# 2024年大学生我的读书计划手抄报(十一篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-09-19

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。大学生我的读书计划手抄报篇一面对我们今后就业的前景、事业的发展，...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**大学生我的读书计划手抄报篇一**

面对我们今后就业的前景、事业的发展，我们又怎样才能在接下来的学习生活中塑造自我呢?

面对大学毕业生毕业后越来越多的找不到工作，我们又如何才能在这充满竞争的世界里脱颖而出、走向成功呢?

大学的开窍期是什么时候呢，大学二年级到三年级。在这个时期突然发现我们寻找到我们自己想要的东西，在此以前，却是昏昏沉沉的，所以其实大二大三的同学们正处在关键时刻，要抓紧时间为自己选定未来，找到自己想要的东西，这才是最重要的，因此上大学是为了什么，其实我觉得自己的目标是比较明确的，因为是社保专业，所以将来的就业应该就是本专业方向，而上大学是一个完善自己的过程。我兴趣广泛，音乐、篮球、足球等，在正常的学习外，多参与一些活动全面发展，只是应该更好地安排好时间。

回想大一大二，我觉得挺充实的，学习还好，学校的实践工作也做了很多，像院组织部的、校勤工部的干事，大二做了校勤工部的副部和科协的副主席。参加了各种兼职等社会实践工作，从中也应用这些时间来探索自己的职业道路，从中找到差距，为弥补差距制定一些行动计划。从中我也慢慢的成长，学到很多是在课堂学不到的，我想一个人的成长比成功更重要。因此在大三大四的学习生活时，要不断完善个人的人格，因为从人的一生来看，人格健全是第一重要的东西，它不仅让你成功，而且让你和你的周围更加的和谐，更快乐。这就是大学必学的怎样做人。

怎样读书，这是大学里必学的事，学会无师自通，这也是我们可以给自己的一份最好的礼物，首先应该把自己课程琢磨透，学好自己的专业课程，老师只是引路人，我们必须自主学习，掌握学习方法，大三大四是专业课程的攻坚阶段，因此不仅要在理解所有知识的基础上提出疑问“为什么是这样?”，一旦理解了“为什么”后，我们将能够举一反三，解答问题可以有不同的思路。这样不断的尝试才能学会创新。这是我们大学生急需培养的能力。

我觉得除了学好本专业，还应该多涉猎一些领域。在大三大四，多去学校的图书馆自学有关法律、保险和人力资源等知识，正如很多同学忙于考证那样，我也应该多考取一些证件。当然最重要的是如何学习，学会寻找“考证”的富矿，我们要知道在毕业后什么才是我们的核心竞争力。因此我们千万别守着金矿卖煤矿。因为只有证明我们学习能力真的很优秀，以优秀的专业成绩为背景，各种各样的证才会锦上添花，因此我将在大三大四适当的寻找属于自己的富矿。

怎样交流，怎样与人相处，这是我们大学生急需培养的能力。交流能力，需要我们学好语言，不仅中文，还要学好英文，这将使我们走出学校在工作中占据主动。因此我们要好好把握大学剩下时间，利用学校有利资源，一来有很多英语教授，课余时间可以好好交流，学习英语学习方法的同时还可以改善自己的口语;二来多跟同学交流英语知识。所以我想大三大四期间里一定要把英语六级给过了，这样就在社会找工作时就更有优势了。怎样与人相处，需要人文和科学的融合，大学生需要学会交流，学会与人相处，不仅是要与学校里的同学老师处理好来，学会与背景不同的人的共同生活，学会合作与分享;还有学生会部门的里不同身份的干事与干事之间、干事与部长等学长之间的交流，多主动跟学长学姐交流;同时还要走出学校与社会人多接触。我还有个暑期规划就是不仅要去社会做兼职，另外安排时间去与本专业有关的部门去实习，不断积累和总结知识。

我们毕业以后能否适应社会的需要，关键还需要我们在剩下大三大四的学习生活中懂得如何做事，我们在社会上无论三百六十行做什么工作，拆解开来，其实就是一项一项的任务，或者说“事”。这些任务所需的专业知识，在大学里，即使学到博士阶段也是不可能完全应付得了的，所以必须有继续学习的能力，而尤其需要的是科学地做事能力。

流光欺人勿蹉跎，为了毕业后的发展，我要为未来而努力奋斗。因此，我要在大三大四学习生活中立志、修身和博学。立志就是树立自己的方向;修身就是提高自我修养;博学就是通过学习与实践使自己成为术业有专才，成为触类可旁通的通才。

**大学生我的读书计划手抄报篇二**

正所谓，不积跬步无以至千里，现在，将大学剩下两年的计划清楚写出来。

大三，是大学的青壮年时期，也是你在学生会、学生社团、业余活动发展的黄金时期，更是你在大学取得除毕业之外最辉煌成绩的时期!如果大学四年，你到大三仍然不能“闻达于诸侯”的话，基本上你的大学也就定性了，也只能抓紧时间把握好大四准备毕业了。

大三在学生会、学生社团、业余活动取得成绩，是你综合素质的集中体现，也是你大学能力爆发、潜力发掘的极高阶段，现在不是你谦虚的时候，反而是你逆流而上、建功立业的非常阶段!把握好大三，你则退可择业成家，进则可读研，正所谓可封侯拜相、前途无量!所以我选择继续呆在学生会锻炼自己，这也是我在学生会的第三个年头。

在学业方面，起先最先保证自己在分内学习方面要严格把好关，因为如果自己在其位还不善谋其政的话，就算其他副业再完美一切也都是枉然!自己的最低目标是，每门都顺利通过，不要有惊无险的那种，争取每门平均分在70左右，成绩绩点在3.0左右。

在考证方面，现在近期打算是到先努力把英语四级和计算机二级过了。如果出于对将来帮助不打得情况下可以酌情的进行调整，为了防止自己打退堂鼓，要求自己如果在上述两大证件上“退缩”的话，要写一份对自己的说明书，详细说明不报考的缘由!诚然，光这2证并说明不了什么，但是，这也是考研自己自制力的一个途径，在丰富的大学生活中，我是否能够安然安排自己的业余时间!

在业余生活学习方面，对自己的要求是适可而止，但是要勇于尝试!我年轻，我怕什么，输了败了，我还有青春!!趁年轻要多多尝试尝鲜，当然前提是要有自我评估，不做傻事，不做力所不能及的事情，要有几本的自知之明，呵呵呵。可以勇敢但不鲁莽!我自己是一个喜欢宅在家里的心性，为了适应现代和未来的工作、生活，我可以尝试随处多走走，见见世面。但是前提是注意安全，身体才是革命的本钱，我也可以尝试接触社会，接触三教九流的各色人物，磨练自己的为人处事，也让自己磨去幼稚。

在身体健康方面，第一眼里要求自己绝不吸烟!但是可以酌情饮酒，偶尔可以豪饮，哈哈。另外不要一直窝在寝室，要适时的去篮球场锻炼，偶尔可以去操场跑跑步，暂定是在晚上8点至8点半。冬天季节再看在商量，知道自己睡起觉来很难醒，所以允许自己偶尔偷个懒吧，但是天气好的早上请适当早起运动下，因为，清晨无论对于读书还是运动都是很好的!

在入党方面，我已经是入党积极分子了，我只要保证一年不挂科就可以转预备党员了，我今年一定要做到。除了成绩要达标，我要做好自己基本的做人准则和生活习惯，中共产党，我是期盼加入，但是我却不会不择一切手段去努力装先进。我做好我自己就够了。

至于大四，我想可以准备考研了，这样进可攻退可守。没考上研究生的话还是直接找工作就业吧。

时光飞逝，唯有激情与实力永存!大四之前，你默默无闻，不代表你毕业时仍然毫无起色;大四之前，你辉煌无限，不代表你毕业时仍然光芒万丈!作为一名很普通的大学生，我想以后工作的机会很多，自己的舞台也会很多，没有把握住大学的舞台，一定要抓住未来的舞台!平庸不是错，甘于平庸却是对人生的践踏。 我始终坚信：只要坚持自己的梦想，永不放弃，持续努力，你就一定能达到自己的目标，如果你没有，只能说明你的努力还不够!一个人能否成功，与学校无关，与专业无关，与周围环境无关，唯一有关系的就是你的心态!只要你想成功，没有东西可以阻挡你!

