# 创新创业活动方案(大全14篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-07-29

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

**创新创业活动方案篇一**

养殖普通鸡的养殖户有很多，但是养殖特种鸡的就很少了。像乌骨鸡、黑水鸡等都是稀有的品种，营养价值很高。人们的生活水平的提高使得对高营养的特种鸡的需求也就变大了。同时现在市场上特种鸡还很少自然价格也就比较高，因此很适合在农村养殖。

返乡创业项目二、有机肥加工

现在农村很多地方都在进行种植养殖业等，这些产业有一个共同点就是对肥料的需求量很大。现在的养殖场会自己进行动物粪便的处理，如果我们可以将养殖场的粪便回收进行二次加工生产成有机肥料，就可以销售赚钱了!

返乡创业项目三、番鸭养殖

番鸭也被叫做香鹑雁，因为它的营养价值高，肉质鲜美并且珍贵所以在饭店很受人们的欢迎。番鸭的价格比市场上普通鸭子的价格贵出许多，利润也就非常的可观了，在农村养殖再适合不过了。

以上这些就是给大家整理的关于农村创业致富的好项目，如果你还有其他更好的建议快来留言吧!

新手如何寻找适合自己的创业项目?

1，找痛点

痛点就是，生活中自己遇到的烦恼，然后解决这个烦恼，《免费盈利模式》中就会找到企业的痛点，成为当下企业的刚需，喜欢可以获得掌声，刚需可以获得追随!

2，寻找细分市场!

从红海中找蓝海，看看做的大的企业，看他们哪方面没有做到的，从这个空白切入市场。

3，自己擅长的领域，或自己拥有的技能!

简单说，以前一个做酱香饼的朋友，他做的饼非常好吃。我当初问他，想学怎么收费，他说不教秘方3000元，只教你做饼。教秘方6000元。很遗憾，他没有做大，仅仅个人在开门店做。其实他这个完全可以搞个连锁加盟的，非常赚钱。《免费盈利模式》基础学员仅一张做面包的配方，做到了610家分店火爆全国。

4，在现有的基础上更新升级或资源整合

提升现有的技术或产品，或者通过一些资源整合，建立新的项目.

5，产品重组

将不同的产品组合在一起或者不同功能集合在一起。

**创新创业活动方案篇二**

本文目录

创业活动方案

全县创业竞赛活动方案

综合实践活动方案《创业，从我做起》

创业富民活动方案

为进一步做好我镇青年创业推动工作，为我镇广大青年搭建创业平台，为青年创业提供引导，鼓励我镇有志创业青年勇于尝试，形成政府激励创业、社会支持创业、劳动者勇于创业新机制，切实推进全民创业工作开展。为有志创业的在校学生及青年提供创业实习环境，以低成本感受自主创业、尝试创业，激发市民创业热情，促进创业带动就业工作，为我镇广大青年提供包括创业培训、商业策划、导师指引、实战练摊的好机会。制定本方案。

一、目的意义

举办创业集市活动的目的，是为有创业愿望的劳动者，特别是高校在校学生、社会青年、市民提供一个创业实习途径；同时为有创业项目的创业者与投资者搭建交流沟通的桥梁，促进投资者为创业者提供融资途径；通过创业集市活动广泛宣传我市推进全民政策和提高市民创业意识，激发市民创业热情。

二、活动主题

我要创业—xx市xx年创业集市活动

三、活动

口号

万众创业  大众创新  建设橄榄型社会

四、活动时间

xx年2月1日至2月7日。

五、活动地点

商业大街（xx村委会对出路段）。

六、活动内容

本活动内容共分为四个阶段，分别是组织发动阶段、培训强化阶段、方案参评阶段、创业实战阶段，具体安排如下：

1、组织发动阶段。为期15天（12月25日至1月10日），主要是通过户外横幅、电视广告、宣传海报、派发传单、网络宣传等手段进行宣传发动，提供活动咨询电话并公开接受报名登记。

2、培训强化阶段。为期10天（1月11日至1月20日），内容主要包括对参加者（团队）进行资格审核，并组织专家组对参加者所提交青年创业计划反馈意见，组织青年创业主题培训，期间在老师的指导下完善创业方案。

3、方案参评阶段。为期2天（1月21日至22日），内容包括参加者在创业导师的指导下进一步完善创业方案，同时组织开展“方案评分”，着重引导及鼓励青年掌握撰写商业

策划方案

的技能，内容包括由评委组对各参赛者创业方案（最终定稿）进行评审。总分前40名队获得在“xx年xx镇创业集市”举行期间相应摊位的免费经营权。

4、创业实践阶段。为期7天（2月1日至2月7日），内容主要在创业集市期间进行现场布置及经营实施。

七、活动报名

（一）活动行业范围

参加创业集市售买的必须为干货类物品。

（二）参加对象

1、市内高校、技工院校、中职学校18周岁以上在校学生。

2、本市户籍毕业5年内高校、技工院校、中职学校18周岁以上毕业生。

3、有创业意愿的xx镇户籍青年，要求成员年龄在18至45周岁。以团队名义参加的，一般不超过5名成员。

（三）报名时间及资料

符合参加对象有意报名的创业青年请于xx年1月10日前到xx人力资源和社会保障分局或xx镇团委报名，报名时提交《xx市创业集市摊位申请表》（样式见附件一），身份证复印件、彩色1寸相片1张、属5年内毕业生的须提交毕业证、在校学生须提交有效学生证。

八、活动管理

（一）创业集市活动由xx镇人民政府主办，xx人力资源和社会保障分局承办、xx镇团委协办。具体分工如下：

xx人力资源和社会保障分局负责统筹规划、指导监督、检查落实情况，具体负责提供创业指导和政策咨询服务。

xx镇团委负责组织实施，具体负责方案制定、宣传发动、场地布置、摊位管理、安全保卫、后勤服务等工作。

（二）参与创业集市活动的创业者必须确保产品质量安全，不得销售假冒伪劣、变质产品。因销售假冒伪劣、变质产品导致的后果由创业者自行承担，相关组织部门不承担任何责任。

（三）参与创业集市活动的创业者必须自觉遵守创业集市活动的有关

规章制度

，合理合法进行交易，服从管理人员的指挥。不得将摊位转让给其他人员经营，违者取消资格。

报名地点：

2、xx镇团委，地址：xx镇政府411号办公室，联系电话：863，联系人：郑小姐

附件：1、我要创业—xx年创业集市活动申请表

xx人力资源和社会保障分局                  xx镇团委

创业活动方案（2） |

返回目录

考核对象：19个乡镇（街道办事处）

一、考核指标：

1、新引进投资上规模工业项目（100分）

2、当年列入省、市、县重点项目及完成情况（100分）

3、工业项目完成投资占固定资产投资比重（100分）

4、“四个一百”项目开发（200分）

5、工业平台建设情况（30分）

6、新增规模工业企业个数（每个奖30分）

7、规模工业产值计划完成情况（100分）

8、规模工业税收增长率（100分）

9、山海协作项目注册资本金增长率（80分）

10、山海协作项目中工业项目注册资本金增长率（80分）

11、

合同

利用外资（50分）

12、实际利用外资（60分）

二、考评办法

1、19个乡镇（街道办事处）创业竞赛考评实行千分制。指标计算保留小数点后两位数。

2、计分办法：引入简单“功效系数法”，即每项指标（）标准分值的60%部分作为基本分值，再对40%部分按以最高的值为满分，其它乡镇（街道办事处）的评分以其指标数值除以最高指标数值，再乘以标准分。计算式：指标得分=标准分%（基本分）+指标值最高指标值×标准分×y%（其中x+y=100%）。

3、新引进投资上规模工业项目指xx年新上投资500万元以上，并经县发改局立项和工商注册的工业项目。为鼓励引进新上较大规模工业项目，单个项目投资达xx万元以上的奖励100分，在此基础上，每增加1000万元奖励30分。同一项目最多只能两个单位引进和计算引办项目成绩。

4、引进山海协作项目注册资本金是指xx年11月至xx年10月之间注册的南平市外资金投资新办企业的注册资本金以及这一时期老企业变更追加的注册资本金。

5、“四个一百”项目开发考核的对象为列入南平市“四个一百”项目开发考评的总投资1000万元以上，当年投资规模600万元以上的投产、在建、开工、前期（储备）四类项目。

6、上年已计分的新上项目“流失”，应书面说明，并在本年度新上的项目中补上一个。

7、有兴浦路西段延伸建设、220千伏输变电线路建设、工业园区二期建设、下岚路至工业园区道路拓宽改造等重点工程建设有关任务的乡镇，其工作完成情况列入考核指标第2项进行考评。

8、第1、2、3、4、5项考评指标由县发改局（项目办）制定考评办法并提供考评结果。第6、7、8项考评指标由县经贸局制定考评办法并提供考评结果。第9、10项考评指标由县农办制定考评办法并提供考评结果。第11、12项考评指标由县外经贸局制定考评办法并提供考评结果。全县创业竞赛考评由县统计局提供考评结果，报县创业竞赛领导小组和县委常委会审议确定获奖单位。

三、奖励办法

1、各乡镇（街道办事处）考评总分达到标准分的70%以上才能获得评奖资格。

2、19个乡镇（街道办事处）的创业竞赛取前六名，第一名奖励3万元，第二名奖励2.5万元，第三名奖励2万元，第四名奖励1.5万元，第五名奖励1万元，第六名奖励0.5万元。

3、在创业竞赛中获得前三名的乡镇（街道办事处），除奖金以外，年度优秀公务员指标按单位人数的18%以上下达；后三名的乡镇（街道办事处），优秀公务员指标按10%以下下达。

