# 创业方案策划书(优质10篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-09-13

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。创业方案策划书篇一首...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**创业方案策划书篇一**

首先，大家可以选择到创业示范园进行创业。五华区的创业园叫北理工孵化器大学生创业园，由五华区政府与昆明北理工科技孵化器共同建设，位于昆明市学府路690号金鼎科技园内。

在创业园，创业者将获得五大支持，免费入驻是第一桩，创业园为每个创业团队提供免费的办公场所、办公设备和网络平台，水电费也是全免的哦。其次就是中介服务，提供工商代办、财务代理、年度审计、法律咨询、专利申请、商标注册、认证服务、资信评估等服务。再者，项目及知识产权申报服务。为具备条件的创业企业提供技术转移、项目合作，组织企业参加成果展示和洽谈会。

另外，通过“大学生创业投资引导资金”的股权投资，吸引社会资金投资大学生创业。最后，形成创业联络员-创业辅导员-创业导师的三级辅导结构体系，从创业规划、企业管理、产品推广等方面为大学生创业提供“一对一”的指导。

”

在创业园最大的好处就是可以获得创业扶持，首先，云南省确定，对在云南省内高校就读的毕业学年或毕业5年内、在我省创业的大学生个人或团队经营实体，经项目评审后，给予3-5万元一次性无偿资金资助。无偿资助的资金作为创业项目经营性资金，主要用于房租、经营场所装修、加盟、机器设备购置、采购货品等方面的支出。只需要申请人提交所需的材料就可以轻松办理。这里要提醒广大创业大学生，每年度申报截止日期为当年6月底前。扶持项目不得重复享受，只可申报1个项目。

除了入园创业获得一些资金扶持之外，我省对于创业还有持续不断的资金贷款扶持支持，这就是“二次贷款扶持业务”。具体来说，对经“贷免扶补”或小额担保贷款政策扶持，稳定经营2年以上、带动就业5人以上、偿还贷款记录良好、已还清全部贷款、并按期纳税的优秀大学生经营实体，通过项目评审后，每年评选1000个，协调金融机构再次给予2年期50万元以内的贷款扶持，并按人民银行公布的贷款基准利率的60%给予贴息。二次贷款贴息项目全年均可申请。

对在云南省内高校就读的毕业学年或毕业1年内、在我省创业的大学生个人，未享受大学生创业园区孵化的经营实体，可以申请获得5000元的一次性场租补贴，符合条件的创业个人或团队可申报1个创业扶持项目。

对在云南省内高校就读的毕业学年或20xx年后毕业、在我省创业的大学生个人或团队。在电子商务网络平台上开展电子商务的经营形式（其所依托的电子商务网络平台企业应在商务部门公示的电子商务示范企业名单之内），持续经营半年以上，且月收入超过当地最低工资标准，无违法违规交易行为。经认定后，给予20xx元的一次性网店补贴。

对享受“贷免扶补”政策首次创业成功并稳定经营1年以上的创业者，同时，带动我省3至5人（含5人）就业，并签订劳动合同的，给予1000元的一次性创业补贴；带动我省6人以上就业，并签订劳动合同的，给予20xx元的一次性创业补贴。对首次创业的大学生，再增加一次性创业补贴1000元。

**创业方案策划书篇二**

在如今这个充满机会的时代，越来越多的青年开始涌入创业圈，尝试用自己的智慧和勇气去打造一个属于自己的事业。作为一名刚刚踏入创业圈的新人，我深深地感受到了创业的乐趣和挑战。在研究、思考和实践中，我积累了一些切实可行的创业方案心得体会，现在分享给大家。

第二段：灵感的获取与判断

伟大的创业始于不同凡响的灵感。创业者需要学会如何获取和判断自己的创业灵感。在获取灵感的过程中，我们可以多关注身边的人和事，了解市场和社会趋势。而在进行创业方案的判断时，我们需要牢记不要盲目跟风，要注重自身实力和资源的匹配，同时要时刻考虑未来的市场发展趋势和用户需求。

第三段：实际操作过程中的注意事项

创业不是一蹴而就的过程，需要创业者具备一定的洞察力、策略性，以及实现目标的能力。不同的创业领域需要的能力和策略也不同，因此需要根据自身的情况进行选择。同时，要注意团队建设，切实有效地管理好团队成员之间的相互关系，形成高效的团队协作模式。

第四段：要有持续学习的心态

创业是一条漫长而艰辛的道路，其中充满了未知和挑战。作为创业者，我们需要有持续学习的心态。在创业的过程中，需要了解新技术、新产品、新趋势等信息，以便更快地适应和迎合市场的需求，提高自己的创业成功率。

第五段：结语

创业不是一件简单的事情。在我们打造属于自己的创业事业的过程中，需要具备勇气、坚持、耐心和智慧。同时，也需要有敏锐的洞察力和不断学习的心态。无论是面对风险和压力，还是在实践中摸索前进，我们都需要坚守初心，不断前行。相信只要我们愿意不断学习和努力，就一定能在创业的道路上取得成功。

**创业方案策划书篇三**

（一）项目简介：

“易互通”项目拟在内蒙古工业大学内建立一家服务高效、程序便捷、成本低廉并具有一定专业水平的呼叫服务外包中心。

“易互通”呼叫服务外包中心以“简、精、廉”作为项目的发展目标。“简”是指硬件设备简化，人员成分简化，服务范围简化，项目规模简化。“精”是指主营业务做得精，业务技能学的精，服务质量追求精。“廉”指的是员工培训成本低廉，员工工资要求低廉，管理费用低廉。

作为一家小型的呼叫服务外包中心，我们拟在与学校各招生单位取得沟通合作后积极开拓学校各类招生电话咨询业务（本科、研究、自考），服务校内广大招生单位做好招生业务的调查、推广、咨询工作。以更加低廉的成本，更加专业的服务精神，更加高效的服务质量，更加成熟的服务内容取得校内各级招生单位的信任与支持，成功开展“易互通”呼叫服务外包中心这个项目。并在今后陆续承包校外各类企业、公司的咨询、客户回访、商品推广等适合小型呼叫中心的各种服务业务。

