# 最新大学生计划书应该 大学生企业计划书大学生企业计划书(汇总12篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-09-07

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。大学生计划书应该篇一随着进入大学以来第...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**大学生计划书应该篇一**

随着进入大学以来第一个假期的结束，很快将迎来我们东方社团联合会宣传部新一学期工作的开始。通过在刚入学的第一学期中对东方社联宣传部和整个东方社联的了解和学习，我慢慢体会到了学生组织工作的困难和繁忙，同时也找出了一些自己在工作中的不足和我们宣传部在工作中仍需提高的地方。

第一学期初我们新干事出海报的速度还保持在三四个小时才出一张大板或两张kt板，尽管随着熟练程度的提高，速度稍有加快，但仍然需要更多提高，在下学期里，我应该和大家一起努力，提高工作效率，争取在短时间内完成更多更好的海报。在出海报前积极准备，积累素材，以减少时间浪费。合理安排时间，尽快投入工作，避免有人忙有人闲的情况。做每一次宣传都要精心设计，要计划的工作，不得敷衍塞责。

在下学期里，我应该和其他成员一样，坚持本着节约的原则，爱惜纸张和颜料，每次结束工作，要将工具清洗干净，将颜料盖好，摆放整齐，和学生会的工具分开摆放避免混用，并在工作结束之后将办公室打扫干净。

我作为一名新干事，在部长、副部长和其他新老干事之间要加强沟通与交流，营造更加和谐的内部气氛，建设更加团结的外部形象。对于部长组长分配的任务要以积极热情的心态完成，对于部长组长提出的批评要以虚心的态度接受，并及时改正。

宣传部的工作任务在社联各部中是相对比较繁忙的，在下学期，我们将会和以前一样，在指定时间内完成社联及各部委托的任务。做好各项活动的宣传工作，完善宣传部自身的建设，并把宣传部建设成一个团结积极向上的整体。宣传部各个成员将在工作中努力提高自身素质，并积极主动的工作，突破原有宣传形式以丰富宣传方式，在工作中推陈出新，不断提高自己。

做好宣传部工作反馈的收集、整理和总结工作，通过问卷或口头形式向主席和其他部门及时了解对宣传部工作的评价，有助于我们及时了解工作上的不足之处。对于评价低的要吸取教训，及时改进;对于评价高的要积累经验，不可自满。

宣传部内部可以在时间等条件允许的情况下，适当增加活动，增强成员之间的感情，创造更和谐、团结的内部环境，以培养更高的工作热情。

新学期开始了，社团的具体工作做如下安排：

一、社团部本学期的主要工作：

1、加强部门的思想建设与队伍建设

2、对各个社团加强交接、管理与整顿

3、继续开展社团活动

4、加强青年志愿者活动的开展

二、各项工作的具体措施：

(一)加强部门的思想建设与队伍建设

1、在新的学期，新生的到来无疑给我们带来新的血液。但同时我们也将遇到新的挑战，我部门将着重加强各成员的思想素质建设。通过平时的培训及考核，使部门所有的成员不仅具有较高的工作能力，同时也具有很高的思想素质，能在同学之间起到一个很好的模范带头作用。

2、社团部工作人员在重组后，将进行合理的分配工作，以监督并协助各个社团的各项工作的顺利进行，积极的为各个社团出谋划策，使得社团开展的活动能够更加成熟，在学校各项要求下组织丰富多彩的社团活动。

3、为营造良好的工作氛围、提高工作效率，社团部也将完善现有的内部工作人员的考核制度，做到各项工作责任到人。有利于提高其工作的积极性，督促各人员能高效率的完成本职工作。

(二)对各个社团加强交接、管理与整顿

1、大专部有几个社团负责人为\_\_级大专学生，他们即将面临毕业实习，如果没有一个有责任，有能力并且熟悉其工作程序的人来接受管理，其社团将随时面临瘫痪，因此寻找新的负责人迫在眉睫。新的负责人可以选择公开竞选，由原负责人培养一段时间方能接手工作。现各社团负责人也可以由自己选择并培养自己社团的\_人，但是必须经过上级考核方能确定。

2、为使我校的社团能够更好的服务于同学，丰富大家的大学生活，做到每个社团都发挥其作用，社团部将取缔名存实亡的社团。

3、针对学校教室紧张、场地有限的情况，我部门将与学校各方做好提前的沟通与协调。对社团活动所涉及用到的教室或场地做好提前部署，从而避免与教学发生冲突。

(三)继续开展社团活动

1、新生的加入，也为社团的发展注入新的血液。我部门将在新生军训结束后组织进行大规模的社团纳新工作。在各社团纳新的工作中，各社团负责人可在课后活动时间在篮球场进行现场招募，这样有利于广大同学能直接、有效的了解各社团的具体情况，也可以做现场咨询。我部门所有的工作人员也将积极帮助各个社团进行招募工作，争取纳新工作能够顺利有序的完成。

2、在今年12月的时候，社团部将组织社团展示活动。把学院各个社团一学期的成果展示给全院师生面前，如动漫展、书法展等。

3、社团部各个社团以各种方式积极配合学院各项活动：积极响应各项活动，各社团将以各种形式，扩大影响，号召同学积极参与，发挥社团的群众力量，为学院建设做更大的贡献。

4、社团部将对我院所有社团加强经费管理，做到详细清楚。

(四)加强青年志愿者活动的开展

1、为锻炼我院教育专业同学的各方能力，支援贫困地区的学生，我院青年志愿者团计划在本学期进行一次义务支教的活动。旨在让同学发扬艰苦奋斗的作风，为社会发展作出自己的贡献。

2、我院青年志愿者团将在本学期计划开展“爱心助成长”活动。此次活动是为了帮助那些贫困家庭的孩子做义务辅导，使他们更好的完成学业。而此项活动正在商讨与联系中。

三、内部建设

1、完善社团章程，在广泛征集社员意见建议和吸收其他高等院校社团章程优秀部分的基础上，根据我社的实际情况，经社团理事会修补后交团总支审阅，经团总支正式通过后，即在全社范围内贯彻执行。真正做到“大事讲原则，小事讲方法”。

2、完善社团日常考核制度、会议制度、社员档案制度、社团决策制度、社员意见建议反馈制度、社员活动档案制度、稿件存档及发表制度等，并形成书面文件。

4、征集社徽、社旗的原创设计样稿，并最终完成包括社员证、胸章在内的制作。

**大学生计划书应该篇二**

一、前言：

在今天这个人才竞争的时代，就业压力剧增，职业生涯规划开始成为在人争夺战中的另一重要利器。对企业而言，如何体现公司\"以人为本\"的人才理念，关注员工的人才理念，关注员工的持续成长，职业生涯规划是一种有效的手段;而对每个人而言，职业生命是有限的，如果不进行有效的规划，势必会造成生命和时间的浪费。作为当代大学生，若是带着一脸茫然，踏入这个拥挤的社会怎能满足社会的需要，使自己占有一席之地?因此，我试着为自己拟定一份职业生涯规划，将自己的未来好好的设计一下。有了目标，才会有动力。

二、自我盘点

我是一个当代专科生，(平时)是家里的希望--成为有用之才，性格外向、开朗、活泼，业余时间爱交友、听音乐、外出散步、聊天，还有上网。喜欢看小说、散文，尤其爱看杂志类的书籍，平时与人友好相处群众基础较好，亲人、朋友、教师关爱，喜欢创新，动手能力较强做事认真、投入，但缺乏毅力、恒心，学习是\"三天打渔，两天晒网\"，以致一直不能成为尖子生，有时多愁善感，没有成大器的气质和个性。但身高上缺乏自信心，且害怕别人在背后评论自己。

三、

解决自我盘点中的劣势和缺点

所谓江山易改，本性难移，虽然恒心不够，但可凭借那份积极向上的热情鞭策自己，久而久之，就会慢慢培养起来，充分利用一直关心支持我的庞大亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时指出自存存在的各种不同并制定出相应计划以针对改正。经常锻炼，增强体质，以弥补海拔不够带来的负面影响。

四、职业探索

\"男怕入错行，女怕嫁错郎\"，并不是每个人一开始就可以选对了自己的职业。职业之路可能要经过长期的探索，不断的调整，才能最终找到适合自己发展的道路。通过上面自我评估并结合职业价值观、综合素质与职业规划测评的结果，我找到了一条适合自己的职业生涯路――会计师。

个人风格：

助人：为人热情,乐于助人

易于合作：具有合作精神,人际关系较好

社交的：喜欢与人打交道,善于表达自己,擅长理解他人,社交能力强

有洞察力：对人际关系敏感,对人、对事、对周围环境的洞察力强

责任感强：较关心社会问题，对社会、对自己所从属的群体、对他人等均有责任心

重友谊：重视与朋友之间的感情，朋友在其生活显得很重要，尽力与他们之间保持联络

有说服力：说服能力强，擅长于语言表达，逻辑清晰，具有感染力

职业个性特征：

关心社会的公正和正义，责任感强，具有较强的人道主义倾向，社会适应能力强，通常善于表达，善于与周围的人相处，喜欢处于集体的中心地位，喜欢通过与他人讨论来解决存在的难题。不喜欢需要剧烈身体运动的工作，不喜欢与机器打交道。

五、求职能力分析

大学的教育使我具备了从事会计这一方面的能力，但并不意味得到了一份好的工作。在人才流动频繁的今天，个人求职技能显得更为重要。求职的过程也是个人的能力只有充分展示的过程，只有能力与实践相结合才能实现人生的自我价值。虽然已有胜任工作的能力和准确的自我定位，但求职理念不足与缺乏对企业流程运作和对应聘公司的了解程度，在一定的程度是成为阻碍了我成功求职的因素，在求职准备阶段这是重点要加强的方面。面试是应聘者进入企业工作不可缺少的一个环节，也是求职者充分向企业展示自己对企业的价值，面试的效果在整个求职的起了关键性的作用。充分的沟通理解，展示自己的才能增强求职理念，增加对应聘单位的了解程度使得面试更有效率。

六、职业目标

\"志不立，天下无可成之事\"。综观古今中外，凡事业有成者都是具有目光远大者。

短期目标：大一考取会计从业资格证。

中期目标：毕业前考取初级会计师的认证。

长期目标：用5年的考取中级会计师的认证。

七、未来人生职业规划

1、20xx-2024年学业有成期：充分利用校园环境及条件优势，认真学好专业知识，培养学习、工作、生活能力，全面提高个人综合素质，并作为就业准备。

2、20xx-2024年，熟悉适应期：利用5年左右的时间，经过不断的尝试努力，初步找到合适自身发展的工作环境、岗位。

完成主要内容：

(1)学历、知识结构：提升自身学历层次，从本科走向研究生，专业技能熟练。英语a级争取拿优秀、普通话过级，开始接触社会、工作、熟悉工作环境。

(2)个人发展、人际关系：在这一期间，主要做好职业生涯的基础工作，加强沟通，虚心求教。

(3)生活习惯、兴趣爱好：适当交际的环境下，尽量形成比较有规律的良好个人习惯，并参加体育运动，如散步、跳健美操、打羽毛球等。

3、20xx-2024年，在自己的工作岗位上，踏踏实实的贡献自己的力量，拥有一个完美的家庭。

八、结束语

计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，定出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负;每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪;成功，不相信颓废;成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼!

