入网络营销行业，使个商家的服务更加的全面。

5、同时，也给顾客带来各种优惠和利益及方便。

第二部分

1．吴地文化

2．苏州景点

3．预订服务

4．天堂论坛

5．旅游常识

6．饮食文化

7．咨询广场

8．会员注册：个人注册和商家注册

9．服务区

网页的版面设计直接影响到网站的效率。避免与其他网站的雷同，以致于被埋没在网络的大海之中，故本网站将全方们设计一个具格令人回味的界面。

1．优化视图设计，插入动画，但数量不能太多

2．图文并茂，色彩图片、文字合理搭配，在保持网页整体一致性的情况下追求属于本网站独特品味，造出一些亮点。

3．网让导航栏的设计，使整个网站的组织形式清晰，并保证页面不单调

4．网站设计真正做到以服务顾客为核心。

5．及时和定期与日俱增新信息。

个性化，应用灵活，功能强大，可扩展性、实用性强。宣传效果佳，成本低廉，服务优，维护有保障，便于操作，立足于服务，立足于提高人们的生活水平。

1．时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在24小进内解决。

2．第天备份数据，优化数据库设计

1宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎

2．与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息

3．通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引苏州人和来苏旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

（一）、支出

1．维护费用

2．设备费用

3．人员工资

4．推广费用

（二）、收入

1．广告收入

2．注册收费vip

3．出售旅游用品

4．代理业务

1．时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在24小进内解决。

2．第天备份数据，优化数据库设计

十一、运营事宜

1宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎

2．与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息

3．通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引苏州人和来苏旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

（一）、支出

1．维护费用

2．设备费用

3．人员工资

4．推广费用

（二）、收入

1．广告收入

2．注册收费vip

3．出售旅游用品

4．代理业务

**大学生创业策划书创业构思篇五**

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，20xx年国内销量估计为400万台，20xx年为550万台，20xx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%，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xx浴霸20xx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xx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。

我们的目标是，在20xx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，20xx年达到500万销售额，20xx年达到xx万销售额，利润率保持在30%--50%.

由于本产品以前市场上从未有过，所以初期样品试制，模具开发等费用投入较大，估计在10—15万元；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；小批量生产成本（5000件）：20-25万元；周转资金：20万元.合计：100万元.

为节省费用，降低投资风险，先期的小批量生产以委外加工为主，暂不购买生产设备.本产品主要包括：桶体，盖子，加热盘，漏电保护器，防干烧保护器，开关，蒸汽调解板，底座，密封圈.其中加热盘7-8元，漏电保护器12元，防干烧保护器1.5元，开关0.5元，其余为塑料件，价格15元，另外产品包装，接线螺丝，运费等，成本合计在40元以下。批发价暂定为80元，每个毛利为40元，估计两年能收回投资并稍有盈利。

目前市场上还没有同类产品，产品销售压力较小.建议利用各地电器批发商现成的销售网络，进行代理销售.目前已与多家商家联系过，初步达成销售意向。

本专利项目是非职务发明，专利权为个人所有.具体合作方式由双方协商议定。

可外协生产，无特殊要求。

由于本产品制造简便，门槛不高，难免被人仿造.除了加强打假力度之外，不断升级产品也是拓展市场的必要手段。目前，已开发了两款样品，准备在明年继续推出3-5款新品，随着产品的升级换代，我们必能牢牢站稳市场。

**大学生创业策划书创业构思篇六**

在当代大学生就业压力大，实践经验少的情况下，为培养大学生的创业意识，发掘大学生的创业典型，引导大学生转变就业观念，提高我校大学生就业创业能力，同时也是为了进一步展现当代大学生的创新创业能力以及社会适应能力，让更多的`在校大学生更快、更好的融入社会，迎接新的挑战，开启新的未来。我系团总支学生分会特开展本次创业英雄会大赛。

