# 2024年创业策划案模板(8篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-02-19

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。创业策划案篇一：全院在校学生均可报...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**创业策划案篇一**

：全院在校学生均可报名参加。

：网络技术系（创业协会协助）

：11月25日～31日，具体时间见本表“日程安排”。

1.竞赛鼓励以创业计划小组（团队）形式参赛（也可以个人参加）。参赛者可以自行组成优势互补、人员配备科学、结构合理的创业计划小组，以小组形式参赛。各院系可采用自荐和推荐的形式，选拔出优秀选手组队参加全校的决赛。每个参赛团队3～7人。

2.参赛团队应在广泛进行市场调研、认真进行可行性分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、具有可实施性的创业（商业）计划书。

1.具备创业性、实效性和可操作性的创业项目。

2.参赛项目可结合我校专业特色、具有较高创新水平和较强市场竞争力、有较好的潜在经济效益和社会效益、易于形成新兴产业的高、新技术成果，且具有高技术、高附加值、节能降耗、有利环境保护的科技创新项目或创意。

3.创业项目的投资预算要合理、可转化性强。

4.计划书内容包括：项目背景、市场机会、发展战略、市场营销、生产管理、财务分析、管理体系、风险评估等。

（一）报名阶段：

1.11月18日前，参赛队伍或选手到本院系报名。每个院系要组建至少2-3支创业团队，允许团队成员跨院系适当交叉。跨院系组成的团队应在负责人所在院系处报名。

2.11月25日前各院系需上交以下资料：

（1）创意创业项目申报书纸质版和电子版各一份。

（2）创意创业计划书纸质版一式6份，及电子版，以供大赛组委会各专家进行查阅评审。申报时，各参赛单位注意本院系参赛作品类别上的合理性，计划书结构上的科学分布。

（二）评选阶段

1．准备阶段，赛前培训。

11月20日前网络技术系组织报名参赛队伍或选手进行赛前培训。具体时间地点另行通知。

赛前培训内容主要包括：帮助参赛学员优化配置团队及选择项目、创业意识训练、创业基础知识、如何拟写创业计划书、创业大赛中应注意的问题等。

2．评审阶段：时间：11月25日～31日

（1）团队创意创业展示。以ppt为展示手段，可包括vcr展示，通过团队代表解说，活动情景表演等丰富多样、形式新颖的手法，展现团队的创意创业项目。每队10分钟之内。

（2）公开答辩。参赛团队按照大屏幕进行选题，题目与创业中可能遇到的各种问题有关，主要采取公开答辩的形式，展现创业团队和创业项目的优势，以达到向评委及嘉宾介绍创业计划并争取创业支持的过程。回答问题不得超过5分钟，超时扣分。

（3） 观众支持。场内观众代表公正合理的推介阐述，每人阐述1分钟内，总时长限时15分钟。

竞赛组委员会邀请相关领导、专业教师、创业培训师、创业成功人士代表等方面的人员组成评委会，负责竞赛的评分工作。

1. 本次大赛将设一等奖1名、二等奖3名、三等奖5名，优秀奖若干名。另设优秀指导教师奖1名。

**创业策划案篇二**

在这个举世瞩目时机，作为青春的代言人，大学生总洋溢着青春的活力﹑充满着狂热的激情，对新奇刺激的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。

这类的活动必能让主办协会的知名度得到很大的提高，同时也让赞助商达到相要的宣传效果，从而大家都得以大丰收。充满激情与热情的十二月活动开展的最好时机，产品宣传的最佳时间，形象策划的最棒时段。因为新生的大学生活已进入正轨，一切都相对顺利，而且该月的功课也相对于其他月份少些，会有更多的时间组织和参与活动，更何况我校社团活动月各个社团活动也在这个时候完全开放，又恨浓厚的活动气氛。

在这个宣传的活动月，哪个组织率先策划出极具创意的活动，哪个组织就能在新生中树立良好的公众形象，同样哪个公司能在这个月做最有效的宣传，哪个公司就能树立稳定的商业品牌，更快的占据这一片超三千的市场。因此，山西警专“创业协会”作为我校学校声望最高组织能力最强的协会组织又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？

