# 2024年大学生计划书(优秀10篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-05-02

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学生计划书篇一第一段：引言和背景介绍（15...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学生计划书篇一**

第一段：引言和背景介绍（150字）

创业计划书是一种在现实中对理论的检验和实践的契机，对于大学生而言，这是一次锻炼能力、挑战自我和拓展视野的机会。通过编写创业计划书，我们需要深入了解市场、分析竞争对手、制定发展策略等，这其中不乏辛勤的付出和思考的痕迹。

第二段：经验分享（300字）

在编写创业计划书的过程中，我深刻体会到了几个方面的经验。首先，明确目标和定位，找准市场需求，制定明确的发展方向。其次，细致入微地进行市场调研，掌握市场动态、竞争情况，了解目标客户的需求和喜好。第三，建立完善的创业团队，互补优点，共同面对和解决各种问题。第四，科学合理地制定时间和资源的使用计划，有效地管理团队和项目进度。最后，时刻保持积极的心态，面对困难时坚持不懈，克服困难并勇往直前。

第三段：收获和成长（300字）

编写创业计划书不仅是一次实践，更是一次成长的机会。通过不断地思考和磨练，我学到了很多东西。首先，我对市场分析和竞争优劣势的判断能力有了大幅提升，能够更加理性地评估自己的项目潜力。其次，我掌握了一套具体的项目管理方法，能够合理规划和执行项目，确保项目按期完成。第三，我在团队协作和沟通能力方面取得了显著的进步，懂得更好地倾听他人的意见和建议，提高团队的凝聚力和工作效率。最后，我也体验到了创业过程中的艰辛和困难，锻炼了我的意志力和抗压能力，增强了自己面对挫折时的韧性。

第四段：价值和意义（200字）

编写创业计划书对大学生来说具有重要的价值和意义。首先，它是一种实践能力的锻炼，使大学生能够将知识应用于实际，提高解决问题的能力。其次，它培养了大学生的创新精神和创业意识，鼓励他们敢于尝试、勇于创新。第三，创业计划书的编写能够培养大学生的团队合作精神和领导能力，提高他们的组织协调能力。最后，它也是一种对未来职业规划的探索和展望，让大学生更加明确自己的职业目标和发展方向。

第五段：总结和展望（250字）

通过编写创业计划书，我深刻认识到了创业需要的知识、技能和态度。编写创业计划书是一次难忘的经历，它让我收获了很多，也体验了很多。通过这次实践，我不仅学到了一些实践经验，还培养了自己的创新思维和团队合作能力。对于今后的发展，我会继续保持对创新和创业的热情，不断学习和提升自己的能力，为将来的创业之路做好准备。

总结：通过编写创业计划书，大学生们能够锻炼实践能力、培养创新精神、提升团队合作能力、明确职业规划，并在挑战和困难中不断成长。创业计划书的编写是一次宝贵的机会，让大学生们走出课堂，接触到真实的商业环境，为未来的创业道路打下坚实的基础。

**大学生计划书篇二**

随着社会的发展，大学生群体也在不断壮大，他们在学习的同时，也开始关注更重要的社会问题，并尝试通过自己的行动来解决这些问题。在这个过程中，项目计划书成为了他们常用的工具之一。在撰写和执行项目计划书中，不断总结心得，是我们进步的源动力。

第一段：起步处，了解项目计划书

在进行项目计划书前，我们应该理解项目计划书的含义、目标和方法。项目计划书是一份关于制定和完成项目的文档，它包含项目的目标、时间表、执行和预算等详细内容，这样可以帮助我们在进展到项目的不同阶段时，更好地衡量项目的总体和细节，判断是否需要进行调整。在编写项目计划书时，我们需要根据实际情况进行细致的分析和设计，这样才能确保项目的实现。在写项目计划书时，我们应该注意一些基本要点，如避免矛盾和简洁清晰等。

第二段：如何优化项目计划书

优化项目计划书是为了提高项目的执行力和效率。如何优化项目计划书呢？首先我们要清除焦点，确保项目计划书能够对目标的实现产生积极的影响。其次，我们需要预测和规避潜在的问题，以便在项目运行过程中能够及时处理。最后，我们需要深入了解和掌握每一个独立组成部分，这样才能更好地运用到实现中，最后实现较好的效果。

