# 大学生创业策划书(通用13篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-05-15

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。大学生...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**大学生创业策划书篇一**

项目目的

——自食其乐西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：自食其乐西餐厅

性质：此项目集开发家居设计、房屋室内设计、独栋别墅设计专业性服务项目。同时，吸引商家投资，建设中国人自己的家居设计文化。

建设地点：雨花区

市场分析：学院现有两万四千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了547%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。商业街都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

宗旨：服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

经营范围：

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐。餐饮业创业计划书。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3、美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

市场营销：在西餐厅初步发展中，我公司将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着西餐厅的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

财务数据：见财务计划栏。

注册资金：——十万人民币。

融资方式：由我原有西餐厅参股人员筹措资金5万元，商业贷款5万元。

组织理念：举才而任能，走创新和专业的组合路线，实行严密的系统性、战略性管理，打造高质量的饮食文化。

组织文化：敬业创新，优质经营，人性化管理。

结论：“自食其乐西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“自食其乐”一词可以营造风趣的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性;易吸引人的注意。主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

二、管理层及部门职能

(一)店长

职责：

1、店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作。

2、工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见。综合决策各种工作的运行。代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

(二)行政人事

部门职责

1、对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。

2、对西餐厅项目进行分析和需求策划。

3、对西餐厅项目进行具体的设计。

4、制定西餐厅目标以及进度表。

5、建立项目管理系统。

6、负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制。

7、跟踪分析项目开发成本。

8、管理项目中的风险和变化。

9、负责项目团队建设。

(三)厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。6、参与制定和完善公司费用的控制办法。

(四)服务员

部门职责

以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的兼职工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

(五)市场开发部

部门职责

1、制定本部门年度营销目标计划。

2、建立和完善营销信息收集，整理，交流及保密。

3、指定产品的价格、品质和广告宣传。

4、对竞争对手进行对比分析，提供应对方案。

5、对潜在的消费群体进行市场调查分析。

三、研究和开发

项目开发部根据市场行情、国家政策和城市建设状况诸多因素，制作出详细的开发项目计划书。有项目开发经理审核后交予组委会评审。

1、向工商管理局有关部门申请成立一个“自食其乐西餐厅”

2、向有关部门协商其他业务项目的经营许可。

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

**大学生创业策划书篇二**

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。

组织结构：

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2名：负责收银及送货工作。

理货员6名：负责商店布置、理货工作。期中有2名导购，2名送货、2名理货保管员。

（1）固定设施

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（如果是自己开单店侧不需要联网）

收银台――收银台兼管理人员工作台

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

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。

品牌选择方面：应充分考虑大学生群体中的个体差异，搭配进货。个体差异有：消费能力差异：学生因家庭经济条件不同，在购买能力上也显示出差异。校园便利店应为同一品种产品配置两种以上品牌，满足追求高档和追求平价两种消费层次学生的需求。

性别差异：男女差异在个人护理用品上特别突出。年级差异：刚入学的大一新生在日常生活必需品上消费较多，随着年级的升高，人际交往消费增多。同时，还要注意经营知名品牌。顾客在便利店挑选过程中，会选择比较熟悉的商品，经营知名品牌可以节省购物时间，也避免给人经营“杂牌”的劣质感。选择符合大学生消费喜好的品牌。

根据前文分析，大学生的消费喜好是追求新鲜、追求时尚、追求品牌、追求个性。因此便利店所卖商品应该大胆购进新品、包装时尚的产品。校园便利店自主开发的独有产品亦要遵循大学生的消费喜好。同一种商品的品牌不必太多，而是应在经过认真的市场调查和分析后，将某种商品确定在有限的几个知名品牌。如此可以增加单位产品的订购量，提高采购议价能力，降低进货成本。

商品及时更新换代。便利店的主营商品一般是相对固定的，占经营商品种类的80%，其余的20% 用作新商品和配套商品的销售空间，以适应消费者口味的变化和新鲜感，这20% 的商品是经常变换的。

校园便利店的延伸项目中，传统延伸中的打印、复印，电话卡、手机卡、上网卡、交通卡等，大学生这部分的需求量非常惊人。快递服务，由于网络购物的规范和流行，大学生快递需求正迅速增长。dhl、ups等大型快递公司在外国都有同便利店合作的经验。便利店可以成为快递投递、领取的站点。培训报名、旅游服务，这部分利润较大，是可以尝试的区域。修理雨伞、修理自行车、打起补胎、干洗衣物等，大学生偶有这部分需求，但极少有人经营。提供这类便民措施可以进一步巩固校园便利店的“便利”形象。

营业长度：通常便利店都是24小时营业，但大部分学校有门禁，规定学生必须在晚上某个时刻归校熄灯，不得晚归。校园便利店可根据自身地点（流动客源多寡），及学校情况（门禁时间及学生遵守程度），在充分观察研究后确定营业时间。