于是在社团活动月期间策划了这次全校性的社会实践活动，创业思想比赛，公务员知识竞赛，开一场讲座，给大一的每个区队创建高效的信息通讯平台

本次活动的策划不但在上半年成功举办的“点燃激情，传递梦想”的经验总结之上，而且通过了校团委以及活动筹备委员会的分析讨论，极具权威性和新异性。况且本次活动室我协会最具特色的招牌活动，也是本次社团活动月的重头戏，因此得到校党委﹑校团委等官方组织的高度重视，并给予大力的支持和配合。

除此之外本活动还得到本校各兄弟协会﹑学生组织﹑外校团委﹑特邀嘉宾等等的鼎力相助和参与。届时必将让活动的参与者感到耳目一新，兴奋不已，让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。创业协会也会为此而奋斗到底!

1﹑同电视﹑报刊传媒相比，在学校有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

2﹑学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的﹑刺激的﹑浪漫的能展示个性表现自我的时尚活动，且本次活动将在新年的前几天举行，新年气氛活跃效果可想而知。

3﹑因为年年都有新生，如条件允许的话，商家还可以同我们创业协会建立一个长期友好的合作关系，如每年共同策划大型活动，将会使贵公司在校内的知名度不断加深，甚至延伸到各个兄弟院校，具有长远意义！

4、便捷的活动申请：商家在公寓内，高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们创业协会合作，贵公司可以方便快捷的获得校方的批准，并且得到我们协会各部门的大力配合，还可以在本校设点进行产品销售。

5、高校廉价的宣传：以往的校内活动，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!

6、本次活动有将近三千学生参加，并至少有一千四百人能进场参与（因场地所限不能进太多）

活跃校园气氛，提高协会声誉和会员积极性，调动学生的积极性

2，活动时间

社会实践活动：20xx年12月5日

创业思想比赛：20xx年12月15日

公务员知识竞赛：20xx年12月20日

开一场讲座：20xx年12月23日

给大一的每个区队创建高效的信息通讯平台：20xx年12月27日

3，活动地点

新食堂三楼二教室（满座240人）

学校大礼堂（满座1500人）

（一）赞助优势

1，四场精心准备，异彩纷呈题材新颖的活动定会吸引全校众多师生，并得到他们的关注。有助于为赞助公司更加集中的进行公司形象的宣传，扩大市场影响力，更有利于为贵公司吸引优秀人才。

2，宣传范围广。本次活动面向全校，通过我们的宣传可以对全校产生一定的影响，为贵公司打开广阔的销售市场，提高产品认知度，拓展潜在商机。

3，宣传形式对杨。可以通过我校广播站，校报，警专青年报，宣传栏，校记者团等媒体和条幅，海报，门票，展板进行全方位的综合宣传，通过我们的途径必能收到良好的宣传效果。

4，宣传时间长。本次活动让赞助企业有充足的时间对其产品服务及品牌进行推销和宣传，在警专师生心中产生良好的效果。

5，投资费用少。活动地点，设均施得到校方的支持。

6，赞助公司也可以通过协会帮助，在警专校园内进行一定的产品促销和宣传活动，如配发，赠送样品等。

7，赞助公司如果为知名企业，经双方协商后，可以协助赞助公司进行校园见面会活动。同时，我们愿建立长期的合作关系，提供以后其他活动的第一赞助机会。

8，若企业愿意协办这次活动，我们可以将这次活动的冠名权授予企业，还可以在活动中介绍公司的文化。

（二）赞助方式

1、活动所有经费由赞助公司承担。

2、横幅、展板、宣传海报可由赞助公司代为制作提供。广告、入场券、传单、及现场礼品可由赞助公司提供（如均印有公司宣传语，则相关费用不计入活动经费）。任何宣传用语均需要通过双方协商后方可使用。