4、没有获得先进名次，但已完成或超额完成招商引资任务的乡镇（街道办事处），给予大会表扬，以资鼓励。并准许其根据本乡镇（街道办事处）年初方案和实际，对抓项目做出突出成绩的干部职工予以适当奖励，奖励额度控制在人均300元以内，经费由各乡镇（街道办事处）自行解决。

5、连续2年（从xx年起）获得竞赛前三名的参赛单位，可推荐个人予以记功嘉奖；连续2年在创业竞赛中列为后三名、且连续2年未能完成县里下达的考评指标任务的乡镇（街道办事处）党政主要领导，要向县委、县政府作出检查说明；严重失职、领导不力、造成不良后果的领导，要作出组织处理。具体由县委组织部拟定实施细则。

四、组织领导

1、全县创业竞赛总的在县委、县政府领导下进行，具体由县创业竞赛领导小组（县政府县长任组长，县委、县人大、县政府、县政协有关领导任副组长，县直有关部门主要领导为成员）组织实施，领导小组办公室负责组织协调、检查督促、考核评比工作。

2、工作要求

（1）创业竞赛旨在推进全县的经济社会发展，务必求真务实，严禁弄虚作假。对任何违规造假行为，一经查实，取消该项目指标得分。各责任单位要落实责任，加强配合，制定严密规范的数据采集、数据质量控制和检查制度，严格审查相关数据资料，确保数据的客观真实。县监察局、统计局、效能办等部门要加强对创业竞赛各项指标数据、成果申报的监督监察工作。

（2）加强全县创业竞赛的（）组织领导、检查督促、考核评比工作。县创业竞赛领导小组办公室要定期通报各系列竞赛进展情况。创业竞赛考核评比要坚持公开、公平、公正，考核结果要在适当范围公示，并请人大、政协参与监督。

创业活动方案（3） |

返回目录

活动目的：

通过活动，让学生了解身边最接近的创业者的创业过程，体会创业的艰辛、困难以及从中获得的喜悦，学会关心、体贴身边的创业者——父母，帮他们分担简单的家务。

活动准备：

1、调查父母或亲戚的创业过程，填写创业情况调查表。

2、帮父母做一个星期的家务，填写小帮手劳动情况调查表。

3、邀请一位创业成功者准备好创业过程的演说词。

4、排练一个小品：《忙碌的一天》。

活动重点：通过实践填写创业情况调查表和小帮手劳动情况调查表。

活动过程：

一、谈话导入，诱发兴趣。

师：首先，请大家谈谈什么样的人才可算是创业者？

生1：在外帮别人打工挣钱养活妻儿的人可算是创业者。

生2：在自己的工作岗位上认真工作的人可算是创业者。

生3：为了实现自己的理想，在自己的工作岗位上兢兢业业、踏踏实实工作的奋斗者可算是创业者。

师：你身边都有哪些创业者呢？

生1：我们学校的王校长，他从一个普通的教师发展成为学校的校长，所走的路就是一条充满艰辛、不断跋涉的创业路，所以他可以说是我们身边一位成功的创业者。

生2：洮西海绵厂的田厂长，就是一名创业者，他原来家里很穷，但是他通过自己的勤奋工作，终于办了一个厂，而且这厂还办得很红火。

生3：我爸爸一直在北京打工，虽然他没有挣大钱，但是我每年上学的钱都是他辛辛苦苦打工挣回来的。所以，在我心中，他也是一名创业者。

生4：我的叔叔是个交警，他既不是百万富翁，也没当上大官，但他却保护着千千万万行人的生命安全，他是伟大的。所以，他是一名创业者。

……

二、听创业过程，谈内心感受。

师：原来我们身边有这么多创业者。他们的苦累、他们的欢笑，你又了解多少呢？今天，我们很荣幸地请到了一位创业成功者来谈谈他创业过程的辛酸史。下面我们掌声有请。（或播放录音）

家长发言

师：让我们再次感谢郑兴宇的爸爸给我们带来的精彩演说。

三、调查情况，交流结果。

1、师：郑兴宇的爸爸经过近十年的努力终于踏上了成功之路，在座的许多同学肯定也认为自己的爸爸妈妈是一个成功的创业者，那你们了解他们创业的具体情况吗？请拿出你们所填写的调查表格，跟大家交流一下你调查的结果。（附创业情况调查表）

创业情况调查表

被调查者姓名：

性别：

年龄：

工作单位或所在城乡：

采用的调查方式：

调查内容：

1、平均每天工作时间：

2、工作的目的：

3、平均每月工资：

4、创业后所取得的财富：

5、每天上下班时的交通工具：

6、每天上下班路上所花的时间：

7、回家后做家务的时间：

8、回家后所做的家务有：

调查人：

2、表演节目《忙碌的一天》

师：创业之路是漫长而又艰辛的，在这条路上，充满了困苦，洒满了汗水，甚至流淌着泪水。下面请欣赏小品《忙碌的一天》。

学生分别扮演交警、出租车司机、教师、护士、公司经理、警察。

四、分担家务，从我做起。

1、师：通过调查及欣赏小品大家都知道了，爸爸妈妈每天辛苦工作后，还要花那么多的时间来做家务，真是太辛苦了，那我们能帮上什么忙，减轻他们的负担吗？（交流）

生1：我们可以帮妈妈做一些力所能及的家务事。

生2：我们可以帮妈妈扫地、擦桌子。

生3：我们可以帮爸爸擦皮鞋。

……

2、师：说得多可不表示做得也多哦！把你这一星期来所做的事展示给大家看看吧！（附小帮手劳动情况调查表）

小帮手劳动情况调查表

学生姓名：

周一：

自我满意程度：

周二：

自我满意程度：

周三：

自我满意程度：

周四：

自我满意程度：

周五：

自我满意程度：

周六：

自我满意程度：

周日：

自我满意程度：

家长意见：

3、小朋友们帮的忙可真不小哦！看来大家都找到了一个家务劳动的小岗位。让我们一起在学习中成长，一起唱《十帮拍手歌》。

你拍一，我拍一，帮助爸妈倒垃圾，

你拍二，我拍二，帮助爸妈整鞋子，

你拍三，我拍三，帮助爸妈来盛饭，

你拍四，我拍四，帮助爸妈洗袜子，

你拍五，我拍五，帮助爸妈擦地板，

你拍六，我拍六，帮助爸妈收碗筷，

你拍七，我拍七，帮助爸妈洗青菜，

你拍八，我拍八，帮助爸妈整房间，

你拍九，我拍九，帮助爸妈擦皮鞋，

你拍十，我拍十，大家一起来帮忙。

五、总结归纳，升华主题

师：所有在自己的工作岗位上为社会作出贡献的创业者都是可敬的；所有在创业者背后默默支持的人都是可亲的；所有为创业者分担忧愁的人都是可爱的。同学们，为了身边这些可敬的、可亲的人，让我们都做一个可爱的人吧！记住，创业，从我做起。

创业活动方案（4） |

返回目录

今年我街道在全省开展的解放思想大讨论活动中，抓住“创业富民”这一主题，依托“道德银行”这一载体，在全国率先成立了“道德银行创业分行”。上半年已有10名具有创业愿望、具有诚信资质的居民获得了“道德银行创业分行”的无偿抵押贷款担保，我社区的困难居民谢友连就是第一批获得贷款的受益人。为了更好的运用“道德银行创业分行”的作用和功能，以创业富民、就业利民为总体思路，以重视民生、服务民生为工作理念，以创新创业政策、筹措创业资金、开发创业载体、加大创业培训、宣传创业典型为关键举措，在我社区形成鼓励创业、支持创业、促进创业的良好氛围，开创创业促就业工作新局面。我社区特制定如下实施方案：

一、指导思想

坚持以党的xx大精神为指导，按照科学发展观的要求，全面贯彻落实省、市、区党代会精神，认真查找思想观念、精神状态、工作作风、领导水平等方面存在的突出问题，进一步解放思想，更新观念，改进作风，提高效率，全力推进“一化三基”，加快建设“两型社会”，努力实现“富民强区”的战略目标。

二、具体实施阶段

1、第一阶段：宣传发动、摸底调查

9月25日-10月10日为我社区工作人员发动宣传、全面摸底调查阶段，社区全体工作人员在社区党支部的带领下对全社区1800余户常住户进行宣传发动和上门摸底，对社区居民积极宣传“道德银行创业分行”的运作模式，从解放思想、转换脑筋入手，传播创业理念，弘扬创业精神，激励和引导广大群众勇于创新，大胆创业，早日摆脱贫穷，实现发家致富。同时摸清楚社区内下岗失业和就业困难以及有创业意愿的人员情况。

2、第二阶段：分类整理、确定对象

10月10日-10月20日为分类整理、确定帮扶对象阶段，针对大家的调查摸底情况，确定下岗失业、困难党员、低保户三类人员给予不同的帮扶措施，特别对于有创业技能和创业意愿的人员在核实其诚信度以及具体的情况后，指导其积极向“望月湖街道道德银行创业分行”申请贷款。对于特困人员、就业困难对象社区将此类人员资料上报街道，由街道统一组织进行技能培训和就业辅导。

3、第三阶段：具体落实、体现实效

10月20日-10月30日为具体落实、体现实效阶段，此阶段将着重开展各项具体帮扶措施，具体落实到个人。社区将依托街道工委搭建的平台，使有创业和就业意愿的人员都得到具体的帮扶。对所有人员开展“一对一”创业指导、创业项目推荐和政策帮扶活动，营造个性化帮扶的创业氛围同时开展创业培训，帮助大家制定创业帮扶计划。对有创业愿望的群体，开展政策宣传、信息咨询、技能培训等服务；对有创业准备的群体，开展创业指导、项目推荐、创业培训等服务，让创业者既有本钱、又有本事。对有就业意愿的困难对象由街道社区进行统一培训后，向我区辖内的各个大型企业进行就业推荐，解决他们的就业问题。