营业高峰期：校园便利店的每日高峰期是每日三餐学生出门吃饭时间，以及夜间宵夜时段;每年的淡季是学生放假的寒暑假期间，只有部分学生在校;每年的高峰期出现在开学，学生采购生活用品的时候。

此外，便民服务会损害利润率，但会提高整体销量和品牌忠诚度，从而提高总和利润，增长无形资产。送货上门服务。这是校园便利店必须经营的部分。尽管便利店在距离上已经非常短，但许多大学生出于各种原因，尤其雨天天气时，不愿意出门，却常有紧急需求。因此，很多学校都有开辟学生自己经营的宿舍零食铺，包送货上门业务。但是这些学生经营不成体系，利润低，经营艰苦，而且学生最需要的熟食无法经营。校园便利店有很好的运营系统、熟食产品，如果能够送货上门，必定深受欢迎。

网上订货服务。结合送货上门服务推出网上订货服务。初期可以使用qq等即时聊天工具一对一地通知销售人员，后期可以拥有自己的订货网站，正规化运作。

无利便民措施。这部分便民措施完全无利，甚至会在某些时间造成一定损失。但却让校园便利店提供完整的“便利”服务的形象深入人心，顾客交口称赞。例如免费微波炉、atm取款机等。如果路面宽敞的话，可在门口安装电视机，热门运动赛季免费播放电视节目。

便利店定位在价格等同于同类超市，宗旨是“便利至上”。服务时间长，服务效果好，服务更加的便利，在价格上也与同类超市保持相同的价格。便利店的服务宗旨也是以方便、快捷、便利为主。

校园便利店瞄准的是大学生（及部分教职员工）的现实购买力，作为校园营销的一级市场，同在校大学生有着直接的接触和联系。应该结合便利店优势、大学生消费特点和校园传播模式，选择适合的营销方式，提供令人满意的商品和服务，最大限度地实现利润收入。

靠近学生生活区。便利店辐射范围约为500米，因此便利店方圆500米范围内至少应有2500—3000个商圈人口。生活区是学生聚集的地方，部分学生可能因为课业繁忙，或出于习惯到临近的便利店购物。有些学校学生宿舍是集中的，校园便利店选址很轻松;有些学校校区较老，没有长期规划，学生宿舍是分散的，校园便利店就必须通过市场调研，确保店址附近有3000人左右的市场容量。

避开校园超市和便利店饱和区域。部分学校有定位于学生的校园超市，虽然面积比不上大卖场，但品种、价格均比便利店有优势;同时，做好市场调查，避开其他便利店的辐射商圈。有一定量的流动人群。便利店商圈小，而交叉性布点的情况比较普通，在稳定性顾客被瓜分之后，必须要有一定量的流动顾客群的支持。可选择车流动线较多的地方，并运用醒目的店面设计。

便利店每月的租金要在一天的销售额内。校园便利店可能在学生寒暑假期间出现淡季，所以在对每日销售额的测算上，应平均视之。控制密集程度。从国外便利店的发展实践看，每2500—4 000人就拥有一家便利店，这样可使消费者在2—7分钟到达。同时，便利连锁公司一般是在两到三年内规模达到170 家左右的时候开始盈利。因此，对定位于校园市场的便利店，采取连锁形式，一定程度的密集开店是必要的。方便进货。还要注意选择能让货车通行，方便进货的地点。

**大学生创业策划书篇三**

活动背景：为深入贯彻团省委等联合下发的《关于开展“启航计划”——广东青年创业圆梦行动的通知》精神，进一步深化学校创新创业教育，培养和提升广大青年学生的创造精神、创新意识和创业能力，搭建大学生科技创新平台，结合我校实际情况，学校决定举办\_年“荔香杯”大学生创业大赛之创业计划大赛。

一、组织机构

主办单位：校团委

校毕业生就业指导服务中心

承办单位：经济管理学院分团委

赞助单位：茂名市营兴水果专业合作社

渤海商品交易所茂名石化产品交易中心

二、比赛时间

\_年3月-4月

三、参赛对象

全日制本、专科在校学生

四、活动内容与要求

(一)创业计划系列培训

2、邀请我校知名创业指导老师何明光副教授作创业计划书撰写指导讲座;

3、组织报名参赛的团队代表前往广东青年网商联盟粤西创业中心参观。

【参赛团队应全程参与创业计划系列培训】

(二)创业计划大赛

1、创业项目意向(以下两个方向任选其一)

(2)结合自身或所学专业实际创业。以模拟经营某项产品或服务的形式完成一份可操作性强的创业计划书。

2、参赛团队要求

(1)参赛者须以创业团队形式参赛，每个参赛团队成员总数不超过6人，鼓励团队成员跨学科、跨专业，以提高团队素质;各团队需指定1名负责人，每位同学最多只能参加1个团队。团队可邀请本校教师作为指导老师(最多1人)，每位指导老师最多只能指导2个团队。

