# 2024年创新创业计划书完整版免费(优质15篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-04-08

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!创新创业计划书完整版免费篇一物流项目开展过程...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**创新创业计划书完整版免费篇一**

物流项目开展过程中会面临很多的风险，这些风险都将直接或间接地威胁到项目开展的结果。在物流项目的建设和营运过程中，充分认识相关风险，并在实施过程中加以控制，大部分风险又是可以降低和防范的。

1、深入调查、科学预测，建立科学有效的决策机制

物流项目一般投资大、周期长、风险多，因此要深入调查研究分析市场需求，科学确定投资计划，对项目的各种可能方案进行可行性论证，评估方案风险发生的概率和损失程度，权衡利弊，选出最优投资方案。投资决策作为整个投资过程始点起着根本性的作用，大量失败的投资项目是由投资决策的失误千百万的。此外，要提高决策者的决策，建立科学有效的决策机制，杜绝和减少决策失识。

2、加强物流项目投资管理，增强抵御经营风险能力

物流项目投资方案一经选用，就应付诸实施。项目经营风险大小取决于项目获利能力和投资回收能力。防范项目经营风险，一是应加快项目建设进度，节约项目投资，优质高效建好项目。二是加强项目经营管理，增强其投资回收能力。三是加强项目财务收支管理，增强其投资回收能力，通过增加财务收入，节约财务支出，实现经营现金净流量最大化，以达到尽快回收项目投资目的，从而有利于防范经营风险。

**创新创业计划书完整版免费篇二**

一、创业机会选择的原因

根据我上大学以来的经历发现，感觉到餐饮业是一个很有发展潜力的市场。都说“民以食为天”，这句话的确是没有错，所以我想在呈贡大学城开一家特色小吃店，这里学生人数多，而且消费能力也比较强，所以我们选择这个小吃创业是因为：

1.位于大学城内，学生的消费能力比较强，具有广阔的消费市场。

2.我们的小吃店虽多，但没有几家是地地道道的小吃，而且都是单一的地方小吃，没有一家是多样化，多特色的小吃店。

3.餐饮业规模较小，经营风险小，资金易周转，团队易管理，效益回报快，不需要长期的投资，属于易经营的项目。

4.开小吃店对外部条件要求不高，对坏境的依赖性不强。经营比较灵活，易转变，对交通气候的不敏感，便于生产，经营。

5.适合团队创业，大家可以一起分担风险。

6.迎合了当代大学生的消费心理，容易打开市场。

开办特色小吃店是一个市场缝隙和机会。创业是一件具有很大风险的艰难的事情，尤其对于我们学生来说，创业资金比较短缺，资源整合的能力有待提高，所以我们必须做到谨慎，不能盲目的参与到市场竞争中。餐饮行业更适合我们的起步创业，因为它更侧重于服务，运营模式更易操作，规模较小，经营风险小，资金回转较快，也易退出市场。

二、项目分析

开办特色小吃店在xx大学城发展前景越来越好，由于xx距离市区较远，xx校区周围开的特色餐馆都有区域性，没有一个综合各地特色的小吃店。而我们的小吃店却是各地小吃的组合而成，是一个综合性的小吃店。它弥补了这个空缺，是一个市场的缝隙。项目的发展具有以下几点优势：

(二)制定了差异化营销战略。多样化、跨地域特色小吃对长期在食堂吃饭不满意学校食堂伙食的同学们具有较大的吸引力。

(三)具有成本领先的优势。我们的小吃店专门聘请了精通各地特色小吃的厨师，在一定程度上节约了成本。同时，我们的小吃物美价廉，在学生的可承担范围之内。

综上所述：开办特色小吃店在我校有很好的消费市场和发展前景。

地址选择在餐饮店经营中有着重要的作用。店的规模大小、所处地点和成本高低都直接影响着我们特色店的目标市场、营销战略与商品构成。结合大学城的实际情况，有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的地点而不愿到较远点地方，所以在地理位置选择上应离寝室区较近。

三、目前景分析

由于综合性的特色小吃店在黄金校区是首次开办，可以抢占先机并在黄金校区开拓一片市场。我们这个团队的成员都是学管理的，团队合作意识较强，可以创造性的整合各种资源，如组织领导能力、沟通能力、对市场和顾客需求的洞察能力。可以为小店的发展提供策略。提供新颖的管理模式和优质的服务，并不断的创新，拓展市场，促使特色店的更好更快的发展。

第二章

一、目标市场

我们的目标市场定位在在校大学生，在校大学生以及情侣是我们顾客的主体，主要是那些喜欢各地风味的学生，满足他们对不同风味的需求的要求，大学生有追求新事物的激情，不满足现状，希望有创新，我们小吃店就为了符合这种需求而应运而生得。

二、项目简介

我们的项目是创建一个多样化、跨地域性的特色小吃店。容纳大部分省市的小吃，满足大部人对异地风味的需求，提供一个较好的平台。我们小吃店坚持错位竞争的原则，找准服务对象，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员，并根据消费对象的消费习惯、品味、喜好等特点，有针对性的设计饮食品种、布置就餐环境。针对大学生饮食不规律，休闲娱乐活动较多点特点，我们也提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。我们店品种多，经营南北方不同小吃，可以使我们满足不同的顾客。而非餐点又提供各种冷饮，如豆浆、薄冰、粥、水果拼盘等。我们的小吃物美价廉，口味全，营养丰富，为就餐者提供了更多的选择。产品齐全，服务周到，为特色小吃店成功开拓xx校区市场奠定了良好的基础。

