# 最新创业策划书ppt内容(通用八篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-02-19

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。创业策划书ppt内容篇一第一部分：市场分析溜冰是一项强...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**创业策划书ppt内容篇一**

第一部分：市场分析

溜冰是一项强身健体，放松身心的休闲活动，是能大大丰富我们课余生活的娱乐项目。从目前大学的实际情况看，我们发现学生的课余活动是相对单调乏味的，除了那些普通的篮球场，足球场和简陋的露天乒乓球场外，工程校园内确实还应该提供一些为广大师生服务的课余休闲娱乐场所。我们以顾客需求为导向，计划在大校内开办一家旱冰场，根据在一定范围内的市场调查结果的分析，这个计划是可行的。

因此我们做了一次关于开办旱冰场的市场调查（附调查问卷及统计表）结果显示，有53.4%的同学非常喜欢或喜欢这项运动，但是，在学校附近只有一家旱冰场，而且由于人员繁杂等原因有73.3%的同学很少去或几乎没去过。此外，调查结果还显示有83.5%的同学赞成在校内开办一家旱冰场。工程的师生数量在8000人左右，南院的学生搬过来，加上城西安置小区和安全分校市场空间情况更为可观，年轻人喜欢挑战自我溜冰活动盛行，现在的大学生时间很多，有些人会觉得很无聊，溜冰可以让他们打发无聊的时间，重新树立自信心，现在的电脑用户比较多，天天呆在寝室里不怎么注重户外运动，我们可以借此来给他们找回自信心，由此看来，我们的客源市场是非常大的，而且本着高质量，人性化服务的原则，可进一步开发更广大的潜在市场，前景比较乐观。

第二部分：创业思路

（1）优势：销售、经济、技术、管理、政策等方面的优势力。如：有很好的发展空间，学校也支持大学生自主创业，管理也比较轻松。

（2）劣势：销售、经济、技术、管理、政策（如行业管制等政策限制）等方面的劣势力。对于溜冰场，有很多的竞争者：kyv，网吧，电玩城等，其中网吧的实力最强。开一个溜冰场需要的空间场地比较大，选址要合理。

（3）机率：市场机率与把握情况。在星沙地区没有几个，机电有一个，生意还可以，就是地板老化很严重，设施不太好。

（4）威胁：市场竞争上的最大威胁力与风险因素。最大的威胁是溜冰场越来越高挡化，大城市以具备以溜冰为主的娱乐城，而且，有些已经采用真冰溜冰场，花费和护理场地较高。

综上所述：如何扬长避短，发挥自己的优势力，规避劣势与风险。作为大学周边的溜冰场不需要很大的场地，地板只需采用木质或水磨的就可以啦。对于溜冰可以与大学生溜冰协会合作，增加知名度。招聘人员可与大学生勤工俭学合作。 第三部分：对于溜冰场的具体规划

（1）选址问题。我们从工程的实际情况出发，可选择在一食堂四楼原有场地上，远离学生宿舍区和教学区，不会影响到同学正常的学习和生活。此外，大家来这里也相对比较方便，可进入性强。

（2）市场定位。由于大家主要是因为外面的旱冰场人员太杂

而不去或很少去，但外来人员的流入是不可避免的，而旱冰场仍以工程的校内学生，教职工及其子女，和周边一些的学生以及城西安置小区的儿童为主流市场。

（3）整体布局，溜冰场面积大约700平方米。地板用棕色的木质地板条铺设，墙壁饰以简单的溜冰动作画面。吊顶，以滑冰区的天花板中心为圆心，4米为半径画圆，将此区域用玻璃吊顶呈圆拱状，在下方配一盏旋转彩色射灯，四周再安装一些七彩射灯，造成一种梦幻的灯光效应，注意，灯光不应太亮或太暗，而且跟随音乐的劲暴与柔和可变换。冰场的护栏用不锈钢做，在场地内有供滑冰者休息的简易看台，此外在左方的滑冰区还有一段波浪型滑坡设计，供滑冰高手使用或表演，我们会在入口处用明显的标志牌指明。