：xx年4月25日至5月14日

：创业的日子，我们在感受生活

：怀化学院东西校区

：4月17日至4月21日六、参赛对象：怀化学院在校大学生（团队的形式参赛，每支队伍4~6人）。

宣传启动、理论含现场讲解（初赛）、交流会及颁奖晚会（决赛）三个阶段。

1、宣传启动环节4月17日至4月21日，成立大赛组委会。活动启动宣传和报名组织工作，4月22日，活动筹备正式开始。

2、理论环节（初赛）4月25日于经济学系201教室进行活动初赛，各参赛学生（团队）报名、递交参赛作品，凭选手递交创业计划书，以及选手对创业计划的现场阐述选出五组选手进入决赛环节。

3、老师针对活动主题进行讲座。

4、交流会及颁奖晚会（决赛）5月14日，选手通过ppt和视频，分享创业策划与比赛经验，比赛结果将分别依据小组涉及的创业计划书和选手现场表现，分别评选出一、二、三等奖。

1、参赛作品是以参赛项目为核心，以其商业化运作为主体的一份创业计划书。

2、参赛作品必须以文字的形式作为介绍，字数1000字以上；打印在a4纸上，同时递交word文档。

3、参赛作品内容包括：商业模式描述、市场分析、产品或服务简介、运营思路、创业团队介绍等（最好是注明该作品的特色）。

4、参赛作品必须为选手自己创作，不得抄袭他人作品。组委会将对作者及作品的专一性进行审查，对于不符合参赛资格或有弄虚作假现象者核查属实后，将被取消其参赛资格，对已获奖的将追回所得一切奖励及荣誉，并以适当形式公布。

5、参赛学生（团队）必须严格遵守大赛各项规定，逾期未交作品或未按时报到参赛者，视为自动放弃。实践环节中要遵守法律法规、注意人身财物安全。

**大学生创业策划书创业构思篇七**

据人力和社会保障部统计，全国高校毕业生人数逐年增多，毕业生就业形势十分严峻，大学生创业成功人数占毕业人数的比例很低，大学生创业有很大的潜力和增长空间。我院为培养同学们的兴趣爱好，增长同学们创业与就业的知识，锻炼同学们团结协助的能力，学会社会实践的吃苦耐劳的精神，所以有院团委主办，学生会创业部举行第一届大学生“城市商业大战”比赛。