（一）项目市场的形成

呼叫中心（callcenter）起源于几十年前的民航业，其最初目的是为了能更方便地向乘客提供咨询服务和有效地处理乘客投诉。世界上第一个具有一定规模的呼叫中心是泛美航空公司在1956年建成并投入使用的。其主要功能是可以让客户通过呼叫中心进行机票预定。随后at&t推出了第一个用于电话营销呼出型（outbound）呼叫中心，并在1967年正式开始运营800被叫付费业务。从此以后，利用电话进行客户服务、市场营销、技术支持和其他的特定商业活动的概念，逐渐在全球范围内被接受和采用，直至形成今天规模庞大的呼叫中心产业。

（二）项目市场的发展趋势

呼叫中心作为一种能充分利用现代通信手段和计算机技术的全新现代化服务方式，已引起越来越多人的关注，已被广大企业领导者和专家所认识，不仅在邮电，而且在银行、铁道、航运、保险、旅游等各行各业获得广泛应用。

我国的经济不断发展，市场竞争层次不断提升，对信息化水平的依赖程度越来越高，企业界使用呼叫中心的热情将不断增加。目前，我国的呼叫中心市场还刚刚起步，许多市场还是空白，这为提供呼叫中心业务的企业提供了良好的机遇，其中拥有5到50个座席人员的中小型呼叫中心的市场具有很大的潜力。在未来的几年间，呼叫中心在我国会取得很大的发展。

随着现代社会的迅猛发展，计算机以及通讯技术已经成了社会各个行业的主要服务手段。社会公众的服务观念也随之发生了很大的变化，服务质量已成为大家日益关心的话题。客户服务中心作为连接客户和企业的桥梁，拥有数据集中、规模化、高效率、服务功能强、速度快、素质高的现代化服务手段，将传统的来访接待室、柜台、会客室、业务室等的客户接待方式，转变为以计算机技术、网络技术、通讯技术为基础的不受时间、地点、场合限制的高效率的自助服务与人工服务有机结合的服务方式，是未来客户服务（呼叫中心）的发展方向。

（三）项目的市场需求分析

1、校内市场需求分析

市场不是凭空出现的，市场需要开发，需要探索，需要先制造出“商品”再培育该商品的市场。“易互通”呼叫服务外包中心的商品就是我们的电讯服务。

随着学校办学质量不断提高，招生数量逐渐扩大，学校改革进度不断发展，学校内各级行政单位对于电讯服务的需求越来越大。其中学校各级招生部门对该服务的需求尤为强烈，学校的招生单位工作人员数量有限，办公室内的普通有线电话接待能力有限，伴随着办学规模的不断升级，报名考生需要详细、优质的咨询服务同招生单位有限的电讯接待能力的矛盾日益明显，不健全的电询接待能力、较差的电询服务态度都会直接或间接影响到学校各级招生单位的招生质量和数量。

被动呼叫服务（来电咨询服务）并不是招生单位的主要工作内容，并且这项工作的可替代性强、操作难度小却占用了招生单位工作人员大量的工作时间和精力，使得工作人员无法节省出更多的人力物力解决其他难度大、专业程度高的主要工作。该项呼叫服务的外包已经成为学校教育规模不断发展、招生工作不断进步的必然选择。

内蒙古工业大学总共有25个学院，并在校内设有研究生、自考生招生单位，在报考、招生旺季这种来电咨询业务是十分庞大的;这就形成了一个巨大的、潜在的需求市场。另外，在招生淡季，我们呼叫中心也可提供主动呼叫服务，帮助校内各级招生单位做好招生推广和针对性的招生宣传。

2、校外市场的需求分析20xx年中国服务外包市场规模接近208亿美元，从外包产业收入看，20xx年，中国服务外包产业收入达118亿美元，占全球的比重为1、29%。随着中国国内需求以及离岸需求的增加，未来几年将是服务外包产业收入的高速增长阶段，年均复合增长率高达22%，到20xx年，中国服务外包产业收入达262亿美元，占全球比重将上升到2、17%左右。中国信息技术外包（ito）的发展将更为成熟，业务流程外包（bpo）将成为带动中国服务外包产业崛起的主要力量。

（一）、业务对象

校内业务对象：学校内各级各类招生单位

校外业务对象：医药保健品领域、酒类及食品领域、化妆品、服装等日用品领域、家电领域、建材、汽车、摩托车零配件领域、旅游和其它服务性领域等对小型呼叫服务外包中心有需求的各类企业。

（二）、业务拓展渠道

1、校内业务的拓展渠道

针对校内的服务对象，我们采用优惠试用的拓展办法。在开展咨询服务之前，做好以下几方面的准备：

（1）、充分调研，完善资料库中涵盖内容，以实际服务产品赢球校内各级招生单位的信任与支持。

（2）拟定相应的员工培训计划，健全完善项目内部管理团队，做到责任有担当，奖惩有措施。凭借真实、细致的项目内部管理办法赢得服务对象的认可。

（3）与校内各级招生单位达成利益共识，充分沟通，详细讲明呼叫外包服务的利于弊，以专业的态度、优质的服务、积极的合作获得服务对象理解。

（4）先期免费试用，诚信、诚心、诚先。

2、校外业务的拓展渠道

（1）在做好校内服务的同时，将我们的业务成果、业务实力介绍、服务内容介绍及服务价格优势做成高品质的业务宣传手册，充实业务宣传资料。有针对性的向部分服务对象推广我们的服务产品。

（2）在各大专业网站，各大专业论坛刊登免费广告，积极寻求长期合作伙伴。

（3）借助校内优势资源。金杯、银杯、不如“口碑”。在我们做好校内各级招生单位的电询工作后，在校内寻找拥有一定社会资源指导教师为项目市场拓展顾问，然后开展相关社会呼叫服务的外包业务。

（三）、服务产品宣传方式

1、实体报单宣传。在重庆各大报纸上刊登小型广告。制作简介大方的业务宣传手册，有针对性的向社会各中小企业进行推广宣传。

2、网络宣传。制作jdpe格式（图片）广告，发布在各大专业网站。制作网站提供固定的接待频道。

3、联动机制。网络电话宣传报纸广告形成一套完整的宣传、接待的业务受理机制。

（一）具体资金用途

（一）业务市场的风险评估

1、校内市场的风险评估及应对策略：

项目顺利在校内开展业务的前提是校内各级招生单位的认可和信任。

如果没有取得校内各级招生单位的许可，我们在校内市场的业务工作就要推迟，这样就直接带来了劳力成本上升，机会成本上升，增加项目破产的风险。

校内业务市场风险的应对策略：加大项目宣传力度，在工作闲置阶段开展人员培训工作降低劳力成本损耗，缩减校外市场的宣传开支但要加大有针对性的校外企业合作工作的投入，优化人员结构减薪裁员。

