# 2024年互联网加创业项目计划书作品 互联网创业项目计划书(实用12篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-16

*计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。互联网加创业...*

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**互联网加创业项目计划书作品篇一**

项目名称：

申请人：

联系地址：

联系电话:

电子邮件:

提交日期：

摘要

请简要叙述以下内容：

1.项目基本情况（项目名称、启动时间、主要产品/服务、目前进展。）

2.主要管理者（姓名、性别、学历、毕业院校、毕业时间，主要经历。）

3.研究与开发（已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的经费及今后投入计划）

4.行业及市场（行业历史与前景，市场规模及发展趋势，行业竞争对手及本项目竞争优势。）

5.营销策略（在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的措施。）

6．产品生产（生产方式，生产工艺，质量控制）

7.财务计划（资金需求量、使用计划，拟出让股份，未来三年的财务预测和投资者回报。）

一项目概况

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：（说明自项目启动以来至目前的进展情况）

主要股东：（列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。）

组织机构：（用图来表示）

主要业务：（准备经营的主要业务。）

盈利模式：（详细说明本项目的商业盈利模式。）

未来3年的发展战略和经营目标：（行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。）

二管理层

2.1成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人（姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。）

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

三研究与开发

4.1项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2项目的技术创新性论述

（1）基本原理及关键技术内容

（2）技术创新点

4.1.2项目成熟性和可靠性分析

4.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：（产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定；国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。）

4.3后续研发计划：（请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。）

4.4研发投入：（截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。）

4.5技术资源和合作：（项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。）

4.6技术保密和激励措施：（请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。）

四行业及市场

5.1行业状况：（发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。）

5.2市场前景与预测：（全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。）

5.3目标市场：（请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。）

5.4主要竞争对手：（说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势）

5.5市场壁垒：（请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策）

5.6swot分析：（产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁）

5.7销售预测：（预测公司未来3年的销售收入和市场份额）

五营销策略

6.1价格策略：(销售成本的构成,销售价格制订依据和折扣政策)

6.2行销策略：(请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法)

6.3激励机制：(说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法,对销售人员采取什么样的激励和约束机制)

六产品生产

7.1产品生产（产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等）

7.2生产人员配备及管理

七财务计划

9.1股权中小企业融资数量和权益：（希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益）

9.2资金用途和使用计划：（请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。）

9.3投资回报：（说明中小企业融资后未来3-5年平均年投资回报率及有关依据。）

9.4财务预测：（请提供中小企业融资后未来3年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。）

八风险及对策

11.1主要风险：(请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。)

11.2风险对策：(以上风险如存在，请说明控制和防范对策。)

1.创业项目计划书的参考模板

2.创业项目计划书模板及范文

3.创业项目计划书模板

4.小本投资创业项目大全

5.白手起家创业项目大全

6.2024小投资的创业项目大全

7.2024小投资创业项目大全

8.2024在家创业项目大全

9.2万元创业项目大全

10.关于80后创业项目大全汇总

互联网+

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**互联网加创业项目计划书作品篇二**

随着生活的信息化，电脑的普及及运用，网上购物已经取代了传统的购物模式，网上购物不受时间和空间的限制以及产品多样化给予消费者更多的便利与选择，吸引了越来越多的消费者，是现今流行的购物模式，因此网上开店成为了一种潮流，并且越来越多的人选择网上创业。下面小编给大家带来一篇互联网项目创业计划书，希望对大家有所帮助!

网上创业成本低效益高，通过对市场的调查和分析，选择了网上创业，针对市场的需求选择了虚拟充值的市场，开了一家专卖游戏点卡的网店。

1.1电子商务产业背景及地位

在我国至1998年开始发展电子商务以来，他也惊人的速度蓬勃发展，几乎各行各业都在电子商务方面有所成就。电子商务现在占全国总消费水平的13%,而且正在以高速的增长速度发展。

1.2 xxx(你选择的商品类型)发展现状分析

我从事的是网络游戏点卡方向的研究，主要经营腾讯qq的几大热面游戏的虚拟点卡、官方cdk等等。众所周知现在网络游戏已经是一个人们生活休闲娱乐当中的必须品，他可以在人们工作累的时候给人们一种放松，而且可以给人一种在现实生活当中无法体现的成就感、满足感。让人们在紧张的工作生活中得到放松，从而更好地工作生活。

中国现在的游戏市场很大而且相关的配套设施比较完善，针对有游戏的法律法规已经相当的健全，这也使得中国的游戏市场得到了良性的发展，并且游戏的发展速度是在电子商务领域当中发展最快的，也是盈利性最强的。

1.3 c2c电子商务平台现状分析

我主要对淘宝网进行的研究，它是一个综合性的平台，里面有各种各样的商家，和庞大的消费用户群体。也是目前中国电子商务领域中的领头羊、主力军。淘宝网是更开始起步网络创业者最好的选择之一，淘宝去年一年的消费金额是一万亿。这是一个多么大的数字，而且这些交易金额都是由成千上万的ctoc商家来独立完成的。可见淘宝网的价值所在，并且淘宝网是中国电子商务领域的一个里程碑式的标榜，他最先实现了网络交易的可行性，安全性、便捷性、等等。

淘宝网创始人马云先生在去年的网商大会上说，今年淘宝网要创造十万亿的交易金额，而在这么多的交易金额背后是有着强大的技术支持、法律法规的逐步完善来配套的共同结果。淘宝网的未来发展是光明的、是有着无限潜力的一个电子商务平台。也是千千万万中小创业者渴望成功的摇篮。

淘宝网在未来发展、企业内部管理、中小卖家的管理当中都有自己明确的法律法规，任何一个在淘宝的人都要依靠它来行事。这样就给它有了良好健康发展的保障，所以我也选择了它。

2.1 项目开发环境的swot分析

2.1.1 内在优势

(1)需要大 想想我们身边的哥们，哪个不见手机，哪个不需要呢。

(2)无需物流 不见发货的困扰，基础上只要几分钟就可以完工一桩交易~无需物流，就不会产生因快递地方的错误而产生的纠纷哦。

(3)拨款小不压钱 只要花300元就可以开张了。而且操作容易。只要发动软件,一切都交给软件自动完工。无需存货，不用考虑卖不出门的压货问题。

(4)适合兼职 基础上不需要先期购买啥，不需要跑来跑去的浪费时刻，只要有一台电脑，就可以随时完工交易，不会被固定的地点套住自我的步伐。

(5)累积信誉快 做实物难就难在信誉累积太慢，不见信誉，顾客流失率就高。而做话费，周内都有可能升钻。

2.1.2 内在劣势

现在淘宝店铺的信用分为，虚拟宝贝交易和实物宝贝交易两种

什么是虚拟宝贝?主要指无需物流就可以完成交易的商品，比如网络游戏点卡、话费充值戏币等等。

什么是实物宝贝?主要指需要物流参与的一些实实在在的商品，比如服装、化妆品等等。

在实物宝贝中有一类是比较特殊的，比如在淘宝上软件、店铺装修、虚拟主机、网站建设、装修模板等等，都是属于实物宝贝的生活服务类目下的商品，所以由这类宝贝带来的交易也属于实物宝贝交易。

初期也做充值业务，所以积累了很多虚拟宝贝交易。

但是，由于现在淘宝在7月8日以后已经推出了一些新的规则，并且淘宝自身也出了充值系统，所以，以前网络上很多人都说的先靠虚拟冲钻然后转型做实物的做法就不再适用了。

所以，现在想做实物的掌柜就最好不要让自己的店铺有任何的虚拟宝贝交易的信用，如果现在还有的朋友是想靠虚拟冲钻然后转型做实物，那么这样你打造出来的店铺是一个废店，会存在很多弊端。

