# 最新大学生创业策划书创业资源(精选8篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-04-02

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。大学生创业策划书创业资源...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**大学生创业策划书创业资源篇一**

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

**大学生创业策划书创业资源篇二**

描述所要经营的是什么行业，卖什么产品（或服务），谁是主要的客户，目前市场情况怎么样？竞争是否激烈，是个人独资、合伙经营还是有限公司的形式，需要多少钱的投资，赢利空间多大，目前进展到什么阶段，有什么样的经营管理措施等。

1、 企业、项目地点：华东师范大学闵行校区樱桃河商业楼二楼

（你的经营地点在哪里）

3、 创业企业的宗旨： （经营的目的是什么）

4、 市场优势

（你的项目在目前市场上有什么优势）目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小

5、 发展计划

1、 市场定位、市场规模（市场结构与划分）

(核心顾客有哪些、大学情侣产品服务范围全面价格等，你所经营的行业目前的市场情况是怎样的空白，已有多大的规模；它们都有哪些类别。比如说你开一家服装店，在你所在的地段中已存在多少家服装店了，他们都经营些什么服装，这些店铺在地段中是怎样的一种情况等。）

2、 目标市场：

3、 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析 （就是你准备经营的项目是面向哪些人群的大学生，他们有什么特性，他们一般的购物地点是哪里，都喜欢买些什么价格的商品，他们的消费方式是怎样的以及什么最能影响他们的消费方向及数量等。）

4、 目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段

（空白/新开发/高成长/成熟/饱和）产品排名及品牌状况。（就是指你的产品现在还在设想阶段还是已经开始实施，到了哪个层次，你的产品在你所经营的市场中占有多大的份额，以及你在这个市场里的信誉是怎样的。）

5、 市场趋势预测和市场机会

（你的产品在目前的市场中还有没有份额，如果你投入了能不能赚钱，将有多少利润可赚等。）

6、 竞争对手分析

（在你的经营范围的地方内，你的竞争对手是怎样的，他们都经营哪些产品，都有什么优势，有多大的消费群，都有哪些人买他们的产品或服务等。）

1、 概述营销计划（区域、方式、渠道、预估目标、份额）： （你准备在多大的地方内开展、销售你的项目、产品，以什么方式进行的，都有哪些渠道及路子，能有多大的利润等。）

2、 销售政策的制定（以往/现行/计划） （就是你的产品或服务是怎样进行买卖的）

3、 销售渠道、方式、行销环节和售后服务： （就是你的产品或服务目前都有哪些渠道路子，你的产品或服务目前以什么方式进行买卖的，这里面有什么环节，你的售后服务是怎样的？）

4、 主要业务关系状况

（你和哪些单位、个人的业务关系是怎样的，他们有什么特点及优势。）

5、 产品价格方案

（你的产品或服务的价位是怎么定的，都在什么范围内）

6、 销售资料统计和销售纪录方式

（就是指你的产品或服务目前的销售情况的汇总，以及你是怎么记录这些数据的。）

（你的项目或产品在近期、中期有什么目标，在往后的几年内你的销售额将可达到多少，以及你是怎么预测这些目标能否实现的，依据是什么？）

1、 创业企业组成形式

（就是指你的创业企业是怎样组成的，比如是个人或是合伙，是集资还是个人投资等，目前有多少人与你共事或有多少员工，他们的教育水平如何等）

2、 人事管理：

（要考虑现在、半年内、未来三年你的企业将需要多少人加入，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需的成本是如何等。）

3、 财务需求与运用：

（考虑融资款项、投资的资金是怎样运用的、平时经营的资金是怎样周转的等，并预测未来3年你的利润、负债多少和现金多少等。）

4、 日常管理

（就是平时你的企业是怎样管理的，都有哪些制度等）：

5、 风险分析及应对方法：

（你的投资都有哪些风险，这些风险你准备怎样应对，比如说当你的资金不足时，你会怎么做？又如你的产品出现了质量问题你怎么办等。）

成长与发展：下一步要怎么样，三年后如何等。

（你的企业或项目的发展前景如何，在未来几年将朝什么方向发展，发展到什么程度等）

格式：

1.企划书名称

企划书的名称必须写得具体清楚。举例来说，《如何防盗企划书》的名称就不够完整、准确，应该修正为《北京市朝阳区1994年6月至12月防盗企划书》。

2.企划者的姓名

企划者的姓名、工作单位、职务均应一一写明。如果是集体企划的话，所有相关的人员的姓名、工作单位、职务均应写出。

3.企划书完成时间

依照企划书完成的年月日据实填写。如果企划书经过修正之后才定案的话，除了填写“某年某月某日完成”之处，还要加上“某年某月某日修正定案。”