三、主要措施

1、加强组织领导。社区将成立以社区书记刘勇任组长的领导小组具体负责此项工作，并下设工作小组，将“解放思想、创业富民工程”作为我社区今年的一项中心任务来抓。

2、加大财政投入。社区对于创业富民工程将加大财政投入，做好各阶段“解放思想、创业富民”的宣传工作，营造出全参与、全方位、全覆盖的氛围，务求做到家喻户晓。

3、紧密联系实际。紧密联系社区干部群众的思想实际，着眼于解决社区工作中的实际问题，把自己摆进去，把差距找出来，把问题解决好，注重在实践中深化认识，在创新中转变观念，在发展中统一思想。把“道德银行创业分行”的创业富民活动与做好当前其他各项工作结合起来，统筹并带动当前各项工作，做到两手抓、两不误、两促进。

**创新创业活动方案篇三**

按照共青团中央、教育部、人保部、中国科协、全国学联联合下发的《关于组织开展“创青春”全国大学生创业大赛的通知》和我校团委下发的《关于举办20xx年“创青春”全国大学生创业大赛校内选拔赛的通知》的要求，也为适应大学生创业发展形势，全面提升大学生就业服务质量工作的需要，结合《应用技术学院应用技能大赛活动实施方案》，特制订本学院大学生。

引导和激励大学生弘扬时代精神，把握时代脉搏，将所学知识与经济社会发展紧密结合，结合学生自身所需的专业特点，提高学生应用技能和实践能力，帮助大学生转变就业观念、培养创新意识、提高创业能力为目的。

组长：邵丙军、张宪忠

副组长：乔成立

秘书：孙智高

成员：各系主任

指导教师：各专业教师

我院非毕业班全体在校学生

初赛阶段：3月26日—4月5日

决赛阶段：4月5日—4月15日

1、比赛内容

（1）商业计划书

（2）项目汇报ppt

2、创业创意内容

（1）对参赛项目的概述：项目的详细介绍，前期资金投入的数量，项目的创新之处；

（3）项目的回报预算：对项目最终可以达到什么盈利情况做初步预算；

（4）前景分析：项目的市场占有情况，单位盈利情况作出分析；

参赛作品以团队模式参赛，团队成员人数3—10人，由一名专业教师做指导教师。

大赛分初赛和决赛两个阶段进行。

初赛阶段：由班长和学委在班级内部进行选拔，班级全体同学都要参与团队进行比赛，由一名专业教师及班长、学委对班级的参赛团队进行打分排名，排名第一的团队将代表班级参加学院的决赛，参加决赛团队应在进行市场调研、认真进行企业分析的基础上，上交一份具体、可实施的创业计划项目书（包括电子版），于4月5日前交至学工办。

决赛阶段：入围的作品制作一份ppt，并推选一名同学代表进行现场演说（3—5分钟）。最终由学院评委推选出排名。

**创新创业活动方案篇四**

按照共青团中央、教育部、人保部、中国科协、全国学联联合下发的《关于组织开展“创青春”全国大学生创业大赛的通知》和我校团委下发的《关于举办20xx年“创青春”全国大学生创业大赛校内选拔赛的通知》的要求，也为适应大学生创业发展形势，全面提升大学生就业服务质量工作的需要，结合《应用技术学院应用技能大赛活动实施方案》，特制订本学院大学生创业大赛活动方案.

引导和激励大学生弘扬时代精神，把握时代脉搏，将所学知识与经济社会发展紧密结合，结合学生自身所需的专业特点，提高学生应用技能和实践能力，帮助大学生转变就业观念、培养创新意识、提高创业能力为目的。

组长：邵丙军、张宪忠

副组长：乔成立

秘书：孙智高

成员：各系主任

指导教师：各专业教师

我院非毕业班全体在校学生

初赛阶段：3月26日-4月5日

决赛阶段：4月5日-4月15日

1、比赛内容

（1） 商业计划书

（2） 项目汇报ppt

2、创业创意内容

（1） 对参赛项目的概述：项目的详细介绍，前期资金投入的数量，项目的创新之处；

（3） 项目的回报预算：对项目最终可以达到什么盈利情况做初步预算；

（4） 前景分析：项目的市场占有情况，单位盈利情况作出分析；

参赛作品以团队模式参赛，团队成员人数3-10人，由一名专业教师做指导教师。

大赛分初赛和决赛两个阶段进行。

初赛阶段：由班长和学委在班级内部进行选拔，班级全体同学都要参与团队进行比赛，由一名专业教师及班长、学委对班级的参赛团队进行打分排名，排名第一的团队将代表班级参加学院的决赛，参加决赛团队应在进行市场调研、认真进行企业分析的基础上，上交一份具体、可实施的创业计划项目书（包括电子版），于4月5日前交至学工办。

决赛阶段：入围的作品制作一份ppt，并推选一名同学代表进行现场演说（3-5分钟）。最终由学院评委推选出排名。

**创新创业活动方案篇五**

赵景锋返乡创业发展的“传奇”

早在民国三十三年，横山街就有“小澳门”之称。这里原来是新会县和中山县的交界处，人口较集中，商铺食店成行，是当地有名的商品集散地。而我们今天的这次主人公便是出生在这里。

说起赵景锋的姓氏，其中也有着一段历史渊源...

赵氏家族始祖赵良韶，赵良韶的父亲正是建安郡王赵必迎。宋室南迁后，封建安郡公。赵必迎在其子良韶4岁时逝世了。1291年，6岁的赵良韶和母亲陈氏，穿越银洲湖，居住湖边的潮居里皮子村。1292年，再迁居现今建安郡王祠隔山相望的三江浅坑，自始成为三江赵姓始祖。赵良韶生育了5个儿子，经过世代繁衍，在三江发展成新江、联和两个大村。从赵良韶三江开族至今，支系先后分支出三江镇的新江、联和、古井镇的慈溪、沙堆镇的鹅溪和会城的帝临堂等宋赵皇裔村或赵姓聚居地。

横山赵氏家族便是三江赵氏宋宗室后裔，在当地发展有着100多年的历史。

从小居住在横山村的赵景锋，最爱吃的就是鸭脚包，当时横山街就盛产鸭脚包，把鸭脚、鸭下巴、鸭翅、鸭肝、鸭肠和猪肉腌制后晒干，并捆扎在一起，横山鸭脚包便由此得名，流传至今已有七十多年历史。横山鸭扎包属于广式腊味，目前已成为“广东省非物质文化遗产名录”。赵景锋作为赵氏鸭脚包的第三代传人，即使远离家乡心中还是对鸭脚包的发展充满着希冀。

，也许就是这个味道

让在外拼搏的赵景锋

舍弃自己在外的事业

回到家乡斗门横山村

决心为家乡的发展做出一番贡献!

听到别人说起赵氏鸭脚包这个名字，横山人都十分骄傲!

1981年，赵景锋出生于横山村，是土生土长的农村孩子。

，在长沙医学院修习临床医学专业，毕业后来到深圳打拼多年。

，从深圳大学毕业后，赵景锋选择在深圳创业,从事电子科技的他干出了一番事业，同年创办“中兴宇实业香港有限公司”，主要从事手机配件业务。

，事业有成的赵景锋一边创业也在继续升级自身，在深圳大学刻苦研读金融管理专业并成功毕业。

20，可以说是斗门鸭脚包走出世界大门的一年，赵景锋从深圳回来，组织家里人为斗门美食节备战，便是那次的机遇，鸭脚包成为媒体追踪报道的“网红”，有了这一次的成功，赵景锋决心要把赵氏品牌做出名堂!至此，每年的斗门美食节上都少不了\'他\'的身影。

斗门美食节

斗门美食节

斗门美食节

6月，赵景锋创立“珠海中兴宇食品有限公司”并注册“横山赵氏鸭脚包”商标。经过半年筹备，终于在横山附近投产了!从此开启了横山鸭脚包标准化生产之路!

由于实现标准化、规模化生产，产品生产流程得到了食品卫生检验部门的有效规管，改变了以往小作坊生产产品，不能登上大雅之堂的尴尬局面!

赵氏鸭脚包定位于珠海特产、旅游手信、休闲零食、特色美食...在致力打造珠海的一个名牌产品的过程中，公司坚守直营连锁管理模式，在珠海本地已经有好几个鸭脚包的直销点作为珠海特产的手信门店，也在本年2月份开启了鸭脚包时代新的篇章，将鸭脚包衍生出餐桌上的一道特色美食——鸭脚包煲仔饭。赵景锋也希望能借机将自己的家乡和人文情怀传扬出去，让更多人了解珠海、了解斗门!

斗门古街专卖店

斗门古街8号

接霞庄专卖店

斗门镇接霞庄1号

淇澳岛白石街专卖店

淇澳岛白石路16号

唐家山房路专卖店

唐家山房路86号

斗门古街鸭脚包煲仔饭店

斗门古街65号

作为省级非遗名录，横山鸭脚包不仅是一道地方特色美食，还承载着一种特殊的文化精神!而赵景锋却默默把这种文化传承，作为己任，一路前行!

近半年，赵景锋受邀或主动参与的大小展销活动，近百场次，初衷并非追求产品的销售量，而是旨在宣传品牌的同时，也在宣传自己的家乡及文化理念!

