# 2024年创新创业大赛策划书(模板11篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-05-19

*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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧创新创业大赛策划书篇一对计划书...*

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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**创新创业大赛策划书篇一**

对计划书的主要内容进行简单的概述，字数在500字左右。

（一）团队名称及涵义

（二）团队的标志（logo）

（三）团队的使命

即团队对自己的.定位，计划书各个方面的内容实际上就是为了实现使命而设计的。

（四）团队的目标

（五）团队的历史

如果是新成立的团队请详述团队组建的过程；如非新成立的团队请详细介绍团队成立的起因，发展历程，以及团队成立至今所开展的主要活动。

（六）团队的组织架构

详述团队核心成员及分工。

（七）团队主要成员的相关资历

（一）行动背景（问题陈述）

1、准备解决的问题

2、问题的表现及影响

3、解决问题的意义

4、已有的解决问题的努力

（二）行动受益方

详述通过此项行动会有哪些方面受益方，并描述受益方的特点。

（三）行动要达成的具体目标

（四）行动资源方分析

详述行动中会直接或间接接触的个人、机构或组织，其中既包括受益方，也包括会提供各类支持的志愿者、合作伙伴或资助方等。通过行动资源分析，明确行动中需要和谁建立关系，这些资源方的特点和需求是什么，行动本身能够提供给资源方带去的价值是什么，行动需要资源方提供的价值是什么，进而找到有效获得资源方参与和支持的方法。

1、会涉及的各类资源方

2、资源方的特点、需求及可提供的支持

3、已获得的资源方

4、资源方获取计划

针对尚未获取的外部资源，请详述通过何种方式获得这些外部资源的支持，以及这种方式的可行性和有效性。

5、资源方维护计划

详述通过哪些方法保持各类资源能够持续对团队或项目提供支持，或扩展更多的资源

（注：可参考第五部分志愿者管理中的分析结构）

（五）行动方法和步骤

详述具体要开展的行动，以及行动开展的区域和持续时间，并说明这些行动如何保证实现行动目标。

（六）可衡量的成果

详述行动预期取得的成果和产出，并列明成果的具体表现和需要达到的水平和指标。

（七）行动评估

详述检验各类成果是否达到的检验方法。

（八）行动延续

请说明本期行动结束后，如何延续或扩展行动以及行动取得的效果。

（九）行动时间表

对团队开展的各项行动进行分解，并进行大致的行动开展的时间规划

（一）赢利方式

详述通过哪些方式获取收益，并预计赢利收入的额度，以及赢利收入与行动支出相抵的情况。

（二）利润分配计划

详述如何使用赢利收入，如果赢利不能完全覆盖行动支出，请详述赢利主要负担的项目；如果赢利可以覆盖行动支出，请详述剩余利润的分配方法。

（一）团队建设

1、团队协作

详述团队如何实现更好的合作以保证行动顺利开展。

2、团队存续

详述如何处理团队人员变动以保证团队的稳定性和持续性。

（二）资金及财务管理

1、经费预算

对行动所需的经费进行预算，预算需尽可能详细

2、财务管理

请详述如何管理和监控资助金的使用，以确保资助款得到有效利用。

3、经费筹集方案

详述通过哪些渠道筹集团队及行动所需的经费，以及未来希望通过哪些方式筹集资金。

（三）志愿者管理（请有志愿者使用计划的团队填写）

1、志愿者需求

2、志愿者招募计划

详述如何招募和筛选出合适的志愿者

3、志愿者管理

详述如何保证志愿者能够胜任志愿岗位的工作，通过哪些方式对志愿者进行管理以保证志愿者切实履行职责，并实现志愿者对志愿工作的认同。

**创新创业大赛策划书篇二**

推广时间：6—8个月

推广费用：15万元、市场推荐报价20万元

1、搜索引擎营销

关键词信息优化：根据xxxx推广需求，配合关键词的搜索热度分析，统计、筛选适合xxxx的关键词，提供8个关键词的信息优化服务，确保在百度搜索结果页首页能够出现1—5条xxx推广信息。同时，提供在合作执行期内排名位置维护。

2、网络媒体公关传播

针对xxxx品牌传播和产品推广主题，创作并发布品牌文章(品牌理念、渠道、荣誉)与新产品文章(产品技术、潮流、应用)。

3、网络新闻事件营销

(2)借助社会与行业热点，针对xxx的品牌和产品营造新闻事件，如最新技术、产品升级换代、行业研究报告、社会热点人物等，推广期内组织2—3次此类新闻事件的设计和推广，借此提升企业品牌/产品的影响力、美誉度。