2、校外市场的风险评估及应对策略：

在校内业务开展顺利的前提下，校外市场还存在以下几方面的风险：

（4）错误的竞争对手分析：由于对市场竞争环境预估不足，对竞争对手估计过低，导致难以在校外市场开展业务。

（5）错误的预估市场需求：对市场需求调研不清，造成业务停滞，损耗成本上涨。

（6）业务收益过低。校外市场所承接的呼叫服务工作量大，难度高，耗时长，所得收益少，难以支撑项目运作。

校外市场风险应对策略：对于竞争对手强势竞争，应及时开拓“蓝海”市场，开拓新客户，继续优化内部业务流程降低成本;寻求合作，达成共识，宣传校内呼叫中心的劳力优势;继续宣传项目服务内容的特殊性争取企业的认可。

对于过低的市场需求，应扩大市场定义范围，针对性宣传项目优越性和必要性，制定吸引力强的营销策略，激活需求市场（在市场同行业间展开试用策略，增强同行业其他企业危机感），整合成果，介绍到位。

对于业务收益过低，应拓宽盈利渠道，加强谈判协商力度提高服务价格;项目发展初期也可以先将服务价格降低争取到服务市场，然后随着业务量增加、市场推广成熟，再考虑调高服务价格。

（二）、经营管理过程中人员流失风险评估

“呼叫中心”属于简单服务业，劳动过程枯燥，工作内容单一，上岗培训简单，劳动报酬低，工作量大，工作技术含量小，所以工作人员流失率高，熟练工离职率高。

一旦出现大批员工离职的现象，必然造成定期业务无法按时交付，出现短时间的岗位空缺，影响到正常工作;另一方面也将增加人员招聘、培训的成本。我们拟聘员工均为学校学生，学生学业压力较重，工作分配时间不均，很有可能出现临时离岗，正常工作时段请假等问题，风险指数经过加权评分后为65%，属于高风险指数。

风险应对办法

3、与学校方面沟通争取实践基地的资格;

5、提高员工的福利水平，采用心理学中行为主义的“阳性强化法”对员工进行激励。

6、签订完善的用工合同，规定公司与员工双方彼此的权利（力）责任和义务。

（三）、资金面临断裂的风险评估

在经营过程中，由于业务衔接不紧密，业务渠道不明确，服务佣金不到位，以外业务事故赔偿等问题带来的项目运行资金链断裂的风险在日常公司经营中是非常常见的。例如：“温州老板集体逃跑”事件，究其根本是由于中小企业短时间内由于意外事件资金链断裂，造成公司无法运营导致的。所以，在一家企业一家公司中日常的流动资金是必要的，是为了满足员工工资、公司正常招待活动、正常的交易手续，日常的工作损耗而特别设立的一笔款项。

在公司实际运作中，由于流动资金枯竭、业务收入骤减而带来的员工工资无法发放，员工大面积离职，公司正常工作缺少流动资金支持无法运营的问题是十分严重的，风险指数为55%，属于中等风险。

应对风险策略：资金断裂这项风险之所以属于中等风险的原因是因为资金是可控生产要素，对于这方面的风险是可预估可控制的。

1、充足的风险预备金;在融资一节中我们将10万创业资金的15%划分为不动的风险预备金的原因就在于此，这一部分资金不搞投资，不搞借贷，只用作资金断裂的风险应对。

2、多样化的融资渠道，资金链断裂并不是公司最致命的问题，资金链断裂往往发生在公司企业进行业务扩张、规模扩张的过程中，只要有新的资金支持帮助公司度过难关，恢复到正常的经营运作，那么公司会进入到崭新的发展阶段。所以，在公司正常运营过程中，应加强与合作伙伴的沟通增进彼此间信任，拓宽融资渠道，增加投资者信心。

3、做好前期资金使用预算。防患于未然，未雨绸缪，要在公司项目运营前充分考虑项目运行中会发生的问题，做好资金使用预算，做好公司生产运营计划，避免在生产运营过程中出现资金链断裂的问题。

（一）、短期项目成本及利润预估

预估短期利润情况如下：

校内市场在第一季度试行免费试用服务的营销策略，所以校内市场在第一季度收益为0;校外市场上，我们会将以校内业务的优质服务成果展给社会企业，初步建立3—5家合作企业。

在第二季度时，校内市场方面我们将推出付费服务项目，与有意合作的校内各级招生单位达成收费方面的共识，以各级招生单位的业务咨询量划分“会员、银会员、金会员”三个等级进行收费，并根据会员级别的不同分别提供不同内容的服务。

校外市场方面，我们将按照每笔业务的产生的实际成本加上营业利润算出每单笔业务的收费标准;在业务流程发展成熟后也将按照校内市场的收费原则制定会员制度进行会员费用收取。所以，第二阶段项目收益稳步上涨。

第三季度第四季度时，主要还是优化工作组内部的工作流程，降低培训和其他工作环节的成本，继续巩固原有客户市场，增加服务内容，提升工作效率。收益幅度平稳增长。

短期内（一年），项目的收益与成本支出争取达成平衡状态，争取略有收益，暂估短期收益=项目纯利润（47、5万—34、3万）/项目投入（34、3万）=38%。

（二）、中长期收入预估

第二年中，我们主要把工作方向转到了校外市场，校内市场还需要一段时间来展现我们咨询业务的成功并吸引更多学校机构寻求我们的服务。校外市场我们要巩固老客服发展新朋友，打开中小企业呼叫中心外包的市场，放开手脚，大胆去做，必要时要提升硬件设备，增加业务接待能力。

第三年时，我们将校内市场的范围扩大至重庆南岸区的其他高校，也同样以免费试用的营销方式吸引客户，将运营成本压缩以提供项目扩展所带来的成本增加，所以在校内市场这一部分我们的增速逐渐放缓。校外市场方面，我们以稳健的发展策略进行发展，不搞简单的规模扩张，要以智（质）取胜，巩固合作关系提升服务质量。

第四年时，我们的工作重心放到了校外市场的扩展上，我们要按照项目的发展战略规划所制定的\'发展方向进行发展，联络并与社会兴趣培训团体、专业培训机构取得合作关系，推广教育类咨询服务，并充分调研市场需求，做好基础设施建设。

