# 最新大学生创业策划方案(优质12篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-07-02

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。大学生创业策划方案篇一鑫...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**大学生创业策划方案篇一**

鑫连心大学生创业投资慈善基金由四川慈善基金组委会和四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司发起成立，创业慈善基金由社会爱心人士捐助，慈善基金总规模为1000万。

鑫连心大学生创业投资慈善基金本着弘扬毕业生自强不息，艰苦创业的精神，以帮助毕业生实现创业理想为原则而创办。

鑫连心大学生创业投资慈善基金总规模1000万，主要资金来源于社会爱心人士捐助。捐助步骤：

第一步捐助人通过鑫连心大学生创业投资慈善基金会领取并填写捐赠信息登记表（申请表：见附件一）。

第二步捐助人与鑫连心大学生创业投资慈善基金会双方签订捐助协议。

第三步捐助人通过鑫连心大学生创业投资慈善基金会捐助平台捐助物资。

第四步捐助人领取鑫连心大学生创业投资慈善基金颁发捐助证书。

第五步鑫连心大学生创业投资慈善基金网站及相关刊物对捐助信息公布。

1、捐助人有权知晓捐助物资使用情况

2、捐助人本人及直系亲属凭捐助协议及捐助证书享受鑫连心大学生创业投资慈善基金帮助

1.扶持对象：基金主要扶持有创业理想的普通高校全日制毕业生，毕业生范围包括毕业阶段在校生、毕业两年内毕业生。

2.资助方式：基金专款专用由基金固定银行账户向审核通过的毕业生提供资助，由受助毕业生与鑫连心大学生创业投资慈善基金会签订协议后放贷。

3.资助金额:根据毕业生商业计划书中项目规划预算而定。

4.申请渠道：四川慈善基金组委会办公室申请。

5.评审时间：基金实行常年受理、集中评审机制。

6.资助数量：每年给予资助的创业项目不限。

1.申请实施步骤与流程申请步骤：

第一步申请基金资助的毕业生准备商业计划书

第二步向鑫连心大学生创业投资慈善基金领取创业项目申请表（申请表：见附件二），按要求填写项目申报信息，确定信息无误后递交至四川慈善基金组委会。

第三步由四川慈善基金组委会初审后择优递交至四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司评审。

第四步由四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司组织专家论证、评审，汇总后递交鑫连心大学生创业投资慈善基金确定资助金额。

第五步再经相关程序后，由鑫连心大学生创业投资慈善基金向符合要求的毕业生提供资助款，并签署相应合同与法律文件。

申请流程：

1、基金管理监督：由四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司委派财务人员监管创业公司银行账户。

2.领导决策：由四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司负责整体领导决策。

3.股份划分：创业公司成立后，鑫连心大学生创业投资慈善基金会享有5%的股份，四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司享有55%的股份。

4.监督指导：项目的管理和指导由鑫连心大学生创业投资慈善基金安排创业导师或委托接受创业教育培训的师资开展。

**大学生创业策划方案篇二**

1、手机市场细分趋势和专场产品结构。

从市场表现来看，类似如诺基亚，oppo等手机大受追捧并供不应求、卖出超高溢价的现象说明针对妇女、儿童家庭型的细分客户市场已经构成。同样的，针对大中学生、白领人群的、带有英文学习等学习型手机；功能简单、使用简便的大屏幕、大按键的老年人手机；具有跟踪功能、只能接听而打出预设电话号码的儿童手机也将会成为市场的热点产品。

因此，相对于手机卖场在产品的策略组合上，也要做好产品的细分，经常看到很多库存在300台以上的手机店，毫无特色的产品陈列，让顾客在选取手机时无从下手。很难找到自己喜欢的手机，主要问题是商家没有做好产品陈列的细分工作。

2、单一产品或者单一竞争力优势将无法在市场生存。

同一个主题概念，不同外型、不同价位的手机型号系列将会受到市场追捧。一个公司如果想赢得市场、在业界打响品牌，必须要依靠强有力的“机海”战术来维持。严谨的产品线设计及时推出、稳定的产品质量、贴心的售后服务将是在手机市场上立足的企业的基本条件，单纯依靠某一方面的所谓突破将不再有市场，扎实成了每一家手机企业的必修课。

