# 最新创业方案ppt5篇(通用)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-02-19

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**创业方案ppt篇一**

韩丽轩餐饮管理有限公司凭借准确的市场定位，通过“自助烧烤”这一经营模式，并创造了全年365天每日爆满的餐饮业奇迹，随后又通过加盟运营成功地敲开了餐饮市场的大门。目前韩丽轩正蓄势待发，以迅猛的发展态势向华北乃至全国市场延伸。而创业大赛被社会誉为“比尔盖茨孵化器”， 在就业压力和创业憧憬的双重作用下，一直是社会关注的焦点之一。此次,由韩丽轩主办的创业计划大赛要求参赛者围绕如何带动韩丽轩业绩，如何提高韩丽轩社会效益和经济效益为目标,以及完成一份内容详实、论证有力的商业计划书。创业大赛不仅为大学生创业者闪亮登场提供了舞台，更重要的是为他们提供了锻炼能力、转变观念的宝贵机会，成为大学生创业的“试金石”。参加创业大赛是一次创业实践的演练。大学生可通过这个平台熟悉创业程序、储备创业知识和经验，以及接触和了解社会，并培养大学生创新能力、创业能力和创新精神。通过模拟创业的尝试与实践，大学生可以掌握一定的生产、操作、管理技术，积累一定的创业经验，培养一定的创业意识，为以后真正进行创业作好准备。

二、大赛目的

通过创业大赛的开展，首先为韩丽轩带来巨大的社会效益和经济效益，让各高校对韩丽轩有深刻的印象和认识，并由此为韩丽轩带来良好的社会效益。此外，开拓学生视野，学生的社会实践应用能力大大增强，使学生在未来的社会竞争中处于优势；活动本身也极具挑战性，对于参赛者的综合素质具有极大地促进作用。 其目的在于实现模拟创业的尝试与实践相结合，提高大学生实际动手能力、策划能力、协调组织能力，促进学校创业人才培养，推动创业理念的改革，为学校搭建广泛的创业教学改革及学术交流平台，建立向社会企业宣传创业知识和理念的平台，更好地培养和发现创业人才。

三、大赛组织机制

（一）主办单位：

各高校和韩丽轩

（二）协办单位：

xxx

四、大赛章程

（一）大赛宗旨：发挥才干，共同创业，提高素质，培养能力

（二）大赛目标：为韩丽轩带来社会效益和经济效益，拉动韩丽轩业绩，将大赛举办成为一项能全面提高学生素质，发挥学生创业思想的赛事

（三）大赛的基本思路：理论探讨+实践论证

（四）大赛的参赛方式：

①团队+项目，即以团队为项目主体，书写项目，实施项目，管理项目；(注:团队人数在4人左右)

②文案策划，站在职业经理人的角度，完成韩丽轩所要求的方案策划，具体如何实施，由团队自己策划、自己实施;

（五）大赛的参赛对象：散布在优乐汇韩丽轩周围十余所高校的全部学生

（六）报名办法:本次大赛以团体名义参加报名，报名时应带上报名表到各校区摆点处登记报名。（报名表见附件一）

（七）报名时间：5月x日至xx月xx日 （具体日期待定）

（八）报名地点：各校区主干道以及人流量大的地方进行摆点报名

（九）参赛要求：

（1）各参赛队人数在4人左右

（2）各参赛队要有属于自己的团队名称，团队队长由团队自选

（3）参赛者提出一项具有可操作性的策划，包含宣传策划与行动策划。宣传策划具体围绕如何提高韩丽轩业绩，以此完成一份完整、具体、深入的方案。同时，提交一份关于团队店铺如何利用、店铺开张、店铺宣传的行动策划。

报名表请填写清晰,联系方式应有效、常用(手机和寝室电话等常用联系方式变更请及时通知大赛组委会)。如参赛团队出现违规(如抄袭等)行为将被视为故意作弊,组委会将取消其继续参加比赛和评奖的资格如果您对大赛有任何疑问请联系我们,可以通过以下方式解决:发送email至邮箱大赛专用邮箱，或者拨打xxxxxxxxxxx xxxx先生 进行咨询。