赵景锋有一句话想对你们说

“

目前距离知名品牌的目标

还有一段距离，我对此心存遗憾

目前赵氏鸭脚包属于创业阶段

我们的发展，离不开大家的支持

有你们的支持，我们更加有信心

做珠海最好的特产美食

立志把家乡美食发扬光大

请大家多多支持本土特色手信!

这是属于我们珠海人的特产！

”

横山赵氏鸭脚包

微信公众号下单：横山赵氏鸭脚包

淘宝店下单：横山赵氏鸭脚包

联系电话：13424339358(微信同号)

**创新创业活动方案篇六**

为提高我院学生创业能力，充实学生创业队伍，增强学生就业竞争力，依托我院省级质量工程项目，我院拟于3月25日-26日举办第四届创新创业训练营。

20世纪80年代尤其是90年代以来，世纪创业大潮风起云涌，一个个创业神话向我们展示了创业者的成功奇迹，也诉说着他们的艰辛奋斗之路，进入21世纪后中国大学生自主创业问题也成为校园里最热门的话题之一。创业是时代的产物，在人类跨入新世纪的时候，创业更是在世界范围内迅猛发展。经济全球化、信息网络化、科技社会化和只是资本化的浪潮已经向我们扑面而来。一个充满机遇和挑战的时代正向我们走来，创业的新时代已经来临。

为贯彻落实《江西省人民政府办公厅关于深化高等院校创新创业教育改革的实施意见》（赣府厅发〔20xx〕49号）和《江西理工大学促进大学生创业实施方案》（理工发〔20xx〕76号的文件精神和要求，进一步启发和培养学生创新创业意识，同时为进一步推动我院创新创业工作，营造有利于学生成长成才的创新创业氛围，引导和帮助我院学生树立创新意识、培养创新能力、锻造创业精神，同时也为我院备战全省全国“挑战杯”大学生创业计划书大赛选拔优秀项目和团队。

举办一期创新创业训练营

（一）、班长支书例会

利用每周的班长支书例会将创新创业培训班的相关消息传达，通过班长支书将消息传达到各个班级，确保信息传达的有效性。

（二）、学院官方微信

（三）、新闻报道

电气工程与自动化学院202教室

全校13、14级意愿了解创业知识和具有创业意向的同学。

时间

培训安排

3月25日上午8:30-9:30

创新创业项目介绍

创新创业能力培训

创新创业能力培训

创新创业能力培训

3月26日下午3:00-5:00

结业答辩

培训结束后，设有结业考试和答辩环节，培训合格的学生将获得创新创业能力培训班结业证书，该证书可以进行综合素质学分认定（已经与教务处沟通好），0.5-1.0分。

1、培训班拟招生60人（各学院按报名人数比例录取）；

2、希望本学院各班级有兴趣的同学积极参与报名，把握培训的机会。

3、烦请各位班长或支书汇总报名的同学信息，并将电子汇总表于3月22号（下周三）18：00前发送至电气学院学生会科技部工作邮箱：dianqikjb@。

联系人：姜xx

电气工程与自动化学院团委

20xx年3月13日

**创新创业活动方案篇七**

民以食为天，火锅消费也不断得到普及和受到社会群体的喜爱，如何制定小火锅店的创业活动策划书呢?下面本站小编给大家介绍关于小火锅店创业

活动方案

的相关资料，希望对您有所帮助。

一、项目前景：

综合现代社会发展的各项消费需求，饮食行业占据的比例日趋增长。店面受地理位置，当地居民消费水平，饮食用餐环境，人际关系，投资实力，同行竞争状态，投资者自身经营理念等综合因素制约和影响，投资者应根据自身实际情况量力而行，谨慎决策。做事先做人，投资餐饮要有一颗健康的心态，不能弄虚作假，不能以劣充好，更不能使用任何有害健康的物质，宁可一人吃一千次，不愿千人吃一次。经营实际上投资的是勤劳，是理念，是诚信，聚少成多，聚沙成塔，坚持在长跑中取胜。根据我的个人考察和见解，了解到南宁市是个生活水平相对较快的城市，整体居民的消费水平层次已上升到了注重个人的享受的观念。

在火锅业蓬勃发展的今天，面对新的市场机遇和挑战，我觉得南宁有着优厚的条件。首先，从事本行业专业化的店面不是很多，所以本行业发展空间很广阔。其次，根据多方面的考察综合，本地区人对各菜系的饮食习惯一定程度上促进了本行业的发展。再次，本行业一年四季都能火爆营业，对于爱好美食的南宁人民，我很有信心做好此项目。但要正真做好，还需要从实际出发，综合各项条件，做到具体问题具体分析。

二、策划的目的：以公交车的移动电视宣传本店的地址特色菜系及本店的企业文化，打响本店的旗号。

二、前期准备：

1、在符合自己基本条件的前提下(口味纯正，绿色环保)，资金适当，寻找适合的加盟商，提前一个月对总部进行全方位调研和咨询，索取和了解有关加盟总部的全部信息和资料。做好步步相应的实地考察工作，经过自己亲自的尝试和分辨工作，正式参加培训，获得产权。与加盟商做好相应的协调工作，将开业前开业后的具体工作都协商好，签订各项协议。如：

1、提供《后厨技术手册》、《

策划方案

》、《培训手册》、《

岗位职责

》、《财务制度》供乙方参考或学习。

2、提供装修及装饰光盘或装修样板照片供乙方参考。

3、提供公司所获荣誉证书复印件供乙方备案。

4、提供招聘、招商、宣传标语、宣传单、开业促销等文案及日常事务安排表等文稿。

5、应乙方的要求，我们可协助乙方对店铺各功能区进行合理规划，包括：包间、大厅、卡座、厨房、液化气总控室、走道、厕所、收银台及门头的形状、尺寸、用材等。

6、提供专用锅、碗、瓢、盆、灶、桌、椅、灯箱及服装图案样本。

7、提供餐巾纸、筷套、专用诗词歌赋及对联文本样稿。

8、我方可将主要技术或管理骨干派往其公司强化培训。

9、在装修过程中，若有疑难问题可随时与其公司营运部保持沟通和联系。

10、应乙方的要求，甲方可委派筹备小组前往贵方筹备建店，具体工作内容包括人员的招聘培训、供货商的签约谈判、菜单的制作、市场调查、商圈分析、味道味型及菜品、汤锅的制作和调试、广告宣传、营销策划、实战演练、试营业等。

11、开业前一周装修工作必须结束，人员必须培训到位，对所有准备工作和各个服务环节，总部将会跟踪督导，确保本店开业一炮打响、一炮走红。

三、具体实施：

1、在找好加盟商的基础上具体到本地区做好选址工作。从小规模的店面做起，占地用量在两百平方左右。此方面最终要的就是店面的租金问题了，正确的了解本地区的租凭水平，尽量做到节省而且地理位置相对在人流量较大的位置。大概概算如下：(见附表1)

2、注册商标，登记注册，办理营业执照等手续。

4、有目标的经营理念和手段。如：经营理念：诚于品质;以德经商、以质取胜忠于人本。高低结合法：在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。根据本地区的消费水平，适当的规定一个消费区间，有效促提高消费率。企业精神：务实创新，追求卓越。

5、正确的结合自身对本地区的人际，地利等各项优越条件加以利用，做好进购货物的保质保价。最主要的还是硬件采购，它占投资的百分之三十五左右，又由于考虑到日后的维护和消防评估，建议使用电磁炉，虽然首期投资很大，但省去了后期很多很麻烦的事情。食品采购指南(开火锅店之包括肉类和蔬菜，蔬菜基本上可以解决，但肉品是个很麻烦的事情，最好是能找到可靠而又稳定的供货商。)

6、正式营业后，通过具体的问题做出具体的分析，积极有效的改善和总结相关经验，以此走向成熟的步伐。切实注意卫生环节(开火锅店之厨房卫生很重要，这直接关系到菜品的品质和顾客对于店面的总体印象。后厨在餐饮中是最重要的一个环节，建议多和那些搞过的师傅多交流。)

7、应注意的事项：

1)产品是否在当地有特色和竟争力。

2)管理人员的素质能力是否能达到标准，有独立管理运营的能力。

3)火锅的味道，小料，涮品是否有特色，在当地消费者是否能适合种消费。

4)整体风格，施工，装修上要适合所选项目的风格和定位。

5)店址的选择上需附合开店的标准，如l门脸，停业位，面积，结构，周边环境，商圈份围，广告位，相关手续证件，排风排烟，水电气，合同时间，租金价格，等需分析了解。

6)对财务上的管理和了解，会控制和分析资金的管控。

7)人员的管理能力。

8)采购行情和市场货源的来源了解分析。

四、个人总结：

主要客源：本餐饮老少皆宜，主要适合学生，青年，白领阶层，小团体聚会，家庭聚餐。口味分区明确，重淡结合的鸳鸯锅。而且消费水平相对比较大众化，一般学生都能承受得起。环境也相对优雅，气氛香浓，是大家都乐意前往的消费场所。我个人觉得投资一个项目成功的重要因素：不是因为开店面成功，而是因为喜欢，坚持，付出，实操，才成功的，把一件事作到底，不成功也会成功的。总而言之，有志者事竟成，理性决策，人性待人。

一、火锅店概况

1.本店属于餐饮服务行业，名称为自助火锅店，是合伙合资企业。主要经营：狗，羊，鸡，鸭，鱼等等火锅;副营的食品有：海鲜，卤肉，卤菜等等。

2.自助火锅店位于华宁路商业步行街，开创期是一家中档火锅店，未来将逐步发展成为品牌连锁店。

3.都市快餐店的所有者是合股者三人，厨师一名，服务员一名，二人均有3年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4.本店需创业资金8万元左右，其中2万多元已筹集到位，剩下6万元向银行贷款。