4、网络论坛推广

每10天组织一次论坛专项推广，发布并维护1个论坛主题帖(500—20xx字)，

5、网络专题推广

针对xxxx新产品上市、消费趋势与时尚潮流、产品应用为主题设计、制作网络专题，对xxxx的品牌实力、产品优势与应用潮流进行全方位诠释报道。

专题数量：4期网站发布数量：5家/篇(文章内提供文字链接)

达成目标：总发布量20条，受众到达量20万

6、植入式营销

品牌故事：为企业的品牌与产品撰写富有传奇性、趣味性，以“家”、“装修”为主题以及企业成长、优势、历程、文化等方面的故事，通过故事来传递企业品牌/产品带给人的震撼和价值，潜移默化地影响用户。

(2)在赢道顾问策划人在平面媒体发表的

**创新创业大赛策划书篇三**

报名截止时间：2024年8月31日（各学校报名截止日期请咨询学校团委）

教育部关于举办第二届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知

各省、自治区、直辖市教育厅（教委），新疆生产建设兵团教育局，有关部门（单位）教育司（局），部属各高等学校：

为贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔2024〕36号），进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，搭建大学生创新创业项目与社会投资对接平台，定于2024年3月至10月举办第二届中国“互联网+”大学生创新创业大赛。现将有关事项通知如下：

拥抱“互联网+”时代共筑创新创业梦想

旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军；推动赛事成果转化和产学研用紧密结合，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级；以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

重在把大赛作为深化创新创业教育改革的重要抓手，引导各地各高校主动服务创新驱动发展战略，积极开展教学改革探索，把创新创业教育融入人才培养，切实提高高校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

本次大赛由教育部、中央网络安全和信息化领导小组办公室、国家发展和改革委员会、工业和信息化部、人力资源和社会保障部、国家知识产权局、中国科学院、中国工程院、共青团中央和湖北省人民政府共同主办，华中科技大学承办。

大赛设立组织委员会（简称大赛组委会），由教育部部长袁贵仁和湖北省省长王国生担任主任，有关部门负责人作为成员，负责大赛的组织实施。大赛设立专家委员会，由中国工程院原常务副院长潘云鹤担任主任、国家知识产权局原局长田力普担任副主任，社会投资机构、行业企业、大学科技园、高校和科研院所专家作为成员，负责参赛项目的评审工作，指导大学生创新创业。

本次大赛由中国高校创新创业教育联盟、中国高校创新创业投资联盟、中国教育电视台、光明校园传媒参与协办。

各省（区、市）可根据实际成立相应的机构，负责本地初赛和复赛的组织实施、项目评审和推荐等工作。

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式。发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级。发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

1.“互联网+”现代农业，包括农林牧渔等；

5.“互联网+”公共服务，包括教育文化、医疗健康、交通、人力资源服务等；

6.“互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。

参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息。参赛项目不得侵犯他人知识产权；所涉及的发明创造、专利技术、资源等必须拥有清晰合法的知识产权或物权；抄袭、盗用、提供虚假材料或违反相关法律法规一经发现即刻丧失参赛相关权利并自负一切法律责任。

参赛项目涉及他人知识产权的，报名时需提交完整的具有法律效力的所有人书面授权许可书、专利证书等；已完成工商登记注册的创业项目，报名时需提交单位概况、法定代表人情况、股权结构、组织机构代码复印件等相关证明材料。

根据参赛项目所处的创业阶段及已获投资情况，大赛分为创意组、初创组和成长组。具体参赛条件如下：

1.创意组。参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型或服务模式，但尚未完成工商登记注册。参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生（可为本专科生、研究生，不含在职生）。

2.初创组。参赛项目工商登记注册未满3年（2024年3月1日后注册），且获机构或个人股权投资不超过1轮次。参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生（可为本专科生、研究生，不含在职生），或毕业5年以内的毕业生（2024年6月10日之后毕业）。

3.成长组。参赛项目工商登记注册3年以上（2024年3月1日前注册）；或工商登记注册未满3年（2024年3月1日后注册），且获机构或个人股权投资2轮次以上（含2轮次）。参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生（可为本专科生、研究生，不含在职生），或毕业5年以内的毕业生（2024年6月10日之后毕业）。

以团队为单位报名参赛。允许跨校组建团队。每个团队的参赛成员不少于3人，须为项目的实际成员。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不可借用他人项目参赛。已获首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛金奖和银奖的项目，不再报名参赛。