所以，无论是单一品牌手机专卖店还是综合品牌手机专卖店，都要在产品的纵向上注重不同价位及型号系列的组合，以满足不同层次顾客的需求。

3、支持电视手机、手机上网和移动博客的手机将会引领手机市场发展。

随着3g市场的预热、3g概念手机将会陆续出现市场。同时借助新技术的发展，mp3、mp4等将继续活跃市场并成为手机市场的主流功能配置，同时，mp3、mp4的技术标准将会重新定义，更高的存储、更佳的音质画质以及更明显直接的快捷键按钮等将成为新的标配。

作为手机终端经营者，应具备洞察先机的敏感度，由上面的分析，显然能够看出未来产品的主力线。正向当年bb机被淘汰一样，那么2.5g手机也将逐渐退出历史的舞台，能够预测未来手机终端由于受产品的影响，终端的经营模式也将随之而改变。

选取商业区应与店铺本身的经营特色相结合，要思考商品的价格定位，顾客群定位等。只有将这些状况与所在商业区特性结合起来，才能看出其选取是否恰当。

一般来说，商业区主要有以下几种类型：

手机店较适合有三类商业区，第一是综合性的商圈，即集吃、喝、玩、乐、购物与休闲与一体的多功能商业区；第二是人流较大，但是人流容易停一下来的商业区；第三是同行聚集区，在国内很多城市，手机销售都会积聚在某一街道，成为顾客购机的首先地，如国商身旁，这些地方是当地手机店的主要经营地。

企业理念：

为消费者带给物美价廉的手机。

为消费者带给优质的售后服务。

最重要的是，导购素质高。

装修计划。

装修气派为主，首要是简洁明了，让人一看就明白是做什么的，也不回让人感觉门槛太高，而不敢进入。品种要多，但不能乱，要有条理。适当放一些手机的的最新资讯，让人能了解最新的行情。

场地按120平方米算。

地面砖用20元/平米的120x20=2400。

人工费：24元/平米x120平米=2880元；

漆：刮大白（便宜些）。

腻子+底漆+面漆+人工15元/平米x墙面积120+4x80x2+24=3920。

专卖柜：长8米，高0.8米，宽50厘米7000x3=21000。

长2.5米，高0.8米，宽50厘米。

高壁柜：长3米x宽30厘米x高2米1800。

**大学生创业策划方案篇三**

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，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！

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”。

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！

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。

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。

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。

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。

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。

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。

代文字方案：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；

**大学生创业策划方案篇四**

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1.本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2.本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3.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就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅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。

4.餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5.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。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6.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一个企业的发展并进行分析，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餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

**大学生创业策划方案篇五**

大学生创业群体主要是在校大学生和大学毕业生群体组成，近年来大学生创业问题越来越受社会的关注，因为大学生属于高级知识人群，并且经过多年的教育以及背负着社会的种种期望，在社会经济繁荣发展的同时，大学生创业也成为大学生就业之外的新兴的现象。创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，大学生应该提前掌握充足的创业知识，为以后获得较高的工作岗位或者自己创业打造坚实的基础。

以提高大学生创业知识，增强大学生就业、创业能力为主要宗旨。

1、促进大学生激情创业;

2、促进大学生知识创业;

3、促进大学生技术创业;

4、促进大学生理智创业。

(1)活动时间：20xx年11月12日

(2)活动地点：逸夫楼401教室

(3)活动形式：a、b、c分组答辩

机电工程学院机械0808

xxxxxxxx

1)a、b、c三个小组分别整理关于大学生自主创业方面的知识，以作辩答。

2)参赛人数：机械0808班全体同学

3)时间安排：

(1)11月6日下发通知。

(2)11月7日写好策划书。

(3)11月12日下午正式进行活动

1)主持人致开幕词。

2)主持人介绍比赛的规则、评分细则。

3)比赛开始，答辩手根据比赛前的抽签顺序进行答辩比赛。

4)其间主持人向观众及选手公布结果分数。

5)待所有的选手比赛完后，邀请评委代表上台发言，工作人员进行统分。

6)评委发言完后，主持人上台宣布比赛结果。

7)主持人宣布比赛结束，全体观众、评委、答辩手合影留念。

1)着装整齐，大方得体。(10分)

2)姿态自然，动作适度。(10分)

3)主题鲜明，符合主题内容。(20分)

4)内容充实，事例动人，知识丰富，有说服力。(20分)

5)行文流畅，用词精练，详略得当。(10分)

6)发音标准，流利。(10分)