五、大赛赛程

(一)大赛分三个阶段进行：

（1）第一阶段：初赛

参赛团队提供宣传方案和行动方案，宣传方案自主确定宣传方法和手段，旨在提高韩丽轩经济效益，进一步拉动韩丽轩业绩；行动方案可以是创业项目方案，也可以是实物，例如衣服、奶茶、鞋子等，但要切合实际，不能写成学术论文。参赛队伍应充分准备，发挥创新精神，并在规定时间内按照规定方式递交方案。大赛评审委员会对设计方案进行评审，并给每一个设计方案进行点评。评定结果会以短信的方式通知团队队长，由团队队长负责通知团队。

（2）第二阶段：复赛

1、 入围复赛的参赛队，可以根据大赛评审委员会提出的点评意见对宣传方案进行完善和优化，然后根据方案进行为期一个月的实施操作（可拿提成），操作过程中，如果需要宣传单等宣传工具，可联系组委会，由组委会提供。到韩丽轩消费的人员可报团队名称，享受优惠服务，同时给予他们喜欢的团队以支持。各团队业绩情况（排名情况）将在各校区教学楼以展板的形式或通过大赛专用邮箱向所有团队每周作一次公布，没有参加初赛的方案不能直接进入复赛。大赛评审委员会会通过最终业绩进行结果评定。

（3）第三阶段：决赛

复赛胜出的队伍，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日之前，以自己的业绩和奖金情况，对行动方案进行修改（行动方案最终要切合实际、具有可操作性）。决赛采取现场答辩的方式进行，由评委会针对进入决赛各队的方案事先提出若干问题，交由各队准备现场答辩。没有提交行动方案或者行动方案不切合实际、无可操作性不能得到店铺使用权限。决赛陈述和答辩结束后，由评审委员会打分并进行合议。最后把所有团队召集在一起，请有关媒体到场，通过媒体效益，组委会对最终获胜队伍进行统一颁奖（由最后一名到第一名），并对有切实可行的行动方案的团队，按业绩排名的情况（由高到低）优选选定中意的店铺（达到把活动彻底炒作起来的目的，推入高潮），以此类推,并且所有的.产赛队伍将的到社会实践证书。

六、大赛安排

（一）日程安排：

具体日程再作安排

（二）宣传工作

目的：将大赛的内容、背景、流程、奖励措施、联系方式等内容介绍清楚，力求扩大影响，吸引同学参赛，更好的宣传大赛精神。

七、评审方法

一、评审组委会以参赛团队提交的宣传方案和行动方案为准，进行初赛的筛选。进入复赛的队伍将以他们的业绩情况进行最终评定（业绩情况以展板的形式在各校区教学楼每周公布一次，以此激励团队积极性）。对于能否得到商铺使用权限的团队则依据他们的行动方案是否切实可行、具可操作性。

二、大赛评比三阶段：

（1）初赛：

目的：筛选宣传方式有效，能为韩丽轩带来经济效益的方案

（2）复赛：

目的：选出已经为韩丽轩带来经济效益的团队，各校区至少1-2个名额

（3）决赛：

目的：评选获奖名单，公布大赛结果，让行动方案切实可行的获奖团队选定商铺。

具体实施：

（1）与学校招生办进行交谈，指出本次大赛的意义和目的，尽可能与各高校达成一致意见，让校方整合创业人员名单，支持我们的活动。

（2）邀请各校区创业协会的同学首先参与，给他们提供一个直接入围等便利通道（当他们业绩与其他团队相差无几的情况下，优先进入决赛）。同时，让他们为我们进行摆点宣传以及和其他高校进行联络等工作。

（3）充分利用宣传单、海报、展板、广播等宣传手段为活动进行宣传，利用奖金（保底xxxx）+提成（每带动一人到韩丽轩消费提成2元）+店铺（10-20家，3个月以上）的方式吸引更多团队参赛，以此带动韩丽轩业绩，提高韩丽轩营业收入。

