# 大学生创新创业计划书(优秀12篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-05-08

*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。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们...*

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。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**大学生创新创业计划书篇一**

长期以来，国内居民因生活水平较低，对以\"厨房\"和\"卫生间\"为主要服务对象的小家电消费很少。据统计，目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种，而欧美国家这一统计数字高达37种。据统计，每年国内有至少260万住户搬入新家，随着人们生活水平提高，对\"厨房\"和\"卫生间\"的日益重视，小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力，小家电的市场发展前景非常广阔。今后2至3年内，我国小家电行业将步入黄金发展阶段，市场需求量年增幅有可能突破30%。

我国长江流域地区，大多住宅没有暖气，冬季洗澡取暖一直是个大问题。虽然有浴霸和暖风机，但人们更期待一种简便，有效的取暖器具。根据我的调查，人们对本产品的印象还是不错的，市场潜力巨大。 比照浴霸和暖风机市场，本产品销售市场至少在5--10亿元以上。 我们完全可以借助专利技术优势，迅速占领浴室取暖设备市场，建立自己的品牌和销售网络。 (以上数据来源于《消费日报》，中国家用电器协会)

二、我们的目标

我们的目标是，在20xx年制出样品进入市场，发展地市级以上代理商10-15家，销售额在200万元以上，20xx年达到500万销售额，20xx年达到20xx万销售额，利润率保持在30%--50%。

三、资金使用

由于本产品以前市场上从未有过，所以初期样品试制，模具开发等费用投入较大，估计在10—15万元; 各种认证，许可证，商标：5万元; 公司组建，购买相关办公用品，人员招募，公司网站等：10万元; 房租水电费，人员工资(半年)：15万元; 参加展会，广告费：10万元; 小批量生产成本(5000件)： 20--25万元; 周转资金：20万元。 合计：100万元。

四、产品成本及盈利分析

为节省费用，降低投资风险，先期的小批量生产以委外加工为主，暂不购买生产设备。本产品主要包括：桶体，盖子，加热盘，漏电保护器，防干烧保护器，开关，蒸汽调解板，底座，密封圈。其中加热盘7-8元，漏电保护器12元，防干烧保护器1。5元，开关0。5元，其余为塑料件，价格15元，另外产品包装，接线螺丝，运费等，成本合计在40元以下。 批发价暂定为80元，每个毛利为40元，估计两年能收回投资并稍有盈利。 (以上数据是调查的零配件经销商，还有向下浮动的可能)

五、销售前景

目前市场上还没有同类产品，产品销售压力较小。建议利用各地电器批发商现成的销售网络，进行代理销售。目前已与多家商家联系过，初步达成销售意向。

六、合作方案

本专利项目是非职务发明，专利权为个人所有。具体合作方式由双方协商议定。

七、原材料供应方案

可外协生产，无特殊要求。

八、本项目的未来

由于本产品制造简便，门槛不高，难免被人仿造。除了加强打假力度之外，不断升级产品也是拓展市场的必要手段。目前，已开发了两款样品，准备在明年继续推出3-5款新品，随着产品的升级换代，我们必能牢牢站稳市场。

**大学生创新创业计划书篇二**

参赛团队可以将公司的产品或服务的理念设计成一个logo图案放置在首页，但需要留出足够的版面排列以下内容：

1、公司名称（拟建或已建）

2、技术领域

3、负责人

4、电话

二、填写说明

1、本创业计划书中列出的所有问题是为了保证专家评审时对参赛团队及创业项目做客观、深入、细致的了解，请按照计划书模板格式详细填写创业计划书中的相关问题。

2、各参赛团队根据申报项目的具体情况，选择确定适当的拟建企业中文名称，已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

3、各参赛团队根据申报项目的具体情况选择以下技术领域：

（1）装备制造业及机械能源类；（2）农林、畜牧及相关类；（3）生物、医药、食品类；（4）化工技术、环境科学类；（5）新型材料类；（6）电子信息及应用类；（7）互联网技术应用及物联网开发；（8）现代服务业类；（9）教育、文化与传媒及应用类；（10）其他。

4、各参赛团队如果拥有自主知识产权（包括：专利、软件著作权、论文（摘要）、产品检测报告、技术成果鉴定证明等），请将相关证明材料转换成数码照片或扫描件格式，以附件形式附后。

5、此创业计划书模板仅供参考，各参赛团队可以根据自己的情况填写，补充完善。

6、填写说明主要是为了便于参赛团队撰写计划时的文字说明或解释，最终文本中不得出现此类内容。

三、保密承诺

承诺

本创业计划书内容可能涉及参赛团队的商业秘密，仅对有投资意向的投资者或有意向孵化的机构公开，要求收到本创业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本创业计划书，未经大赛组委会及项目填报人同意，不得向其他各方公开本创业计划书内容。

第二部分目录

各参赛团队在初步确定创业计划书后，需要注意确认目录的页码与内页页码的一致性。

1、摘要

2、公司概述

3、产品/服务

4、市场分析

5、营销战略

6、生产经营

7、组织管理

8、融资说明

9、财务分析

10、风险分析

附录

第三部分创业设计的具体内容

一、摘要

创业计划书摘要应该涵盖计划书的所有要点，浓缩所有精华。

主要内容包括：企业名称、成立时间、注册资本、产品和服务、技术水平、行业状况、市场规模、营销策略、生产运营状况、组织管理、融投资计划及财务分析、风险分析及控制等相关内容。

要求简明、扼要、可信，能有效概括整个创业计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身优势。

二、企业概述

1、企业名称

拟建企业请根据申报项目的具体情况，选择适当的中文名称；已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

2、注册日期

拟建企业的注册时间由参赛团队自行拟定（时间为20xx年5月—20xx年12月之间）；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照的时间。

3、注册资本

拟建企业的注册资本请选择填写与未来项目运行相符的注册资本；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的注册资本金数额。

4、企业地址

拟建企业的公司地址请选择填写与未来项目运行市场相符的地址；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的地址。注意：如果另有生产加工或经营地址请同时注明。

