# 大学生创业计划书文档 大学生创业策划书(汇总9篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-06-08

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。大学生创业计划书文档篇一...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**大学生创业计划书文档篇一**

“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，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，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。“四毕业生多在忙于找工作，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，另一面针对学生提供专门的服务的市场在中国还是一片空白，潜力巨在校学生生活单调，精神心理空虚不振等日益暴露，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学生组织他们一把！

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四毕业生提供全面人性服务，针对全国在校学生推出定期校园活动，力选新人挖掘学生内在潜力，活跃学生业余生活。

我们针对本校20xx多人进行抽样调查，其中一600人，二400人，三500人，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学生自己的组织能随时随地忙怎么样？多惊讶说太好了。6人表示一切无所谓，饿死也不求人！

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：“关注学生，关注未来，助学生，造福社会”！

由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学的连锁经营网络，向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日全校发起规模广告宣传攻势：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“四离校前最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所重点的高校发起规模的广告宣传，并随后即天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：“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业的\'人！

根据不同的学要采取不同策略，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：让别人发财为我们服务，建设我们最终平台，我们需要的是个平台，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，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。

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！

**大学生创业计划书文档篇二**

领衔人：xxx

电子邮箱：xxx

专业：现代殡仪技术与管理

年级：大一

邮编：xxxx

学校全称：xxxx职业技术学院

初赛负责人：xxx

学校地址：xx市xx区xx路xx号

团队基本情况：

团队成员：xxx

项目所属领域：环保型

产品：集合肥皂器

服务：所有肥皂的使用者

电话：xxxxxxx

指导老师：xxx

1、领衔人简介

我叫xxx，是xxxx职业技术学院殡仪xxx班的一名学生，平常喜欢探索一些小事情并产生一些小猜测，这个产品的灵感就是在家里使用肥皂时想出来的。

2、项目简介

肥皂集合器，它能够很好的利用家里平常用的剩下的小肥皂，因为到了那个时候小肥皂就不好使用，甚至会断，所以用这个肥皂集合器可以很好的将所有的残余肥皂利用起来使用。

1、产品的技术原理：回收利用平常用剩余的肥皂。

2、技术水平：不需要太多的成本，因为制作过程比较简单。

3、新颖性和独特性：操作简单、成本低。

4、项目的市场保护措施：需要得到相关部门的许可并获得专利才可以进行正规的生产。

5、项目研发计划：在小工厂制作一小部分产品出去卖，并收集用户的意见。

6、项目生产计划：根据销售的多少来决定生产量。

1、营销方式和渠道：主要针对家庭主妇或是老奶奶。

2、营销队伍：我与寝室的成员。

3、促销计划：准备在每个小区摆摊设点对居民用户进行销售。

4、价格策略：由于成本比较低，所以价格定在5元左右，跟平常的肥皂盒价格差不多，这样就能吸引更多的顾客。

1、资金需求和使用：资金的需求不会太大，因为成本比较低，使用也采用节约制，当然在节约的停驶也保证肥皂盒的质量。

2、预计销售收入和经济效益：预计xxxx左右。

3、财务分析：因为生产成本比较低，并且售价也较低，所以每个只能赚一点钱，但如果销售量很好的话，就可以赚很多钱。

1、技术风险：技术风险相对以较小，因为技术含量比较小，所以没有含太多的高科技含量。

2、市场风险：市场现在没有出现这种产品，所以没有什么竞争对手，加上这是一个新产品，所以大部分顾客会觉得很新奇。

3、管理风险：只需要专门有人负责生产、包装和销售就差不多了。

4、对策：加强对产品的质量，给顾客留下好的印象，这样就可以提高销售量。

由于产品是新产品，大部分顾客会认为很新奇，因此前期可能会有很好的销售效果，可能到了后期，我们可以进行产品更新，并加强产品的推销，以此来提高产品的销售。

**大学生创业计划书文档篇三**

旅游市场分析

餐饮市场分析

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

(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

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

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。

**大学生创业计划书文档篇四**

1、项目描述：大学生网上超市是针对大学生这个市场开设的的b2b网络购物运营模式，和网店，网上商城模式类似。

2、产品与服务：网超没有实体店，商品面较窄，前期投入低。网超只需要库房、网站和采购配送人员，网超经营成本低、同业竞争小。网超价格比实体店便宜而且送货上门，看上去对大学生来说在网超购物更加方便更加实惠。应该会很受欢迎。