大赛采用校级初赛、省级复赛、全国总决赛三级赛制。校级初赛由各高校负责组织，省级复赛由各省（区、市）负责组织，全国总决赛由各省（区、市）按照大赛组委会确定的配额择优遴选推荐项目。大赛组委会将综合考虑各省（区、市）报名团队数、参赛高校数和创新创业教育工作情况等因素分配名额。每所高校入选全国总决赛团队总数不超过4个。

全国共产生600个项目入围全国总决赛。通过网上评审，产生120个项目进入全国总决赛现场比赛。

1.参赛报名（3-5月）。参赛团队可通过登录“全国大学生创业服务网”、大赛app（名称为“大创空间”）或大赛公众号任一方式进行报名。报名系统开放时间为2024年3月25日，截止时间由各省（区、市）根据复赛安排自行决定，但不得晚于8月31日。

2.初赛复赛（6-9月）。各省（区、市）各高校登陆“全国大学生创业服务网”进行报名信息的查看和管理。省级账号由大赛组委会统一创建及分配；校级账号由各省（区、市）进行创建、分配及管理。初赛复赛的比赛环节、评审方式等由各高校、各省（区、市）自行决定。各省（区、市）在9月15日前完成省级复赛，遴选参加全国总决赛的候选项目。

3.全国总决赛（10月中下旬）。大赛评审委员会对入围全国总决赛项目进行网上评审，择优选拔120个项目进行现场比赛，决出金、银奖。

大赛组委会将通过“全国大学生创业服务网”为参赛团队提供项目展示、创业指导、投资对接等服务。各项目团队可以登录“全国大学生创业服务网”查看相关信息。各省（区、市）可以利用网站提供的资源，为参赛团队做好服务。各高校还可以通过腾讯微校提供的资源推广大赛。

请登录“全国大学生创业服务网”查看具体内容。

大赛设30个金奖、90个银奖、480个铜奖。设最佳创意奖、最具商业价值奖、最佳带动就业奖、最具人气奖各1个。获奖项目颁发获奖证书，提供投融资对接、落地孵化等服务。

设高校集体奖20个、省市优秀组织奖10个和优秀创新创业导师若干名，颁发获奖证书及奖牌。

各地各高校要认真做好大赛的宣传动员和组织工作。各省（区、市）教育行政部门要组织做好省级比赛和项目推荐工作。各高校要认真组织动员团队参赛，为在校生和毕业生参与竞赛提供必要的条件和支持，做好学校初赛组织工作。鼓励教师将科技成果产业化，带领学生创新创业。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进高校学生创新创业训练和实践，不断提高创新创业人才培养水平，厚植“大众创业、万众创新”土壤，为建设创新型国家提供源源不断的人才智力支撑。

**创新创业大赛策划书篇四**

随着中国加入世界贸易组织，中国的酒店业将面临着更大的机遇和挑战。计算机网络技术日益成熟和应用的日益广泛。中国的酒店业进行的互联网营销也迫在眉睫。

酒店互联网营销简单说就是指酒店利用国际互联网这个快捷，灵活的信息沟通渠道来推销酒店产品的一种市场营销活动。中国许多酒店已经开始在互联网上进行营销。如北京，广州,深圳的一些酒店，同时互联网上出现的商店专业预订网也不少。如中国酒店预订热线，中国酒店预订网等等。但总的来说中国酒店业的互联网营销还只是处于起步阶段。有许多地方需要完善和和改进。如页面链接慢，网业设计粗糙，单调等。下面来谈一下中国的酒店业应如何进行互联网营销。

在酒店的产品互联网营销中，顾客只能通过酒店的网页来了解酒店的客房，从而作出预订决策。因此搞好网页设计和“虚拟客房”建设将是酒店产品策略的关键。

1、网页设计

酒店的网页设计所追求的效果简单地说，一是精致，二是方便，具体地应注意以下几点：“第一，酒店的主页应能够给顾客比较强烈和突出的印象。第二，网页结构设计合理，层次清楚。顾客应该可以从主页的目录中得知自己应查得的方向。第三，网页的内容应全面，尽量涵盖顾客普遍所需的信息。第四，网页的链接应方便浏览，传输速度和图片的下载的速度快，应注意避免死链接，调不出图形等情况存在。面对网上如此从多的网丫，酒店节省顾客的时间从而吸引顾客就是在给酒店互联网营销创造机会。

