# 最新第九届互联网大学生创新创业计划书 大学生创新创业计划书(精选11篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-05-08

*当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们该怎么拟定计划呢？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。第九届互联网大学生创新创业计划书篇一随着海南建设国际旅游岛的的发起，...*

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们该怎么拟定计划呢？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。

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇一**

随着海南建设国际旅游岛的的发起，我们是否在想着海南是不是要发扬自己的文化特色，如海南的景色、海南的名胜古迹、海南的自然风光等。

而我想的却是海南人的服装一套可以体现海南海南特色文化的海南岛服装，海南的岛服！

古人云：“先审时度势，后谋术。”任何事物的发展都受到环境条件的影响，服装销售同样要遵循这一定律。首先通过各种有效的市场调研对服装市场的销售环境、顾客购买行为进行分析，然后制定适当的竞争策略，以获得竞争优势而创造销售佳绩。

产品在市场中的定位。

椰风海韵！每当提起海南这个词我们都会想到蓝天白云、椰子、阳光充沛???等。在这得天独厚的环境里我们可以联想到一副坐着树荫下的海滩旁，品尝着椰子汁、吹着暖洋洋的海风???如此的逍遥和美好，对着这个卖点。我推出的是一套融合了海南文化特色再加上以休闲为主题。

是针对每个年龄段的消费者，设计出新颖的.服装款式借鉴于东南亚的一些国家，如泰国、印尼、老挝的服装特点又不失于海南文化特色，其他方面的消费者适时满足其要求。

fun\'s服饰身能带给消费者的穿着体验：舒适、随心搭配、展现个性。

让每一个拥有fun\'s的人觉得fun\'s是一种品质高的产品，让消费者能响亮自信的说出这一个著名的牌子，让fun\'s穿着身上是一种荣耀。也就是注重fun\'s的品牌和所代表的“海南之美”

产品的设计适合各种年龄短的消费者，使得产品的覆盖面广和大。

在海南竞争对手有很不多，前景大好。

广告表现策略：以大胆的想象和温馨色调突出品牌精神，以这这种精神打动消费者，使品牌深入人心。

广告诉求是围绕广告主题通过作用于受众的认知和情感层面，促使受众产生的功能特点备注说明。诉求策略方面以理性、感性和情感相结合的方式。由此，通过对品牌精神的塑造和张扬，在人们的理念中应形成穿上fun\'s是个性闲悠，随性，大胆，质量上等等一系列观念。

广告目标：打开国内市场，树立品牌文化精神，使消费者认可。

广告时间：4个月

广告主题：休闲，随性，自由自在，海南之美

各媒介的广告表现、规格：

2电视广告

3网络广告：全屏，连接，电子邮件（针对主要人群）

广告发布计划：

2、电视：在2月每天在黄金时段插播2次，3月到5月每天播一次。海南电视台，影视文艺频道，33频道。

3、户外：1年

4、网络：4个月

其他活动：获取冠名权、组建选秀活动、赠送小礼品等。

1、广告的策划创意费用：5万。

2、制作费用：

3、媒体费用：巨大

4、其他费用：更大

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇二**

系别：软件学院

班级：软工软件设计一班

学号：1115115180

姓名：曹玉霞

电话号码：15139089942

目录

一、前言

二、创业背景

三、创业目的

四、经营项目及内容

1、经营内容

2、主要项目

五、经营原则

1、真实原则

2、互利原则

3、科学性原则

4、守信、准时原则

六、服务群体

七、市场分析

八、经营策略

1、人力上

2、宣传上

3、经营上

4、策略上

5、店面上

6、设备上

九、经费来源及分配

1、来源

2、分配

月基本工资分配标准 每月提成分配标准

十、收费标准

十一、预想问题及解决办法

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，充分利用自己的优势和机遇发展自己的事业，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：

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。

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：

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：

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；

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：

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。

创 新 创

业

计

划

书

班级：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

姓名：\*\*\*

学号：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

1

\*\*快餐店创业计划书

摘要：民以食为天，而对于在校大学生来说，“吃饭”成为了一个重大的问题，简言之就是食堂的饭菜问题。食堂由于采用大锅饭的形式，品种比较单一，味道达不到学生的需求，有时还涉及一些安全问题。本文利用项目市场分析、项目规模确定等可行性分析方法来确立快餐店建立的可行性，取名为\"常信快餐店\"。

关键字：快餐店，创业，计划书。

一、快餐店概况

1、本店属于餐饮服务行业，名称为快餐店，是合资企业。主要提供中午餐和晚餐，多以炒菜、各种面食及无烟烧烤为主。

2、快餐店将设置在学校饭堂的里面（具体位置，有待考察）， 如果有条件的话会将其扩展为中性的“校园连锁店”。

3、快餐店将采取和资开办政策，所有者是投资人员，我相信凭借我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定能将“快餐店”办理的绘声绘色。

4、本店需的创业资金在具体筹划中。

5、本店经营对象主要为南阳理工学院学院学生。

二、市场需求与竞争

的快餐销售处，我们缺少固定的销售群体，希望能通过在以后的销售中解决这一问题。

三、经营计划

1、快餐店主要是面向学生，因此菜价不太高，属中低价位。

2、大力开展便民午晚餐，午晚餐要品种繁多，价格便宜。至于早餐，由于学生时间紧迫，可能不能按时提供他们所需要的食物，将会进行另外的计划。

3、午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供免费送到寝室服务。

4、提供带走服务。（原本学校已有的快餐店带走服务全是用塑料袋来打包，这样不利用学生的健康，还会对环境造成不必要的污染）打包全用可以回收利用的碗碟，使用保鲜膜来进行封装。