3、行业及市场：大学生寝室电脑很普及，大学生接受新事物能力很强。网购操作对大学生是一件很容易的事。大学生同住一个寝室，网购行为容易模仿形成羊群效应。

4、xxxx

5、xxxx

6、营销策略：采用代理商(学生寝室)模式资金需求：网站建设1200元，仓库月租xxxx元，进货：风险控制：大学生购买超市商品本身不多，主要包括零食，方便面，常见日用品，文具用品。一般来说大学生是当需要什么商品时，马上去楼下超市购买商品。大学生购买超市商品是即时需要的，一次性购物大多在10元以下，有时购买一杯奶，有时购买一包饼干，有时购买一瓶洗发水，有时购买一个笔记本。这类少量的需求不会很看重价格，主要关注的是购买是否方便，过程是否快捷。设想我们处于大学生的角度，当需要这类少量商品时，必须要上网，登录网站，寻找商品，下订单，为了几元钱的商品需要在指定时间段在寝室等待商品的送达。这个过程即不方便也不快捷，虽然能够便宜几毛钱，但由于购买总量不大，便宜度有限，而价格正是大学生不太关注的地方。何况网购不能看到实物，其购物体验过程不如到实体超市购买。所以即使当大学生受到宣传影响到网超尝试消费，但是糟糕的购物体验浇灭了再次购物的欲望。

1、经营思路

相对大部分人做的大学城网上超市，模式主要以两条思路为根本，第一条购物过程要比在超市购买更方便，更快捷，要更符合大学生消费特点。

第二条要加强大学生在网上超市购买理由。

很多大学寝室有同学卖一些常见商品，比如方便面、扑克等。他们会放些商品在寝室，附近几个寝室需要这些商品就会到这个同学这里购买。据我所知这种现象比较普遍，这样既能为自己创造一点利润，也能为同学带来一定的方便。

这类零售经营者容易遇到两个问题，第一个问题是经营者进货不便，这类零售销量不多，商品面也窄。大学生为了这不多的销量去比较远的地方进货，很麻烦。而且需要部分备货资金，运营形象也不正规。第二个问题是这类零售销售平台窄，一般只销售给经营者熟悉的附近几个寝室，由于宣传和无店面很难到达较远的范围。对消费者来说这类购买方式是最快捷和方便的，商品就在寝室旁边，叫一声就有人把商品送到手中，即使先享受商品后付款也没有问题，而且有人情营销因素包含在内。我所说的网超模式就是整合这个需求和资源，简单的说就是我们成为大学生经营者提供销售平台的批发商。我们提供货物、销售平台、规范的服务及整合力，由分销大学生来承担宣传、物流，利用他们的人情因素共同合作销售商品。

2、具体模式

建立大学城网上超市，在大学城招代理人员。网站销售的商品分两部分，一部分购买最频繁最可能及时需求的商品备货在代理人寝室，另一部分购买不频繁的备货在网超库房。顾客购买的商品由发展此顾客的代理人员直接送货上门。商品销售利润网超商家和此代理人员分成。

在学校内租网超办公室兼库房，备货货物包括食品、日用品、文具等。合作代销商品包括图书、数码、化妆品等。网站及数据录入完毕后招聘网超代理人，由代理人员去发展顾客，顾客注册时需填入介绍代理人编码，注册帐号用手机号码，顾客购货可直接给呼叫中心电话订货。

商品分两部分，一部分是购买最频繁需求最紧急的，比如方便面、饮料、扑克等。这部分商品备货到代理人寝室。这些商品价格和超市价格相同，把这部分商品图片及价格印制在目录海报上。代理人到寝室发展顾客时把商品目录海报发到寝室或贴到寝室墙上，目录海报持续对顾客产生影响。当他们需要商品时，参照目录手册，通过网站、呼叫中心、qq或飞信等渠道订货，网超商家通知相应代理人，代理人能够5分钟内送货上门。

当发展此顾客的代理人正好不在寝室时，也可以由其它邻近的代理人送货。这样当顾客需要购买频率较高的商品时，能够通过多种简单的渠道(网站、呼叫中心、qq、飞信、短信)在任何地方订货，而我们也能够最快速(5分钟内)的满足这部分需求。整个过程比到楼下超市购买商品更加方便、简单、快速。

商品另一部分是购买不很频繁的商品，比如洗发水、水果、食品、文具、体育用品等等。这部分商品品类范围较广，网超定价应该比线下实体店便宜。顾客对这部分商品及时性需求不高，这些商品并非马上要用，稍微晚点也没有关系。顾客因为紧急商品购买已经习惯了我们的购物渠道，很自然的会购买这部分商品。代理人每天集中一次到网超库房取货送到顾客手中，顾客订货后当天就能够收到货物。