3、为更好的有利于赞助商产品形象及服务宗旨的宣传，公司亦可加入整个活动的筹备工作，在策划过程中可有公司宣传内容。

4、赞助公司可以派公司员工参加活动现场布置（可穿戴公司标记或带有公司宣传内容的任何得体服饰）。

5、赞助公司也可以为我们活动的服务人员统一服装。

6、如果赞助商有其他要求，请联系活动负责人。

(三）宣传方式

1、条幅在我们活动期间持续悬挂，以便达到最好的宣传效果。

2、展板分三个时间段宣传

（1）第一期展板宣传是举行“创业思想大赛”，活动期间可以以赞助商宣传内容为主，活动内容为辅进行宣传，时间为活动前五天。

（2）第二期两块展板宣传在“公务员知识大赛”，可以以赞助商为主，宣传时间为活动中三天。

（3）第三期展板宣传在“就业，择业，创业讲座”期间，可以以赞助商宣传内容为主，宣传时间为活动后三天。

3、海报于活动前五天张贴，在学校主干道与宣传栏。

4、活动前一周在大礼堂前进行门票发送及商家宣传。

5、传单宣传可在活动前一周进行扫楼。

6、校广播站保证每天有一个时间段进行专题宣传。

7、校报和警专青年报再活动一期专刊宣传。

（四）经费预算

宣传海报15元/张\*10=150

宣传展板80元/块\*5=400

门票（含宣传单)1\*200=200

条幅70元/条\*3=210

道具400元

vcr制作150元

舞台设计500元

化妆费用500元

奖品及礼品1500元

领导及嘉宾饮料水果500元

主持人服装费用300元

总计4810元

（五）要求

a）本次活动举办各环节必须遵纪守法，内容积极向上，达到主题要求。

b）协助单位，参与者和参加活动企业必须接受活动组织者的统一指挥，严密组织，分工协作，精心实施。

c)本次活动要求组织者和参与者之间应相互配合，相互支持，保障晚会各环节顺利完成！

d）遇到各类突出问题，有关方面应本着相互理解的原则，友好协商解决。

e）各活动筹备成员应认真对待自己所承担的每一项任务，耐心处理面临的工作，协助活动筹备组其他部门的工作，主动帮助他们完成应该负责的项目。

f）活动各环节责任分清，相关人员需带上和自己责任对应的工作证。

（一）独家赞助

独家赞助拥有活动的冠名权，拥有活动的一切商家补偿计划。

（二）多家联合赞助（3—5家，每家1000元左右）

赞助最多的商家可以得到冠名权，其他的赞助商作为鸣谢单位出现在活动中，享有部分商家补偿计划的条款，具体有赞助的资金的多少决定。

（三）商家可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。商家也可提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果，我们将乐于接受。

除了赞助资金。公司还可以考虑以实物赞助，如赞助活动的礼物，提供贵公司的纪念品给入场的人员，如饮料公司可提供活动所需的饮料。

（四)本次活动“形式新颖。阵容强盛，对象广泛，节目精彩，规模庞大”实为警专之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

’ 本次活动的最终解释权归山西警官高等专科学校 创业协会 所有。

机会难逢，机不可失

您的全力支持，我们万分感及激！

20xx年12月3日

**创业策划案篇三**

为引导广大高校学生努力培养科学精神和科学态度，进一步促进高校创业教育质量的提高，大力推动创业实践教学，使学生具备创业意识，为学生创造就业机会，北京交通大学海滨学院团委学生科学技术协会将于20xx年3月开始举办“北京交通大学海滨学院第四届创业大赛”。 现将有关事宜通知如下：

赢在创业，为梦想加油

：20xx年3月1日起

：

共青团北京交通大学海滨学院委员会

北京交通大学海滨学院团委学生科学技术协会 北京交通大学海滨学院经济管理系学生会

北京交通大学海滨学院在校学生均可申报参赛。

：

20xx年3月6,7日一期，二期食堂门口

20xx年8,9,10日 大学生活动中心104续报名

此次大赛可跨专业以团队形式报名，每个团队人数不超过5人,指导老师1-2人（指导教师须根据实际情况自行联系）。

本次创业大赛竞赛方式为撰写策划书竞赛。撰写策划书竞赛项目要求参赛团队围绕一个具有市场前景的技术产品或服务概念，以获得风险投资，成立孵化项目为目的，完成一份包括企业概述、业务与业务展望、风险因素、投资回报与退出策略、组织管理、财务预测等方面内容的创业计划书，以系为单位组织学生申报作品参赛。组委会通过初评、复赛和决赛，其中决赛以书面评审、答辩、质询等方式评出获奖者。其中，以实体技术产品，科技发明创业项目获奖作品将直接代表学院推荐参加第十四届“挑战杯”河北省大学生课外学术科技作品竞赛。