第五年时，初步试行将校内校外的教育咨询业务整合成一个市场，扩大业务接待能力，提升服务质量，专业培训流程，继续坚持立足学校的基本方针，开拓校内的劳力供给市场，扩大经营规模，寻求大型的咨询机构的指导和帮助，建立初步的模拟交互网络，将重庆主城地区的各大教育咨询类机构进行整合，形成联通互动信息共享的平台。

第六年时，建立统一市场，将重庆各地区的高校及各类教育机构纳入我们的业务范围，建立完整度高、时效性强的数据库，为客户提供更优质的教育信息咨询服务，面向全国做大做强，打造中国西南地区最权威的教育类信息的咨询机构，并将呼叫外包服务扩展至二手房交易、房屋租赁、汽车租赁等相关信息的咨询服务上来。规模效应显现。

我们在该项目的构思、策划过程中，真真切切领会到了学习专业知识的重要性，明白了创业过程中所必需要考虑和面对的问题。

当然，这份项目策划仍存在诸多不妥之处，缺乏专业策划所应有的专业精神，分析方法也多为基础，还望评委老师不吝赐教，多多指出我们策划的不足之处。

最后，谢谢各位评委老师耐心审阅，我谨代表“易互通”项目策划小组的全体成员再次向您表以最诚挚的感谢！

**创业方案策划书篇四**

创业方案心得体会是创业者在实践中所获得的一种重要的心得体会，它不仅是对自己创业经历的总结，也是对未来创业计划的指导和优化。在我创业初期，我也经历了不少的起伏和坎坷，但是在这个过程中，我积累了很多宝贵的创业心得体会，分享一下如下。

第一段：创业初期的困惑

初次创业，我并不清楚该如何去落地和实现我的创业理念。况且，在实践中遇到各种问题，比如说资质审核、资金供应以及人力招聘等等，都让我感到手足无措。于是在实践中我意识到一个很重要的事项，那就是我需要将自己的创业理念和意图变得更加具体，以便于去寻找支持和合作的伙伴。

第二段：提高创业方案的实际可行性

在我锁定了合作方向后，我进一步发布了自己的创业方案，这一过程也是相当艰辛的。在实践中，我发现很多机构和人员对于我的创业方案缺少共鸣和认同，很难去获得他们的支持或者是与之合作。综合分析，我认为是我的方案缺乏实际可行性，需要进一步完善和优化，以获得更多行业相关人员的肯定和认同。因此，提高方案可行性是创业方案优化的重要方向。

第三段：不断优化创业方案，反复试错

在实践中，我意识到优化创业方案的必要性。在每一次推进过程中，我都会不断地寻找优化方向和方法，将方案不断完善，以迎合市场需求和推动项目进展。同时，我也经历了不少的挫折和失败，反复试错，以寻求最优的创业方案，将我遇到的问题都解决。只有在这一过程中，我才真正理解什么样的创业方案才是具有最优性的，才具有实际可行性。

第四段：创业过程中人才的重要性

在实践中，我意识到人才的重要性。对于初创企业来说，一个优秀的团队是至关重要的，因为一个完整、协调、优秀的团队可以共同推动创业项目的进展。同时，一个优秀的团队也可以提高项目的可行性和成功率。因此，在创业过程中，我特别重视团队的搭建和人才的招聘，力求让团队成为一个精益求精的单位，打造成功的创业项目。

第五段：激励士气，打造成功的企业文化

在创业过程中，我认为还有一个重要的方面，那就是激励士气，打造积极向上的企业文化。在很多情况下，一个良好的企业文化可以帮助企业打造良好的品牌口碑和形象，提高员工的工作热情和积极性。在我的项目中，我特别注重企业文化的营造，以塑造品牌形象和凝聚团队力量，从而实现创业成功的目标。

总之，创业方案心得体会是创业者的成功密码。只有在不断的实践中，不断的探索和反复试错中，我们才能逐渐找到最优的创业方案，实现创业梦想。

**创业方案策划书篇五**

根据黔党建发〔20xx〕4号文件要求，经特区委党的建设工作领导小组研究，决定从20xx年开始在全区农村（社区）开展“党员创业带富工程”。为确保“党员创业带富工程”顺利实施，特制定本实施方案。

2、退休离岗后到农村（社区）发展的机关、企事业单位干部职工中的党员；

3、有创业意愿、能团结和带领农民群众共同致富的入党积极分子、有入党意愿的农村（社区）致富能人、农村（社区）青年团员等创业带富积极分子。

结合农办、扶贫办等部门的农业、扶贫等项目，在科学论证和群众评议的基础上，从 20xx年开始，每年按照不少于100户的规模扶持党员创业带富。通过3年的努力，全区建立3至4个党员创业综合培训基地和创业实践基地，每个乡镇建立1个党员创业带富示范点。通过5年的努力，全区每个村（居）有10名左右的农村（社区）党员在农村（社区）带头创业、带领群众致富。

（一）贴息帮扶。对于有项目、无资金的党员和创业带富积极分子，按有关政策和规定，依托扶贫部门实施的扶贫贷款贴息项目，对符合财政贴息条件的，根据项目实际给予适当额度的贷款贴息帮扶。所需贴息资金从扶贫贷款贴息资金、农业产业化经营贴息资金、组织部“党内关怀帮扶激励资金”和团组织青年创业就业基金会募集资金等专项资金中筹集，并按有关规定管理和使用，贷款事宜按照有关金融规定办理。

（二）项目帮扶。对于有一技之长的党员和创业带富积极分子，农办、扶贫等部门在安排农业发展或扶贫开发项目时统筹考虑“党员创业带富工程”项目。项目实施实行滚动发展的方式。

（三）技术、信息帮扶。对已开始创业、有一定基础的党员和创业带富积极分子，采取提供技术指导和信息服务等方式进行帮扶。农办、团委等单位整合各类资源，为创业人员提供技术培训服务和专门指导。乡镇党委密切关注和了解技术、市场等创业所需信息，充分发挥便民利民党务政务综合服务中心(站、点)和村（居）组织活动场所的作用，及时与创业人员交流，提供指导帮助，降低创业风险。

（四）基础设施帮扶。发改、交通、水利等部门要根据各自的职能，优先考虑将农业发展、“一事一议”和“以工代赈”等项目整合到“党员创业带富试点工程”中，切实解决“党员创业带富工程”项目实施过程中遇到的交通、水利、电力等基础设施建设中的实际困难，共同推进“党员创业带富工程”。