5、联系方式

电话、传真、邮箱、网址、qq、微博、微信等。

6、企业性质（类型）

按照现代企业制度的要求，创建企业应采取公司制企业、合伙制企业或个人独资企业三种组织形式。如果拟建企业采用公司制组织形式，需填写有限公司、股份有限公司，其他可以填写合伙企业、个人独资企业等；对于已建企业，请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的企业类型。

7、企业宗旨

描述企业存在的目的或对社会发展应做出的贡献，主要是回答“企业是什么”的问题。包括企业的长远目标、企业文化、企业精神、经营理念等，体现企业的根本思想与发展线路。

8、股东情况

列表说明目前股东的名称及其出资情况。

9、主营业务

对于拟建企业主要是未来公司的经营业务，主要收入情况预测；对于已建企业主要是目前的经营业务、未来的经营业务情况，尤其是过去主要收入情况及未来收入预测。

三、产品/服务

用简洁的方式，描述企业的产品/服务。

主要介绍产品/服务的名称、特征、性能、用途以及应用领域、市场前景等，可以附图说明。注意：不需要透露公司的核心技术。

说明产品/服务如何向消费者提供价值，提供的方式有哪些？产品/服务填补了哪些市场空白（国际或国内），可以添加产品/服务的相关照片。

1、产品/服务的优势

产品/服务的背景、目前所处的发展阶段，与同行业同类产品/服务的比较；产品/服务的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势（包括性能、价格、服务等方面）。

2、技术描述

企业已有的技术成果及技术水平（包括技术鉴定情况、获国际、国家、省、市及有关部门和机构奖励情况），现有和正在申请的知识产权（专利、商标、版权等）情况；公司是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款或授权书）。

3、研究与开发

企业现有技术开发资源以及技术储备情况，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制，保持关键技术人员和技术队伍的稳定。

4、未来产品/服务

下一代产品/服务的定位，更新周期。

5、相关支持

产品的售后服务网络和用户技术支持。

四、市场分析

描述企业所处的行业、市场以及补充区域。分析市场的特征是什么？分析是否有新生市场？如何发展新生市场？分析国内外行业状况、市场容量，分析该产品在市场中的需求趋势，要有数据分析、对比。

1、行业及市场情况

产品/服务所在行业的发展历史及趋势，行业中的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、政策限制等，行业市场前景分析与预测，相关数据必须注明资料来源。

2、目标市场定位

产品/服务的目标市场份额为多大？产品/服务的可能占有率有多少？可以用图表说明目标市场容量的发展趋势。

3、竞争对手分析

分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量等划分重要竞争者。

产品/服务的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势、劣势分析：

可以列表描述目标市场内主要竞争对手的优势、劣势。

4、市场准入

说明产品/服务的市场销售有无行业管制，对产品/服务进入市场的难度进行分析。

五、营销战略

1、描述产品销售成本的构成及销售价格制订的依据。

2、如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品等）。

3、建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施。可以依据消费群特点、地理优势、季节变化引起的消费特点、资金的有效运用等确定销售策略。

4、确定广告促销方面的策略与实施，产品销售价格方面的策略与实施，建立良好销售队伍方面的策略与实施，产品售后服务方面的策略与实施。

六、生产运营

如果是生产制造企业需要描述产品制造情况，如果是非生产制造业，则不需要填写。

1、产品生产制造方式

描述企业是自建厂生产、委托生产或其他方式，请说明原因。

2、生产设备情况

如果需要增加设备，需要描述设备的采购计划、采购周期及安装调试周期。

如果设备操作需要特殊技能的员工，请说明如何解决这一问题。

3、产品的生产制造过程、工艺流程

描述产品的生产制造过程、工艺流程。

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，要求列出3家主要供应商名单及联系方式。

正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备。

4、产品成本和生产成本如何控制？有怎样的具体措施？

5、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少？纯利润率是多少？

七、组织管理

1、描述公司的组织结构，需要用图表示企业运营初期的组织结构和运营成熟期的组织结构。

2、简要介绍企业各部门的设置及职能情况。

3、介绍公司的管理团队，介绍各团队成员与管理公司有关的教育背景和工作背景，描述各团队成员的工作职责，注重管理分工和技能互补。

4、介绍公司主要的投资人及持股情况。

5、描述创业团队优势与不足之处？人才战略与激励制度？

6、介绍公司拟聘请的法律顾问、投资顾问、技术顾问、会计、管理咨询等外部支持力量。

八、融资说明

1、请说明投入资金的用途和使用计划。

2、拟向外来投资方出让多少权益？

3、预计未来3—5年平均每年净资产收益率是多少？

4、外来投资方可享有哪些监督和管理权力？

5、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间？

九、财务分析

1、产品/服务形成规模销售时，计算毛利润率和净利润率。

2、需要提供未来3～5年的资产负债表、损益表和现金流量表。

3、每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

十、风险分析

请对创业过程中的各种可能出现的风险因素分别进行分析。

主要包括：市场、技术、财务、管理、资本、政策等风险，并说明如何规避、化解风险。

附录

如有以下材料，请列出：

1、公司背景及组织结构

2、团队人员构成及简历

3、公司宣传品

4、市场研究数据（或合同）

5、专利证书（授权证书）

6、股权或合作协议

7、其他需要说明资料

**大学生创新创业计划书篇三**

随着20xx年的“互联网”及“一带一路”发展战略的提出、o2o的兴起，在一定程度上，表明了传统制造业已经成功搭上“互联网”这趟高速列车；加之各种高科技产品及手机app（应用软件）层出不穷，而移动互联网更是一枝独秀；其中我国在人工智能科技方面也炉火纯青。所以，面对着移动互联网带来的“互联网+”效应目前也是受到了众多投资者的关注。

而我们在基于“互联网+传统制造业”及“互联网+”新业态（即基于互联网的新产品、新模式、新业态创新创业项目）的背景下，传统制造业产品与互联网科技的有机结合使我们的项目应运而生。

（一）市场定位及需求分析

1、我们将“智能便携式电动滑板”初期定位服务于短、中途出行的消费者以及创新科技、滑板爱好者；以及将产品定位于中高端智能科技产品、服务性产品、便携式短、中途代步产品。