**大学生计划书应该篇三**

1、就业信息的收集通过网络、报纸、或招聘现场。如下：

2、求职计划

一、目前求职计划(针对上述就业信息)

(1)通过 网先向 x公司发送自己的个人简历及求职自荐书。

(2)注明自己应聘的职位电气设计工程师，及自己的意愿。薪酬要求(实习期间800元人民币左右，正式上班1500元人民币左右。工作环境要求适合自己所学知识。

(3)通过 x有限公司联系电话：x咨询自己是否会被录用，以及公司用人条件的具体情况。

(4)加大锻炼自己的求职技巧，训练自己的心理素质，强化自己的口语表达能力。我相信黄天不负有心人，什么困难我都会解决。

二、近期求职计划(1-2年)

(1)加大就业信息的收集，通过学校、报纸、网络、招聘现场等。把自己的就业问题放在第一位，多动大脑思考如何才能找到适合自己的工作，为自己也为家人。

(2)树立正确的就业思想，端正自己对就业的态度，把自己放在一个合适的高度来看，做到不骄，但也不要太过悲哀，相信自己会对自己认真负责。

(3)通过学校举行的双选会，结合自己所学的供用电技术专业，寻找一份与专业知识有关的工作，以便在以后的工作中能够发挥自己的能力为公司求和自己求发展，让自己有一个美好的明天。

三、长期求职计划(2年以后)

(1)继续通过各种渠道寻找适合自己的工作，加强体育锻炼，身体是本钱。

(2)知识就是力量，巩固自己的所学知识，尽量多学一些除电力以为的知识以便扩大自己的就业途径，不要让自己在一棵树上吊死。

(3)扩大自己的人际交往，以便在需要时可以帮助自己，使自己有一个发挥的空间，让自己有一个充实。

(4)一切从实际出发，树立自己的目标，朝着目标努力奋斗，做一个有上进心的人。

我的求职计划书二：

一、了解自我及职业定位

我是一名电子商务专业，对于企业产品的促销方式、电子商务(企业在互联网的推广、销售)、物流具有较深的体会。

我校把电子商务专业定位于商务应用型，主要的学习课程有：电子商务概论、网络营销、网络营销技术、网络营销与策划、物流基础、搜索引擎优化、进出口贸易、市场营销、管理学、个人理财等等。

性格爱好：1.我性格外向、善于沟通、喜欢交朋友，有责任感，有一定的组织和团结能力。2.喜欢上网看些东西新近的新闻等、喜欢了解新颖的事物，善于总结发现。3.对工作认真负责，积极进取，乐观执着，敢于面对困难与挑战。4.一直是严格要求自己,做到了\"三心\",即细心,耐心,恒心;\"二意\",即诚意,真意。

自我定位：既然自己毅然决然地选择了就业，就应当全身心地投入到就业准备当中去，仅凭一张大学文凭和学位证，根本吸引不了任何人的眼球。所以我在大学已过的两年中努力考取了一些证书，计算机二级、英语四级已经考过了，英语六级也在考试之中。我还考取了河大经济学自考本科，申请了学士学位。既然已经迈出了考自考的步伐，并且也取得了相应的成绩，近几年我会考虑在工作的同时考取研究生学位，俗话说“活到老学到老”，所以我会不断地学习不断地进步，以致自己可以更好的为所从事行业添砖添瓦。趁着自己还年轻力壮，就应该在这些年多打拼打拼。要知道，吃苦在前，享受在后，没有体会过艰辛，将来那会有稳定的工作，想想看，这在再苦再累也是值得的。

可胜任的职位：

1、营销助理、营销员、促销员

我校开设较多的营销课程，本人学习成绩班内名列前茅。阅读了好多有关营销的书籍，并成功运用于实践，获得了很好的销售成绩。

曾经在假期做过饮料、电器等促销，并得到好评。

2、网络营销员、网站推广

我校在网络营销一课程中队网站推广以及网络营销都有很好的讲解，并曾在淘宝网上开过店，对其中的一些情况也有一定了解，会经常去体会其他好的网站的设计，对好的网站的色彩、关键字、布局等方面都有很多感受。

3、物流操作员对物流有浓厚的兴趣，关注现代的物流知识及设备，常思考如何提高企业的物流速度。

1.加大就业信息的收集，通过学校、报纸、网络、招聘现场等。把自己的就业问题放在第一位，多动大脑思考如何才能找到适合自己的工作，为自己也为家人，为父母，让父母不在辛苦，因为他们为我们付出的是在是太多了，我们无以为报，只能是找到一份好的工作，，让他们放心——他们的女儿过的很好，使他们颐养天年。

2.树立正确的就业思想，端正自己对就业的态度，把自己放在一个合适的高度来看，做到不骄，但也不要太过悲哀，相信自己会对自己认真负责。

3.通过学校举行的招聘会，结合自己所学的技术专业，寻找一份与专业知识有关的工作，以便在以后的工作中能够发挥自己的能力为公司求和自己求发展，让自己有一个美好的明天。

三、择业原则

1.企业重视人才，可以让员工发挥自己的能力、发掘自己的潜力，有很好的晋升机会。

2.拥有良好的工作团队和工作环境。

3.企业有完善的制度，有做大做好的目标。

四、求职途径

我并没有把找关系排除在求职途径之外，可是我并不喜欢通过这种途径获得工作，总感觉利用关系获得的工作并不能使自己安心的留在公司工作，总会觉得不是凭借自己的努力获得的东西不是切实的属于自己还是感觉靠自己的努力得到的是的。

求职的途径多种多样，网上投递简历和参加现场招聘会是我的两种主要选择，我希望通过自己的努力来找到属于我第一份真正的工作，而不是依靠父母或是亲戚朋友。

结语：我始终相信机会是留给有准备的人的，做什么是之前一定要有个准备，必须时刻都准备着。转眼间我的大学生活就快结束了，在这三年的时光里让我更加艰辛了这一点。所以早早的制定自己的职业计划是非常有必要的。而去做职业计划就必须了解自我、从事的行业等情况。我现在是电子商务专业大三的学生了，马上就要走出校门加入社会进行工作，所以我必须想好自己想去干什么，应该去干什么。计划是永远都赶不上变化的,但是只有计划才会明确的认识到自己的任务与方向，我的计划不会变化，我会为自己负责的，永不言弃，在求职的道路上我会一路高歌涌进!

**大学生计划书应该篇四**

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“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、本店打算开在社区商业街，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、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金万元。

1、由于地理位置处于商业街，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。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。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，并成蛋糕市场的知名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，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、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。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，偷偷跑过去和店里师傅商量。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。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为先生、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：从业人员必须持有“健康证”。

**大学生计划书应该篇五**

创业计划书

公司（团队）名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司（团队）主营：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负

责

人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月

说

明

1、本创业计划书为《大学生创业教育》考核课程论文，请在计划书前加封面。封面中姓名、学号、得分为负责人的姓名、学号、得分，其他队员的姓名、得分由教师写在教师评语后，考核方式为课程论文，考核项目为计划书中的公司（团队）名称。内容摘要为计划书摘要。封面要求钢笔手工填写。

2、本创业计划书以创业团队形式分工撰写，团队成员以5人为宜，请在计划书最后写明每位团队成员所撰写的内容条目。

3、本创业计划书字数为3万字左右。

4、文本规格为a4开，封面格式不变，正文一律用小四号宋体，一级标题用四号宋体加黑，二级标题用小四号宋体加黑。行间距为多倍行距1.25。如：

一、计划书摘要（四号宋体加黑）

1、公司介绍（小四号宋体加黑）

正文（小四号宋体）

一、计划书摘要

计划书摘列在创业（商业）计划书的最前面，是浓缩了的创业（商业）计划书。计划书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书并做出判断。

计划书摘要一般包括以下内容：(1)公司介绍；(2)主要产品和业务范围；(3)市场概貌；(4)营销策略；(5)销售计划；(6)生产管理计划；(7)管理者及其组织；(8)财务计划；(9)资金需求状况等。

二、公司介绍

介绍公司的主营产业、产品和服务、公司的竞争优势以及成立地点时间、所处阶段等基本情况。在介绍企业时，要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。已创办企业要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围，在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。

三、战略规划

介绍公司的宗旨和目标、公司的发展规划和策略。

四、创业组织结构

创业者需要一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

五、产品服务

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业（商业）计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：(1)产品的概念、性能及特性；(2)主要产品介绍；(3)产品的市场竞争力；(4)产品的研究和开发过程；(5)发展新产品的计划和成本分析；(6)产品的市场前景预测；(7)产品的品牌和专利。

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。

六、市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求?需求程度是否可以给企业带来所期望的利益?新的市场规模有多大?需求发展的未来趋向及其状态如何?影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些?是否存在有利于本企业产品的市场空档?本企业预计的市场占有率是多少?本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响?等等。

在创业（商业）计划书中，市场预测应包括以下内容：(1)市场现状综述；(2)竞争厂商概览；(3)目标顾客和目标市场；(4)本企业产品的市场地位；(5)市场区隔和特征等等。

七、营销计划

d、价格决策。

八、生产计划

创业（商业）计划书中的生产制造计划应包括以下内容：(1)产品制造和技术设备现状；(2)新产品投产计划；(3)技术提升和设备更新的要求；(4)质量控制和质量改进计划。

九、财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制作。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：(1)创业（商业）计划书的条件假设；(2)预计的资产负债表；(3)预计的损益表；(4)现金收支分析；(5)资金的来源和使用。

十、风险与退出

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，注意当风险来临时如何应对。面临企业的风险和未来的成功，作为投资者资本退出的方式和办法、以及预期的收益等。

附：团队成员撰写内容条目

**大学生计划书应该篇六**

时间过的真快，转瞬间自己已从孩童成长为一名大学生。由高中踏进大学的校门，自己各方面素质都有了飞跃似的提升。为了更好的提升自己的能力，我们要合理的利用好大学这几年的生活。

人在不同的领域都有特定的位置，只有找准这个位置，才能最大限度的发挥自己的主观能动性，走出最佳的人生道路。

学习目标是学习活动的出发点和归宿。明确学习目标是大学生学习的战略前提，是提高学习积极性、自觉性和效率的关键。一个大学生有无明确的学习目标，决定着他在大学期间是否有明确的追求，是否能够积极向上，以及他的学习效率的高低。学习目标为我们衡量活动的成效提供了最好的标尺。明确的学习目标是做好大学学习规划基础。