2.1.3 外在机会

2.1.4 外在威胁

2.2 网络市场细分及定位

截至2024年12月底，中国网民规模突破5亿，达到5.13亿，全年新增网民5580万。互联网普及率较上年底提升4个百分点，打到38.3%。在如此庞大的网络市场中，其中网络购物用户达到1.94亿人，较上年底增长20.8%，网上支付用户和网上银行全年用户也增长了21.6%和19.2%，目前用户规模分别为1.67亿和1.66亿。

为了更好的宣传产品，我们进行了网络市场的细分和选择，最终确定网络目标消费群体。

2.2.1 网络市场细分

随着互联网的普及，电子商务的盛行，无论是个人还市公司互联网的应用人群在日益增多。

1.移动话费充值。通过通信人家园数据显示目前的移动用户大约是7亿人，所以移动话费充值具有很大的消费市场。

2.电信话费充值。dcci互联网数据显示电信用户为420万，在话费充值领域也占有一定的市场份额。

3.联通话费充值。dcci互联网数据显示联通用户大约有3.4亿万户，虽然联通用户远远不及移动用户多，但其市场也是比较乐观的。

4.q币。截止2024年，腾讯qq用户已经突破5.13亿。所以根据目前的qq用户情况来看，q币的充值市场也是非常大的。

5.游戏点卡。根据问卷调查显示，56.93%的被调查人群为男性，也在这些男性中，大多数都喜欢玩网络游戏，所以游戏点卡会受到男性的青睐。

2.2.2 目标消费者定位

通过问卷调查数据显示，进行网上充值的一般是在校学生和上班一族。

1、在校学生。因为在校经常接触电脑，尤其是大学还是大学生基本人手一台电脑，并且对网购很容易接受，他们上网时间很充足，甚至可以说大学生已经对网络产生了依赖性。

**互联网加创业项目计划书作品篇三**

经济日益迅速的发展，科学技术的日益更新，就需要我们及时捕捉到及时，准确的市场信息。处于发展x家的xx，就像一条欲腾空而起的龙。作为龙的传人，我们当然义不容辞地要承担起这个责任。

网络的日益普及，带动了整个市场经济的发展，也带来了无限商机。根据可靠资料显示，xx在不久的将来将成为全球最大的计算机买方市场，计算机将很快进入千家万户，而网络营销也将会随着计算机的大量普及而迅速火爆起来。

鉴于处于中原中心地区的郑州拥有特殊的地理资源优势，我准备将创业店铺开在郑州市区二七区。同时，实际开店的同时兼营网上商店，开展网络营销。

研究数据显示:从xxxx年，在互联网，电视，电台，报纸和杂志这五类媒体中，女性对网络媒体的接触比率显示比较稳定，呈明显的增长趋势，媒介体对女性的影响力将越来越多表现在网络渠道。总体看，越是收入高的女性，越是关注时尚媒体的女性，将更多成为互联网的重度使用者，而越是重度互联网接触的女性，她们的学历更高，消费能力与消费品质的要求也更强。勿庸置疑，互联网在影响这类女x的渠道中将越来越占据优势地位。成功的互联网营销也将为市场创造广阔的空间，女装的时尚化和潮流化，不仅仅被年轻女性关注，也受到中年女性的垂青，中年女性对服装的需求也显示了中高档中年女装市场的光明前景。因此，本店将市场定位为销售中高档中年女装。

河南郑州地处中原，资源丰富，人口众多，往来客商不绝，而中原地区的服装待业又是引领服装待业的时尚先锋。尤其是郑州的女裤更是全国有名，目前正是呈现出一派欣欣向荣之景象。中原最大的服装批发基地也在郑州，因此在郑州开店不仅可以掌握及时准确的市场信息，而且还可以批发到物美价廉的服装。对有些中年女性来说，身体有些发福，而一般市场上的服装多以满足年青女性为主，所以有时候她们很难买到称心如意、时尚又有品味的服装。因此我们预测，将创业资金投入于中年中高档服装领域具有十分广阔的市场前景。

名称:舒心小屋

本店主要经营各种中高档中年女装，款式新颖，品味独特，当您穿上我们为您精心设计的服装后，将更能显示您高贵、典雅、端庄的气质。

本店秉承顾客就是上帝的宗旨，保证质量，服务一流，及时送货，满意顾客，让您好有宾至如归的切身感受。

在关注本地区市场的同时，我们还会密切关注各地区服装行业的变化动态。在货源搜集方面，我们也不会仅仅拘泥于一种形式，这就需要我们多方面努力。不过，我想只要做好以下三点，也是不愁没的赚的。

1、充当市场猎手

密切关注市场变化，找那些商场打折厉害却又在网上销售的非常火的名牌服装，在换季或特卖场里买品质上乘的品牌服饰，再转手到网上卖掉，利用地域或时空差价获取足够利润。

2、买入品牌积压存货

有些品牌在库存积压很多，而品牌商品在网上是备受关注的分类之一。很多买家都是通过搜索的方式直接寻找自己心仪的品牌商品，而且不少品牌服饰虽然在某一地区发球积压品，但由于网络覆盖广的特性，完全可使其在其他地域成为畅销品。只要有足够的砍价本领，相信到时候一定能以低廉的价格买到畅销的网上流通商品，一定能获得非常丰厚的利润。

3、批发商品

经常到郑州服装批发基地去转转，通过和一些批发商建立良好的供求关系，争取拿到第一手紧俏货品，而且能够保证网上低价位的销售，相信会有不错的业绩。

找到货源后，我们准备先少量试卖一下，如果销量好再考虑增大进货量，在和供应商建立良好的供求关系同时，争取和他们达成供求协议。在商品卖出去后再去进货，这样既不会大量占用资金又不会造成商品积压。总之，不管通过何种渠道寻找货源，低廉的价格是关键因素，找到物美价廉的货源，网上开店和实际开店就都有了成功的保证。

实际开店和网上开店有些不同

实际开店需要对小店进行实体布置和装潢，其风格应与服饰的类型以及顾客的心理接受程度相吻合。而网上开店就需要对网页设计的样式进行精心设计，把网页做得精美生动，下载速度快，同时应易于操作，让消费者选择自己所需要的，实际开店具体策划如下:

策略一:中高档中年女装消费群体需定位清楚，服装而已和陈列方面，应当讲究均衡、协调陈列讲究得当、准确，把某一款式的服装定位体现出来，比如某一款式的服装适合40-50女性，那么就要选择身材适当的模特架来陈列，过胖或过瘦会影响视觉效果，错觉也会给中年女性的选择购买带来障碍。

策略二:给服装赋予中年女性特别关注的文化内涵，这样才能更吸引中年女性的目光，中年女性不需要浅薄的潮流美，而是要追求有一定文化底蕴，能显示自身气质的服装，通过对服装的陈列、展示、介绍，让消费者认识它的文化内涵；通过由公众参与的现场展示，演出活动宣传，着装方式也是应该有设计的。搭配是着装的基础，只有这样才能够使服装本身的文化内涵与着装人本身的文化内涵结合起来，创造出新的文化内涵，穿出品味。

策略三:向中年女性提供体贴又恰当的服务，可以增加服装的附加值。因为个性化需求正在逐步成为社会化需求的大趋势，所以个性化服务也就也为必然，中年女性不爱张扬、见解独到。营业员更应尊重她们自己的选择，过多地向她们介绍服装，有时会引起反感。

我想，细心做好这几条，定会在中高档中年女装市场上战稳脚跟，随着中高档中年女装市场的需求的增加以及自身不断发展，相信商机无限，机会无限。

**互联网加创业项目计划书作品篇四**

要创业，必需先做好创业计划时，了解行业情况，这样才能有效降低创业风险!以下是互联网创业项目计划书模板，请参考!