2、目前，在国内甚至是全球市场上还未出现过一样的.智能产品，因而全球出现了大区域性的市场空白，真正上属于全球首发人工智能产品。

3、滑板本身就是属于青少年所钟爱的物品之一，而青少年本身就是社会上一个潜在的消费群体，青少年本身就热爱运动又加上智能的全新搭载感受，相信不少青少年朋友会喜爱这款产品。

4、此产品与动漫名剧“名侦探柯南”中，工藤新一所使用的功能强大的滑板有较高的相似度，这可能会引起名剧“名侦探柯南”大众粉丝的追捧。

5、对于短、中途的出行朋友，一个便携式、智能、操作简单的滑板代步车自然会赢得人们的喜爱。

（二）行业历史与前景分析与预测

1、从第一台计算机的产生到人工智能的兴起，都代表了一个时代的全新的巨变，之前的人工智能存在研发科技技术的种种限制及研发成本的高额，迫使人工智能转向研究阶段，市面上人工智能产品少之又少，而随着人们生活水平的提高及生产步骤的繁杂化，人们迫切的需要人工智能产品来代替人们的劳作。

2、20xx年，提出了“互联网+”以及“一带一路”发展战略，大力倡导“互联网+”理念、加快经济转型把“引进来”与“走出去”相结合；不管是“互联网+传统行业”还是培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新，都在一定程度上表明了人工智能前景广阔。

3、我国正处于实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的大浪潮之下，领导人又依据现阶段的国家经济提出“一带一路”的经济发展战略，那么新时代的互联网科技+传统行业所引申出的产品将有巨大的机会热销至各各国家，而产品销售的海外扩展也会更加成熟。

4、从传统的产业到o2o链接的兴起以及智能家居的实现都在一定程度上改变了人们的生活，让生活变得更加适应现实快节奏社会，而能够给人们一个舒适、便捷是未来科技及互联网产业所共同的目标；而21世纪以后的社会注定是高科技引领人们生活、高科技改变世界。

基于在学校感受到交通工具被盗窃频繁的缘故，加之考虑到一般的短途代步工具在目前的市场上可供人们选择的种类太少且其自身的便携性等等都受到了不同程度的制约和“互联网+”的大浪潮，我们初期将产品定位于服务于短中途出行的消费者。“智能便携式电动滑板”是一个依托智能科技的人工智能产品。

1、外形：

a.基于能有效减少阻力的流水弧和其他的个性化美观设计，如：灵动的曲面构造、层次分明的棱角设计、带有动感的炫酷彩绘等等。

2、整体构造：

a.由硬度较高的合金构成，其主要是能够起到一定的保护车身的作用并且拥有防水的车身。

b.车身中间段还具备可供人们折叠的链接栓以便可以随时实现减少空间的目的以此来达到“便携性”。

3、制动转换系统：

a.其制动装置依靠储电蓄电装置，由蓄电池提供电能带动滑板的运行，其蓄电池具有使用寿命长、拆卸方便等特点。

b.另外滑板的机械动能如果达到了一定的标准，其产生的机械能能够转化为电能储存起来，以便提高滑板的续航能力。

c.其滑板车的驱动是前驱动/后驱动/前后驱动，在驱动调节上，我们采用智能按钮来控制滑板是何种驱动形式。

4、其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

5、外联智能系统：

a.一个手机的智能终端，系统能够通过滑板上的敏感的传感器来捕捉到滑板静止和运动时的一切信息，如：从手机只能终端上人们能够获取滑板车的时速、剩余电量情况及转化获能情况、预测可行驶路程、零部件受损报警及检测、超重报警、智能获取滑板车的具体位置。

b.智能系统与滑板车一体化即只有滑板车制动指纹开关打开才能够使滑板车正常运行。

6、控制系统：

a.搭载着全新的智能重力感应控制系统来实现用户对滑板车的方向控制。

b.刹车是通过滑板前踏板的智能感应区域实现前后轮双刹。

c.提速是通过滑板后踏板的智能感应区域实现自动提速。

（一）建立“新翼”有限责任公司

1、公司简介

a.公司名称：“新翼”有限公司

b.公司性质：有限责任公司

c.服务宗旨：“客户就是上帝”

d.企业精神：团结、创新、协作、热爱

e.企业目标：为我们的客户提供最优质的滑板车

f.公司口号：“敢于创新，用于实践”

g.经营范围：滑板车的整体制作、滑板零部件销售、滑板外形个性设计

h.公司战略：依靠坚实的科技基础，打造优良的商业品牌，逐步提升自身的各项能力，把我们的产品销售到世界各地。

1、建立销售网络

a.如：通过互联网销售渠道扩大销售区域如：在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商。

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品牌如：团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑换、幸运抽奖等等。

2、创建品牌的销售专卖店

a.如：创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如：学校、科技产品专卖位段。

3、设立分销商和代理商

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

4、设立滑板零部件销售平台

a.如：滑板零部件销售可以以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

5、新媒体的运用

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

6、适当定期调整商品价格

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

7、充分利用折旧商品

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售

8、组建有丰富销售经验的销售团队

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务，为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

9、利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

10、定期改变商品的摆放位置

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

11、分期推出“限量版”滑板

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

12、持续推广“高级定制”特色

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

13、饥饿营销策略

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。

**大学生创新创业计划书篇四**

参赛团队可以将公司的产品或服务的理念设计成一个logo图案放置在首页，但需要留出足够的版面排列以下内容：

1、公司名称（拟建或已建）

2、技术领域

3、负责人

4、电话

1、本创业计划书中列出的所有问题是为了保证专家评审时对参赛团队及创业项目做客观、深入、细致的了解，请按照计划书模板格式详细填写创业计划书中的相关问题。

2、各参赛团队根据申报项目的具体情况，选择确定适当的拟建企业中文名称，已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

3、各参赛团队根据申报项目的具体情况选择以下技术领域：

（1）装备制造业及机械能源类；（2）农林、畜牧及相关类；（3）生物、医药、食品类；（4）化工技术、环境科学类；（5）新型材料类；（6）电子信息及应用类；（7）互联网技术应用及物联网开发；（8）现代服务业类；（9）教育、文化与传媒及应用类；（10）其他。