2、虚拟客房

顾客在购买产品前对他将要购买的产品都要有一个了解，而在传统营销中酒店的顾客在预订客房前却不可能像别的顾客购买商品一样。先到自己将要预订的客房里参观一下再作决定。面互联网营销却可以满足顾客的这种需求。酒店利用电脑和互联网这种高科技手段营造一间“虚拟客房”，让顾客不仅能够对他将预订的客房有一个全方位的了解，更重要的是可以在“虚拟客房”内设计出自己喜爱的客房，从而真正使酒店客房的有形产品和无形产品和无形服务达到最佳结合。

顾客只要在酒店主页的醒目位置用鼠标点击按纽，屏幕会立刻从平面进入一个立体空间。顾客就可以进入酒店的“虚拟客房”进行参观和设计了。

首先屏幕上为顾客开门的是穿着考究，面带微笑的服务员，她领你进入客房，为你开窗，沏茶，开音乐。并在一旁用她悦耳的声音为顾客作客房介绍。屏幕也会随着她的介绍依次为顾客显示，屏幕也会随着她的介绍依次为顾客显示客房全景，家具设备，房顶装饰，地板花纹等等。展示完毕以后(当然你也可有选择地进行参观浏览)你还可以移动鼠标查看新的服务项目，了解客房按钮使用方法，甚至还可远眺窗外景色。如果顾客对所“参观”客房很满意的话就可以进行确认预订。如果觉得有些地方还不大令自己满意。如窗帘的颜色，风屏的摆放同，楼层的高低等等。顾客只要把自己的要求输入计算机，稍等片刻后酒店就会答复。如果你的要求酒店可以满足的话，酒店将会再一次邀请顾客进入“虚拟客房”---不过这一次顾客所看到的将是自己设计的客房，客房内的一切都是按照顾客的意愿设计的。顾客也就有了一间真正属于自己的客房。

3、短信平台与wap站点

为了让顾客能够随时随地了解酒店，预订服务，发布优惠活动信息，和维护老客户。酒店可以根据需要组建自己的短信平台和wap站点，酒店利用短信平台接受客户的预订服务信息并及时反馈预订情况，或者针对一些老客户的消费积分情况，通过发送短信通知他们能够享受到的一些优惠信息和免费服务。这样既扩大了酒店的销售渠道，又方便的客户，而且对老客户的维护也更贴切。随着移动通信技术的发展，无线互联网的用户大大增加，酒店通过建立自己的wap站点，既可以让顾客了解酒店预订酒店服务而且提升了酒店的形象和知名度。

价格是酒店经营特别是营销过程中最为敏感的问题。而互联网营销使酒店客房的价格展现在顾客面前的同时也暴露在竞争对手面前。具体来说酒店客房互联网营销的价格策略应做到以下几点：

由于互联网营销使企业的产品开发和促销等成本降低。酒店可以进一步降低客房的价格。并且由于网上价格具有公开化的特点。顾客很容易全面掌握其他同类客房的价格。因此应增加客房定价的“透明度”，建立合理的价格解释体系，向顾客提供客房相关产品的定价，并开诚布公地在价格目录上介绍客房价格的制定程序，从而消除顾客对酒店客房价格产生的疑虑。

灵活变价

由于在互联网上客房价格随时都可能受到同行业酒店的冲击，所以应在网上建立客房价格自动调节系统，按照旅游的淡旺季，市场供需情况，其他酒店的价格变动等情况，在计算最大盈利的基础上自动地进行实际的价格调整，并且定期提供优惠，折扣等形式以吸引顾客。

弹性议价

这里需要特别指出的是此处的议价绝非酒店与顾客在互联网上进行“讨价还价”。因为笔者觉得如果同一档次甚至是同一间客房可以通过不同价格购买的话(旅游淡旺季等因素除外)，不仅购买者不是特别满意(他总觉得协商的价格还可以低，只是因为自己的报价太高了)而且更为严重的是如果某一位住店顾客知道了与他住同一个档次甚至是同一次客房的其他顾客却付钱比他少的话，酒店的声誉受到的影响可想而知。所以说酒店不能在网上与预订客房的顾客“讨价还价”酒店应该充分利用互联网具有的交互式特点和顾客一起“商议”合理的价格。酒店让顾客在预订时输入他可以接受的价格范围，以及所需客房的楼层，朝向等资料，然后酒店根据这些资料为顾客确定令顾客满意的客房。如果顾客需要预订的是一个价格不超过250美元位于四楼的标准间，但酒店只能提供给顾客一间位于四楼可价格是260美元的标准间，此时酒店便可以和顾客进行协商，让其做出选择，并向顾客做出承诺，如果下次他再住本酒店的话酒店会给他更优惠的价格。这样，顾客就会比较主动地做出购买决策。这比传统的服务员报价法要省去许多麻烦，也比顾客在互联网上根据价格一样一样地挑选商品要省时，要知道影响“网上漫游”的顾客是否做出购买决策的最重要因素就是时间和耐心。