5、全天服务政策，便于解决一小部分学生的半响吃饭问题。

6、随时根据学生需要开发新厂品，以便于适应市场需求。

7、定期对其人员的工作态度以及卫生情况进行检查，保证其服务质量和卫生。

8、对于以上各项服务，都有专门的人员对其进行监督，以便于保证学生的健康与需求。

四、人事计划

1、本店开业前期，初步计划招收多少6名全日制雇员(包括多少1名厨师)，多少1名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

1)通过寻找，有一定工作经验，有良好的职业道德，能够吃苦耐劳，有意加入餐饮行业者的人群。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2、为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

3、可以招收一些学生，为其提供一个勤工俭学的机会。

五、销售计划

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的学生顾客。

3、每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

4、每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

5、经常举办一些小型的娱乐活动，添加学生对本快餐店的熟悉度。

六、财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1、初始阶段的成本主要是：场地租赁费用、厨房用具购置费用、宣传费用等

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，水电燃料费，固定资本折旧费，杂项开支等。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需4100元（场地租赁费用600元，厨房用具购置费用3000元，宣传费用500元），流动资金1000元。费用完全可以由自己筹集。

4、本店主要是初期投入大，以后每天的营业额都可以用于第二天的物料采购费用等日常必须开支的费用。

5、对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

七、使用工具

本快餐店将使用去透明推车工具来进行销售。使用透明推车工具，将便于学生看清我们的食物制造过程，也能对食物的资与量进行监控。采用推车，可以使我们随着学生的喜好变换位置，便于销售。

我们也会适合的尝试一些新工具，以此来吸引学生的注意。

八、创建快餐店原因

根据统计以及在校观察情况，发现快餐更适合学校的发展，原

因如下图：

由上图调查结果可知：快餐店具有较好的发展前景。原因有以下几点：

1.方便快捷，由于本店将地点选在学院，而主要的对象是学生。对于学生来说，时间紧张是其不能很好的吃饭的主要原因。而快餐，做起来比较容易，还能够打包带走边走边吃。

2.快餐的口味更得到学生的青睐。

3.对于经营者来说，快餐店投资较少，便于管理，更能

根据消费者需求不断的进行变换。

九、总结

相对于其他的创业可行性，本人认为本方案作为小成本创业项目，成功的几率非常大。并且其成本不高，实施起来比较容易。

十、自评

1、本文优点：通过可行性分析验证了快餐店开业的可行性，且通过数据得出创业成功的几率。

2、本文不足：本文内容太过称述化，没有考虑经营过程中可能会实际遇到的困难。

3、创新之处：通过对周边环境的观察了解饭店经营的新方式，也为小本经营开辟了一条新道路。

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇三**

注：计划摘要应尽可能在2页内完成。商业计划书的`概要要涵盖计划书的所有要点，浓缩所有精华，简明可信，一目了然。

产品/服务说明(本文主要介绍拟投资产品/服务的背景、目前的发展阶段、与同行业其他企业同类产品/服务的对比、本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如特殊技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可、特许、特许经营等。)

现有和应用的知识产权(专利、商标、版权等。)：专利申请：产品商标注册：企业是否签订了专利等知识产权转让或许可协议？如果有，请说明(附主要条款)：目标市场：这里要详细描述面对产品的用户类型。产品更新周期：更新周期必须用数据源确定。

1.行业情况(行业发展历史和趋势，哪些行业变化对产品利润和利润率有较大影响，技术壁垒、贸易壁垒和进入行业的政策限制，行业市场前景分析和预测)：(1)列出过去3年或5年每年整个行业的总销量：必须注明数据来源。(2)列出未来3、5年整个行业的销售收入预测：必须注明数据来源。

2.目标市场情况(1)图表显示目标市场容量的发展趋势(2)公司与目标市场五大主要竞争对手的对比：主要描述主要销售市场的竞争对手。(可上市)竞争对手的市场份额、竞争优势和竞争劣势。(3)市场销售是否有行业监管，企业产品进入市场的难度分析。

3.企业内部部门设置：用图形表示企业的组织结构，说明各部门的职责权限和部门之间的关系。

4.企业员工的招聘和培训

5.董事会成员名单：序号、职务名称、学历或职称、联系电话、1名董事、2名副董事长、3名董事、4名董事、5名董事(1)董事长姓名、性别、年龄、籍贯、联系电话、学历、学位、职称、主要经历、研究生院住所地业绩：重点描述在我行的技术管理经验和成功案例。主要职责(2)研究生院户口所在地的姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、主要经历和业绩：重点介绍行业内的技术管理经验和成功案例。主要职责(3)研究生院户口所在地的姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、主要经历、业绩：重点描述技术水平、经验、行业内成功案例。主要职责(4)营销负责人姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、研究生院住所地、主要经历及业绩：重点描述营销经验及本行业成功案例。主要职责(5)姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、主要经历及在研究生院户口所在地的表现：重点描述在金融、金融、融资、投资方面的背景、经历及表现。主要职责(6)对企业发展有重要责任的其他人员(可增加额外页面)