可以把这种模式看成我方是批发商，代理人是零售商，大学生是消费方。只是我们需提供货物，还需提供顾客购买商品的途径平台和提供规范的商品结构和服务渠道。平台的推广和发展围绕“人情营销”这个概念，大学生代理人自身拥有一定的人脉资源，他们可以在此基础上大力发展顾客。他们是同学或同住寝室楼低头不见抬头见。同样的价格在同学那里购买既然能够帮到同学，何乐不为。而且在这样的网超购物更加方便更加快捷，部分商品更加优惠。以上都是顾客选择此购物渠道的理由。

**大学生创业计划书文档篇五**

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“点子”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”。

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;

**大学生创业计划书文档篇六**

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。

黄山学院院团委、校学生处、工委

大学生创业者协会

xx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

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。

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

xx年10月

**大学生创业计划书文档篇七**

1、页边距:上下左右都设置为2.5cm;

装订方向：纵向装订;

2、纸张：页面尺寸设置为29.1×20.7cm(a4纸排版打印)。

1、策划书一律为横开本，左侧装订;

2、策划书封面一律采用左封塑料本皮。

1、图标：在封面上方设置xx学院图标;

2、标题：居中排列黑体小初号;

3、小组名称格式：在标题下方偏左排列宋体三号;

4、小组成员格式：在小组名称下偏左排列宋体三号;

5、大学成员学号：在小组成员下偏左排列;

6、联系方式：必须真实有效;

7、提交时间：在封面下方排列小四号;

(如附件1所示)

1、“目录”二字：居中黑体三号;

2、目录标题及页码：宋体，四号;

(注：如有图表，另建图表目录;)

1、“内容提要”四个字：宋体，三号，字与字间隔一个空格;

2、内容提要正文：宋体，小四;

(内容要求参考附件2)

2、正文章节标题序号：章节的序号按层次划分，层次的划分应科学合理，清晰分明。相同级别层次划分使用的序列号要采用同一系列的序号或字符，序号与标题间要空一个汉字字符的位置。

3、图表等及编号：策划书中的图、表、公式、算式等，均按策划书的章节划分，用阿拉伯数字依序连续编号，章节号和序列号之间用“.”隔开。图的位置应该在相关文字说明之后，随文排。图号和图题名排于图的下方，以图所占位置为限，居中排列。图号和图题名之间空一个汉字的位置。表的位置依次放置在相关文字说明之后,随文排。表号和表名排于表的上方，以表格所占位置为限居中排。表号和表名之间空一个汉字字符的位置。如表格太大需转页时，需在续表左上方与表格左边线对齐位置注明“续表”，表头也应重复排出。

4、图名和表名均采用黑体字，

附件1：

大学生创业策划书

团队名称：xxxxxx

团队成员:xxx

成员学号：xxxxxxxxxx

联系方式:xxxxxxxxxxx

20xx年xx月xx日

附件2：

内容要求

一般来说，在创业策划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、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：

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。

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，因而重点是公司理念和如何制定公司的战略目标。

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。

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。

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、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。

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

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

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

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。

**大学生创业计划书文档篇八**

在这个日益浮躁的社会，书籍受到人们的喜爱，在这个时代中，书业本该很红火，但却因网络的飞速发展，阅读方式的改变，实体书店存在已受到严重的挑战，实体书店的数量也在不断减少，但因为实体书店的减少，我也从中看到了商机，但诸多的实体书店倒闭的经历告诉我们传统书店已经不行了，所以我打算开的是一个新式复合型书店。

我们的店铺名是“半日浮生”，这个名字取自“偷的浮生半日闲”，在现代的社会，无论是上班的工作人员还是学生，每日都因各种各样的事情而忙碌，所以我认为人们需要书店来平息自己的浮躁的内心。