前面说了这么多大话只是为了激励我们这些普通的大学生们，其实成功的道路充满了艰难坎坷，不是光靠一腔激情热血就能走向成功的，我们的路还长!需要我们付出的更多!只要我们有一颗不甘平庸的心，哪怕最后失败了又怎么样!哪怕最后走向平庸了又怎么样!我们自豪，只因为我们抗争过!

**大学生我的读书计划手抄报篇三**

不知不觉大三学习生活已到尾声，回顾过去，展望未来，大三这一学年给我留下了太多值得好好总结的回忆，许多关键词在我脑海中浮现，有欢乐有悲伤，但是始终以提高自身的综合素质为最终目标，以自我的全面发展为努力的方向，树立正确的人生观、价值观和世界观。

回顾刚刚过去的大三的一年感觉很忙碌，收获也很丰富，在思想上，学习上，人际交流上有了新的提高，有了自己的想法。大三是大学里面的一个过渡时期，从开始单纯的想着学习的问题，到开始要考虑自己未来的问题。大三经历的很多事情，使我开始思考，这也许对我以后的对事情的指导都是有帮助的。因为毕竟这时候才觉得自己是一个真正的大人了。

大三是我过得很忙碌的一个学年，是在呐喊和挣扎中度过的一个学年，在这一年里面学习了很多的专业课，虽然没有取得非常好的成绩，但是我也算用功了。不管在学习、生活还是思想上我都以一个认真的态度去面对。大三仅仅是一个过渡期，经过大三知识的积累和心理的成熟，大三开始，我们早已进入了专业课的学习阶段，这增长了我们的专业知识、拓宽了我们的专业视野。大学学习最重要的是学会学习，掌握方法，学会思考，在学习的过程中，要把握规律性、富于创造性，这也是我一直努力的方向。

大三的课不同于大一大二的基础，大多数是专业课。这是关键的一年，直接与我们未来的工作挂钩。因为是专业课所以有点难啃，需要花很多的精力去充实，温习，而且有些课与课之间是融会贯通的，一门不扎实，就很难把另一门学好，环环相扣，这就不得不去复习原先的知识点，所以大三的学习是苦涩而充实的。 大三了，大家都在找寻自己的方向，大家开始谈论工作，谈论出路，谈论未来。刚开始的时候，还是挺不适应的，觉得大家都突然变得那么现实，很残酷。可是人毕竟是要成长的，慢慢的，就接受了。生活的轨迹是靠自己印出来的，当然开始会有些许迷茫，但见识的多了也就守得云霏开了。在这一年里，我试着慢慢自己去消化一些难过的事，不再大事小事都一窝蜂都洒向家人。也就是说，我也学会了报喜不报忧，哈哈!其实这个进步是巨大的，但是因为基数低，所以即使进步很大，但做得还是远远不够的。我希望我的余生，都能更爱亲人，更体贴亲人，更发自内心地为亲人。

曾读到“时间如流水般从指缝里溜走”，不甚明白其意，快跨入大四，算是明白了些，现在全民都在节约，作为其中一分子，我也要积极响应党的号召，规划下剩余的时间，实行规划，完成自己的心愿。

我的规划第一步：没打算考研找工作，要完成的心愿是“对得起父母”。大学几年懒散惯了，但还是要出去找实习地方，颇感工作艰辛。但十年寒窗苦，花掉父母十万雪花银，也记载了父母很大的希望，只能埋头扎进找工作的大军中。 机遇总是垂青有准备的人。一个人的文化知识素质如何，将决定他在求职择业时的自由度和取得职业岗位的层次。大学是就业准备教育，大学生一毕业绝大多数人都将走向工作岗位。我们应该为几年后的就业做好知识、能力、素质等全方位的准备，珍惜大学时光抓好学业，为未来的就业、创业、成功立业开山铺路。为此，根据社会发展和用人单位的需要，我打算重点从以下三个方面抓好学业，做好就业准备。

1、构建合理的知识结构。

坚持广博性与精深性、理论与实践、积累与调节相统一的原则，培养宽厚扎实的基础知识、广博精深的专业知识，构建合理的知识结构。这一过程没有捷径可走，其基本途径只能是学习和积累。也绝非一劳永逸，必须持续不断地付出艰辛劳动。只要采取适合自己的科学方法，并且不断努力、辛苦耕耘，就一定能建立和完善自己的知识结构，为顺利就业成才打下良好的基础。

2、锻炼较强的实践能力。

知识并不能简单地与能力划等号，知识与能力是辩证的关系。在一定意义上说，能力比知识更重要。因此，一名优秀的大学毕业生应把建构合理的知识结构、培养科学的思维方式和锻炼较强的实践能力统一起来，这样才能在择业、从业过程中立于不败之地。大学生应具备的基本能力包括表达能力、动手能力、适应能力、交际能力、管理能力、创造能力、决策能力等。培养实践能力的方法和途径主要有勤奋学习、积累知识，积极参与、勇于实践，启迪思维、发展兴趣等。

3、全面提高综合素质。

知识、能力、素质是大学生社会化的三大要素。知识是素质形成和提高的基础，能力是素质的一种外在表现，没有相应的知识武装和能力展示，不可能内化和升华为更高的心理品格。但是知识和能力往往只解决如何做事，而提高素质可以解决如何做人。高素质的人才应该将做事与做人有机地结合，既把养成健全的人格放在第一位，又注重专门知识、技能和能力的培养，使自身得到全面、和谐的发展。因此，一名优秀的大学毕业生应把构建合理的知识结构、培养科学的思维方式、锻炼较强的实践能力和提高全面的综合素质统一起来，这样才能在择业、从业过程中立于不败之地。综合素质主要包括思想道德素质、专业素质、文化素质、身心素质等四个方面。四者相辅相成、不可分割，其中思想道德素质是综合素质的灵魂和根本，文化素质、专业素质和身心素质是基础。

21世纪，教育改革了，大学扩招了，圆了无数学子的大学梦，岂知却把学子们推上了另一个独木桥——就业。迫于就业压力，我要提前做好就业准备，比如简历、注意事项等，尽量找到自己合适的岗位。

**大学生我的读书计划手抄报篇四**

一、概述

近年来，随着高校扩招，就业竞争日益激烈，大学生就业成为社会关注的热点问题。一方面，大学毕业生找工作难的呼声越来越高;另一方面是大学生缺乏职业化素质、缺少职业规划意识而导致自身缺少市场竞争力。如何能在强手之中脱颖而出，撑起属于自己的一片天，这就需要我们思考怎样选择职业?怎样规划职业生涯?怎样使自己处于优势地位!在人生的路途上大学就是一个转折点，只要把握好了人生的船舵，认认真真地走好每一步，这就是你的人生。人生之路说长不长，说短也不短，但是想要走出一条属于自己的成功之路，一个好的人生的职业规划计划书是不可缺少的，有了好的职业规划计划书我们就能向着自己的目标奋发向上，有目标，就有动力。

二、自身认识：

2.1性格特点:

1、有探险精神，创新意识及克服困难的勇气;

2、性格不怪癖，有大肚能容天下事的胸怀，更有走自己的路，让别人骑自行车去吧的乐观;

3、适应环境能力强，应变能力不差;

4、敢打敢拼，富有开拓精神;

5、能操控全局，思想行为有长远的眼光。

6、有时表现猛撞，不计后果;

7、经常抢话，过度自恋;

8、对事物容易反感，不愿做;

9、不喜欢例行的单调重复的工作。

2.2工作优劣势分析:

在工作中的优势：1. 出色的交际才能、能使别人对自己的观点感到兴奋2. 探险精神、创新意识以及克服困难的勇气3. 在连续的、充满刺激的工作中表现最出色，杰出的创造性解决问题的技能4. 有走自己的路、让别人去说吧的乐观主义激情 5. 能够把握事情的全局，弄清思想和行为的长远影响6. 能灵活地适应新情况，有熟练的变换能力7. 在社交生活中不会感到拘谨，能舒适地适应大多数社交场合8. 自信 有雄心和志向，魄力强9. 敢打敢拼，富有开拓精神。

在工作中的劣势：1. 难以使自己有条不紊和富有条理2. 过于自信，可能会不恰当地运用自己的能力和社会经历。3. 对思维狭窄及思想顽固的人缺乏耐心，对自己不信任的人耐心不够4. 当创造性的问题解决后，便对项目失去兴趣，不能贯彻始终5. 不喜欢例行的、单调重复的工作6. 对事物容易感到厌烦7. 有时表现地过于强势，让人难以接受。

20xx年 ，我便是一个应届毕业生，我有着年轻和知识，虽说年轻意味着缺乏经验，但是年轻热情和活力，，我相信我能凭自己的能力和学识在毕业之后的工作和生活克服种种困难，不断实现我的人生价值和追求的目标。分析了自我，我该任什么样的职位呢?我想我比较有主见，我可以做管理方面的事务及财务管理或者人事部门等人才选拔什么的!目前小生的愿望是做一个人事经理，唐太宗有识之心，愿广交天下有能之士!我没那么大口味，我只希望，有才的人能就其位，装逼的人远离社会福利或改善他们!简单的就像刘邦帐下的张良运筹帷幄，韩信的纵横千里!各处其位，世态繁荣!共为社会谋福利!

三、未来规划：

3.1短期计划

在接下来的几个月里，认真复习所学的专业知识，掌握基本的理论知识，为今后毕业找工作打下坚实的知识基础。毕业后三五年内，专心的找到一份好的工作，积累工作经验，走进社会大家庭，适应现实的社会环境及社会现实，争取能够立足于社会，而不依赖于父母。

3.2长期计划

在工作几年后，还要继续努力的学习，在公司争取得到进修学习的机会，或进一步深造。这个社会是发展的社会，所以我们也要不断的学习，如果不学习我没就会被淘汰。努力进入公司的管理层，只有不断进取的人，才能在社会中过得更好!也许我不在一个公司干一辈子，但是不管在哪个公司，我的规划里都是要进军管理层。

3.3对职业规划的分析及认识

职业规划中必须考虑各方面的因素，包过来自家庭，学校，社会等等。家庭人员的社会关系会影响到我们的就业计划，所以我会充分考虑家庭所给我带来的影响作出自己的规划。

学校的知名度及学校的影响度都会给自己的就业带来隐形的影响，所以这方面也是不可忽视的一个重要因素。

社会因素是一个非常重要的因素，它直接的决定了我们能否就业的问题，所以我们必须对社会这个重要的因素有深刻的认识，了解社会的各方面的需求确保我们在就业时能够比别人站在更高的位置，处于有利地位。我认为做到个人选择与社会需要相结合，并拥有高度战略眼光和较强学习能力的大学生，就能在就业道路上走出一片天。

首先，个人选择与社会需要相辅相成。现代社会发展需要很多人才，社会需要决定着求职的环境。社会需要、市场需要，就是就业选择的方向。首先，一个职业的前途是与社会需要息息相关的，只有准确把握社会需要，紧跟时代发展步伐，选择的职业才有发展潜力，个人在职业方面的努力和投入才会增值，个人才能获得比较大的发展空间，自我发展才会有可靠的保障。其次，职业选择本身还是一种双向选择的过程，个人选择单位，单位选择个人。一个人在做职业选择时，还要考虑用人单位的需求，知道自己的优势在哪，这样才能跟单位配对成功。 再次，职业选择还要符合自己的实际。每个人的性格不同，每个人都有自己的兴趣爱好，因此每个人要根据自己的实际和需求来选择职业。所以在选择职业时，不能完全凭主观意志和愿望行事。如果个人的择业脱离了社会和市场需要，他将很难被社会接纳。只有把社会需要与个人的理想、抱负和志趣结合起来，才有成功的希望!

其次，重视自我发展和职业前途。调查显示，当代青年择业时更加重视自我发展机会和职业的前途。在调查中，许多大学生都认识到，到一个前景不妙的企业工作，意味着今天就业明天便失业。他们认为，有发展前景的企业能给人信任感和拼搏的动力。如果一个企业前景不佳、缺乏后劲，即使工资收入暂时丰厚，也不能让员工有稳定感。而对于当前的大学生来说， 大学专业不一定成为你职业选择的方向。我认为，大学教育更多的是一种能力的培养。职业是为了个人生存、生活，获得持续活动的一个必要途径，职业的选择需要在社会上不断地磨练，慢慢选择的。职业内涵是没有高下贵贱，对社会有用的就可以，没有优劣之分。所以大学生在择业时，要用长远的战略眼光来审时度势，重视自我发展和职业前途，切忌病急乱投医，对待就业问题要更加理性。

最后，实力与努力并重。要在事业的领域里飞翔，我认为，需要有一对翅膀哲学和文学艺术。为什么呢?哲学给我们睿智，文艺给我们灵感。这是两种不同的智慧，哲学智慧是一种理性的智慧，文艺智慧是一种直接的智慧。有这两种智慧，我们就不怕不成功。 人文教育是人格塑造的工程，哲学和文艺是人生起飞的两个翅膀。，我认为，个人的发展是可以选择的，知识的储备决定了以后的发展道路。

四、将来进一步的提升：

1、提前积累社会实践经验非常必要，围绕自己的职业目标，我尝试去多家工厂实习，在家里常要求掌财等

2、努力改正自己性格中的不善于控制情绪与倾听，过于猛撞的缺陷，形成一种积极上进而平和的心态，建立起更广泛的人际关系网。

3、体能锻炼不能松懈，我的体质不是很好，必须要加强锻炼，但我总是不能坚持，看来一定要再闭闭关收收性!等等

4、注重个人道德修养，巩固自己的知识，技能层面，注重积累工作经验，加强对工作的适应能力。

五、个人总结：

计划虽然好，但是更重要的是在于其具体时间并取得成效。任何目标，只说不做到头来只是一场梦。然而现实是未知多变的，定出的目标计划随时都有可能遭遇问题，要求清醒对待。每人心中都有一座峰，雕刻着理想，信念，追求，抱负若要成功必先付出，成功不相信颓废，不相信幻影。未来的天地只有自己去拼!

**大学生我的读书计划手抄报篇五**

大学四年是人生发展的黄金时期。人的性格和行为在此阶段都会有深刻的改变。面对越来越激烈的社会竞争，大学生的压力也越来越大。做好大学规划，也在此时的时代背景下显得尤为重要。

关键字：大学生活、四年、规划

一、 个人评估

进行个人评估，了解自己的实际情况，是做好大学规划的必要准备。目前我在法学院学习。我的兴趣爱好比较广泛，对音乐欣赏，舞蹈，另类文学作品欣赏等方面都比较感兴趣。喜欢音乐，尤其是欧洲古典音乐。至于性格方面，个人认为自己属于外向型，但是这样的性格也会使自己做事时考虑不周，没有注意到细节。从客观的测试上来看，也比较符合我的性格特点。

根据我参加搜学专业选择测评，我得出的结果是矜持细腻型，以下是矜持细腻型的人具有以下特征：

矜持细腻型的人外柔内刚，对自己认定的事情态度坚定，做事坚持原则。对事情的洞察能力比较强，善于揣摩别人的心事，善于获得和迎合他人的内心感受和行动意图。这种性格的人移情能力很强，很会站在别人的角度思考问题，孜孜不倦地助人为乐。

优点是：1.移情能力强，心领神会，善于获得和迎合他人的内在感受和行动意图;2.孜孜不倦地助人为乐，擅长他人提供行之有效的建议，甚至于牺牲自己的利益;3.外表温顺，内心强大，坚持原则，即使面对怀疑也能相信自己的看法与决定。