2.建立销售网络、销售渠道、代理商和分销商的策略和实施：

3.广告推广的策略与实施；

4.产品销售价格的策略与实施：

5.建立良好销售团队的策略和实施：

6.产品售后服务策略及实施：

7.其他战略和实施：

8.销售团队应该采取什么样的激励机制？

1.产品的制造方式(企业自建工厂生产产品，委托生产，或其他方式，请说明理由)：企业自建工厂，购买或租用工厂，工厂面积和生产区域是什么，工厂所在地在哪里，交通、运输、通讯是否方便；现有生产设备(专用设备或通用设备、先进程度、价值、保险、最大生产能力)是否能满足产品销售增长的要求，是否需要增加设备、采购计划、采购周期、安装调试周期)：如果设备运行需要有特殊技能的员工，请说明如何解决这个问题：

3.正常生产条件下，良品率、返修率、废品率应该控制在什么范围内？描述生产过程中的产品质量保证体系，以及如何控制关键质检设备、产品成本和生产成本，有哪些具体措施：

4.在制定批量销售价格时，产品的毛利率是多少？净利润率是多少？

2.请说明投资资金的用途和使用计划

3.有多少权益要转让给外国投资者？计算依据是什么？

4.未来3、5年平均净资产年回报率预计会更低吗？

5.外国投资者可以享有哪些监督管理权？

6.如果企业未能实现项目开发计划，企业和管理层应该对投资者承担什么责任？

7.外国投资者将以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8.在与企业经营相关的税收和税率方面，政府提供了哪些优惠政策，以及未来可能出现的情况(如市场准入、减税免税等优惠政策等。)：

9.其他需要向外国投资者说明的情况：

1.产品按规模销售时，毛利率为\_\_\_\_%，净利润率为\_\_\_\_%

2.请提供：未来3-5年的项目损益表、项目资产负债表、项目利润表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据都要有依据，财务数据要有说明。

请详细说明项目实施过程中可能遇到的风险及防控措施(包括可能的政策风险、加入wto风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开发风险、生产风险、金融风险、汇率风险、投资风险、企业关键人员依赖风险等。每一项应分别描述控制和预防措施)

详细说明了项目实施计划和时间表(说明开始和结束时间)

进一步说明以补充项目计划内容的相关问题(如企业或企业的主要管理人员和关键人员过去和现在是否涉及法律诉讼和仲裁事件，对企业有什么影响)：请附上产品彩页、企业宣传册和证书作为附件。

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇四**

青春是人生中的一段独家记忆，或快乐或难过，但我们都想把她存在记忆的最深处，很多时候我们以为一辈子都不会忘记的事情，就在我们念念不忘的日子中遗忘了。我们团队为了让大家的青春更有意义，更值得回味，更有情怀，开发了致青春，印记校园文化产品，该项目由五大产品线组成。

明信片

（一）手绘明信片

我们把校园的标志性景点拍摄成精美的照片，然后由专业的美院学生手绘出来，最后通过后期的处理形成几个主题系列的手绘明信片，目前我们的手绘明信片产品已经投入落地实操的初期运营，已经开发出“印象杨职”，“光影青春”等数套原创手绘校园明信片。当然同学们也可以自己手绘图片，进行diy定制。

（二）语音明信片

你知道“会说话的明信片”吗？对，会说话的明信片，这不是天方夜谭。通过我们自己研发的二维码云技术可以把语音，图片以及视频储存在明信片中。这样的明信片打破了以前明信片仅仅有冰冷冷的文字，通过影~声让明信片充满浓浓的情怀“老物件”也能迸发出新活力，请和我们一起走进明信片的新时代。

慢邮

我们团队开发出“写给未来的信”慢邮服务，试想一下，未来的某一天你收到了来自十年前的信，亦是对未来生活的憧憬，亦是对梦想的执着，是不是感觉特别酷，当然我们这也不是普通的慢邮服务，现代科技能让生活越来越美好，我们创新性的把二维码云技术移植到慢邮中，若干年后，只要用智能手机扫一扫，过去的一切青春记忆都将浮现在你的眼前。

校园纪念品

校园纪念品，这是我们团队主推学校sis（学校形象识别系统）方面的开发领域，通过纪念品的方式不仅能为学校品牌的提升起到宣传作用同时也是我们赋予情感的一种寄托！针对目前很多学生对学校的没有浓厚的感情以及毕业生毕业离校却找不到寄托青春记忆的方法，因此我们可以帮你设计属于你自己的校园纪念品。

自定义t恤

自定义t恤是当下非常受到年轻人欢迎的一种产品，同时需求量也特别大，但是如今的消费市场上同类产品的良莠不齐，而且没有新的亮点。针对这种现象，我们决定用我们的产品打造一片新天地。

班级聚会活动服务

只要是学生，或多或少参加过班级聚会活动，但是这些聚会无非就是吃吃饭，唱唱歌，同时在聚会之前大家都很纠结去哪里聚，怎么聚。我们敏锐的发现了这个商机，于是我们开发出班级聚会活动服务我们的服务就是提供班级聚会活动一条龙服务，包括聚会活动场地的联络，聚会活动内容的策划，聚会经费的预算，聚会活动摄影。我们和合作商一起让参加聚会活动同学们花更少的钱，享受更多的优质服务，让聚会活动更加有意义更加精彩。