第三段：胜任现实中的挑战

在执行项目时，我们将会面临各种现实挑战，例如需要重新调整项目内容或确保按计划顺利实施等，因此，我们需要运用正确的多维思考技巧，能够快速适应变化并有效处理挑战，在环境变化时，项目计划书的灵活性和多样性会是一个巨大的好处。

第四段：及时评估

项目计划书是一个相当细致的文档，但与现实对比，具有可执行性的细致安排不容易实现。因此，在项目的执行过程中，我们应该及时评估并进行必要的调整，这样可以使项目计划书更具可执行性。及时评估可以帮助和加速项目的实施，并能迅速发现错误或不良成果。

第五段：结论

项目计划书的撰写和执行过程中，我们应该不断总结心得，以提高实施过程的效率和精度，加速项目全面推进。我们要不断优化调整项目计划书，提高项目执行力和效率，加以评估，在实施过程中不断总结，使项目计划书成为对成功实现项目的重要抓手。最终，实现目标，解决问题，才能为社会带来真正的价值。

**大学生计划书篇三**

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。

**大学生计划书篇四**

走过血腥风雨般的高三，终修成正果，跨进了大学校门。回眸高中生涯，追忆那消逝的岁月，才知一路走来是多么的不容易。虽然没取有得想象的那么辉煌的战绩，但还算马马虎虎。走进大学，进入了新环境，这里与高中是有所差别的，怎样度过三年的大学生活在我心中萦绕。

作为学生，学业是第一要务。无论什么时候，既便是进了大学，也不能放松学习，学生的主要任务是学习。生活，就是一个学习的过程，人常说活到老学到老，只有不断学习才能跟上时代的步伐，世界的潮流。生活往往是残酷的，现实总是冷酷无情的，要生存只有不断学习，不断补充新知识才不会被世界所淘汰。

学业有成是莘莘学子所愿的，但怎样才能学有所成呢？这就离不开详细而明确的学习计划，学习计划的制定大到三年小到一天一节课都应有所安排。三年之中，要拿到本专业有关证件，再考去一个自己喜爱的专业证书，努力学习英语是我的弱项，应尽量赶，有可能的话要过三级，若过了三级努力过四级。生活处处有学问，留心生活的细节，向生活学习。每一天每一月每一年都要心中有一个小算盘精打细算。

温故而知新，在学习各科的同时要时常复习，学习新课时要提前预习，把握课堂，在课上认真听讲。除了课本，还要阅读一些与本专业有关的书籍，找些有哲理的书看看，多涉猎些文学科学等书籍，研究本专业知识。勤学好问，遇到不明白的地方多向同学请教，多与同学讨论。把学习容入生活中，充实每一天，不浪费每一天，尽其所能，学术专攻！学习不是一朝一夕的是，不是上学就学不上就不学。积土成山，风雨兴焉，海纳百川，有容乃大，学习知识是一个不断积累完善的过程，对得起自己，正确认真看待学习，态度决定一切，只有端正态度才能全身心的投入到学习中去。

心有多大，舞台就有多大。欲谋其事，必万事俱备，方能百战百胜。树立起远大理想，为理想去拼搏奋斗，不想当元帅的士兵不是好士兵，不想当优等生的学生不是好学生。把书本读烂，大事欲成，须重小事，把每一节课每一天都把握住，就掌控全局了，学习自然不在话下，成绩想不好都难。

同时，学习计划的制定不能太死板，拘泥于条框之中，计划切合实际，如有情况可随机应变，在保持整体计划不变的前提下，小节局部可具体问题具体分析，计划是为了更好的学习而不能阻碍学习。在学习中可能会遇到各种因素，不同困难，但都要勇敢去面对，认真落实完成计划。学习，是个人的事，老师同学只是外在因素，不能决定学习的好坏，关键还要靠自己去学。

说了这么多，其根本还是搞好学习，在大学三年，不能虚度光阴，庸碌无为，大学是一个重要的时期，它是学生走向社会的一个平台，三年无悔，这是心中的誓言。不要说学习是为了父母，为了老师，为了国家，这些冠冕堂皇的理由都不是理由。学到的知识母老师国家偷不走，受益终身的是我们自己，学习，是为自己而学。