二、经营目标

1.由于地理位置处于商业街，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。短期目标是在华宁路商业步行街站稳脚跟，1年内收回成本。

2.本店将在2年内增设2家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的火锅连锁店，在众多火锅品牌中闯出一片天地，并将成为餐饮行业的知名品牌。

三、市场分析

1.客源：自助火锅店的目标顾客有到华宁路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近的酒店，宾馆;娱乐场所;商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2.竞争对手：

自助火锅店附近共有4家主要竞争对手，其中有门面的2家，其它2家为地摊式的大排挡。这4家店经营期均在1年左右的时间。前面2家餐店，价格较贵，客源泉稀疏。另外2家大排挡卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家餐店现有的弊端，推出“物美价廉;服务至上”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

四、经营计划

1.火锅店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2.考虑到时间及人员方面不够;本店暂时的经营时间以晚上为主。

3.开业期间本店实行优惠活动;送出优惠卡，凡再次光顾本店的顾客;本店将实施打折优惠。

4.随时准备开发新产品，以适应市场的变化与需求，如本年度设立目标是：“打造自己的品牌;推出主打火锅”。

5.经营时间：下午4点到晚上2左右。

6.对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

五、人事计划

1.本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订

劳动合同

(含试用期)。

2.为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种

规章制度

。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

六、销售计划

1.开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉，服务至上”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2.推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客

七、财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1)本店固定资产()万元

桌椅()套

营业面积()平方米

冷冻柜()台

灶件若干

2)每日流动资金为多少万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

3)对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证肉类及蔬菜的质量，尽量把价格放低。

八、附录

附录1法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三)应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

(四)设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。(五)餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

(六)贮存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。

(七)直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

(八)食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服;销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(九)用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

(十)使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

三、禁止生产经营的食品：

(一)腐败变质，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二)含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

(三)含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

(四)未经曾医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

(五)病死，毒死或者死因不说的禽、兽、水产动物等及其物品。

(六)容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(七)掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

(八)用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各极卫生部门的食品卫生监督检验。

菜单

联系电话：

快餐店的营业时间：下午16：00至晚上2：00左右。

快餐店提供品种：鸡，鸭;狗;羊;鱼;牛肉等等火锅。副营：海鲜;卤肉;卤菜等等。

一、公司概述

新乡市“鲜羔楼”涮羊肉火锅店位于新乡市人民路120号，在市内可乘31路公交车，城里十字站下即到。草原鲜羔楼，这名字对普通食客来说可能还比较陌生，在像新乡这样的内地城市，这样的正宗的内蒙古涮羊肉更是少之又少。

鲜羔楼于20xx年12月创立于内蒙古大草原上的“火锅之都”包头。以其新颖的三味火锅，独特的五种汤汁口味，八种锅底组合方式，品质优异的内蒙古特制鲜羔楼肉，加之浓厚的中国传统饮食文化气息同深邃的现代市场营销管理而一举成功。在竞争激烈的火锅业异军突起，从而成为一颗璀璨的餐饮之星。

总部设在内蒙古包头的内蒙古鲜羔楼餐饮有限责任公司，已经国家工商总局商标注册，三味火锅和羊肉加工新工艺已获国家两项专利。20xx年12月又被中国烹饪协会评为“绿色餐饮企业”称号。鲜羔楼人凭着高度的责任心和敬业精神，以质量树品牌、以诚信求发展，同时逐步形成一整套加盟、策划、培训、配送、管理、营销的专业化管理模式。现已在全国发展加盟店300多家，90家地区总代理。并正以势不可挡的速度向全国迅速扩展。

公司目标是：打造中国火锅业第一品牌。服务宗旨是：顾客至上，在各方面实现顾客满意率百分百。鲜羔楼在20xx年创建以来，生产理念不断推陈出新，在全国创以300余家加盟连锁店。公司在迅速发展的过程中，保持踏实、稳重的一贯风格，以求实、创新的作风带动企业整体面貌的提高，推动着鲜羔楼连锁事业迈进了新的台阶。

二、环境分析

1、宏观/微观 环境分析

要了解涮羊肉，就先得了解涮羊肉的起源。涮羊肉传说起源于元代。当年元世祖忽必烈统帅大军南下远征。在一次行军中，他猛想起家乡的菜肴——清炖羊肉，于是吩咐部下杀羊烧火。厨师知道他性情暴躁，于是急中生智，飞刀切下十多片薄肉，放在沸水里搅拌几下，待肉色一变，马上捞入碗中，撒下细盐。忽必烈连吃几碗翻身上马率军迎敌，结果旗开得胜。在筹办庆功酒宴时，忽必烈特别点了那道羊肉片。厨师忙中有较强的影响力，当年金庸在口福居的北京总店品尝了口福居的羊肉后，对此赞不绝口，并在店里题词。正式口福居的良好的饭菜质量换来了大众的口碑。此外在新乡还有“老北京”涮肉坊，“草原兴发”火锅店，“常来顺”红焖羊肉，竹园火锅城等火锅店在新乡市区的不同地区都有一定的影响力和不错的口碑及影响力。

在这样激烈的市场竞争下，若鲜羔楼没有一定独特的优势，很难在这样的竞争下生存下去，鲜羔楼也已经充分认识到了这一点，逐渐发展了自己的涮羊肉独特的制作方法，也是自己的内蒙古的羊肉在这样的烹制下有了育种不同的纯正的口感。

鲜羔楼拥有万亩羔羊生产基地，您所品尝的每份羊肉，都是精心挑选的现屠宰、现加工和削片的纯鲜羔楼肉。鲜羔楼全部挑选一岁以内羔羊通过去酸、去筋、排毒等多道工序精制而成。其特点为肉质鲜嫩、久涮不老。常食之具有补气益肾、滋阴壮阳、暖胃健体之功效，对病后初愈者效果尤佳。首家独创的三味火锅已在全国连锁，占领了一定的市场，赢得了口碑。而店里附带推出的山珍汤，只喝不涮，具有养颜保健、养目、润肺理气、排除体内毒素之功效，十分适合上班族食用。推出的孜然红汤色泽红亮、麻辣爽口、回味香醇幽长、有开胃健脾、除湿祛风、消除疲乏之功效，为在周末休闲事的商家食品。此品油而不腻、辣而不燥、久吃不厌。人们在鲜羔楼店里感受到的不仅是可口的食品，还有无微不至、面面俱到的服务，让人们有了在家吃饭一样的惬意。正是这样的好产品和好服务，是现在和以后鲜羔楼立足的根本。

坚持以顾客为上帝的原则，全心全意以顾客为中心开展服务和业务，是每个商家都必须坚持的准则。鲜羔楼在这样做的同时，相邻的竞争对手们也都在推出自己新的菜系，新的食品和新的吃法。因此，鲜羔楼必须意识到这一点，长期坚持下去，永远走在市场竞争的前列。

三、4p分析

在企业的营销过程中，4p此过程中具有重大的影响。在市场营销组合观念中的4p 分别是产品 ， 价格 ， 地点 ， 促销。此4p ( 产品、价格、地点、促销) 是市场营销过程中可以控制的因素， 也是企业进行市场营销活动的主要手段， 对它们的具体运用， 形成了企业的市场营销战略;对它们运用的好坏，也深刻影响着企业未来的命运。

1、产品

鲜羔楼作为一个火锅店，主营产品无疑是与火锅有关的产品。鲜羔楼的特色是涮羊肉，这是鲜羔楼的优势，也是鲜羔楼应该主营的招牌食品。此外鲜羔楼的一切食品都应该以涮羊肉为中心开展，这是现在和以后时期鲜羔楼应该坚持的方向，其它毫无疑问都应该以此为中心。

2、价格

鲜羔楼的店面面积为230平方米，客容量为150平方米，由于此店的规模和新乡市人的消费习惯，鲜羔楼的人均消费仅为25元每人。这个价格对于一般的消费者来说，是完全可以接受的。因此，相对于其它的大规模店铺来说，鲜羔楼明显具有一定的价格优势。鲜羔楼应该抓住此优势，在不降低饭菜质量和服务质量的情况下，吸引更多的中低层消费者。

3、地点

鲜羔楼位于新乡市人民路120号，人民路是新乡新建的较为繁华的街道，客流量十分大，尤其是在周末和夜晚，在此路上有众多的消费者。一些较为高档的住宅小区距鲜羔楼很近，加上人民路在新乡的重要的地理位置和周围发达的交通环境，都为鲜羔楼的经营带来了一定优势，十分有利于宣传企业的文化和在广大人民群众中竖立良好的口碑。

4、促销

要想在短期内树立企业良好的形象和坚实的基础，采取一定的促销手段是必不可少的，这样有利于人们对鲜羔楼的了解;因此，在开业之初的促销手段，对企业的宣传是必不可少的。宣传是企业必不可少的扩大企业知名度的手段，尤其在开业之初，企业必须把此当作营销方案制定的重点，其它活动应以此为中心来开展。

四、行动

纸上谈兵不会给企业带来任何效益，只有实际的行动才能给企业带来利益。鲜羔楼应根据自己本身的客观情况，制定符合当地环境的营销策略，为企业的下一步发展作铺垫。具体来说，可以采用以下的几种策略：

(1)开业之初，在集贸市场、商场、小区设起临时或固定摊点。(也可寻求合伙或零售商)