大赛要求参赛者自主选题，在指导教师的协助下独立设计完成，不可下载与抄袭他人作品，违者一经查出取消参赛资格。

一等奖一名（获得参加市级创业大赛资格及创业资源）

二等奖一名（有机会得参加市级创业大赛资格及创业资源）

三等奖两名 (有机会获得创业资源)

优秀奖若干。

以上全部选手，均获证书，奖品以及思修学分。

**创业策划案篇四**

1、项目描述：

投资少见效快，易操作，符合人群标准，适合自己，增经做过类似工作。

2、消费人群：

老少皆宜，招待亲戚，朋友聚会。

3、产品、项目、服务：

卤菜熟食中午及下午需要的人群多包括，农忙，过庙会，亲戚串门，下酒菜是必不可少的!

4、行业特点：

农忙季节，庙会走亲戚的，还有新婚夫妇追节的(姥姥送羊节)这期间是旺季。

5、投资成本：（网上精品店创业计划书）

20000-36000之间。如36000就包括二手车一辆。

6、费用：

所需调料，工具，进货等初步预算;调料20xx，工具2500，所用电器6300，进货3000，店面装修，广告宣传5000，流动资金3000。只是调查过的。

7、利润：

计划每月3000以上。

8、选址：

店面是自己的，旁边有个儿科门诊，麻将馆两个，卖菜的一家，村大队也在隔壁，一家浴室(镇上只有两家浴室)离热闹区域有一桥之隔相差500米左右。

9、困难与问题：

地理位置不理想。天冷了淡季也来了。刚开始做需要多摸索，味道是根本。

要加大宣传力度。

因为是农村，消费水平一般中下等。

1当地每月都有庙会，也有亲戚串门的，少不了酒菜招待。

2每年新婚夫妇都会追节，也要酒肉招待。

3还有姥姥送羊节，端午节，中秋节，春节，农忙季节等。

镇上有7家卖熟食的，其中有一家是超市，3家专门卖椒盐鸡的，一家烤鸭店，一家熟食凉菜店肉类是进的现成的，素菜是自己做，味道还可以，主要竞争对手还有一家是自己卤制的，但味道一般。

所在镇区大约有20000人左右，以农民为主，也有经商者占少数，经商者约70家，上班族占60%以农业为主的有20%左右。

自己店门口有麻将馆两家，儿科门诊一家，菜店一家，浴室一家，我爱人也开了一个手工编织坊，人流量算是中等，主要竞争对手就是镇上十字路口两家(一家是自己卤的一家主要是卖凉菜)，经营时间长，有稳定客源，地理位置好，在淡季一般能卖个500-700左右，旺季一般都在1200以上，超市销售的熟食也差不多，因为超市客流量大，可以带动卤菜卤菜店创业计划书卤菜店创业计划书。

卖椒盐鸡的一般。主要是太单一，且又是油炸的。

这几家竞争对手地理位置都比我好。不过我要求不高，每天利润能在120以上，也就满足了，现在毕竟是淡季。

分析、描述、对策：

以上做过类似工作，有一定的基础。做过烧烤也销售过手工包包，也算是有销售经验吧。

1、熟食，荤菜，凉菜。

2、五香。

3、原味调料系列。

4、红卤。

5、鸡鸭。

五香猪脸，古香牛肉，怪味毛肚，豫卤香组合，手撕双椒鸡，秘制凉菜。

创业前的准备

在家做实验：

第一次实验以失败告终，又经研究做了二次实验，成功了90%，还要多加努力卤菜店创业计划书文章卤菜店创业计划书。

试验成功后让亲朋好友，街坊邻居品尝。试菜成功后开始做宣传，在镇上热闹的地方做宣传，还要在周边几个村子大力宣传。

开业时声势要大，计划开业当天店内搞几项活动，再请一支鼓板手，然后模仿师傅贴上条幅，内容为：本店以健康、绿色天然为目标，不使用任何违法添加剂(纯中药提色)让您吃得放心是我们的宗旨。