网络创业项目计划书

第一章前言

随着我国大学生人数的不断增加，大学生毕业后所面临的就业压力也越来越大。

因此，大学生在校期间就必须不断找机会锻炼自己，增长才干，积累经验，为将来找工作打下基础。

为了能够给在校大学生提供更多的实习机会，我们预备创建一个专门针对大学生的兼职网站。

这个网站的宗旨是为大学生提供正确的兼职信息，方便他们在课后之余能够轻松找到一份兼职。

这样，一来，省往了大学生寻找兼职的麻烦和轻易上当的危险;二来，大学生可以在这个网站上轻松找到适合自己的兼职。

第二章网站描述

网站名称:××大学生兼职网

网站域名：××××××××

网站宗旨：以免费帮助长沙所有大学生寻找兼职为己任，旨在通过科学、专业、真实的网页信息来架起大学生与人才需求者之间沟通的桥梁。

让学生能够在工作中锻炼自己，让人才需求者能够获得最好的大学生兼职服务。

网站目标：打造成为××最专业的，最真实的大学生兼职网

创业理念：“××大学生兼职网”目前处于调查研究和规划的阶段。

创立这个网站的灵感来自于自己在学校的观察以及和同学们的接触得知：现在，越来越多的大学生希看在课余时间能够找一份兼职，可目前，××还没有一个专门专业的大学生兼职网站来为他们提供真实可靠的兼职信息，这种供需矛盾体现得就越来越明显。

为了缓解这种供需矛盾，让大学生在通过网上中介机构寻找兼职工作的时候不上当受骗，创建这个“××大学生兼职网”的想法就应运而生。

网站服务：

1.专业化的兼职信息服务

为人才需求者发布兼职招聘信息。

当有个人或者公司可以提供兼职岗位时，他们班长辞职申请书可以和公司联系，经过确认后，公司会及时正确的将兼职信息发不到网站。

这样，人才需求者就可以很方便快捷地获得需要的人才。

为在校大学生提供真实的兼职信息。

当有大学生想寻求一份兼职时，他们可以通过这个平台到适合自己的工作。

2.个性化的兼职技能培训。

我们团队会为每一位即将做兼职的同学提供免费的专业的兼职技能培训，始每一个同学能在自己的兼职岗位上快速熟悉该工作。

第三章市场分析

摘要：大学生从事兼职工作，目前已呈现多元化的发展趋势，越来越多的大学生通过网站的中介机构寻找兼职工作，也有不少企业或个人通过中介机构招聘兼职职员。

通过对中介机构，企业，学校和学生的调查，对大学生在兼职过程中出现的题目，秉着维护学生利益的原则提出了针对性的看法和建议。

1.研究方法

本次调查以工商大学的在校大学生为主，采用随机抽样的方法选取调查对象，发放调查问卷一百份，回收有效问卷90份，回收率为90%。

另外，我们还通过走访，面谈等方式对中介机构和学生进行了访谈。

最后，对回收的问卷进行整理和分析。

2.调查结果及分析

我们的问卷显示，大部分的学生都有寻找一份兼职工作的意愿。

而其中，希看通过中介机构寻找兼职工作的学生所占比例最大。

学生和企业宁愿付给中介机构相关的用度来选择。

这是什么原因呢?我们以为这主要是信息不对称造成的\'。

企业需要为其从事某些短期或零散工作的学生，却找不到好的途径;学生渴看能够到企业往锻炼自己的能力却又苦于没有门路。

而中介机构，正是在这种情形下应运而生。

它作为穿针引线的媒介，通过获取企业和学生的需求信息，为这两方提供必要的联系，并从中获取中介用度。

所以，中介机构的存在是社会发展的必然。

因此，我们创建这个“××大学生兼职网”也是基于此。

3.大学生兼职市场基本情况

1.兼职中介市场治理混乱

固然近几年，我国的中介机构发展异常火热，但是也存在很大的治理题目。

一些人违法建立一些私人的网上中介机构，欺诈学生。

而受骗学生却无处申诉。

我们查阅了有关的法律资料，发现与兼职中介有关的法律条款很少，所有就有了很多不法分子通过网站提供的虚假招聘信息骗取钱财。

2.网上兼职中介机构的诚信度难以保证

据我们的调查，有72%的大学生表示，大多数的中介网站都需向学生收取中介用度。

而且，中介网站在收取用度后并没有向学生开收据和发票。

一旦发生纠纷，大学生将处于极其不利的地位。

3.供需严重失调

根据调查，2024年大学生兼职中介的用度大多在50元，而现在，中介用度已上涨到100元以上。

而供需失衡是造成价格上涨的重要原因。

这种供需失衡体现在：越来越多的大学生渴求找到一份兼职，越来越多的企业需要临时的劳动力，而能够为双方提供一个真实安全的兼职网络平台却少之又少。

4.目标市场

1.在网站初期建设阶段，将目标定位为工商大学以及学府路的几所高校的大学生

2.待网站建设步进正轨后，我们将通过各种宣传方式扩大发展规模。

将目标市场逐步过渡到整个长沙所有高校的大学生

5.建设进度

(1).预备阶段：1组建网站内部职员，内部职员由五六个人组成，以进股形式参与网站治理。

3.选择好办公场地，购置办公用品以及网站建设方面的用品

(2)筹建阶段：1.对网站域名申请注册

2.在工商大学以及学府路各高校进行网站的宣传及推广

3.在长沙各个学校，商场，店展进行网站推广

4.待网站推广成功后，我们将把各个企业的兼职招聘信息进行网上公布，各位大学生可在此寻找适合自己的工作。

(3)扩展阶段：网站初具规模后，我们将加大宣传力度，将目标市场扩大到整个长沙高校。

6.竞争分析

1)上风：a.参与这次创业的团队成员都是在校大学生，所以在本校推广时会比较轻易得到同学的信任和支持。

b.网站提供的兼职信息都是事先和长沙各至公司合作之后得到的，所以在兼职信息的真实性上能够得到保障。

并且，网站提供的所有信息都是免费的，这就更增加了网站的可信度。

c.网站会给学生提供免费的全方位的兼职培训服务，所以在同行业方面会更有竞争力。

2)劣势：a.我们的团队成员都是在校学生，所以在网站经营模式，治理模式方面都没有经验。

而且，在网站建设，维护方面的技术都不成熟

b.现在已有多家大型的比较成功的兼职信息提供网站，如51job,58同城等，所以在竞争方面处于弱势。

3)机遇：a.目前的大多数这方面的网站提供的兼职信息都是附带的，不够专业

4)挑战：假如网站做得比较成功，势必会面临其它网站的压力和打压

第四章团队治理

(1)组织结构

内部职员由四到五人组成，视情况可增减职员。

其中，两名治理成员负责网站的整体运作以及对外的交流题目;两名网站维护职员负责网站的维护和兼职信息的发布;一名财会职员负责网站的资金活动;一名后勤职员负责网站各方面的题目。

(2)人力资源

第五章财务分析

1)资金来源

网站以进股形式筹集资金，由内部治理职员共同出资组建网站

2)本钱核算

a.网站的域名用度(由本人视网站的发展情况而定)

b.为维持网站各方面正常运转的用度

c.网站初期的宣传用度(包括传单费，发传单职员的工资，以及其它宣传类型的用度)