（一）调查摸底。各乡（镇）要按照《万山特区党员创业带富工程调查摸底统计表》的要求，做好实施对象有关情况的摸底调查工作，建立好党员创业带富信息库。

（二）申报项目。相关村（居）、乡镇、特直部门要严格按照《万山特区党员创业带富工程申请书》规定的程序申报项目。具体程序是：第一步，每年乡镇党委、政府根据各自产业发展方向，按照特区农业、扶贫部门要求，引导党员和创业带富积极分子立足实际，合理确定发展项目，并向村党组织提出书面申请；第二步，乡（镇）党委指定专人指导村（居）党组织对照帮扶对象基本条件，通过村（居）党支部会提议、“两委”会商议、党员大会审议和村（居）民代表大会决议等环节评选，今年按照农村党员数百分之一的比例，明年以后按农村党员数十分之一以上的比例，推荐出带头创办项目人选，报乡（镇）党委评核；第三步，乡（镇）党委组织力量对申请对象进行综合审核，在一定范围内张榜公示并报特区委组织部备案；第四步，乡（镇）党委将项目人选报送特区财政、农业、扶贫、农村信用社等有关单位，并按照各类项目、资金使用管理要求，按程序进行报批；第五步，申请项目贷款的，经确定为帮扶对象的项目人向农村信用社提出贷款申请，由农村信用社根据项目人的借款条件给予相应的贷款支持；申请其他项目资金的，按照相关项目资金管理办法规定办理。

（三）创业培训。每年对农村（社区）党员轮训一次，并加强对有创业就业需求的农村（社区）党员的专业性培训。选择已经形成产业规模并已取得创业成果的村（居）或乡镇，建立创业实践基地、“党员创业带富”综合培训基地。从20xx年起，由农办等单位对创业带富人员进行创业培训和技能培训。

（四）指导服务。特区委要组建创业带富指导服务团，与每个创业党员结成对子，定期为创业党员出点子、送技术、找路子，并通过现场指导、党员连心卡、手机短信、网络答疑等方式实现专家与创业人员的交流互动，及时解决创业人员生产中遇到的技术和销售等方面的问题。

（五）创业引导。大力培育经纪人队伍，鼓励和支持创业对象进入流通领域。鼓励党员牵头创办各类农村经济专业合作社，提供创业指导、市场行情、项目推介和员工招聘等服务。充分发挥创业示范户的帮带作用，采取结对帮扶等形式，带动其他党员或农户创业致富。推行“村企联建”、“支部联建”等模式，有意识地引导涉农企业参与到“党员创业带富工程”中来。

(一)强化组织领导。特区委要成立“党员创业带富工程”工作领导小组，切实抓好组织、协调、指导、检查等工作，形成推进工作深入开展的合力。各乡镇党委也要成立相应的组织领导机构。

(二)落实帮扶责任。各相关单位要按照《万山特区20xx年“党员创业带富工程”责任分解表》抓好帮扶措施的落实。各乡镇要明确相关领导联系实施对象，随时帮助解决工程实施过程中遇到的问题与困难。

(三)加强宣传督导。充分利用各类媒体广泛宣传，扩大“党员创业带富工程”的社会影响。加大经常性的督促检查和现场指导力度，确保工作取得实效。每年各乡镇推选1名“十佳创业带富党员”和1名“党员创业带富示范点”报特区委党建办，并报送相关材料和图片。

**创业方案策划书篇六**

随着经济的不断发展和社会的不断进步，越来越多的人开始关注和追求创业的机会。作为一名大学生，我有幸参加了一场关于创业方案的讲座，并从中获得了很多宝贵的心得和体会。下面我将结合自己的感受，以五段式的形式分享这次讲座给我带来的启示和思考。

第一段：引入背景和关注点

这次创业方案讲座召集了一些成功企业家以及风投资本家，他们分享了自己的创业经验和对创业的理解。对于我而言，我主要关注的是如何打造一个独具创新和竞争优势的创业方案。因此，我对这次讲座抱有很高的期望，并希望能够从中获得一些实用的指导和启示。

第二段：学习的启示和重要认识

在这次讲座中，我了解到创业是一个极其复杂而又具有挑战性的过程。不仅需要有创新的想法和坚定的信念，还需要一系列的准备工作和实践经验。在此过程中，需要具备的能力包括市场洞察力、专业知识和团队合作等。除此之外，我还学到了一些创业者的成功法则，例如果断决策、积极思维和不断学习等。这些重要认识对于我提升创业意识和能力非常关键。

第三段：对创业方案的思考和改进

在讲座中，一位创业者分享了他自己的创业方案，该方案是一个在二手交易市场上建立信任机制的应用程序。他通过分析市场需求、竞争对手和技术可行性等因素，形成了一个完整的创业方案，并成功引起了风投资本家的关注。这给了我很大的启示，让我意识到创业方案的设计和改进是非常关键的。因此，我决定将自己的创业方案重新审视和完善，以提高其创新性和竞争力。

第四段：团队合作和资源整合的重要性

在讲座中，一位成功创业者分享了他的经验故事，他曾组建了一个强大的团队，齐心协力地实现了创业目标。他强调了团队合作的重要性，并强调创业者需要善于整合各种资源。这让我深刻认识到创业并非一人之力，而是需要借助他人的帮助和合作。因此，我会认真考虑招募和整合优秀的团队成员，并善于利用各种资源来支持创业的发展。

第五段：总结和展望

通过参加这次创业方案讲座，我深深意识到创业并非是一件容易的事情，它需要创新的思维、科学的方法和坚定的行动。同时，我也明白了创业者需要面对很多风险和挑战，因此要有足够的勇气和决心。在未来的学习和实践中，我将继续关注创业的动向，并不断提升自己的能力和素质，以实现自己的创业梦想。

总之，这次创业方案讲座让我受益匪浅。通过听取和学习一些成功创业者的经验和思考，我对创业有了更加深入的理解和认识。同时，我也对自己的创业方案进行了思考和改进，以更好地应对市场的竞争和挑战。我相信，随着不断的学习和实践，我的创业之路将会更加明确和成功。