（一）概述

对于喜欢旅游的同学来说，在很多景点都有当地的明信片售卖，这些印刷当地风土人情，标志景点的明信片很受游客喜欢。但是它没有一种情感的寄托。慢邮，自定义t恤，校园纪念品尽管市场上有同类产品出现，但是大家做得还不是很成熟，相关产业发展还很滞后，还不能满足市场需求，我们虽然是后起之秀，但我们可以通过整合资源让自己的产品更具有市场竞争力。班级聚会服务是我们新兴开发的市场，在目前市场上来看，还没有同类产品出现，因此我们少了潜在的竞争对手同时通过我们的前期调查发现这片市场也是非常巨大的。通过校园印记文化产品的方式，让同学们的大学生活有了更多的美好回忆，同时，又能够激发大家对母校的热爱。根据对市场的调查和综合因素考虑，我们对“致青春，校园印记文化产品”这个项目非常有信心。其愿因在于这个项目投资少，风险稳定，客户也比较集中，比起其他项目，它的市场竞争力小，对环境零污染，同时又能够带动一批相关专业同学就业，更重要的是，它容易落地。

（二）需求分析

我们将的目标客户分为两大类。

第一类是在校大学生，在杨凌就有两所高校，五万余名大学生如果算上已经毕业了学生和部分中学生，这个群体的人口红利势必会为我们的产品积累更多的客户。

第二类是社会群体，在中国有很多爱好文化产品的朋友，在网络上任意搜索有关文化产品的相关字眼，就会有海量的信息涌现出来，同时像t恤这样的服装产业各个群体需求本身就很大，所以这个购买群体是相当可观的。

（三）场竞争分析

与其他传统实体店铺相比之下，我们的团队具有以下几点优势。

1、现在从全国方面来看，我们的市场竞争比较小，同时在市场上没有一个完整成形的校园文化销售品牌。

2、方便快捷，这又是我们的一大竞争优势，客户只需要在线上平台交易成功，我们会通过快递免费将产品送到顾客手中（线上销售与线下相比价格更便宜点）

3、人力物力方面，由于我们主打的是网上平台销售，所以在一定意义上减少了人力和物力的开支，更加有利于控制成本。

（四）与同类产品比较

明信片

市场上同类产品价格都很高，普遍一套手绘明信片价格都在30——40元左右，而且大多数是景点类明信片带有很强的商业性质没有一点情怀，而我们与优质印刷厂商已经达成合作意向，所以在质量和价格上力压同类其他产品。同时在明信片选材上我们也是深度的挖掘校园文化底蕴，让明信片更有心更有情怀。

慢邮

我们创新性的用独立研发的二维码云技术把文字、语音、视频，植入到慢邮中，这个技术的成本也不是很高，用户在享受我们的服务时不需要下载任何软件，简单方便。我们非常自豪，因为这个是市场上同类产品没有的。

校园文化产品（自定义t恤+校园纪念品）

目前市场上校园文化产品销售市场比较单一，顾客很难进行多样化的选择，而我们的校园文化产品的种类齐全，同时我们把校园文化底蕴融入到产品的设计中，提生产品的附加值。

1、因为我们做的是校园文化产品，目标客户在校学生们居多，因此我们在每个班选择一个班级经理人来开拓班级市场，这个经理人可能是班委也有可能是班上有影响力的人，通过他们的号召力对目标用户的需求和反馈进行收集和生产。为了激发班级经理人的兴趣，我们把一定的股权分配给他们，从而实现绩效增长机制。毕业之后，班级经理人也是班级聚会活动的发起者，这样能给我们班级聚会服务这一块提供大量的市场。

2、为了满足定制这一年轻人的消费新趋势，我们基于o2o模式，通过“线上平台定制系统”（大单定制与散单定制相结合）与“线下概念门店”（指与特色独立咖啡屋，书吧及休闲馆相结合，区别于普通门店）整合纪念品研产销资源以及提供线下客户产品体验，以融通忠实客户群体。

植入营销

我们为参加聚会活动的班级提供班级聚会活动服务，在卖服务的同时也同步进行买我们的产品，比如我们为参加聚会的同学们提供纪念t恤，当然在我们也可以在活动中附卖我们的产品，从而达到营销效果。

情感营销

利用消费者个人情感差异和需求作为企业品牌营销战略的营销核心。我们的情感营销主要分为两段时间。

开学季：对于初入大学的新同学来说，对大学充满了无限的好奇，我们抓住这一心理特点，在校园类进行大规模的营销造势，大力宣传我们的明信片和校园纪念品，能够让新同学们感受到大学生活的美好。

毕业季：通过微信公众号推送一些产品相关类的情怀文章，进行毕业情怀的一种渲染，无形中让毕业生有种感情的寄托，并由此购买我们的产品。

网络营销

通过微信公众号，qq，微博，贴吧，朋友圈以及杨凌本地的团购网站青团网进行网络宣传和销售。

公益营销

在中国西部地区，很多父母为了生计在城市打工，许多小孩成了留守儿童，他们一年甚至几年才能和父母见面一次，我们和爱心人士一起通过众筹方式为孩子们赠送印有他们生活照片的明信片并寄给在外工作的父母，在坚持经济效益的同时也承担社会责任，从而达到营销效果。