八、备注：

1、本策划最终解释权归 “xx杯”创业大赛组委会

2、未尽事项另行通知

**创业方案ppt篇二**

近期，全国纷纷出台了多项优惠措施鼓励“大众创业、大众创新”。在解决创业者融资难问题上，中信银行房抵贷业务针对创业者融资实际需求，为其量身打造了一站式升级服务方案。

中信银行房抵贷升级后，对公司或个体经营户的注册时间没有强制要求，只要公司具有营业执照且在正常经营，客户提供武汉市住宅或大型成熟社区配套底商即可申请办理中信房抵贷业务。

针对大学生创业融资问题，中信房抵贷允许创业者使用主借人直系亲属(配偶、子女)名下的房产，申请经营性银行贷款，适用创业群体更加广泛。

创业刚起步，预计3-5年才能回本，一般银行的经营性贷款仅1-3年，对于创业融资者而言，前期还款压力较大。中信房抵贷升级后，最长可贷30年，更有多种自由还款方式可选(按年还本等)，大幅降低了初期还款压力;贷款资金随借随还，贷款资金使用更灵活，成本更低;同时，一次申请中信房抵贷额度，在授信期内无论个人经营还是者家庭消费用途均可循环使用。

**创业方案ppt篇三**

做网站的一般策略是依靠内容来吸引眼球的，也就是说，是依靠免费来换取浏览量的。但网站是一个企业，个人网站就是个人企业，企业要生存就必须盈利，所以互联网上免费的午餐在逐步减少，网站都开始向收费的方向发展。我个人认为一个网站想要在互联网上经营成功必须采用免费结合收费的策略。你可能觉得这个策略互相矛盾，对此我是这样理解的:依靠免费来吸引访客，向愿意享受更专业、更周到的访客提供有偿服务。举个例子，例如互联网上的交友网站有不少，他们为了吸引成员，不惜在个人网站上做广告(拉一个成员给个人网站一美元)，而且向成员提供一些免费服务。但是免费服务总归是免费的，就像免费信箱一样总会让你有不顺心的地方，交友网站就只是向其成员提供专业、周到的收费服务。所以说有的个人网站只是做到了免费服务，在收费服务上并没有深入考虑过。

互联网上的营销手段很多，[fs:page]有群发e-mail、论坛留言、搜索引擎注册、qq(或icq)信息群发。e-mail群发是比较流行的方式，利用邮件群发功能在很短的时间里将商业信息发到客户或商业伙伴手中，效率很高。搜索、建立邮件列表可以使用\"advanced email extractor\"软件。整理邮件列表还可以使用maillist进行。

建议:群发商业邮件使用《快速邮件群发器3.0》。对于即时信息的传送可用\"icq总动员\"，这是一款商业软件，它能够自动给全球所有的icq用户发url和消息，不需要接收方的认证。登录搜索引擎可以使用《登录奇兵》。

最难忘的可能是收到第一张汇款单时那份激动的心情，但时间一长也就烦了，因为老是要跑邮局，领取汇款还要排队，太浪费时间了，而且邮局汇款速度也太慢。同时，对于那些正等待接收商品的顾客来说，如果还要加上邮寄汇款单的漫长过程，这会影响他们的情绪，可能会使他们对电子商务消费的兴趣减小。但是从另一个角度出发，大数多人还是愿意从邮局汇款，因为他们对建设银行或其他银行的速汇业务并不熟悉，他们仍然喜欢这种效率较低的支付方式。所以你一定要留下自己的通信地址，以方便你的客户支付。网上支付是一种先进快速的支付手段，对于网虫来说，首选的银行是招商银行，其\"一卡通\"可直接支持网上交易。但是招商银行仅在省会与部分经济较发达的地级市开设了分行，这可能会在你的顾客支付货款时显得多有不便!这时你可以选择建设银行，建行的网点遍布全国，其最新开设的\"速汇通\"业务仅需24个小时就可将货款从外地汇入你的账号。同时，建行也有网上银行与电话银行，你可以足不出户通过电话或者互联网查询货款是否到账!我个人认为，这是一个较好的电子支付方案。中国的电子商务还不够成熟，顾客进行\"速汇通\"业务还要跑一趟银行，等网上银行普及后，在网上进行电子转账将进一步方便顾客支付。