登记处（领鞋以及还鞋处）设在离门口 3米的位置，为封闭的房子，顾客可以一进门就登记，而且封闭式可以使整体看起来很整齐，不凌乱。登记领鞋后，顾客就可以进入右方的换鞋区，我们在这里设有二十个座位，和十五米鞋架，为顾客提供了充分的方便。由换鞋区往里走就是洗手间了，设计为两个完全封闭式，男女分开，门板装饰与地板相同。在登记处，这是对外服务的窗口，服务态度要好，服务速度要快，给每双鞋编号，不要取错鞋或登记错误。对于洗手间这个附带服务设施，我们不能忽视它，应该做到干净，无异味。在设备方面，我们准备的冰鞋数量（男女80双）：

女鞋

普通型35，2双

38，7双

36和37各10双

单轮型35-38各两双

男鞋

普通型39，4双

40，8双

41-43各7双

单轮型39-43各两双

这样，我们就能从全方位提供顾客所需的冰鞋，令他们满意。

内部管理

主要体现在人员和时间的管理。经过商量后，我们决定雇佣总人数为2人。一人负责领鞋和还鞋；一人负责吧台和点歌服务。服务人员应具补位的思想，发挥团队精神，将我们的服务做到最好。

第四部分：促销策略

（1）产品策略

服务区——这是我们的特色服务之处，如图所示，在滑冰区以外的左上角，其形状为四分之一圆弧，各延伸2米，靠墙做饮料柜，围栏的外面有十二个凳子，这样充分利用了空间，而且使外观不至于呆板。吧台服务包括碳酸饮料，果汁等简单的饮料和零食，点心，种类不用太多，但能够满足顾客的一般需求。在饮料和零食的定价方面，我们应该适中，参考工程消费水平定价。在溜冰者溜累了以后，也可以进入服务区，享受服务。其他顾客可以在吧台处购买饮料和零食到桌椅区或直接在吧台外部享用。点歌台可以设计为投币点歌式，顾客可以在吧台处用现金换取点歌币。也就是说我们采取的是一种令顾客diy的服务，减少了我们的员工数量，但同时不降低质量，就像麦当劳肯德基那样。

（2）广告策略

我们的旱冰场取名为“紫齐天空”，响亮而亲切。一方面，我们可以印发一定数量的传单，凭此传单在开业的前三天来滑冰的打八折。另一方面，在学生易出入的场所张贴宣传海报，在学校广播站进行宣传。传单和海报的内容要详细写清楚我们的地点，营业时间，提供服务的种类和收费等，风格简单明了又吸引人。

（3）价格策略

收费：根据调查分析，每月愿意支付的娱乐费用在50元以下的占66.7%，50—100元的占30%，100元以上的仅占3.3%，考虑到经济条件这一因素，我们实行按人数计价的方式，5元/人此外，凭以上学生证或身份证可办理会员卡，面值30元，可以滑8次，即买六送二，此卡可以一卡多用，使用一次就划掉一次，直到全部用完。周末抽取幸运星，每晚三名，奖励为免费滑冰一次。

总结：

由于生活费多由父母提供，所以多数的学生在消费时还是较为理性，同时在有质量保证的前提下，消费行为受价格主导成分较多。也不排除生活条件较好，生活讲档次和品位的。

第五部分 地址选择

在一食堂四楼天台，因为学校周围要数那块地方最好，且贴近同学们的生活，相对于外面地价学校较为便宜可以节约成本。

第六部分 场面布置

我们考察过一食堂四楼的空地，我们可以在入门边建一个小的棚子主要是放溜冰鞋，可以搞一些配套服务，如(饮料，茶水等)。溜冰场的侧面有厕所解决民生问题，在前面放几条凳子解决溜冰者的休息问题。

第七部分 服务运营

主要以大学生为主要服务对象，鞋子有单排双排之分对于初学者我们可以建议使用双排的鞋子，我们提供免费教学服务（邀请溜冰协会的同学授教），我们会组织溜冰者有序进行不会因为方向问题而碰撞，在入场处我们会张贴《互相谦让的字样》等公告，同时我们免费提供创可贴，药水等。