弱点是：1.内敛的个性使其显得神秘和看不透，容易让人产生距离感难以亲近，或是产生逆来顺受的错觉;2.服务意识鲜明，有时会我行我素，过于倔强，强加己意于人。3.敏感且内敛的内心使其可能更易受到伤害。

二、 确立目标

中南大学校友覃彪喜在其书《读大学究竟读什么》中谈到：“为了不走弯路，一开始就要明确自己的目标，并且矢志不渝的朝着这个目标前进„„为了少走弯路，人生规划便成为了每一个大学生至关重要的事情。”可见，目标的确立对一个人的发展来说是至关重要的。

(一)整体规划 大学生活是人生中的转折期，在这四年的大学时间里，我将努力达成以下目标： 学业上有所成，在顺利拿到学位证书，考过司法考试的同时考下各种社会需求的等级证书;生活上学会独立，参加自己感兴趣的社团，不断扩大自己的交友圈，在社交上得到锻炼，提高自己的能力;加强身心修养，提高思想道德修养和身体素质，多读书读好书，加强法学典籍的阅读强度跟修养，积极参加体育锻炼。 这个总的目标，始终贯穿在我的大学生活中。不论这四年如何改变，最终都是要努力达成的。

(二)分期规划

整体规划体现四年总体发展方向，但是能不能够实现依然要靠每年的具体的目标的实现。 以下是大学四年每一年的目标与规划：

1、大一，了解情况，端正态度。 刚进入大学的大一新生，对大学的生活充满了向往，但同时也存在着困惑。所以，大一刚开学时，就要问问自己，读大学究竟读什么。提升自我，是我来到大学的很重要的目的。端正了自己的态度，才能在开始时做到不抛弃不放弃，能够要紧牙关坚持下来。“好的开始是成功的一半”，“态度决定一切”向我们传达的就是这样的思想。我给自己的大一拟定了几条要完成的目标。 首先，要完成所开科目的学习任务。大一一年是打好基础的关键阶段，首要任务就是认真学习。认真对待每堂课的学习，是今后进一步进行专业知识学习的基础。 其次，要拿到两个证书，分别是全国计算机等级考试二级和英语四级证书。有计划的考证是在为将来找工作增加亮点。再次，争取向党组织靠拢。在大一上学期刚开学时，我就已经向党组织提交了入党申请书。入党，是一个坚持不懈努力的过程。我会努力争取早日入党。 最后，积极参加社团活动。现在我已经加入法学院的学生会文娱部，虽然大一时候做的事多是比较繁琐的，但是处理得当也是一种能力的提高和锻炼。在这样的锻炼中，不断成长，争取大二能够在部里取得更好的发展。

2、大二，适时而变，全面发展。 如果说大学是人生发展的黄金时期，那么大二就是大学发展的黄金时期。经历了大一的青涩和懵懂，大二的生活更多的是成熟和稳重。大二时，应该对大四后的发展做出选择，选择考研还是选择工作，在大二的时候应该开始考虑。 首先，在学习专业知识的基础上，了解自己的真正兴趣所在。“不可一业不专，不可只专一业”作为一个法学专业的学生，我必须巩固自己专业知识，但是不排除在此基础上扩展自己的知识面。全面了解社会和世界，能够使我们开阔眼界，全面的发展，主动地发展。 其次，证书方面，获得英语六级证书和驾照。再次，充分利用大二的课余时间。旅游和参加社会实践是大二课余时间必不可少的项目。旅游是丰富大学生活的重要手段。另外，参加各种社会实践，参加志愿者活动或者社会调差，丰富自己的阅历，为未来储备资本。

3、大三，着眼动态，努力实践。在大二考虑毕业方向的基础上，大三应该确定下来自己的发展方向。并为此做出自己的努力。 首先，提高自己的职业技能，更多的关注社会上有关就业或者考研的信息。同时，利用一部分课余时间进行相关的社会实践，最好是和今后工作相关方向的，以此来积累自己的经验。 其次，准备相关学术文章的撰写。对于法学专业的学生来说，撰写论文之前重要的是法学方面的积累。在大一大二的基础上，更多的选择和论文相关的资料进行阅读归类整理，为今后的论文提早做好打算。 再次，继续扩展交友圈。可以加入相关的校友网络，和成功的校友接触，学习他们身上的成功经验，为今后的择业、就业提早做好准备。比如相关的简历如何撰写，求职过程中应该注意哪些问题等等，都要做到心中有数，胸有成竹。 最后，不断学习依然是不能放弃的。大三的时间相比之下又充裕了很多，学习一门小语种，进行普通话的资格考试，使自己能够有更多的择业方向。

4、大四，主动选择，提早动身。 走过了大学三年，大四终于到来。考研或是择业，已经迫在眉睫。我会选择考研，先结合未来现实情况看能不能保研，如果到时候足够优秀成功保研，就继续努力学习争取变得更加优秀;如果保研不成功再努力考研争取成功。

三、 应该注意的问题

本人在上述测评中发现了自己存在的问题，而对可能发生问题的合理预见性，能够有效提高效率，完成自己的目标。以下是可能出现的问题和解决的方法。

1、 规划执行过程中不能持之以恒。很多时候，我们会被周围的世界吸引，放慢甚至停下自己前进的脚步，这是不可取的。正确的做法是要不断的鼓励自己，给自己制定微小目标，从而实现大的目标。比如说，完成英语四级考试，就要求每天有固定的英语任务，不断鞭策自己，才能更好的进步。

2、 缺乏细心的态度。从大处着眼是正确的，但是细节决定成败。对于每个具体目标，要想清楚自己究竟要做什么，究竟要怎么做，不能想当然，不能盲目缺少正确的途径和方法。细心的想，提高办事效率，才能又好又快的实现自己的目标。

3、 在各阶段不注意调整目标。在每个阶段，都要根据实际情况对计划做出适当的调整，要用发展变化的眼光看问题。要敢于推翻自己以前的观点，不能一成不变又不能一直改变。有坚持又有改变才是最重要的。

**大学生我的读书计划手抄报篇六**

一. 所带班级电气031班的基本情况

1、学习：上学期期末考试有3人次不及格，其中有两人高等数学不及格，另一人工程制图不及格，全班的平均成绩在75分以上，这学期将有两名同学提前参加英语四级考试，但大部分同学目前对英语四级的重视程度还不够，学英语的气氛不浓。

2、班级凝聚力有待进一步提高，上学期组织班级活动较少，同学之间缺乏了解。

3、党建方面：已推荐3人为入党积极分子，上学期党课考试只有一半同学通过，这学期要引起重视。此外，还有5名同学没有写入党申请书。

4、大部分同学还不知道大学四年要做什麽，比较迷茫，没有具体的目标，也不了解所学专业是做什麽的，以后的就业方向如何。

5、绝大多数同学感觉现在时间比较紧，不知道如何分配时间，还没把握住大学学习的特点。

6、同学在个人能力方面还不知道如何提高，处理人际关系能力不够，比如宿舍内部同学之间的关系如何处理，在这些方面表现明显不成熟。

7、班上的一名同学生病住院，他的身体及学习情况应特别注意。

二.本学期的工作计划

根据所带班级的具体情况，这学期工作的具体思路如下：

第一，学习是重中之重，这学期应在保持上学期成绩的基础上，进一步提高学习成绩，努力消除不及格现象，为此，采取以下措施：

1、学期找上出现不及格现象的同学谈话，说明一些利害关系，保证本学期不能再出现不及格科目，否则会有留级的危险，尤其是高数不及格的同学，平时让班长，学习委员多加注意，有情况立即汇报，保证没有人掉队。

2、各个班委起好带头作用，把本宿舍的学习气氛带起来。

3、各课代表尽好自己的指责，了解同学完成作业的情况，知道哪些同学平时学得不好，对其进行督促，如果没有进步，要把情况向班主任助理说明，在平时做好同学的思想工作，降低不及格率。