(2)参赛者应在广泛进行市场调研、认真进行企业分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、可操作性强的创业计划书。

(3)参赛作品必须为参赛者原创，严禁抄袭。参赛团队遵守大赛各项规程，按要求提交创业项目计划书，参加各个环节及评审。

3、奖项设置

一等奖2个奖金500元+证书

二等奖4个奖金300元+证书

三等奖6个奖金200元+证书

优秀奖若干证书

优秀组织奖3个奖金500元+证书

优秀指导老师5名奖金200元+证书

【获奖团队可直接进驻广东青年网商联盟粤西创业中心进行创业实践】

五、活动时间安排表

(一)创业计划系列培训

阶段

时间安排

实施进程要点

前期宣传

3月26日前

邀请茂名市营兴水果合作社联合会总经理文武全先生(经济师)讲解地区水果电商创业背景

前期培训

3月26日前

邀请我校知名创业指导老师何明光副教授作创业计划书撰写指导讲座

实地参观

3月31日前

组织报名参赛的团队代表前往广东青年网商联盟粤西创业中心参观

(二)创业计划大赛

阶段

时间安排

实施进程要点

报名阶段

3月25日前

参赛者将参赛报名表【附件1】(纸质版、电子版)提交各院(系)分团委。

作品征集阶段

4月7日前

参赛者将参赛作品电子版和纸质版提交到各院(系)团委。

初次评审阶段

4月11日前

由各院(系)自主进行初赛，对参赛作品进行初次评审，筛选出符合大赛基本要求的参赛作品。

作品复审阶段

4月15日前

各单位将创业计划书和《作品汇总表》【附件2】以电子版和纸质版形式提交到大赛组委会秘书处。

决赛阶段

4月18日前

以创业计划陈述(ppt)、创业项目答辩进行比赛，决出各奖项。

六、作品提交要求

(一)经各院(系)初审后，由单位统一将作品纸质版一式五份、《作品汇总表》一份【附件2】，提交大赛组委会秘书处，并将电子版以《“荔香杯”大学生创业计划大赛-院系名称》”命名，发送到大赛组委会秘书处邮箱。

**大学生创业策划书篇四**

学生创业计划大赛选拨赛策划书

一、活动介绍

挑战杯”竞赛是由共青团中央、中国科协、教育部和全国学联共同主办的全国性的大学生课外学术实践竞赛。由于“挑战杯”竞赛活动展示了我国各高校的育人成果，推动了高校学生与社会间的交流与合作，已成为高校学生课外科技文化活动中的一项主导性活动，越来越受到广大学生的欢迎和各高等院校的重视，在社会上产生广泛而良好的影响，成为促进高校科技成果向现实生产力转化的有效方式。到目前为止，“挑战杯”竞赛在中国共有两个并列项目，一个是“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛；另一个则是“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛。这两个项目的全国竞赛交叉轮流开展，每个项目每两年举办一届。

二、活动目的1、深化校园科技文化活动，达到理论联系实际的氛围，让同学们在了解创业的基础上参与创业、培养创业意识进而提高创业能力，为以后的创业生涯打下坚实的基础。

2、为了可以在大学走进社会的起跑线上打好基础，大学生创业者应该把握大学的锻炼机会，积累创业的经验和知识。为有着创业梦想大学生们提供一个锻炼和实践的平台，并作为培养自我的创造性同时完善知识结构、培养团队精神的一个载体。

三、主办单位

武汉理工大学华夏学院经济与管理系团学联学习部

四、参与对象

武汉理工大学华夏学院在校全体学生，4—6人组队进行报名参赛。

五、报名方式及时间

1、报名时间截止至3月30号中午12:00。

2、报名方式：

六、活动内容及时间安排

第一阶段：筹备阶段

1、宣传与报名阶段（3月26日--3月31日）

在此阶段主要是以宣传为主，做好比赛之前的准备工作，要对大学生创业策划等知识进行广泛宣传，让学生了解到大学生创业策划，并激发学生的积极性。

（3）3月30日收集报名表；

（4）3月31日中午邀请专业指导老师对参赛选手做第一次大范围培训，帮助参赛团队做出高质量创业策划书。

2、选手准备策划书阶段（4月1日--16日）

此阶段参赛团队报名以后就开始为期近半个月的时间撰稿创业策划书。期间将由学习部联系我院经济与管理系各个专业教研室老师，参赛团队将可以随时找老师指导。

第二阶段： 比赛阶段（4月16日--5月4日）

1、初赛（4月16日--4月18日）参赛团队需制作一份创业策划书，并须将纸版在规定时间交于经济与管理系团学联学习部,电子版发送至学习部邮箱xxb1957@，由老师初步筛选出进入决赛的作品。