政策营销

与学校相关部门联合，比如和招生处合作，在进行招生宣传的时候，附赠我们的校园纪念品和明信片，通过这样的方式起到良好的宣传作用，同时又能够把我们的产品推向中学市场。

项目前期预测表（蓝胖子工作室）

1、项目前期阶段我们主要是摸索市场，所以在这个阶段我们的花费不是高。

2、前期阶段的主要花费在产品设计上，因为我们觉得第一次就要把产品质量搞好。

3、对于产品前期盈利我们还是非常看好的，因为毕业季快到了，产品的需求量也是挺大的。

项目财务分析表（蓝胖子工作室）

1、孕育期到成熟期，利润越来越高，于此同时，成本也会越来越高，在这个阶段我们要严格控制成本，让利益最大化。

2、到成熟期的时候，业务将有高速增长变为中高速增长，因为这个时候，竞争对手增多，市场需求疲软，但是还是有很大的盈利空间。

项目收益增长图（蓝胖子工作室）

（一）风险预测

1、版权风险

由于我们的项目属于文化类产品，我们的团队为产品的创想和设计付出了很对脑力劳动，同时由于文化产品的特殊性，很容易被其他厂商复制，一旦复制我们的产品就失去了市场竞争力。

2、市场风险

我们对市场评价不一定精确，或许生产水平与实际的市场容量不一致，所以这种风险也是会有的。其次，由于实际的市场需求难于确定或者市场预测失误，当工作室推出所生产的新产品后，顾客可能持观望态度。同时还存在同行潜在的进入威胁。

3、财务风险

我们工作室主要产品是校园文化产品，产品的投入并不是很大，产品的主要开销在设计以及市场营销方面，前期我们为了打响知名度，会采取赠送的方式，这样的归本买卖会加剧我们的财务风险。同时，为了预防潜在的竞争对手我们也会在产品和营销方面花大量的资金，占领市场。校园文化产品具有时效性，很多同学在校几年可能就买一次我们的产品，所以，这样产生的后果就是我们的资金流动产生严重的问题。

（二）风险控制

1、版权风险解决

我们会严格执行商业版权规避和商业版权维护，产品立项到设计团队每一个成员都严格遵守保密协议，同时在产品印刷上我们也会和相关厂商签订版权保护合同，当然我们也会请专业的法律事务所为我们工作室提供法律支持。

2、市场风险解决

本工作室从以下几个方面规避市场风险：

从客户角度，针对明信片的特点，降低市场风险在于开发多样化的客户群。通过多样化的客户群，以实现产品的价值，降低产品销售的市场风险。

从产品角度，企业要降低市场风险，实现长期利益最大，就必须通过产品的不断更新，开发出更多的喜闻乐见的产品，本工作室初期生产能使市场容易接受且占有率高的产品。

从售后角度：完善售后服务系统，使得消费者如果出现问题能够及时解决，增加消费者对公司的信誉度，给消费者一个好的印象争取更多的“回头客”。另外，公司招聘专门的信息收集，分析人员，及时的做出正确的反应；做好市场细分，选择我们最有利的目标客户，通过各种渠道维护客户的忠诚度；另外根据市场的变化，随机的调整产品结构，开发出合适的新产品，培养新的经济增长点。

3、财务风险解决

1、控制初期投资：在公司成立初期企业资金需要量大的，设计合理的筹资渠道，充分利用自有资金，不盲目追求规模，争取在资源最佳合理应用下，以降低资金运营成本。

2、控制费用支出：严格控制管理费用，选择合适的商业运转模式，在现金流量小时应该将重点放在支出监督上，避免不必要的开支，将有限的资金运转到经营的关键处。

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇五**

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。

a。公司的宗旨

b。公司的名称、公司的结构

c。公司经营策略

d。相对价值增值

e。公司设施

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a。产品优势

b。技术描述：

c。研究与开发

d。将来产品及服务

e。服务与产品支持

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么？你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场？你将如何发展这个新生市场。

a。市场描述,

b。目标市场

c。目标消费群

d。销售战略

消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为：

1、季节变化引起的消费特点；

2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a。竞争描述

b。竞争战略市场进入障碍

a。营销计划

b。销售战略

c。分销渠道及合作伙伴

d。定价战略

e。市场沟通

财务数据概要。

如有以下材料，请列出

a。公司背景及结构

b。团队人员简历

c。公司宣传品

d。相关词汇

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇六**

主要内容包括：企业名称、成立时间、注册资本、产品和服务、技术水平、行业状况、市场规模、营销策略、生产运营状况、组织管理、融投资计划及财务分析、风险分析及控制等相关内容。

要求简明、扼要、可信，能有效概括整个创业计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身优势。

1、企业名称

拟建企业请根据申报项目的具体情况，选择适当的中文名称；已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

2、注册日期

拟建企业的注册时间由参赛团队自行拟定（时间为2024年5月—2024年12月之间）；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照的时间。

3、注册资本

拟建企业的注册资本请选择填写与未来项目运行相符的注册资本；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的注册资本金数额。

4、企业地址

拟建企业的公司地址请选择填写与未来项目运行市场相符的地址；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的地址。注意：如果另有生产加工或经营地址请同时注明。

5、联系方式

电话、传真、邮箱、网址、qq、微博、微信等。

6、企业性质（类型）

按照现代企业制度的要求，创建企业应采取公司制企业、合伙制企业或个人独资企业三种组织形式。如果拟建企业采用公司制组织形式，需填写有限公司、股份有限公司，其他可以填写合伙企业、个人独资企业等；对于已建企业，请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的企业类型。

