# 大学生创业计划书文档(精选9篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-05-25

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!大学生创业计划书文档篇一我国的.各行业信息化水平较低，中国北京、上海...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**大学生创业计划书文档篇一**

我国的.各行业信息化水平较低，中国北京、上海等大城市个人电脑普及率不到30%，全国则不足10%，internet的普及和国民经济信息化的加速都对计算机产品产生持续的市场需求，中国计算机市场仍是世界上潜力的市场。今后若干年内，面对世界跨国企业进入中国的挑战，国内金融、保险、电信以及一些传统行业将会加快行业的信息化建设步伐，加大在it设备上的投入，以尽快提高自己的信息化水平，增强竞争力;西部大开发计划已逐步进入实施阶段，国家也继续在政策上向其倾斜，西部地区通信、交通、电网等基础设施的建设和广播电视、教育等行业的现代化发展都将为it产业带来巨大的商机。

经过20年的发展，pc正从一个技术主导型产业走向一个消费主导型产业，其中一个基本的特点是生产和技术成本在总成本中的比重很小，而产品销售成本占到总成本的60%～70%，这种成本结构与店铺经营、脆弱的家电业成本结构非常相似，这也意味着用家电模式做pc具有可行性。从我国家电产业的发展来看，我国在世界格局中有不可动摇的优势，这也是国外一些it巨头纷纷将生产制造中心转移到中国的主要原因了，目前在我国的珠江三角洲和长江三角洲地区，已经形成了it产业的聚集效应，it制造产业的规模不断发展，并将带动上游和下游产业以及相关服务业的发展壮大，年增长率将保持在18%以上。

中国软件和信息服务市场将保持快速增长的发展态势，将继续保持在30%左右的增长率，未来几年仍将成为中国it市场的强劲拉动力。中国政府在去年6月向全国各地区政府布了“18号文件”，即《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》。其主要内容是着眼于国内市场与国际市场，将人才培养与国产软件的开发作为重点，争取到20xx年达到2500亿元的产业规模，实现软件出口20亿美元，培养出100个以上的软件品牌，有80万名人员从事开发工作。从发展来看软件技术，目前正处在逐渐地走向大众化时期，应该说较硬件发展的较慢，信息服务的成熟将会滞后于硬件和软件的发展，目前软件产品的技术大众化趋势还不明显，而软件产品市场会由导入期走向成长期，由于内需的不断拉动，整个软件和信息服务市场，未来几年仍将快速增长。

根据赛迪顾问依据数学模型对今后几年中国计算机市场的规模的定量预测，表明在20xx-20xx年，中国计算机市场销售额将以22.0%的年均复合增长率保持快速的增长态势。从各种产品来看，计算机硬件市场复合增长率为19.6%，而软件和信息服务增长率分别为27.3%和27.7%。20xx-20xx年中国计算机市场规模预测(单位：亿元)产品20xx年20xx年20xx年20xx年年均复合增长率硬件208024973074371919.6%软件360.246058374827.3%信息服务5027.7%计算机市场2943722.0%.

20xx年，我国电子信息产业实现收入7.8万亿元，同比增长29.5%，其中软件产业实现收入1.3万亿元，同比增长31.3%，占电子信息产业总收入的比重为17.13%。

从季度数据看，20xx年一至四季度软件产业分别实现2573、3475、3634和3682亿元，同比分别增长25.7%、31.8%、32.3%和34%，收入和增速呈现逐季上升趋势。软件行业收入确认存在较强季节性因素，因此下半年的集中结算导致收入增速加快。“xx”期间，我国软件产业收入平均增速为28%，较之“十五”期间47%的平均增速，上升趋势明显放缓，软件产业开始从高速增长转入相对平稳的新阶段。

20xx年一季度，软件产业实现收入3,454亿元，同比增长27%，增速较上年同期提升了1.3个百分点。考虑到软件行业的收入具有较强的季节性因素，通常一季度是签单阶段，而四季度是集中确认期，因此，一季度增速较低并不影响对全年收入增长25%-30%的预期。我们认为，随着国内行业信息化程度的不断加深，对软件产品的需求将持续上升。