2、复赛：（4月19日晚）

复赛团队现场演示照片、幻灯片、实物、图片等，并进行5分钟的演讲，对自己的作品有一个详细的介绍，陈述自己的创业策划及操作性，实施办法等。回答评委提问（时间为3分钟），评委老师进行现场评审，给出最后成绩。

3、决赛（4月20号——5月4号）

（1）4月20号对入选决赛的选手进行培训，培训内容为kab介绍及操作；

（2）4月20号——4月30号为kab模拟赛时间；

（3）5月3号——5月4号进行总决赛，决赛将针对修改后的策划书及kab模拟经营成果进行答辩，答辩会将包含作品介绍、执行总结和亮点介绍、评委及观众提问、评委团代表总结四个环节。

七、比赛规则

1.所有参赛成员必须服从统一安排；

2.参赛选手不得抄袭他人作品，一经查处将取消其参赛资格。

八、评奖办法

3.按照统一的标准，使用百分制及统一的评分表格进行评分。

九、奖项设置

一等奖1名二等奖2名三等奖3名优秀奖5名

活动负责人：

经济与管理系团学联学习部二〇一二年三月二十五日

2024全国“挑战杯”创业计划大赛暨武汉理工大学华夏学院第二届“挑战杯”大学

生创业计划大赛选拨赛报名表

**大学生创业策划书篇五**

为培养我校大学生的创新意识、创新思维、创业能力和创业精神，搭建大学生自主创业平台，帮助他们树立创业信心，助推创业梦想，现举办淄博师专xx年大学生创业大赛。

xx年11月—12月

淄博师专在校大学生

主办单位：招生就业处

承办单位：数理科学系

协办单位：各院系

（一）报名、初赛阶段（11月26日-12月10日）

1．院系广泛宣传发动（11月26日-12月5日），有意向的参赛选手或团队到各院系招生就业科报名，要求每班选出3-5个团队或项目。

2．各院系成立评审组，自行组织比赛，并根据比赛结果，选出2-3个优秀创业团队或创业项目报名参加全校创业大赛比赛。为每个推荐团队或项目写好推荐书，写明推荐理由，主要的优点和缺点。12月9-10日，请各院系将参加全校创业大赛比赛的创业计划书一份（纸质材料及电子版）及推荐书，报送至数理科学系招生就业科（1号教学楼431房间），作品要求详见附件1。

（二）初审阶段（12月11日-15日）

1．12月15日前，招生就业处、数理科学系对报名参赛作品进行资格审查，淘汰不符合条件和不合格的作品。

2．12月15日后，组织专家对合格的参赛项目创业计划书进行评审，选出参加学校决赛的项目。

（三）决赛阶段（时间：12月19日下午3:30，地点：阶6教室）

组织专家召开二次评审会，并成立评审小组。比赛采取“创业计划书（占总成绩30%）+项目现场展示（占总成绩40%）+现场答辩（占总成绩30%）”的方式由评委现场评审并打分。项目展示时间限制在6分钟内，配合ppt展示，团队展示形式多样化，新颖，并能够突出项目亮点，体现主题。每个团队展示完后，由评委提出1-2个问题，选手进行现场答辩，答辩时间限制在5分钟内。

本次大赛预设一等奖三名、二等奖四名、三等五名，优秀奖若干。

（一）参赛者以提交创业计划书参赛，以创业项目为单位，个人、团体形式不限（团体人数不超过5人）。

（二）参赛项目具体要求

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。

3．创业项目的投资预算要合理、可转化性强。

联系单位：数理科学系 招生就业科联系电话：

附件1：创业计划书简本

淄博师专招生就业处

数理科学系

二〇一四年十一月二十一日

**大学生创业策划书篇六**

1、让同学们运用网络让自己的生活更加精彩

2、丰富我校学生活动，充实大学生活

3、展现我部在各方面的能力

用网络影响视野，用创意改变生活

暂定

xxxxxxxx

全体学生

征集各类作品，上传至网上，进行评比，具体如下

1、文学作品（可以配图、音乐做成ppt等）

2 、ps作品

3、视频（自制视频作品、某个主题的视频剪辑等）

4、动漫作品（各类漫画作品，原创动漫）

5、表演作品（小品、话剧、舞蹈等均可）

（一）前期宣传

1宣传方式：

（1）展板

（2）宣传单

（3）各班宣传

（4）条幅

（二）评比阶段

本次大赛分为初赛和决赛

1、将上交作品分类

2、评比规则

（1）将不符合大赛要求的作品筛选下去

（2）将其余作品传至人人网，微博等交流平台上，由全院学生进行网上投票

（3）按投票结果，各类作品均选出前十名进入决赛

（5）为获奖选手颁发获奖证书、奖品

前期宣传费用：条幅，宣传单，展板

奖品费用：证书，奖品

附言：

1、因为作品要上传至网上进行投票，所以要申请此次活动的专用id

**大学生创业策划书篇七**

“易淘”均不向交易双方任何用户提供商品质保和售后服务，所有89%的商品一经售出，一概不理，他们最大的弊端在于交易期的漫长等待，互相信任度低，不提供对而售商品的技术鉴定和评估，让买方始终不放心，优点：规模大，先入市场，利用完善的电子商务网络交易，成本低廉，对商品的详细信息把握到位有一定的透明度。