4.企划目标

三、企划书具体内容

一份完整的企划书的构造分为两大部分。一是社会状况分析，二是企划书正文。

（一）社会状况分析（市场调查）

要了解酒店行业整个社会规模的大小以及敌我对比的情况，社会状况分析包含下列几项内容：

（1）整个酒店行业的社会规模；

（2）周边各酒店的客流量与营业额比较分析；

（3）周边各酒店社会知名度的比较分析。

（4）消费者年龄、性别、职业、学历、收入、家庭结构之分析。

（5）周边各酒店优缺点的比较分析。

（6）周边各酒店消费定位的比较分析。

（7）周边各酒店广告费用与广告表现的比较分析。

（8）周边各酒店促销活动的比较分析。

（9）周边各酒店公关活动的比较分析。

（二）企划书正文

企划书正文由6大项构成，现分别说明如下：

1、公司的主要政策

确定目标客源与消费水平定位。

策划目标是扩大社会知名度还是追求利润。

制定价格政策。

广告表现与广告预算。

促销活动的重点与原则。

公关活动的重点与原则。

2、营业目标

所谓营业目标，就是指公司在一定期间内（通常为一年）必须实现的营业目标。

营业目标量化有下列优点：

为检验整个企划案的成败提供依据。

为评估工作绩效目标提供依据。

为拟定下一次营业目标提供基础。

3、推广计划

企划者拟定推广计划的目的，就是要协助实现营业目标。推广计划包括目标、策略、细部计划等三大部分。

（1）目标

企划书必须明确地表示，为了实现整个企划案的营业目标，所希望达到的推广活动的目标。

（2）策略

决定推广计划的目标之后，接下来要拟定实现该目标的策略。推广计划的策略包括广告表现策略、媒体运用策略、促销活动策略、公关活动策略等四大项。

广告表现策略：针对酒店定位与目标消费群，决定方针表现的主题。

促销活动策略：促销的对象，促销活动的种种方式，以及采取各种促销活动所希望达成的效果是什么。

公关活动策略：公关的对象，公关活动的种种方式，以及举办各种公关活动所希望达到目的是什么。

（3）细部计划

详细说明实施每一种策略所进行的细节。

广告表现计划：报纸与杂志广告稿的设计（标题、文字、图案），电视广告的创意脚本、广播稿等。

媒体运用计划：选择大众化还是专业化的报纸与杂志，还有刊登日期与版面大小等；电视与广播广告选择的节目时段与次数。另外，也要考虑crp（总视听率）与cpm（广告信息传达到每千人平均之成本）。

促销活动计划：包括菜品展览、抽奖、赠送礼品、品尝会、折扣等。

公关活动计划：包括股东会、发布公司消息稿、公司内部刊物、员工联谊会、爱心活动、同传播媒体的联系等。

4、市场调查计划

市场调查在企划案中是非常重要的内容。因为从市场调查所获得的市场资料与情报，是拟定销企划案的重要依据。此外，前述第一部分市场状况分析中的9项资料，大都可通过市场调查获得，由此也显示出市场调查的重要。

然而，市场调查常被高层领导人与企划书人员所忽视。许多企业每年投入大笔广告费，而不注意市场调查，这种错误的观念必须尽快转变。市场调查与推广计划一样，也包含了目标，策略以及细部计划三大项。

5、营业管理计划

假如把企划案看成是一种陆海空联合作战的话，营业目标便是登陆的目的。市场调查计划是负责提供情报，推广计划是海空军掩护，而营业管理计划是陆军行动了，在情报的有效支援与强大海空军的掩护下，仍须领先陆军的攻城掠地，才能获得决定性的胜利。因此，营业管理计划的重要性不言而喻。

6、损益预估

任何企划案所希望实现的销售目标，实际上就是要实现利润，而损益预估就是要在事前预估该产品的税前利润。

**大学生创业策划书创业资源篇三**

本站发布2024大学生创业策划书范文，更多2024大学生创业策划书范文相关信息请访问本站策划频道。

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，才能更好的学习贯彻党的“十七大”精神，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(详尽内容见正文)，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!

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信----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“替身”来帮他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见校里的活动。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、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，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“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解!

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.

五、经营原则

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、服务目标群体

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、事情紧迫，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、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了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、有质量的“点子\",先着手树立一个良好的形象，打开市场。

八、经营策略

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，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

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：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工;

2)提层分配标准：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。

十、收费标准

\*\*\*\*文字方案：按字数要求付费，基本费为2元;

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

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

**大学生创业策划书创业资源篇四**

一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时没？模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。

很多大学生都会有这样的抱怨：不想每天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜，也不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜。他们希望可以自己下厨做菜，可是学校又不允许学生自带厨房设备。

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。

1、性质：

大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：

大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机；餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目服务内容：

大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间（11:00-2:00）之间大概可以烹饪28（4个灶台x7组／灶台）组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、大学生厨房室内的装饰：

可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模（20-40人）：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

小规模（1-10人）：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的（10-20人）也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

**大学生创业策划书创业资源篇五**

一份优秀的创业策划书往往会使创业者达到事半功倍的效果.