总而言之，一切为学习服务，围绕学习展开活动，把学业搞好是作为一个学生最起码的要求，别人能做到的自己也能做到，别人不能做到的自己通过坚持不懈的努力也能做到。有道是天道酬勤，勤能补拙，我相信自己并不比别人笨，学什么都努力就会有成绩的，未来不是梦，通过踏实努力的学习，相信会拥有属于自己的一片蓝天。

大学除了学习，另一个重要内容就是社会实践了。实践出真知，有了足够的知识就应当让它发挥运用，而不是纸上谈兵。把自身所学的运用到社会实践中，毕竟，我们要面对的是千姿百态的大社会，是与校园不同的，因此，实践就显的尤为重要了。有了计划想法就要付出实践，真枪实刀的去干胜似夸夸其谈。

只有通过实践才能检验自身的优劣，找出自身的不足，才能更好的完善自我。社会实

践就是充分发挥个人聪明才智，做最好的自己。社会实践当然要去社会中实践，也可以在学校，但这是极少数的。进入了社会，找到与本专业相适应的工作，去锻炼自我，去一些企事业单位去试习检查自己所学的知识，给自己定位。

实践，说起来似乎挺容易的，但要做起来就不是那么简单了。实践需要手脑脚并用，用手去做用脑思考，用脚行动。只有通过社会这个大锅炉，才能锻炼成才，打造成真正的钢铁。在社会实践中我们要学会认识社会，了解社会。久处校园苦读书，难知社会天下事。只有真正接触社会，才能感受到它的残酷。

平时有时间多出去跑跑看看，认识周围的人和事，试着和社会打交道，为我们走进社会作好铺垫。多读些书籍报刊杂志，了解社会动向，国事家事都要关心，收集各方面的社会信息，在社会实践中才能有的放矢。实践中，留心观察，用心去思考，交出一份满意的社会试卷。

在社会中感知生活，在实践中增长才干。只有通过实践才能更清的认识自己，认识社会，把社会实践与校园学习完美的结合，才能更好的做好上面交给我们的任务，才能实现自身的价值。时代为我们大学生的成长提供了广阔的空间，我们只能运用知识去实践，在实践中创造有价值的人生。

社会实践把理想变成现实。艰辛知人生，实践长才干，这是古今中外许多成就辉煌事业的经验总结。作为一名大学生，仅靠刻苦学习书本知识是远远不够的，还要学会与社会实践相结合，在实践中探索，在探索中实践。社会实践是检验真利的试金石，也是我们锻炼成才的有效途径，只有把所学知识运用到社会实践中，为实践而学，在实践中学才能更好的提升自身能力与素质，强大自身为生存发展增添资本。

无论是学习还是实践，都离不开人，有人就需要交往。人际交往是大学生应该特别注意的，平常的与老师同学的交往是大学生交往的主要对象，怎样处理好与同学及其他人之间的关系，和睦相处是我们共同关心的话题。

来而不往非礼也，有来有往这才是交往。良好的人际关系是我们成就事业的保障。在生活中，我们来自五湖四海的同学有着不同的习惯风俗。地方方言等，我们应该尊重他人的文化习俗，在交往中多替他人着想，本着；我为人人，人人为；的思想去和他人相处，不要玩些小把戏去欺骗同学，同学之间勾心斗角。离开家庭我们为了共同的理想走到一起，共同生活在一个屋檐下，同学之间发生些吵闹纠纷是在所难免的，我们要宽容他人，谅解他人，设身处地的为他人想想，大事化小，小事化了，和平友好的生活在一起，大家都开心。

宽容谦让是我门在人际交往中必备的品质，忍一忍风平浪静，退一步海阔天空，活着并不全为了自己，时刻想着他人，关心帮助他人，人常说送人玫瑰手留余香，就是这样啊。君子之交淡如水，要像君子那样相交相处。君子交于义，小人交于利，不能为一己私利而陷别人于危难之地，以一颗博爱的心去关爱他人，爱他人就是爱自己。

朋友之交要有道，不能讲哥们义气，有错为你指出的是诤友，当面指责你的朋友并不见得不是好朋友，当面夸奖你的朋友并不都是好朋友。朋友相交，就要真诚相待，坦诚相对，有难同当，有福同享，只能共患难不能共富贵的人不交也罢。