鉴于“同一周期内，大学里学生需求有相似性与差异性，对而售商品需求日益旺盛，一些商品耐用性强，一部分大学生为减轻家庭负担，宁愿购买二手，校内交易可信性高，方便廉价无欺。“大四毕业生大多在忙于找工作，离家远东西托运不方便，不愿意浪费时间亲自处理自己带不走的东西，目前高校内部交易混乱各自位为政，甚至互相压榨坑害自己同学，另一面针对大学生提供专门的服务的市场在中国还是一片空白，潜力巨大在校学生生活单调，精神心理空虚不振等日益暴露，大四出去找工作，要面临好多困难，往往四处碰壁心灰意冷甚至自寻短见，即使找到一般的工作也会有住房对当地不熟安全等一系列社会问题发生而无助，迫切需要一个全国性的大学生组织帮他们一把!

在对以上的情况数据进行分析推理基础上，我们决定在中国所有的大学采用“电子商务网+固定电话+固定店址”经营方法，利用全国统一数据库技术，针对大学生群体提供完美的二手商品售前售中售后服务及其他相关力所能及的服务等，在对各个高校内部交提供坚强售后服务后盾的基础上，采用“多方调货+快速物流”等措施加快交易速度，保证交易双方成功，保护我们学生自己的利益，我们的宗旨：以二手商品为先导，一流服务为坚强的后盾!同时利用我们全国的网络和平台，实施针对全国流动着的那部分大四毕业生提供全面人性服务，针对全国在校大学生推出定期校园活动，力选新人挖掘学生内在潜力，活跃大学生业余生活。

我们针对本校20xx多人进行抽样调查，其中大一600人，大二400人，大三500人，大四500人，西亚斯市场调研：

1.你在过去的两个月内是否曾经买过二手商品?

2.你在何时何地以何种方式多少钱购买?

3.在交易中有何满意的和不满意的地方?

4.如果有一个“二手交易平台”你是否愿意去交易?

5.你还希望能提供什么服务?

没有二手交易的情况下：

“目前，所有高校校内的二手交易仅限于电子类，图书类等有销售先例的商品，其实他们不知道有些东西一样存在潜在买家，不过只是卖家单方认为没有渠道和市场而已”!

对本校毕业出外找工作的同学50人进行了详细谈话发觉：44人表示找工作的确遇到麻烦，不得不跟认识的同学一起找工作这样安全可靠，可是又限制了活动自由，人生地不熟，信息不明确，很是失落，当问及要是能有一家大学生自己的组织能随时随地帮忙怎么样?大多惊讶说太好了。6人表示一切无所谓，饿死也不求人!

(四)核心竞争力与文化理念

我们免去卖家销售中的麻烦，矛盾和误区，向所有的买方提供完善体系售后服务，保障交易公平，诚信度，我们负完全法律责任。让卖家最短时间合理价格出售自己的商品，也让买家最短时间最合适价格买到最满意商品，“电子商务网络+固定服务电话+固定店址”：“三重服务让你放心，保你满意”!

我们的文化理念：“关注大学生，关注未来，帮助大学生，造福社会”!

由大学二手市场入手逐步包围社会等偏远市场!

20xx年底要建成一个遍及全国几乎所有大学的连锁经营网络，向大学生提供各种完美服务，助其成才，推出“全国vip卡”享受会员黄金服务，无论何时何地，服务就在你的身边!

第一步：在西亚斯建立第一个平台，测试小规模经营的优缺点，在11月17日全校发起大规模广告宣传攻势：大海报，展板，网络发帖等手段，11月18向学校部门申请固定地址来展销“大四离校前最大一次二手商品现场交易会”，(突破以往交易缺陷，凡合理合法商品均可在此交易)，先自己组织一部分物品，以此带动卖家前来出售，销售价格为稍加手续费的市场行价，提供字据：“相关单据质保售后服务书等说明”，观察出售商品的类型，数量，成色和成交价等，充实自己的经验，招募人才，扩大影响!逐步形成自己的经营理念和规则!