4、各参赛团队如果拥有自主知识产权（包括：专利、软件著作权、论文（摘要）、产品检测报告、技术成果鉴定证明等），请将相关证明材料转换成数码照片或扫描件格式，以附件形式附后。

5、此创业计划书模板仅供参考，各参赛团队可以根据自己的情况填写，补充完善。

6、填写说明主要是为了便于参赛团队撰写计划时的文字说明或解释，最终文本中不得出现此类内容。

承诺

本创业计划书内容可能涉及参赛团队的商业秘密，仅对有投资意向的投资者或有意向孵化的机构公开，要求收到本创业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本创业计划书，未经大赛组委会及项目填报人同意，不得向其他各方公开本创业计划书内容。

第二部分目录

各参赛团队在初步确定创业计划书后，需要注意确认目录的页码与内页页码的一致性。

1、摘要

2、公司概述

3、产品/服务

4、市场分析

5、营销战略

6、生产经营

7、组织管理

8、融资说明

9、财务分析

10、风险分析

附录

第三部分创业设计的具体内容

创业计划书摘要应该涵盖计划书的所有要点，浓缩所有精华。

主要内容包括：企业名称、成立时间、注册资本、产品和服务、技术水平、行业状况、市场规模、营销策略、生产运营状况、组织管理、融投资计划及财务分析、风险分析及控制等相关内容。

要求简明、扼要、可信，能有效概括整个创业计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身优势。

1、企业名称

拟建企业请根据申报项目的具体情况，选择适当的中文名称；已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

2、注册日期

拟建企业的注册时间由参赛团队自行拟定（时间为2024年5月—2024年12月之间）；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照的时间。

3、注册资本

拟建企业的注册资本请选择填写与未来项目运行相符的注册资本；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的注册资本金数额。

4、企业地址

拟建企业的公司地址请选择填写与未来项目运行市场相符的地址；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的地址。注意：如果另有生产加工或经营地址请同时注明。

5、联系方式

电话、传真、邮箱、网址、qq、微博、微信等。

6、企业性质（类型）

按照现代企业制度的要求，创建企业应采取公司制企业、合伙制企业或个人独资企业三种组织形式。如果拟建企业采用公司制组织形式，需填写有限公司、股份有限公司，其他可以填写合伙企业、个人独资企业等；对于已建企业，请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的企业类型。

7、企业宗旨

描述企业存在的目的或对社会发展应做出的贡献，主要是回答“企业是什么”的问题。包括企业的长远目标、企业文化、企业精神、经营理念等，体现企业的根本思想与发展线路。

8、股东情况

列表说明目前股东的名称及其出资情况。

9、主营业务

对于拟建企业主要是未来公司的经营业务，主要收入情况预测；对于已建企业主要是目前的经营业务、未来的经营业务情况，尤其是过去主要收入情况及未来收入预测。

用简洁的方式，描述企业的产品/服务。

主要介绍产品/服务的名称、特征、性能、用途以及应用领域、市场前景等，可以附图说明。注意：不需要透露公司的核心技术。

说明产品/服务如何向消费者提供价值，提供的方式有哪些？产品/服务填补了哪些市场空白（国际或国内），可以添加产品/服务的相关照片。

1、产品/服务的优势

产品/服务的背景、目前所处的发展阶段，与同行业同类产品/服务的比较；产品/服务的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势（包括性能、价格、服务等方面）。

2、技术描述

企业已有的技术成果及技术水平（包括技术鉴定情况、获国际、国家、省、市及有关部门和机构奖励情况），现有和正在申请的知识产权（专利、商标、版权等）情况；公司是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款或授权书）。

3、研究与开发

企业现有技术开发资源以及技术储备情况，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制，保持关键技术人员和技术队伍的稳定。

4、未来产品/服务

下一代产品/服务的定位，更新周期。

5、相关支持

产品的售后服务网络和用户技术支持。

描述企业所处的行业、市场以及补充区域。分析市场的特征是什么？分析是否有新生市场？如何发展新生市场？分析国内外行业状况、市场容量，分析该产品在市场中的需求趋势，要有数据分析、对比。

1、行业及市场情况

产品/服务所在行业的发展历史及趋势，行业中的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、政策限制等，行业市场前景分析与预测，相关数据必须注明资料来源。

2、目标市场定位

产品/服务的目标市场份额为多大？产品/服务的可能占有率有多少？可以用图表说明目标市场容量的发展趋势。

3、竞争对手分析

分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量等划分重要竞争者。

产品/服务的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势、劣势分析：

可以列表描述目标市场内主要竞争对手的优势、劣势。

4、市场准入

说明产品/服务的市场销售有无行业管制，对产品/服务进入市场的难度进行分析。

1、描述产品销售成本的构成及销售价格制订的依据。

2、如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品等）。

3、建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施。可以依据消费群特点、地理优势、季节变化引起的消费特点、资金的有效运用等确定销售策略。