3)投资风险

a.网站的经营和治理假如出现题目，可能导致网站陷进危机

b.网站的推广面临巨大挑战，假如推广不成功，所有的投资都将白费

c.网站的维护方面面临巨大的挑战

4)团队收进

a.广告收进：网站可以通过各种方式发布一些广告，从而获得收进

b.通过与各公司合作取得收进：网站帮助公司发布兼职信息，获得收进

第六章创业团队

(1)创业团队简述：参与本次创业的职员全部是在校大学生，他们主修不同的专业。

怀着共同的梦想，集合在一起，上风互补，从而建立这个网站

2)创业计划表述

网站名称网站宗旨网站服务网站成员构成

网站建设职员：2名

财会职员：1名

后勤职员：1名

1.摘要

1.1 项目描述

在当前社会,互联网已成为人类生活中“不可或缺”的生活伴侣,电子商务正在逐步成为中国人的最时尚的消费方式。

许多人认为电子商务仅仅是网上购物,这是不全面的认知,在不久的将来一切消费活动都可借助互联网平台完成。

当前电子商务主要模式为网上零售,随着离线商务模式的广泛应用给了传统服务行业搭乘电子商务快车的机会。

离线商务模式又称online to offline.简称o2o模式,是指把传统的服务业企业的经营活动带动到线上,利用互联网平台展开营销推广,让线上成为商户的服务前台。

o2o模式的益处在于,订单在线上产生,每笔交易可追踪,展开推广效果透明度高。

让消费者在线上选择心仪的服务再到线下享受服务。

我们的经营项目为垂直领域的中间业务,具体为餐饮企业的宴会预订服务,经营目标有以下二点:

(a) 为消费者提供方便快捷的宴会预订服务。

(b) 为餐饮企业提供互联网营销平台,帮助餐饮企业扩大品牌知名度,让其获得更大的发展空间。

1.2 产品描述

我们将通过旗下网站“\*\*\*(www.\*\*\*\*.cn)”[正在建设]来实现o2o模式宴会预订的业务。

易家肴定位生活类电子商务服务平台,用快捷的宴会预订服务和一定量得折扣吸引消费者。

餐饮企业在“\*\*\*”拥有自己的主题页面,页面中标有宴会套餐价格,还具备宴席数量、宴会日期和时段的选择的功能。

“\*\*\*”会建立和餐饮企业联网的后台系统,当消费者在网站生成订单后,订单会同步发送给餐饮企业。

鉴于宴会属于大额服务交易,预订需要消费者提供真实有效的身份信息和联络方式。

为防止恶意行为,消费者在预订成功后需在36小时内到店确认。

消费者到店确认后餐饮企业会把确认后的订单反馈回未能在规定时间内到店确认的客户,系统会自动取消该订单。

同时为了保证餐饮企业有充裕的准备时间,网站只接受当日一周以后的订单。

在消费者享受完订单中的服务后,“\*\*\*”会根据订单中的金额按合作协议让餐饮企业进行返利。

1.3 市场分析

“\*\*\*” 属于将传统的酒店餐饮业电子商务化,宴会作为日常生活中常见的喜庆方式(如:婚宴、寿宴、状元宴、生日宴等)有着庞大的市场规模和良好的消费习惯。

以武汉市为例,有调查显示2024年全年在餐饮方面的消费达到300亿,其中各类宴会的消费占到了21%,如此优厚的市场条件为“\*\*\*”创造了广阔的成长发展空间。

1.4 竞争分析

餐饮行业是传统行业,市场成熟,“\*\*\*”推出的o2o模式宴会预订服务在国内尚属首家。

“\*\*\*”将积极做到以下几点:

a) 诚信经营,探索业务发展模式。

b) 在互联网电子商务生活平台领域树立标杆。

c) 建立品牌信誉度和良好的市场口碑。

d) 完善技术,做好“用户体验”

“\*\*\*”尽量在潜在竞争者进入行业前积累丰富的行业经验和良好的市场基础,以确立该领域的领先优势,切实给餐饮企业带来效益,营创“开放共赢”的合作气氛。

2. 项目的意义和必要性

2.1 项目的重要意义

1、为消费者提供便捷的宴会预订服务,点击鼠标完成以往需要几天时间完成的宴会预订。

2、将传统餐饮企业引入电子商务平台的创新,是未来发展趋势。

3、广阔的互联网是未来营销的主要渠道,且具有营销定位精准、成本低、推广范围大等特点。

给餐饮企业走出本土,发展壮大提供了良好的契机。

4、o2o模式合适餐饮企业的特点,到线上招揽消费者,使企业掌握主动权,而不是传统的“开门等客”。

2.2 项目的必要性

1、解决消费需求 经过“\*\*\*”的市场调查,在以往的宴会预订过程中,客户往往来回奔走在各大酒楼之间,比环境,比价格;还可能出现心仪的酒店在消费者想预订的时间段被订满。

“\*\*\*”洞察到消费者的需求,利用互联网平台解决这一需求。

2、为餐饮企业拓宽经营渠道,利用这个平台用线上营销吸引消费者,对比传统渠道推广成本低,效果更佳。

3、为餐饮企业扩大品牌知名度,“\*\*\*”也将通过网络营销手段为网站上的餐饮企业进行宣传,充分发挥互联网不受时间和地域限制的优势,给餐饮企业带来更高的市场份额。

3. 项目目标计划和市场分析

3.1 项目的目标规划

前期目标是为网站筹备提供支持,开拓餐饮企业合作方,收集所需的各类有关数据,完成网站模块的设计和建设,中间完成后台系统的开发和测试及数据库的建设。

后期按照网站的整体设计进行整合和测试。

3.2 计划安排

第一阶段,准备阶段 — 2024年2月 (已完成)。

准备阶段包括,企业注册,办公所需用品的购置等事宜。

第二阶段,基础数据的数据和市场调研分析 — 2024年2月 — 2024年4月(已完成)。

本阶段分析网站技术需要解决的问题,并对问题进行深入挖掘研究、解决,在此同时开拓餐饮企业合作伙伴和对应的基础数据的收集。

第三阶段,软件开发和硬件平台设计 — 2024年4月 — 2024年 5 月(正在进行中)。

本阶段包括后台系统的概要设计和详细设计,同时技术人员进行网站模块的设计和建设,设计通过后连接后台系统进行功能测试工作。

**互联网加创业项目计划书作品篇五**

对于有概念创新的朋友这一点是要的，而且要做好。要让别人一看就能懂，而且尽量的具体化。比如p2p技术，你对外行人来讲point to point，人家会很不耐烦的看。但是你如果举个例子那效果完全不一样，因此这方面我们需要一些解说能力，将抽象的东西实体化。

你的客户是指会给你产生经济利益的人而不是兑换经济利益的人。举个例子来说，现在的广告联盟很差劲为什么？他认为他的客户是谁？在他们认为是广告主和加盟网站，其实大错特错。广告主和加盟网站其实只是兑换经济利益的渠道，而真正的给你带来经济利益还是网民。

你针对你客户有哪些业务，也就是你的服务内容，这是构成你项目的一个比较重要的内容。

这个是解释你为什么要做这个项目，也是你的网站核心产生的地方。现在有很多人的站点一下就被复制了，究其原因也就是在这里没找到自己的东西。

如果是个合作项目这一点是很重要的，毕竟投资是商业行为，他要讲究回报，没好的回报的项目是一个不可执行的项目。

你做这个项目风险来自于哪里？怎么样去控制或者减小他？

你将采用哪种技术实现他？具体内容该怎么规划？时间作个预期。

你怎么去验收？

**互联网加创业项目计划书作品篇六**

同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

一、项目企业摘要

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。 \*投资安排

\*拟建企业基本情况

\*其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

二、业务描述

\*企业的宗旨(200字左右) \*主要发展战略目标和阶段目标

\*项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

\*创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

1、产品的名称、特征及性能用途;\*介绍企业的产品或服务及对客户的价值

2、产品的开发过程，\*同样的产品是否还没有在市场上出现?为什么?

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，\*利润的来源及持续营利的商业模式 \*生产经营计划。

主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力

3、品质控制和质量改进能力

4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

\*目标市场，应解决以下问题：

1、你的细分市场是什么?

2、你的目标顾客群是什么?

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少?

4、你拥有多大的市场?你的目标市场份额为多大?

5、你的营销策略是什么?

\*行业分析，应该回答以下问题：

1、该行业发展程度如何?

2、现在发展动态如何?

3、该行业的总销售额有多少?总收入是多少?发展趋势怎样?