经营理念

顾客是溜冰场的生命，我们会积极听取顾客的反馈，并不断完善服务。 财政预算

溜冰鞋5000—6000左右

场地装修1-2万左右

音响等灯光设施 3000元

座椅 500元

流动资金 5000元

人员工资20xx元（初级预算）

其他费用

预期效益

每天溜冰的人数为30—50左右，那么一天的营业额为150元-250元之间，除去一天的成本预计，10个月可收回成本。

**创业策划书ppt内容篇二**

1、开发能治疗多种疾病的复方宠物药，特别是可外用、可口服、可注射的多用药。这类药物不需太大投入，只需将治病基理相近的几种药物组方即可。

2、生产适合宠物用的小剂量药物。许多针对大型动物的大剂量药和人用药对治疗宠物疾病疗效确切，只需改进包装，调整剂量即可。

3、兽药与宠物药有一定的关联性，加强对兽药的基础研究，筛选后用作宠物药。尤其是在针对宠物体内外寄生虫病的制剂、新型抗菌药物或各种饲料添加剂等方面加大研究力度。宠物美容用具未被关注的市场

1、宠物美容

2、宠物医疗

3、经营宠物服装：

4、宠物日用品

5、宠物摄影等。

众所周知，在市场经济条件下，市场是企业的根本，没有市场便没有企业的生存，没有市场的发展便没有企业的发展

最近几年的宠物市场越来越热，我们身边的宠物食品、用品店，宠物美容店在几年之内增加了很多，超市里与宠物食品、宠物用品有关的产品也由原来的一个货架，扩展成为一排货架，小区周围的小型超市也增加了宠物食品、用品的货架，各大主流网站也开辟了宠物论坛，()到处可以了解到关于宠物的各种信息，宠物成了居民生活中的一部分，宠物市场进入了一个蓬勃发展的时期。

根据市场营销策略来看，宠物企业在市场中谋发展，不仅要善于发现和了解客户需求，而且要尽一切可能从产品质量、销售渠道、价格、促销方面来寻找和简历一个实现这一要求的可控体系。企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，产品质量是第一要素，提高、把握产品质量是重中之重，在保证好产品质量的同事要根据市场动向，制定合理的价格，进行准确的价格定位。

1成本预算

开家宠物店，首先要拿出1万元左右，参加培训一个月左右并拿到“宠物美容师”资格证。除啦营养品跟上，还应该有专门的美容项目，所以，还应该拿出1万元投资宠物美容设施：洗澡池、一把电剪（20xx元左右）和五个刀头（1000元）、三四把美容剪（20xx元）、吹水机、电吹风、热水器等。两万元用于进货，在宠物用品所涉及的吃、洗、玩、住等地方，1万元购置包含营养品在内的食品，5000元购置洗浴用品、5000元配些其他种类货品。店铺装修、货架等也得1万元。

2盈利状况

利润率：按照规律，投资宠物店，半年之内不会盈利。食品、用品类毛利润在20%左右，美容在60％左右。按照房租20xx元/月，每月营业收入超过5000元，就可保本。两年内就能赚回本金。

据介绍，宠物店选址的选择是开店经营中灵活性最差的因素，需要考虑多种因素，包含周边人群的规模和特点、宠物的数量情况、同行竞争情况、交通的便利性、附近商家的特点、房产成本（租金成本）、合同期限、人口变动趋势及有关的法律法规等。

尽管宠物美容这一行业前景看好，但也同样存在风险。

**创业策划书ppt内容篇三**

一、活动主题

激情创造梦想，创业赢得未来

二、活动目的

进一步促进我校创业、就业教育，增强学生对社会的感知和体验，使学生具备创业意识，发散创新思维，创造更多就业与创业的机会，旨在培养复合型、创新型人才，促进学校产学研结合，让学生不仅在未来的创业道路上有所准备，更对毕业后的社会就业有深刻体验。

三、参赛对象

我校在籍有创业意向的学生

四、主办单位：学工处、就业办

五、策划承办单位：院学生会、创业协会

六、组织机构

1、成立大赛组委会

组长：

副组长：

成员：

2、大赛决赛评委

xxx、xxx、xxx、xxx、 xxx.....