7)节奏处理得当，技巧运用自如。(10分)

8)表现力、应变能力强，能活跃气氛，引起高潮。(10分)

评分规则：评委明确给出每部分评分(评分为整数)，由专门人员进行最后加总，取平均分为答辩手比赛成绩，按成绩排名分别获一、二、三等奖。最佳答辩手和最受欢迎奖由评委票选得出(如票数相同则得分高者获奖)

通过活动，充实同学们的业余生活，丰富同学们的就业、创业知识，增强同学们的就业、创业危机感，让同学们提前掌握充足的就业、创业知识和技能，以良好的姿态面向未来的社会。

文档为doc格式

**大学生创业策划方案篇六**

本店以诚信为本，以情为桥梁，愿彼此获得更多的朋友、知识和财富。本店的经营宗旨是：付出一片真情，获得更多信任。精诚团结，客户至上。本店属于\_x商业模式，即表示商业机构对消费者的电子商务活动。

本店主要经营情侣系列商品，主要是饰品类，瞄准年轻人在网上购物的喜好。

网，亚洲最大网络零售商圈，致力于打造全球首选网络零售商圈，由阿里巴巴集团于20\_年5月10日投资创办。淘宝网目前业务跨越c2c（个人对个人）、b2c（商家对个人）两大部分。

截至20\_年一季度，\_x网注册会员超6200万人，覆盖了中国绝大部分网购人群；20\_年一季度，淘宝网交易额突破188亿；20\_年全年成交额突破433亿。

根据20\_年第三方权威机构调研，淘宝网占据中国网购市场70%以上市场份额，c2c市场占据80%以上市场份额。

淘宝网倡导诚信、活泼、高效的网络交易文化，坚持“宝可不淘，信不能弃。”（金庸）

在为淘宝会员打造更安全高效的网络交易平台的同时，淘宝网也全心营造和倡导互帮互助、轻松活泼的家庭式氛围。每位在淘宝网进行交易的人，不但交易更迅速高效，而且交到更多朋友。

目前，淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选。20\_年10月，淘宝网宣布：在未来5年，为社会创造100万就业机会，帮助更多的网民在淘宝上就业，甚至创业。截至2\_\_年，淘宝已经为社会提供超过20万的直接就业岗位。

有关专家指出，如今经济发达，民众收入不断增加，恋人们有了更多的经济能力来打造自己的爱情之路，互送礼物、信物，表达相思之情已成为时尚，情侣消费市场潜力巨大。统计显示，中国12亿人口，16—35岁的年轻群体达3亿多，如果平均每人为对方赠送150元的礼物（仅是一双鞋或者一件衣服的价格）便有超过450亿元的市场，按全国20\_个县市计算，每个县市将达2450万元的市场份额。

网上购物已经成为新时尚，同时也会吸引更多的年轻人。据了解，淘宝网十大畅销商品中，珠宝饰品排在第七位，剔除中间商的层层压价，使网上的商品更加物有所值。

据经验丰富的商家介绍，经营初期，知名度与客户群还较为有限，随着时间的积累，小店积累了很多回头客，被老客户带来的新客户也越来越多，店内销售情况还会越来越好。

代理商

网店代销可以避免库存压力

网店代销可以降低投资成本

网店代销可以大大提升自己的竞争力

网店代销可以大大节约进货时间

网店代销可以享受批发价格却没有订货限制

网店名称：“钟爱一生”情侣饰品

起始资金：0元

**大学生创业策划方案篇七**

1.企业名：实惠超市

2.行业类型：零售

3.组织形式：个体工商户

4.主要经营范围：繁华的市中心、大学城的商业街

我是一名学习金融专业的学生，对经营店面方面比较感兴趣，尤其是二元店方面。主要原因是物品样式不仅多，而且便宜，不用考虑到还价方面的问题。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，一定要谨慎从事，三思而行，因为这样有很大的风险，加上自己的经验不足。

由于店面主要是开在繁华的市中心和大学城，所以消费对象主要是年轻人，所以商品一定要跟的上潮流，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，保证人民的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

商圈范围

潜在的消费群体

消费能力

竞争情况

市场潜力

徒步商圈（200—500米半径范围内）

居民区

1、店铺硬件调查：主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查：主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查：对竞争商店商品品种齐全的程度、商品的价格带、商品的品质、货源供应等情况进行调查分析。