4、经济发展对该行业的影响程度如何?

5、政府是如何影响该行业的?

6、是什么因素决定它的发展?

7、竞争的本质是什么?你采取什么样的战略?

8、进入该行业的障碍是什么?你将如何克服? \*竞争分析，要回答如下问题：

1、你的主要竞争对手?

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略? 3、可能出现什么样的新发展?

5、你的策略是什么?

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在?

7、你能否承受、竞争所带来的压力?

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势?

\*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设

3、广告策略和促销策略

4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

五、管理团队

\*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

的构成等情况都要明晰的形式展示出来

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神 \*列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)

\*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

\*财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书 2、投资计划：

(1) 预计的风险投资数额

(2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排

(3) 获取风险投资的抵押、担保条件

(4) 投资收益和再投资的安排

(5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排

(6) 投资资金的`收支安排及财务报告编制

(7) 投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。 \*投资与收益

\*简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表?

七、资本结构

\*目前资本结构表

\*本期资金到位后的资本结构表

\*请说明你们希望寻求什么样的投资者?(包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等)

八、投资者退出方式

\*股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

九、风险分析

\*企业面临的风险及对策

十、其它说明

\*您认为企业成功的关键因素是什么?

\*请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业?

\*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

\*媒介关于产品的报道;公司产品的样品、图片及说明;有关公司及产品的其它资料。 \*创业计划书内容真实性承诺。

**互联网加创业项目计划书作品篇七**

通过分析市场需求，可以预计本公司在正常运作后销售目标得以实现，风险投资对本项投资将在逐渐按照约定的股份分配政策进行分红。同时在xxxx年底，双方可按照股份协议转让方式双方协商，风险投资获利退出，或通过股份回购的方式，本公司以自有资金回购风险投资的股份，风险投资获利退出。

**互联网加创业项目计划书作品篇八**

(一)商务房间：对于学生，在如此一个房间里会应有尽有，它的便利会让你感觉到自己的充实，在次基础上享受你的大学生活，让我们一起来参与，创造属于我们自己的空间。

2、超市：各个超市的简介，然后为各个超市的物品及介绍，再次各超市的特点及优惠措施，最后反馈意见。

3、酒店：各酒店的简介，酒店菜谱及样品，酒店环境和特色，酒店适合消费

4、住宿：高档旅馆(价位，环境，特点)、中档旅店(价位，环境，特点)、便宜住宿(价位，环境，特点)

5、旅游：各景点的简介和具体介绍(详细的有旅行社提供)

6、交通工具：飞机，火车，高客(时间，地点)

7、求职与兼职：与企业直接联系推荐优秀，与其它求职网直接联系，与各学校直接联系

9、各种软件的应用和介绍

10、医疗：药房介绍、医院介绍、预防措施、健康人生、自我治疗、心理治疗

11、服装：专卖店，综合店，大型商场等介绍

12、化装：化妆品专卖介绍、美容美发论坛

13、广告布艺：对广告布艺工艺的描述，对策划设计技术的描述

14、品牌食品：对品牌的宣传，对店面的详细的介绍，食品优惠政策最新信息的包装

15、网吧：对网吧设备环境的详细介绍，优惠政策的介绍，网上预定

16、培训机构：对培训品牌的宣传，培训项目的详细介绍分析，培训优势的阐述

17、饰品礼品：对各种饰品礼品的做最全面的介绍

18、影楼：对影楼整体的描述，设计技术的介绍

19、大型商厦：对商厦整体的描述包装

20、太阳城：对太阳城各商铺店面的策划包装

21、房产信息：各种房产信息的介绍

(二)体育房间：足球、篮球

(三)电影厅：最新经典各类在线电影网站

(四)音乐厅：最新经典各类在线音乐网站

(五)娱乐厅：明星动态、娱乐趣事、开心一笑、开心一玩、开心一说

(六)游戏厅：各类最新的经典的游戏

(七)节日小屋：对各种节日的阐述、描述、设计策划

(八)生活专区：关于全国的一些重大新闻，秦皇岛的日常生活新闻

(九)奥运宣传：对奥运会全方面的信息包装

(十)创业空间：创业基金会，创业点子屋，创业论坛，创业项目大赛

(十一)公园文化：对各公元文化的描述宣传

(十二)咨询台

二、中期驿站销售与宣传

1、学生生活用品：小学，中学，大学

2、居民生活用品：以小区为主要单位

3、工作者生活用品：事业单位和企业单位第

三、宣传活动：

1、宣传册和传单：每宿舍有三份，要亲自指导了解驿站所具有的功能和作用。

2、广告条幅：标语要醒目，易懂，有说服力，有表现力，有幽默感，能够体现出学生的心声。

3、校内活动：与赞助客户合作在校内举办促销活动，以驿站的名义。做讲座宣传并沟通。

4、必要的赞助社团：做社团活动来宣传。

5、与学校合作：与校方合作是关键，要在校方同意的前提下做项目。

在此基础上，有宣传学校的义务，目的是让所有人了解学校，扩大影响力。

四、服务宗旨：

(一)赞助客户：

1、做最好的最详细的最具体的包装宣传;

2、对赞助客户负责;

3、让赞助客户获得实惠——消费客户量

(二)消费客户：

1、提供最准确的信息;

2、让您做出最合适的最快的选择;

3、满足您提出的所有合理的要求;

4、希望听到您更多的意见和建议;

5、客户利益至上，欢迎您来参与。

6、足不出屋，享用一切。您的便利，我们的幸福。

**互联网加创业项目计划书作品篇九**

2.组织架构;

在生活中，电影是一种文化，它把永不停息的时间和无穷尽的生活固化为一段段的影像，成为瞬间和永恒对话的中介。忙碌了一天，坐在舒适的影厅里欣赏一部好看的影片，不仅放松了一天的紧张心情，而且得到了美的享受。电影是一个从上个世纪发展起来的文化产业。电影的核心就是演绎人文社会中人们常见的社会现象，并借用这种现象来表达作者的一些思想情感，让世人都知道并且了解作者的想法。但是电影只是一种传播的介质。电影独具的图像与声音是任何传播介质都无法比拟的。现代这个社会电影已经转变成了商业的模式运转，并且还是利用故事的核心思想以及设置的场景来表达一个社会现象或者是一个人的人生经历。随着人们生活水平的上升，电影逐渐产生了电影文化，电影质量的要求也越来越高，电影产业也随之带动起来了。

在我国历史背景的影响下，五千年文化历史的文明古国，人口众多，生存形态各异，幅员辽阔，多姿多彩。改革开放之后，与世界的交流在逐步扩展。近年来，欧美各国形成了“中国热”，全世界的人们都有兴趣了解中国人的生活、情感、文化、国情等等方面的内容，电影是最好的交流方式之一。可是目前电影创新却相当薄弱，给人们的印象有些陈旧，迂腐，成为了影响中国发展的障碍。只有不断地开拓视野，不断地创新，不断地进取，才能是电影回归到人性多方位的本质特点上，把我给予，运用技术媒体代替传动宣传方式，为观众呈现出更为优秀的作品，他们回应的广大观众的真心喜爱，电影市场也会繁荣昌盛，并且逐渐形成有中国特色的电影风格，奠定中国电影在世界影坛上的地位。

1.项目简介

xx电影院项目投资2800万元，占地14300平方米。影城有代表当今电影工业最高放映技术的数码放映厅，经常放映原汁原味的外国原版电影(配以中文字幕)，八号厅的豪华程度被冠以“电影头等舱”的美名，这里有高雅舒适的环境，赏心悦目的视听效果，奢华的座椅，可以预约开家庭聚会及生日聚会等包场点映。饮料食品免费。