七、活动内容

(一)参赛要求：参赛者可以个人或团队形式参加，团队人数原则上不超过\*人。每名参赛者必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、身份证号、所在系、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消其参赛资格。

(二)参赛方式

1、报名阶段：\*月8日至\*月1\*日，参赛选手根据参赛选题在本系分团委处报名，也可自行选择参赛项目;\*月1\*日至\*月2\*日，由相关负责老师对所有报名参赛选手集中进行培训;\*月27日前，各系指导参赛选手完成报名确认并提交创业项目计划书。

2、初赛：\*月30日，工作小组组织评委对参赛选手所提交的创业项目计划书进行评比，评出10个团队进入决赛，并对项目计划书提出建设性建议。

3、总决赛：\*月\*日，由评委根据选手现场表现评出各类奖项。

(三)参赛项目选题

1、人物形象工作室

2、校对工作室

3、速录工作室

4、摄影摄像工作室

6、动漫工作室

6、设计小组(打印、平面设计等)

**创业策划书ppt内容篇四**

1、网店宗旨

诚信为主，服务高质量。力保忠诚顾客，同时吸引新顾客。

网上开店，信用是最重要的，只有良好的信用才能赢得消费者的信赖，才能使网店长久的存活下去。现在网店的数量越来越多，除了要以质优价廉的商品去吸引买家外，还要有热情耐心的服务，最主要是售后满意度，这样才能让自己的网店在众多店铺中脱颖而出，才能让自己的网店有较好的`发展。这也是让自己网店立足的标准。

2、网店目标

由于资金不足，本网店主要面向在校大学生。先从虚拟商品-游戏卡，qq增值，话费 充钻做起。并用一年的时间在各大校学生中积累一定的经验，同时树立一定的网店知名度和信誉度。

有了信用度、知名度的品牌形象后，网店的浏览量就会大幅度增加，进而就加大了顾客的购买量。有了一定的资本后，就能适当扩大网店规模，转向二手市场，主要是收购毕业生的二手物品，在新学生中低价出售。

1、行业分析

网上开店对成本的要求低，它占用资金少，也基本不需要水、电、管理费等方面的支出；这样就解决了大学生没有创业资金的问题；网店经营方式灵活，基本不受时间、地域等因素的限制，只要有时间、能上网就能正常营业，而且只要少量存货就能开店，所以也可以随时更换经营其他商品；网店的客户范围十分广，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至是全球的网民。以上也是网上开店创业的优势所在。

2、调查结果分析

通过搜集查阅大量统计数据发现，我国网民数量庞大，但网购人数在所有网民中所占的比例距发达国家还有很大差距，这从另一个角度也可以说明我国网络购物有着巨大的发展空间，事实也证明了这一点--我国近几年网络购物发展十分迅速，网上购物的人数快速增长，而且这种势头从现阶段来看只有增强而不会有丝毫减弱。尽管网络购物的飞速发展给开网店带来了不小的竞争，但在一定时间段内，机遇还是大于竞争的，所以网店创业的潜力还是十分大的。

3、目标客户分析

在网上购物的用户中，占主要比例的是在校学生、职业白领等，年龄以中青年为主，性别上女性大于男性。其中，学生用户购买比例较高的商品为书籍、音像制品、服装以及游戏类商品等；职业白领购买比例最高的商品为服装、化妆品、饰品和母婴用品等。

买家收入的高低也影响着其购买倾向。收入高的群体购买比例较高的是数码类商品，而中等收入买家的消费比例最高的是服装、首饰、化妆品，游戏点卡类商品则是低收入买家群体的消费比例较高。

总体来看，女装、化妆品、饰品的成交额长期排名靠前。可见，适合中青年女性消费的商品市场更为广阔。

1、管理者及其任务

由于开店初期业务量小，全部工作由创业者本人即可完成。待以后业务量大时，可寻找合作伙伴或聘请员工，合理分配任务。

2、营销策略分析

（1）品牌策略

第一，网店要有一个独特新颖，且易被人们记住的店铺名，并设计出美观大方的名片，在发货给顾客时随件发出，加深顾客对本店铺的印象，打造店铺的外在品牌形象。

第二，在商品质量上要严格把关，坚决不以假乱真，以次充好，力争让每一位顾客都能对本店商品的质量满意，打造店铺的质量品牌形象。

第三，努力提高服务质量，要让每一位顾客都能感受到一种贴心的售前、售中和售后服务，打消客户在购物时的后顾之忧。必要时还可对顾客制定个性化服务方案，打造店铺的服务品牌形象。