4、顾客层次的调查：主要从年龄层次和收入层次进行调查。

5、店铺运营管理调查：对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。

6、仓储式超市的调查：在仓储式超市选址时，除了对以上大的项目调查外，具体地点选址还必须对以下几个虽属细节问题但又颇为重要的几个因素进行调查。

可见度。可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度。场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大。因此仓储式超市选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口。

适用性。如果要征用土地建房子要考虑土地面积形状与商店的类型是否相符，如果租用现成的房子则要考虑建筑的构造、材料、立面造型及其可塑性，仓储式超市货架比一般商场的高，相应地要求建筑物的层高也比较高。同时还要了解有关城市建设发展规划要求，详细了解该地点的`交通、市政、绿化、公共设施、住宅建设或改造项目的近期、远期规划。

交通便利性。主要了解两方面的情况：

a、是该地是否接近主要公路，交通网络能否四通八达，商品从火车站、码头运至商店是否方便，白天能否通过大型货车，因为大城市普遍对大型货车实行运输管制，中心区许多街道不允许通货车，有的只允许夜间通车。

b、是该地是否有较密集的公交汽车路线经过，各条公交路线的停靠点能否均匀全面地覆盖整个市区，当前我国私家车普及不广，这点显得尤为重要。因为这直接关系到顾客购物的便利程度。

在开超市之前我得访问一些超市和商家，仔细观察了消费者购物的情况，并询问了一些消费者，比如：不同年龄、不同职业、不同收入水平的消费者，有着不同的购物习惯和消费需求，我认为精明的商家在经营过程中要不断的揣摩各种消费群的心理变化和需求变化。

（一）高收入消费群的消费行为及心理特征

1、品牌偏好明显，受文化需求的影响大于价格上的诱惑。高收入群体多为高学历、高品位、高消费需求的“三高”消费群体，易于接受新事物和大品牌，并会由此产生相应的品牌偏好。

2、购买数量较大，购买频率和次数较少。高收入群体忙于工作，因而他们在生活上表现出极大的不规律性。至周末时，进入商场购买的数量多，从吃的到用的。据了解，这种“集中购物”的消费者并不少，在周末购物群中占了很大的比例。

3、购物期望值较高。高收入消费者受其社会地位的影响，在购物时也期望商家能给予其特殊的关照，比方如售前服务和售后服务方面等等。我访问过许多消费者，他们一致认为，购物时他们最重视的是商家的服务态度。

（二）低收入消费群的消费行为及心理特征

1、注重价格。对低收入消费群而言，在这方面表现得尤为突出。用最少的支出满足尽可能多的消费需求是他们最为“奢侈”的美好愿望。在调查中，我发现商场的特价处，大多数是低收入群。因为对他们来说，低价是实惠。很多外面大城市的超市就以这样的实惠吸引了众多的市民。

2、注重质量。目前，城镇里的低收入群中。在调查中，我发现他们的消费习惯远远不同于农村消费者。他们已经具有了消费过程中的自我保护意识和对健康生活、营养饮食的追求。即使他们为了节俭而去购买肉菜市场里的低价肉菜，但他们仍然担忧肉菜的质量，并渴盼“放心肉菜”的到来。因为质量是实在，东西在便宜的同时还要中用、中吃。

3、购物数量少，购物频次多。下岗工人尤其是其中的家庭主妇，生活很有规律，每天基本上是按时起、按时睡，按时买东西，按时看电视……他们的单次购物数额很小，但是购物频次很多，有时一天就会发生数次购买行为。

（三）大学生的消费行为及心理特征

1.注重物品的美观度。大学生阶层属于年轻人的时代，买东西大多考虑到物品的外观，好看的感觉价格合理就买下，像小挂饰和礼品比较吸引大学生的注意力。

2.注重价格。大部分大学生还没有收入来源，所以买东西时比较看重价格。

3.购买的数量不多。大学生大都在在校生活，需要最多的是生活必需品，这些在校超市都有卖。其余的就是一些好看的挂饰，但买的数量都不多。

1、主妇商品，这种商品的价格如有轻微的变动有些顾客即有相当的关注。顾客对这种商品的价格敏感度。同时在销售时应注意此类商品的质量。例：生鲜的商品更应注意鲜度及陈列的量感，妈妈菜蓝商品是每家店以生鲜为主，一般是用来吸引顾客，走低价位及市场鲜度较强的商品，此类商品市调时要非常注意价格的幅度。