三、服务简介

我们将提供安静整洁的用餐环境，保证优良的服务，创造优雅的氛围。同时还又一系列的配套设备，可提供流行音乐，设置情侣专区，提供杂志和书籍供广大顾客阅览。

第三章

一、市场分析

餐饮业是竞争最激烈的行业之一。目前小吃店遍布全国各地，不同的地方有不同的小吃店，它们大多体现了当地的风俗民情，就目前现实市场而言，小吃店还是比较火爆的。从消费者的接受性来看，随着人们生活水平的不断提高，小吃的价格又相对便宜，大多数人还是愿意消费的。小吃属于食物类，虽不能与米饭相比较，但早餐大多数人还是倾向于吃小吃的，有时人们心情郁闷或者其它原因不愿吃饭，也可以吃吃小吃，开开胃，所以小吃目前的潜力也是很大的。

strength(优势)分析：

从我们周围环境出发，目前的小吃店都普遍存在一个现象就是种类单一，它们只是部分地方的风味小吃。而我们现在所做的小吃正是克服这一缺点，尽量多样化，集各地小吃。我们提供的是优质服务，给顾客带来家一样温馨的感觉，尽可能的满足顾客的多种需求。同时我们的特色小吃走群众路线，价廉物美，能够深受广大学生群体的喜爱。简洁舒适的装修将是小吃店的一大特点，学生普遍喜欢在安静整洁的环境下享受美味佳肴。菜品和服务将是我们小吃店的核心竞争力。自己是学生，所以比较容易把握学生们的消费心理，能够及时跟上学生的消费时尚，推出竞争力较强的产品以及服务。

weaknes分析：

刚进入市场，小吃店的规模较小，人力物力资源有限，在服务质量、服务项目等方面显得很薄弱。比如我们只有两个服务员，在生意比较好的情况下很可能会产生下单不及时、上菜速度慢等情况。而校区内外的竞争也是比较激烈的，很难形成自身的竞争力。另一方面，学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，这在一定程度上加大了我们的创业成本，使项目很难发展壮大。由于是综合性的小吃店，所以比较难以找到“全能”厨师，所以有可能加大我们的厨师招聘成本。

opportunity(机会)分析：

据我们的市场调查与分析，本店产品具有广阔的消费市场，并具有一定的核心竞争力——多样化特色菜品与优质服务。创业团队成员都是学习管理的，具有敏锐的洞察力和信息收集能力。我们把握住了当前学生的消费心理，了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入餐饮行业的。

threat(威胁)分析：

小吃店的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但在价格上就缺少一个竞争优势。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，多样化、跨地域的特色食品提供的可能性也值得我们进行深入思考。跨地域原材料的采购将会极大程度的增加我们的生产成本。如何完美的做出各地风味的小吃也是一大难题，因为各地风俗与饮食习惯的不同，是否大多数的顾客都能对产品认可和满意呢?同时还有经营模式被复制的可能，这也是需要接受考验的。

二、市场预测

小吃店在我们学校虽然存在，但没有一家容纳各种特色小吃，只是单一的经营模式。现阶段的小吃满足不了顾客的各种需求，所以我们特色小吃店，会有一定的市场，具有一定的需求。

三、竞争分析

我们的竞争对手是学校的食堂，还有其他的小食堂和小吃店，他们比我们更早的进入市场，拥有一定的市场占有率。我们的项目是一个市场缝隙，目前在这个大学城内还没有兴起。刚刚起步，市场开拓阶段需承担一定的压力。且区域内有大量替代品，需求弹性较大。这对我们开拓市场有较大的难度。

第四章

一、营销策略

为提高佳美味小吃店的名声，也为了让顾客能更好地享受到我店的优质服务，我店特制定一系列销售方式与营销计划。

1.作为一个刚起步的小吃餐饮店，首先是要让大家了解小店的情况，所以增加同学对我们小吃店的认识，提高知名度是很有必要的。如贴海报，发宣传单，以吸引顾客。因在学生群体中信息传递的广度和力度是很大的，而我们的主要消费群体又是学生，所以应加大在学生当中的宣传力度。

2.试营业阶段可开展一系列优惠活动，如打折、赠送小礼品，而且也可以提供一些东西免费品尝。增加一些新的业务，吸纳大量的消费者，以提高小店的竞争力。如以班级为形式的聚餐，为其提供材料让其自己在本店做各种小吃。

3.为顾客提供优质服务，提供外卖与预订服务。小吃店在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。此为经济批量销售。

4.暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间可考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

5.市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待我们小店的发展，可根据pdca循环(即戴明环)，进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的小吃行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

6.考虑市场的切割，把小店的营销策略与其他小店的策略区分开来，从而吸引顾客

二、管理策略

店长

两个服务员：20xxxx2

一名学生收银员：1800

一名学生服务员：星期六、星期天工作，200

两名厨师：4000xx2

三、主要的文化特色

健康关怀、人文关怀。

主要的产品特色：丰富的各地小吃，物美价廉。

主要的服务特色：家一样的温馨，满足顾客的需求。

主要的环境特色：具有休闲的环境，宁静的氛围，恋爱的天堂。

注：我们特色小吃店对厨师要求较高，聘请的厨师必须精通各地小吃，厨艺高超，工资也相对来说较高。

四、员工管理规章制度

1.准时上下班，对所担负的工作争取时效，不拖延、不积压。

2.尽忠职守，保证工作激情。

3.爱护本公司财物，不浪费，不化公为私。

4.遵守公司一切规章及工作守则。

5.保持公司信誉，不做任何有损公司信誉的行为。

6.注意本身品德修养，切戒不良嗜好。

7.待人接物要态度谦和，以争取同仁及顾客的合作。

五、财务分析

1.据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需40000元(场地租赁费用10000元/年，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1500元，基本设施及其他费用等3500元，第一月工资1元，流动资金10000元)。

2.考虑到我们的创业资金比较少，融资方式为四个创业成员自行出资，无需银行贷款，降低了风险与成本。

3.运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。每日经营财务预算及分析据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约20xx元，收益率15%，由此可计算出投资回报，收期为四个半月左右。

4.原料采购我们可以根据前一天的销售情况来看，做到库存的货尽量用完再进，以免久放变质。这样做可以极大的节约小店的成本。

六、风险分析与管理

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几类风险的存在：

外部风险：

(1)校园内特色小吃店较多，面临的市场竞争与压力较大。最大的市场风险来源于市场上的竞争对手。如果收益较好很可能导致经营模式被复制，从而加重了小吃店的生存压力。这就要求我们小吃店根据市场变化及时调整，不断推出新款式，新品种、新服务、新特色。