（2）宣传策略

第一 各高校宣传

第二 通过校园 qq群宣传,这是个极其不错的方式，qq群的宣传覆盖面广，虽然经常被忽略，但是毕竟成本低，不断复制的效率快。

第三 派发传单，专门上到宿舍发传单。据了解，采取上门发传单是传单宣传中最有效的方式。

第四 朋友的宣传及介绍

（2）价格策略

淘宝价格竞争十分激烈，刚开的店铺由于没有信用度，可以说低价销售是吸引客户的唯一方法，所以在营业初期价格要尽量低，甚至是零利润销售。待积累一定的信用度后可逐步提高价格，要在全面考察同类卖家价格的基础上合理定价，薄利多销是主要的策略。

（3）促销策略

开店初期可进行\"包邮\"、\"打折\"、\"有买有赠\"等促销活动，以吸引客户；

每年的各种节日（如五一、十一、圣诞、元旦、春节等）期间，进行一些适合本店客户的促销活动，如\"满就送\"、\"满就减\"等，以增加成交量；

对忠实顾客赠送礼品

在店铺信用等级上升时进行一些促销活动，如\"冲钻包邮\"、\"冲钻打折\"等。

（4）渠道建设

大学生一般在开店初期由于充足的资金，所以一开始可以与提供网店代销的批发商建立业务关系。由于代销的特殊性，所以在选择批发商时，一定要通过各种渠道认真考察其产品质量，服务质量，信誉，供货是否及时等方面的情况。

等有一定资金时，就应该改变代销模式，自己进货。此时要争取与一级批发商建立合作关系，并与其签订合作协议，主要就价格、产品质量和服务等问题达成一致意见。

**创业策划书ppt内容篇五**

旅游市场分析

餐饮市场分析

络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多主便，介是很多网站都没有能存活下来，很快被网络市场所淘汰，被淹没在网络浪潮之中。

1、许多站点不注重盈利点和盈利周期，只想着赚钱，不善于选择经营模式和盈利模式；

2、站点的信息更新速度慢，信息有吸引力不强；

3、没有自己的特点，定信不明确，缺少一定的气氛和感觉；

4、服务水平不高，功能不全；

5、没有抓住顾客的

（一）提供什么

1、要获得更大的发展，必须吸引大量网民、旅游景点、旅行社和宾馆饭店，为想来苏旅游的游客提供便利。

2、提供苏州旅游景点和宾馆饭店的分布图；

3、提供最新的旅游线路；

4、市场分析

5、介绍各类优惠信息。

（二）、成功的因素

1较好的商业动作模式及盈利模式；

2、有价值的咨询信息，有价值的市场分析

3、公平合理

4、网上订购

5、网站人员文泛，便于操作管理

6、充分利用网民的参与、商家参与及互动全作

7、网站立足于人们感兴趣的旅游和饮食

8、网民可直接从本站订餐、组团旅游

（三）、凭什么盈利

下江南旅游网是集咨询、娱乐、体闲、商务于一体的旅游网站，

集顾客商家为一点的区域，是人们茶余饭后的体闲区，是现代生活的首选，帮人员潜力极是庞大，它给旅行社、宾馆饭店带来如下利益：

1、获取巨大的经济效益和社会效益。

2、知名度迅速提升。

3、为经销商带来更多的顾客。

4、协助商家进入网络营销行业，使个商家的服务更加的全面。

5、同时，也给顾客带来各种优惠和利益及方便。

第二部分

1、吴地文化

2、苏州景点

3、预订服务

4、天堂论坛

5、旅游常识

6、饮食文化

7、咨询广场

8、会员注册：个人注册和商家注册

9、服务区

网页的版面设计直接影响到网站的效率。避免与其他网站的雷同，以致于被埋没在网络的大海之中，故本网站将全方们设计一个具格令人回味的界面。

1、优化视图设计，插入动画，但数量不能太多

2、图文并茂，色彩图片、文字合理搭配，在保持网页整体一致性的情况下追求属于本网站独特品味，造出一些亮点。

3、网让导航栏的设计，使整个网站的组织形式清晰，并保证页面不单调

4、网站设计真正做到以服务顾客为核心。

5、及时和定期与日俱增新信息。

个性化，应用灵活，功能强大，可扩展性、实用性强。宣传效果佳，成本低廉，服务优，维护有保障，便于操作，立足于服务，立足于提高人们的生活水平。

1、时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在24小进内解决。

2、第天备份数据，优化数据库设计

1宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎

2、与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息

3、通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引苏州人和来苏旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