2、红色商品：顾客对此类商品的价格敏感度次之，这一类商品销量一般比妈妈菜蓝那一类商品销量大，价格也一般比妈妈菜蓝商品高些。此类商品一般都适应中层消费者。所以对此类商品要注重品牌及质量，这种商品也称之为价格商品，畅销品排行榜上经常有此类商品。绿色商品：顾客对绿色商品的价格敏感度最低。

3.挂饰、小礼品类。

4.学习用品类。

5..运动器械类。

享受优质的服务和实惠的价格是本超市的当务之急，所以要采取以下措施做好宣传广告：

1、开业前期，通过邮政广告公司发入大量宣传彩页，通告社区居民，到各小区内做电梯广告，到公共场所张贴广告。

2、开设一些购物券和一些会员卡，从中得到优惠。

3、在节假日开展优惠活动，及投奖活动。

1.由于本店是小利润的生意，所以开业后尽力完成日均净盈利400元左右，开始时先稳定市场，打出名誉和信用度，稳定客户营业额。

**大学生创业策划方案篇八**

20xx年x月x日

活动地点：公司外部、公司内部、x酒店

建立立体推广架构，多点进攻。在代理商代理区域进行全方位广告宣传信息传递，掀起开业前人群关注度。

为了成功举办开业活动，并做如下分工：

1，活动总指挥：组成成员：总部领导、代理商领导各1人

主要职责：活动全程全面领导、检阅。

2，项目监督组兼协调联络组：

组成成员：总部负责人+代理商负责人（各1人）；

主要职责：活动全程组织、策划、实施、执行和监督工作。

3，嘉宾接待组（含礼仪服务）：

组成成员：代理商（工作人员3-4名）+（庆典公司6名礼仪小姐）

主要职责：

a、负责相关领导、特邀嘉宾、客户等参加开业庆典来宾的接待工作；

b、同时将接待所需的物品、用品全部准备就绪；

c、开业庆典庆祝的前期准备、现场接待工作；

d、安排礼仪小姐接待相关领导嘉宾等，引领签到、佩带胸花、引领入场。

4，宣传推广组：

组成成员：代理商（工作人员1-2名）；

主要职责：

a、负责联络、邀请、落实相关领导、嘉宾；

b、负责宣传资料的准备、现场供给；

c、负责活动广告物料广宣文案的确定。

5，安全保卫组：

组成成员：保安人员（安保4-6名）：

主要职责：

b、由于出席本次开业现场可能有较多围观群众，现场需圈定警戒线，以确保人员安全。

6，后勤服务组：

组成成员：代理商（工作人员2名）：

主要职责：a，饮料、纪念礼品等；

b、负责协调并保证活动现场广告物料所需电源；

c、其他各种物料的筹备、运输和供给保障。

7，庆典执行组：

组成成员：xx广告公司；

主要职责：活动全程实施、执行（策划、设计、制作、安装、维护、撤除等）。

**大学生创业策划方案篇九**

本项目相关内容创业者是借鉴了别的地方的实践成果及其自己根据当地的实际情况进行可行性分析，在鄢陵县成立鄢陵县大学生新农村创业中心，县级中心由创业大学生控股，然后选择xx个村协助当地农民依法成立村级新农村社区服务中心，村民以合作社会员形式入股，县级中心参股，主要进行农产品（如小麦、玉米、花卉等）的销售及其生产资料的统购统销。

因为本项目促进了农民合作组织的发展，增强了农民应对市场的能力（根据市场需求，调整种植面积），另外还可以吸引大学生到农村服务以实现自己的理想，同时可以协助政府推行新农村建设，实在是一个多赢互惠的过程，故而可以进行一定范围的推广。

创业者的基本情况：

姓名：x性别：女

就读院校：xxx院专业与学历：市场营销专科

（一）创建xx县大学生新农村创业中心

1.依法在工商行政管理局注册成立鄢陵县大学生新农村创业中心。

2.注册资金x万元，为创业者全资控股，所有盈利均归创业者所有。

3.主要经营活动为下属村级社区服务中心的生产资料的统一采购，及其农产品的销售。

4.另外可以统筹安排大学生等青年志愿者在村级社区的支农支教活动（农村的很多小学还没开英语课及其很多公立学校老师激情不高）。

5.指导村级社区服务中心开展相关经营以及非盈利性活动。

6.县级服务中心将采取招标形式进行相关物品的统购及其联系外商进行农产品的销售。

7.大学生在农村创业将会享受国家税收优惠（吸引大学生服务农村，献身农村）。

8.县级服务中心开展的盈利性活动将与非盈利性活动分开。

（二）在县级创业中心的指导下协助15个村逐步成立村级社区服务中心

1.第一批先行选择已经有一定基础和邹形的5个村子成立村级新农村社区服务中心

2.他们分别是xx xx

3.村级服务中心主要经营生产资料的村级销售及其把农民的供应信息提供给县级中心便于销售人员与外界联系.....