书店的地点是在学校内，类型主要以集消费，享受，收藏爱好，学术交流为一体的新式复合型书店。

（一）优势

1.价格便宜。首先因为学校支持同学创业，免去水电的费用，这使我们书店的成本比较低。还有我们一次进货多，在价格上比较便宜。还有二手书籍的价格也很便宜。

2.没有店面租金成本。这个主要需要感谢学校的政策。

3.产品种类多样化。在书店中我们会出售一些文化创意产品和文化交流享受产品。

4.销售方式多样化。我们将加入网上售书，做到集实体，网络为一体

的书店。

（二）劣势

1. 管理经验少。管理者都是学生，从未管理过店面，所以我们缺乏一些管理的经验。

2. 缺乏人气。因为学校只有图书馆和校外有一个书报亭，所以同学们对我的书店不是很熟，所以我的书店缺乏足够的人气。

3.地理位置差。学校将给我们的地段比较“偏僻”，它不是同学们每天的“必经之路”，就李嘉诚的“地段论”来说，这不是一个很好的地理选择。

（三）机会

1. 旧书市场对学校的师生来说相对空白，经过培养和规范的市场必成为读书市场的竞争领域。

2.许多学生的休闲观念发生改变，他们不在沉迷于网络，恋爱，不在满足于吃穿，他们更讲究精神层次的满足和个人能力的提升，这种观念的转变逐渐体现到寻找安静的读书场所中。

3. 在学校附近没有一个正式的书店。学校的图书馆它只是一个提供阅读和查阅资料的地方，不是一个以营利为目的地产业，而校外的报亭更是没有书籍，所以无法和我们书店竞争。

4. 学校有将近两万的师生，他们大多数有着中国人共有的“书店情结”，所以说顾客群体可以保证。

（四）威胁

1. 网络书店的冲击。现在是一个网络时代，电子商务无处不在，

网络售书业务的迅速扩张是传统实体书店销售下滑的致命因素。网络书店以图书种类众多，快捷的购买方式，更加便宜的价格吸引着诸多顾客和不断挤压着实体书店的生存空间。

2.阅读方式改变。近年来随着数字化的发展，读者的阅读方式在明显的改变。从纸质阅读到电子阅读，再到移动阅读，这些改变无疑不是在给实体书店的生存增加了难度。

前期

前期因为书店刚刚开始，管理者没有经验，书店没有人气，顾客对书店不了解。所以我们打算用1到1.5月的时间来积累书店的人气和管理者对管理书店的经验。而我们主要以书籍的价格优势，种类齐全，店面的装潢设计和一系列的宣传活动来吸引顾客。

中期

因为前期书店已经积累一些人气和管理的经营，所以我们在中期会继续保持前期的优势，并且把书店的风格向文化交流享受的方向发展。我们将会举行一些文化交流会，学术沙龙，学术报告，听名人讲座等活动来发展我们的书店，同时我们会在书店中推出文化创意产品和阅读时文化享受产品，这也将是我们书店主要运行的方案。

后期

在后期，我们将会继续以文化交流享受为店面的主要发展风格，同时创立一个读者爱好协会（注：如果时机成熟，我们在中期时候就会成立），以保持协会内部成员爱好的同时，让协会内成员带动吸引。

**大学生创业计划书文档篇九**

自强不息自主创业

通过举办大学生创业一条街，努力拓展大学生就业、创业的视野，增强大学生创业意识和风险意识，为我校大学生打造一个创业实践成长平台，然而提升大学生就业、创业综合素质及能力，营造校园创业氛围。

师范大学学生会

赞助单位：

（1）育才校区：xx年4月16日下午（周六）——xx年4月17日（周日）

（2）雁山校区：xx年4月22日（周五）——xx年4月24日（周日）

（1）育才校区：图书馆—大学书店校园主干道

（2）雁山校区：校园主干道

（1）分别于育才、雁山校区设立10—20个商家摊位，由校学生会实践部及各学院实践部（外联部）组织商家进驻校园进行展卖。

（2）报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月15日

（3）申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

（4）经审核通过的商家，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

（5）每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

（6）商家摊位划分好具体区域并标志摊位号，摊位费按摊位号的不同具体商谈价格。

3、跳蚤市场：

（1）分别于育才、雁山两个校区划设二手市场专门区域，然而通过二手交易，达到资源的循环再利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

（2）雁山校区由青年志愿者协会具体承办。

（3）报名时间：

（5）每个摊位须交纳100元保证金并签订协议书，然而保证在二手市场区内摊位所摆设及售出商品须全部就是二手货，严禁摆设及销售全新商品。如发现违反规定，将没收其保证金。

（6）活动期间安排人员负责监督及秩序维护。

（7）摊位的具体位置抽签决定，抽签时间待定，抽签地点为校学生会办公室。

4、趣味抽奖

（1）活动时间：4月16日晚19：00——22：00

（2）活动地点：育才校区图书馆前

（3）活动形式：

1）设置服务宣传点：

a、利用展板收集同学们对本次活动的看法，同时起到宣传的目的.，增加人气。b、作为本次活动的咨询点，为同学们提供相应的服务。

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