4、对经常缺课的同学，班长和团支书要多加留意，做好思想工作，若屡说不该，要向上汇报。

5、到期末时，找平时学得不好的同学谈话，并找学习好的同学对其进行指导，努力避免不及格现象。

6、从现在开始，让同学们认识到英语的重要性，平时加强英语的学习，让班委起带头作用，带起学英语的气氛。本学期有两名同学将提前参加四级考试，提醒他们在学英语的同时，不要忽略其它课程。

第二、一个好的班级，应该有很强的凝聚力，为此，有如下想法：

1、在春暖花开的季节，让班委组织同学外出踏青，既可以增加同学之间的了解，又可以缓解学习的压力。

2、平时周末可以组织一些体育方面的比赛，加强体育锻炼。

3、在生活上，同学应互相关心，比如班委可以了解每位同学的生日，全班同学可以通过各种方式祝福该同学。

第三、关于党建方面

1、弄清楚同学没有交入党申请书的原因，进而做思想工作。

2、对已交入党申请书的同学，平时加强思想工作，让其认真参加党课学习，摆正态度，提醒同学写思想汇报，注意理论水平的提高。

3、经常对入党积极分子做各方面的引导，使其在各方面都能起到带头作用，树立他们在同学中的威信。

第四、周翰同学的事情要办好，定期派同学到医院看望，了解其治疗情况，并把学校的学习情况带给他，大家共同帮助周翰，尽量在不影响其身体健康的情况下完成学业。

第五、班长每周定期汇报班级各方面的情况，有紧急事情例外。根据班长汇报的情况，可以不定期的召开班委会或班会。

以上是关于如何开展电气031班工作的一些想法，有不足之处，请各位老师指正，谢谢!

**大学生我的读书计划手抄报篇七**

一、公司(迈德广告传媒有限责任公司)概述

(一)公司简介

迈德广告传媒有限责任公司是一家集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

我们的业务范围主要是校园内及周边地区产品的广告宣传。

迈德广告传媒有限责任公司为股份责任有限公司，有着一套完整的管理体系、合作的团队、优秀的骨干，我们设有广告部、策划部、营销部、执行部、财务部、人事部、物资采购部以及综合办公室。

(二)公司宗旨

迈德广告传媒有限责任公司以帮助客户获取经济效益和社会效益为已任，旨在通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳传播的效果。

(三)公司目标

打造大学生创业成果的窗口形象。

(四)创业理念

“让人人都做得起广告”这是我们创业的口号，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有自己特色的路，我们的服务对象主要是针对广大在校师生，我们将考察师生的需求，认真做好让顾客满意的广告，达到最好的宣传效果。

(五)公司服务

1. 专业化的广告服务

迈德广告传媒有限责任公司为客户提供详细准确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、合理，全方位与消费者沟通。我们的员工是清一色优秀大学生,在自身的知识和经验上独树一帜，我们成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系，建立自身文化内涵。

2.全面的业务服务

迈德提供传单,调查,露天宣传,上门推销等各种广告渠道方式。

3.为客户提供准确、科学的市场调查

不必客户东奔西跑，迈德为客户提供完善的效果测定服务。

4.其他

客户利益：迈德广告传媒有限责任公司因自身特点具有业务成本上优势。能把客户所需的广告预算降到最低做到真正的优质价廉。

二、执行摘要

(一)经营理念

中国迈德广告传媒有限责任公司的理念是：我们承担压力，客户享受轻松。

(二)公司概述

中国迈德广告传媒有限责任公司主要从事于校园内及周边地区产品的广告宣传，例如新产品现场推广，运动品牌校园大卖场，海报制作。公司的合法成立的组织形式是有限责任公司。出资的所有权构成是创业者集体出资并吸收了少部分得风险投资.

中国迈德广告传媒有限责任公司处于经营启动期，已经成功的为国内某著名的电子产品平台厂商做了新产品推广，并且正为某运动品牌制作校园系列宣传。

(三)产品与服务

中国迈德广告传媒有限责任公司的目标是打造“让人人都做得起广告”，当前我们的服务处于成长时期。我们计划扩大我们的广告品牌的知名度，以扩大我们的客户群体，其中范围包括餐饮，电子，服装等行业。

迈德的宣传，有别于传统广告以当红明星和海量传单的“烧钱”和“造势”，我们强调的是让客户以最少的宣传费用，达到其有限范围内积极的产品推广。我们帮助商家搭建与消费者零距离的平台。并且以我们专业的技术，帮助商家避免他们在类似宣传中可能会遇到的困难和风险。

(四)营销概述

迈德广告传媒有限责任公司的市场是中国目前“混乱”的低端广告市场，到20xx年12月时，根据现有规模测算，其市场已达到亿元级标准。若将其已一定形式和法规，规范化后，据现阶段广告产业的规模，业界普遍认为该市场能够分得广告市场3/1的份额。我们的客户是中国现在各行业新兴的新创企业，商品针对学生消费群的各级代理零售批发商和有相关需要的企业。解决该类客户关心的广告成本问题正是我们的服务宗旨所在，我们将用“迈德”的模式，帮助其推广宣传。

中国迈德广告传媒有限责任公司目前与博艺广告有限公司,天艺事务所, 新势传媒，新鲜传媒直接竞争，并且与江西财经大学校影视中心有一定程度上的间接竞争，其中新势传媒和新鲜传媒是公司未来业务发展的最大潜在竞争对手。

但是比较以上竞争对手，我们的宣传与学生消费群体有更近的距离，并且宣传的专业程度和宣传手段有更多的多样性。

(五)风险与机会

迈德广告传媒有限责任公司经营的最大的风险是商业风险，管理风险和资金短缺引起的财务风险。但是由于我公司处于初创阶段，并没有过多的财务负担，我们可灵活经营规避市场风险，并且通过合作或者吸收投资克服管理和财务上可能带来的风险。

(六)管理团队

我们的团队由下列成员组成：

总经理：副总经理：广告部：策划部：谢营销部：执行部：综合办公室主任：财务部：人事部：物资采购部：

(七)资金需求

中国迈德广告传媒有限责任公司寻求300万元作为权益性投资，用于公司未来业务的拓展和公司规模的扩大。并计划5年后，根据公司情况，进行剩余利润分红后，再次融资或实现上市融资。

(八)融资计划

目前迈德广告传媒有限责任公司的注册资本为20万元，并且已经吸纳江西财经大学孵化中心3万元的风险投资。在创业之初到现在，短时间内已经完成了3万元的业务，实现毛利润1万3000元，实现8000元的税前利润，并且业务量有强劲的增长趋势。

(九)销售总结

三、经营理念

(一)基本信条

我们专业 我们创造价值

(二)做事模式

团队协作 集思广义

(三)创业精神

创意100 满意100 服务100 挑战100

创新100

创新是企业发展的源动力。在达成某一具体目标时，能根据外界的变化修正调整自己的方式和方法，为公司的发展提供创造性的、新颖的、变革性的建议和解决方案。

满意100

不断的创新，作出满意的作品。

服务100

具有强烈的自我责任心和服务意识，为了让客户满意，坚持不懈地克服工作中遇到任何挫折困难和压力。

挑战100

挑战变化，培养超越自我的意识，不满足已有的成绩，勇于在工作和生活中为自己设定更高的目标。

四、业务分析

(一)业务背景分析

在中国，广大的大学生有将近20xx万，这个市场相当于1/4个德国，1/3个英国，除去学杂费，大学生一年的开销，包括教育费用、休闲娱乐、交友的费用，平均每人每年4000元，那么20xx万的大学生，就意味着有800亿的市场。数据明确的显示了中国大学生的消费总水平，正是因为有这么大的消费群体，广大商家才越来越注重校园市场的开发和拓展，君不见学术节期间各商家抢占市场的激烈局面。但是仔细推敲这些商家进驻校园市场的方式，我不禁要说：难道这样的营销起作用?难道这样就可以打通校园的广阔市场?如果答案是肯定的，那作为大学生的我们应该感到悲哀，因为商家如此简单的营销手段就将我们就地正法。但是我相信我们大学生，相信现如今的大学生思想的多元性和思维的敏锐性，他们不会这么容易的掉进商家的圈套，他们需要商家仔细的了解他们，深刻的分析他们。我一直认为营销的最高境界就是征服顾客的心甚至是思想。试着想想脑白金的成功——如此的东西尽然成为现如今人们送礼的最佳选择，究其原因我认为只不过是商家很好的掌握了消费者的心理，用一种效应征服了无知的消费群体。有广大大学生的消费需求，有商家虎视眈眈的眼睛，校园消费与社会供给的融合缺的就是中间的“月老”。我们的校园传媒公司要做的就是这样的“月老”。