(2)员工流动率过大，经常有员工做不到一、两个月就辞职，尤其是服务员的流动率。因为小本创业，规模较小，所以每个岗位都没有备用人员。每个老员工离职就会有新的员工进来，新员工需要一定时间适应，增加了不必要的工作量且不利于小店的正常营业。

(3)一时疏忽导致安全隐患，原材料采购或在生产过程中不注重细节，出现食品安全问题发生事故。

内部风险

〔1〕内部管理经营不善很可能面临处境艰难甚至破产的境况。小吃店是一个技术含量相对较低的行业，但是它对管理人员的能力与素质要求较高。不断完善我们的规章管理制度，将科学管理作为我们创业资源优化整合后的核心竞争力。因此，建立现代管理制度和强化店内部管理对小店的生存与发展至关重要。

(2)缺乏核心竞争力。餐饮业侧重于服务，不仅要服务好顾客，更要服务好我们的员工。要提高成员的归属感和忠诚度，提高员工的工作积极性从而促进小店的发展。我们小店资源优化整合后的核心竞争力就在于我们优质的服务。

(3)店内的环境，卫生问题，安全问题对于顾客忠诚度的影响是很大的，这要求我们着重对店内环境设施卫生状况的把握。为顾客营造一个安静舒适的用餐环境，提高小店的市场竞争力。

(4)店内的资金周转不灵等现金流问题容易导致失败。创业活动是创业者在资源匮乏的情况下开展的具有创造性的工作，势必面临很大的不确定性。创业阶段对资金整合的要求比较高，这也要求我们制定一份切实可行、全面完善的财务计划。

第五章

一、公司文化

由于学生来五湖四海，我们公司主要是提供一个得家的文化，让异地的学子通过品尝家乡的小吃，减轻对家的思念，减少在异地的陌生感，使他们有家的感觉。“让爱体现在服务，让服务充满爱;让思念埋在美食中，让美食体现家的温馨。”这是我们公司文化主旨。

二、团队建设

我们公司的组织结构是直线型，店长控制着店里的一切事物。这种结构可以避免我们公司错过机会，一切决策可以较快得出。团队是注重集体绩效、积极的、共同的、相互补充的具有积极的协同效应的特殊群体。要达到群体绩效是1+12的效果，成功的开展团队建设，就必须建立成员间的信任，成员具有协作精神，良好的心态，注重细节，具有竞争和合作意识。关于团队建设活动的开展，我们可以通过以下几个途径进行：

1、确立团队的目标，使个人目标与企业目标相一致。并设置符合团队长期发展及团队成员的利益和诉求的目标。

4、建立信任，进行足够的沟通，使员工之间相互了解，相互支持，建立一个和谐稳定的工作环境。

三、团队简介

团队名称：梦之翼

团队理念：永不言弃，没有过不去的坎坷

团队精神：沟通力、执行力、创造力

第六章

附录一

1.为规范公司行为，保障公司股东的合法权益，根据《中华人民共和国公司法》和相关法律、法规，结合我公司具体情况，制定本章程。

2.小吃店名称：嘉味美

3.我们的小吃店，独立核算、自主经营、自负盈亏。

4.小吃店的经营范围：特色小吃、休闲餐饮。

5.公司注册资本：人民币10000元

**创新创业计划书完整版免费篇三**

1、组建一个包括技术人才和管理人才在内的具有综合性技能的团队;组建起来的团队成员每人都能力十足，堪称创业家，同时又能灵活、协调、有效地工作，这是历届胜出团队的经验总结。

2、开发出一种盈利模式，而不仅仅是一项发明。\"仅仅说明你的产品或服务的性质还不够，还要清楚地阐明谁、为什么、在哪里、什么时候、如何这些关键问题。技术方面的东西不论如何具体，都不能取代清楚明确的市场营销方案。\"这是往届胜者的经验之谈。\"你这是一件技术发明，而不是一种盈利模式\"，评审专家在淘汰一项创意时如是说。

3、从各方面人士那里获取忠告，不论他们是同学、教师，还是竞争对手或家庭成员。

4、顾客：他们在寻找什么?

5、竞争对手：你有什么他们不及的长处?

6、展示你有能力获得一种持续的、有竞争力的优势，例如你能够设立市场进入障碍，或是拥有自主知识产权，使得对手们无法夺取你的市场。\"千万记住告诉评审专家们，哪些人是你的顾客，他们如何能够从你的产品或服务中得到好处\"，一位往届评审专家如是说。

7、写作的文字要直接、中肯，记住评审专家们会认真阅读你提交的文字。\"要花费足够的时间和精力来撰写你的创业方案提要和创业方案全文，要竭尽全力，要严肃认真对待之\"，这是另一名往届胜出者的体会。

8、制定你的创业方案和时间安排时一定要实事求是、有根有据，注意避免好高骛远、不着边际。

9、不要刻意在技术方面、质量方面和价格方面展开竞争。

10、评审专家们就如潜在投资者，能够吸引他们的是你如何出一大片市场空间，他们喜欢的是潜力巨大、增长快速的业务。\"如果你正在学到的是如何创造一项业务，那你就已获胜了。\"

作为创业家，你(们)现在应该认真思考：

2、产品与服务构思：你的产品或服务如何能够针对真正的顾客需要，帮助解决他们面临的实际问题?你将如何销售自己的产品或服务?你的收入来自何处?要撰写你构思的产品或服务的简介，以便向潜在顾客展示。

4、经营团队：如果团队已组织好，可以用一自然段说明各人在其中承担何种角色，以及在这种角色方面已经具有的背景。如果团队仍未组织好，可以说明构成经营班子所需的人才与技能。

然后，认真思考和回答下述问题：

·所说的业务是否具有高速增长的潜力?

·所说的业务能否抵御竞争对手的竞争?

·所说的业务需要多少前期投资?