从软件行业景气指数和企业家信心指数看，在经历了1季度的下降后重新恢复上涨态势，四季度分别上升至159.7和163.2;虽然在20xx年一季度两项指数均出现下降，分别降至150.4和155.6，但仍然位处高度景气区间，行业发展势头依然向好。我们认为20xx年软件产业将延续平稳发展态势。

20xx年1季度，我国计算机硬件行业收入4,836亿元，同比增长20.34%，延续了去年以来的快速增长;出口交货值3,330亿元，同比增长7%，增速较去年同期下降24.9个百分点。其中，生产微型计算机6,163万台，同比增长18.8%;笔记本4,542万台，同比增长8%。

对于现在想创业的大学生而言，目前确实是一个机遇与挑战共存的时期。我们应该要抓住这个机遇，在现今努力提高自身的能力。

但是在创业前我们应该考虑清楚一些东西。

很多人在初次创业的时候，都是资源十分欠缺的。资源不足，使企业创业成功的概率降低，但要有完全充分的资源也是不可能的。在资源具备上，一般来说，要符合两种条件：一是要有进入一个行业的起码的资源，另一方面是具备差异性资源。如果任何条件均不具备，创业成功的可能性很小。

创业资源条件主要包括几个方面：业务资源：赚钱的模式是什么;客户资源：谁来购买;

技术资源：凭什么赢取客户的信赖?经营管理资源：经营能力如何;

财务资源：是否有足够的启动资金;

行业经验资源：对该行业资讯与常识的积累;

行业准入条件：某些行业受到一些政策保护与限制，需要进入资格条件;人力资源条件：是否有合适的专业人才。

以上资源创业者也不需要100%的具备，但至少应具备其中一些重要条件，其他条件可以通过市场化方式来获取。创业者如有足够的财务资源，其他资源欠缺也可以弥补;如果有足够的客户资源，其他资源的欠缺也容易改变。

第四，是否有足够的耐心与耐力度过创业期的消耗，估计通过多长时间走过创业瓶颈阶段，自己有多长时间的准备。

第五，创业的风险是什么，最坏的结果是什么，我是否能承受?不要只想到乐观的一方面，对风险一定要有充分的心理准备，否则，一碰到现实状况与想象不一样，一下会造成信心动摇。

回答清楚以上问题之后，再决定是否创业不迟。很多创业者的失败，都是与创业前心理准备不够，匆匆忙忙进行创业，最后失败得一塌糊涂，假如准备不足，条件不具备，晚一点创业也不迟。

进入该行业为别人打工，通过打工的经历来积累经验与资源。那么“学费”自然由别的老板给你付了。

很多人创业是迫于生存的压力，希望赚多点钱，过上较好的生活。因此，在创业之初，是无所谓事业的，创业选择极具盲目性，为创业而创业，在刚开始创之前，进入什么行业，以什么为盈利模式，都是一片茫然。很多创业者，先将公司注册好了，再考虑业务范畴。创业者在创业之前，一定要有明确的创业方向，再决定创业。假如，选择了某一个行业，创业前一定要积累一些该行业的经验，收集相关的资讯，如果有可能，可以先考虑进入该行业为别人打工，通过打工的经历来积累经验与资源。那么“学费”自然由别的老板给你付了，也就用不着自己创业时间交学费，行业知识、客户资源渠道，赢利模式都有了，再创业，成功就指日可待了。

经营赚钱的能力是最重要的，只要有非常出色的经营能力，自然会找到投资者，很多投资家天天都在找好项目投资。

很多年轻人在创业时，过多强调资金因素影响力，其实不然，创业条件中资金虽然很重要，但最最重要的是创业者个人的经营能力，特别是业务能力。如果资金是根本因素，那好，我给你投资1000万，你经营什么，你有什么可以确保赚钱吗?我想，很多人恐怕都无法保证，也不知道投资干什么，所以资金因素不是惟一的。

经营赚钱的能力是最重要的，只要有非常出色的经营能力，自然会找到投资者，很多投资家天天都在找好项目投资。

在创业初期，创业者个人的能力非常重要，事无巨细，都要自己亲自动手，创业不是一件很轻松的事情。在创业者的个人能力中业务能力，开发客户能力，综合应变能力十分重要。创业者其实很多时候就是一个业务经理,能够拿到订单什么都好办了。很多创业成功者，都是做业务出身。有了客户，有了订单，自然的事情都变得容易了。