4、确定广告促销方面的策略与实施，产品销售价格方面的策略与实施，建立良好销售队伍方面的策略与实施，产品售后服务方面的策略与实施。

如果是生产制造企业需要描述产品制造情况，如果是非生产制造业，则不需要填写。

1、产品生产制造方式

描述企业是自建厂生产、委托生产或其他方式，请说明原因。

2、生产设备情况

如果需要增加设备，需要描述设备的采购计划、采购周期及安装调试周期。

如果设备操作需要特殊技能的员工，请说明如何解决这一问题。

3、产品的生产制造过程、工艺流程

描述产品的生产制造过程、工艺流程。

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，要求列出3家主要供应商名单及联系方式。

正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备。

4、产品成本和生产成本如何控制？有怎样的具体措施？

5、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少？纯利润率是多少？

1、描述公司的组织结构，需要用图表示企业运营初期的组织结构和运营成熟期的组织结构。

2、简要介绍企业各部门的设置及职能情况。

3、介绍公司的管理团队，介绍各团队成员与管理公司有关的教育背景和工作背景，描述各团队成员的工作职责，注重管理分工和技能互补。

4、介绍公司主要的投资人及持股情况。

5、描述创业团队优势与不足之处？人才战略与激励制度？

6、介绍公司拟聘请的法律顾问、投资顾问、技术顾问、会计、管理咨询等外部支持力量。

1、请说明投入资金的用途和使用计划。

2、拟向外来投资方出让多少权益？

3、预计未来3—5年平均每年净资产收益率是多少？

4、外来投资方可享有哪些监督和管理权力？

5、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间？

1、产品/服务形成规模销售时，计算毛利润率和净利润率。

2、需要提供未来3～5年的资产负债表、损益表和现金流量表。

3、每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

请对创业过程中的各种可能出现的风险因素分别进行分析。

主要包括：市场、技术、财务、管理、资本、政策等风险，并说明如何规避、化解风险。

**大学生创新创业计划书篇五**

1.1. 公司

瑞斯特朗软件有限责任公司是一个筹备中的公司，它拥有完整的开发团队、管理团队，致力于新型电子商务应用、互联网广告应用的研究与开发。以参与者的身份，引导电子商务市场、以及网络广告市场的规范化。公司定位于高科技企业，开发产品主要以软件为主，实行网络销售，同时也参与各种项目产品开发，具有一定的科研能力。公司遵循用户至上的宗旨，研发符合广大用户需求的产品，在其他同类产品尚未登录市场、或尚未形成规模之前，在互联网软件商业领域中占领一席之地，成为该领域的佼佼者。

《软件产业研究报告》指出中国网民数量自1月的890万，1月的3370万，1月的7950万，到1月的1.37亿，1月的2.98亿。首次超过国民总数10%，位列美国之后总规模的第二位。巨大的需求市场拉动巨大的产业：软件产业销售收入十年间从数十亿元，增加到的近4000亿元，从“软件小国”成为“软件大国”，并开始向美国印度等“软件强国”目标努力。因此瑞斯特朗软件有限责任公司有着巨大的市场。

公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，涉足网络广告、网络销售、信息咨询服务、应用软件开发等领域，形成以软件产业为核心的专业化经营集团公司。

1.2. 市场

网络广告市场：

网络广告超越杂志广告收入，跻身为主流广告媒体。在对妮维雅品牌的网络传播综合效果评测后发现，品牌认知度提升了23.4%，品牌美誉度提高39.6%，品牌使用率更是跃升51.4%。

目前，我国网络广告主要以静态页面、flash、高亮字体、视频等模式为主，广告布局以嵌入页面和浮动窗口为主。广告待浏览器完全载入页面后方可查看，ad软件以改变传统广告查看模式，以新型的插入方式进行广告播放，极大的满足商家对广告的宣传需求，提高了互联网广告利用空间。

小型crm应用市场：

软件产品项目开发：

我国目前软件产品内在需求巨大，应用软件市场销售额从的444亿增长至20的624.02亿，预计年为732亿。从初步的调查资料看，受需求下降和经济环境变化影响最大的汽车、钢铁、电子为代表的制造业，与制造紧密联系的物流业，还有房地产产业相关的建筑业都将会减少it投资。而中国的金融行业虽然因美国金融危机所受的直接损失有限，但受金融服务需求下降，息差将少，证券市场交易萎缩等影响，自身盈利能力将会受到很大负面影响。不过相对来说it由于已经成为金融企业核心能力一部分，在业务系统承担压力下降的情况下反而成为变革业务，提升it能力，加强it投资的一个机会;同时管理层对于金融体系的监管要求正在不断提高，包括年出台证券业it治理规范性文件，都预示着对金融企业的it建设还将负担理顺公司治理的更广的责任，所以预计金融业在2024年将不会削减it开支。

电信业在2024年预计将会成为一个投资高峰年，3g的全面上马将会给运营商的系统带来新的压力，从网管、计费、结算到前端运营都要新的投资。最关键的是电信业的垄断局面在2024年有望真正打破，更激烈的竞争让三大巨头在各方面的投入都不敢有任何的松懈。

政府市场明年预计将会成为包括it在内很多行业的重点希望之一，赤字年背后就是大规模的真金白银被投入市场。尽管其中大部分会投在基础设施建设、农村和民生项目上，而这些项目再向it业传导会存在近10个月的滞后，但这也能在2024年第四季度给it市场带来一股强劲而持续的推动力。基于同样的原因，预计2024年it投资在能源、交通、医疗卫生等行业也会迎来一个先抑后扬的行情。

而借着中国社会消费品零售总额持续保持20%以上的增长动力，零售流通行业依然有保持快速上扬的能力，虽然当前困难比较集中，但相信各方力量的汇总会促成2024年变为中国零售流通行业新腾飞的起点，其中it投资也会是一部分大中型商业机构提升能力的相同路径。

纵观2024年整个中国市场，信息化用户总体需求不改上扬趋势，所以，软件行业市场需求仍然很巨大。

1.3. 投资与财务

公司设在湖南长沙麓谷高新技术园区。

公司成立初期共需资金50万，均为股东入股。其中流动资金40万，固定资产投资10万。

韩建强入股12.5万(25%)，陈胜入股12.5万(25%)，其它股东入股12.5万(25%)。

第一年估计盈利25万人民币，以后每年销售利润增长30%左右，投资回收期为1年零11个月。

1.4. 组织与人力资源

公司性质是有限责任公司，初期组织结构采取直线制。公司实行总经理负责制。总经理下设业务经理、技术经理、人事经理。

2. 项目背景

2.1. 产业背景

网络广告产业背景：

网络广告是利用网站上的广告横幅、文本链接、多媒体的方法，在互联网刊登或发布广告，通过网络传递到互联网用户的一种高科技广告运作方式。

**大学生创新创业计划书篇六**

【导语】本站的会员“meimei726”为你整理了“大学生创新创业计划书”范文，希望对你有参考作用。

一、前言

在这个\"人才至上\"的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为社会的经济发展作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我们打算建立一个“怡人”花店既满足他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！