4.村级服务中心依法在县工商局注册，取得营业执照

5.村级服务中心注册资金x万元，采取合作社制度

6.其中村民分散控股，县级创业中心参股，但入股资金不得超过元

7.村级服务中心盈利除留足公积金等外，所有盈余按股分红

8.村级服务中心实行会员制度，所有产品对会员实行优惠，优惠额当场返还会员

9.村级服务中心在县级创业中心的支持下，创办农民科技夜校等开展其他非盈利性活动

10.村级服务中心的公积金可以用于社区物质文明和精神文明建设

11.在第一批村级服务中心运作的经验和教训的总结基础上继续开拓10个村级服务中心

1.县级创业中心与村级服务中心是指导与被指导的关系

2.县级创业中心通过入股参与村级服务中心，建立经济联系

3.村级服务中心主任将作为县级创业中心的理事或者监事参与县级创业中心的决策

4.县级创业中心委派大学生入驻村级服务中心具体协助其开展工作

5.建立一些协会，便于老百姓之间的交流

目前在鄢陵县经营生产和生活资料的主要有三大类型的经营商：

子，并没有什么实际内容，与未换牌之前无异。

第二类，县种子公司镇农业技术管理站等国营单位经营商，其主营季节性生产资料，但其运行行政管理机制，市场反应缺乏灵活性，但依靠其强大的覆盖网络，一度控制农资市场。

第三类，农村个体工商户，自主进货，自主销售，主营生活资料的销售，低成本运作，作为前两个类型的补充。

上述三大类型均存在一个极大的缺陷，即没有严密的联盟系统，没有联络固定的消费者，而一味地追逐商业利润。

针对此种情况，如果我们建立县级创业中心和村级服务中心，并且通过村民入股等合作社形式，将会将村民，村级服务中心，县级创业中心有机联系起来，成为一个利益联盟。

农村因为找不到买主或者买主少没有竞争或者竞争小而使农产品卖假不高....如果县里有一个营销队伍（他们的工资有销售农产品户按量承担），负责县区农产品的销售，那农民的收入会大大提高....

以村级服务中心为例，经营化肥等季节性生产资料盈利将达到xx元

农产品户根据销售农产品量拿出一定利益分成除结算销售人员的工资极其它费用的节余xx

这样一个村级服务中心其年盈利将会达到xx元，此仅为保守估计。

如果第一批有x个村级服务中心无疑盈利将会达xx元。

同时，还有给农民带来的实惠（农产品的销售，及其买到物美价廉的生产资料），那是无法用金钱来计算的，真正给农民带来了实惠，农民富裕，达到小康。

开展的精神文明建设及其支教支农活动也为建设和谐社会打下基础。农民真正的幸福安康。

1.定位：大学生创业

2.方向：服务新农村

3.核心：县村户三级利益联盟

4.亮点：合作社社员制度

5.利益分配：多赢互惠

6.利用已有人际脉络（大学生村官来自全国各地的学校）

7.利用媒体（网络、广播、电视、报纸等）资源

8.争取政府的政策优惠

1.县级创业中心

注册资金：x万元

周转资金：x万元

2.x个村级服务中心

参股资金：x万元

周转资金：x万元

企业与风险总是联系在一起的。成功的实现创业计划并不仅仅是敢于冒险，而是在于懂得如何分析风险的大小以便看清自身承担风险的能力。以下是几点风险及对策：

1.县级创业中心委派大学生入驻村级服务中心监督可能出现的风险

2.村级服务中心主任将作为县级创业中心的理事或者监事参与决策

3.村级服务中心采取的合作社会员制度将会发挥其共同抵御风险的功能

4.赢在起跑线创业指导团队的专业指导

5.借鉴别地方的经验

6.责任到人

结束语：当然，众人拾柴火焰高，三个臭皮匠，顶住一个诸葛亮，有什么不足之处，静请指教。

**大学生创业策划方案篇十**

19xx年，xx大学的心理学教授stanleymilgram（1933～1984）创立了六度关系理论，简单地说：“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。”

xx网的全球排名是第5位，业内评估其价值为200亿美元以上。20xx年10月，微软公司出资2.4亿美元收购美国第二大社交网站xx1.6%股权。这项交易使xx网价值已高达150亿美元。