7、企业宗旨

描述企业存在的目的或对社会发展应做出的贡献，主要是回答“企业是什么”的问题。包括企业的长远目标、企业文化、企业精神、经营理念等，体现企业的.根本思想与发展线路。

8、股东情况

列表说明目前股东的名称及其出资情况。

9、主营业务

对于拟建企业主要是未来公司的经营业务，主要收入情况预测；对于已建企业主要是目前的经营业务、未来的经营业务情况，尤其是过去主要收入情况及未来收入预测。

用简洁的方式，描述企业的产品/服务。

主要介绍产品/服务的名称、特征、性能、用途以及应用领域、市场前景等，可以附图说明。注意：不需要透露公司的核心技术。

说明产品/服务如何向消费者提供价值，提供的方式有哪些？产品/服务填补了哪些市场空白（国际或国内），可以添加产品/服务的相关照片。

1、产品/服务的优势

产品/服务的背景、目前所处的发展阶段，与同行业同类产品/服务的比较；产品/服务的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势（包括性能、价格、服务等方面）。

2、技术描述

企业已有的技术成果及技术水平（包括技术鉴定情况、获国际、国家、省、市及有关部门和机构奖励情况），现有和正在申请的知识产权（专利、商标、版权等）情况；公司是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款或授权书）。

3、研究与开发

企业现有技术开发资源以及技术储备情况，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制，保持关键技术人员和技术队伍的稳定。

4、未来产品/服务

下一代产品/服务的定位，更新周期。

5、相关支持

产品的售后服务网络和用户技术支持。

描述企业所处的行业、市场以及补充区域。分析市场的特征是什么？分析是否有新生市场？如何发展新生市场？分析国内外行业状况、市场容量，分析该产品在市场中的需求趋势，要有数据分析、对比。

1、行业及市场情况

产品/服务所在行业的发展历史及趋势，行业中的哪些变化对产品利润、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，相关数据必须注明资料来源。

2、目标市场定位

产品/服务的目标市场份额为多大？产品/服务的可能占有率有多少？可以用图表说明目标市场容量的发展趋势。

3、竞争对手分析

分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量等划分重要竞争者。

产品/服务的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势、劣势分析：

可以列表描述目标市场内主要竞争对手的优势、劣势。

4、市场准入

说明产品/服务的市场销售有无行业管制，对产品/服务进入市场的难度进行分析。

1、描述产品销售成本的构成及销售价格制订的依据。

2、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）。

3、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。可以依据消费群特点、地理优势、季节变化引起的消费特点、资金的有效运用等确定销售策略。

4、确定广告促销方面的策略与实施，产品销售价格方面的策略与实施，建立良好销售队伍方面的策略与实施，产品售后服务方面的策略与实施。

如果是生产制造企业需要描述产品制造情况，如果是非生产制造业，则不需要填写。

1、产品生产制造方式

描述企业是自建厂生产、委托生产或其他方式，请说明原因。

2、生产设备情况

如果需要增加设备，需要描述设备的采购计划、采购周期及安装调试周期。

如果设备操作需要特殊技能的员工，请说明如何解决这一问题。

3、产品的生产制造过程、工艺流程

描述产品的生产制造过程、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进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，要求列出3家主要供应商名单及联系方式。

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。

4、产品成本和生产成本如何控制？有怎样的具体措施？

5、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少？纯利润率是多少？

1、描述公司的组织结构，需要用图表示企业运营初期的组织结构和运营成熟期的组织结构。

2、简要介绍企业各部门的设置及职能情况。

3、介绍公司的管理团队，介绍各团队成员与管理公司有关的教育背景和工作背景，描述各团队成员的工作职责，注重管理分工和技能互补。

4、介绍公司主要的投资人及持股情况。

5、描述创业团队优势与不足之处？人才战略与激励制度？

6、介绍公司拟聘请的法律顾问、投资顾问、技术顾问、会计、管理咨询等外部支持力量。

1、请说明投入资金的用途和使用计划。

2、拟向外来投资方出让多少权益？

3、预计未来3—5年平均每年净资产收益率是多少？

4、外来投资方可享有哪些监督和管理权力？

5、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间？

1、产品/服务形成规模销售时，计算毛利润率和净利润率。

2、需要提供未来3～5年的资产负债表、损益表和现金流量表。

3、每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

请对创业过程中的各种可能出现的风险因素分别进行分析。

主要包括：市场、技术、财务、管理、资本、政策等风险，并说明如何规避、化解风险。

附录

如有以下材料，请列出：

1、公司背景及组织结构

2、团队人员构成及简历

3、公司宣传品

4、市场研究数据（或合同）

5、专利证书（授权证书）

6、股权或合作协议

7、其他需要说明资料

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇七**

1、投资安排：资金需求数额5万元人民币。

2、网店基本情况：

（1）网店名称：xxx

（2）地址：xxx

（3）邮编：xxx

3、网店的宗旨：创意餐具，妆点您的美好生活。

4、网店简介资料：优质的生活，一件简单的产品，细细玩味，清新的色调、可爱的造型、柔软的材质、逗趣的喜感还有实用的生活功能。我们始终认为，产品也是有感情的，喜怒哀乐，自成风格。有感情，有温度的产品才会生动，有趣起来；因此我们将一些充满人性的，有趣的，充满创意的产品与客户和消费者来共享。希望可以让消费者感到愉悦。网店为您提供各类别致创意餐具，让顾客的生活美妙有神韵。用心的体会，你会发现生活真美。\_别致餐具，生活有我，爱家，爱生活！