将商品寄给你的客户，一般都采用包裹方式或者特快专递。这主要取决于客户是否急需这件商品。你可在商品介绍页面上注明让客户选择寄送方式，一般包裹费用是5元人民币，特快专递是20元人民币(具体费用视你商品的重量而定)。假如你觉得老是跑邮局太浪费时间，可以与邮政局的市场部联系代理邮寄事宜。

在网上搞营销要抱着诚恳的态度，真实填写公司信息，虚假或不负责任的资料会严重损坏公司信誉;使用群发类工具一定要谨慎选择客户群，避免制造垃圾邮件。从实践经验来看，邮件群发是一种较好的营销手段，它比网站顶部的banner宣传要好得多。笔者每群发一次电子邮件就可以收到几张订单，所以个人网站一定要注意让网站访客订阅你的邮件列表(可到博大、希网申请，具体方法这里就不讲述了)，同时要巧妙构思宣传语言，要将商品形象包装好!单一的广告形式可能容易让客户感觉到厌倦，所以你可以使用javascript实现banner轮显(轮流显示)或者广告文字轮显。还有，广告banner一定要制作精美，样式要多，让访客有兴趣去点击从而产生购买行为，最好在商品的广告页数放一个计数器，以便统计浏览量与购买量的关系。

**创业方案ppt篇四**

今年，街道辖区内正在进行大面积的棚户区改造和新型社区建设，在这样的新形势下，要求我们抓住机遇，开阔视野，开拓创业富民的新途径，为此，我们提出如下创新思维和努力方向：

1、加强自身新形势下的政策学习，加强对新形势下的社会环境的研究，在实践中不断修正工作目标，力求与时俱进。

2、广泛吸取兄弟街道，区域建设和发展的成功经验，并结合本区域特点，以楼宇经济为龙头，提出自己的发展目标，在创业富民的道路上健康前行。

3、为迎接创业型城市绩效考核，使社会人民安居乐业，我们将进一步优化服务措施，提高服务水平、服务质量，保证和加大创业资金的投入，使我街道的创业富民落在实处。

4、加大创业富民基地的打造力度，争取创市级创业基地。

①年将投入30—50万元对湘雅路全街的创业环境、创业氛围进行进一步统计。

③加大对毕业大学生、失业职工、待业青年等人员的创业知识培训力度，开展3—4期创业知识培训活动。

④继续加大宣传工作力度，充分利用社区宣传栏、横幅、标语，发放宣传资料等形式，对创业富民的相关政策进行大肆宣传，达到家喻户晓的效果。

街道的工作虽然有困难，较复杂，但我们有信心，也有能力让社区随着中国社会发展的步伐大步向前，让社区的人民安居乐业，幸福祥和。我们相信，在党中央、省市委和区委及政府的领导下，我街道的创业富民工作一定百尺竿头更上一层楼。

**创业方案ppt篇五**

20xx年以来，湖州市吴兴区紧紧围绕“五年聚引10万大学生及各类人才来吴兴就业创业”的任务目标，在政策扶持、招引机制、平台搭建等方面统筹推进、综合施策、有效供给，全面推动实现了更高质量的大学生就业创业，招引大学生和其他各类人才数明显增多。1-6月，该区招引大学生和各类人才8565人，完成全年目标任务的57.1%。其中招引大学生5371人，其他各类人才3194人。

吴兴区成立了以区长为召集人，区四套班子领导亲自挂帅、人社局及24个重点部门联动合作、乡镇街道抱团出击、企业集聚发力的招才引智六大办公室，划分东北、西南、华北等六大片区，按片区落实责任，分产业精准招引，持续发力、抢夺机遇，密集走访贵州理工大学、云南大理大学、齐齐哈尔大学等30余所高校，带领近200家企业进行现场推介、新政宣讲，邀请1500余名大学生前来实习实训。

全面构建“1+x”的就业创业政策体系，围绕《湖州市深入推进大学生就业创业十条扶持政策》，《吴兴区关于全面推进大学生就业创业的实施意见》，在政策扶持上，提高实习企业、人力资源机构、人才工作站等引才补贴和奖励力度，并先后拟定购（租）房、实训实习、就业创业、平台聚引等配套实施细则23项，涵盖在校及毕业5年以内的大学生群体。