笔者个人创业成功也是在近十年的专业积累基础上获得成功的，经营能力修炼到家，成功自然到来。

对于有志创业者而言，不断打造好自己的经营能力是至关重要的。从学做业务开始，是一个好办法，当能力有了，创业机会自然很多，特别是今天，进入靠能力赚钱的时代，经营能力更是重中之重。

在创业者中，有几种成功的类型，自己从零开始独立创业成功者，有技术与他人合作成功者，在企业内部创业成功者。笔者认为第三种创业方式最容易成功。

一个创业者比较好的选择就是有计划与策略地进入一家成功公司，先取得老板的信任，再找准机会，建议老板从公司发展角度投资新项目，这样创业的机会就有了，作为项目的提出者，自然会被老板赋予重任。很多企业都会有发展新项目的需要，如果冒昧地找人投资，合作机会不会太多，关键是一个信任感的问题，萍水相逢，人家为什么要信任?国内企业管理控制乏力，企业用人时，对忠诚度的在意，甚至超过对能力的重视。

从企业内部创业，有很多有利条件：雄厚资本实力的支持、管理的指导、综合资源的共享、业务资源的利用、品牌形象借助等，如果创业公司的业务与母体公司的业务有延续性，或关联性，创业起来更容易成功。

个人感觉可以创业的项目

1、网络服务

商机:为企业提供网络化客户关系,自动化办公、营销等方面的服务.同时也为网上开店或利用网络的个人服务.

开业建议:首先要摸清楚网络服务的市场情况,寻找利润化的中间服务;其次是必须提供专业化服务与运作，尽量只做一项，以“精”取胜。

2、电脑救援公司

此类公司主要提供技术支持和计算机产品的维修、维护等服务。电脑及配套用品都很“娇贵”，使用不当或是遭遇“病毒”，就会“罢工”。随着人们对电脑依赖性的加大，对电脑救援服务的需求也水涨船高。目前，我国的电脑拥有量为4000多万台，这个数字每年正以惊人速度递增。有着如此巨大的消费群体，电脑救援公司自然市场无忧。据了解，目前电脑救援公司大多针对企业用户，因此，开家面向个人用户的电脑诊所，应该是不错的创业方向。

开业建议：技术功底必须扎实，硬件知识过硬，同时有丰富的实践经验，能帮助用户解决电脑使用过程中遇到的各种疑难杂症。

3、是高科技领域

在大多数创业者看来，高科技领域高不可攀。其实不然，在市场细分的趋势下，高科技领域同样也存在着一些适合个人创业的缝隙。

4、手机游戏

商机：20xx年9月中国“移动百宝箱”收费，正式启动国内的手机游戏业。虽然手机游戏的用户数量暂时无法与网络游戏相比，但随着技术日益成熟、收费逐渐下调及用户对使用便利性要求的提高，发展空间巨大。

**大学生创业计划书文档篇二**

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的`喜爱，本文为大家提供了一篇蛋糕店的创业计划书希望能起到事半功倍的效果。

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业， 想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为xx先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1、房租5000元。2、门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱);3、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需500元5。机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**大学生创业计划书文档篇三**

一份优秀的创业策划书往往会使创业者达到事半功倍的效果.

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.

一、活动背景：据人力和社会保障部统计数据，x年全国高校毕业生为630万人，高校毕业生就业形势十分严峻。目前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。学院学生会就业与创业服务部倡议举办 “淄博职业学院首届创业实战大赛”。

二、活动名称：中国电信杯“赢在校园”大学生创业实战大赛

三、活动宗旨：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。

四、参赛要求：面向全院在校学生招募参赛队员。鼓励参赛者跨院系，跨专业搭配组建团队，人数一般为3—5人，要有队伍名称、队长。本项比赛活动鼓励学生自由创新，也鼓励学生邀请学院老师作为本团队的指导老师。

六、奖项设置： 冠军队 创业奖金1200元和证书

亚军队 创业奖金900元和证书

季军队 创业奖金600元和证书

其他优秀团队 物品奖励、证书

七、大赛流程：(每期比赛内容见详细安排)