第二步：当在此市场达到一定规模，组织有经验的市场开拓团队一起去郑州联络30所高校，寻找合伙人和商业机会，探寻其他高校市场情况，开始发掘最佳合伙人，经营规则上即要约束合伙人的经营行为，又要灵活经营，随机应变，让利润90%给新合伙人。商量在20xx年年初同一天，在郑州30所重点的高校发起大规模的广告宣传，并随后即天大规模组织各类商品展销买卖!

选择合伙人，公开校园招聘面试：“大2是最好的人选，思想基本成熟，不会太世故，课程不是太忙，做事投入，忠诚度高，容易接受我们的经营理念文化，而且找那种也比较喜欢创业和有志功图大业的人!

根据不同的大学要采取不同策略，短时间内建立起一定规模的连锁，保证小规模内市场内运转正常，让利润的90%给合伙人，我们不计较那些利润，我们真正的目的是：让别人发大财为我们服务，建设我们最终平台，我们需要的是个大平台，不是那似乎很诱人的利润!

任何人不能准确预测我们将会遇到的问题，我们只能保证：遇到问题要冷静分析，寻找根源冲突，尽快解决问题!

不断完善经营，当郑州地区的市场成熟后，同样以郑州为圆心去覆盖其他大学和职业院校(这些人更愿意合作)，每搞一个小网络就让它不但能自我运转而且能不断的融入整个大市场，刺激它需求消费。

第三步：当河南省高校全在服务之中，开始开拓其他的省份，这时候我们已经有大批的“业务精英”(专门成立：市场开拓部)，可以交给他们去拿这个总的经营模式去开拓新市场，同时可以锻炼一部分人的挑战能力，如果遇到意想不到的问题必须马上通知总部，立即解决!

总部负责巩固已有的市场，开发新商机，同时协调全国其他市场开拓员继续扩张市场，建立规模网。

大概时间估计至少要5年时间来构筑这个网络!

前期，尽量避免重置成本浪费，投资金力量使用各种手段在广告宣传，加强服务多样化。

后期，分散经营风险给所有的合伙人，避免一招失误，全盘崩溃!

更多

**大学生创业策划书篇八**

机会，丰富大学生的\'创业知识，为大学生提供创业

理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答

同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业

提供帮助。

：黄山学院院团委、校学生处、工委

大学生创业者协会

：20xx年11月

南区多媒体教室

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞

助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

附：为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的发生，现作如下安排：

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好

大学生创业者协会策划部

20xx年10月

**大学生创业策划书篇九**

项目简介：

diy蛋糕店这个项目并不是一个新事物，我所要经营的是提供原料，工具，场地。专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。

在这里广大的消费者(主要是学生)可以亲手自己动手制作diy蛋糕，而且不需要任何西点基础就可以亲手制作一款相当于酒店级别的蛋糕，独一无二的爱心糕点，店内可以亲手制作diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕diy，同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到diy的无限乐趣中。

我将该店取名为\"开心diy蛋糕坊\"希望每一位来到这里的顾客都拥有一颗好心情，开开心心的制作美味的糕点。

选择该项目的理由：

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在80、90的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足!

项目地点选择：

选择在北京市海淀区大学等高校密集区、小区、商业繁华地区。因为大学较多的地方和小区商业区这些地方拥有固定的客户群，大学生和白领人士消费力较高。爱新奇好动手，更偏爱有自己特色的小店，爱攀比享受。而且学生和年轻顾客的传播能力很强，情侣也会比较偏爱光顾。

环境分析：

(一)外部环境分析

1、竞争并不激烈，有较大的发展空间。

2、大学和商业区小区等地有固定的客户群，而且消费力比较高。

3、店铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

(二)内部环境分析

提供温馨的环境，融合的气氛，齐全的设备、安全卫生有保障的材料、专业的老师，有保障的服务。

项目前景分析：

从网络调查和实地考察都可以看出目前市场上没有或很少存在专业而且全面的diy甜点屋，大多因为产品单一，服务系统化，但即便是这样，他们的生意仍旧很好。且目前是对大学生及年轻人市场的开发期，年轻人的购物习惯，我们这样的价优物美是必然的要求。学校周边的市场及消费能力还有很大的提升，心式自主自制消费模式是市场的新宠儿。