宣传单内容：

豫卤香卤菜坊(正面)。本店于x月x日隆重开业，开业期间我店特推出几项活动，活动如下：

1、凡在本店消费满28元送素菜一份。

2凡在本店消费满38元送鸡腿一个。

3凡在本店消费满58送酸辣鸡爪一份。

地址……

本次活动解释权归本店所有。

五香猪脸、五香鸡爪、手撕双椒鸡、古香牛肉、怪香毛肚、秘制凉菜。

本店郑重承诺不加任何色素(纯中药提色)不使用任何违法添加剂，是以健康，绿色天然为目标，让您吃的放心是我们的宗旨。

创业计划书点评：

调查不够细致。

需要蹲点守候，尤其是你的对手，要将他摸得清清楚楚明明白白：

同类产品每天的营业额。

同类产品的价格、成本、利润。

同类产品的口味，需要购买者的评价，而决非自己的主观判断。

其它店的销售方法。

其它店的经营方法。

其它店的顾客群体。

其它店的长处短处，优点缺点。

调查发现问题后没有应对。

对个人、项目、市场调查后的劣势和不利因素没有分析和提出化解的方法卤菜店创业计划书工作计划。

投资不够详细。

没有完整的清单。

工具、用具未计划。

看看你师傅的设备、工具、用具的详细清单，你需要比他更小心、更仔细、更谨慎，每一件都要列表显示。

原料材料未涉及

没讲进货渠道、商家、品质。

成本没有分析。

需要对自己进货价、运费、采购成本、清洗整理，以及所有原料材料、人工、水电、燃料等使用、消费、损耗后有一个基础成本预算。

利润没有分析。

利润在当地价格清楚、完整、准确的调查之后，

经营方法未分析。

**创业策划案篇五**

为更好的与专业融合，发挥专业特色，促进校企结合，培养学生就业热情，汽营0811特此邀请百优卡董事长兼总经理xxx 作此讲座。

为班级同学进一步了解二手车行业，也为汽营0811给老总留下一个好印象，本次讲座将做具体事务安排，安排如下（括号内为此项工作的负责人）：

1、邀请百优卡老总前来演讲（班主任）

2、选定讲座教室，试用教室音响及投影设备是否完好，排整齐桌椅，适当检查前排座椅是否干净。按讲座讲台的模式布置教室讲台。布置材料：少许花朵，彩带，胶带纸。（徐燕，黄可）

3、从高沙定花一束，准备茶杯四个，热水瓶一个。（沈超）

4、讲座时拍照人员（徐燕）

5、结束时送给老总礼物一份，礼物为书法作品一份，字体内容再议。（沈继伟）

6、主持人一名。（沈继伟）

7、通知全体班级人员将于xx日在xx教室举行百优卡老总关于二手行业讲座，全体人员必须参加，并注意个人形象（魏星）

13：10全体班级人员到齐等待讲座开始（周刚、朱佳铭）

13：30老总车到，门口迎接（班主任、陈飞云。雷丽丽、魏星、李圣泉）

老总到后请至会议室休息。

13：45引导老总至讲座教室，进门口时献花（陈飞云），班级同学集体鼓掌表示欢迎。

主持人上前介绍。并请人员就位，茶水到位（雷丽丽）

14：00主此人开场白

讲座中间茶水负责（雷丽丽）

15：00 互动环节，学生提问，老总解答，时间控制在30分钟内（主持人负责）。

15：30主持人圆场，送上礼物（魏星），集体鼓掌欢送老总。

15：40讲座结束。带老总参观学校或是送老总上车。（班主任、陈飞云、雷丽丽、沈继伟、刘寅）

1、事先安排活动环节的提问人员及问题，以防冷场，问题大约为八个，最好分八个人提问。（班主任，沈继伟）

2、讲座过程中，所有人手机必须保持静音。（魏星）

3、事先提醒讲座的过程中保持安静，不能交头接耳，以为班级给老总留下好印象。

**创业策划案篇六**

为深入贯彻落实《国务院办公厅关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》（国办发〔\*\*〕9号）和《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔\*\*〕36号）文件精神,以增强我校大学生创新、创意、创造、创业的意识和能力为重点，以深化大学生创业实践为导向，努力营造浓厚的大学生创业的良好氛围,形成“大众创业、万众创新”的生动局面，同时为备战全省、全国“创青春”大学生创业大赛，在原有“挑战杯”大学生创业计划竞赛的基础上，经研究决定举办长治医学院“创青春”大学生创业大赛（以下简称大赛），大赛每两年举办一次。