“城市商战大赛”――大学生创业实战大赛

让更多的同学参与创业实践，感受创业激情，培养创业意识和创新精神。

重庆市主城区

重庆工程职业技术学院巴南校区xx届同学

（1）初赛：邀请部分学院老师及各部门部长

（2）决赛：部分学院老师及领导

一活动宣传

1、前期宣传：xx.10.30---xx.11.1

（1）通过部门微博、qq群、飞信等

（2）到大一各班宣传

（3）由宣传部制作宣传海报和宣传展板

（1）宣传部公布比赛进度

（2）展示优秀团队策划方案

3、后期宣传：xx.11.04---xx.11.05

（1）通过网络展示比赛实况及赛程

（2）制作获胜团队经验分享语录

（3）开展活动总结交流会

二活动准备

1、由宣传部制作宣传展板、海报及活动宣传

2、由各班班长统计参赛人员xx.10.31下午17：30将名单交于4410教室

3、由新闻部负责活动照相、新闻稿撰写

4、由创业部及数学建模协会外联部拉比赛赞助

5、由文秘部通知初赛、决赛观众

6、由相关部门负责全场布置、物品安放等

7、由创业部邀请领导及老师

活动开展

1、初赛：有报名个团队（三人1队）上交比赛计划书做初赛评定材料。

（2）各队进行介绍后，由评委给出相应分数。

（3）统计比较后排列出分数较高团队5个进入决赛（决赛队伍数量待定）。

（4）评审点评

2、决赛：初赛中胜出团队参加决赛。

决赛规则：

（2）每团队可向主办部门借贷100―400元，但赛后需归还本金及借贷利息10%。

（3）活动比赛时间为11.03―11.04，期间不允许用自身钱财，且不得用自身钱财用于比赛所赚钱中。

（4）结果评定：以除去本金、利息外挣钱多的组获胜。

活动奖项：比赛奖励前三名、最佳创意团队、最佳风尚团队。

第一名：活动比赛各队所赚钱数总和30%奖励礼品和证书

第二名：活动比赛各队所赚钱数总和10%奖励礼品和证书

第三名：奖励礼品和证书

最佳创意团队：证书

最佳风尚团队：证书

1、主持人开场白

2、介绍初赛规则

3、各队进行预定比赛描述

4、评审评价

5、统计分数后续通知入围决赛人员名单

1、决赛开幕式合影

2、宣讲相关比赛安全和注意事项

3、开始正式比赛

4、比赛总结

1、主持人开场白

2、各队代表3分钟活动经验分享和总结，并宣布团队成绩

3、由xx宣布比赛结果

4、由xx发放证书、奖品

5、由xx总结发言

宣传横幅：40元

第一届大学生创业大赛报名表

重庆工程职业技术学院承诺书

**大学生创业策划书创业构思篇八**

通过深入调查分析，对中国儿童教育总体市场的需求总量和市场容量及前景做出判断;形成《幼儿创造力培训》在儿童教育市场的准确定位以及市场战略：提升产品理念，开发设计产品组合，制定营销策略，判断该产品所在的细分市场，明确目标市场，对目标市场的用户、用途、产品特征、价位、用户需求及偏好进行分析;明确主要竞争对手，了解竞争对手的市场定位，产品特征、产品市场定价、营销模式、营销网络、营销手段等，并对竞争对手进行深入研究分析;提出市场定位及市场进入策略，对投入资金和配合要求提出可行性建议。

二、产业概况和前景预测

1、儿童教育市场潜力分析据国家统计局的统计数字，中国家庭的支出为教育支出，中国家庭子女教育的支出比重接近于家庭总收入的三分之一，城市家庭教育占家庭消费的65.5%，有56.5%的家长把孩子教育投资列在首位。2024年底，中国社会科学院发布的《2024年社会蓝皮书》指出，子女教育费用在居民总消费中被排在第一位，超过养老和住房。总之，儿童教育市场这一产业所构成的，是一个巨大的、永不会衰败的市场。

因此，我们完全可以断定儿童教育产业市场前景是非常广阔的，它已经成为我们这个时代最有活力和意义的朝阳产业。

2、儿童教育市场的特点：

(1)、客户群数量巨大：中国目前0–7岁幼儿约有1.8亿;每年新出生人口2024多万，其中城市人口就有600多万。庞大的基数、稳定的增长与更新，奠定了儿童市场坚实的客户基础。

(2)、家庭对教育投资需求强劲：“望子成龙”是每个家长的心愿，重视教育是中华民族的优良传统。中国人在培养后代方面，可以用“舍得花血本”来形容，后代仿佛是自己生命的延续，是未来的希望。我国城镇居绝大多数为独生子女家庭，子女消费已成为家庭第一大日常支出，月收入在1500元的家庭孩子月消费为500元左右，月收入5000元的家庭用于孩子的消费额为1000元左右，其中用于孩子的教育消费已占子女月消费的30%。

(3)、儿童早期教育理念深入人心：越来越多的家长意识到儿童早期教育的重要性，科学研究证明，0——6岁的婴幼儿时期，是人生命的起跑线，是人智慧潜能开发的关键期。美国教育心理学家布卢姆在《人类特性的稳定与变化》中，通过对千名儿童的追踪分析，提出了理论：若以17岁时人的智力发展水平为100，则4岁时就已具备50%，8岁时达到80%，剩下的20%，是从8-17岁的9年中获得的。人在0-8岁这一阶段经过了人生的几个关键期：语言关键期、运动关键期、社会性关键期、对感官的关键期、数学关键期，抓好幼儿关键期的早期教育培育，有利促进和帮助幼儿的健康成长。

(4)、儿童早期教育代表朝阳教育产业的发展方向：联合国文教组织宣称，教育产业是21世纪的朝阳产业。卓越的投资人认为，教育产业是“21世纪最后一支原始股”。世界教育专家认为，儿童早期智力开发是21世纪教育发展的趋势所在。中国教育专家认为，“科教兴国”要从婴幼儿早期教育抓起，从整体上提高未来人才的素质。