一、创业策划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要.

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点,为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准.

通常创业策划是市场营销,财务,生产,人力资源等职能计划的综合.

写好创业策划书要思考的问题:

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

二、创业策划书的内容

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:

(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.

一、活动背景：据人力和社会保障部统计数据，x年全国高校毕业生为630万人，高校毕业生就业形势十分严峻。目前大学生创业成功人数占毕业人数的比例很低，大学生创业有很大的潜力和增长空间。学院学生会就业与创业服务部倡议举办 “淄博职业学院首届创业实战大赛”。

二、活动名称：中国电信杯“赢在校园”大学生创业实战大赛

三、活动宗旨：让更多的同学参与创业实践，感受创业激情，培养创业意识和创新精神。

四、参赛要求：面向全院在校学生招募参赛队员。鼓励参赛者跨院系，跨专业搭配组建团队，人数一般为3—5人，要有队伍名称、队长。本项比赛活动鼓励学生自由创新，也鼓励学生邀请学院老师作为本团队的指导老师。

六、奖项设置： 冠军队 创业奖金1200元和证书

亚军队 创业奖金900元和证书

季军队 创业奖金600元和证书

其他优秀团队 物品奖励、证书

七、大赛流程：(每期比赛内容见详细安排)

1 第一轮比赛：制作团队创业计划书

2 第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案

3 第三轮比赛：电信产品校园营销实战

4第四轮比赛：巅峰对决

八、大赛时间安排：

(一) 前期宣传：(5月4日——5月9日)

1、 海报：在每个宣传栏内张贴海报并起草倡议书

2、 广告牌：电信公司制作一定的广告牌，分别在南，北，西三校区展示

3、 报纸：根据本次大赛制作一份大赛快报，展示每期活动的精彩内容，分发班级

4、利用校园网，下发通知，并及时发布大赛信息

(二)报名阶段：(5月4日——6月10日)

在南，北，西三校区分别设立固定报名地点，参赛队伍领取报名表，如实填好后上交，电子版发送至jingelianmeng@(截至5月10日下午5点)

(三)赛前准备：(5月11日下午启动仪式)

组委会招集入围队伍在就业服务厅听取大赛赛程安排和比赛纪律等内容。

(四)赛程安排：(5月11日——6月10日)

1、第一轮比赛：制作团队创业计划书

第一轮比赛前，邀请专业老师对制作创业策划书进行专业指导和培训。评委根据各团队的报名表和创业策划书进行评分，按一定比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，成绩公布在校园网站上。

2、第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案

在老师指导下，根据中国电信公司指定产品，制作本团队校园营销方案。评委根据各团队的营销方案进行评分，按一定比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，积分成绩公布在校园网站上。

3、第三轮比赛：电信产品校园营销实战

各团队使出浑身解数，在校园人群中销售指定的中国电信产品。组委会进行过程监督。评委会根据各团队的销售业绩和临场表现打分。违规者淘汰，其余晋级。积分成绩公布在校园网站上。

4、第四轮比赛：巅峰对决

积分前六名进入巅峰对决。各队进行答辩，评委对各队选手进行质询、点评，

现场打分。决出冠、亚、季军团队。根据前三轮所有参赛队伍的表现，评出最佳创意奖、最佳团队奖、创业明星(个人)。现场颁奖。大赛总成绩公布在校园网站上.

**大学生创业策划书创业资源篇六**

xx年1月，中央发布了一号文件《中共中央国务院关于积极发展现代农业扎实推进社会主义新农村建设的若干意见》，xx年3月5日，召开，“关注民生”是这次的主题。

国事经纬，民生在先；为政谋策，“三农”最重。“”召开以来，不论是开出的惠民重农长单，还是代表、委员响应热烈的讨论审议，这两点都得到了准确有力的体现。民生诉求要得到惠顾，“三农”问题要加快解决。

今年的“”，“三农”问题被中央政府置于全国经济政治发展的宏大框架内，从构建和谐社会的角度通盘考虑，提出一系列直面农民呼声、温暖农民心窝的“真金白银”惠农举措，更加强化了各方对“‘三农’问题重中之重”的自觉性认识。这对发展现代农业，推进社会主义新农村建设，具有非常重要的作用。

作为当代的大学生，我们应该树立高度的社会责任感，关注时事，关注民生，关注三农。我们策划举办此次讲座，目的是让更多的大学生了解国家政策，聆听政府高层对三农问题的解读，消除我们对国家政策的理解误区，增强我们大学分析时政问题的能力，提高大学生的政治素养。