（一）、支出

1、维护费用

2、设备费用

3、人员工资

4、推广费用

（二）、收入

1、广告收入

2、注册收费vip

3、出售旅游用品

4、代理业务

七、网站的维护

1、时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在24小进内解决。

2、第天备份数据，优化数据库设计

1宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎

2、与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息

3、通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引苏州人和来苏旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

（一）、支出

1、维护费用

2、设备费用

3、人员工资

4、推广费用

（二）、收入

1、广告收入

2、注册收费vip

3、出售旅游用品

4、代理业务

**创业策划书ppt内容篇六**

一、活动宗旨

本着素质教育应从日常教学和生活抓起的原则，丰富学生的学习和生活，让知识与实践相通，同时也为活跃校园的文化气氛，提高学生的学习热情和学习效率，我校特在每年的四五月份举办语文周活动。此次活动不仅力求从形式上改变学生对语文学习的错误认识，而且也致力于激发学生的学习动力，发扬百年回浦在新世纪所焕发的浓郁的文化气息和人文精神，更有助于弘扬中华民族的传统文化。

二、活动价值

我们的节目不是走过场，更不是装门面，而最主要的目的是为学生的进一步发展提高提供有效的指导，让学生在活动中有实质性的收获。比如，以往的演讲比赛中，观众只能看到选手在台上一时的表演，选手也只能靠现场的临时发挥。而我们的演讲比赛，既有现场的激烈比赛，也有赛前的技术性指导和针对性辅导，而且在比赛中还有教师的及时点评和语言知识题的考查等等，所以，我们的活动更注重实践性和指导性。

三、前期准备

(一)人员安排

每个活动、每个节目都有专人负责，上到活动总策划，下到每个板块的指导老师、文学社团干部和各班学习委员，使每个活动都高效并高质量地完成。

在语文周正式举办的前一月，召开活动筹办委员会第一次全体会议，会议分成两类：一是筹委会成员与学生的对话交流会，目的是尽量从学生那里吸收良好的创意，弥补前一次的缺漏，增加新鲜的内容，使整个活动历久弥新，真正深入全校师生的心里;二是筹委会成员的内部会议，目的是研讨如何提高活动举办的质量和效果，并对新的创意进行可行性分析，对新的节目进行修改和完善。同时，采取承包制，让每个语文教师承包活动任务。

(二)节目编排

筹委会第一会议一周后，承包人在第二次筹办委员会上提出整体构思与策划方案并在会上讨论、修改。每个活动既讲究知识性、文化性，也追求活动的现场气氛，所以尽量多让知识跟形象的表现形式结合起来。同时，也让一部分文娱积极分子参与到活动中来，发挥他们在语言类节目上的特长，如相声、小品等节目的人才。

(三)活动预算

每一次活动必须首先进行较详细的预算，以利于整个活动的协调安排。力求办一届精致、经济、惊人的语文周，营造一个良好的学习氛围。

四、宣传发动

(一)媒体宣传

利用学校的宣传栏和广播进行前期宣传。宣传栏的平面宣传要给人以震撼的效果，所以，将整体的活动安排制作成海报，进行整版大篇幅的宣传，同时，给每班发送宣传海报;利用广播在宣传发动周的每日进行活动的推介宣传。

(二)人员宣传

通过语文教师和学生干部进行动员宣传。语文教师主要是宣传活动细节，并进行有效指导，同进，也为活动发掘人才;学生干部则在班级参赛人员的组织和协调上起辅助作用。

(三)选手推介

分为班级推荐和自我推荐两种形式，将团体项目和个人项目有效地协调好。

五、文化预热

在活动正式开展前，举行一部分的文化宣传讲座，为活动的开展作铺垫。如针对演讲比赛由教师先期开一个关于演讲常识和技能的讲座，摆脱形式上的束缚，使学生真正在活动中受益，为进一步的发展提供辅导。