二、创业背景

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。随着经济不断的发展，生活水平的不断提高，人们的精神追求越来越高，而以花为代表的植物越来越受人们所欢迎。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有\"分身术\"。

3、花自弥香，而人怡情。随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高。对生活的追求！鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。这样我们创办校园花店以鲜花传递为市场切入点，兼顾网站，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有\"怡人花店\"品牌优势的市场是十分可行的。

三、

创业目的

1、众所周知，在大学校园里，能力比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练和展现自我、从而增加能力。然而学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要通过自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

四、宣传策略

1、重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果。

2、客户特点：年轻化，100%为青年人，以男性学生为主；他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象。

3、现场促销选择每年情人节、教师节为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍。

4、为营造气氛，我店在开业第一周将安排两名员工佩带写有怡人花店的绶带，为客户进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购30元以下的鲜花，费用由本店支付。

五、营销策略

1、商品策略：针对在校大学生在特别的节假日里的消费特点与消费倾向，本店主要经营比较热销的花类商品，如玫瑰、百合、康乃馨等花卉，与传统的节日所需要的相吻合，而且我们将采用不同数量的花表达出不同的心声，如玫瑰1支（你是我的唯一），3支（我爱你），19支（爱情路上长长久久），21支（最爱）等。

2、价格策略：分析目标顾客的特点是年轻化的学生，大部分资金的来源也都是来自于父母，所以价格不宜定得太贵，一般在60元左右的价格最受欢迎，同时还可以参差少量比较高档的产品，价格在100—200左右。

六、促销策略

网上与网下相结合，走低成本、多元化服务的模式。

网上促销：

（1）可以根据特别的节日，制定节日价格折扣策略。

（2）根据表面消费者提供的最终实际消费者的特点送上个性化电子卡片或花瓶等等小礼物。

（3）在各个学校网站进行宣传促销，比如提倡团购，举办有奖活动等等来扩大影响力。

大学生创新创业计划书

大学生创新创业计划书模版投稿

创新创业计划书

**大学生创新创业计划书篇七**

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

服装店名称：xx(即品牌名)

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来;第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

1.实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

2.实体服装店的运营

(1)开业准备阶段

服装店选址：xx市新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高“xx”在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

c.长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色;节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者(消费金额每年随着经营情况调整)寄送精美的贺卡以表感谢。

d.当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

(2)经营阶段

资金运作：

房租(一年)60000

装潢15000~20000

员工工资(每月)1500+提成

宣传费用(每年)10000

流动资金(水电费，进货资金)10000

固定资金10000

(3)关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客;上班身着整洁的工作服;

福利：每周休息一天(周一)，传统节日发放食品。

自我提升：关注同行业的发展，借鉴他们的经验教训，关注时尚杂志服装界的潮流;不断学习服装设计的知识。

虽说万事开头难，但不开始一切不可能，作为大学生，我没有经验，计划书里有许多不足之处，但我有学习能力，不断学习会使我提高，不断完善创业计划。有了明确的目标你就成功了一半，“xx”会在我和员工的努力下成长壮大!

创新创业计划书范文

创新创业计划书

大学生创新创业项目计划书

创新创业商业计划书

关于创新创业计划书

2024大学生创业计划书

大学生创业计划书范文

大学生创业计划书精选

**大学生创新创业计划书篇八**

项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_

项目主持人：\_\_\_\_\_\_\_\_

指导教师：\_\_\_\_\_\_\_\_

填报日期：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

教务处制

项目结题简表

项目名称：

资助经费

完成时间

成果形式

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_班级

承担主要工作：\_\_\_\_\_\_\_\_

一、项目主要研究内容及成果摘要：

二、项目效果自我评价（包括预期目标、最终结果、研究过程、费用支出情况、心得体会等）：

项目主持人签名：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

三、指导教师意见：\_\_\_\_\_\_\_\_

指导教师签名：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

四、项目经费使用情况（明细表）：

1.材料费：\_\_\_\_\_\_\_\_

2.资料费：\_\_\_\_\_\_\_\_

3.加工费：\_\_\_\_\_\_\_\_

4.检测费：\_\_\_\_\_\_\_\_

5.交通费：\_\_\_\_\_\_\_\_

经费合计：\_\_\_\_\_\_\_\_

五、项目经费审核意见：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

审核人签名：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

六、审核验收意见

负责人签名：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

**大学生创新创业计划书篇九**

时下有的人一说到做生意就想到百万千万的投资，还要请专业人士做市场调查和商业计划，其实，个人小额投资，小本生意也能赚钱，而且市场风险也较小，关键是要有一股创业热情，量力而行。踏踏实实地从小生意做起，是大多数成功商人的必由之路。在众多从事经营的个体户中，赚钱最快的当属服装个体户。

**大学生创新创业计划书篇十**

1.本店发属于餐饮服务行业,名称为“麦琪下午茶”,是个人独资企业。

主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2.本店打算开在社区贸易街,开创期是一家中?a

href=\'/dangan/\'target=\'\_blank\'档案獾?未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3.本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1.由于地理位置处于贸易街,客源相对丰富,但竞争对手也不少,特别是本店刚开业,想要打开市场,必须要在服务质量和产品质量上下功夫,并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。

短期目标是在贸易街站稳脚跟,1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司,在众多蛋糕品牌中闯出一片天地,并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1.客源:本店的目标顾客有:到贸易街购物娱乐的一般消费者,约占50%;

四周学校的学生、商店工作职员、小区居民,约占50%。客源数目充足,消费水平中低档。

2.竞争对手:根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多,仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。

因此竞争是很大的

四、经营计划

1.先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”,摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。

了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2.开业金筹齐后,开始在各大蛋糕店“挖角”。

不能“明目张胆”地挖,要趁店里人少时,偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅,开蛋糕店师傅很重要,所以要慎重考虑。

3.据了解发现一套消费定率:“顾客永远没有最便宜的价钱。

今天你能降低几元钱,明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略:“降价促销并不是长期的经营策略,唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕,才能吸引顾客,将顾客留住”。