**创业方案策划书篇七**

对计划书的主要内容进行简单的概述，字数在500字左右。

（一）团队名称及涵义

（二）团队的标志（logo）

（三）团队的使命

即团队对自己的定位，计划书各个方面的内容实际上就是为了实现使命而设计的。

（四）团队的目标

（五）团队的历史

如果是新成立的团队请详述团队组建的过程；如非新成立的团队请详细介绍团队成立的起因，发展历程，以及团队成立至今所开展的主要活动。

（六）团队的组织架构

详述团队核心成员及分工。

（七）团队主要成员的相关资历

（一）行动背景（问题陈述）

1.准备解决的问题

2.问题的表现及影响

3.解决问题的意义

4.已有的解决问题的努力

（二）行动受益方

详述通过此项行动会有哪些方面受益方，并描述受益方的特点。

（三）行动要达成的具体目标

（四）行动资源方分析

详述行动中会直接或间接接触的个人、机构或组织，其中既包括受益方，也包括会提供各类支持的志愿者、合作伙伴或资助方等。通过行动资源分析，明确行动中需要和谁建立关系，这些资源方的特点和需求是什么，行动本身能够提供给资源方带去的价值是什么，行动需要资源方提供的价值是什么，进而找到有效获得资源方参与和支持的方法。

1.会涉及的各类资源方

2.资源方的特点、需求及可提供的支持

3.已获得的资源方

4.资源方获取计划

针对尚未获取的外部资源，请详述通过何种方式获得这些外部资源的支持，以及这种方式的可行性和有效性。

5.资源方维护计划

详述通过哪些方法保持各类资源能够持续对团队或项目提供支持，或扩展更多的资源

（注：可参考第五部分志愿者管理中的分析结构）

（五）行动方法和步骤

详述具体要开展的行动，以及行动开展的区域和持续时间，并说明这些行动如何保证实现行动目标。

（六）可衡量的成果

详述行动预期取得的成果和产出，并列明成果的具体表现和需要达到的水平和指标。

（七）行动评估

详述检验各类成果是否达到的检验方法。

（八）行动延续

请说明本期行动结束后，如何延续或扩展行动以及行动取得的效果。

（九）行动时间表

对团队开展的各项行动进行分解，并进行大致的行动开展的时间规划。

（一）赢利方式

详述通过哪些方式获取收益，并预计赢利收入的额度，以及赢利收入与行动支出相抵的情况。

（二）利润分配计划

详述如何使用赢利收入，如果赢利不能完全覆盖行动支出，请详述赢利主要负担的项目；如果赢利可以覆盖行动支出，请详述剩余利润的分配方法。

（一）团队建设

1.团队协作

详述团队如何实现更好的合作以保证行动顺利开展。

2.团队存续

详述如何处理团队人员变动以保证团队的稳定性和持续性。

（二）资金及财务管理

1.经费预算

对行动所需的经费进行预算，预算需尽可能详细。

2.财务管理

请详述如何管理和监控资助金的使用，以确保资助款得到有效利用。

3.经费筹集方案

详述通过哪些渠道筹集团队及行动所需的经费，以及未来希望通过哪些方式筹集资金。

（三）志愿者管理（请有志愿者使用计划的团队填写）

是否使用志愿者，如果使用志愿者，请按照下面条目详述志愿者需求、招募、管理等各项相关事宜。

1.志愿者需求

详述哪些工作需要由志愿者承担，并描述志愿岗位的职责以及该志愿岗位对志愿者资质、数量等方面的要求。

2.志愿者招募计划

详述如何招募和筛选出合适的志愿者。

3.志愿者管理

详述如何保证志愿者能够胜任志愿岗位的工作，通过哪些方式对志愿者进行管理以保证志愿者切实履行职责，并实现志愿者对志愿工作的认同。

**创业方案策划书篇八**

第一段：引言（100字）

最近，我参加了一场关于创业方案的讲座，该讲座由知名企业家主讲。在讲座中，他分享了他自己的创业经历，并提供了一些宝贵的建议和思路。通过听讲座，我对创业有了更深入的认识，并对如何制定一个成功的创业方案有了更清晰的了解。

第二段：讲座内容（300字）

在讲座中，企业家首先介绍了他自己的创业故事，以及他面临的困难和挑战。通过这些例子，我了解到创业并不容易，但只有克服了种种困难，才有可能取得成功。他还提到了创业方案的重要性，强调了创业者应该具备的素质和技能。此外，他也分享了他在制定创业方案时的一些经验和技巧，例如确定目标市场、分析竞争对手、制定行动计划等。通过听他的讲述，我意识到制定一个全面而可行的创业方案对于创业成功来说是至关重要的。

第三段：讲座收获（300字）

通过听讲座，我获得了许多宝贵的收获。首先，我明白了创业并非一蹴而就，而是需要付出很多努力和时间。创业者要经受住挫折和失败，保持对目标的坚持和热情。其次，我了解到创业方案是创业成功的基石，它需要综合考虑市场、竞争、资源等各种因素，并制定出明确的目标和计划。我也明白了在制定创业方案时，要充分考虑市场的需求和潜在机会，避免盲目跟风或盲目创新。最后，我还学到了如何分配资源、建立合作关系以及与团队合作等重要的创业技能。

第四段：对自身的启示（300字）

对于我个人而言，这次讲座给我带来了很大的启示。首先，我意识到自己必须更加坚定地追求自己的梦想，并全力以赴实现它。我要克服困难和挫折，勇敢地面对各种挑战。其次，我要学会制定一个全面而可行的创业方案，考虑市场、竞争、资源等因素，以及制定明确的目标和计划。此外，我还要提升自己的创业技能，学会分配资源、建立合作关系以及有效地与团队合作。通过不断学习和实践，我相信我能够在创业道路上取得成功。

第五段：总结（200字）

通过参加这次创业方案讲座，我对创业有了更深入的了解，并获得了许多宝贵的收获。讲座不仅帮助我认识到创业并非易事，更使我更加坚定了自己的梦想。我意识到制定一个全面而可行的创业方案对于成功创业至关重要，并学到了许多有用的技巧和经验。这次讲座给予了我很大的启示，我将努力提升自己的创业素质，为实现自己的创业梦想而努力奋斗。

**创业方案策划书篇九**

学校附近主要以学生为主,其每月可支配开销在501-800元之间。购物次数多、数额小的\'显著大众性消费和主要消费类型决定商店的规模和经营方向。经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。商店的设计及选址：以简洁大方为主这样既迎合消费者又节约装修成本。