学习方法

学习方法是提高学习效率，达到学习目的的手段。钱伟长曾对大学生说过：一个青年人不但要用功学习，而且要有好的科学的学习方法。要勤于思考，多想问题，不要靠死记硬背。学习方法对头，往往能收到事半功倍的成效。在大学学习中要把握住的几个主要环节是：预习、听课、复习、总结、记笔记、做作业、考试等，这些环节把握好了，就能为进一步获取知识打下良好的基础。

预习。这是掌握听课主动权的主要方法。预习中要把不理解的问题记下来，听课时增加求知的针对性。既节省学习时间，又能提高听课效率，是学习中非常重要的环节。听课记好笔记。上课时要集中精力，全神贯注，对老师强调的要点、难点和独到的见解，要认真作好笔记。课堂上力争弄懂老师所讲内容，经过认真思考，消化吸收，变成自己的东西。

复习和总结。课后及时复习，是巩固所学知识必不可少的一环。复习中要认真整理课堂笔记，对照课本和参考书，进行归纳和补充，并把多余的部分删掉，经过反复思考写出自己的心得和摘要。每过一个月或一个阶段要进行一次总结，以融会贯通所学知识，温故而知新，形成自己的思路，把握所学知识的来龙去脉，使所学知识更加完整系统。

做作业和考试。做作业是巩固消化知识，考试是检验对所学知识掌握的程度，他们都起到了及时找出薄弱环节，加以弥补的作用。做作业要举一反三，触类旁通，要养成良好习惯，对考试要有正确态度，不作弊，不单纯追求高分，要把考试作为检验自己学习效果和培养独立解决问题能力的演练，在学习中抓住这几个基本环节，进行思考，在理解的基础上进行记忆，及时注意消化和吸收。

大学学习除了把握好以上主要环节之外，还要有目的地研究学习规律，选择适合自己特点的学习方法，提高获取知识的能力。

结论:

大学是人生的关键阶段。这是因为，进入大学是你终于放下高考的重担，第一次开始追逐自己的理想、兴趣。这是你离开家庭生活，第一次独立参与团体和社会生活。这是你不再单纯地学习或背诵书本上的理论知识，第一次有机会在学习理论的同时亲身实践。这是你第一次不再由父母安排生活和学习中的一切，而是有足够的自由处置生活和学习中遇到的各类问题，支配所有属于自己的时间。

大学是人生的关键阶段。这是因为，这是你一生中最后一次有机会系统性地接受教育。

这是你最后一次能够全心建立你的知识基础。这可能是你最后一次可以将大段时间用于学习的人生阶段，也可能是最后一次可以拥有较高的可塑性、集中精力充实自我的成长历程。这也许是你最后一次能在相对宽容的，可以置身其中学习为人处世之道的理想环境.

大学是人生的关键阶段。在这个阶段里，所有大学生都应当认真把握每一个“第一次”，让它们成为未来人生道路的基石;在这个阶段里，所有大学生也要珍惜每一个“最后一次”，不要让自己在不远的将来追悔莫及。在大学二年里，大家应该努力为自己编织一个未来!

**大学生计划书应该篇七**

进入大学已经有一年了，不知不觉大一已经随着军训的结束结束了，可我还记得去年秋天的时候抱着对大学的.憧憬，踏上了离开故土的一步，还记得，曾经对大学的期盼，曾经为了考上大学而付出的努力，当来到西安工大的那一刻，我的人生便不再是从前那般，充满了希冀，我曾为自己成为一个西工学子而自豪，也曾许下豪言壮志，曾经，那么多的学生社团引起了每一位大一新生青春的激情，也是前一段日子，军训让我们知道了什么是成长，什么是承受，什么是独生子女从来未曾体味到的一切。

大学是职业生涯的起点，专业知识已经成为学习的一个很小的组成部分。人际交往能力、口头表达能力、协调组织能力、人格的完善、体魄的锻炼等都要上升到重要的位置。我坚信：知识，只有知识才是经济和事业的酬劳。为了更加充实自己余下的大学时光，为以后更长的路打下坚实的基础，在充分认识与深刻总结自我的前提下，结合自己的人生目标和对实现该目标的要求做了我的学习规划，并希望能按照规划的内容逐步提高自己。

1、短期目标：千里之行，始于足下。我觉得现在首要的是认真学好各门学科，扎实专业知识，严格完成每科考试，并不断锻炼自己的英语口语。同时，积极参加学校组织的各项活动，丰富自己的学习和生活，认真做好在校广播台的各项播音练声工作，以及在校史馆的勤工俭学讲解工作，努力完善自己。

2、中期目标：在以后的三年，争取以优良的成绩通过国家英语六级水平，并争取获得奖学金，以优异的成绩完成大学的学习生涯，此外，在毕业前积极参加各项社会实践活动，为毕业后走入社会打下扎实的基础。

3、就业目标：通过短期、中期目标的学习专业知识，大学生活顺利结束。自己要努力的找工作，不管工作是否如意，要坚强地坚持下去，在工作中认真积累经验，仔细学习和聆听，努力适应初次步入社会环境，虚心接受他人的建议和批评。初入职场，努力工作、认真生活，用积极的心态奋发向前。同时认真对待爱情和婚姻，并且尽自已的义务和责任孝敬，父母和照顾自己的家庭，勇于承担责任，挑起家庭的重担，为家庭无私奉献。

4、长期目标：通过实践学习，不断完善自我，在社会的大舞台充分展示自我。在今后工作中，重视与他人的交往，有良好的人际关系，拥有广泛的社交范围，能迅速适应周围环境，保持积极的人生态度。并且，通过坚持不懈努力，进一步实现自己的终极目标。

5、人生终极目标：我的人生终极目标就是充分实现自身的人生价值，坚持不懈、风雨兼程，实现从小立志创业的梦想，用毕生的精力实现自己整个家族的兴盛、繁荣。我知道人生的道路上会遇见无数的困难和挫败，只要认准目标，朝着自己的方向坚定走下去，不懈努力，我一定会实现自己的理想。

此外，我们还得合理利用时间，培养以下几方面的能力：

1、学习的能力。学习能力的培养可通过学校教师培养而获得，也可通过自我锻炼获得。大学生要有一种探究精神，在学习上不能遇到问题就放弃，要把克服困难的过程看作一种快乐，要知道任何困难都会随着时间的推移而淡化，即便遇到问题一定要反复学习， 多推敲、理解，寻求解决问题的方法。

2、自我约束能力。作为当代大学生要有明辨是非的能力，知道什么事情能做，什么事情不能做；要有自我控制的能力，会合理安排自己时间，妥善处理同学关系，自觉遵守学校纪律，切忌冲动行事、感情用事。

3、分析问题与解决问题的能力。我们在现实生活中会遇到很多问题，这就要求我们必须具有分析问题和解决问题的能力。在问题面前，要认真思考、分析，找准其切入点，从而找到解决问题的方法。

**大学生计划书应该篇八**

目标：初步了解职业，提高人际沟通能力。

所谓\"工欲善其事，必先利其器\"、\"适莽苍者，三餐而返，腹犹裹然，适百里者，宿椿粮，适千里者，三月聚粮\"。脚踏实地地学习基础课程是必须的，大一的学习是大学四年的基础，要有坚实的基础，才能使得大学的学习变得相对轻松。大一只是又一段新的人生的开始，在这里，我将为我的未来奠下基土，努力学好专业课，勤奋探出人生路。只为着一个亘古不变的真理：永远都只有根基稳固的大厦才能在风雨中坚挺依旧。

首先是两项重要的\'课程：英语，计算机。坚持每天早上读英语背单词，多看英语杂志提高自己的阅读能力，常听英语广播提高听力水平。

再者计算机，我会多加写上机练习，并且完成老师留下的任务。将计算机整体能力提高上来。这样，不仅仅可以顺利的度过以后的大学生活，还可以提高自己的竞争能力，使自己更加的有能力和自信胜任以后的工作。

英语和计算机作为大学中必须通过的基础课程，自己一定要多下功夫，下狠劲，一次性的把它们拿下。不紧要好好学习，好要学精，作为二十一世纪的新大学生的基本能力。

还有便是基础课了，它们可是专业知识的地基。所以要在大一打好基础。当务之急，就是对自学能力的培养。听亲戚，学长们说大学老师讲课的速度快的惊人，所以自学成了必不可少的步骤。做到坚持每天预习当天的任务课下及时复习巩固，认真及时完成老师布置的作业，塌实做好每一步。

新的环境新的起点，大一我要改变自己以往的学习和生活上的一些习惯。我要积极参加学校的活动增强交流技巧，同时要和师哥师姐们进行交流，询问学习情况，只知闷头苦读是不行的，自己要学会交际；当然积极参加学校活动，增加交流技巧也是必须的。同时也能提高我的人际沟通能力。

大一应当有最充裕的课余时间，是提升自我各项能力的最佳时期，所以不要在空闲的时候无所事事，去尝试，去探索。

**大学生计划书应该篇九**

拟定的业主主要是对青年提供免费的资讯服务及向自助旅行者这一特定客源市场提供的旅游导向服务，其体现在uchostelling(大学旅舍)网站上。

hostelling(大学旅舍)立足点在u&c（univercity&college）上，主要体现在hostelling（青年旅馆）上。随着国内大学旅行社的诞生发展及大学旅游热的兴起，如何将分散的大学旅游配套资源有秩序和组织的发展起来，形成一个大型的跨地域性的旅游服务体系，广泛为日益增多的高校旅行学子提供中转站服务，是许许多多大学生希望的，也是不少旅游企业机构正在考虑的。

hostelling

international(国际青年旅社)虽然已经进入了中国，并获得了一定成功，但其服务目前只集中在经济发达的珠江三角洲地区（广州、南海、珠海、肇庆、深圳），与大学生目前的旅行要求有很大的差距。在广大的旅游热点地区，类似青年旅社的服务是相当缺乏甚至没有，面对大学生这个庞大的旅游群体，近年来出现了旅游点高校接待等萌芽状况的大学生旅游服务中介，但其信誉始终难以稳定。

针对为数众多的大学生旅游者对旅游地区青年旅馆式服务的需求，uchostelling网站将通过网络形式，结合国内各地高校旅行社的建立情况，通过合作兼并（已建立相应旅游组织）和聘用兼职（尚未建立相应体系）等形式，在网上开展大学生领域的异地接应、当地导游和结伴同行等服务项目，以建立以高校为主要场所的流动性青年旅馆服务体系。

1、前端：

多位有旅游开发经验的业务联络人员及青年旅馆业务管理经验的人员，同时网站具备一支有经验的旅游信息采编队伍。

（1）----订票系统：为客户提供网上预订机票及其相关服务。

般班查询

机票预计

订单的查询与修改

退票

代理出票/退票/订单维护功能。

（2）----酒店系统：为需要在上查询和预订酒店的客户提供迅速，方便，可靠的在线服务。

客户登录

酒店查询

酒店预订

更改预订

取消预订

房源维护

库存预警

退款模块

（3）----旅游线路系统：为客户提供迅捷，方便，可靠的在线旅游信息服务和在线预订。

客户登录

信息查询

线路预订

更改预订

取消预订

旅行社管理和维护

（4）----支付系统：提供与各大商业银行安全的在线支付功能。

通过访问本网站，上网者可以看到丰富的旅游资料及专门为大学生设置的旅游导向，可联系到各种旅游帮助机构，如到达旅行目的地的途径、花费、时间、落脚点及到达目的地后的行程安排等等，从高校到高校，既可享受异地旅行的乐趣，又在食住行方面得到相对可靠的保证，既有朋友式的照顾，又以较实惠的价钱完成旅程。