4.蛋糕店主要是面向大众,因此价格不会太高,属中低价位。

5.可印一些广告传单,以优惠券的形式发放,以达到广告宣传的效果

6.蛋糕店可以专门开辟休闲区域,设置很多造型别致的座椅。

顾客可买上一些点心,坐在蛋糕店里慢慢品尝,蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7.经过多方调查,出于竞争等方面的需要,不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品,藉以形成新的利润增长点。

在经营的品种上,不少店主有一些推陈出新的举措:比如在炎炎夏季,会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰,以及奶茶,果汁类的饮料深受顾客青睐。

8.建立会员卡制度。

卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高,如9.5折。一方面,这可以给消费者受尊重感,另一方面,也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起,而服务员又能当众称他(她)为\_先生、小姐,他们会觉得很受尊重。

9.在桌上放一些宣传品、杂志,内容是关于糕点饮料的知识、故事等,一方面可以提升品位,烘托气氛,也增加消费者对品牌好感。

10.无论是从店面装修、店员形象,还是蛋糕制作上,都要给顾客健康、卫生的感觉。

蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》,这是立足之本。

11.食品行业有特别的岗位劳动技能要求:从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产:大约需9.5万元

设备投资:1.房租5000元。2.门面装修约元(包括店面装修和灯箱)3.货架和卖台投进约1500元4.员工(2名)同一服装需500元5.机器设备最大的投资:8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款:面粉、奶油等原材料,约6000元。

月销售额(均匀):21000元。占有关内行人士评估,如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后,每月销售额可达21000元。

每月支出:14033元.房租:最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周),约5000元。

货品本钱:30%左右,约5000元。职员工资:10平方米的小店需要蛋糕师傅1名,服务员1名,工资共计2024元。

水电等杂费:700元设备折旧费:按5年计算,每月1333元月利润:6967元左右按此估算,一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析:

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店,顾客很难改变一贯的口味,所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

一、“常”讲。坚持以“三严三实”专题教育活动为契机，利用每月的党员干部集中学习和“党课”认真学同志系列重要讲话精神和党规党纪，努力推进干部作风建设。坚持学习、实践和总结相结合，充分将学习中的难点和困惑集中实践于群众之中，让党员干部深入到群众中去，了解群众的意愿，听取群众的意见建议，向群众取经。从而实现受益解惑的目的，实现“三严三实”真正走进群众服务群众。继而让全体党员干部端正思想态度，树立为民、务实、清廉的作风。

二、“真”查。加强党政领导干部带头接访制度的落实，设立集中接访与分时接访相结合的方式，并通过单位公示栏进行公示。每周设立一天作为领导班子成员集中在各办公室接访时间并挂好定期接访牌;按照党政班子成员值班时间安排，每名班子成员轮流定期到群众工作办公室定点接访。群众工作办公室集中收集领导接访的意见建议，建好台账。同时要求各党员干部坚持每月不少于三分之一时间走进群众家中，收集社情民意，对能够解决的问题及时办好办实，对不能及时解决群众关心的热点难点问题做好解释工作。

三、“严”管。单位纪委应严抓纪律和督促检查，不断完善各项规章制度，真正做到以严的精神和实的行动践行“三严三实”，切实解决群众身边的不正之风和问题。对违反纪律，工作作风不过硬的党员干部尤其是领导干部必须动真碰硬，并做好登记备案，对在群众工作中不落实、拖沓、懒散的党员干部严格依照党员干部管理条例严肃处理。确保“三严三实”精神能真正走进群众中，给群众带来真真正正的利益;树立起“为民、务实、清廉”的政治新生态。

**大学生创新创业计划书篇十一**

1、商业构想描述：

（一）本购物中心建立在高新区科学大道，这是一个学生密集区，可提供学生、居民及上班族方便。

（二）本购物中心，建筑总面积约五万平方米，共分为5层，每层楼约为1万平方米，每层楼又分为不同的商品区。购物中心内设16部自动扶梯，8部客梯，4部平步梯，1部货梯，一部观光梯，还建设有可容纳500辆车辆的大型地下停车场。

（三）购物中心1至3层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4至5层则采用租金的合作方式经营。

（四）购物中心还有自己的优惠卡，顾客可凭优惠卡打折、积分兑现奖品。

2、经营布局：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧、ktv娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

3、拉动客源：宣传单，当地电台、电视广告传播，举办各类优惠活动。

4、市场分析：本购物中心位于高新区，这里是学生密集区，消费量大，消费者多，消费需求量大，然而缺少功能齐全的消费场所，生活不够方便。本购物中心客源主要以当地学生、居民、上班族为主。同时有效避免的很多超市等消费场所的功能性不足。本购物中心功能性强大，设施齐全，并与多家服务行业的.小企业合作，为大家提供方便，具有很强的竞争力，极大满足了消费者的需要，具有良好的发展前景。

1、经营项目：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧、ktv娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

2、经营模式：购物中心1至3层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4至5层则采用租金的合作方式经营。

3、主营简介：嘉沿购物中心是一所集休闲、文化、娱乐、美食为一体的大型一站式购物中心。设施齐全，商品种类丰富多样。

（一)各类商品均以市场价的百分之九五销售，同时如果消费在200元以上则可以拥有本购物中心优惠卡一张(仅限于1至3楼购物使用，4至5楼有自己专门的会员、贵宾卡），顾客可以在购物中凭优惠卡再可享受八折优惠（特价商品除外），本购物中心还会适时举办各类促销优惠活动，给消费者更大的优惠。

（二）对于如电玩城、网吧等由其经营者自主定价。

1、企业的位置：x高新区科学大道。

2、企业选址计划的描述：购物中心将选择在x高新区科学大道进行建立。高新区现今为开发区，购买土地、建立购物中心等的价格也会比较优惠，同时郑州是一个交通发达的城市，又是一个以粮食生产的为主的中原城市，进货等也很方便，价格也会比较优惠。购物中心将选择一个离各大高校比较近的地方，给个学生等人群提供方便。高新区科学大道是一个新兴的开发区，拥有各大新兴企业，会涌来一批高技术人才上班族，同时高新区也居住着一些居民，对于这些居民，日常的生活消费不够方便，建立本购物中心具有良好的市场前景，在不远的将来，这里必会成为一个人流密集区。