项目风险分析与应对策略：

(一)外部风险：

1、国家对食品行业的生产、销售、检验、广告等政策的影响。

2、市场的现有竞争者，以及潜入竞争者得加入，使得竞争变得更为激烈。

3、技术含量低，被其他蛋糕店先进技术取代的风险。

4、上游供应商原料供应的风险。

5、银行贷款或其他财务风险。

(二)内部风险：

1、产品生产标准不统一，设备不齐全。

2、市场适应能力及调整能力的不确定性。

3、蛋糕原料及配料的安全问题。

4、价格及服务是否能配合公司发展需要的问题。

5、公司的经营决策上的其他问题。

(三)应对策略：

1、熟悉食品行业的相关法律法规。

2、严格公司的产品检验程序，保证食品质量安全。

3、招聘和培养具有制作蛋糕的技术员工，操作先进设备。

4、善于管理上游供应商，保证原料供应的按时安置。

5、建立合理的信息反馈机制，随时掌握市场最新动态，及时作出适应市场变化的经营策略。

6、一定时间，调查了解顾客的反应情况，及时对公司的业务进行改进。

营销策略：

(一)产品策略

提供舒适的场地与齐全的材料设备，有专人指导，顾客可以自己的需要选择不同材料做蛋糕。为亲人、爱人、孩子、朋友、自己、亲手做蛋糕的感觉非同寻常，展示自己的创作才能。也可制作巧克力，饼干，果冻布丁，曲奇，派，蛋挞泡芙等。同时还是要出售成品和定制品。顾客可以根据自己的口味需要和爱好制作适合心意的独一无二的蛋糕。我们还兼营咖啡以及其他饮料。如果顾客想品尝新鲜出炉的蛋糕，可以留在我们的蛋糕店内消费，我们店内有舒适的桌椅供顾客消遣，顾客在在品尝蛋糕的同时，也可以一尝我们的咖啡以及其他饮料。通过蛋糕与咖啡的结合。既满足顾客的味觉需要，又可以一尝我们的咖啡以及其他饮料。通过蛋糕与咖啡的结合，既满足顾客的味觉需要，又可以提高他们的品味，从而吸引更多的消费者。

(二)价格策略

价格是经济环境中的一个敏感因素。市场价格对竞争力的影响，并不可小看。顾客购买力有限，对价格十分敏感。基本上价格必须要使得大众都能接受。如果价格要调整，在价格提高的同时，也必须在服务质量方面得到提高。顾客diy蛋糕会根据制作的尺寸大小定价在60--200元内，其他diy成品做适当定价。店内成品与其他糕点房售价差不多。

细分收费方式为一般蛋糕基础材料最低收费为50元，可根据蛋糕尺寸大小再做价格调整。其中包括所需材料、顾客自行配料(称重量)、自行加工，商品提供加工设备、围裙和方法指导，包装，本店提供一条龙式服务。所有的费用都已计入材料中，但一次性的帽子和手套围裙要另收费。

在特别节日情人节圣诞节七夕时节等好时节可根据市场环境作适当调整，主要是推出各种活动来吸引顾客。

(三)促销策略

推行会员卡制度，顾客只需交纳一定的金额便可以成为永久会员，凭会员卡在本店消费可享受折扣，此外还可以在店推出活动时收到小礼物。非会员在一次性消费达到一定金额时会得到精美小礼品。

(四)广告及宣传

1、在学校附近分发宣传单

2、张贴宣传海报

3、与电视台联系，宣传diy的优惠活动

4、和广商广播台合作

(五)分销策略

1、电话订购。(主要针对生活忙碌的白领阶层)

2、网上订购。(我们的主要目标消费群追求并引导时尚、具有比较强烈的健康观念，而且电脑普及率达到99%，网上订购这种方便时尚的方式是一种有效的销售方式。顾客通过登录我们的网站，可以找到关于我们店面的相关样品，并且可以在网上留言。)

**大学生创业策划书篇十**

创业、创新、创优

给同学们一个能与黄山市知名企业家面对面交流的机会，丰富大学生的.创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的发生，现作如下安排：

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好

大学生创业者协会策划部

xx年10月

**大学生创业策划书篇十一**

创业、创新、创优

给同学们一个能与\*\*市知名企业家面对面交流的.机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

\*\*学院院团委、校学生处、工委

大学生创业者协会

20xx年11月

南区多媒体教室

大学生创业者协会全体成员、全校学生

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

2.将会场分为四个区域，每个区域安排两名实践部的理事会成员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问。

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好。

大学生创业者协会策划部

**大学生创业策划书篇十二**

一、前景分析

旅游市场分析

餐饮市场分析

二、网络市场分析

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

三、网站的战略分析

(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

四、网站栏目架构]

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

五、网站设计

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。

六、风店的特点

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。

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

八、运营事宜

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。

九、财务分析

(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

八、运营事宜

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。

九、财务分析

(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

**大学生创业策划书篇十三**

大学生创业策划书应该怎么写?大家了解过策划书的格式吗?小编整理了大学生创业策划书范文，欢迎阅读!