除给予招引企业定向补贴外，更注重定期开展先进评选、考核奖励、资金扶持等方式，做大做强人力资源服务产业园、中心城人力资源超市、大学生就业创业实训基地、大学生创业示范园、大学生人才流转基地等招引服务平台，借助市场力量推进大学生就业创业工作，目前全区共有各类大学生招引服务平台243家，较20xx年同比增加89%。20xx年以来，拨付创业促就业专项资金20xx万元，累计发放各类大学生就业创业政策补贴及扶持资金达到500余万元，同比增长60%。

吴兴区通过布局全国30多个重点省市，精准化锁定100场大型高校毕业生专场招聘会，以抱团揽才、小分队出击、多线对接、以才引才等形式，开展各类人才合作周、名企名校行、就业洽谈“双选”等活动38场，吸引各地区大学生3000余名来吴兴游学考察、实习就业。开展了针对青年大学生就业创业的舆论宣传、平台建设、技能培训、跟踪指导等全方位活动，建立人才工作站、技能大师工作室、高校就业创业指导站等各类服务组织34家，同比增长81%，带动近20xx名大学生就业创业，提升本地院校毕业生和专业技能人才的技能素质，实现人口红利向人才红利转变。

同时，以需求为导向，根据企业不同需求，排摸岗位需求4000余条，借助已建立的10家高校的大学生招引工作站，搭建人才输送渠道，促成4所特色专业院校与重点缺工企业立体化、精准化对接。该区还组织就业援助员、社区联络员入户排摸大学生就业意向，提供需求对接服务，目前已完成850余名大学生就业推荐和帮扶。急需紧缺人才招聘会、高校毕业生实习实训专场招聘会、高校毕业生专场招聘会等近25场，涉及企业371家，提供岗位10000余个，吸引省内及北京、黑龙江、安徽、江西等地的毕业生前来应聘，现场达成就业意向率超过40%。吴兴区高站位引人才，提出“筑巢引凤，待遇留人”的激励机制，引导企业提高员工薪酬工资和福利待遇，拓宽引才“绿色通道”。

吴兴区还在试点多渠道育人才，采用“锻炼式”培养手段，依托全区171家企业实训基地，试点开展“一对一”师带徒培养，让大学生在一线岗位上由“新手”变“巧匠”，逐步走上管理岗位。动态化管人才，新建20家企业吴兴区技能人才自主评价示范基地，引导企业实施岗位考核、绩效考核、评先评优、优胜劣汰的等激励机制，激发了员工的危机意识和自觉成才的内生动力。

目前，吴兴区正在以“破解招工难题，保障企业用工”为抓手，构建以湖州人力资源服务产业园为龙头，区本级、中心城和埭溪美妆小镇为辐射的“1园3中心”的人力资源市场，涵盖求职登记、推荐介绍、用工洽谈、现场招聘、职业指导、信息发布等全方位的服务体系，以“日常招聘为主，巡回招聘为辅，专场招聘为补”的现场招聘方式，确保年均服务5万人次以上。

招引人才的信息发布渠道被拓宽，开辟了“互联网+”招聘就业新模式，通过网络、新媒体扩大招聘信息发布范围。借助知名论坛、各大人力资源网平台与现场招聘相结合，向企业和民众提供快捷服务，实现线上线下同步招聘。

随着吴兴区“最多跑一次”改革的深入，就业服务也在持续改进。吴兴区将充分发挥各基层人社服务中心和银行网点作用，全部54个服务事项实现综合受理，业务下延基层，群众办事可实现同城办、就近办、简便办。依托网络平台，开辟招聘信息、个人求职等项目网上办理，确保服务群众“零距离”。扶持创业流程精细化，对有创业意愿的人员，及时介入，在创业培训、项目推介、创业资金、人力资源、跟踪服务等方面给予全流程扶持，确保免担保全额贴息贷款资金发放到位。20xx年以来，全区共发放创业担保贷款645万元。

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