一、市场介绍

1999年年末我国上网人数890万，根据不完全统计，目前我国网民已突破1000万，随着以大学生为主的校园网民的成长，中国互联网用户的数目急剧增加。

2024年3月份开始，在电子商务热潮下，旅游网站作为模式清晰的icp，其发展前景一度被广泛关注，国内几大旅游网站纷纷有所行动，达成合作意向。旅游网站以其不涉及配送和支付问题以电子商务为主要形式，一时成为投资热点。

但无论是华夏旅游网，中国旅游资讯网还是后起之秀的携程旅游网，他们都把业务重点放在旅游行业上面，重点放在飞机订票，酒店房间预约等传统旅游业务上，在个人自助游，学生背包游方面始终搞不起特色，所提供的服务作不到本质实处，表现在只介绍相关的旅游知识和由旅行社提供的路线及景点介绍，有关个人旅游的细节鲜见提及。在去年末异军突起的携程旅游网虽然在个人[fs:page]自助游方面搞出一定特色，但其定位仍带有传统自助游的影子，没有充分顾及大学生旅游阶层，其携程旅游方式对于在校的大学生仍存在难以操作的地方。

而另一方面，目前许多旅游网站号称网络旅游便宜、舒适，但熟悉旅行社业务的人都知道，通过网络购票、订房，很难达到旅行团队的人数规模，也即不可能享受到旅行社所得到的折扣，现时网络旅游的风光只不过是网站不惜血本的降价卖广告，不是长期生存的办法。根据一份调查，在整个旅游市场的大批散客当中，90以上原先就不通过旅行社出游，而在这批散客中的上网者，才是目前旅游网站真正争夺的目标顾客。从某种意义上说，传统旅行社和旅游网站说到底并没有正面交锋。目前国内旅游网站的发展主流只不过是旅行社的架构调整，同旅游网站的发展没有什么联系。网上旅游必须根据自己的特点走出自己的路向，做一些通互联网很容易可以实现的服务。

今年3月下旬，中国12个城市的代表在广东青年旅馆协会的组织下，商讨了国际青年旅馆在中国的推广计划，据称，几年内将有多家青年旅馆在全国不同城市开业。一种新的旅游格局处露端倪，中国为未来新的旅游精神做充分的硬件准备。

业务内容的受众只要是大学生（年轻人），但从长远来看，服务受众基数不断增加，年龄在30岁以下的网民都是我们可能的访问者。如果网站能顺利起步的话，开站半年内，通过假期前的服务项目宣传和u&chostelling（大学旅舍）理念的高校巡回show，同时加以一定的推广免费优惠，总访问人数可过数十万，一年后可达百万。同时中介服务业务也会随假期的到来进入正式起步发展阶段，网站浏览人数的增长与使用青年旅舍服务后的二次宣传将不断推广uchostelling。在网站浏览量的稳定情况下，广告收入也会不断上升。

hostelling理念的渗透率在高校学生中达到一定程度），再向北推进，划分东北、华北、西北、西南、华东、华中、华南及港澳台等区域，业务成熟将与国外同类机构合作开展中外hostelling业务合作，争取每个有高校的城市区域开设有uchostelling的服务机构。

hostelling（大学旅舍）成为以网络为交易方式，以大学为服务根基的跨地域性的青年旅社，规模最大的大学生（青年）旅游机构，成为大学生旅游者在城市之间的理想驿站。

hostelling（大学旅舍）理念和网站具体业务操作方式的推广上。与此同时，先与国内已建立的大学旅行社或有类似青年旅馆的机构进行业务联系，再在较为发达但未有相应机构的大中城市的大学开展业务建设。在此基础上，争取更大的投资。

第二步：在华南各大高校校园开展相关活动，并争取一期的服务使用者。一年内u&chostelling业务进入正常营运状态，并以此为基础，在非假期时间开发其他服务内容。

第三步：加大融资，扩大业务规模，并适当在业务集中城市（点）建立全权物业。

公司将与资金和技术较雄厚的网站、全国百强的旅游公司建立联盟，双方互补长短，共同发展。网站将和各大媒体单位建立合作关系。

**大学生计划书应该篇十**

大学生以自己独特的见解来阐述当代经济现象，用自己专业的知识来表明自己的.观点。

让各系部同学根据自己本专业的知识来探讨经济现象，充分展现自己的才华，发挥出自己的特色，拓展自己的能力，加强团队的交流合作，增长各方面的知识，提升自我素质。

1. 初赛：以个人的形式报名参加活动，进行笔试(试卷由专业老师评选)

3. 决赛：在进行比赛的前3天进行问题的抽签，以ppt形式进行展示

怀化学院全院大学生

(1)学校宣传：东西区宣传栏处张贴海报进行宣传，并设点宣传

(2)系部宣传：向各系部发放活动策划方案及报名表

(3)系内宣传：在系内宣传栏张贴海报，并向各班发放活动策划书及报名表

(1)初赛：

笔试

时间：4月19日 7：00—8：00pm

地点：东区经济楼e2c--203

备注：自带笔等考试工具，试卷填写时请注意写上自己的联系方式以便我们的联系。(只是简单的经济常识、趣味的事实热点，问题不难)

选拔比列：50%

(2)复赛：

进入复赛的个人，以抽签的方式组成4人的小组，再由小组选派的代表抽取问题。进行15分钟的头脑风暴式的讨论，发表想法，每组时间暂定10分钟。(要求：同学们从经济视角讨论问题，并隐含在其中的社会现状及解决办法)

时间：5月5日 7：30—9:30pm

地点——待定

备注：只发表各自的想法及观点，不对对方的观点进行评价等

选拔比列：选四组进入决赛(暂定，按实际的活动规模可能有所增减)

(3)决赛：

2)由评委老师或在座的观众进行提问，由各组任意组员回答。

地点：东区e2c-303

(1) 初赛：按分数排名，取前50%

(2)复赛：评委团对各小组发言进行累计加分，取前4的小组

(3)决赛：1、紧扣主题，内容充实，立意新颖，具有创新内涵

2、表述清楚，语言流畅，声情并貌

3、声音洪亮，普通话标准流利

4、服装整洁，仪表端庄

5、时间限制

6.回答问题是能随机应变并答辩准确

由评委老师评分

(1) 一等奖一名

(2) 二等奖一名

(3) 三等奖两名

备注：院级证书、相应奖金

以个人的形式报名，分组由自己内部决定

4月12号开始至4月17号截止

经济学系团总支、学生分会

经济学系12级投资学5、6班团支部

**大学生计划书应该篇十一**

中高档营养搭配水果专卖店

（一）市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果相比，国内人均的消费才刚到其一半。通过对南宁市区的人群对水果消费情况的调查，75%的人群每月的消费水果的金额在30元以上，15%的人群消费水果在20-30元之间，有10%的人群消费水果在20元以下。

随着生活水平的挺高，人们对水果的消费需求呈增长趋势。我国目前人均果品占有量为45gk，与健康标准的要求（70kg）还有不笑的差距，与发达国家人均消费水果（80gk）的水平相比差距更大。考虑现在我国的人口增长迅速，按照健康标准计算，全国的水果消费量比往年要高出80%。目前人们的生活水平不单单只是追求温饱，而是更进一步的关注营养和健康，所以，营养搭配的水果的市场是非常巨大的。

水果的零售，作为一个兴旺的业态，在各个城市迅速的扩容、改造、许多的水果零售店，在人群聚集的地方，铺天盖地。水果专卖店具有投资少，技术含量低，易操作，利润大和回报快的优点。所以水果行业发展才如此迅速，如何在这个行业建立自己的特色，就成了生存的唯一方式。

（二）市场几竞争分析 1.消费群体的分析

水果，这种大众消费品已逐渐转变为生活必需品，是大众消费的一个重要组成部分。目前，大众消费群体的水果消费途径是由以下两种方式组成：集市水果摊、大型超市。而水果消费的方式也有两种：批发和零售。

目前，消费者主要的水果消费途径是集市水果摊（菜市场、街道流动小贩），他们往往选择时令水果作为主要消费对象，对非时令水果、进口水果等中高档水果的选购相对较少，他们也会在去大型百货超市集中采购的过程中选购水果。此类消费群体以中老年消费者居多，他们时间充裕，能够很有耐心的挑选水果品质、权衡价格希望能够得到最大的实惠。他们的消费特点是：要求便利、要求低价、对比选购性强。

者更看中水果的品质和种类。他们往往会对新鲜、新奇的水果种类显现出喜好和偏向。

这些地方的水果销售都是零售，消费者喜欢吃什么水果就买什么水果，更多的是根据自己的兴趣爱好，而对水果中所含的维生素等营养，一概不知，更不说营养搭配。

2.市场前景分析

现在的中国，各行各业发展的都很饱满，加上互联网的神速发展，人们对事物的认识也迅速的加快。对于一些有长时间保质期有易于零售和运输的产品，如：服装、电子产品、数码产品、家具用品、生活用品和极少部分的包装食品等，互联网销售一网打尽，而且物美价廉，所以互联网这种渠道的营销给现有的营销渠道带来了沉重的打击。加上，现在的物流达代了前所未有的水平，就连需要新鲜度极高的水果蔬菜，也能在网上进行销售。水果的营养搭配，满足了现在消费者单单消费物质的不足，而且现在对这营养搭配的销售方法，还是很少人尝试，所以，在未来的至少两年内，是水果行业的巨大的发展空间。

3.竞争分析

（1）消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果营养配套购买方式，由于其它购买水果的传统场所在消费者心中已经形成了习惯，所以要在短时间内改变消费者的购物观念，让其接受这种商业形态。

（2）对于追随者：由于店面布置和销售方法都是可以复制的，所以相信现在在水果店引起消费者重视的时候，会有一些追随者出现，但只要我们把资源（采购、物流）整合起来，相信我们的价格和服务是别人无法追赶的。并且我们对于追随者可以权其加盟我们。

（一）名称：特色水果

（二）宗旨：诚信经营 以质量求生存 以信誉谋发展

（三）成立的目的：

1．行业是需要：中国缺少有特色，尤其是这种营养搭配销售的水果销售经销商

2. 创业者的需要：进入门坎低，很小的投入就可以经营。

3. 水果的购买状况和消费者的心理需要：现在的水果销售模式已经满足不了现在消费者的需求，消费者现在追求的是绿色、健康和营养。

4. 庞大的市场需要：国家计划在20xx年使人均消费水果达到40公斤。20xx年48公斤。20xx年53公斤。也就是说要20xx年，水果要有2500万公斤的消费增长。市场巨大。是现在市场的40%。

（四）组织及人员结构

采购部（五）产品及服务 注解：因为是刚成立的新店，规模不大，为了减少开支，所以只设了以上三个部门，节约资源的同时，也易于管理。

1.产品：主要以大众水果为主，结合营养学，搭配销售。

2.服务：宾至如归 客户至上

高档水果营养搭配的形象塑造：严格控制商品的毛利率及各种经验成本，开展一些促销活动，打造商业形象，如特色水果营养搭配、会员制销售以及利用pop广告和自有品牌来塑造性象。

**大学生计划书应该篇十二**

很多大学生都有一个创业的梦想，但是在实施之前一定要认真做好准备工作!不然风险很大!以下是大学生创业计划书范文3000字，供大家参考!