**创业策划书ppt内容篇七**

在就业形势依然严峻的今天，不论是大学生创业还是大学生就业，都是国家关心的问题，也是社会热议的话题。做好大学生就业工作，从根本上说，还是要对学生各方面技能进行深入培养。在企业工作，需要员工有良好的职业素养，自主创业的学生，更需要接受对综合素质的全面考验，通过商业模拟挑战赛，让学生提前感受职场氛围，在专家老师带领下发挥才智，学习实践，这对学生发展是很有好处的。

我校学生就业情况一直较好，因为我们比较注重学生应用技能的培养和提高。我院发起举办中原工学院商业模拟挑战赛，用经管院先进的教育资源，打造河南高校的商业模拟挑战赛品牌，在丰富校园文化氛围之外，不仅是对学生能力的培养和拔高，更能展现出我校优秀的教育质量。

主办单位：中原工学院校团委

策划承办单位：经济管理学院

中原工学院全体在校生

报名阶段：10月29日—11月10日

培训环节：11月14日

预赛阶段：11月14日—11月15日

决赛阶段：11月21日

中原工学院经济管理学院2号实验楼负一楼006沙盘实验室

1、报名。全体在校学生均可参加比赛，各学院一般以组队形式报名参赛，每队6-8人，每院限推荐1-2个参赛队。可到各自院系辅导办领取报名表填写参赛队和成员情况。所有报名表于11月10前统一送到经济管理学院辅导办。

2、 选拔和培训。根据参赛队递交上来的报名表信息，结合相关情况，选择出晋级下一轮的选手。进行赛前培训，做关于沙盘模拟的基本规则流程以及要求和评分细则的讲解。培训资料见官方博客。

3、 初赛、决赛及颁奖。参赛队模拟公司运营5年，汇报企业战略及经营结果，专家评审，经过初赛及决赛，宣布晋级结果及最终获奖名单。领导现场颁奖。

一等奖1名：颁发奖金和证书；

二等奖2名：颁发奖金和证书；

三等奖3名:颁发奖金和证书；

优秀组织奖若干；颁发证书

中原工学院经济管理学院

xx年xx月17日

xx年中原工学院商业模拟挑战赛参赛报名表（团队） 参赛学院：

参赛队名称： xx年中原工学院商业模拟挑战赛参赛报名表（团队成员个人） 姓名 学院 性别 专业 年级 电话 qq号 e-mail

开放性问题一：

在你校内或者校外的活动或者项目中，请列举一件您个人感到最自豪的，并且由您亲自负责策划实施的成功实例，并加以具体说明。

开放性问题二：

谈谈你对erp沙盘模拟的认识。

（开放性答案问题可加纸附页，两题均在1000字内）

**创业策划书ppt内容篇八**

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。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。计划摘要主要包括以下内容：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。

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务;什么样的困难你准备解决;你准备如何解决;你们的公司是否是最合适的人选。

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

d.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

e.公司设施需要对计划中的公司设备详细加以描述我公司的生产设备及厂房主要集中于xxx

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

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。

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。

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场你将如何发展这个新生市场。

a.市场描述

我们计划或正在xx行业竞争。这个市场的价值大约有xxx，我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。市场研究表明(引用源)到20xx年该市场将(发展萎缩)到xxx。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价，家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到xxx。你的公司可能独一无二的将你的产品服务和xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

b.目标市场

我们将目标市场定义为x，y，z。现在，这个市场由a个竞争者分享。我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，为企业的量体裁衣突出个性。

c.目标消费群

是什么因素促使人们购买你的产品你的技术、产品对于用户的吸引在何处人们为什么选择你的产品服务公司

d.销售战略我们的市场营销部门计划能动用不同的渠道销售我们的产品。我们之所以选择这些渠道

e.消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为：

1、季节变化引起的消费特点;

2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a.竞争描述

b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

a.营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

b.销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

c.分销渠道及合作伙伴d.定价战略e.市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟。

财务数据概要。

（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？

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