美国是sns网站的先行者。美国两个社交网站xx和xx的全球风行迅速将sns的热潮烧到中国。从20xx年起，sns陆续在中国发展起来，据市场研究公司bda预计，中国目前共有超过100家较为活跃的社交网站。本土sns网站xx网、xx网等更是其中翘楚。

在国内，sns网站大致划分为三大类：第一类是综合交友类型，以某种共同爱好、共同话题为核心，建立一般意义上的朋友关系。第二类是婚恋类型，这些网站目标用户大多是白领阶层。第三类是商务类型的sns，这一类型主要面向企业商务应用收费和多样线下商业活动收费。目前，除婚恋类型发展势头较好以外，绝大部分sns网站正在尴尬求存。

1.盈利模式

sns网站一般提供的服务有：日记，相册，音乐等一些共享性质的服务。sns从名称上看是服务性网站，卖的自然就是服务。中国的网民不习惯付费服务。他们只是觉得大家都能享受的服务就是应该是免费的，同时也接受一些定制收费服务。也就是说中国网民喜欢花钱消费在“特殊性”上面。目前的sns都提供了供定制服务来扩展用户的`相册，音乐，空间。

目前来看国内的sns网站所建立起来的人与人之间的关系并不粘连。“个人留言”这页大都是“我来踩踩”、“串门”、“加我为好友吧”等一些寒暄。找不到理由的搭讪，这种搭讪成功的概率极低。即便搭讪成功，把对方加为好友你也不知道如何继续下去，用户的体验非常少。最后会发现自己的几百个好友竟然没有几个是经常上线。客户流失过快是sns面临的一个巨大问题。

sns网站除了有日记，相册这些基本工具外还应该有更多必须通过交流才能获得的乐趣。网络游戏就是一个很好的学习例子。大家刚进去在新手村练习打小动物就可能结交到一个朋友，并与之围绕话题展开聊天。同样，一个sns网站必须让用户有事可做，这件事可以是虚拟的，也可以是实际的。例如，可以尝试给新注册用户一个小小任务。这个任务不是一个人能轻易完成，但又不是很复杂。让用户充当记者采访另外一个用户。网站工作人员可以帮忙组合用户（网络红娘？）来完成任务。或者他们可以购买辅助道具来减少完成任务的阻力。完成任务之后又能得到丰厚奖励。加入这种游戏元素的话虚拟道具的销售也可以成为一项收入来源。

网络广告尤其是精准广告已经成为sns网站的重要盈利模式。在不破坏网友用户体验的情况下，sns网站可以根据交友用户的上网行为、社区行为、言论行为以及内容偏好进行数据挖掘，从而实现对用户的分类，并根据不同类别用户的特征和需求匹配相应的广告。广告商的广告效力明显增强。目前30%收入来源于此。

2.用户群

xx数据显示，截止20xx年12月31日，我国网民总人数达到2.1亿人，仅以500万人之差次于美国，居世界第二，xx预计在20xx年初中国将成为全球网民规模最大的国家。快速增长的农村网民成为新增网民的重要组成，7300万新增网民中的4成，即有2917万来自农村；截至20xx年12月底，我国农村网民数量达到5262万，年增长率达到127.7%。这一数据表明：农村网民的高速增长，使得农村成为一个拥有巨大潜力的互联网消费市场，随着＂村村通电话＂、＂乡乡能上网＂、＂乡乡有网站＂等乡镇信息化普及工程的推进，农村互联网市场必将大有可为。

面向白领的xxx网站，用户数发展注定受限。特别在中国，白领是占总人口比例极少的一群，大部分生活在沿海。以这个群体为目标的sns网站用户数很难上到千万。18-30岁的有大部分都是学生，社会从业人员。他们停留在二线城市。xxx网站的用户群应该是他们。这类人是属于冲动型消费，快速消费产品例如彩铃，图片，游戏道具他们都乐于尝试。