项目：

大学饮食联盟

创业人：

泰山学院信息科学技术系04计科 张波 朱国华 孙明洋 李波 鹿海波

创业项目缘由：

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题,而质量却远远没有达到学生们的要求。

部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。

并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

创业细节：

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。

食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

一、 公司情况简介

同创创业咨询公司引进哈佛大学商学院的教育思维模式，采用《赢在中国》语言咨询和商业实战形式，实行课堂教育、模拟实战、基地见习、导师帮带联动等方式，并结合中国的国情和中小企业生存环境，已经开发和形成一套较为全面、系统、实用、着眼于解决创业者所面临的种种问题的“商练培训营”。

除了传统的教育训练之外，还构建了一个商业的模拟环境，使想要创业的人能够在这里预热，提前感受到这种气氛，培养自己的创业意识。

理论与实际相结合，主讲与互动相结合，实战是我们对学员承诺。

旗下资深实战专家顾问团队提供全方位系列培训，一对一的现场诊断创业难题和企业难题，分享和完善经验，扩大未来老板们的人脉圈。

同时，我们也将以为各层各类企业、组织单位和政府的事业发展、管理改进和效率提升提供有实效的思想、知识和方案而努力，成为有传世意义的第一流综合性咨询公司为了成为原创性管理技术、投资技术和商学思想的策源地而努力奋斗。

二、 主要管理者情况

董事长、营销经理、人力资源经理、财务经理

一、 公司文化理念

同创作为一个专业为大学生提供创业培训咨询的公司，我们将坚持自己的理念。

取向：兼容并包、有容乃大!水的精神：(1、接纳八方来源，终成其大!不拒绝任何加盟的沙石和物障，反而是夹裹前行，壮大自己的力量，勇往直前!(2、无论何时何地，总是改变自己的形态不断寻找出路! (3、任何时候遇到阻挡，总是慢慢蓄积力量，最后加以冲破!(4、历经千里万里千难万险，始终不改变自己的本质和前行的动力!风范：专业、内敛、大气、深厚。

同时，我们也将勇于肩负起企业的社会责任，更多的投入到社会事业中。

为了社会和谐和中华民族复兴而努力。

大学生创业环境分析

大学生创业应该是有无限的机会、无比的困难、无量的回报。

但是创业环境对大学生创业具有十分重要的影响。

在大学生就业形势日益严峻的社会背景下采取有效措施，为大学生创业营造良好的环境，这对促进大学生创业并带动其就业具有十分重要的作用。

中国教育原本就缺乏创业教育。

中国学生不仅承担风险的经济能力很脆弱，而且承受挫折的心理素质也较差，这使得自主创业这条需要冒险的就业之路，少有人问津。

一、 大学生创业环境分析

现在大学生创业所面临的宏观环境和微观环境都十分的复杂。

所谓创业环境，实际上就是创业活动的舞台。

任何创业活动都是在一定的社会环境下进行的，在我们的大学生迈向社会进人创业阶段的时候，呈现在面前的就是一个巨大的时空舞台。

在这个舞台上，诸多事物和要素互动联系、碰撞，形成了一个面面俱到的现实环境系统，因此创业环境对大学生创业具有十分重要的影响。

在大学生就业形势日益严峻的社会背景下，采取有效措施，为大学生创业营造良好的环境，对促进大学生创业并带动其就业具有十分重要的作用。

(一)宏观环境分析

1)人口。

1950年，教育部实施高等学校院系调整，湖北高校数量从10所增至19所，居全国第三位。

武汉现有普通高校70余所，其中“211工程”高校7所，居全国前列。

2024年，武汉地区在校大学生达104.11万人，首次超过北京、上海，居全国各城市之首。

2024年，这一数据又有所增长，稳定了在校大学生数量居全国城市第一的位置。

2)政策法规环境

资金是大学生创业的第一难题，大学毕业生有的刚工作不久，有的甚至连工作都还没有，而大多数家庭又没有足够的实力来支持家中的孩子来创业。

其实不仅仅是大学生创业，这对于大多数想要创业的人来说都是很难跨过的一个难坎!甚至于很多想要创业的人在创业资金这第一道槛上就被挡住了。

国家对此出台了相关的大学生创业贷款政策，主要优惠政策内容有：

1、各国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社 要为自主创业的各大高校毕业生提供小额贷款。

在贷款过程中，简化程序，提供开户和结算便利，贷款额度在5万元左右。

2、贷款期限最长为两年，到期后确定需要延长贷款期限的，可以申请延期一次。

3、贷款利息按照中国人民银行公布的贷款利率确定，担保最高限额为担保基金的5倍，担保期限与贷款期限相同。

大学生创业贷款办理方法如下：

大学毕业生在毕业后两年内自主创业，需到创业实体所在地的当地工商部门办理营业执照 ，注册资金(本)在50万元以下的，可以允许分期到位，首期到位的资金不得低于注册资本的10%(出资额不得低于3万元)，1年内实际缴纳注册资本如追加至50%以上，余款可以在3年内分期到位。

如有创业大学生家庭成员的稳定收入或有效资产提供相应的联合担保，信誉良好、还款有保障的，在风险可控的基础上可以适当加大发放信用贷款，并可以享受优惠的低利率。

大学生自主创业第二个受到关注的地方在于税务方面的问题。

我国的赋税属于比较高的国家，而且税收项目比较多，除了企业必须要缴纳的国税、地税和所得税 以外，根据企业所从事的不同行业还会有一些其他的税需要缴纳。

国家在大学生创业优惠政策中对于税收方面作出了以下规定：

2、新成立的城镇劳动就业服务企业 (国家\*的行业除外)，当年安置待业人员(含已办理失业登记的高校毕业生，下同)超过企业从业人员总数60%的，经相关主管税务机关 批准，可免纳所得税3年。

劳动就业服务企业免税期满后，当年新安置待业人员占企业原从业人员总数30%以上的，经相关主管税务机关批准，可减半缴纳所得税 2年。

除此之外，具体不同的行业还有不同的税务优惠：

1、大学毕业生创业新办咨询业、信息业、技术服务业的企业或经营单位，提交申请经税务部门批准后，可免征企业所得税两年。

2、大学毕业生创业新办从事交通运输、邮电通讯的企业或经营单位，提交申请经税务部门批准后，第一年免征企业所得税，第二年减半。

3、大学毕业生创业新办从事公用事业、商业、物资业、对外贸易业、旅游业、物流业、仓储业、居民服务业、饮食业、教育文化事业、卫生事业的企业或经营单位，提交申请经税务部门批准后，可免征企业所得税一年。

有了众多免税的创业优惠政策扶持，相信广大自主创业的大学毕业生，在创业初期就能省下大量资金用于企业运作。

毕业生根本不知道有这一优惠政策。

这方面的优惠政策：

1、 员工聘请和培训享受减免费优惠。

对大学毕业生自主创办的企业，自当地工商部门批准其经营之日起1年内，可以在政府人事、劳动保障行政部门所属的人才中介服务机构和公共职业介绍机构的网站免费查询人才、劳动力供求信息，免费发布招聘广告等。

这一点有助于在创业初期获得相关行业所需求的人才资源。

能够帮助自主创业的大学毕业生以最低代价，更容易地获取所需专业人才。

2、 参加政府人事、劳动保障行政部门所属的人才中介服务机构和公共职业介绍机构举办的人才集市或人才、劳务交流活动时可给予适当减免交费;政府人事部门所属的人才中介服务机构免费为创办企业的毕业生、优惠为创办企业的员工提供一次培训、测评服务。

以上大学生创业优惠政策是为了鼓励大学生自主创业，国家针对全国所有自主创业的大学生所制定的。

另外，各地政府为了扶持当地大学生创业，也出台了相关的政策法规，而且因为更有针对性，所以更加细化，更贴近实际。

3)市场经济环境

2024年，一场金融危机席卷全球，让原本平稳的市场经济环境遭遇寒冬。

各个行业迅速下滑，失业率大幅上升，各种经济恐惧数值蔓延在我们的周围。

在这样的大形势下，武汉市提出了“全民创业”，让武汉的整体创业氛围更浓厚了。

但是，在这个大动作中，武汉市在相应的制度安排上也应该加强与完善。

这具体包括：

第一，为大学生创业者提供相关支持，包括市场准入、注册审批、行政管理、信息咨询和公共服务等，以保证创业活动顺利进行。

第二，建立面向大学生创业者的金融支持系统，例如小额贷款等。

第三，为大学生创业者提供社会保障。

要使大学生创业精神高涨，必须建立健全社会保障机制，为大学生创业者解除后顾之忧。

第四，健全创业退出机制。

进入机制重要，退出机制同样重要。

4)创业教育环境

武汉市高校在政府倡导“全民创业”的背景下，纷纷着手进行大学生的创业教育，但创业教育的发展成熟度和系统性水平不一。

通过抽样走访武汉市五大高校的毕业指导中心，对武汉市的高校创业教育现状进行调查，发现各学校的创业指导工作，存在比较明显的差异。

但目前来看，大部分高校的创业指导中心正在创建与完善中，还有一部分高校的创业指导尚处在筹划阶段。

这些状况反映出创业教育在许多高校还处于萌芽状态，基本属于“业余教育”，没有引起学校相关部门的重视，折射出国内创业教育的缺失。

创业意识需要从小培养，而学校在这方面起到不可估量的作用，开设形式多样的创业教育也就迫在眉睫。

然而，在就业形势越来越严峻的情况下，我国高等教育除了开展创业教育外，还应尽快转变观念，从过去的被动性就业教育转变到开拓性创业教育，大力培养学生的自主创业意识与能力，从而有效地改变毕业生就业困难的被动局面。

5)社会舆论环境

从1999年7月李玲玲领到了中国大学生创业风险金成为中国大学生创业第一人，到如今政府呼吁“全民创业”，武汉一直就和“大学生创业”联系在了一起。

政府和学校也在积极引导大学生正确创业，着力营造鼓励创新、允许失败的宽松环境，既鼓励、赞赏成功，更关注、体谅失败，不以成败论英雄，对大学生创业者做出的努力和创业精神都予以积极的肯定和尊重。