中国梦 创业梦 我的梦

组 长：李华荣 郑建中

副组长：冯向先 宋晓亮

成 员：学校各院系及相关部门负责人

协调单位：校团委、招就处、教务处、学工部(处)

大赛组委会秘书处设在校团委

大赛下设3项主体赛事：\*\*年“挑战杯”创业计划竞赛、创业实践挑战赛、公益创业赛。

\*\*年“挑战杯”创业计划竞赛面向我校全体在校学生，以商业计划书评审、现场答辩等作为参赛项目的主要评价内容。

创业实践挑战赛面向我校全体在校学生或毕业未满5年的毕业生，项目投入实际创业3个月以上，以经营状况、发展前景等作为参赛项目的主要评价内容。

公益创业赛面向我校全体在校学生，以创办非盈利性质社会组织的计划和实践等作为参赛项目的主要评价内容。

1、初赛阶段（\*\*年1月15日至3月15日）：前期宣传发动，开展初赛系列培训，完成组队报名工作，对项目进行初步甄选，确定进入复赛的队伍。

2、复赛阶段（\*\*年3月15日至3月31日）：组织大赛复赛培训和团队交流，做好参赛队伍信息跟踪，做好扶持工作，定期开展沙龙活动，确定进入决赛的队伍。

3、决赛阶段（\*\*年4月1日至4月15日）：组织专家、企业家等对进入决赛项目进行集中评估，结合团队沙龙表现及项目进度综合评判项目潜力，评选各类奖项

1、组队。自由组成优势互补的竞赛团队，每个参赛团队不少于3人，不超过10人，每个团队确定1名指导教师，每个参赛团队限报一个项目。

2、选择项目。选择具有市场前景的服务项目或产品。鼓励选择学生自己的专利或创意，所提出的服务项目或产品可以是参赛者的新发明创造或经授权的发明创造，也可以是一项可能研发实现的概念或服务。

3、调研。就所提出的服务项目或产品开展广泛的市场调查和深入研究，并定期就近期调研成果做报告。

4、成文。完成创业计划书，完整的创业计划书应该包括概要、公司描述、产品与服务、市场分析、竞争分析、营销策略及销售、财务分析、附录等，并展示团队的成员和未来规划。

5、作品提交。

1、大赛组委会将会择期为参赛选手提供竞赛培训，大赛组委会秘书处设在校团委办公室（北区4号楼2层）。

2、参赛团队需报名至团队负责人所属院系。各院系报名队伍不少于5支。各院系需指导参赛团队详细填写《长治医学院大学生“创青春”创业大赛报名表》（见附件1）及《长治医学院大学生“创青春”创业大赛报名汇总表》（见附件2），于\*\*年3月15日前将所有材料参赛报送至校团委，电子版发至。

3、参赛材料为创业计划书、ppt设计及一分钟展示视频，参加创业实践挑战赛的团队还需提交组织机构代码证、营业执照复印件及其他佐证材料（专利、著作、政府批文、鉴定材料等），

具体为：

书面材料：创业计划书一份（组织机构代码证、营业执照复印件及其他佐证材料附后），格式内容自行设计，字数不超过一万字，a4纸不超过十页,使用a4纸双面打印装订。

电子版：包括一分钟展示视频、项目计划书电子版以及ppt设计。视频格式不限，需保证画面流畅，声音清晰，大小不超过1g。项目计划书电子版为pdf文件，大小不超过30mb。