(二)具体业务分析

1、基本生活消费(衣、食、住、行)

大学生最基本的消费支出，针对这些方面，可以为广大的超市、餐馆、旅社以及旅行社开拓校园市场提供营销方案。

2、学习消费(学费、书籍杂费、考证费、电脑等)

瞄准这些市场需求，可以为广大的培训机构提供市场营销方案。

3、休闲娱乐消费(休闲、健身、旅游、娱乐等)

这部分的消费需求是巨大的，也是现在多数商家非常看重的一块。针对这一块，可以为各种休闲场所、健身会所、娱乐机构提供开拓校园的具体营销方案。

4、人际交往消费(人情往来、恋爱)

这部分的消费也是相当巨大的，各种为情侣开发的浪漫场所也会极力的开发市场，满足大学生的需求，挣取客观利润。

这些业务市场的空间需求，给我们传媒很大的业务支撑，这也是我们的利润来源。

五、市场和销售战略分析

(一)市场描述

广告行业是我国的新兴行业，20xx年我国共有广告公司57434家，几年来公司数量不断增加，营业额和从业人员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额20xx年突破1000亿元大关。按照专家的预测，20xx年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到12.5万亿元以上，全国广告经营额大概在1100亿元左右。中国广告市场在未来20xx年左右有望成为全球三大广告市场之一。但与美国广告权威机构披露的外国大型广告集团的年营业额数字相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大，这一点在短时间内不会有大的变化。

江西财经大学位于昌北开发区，附近学校密集，大学生众多。此外，江西财经大学是一所以培养创业型人才为目标的高校，很多优秀毕业生选择自主创业，也为我们公司的发展提供了良好的条件。

(二)目标市场

我们把创业初期目标市场按地域特点分为三类：江西财经大学校内市场，江西财经大学周边市场，昌北开发区内市场。

江西财经大学校内市场主要表现为学校方对外宣传的广告需求，校内各团体活动的广告需求，学校内举行各类活动和比赛的广告需求及毕业生创业所需的广告宣传。

江西财经大学周边市场的主要表现为的各商铺、门面的广告需求，尤其需要注意的是学校附近各门面和商铺的更新速度很快。昌北开发区市场的主要表现为为商场或企业事业单位提供市场调查，公关活动策划，举行促销活动所需的广告服务以及各小商铺的门面广告，招牌制作，户外广告等。

(三)目标客户

目标客户初期主要定位在江西财经大学以及昌北开发区各企业、商铺、经营生产门面业主。

(四)建设进度

接触广告公司由筹建、准备到实施预计将花费三个月的时间。其中第一、二个月将与南昌市多家广告公司进行联系及商务谈判，建立初步的合伙人关系。从第二个月开始，我们将用两个月的时间，同时从硬件与软件两方面建设公司。到最后一个月，在完善公司建设的同时，将联络南昌的商务网站与一些广告装潢公司，以及目标顾客群相对集中的广告装潢门面，争取与它们建立商业伙伴关系。

(五)市场发展战略

1、创业初期阶段(第一年)

1.我们初期阶段的发展模式可以考虑

方案(1)：与开发区的一些小规模广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是因为，自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体代理优势，有的具备客户资源，有的具备区域优势。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。集团化是中国广告业进一步发展的必然选择。通过各种方式联合形成强有力的广告区域集团。通过规模化经营，优势互补，降低经营成本。这样有助于摆脱各小公司单独发展的重复和徘徊状态，从而提升整体服务水平。这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。 方案(2)：如果联合不成功，我们初期只能立足江西财经大学周边，抢占附近各类广告业务，我们以设计制作广告招牌、散发广告宣传单为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，吃掉大型广告公司所无暇顾及的零散业务，一步步打响名气。在发展中拓展长线业务。珍视同客户的关系，建立良好的客户关系，让今天的广告客户成为明天广告公司的义务宣传员。也可以尝试邀请客户参股，共同发展。

2. 联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍我们广告公司。

3. 游说学校社团，将我们公司作为社团的广告代理。

4. 寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。

5.与学校及周边网站建立友情链接，在网上宣传介绍接触广告公司。

6. 开通电话业务咨询以及建立公司网站提供网上咨询服务。

2、创业发展阶段(第二、三年)

我们公司在发展初期的规范运营中积累了相当的经验，在南昌市具有一定的名气，被越来越多的客户认同，同时公司人员的技术水平，制作设备随着发展上了一个台阶，那么这个阶段的目标是进一步树立我们公司的品牌形象，并对市场进一步推广，把我们的广告业务目标发展到大中企业。

1.在开发区主要街道捐赠价值数以万元计的户外广告，其中一部分广告牌用于向民众输送公共服务信息。无形中使广告牌不再被视为“道路污染”，而是对社会有所贡献。另一部分可以用于广告出租，获取收益。

2.初步建立一个稳定的客户群。能够在南昌市主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个江西省覆盖。

3. 把我们公司向江西各地推广，公司利润将趋向稳定化

六、竞争分析

我们产品的直接竞争对手有

a 博艺广告有限公司位于江西财经大学大学生孵化中心，该公司是由江西财经大学艺术与传播学院的罗同学创办。其主要的业务和服务包括：广告设计，广告制作，广告宣传和维护，商标设计，企业形象的设计等。

b 天艺事务所成立20xx年六月份，使由江西财经大学艺术设计系许承利同学创办，团队的成员曾多次获得设计将项，获得领导和老师的一致好评。其主要业务是广告，海报，宣传画册，名片，版式，标志，网页，艺术画册，图片处理，插画等设计为主。以最好的服务尽最大的努力让顾客满意。诚信服务，设计新颖，价格优廉为宗旨。

c 新势传媒的定位是“中国大学生生活圈媒体的专业开发与运营商”。成立于20xx年10月，一直秉承“立足校园，服务学生，助力企业”的服务理念，为客户提供优质的服务。目前新势传媒已经与江西十多所高校建立了校园广告媒体开发合作关系，并成为江西省内最大的校园活动制作商与校园广告媒体运营商。新势传媒专注于大学生这个最具商业价值潜力的客户群体，内容焦于校园文化，为武夫大学生群体的企事业单位提供最有效的校园腿功方案即使是工具，致力于做中国最专业的校园分众营销专家。

d 江西财经大学校影视中心有着更为悠久的历史和品牌，它致力于帮助校企事业单位宣传及信息的公布。

e 新鲜传媒简介：拥有覆盖全国高校的跨媒体平台，是中国最具实力的校园互动行销专家。凭借对高校组织体系、运营架构、独具特色的校园人文理念等深层次的认知，并依托自身全国1827所高校市场联动营销网络平台的优势，将企业的品牌、文化、产品与校园文化活动进行完美结合，为企业提供专业的市场培育、品牌传输及促进产品销售的品牌推广营销服务