如果仅从销售渠道层次角度来看，互联网营销的渠道就退化为互联网这个单一的层次，因此，对于酒店来说其重点应放在不断完善这种渠道以吸引顾客上。可以采取的方式有很多，如建立会员网络，提供免费的服务或产品，组建立会员网络为例来说明酒店的具体做法。

会员网络是企业建立虚拟组织的基础上形成的网络团体。酒店可以把曾经住过本酒店的顾客和酒店的常客组成一个会员网络。促进他们之间的了联系和交流，培养顾客对酒店的忠诚度，并且把顾客融入到整个营销过程中，让每一个会员都互惠互利，共同发展。

被重视的感觉，从而对本酒店就会有一持续良好的印象

酒店的网址，网页只有大量的网发访问，才有可能实现互联网销售上的根本性突破，因此在互联网上酒店客房的促销更演变为对酒店的网址网页的促销，提高其点击率和浏览率。当然，前面产品策略中的网站内容的建设是一个重要方面，但仅有极富吸引力的网页是远远不够的，还必须有相应的促销手段相配合，下面就介绍几种常用的网站促销的方法。

1、电子邮件形式(e-mail)

电子邮件是互联网传送的个人信件，酒店可以把本酒店的广告住处通过e-mail直接发给顾客，它具有成本低，信息发布反馈速度快等优点。但酒店虽然可以通过多种渠道获得大量的个人e-mail地址。但酒店所投寄的`信息顾客不一定需要，这样就容易导致顾客对本酒店产生不良的印象。这就要求酒店互联网营销人员认真分析和严格的审查，根据其资料进行取舍，同时提高所投电子邮件的质量。包括措辞，文字设计，背景图案等各方面的内容。当然在前面提到的会员网络中使用电子邮件这种形式还是较为常用的一种方法。

2、与旅行网站合作

旅行网站是在互联网上专门从事旅行服务，包括酒店预订，机票订购，景点介绍等等的网站，比如携程旅行网、e龙网等。其主要优点在于方便顾客查询。一般访问酒店销售网的顾客都带有较为明确的目的---预订客房，而且往往专业销售网是他们查询的首选目标。在该专业销售网上，顾客只要输入旅游地名称，所需酒店的等级信息后，屏幕上便会列出一系列与此信息有关的酒店的网址，顾客便可以迅速查询酒店信息，预订酒店客房和服务。不过对于酒店来说这种广告方式最大的弊病就是酒店的网址很容易被淹没在其他酒店的网址之中。

3、搜索引擎营销

随着网络的发展，网络信息呈现指数级增长，搜索引擎成为网民查找网络信息的首选工具，怎样让酒店的网站能被有针对性的网民找到呢，搜索引擎营销成为酒店网络营销的重要方式。这样方式具有推广范围广，针对性强的特点，对于酒店增加国际顾客很有效，酒店根据自己的情况针对性的购买与酒店服务相关的关键词，使潜在顾客能够通过搜索引擎找到酒店的网站，增加网站的浏览量从而增加订购酒店客房和服务的服务。

4、交换旗帜广告

相比之下旗帜交换广告这种形式更适合于酒店。旗帜广告交换网络的运行机制简单地说就是酒店制作一个宣传自己的旗帜广告并将自己归到酒店这一行业类型中，然后根据酒店网页中交换交换服务网络图标被看到的次数，按照酒店所选择的类别等量地送到别的站点中展示。这种广告形式具有免费，接触面广和即时统计等诸多优点。但同时酒店也应加大自己的网站促销力度以提高访问率。

以上只是中国酒店业进行互联网营销的一些具体方法，还有一些方法可以根据酒店的需求灵活使用。中国酒店业的网络营销要想在二十一世纪的激烈竞争中赢得一席之地的话，还有很长的一段路要走，特别是网络营销的初期投入和维护需要大量资金，以及信息技术的迅速发展更会使这段愈加坎坷，我们坚信随着中国信息技术的发展，以及中国加入世贸组织和下世纪中国旅游业得到飞速发展等良好的外部环境下，酒店业一定能够把握住机遇，接受挑战，迎来新世纪的发展。