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态-----便利店。

据调查，各学校师生整体消费总体能力较强。在课间对于饮食类产品消耗能力较强，学生每日用于饮料、食品等相关产品的消费在5元左右。因此，为开设校园综合商店提供了较强的消费环境。

(1)符合目标消费者需求---便利店因为都是经营的快速消费品，一般选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品，主要讲究库存小，周转要快。

(2)为消费者提供方便---就近的购买条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配置。

经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。

寻找有意向的商家进行商谈合作事宜;到工商部门进行相关的注册;确立商店地址进行装修设计;商店经营、管理人员的确立与培训;配货供应体系的明确。

店长1名：主要负责处理校园综合商店的所有日常事务。

会计1名：负责对商场进行日常的财务结算。

收银员1名：负责收银及送货工作。

理货员1名：负责商店布置、理货工作。包括导购、送货、理货保管。

商品结构：主要为食品，重点做熟食、饮料、饼干、方便面等。这些是大学生平时消耗量最大，最可能到便利店购买，且循环购买的商品。熟食是校园便利店自产，利润较高且销量较大。注意不同季节的食物搭配，并且及时调整淡季的食物供应量。其次，日常消费品和药品。这些商品学生一般到超市购买，校园便利店经营这些商品主要是为了满足大学生紧急需求。再次，报纸、杂志、文具等，贴近校园文化氛围。校园便利店完全可以取代报刊亭的职能。

正确进行商品类型的选择:。便利店的主打商品应在速冻食品、饮料及日常用品上,这些商品不求多、全,而应求精,即选择畅销的、质量高的、价格又适中的产品上架。在便利店中应避免出现整扎销售或者大包装的产品,既然便利店的定位是为应急的需求,量贩包装的商品是不属于便利店的销售范围,便利店销售商品的选择不是“韩信点兵,多多益善”。因为销售大包装商品,便利店的价格必然要高于大型综合性超市的价格,这种“鸡蛋碰石头,扬短避长”的行为将会导致顾客对便利店产生价格高、购物上当的心理。量贩商品陈列在便利店的货架上不仅不能获得良好的销售,还会浪费门店的有效陈列面,进而影响到门店的正常经营业绩及形象。所以,便利店所选择的商品类型应为品牌质量有保证、畅销的大众化商品。

目前,有些便利店门店商品数量和陈列空间的利用率存在严重不足现象,对其产品销售产生了非常大的负面影响。便利店一般是在城市的繁华地段,面积也通常在100平米以内,所以不能浪费门店的陈列空间。在商品的陈列方面,有些便利店存在某些商品的陈列面积过大的现象,有不少商品在3个排面以上,这样的陈列为门店的商品品种单调创造了借口,从而致使原本应当有1200种商品左右的门店,可能只有500多种的商品上架,其结果显然是不足以满足顾客的基本需求。

建立网络配送系统,统一配送 鉴于目前国内便利店多数已有配送中心这一事实,现在重要的问题就是怎样提高配送中心的工作效率,尽量采取在特定区域高密度集中开店的策略。要充分发挥自设配送中心的优势,建立电脑网络配送系统,统一集货、统一配送,特别要发挥配送中心分别与供应商及各家店铺相连的电脑网络作用。为了保证不断货,配送中心一般应根据以往的经验保留3天左右的库存。同时,中心的电脑系统每天都会定期收到各个店铺发来的库存报告和要货报告,配送中心把这些报告集中分析,最后形成一张张向不同供应商发出的定单,由电脑网络传给供应商,而供应商则会在预定时间之内向中心派送货物。配送中心在收到所有货物后,对各个店铺所需要的货物分别打包,等待发送。

1. 补货时必须检查商品有无条码

2. 检查价格卡是否正确，包括dm(促销)商品的价格检查

3. 商品与价格卡要一一对应

4. 补完货要把卡板送回，空纸皮送到指定的清理点

5. 新商品须在到货当日上架，所有库存商品必须标明货号、商品名及收货日期

6. 必须做到及时补货，不得出现在有库存的情况下有空货架的现象

7. 补货要做到先进先出

8. 检查库存商品的包装是否正确

9. 补货作业期间，不能影响通道顺畅

1. 检查商品有无条形码

2. 货物正面面向顾客，整齐靠外边线码放

3. 货品与价格卡一一对应

4. 不补货时，通道上不能堆放库存

5. 不允许随意更改排面

6. 破损/拆包货品及时处理

促进销售，控制损耗

1. 依照公司要求填写“三级数量帐记录”，每日定期准确计算库存量、销售量、进货量

2. 及时回收零星商品

3. 落实岗位责任，减少损耗

1. 按照规范要求打印价格卡和条形码

2. 价格卡必须放在排面的最左端，缺损的价格卡须即时补上

3. 剩余的条形码及价格卡要收集统一销毁

4. 条形码应贴在适当的位置

1. 通道要无空卡板、无废纸皮及打碎的物品残留

2. 货架上无灰尘、无油污

3. 样品干净，货品无灰尘

1. 库房保持清洁，库存商品必须有库存单

2. 所有库存要封箱

3. 库存商品码放有规律、清楚、安全

4. 盘点时保证盘点的结果正确

促销内容：开业期间，到校园便利店购买任何货品满30元，凭收据即有机会赢取一百元校园便利店消费券。当天抽取一张，其次连续6星期，每周送出1 张消费券!同时有大量精美礼品，100%中奖。

1.每张收据只限参加一次。现场当时抽取，抽奖后小票回收作废。

2.参加顾客若赢取了消费券，可在便利店购买任何正价商品。

3.消费券活动期内有效，若中奖者过期使用消费券则属作废论。

4.如有任何争议校园便利店保留最终决定。

5.校园便利店的员工不得参加，以示公允。

促销口号：到校园便利店换抵价券，折扣优惠由早晨开始。

促销内容：开业期间，前五十名顾客排队领取价值十元的抵价券。 去校园便利店买任何正价货品满三十元，凭抵价券，即可抵去相应价格。抵价券不可重复使用。

1.每人每天只限参加一次。

2.参加之顾客赢取了抵价券，可在便利店购买任何正价商品。

3.抵价券活动期内有效，若中奖者过期使用抵价券则属作废论。

4.如有任何争议校园便利店保留最终决定。

5.此项促销活动不与抽奖活动同时参加。

1.当天消费正价商品满二十元凭小票可免费赠送精美小礼品。

2.可领取校园便利店积分卡，将每次消费额(满十元)的金额计入积分卡里(一元一分)，当月积分满一百五可超于抽奖(100%中奖)。最高奖项为校园便利店五十元消费券一张。3.实行早餐vip制，在校园便利店预定早餐的顾客可享受早餐送货上门的服务，若预定一周五天早餐的顾客还可享受九折优惠。