(2)在店面附近拉横幅，发宣传单。

(3)成立一些群众组织，发优惠卡，凭卡消费可优惠打折。

(4)建立密切的客户关系，在客户生日、结婚纪念日或生病时，我们赠送一份小礼品。

(5)新品推出时，配合小袋免费赠品。

(6)请当地名人或政府官员参观、题词、留影。

(7)在当地举办素食文化活动，如重阳节举办百岁老人聚会等，扩大素食及店面影响。

(8)在节假日开展“献爱心”、“孝心”活动，让子女为父母送健康。

(9)参与有关健康、养生、美容、健身的公益活动。

(10)节假日跟当地媒体合作，推出火锅讲座，火锅专栏，火锅菜谱。

五、目标

公司在发展事业的同时，应是中遵循 “品质为本、诚信至尚、伟业恒绩、决胜千年 ”的企业精神，把 “精、诚 ”二字做为公司的经营理念，以顾客为关注焦点，奉行 “产品质量是生命，优质服务是基础，现代化管理是手段，顾客满意是目标 ”的经营宗旨。 “鲜羔楼 ”在推行国家质量管理体系的基础上，为了保持良好的声誉和形象，总部设在内蒙古包头市的鲜羔楼总公司，对全国的连锁店原材料统一配送，对各酒店实行统一的、强有力的技术指导和监督以及服务。

坚持“顾客至上，在各方面实现顾客满意率百分百”的服务宗旨，不断提高产品质量，最终达到“打造中国火锅业第一品牌”的企业目标，是鲜羔楼奋斗的方向，也是对消费者的承诺。

**创新创业活动方案篇八**

现代都市生活水平不断提升，而食品安全的问题却越来越多，很多人有钱却买不到好食材，在一线城市(北上广深)供需矛盾尤其尖锐。本着为市民提供优质健康食材之原则，我们创立--超市，只为给我们的会员和顾客挑选天然无公害的优质蔬果鱼肉等。

二、执行准备

1.找准消费群体-中高档小区

2.选择合适供应商-供港蔬菜，中高端猪肉(--等)，深海冻货(三文鱼，龙虾等)(进口和特价水果)地域特产店的代理。

3.做好宣传策划-店面装饰(招牌，展柜，收款机和会员系统)，传单打印，活动策划(免费派送试吃，优惠券，有买有送，会员打折卡等)

4.选址：中高端小区周边，消费观念先进(--等)，第一阶段打算在--或者--开店。

5.建站：建立会员网，网上商城，--或者--店。

6.人员招募：前期只招收银员，网站管理和配货亲力亲为。

7.活动：开业宣传，凭单免费派送蔬菜，买一送一，个七天，优惠券派发十四天。中间穿插供应商赞助活动。

8.预算：

1)店面入驻加上三个月租金共计-万元(-元每月，押一付二，自己加上员工租房-元/月，共计-元，-元杂费)

2)货架展柜和装饰预算-元

3)网站建设加推广-，收银机-元

4)进货费-元(蔬菜-元，肉-元，特产-元，干货-元，水果-元)

5)传单和宣传海报和优惠券-元(传单-份-元，海报和优惠券-元)

6)工商注册-元，流动资金-元，计-元。

以上共计：-元。

7)回报：毛利控制在15%以上，每天销售额-元，月毛利-元，减去房租-元，水电物管-元，减去员工工资-元，月盈利-元。

8)首月宣传支出：传单优惠券印刷-元，赠送-元，抵用金-元，共计-元。

9)装修货架展柜-元，收银机-元，工商注册-元，网站建设-元，共计-元。

10)以上固定支出-元，预计-个月收回成本，第-个月开始盈利，年收益-万到-万之间。

三、风险

1.宣传不到位，人流量少。

2.产品质量把控，货源供给及时。

3.会员发展是否顺利，服务能否优质。

4.账目的管理，资金安全是否保障。

**创新创业活动方案篇九**

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：xx市营兴水果专业合作社

xx产品交易中心

xx年3月—4月

全日制本、专科在校学生

（一）创业计划系列培训

2、邀请我校知名创业指导老师xx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】

（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xx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xx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。

（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。

联系人：xx

邮箱：

（二）各单位初赛作品的数量、质量以及活动开展情况等将作为优秀组织奖的评选标准。各单位上报复审阶段作品数量要求如下：

化工

石油

环境

机电

信息

文法

理学

外语

经管

建工

体育

艺术

高师

组委会将聘请相关专家对进入复审阶段的作品参赛进行评审，评选出12份作品进入作品（其余作品为优秀奖），并向入围作品反馈评审意见和建议，经修改后参与决赛答辩。

组委会将严格保守参赛作品中涉及到的技术秘密和商业秘密。凡涉及参赛作品的内容，参赛选手自行把握参赛作品中技术及商业内容的披露尺度，与大赛组委会无关。

各单位要高度重视，做好宣传发动工作，精心组织学生参赛，营造良好的创业氛围，推进我校大学生创业指导和实践工作。

**创新创业活动方案篇十**

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》（国办发〔20xx〕36号）和国务院办公厅《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》（国办〔20xx〕9号）精神，进一步推进我校创新创业工作，增强大学生创新精神、创业意识和创新创业能力，营造良好校园创新创业训练氛围，我院定于20xx年3月举办电力学院第三届“电力杯”大学生创新创业大赛。

梦想青春，创业无限科技创新，成就未来

在校大学生、毕业3年以内的毕业生（包括本专科生、硕士研究生、博士研究生）均可报名参加。

主办：华北水利水电大学电力学院

承办：华北水利水电大学电力学院团委

1.大赛形式

比赛分为创新项目组和创业项目组。大赛由初赛和决赛两个阶段组成。

2.评分标准

大赛评分内容由两部分组成：项目书、执行过程和项目取得的成果及预期前景（占总成绩的50%）；ppt项目展示并回答评委提问（占总成绩的50％）。

1.宣传动员（2月16日—3月5日）

各年级辅导员老师、各班级学生干部要做好宣传动员工作，通过线上、线下等多种形式对本次大赛进行宣传，动员师生积极参赛；学生在此期间做好报名准备工作，进行市场调研和分析，相关技术知识学习，组合团队，选定项目，认真撰写创新、创业计划书。

2.报名阶段（3月6日—3月15日）

各年级认真组织赛事报名工作。鼓励专业交叉、学科融合，尽可能扩大学生参与面；学院可针对创新创业项目情况，邀请相关创新创业专家对参赛学生和项目进行指导。

3.初赛阶段（3月16日—3月20日）

学院团委负责组织初赛，邀请专家对创新、创业计划书进行审核、答辩，各年级初选时要从创新、创业计划书创新性、项目技术、经营思路、资金情况、商业模式、市场前景、与专业的结合度等方面对项目进行评选。参赛团队于3月15日前报送初赛材料至学院团委，具体报送材料和报送方式见两附件中实施方案。

4.决赛阶段（3月21日—3月27日）

决赛将邀请创新创业经验丰富专家和相关学科专家进行评审，决赛采取现场答辩形式，邀请相关专家对项目答辩情况进行评审和指导，最终评选出优秀的创新、创业项目和团队。创新决赛暂定于4月15日，创业决赛暂定于4月22日举行，如有变化另行通知。

创新大赛和创业大赛均设置一等奖2名，二等奖4名，三等奖6名；均设优秀组织奖4名，优秀指导教师若干。获奖团队将获得荣誉证书和资金奖励。

对于本次大赛获奖项目，优先推进高一级层次的创新创业大赛；优先推荐参加校级“华彩杯”创新创业大赛。

1.各年级要高度重视，精心组织，深刻认识创新创业教育在高等教育改革中的意义，以创新创业大赛为契机，大力推动我院大学生创新创业工作，帮助学生树立创新创业观念和意识，有效提升广大师生的创新创业精神，从而推动我院创新创业素质教育，营造浓厚的创新创业氛围。

2.各年级要认真做好宣传，广泛动员师生参加比赛，按规定时间完成做好初赛和决赛参赛项目和团队的选拔、报送、培训和指导工作。

3.参赛团队提供的项目需保证是原创，若发现抄袭他人项目将取消比赛资格，若提供的项目涉及知识产权所引起的纠纷，则由参赛人员自负后果。

4.参加过校级以上（含校级）比赛且获奖项目不再参赛。

5.未尽事宜及相关要求见附件。

联系人：柴延艳、车轲（花园校区）、齐欢（龙子湖校区）

附件1：第三届“电力杯”

附件2：第三届“电力杯”

附件3：第三届“电力杯”

华北水利水电大学电力学院

20xx年2月16日

**创新创业活动方案篇十一**

自身努力自主创业

二、活动背景

案例分析作为一种重要的学术研究方法之一，已经广为人所接受和广为采用。在教育研究领域，案例教学法在哈佛大学、沃顿商学院等世界名校沿用已久；不仅如此，当今的金融经济领域、企业运营与管理也大多采用案例分析的方法剖析旧案，总结经验，调整战略。国际知名的公司治理和企业战略专家郎咸平就是熟谙商业案例分析的。方法为企业高管人士进行“公司治理与企业战略”剖析，被尊称为“中国民营企业教父”为了让大学生关注社会，了解市场，给大学生提供理论联系实际的机会，更好地运用理论知识来指导我们的实践活动，提高大学生利用所学到的专业知识分析问题、针对具体情况解决具体问题的能力，增强大学生的崇尚科学，团结互助的团队精神以及严谨认真的工作作风，特举办商业案例分析大赛。参赛选手将面向国内外社会，针对其自己所在专业的典型案例，以专业的视角发现问题、分析问题，提出解决问题的方案，并进行展望和规划。