**创新创业大赛策划书篇五**

6月2日至6月5日由评审团对商业计划书进行初审，从中选出10份作品进入决赛。组委会向各参赛团队反馈评审意见和建议。

7、赛前排练：

时间：6月10日

地点：地点暂定

8、决赛：

时间：206月20日晚上19:30――22:00

地点：文星楼301报告厅

评委：企业家、校团委领导、招生就业指导中心老师

比赛形式：按照赛前每支队伍的顺序依次进行比赛。分三个环节进行，一是1分钟的团队展示或介绍(可以结合ppt)，可以是介绍团队名称、成员组成和负责项目职位、喊团队口号和精神等;二是5分钟进行项目陈述(可制作ppt或其他辅助讲解用具);三是5分钟评委提问答辩，最后评委点评，公布比赛团队最终得分，公布获奖团队及最佳人气奖。(评委评判标准见附表1，决赛流程见附表2)

9、大赛奖项的设置

奖项名额奖金其他

一等奖1待定精美礼品一份校级荣誉证书

二等奖2待定精美礼品一份校级荣誉证书

三等奖3待定精美礼品一份校级荣誉证书

优秀奖4待定精美礼品一份校级荣誉证书

九、大赛注意事项

1.要求进入决赛的团队全部穿着正装出场，并在决赛时邀请5个人以上的亲友团。

此次活动最终解释权归本协会所有

xx师范学院大学生创业协会

二零一七年二月二十六日

**创新创业大赛策划书篇六**

第一轮：参赛选手提交《创业计划大赛报名表》。

第二轮：提交《创业计划大赛项目书》，参加初赛答辩，从中评选出11个团队进入决赛，如果项目数量不足规定数，将由分团委研究相应递减项目，为鼓励班级积极组队参赛，设立组织奖。

第三轮：提交《创业计划大赛项目书》，参加决赛答辩，角逐金银铜奖和创意奖。

十二、活动最终解释权归汽车学院分团委

**创新创业大赛策划书篇七**

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

**创新创业大赛策划书篇八**

1、组委会

主任：史天林

副主任：高兴乐

成员：王辛平、曹宇波、毛伟、王晨、吴智、国俊卿、郭涛

2、组委会办公室

主任：国俊卿

成员：郭涛、史宏、张变花、张彦德、王耀田、张竹锦、杜鹃

参赛对象为会计学院2024、2024、2024级学生

1、商业计划书类

参赛团队由1名指导老师和4名学生组成。参赛团队成员必须包含两个及以上不同专业，报名截止4月4日。

2、实际创业类

指在校大学生实际从事创业等商业活动三个月以上，取得一定成效的大学生创业者。以实际创业人员参赛。报名截止3月24日。

3、电子商务类

指在校大学生以本人身份在各类网上注册开店，经营三个月以上，店铺信誉良好、取得一定业绩的大学生创业者。以实际创业人员参赛。报名截止3月24日。

4、创业体验类

指在校大学生在组委会划定的校园内区域，围绕大学生校园消费的特征，展开创业实践体验。每个团队由1-2名学生组成。报名截止3月24日。

5、创意服务类：指在校大学生围绕产品或服务产生创意，产品设计、广告创意和其他项目的设想规划，提供设计作品、创意方案和设计规划。报名截止4月1日。

1、参赛项目类别不限，包括农林牧类、轻纺食品类、生物医药类、化学化工类、电子信息类、材料类、机械能源类、服务咨询类、文化艺术类、建筑交通类、教育培训类等。

2、参赛团队在深入研究、充分市场调研的基础上，围绕产品或服务完成具体、完整的商业计划。产品与服务包括：团队成员的发明创造、专利技术；经授权的专利，引用其产品；可行性强的概念产品或服务方向；针对区域经济提出的优势论证方案。

初赛：参赛同学自己确定设计的领域和方向，充分展开市场调研及设计成果制成方案。参赛同学应在规定时间内提交团队方案（创业计划书简本，a4纸不得超过5页）。我院将会组织邀请评委对作品进行评比，并将择优选出30支团队入围复赛。

复赛：复赛将本着“优中选优”的原则，在入围复赛的30支团队中选拔20支队伍进入决赛。入围决赛的20支参赛队伍可以通过评委会提出的点评意见对作品进行更进一步的完善和优化。