1、我们可以经常发放调查问卷，调研别致用品在市场的占有率。我们也可以派店员到市场中去生活体验，随时掌握市场概况。

2、目标市场的设定：着重于年轻的消费者群体，年龄在18至40之间的年轻朋友们，这些消费者会使我们网点的客户群。

3、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析：现代年轻人非常适应网上购物这种方式，而且非常喜爱个性化的商品，这对我们的网店有很大的优势，会为我们提供大量的商机。

1、战略目标：创意餐具，妆点您的美好生活！不断挖掘创新自己网店的别致创意个性用品。每月主推几种个性商品。

2、网站界面设定：采用简约风格，清新自然的界面。采用充分为客户考虑的分类方式设置界面。产品宣传会通过优美真实的图面进行展示。

3、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。为了提升自己店铺的人气，在开店初期，适当进行营销推广，网上网下多种渠道一起推广；后期销售阶段，网站界面采用旗帜广告、文字连接宣传产品。

1、资源及原材料供应：

（1）各大批发市场等产品标准、质检和生产成本控制：本着为顾客负责的心态仔细挑选商品，或发现损坏禁止出售，信誉永远大于谋利。

（2）包装与储运：为顾客所挑选后要售出的商品均用包装纸包好。

2、产品价格介绍及方案：

（1）定价依据和价格结构：根据消费者价格接受程度，消费者对商品的需求程度，在所能负担的情况下，我们会按照电商课所学定出适当的价格。付款方式：支付宝、汇款。

（2）影响价格变化的因素和对策：根据市场环境的变化，会对我们的产品或价格产生一些影响，我们会适时地做出决策例如多买多赠等促销手段来应对，不会对网店带来损失。

1、对于顾客：

（1）顾客主动性：让顾客体验很自然、很自由，顾客可以随意浏览产品，并对产品发表自己的看法和评论。

（2）顾客互动性：在网店上设立一个新栏目，提供给顾客间交流、探讨、推荐好有创意餐具。

（3）顾客激励性：网店上设立一种积分制，顾客在网店所有行为都可以作为积分的标准。划分会员等级、特别节日享受优惠或特价、打折、免费赠品等。

2、对于产品：

（1）折价促销。

（2）赠品促销。

（3）限期供应。

（4）多与其他网店建立友情链接。

（5）利用网络以外的宣传方式。

1、力争将批发价压到最低，同时与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

3、对顾客关系给予足够重视，建立顾客联系卡，将顾客的肯定意见广为宣传。

4、每种营销手段有明确的目标，使顾客或潜在顾客知道下一步该干什么。

5、找到自己网店的独特“卖点”。

6、定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼品等。

创新创业计划书范文

创新创业计划书

创新创业商业计划书

大学生创业计划书范文

大学生创业计划书精选

创新创业计划书3000字

大学生创业奶茶店创业计划书-大学生创业计划书

大学生创业计划书前言范文

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇八**

教育背景，学习的相关课程及企业管理、经营经验;

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;

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;

1、营销计划;

2、竞争性推销;

3、市场渗透计划（如何持续、提高市场占有率）;

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、潜力、专长、月薪;

3、员工安排，包括部门、人数、具体职责、月薪（能够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、公司的职责，包括保险、纳税等费用预测;

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;

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇九**

负责人：龙禹豪

提交日期：.4.21

摘 要

式。市场是非常巨大的，有高校的地方就有我们产品的目标人群。而且现在很多大学实行多面培养的计划，课程多种多样，更需要我们的这款app产品来管理做自己的学科。

一 项目概况

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间：20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1.主要业务：app开发，发布以及广告商的招揽。

2.盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3.未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

二 研发小组人员的选定与要求

1. 人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2. 员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

三 研究与开发

1 项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app。通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2)技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3 后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4 研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。 5 技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

四 行业及市场

1 行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2 市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3 目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4 主要竞争对手：目前没有相关app，但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5 市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度。 6 swot分析：由于暂无相关app，主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7 销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

五 营销策略

1 价格策略：采用免费的运营模式。

2 行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

六 产品生产

1产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

3. 2 生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分

广告招收员，以及1名总管理者。

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇十**

依托中国最大的c2c网上购物平台――淘宝网，通过电子商务交易方式，打造在淘宝网上有竞争力的网上商铺――时尚潮。欲想在xx年7月在淘宝网上开家时尚潮服饰专卖店，淘宝网商城为购物商城，而时尚潮将被打造成为它的亮点商铺之一。

1、投资安排：以最小的的资金投入，尽最大的努力，赢取满意的收入。预期先投入5000元左右。

2、网店基本情况：网店名称：时尚潮 地址：广东广州

3、网店的宗旨：追赶时尚，精彩你我他。

4、流程：设计网上商店——选择开店平台——向平台申请开设店铺——进货——登录产品——营销推广——售中服务——交易——评价或投诉——售后服务（或进入淘宝首页注册会员——免费开店——填写用户信息——绑定支付宝账户——淘宝网开店考试——登录账户——我是卖家——基本设置——商品描述及发布等——营销推广——阿里旺旺在线客服——交易——售后服务）