良好的人际关系有利于我们工作学习生活。交往为我们提供了良好的人脉，人要生存就要交往，交往沟通了人与人之间的心灵，使人们彼此了解。陌生人，我们也要以礼相待，真心对待身边的每一个人，用我们的真心换来他人的尊重。人际交往要恰当适当，不能粗暴无礼，你爱别人别人也会以爱人之心爱你，所以，要善待身旁的每一个人，无论富贵贫贱，都应平等对待。

人际交往使人与人的联系更加亲密，大方得体的体贴人，温柔可亲的对待人，赢得他人的好感信任，得到他人的认同，那么你的人际交往已成功了。

在我们生活中，常常有人无私的关心帮助我们，这些人，我们要感谢他们。他们在我们困难时伸出手来帮助我们，我们的父母，我们的老师，我们的同学，还有那些陌生人，他们都帮助过我们，因此，我门要感谢他们，学会感恩，以感恩的心去为人处事，把感恩之行延续下去。

父母，是他们含辛茹苦把我们养大，供我们吃穿，供我们上学读书，没有他们就没有我们，而不懂事的我们还常惹他们生气流泪，这是多么的不应该啊！感谢父母，他们以那无私博大的胸怀包容了我们的一切，他们把所有的爱都给了我们，为了我们，他们早出晚归，辛勤劳动，用血汗换来的钱呀，被我们挥霍一空。不知父母艰辛，我们愧对父母。

学会感恩，以感激只心对待万事万物，我们能来到这个世界上是多么的不容易，感谢上苍！我们生活无忧无虑，衣食丰足，这些是多么辛福，感谢父母！我们面临困难有朋友帮助，这是多么美好，感谢朋友！我们吃的用的住的，都是农民工人等各行各业的劳动者生产的，这是多么可敬，感谢陌生人！

生活中，我们需要感谢的人太多太多了。受人滴水之恩当以涌泉相报，古训告诉我们知恩莫忘相报。感谢社会，感谢国家，感谢所有应该感谢的人。学会感恩，感激人生，生活的美好是社会上所有人共同创造的，感谢他们。以感恩的心去把感恩之行继续到底。生活中需要感恩，生活中需要关爱。用我们的双手，去帮助那些应该帮助的人，用我们的行动去感谢那些应该感谢的人，人人都应该有一颗感恩的心，去感谢生命中所遇到的好心人。感谢他们，我的父母兄弟，朋友亲人，老师同学，感谢生活，感谢磨难让我们更坚强，感谢对手，让我们变的更强大。总之，感恩之行长行，感恩之心长在，感恩之心永在我们心中，让我们以感恩之心去面对生活。

用一颗感恩的心去体验生活，去面对生活，是多么美好，我们应有感恩之心，乌鸦尚知反哺，难道我们连乌雀还不如吗？如果没有感恩之心，那他连禽兽都不如了。感恩是快乐的，你快乐受感谢的人也快乐，多做些善事来感谢社会吧。生命中需要感恩，生命之中不能没有感恩，感恩长在！

从小父母就教育我们要做一个诚实的好孩子。人无信不立，诚实守信是作为人最起码的要求。我们是中国人，是炎黄子孙，要忠于国家忠于党，忠诚于我们伟大的祖国，不做违法乱纪之事，对国家我们要绝对忠诚。

我们将来要走向社会，走进公司，这需要我们忠诚于所在公司单位，忠于领导的正确领导，做一名合格的员工是要忠诚于公司，时刻为本公司利益着想，不能朝三暮四，更不能损害集体利益。我们要做事，要工作，对工作要认真，以忠诚之心投入工作学习中去。只有对工作忠诚，才能全身心的工作。

只有对国家忠诚，对人民忠诚，才能人尽其才，物尽其用。忠诚，是有目的的忠诚并不是愚忠，如果公司领导干了违法事让你保密，你本着对领导忠诚的思想而隐瞒真象，这不是忠诚而是包庇了。古代官员面对帝王的昏庸无道而一味忠心，这就是愚忠，这会导致国破家亡。我们要正确看待忠诚，认真对待忠诚，人人都说自己忠心，这是不行的，忠诚不能表现在口上，而应表现实际在行动上。忠诚要像革命战士面对敌人的严刑拷打而不泄漏我党机密那样，不能经不起诱惑考验，被敌人的糖衣炮弹打倒，时刻想着对国家人民的忠诚。