舆论环境整体而言比较理想。

大众媒体在大学生创业过程中也起着重要的作用。

大众媒体是大学生取得信息的重要媒介，大众媒体应该从事实出发，不要过分夸大创业中的成功事例，应尽量客观、全面地向大学生提供创业的知识和信息，使大学生创业尽快走向理性化，减少不必要的损失。

这样一来，才能形成大学生创业者与舆论环境之间的双向良性互动。

创业环境得到了优化，社会鼓励大学生创业与大学生渴望创业成功之间也就找到了更加合理的契合点。

(二)微观环境分析

在大学生创业的微观环境主要就是自己的`创业流程的一个详细的分析，具体如下：

1.制定计划书。

比如，要在市区开一个卖牛仔裤的店，开店之前要制定一份计划书。

制定营销计划时要将各个环节相互联系构成一个完整的内部环境，各个环节的分工是否科学，协作是否和谐，目标是否一致，都会影响营销决策和营销方案的实施。

2.顾客。

顾客群的不同直接影响价格的定位，所以人流量是在创业前最看重的一点。

而我们这次创业培训的主要对象就是大学生。

3.店址。

大多数学生选店址会选一些比较熟悉的环境。

如将店址选在大学附近，或者是交通比较便利的地区。

而这次的培训以大学生为顾客群，培训中心也将以大学周边地区为主。

在公司成熟后，将在一些商业区建立主要针对社会人员的创业培训。

4.产品价格定位。

大学生的产品一开始没有经验也没有固定顾客，要吸引顾客就只有将产品的定价降低，比别人获得更多的竞争力。

而创业培训则需要依据公司的实力，定价也主要是依据公司的培训实力。

但大学生并没有太强的经济实力，所以，定价需要适中。

二、 大学生创业环境swot分析

2024年，我国高校应届毕业生大约630万人，加上历年未就业的大学生。

需就业的大学生接近千万，再创历史新高。

面对如此困境，大学生自主创业将成为重要的就业形式。

因此.有必要利用swot方法对我国大学生创业的环境进行综合的分析，找出制约创业成功的问题所在。

l 大学生创业的优势

(1)当代大学生自主创业意识较强，对创业有着浓厚的兴趣，渴望成功，充满生命活力，有创业的激情和梦想。

(2)大学生想通过创业展示自我生命的价值和才能，为社会和自己创造财富。

(3)当代大学生有较好的文化素养和创业潜能，他们往往在人际交往、协调沟通、想象空间、运动空间、团队合作、组织管理、敢想敢干等方面表现出较强的才华和活力，在非智力因素和创业心理素质方面有较大的优势。

l 大学生创业的劣势

(1)大学生创业的积极主动性不够。

很多大学生都是在找不到合适的工作前提下，才会去考虑创业。

(2)当代地方高校大学生对自己的创业能力缺乏客观的评价，在心理上对创业的难度准备不足，很多学生都带有急功近利的思想，总是希望自己能通过创业快速发财，缺乏长期创业心理准备，对在创业过程种要遇到的风险和困难预计不足。

(3)地方高校有不少大学生形成了个体学习的智障，成为创业行动的绊脚石。

(4)不少地方高校大学生对创业有心理障碍。

主要表现在：怕苦怕累。

怕竞争，不愿从基层干起，在做人做事方面欠缺等方面。

害怕失败，怕出差错。

怕丢脸，死要面子，对自己缺乏自信，低估自己。

不敢接受挑战，不敢尝试冒险。

总担心自己不行;缺乏敏感度，事事漠不关心。

不善观察和思考。

l 大学生创业的机会

(1)具备一定的创业环境和条件。

国家的相关法律制度和政策逐步健全和完善，为大学生创业提供了法律制度保障。

大量的基础服务机构和设施如电力、通信、交通、金融、保险等条件也得到改善并逐步完备，为自主创业提供了较好的环境和条件。

(2)高校的支持。

为解决大学生就业难的问题，各高校及其就业指导部门也作了大量的工作。

如开设大学生创业选修课。

邀请创业成功人士谈创业经历，让大学生掌握创业的基本政策和知识;开展大学生创业策划大赛。

创业论坛等活动，培养学生创业兴趣，在实践中锻炼学生的创业能力。

l 大学生创业的威胁

(1)越来越大的创业竞争压力。

大学生创业，可能会面临同学、校友的竞争，传统从业者的竞争。

来自大陆以外地区和国家大学生的创业竞争，尤其是港、澳、台地区的大学生的竞争。

(2)大学开设的创业教育课程少，也缺乏对大学生创业能力的训练，造成大学生自主创业缺乏相关的氛围和环境。

(3)经济危机的威胁。

在这种全球经济衰退的大环境下，社会创业政策保障不力、创业环境不善也是—个不容忽视的原因。

(4)从家庭来看。

很多家长要求自己的孩子有一份安稳的工作，而不要一进社会就承担太大的风险。

这种潜在的对创业不信任的社会心理对想创业的大学生来说无疑是一种巨大的心理压力。

现在大学生创业是一种趋势，虽然有优势和机遇但同时也存在劣势和威胁。

大学生在创业的同时要根据自己的特点，抓住机遇发挥优势，要找出具体的不足，制定方案解决威胁与困难，从而实现自己的人生目标。

市场分析

很多大学生认为“创业”本身就是一种职业，在就业高峰，给自己一片更广阔的天地。

很多人还认为在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。

自己认为实现自我价值是证明自己的最好途径。

一些自我意识很强的学生，不愿意庸庸碌碌，选择自主创业是为了通过这一途径来证明自己的能力。

在一些单位由于制度的约束，无法按照自己的想法来做事，创业可以有一个空间来发挥，来实现自我价值，得到社会的认可。

处于“经济”的社会——经济原因也是大学生选择自主创业的一个重要原因。

因此，大学生创业培训也就成为了一个新兴的市场，同创也将会尽快在这个市场上站稳脚跟，成为大学生创业培训的领导者。

一、大学生消费心理特点

大学生的自我意识已相当成熟，有自我的价值判断，因而受电视广告等媒体的影响相对较少。

网络信息渠道的畅通，为大学生自主消费提供了必要的物质基础。

多数大学生主动通过同学，家庭，及网络等获得所需商品的信息。

大学生敢于创新，思想活跃，有多元的价值目标，同时拥有科学知识，极强的好奇心和敏感性，较强的学习能力，勇于尝试和探索，因此对新产品有较高的敏感度。

然而因心理的不完全成熟，消费经验和技巧的缺乏，大学生容易进入从众消费冲动消费等误区。

l 情感过程

在消费者对商品或劳务的认识过程中，产生的满意或不满意，高兴或不高兴的心理体验，构成有特色的对商品或劳务的感情色彩。

大学生充满激情，热情奔放，道德感也比较完善，拥有较高的审美观。

感情力大大增强，但自制力仍薄弱。

多数大学生能理性地思考和行动，调节自己的冲动，理性地消费。

但心理的不完全成熟，自制力不强，易受情绪和外界的干扰，冲动性和情绪性消费依然存在。

年龄的增长，眼界的扩大，知识经验的丰富和思维水平的提高，自我情感体验多样性。

感情和理智，冲动和克制并存的状态，在特殊的环境下，易于感情冲动，在购买商品时，受商品式样和他人的影响，跟着感觉走。

l 意志过程

消费者在购买活动中有目的，自觉地支配和调节自己的行动，努力克服各种困难，从而实现既定购买目的过程，既有计划地实施购买决策过程，大学生心理发展期，意志尚未定型，果断性品质有较大的发展，但缺乏恒心和毅力。

大学生能根据自己的需求出发，根据自己的支付水平和商品供应情况。

自觉性提高，但惰性存在。

二、大学生消费行为特点

在社会生活中，大学生是个很特殊的群体。

一方面，他们离开亲人，有的人甚至千里迢迢地来到自己理想的大学继续深造、增长才干，过着相对独立的生活;另一方面，他们消费的经济来源主要来自家庭，家庭收入越高，对学生的供给越多。

目前大学生的消费来源仍以家庭供给为主。

(一)独特性

大学生处于消费成长期到成熟期的过渡时期，一方面表现得求新求异、富有好奇心，对外界新事物的接受能力特别强。

于是在社会许多新颖玩意的吸引下，“试一试”的想法成了这种心理的源泉。

因此他们往往走在了朝流的前列，同时又追求个性，喜欢做把自己打扮得与众不同，或是购买一些与众不同的物品，以求引人注意,达到一种自我满足的效果。

(二)兴趣性

目前许多年轻人都是“追星族”，大学生也是如此。

于是，他们便把生活费的一部分用在购置自己偶像的磁带或cd上,画报，娱乐报，还有一些专业杂志等和明星有关的东西。

另外还有上网，其实每个大学生都会有这样一笔开支，只是或多或少。

总的来说，大学生容易在自己喜欢的事情上花钱，主要消费对象与自己的兴趣爱好有关。

(三)时尚性

有人说，大学校园是最时尚的地方。

他们总喜欢时尚消费，比如旅游、电脑、和手机消费，再次是发型、服装、饰物、生活用品，大学校园中都不乏追“新”族。

特别是女生们的服饰，不要很多钱，但是搭配很现代、很时尚。

她们在选购服饰的时候，大部分学生都想花不是很多的钱，去购买那些有一定知名度品牌的衣服，结果呢，实在是喜欢，一狠心，花一个不低的价格把它给买下来了，过后却难过好几天，在选购其它东西的时候也是一样的。

男孩子就有些区别了，他们一般是准备已久，根据手头情况去购买相对较高档次的品牌，也不会太计较已花掉的钱。

由此可总结出两句话，男生少购买，大品牌，强出手;女生多出动，中品牌，软上手。

(四)从众性

不同的校园环境也会有不同的消费习惯，这跟校园内的氛围有关。

如某人搞了一个发型，大家觉得不错，在理发的时候也就自然会想到那种效果。

其它还包括穿着消费，运动消费等，都有一定的从众性，但也要注意各校的差异性。

(五)攀比性

身在周围都是同龄人的环境中，加之有不少学生的家境不错，特别容易出现攀比的风气。

这便使许多人产生了“别人有什么，我也要有什么”的想法，别人去那家高档餐馆吃饭，我也就想去，再加上时下的某些时尚主题，促进了这种心理的形成，跟进了流行大军。

明显的主要有，购买一些流行产品及吃喝玩乐方面，而这样的东西一般又比较花钱，但有的同学就把它当作一种身份的体现，愿花很大的代价来购买它。

(六)礼节性

在大学里，礼尚往来是很重要的消费力，今天你过生日，我得送礼给你，你请我吃饭。

明天轮到我过生日或是有什么喜事，你又得大手笔的还我，还有的是一帮学生，某天某个人请大家吃饭，或是消费什么，隔几天另一个人觉得自己要还礼，又是一帮人出来消费，结果是一个接着一个，并不断循环，这样极大地扩大了消费的量。