·所说的业务需要多长时间才能将产品推想市场?

·所说的业务是否具有成为该市场者的潜力?

·所说业务的创意目前阶段开发得如何?

·经营这项业务的团队队员的素质水平与技能互补如何?

·凭什么说此项业务在今后五年能够茁壮成长?

1、顾客调研

在进行市场调研的时候，千万记住要花些时间同实际上的潜在顾客接触，而通常情况下获得有关信息的最快办法，就是向知情者请教。你可以采用采访和调查的方式，去接触潜在的顾客、供应商和竞争对手，这是最为有效、快速和可靠的办法。要找到采访和调查对象，可以翻阅电话簿的黄页。

至少找到三个你构思的产品或服务的潜在顾客，而且这三者之中至少有一个是你未来的产品或服务的.分销商。只有借助这种分销商，你才能将自己的产品或服务推向目标市场。要设计调查问卷，并对这些潜在顾客提问。要将这种问卷和答案、调查的结果保存下来，以便作为实地工作的证据备查。要将对顾客调查的结果成一份1至2页的提要。要重视数据计量，如现有顾客数量、他们愿意为产品或服务付给的价格，你的产品或服务给这些顾客带来的经济价值等。还要搜集的数据包括顾客购买此类产品的时间周期、谁在决定是否购买、如何防范别人模仿你的产品或服务、为什么你的产品或服务对于目标市场中的消费者或是用户具有应用意义。

2、竞争对手调研

要找出你的竞争对手，该行业竞争的各个方面。在分销产品或服务方面，你会面临什么样的难题?是否有可能结成战略联盟?哪些可能成为你的盟友?将这些问题及其答案写成一份1到2页的提要。

**创新创业计划书完整版免费篇四**

随着轿车的日益普及化，选购一辆轿车成为不少人现在或者将来的梦想。

目前我们选车的主要途径有：媒体杂志、上网搜索、朋友介绍，当然最后还得到汽车销售点去购买了。然而每家店提高的车型数量不多，难于和其他品牌形成对比分析，而已要知道其中的优劣还得多跑几家，这无疑是增加消费者选车时间，同时也增加了商家的接待时间。由于专卖店的空间相对有限，无法让每位购车者都能体验买前试驾。

由此，如何将众多品牌的车辆集中在一起，然后又有足够的场地让每位购车者在买前就能够提前感受到这辆车给他带来的乐趣。

由此，集汽车销售、汽车装潢、汽车改造、汽车维修、汽车售后、汽车试驾等与一身的汽车综合销售服务公司就次诞生。

以目前厦门年销售3万辆汽车计算，加之周边城市的购车者，在5年后，整个厦门的车市规模将突破5万辆。如果能成功拿下10%的市场份额那就是5000辆了，按每辆车8000-10000的利润，每年的销售额在四五千万。

具体目标：

一期(2年)，年销售20xx辆，销售金额1800万元，总收入5000万

二期(2年)，年销售4000辆，销售金额4000万元，总收入11000万元

三期(1年)，年销售6000辆，销售金额6500万元，总收入9000万元

短期计划(5年)在上海、北京、广州、武汉、沈阳开设5家分公司。规模均将超过厦门。预计5年后，年销售汽车10万辆。总收入20亿元。

长期计划(20年)设立研究院，开发第一款民用飞机，售价在50万元左右，并每天更新一代，在20年末，民用飞机价格降为20万，年销量100万台。销售总收入5000亿元。

本项目分三期投资，总预算投资为2亿元，其中：

计划用地20000平方米，金额6000万元

建筑成本：5000万元

1km试驾车道：4000万元

公司筹建、网站建设及其他配套设施：1500万元

广告费用：500万元

人员工资(计划雇佣50人，按4万元/年)：1000万

周转资金：20xx万

资金来源：50%约1亿元通过银行信贷。40%约8000万元通过风险投资获取，20xx万元有合股经营及自筹资金。

计划总费用为2.2亿元(包含银行利息)，预期收入2.5亿元，共盈利3000万元。

首先选择地点在地价相对便宜的厦门市翔安区，初步定于翔安区新店镇洪前村，距离厦门市岛内仅十几公里，且距离泉州也较近，翔安隧道通车后交通更为便捷。

1、在泉州通往厦门及漳州、广东方向通往厦门的各高速公路及国道、省道的交通路口醒目位置投放巨幅广告。

2、在厦门各主要电视台及周边电视台黄金时段播放企业宣传片。

3、在各大星级酒店，大型旅馆大厅派送免费企业宣传画册、在大厅及电梯间屏幕及广告牌宣传。

4、联合各汽车产生联合宣传

5、每年举办一次试车会及车友会等

最近一段高速增长的中国经济，在5年后是否还能如何发展还是个疑问，以及到时候汽车工业的发展及国内对汽车也的需求都是个未知数。

不管如何，参展西方发达国家的汽车成长经历来看，目前我过正处在汽车发展的黄金时间。预计在20xx年汽车销量将达到1500万辆，有可能取代美国成为世界上汽车生产最大的国家。

我们有理由相信，通过良好的企业团队的合作，及各层次员工的不懈奋斗。

汽修的创新创业计划书5

据汽车行业的专家引见，我国汽车具有量近十年增加6倍，去年我国汽车拥有量到达3000多万辆。我国目前千人拥有汽车大约为24辆，还远远低于全世界平均每千人120辆汽车的水平，由此可见其市场潜加大。

目前，私家车在我国还接近于奢侈品，当人们拥有一辆自己的爱车时，无疑会关心备至。而汽车作为一种耐用商品，当出售相对饱和后，后期的美容颐养变得耐久和主要。另一方面，我国各大中城市固然开展很快，但相关装备不能及时到位。缺少停车场所，使大量汽车只能露天休憩，饱受风吹、雨淋、日晒，加之中国许多城市气氛污染严酷，加速了汽车的老化。这便为汽车美容掩饰业的具有与发展提供了条件。