三、主办单位：

安徽大学江淮学院院团委宣传部起航创业者协会公关营销协会

四、参赛对象：全院同学

五、活动流程：

1.以各专业为单位派代表参加比赛，分为俩场进行！

2.每个队对自己专业的案例进行分析（以ppt演讲形式为主）15分钟以内，超时要扣分。

3.老师对案例进行提问（5分钟以内，超时要扣分），

4.每两个选手比赛结束后由主持人公布前一选手得分情况。

比赛结束，根据俩场比赛的结果取平均值来确定最后的得分，主持人公布前三名人员，由评委颁发证书或奖状。

**创新创业活动方案篇十二**

以科学发展观为指导，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，完善和落实安全生产责任制，全面加强企业安全班组建设与管理，狠抓隐患排除治理和重大危险源监控，落实安全生产各项基础保障措施，有力提高事故防范和应急能力，促进安全生产状况持续稳定好转。

成立由分管领导任组长，相关机关部门负责人及有关村、各造船企业主要负责人为成员的“安全班组创建年”领导小组，领导小组下设办公室，办公室设在安全办（内船办）。办公室具体负责活动的组织、协调、督查等各项工作。

开展“安全班组”创建年活动分为四阶段实施。

第一阶段：动员布置（2月下旬）有关村、各企业要认真做好宣传发动工作，深入宣传开展“安全班组”创建活动的现实意义和长远利好。各村、各企业要按照本实施方案的要求，结合各自实际，明确工作目标，突出重点内容，制定扎实措施，确保“安全班组”创建活动的各项工作任务落到实处。

第二阶段：全面实施（4月上旬-9月中旬）有关村、各企业要按照市区安委会召开的安全生产工作会议精神，结合本方案，全面组织实施，各村主要负责人要经常深入企业，了解安全班组创建情况，督察企业（班组）违规行为，切实帮助企业（班组）解决问题，确保活动取得实效。

第三阶段：整改提高（9月中旬-11月底）有关村、各企业要认真组织“回头看”，对“安全班组”创建活动情况进行整改完善，从制度建立，组织实施，工作成效等方面，总结推广好的经验和做法，促进安全生产整体水平的提高。

第四阶段：检查总结（12月）有关村、各企业对开展“安全班组”创建活动情况要及时进行总结。安全办、内船办将于12月份对开展活动情况进行检查、验收，验收结果作为对企业（班组）年终考核的主要依据。

（一）突出预防为主，全面提升企业安全管理水平

1、扎实推进企业安全生产标准化建设。按照“分行定标、分类指导、分层考核、分级管理”的工作思路，深入推进造船行业安全标准化建设。

2、继续深化事故隐患排查治理。进一步建立和完善隐患排查治理责任制，健全隐患排查治理网络。将隐患排查治理的责任体系延伸到各班组。督促企业逐级建立并落实从主要负责人到每个从业人员的\'隐患排查治理和职业危害的监控责任制，形成自查自改的长效机制。重点企业“1+3”安全监控工作体系覆盖率30%。

（二）加强现场监管，遏制和减少安全生产违法、违规行为

1、加强监督检查。严格实施安全生产行政许可，加强对特种作业人员的培训教育及持证上岗，加强对特种设备、重点岗位操作流程的规范，加强对作业人员的劳动保护，完善对职工就业前“三级教育”制度等。分工种、分类别在全方位监督过程中推进危险作业、外包作业等关键环节的安全管理。

2、深化专项整治。围绕“压降事故、消除隐患、保障安全”的目标，继续深入开展重大隐患危险源的专项整治，根据作业环境及季节特点，每月进行专项的安全隐患整治活动，着重对事故多发、高发的高空作业闷舱作业集中进行专项整治，坚决杜绝交叉作业行为的发生。

（三）落实分级责任，严格执行安全生产责任制

1、严格落实企业安全生产主体责任。落实企业法定代表人安全生产第一责任人的责任，落实班组长为该班组安全生产第一责任人的责任，全面推行企业主要责任人、班组长安全生产责任承诺制，明确企业主要负责人、班组长的安全管理职责，进一步强化分级负责人的安全生产领导意识和责任意识。对安全生产责任不落实、整改不到位的，依法对企业及相关责任人给予处罚。

2、严格落实安全生产领导责任。落实安全生产领导责任制，把安全生产纳入本单位、本车间（班组）的综合考核体系。坚持并完善企业（班组）安全生产例会制度，及时解决安全生产工作中的新情况、新问题。落实“一岗双责”制，对外包、整包班组负责人，要强化安全管理知识教育，建立本班组安全监管体系，明确安全管理员，落实安全保障资金，完善对企业的安全承诺，明确安全连带责任主体及安全责任的保障措施，对无资质的外包班组，企业不得与其签订外包整包合同。有关村要切实抓好辖区内企业的安全生产工作，督查企业开展安全班组活动的落实情况，对督查中发现的企业不作为和敷衍了事的情形要及时上报并予以纠正，对企业使用无资质的外包班组予以制止。

（四）加强宣传教育，提高全员安全素质

1、大力加强安全文化建设。面向企业、面向班组，开展形式多样的安全生产宣传教育活动。组织开展好“安全生产月”的各项活动，继续深化开展安全文化进企业、“安康杯”竞赛和安全诚信企业创建等活动。注重企业（班组）安全生产宣传教育基地的建设。强化媒体联动和合作，加大对企业（班组）安全生产工作的正面宣传和报道，营造全社会重视、支持、参与安全生产的良好氛围。

2、继续开展安全教育培训。进一步完善安全培训体系，重点强化企业班组培训的基础作用。加强对班组长安全管理资格及新进人员、农民工上岗、转岗（复岗）的安全培训，组织开展安全生产法律法规和安全生产知识培训，同时积极组织各班组开展形式多样的安全防范和应急救援知识的培训和教育。

（五）加强安全基础工作，不断提高安全保障水平

1、加大安全投入。继续抓好企业安全生产费用提取使用制度的落实，督促企业保障安全生产经费的投入。有关村也要逐年加大安全生产宣传教育经费的投入，同时做好安全费用的监督管理，保证经费投入到位、专款专用。各企业要根据自身实际，加大安全投入，保障企业生产安全。

2、做好应急救援工作。各企业依法建立和完善应急救援方案，开展应急救援演练，不断提高事故应急救援能力。各班组结合企业应急救援方案，制定本班组的应急应险预案，落实安全保障措施以及安全监护措施，确保本班组全年无重大安全责任和死亡事故的发生。

**创新创业活动方案篇十三**

响应校团工提出的繁荣校园文化活动、丰富校园生活的号召，旨在让学生熟悉市场经营全过程，培养学生的市场经济意识和创业意识，认识市场规律和规则，实践课堂所学知识，真正做到学以致用，活学活用；并且增强学生关注经济社会发展、关注市场的意识，同时切实地为新校区同学提供方便。

广东xx学院xx年科技节组会

学城团工学生会

学院团总支学生会

同学们自行组合成立营销小组，采取“注册、经营、管理”完全仿真市场的形式，以摊位为单位成立形式各异的营销小组，在规定的时间内以有形或无形的产品进行销售活动。

1、参赛对象：学院在校班级学生

3、参赛地点：学城饭堂之外环绕及到宿舍间的校道两旁

4、参赛条件：

以班级或个人为单位组织1个以上的小组（人数不限），采取“注册、经营、管理”完全仿真市场的形式，对摊位自主经营，自负盈亏。

1、注册：指所有营销单位必须向组会申请注册，通过注册获得营业执照才能开张经营。

2、经营：指经营者必须按照“自愿、平等、公平、诚实信用”的市场交易原则进行经营，按程序上缴、税收、管理费用和保证金；一切交易必须填开收据。

3、管理：指经营者必须有序地对自己的店铺和员工进行管理，3天共交付管理费用20元；交付保证金50元（活动后退还），保证金用于保证各摊位严谨遵守有关规章制度和保证协助模拟市场工作人员顺利进行各项工作，活动完毕全额退还。

**创新创业活动方案篇十四**

为进一步激发大学生的创业激情，服务大学生创业就业，以创业带动就业。经研究决定举办“赢在大学”大学生创业大赛系列活动。具体事宜通知如下：

一、大赛宗旨

创业带动就业梦想成就未来

二、参赛对象

在昌高校学生。

三、组织机构

主办单位：团省委学校部省学联秘书处

协办单位：中国电信股份有限公司南昌分公司

江西大学生创业网大学生精英论坛

四、竞赛内容

“赢在大学”——南昌高校大学生创业挑战赛三个活动，详细方案见策划书附件。

五、工作要求

1、高度重视，加强领导。本次大赛是促进大学生就业创业，以创业带动就业的有效途径。各高校团委、学生会要高度重视，加强与承办单位的协作，广泛动员大学生积极参与到活动中来。