许多国家都把儿童的科学教育作为21世纪争雄的第一战略任务。各种儿童早期发展计划纷纷出现，其重要的特点，就是加强对儿童的个性化指导，能力培养，实现综合素质的全面发展。在实行独生子女政策的我国，大部分家长只有一次养育孩子的机会，因而年轻的父母更加需要培养孩子全面、系统、实用的科学指导，尤其是适合自己家庭和孩子发展特点的个性化指导，使孩子迈好这人生的第一步!好让自己的孩子不输在起跑线上!

当今中国的家庭格局基本是三个家庭六个大人共养一个孩子，幼教产品目标消费者达4.5亿人之多。巨大的市场吸引力催生了众多幼儿教育产品的出现，但由于市场处于低端竞争阶段，品牌众多，竞争混乱。这一切都为我们进入市场提供了一个难得的契机，我们可以通过明确目标市场、提升产品理念、研发优质课程、创新经营模式，步步为营地进入这个市场基础成熟、消费群体稳定、发展空间广阔、产品盈利持续、项目延伸广泛的朝阳产业。

三、经营模式初步设想

1、产品定位

目前的儿童教育市场可以初步分为以下四大类：一是儿童书籍、音像制品、儿童教育网站等;二是特色培训类，包括英语、艺术、体育、智力等;三是益智玩具、diy玩具类;四是各种亲子班、夏令营等。

我们以开发培养幼儿的创新思维、创造力培训课程为突破口，辅以趣味科学实验、益智游戏、智力玩具和相关音像制品、网站等方式，以“小天才实验室”、“创造力训练营”、“智慧大本营”、“魔幻学堂”等形式，打造国内开发培养幼儿创造力第一品牌。

2、经营模式

首先，在深入的市场调研前提下，以儿童心理学、幼儿教育学、思维科学、创造学、成功学等相关理论为基础，提炼整合出自己独特的教学理论，结合我国国情，制定出详细发展规划;其次，集中精力研发几门经典课程、发明几款益智玩具，编撰制作相关书籍、音像制品、建设网站，同时做好商标、版权、专利等知识产权保护工作，建成一到两个经营示范点;最后，细化完善经营模式，以加盟连锁的方式拓展经营。

四、当前主要工作

1、幼儿教育市场调查

(1)、通过查阅政府公开统计报告、蓝皮书(《2024年社会蓝皮书》、《中国居民消费调查报告》、《2024中国特许经营行业趋势调查分析》等)，得到幼儿教育市场的整体情况。

(2)、调查北京市幼儿数量和幼儿园数量、分类和分布情况.

(3)、选择至少五个北京市城区幼儿园，进行深度调查，内容包括：幼儿园的规模、人数、班级组合、课程内容和安排、特色班的种类和收费、合作教学模式、内容、收费和利益分配情况。

(4)、选择10名3-7岁儿童进行访问调查，内容包括：每年的整体花费、用在教育方面的花费、在幼儿园的常规学习内容、在幼儿园参加的特色培训课程内容、收费和满意程度、参加课外其他特长培训内容、收费和满意程度。

2、竞争环境市场调查

(1)、目前竞争对手的总体情况。

(2)、主要竞争对手的经营模式、课程特色、收费标准、市场覆盖面、课程的优缺点、客户满意度。

3、相关理论知识准备

(1)、儿童教育相关理论：美国教育心理学家布卢姆教育目标认知、情感和动作技能三层次理论;哈佛大学加德纳教授的多元智能理论瑞士心理学家，发生认识论创始人皮亚杰的儿童智慧理论;美国教育心理学家和教育家布鲁纳三个层次学说的理论。

(2)、创造性思维和创新理论剑桥创新专家爱德华·德·波诺《水平思考法》;triz之父genriehalt-shuller萃智理论。

4、进行初步的投资效益分析，判断项目的可行性。

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