目标市场的设定：客户群以年轻的消费者群体为主，年龄在15至40之间的朋友将会是我们网店的最大客户群。时尚潮的产品主要以流行首饰及服饰为主。

经过市场调查进一步得出结论，该产品在市场内需求量大，市场竞争强烈，需要通过新型的营销手法进行运作，迅速占领市场，获得较高的客户满意度。给以介绍新客户的原始客户小店物品打八折的优惠，或免邮费的营销手法吸引更多的新顾客及留住老顾客。

直接在批发市场进货。或将产品前期库存将依托实体店，当小店每天业务量保持在10单以后上，将拥有库存。

产品价格问题（网店销售指导价，最低成交限价与供货商结算价和发货费用）和贷款结算方式（有三种方式：第一是接到定单后直接把进货款汇入商家帐号里，供货商受到货款后立即按照网店提供的用户地址和数量发货完成交易；第二是先预付给商家一定数量的货款然后接到定单后直接通知供货商发货快速完成交易；三是跟供货商商议发货打款同时进行甚至可以交易结束后再结算比较省钱），保证货源的顺畅、质量和可靠性，建立我们接到订单，只需要通知商家，由商家直接把商品发给顾客的风险最小的经营模式；若无法直接由商家发货，那就只好接到定单直接去进货然后采用直接邮寄的方式（注意用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些缓冲材料，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉）。

货物来源：批发市场进货，训练议价能力，力争将批发价压到最低，与批发商建立良好关系，在关于调货的问题上要和批发商协商，以免日后的纠纷。网购，通过淘宝网与阿里巴巴的批量进货方式，满足200元的小额批量进货。

1、战略目标：我们坚定与执着于一个目标――追求时尚，精彩你我他！不断挖掘创新自己网店的宝贝。每月都新推几种新潮商品。

2、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。

3、进度安排：

第一个阶段：挖掘时尚新品，市场调研，分析问卷。

第二个阶段：淘宝网开店、维护；

第三个阶段：宣传推广；

第四个阶段：进入正轨运营网店。 网店用品宣传策划方案：折价促销、赠品促销、限期供应、与其他网店建立友情链接、利用网络以外的宣传方式。

物流服务拟采用圆通、申通、韵达、ems这样的成熟网络，价格采用协议价，单票6元左右。还会根据商品的购买量及优惠政策，对顾客实施免邮的措施。

淘宝网上开店依然会存在很多风险，比如资源（原材料/供应商）风险、进货的风险、市场不确定性风险、交易安全的风险、积压商品的风险、管理风险（含人事/人员流动/关键雇员依赖等等 应对政策：找一些网下不常见或不曾流通市场的产品，以找到最廉价、质量好、稳定的货源渠道，不仅找唯一的一家，我们可以寻找相关的相对独特的产品进行销售，并自己创新一些新的产品。利用网络定期向顾客发送相关产品的介绍，使顾客了解最新的打折、促销及最新产品。定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼等。

前期依托实体店不存在库存问题；后期自身持有库存后，滞销品将用摆摊的方式促销，不赞同采用退货给供应商的方式，降低库存压力，迅速回笼资金。

**第九届互联网大学生创新创业计划书篇十一**

(一)校园快递业务

1、业务介绍

(1)在固定时间内(如中午12：00-14：00和下午17：00-19：00)由各快递公司业务员准时将最新一批的快件送到我们工作室，我们安排专人签收，再按东西区、楼栋整理分类完毕后在当天中午或下午有我们安排人员将所有快件派送到收件人寝室。

(2)学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门取件)，我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政ems、武汉特能。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式;而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政ems、申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1)快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析：

当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2)产品及服务分析：

我们立足于xx学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

(3)行业竞争与状况分析：

据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4)消费市场及购买力行为分析：

各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬;学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

(二)romanticmail(xx慢递业务)

1、项目介绍：

\"慢递\"概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。

慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。

比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望;给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程;给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项\"把今天寄给未来\"的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：

年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注\"时间\"的意义，就能给出这样一个机会。

并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和xx白领阶层。并且慢递市场在xx暂未开发，受xx慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度，romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。

此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托，romanticmail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物，romanticmail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2)产品及服务分析

(3)行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下romanticmail在学校内定能掀起一波热潮，romanticmail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

(4)消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

1、团队精神：诚实敬业，团结，奋斗

2、经营理念：

以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

3、战略目标：

用一个月时间与各快递公司协商，进行免费配送和收件，在零误差的基础上建立长久合作联盟，实现双赢，用一年的时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合本校特点，探索适合自己的发展道路。

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

a.通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b.通过等立体媒体介绍我们的优质服务

c.开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a.我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b.多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

(1)工作室选址：西区宿舍楼下

(3)工作准备：

a.与各快递公司友好协商后签订合作合作

b.办理合法的营业执照和行业准入证

c.准备流动资金

d.团队保持目标一致

(1)资本结构：采用股份制合作方式

(2)销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3)前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romanticmail(校园慢递业务)为特色的速度\"弟\"工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

(1)

(2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

(3)o(机会)

(4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

(一)风险分析：

1.校园快递服务是新兴得服务行业，必须建立在高度信任的基础上才能成功运作，怎样做大批量的快件收发业务的确值得思考，虽然咸宁学院这块市场还是空白，但有很多潜在对手，他们有可能后来居上。

2.慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数。

3.慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管，需要大量成本。

(二)风险预防：

1.建立关系网：有着巨大的人际网，才能找到更多的目标客户，也能增加客户对我们的信心。

2.优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础。

3.资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得vc投资。

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