忠诚，这是一个十分高尚的词语，我们对朋友要忠诚。不要欺骗朋友，忠诚对待，就是忠心诚实的对待，不欺骗不隐瞒，不虚假，以忠心鉴明月，明月分外明。忠诚于父母，父母是我们最亲的人，我们要忠于父母，不能对不起他们，忠诚于同学，同学之间应互相关爱，诚恳对待同学。忠诚使我们人与人之间变得更加和谐。忠诚，少了一份怀疑多了一份信任，忠诚，少了一份虚伪多了一份真诚，忠诚，少了一份冷漠多了一份温暖。是忠诚，让我们变得更友善！忠诚，大的来说忠于国家忠于党，小的来说忠于单位亲朋好友，我们谈论忠诚，是希望人人都能够忠诚，人人都能心中有一份忠诚。

关于我个人，我是一个农村的孩子，从小生活在农村，能来到大城市读书是很不容易了，我应该认真学习，完成学业，找一份好工作，这才对得起父母。我们能来到大学都不是傻子，我们都明白自身的任务，来到大学不是逍遥快活的，我们为了有一个好前途而继续学习，就不能浪费三年的大学时光。努力提高自身素质，提高科学文化水平，把自己培养成一个有用的人才。克服自身缺点，搞好人际关系，恰当的和同学老师相处，关爱他人，关爱健康，爱护还自己的身体，身体是革命的本钱，只有身体强壮了才能更好的工作学习，注意饮食卫生，不吃腐烂变质的食物，饮食有规律。

合理利用钱物，节约财产，父母挣钱不容易，我们无权浪费。正确认识自我，不仅要看到自己的长处，更要看到自己的短处，人无完人，金无足赤，只有不断的完善自我才能充分的利用自身优势，适应社会生存发展。尺有所短，寸有所长，每个人都有自己的长处，要向他人学习，学习他人的长处，补取自己的短处，也就不是我们常说的取长补短。生活并不是一帆风顺的，当遇到困难挫折时，不能灰心失望，要迎难而上，勇敢面对生活的挑战，直面惨淡的人生！

对自己要狠一些，不要对自己太仁慈，野蛮其体魄，文明其精神。要时刻反省自我，做到一事一反省，一事一总结。深入的反省能避免在一个地方犯同一个错，只有长思过才能少犯错。相信自我，对生活充满信心，要有舍我其谁，独霸天下，笑傲江湖的英雄气概，豪气满腔，自信满怀。勇敢面对，持之一恒，坚持不懈，无怨无悔。

大学生活计划书范文

大学生活部工作计划书范文

大学生活动计划书

大学生活部工作计划书

大学生活委员工作计划书

市场营销计划书范文精选

精选计划书学生范文五篇

**大学生计划书篇五**

目标：初步了解职业，培养大学生基本素质，提高人际沟通能力

主要内容：

1、和师哥师姐们进行交流，询问就业情况

2、参加学生会会社团等组织，锻炼自己的各种能力，增加交流技巧

3、主要尝试兼职、社会实践活动，并具有坚持性

4、提高自己的责任感、主动性和受挫能力；

5、通过大学生英语四级考试

目标：提高学习成绩和自身基本素质

主要内容：

1、努力学好专业知识，争取奖学金

2、通过英语六级考试并努力提高自己的口语水平

3、通过计算机二级考试，辅助自己的专业学习

4、在学有余力的情况下，学习日语，为以后的就业与发展打下良好的基础

目标：提高求职技能，搜集公司信息

主要内容：

1、学会撰写学术论文，提出自己见解

2、学会写简历和求职信

3、进入有关公司参与实习，增加自己的社会实践经验和对有关工作的了解

4、了解搜集工作信息的渠道并尝试

目标：工作申请，成功就业

主要内容：

1、对前三年的`准备做一个总结。

2、然后，开始毕业后工作的申请，积极参加招聘活动，在实践中检验自己的积累和准备。预习或模拟面试；参加面试等。

3、积极利用学校提供的条件，了解就业指导中心提供的用人公司资料信息、强化求职喜悦中解脱出来，经历了3个月的等待、兴奋、平静、无聊后，我想我应该转入正轨了，首先要完成这篇大学计划书。

**大学生计划书篇六**

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!