影城更多地注入了高科技含量，十个电影厅都采用了国际最先进的视听设备，如美国>

1.行业现状

力度则是固定的，市场的行动方向则是刚性的，只需要通过一些发行方发布的最新电影影讯就能满足信息更新的需要，就能产生影视效益，也就不存在竞争。但如果一个地区有几个院线(院线总和=2)时，此时市场就不是一个刚性的市场了，存在一定的市场弹性，也就存在竞争。因此，在市场营销的分析上，着重把握消费者的心理动向，增强消费观念，在有保有增的原则下更大的瓜分地区的巨大蛋糕。

2.市场前景分析

随着我国文化体制改革的不断深入，电影市场的开放程度也必然不断提高。目前,民营电影发行和放映企业的整体发展水平已经获得了长足的进步;未来外资的政策限制也将会逐步宽松。更多新竞争主体的进入，必会在一定程度上改变市场现有竞争格局，影院投资成本和运营成本有所增加，从而有可能降低行业的平均利润水平。

随着影院投资热情的释放，影院和银幕数量的快速增长趋势会得到一定的缓解，单银幕产出将会有所回升。同时国内电影市场的长期旺盛，以及放映技术的不断革新将确保院线发行和电影放映企业在较长的时间内保持较高的利润水平。而且，随着我国电影整体市场环境的不断改善和日趋成熟，市场资源向大型电影发行和放映企业倾斜的趋势将更为明显，这使得具有规模优势的行业领先者的盈利能力在竞争加剧的市场环境中仍能在较长时间内保持较高水平。

**互联网加创业项目计划书作品篇十**

一．项目来源

我们是理想主义者。在物欲横流两级分化的社会，我们着力打造“现代的桃花源”、“中国的乌托邦”，致力于缔造“共同消费、共同创业、共同学习，共同享福”的实体——“幸福部落”。“幸福部落”分为创业盟、互助盟、快乐盟三大板块，中小学课外辅导就是我们创业的首选项目。

据统计，我国有2亿多中小学生，大约有40％学生家庭寻找课外补习，就是8000万个，以一人单次花费1000元计算，大概有800亿市场规模！“望子成龙”、“望女成凤”的悠久传统和逐年递增的升学压力，令90％的父母和学生都迫切需要1对1课外辅导服务。

西安市现有中小学生50余万人，其中参加社会辅导班的3.5余万人。我们发现：社会辅导班多在各重点学校和大型社区，每个辅导班大概100平米，主办者大都是保育型的，文化程度偏低，不能承担孩子的学习辅导工作。但是孩子们仍然有课外辅导的需求，而辅导班的设施设备都是合格甚至是优良的。

性化辅导为重点，让珍珠闪闪发光，再连锁经营，把珍珠串起来，缔造一个覆盖全国的课外辅导强势品牌。

我们当然是在一个辅导班试点，开始只是城市的一角，但是“星星之火，可以燎原”，接着是一个城市，几个城市，继而是全中国。

与其他培训机构相比，我们用最小的成本，实现了连锁经营的优势；直接将优质教育送到学生家门口，取得了地理优势；同时，我们在每个城市设置一个分公司总部，作为教师培训管理中心，教师集中到总部培训，到各个“珍珠校”授课。这样就充分利用了物力、人力，节约了成本，降低了风险。此外，为了增强核心竞争力，我们将打造在线的学习网站，成立南山超限教育研究所，将教学、教研和it技术结合起来。

小学到高中各年级学生均是我们的目标客户。

肄业班学生主要采用小班化培训。

肄业班部分富裕家庭的学生采用“1对1”个性化辅导。

初三和高三是主要的目标客户群，采用“1对1”个性化辅导模式。

传统“家教”和“补习班”作坊式经营，缺乏系统性和规范化五大优势：

1、珍珠校低成本快速扩张优势——易于实现规模效益；

3、差异化产品优势——南山超限教育的成果领先于时代，补救时弊，必有奇效；

4、质量保险的教学效果优势——实力决定效果，实力是承诺的后盾；

5、学生和家长一体化培训的联动优势——1+1大于2的系统优势；

6、全国性教育连锁品牌的运营经验优势——管理出效益，管理出品牌。

珍珠校模式投资是非常小的，与辅导班机构合作互补性也很强，复制会很快；劳动入股，教师成为股东，这一绝无仅有的模式会激发起冲天的干劲；赏识激发、演讲启发、因材施教、习惯为王，四大绝招可以凸显南山超限教育的品牌魅力；质量保险给家长定心丸会招来大量生源；家长培训与孩子培训同步进行将事半功倍；集疯狂英语、赏识教育、少年演讲家、学大教育等大品牌管理经验之长也令南山超限教育走上发展的快车道。

盈利模式——学生培训收费、家长培训收费、网站会员费、新奇学具经营。学费每年分为四期：暑假、平时、寒假、平时。每期辅导40小时，平均学费50元/小时，共计2024元/期，8000元/年，每名教师可带15名学生，每名教师每年可获得学费12万元，工资、奖金及其他成本除去5万元，公司净利润7万元。国内成功的教育企业如学大教育教师总数超过了4000名，他们的平均学费150元/小时，每年的学费收入达到了5亿以上。

投资教育具有投资资金相对较少、利润回报率较高、投资风险相对较小、社会地位高、现金流良好等显著特点。

按照一般课外辅导机构投资预算，一个教学点需投资约10万元左右。其中办公场所租金3万/年，装修费用5千元/年，办公用品1千/年，水电费2千/年，员工工资3万/年，宣传费用3千/年，流动资金10-20万/年。

我们采用“珍珠校”模式，启动资金可以减少2万万元，如果同时启动5个以上，发挥规模优势，每个点在7万元以内便可启动。

1、面向辅导班机构和家教机构的合作模式：

我方：提供培训项目、提供师资及教师教学计划、提供教学计划及培训教材；对方：在不影响正常教学秩序的前提下，提供可使用的现有教学场地、提供现有教学设施及设备、配合做好招生宣传及咨询工作。培训费用分成。

2、面向投资人的合作模式

投资人提供培训场地，以公司适当股份作为回报。

3、直接融资

主要面向公司员工融资，且须控制融资数额。

我们的目标是：

第1年搞试点，在西安发展珍珠校5家500名学生；

第2-3年打基础，在西安发展珍珠校20家，2024名学生；

第一阶段：第一年

年培训人次500人次，平均学费3000元/人，年总营业额150万元，年利润50万。

第二阶段：第二年

年培训人次2024人次，平均学费4000元/人，年总营业额800万元，年利润300万。

第三阶段：第三年

年培训人次3000人次，平均学费4000元/人，年总营业额1200万元，年利润450万。

**互联网加创业项目计划书作品篇十一**

为贯彻落实《国务院办公厅深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》(国办发〔20xx〕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，教育部发布了《教育部关于举办第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》(教高函〔20xx〕4号)。为推动我校创新创业工作，定于20xx年3月至5月举办“互联网+”大学生创新创业校内大赛，特此通知。

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

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，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，主动服务湖北地方经济发展，创新人才培养机制，切实提高我校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、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;

3.“互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等;

6.“互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等;

7.“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，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

大赛分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组。由各二级学院筛选并推荐符合条件的团队参加校内比赛。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，在20xx年5月31日前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。

2.初创组。参赛项目工商登记注册未满3年(20xx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。参赛申报人须为初创企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

3.成长组。参赛项目工商登记注册3年以上(20xx年3月1日前注册);或工商登记注册未满3年(20xx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，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

4.就业型创意组。参赛项目有效提升大学生就业数量与就业质量。若参赛项目在20xx年5月31日前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。若参赛项目在20xx年5月31日前已完成工商登记注册，参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

初创组、成长组和就业型创业组中已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中，参赛成员合计不得少于1/3。对于高校科技成果转化的项目，允许将拥有科研成果的.老师的股权合并计算，合并计算的股权不得少于50%(其中参赛成员合计不得少于15%)。