在私家车一族里，汽车关于男人来说有点像情人，而对女人来说汽车更像是孩子，大街上女性的座驾五光十色，卡通味十足。汽车日常的养护对于爱车人来说是一种时兴和文明。汽车养护业是一块大蛋糕，也是一滩浑水，蛋糕是越做越大，浑水也是越搅越混。市面上的汽车修缮店良莠不齐，\"路边摊\"的水平只怕把\"汽车美容\"做成了\"汽车毁容\"，而4s店的价钱却令人望而生畏。这便催生了汽车美容行业，赚\"汽车后\"的市场成为不少投资者的首选。

据市场调查得出：目前，我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习气；30%以上的私人低档车车主也开端形成了给汽车做美容养护的观念；30%以上的公用高档汽车也定时进行外部美容养护。从中我们可以看出，汽车的美容与装饰行业前景十分宽广。据专家预算，一部价值10万元左右的车一般要用10年，按每年路途2—3万公里计算，每年的养护费用在4000元以上，其中高档车的相关费用还会更高。以我国汽车拥有量为3000万计算，汽车美容行业发展\"钱景\"非常惊人。

虽然真正的汽车美容概念在国内要来得迟一些，但随着私家车汽车开始进入往常的百姓家，有车一族的不时强大，使与汽车相关联的其他产业也兴盛兴起来了。

而有车族们对爱车护养已不能满意于在汽修厂、洗车厂甚至在路边摊上洗洗车打打腊这么简单，汽车的外观象女人的脸面需求保养、美容。于是，他们需要更专业的、更值得信任的汽车养护一条龙效劳。汽车美容服务成了有车族们养护爱车的心头之好。

目前，国内有关汽车养护行业分为三大类：一类是大家比拟熟习的路边洗车\"游击队\"，汽修厂兼营洗车打腊等业务以及专业洗车厂；第二类是一些中心城市如北京、上海和广州等地出现和\"超级卖场\"；第三类便是汽车美容店。

第一类的主要特性是价格廉价，但这些多是\"挂羊头卖狗肉\"，整个操作并不规范，难以保证养护质量。而\"超级卖场\"里，提供了大量高档优质的汽车美容产品。但卖场里只提供商品，没有特地的人员进行服务，而且价格也比较高尚。汽车美容店则结合了前二者的特点，从最基本的洗车、封釉到汽车美容装饰提供一条龙的服务。

汽车美容行业依靠于汽车行业的开展，属于边缘性产业。而我国汽车行业兴盛发展，大量的市场需求为汽车美容发展附上了可继续性。另一方面，汽车美容行业一直都处于持续不时的发展中，不断有新的产品和新的效劳项目出现，服务产品的更新换代为行业的可持续发展提供了技术支持。

汽车美容店最大的特征是汽车美容掩饰，这个服务项目目前市场上新颖，风险较低，利润空间大。据了解，汽车美容装饰项目除了一些电子类如声响、防盗中控、倒车雷达等外，其他的项目利润率均在50%以上。更有许多项目甚至于高达200%至300%。汽车美容装饰尚属于一种新兴的行业，目前在市场上十分火爆。它主要是依托人工技术来取得利润，在装备及产品上的投入相对而言就小得多了，其资金投入主要是房屋租金和人员工资等。关于那些对汽车养护行业不甚了解的投资者来说，汽车美容装饰的技术较容易学，上手很快。这样就自但是然的降低了上述的各种运营风险。

汽车美容的整套操作形式，称之为汽车养护行业中的麦当劳和肯德基，汽车美容店的中心内容是服务。汽车美容店要特地注重形象，在服务方面愈加规范化，使整个服务质量得到大的保证，也让消耗者更担忧。

汽车美容业固然市场空间很大，而且有可预见的庞大市场发展潜力，但也具有肯定的风险。投资者必需对其所处市场需求有充沛的了解，对该区域私家、公家车的数量及车流量要了然于胸，以决议能否投资兴修汽车美容店，以及范围大小。另外，虽然目前市场上汽车美容行业还较少见，但也要面对同质行业的竞争，如本钱较低的洗车、修配厂也有相关的汽车颐养项目，虽然他们在汽车美容服务方面并不专业。但低廉的价钱依然会对汽车美容店形成一定的影响，所以，投资者对周遭汽车行业的经营状况也要有一定的了解。

其次，对汽车美容店里的项目定位选择决定美容店的生活。由于，汽车美容店的项目有高、中、低档之分，满意不同层次消费者的需求。即使是同一加盟连锁店。也会出现一系列不同层次的产品。如进口产品与国产产品的价位区别就非常大，选购产品时，用进口的还是国产的就要看当地消费者的习气。此外，每个项目的针对性也不同，就以看似简单的打蜡为例，从顾客需求到光亮水平就分为固体、液体和水晶蜡等等。汽车美容项目种类繁多，投资者详细选择哪种，也要依据当地消费者的需求而定。

第三，汽车美容装饰行业最主要的就是服务，这是汽车美容与其他汽车清洗、修配厂的最大区别，也是消费者走进汽车美容店最重要的缘由。而服务触及到各个细节，从服务态度到技术等各方面，细节都至关重要。这就央求汽车美容店管理者掌握好每一个细节。假设汽车美容店的管理者不留意这方面的要求，会招致客源的丧失，而客源是美容店生存的命脉。投资者在经营美容店时，需求在服务方面特别注意。

方式：加盟店或独自建店。假设缺少管理阅历和技术知识，建议选择加盟的形式，当然要选择国际知名品牌加盟。

选址：最好在市区内建店，并且选择车流量多、车辆进出便利的地点，如停车场和马路边，招牌要耀眼并向阳。

店铺装修：双层结构。下层用于车辆的美容维护及停放，上层用于办公及摆放各种汽车用品的精品，同时也接待客户。

管理架构：一般是经理、主管、小组，三层直线型结构。3—4人一个小组，每个小组都要有组长，以便清楚责权。

效劳项目：汽车漆面美容护理、汽车隔热防爆膜工程、汽车漆面保护膜、汽车隔音降噪处置、汽车美容diy精品、汽车燃油喷嘴、燃油系统清洗等，当然洗车是必备的项目。

汽车美容店也有星级评定，依据店铺的范围、技术水平和装备完美程度等规范可评为一至五星级。在广州。二星级以下的汽车美容店是制止停业的。

**创新创业计划书完整版免费篇五**

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品（或服务），哪些是你的主要客户。所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市场已有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市场不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