决赛：进入决赛的队伍可以在得到组委会发出的决赛通知起到决赛方案提交截止之日前，对决赛方案进行修改。通过初赛与复赛的方案，结合专家的建议与要求，重点准备现场答辩与陈述，现场陈述要用ppt文稿进行演示，陈述时间不得超过15分钟。陈述后参赛团队要接受评委会给予的质询，并在规定时间内给予回答。

大赛设一等奖二名，二等奖三名，三等奖四名，优秀奖十一名，优秀组织奖五个。

获奖团队将代表我系参加学院“诚得杯”山西大学商务学院第六届创新创业大赛。

1、参赛学生以辅导员为单位提交电子报名表到就业服务站国俊卿老师处。

2、参赛作品不得抄袭他人的作品与成果，若出现违规或侵权行为将被视为故意作弊，大赛办公室将取消其继续参加比赛以及评奖的资格。

3、参赛作品中不得出现参赛队员的姓名。若需要请以甲乙丙丁或a、b、c、d代替。

4、参赛学生若在比赛期间变更联系方式，应及时通知大赛办公室。

5、所有参赛团队成员均可在课外学分“创新与创业”一项中记相应分值。

本次活动由会计学院就业服务站负责解释。

**创新创业大赛策划书篇九**

为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。

创业创意活动。

第一步：创业创意点子收集：

一、参赛对象：扬州大学广陵学院学生

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，交到指定人处。

2、字数1000字为宜。

3、交作时间：20xx年12月前（待定）

4、联系电话：xxxx

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“学生创新创业”优秀创业创意作品交流活动：

1、活动地点：江阳路北校区

2、活动对象：扬州大学广陵学院学生

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。

活动预算：200元：荣誉证书和奖品每份12元，计120，海报用品20

**创新创业大赛策划书篇十**

2024-08-08前言：为进一步推动我院创新创业工作，营造有利于学生成长成才的创新创业氛围，引导和帮助学生树立创新意识、培养创新能力、锻造创业精神，同时也为备战全省全国挑战杯大学生创新创业大赛”选拔优秀项目和团队，决定举办唐山职业技校学院大学生创新创业大赛。