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，才能更好的为泰州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，我们打算建立一个便尔店，既方便他人，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。

科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

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”。

三、创业目的：

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，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。

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、经营项目及内容:

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

五、经营原则：

1、真实原则：对求助者以礼相待，不欺不瞒，友善平等。

“顾客是上帝”在这里不再是空洞的说教，而是一种真实的感受;

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠;

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用。

六、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、时间紧迫，求助无门的人群;

3、力主创新，个人能力单一的人群。

七、市场分析：

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。

所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。

但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。

在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的“点子,先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

八、经营策略：

1、人力上：集纳高思维、有独特创新思想的人才进入;同时，人员必须要有吃苦耐劳的精神。

在此基础上采取有秩序的管理模式;

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务;

5店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象;

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

2) 每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

十、收费标准：

代写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整;

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费;

十一、预想问题及解决办法：

一、创业策划书

是创业者在计划创立的业务的书面摘要.

它是用来描述与拟创办企业的相关的内外部的环境条件和要素特点,为业务的发展提供明确的指示图和衡量业务的进展情况的标准.

通常一份创业策划是综合了市场营销,财务,生产,人力资源等职能的计划.

写好创业策划书，策划人呢要思考的最重要的问题:

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的完善管理队伍

(六)出色的计划摘要

二、创业策划书内容

一般来说,一份创业策划书中应该包括其创业的种类,资金的规划和基金的来源,资金总额的分配比例,阶段目标,财务预估,行销策略,可能风险评估,创业的动机,股东名册,预定员工人数,具体内容一般包括以下十一个方面:

(一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性,一个好的封面会使阅读者产生最初的好感,形成良好的第一印象.

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业策划书的精华.

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.

计划摘要一般包括以下内容:

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.

(三)企业介绍

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.

(四)行业分析

在行业分析中,应该正确评价所选行业的基本特点,竞争状况以及未来的发展趋势等内容.

关于行业分析的典型问题:

(1)该行业发展程度如何 现在的发展动态如何

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色

(3)该行业的总销售额有多少 总收入为多少 发展趋势怎样

(4)价格趋向如何

(5)经济发展对该行业的影响程度如何 政府是如何影响该行业的

(6)是什么因素决定着它的发展

(7)竞争的本质是什么 你将采取什么样的战略

(8)进入该行业的障碍是什么 你将如何克服 该行业典型的回报率有多少

(五)产品(服务)介绍

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.

(六)人员及组织结构

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.

在创业策划书中,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,在这部分创业策划书中,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.

(七)市场预测

应包括以下内容:

1,需求进行预测;

2,市场预测市场现状综述;

3,竞争厂商概览;

4,目标顾客和目标市场;

5,本企业产品的市场地位等.

(八)营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一.

在创业策划书中,营销策略应包括以下内容:

(1)市场机构和营销渠道的选择;

(2)营销队伍和管理;

(3)促销计划和广告策略;

(4)价格决策.

(九)制造计划

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容:

1,产品制造和技术设备现状;

2,新产品投产计划;

3,技术提升和设备更新的要求;

4,质量控制和质量改进计划.

(十)财务规划

财务规划一般要包括以下内容:

其中重点是现金流量表,资产负债表以及损益表的制备.

损益表反映的是企业的盈利状况,它是企业在一段时间运作后的经营结果; 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况,投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率.

(十一)风险与风险管理

(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

如果你的估计不那么准确,应该估计出你的误差范围到底有多大.如果可能的话,对你的关键性参数做最好和最坏的设定.

三、创业策划书的编写步骤

准备创业方案是一个展望项目的未来前景,细致探索其中的合理思路,确认实施项目所需的各种必要资源,再寻求所需支持的过程.

需要注意的是,并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容.创业内容不同,相互之间差异也就很大.

第一阶段:经验学习

第二阶段:创业构思

第三阶段:市场调研

第四阶段:方案起草

创业方案全文

写好全文,加上封面,将整个创业要点抽出来写成提要,然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来:

(1)市场机遇与谋略;

(2)经营管理;

(3)经营团队;

(4)财务预算;

(5)其他与听众有直接关系的;信息和材料,如企业创始人,潜在投资人,甚至家庭成员和配偶.

第五阶段:最后修饰阶段

首先,根据你的报告,把最主要的东西做成一个1—2页的摘要,放在前面.其次,检查一下,千万不要有错别字之类的错误,否则别人对你是否做事严谨会怀疑的.最后,设计一个漂亮的封面,编写目录与页码,然后打印,装订成册.

第六阶段:检查

可以从以下几个方面加以检查:

(1)你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验.

(2)你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款.

(3)你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析.

(4)你的创业策划书是否容易被投资者所领会.创业策划书应该备有索引和目录,以便投资者可以较容易地查阅各个章节.还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的.

(5)你的创业策划书中是否有计划摘要并放在了最前面,计划摘要相当于公司创业策划书的封面,投资者首先会看它.为了保持投资者的兴趣,计划摘要应写得引人人胜.

(6)你的创业策划书是否在文法上全部正确.

(7)你的创业策划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑.

如果需要,你可以准备一件产品模型.

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