一般公司对地点的.选择可能影响不是很大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

下列三种时候尤其要做竞争分析：1）要创业或进入一个新市场时；2）当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；3）随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，还没有明确的解决之道。

要考虑人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技术人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的资产负债表、损益表和现金流量表。

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

**创新创业计划书完整版免费篇六**

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、

刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。

为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：

1、学会品味奶茶;

2、原料成份配方;

3、调味份量与时间;

4、设备的应用与调味火候;

5、调味手法;

6、奶茶的保存;

7、奶茶的包装要求;

8、奶茶的变化

**创新创业计划书完整版免费篇七**

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

我们店名为“茶 物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶 物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶 物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、

刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。

为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

5、调味手法;- p\*

6、奶茶的保存;7、奶茶的包装要求;

8、奶茶的变化(包括样变与质变，比如：拉花。

**创新创业计划书完整版免费篇八**

公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

产品及服务

(一) 防卤漆产品、服务介绍

(二) 防卤漆核心竞争力或技术优势

(三) 防卤漆产品专利和注册商标

行业及市场

(一) 行业情况

防卤漆行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对防卤漆市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

营销策略

(一) 防卤漆目标市场分析

(二) 防卤漆客户行为分析

(三) 防卤漆营销业务计划

(1)建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2)广告、促销方面的策略

(3)产品/服务的定价策略

(4)对销售队伍采取的激励机制

(四) 防卤漆服务质量控制

财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年防卤漆项目资产负债表

未来3-5年防卤漆项目现金流量表

未来3-5年损益表

融资计划

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该防卤漆项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

一、便利店的潜力及趋势

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。

便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。

便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的`市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。

未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低下，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

二、选址

(一)商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的直线距离0---200米内，超过200米的效果就比较差了，经营面积一般在60---200平方。

(二)经营选址

一般都在社区(拥有自己的商圈)及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边(借助人家的商圈)，以此来达到自己的经营赢利。

三、投资计划

(一)ci设计

1、企业标识

要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci。

既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

(二)投资计划

1、固定设施

天花便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面――为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

音响――为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑――一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件――与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台――收银台兼管理人员工作台。

货架――以平方数计，每4-4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜――因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备――如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

**创新创业计划书完整版免费篇九**

篮球运动具有强烈的竞争性和对抗性，尤为青少年所爱。在学校中开展篮球运动对培养学生对体育运动的兴趣，促进学生身心健康，增强学生体质，丰富学校文化生活，调节紧张的学习气氛具有重要意义。

二、篮球训练目的

为初中热爱篮球的同学提供活动的空间平台，锻炼身体，在此基础上寻求篮球队更高更远的发展。

1、学习和掌握篮球运动的基础知识、技术和战术，提高运用能力，不断提高篮球运动水平。

2、为篮球运动在学校的进一步普及和提高打好基础，培养优秀篮球运动员。

3、培养学生优良的作风和坚强的意志品质。

三、教学目标

1、发挥篮球运动实用价值，通过各种简化的比赛形式，培养学生对篮球的兴趣。

2、在运动实践中学会篮球基本技术。

3、充分利用篮球活动运动负荷大、对抗性、竞争性强的特点锻炼身体，促进身心健康，学会与同伴合作，并通过篮球运动丰富课余生活。

四、教学安排

训练时间：每周三课外活动。

训练地点：学校篮球场。

五、训练的内容和要求：

1、思想作风的训练思想作风训练要贯穿到训练的全过程中，列入训练的计划。教师要“严格要求，严格训练”，并注意学生的特点，采取劝告、说服、评比、表扬与批评等教育的手段和方法。

2、身体训练身体素质是掌握篮球技术、战术的基础。根据中学生年龄的特征，身体训练应以提高速度、灵敏和柔韧等素质为主。在速度训练中，重点进行反应速度和动作速度的训练。灵敏素质的训练要注意发展队员的各种条件下的迅速、准确和协调的反应能力。例如：各种起动、急停、突然变向和控制身体重心，保持身体平衡以及上下肢的协调性等。柔韧素质主要是进行伸展性的练习。力量训练着重发展爆发力。耐力训练可结合技术、战术练习和教学比赛，着重发展速度耐力。

3、技术训练技术是战术的基础。技术训练应注意基本功和常用技术两个方面，包括手、脚、视野、腰胯、意识五个方面的内容。本期训练重点主要放在手、脚和视野的基本的练习，提高手对球的感应的能力。脚的基本功，重点放在快速移动中脚步动作蹬、伸、起、停等的掌握与控制。视野的基本功，重点放在扩大视野，提高观察能力训练。

4、战术训练中学篮球战术训练是在学习和掌握攻防战术基础配合的基础上，重点加强人盯人防守和快攻技术的训练，提高攻守转换的能力，培养战术意识，并结合比赛实践，提高运用战术的能力。

5、心理训练篮球队的心理训练应着重加强学生的意志品质的培养，使他们在训练和比赛中，具有明确的目的性和克服困难的意志行动，引导他们在实际锻炼中与困难作斗争。

六、注意事项：

1、按时参加活动，有事请假，请假时请与球队负责老师联系，说明请假原因，如没有参加日常训练并无请假者，算缺席1次，缺席达到5次，就会开除篮球队并且报给学校。

2、活动时必须穿运动鞋，运动服。

3、活动时，队员的手表、钥匙等物品不要配戴，以免挂伤自己和他人或造成物品的损坏。队员的指甲不要过长，以免在活动中划伤他人。

4、对抗赛时，注意保护自身和他人的安全，不要有过大的犯规动作，不要伤及他人。要时刻记住安全第一。

5、活动时，自己的外衣、钱物等物品一定要自己保管好。

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

**创新创业计划书完整版免费篇十**

一、指导思想：

以推进素质教育为目标，以全面提高青少年科学素养为宗旨，结合全国科技周活动，培养学生的创新精神与实践能力。开展丰富多彩的校园科普系列活动，培养学生爱科学、学科学、用科学的兴趣!我校今年的科技工作的口号是：人人参与科技活动，在参与中增长科技知识，以科技知识引导我们的学习和生活。