七、风险与机遇

(一)商业风险

a. 我们发展过程中所遇到的主要问题有有限的运营历史，资源的短缺，管理经验的不足，市场和产品的不确定性，对于关键管理人员的依赖性.但是我们将会逐步地吸引学校个专业的优秀人才参与到我们共同的是事业当中来，我们将组成一个强有力的团队来实现我们共同的目标。

b. 我们企业规模较小资金短缺，从而导致我们抗风险的能力较弱，我们是一家刚刚开始成

立的公司，规模小和资金缺乏是每一个刚成立的公司都要经历的。所谓船小好调头我们具有 相当的灵活性。我们将利用我们的优势慢慢5的进行我们的资金积累。

c. 当前我们面临很多的挑战最为主要的事情就是如何解决生存的问题，我们的竞争对手实力很是强大我们将进一步的对市场进行细分，做好自身的定位，努力的寻找到市场的空白点。同时我们将提供更加优质的产品和服务，以及更为优惠的价格，让每一个想做广告的人和企业都能做得起广告。

d. 我们在技术上的能力还不够，尤其是在更为高超的技术上缺乏。我们将吸引计算机专业的优秀人才让他们加入到我们的团队从而来弥补我们这方面的缺失。

(二)商业机遇

虽然我们的经营伴随有风险，我们能够战胜这些困难因为我们有我们自身的一些优势。

1.我们公司刚开始起步时的启动资金很少，我们尽量使最少的钱能够发挥它最大的效用，同时我们对市场进行了细致的调查分析，我们把客户定位为低端客户，在现在我们面临的竞争对手中他们把大部分的精力，时间和金钱放在中端客户上忽略了低端客户。

2.我们的产品具有更为人性化的设计，我们根据每一位客户的要求为他们制订相信的广告策略，我们不仅要让想做广告的人能够做得起而且要做到真正的让他们感到满意，并且能够感受到效果。在服务上我们不仅仅提供事前，事中的一次性服务，我们立足和顾客建立长久的联系。为此我们对客户进行事后的跟踪和控制，随时解决客户的难题。

3. 面对学校规章制度的限制时，企业可依靠与校方业已建立的良好合作关系，或依靠校园内大型的全员性活动，或以赞助的形式获得“准许进入”这样的一个“意外收获”来谋求进入校园的渠道。总之，在进入管制较严的学校时，要想方设法使活动变得“重形象轻销售”。至于提供相应的资金也是很有必要的。倘若是那些禁止一切商业性活动的学校，企业只得选择放弃。深入对学生消费心理的研究，对学生市场进行再细分。充分利用校园内的各种媒体。善于利用校园网络资源进行宣传的企业还是相对较少的。以学生为现实消费者的企业营销活动还要注意重视产品质量，特色和定价技巧及销售和服务的渠道畅通。千万不可把校园市场当作处理品市场。积极参与活动的策划，加强对活动效果的后续测评。

4.校园市场潜力巨大，我们学校的在校教职工总有两万余人，我们可以把眼界在放宽点，从1996年中国正式实行大学生扩招以来，中国大学生人数已经激增至20xx多万。仅20xx年，就有560多万新生走进大学校园。20xx多万，相当于德国人口的四分之一或者英国人口的三分之一。随着大学生消费能力的提升，629亿这个本已庞大的数字被“轻易”地改写。“有人估算过，说高校市场两千多万人，差不多一年要贡献800亿人民币。

将通过综合的研究，或者和同一个了解市场的更大的公司合作。我们将会集中精力进行校园市场的全面调研真正的了解校园市场的需要，用于解决在市场、产品、管理等方面的问题。 如果我们能够战胜风险，我们就将在广告传媒这特殊市场领域占据优势，成为行业的主要力量。我们的品牌将被客户和投资人所认识，在2年内，我们能够实现这个目标。

八、管理团队与股权结构团队

(一)管理团队

中国迈德广告传媒有限责任公司自开始创建之日起，就其公司类型、管理团队的职务以及股权结构等一系列问题和情况做了详细的分配和安排。具体如下：

a. 公司类型——有限责任公司

b. 公司人员职位

我公司需要员工及管理人员13人，其中总经理一名、副总经理两名、综合办公室主任一名、财务部负责任人一名、人事部负责人一名、营销部负责人一名、广告部负责人一名、策划部负责人一名、物资采购部负责人一名、员工两名。我公司在职人员都在本行业有一定的能力和执行水平，他们在校期间学习成绩优秀，各项技能突出，并在校经济参加学校各项活动，其夯实的专业理论知识以及丰富的社会实践经验为我公司以后的发展打下了坚实的基础。、 总经理：副总经理：广告部：营销部：执行部：综合办公室主任：

财务部：人事部：物资采购部：

c.组织结构

物资采购部负责人一名，

九、资金需求

在企业投资的初期，我们可能需要20万左右的资金。才能保证我们的企业开始真正的运转起来。投资者可以以货币的形式实行投资，也可以以一定的实物进行投资，重组债权，或其他形式的更高级投资。这些资金将用于企业的初期发展中去。

最初的投资将会被用到员工的工资，项目的开发，市场的推介，获得竞争者的信息，购买设备等。

完善发展 5

购买设备 3

市场及新生产线 7

运营资金 5

到若干年后，我们将利用剩余的利润分红或者再次融资，后者公司的出售，或者上市融资实现投入推出。

我们相信我们的企业会有很好的业绩。我们将会很快还清贷款，投资者将会得到回报。 基于我们的预测，向我们公司投资是一项很好的商业投资，为了加快进展，我们需要在企业初期20万元的投资。

十、财务计划

分析的假设条件如下：

1.以货币计量为假设前提条件。

2.我公司在这三年内持续经营。

3. 人民币的汇率稳定。

(一)收入预估表(见表)

项目/单位(万元) 第一年 第二年 第三年

营业收入 8 10 12

减：营业成本 5 6 7

营业利润 3 4 5

减：销售和管理成本 1 0.9 0.8

减：资产减值损失 0.4 0.5 0.6

利润总额 1.6 2.6 3.6

减：所得税 0.2 0.3 0.4

净利润 1.4 2.3 3.2

(二)资产负债表(见表)

项目/单位(万元) 初期 第一年 第二年 第三年

一。流动资产

货币资金 20 8 5 6

应收账款 10 16 18

库存商品 0 0 0

其他 1 2 3

流动资产总计 19 23 27

二。固定资产

固定资产总值 10 12 14

减：累计折旧 1 2 5

固定资产净值 9 10 9

资产总计 20 28 33 36

三.流动负债

应付账款 5 6 7

应交税费 3 4 5

其他应付款 2 3 4

流动负债合计 10 13 16

四。长期负债 8 9 10

负债合计 3 4 5

所有者权益 20 7 7 5

负债及所有者权益 20 28 33 36

该表预估了我公司未来三年的资产和负债的情况，可以看到我公司的发展是越来越好的资产是逐年增加，就那个库存商品时0，因为我公司是一个服务业，提供劳务的，没有库存商品。

(三)现金流和盈亏平衡分析(见下表)

该表反映了企业在一定时间类的现金来源的应用情况，主要包括三个方面，即经营活动的现金收支，投资活动的现金收支，融资活动的现金收支。可以看出我企业的现金流入流出的比例，可以让我们对企业日常经营所需要的流动的自己资金规模有一个清楚的估计，提高资金的利用率，扩大收益，发挥企业的营运能力。

(四)盈亏平衡图

计算盈亏平衡点，准备盈亏平衡图显示何时将达到平衡点，以及出现后，将如何逐步的改变。 讨论平衡点是很容易还是很困难的达到，包括讨论与整个销售计划相关的平衡点处的销售量，毛利润的范围以及随之变化的价格。还有当投资短期销售项目减少后，平衡点将要下降。