**大学生计划书篇七**

企业名称：

创业者姓名：

联系地址：

邮政编码：

电话：

参赛组别：

a创意组

b创业组

日期：年月

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（如何保持、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、能力、专长、月薪；

3、员工安排，包括部门、人数、具体职责、月薪（可以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、公司的责任，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；

**大学生计划书篇八**

1 公司介绍

（1）公司名称：

（2）公司性质：

（5）公司预计初期投入资金：30万（投入资金筹措方式采取均摊制）

（6）公司面向群体：有车一族

（7）公司经营策略：积极创新、稳中大步前进

（8）装修风格：整洁中档 2公司各部门及职责

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常的各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作 经行部署安排和监督。 财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。 维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车的各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱行业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。 随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

1市场描述

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10％左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展，4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为2153.55亿元。

20xx年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

2典型问题

竞争对手的主要优势：

1.入行时间早

2.有固定顾客和渠道

3.合适的管理模式

4.员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势：

1.服务理念落后

2.管理模式相对固定死板

3.维修技术人员学习能力弱

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1客户群的建设和维护通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2产品定价对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

（一）车身修理设备

（二）汽车维修钣金设备

（三）篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。 准备资金：1000元

（四）电器、仪表修理设备

其他预算

**大学生计划书篇九**

(一)项目策划的背景

牙膏品牌背景介绍

(二)项目概念与独特优势

\*\*牙膏的独特之处,包括主要成分及作用;与其它同类产品区别;包装等。

(三)项目成功的关键要素

\*\*牙膏要推广成功,其关键的问题是:

强化口感的独特性,并努力为消费者所认可;

引导一种新型的牙齿保健观念,提升产品的附加值;

销售网络是否有足够的辐射力。

(四)项目成功的保证条件

\*\*企业关心大众健康,对牙齿保健有丰富的经验，对消费者无疑具有较强的诱惑力。

随着中国人均消费水平的提高,以及牙膏市场竞争的加剧,许多牙膏厂也纷纷进行技术改造，开拓新产品，增进牙膏的更新换代。在这种情况下,\*\*牙膏首选北京、上海、广州等市场为突破点,确定了\*\*是促进社交生活的高品质牙膏的观念，以“健康自信,让牙齿为您增色”作为推广口号，展开全面的市场推广策划。

(五)项目实施目标

首先要增强\*\*牙膏的知名度。作为一种新产品发售，先在北京、上海、广州市场上取得经验，然后再推广全国。

近期目标:投入北京、上海、广州市场，获得80%认识率(3--6个月)

中期目标:取得北京、上海、广州市场20%以上的份额，并逐步向东部大中城市推广(1—2年)

长期目标:取得全国市场20%以上的份额。

一、市场环境分析

(一)综合环境分析

中国是牙膏生产和消费的大国，2024年全国牙膏总产量达50亿多支，人均消费量5支，是世界上最庞大的牙膏市场。随着人民物质文化生活水平的提高，人们将越来越重视牙齿健康和个人清洁卫生，因此牙膏的市场容量还将扩大。

虽然目前牙膏市场竞争激烈，但是仍然存在着相当巨大的潜在市场。现在中国人均牙膏年消费量为5支，200克左右，北京市为6支，但都与发达国家人均500克的消费水平相距甚远。

其原因主要是刷牙率不高。中国政府提出刷牙率在2024年达到城市85%，农村50%的目标，说明现有的刷牙率比这个目标还低得多，所以这其中有一个很大的潜在市场;另一面，北京市有24.4%的人每天只刷一次牙，其刷牙的频率还有待提高。

从1991年开始,中国政府规定每年9月1日为“全国刷牙日”，倡导普及刷牙和增进牙齿卫生，并在中小学生中推广普及刷牙教育，特别是提倡儿童从3岁起开始刷牙，这必然会增加牙膏的需求量。它立足于未来，对未来的市场结构有很大影响。所以中国牙膏的潜在市场是广泛而全面的，即使按政府的保守估计以每年7%的速度增长，也将形成一个巨大的市场。