二、整体思路：

1、结合新课改的要求和学校科技教育规划的制定，积极推进科技类拓展型、探究型课程的建设。以课堂为主阵地开展内容丰富、形式多样的科技普及教育，面向全体，积极推进科普活动的创新;广泛发动，形成合力，提高本校科技教育的效率。

2、加强领导，健全学校科技教育工作机制;依托课堂，发挥课堂教育的主渠道作用。探索课堂教学与科普教育一体化、开放式的教学模式，走出去、请进来，让学生有更多的机会了解身边的、生活中的科学。在实践中了解并掌握更多的科技知识，领略科技前沿的风景。

3、充分发挥其示范和辐射作用，同时对那些开展活动较好，但尚未达到区示范组标准的科技小组要予以扶持，使其能更上一个台阶，形成多点开花的局面。创建自己的品牌教师，鼓励教师积极参加科技教育的理论和实践研究，能以先进的教育理念引领科技教育的实践。

三、具体工作：

1、开展全校性的科技普活动。

结合市、县的科技比赛和大规模的科普活动，采用紧密型的管理方式，由校和班级两个层面展开。

2、搞好校内宣传活动。

学校利用橱窗，定人定期更换宣传资料，结合社会热点印发科普资料对学生进行科普宣传;班主任利用午会课、班队会、快乐的十分钟等时间让学生以自主比赛、有奖问答等形式掌握和巩固科技知识;搞好日常卫生、科技知识的教育，要求每班在黑板报上专门开设一个科普栏目;与学生秋游、春游相结合，与周边社区和社会科普单位相联系，对学生进行科普教育。

3、积极参加镇、县级的科技比赛。

我们将根据本校自身特点，选择性地参加镇、县级比赛项目。对于学校本来的重点项目、强项，小制作、建筑模型、航模等项目要巩固好。同时，适当选择一些其它项目进行发展、壮大。建立校内科技兴趣小组。科技小组要做到五个定，即定指导、定记录、定内容、定时间、定地点。

4、建章立制、创造条件、营造良好氛围，定期召开科技工作会议，布置、协调相关事宜。

为科技指导教师创造条件，积极支持并保障落实他们参加各类学习活动的时间。进一步加大投入，保证活动经费及活动必须设备的到位。在现有的奖励机制上，进一步加大对那些工作卓有成效，成绩显著的科技指导老师的奖励力度。

5、用科教新理念、新思想在办学层面指导特色的建设，推动科技办学特色朝内涵、优质方向发展。

注重校园科学文化的积淀，注重校本创新精神与实践能力培养体系的构建，注重科技教育的基地建设，努力营造校园科技文化氛围。科技教育基地的建设要以点带面，推动全校的科技教育工作。结合探究性活动，开展一次科普小作文比赛，并给予必要的奖励;鼓励学生的小发明、小创造，要求各班学生把自己的小作品、小制作上交学校，学期结束时，在条件成熟的情况下开展一次学生作品的展览会。

6、建立科技教育激励机制。

科技教育工作纳入学校教师工作的考核内容，教师科技教育的实绩作为业务考核、职称评聘的依据之一，形成搞与不搞不一样，搞好与搞不好不一样的评价体制，奖励优秀的科技辅导教师与爱好科技活动的学生;尤其要努力提高科技辅导教师的待遇，让他们在实践中不断提升自己的辅导水平，参加县、市级比赛，为学校争光。重视对科技教育的投入，保证必要的活动经费，不断购置更新科技器材，推动学校科技教育不断向前发展;加强对青少年科技教育的理论研究，培养一支乐于奉献的科技辅导员队伍。学校每学期有计划地安排科技辅导教师参加县活动中心的教研、培训等活动，以提高他们科技教育的专业能力。

**创新创业计划书完整版免费篇十一**

专科在校大学生。

培养大学生创新精神和创业意识，提高大学生综合素质和创业能力，使大学生获得更好的职业发展前景。对一些有潜力的大学生创业者提供指导和技术扶持，助其走上成功创业的道路。

聘请国内外知名公司的高级管理人员，以及对创业有资深研究和实战经验的专业人士、职业讲师、资深培训师、成功的创业者。

通过体验式、实践式、互动式等教学方式激发学员学习兴趣，启发学员深入思考和操作实践。

案例教学：通过真实案例的讲解与分析，启发学员思考，提高学员的创新能力和创业能力。

实践教学：通过角色扮演、创业实践等情景训练，让学员获得更真实的创业体验。

互动教学：通过小组讨论、互相点评等方式，提高学员积极性与主动性，更加具有创造性地参与教学环节。

创业能力培训内容主要包括五门课程：战略定位、商业模式、资源整合、销售技巧和创业实践，同时还设有课程总结、课程体验、座谈和参观等活动，总计40小时。

学员可以免费试听，体验案例教学、互动教学等教学方式，了解课程内容和授课形式。

战略定位

学习如何通过调查分析找到市场需求，如何选定客户，如何通过选择合适的产品与服务满足客户需求。

商业模式

根据选定的客户、产品或服务，学习如何建立可以持续运营的.商业模式和盈利模式。

资源整合

学习如何通过沟通与合作的方式整合内部与外部的资源，增强企业竞争能力，提高效率，降低成本。

销售技巧

学习广告、营销等知识和技能，让产品与服务快速获得客户关注并认可，让企业获得较强的销售能力。

实战演练

通过情景模拟、案例分析、团队pk等方式让学员在应用中更好地掌握知识技能。

活动

通过讲座、座谈等活动，让成功的创业者与学员分享经验，学员可以体验更多的真实经历。

参观

参观考察企业，了解技术发展趋势，学习企业运作流程，感受企业真实氛围。

**创新创业计划书完整版免费篇十二**

为贯彻实施国务院颁布的《全民科学素质行动计划纲要》，进一步落实科学发展观，建设创新国家和构建和谐社会，根据北碚区青少年科技辅导协会的科技创新大赛有关精神，切实提高我校科技创新的氛围，提高学生的动手操作能力及科技创新能力，特拟定我校本学年度科技创新活动计划。