(七)盲目性

这种心理特点的形成是基于前面几种心理的，且从众性心理起了主导作用。

另外，受许多商家看准学生的这种消费心理而推出许多商品之类因素的影响，导致大学生消费的无的放失。

比如：某歌星推出一张新专辑，某运动品牌有新的款式上市，不用很长时间，便会“你有我有全都有”。

其实所买的商品是否实用,或是否有使用价值，在购买时学生不一定会去多考虑。

“见好就买”似乎已经成了当代大学生消费的重要特征。

(八)冲动性

大学生消费也具有年轻人所共有的特点，即在购买物品时，有时候容易产生冲动购买，例如他们容易受广告促销的影响，明明本身就没打算过要购买这种产品，但当时推销员说得很好，或是看到广告很有吸引力，而突发其想地要购买，结果买后又后悔了。

(九)围绕女生性

男大学生的消费一大部分是用于交往，而更多的是用于和女生交往的，也就是男生和女生在一起就特容易花钱，细心的人不难发现，一些酒吧、中档餐馆及一些公共消费的地方，绝大多数都是男女生共同消费，而且在这个时候，男生一般都不太在乎花多少钱，只要高兴就好，所以消费完以后，皆大欢喜。

而同种性别的人在一起就不一样了，特别是女生，可能会少于平时的消费量。

(十)无计划性

相信念过大学的人，都知道当代大学生是最会哭穷的，不管他是否很有钱，但还是总叫说没钱，每当到了月末，或是学期结束的时候，有的甚至在开学一半，就开始叫着没饭吃了。

其实他们都是很有钱的人，一开始的时候总认为自己有很多钱，有些东西看起来也不是要很多钱，又好像很实用，结果见到好的东西就是想购买，后来打开钱包才发现，原来钱这么不经花。

当意识到要节省的时候，钱也就快差不多了。

因此他们也就开始大喊穷了，殊不知是当初自己用钱没计划好。

这是许多有钱大学生们的一个通病。

三、大学生购买特点

1.消费倾向多元化：走出学校面向社会，努力跟上并适应外边世界步伐已成为大多学子的目标。

旅游、电脑、手机等已成为大学生消费的热点。

网络调查表明，被问及在经济条件许可时最想做的事情是什么，60%以上的人选择旅游，其次是买电脑。

2.消费方式在理性指导下实用与前卫并存：从本次调查数据的资料中可以看出，无论是大学生基本生活费中的衣食住行还是人际交往以及旅游、购买手机的动机，都带有浓厚的实用色彩。

3.尽管讲牌子摆阔气等社会风气已不可避免地浸染了校园，致使部分大学生受到影响。

越来越多学生、甚至有部分贫困生加入高消费行列，购买昂贵的mp3、电脑、手机等用品，这种趋势在一定程度上有所蔓延。

4.消费差异巨大：校园中贫困生人数的增加使高校学生消费差距明显增大。

很多消费水平很低，甚至连基本的生活费都难以保证。

附件：

大学生创业调查问卷

亲爱的同学们：

您好!为了更好地了解大学生创业的想法，以及收集大学生在创业过程中遇到的实际问题，我们特此做如下调查，希望您可以认真填写。

同时非常感谢您在百忙中填写这份问卷!

1、 您的性别是

a、男 b、女

2、您现在读大几了?

a、大一 b、大二 c、大三 d、大四

3、您在大学里或是大学毕业后是否打算过自己创业

a、完全没有 b、有，但没有尝试过c、有，而且尝试过

4、您对大学生创业的看法是

a、赞同 ，是实现理想的一个途径

b、反对，因为存在很多风险

c、创业要理性

5、您认为大学生创业需要具备哪些素质

a、强烈的挑战精神 b、出色的沟通和交际能力

c、较好的专业知识 d、管理及领导艺术

6、您对创业的政策了解吗

a、熟悉 b、比较熟悉 c、了解一点 d、一点不知

7、您认为当前大学生创业的社会环境怎么样

a、很好 b、一般 c、较差

8、您认为您所学的专业创业前景大吗

a、有 b、不大 c、基本没有 d、不清楚

9、您认为大学生创业的吸引人的原因是

a、对金钱和自由的渴望b、能使个人获得成长和发展

c、最大限度的实现自我 d、挑战自己的能力 e、提升社会地位

10、你认为大学生在创业的过程中最大的障碍是什么

a、家庭的经济条件 b、专业技术知识及个人能力

c、社会关系 d、学校提供的鼓励和支持

11、您对自己的就业前景是一种什么感觉

a、自信 b、迷惘 c、有压力 d、赌一把

12、当您在创业过程中发现资金不足等财务问题时你会

a、向政府申请资金 b、向银行贷款

c、向亲朋好友借钱 d、自己积累

13、您认为大学生创业最需要的是什么

a、个人或团队研究成果或专利

b、个人强烈的价值观志向

c、大学生创业基金支持

d、学校提供的各类创业培育和服务

e、得到社会化的管理和服务

产品及价格策略

创业培训在行业划分中属于服务业，并且它与其他服务业产品有着相似的特点，它们都没有实质的产品，以提供服务为主。

而培训行业的培训产品都有着相似性。

在企业成立初期，不可能推出太多的产品，这样就会带来很大的成本。

所以，本公司将推出创业培训的核心课程系列。

品牌也将都以同创命名，借以迅速提升知名度。

l 选择及预测培训：

比尔盖茨根据社会的趋势和自己的远见，成立了自己的第一家软件公司，并成为世界首富。

因此谁提前预测了发展趋势，预先站了位，谁就占领了制高点。

姚明不是奥运冠军，可是姚明的收入却比许多奥运冠军的收入还高。

为什么?

因为他的行业是篮球，篮球的市场比较大。

这一点就足以证明：不是每个行业赚的钱都一样多。

预测大趋势，就能找到大商机;预测小趋势，只能找到小商机。

商机有方法，创业有思路。

本课程将介绍21世纪的主要商业趋势和各种产业趋势。

根据这些趋势去做相应的企业，成功的可能性就更高。

创业者(老板)抓住趋势，就像坐上云霄飞车一样成就创业者百万，千万，亿万的梦想。

价格：458元。

定价方法：随行就市定价法。

市面上同类型的公司该项目培训产品的价位差不多都在400元上下，本公司由于刚成立不久，不适宜把价格定的过高或者过低，因此选择随行就市定价法，制定和同行业差不多的价格是比较合理的。

l 产品宣传培训

把一条狗每天放在电视上播，时间长了，狗也变成名狗了;同理，把产品经常放在媒体上不停地播，默默无闻的产品也变成名牌了。

因此在过去，广告商要找顾客，是大海捞针式的，必须大笔大笔投入广告费给媒体。

中央电视台的广告一秒钟就闪5万，闪5秒就是几十万，你的荷包够闪吗?你在十万本杂志里刊登了十万页广告，看到的潜在顾客是200～300人，最后成交的只有20人。

因此，传统媒体是大企业主的游戏，问题是我们是刚创业的小公司，根本没有足够的经费呀? 如果有更精准的广告，只让这200人看到或者说20人看到的广告，这样的广告成本就不会被大量浪费，而且还只花很少的钱，甚至不花钱。

本课程将会告诉你们如何做这样精准的广告。

如何不花钱或者花很少的钱，而使这一条“狗”变成名“狗”呢?

价格：500元。

定价方法：目标收益定价法。

该子产品的实际成本并不高，目的在于培训学员敏锐的洞察力，发现好的宣传机会与方法。

教材，实训，老师，人工费等都不算高昂，对该产品本公司有一定的预期目标收益。

l 营销培训

“统一”老板高清愿说：“技术到处都有，只要花钱就能买到;我会做，你会做，大家都会做，问题是怎么卖出去;因此谁会卖，谁的事业就会成功。

定价：300元。

定价方法：成本加成定价法。

营销培训项目为本公司的拳头产品，我们会请国内最优秀，最有知名度的营销大师前来教学。

相应的培训成本会比较高昂，为保证正常的收益，因此必须采取一定的成本加成定价。

根据当时的市场行情，制定该产品价格。

l 品牌策划培训

同样的产品，贴不贴品牌的标签对消费者而言完全不用。

同样的一双鞋，贴上耐克一个勾，立即身价数百，不但价格完全不一样，而且大受欢迎;如果没有耐克的标志，几十元市场也许也无人问津。

在国内市场上，一千多元一套西服已经相当不错了，可是贴上“皮尔?卡丹”的品牌，同样的质量，就变成七八千上万元了。

河北保定某企业生产的老板杯，自己卖不到10块钱，可日本企业贴上自己品牌后，一转手卖40多块，并且又卖回我们中国。

为什么会出现这样的结果呢?是因为这些品牌具有很大的优势。

本课程将会告诉你打造起这样的品牌。

价格：568元。

定价方法：心理定价与尾数定价。

该产品实际利润较多，主要利用人们日常的追求吉利的心理，期望在打造的自己公司品牌的时候图个吉利，因此制定该价格。

l 商业运营培训

2024年胡润富豪排行榜：排名第一的是国美老板黄光裕，只有35岁，排名第二是做网络游戏的陈天桥，只有31岁，排名第七的是网易丁磊，只有33岁。

这些年轻人凭借一个优秀的商业模式，加上海外的资本，一夜之间创造的财富，是过去搞制造业的老板几十年的总财富。

定价：800元整。

定价方法：认知价值定价法。

该产品是本公司价格最为昂贵的一项培训产品，关键在于我们对其赋予的附加价值以及在人们心中的认知度与认同度。

我们会与国内出名的商学院合作，所针对招收的学员也以商界精英为主，是积累人脉，创建关系网的绝佳场所。

在人们心中的认知价值高，因此制定该价格。

虽然说，低廉的价格是创业初期很多公司的价格战略。

但是，作为培训行业，过低的价格反而会让消费者质疑培训的质量。

我们的主要消费对象是在校大学生，因此必须有合适的价格可以相信我们的实力，同时，又不会对高价望而却步。

通过几天的培训，学员的收获：

1、可以找到赚钱的商机;

2、可以让学员撰写专业商业计划书，为企业做好融资的准备，尤其吸引风险投资;

3、能够认识专家、学者、企业家、成功商人;