4.每天一款特价商品，保证低于长沙任何超市的价格，特价商品限量贩卖。

温馨提示：免费赠品不可与其他优惠促销活动同时参加。

采用合作制，与区域中比较有名气的超市的期中一家进行合作。由超市为校园综合商店提供商品的供应保障同时提供部分校园综合商店的启动资金。校园综合商店则承担起替合作超市分流相关的客源，完成相关商品的销量任务。这种合作模式是有利于双方的，特别是处于启动期的校园综合商店经营方更是有利。采用这种经营模式对于我们即将启动的校园综合商店的主要有如下几点优势：

a.降低经营风险;

b.获得强而有力商品渠道支持;

c.依靠大型的超市的供货渠道可以取得价格优势;

d.可以学习到大型超市的管理模式及经验;

e.提升校园综合商店知名度提高;

便利店商品定价一般比超级市场高20%左右，且通常不采用降价促销手段，毛利率较高。这是由便利店的特殊业态所决定的。首先，在商品流通过程中消费者与零售商之间存在着某种流通功能的替代关系，零售商为消费者所负担的流通功能越多，消费者为购买流通服务支付的费用就越高。其次，便利店多开设在人流较大的黄金地点，租金较超市高出许多，定价高是对租金的一种补偿。

但是因为校园便利店的目标群体都是经济情况不宽裕的学生，因此，校园便利店应在保证不亏损的前提下，尽量调低价格。可采取以下定价方式：

逆向定价。考虑大学生的承受力，先通过调查得出学生愿意并能承受的价格，再考虑成本费用，以获取圈套的利润。

对比定价。首先，校园便利店宜参考商圈附近3-5家同业商店的定价，而拟就明确、系统的价格策略。校园便利店若经营与超市相同的产品时，价格不可太高，否则会留下价格很高的恶劣印象;经营超市没有的商品或自有产品时，才可拉高价格，用这部分商品互补盈亏。

差别定价。销量大、受欢迎的产品定价不宜过高，有特色的自有产品才是校园便利店利润最高的部分，无利的便民服务尽量做到顾客满意，定价应尽量压低，以树立形象为目标。

付款方式应支持传统的现金、银行卡刷卡消费。此外，一些学校有专用的校园卡，用于饭堂餐费、热水费等，条件允许的话，可以与校方联系，让学生刷校园卡付款，真正在校园内实现“一卡通”。

1、经营成本和收益分析

经营成本及经营费用

租金―――――-800—1000元/月

税――――――-500元(国税)+200(地税)=700/月

工商管理――――150元月

水―――――――50元/月

电―――――――400元/月

耗损预估――――400元/月

合计800+700+150+50+400+500=20xx元/月

营业效益

预计营业额600――1000元/日

月计营业额24000元

营业利润24000\*20%利润率=4800元

营业外收入300元/月

合计效益4800+500=5100元

年收益=3100/月12月=37200/年

收益分析

年收益=3100/月12月=37200/年

不可预计费用4000元/年

总投入=首期投入+后期追加=22820+12000=34820

年回报率=年收益总投入=33200/34820=0.953

预计收回投入需1.1年

根据调查我发现，各种便利店、报刊亭、小型超市教学区为中心点，在外部形成包围之势。在考虑校园综合商店的建设的时候，我们面临着外部竞争者的强烈挑战与压力。因此我们需要合理的利用自身的“先天优势”同外部竞争者展开竞争。我们具有主动参与竞争的优势，同时场地的选择上比外部竞争者有更多的“先天优势”。

我们要以缩小自身的覆盖面、产品面为代价才能取得相应的优势。如：学校的教学区不是生活区，与公寓区较远，在商品供应上只能针对性的提供以饮食类为主，文具类为辅的商品格局。教学区没有任何一家商店，学生的大量需求得不到满足，如果我们取得校园综合商店的经营权，将得到极大的发展空间。因为教学区人流量稳定且较大。我们可以利用有限的场地上针对性的提供适销对路的商品(例如：饮料类，提供更多更全的选择。)，不断的壮大校园商店。采用灵活的经营方式，合理有效的利用人力资源优势，可以取得意想不到的实际效果。但我们需要和校方进行大量的沟通，取得合适的场地。

**创业方案策划书篇十**

这是一个需要激情和梦想的时代；

这是一个需要信仰和责任的时代；

这是一个需要个性和创新的时代。

励志照亮人生，创业改变命运，凝聚创业激情，笃行企业梦想。在市场经济日趋成熟和完善的今天，创业对于当代大学生具有特殊的意义。它关系到社会的可持续发展，亦关系到后备人才资源的储备。为了给有新锐的创业思想，优秀的创业思维，高效能执行能力的优秀大学生提供一个挥洒创业激情，结交创业伙伴，提升创业技能的平台，河北工程大学农学院创业者协会特举办“赢在大学”创业设计大赛。

“赢在大学”创业大赛的灵感来自于中央电视台“赢在中国”的创业系列活动。此次活动由河北工程大学农学院创业者协会主办，本次活动获了农学院团委和社团联合会的大力支持。大赛于xx年11月15日正式启动并开始进行宣传，整个活动持续两周左右。大赛分为三个阶段，为保证比赛质量，按照惯例，每轮都将设置一定比例的淘汰率，每轮表现优异的选手（团队）晋级下一轮。为使大赛更具权威性和公正性，比赛期间，我们将全程接受农学院团委和社团联合会的监督，决赛将请相关老师、社团联合会领导及各兄弟协会会长担任评委。

1、报名对象：中华南校区在校大学生

2、报名时间：11月15日-----11月17日

3、报名方式：a、食堂路宣传咨询点报名

b、个人、团队均可

1.活动宣传（黑板报和宣传板的形式）并接受报名，时间由11月15日至11月17日。

2.活动分为初审、现场答辩两个阶段进行

（3）11月25日晚前评审团将公布此次大赛入选复赛的团队和个人

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