(二)竞争环境分析

国内主要牙膏品牌的市场占有率

品牌产地类型价格包装占有率%

中华上海香型0.90/63g、2.10/128g铝管11.4

黑妹广州香型1.00/638、3.00/150g铝管8.9

目前，中国一共有二十几个品牌的牙膏，主要有中华，蓝天，黑妹，洁银，两面针，冷酸灵，美加净，小白兔等。另外市场上还有少量进口牙膏，如黑人，高露洁等。上海是我国最大也是历史最悠久的牙膏生产基地，上海产中华，白玉等老牌号产品已经拥有了相当巨大而稳定的消费者。

但是，近年来广州、柳州、杭州、青岛等城市的牙膏业异军突起，奋起直追，开创了自己的名牌，形成同上海牙膏共享市场的局面。

随着中国人均消费水平的提高以及牙膏市场竞争的加剧，中国的牙膏越来越走向专门化，细分化。牙膏生产已初步形成格局，可大致划分为三大块:一类是各种洁齿爽口型的香型牙膏(如中华，黑妹);一类是与防治牙病相结合的各类药物牙膏，特别是发挥古代医学知识的各类中药牙膏。

由于牙病在我国的`普遍性，人们对药物牙膏的心理接受力越来越强.这类牙膏主要有两面针，上海防酸等;—类专供儿童使用的牙膏，如小白兔儿童牙膏。

项目名称：鱼、鸭、鸡立体混合养殖

项目地点：盂县上社镇秋林村

项目总投资：10万元

在盂县委组织部对大学生村官扎根基层，创新创业的不断引导与鼓励下，在上社镇党委和政府的正确领导和悉心指导下，充分发挥自身的专业优势，结合当地实情，引导广大农民积极创业增收，创建鱼、鸭、鸡立体混合养殖中心。

秋林村是个传统的农业村，富余劳动力较多。由于种植业收益率低及小港村特殊的地理位置所限，导致大量劳动力外出务工，如何在农村经济结构战略性调整和农村产业结构调整的重要时期，破解这一瓶颈，增加农民收入，成为摆在当前的一道难题。

秋林村群众有养殖的传统习惯，养殖积极性高，但由于品种单生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖积极性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

水产品及家禽作为日常生活消费品，市场需求空间巨大。千家万户的餐桌、宾馆、酒店等到处都是施展魅力的地方。鱼、鸭、鸡养殖产业孕育着巨大的商机，随着人民生活水平不断提高，消费需求量将会逐年直线上升，后市一路看好。

立足现实，着力于盂县区域位置及市场特点。本地现今市场上的鱼、鸭、鸡大多数是由外地养殖户供应，运输费用占产品成本的一大部分，造成产品市场价格的大大提高，而且消费者普遍反应产品品质低，广大消费者更愿意购买本地土特养殖品。因此，高品质的土特养殖业在我县具有较大的发展潜力和前景。

1规模

养殖场共有水域面积约23亩，山地面积约40亩，养殖场地结构分布合理，适合立体养殖业发展，整体规划混合养殖四大家鱼四万尾，肉鸭1000只，土鸡1000只。

2具体建设内容

(1) 养殖场改建

河汊修整及排水分流建设，初步规划建设成四大块主要水面养殖区，预计投资1万元。

(2) 养殖棚舍建设

初步建设鸭舍6栋，鸡舍4栋，雏苗舍4栋，第一期投资1.5万元。

(3)其它费用

前期投资总计：10万元

预计养鱼收益3万元

预计收益总计：5.3万元

养殖场和村民合资，个人投资4万元，为使养殖场尽早走上正规，更好更快的发展。现急需资金6万元，希望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述，该项目投资少，见效快，抗风险能力强，具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资，更主要的是能起到示范带动作用，指引一条致富路，激发广大村民创新创业的热情，展现我县大学生村官扎根基层，服务农村的务实精神。

**大学生计划书篇十**

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，一份优秀的创业计划书往往

会使创业者达到事半功倍的效果。

一、创业计划书

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。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。 写好创业计划书要思考的问题：

（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、创业计划书的内容

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

它是浓缩了的创业计划书的精华。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

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。

在创业计划书中，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，在这部分创业计划书中，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。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

（七）市场预测

应包括以下内容：

1、需求进行预测；2、市场预测市场现状综述；3、竞争厂商概览；4、目标顾客和目标市场；5、本企业产品的市场地位等。

（八）营销策略

（2）营销队伍和管理；（3）促销计划和广告策略；（4）价格决策。

（九）制造计划

创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。

（十）财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，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。

（十一）风险与风险管理

（1）你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

（2）你准备怎样应付这些风险？

（3）就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？

（4）在你的资本基础上如何进行扩展？

（5）在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如

果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

三、创业计划书的编写步骤

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

（1）市场机遇与谋略；

（2）经营管理；

（3）经营团队；

（4）财务预算；

（5）其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

（1）你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

（2）你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

（3）你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

（4）你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

（5）你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人人胜。

（6）你的创业计划书是否在文法上全部正确。

（7）你的创业计划书能否打消投资者对产品（服务）的疑虑。 如果需要，你可以准备一件产品模型.