1 第一轮比赛：制作团队创业计划书

2 第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案

3 第三轮比赛：电信产品校园营销实战

4第四轮比赛：巅峰对决

八、大赛时间安排：

(一) 前期宣传：(5月4日——5月9日)

1、 海报：在每个宣传栏内张贴海报并起草倡议书

2、 广告牌：电信公司制作一定的广告牌，分别在南，北，西三校区展示

3、 报纸：根据本次大赛制作一份大赛快报，展示每期活动的精彩内容，分发班级

4、利用校园网，下发通知，并及时发布大赛信息

(二)报名阶段：(5月4日——6月10日)

在南，北，西三校区分别设立固定报名地点，参赛队伍领取报名表，如实填好后上交，电子版发送至jingelianmeng@(截至5月10日下午5点)

(三)赛前准备：(5月11日下午启动仪式)

组委会招集入围队伍在就业服务厅听取大赛赛程安排和比赛纪律等内容。

(四)赛程安排：(5月11日——6月10日)

1、第一轮比赛：制作团队创业计划书

第一轮比赛前，邀请专业老师对制作创业策划书进行专业指导和培训。评委根据各团队的报名表和创业策划书进行评分，按一定比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，成绩公布在校园网站上。

2、第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案

在老师指导下，根据中国电信公司指定产品，制作本团队校园营销方案。评委根据各团队的营销方案进行评分，按一定比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，积分成绩公布在校园网站上。

3、第三轮比赛：电信产品校园营销实战

各团队使出浑身解数，在校园人群中销售指定的中国电信产品。组委会进行过程监督。评委会根据各团队的销售业绩和临场表现打分。违规者淘汰，其余晋级。积分成绩公布在校园网站上。

4、第四轮比赛：巅峰对决

积分前六名进入巅峰对决。各队进行答辩，评委对各队选手进行质询、点评，

现场打分。决出冠、亚、季军团队。根据前三轮所有参赛队伍的表现，评出最佳创意奖、最佳团队奖、创业明星(个人)。现场颁奖。大赛总成绩公布在校园网站上.

**大学生创业计划书文档篇四**

xxxx年5月—7月

共青团辽宁省委员会、辽宁省教育厅、辽宁省科学技术厅、辽宁省科学技术协会、辽宁省学生联合会。

全省普通高等学校在校学生。

竞赛设立省级组织委员会（以下简称省级组委会），由主办单位有关负责人组成，负责竞赛组织领导工作。省级组委会下设秘书处，负责竞赛的日常事务。

竞赛设立省级评审委员会（以下简称省级评委会），由省级组委会聘请经济类、管理类等学科的专家、学者和企业家组成，负责参赛作品的评审工作。

各高校要成立相应机构，负责本校预赛的组织领导、评审等相关工作。

1、申报方式

本届比赛包括预赛、复赛和决赛三个阶段，竞赛作品的申报、学校审核、省级初评和省级复评均在网络平台上进行xxxx年5月10日起，参赛高校、参赛学生可登录竞赛官方网站，按导航提示进行操作。

2、申报程序

（1）作者申报（5月10日8：00至5月17日17：00）

参赛学校团委负责组织本校参赛学生登录竞赛官方网站进行实名注册（作者申报时间截止后，不再接受注册），并提醒牢记用户名和密码。参赛学生必须在网上填写真实个人信息、作品信息（参赛者信息经学校审核通过后，方可在竞赛官方网站留言板处留言），并根据需要上传作品（限传一个文件，文件名为作品标题），如需上传表格、图片、视频、获奖证明、专利证明等信息，必须将作品和其他信息压缩成一个文件（文件名为作品标题），确认后在线提交；竞赛接受的格式为doc（20xx版）、zip和rar。以上资料将作为评审工作的重要参考。

（2）学校审核（截至5月20日22：00）

参赛学校根据组委会提供的用户名和密码登录竞赛官方网站（登陆后可自行修改密码），在网上审核本校参赛者信息及其作品内容，提交审核结果并签署审核人姓名。学校只有在审核参赛者个人信息后，才能审核其上传作品。在此期间，如参赛者信息审核未通过，参赛者可进行修改，一旦审核通过，则不能修改；如参赛者作品学校审核未通过，作者可对作品进行修改，一旦审核通过，则不能再修改。