3、选择此地的原因：x高新区名校聚集，共有x大学、x大学、x工业大学、x轻工业学院等多所高等学校及各类中小学教育机构。另外高新区还是一个产业聚集区，还有各类小区。然而高新区的大型购物场所比较少，对于学生、居民、上班族来说还不能很好满足其需求。特别是对于各大学学生，购物更是不够方便，经常要跑到市中心等地购物娱乐，购物资源不足。为更好满足高新区各类人员的需求，故在高新区科学大道这一学生密集区建立嘉沿购物中心。

4、销售方式：零售

1、启动促销：

（一）媒体广告。

（二）分发宣传单。

（三）陈列优惠销售。

（四）店员推荐。

（五）促销活动。

2、开张计划：

（一）选好开张日子，用媒体形式宣传，同时分发宣传广告。

（二）开张酬宾优惠活动。如购满多少元可参加抽奖或兑换奖品、前多少名顾客可以赠送礼物等。

（三）商品特价优惠活动，所有商品一律七折优惠。

（四）开张揭布，放炮庆祝，播放喜庆音乐。

（五）顾客互动活动，如亲子活动，有奖竞答，现场以庆祝购物中心开张为话题的有奖书画比赛等。

3、其他促销计划：

（一）节假日促销活动，如商品特价等。

（二）开学大酬宾优惠活动。

（三）购物中心成立周年活动。

1、企业的法律形式：合伙企业

2、选择这种法律形式的原因：本购物中心将由多个合伙人合伙建立，同时与多个小型服务企业合作，如有亏损则由合伙人共同承担。损益分配的比例，按合伙人出资比例分摊。各股东共同出资经营、共负盈亏、共担风险。同时，合伙企业一般无法人资格，不缴纳所得税。合伙企业可以由部分合伙人经营，其他合伙人仅出资并共负盈亏，也可以由所有合伙人共同经营，具有灵活性。合伙企业也比较容易设立和解散。其经营活动，由合伙人共同决定，合伙人有执行和监督的权利。合伙人可以推举负责人。合伙负责人和其他人员的经营活动，由全体合伙人承担民事责任。换言之，每个合伙人代表合伙企业所发生的经济行为对所有合伙人均有约束力。合伙人具有不同的专长和经验，能够发挥团队作用，增强了企业的管理能力。资本实力和管理能力得到提高，增强了企业扩大经营规模的可能性。

投资项目说明：

（一）四五楼娱乐场所租赁。

（二）商品投资。

（三）合作投资。

（四）活动投资。

八、启动资金来源

1、资金来源：银行贷款、赞助商、合伙人、政府支持。

九、组织机构与员工

1、企业组织：董事、副董事、总经理、销售部、客户部、项目宣传部、采购部、质管部、财务部、市场部、人力资源部、前台经理、售后服务质询人员、收银员、服务人员、保洁人员、保卫人员。

**大学生创新创业计划书篇十二**

根据《教育部高等教育司关于报送20xx年国家级大学生创新创业训练计划立项项目的通知》（教高司函〔20xx〕7号），省教育厅决定开展20xx年大学生创新创业训练计划项目（以下简称“大创项目”）申报工作。现将有关事项通知如下：

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》（国办发〔20xx〕36号），深入实施省教育厅“高等学校创新创业教育推进计划”，构建国家级、省级、校（院）级三级创新创业训练计划实施体系，创新人才培养机制，强化创新创业训练，着力培养大学生的创新精神、创业意识和创新创业能力，促进学生全面发展，培养适应创新型国家建设需要的高水平创新人才。

大创项目包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。

（一）创新训练项目是本科生个人或团队，在导师指导下，自主完成创新性研究项目设计、研究条件准备和项目实施、研究报告撰写、成果（学术）交流等工作。

（二）创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

（三）创业实践项目是本科生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

（一）省级大创项目实行限额申报（见附件1），其中创业实践项目每校申报数不超过2项。学校要在信息汇总表中明确本校项目的推荐次序。

（二）部属高校的项目由教育部和学校共同资助，省教育厅预算单位的项目由省财政和学校共同资助，其他高校的项目由学校自筹经费。学校要按照省级创新训练项目和创业训练项目平均每项不低于5000元、创业实践项目平均每项不低于1万元的标准给予资助。

（一）大创项目面向本科生申报，鼓励学生跨学校、跨院系、跨专业、跨年级组建团队申报项目；鼓励学生围绕“互联网+”现代农业、“互联网+”制造业、“互联网+”信息技术服务、“互联网+”文化创意服务、“互联网+”商务服务、“互联网+”公共服务、“互联网+”公益创业等自主开展研究和探索。

（二）每个团队人数应控制在5人以内，项目组成员必须有明确的分工。每名学生在校期间只能主持1项省级项目，参与项目不超过2项。原则上要求项目负责人在毕业前完成项目。

（三）省级创新训练项目和创业训练项目预算总经费不低于每项1万元，创业实践项目预算总经费不低于每项2万元。

（四）省教育厅将从省级项目中遴选优秀项目上报教育部，由教育部最终确定国家级项目。

（五）2024年度立项的省级和国家级项目，由高校自行验收，并向省教育厅报送学校项目总结报告（包含项目经费配套、使用情况）及项目验收结论（优秀、良好、合格、不合格）。验收总结材料质量将作为20xx年立项的重要参考。

（六）项目经费由承担项目的学生使用，教师不得使用，学校不得截留和挪用，不得提取管理费。

（一）申报材料。

1．学校项目申报公文和《大学生创新创业训练计划项目申报信息汇总表》（见附件2，excel格式），一式一份。

2．《大学生创新创业训练计划项目申报表》（见附件3，创新训练项目、创业训练项目、创业实践项目分别装订成册，一式一份）。

3．20xx年学校项目验收总结报告（包含项目经费配套、使用情况）及项目验收结论（优秀、良好、合格、不合格），一式一份。

（二）申报方式。

分纸质材料报送和网络申报两部分：

申报（含网报）截止日期为20xx年5月10日（星期三），逾期不予受理。

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