**大学生创业策划方案篇十一**

日前，沈阳市下发了《沈阳市人民政府关于进一步做好新形势下就业创业工作的实施意见》，就深入实施就业优先战略、积极推动创业带动就业、统筹推进重点群体就业等方面内容做出规定，沈阳大学生创业最高可享每月800元租房补贴。意见提出博士生、硕士生在沈就业创业，学士在沈创业的，可享受就业补贴，租房补贴标准为博士每月800元、硕士每月400元、学士每月200元。

权威部门数据显示，就全国而言，新增就业和再就业的70%以上集中在小微企业，小微企业已成为吸纳社会就业的主要渠道。沈阳市将从政府采购方面，支持小微企业发展。积极探索以明确采购标准、价格扣除、评审优惠、降低门槛等措施，扶持中小企业发展。拓宽中小企业参与政府采购活动融资渠道，预留年度政府采购项目预算总额的30%，专门面向中小企业采购，其中面向小微企业的比例不低于60%。

免除个体经营者的管理类、登记类行政事业性收费。登记失业人员、残疾人、复转军人及毕业3年以内的普通高校毕业生，从事个体经营（其中国家限制的建筑业、娱乐业等除外），首次注册登记之日起3年内，市、县、乡三级收费部门，按规定免收管理类、登记类、证照类费用，就业参考《沈阳大学生创业最高可享每月800元租房补贴》。深化商事制度改革，允许企业“一址多照”和“一照多址”，支持电子商务领域等现代服务业小微企业和个体工商户将住宅登记为住所。

对于全日制高校毕业生（原籍非沈阳），其中博士在35周岁以下、硕士在30周岁以下，首次在沈阳就业或自主创业；学士在25周岁以下，首次在沈阳自主创业，在沈阳无自有住房的，凭劳动合同等给予租房补贴。博士每月800元、硕士每月400元、学士每月200元，领取年限最长不超过3年。沈阳将力争用10年时间，引进1万名博士、5万名硕士、50万名本科毕业生。

深入实施大学生创业引领计划和离校未就业高校毕业生就业促进计划，利用3年时间，建设20个众创空间，形成促进大学生创业的指导、服务和孵化体系。同时，对符合条件能够为初创小微企业提供基本生产经营场地、创业指导服务及政策落实的创业孵化基地，给予专项资金补贴。其中，面积达5000平方米以上的，给予每年80万元的补贴；面积达3000平方米以上的，给予每年40万元的补贴；基地面积达1500平方米以上的，给予每年30万元的补贴。（记者郭星）

**大学生创业策划方案篇十二**

举办地点：xx大学新体育馆（规模可扩大至篮球场甚至周边校园内）

办展机构：1、主办单位：xx市人民政府

xx学院（取得多方的支持和赞助）

2、策划协办单位：xx学院法学与公共管理系部

承办单位：闪星创意会展公司（xx级公共事业管理会展班）

展品范围：服装（衣服、裤子、鞋、袜等）

饰品（手饰、项链、耳环、头饰等）

挎包类

办展时间：x月x日――x月x日（时间应在开学后一个月以内，这是学生的消费旺季，开幕式安排在周末或者特别的日子），展期两天（星期六、星期天），办展时间还应定在换季时期，那是大学生服装消费的旺季。

展会规模：小型或是中型（因为是初展，投入规模不能太大，展会的筹备阶段进行调查，根据掌握的信息预测参展商和观众的数量）

展会性质：展与销双重性质

展会定位：本次展会的创新首先体现在展会的主题上，只在服务和打造大学生服装文化，专门性和创新性。展现大学生的年轻活力，追求时尚潮流，积极向上，充满奋斗激情，同时还融入一定的艺术性。再次，在大学校园里举行，比较亲近大学生活，有地域优势和情结优势。

招展对象：耐克，阿迪达斯，康威，李宁，安踏，特步，lee，班尼路，增值牛仔，以纯，森马，摩高，美特斯邦威、真维斯、淑女屋、依米奴、马克华菲、伊韵儿、罗宾汉、卡帕等品牌服装。

观 众：主要是湖南在校大学生各个经销商以及社会公众。

办展目标：帮助参展企业达到预期目标，能让大学生对此展会留下深刻印象，坚持长远延续发展，使该展会成为企业与消费群体可信赖的交流交易平台。树立该展会的优质形象，打造展会品牌，让展会成为每年固定节目。

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