4、大赛qq交流的群：

1、所有参赛作品的70%入围决赛。

2、入围决赛作品的5%评选出金奖团队，向金奖团队颁发荣誉证书及奖金1000元。

3、入围决赛的作品的10%评选出银奖团队，向银奖团队颁发荣誉证书及奖金800元。

4、入围决赛作品的15%评选出铜奖团队，向铜奖团队颁发荣誉证书及奖金500元。

5、入围决赛作品的40%评选出优秀奖团队，向优秀奖团队颁发荣誉证书及奖金300元。

另设优秀组织奖和最佳指导教师奖，获得三等奖以上项目团队指导教师，授予优秀指导教师奖。

**创业策划案篇七**

随着社会经济和文化的发展，人们生活节奏的加快，人们的生活环境，生活方式都发生了很大的变化！兼职已经成为一种时尚，学生兼职的市场非常广阔。

学生兼职是学生减轻自己经济负担的需要;学以致用的需要;学生了解社会的需要;提高学生综合素质的需要;增加社会经历的需要;为走向工作岗位大基础的需要、团体消费已经悄然走进人们的生活，已经开始流行，这是社会发展的需要同时也是一种必然、团体消费涉及到人们生活的方方面面，团体消费使人们节约金钱，节约时间，用尽量小的投入获的最大的消费实惠，学生团体消费就更有市场，学生是纯消费者，品牌意识和品牌忠诚度非常高，学生消费也是走在社会的最前沿、团体消费是个性、品牌、实惠最佳消费方式、打造高校团体消费终端市场，其商业市场发展潜力不可估量！

着力于高校市场的开发，建立校园兼职平台，学生实践平台，校园商业平台，服务学生，服务高校。

关系学生成长：让学生参与社会实践，认识社会，（）了解社会，边学习边实践，学以致用，提高学生的综合素质，校园市场，由学生自己开发，自己经营自己维护。

占领高校消费终端市场以及以高校为中心的周边消费市场，打造高校创业的品牌联合舰队。

1、学生减轻自己经济负担的需要

2、学生参加社会实践，提高自己综合素质的需要

3、学生个性消费，品牌消费、实惠消费、安全消费的需要、

4、高校提高学生就业的需要

5、响应鼓励大学生创业的需要

7、商家要求打开校园市场的需要

8、社会经济发展趋势的需要

此项目的长远目标是占领高校消费终端市场，以及以高校为中心的终端消费市场，其商业前景不可估量！

学校搞好管理的需要

1、 高校市场 2、初小学市场 3、 社区消费市场

1、高校市场（1）05年高校总人数 人均消费 消费总额

（2）、06年

（3）、07年

2、初小学市场

社区终端消费市场

（1）20xx年，小区终端消费额实现8886、8亿元

（2）20xx年，小区终端消费额突破10000亿大关

（3）20xx年，小区终端消费额将实现12000元惊人的数据

1、网络在线广告收益

包括：图片广告、文字广告、商家介绍、重点推荐、美食、住宿、新店开业等项目、自己开发的`产品、总部所接的大型广告/产品、同时，可以与本地众多的广告公司，报纸，媒体，知名网络合作，赚取广告分成利润。

2、视频广告收益

新店开业、新售楼宇、协助店主/商家进行广告宣传，将其制作成视频放到网上进行展播300元/视频（个）年收益=300\*10\*10=30000元。

3、为商家分销的收益

本项目是中国最大的以校园为门户的创业项目，由于她的受众为最直接的消费终端，对整个市场主体（学生、老师、商家）的影响和成信度极高，所以容易被众多的企业、商家、连锁机构看重、因此，校园市场创业是学生消费品，老师消等消费群体的消费品生产和销售的企业、商家、连锁机构最好的销售基地、可以与企业，商家，连锁机构构成行销，销售提成按10%提成计算年收益=100万\*10%=10万