大赛采用校级初赛和校级决赛二级赛制，其中初赛形式为各二级学院评审，决赛形式由文艺体育与教育通识课部组织相关部门进行综合评审。

各二级学院根据“互联网+”大学生创新创业大赛的报名通知及要求，组织参赛团队提交相关参赛材料进行初审，遴选参加校级决赛的候选团队(至少两项)，于4月20日前将评选结果交至文艺体育与教育通识课部。

2.校级决赛(20xx年5月)由教务处、学工处、文艺体育与教育通识课部、校企合作与大学生就业创业指导中心等部门对候选团队参赛作品进行评审，决出金银铜奖若干，并选拔推荐优秀团队参加第三届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

学校决赛设项目团队奖项：一、二、三等奖设奖数目占参赛项目数的50%，其它参赛项目获优胜奖，奖励按照学校有关奖励办法执行;同时设置优秀指导教师奖、最佳组织奖、最佳创意奖、最具价值奖、最具人气奖，学院组织和获奖情况将纳入年度工作评估考核。

1.报名时间：20xx年3月29日-4月15日

2.报名方式：填写《“互联网+”大学生创新创业大赛报名表》、《“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书》，提交至院系统计汇总。

3.报名要求：参赛申报人须为团队负责人。大赛以团队为单位报名参赛，须为项目的实际成员，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于5人。鼓励跨院系、跨年级、跨专业组队，每队配备一名指导老师，每位老师可以指导多个团队。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。

4.参赛队员必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、所在学院、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消参赛资格。

各学院和各有关单位要高度重视，认真做好大赛的宣传动员和组织工作，切实做好大赛的各项准备工作，为在校生和毕业生参与竞赛提供必要的条件和支持;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，积极推进我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。

“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书

随着移动互联网、云计算、大数据等技术的应用与发展，互联网再次成为社会和业界关注的热点，与以往不同的是，此次关注的重点是“互联网+传统行业”，而“互联网+医疗”成为其中关注和投资的重点。

云医疗、移动健康、大数据相关技术的发展，带动了各种基于移动互联网的医疗健康app的应用和发展，加之可穿戴医疗健康监测设备的推广使用、云医院的建立，为未来医疗健康服务提供了更为便捷、高效的服务手段，也为医疗服务业升级和转型提供了技术保障。然而，此轮“互联网+医疗”概念热与投资热并未深入到医疗机构的核心业务—诊疗服务，而是徘徊在诊疗服务的外围，典型如网上挂号、网上医疗服务咨询、网上药店等。

现行医疗服务模式存在的弊端是显而易见的，由于诊疗技术、设施、设备的限制，医患双方的诊疗、就医行为大多局限于医疗机构内部，造成了医患双方的不便，而“互联网+医疗”的服务模式能够有效地破解这一难题，极大地改善医疗服务的提供模式和患者接受医疗健康服务的模式。通过互联网和“医疗专业云”，可以有效拓展并延伸医疗机构的服务能力，如患者网上就医、居家监护、就近抽血、集中检验、远程提供诊疗建议、远程手术及手术指导、个性化健康管理等，从根本上变革现有的医疗服务模式。而随着技术的进步，医学影像电子化，诊疗设备的\'微型化、可穿戴，以及交互式高清视频都为“互联网+医疗”模式扫清了技术障碍。

“互联网+医疗”应用为民众带来的就医便捷以及为医务人员和医疗机构提供的服务能力拓展是推动现行医疗服务模式升级、转型的动力，但是其中所含的阻碍也是极大的，借用一句俗语来形容“互联网+医疗”模式的未来发展，“前途是光明的，道路是曲折的。”民众的需求、移动互联网以及技术的发展为医疗服务行业带来了变革的机遇，但如何实现依然有赖于政府、业界和社会各方的努力、探索和创新。

所以面对这样的现状，我们团队致力于开发一款基于“互联网+医疗”模式的医疗服务型app应用，重点解决人们在看病过程以及日常生活中身体健康方面所遇到的问题。

2项目内容

2.1常见症状，药品的分析

此功能定义为一项搜索功能，即用户打开app后可以直接在搜索栏输入自己的症状，系统会根据患者所输入的症状在此app自带的病理库中搜索多条与之相近的症状，供患者根据自身具体症状来进行选择，同时，在症状的后面便是解决此病的多种详细的用药，用量，周期，价格，供用户根据自身实际情况做出最合适的选择。

此功能还具备日常生活中最常见的病情的一个列表，用户直接在此列表中输入首字母即可方便快捷的查询此病所包含的症状和解决方案。

同时，此项功能还包含了药品大全，即汇集所有药物于此功能内，用户可直接查询某种药物的主要针对症状，用法用量，不良反应，用药禁忌以及药品价格。

2.2医院信息查询

此功能首先要开启定位，将用户定位到所在的城市，定位之后，在下拉列表中可以查看用户自己所在城市的所有的医院，药店的具体信息，可以根据距离远近，等级高低以及好评度来排序查看。

对于药店，app中提供了药店各药师的介绍，各个药店所擅长解决的症状，以及各药店的联系方式。

对于医院，app中详细介绍了各大医院的基本信息，包括每个医院所含科室，每个科室所含医生的介绍，还有各个医院比较著名的科室或者医生的详细介绍。

在此功能下，对于已经登录的用户，可以在下方对该医院或者药店进行评价，供其他用户参考与选择。

2.3在线求医

第三项功能，我们的app提供的是一项在线咨询的服务，用户可以选择自己想要咨询的某个医院的某个科室的某位医生，如果用户没有明确的选择，也可以直接输入科室，系统会自动推荐符合条件的医生给用户。

在此项功能中，用户可使用多种方式于医生进行沟通，包括图文沟通，语音通话，视频通话等。

在我们的app中注册的医生必须是具有行医资格证的已经注册的执业医师，他们均为各大医院的在职医师，因而我们所提供的这项在线咨询的业务并非是一项免费的咨询业务，我们会根据各位医师的等级，各位医师的受欢迎程度以及用户与医师之间的沟通方式而制定不同的收费细则，这样在给用户带来方便的同时也会保障执业医师的利益。

在此功能下，我们为用户提供了反馈功能，即用户在与各位医师沟通的过程中，app会将沟通的图文、语音或者视频全部保存下来，以避免产生医患纠纷所带来的不必要的麻烦。

同时，此项功能还提供了一个在线预约的功能，即用户可以提前预约各大医院的医生，在约定好的时间直接进行诊断，省去了挂号的麻烦。

2.4电子病历

电子病历是我们的app所着手的一项特色的功能，针对使用我们app的用户，用户的每一项就诊记录，包含具体症状和解决方法都会存在电子档案中，方便用户日后调用以及在日后的就诊过程中给医生提供一份可靠的参考。

电子档案中还将记录用户每一次的体检状况，可根据多次体检状况进行一个统计，形成走势图，再由执业医师进行分析，总结其中的不正常的指标，并即时给出解决方案，使用户各项数值尽快恢复平稳。

电子病历中还将记录用户对于各种药物是否有不良反应，为医生用药提供参考，同时，还将记录用户的过敏反应，防止误用药物而产生的医疗事故。

我们还计划将电子病历中的数据与居民身份证相连接，做到在各个医院或者体检中心使用身份证便可读取自己的电子病历，方便快捷，可随时调用。

此外，我们计划将app与各大医疗设备企业相结合，使患者通过医疗设备所进行的检验实时传输到手机上，并存入电子病历。

**互联网加创业项目计划书作品篇十二**

网络经济时代的到来给人们的生活习惯和生活方式带来了很大变化。现在人们可以足不出户而享受各种各样的服务。俗话说民以食为天，作为传统的餐饮服务行业正面临着越来越激烈的竞争。如何在强手如林的市场上站稳脚跟并获得利润是大多数餐饮企业面临的最大问题。互联网的兴起为各企业提供了一条新的成功之路。伴随着这种需求，一种新型的餐饮业营销方式诞生了，那就是网上餐饮服务市场。