全员参与、广征创意、集中打造、塑造精品。

1、成立科技创新核心小组，并定期开展相关培训。

2、从20xx年10月开始，每月全校性征集科技创意。

3、筛选优秀创意，集中核心小组成员及创意来源人探讨创意的改进、完善及呈现方式（科技小发明、小制作、科幻绘画、小论文、实践活动、情景表演）。

4、根据创意呈现方式打造精品。

5、每期开展一次以核心小组参与为主的实践活动。

初步拟定计划实施以下活动：

（1）“认识身边植物”，建立适合我校，有助于科学教学的`植物手册，给植物挂牌。

（2）“迁置老年人口的幸福生活”了解、关心老年人的生活状况。

（3）结合信息技术创新活动开展“我爱我家”系列调查活动，了解家乡变化，激发热爱家乡的思想感情。

6、根据实践活动中发现的问题展开发明、制作、论文、绘画等方面的拓展活动。

（1）校外高校资源。（技术及理论的支持）

（2）科技教育基地的建立（垃圾处理厂、工业园区、果园等单位）

（3）信息资源（根据活动中需要的信息而定）

（4)人员支持：外事联系、带队外出、培训指导、创意探讨）

（5）经费支持：活动开展、材料、加工费用。

（6）活动时间保障。

至20xx年3月：优秀科技小发明2――4件

优秀科技小制作3――6件

优秀科幻绘画5――10幅

优秀科技创意情景表演剧1场

**创新创业计划书完整版免费篇十三**

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

\*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

下一页更多精彩“创新创业计划书”

**创新创业计划书完整版免费篇十四**

策划书

项目名称： 团队名称：

一、公司概况：

【企业名称】 【企业标志】

【企业类型】有限责任公司【注册资产】 【组织结构图】

【各部门业务介绍】 企划部

1.负责公司品牌推广、企划工作，建立和发展公司的企业文化、市场文化和管理文化

3.负责公司对外形象的建立与宣传，配合完成日常推广工作 财务部

1.负责公司日常财务核算，参与公司的经营管理

4.严格财务管理，加强财务监管，督促财务人员严格执行各项财务制度和财经纪律

业务部

3.负责收集市场需求信息和客户满意度信息

4.负责订单的管理和销售费用的管理 管理部

2.负责制定公司人事、劳务工资、考核、培训等管理制度、规章和办法并组织实施

3.负责公司各类会议、重要活动的组织筹备，编写会议纪要

4.统一管理公司各种医疗器材和办公设备

5.推广先进的经营管理理念

二、服务介绍：

我们的服务主要是面向大学城的全体老师、在校大学生和职工。依托专业的技术，在中医理论的指导下，利用传统医学文化与现代养生技术，以中医养生为主要业务，健康指导和保健产品为辅助，推崇治未病保健宗旨，是一家以艾灸、推拿等为主要调理方法的中医保健养生企业，依据中医“治未病”的理念，致力于亚健康的调理。

在生活节奏越来越快、压力越来越大的当前，亚健康已经严重危害着人们身

心健康。我们在针对上述人群进行了问卷调查以后，发现大家的健康状况不容乐观，也同时发现了一个我们可以施展所学的广阔市场。中医理论中“阴阳平衡即健康”的理念，为亚健康状态的调理提供了理论基础。为了提高在校大学生的身体素质，缓解教职工的职业病，我们经过筹备，于今正式推出“治未病”中医养生诊疗。提供从脉诊、咨询到调理的全方位服务，帮助大学生和教职工全面摆脱亚健康、预防慢性病。

我们的服务项目包括：中医养生诊断、中医养生指导、养生食疗指导、保健按摩、中药足浴、艾灸、拔罐、刮痧等理疗项目。调理范围主要有：落枕、偏头痛、颈椎病、肩周炎、坐骨神经痛、风湿腿痛、各种肌肉拉伤、女生宫寒、痛经、四肢冰凉、面部美容按摩等。下面是我们的养生保健价目：

1、 拔罐：3元/罐

2、 刮痧：20元/次

3、 拉罐：30元/次

4、 艾灸：20/次(半小时)

5、 足疗：60元/次(半小时)

6、 面部美容按摩：15元/次(半小时)

7、 全身保健按摩：40元/次(半小时)

8、 养生食疗指导：30元/次

另外，针对已病者，我们也有自己的治疗方法。在现代，相当一部分大学生的生活习惯生活不规律，熬夜，长时间玩手机玩电脑，缺乏锻炼都对身体带来很大的伤害。比如长时间玩手机造成的颈肩部肌肉劳损，甚至颈椎病、肩周炎等等。

**创新创业计划书完整版免费篇十五**

为贯彻落实《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》，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xx届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》。为推动我校创新创业工作，定于xx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。

一、大赛主题

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

二、比赛目的与任务

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。

三、参赛项目要求

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：

“互联网+”现代农业，包括农林牧渔等;

“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;

“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;

“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。

四、参赛对象

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

五、参赛资格

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：

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xx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。

初创组。参赛项目工商登记注册未满3年，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。

成长组。参赛项目工商登记注册3年以上;或工商登记注册未满3年，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。

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xx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xx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%)。

六、大赛赛制和赛程安排

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。

校级初赛

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。

校级决赛(xx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xx届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

七、大赛奖励

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。

八、报名程序

报名时间：xx年3月29日-4月15日

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。

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。

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。

九、宣传发动

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。

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