[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] 范浩枫 [性别]男

[学号] 02015411219 [专业]金融

第 1页

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。

4、

5、

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。

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。

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。

第 5页

我们还可以把这个平台建成校园网络社区，提供兼职信息、销售其它高利润商品、中介服务、交友、组织活动、租房等等综合平台，提高顾客粘性创造新利润来源。

四、运营模式补充说明

围绕这个网购模式，还有很多细节需要说明，还有一些地方需要详细解释，还有一些点子能够用到这个模式上，这部分内容会在实践中不断完善。

1. 顾客购买方式多样化的目的是为了简化购物方便度，传统大学城网超需要上网才能购买。虽然大学电脑很普及，但是还是有部分学生没有电脑。即使有电脑的学生也不会时时都在上网。而在我们的平台购物，顾客可以选择：1、在网站上订货购物。2、打电话购物。3、到代理人寝室购物。4、通过qq购物。5、通过短信购物。6、通过飞信购物。通过这些方式顾客能够更方便快捷的购买到所需的商品。

2. 顾客注册帐号是自己的手机号码，我们有顾客的资料，他只需要通过手机说明需要什么商品，不需要其它任何说明，我们自然知道送到那间寝室。针对即时商品，我们的目录海报上商品有相应编码，顾客直接只发送商品编码就能够得到货物。

第 6页

3. 此模式设想的当顾客需要任何商品时可以电话告诉网超商家需要什么商品，再由网超商家告诉相应代理人送货，这样做的目的是为了防止代理人绕过商家进货销售。此项目也可以考虑顾客直接联系代理人要求送货，这样能够减少环节。只要我们控制价格，制定严格的处罚措施，还是能够控制代理人进货渠道的，毕竟他们销量不大，自己进货不便，而且在我方进货由于距离近，往来多，能够实现每次少量进货。

4. 此项目核心是“人情营销”所以顾客注册时需要选择代理人编码，所有的配送由代理人负责，当有顾客要加入网站，而没有推荐代理人时，我们会为顾客推荐离顾客最近的代理人，顾客注册成功后，推荐代理人会到寝室拜访发放目录海报。

5. 前期商品目录海报比较重要，是代理人拜访完顾客后影响顾客购物的重要工具。为了防止浪费，有效的把海报发放到顾客寝室中。海报成本可以和代理人平摊，代理人所发海报成本在他的商品销售利润中扣除。我们和代理人时合作关系，利润和风险共担思路贯穿整个项目。

6. 如何利润分成，备货在代理人寝室中的商品应该由代理人在我处批发购买，其备货成本由代理人承担。我方因为为其提供销售平台，而且大学生其它进货渠道不便，所以我认为此类商品我方保持利润8%左右。代理人销售此类商品毛利率大概在12%左右。

第 7页

7. 备货在我方商品利润应该和代理人平分，各自分得利润为10%左右。可以促销一些特价商品，这部分商品没有利润，其目的是带动其它高利润商品销售。

8. 手机充值利润不高，但它是引导顾客使用我们购物渠道的重要工具，我方在淘宝上找充值商家，顾客需要充值时找代理人，代理人直接到淘宝商家处充值方便快捷。另外游戏点卡销售也同样可以做为引导工具，其流程相同。

9. 可以考虑顾客一次性购物满39元，9.5折销售，提高销售量。

10. 可以考虑销售组合商品，比如早餐组合等。多利用节假日销售应季商品，比如情人节、愚人节、圣诞节、中秋节等。在大节临近时做专门的促销，制作海报，由代理人发放到各个寝室。

11. 建立实名认证和积分体系，我们按会员在平台上消费额计算积分和认证身份，这为会员在平台上参加其它活动准备了信任基础。

第 8页

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