4、可以结交上百位创业朋友，现场建立创业者关系网，扩大创业人脉。

渠道策略

渠道通常指水渠、沟渠，是水流的通道。

但现被引入到商业领域，引申意为商品销售路线，是商品的流通路线，所指为厂家的商品通向一定的社会网络或代理商而卖向不同的区域，以达到销售的目的。

故而渠道又称网络。

渠道有长渠道与短渠道之分。

选择合适的渠道，将可以更快的将产品送到消费者的手中。

一、分销渠道长度结构

1、直接分销渠道

直接分销渠道又叫零级渠道。

是指生产企业不通过中间商换届，直接将产品销售给目标客户或者消费者。

我们公司的产品主要是针对在校大学生的创业培训，所以，公司也将会在初期，直接同高校联系，省去中间的学校代理环节，降低成本。

2、间接分销渠道

间接分销渠道是相对于直接分销渠道而言的。

是指制造商对产品的分校是在分销商和营销中介机构下实现的。

随着市场的开放和流通领域的多样化发展，间接分销渠道已经成为主要的销售方式。

我们公司在发展到一定规模后，当在社会上取得一定的知名度后，将会在各个高校中招聘校园代理，对公司的培训业务进行宣传。

同时，与校方联系，定期举行一些大学生创业培训讲座。

二、 分销渠道的宽度结构

根据每一渠道层次里使用的分销商数量的多少，营销渠道又可以划分为宽渠道和窄渠道。

宽渠道就是企业使用的同类中问商数量多，产品在市场上的分销面广。

反之，就是窄渠道。

通常，营销渠道的宽窄是相对而言的。

受产品性质、市场特征和企业营销战略等因素的影响，营销渠道的宽度结构大致有三种类型：

1)密集分销策略

密集型渠道是制造商通过尽可能多的批发商、零售商、经销其产品所形成的渠道。

密集性渠道能扩大市场覆盖面，使众多的消费者随时随地买到产品。

日用消费品由于目标消费者分布广，因此多采用密集分销策略。

作为培训公司，我们的主要消费者是大学生，就需要在一些比较大的学校选择代理。

而对于其周边的小一些的高校，可以适当的选择优秀学生作为代理，或者之间依托大型高校进行辐射。

2)选择分销策略

即制造商在特定的市场内有选择地直接动用一部分分销商销售自己的产品，选择分销策略是企业对市场的控制较强、成本较低，即可获得适当的市场覆盖面，又保留了渠道成员的竞争，防止分销商的懒惰。

但分销商之间易发冲突。

3)独家分销策略

即制造商在一定的地区、时间只选择一家分销商销售自己的产品。

一般是高价晶和特色商品。

他的优点是对渠道的控制力强，其渠道成本低;缺点是渠道内缺乏竞争，市场覆盖面小。

三、 分销渠道的广度

此外，依据企业使用渠道的广度还可以将营销渠道划分为单渠道和多渠道。

单渠道是指企业选择的销售渠道单一，或者由经销商包销，或者完全由自己直接销售。

多渠道则是指企业选择多种销售渠道的组合，即可以采取直接渠道与间接渠道组合，又可以采取多级渠道组合等等。

多渠道可扩大产品的市场覆盖面、降低渠道成本和更好地适应顾客要求。

我们公司将选取多渠道的销售方式。

广告策划书

前言

同创公司是一家新成立的培训公司，公司致力于促进大学生创业的工作。

公司的愿景是： 全程辅导式增值培训和咨询式培训将帮助每一个有着创业之心的大学生开创自己的一片天地。

公司的使命是：不断造就大学生自我学习能力，以专业的水准满足个人创业能力培训需求与目标。

以卓越的服务，满足客户的期望。

为了实现扩大武汉市场的知名度和培训市场的占有率特进行此次广告策划。

产品分析

国际金融危机对我国就业的不利影响还没有消除，如果说2024年是我国经济最困难的一年，2024年可能是最复杂的一年，整个宏观层面就业形势就很严峻。

那么，2024年的毕业生人数650万，再加上往届没有实现就业的，需要就业的毕业生数量之大可想而知。

注重大学生的专业知识和职业技能培训，帮助大学生尽快就业，适应社会需要。

同创公司根据创业需要所提供的6大产品系列，将会充分的满足每一个有着创业想法的大学生。

并帮助他们成就自己的一片天地。

销售分析

武汉所拥有的各类高校数量位居全国前列，并且有着全国最多的大学生。

这次的广告投放也主要集中在武大，华科，华师几所全国知名高校以及黄家湖，大花岭等几所大学城。

这样，可以充分利用上述地区的大学生，扩大同创公司的知名度。

并借助这些大学和大学城建立培训中心和招聘校园代理，最大程度的扩大消费群体。

广告目标

这次的推广广告活动为期3年，将在3年内让80%以上的武汉大学生知道同创的品牌，并占领25%的武汉大学生培训市场份额。

争取能够在这段时间，通过创业大赛等方式推出几位“创业之星”。

广告定位

有创业需求的广大在校大学生

往届大学生

希望得到创业相关知识的大学生

媒体战略

2 媒体选择

这次广告活动的时间较长，将以使用公交车身广告，公交候车厅广告为主，辅助传单，电视媒体相结合的方式进行广告推广。

2 媒介使用地区及方式

在上述大学和大学城附近将选择12条主要公交线路;并在其附近选择2处公交站台进行宣传;定期向所选大学和大学城发放同创创业培训的广告宣传单并附送精美公司简介书签;对武汉公共频道《创业访谈》栏目进行赞助，并合作推出同创公司及所组织的创业竞赛的相关访谈系列。

广告创意及构思

以争创“江城创业之星”为主题，开展一次武汉大学生创业大赛，借此宣传同创。

并在活动初期对所有参赛选手进行创业只是培训，培训全程将在同创各个培训中心开展。

活动全程将进行直播，并在随后与《创业访谈》的节目进行探讨，完善同创的系列访谈。

活动前期，使用公交广告和传单进行宣传;传单的赠品以介绍创业小知识的书签为主

活动中期，以《创业论坛》的访谈节目为主。

广告预算

u 公交车体广告及站台广告(208万元)

一共选择12条线路，每辆车的全车身广告媒体费8000元/辆，制作费为6500元/辆。

每条线路选择10辆公交车，从武汉选择20个比较大的高校，每个高校附近设置2个公交站台候车厅广告板，合计20个公交站台广告板。

公交车站台候车厅广告板：8500元/块(媒体费+制作费)

合计：10\*12\*(8000+6500)+20\*2\*8500=208(万元)

u 传单及赠品(10万元)

u 《创业访谈》栏目(50万元)

u 机动费用(10万元)

促销策略

销策略是指企业如何通过人员推销、广告、公共关系和营业推广等各种促销方式，向消费者或用户传递产品信息，引起他们的注意和兴趣，激发他们的购买欲望和购买行为，以达到扩大销售的目的。

企业将合适的产品，在适当地点、以适当的价格出售的信息传递到目标市场，一般是通过两种方式：一是人员推销，即推销员和顾客面对面地进行推销;另一种是非人员推销，即通过大众传播媒介在同一时间向大量顾客传递信息，主要包括广告、公共关系和营业推广等多种方式。

这两种推销方式各有利弊，起着相互补充的作用。

此外，目录、通告、赠品、店标、陈列、示范、展销等也都属于促销策略范围。

一个好的促销策略，往往能起到多方面作用，如提供信息情况，及时引导采购;激发购买欲望，扩大产品需求;突出产品特点，建立产品形象;维持市场份额，巩固市场地位等等。

前期策略

借用大量的广告宣传，提升同创公司的知名度。

为中期公司与武汉其他大型培训机构合作，进行中期的“创业大赛”活动提供支持。

具体依据广告策划书的前期，通过公交车身广告、站台广告和校园传单的方式推动同创公司的此次“创业大赛”，在校园中起到造势的目的。

在形成一定的影响力后，派出公司代表开始与武汉其他培训机构和电视台商讨合作事宜。

前期以宣传公司自身为主。

中期策略

在取得合作伙伴后，开始在前期的宣传基础上，进行“创业大赛”的宣传，并在显著位置表明合作伙伴。

提升活动的知名度和可信度，吸引大量大学生参加大赛。

校园的传单宣传也转向大赛活动的介绍，让更多的大学生参加到活动中。

大赛初期的准备也将在这一阶段进行。

同创将为每一个参赛选手进行为期2个月的创业知识培训。

同时，网络媒体和电视媒体开始介入宣传。

后期策略

“创业大赛”将在这一阶段隆重举行。

促销宣传将转移到大赛的活动本身，大赛将进行全程跟踪报道。

推出像“赢在中国”类似的电视节目，并邀请商界的知名人士担任现场评委。

在大赛结束后，则以大赛中产生的“创业之星”为企业的形象代言，升入校园进行宣传讲座。

大学生创业计划书范文

一、大学生创业可行性分析

(一)、大学生就业

我国大学扩招七年以来，大学在校人数，大学毕业生都大幅度增加，

1998年，扩招前一年，大学招生107万。

1999年，扩招的头一年就多招了50万。

2024年大学毕业生的数量将达到413万人，从1998年到2024年的八年里招生人数增加了四倍，年均增加22%，大大超过人口、经济、基础教育等的增长速度。

大学生就业难，已经是一个不争的事实。

(二)、大学生创业分析

在吉林省“全民创业促就业”系列活动“五个一”总体要求和《吉林省“大学生青春创业行动”实施方案》的具体安排，团省委组织开展了“全省大学生青春创业”等系列丰富多彩的活动学生创业分析的带动下，大学生掀起了创业高潮。

可是大学生创业存在很多问题：

(1)单打独斗。

在强调团体合作的今天，大学生单打独斗创业的成功率仅2%～3%。

团体精神已成为不可或缺的创业素质，

(2)心态问题。

工作报告

创业首先要有“风险意识”，能够承受住风险和失败，还要有责任感，务实精神必不可少，必须踏实做事。

(三)、大学生创业优惠政策

2、从事个体经营的高校毕业生免交的收费项目包括：工商部门收取的个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费、经济合同示范文本工本费;税务部门收取的税务登记证工本费;卫生部门收取的行政执法卫生监测费、卫生质量检验费、预防性体检费、卫生许可证工本费;民政部门收取的民办非企业单位登记费(含证书费);劳动保障部门收取的劳动合同鉴证费、职业资格证书工本费。

1、程序更简化。

凡高校毕业生(毕业后两年内，下同)申请从事个体经营或申办私营企业的，可通过各级工商部门注册大厅“绿色通道”优先登记注册。

其经营范围除国家明令禁止的行业和商品外，一律放开核准经营。

对限制性、专项性经营项目，允许其边申请边补办专项审批手续。

对在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区申请设立个私企业的，特事特办，除了涉及必须前置审批的项目外，试行“承诺登记制”。

申请人提交登记申请书、验资报告等主要登记材料，可先予颁发营业执照，让其在3个月内按规定补齐相关材料。

凡申请设立有限责任公司，以高校毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。

2、减免各类费用。

除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起1年内免收其个体工商户登记费(包括注册登记、变更登记、补照费)、个体工商户管理费和各种证书费。

对参加个私协会的，免收其1年会员费。

对高校毕业生申办高新技术企业(含有限责任公司)的，其注册资本最低限额为10万元，如资金确有困难，允许其分期到位;申请的名称可以“高新技术”、“新技术”、“高科技”作为行业予以核准。

高校毕业生从事社区服务等活动的，经居委会报所在地工商行政管理机关备案后，1年内免予办理工商注册登记，免收各项工商管理费用。

提醒：据工商局个体处的工作人员介绍，目前有关政策已经执行，大学毕业生在办理自主创业的有关手续时，除带齐规定的材料，提出有关申请外，还要带上大学毕业生就业推荐表、毕业证书等有关资料。

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