4、其他收益

业务推广收益 游戏推广收益 总部广告分成收益等。

1、所需投入20xx元/年，1200元购买1g网站，800元技术指导和业务开发费用、独立经营，利益独占。

2、一个学校只开通一个网站，只提供一个机会。

3、每个学校的盈利完全归校园创业者享有。

4、创业者如何操作？

可以用一句话来说，各个学校的创业人经营自己的网站管理自己的团队与总部配合之外，其他一切工作，如技术，服务器，维护开发等都由总部来完成。

不管创业者是谁，从事啥职业，学生、公司职员、待业人员都不要紧，即使不懂技术，没有创业经验，这些都没有任何关系（我们会进行知道和培训）

但是创业者要有创业的热情和激情，必须要能每天上网，并不断地更新自己网站的数据，开展自己的业务，维护自己和客户的关系、相信自己敢于挑战自己永不言败的勇气和精神！

**创业策划案篇八**

前言：为进一步推动我院创新创业工作，营造有利于学生成长成才的创新创业氛围，引导和帮助学生树立创新意识、培养创新能力、锻造创业精神，同时也为备战全省全国 挑战杯大学生创新创业大赛 选拔优秀项目和团队，决定举办xx学院大学生创新创业大赛。

20xx年1月14日-20xx年4月24日

创新引领未来 创业成就梦想

全院在校学生均可报名参加

拟分创意设计大赛、创业计划大赛、社会调研论文大赛。

1.创意设计大赛，体现创意创新。侧重展示小发明、小制作。既可以是实物，也可通过计划书的方式展示。展示参赛选手的研究能力、创意水平、创新能力和实际动手能力。

2.创业计划大赛，体现创业创效。主要以创业计划书的形式展现。创业计划书要明确创业可行性、市场分析、同行业竞争力等内容。

3.社会调研论文大赛，以社会实践调查报告为重点，结合日常调研和专业调研，就当前经济社会发展中的热点、焦点、难点等问题，提出理性建议和独特见解。

1.申报作品要参赛项目要结合我校专业特色、具有较高创新水平和较强市场竞争力。

2.申报参赛的作品必须是20xx年比赛日期前两年内完成的作品。

3.申报个人作品的，申报者必须承担申报作品60%以上的研究工作，合作者必须是学生且不得超过2人;集体作品的作者必须均为在校学生，人数为3 7人。

4. 参赛学生须遵守比赛规则，不得抄袭、剽窃他人作品、侵犯他人知识产权，本次大赛不接受相关各级比赛的获奖作品。

1.凡上报作品均须填报《作品申报书》。

2.以个人形式参赛选手填表一，以集体形式参赛团队填表二。根据参赛类别填写相应的表格。

3.申报作品的文字要求及打印材料的纸质材质要求详见通知说明，且须按格式要求严格执行。

4.小发明制作或专业工具的改良创新等实物创新创效创业参赛作品，除需填报上述要求材料外，还需将上报作品演示视频。

前期宣传、大赛的组织发动(1月14日-3月13日)

在全校范围内充分作好本次大赛的宣传，鼓励并发动广大学生参加比赛。宣传方式包括：横幅、展板、手绘创意海报、网络平台。

比赛流程：大赛分为初赛、决赛两个阶段。

(一)初赛：3月16日 3月31日

每系每类比赛至少上报1份作品(三类比赛共计三份作品)，允许团队成员跨院系适当交叉。跨院系组成的团队应在负责人所在院系处报名。评审组对作品进行初审，从中选出10份作品进入决赛。组委会向各参赛团队反馈评审意见和建议。

各位参赛选手请于3月20日前将资料报送系团总支。

(二)决赛：4月7日 4月24日。

1.参赛者需上交创新创业大赛作品申报书纸质版2份和电子版1份。以供大赛组委会各专家进行查阅评审。

2.大赛组委会组织评审组进行决赛评审。赛前抽签决定答辩顺序。答辩限时8分钟，分为项目陈述、自由问答、现场打分三个环节。

3.项目陈述需要制作ppt,演示时间不得超过4分钟;自由问答阶段不得超过3分钟，现场打分1分钟。

4.参加答辩者为团队成员，不得更换成员。

请进入决赛的团队将ppt于4月17日前报送团委

竞赛组委会将邀请相关领导、专业教师、创业培训师等方面的人员组成评审组，负责竞赛的评审工作。

每件符合报名要求的作品均由评委分别评分(采取100分制)，取平均分，即为该作品的最后得分，根据最后成绩评出一、二、三等奖。评分表见后。

三类比赛各评出以下奖项：

一等奖 1名

二等奖 2名

三等奖 3名

优秀组织奖 3个系

优秀指导教师奖 3名

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