此次讲座在结束后不久举行，具有很强的实效性。作为政府官员与在校师生的\'学术交流活动，必将产生良好的经济、社会效益和媒体效应。

通过讲座和师生的提问，尽让让广大师生全面了解中央一号文件和中关于农业的政策，同时通过与农业厅长的交流，了解地方政府是如何制订和落实国家政策的。

已有资源：陈厅长已经答应为我们讲座

学校领导的重视和支持

讲座场地

组织本次讲座的人力资源

需要资源：活动经费

宣传横幅及海报

校内外媒体支持

时间：初步定为4月8日18：00-----21：30

地点：武汉大学文理学部教五楼多功能报告厅

主题：了解三农政策、关注社会民生

主讲人：湖北省农业厅厅长

嘉宾：武汉大学校领导和团委领导

武汉大学社会学系团委领导

参与人员：武汉大学在校师生

主办：武汉大学团委

承办：武汉大学三农发展与研究协会

媒体支持：湖北日报、楚天都市报、武汉晚报、自强网、未来网、武汉大学报。

活动人员安排：

指挥中心：三农协会会长袁洪

会场布置：三农协会秘书处康静华负责

嘉宾接待：三农协会外联部张学荣负责

校园宣传：三农协会宣传部任绍珍负责

会场服务：三农协会秘书处张庆荣负责

多媒体：三农协会策划部卜琳琳负责

秩序维持：三农协会学术部李林负责

媒体接待：三农协会秘书处高程负责

讲座主持：三农协会会长袁洪

1．3月23日，去湖北省农业厅，邀请厅长为我们讲座，并商讨具体时间、讲座主题等具体事宜。

2．时间确定后，向学校申请举办此次活动，待学校同意后，于3月31日前确定讲座场地。

3．讲座前三天，制作出横幅和宣传海报，在校园内作好宣传工作。

4．讲座前三天，联系校内外各大媒体，获取媒体支持。

5．讲座前两天，发邀请函，邀请校内领导。

6．讲座前一天，所有组织人员和工作人员开会，安排讲座现场的人员分工。

7．讲座当天，讲座开始前三个小时，所有工作人员到委，按照既定人员分工，各负其责。

1．主持人介绍主讲人、校领导和到场嘉宾。

2．学校领导讲话为了活跃大学生活，提高专业素质，加强学术交流，我们将多方邀请我院老师，法院法官及执业律师等为我校学生进行一次精彩的专业学术讲座。

1、主讲人：待定?

2、主讲题目：待定

3、讲座流程

a.学术讲座

b.答疑解惑

将采取现场提问的方式向教授们提出相关的疑难或热点问题与教授们一起思考、探讨和研究，激发听总热情，促进师生交流。

4、讲座时间

11月份

5、讲座地点

公教xxx

1、宣传栏

在生活一区宣传栏，写上“热烈欢迎xx，xx教授来我校讲学”的字样。

2、海报

四张海报，分别张贴在一区食堂门口、一区宣传栏、公教宣传栏，介绍讲座的基本情况，吸引其他院系学生，尤其是选修了二专的学生。

3、通知

为了准确及时通知我院学生，在要求各班委通知到位基础之上制作一份通知，分别粘贴在学生所住楼栋宣传栏上。

4、多媒体

在校园网上及时通知讲座事宜，欢迎各院系同学听取讲座，积累知识，丰富知识。讲座完后，及时将文字资料、图片资料、视频资料上传至校园网上。

1、人员

由学生会具体负责。

3、设备

与公教管理人员联系好场地，确认投影机、电脑、话筒、音响等设备是否具备、是否良好以及如何操作。

4、摄影

录制讲座全过程，可以的话链接至网络上。亦需要拍照留念。

5、礼仪

由女生部出四名礼仪，方便老师与学生进场，并献上鲜花；讲座时及时倒水（水视天气而定）；提问时递话筒等事宜。

6、会场

讲座前半个小时以内，必须确认会场整洁大方，座位安排有序，电脑正常有序，话筒音质清晰等事项。

1、两束鲜花80元

2、杯子和水30元

3、条幅3x150/条场内一条，场外两条

4、嘉宾路费3x100/人

5、海报5张x8/张共计910元

**大学生创业策划书创业资源篇七**

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

**大学生创业策划书创业资源篇八**

本站发布大学生创业策划书2024，更多大学生创业策划书2024相关信息请访问本站策划频道。

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，才能更好的学习贯彻党的“十七大”精神，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(详尽内容见正文)，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!

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信----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“替身”来帮他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见校里的活动。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、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，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“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解!

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.

五、经营原则

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、服务目标群体

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、事情紧迫，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、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了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、有质量的“点子\",先着手树立一个良好的形象，打开市场。

八、经营策略

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，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

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：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工;

2)提层分配标准：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。

十、收费标准

\*\*\*\*文字方案：按字数要求付费，基本费为2元;

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

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

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