3、申报数额

作品申报以学校为单位，各高校报送作品要严格保证质量。每校报送作品数额不得超过30件。

4、作品内容要求

主办单位参与举办的其他相关竞赛的获奖作品不得申报。上传的参赛作品中不得包含任何参赛者个人信息及其所在学校信息等内容，否则不予评审。

5、参赛者要求

本届比赛要求必须以团队形式参赛，原则上不接受作者为单个人的作品参赛。本届比赛参赛者限报一件作品。

1、评审办法。本次比赛将采用网络评选的方式，由省级组委会聘请经济类、管理类等学科的专家、学者和企业家在网上进行评审。

（1）省级竞赛初赛、复赛。省级评委会对作品进行网上评审，选出若干件优秀作品参加省级决赛，并在竞赛官方网站上公布成绩。

（2）省级竞赛决赛。省级评委会将以网上评审、秘密答辩和公开答辩相结合的方式，按一定比例评出若干特、一、二、三等奖作品。省级组委会将根据各高校活动组织情况评出若干校级优秀组织奖。

2、奖励办法。主办单位向专项竞赛获奖者颁发证书；省级组委会将在特等奖中择优选择一部分作品与第六届“挑战杯”辽宁省大学生创业计划竞赛部分优秀作品一同报送团中央参加xxxx年全国“挑战杯”创业计划竞赛。

本次比赛所有通知及其他信息均在竞赛官方网站上公布。竞赛官方网站设有活动展示平台，各地各高校可适时上报活动影音、图片及其他形式的材料，以便在官方网站上展示。

1、高度重视。“挑战杯”辽宁省大学生创业计划竞赛是大学生科技创新系列竞赛活动的重要组成部分，在培养学生综合素质和提高就业创业能力等方面发挥了积极作用。各地各高校要高度重视，精心组织，做好安排部署，成立活动组织机构，落实人员；要结合本地实际，制定推进方案，切实把活动抓紧、抓好、抓出成效。

2、认真组织。各高校团委请于xxxx年5月12日前将回执（见附件）加盖公章后传真至省级竞赛组委会办公室（团省委学校部），获取各自高校的用户名和密码，并及时将相关工作要求传达给参赛学生，特别要做好网络申报的组织和指导工作。

3、做好宣传。各地要充分发挥电视、广播、报纸、网络等新闻媒体的作用，积极主动进行宣传，营造良好的舆论氛围，扩大活动在青年学生和全社会中的影响，推动大学生创新创业活动深入开展。

**大学生创业计划书文档篇五**

xx年1月，中央发布了一号文件《中共中央国务院关于积极发展现代农业扎实推进社会主义新农村建设的若干意见》，xx年3月5日，召开，“关注民生”是这次的主题。

国事经纬，民生在先；为政谋策，“三农”最重。“”召开以来，不论是开出的惠民重农长单，还是代表、委员响应热烈的讨论审议，这两点都得到了准确有力的体现。民生诉求要得到惠顾，“三农”问题要加快解决。

今年的“”，“三农”问题被中央政府置于全国经济政治发展的宏大框架内，从构建和谐社会的角度通盘考虑，提出一系列直面农民呼声、温暖农民心窝的“真金白银”惠农举措，更加强化了各方对“‘三农’问题重中之重”的自觉性认识。这对发展现代农业，推进社会主义新农村建设，具有非常重要的作用。

作为当代的大学生，我们应该树立高度的社会责任感，关注时事，关注民生，关注三农。我们策划举办此次讲座，目的是让更多的大学生了解国家政策，聆听政府高层对三农问题的解读，消除我们对国家政策的理解误区，增强我们大学分析时政问题的能力，提高大学生的政治素养。