一、大赛时间xx年1月14日—xx年4月24日二、大赛主题创新引领未来创业成就梦想

三、

参赛对象全院在校学生均可报名参加四、比赛类别和内容拟分创意设计大赛、创业计划大赛、社会调研论文大赛。

1.创意设计大赛，体现创意创新。

侧重展示小发明、小制作。

既可以是实物，也可通过计划书的方式展示。

展示参赛选手的研究能力、创意水平、创新能力和实际动手能力。

2.创业计划大赛，体现创业创效。

主要以创业计划书的形式展现。

创业计划书要明确创业可行性、市场分析、同行业竞争力等内容。

3.社会调研论文大赛，以社会实践调查报告为重点，结合日常调研和专业调研，就当前经济社会发展中的热点、焦点、难点等问题，提出理性建议和独特见解。

五、参赛作品要求1.申报作品要参赛项目要结合我校专业特色、具有较高创新水平和较强市场竞争力。

2.申报参赛的作品必须是xx年比赛日期前两年内完成的作品。

3.申报个人作品的，申报者必须承担申报作品60%以上的研究工作，合作者必须是学生且不得超过2人；集体作品的作者必须均为在校学生，人数为3—7人。

4.参赛学生须遵守比赛规则，不得抄袭、剽窃他人作品、侵犯他人知识产权，本次大赛不接受相关各级比赛的获奖作品。

六、作品上报说明1．凡上报作品均须填报《作品申报书》。

2．以个人形式参赛选手填表一，以集体形式参赛团队填表二。

根据参赛类别填写相应的表格。

3．申报作品的文字要求及打印材料的纸质材质要求详见通知说明，且须按格式要求严格执行。

4．小发明制作或专业工具的改良创新等实物创新创效创业参赛作品，除需填报上述要求材料外，还需将上报作品演示视频。

七、活动具体内容策划前期宣传、大赛的组织发动（1月14日－3月13日）在全校范围内充分作好本次大赛的宣传，鼓励并发动广大学生参加比赛。

宣传方式包括：横幅、展板、手绘创意海报、网络平台。

比赛流程：大赛分为初赛、决赛两个阶段。

(一)初赛：3月16日—3月31日每系每类比赛至少上报1份作品（三类比赛共计三份作品），允许团队成员跨院系适当交叉。

跨院系组成的团队应在负责人所在院系处报名。

评审组对作品进行初审，从中选出10份作品进入决赛。

组委会向各参赛团队反馈评审意见和建议。

各位参赛选手请于3月20日前将资料报送系团总支。

(二)决赛：4月7日—4月24日。

1.参赛者需上交创新创业大赛作品申报书纸质版2份和电子版1份。

以供大赛组委会各专家进行查阅评审。

2.大赛组委会组织评审组进行决赛评审。

赛前抽签决定答辩顺序。

答辩限时8分钟，分为项目陈述、自由问答、现场打分三个环节。

3.项目陈述需要制作ppt,演示时间不得超过4分钟；自由问答阶段不得超过3分钟，现场打分1分钟。

4.参加答辩者为团队成员，不得更换成员。

请进入决赛的团队将ppt于4月17日前报送团委八、大赛评委会构成及评分标准竞赛组委会将邀请相关领导、专业教师、创业培训师等方面的人员组成评审组，负责竞赛的评审工作。

每件符合报名要求的作品均由评委分别评分（采取100分制），取平均分，即为该作品的最后得分，根据最后成绩评出一、二、三等奖。

评分表见后。

**创新创业大赛策划书篇十一**

为贯彻落实国家和我省关于推进大学生创业工作的有关文件精神，普及大学生创新创业观念，进一步引导大学生了解创业知识，培养创业意识，提高创业能力，鼓励学生成长为具有创意创新意识、善于捕捉市场机遇、勇于开拓的创业者，经研究决定，学院每年将举办泰州职业技术学院创业计划大赛(以下简称大赛)。现将有关实施方案公布如下：

一、大赛简介

(一)活动名称

泰州职业技术学院大学生创新、创意、创业计划大赛

(二)活动时间

每年11月底，12月初

(三)活动宗旨

活动旨在通过大赛形式，激发大学生的创新、创意、创业热情和动力，增强大学生自主创业的信心，提高大学生自主创业能力，化“被动就业”为“主动就业”。

(四)活动主题

积极创新快乐创业

(五)参赛对象

全院在校大学生。

(六)主办部门

院团委、院就业指导中心、院思政部

二、活动要求

(一)参赛要求

参赛者可以个人或团队形式参加，团队人数原则上不超过5人。每个参赛者必须是我院在籍的学生，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消其参赛资格。

(二)作品要求

2.参赛项目需立足全国社会经济发展的大背景，具有一定科技含量和知识含量;

4.参赛作品字数在3000-7500之间，作品必须符合本次大赛的主题和要求;内容完整，简明扼要，格式清晰，版面美观大方，创意新颖;文笔流畅，见解独到，思想深刻，与现实联系紧密;能充分展现参赛大学生朝气蓬勃的精神风貌和创业新人形象。

(三)项目计划书评分细则

1.清晰性：考虑目标是否清晰明确，实现目标的步骤是否合理。(10分)

2.完整性：是否包含项目计划书所需的各个要素。(10分)

3.实际性：现实项目设计目标的途径是否考虑到大学生创新创意创业的特质、社会环境以及相关的因素。(10分)

4.变动性：目标是否具有弹性或缓冲性，能否依循环境的变化而做出调整。(10分)

5.具体性：项目设计各阶段的路线划分与安排是否具体可行。(10分)

6.前景发展性：是否具有适应市场经济发展的前景可行性，设计是否具有事实依据。(10分)

7.持续性：对于市场每个发展阶段是否持续连贯。(10分)

8.可评估性：设计是否具有明确的时间限制或目标，能否随时掌握市场的执行状况，能否为设计的调整提供参考依据。(10分)

9.全程性：拟定计划时是否考虑到项目发展的整个历程，并作出全程考虑。(10分)

三、活动流程

(二)决赛。学院将在每年11月底，12月初对各院(系)选报的参赛方案举办院创新、创意、创业计划大赛，参赛选手现场陈述作品，评委对选手提问，最后由评委根据选手现场表现及作品进行评选、打分。

四、奖项设置

一等奖1名：决赛得分的方案。奖励：获奖证书+奖品

二等奖2名：获得相应排名的选手。奖励：获奖证书+奖品

三等奖3名：获得相应排名的选手。奖励：获奖证书+奖品

鼓励奖若干名：所有通过初评的参赛者都获得鼓励奖。奖励：获奖证书

五、注意事项

(一)参赛者必须是参赛作品的原创作者，并保证其拥有该作品的合法著作权;

(三)学院保留进一步补充本比赛规程的权利;

(四)学院不承担因参赛作品所致的包括但不限于肖像权、名誉权、隐私权、著作权、商标权等纠纷而产生的法律责任。

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