二、竞争市场分析

(1)市场环境

互联网的应用以普及千家万户,这为网络订餐提供了良好的发展空间。同时，网上订餐服务的直观、有效、便捷等优点是传统的电话订餐业务无法比拟的。网上订餐将是白领一族捕获餐店信息、进行订餐的发展趋势。

网络订餐随着互联网的成长会逐渐被人们所喜爱，正如几年前手机移动的短信一样，为企业带来的几百个亿的业务收入。在互联网世界里面，谁早一步在应用上创新，谁就掌握了未来的方向。

近年来，网上订餐发展良好，有很大市场潜力。网上订餐服务网站的运营成本成为了其发展的一大障碍。只要扩大规模，做好服务，网上订餐服务的发展前景还是比较乐观的。随着网上订餐市场的日益扩大和竞争的激烈，提供信息传递的网站和提供服务的餐馆，其信誉度将成为经营成败的关键。

(2)市场调查

来自大众点评网的数据更表明，目前已有半数以上的餐饮企业表现出网上营销的意愿，而截至20\_\_年12月，大众点评网数据显示其覆盖北京地区16000多家餐厅，比去年同期增长39%。

另外，有统计显示，仅北京餐饮市场在20\_\_年销售额287.2亿元，而20\_\_年全国18个大城市，年夜饭席开近60万桌，再加上各种外带套餐等外围项目，光是除夕夜的餐饮消费额就上看100亿元人民币，为互联网营销创造了广阔的空间。

(3)市场定位

由于企业的数量众多，企业员工对于午餐的需求很大，而其附加值也在不断地提高，本平台就主要针对各个企业员工的工作餐，为员工的订餐提供一个发布信息的平台，让餐饮经营者能及时获取这些信息，同时，也为员工提供让其满意的服务。

从消费类型上细分，消费者可分为这样几种类型：

个人，这种消费者能够长期订餐。并且占的比重较大。个人从消费取向上一般多注重便宜、实惠、好吃。

中小公司员工，这属于白领阶层的一个需要，由于工作忙碌或者其他原因，选择网络叫餐，他们的消费取向一般是方便、实惠，口味独特。

家庭，生活节奏的加快，总会让家庭选择更快的就餐方式，特别是家里来客人，唯一的选择就是足不出户，选择网络叫餐。这种消费者的消费取向一般是大量、不同采品，不计较消费额，只追求满意。

中高档消费者，这种消费者的消费取向一般都比较挑剔，不在乎价格，追求异众口味。

(4)市场现状与前景

目前订餐网站主要分为两类，一是自建厨房型的，红火的如肯德基和丽华快餐;一是专门做中间商的，既有像1717订餐网等只搭建第三方平台提供信息服务等，也有包配送物流的。”前者被业内定义为“鼠标加水泥”模式，后者则是“鼠标加跑腿”。

目前国内网上订餐依然多采用“线上了解和线下电话订购”为主的订网上订餐流程餐方法，但这样做，有很多好处。

网上订餐已经成为一个新事物实实在在进入了百姓生活，并且成为不少网站的新业务。本信息平台网站正为那些在竞争中求生存求发展的餐饮经营者们提供了一个很好展示自己的推销自己的机会，主动出击，而非坐等顾客上门。故本信息平台的发展潜力很大，市场大且长远，利益也是长远的，具有可行性。同时，在初期，除了提供客源信息给一些餐饮经营者外，本公司自己还可与一些小型快餐店达成长期合作协议，在刚开始阶段可以作为其公司子公司或辅助业务来做，以后随着经营规模的扩大来建立独立的公司。

(5)市场风险分析及策略

1、风险分析

行业风险：

网上订餐平台相对来说技术壁垒比较低，容易模仿和跟进，而且目前前景广阔。网上订餐受消费者的消费习惯和消费潮流的影响度很大。

市场风险：

迅速进入市场，打响品牌，占领我们的目标市场无疑是我们成败的关键因素。尽管目前消费者对快餐的需求保持着强劲的势头，但我们仍不能百分百肯定我们的网站建立后能够达到预期的营业额。这是因为，一方面我们面对的顾客所提出的订餐要求是不同的。消费者对食品的附加值要求越来越高。另一方面，已有的竞争者们都可能会采取各种措施遏止我们来夺取市场的份额。此外，较高的盈利机会和相对低的技术壁垒也会吸引一大批的竞争者的模仿跟进，跟我们一起争夺市场份额。

经营风险：

电子订餐对系统的要求及依赖性很高，系统的稳定性将对公司的经营造成风险。

管理风险：

公司管理层结构偏向年轻化，在具体运作方面的实战经验相对不足，随着公司的扩展也可能造成管理营销人员相对缺乏。

财务风险：

平台构建初期营运资金有限，可能面临流动资金不足的风险。同时为了开拓销售渠道，公司初期要采用较为宽松的信用政策，可能会造成小部分应收账款无法按时收回和发生呆帐、坏帐的风险。

来自餐饮经营者的风险：

若我们向餐饮经营者们提供了企业员工的订餐需求，而餐饮经营者在与消费者之后的合作中，若没有兑现当初承诺，降低了经营服务的质量、水准，这无形中就会损害了平台的形象，让消费者对我们平台失去信任。

同时，我们企业平台的另一块就是找小型快餐店合作，以销售额来抽取提成，但若是有快餐店隐瞒或谎报销售额，实际上会是企业的很多一块资产流失。还有有的快餐店经营一段时间后，获取了一些经营经验，累积了一些客户群，就选择脱离，这也是一种隐性的流失。

2、风险策略

行业风险对策：

针对行业风险，公司将迅速注册产品商标，同时加大广告投放，提高产品知名度。创业初期树立起品牌保护壁垒。两年后，再追加广告投放力度(如果经营业绩好第三年可在扩张当地的省电视台做广告)。通过树立新品牌，提高知名度在行业中赢得竞争优势。

市场风险对策：

针对市场风险，首先，公司将建立起一支强有力的营销队伍，以加强服务营销的运行和开展有效的促销活动。第二，公司在创业初期就将导入ci(企业标志)，通过ci策划及公关活动在消费者心中树立起良好的平台形象，提高公司综合竞争力。

经营风险对策：

公司将通过全力提高产品质量和大规模生产的低成本效应来降低可能由于市价变化带来的风险。在定价策略上注重成本，综合考虑各种因素。

管理风险对策：

针对管理层人员结构偏向年轻化，公司可以考虑请一批有实战经验的专家或教授作为企业顾问。同时公司还可吸引一些有经验的管理、营销人员共同加盟创业。

财务风险对策

针对财务风险，一方面，在经营过程加强存货和应收账款的管理，尽量缩短流动周期，提高资金周转率，降低经营费用。另一方面，公司可以密切与银行等金融机构的沟通，努力争取相关银行等金融机构的资金支持，开辟一个有效稳定的外部融资渠道。公司还可以通过自身的努力经营和创造良好的业绩来吸引投资家增加资金投入。

三、网站建设目标

民以食为天。餐饮业是一种个性化、多样化的服务产业，电子商务则是最能凸显个性化、多样化服务的商务方式。随着网络技术的发展和普及，方便、快捷、个性化的网上订餐正在进入人们的生活。目前，网上订餐业务还处于形成期，成长空间还很大。趁势而入，建立起特色鲜明的订餐网站，必有“钱”途。

本订餐网站是一个基于互联网的b/s模式的网上订餐系统，能为客户提供网络浏览菜品介绍、点菜订餐、餐品、服务评价等服务。客户通过登陆网站进行订餐事务，从而使餐馆订单增加而获利。

四、网站内容策划

(1)网站结构图

(2)订餐功能实现流程

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