2、狠抓落实，注重实效。各高校团委、学生会要组织好相关工作，以应届毕业生为重点，做好宣传发动和推荐报名工作，同时要采取得力措施，确保参赛选手的质量。

3、大力宣传，保障安全。各高校团委、学生会要通过学校相关网站、宣传栏、飞信等形式进行宣传。

附件：“赢在大学”——南昌高校大学生创业挑战赛

团省委学校部省学联办公室

\_\_年9月27日

主题词：学联赢在大学创业大赛通知

抄报：团中央学校部全国学联办公室

江西省学生联合会秘书处\_\_年9月27日印发

（共印80份）

附件：

“赢在大学”——南昌高校大学生创业挑战赛活动方案

一、组织机构

主办单位：团省委学校部

省学联秘书处协办单位：杭州娃哈哈集团有限公司

承办单位：江西财经大学团委江西财经大学创业者协会

支持媒体：中国江西新闻网江西教育电视台江西法制报南昌电视台

二、活动详细流程

活动时间：\_\_年10月16日-\_\_年12月2日

活动安排：设置昌北、前湖、瑶湖三个区域。首先先在校内选拔，每校选出一支队伍参加区域决赛，最终选出8支队伍参加总决赛。

第一阶段：报名启动（10月17日-10月23日）

报名时间：10月17日—10月23日

报名方式：每个学校先在校内进行选拔，

第二阶段：项目阐述（10月24日-10月25日）

比赛规则：每支参赛队伍填写项目阐述表，由相关专家进行评审。本轮根据比赛情况将会有40%的选手被淘汰。

比赛地点：各大赛区第三阶段：商业计划书评选（10月26日-11月2日）

比赛规则：1.商业计划书拟写要求：完成一份完整、具体、具有可行性和可操作性的创业计划书。创业计划书应基于具体的产品、服务，着眼于特定的市场、竞争、营销、运作、管理、财务等策略，描述团队的创业机会，阐述可能得到和利用的资源，并对自己创业面临的市场进行分析。

2、商业计划书格式要求：封面标题统一格式为：《“赢在大学”——南昌高校大学生创业挑战赛创业计划书》，要求用一号大标宋体标题：仿宋\_gb2312，小二，加粗；副标题：仿宋\_gb2312，三号，加粗；小标题：仿宋\_gb2312，四号，加粗；文档正文：仿宋\_gb2312，小四，首行缩进2字符，行距设置值1.25，段前、段后间距0行；a4纸版式。统一报送大赛组委会办公室（江西财经大学团委办公室）。

1、室外：各团队选手在校园里面向广大同学通过各种合法的渠道进行商品销售。主办方将统一规定销售商品。在这一轮，结合两种形式考核选手：(1)各团队进行室外公司推介，并以新颖的营销模式推广销售产品（可结合展台、体验、游戏、咨询、校园明星捧场、展销、推销、企业赞助推广等多种形式）。在规定时间内，根据所售商品数量业绩为各个团队进行评分。(2)派工作人员在推广现场进行民意调查，以此考察各团队的宣传力和服务态度与质量，各队可以由团队队名、团队口号、团队编号、团队衣服颜色等加以区分并以此体现各个队伍独特的团队和整体形象。

2、室内：（1)参赛队伍将室外营销的方案和模式自制成ppt或视频dv进行展示并接受评委提问和点评(2)每支参赛队随机抽取一种商品，随机选择观众进行现场营销。(3)六支优秀的团队进入赛区决赛。(4)活动人数控制在50人之内。比赛地点：各大赛区第五阶段：区域总决赛(11月23日-11月25日）比赛形式：现场答辩比赛规则：1.参赛团队首先进行团队介绍和团队展示，然后借助ppt等对创业项目进行阐述，时间为5分钟。2.小组商业辩论。辩论双方可针对各公司负责人在完成商业任务过程中暴露的缺点和问题、对方公司的团队组合出现的不足以及对方商业计划书中的出现的漏洞或者其他问题互相进行“攻辩”，但发言要文明，不得进行人身攻击。

3、案例分析：各队派一名选手对评委所给的案例进行现场分析，并提出解决方案，并回答评委问题。

4、人数控制在70人之内。第六阶段：总决赛（12月30日-12月2日）比赛形式和比赛规则同区域总决赛。总决赛中，由相关专业学者、知名企业家、风险投资界人士组成评审会进行评审，按照创业计划书得分占50%、商业辩论和终审答辩得分占40%、网络投票10%计算出总分，评选出一、二、三等奖。

三、参赛方式

本次大赛参赛人员为高校大学生，要求以项目团队的形式参赛，并明确项目组组长及项目分工。项目团队可在本校或校际间实行跨院、系、专业自由组队；要求队员有较高的创业热情和积极性，能遵守大赛的各项规则，服从组织安排。申报参赛的项目必须严格遵守大赛的有关通知要求，每个团队都要有自己的名称，要求名称能够充分体现团队特征，团队人数（6-8人）。创业计划参赛项目可以是一项具有市场前景或开发前景的产品或服务，并在市场研究和调查的基础上，撰写一份能将产品或服务推向市场的商业计划书；也可以是一种能满足市场需求的公共服务。

四、注意事项

1、本次大赛免收报名费和参赛费，各校在校大学生均可免费参加比赛；

3、参赛者违反大赛规定，主办方有权立即取消其参赛资格；

6、大赛主办方不承担因参赛作品所致纠纷而产生的任何责任；

7、大赛组委会拥有本届大赛活动的最终解释权，未尽事宜，另行通知。“

赢在大学”创业挑战赛江西财经大学第四轮现场答辩策划书

一、活动背景

励志照亮人生，创业改变命运。在市场经济日趋成熟和完善的今天，创业对于当代大学生具有特殊的意义。它关系到社会的可持续发展，亦关系到后备人才资源的储备。为了给有新锐的创业思想，优秀的创业思维，高效能执行能力的优秀大学生提供一个挥洒创业激情，结交创业伙伴，提升创业技能的平台，江西财经大学创业者协会协同江西师范大学、江西农业大学、江西理工大学，交大理工、江西科技师范学院、南昌理工等高校创业型社团特举办此次“赢在大学”大型创业系列活动。

二。现场答辩活动简介

经过项目阐述、商业计划书的评选、和商业实战这三轮的角逐，江财赛区共有十二支优秀的团队进入分区决赛。抽签分成六个小组，各小组将对对手的策划进行研究分析。比赛时，十二支参赛团队首先借助ppt对自己企业的概况进行阐述，然后小组分别展开辩论。辩论双方主要针对对方商业计划书中的出现的漏洞或者其他问题互相进行“攻击”，但发言要文明，不得进行人身攻击。结束后，由评委针对辩论以及案例分析表现，并给于打分。结束后，将选出9支队伍代表我校参加全省区域总决赛。

三、大赛活动组织机构

主办单位：江西财经大学校团委

承办单位：江西财经大学创业者协会

支持单位：江西财经大学

学生会、社管委总负责人：尚美青、苏同强四、

活动赛事安排

1、有请创业者协会会长致辞，并宣布“第六届“赢在大学”南昌高校创业挑战赛正式开始。

2、参赛队员进行团队展示：时间为1分钟，必须限制在8人以内，形式不限。

3、现场答辩环节：限4人，首先由各团队一辩进行项目的ppt展示，时间为4分钟，展示商业策划书主要内容。然后是自由辩论环节，主要是针对对方策划书的不足之处进行攻辩，还可以从他们的团队组合、负责人在完成商业任务的时候的不足之处等方面进行攻击，并回答对方提出的问题。每队时间各为4分钟，一方时间到，另一方可继续攻辩；最后是总结陈词环节，主要针对答辩整体形势进行总结陈词，脱离实际，背诵事先准备的稿件，适当扣分。

每队时间各为1分钟。最后，每队各有2分钟的时间回答评委的问题。

4、有请书记对本次“赢在大学”南昌高校创业挑战赛现场答辩进行总结

5、公布大赛结果

附件1

一。赛前宣传：

1、周一开始海报、横幅宣传；

2、短信或电话给团委、学生会和社管委等有关部门，统一进行赛前宣传；

3、对八支晋级团队以及比赛时间地点进行喷绘宣传；

4、提前进行网络宣传。

二。会场布置活动准备：

1、室内展示会场布置、物品准备（条幅、画报、彩带、气球等）及人员准备。a.准备用水：准备好比赛嘉宾、评委及现场作人员饮用水（20瓶）；多余部分送回创业孵化中心办公室以备下次活动使用。b.礼仪：公关部4名礼仪迎宾，指引嘉宾、评委和参赛选手入座，签到。c.签到区：1名委员负责签到。d.拷贝ppt（1人）：签到完毕后，每个团队准备一名人员将ppt拷贝到电脑里，由主持人主持，安排个团队一次拷贝ppt，各队伍听到支持人提醒后再上来拷贝ppt，以保证会场秩序。e.计时统分人员：5人。f.纪律维护人员:提醒现场人员中途不得离场，维护现场秩序，如果有破坏现场秩序的行为，予以逐出会场，取消参赛资格处罚。因此，请所有人在比赛开始前，先解决好私人问题，比赛开始不得离场，以免和现场工作人员产生冲突。g.主持人：提前通知参赛队伍提前到场抽签决定上场顺序，及强调会场纪律。h.预防突击事件人员:多媒体一般操作（工设备调试室内音响设备和灯光等设备）：必须安排人员调试，保证能够正常运行，必须有专业人员候场，预防设备出现问题。

三。准备：

四、记录工作：

书面记录、拍照以及全程录像并将记录工作发至江财青年网、社管委网站、创业者协会内部网络以及创业者协会的微博。

五、邀请嘉宾嘉宾：

校团委王金海书记、校团委习金文书记、校团委郑威书记、校团委涂艳书记、校团委韩国玉书记。王伟、李平方、王可等校常委。

附件2：

评分细则：

1、团队展示（10分）

团队名称成员专业组合4分气势形象2分团队精神4分总分10分

2、辩论环节ppt展示：（50分）

参赛团队号创新性与开拓性（20%）10分

产品与服务可行性（20%）10分

市场及竞争分析（20%）10分

营销战略与财务分析（20%）10分

经营管理与整体表现（10%）5分

ppt制作展示的效果和质量（10%）5分

总分50分

商业辩论（总分40分）

参赛团队号辩题中心明确，主旨突出（30%）12分

辩题有创意、观点独特（20%）8分

整体配合（20%）8分应变能力（20%）8分

团队形象（10%）4分

总分40分

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