此次讲座在结束后不久举行，具有很强的实效性。作为政府官员与在校师生的\'学术交流活动，必将产生良好的经济、社会效益和媒体效应。

通过讲座和师生的提问，尽让让广大师生全面了解中央一号文件和中关于农业的政策，同时通过与农业厅长的交流，了解地方政府是如何制订和落实国家政策的。

已有资源：陈厅长已经答应为我们讲座

学校领导的重视和支持

讲座场地

组织本次讲座的人力资源

需要资源：活动经费

宣传横幅及海报

校内外媒体支持

时间：初步定为4月8日18：00-----21：30

地点：武汉大学文理学部教五楼多功能报告厅

主题：了解三农政策、关注社会民生

主讲人：湖北省农业厅厅长

嘉宾：武汉大学校领导和团委领导

武汉大学社会学系团委领导

参与人员：武汉大学在校师生

主办：武汉大学团委

承办：武汉大学三农发展与研究协会

媒体支持：湖北日报、楚天都市报、武汉晚报、自强网、未来网、武汉大学报。

活动人员安排：

指挥中心：三农协会会长袁洪

会场布置：三农协会秘书处康静华负责

嘉宾接待：三农协会外联部张学荣负责

校园宣传：三农协会宣传部任绍珍负责

会场服务：三农协会秘书处张庆荣负责

多媒体：三农协会策划部卜琳琳负责

秩序维持：三农协会学术部李林负责

媒体接待：三农协会秘书处高程负责

讲座主持：三农协会会长袁洪

1．3月23日，去湖北省农业厅，邀请厅长为我们讲座，并商讨具体时间、讲座主题等具体事宜。

2．时间确定后，向学校申请举办此次活动，待学校同意后，于3月31日前确定讲座场地。

3．讲座前三天，制作出横幅和宣传海报，在校园内作好宣传工作。

4．讲座前三天，联系校内外各大媒体，获取媒体支持。

5．讲座前两天，发邀请函，邀请校内领导。

6．讲座前一天，所有组织人员和工作人员开会，安排讲座现场的人员分工。

7．讲座当天，讲座开始前三个小时，所有工作人员到委，按照既定人员分工，各负其责。

1．主持人介绍主讲人、校领导和到场嘉宾。

2．学校领导讲话为了活跃大学生活，提高专业素质，加强学术交流，我们将多方邀请我院老师，法院法官及执业律师等为我校学生进行一次精彩的专业学术讲座。

1、主讲人：待定?

2、主讲题目：待定

3、讲座流程

a.学术讲座

b.答疑解惑

将采取现场提问的方式向教授们提出相关的疑难或热点问题与教授们一起思考、探讨和研究，激发听总热情，促进师生交流。

4、讲座时间

11月份

5、讲座地点

公教xxx

1、宣传栏

在生活一区宣传栏，写上“热烈欢迎xx，xx教授来我校讲学”的字样。

2、海报

四张海报，分别张贴在一区食堂门口、一区宣传栏、公教宣传栏，介绍讲座的基本情况，吸引其他院系学生，尤其是选修了二专的学生。

3、通知

为了准确及时通知我院学生，在要求各班委通知到位基础之上制作一份通知，分别粘贴在学生所住楼栋宣传栏上。

4、多媒体

在校园网上及时通知讲座事宜，欢迎各院系同学听取讲座，积累知识，丰富知识。讲座完后，及时将文字资料、图片资料、视频资料上传至校园网上。

1、人员

由学生会具体负责。

3、设备

与公教管理人员联系好场地，确认投影机、电脑、话筒、音响等设备是否具备、是否良好以及如何操作。

4、摄影

录制讲座全过程，可以的话链接至网络上。亦需要拍照留念。

5、礼仪

由女生部出四名礼仪，方便老师与学生进场，并献上鲜花；讲座时及时倒水（水视天气而定）；提问时递话筒等事宜。

6、会场

讲座前半个小时以内，必须确认会场整洁大方，座位安排有序，电脑正常有序，话筒音质清晰等事项。

1、两束鲜花80元

2、杯子和水30元

3、条幅3x150/条场内一条，场外两条

4、嘉宾路费3x100/人

5、海报5张x8/张共计910元

**大学生创业计划书文档篇六**

本站发布大学生创业策划书2024，更多大学生创业策划书2024相关信息请访问本站策划频道。

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

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，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

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：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工;

2)提层分配标准：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。

十、收费标准

\*\*\*\*文字方案：按字数要求付费，基本费为2元;

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费;

十一、预想问题及解决办法

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

**大学生创业计划书文档篇七**

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。

**大学生创业计划书文档篇八**

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;

**大学生创业计划书文档篇九**

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；

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