现金流和盈亏平衡分析表

项目/单位(万元) 第一年 第二年 第三年

一。经营活动产生的现金流量

销售商品，提供劳务收到的现金 8 10 12

现金流入小计 8 10 12

接受劳务支付的现金 2 2.5 2.6

支付给职工的现金 2 3 3.2

支付的各项税费 0.3 0.4 0.5

支付其他与经营活动有关的现金 0.7 0.6 0.7

现金流出小计 5 6 7

经营活动产生的现金流量净额 3 4 5

二、投资活动活动产生的现金流量

构建固定资产所支付的现金 6 1 2

投资活动产生的现金流量净额 -6 -1 -2

三、筹资活动产生的现金流量

吸收权益性投资所收到的现金 10 3 7

现金流入小计 14

分配股利所支付的现金 1 2 3

现金流出小计 1 2 3

筹资活动产生的现金流量净额 13 1 4

四、现金流量净额 10 4 7

十一、附录

a. 产品彩页介绍 b. 销售记录文件

c. 媒体报道 d. 主要人员简历

e. 专有技术的证明文件，比如专利证书

f. 主要设备、设施、库房的照片

g. 公司网页 h. 有关信件

i. 供应商的报价单 j. 市场研究数据

k. 专业术语介绍 l. 补充数据说明表单

m. 行业刊物综述 n. 其它资料

第10 / 13页

产品彩页介绍

销售记录文件

成品的销售记录

销售日期 ：20xx年

销售成品的名称：海报，宣传画册，名片，版式，标志，网页，艺术画册，图片处理，插画 销售成品的数量： 200

销售成品的单价： 400元

销售成品的总额： 80000元

销售成品的客户资料：保密

销售成品的成本： 50000元

销售成品的佣金：20xx0元

媒体报道

中国迈德广告传媒入选年度优秀广告代理公司

20xx年12月8日，一首悠扬的春天奏鸣曲拉开了“春天的约会品牌的约会——年度优秀广告代理公司颁奖盛典”的帷幕，在主持人的主持下，来自全校的广告代理公司、企业客户、央视高层领导及嘉宾等开始了春天的约会。中国迈德广告传媒有限公司荣获年度优秀广告代理公司奖项。此次颁奖校各级领导都给予了高度重视，邀请行业主管部门的领导、业界的嘉宾亲临现场为获奖公司颁奖。整个大会至始至终洋溢着欢快热烈的气氛，我们相信中国广告界的明天会更加蓬勃发展，春意昂然!

主要人员简历

姓 名： 薛文军 性 别： 男 照 片

婚姻状况： 未婚 出生年月： 1988年03月

民 族： 汉族 身 高： 183m

学 历： 本科 户 籍： 江西吉安

计算机能力： 初级 职称： 副经理

毕业 学校 ：

江西财经大学

专 业： 旅游管理

现所在地区： 江西南昌

语言能力： 英语(熟练) 普通话(熟练)

姓 名： 孙清升 性 别： 男 照 片

婚姻状况： 未婚 出生年月： 1988年9月

民 族： 汉族 身 高： 177cm

学 历： 本科 户 籍： 江西南昌

计算机能力： 初级 技术职称： 经济学学士

毕业 学校 ：

江西财经大学

专 业： 经济学

现所在地区： 江西财经大学

语言能力： 英语(熟练) 普通话(熟练)

专有技术的证明文件，比如专利证书

主要设备、设施、库房的照片

公司网页

供应商的报价单

报价单位:

报价人:

联系电话:

联系传真:

项目名称:

联系人:

联系电话:

传真:

序号 产品名称 规格 数量 单位 单价 金额

报价说明:

包括对价格.付款等方面的进一步阐述

市场研究数据

广告行业是我国的新兴行业，20xx年我国共有广告公司57434家，几年来公司数量不断增加，营业额和从业人员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额20xx年突破1000亿元大关。按照专家的预测，20xx年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到12.5万亿元以上，全国广告经营额大概在1100亿元左右。中国广告市场在未来20xx年左右有望成为全球三大广告市场之一。但与美国广告权威机构披露的外国大型广告集团的年营业额数字相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大，这一点在短时间内不会有大的变化。

专业术语介绍

supervisor——总监。广告专业中的最高职位，其工作为带领一整个专业单位。、

director——指导。在整个广告作业中，担任指导之专业职务。依照其经验不同，指导可分为资深指导(senior director)、指导(director)和助理指导(assistant director)。

指导有以下各专业职位：account director(业务指导)creative director(创意指导) arts director(美术指导)copy director(文案指导)media director(媒体指导)planning director(企划指导)。

ae——account executive——客户代表，或客户执行。代表广告公司接受广告主各种业务，并负责整体执行的人。

account group——业务小组。广告公司内负责某特定客户之工作小组。以ae为中心，成员包括行销企划、创意、媒体等工作人员，替客户执行广告企划设定、广告表现制作、媒体安

排等业务。

copywriter——文案(撰文人员)。负责广告文案的专门写作。

finisher——完稿员。从事完成广告平面工作的人员。

layout——构图。版面设计之技巧。对美术设计而言，版面编排是一种基本技术。

traffic control specialist(一般简称traffic)——制管人员。广告制作的流程及时间上的控制是非常重要的一件事，制管人员即是负责推进及监督广告作业中各部门是否按照计划进行的专员。

creative boutique——创意工作室。“boutique”为法语中商店的意思，指专门零售店，特别是指贩卖流行物品、装饰品的商店。以这种语意为背景，由少数人组成、专门制作广告的公司，便称为小型制作专业广告公司。

direct response advertising——直效广告。需要从潜在客户处得到简单回应的广告。例如邮购、直接信函、电讯行销，及有线电视购物频道。直效广告必须是双向沟通的。 appeal point——诉求点。广告讯息中，最能打动消费者心理，并引起行动的重点。 brain storming——动脑会议。可自由发想，不受限制的讨论会议。

competitive presentation——比稿。有的广告主不会将广告计划立即委托一家广告公司，而是让多家广告公司彼此竞争，再从中选择最优秀、最满意的广告公司。

presentation——提案。对客户做正式的广告战略及创意企划案的提出。

ci——corporate identity——企业识别。以统一性的标志表示企业的理念、文化以及经营的任务。

public service advertising——公益广告。企业及各社会团体诉求公共服务内容的广告。 公益广告的范围相当广泛，举凡社会、福祉、教育、甚至谋求国际间相互了解的活动都囊括在内。

brand image——品牌形象。消费者对商品品牌之印象。

行业刊物综述

通过对有关企业或商品信息的调查和研究，从平面设计的角度为企业或商品设计有关的广告宣传资料，将与广告招贴、广告宣传册、报纸广告、杂志广告及户外平面媒体广告，从设计角度对主体企业(商品)的文化品格提升。此课题具有明显的现实意义，有助于现代广告在企业活动中的主导作用。在设计过程中，通过对本特定主体的选择及改良使广告具有时代性、民族性、商品性的特征，以及在广告信息传播中整体价值观念的体现和对群体行为模式的引导。

**大学生我的读书计划手抄报篇八**

一、目的：为了让自己的大学生活过的充实，更是为了自己能学有所成，使自已不要在毕业后从这里职业生涯规划范文走出而后悔。充分利用自已的时间过好人生最关键的三年，

二、目标：让自己具备会计专业要求的所有技能，并熟悉广告设计与制作专业所需的全部基本技能与知识。

能够实现现就业应聘演讲稿代审美欣赏能力的广告专业人才和广告设计师，要能熟练熟练的掌握各种广告设计软件与又能运用广告设计理论创作设计各种大众传播的广告的视觉艺术作品

三、需掌握的知识体系：

主体知识层：

素描、色彩、设计概论、装竞选班干部演讲稿饰图案、字体设计、平面构成。色彩构成、标志设计、广告摄影、书籍装帧、广告设计、vi策划与设计、包装设计、图形创意、广告概高中二学习计划书范文论、报刊广告设计、报刊广告设计、展示设计、

辅助知识层：

photoshop和coreldraw。autocad和3dmax。制作技术主要是：掌握各设计及制作手段及广告制作与输出技术。学生毕业后可面向各类广告公司和企业广告部门、专业设计公司、网站媒体大学生就业与创业设计、报刊出版及杂志、印刷设计大学生就业现状论文公司、包装公司、从事专业设计制作及设计管理工作。

四、要取得的证书：

《中华人民共和国设计师职业资格证》和《高等学院毕业证》英语四级以上

五、实现方法：采用课外学习除正常教学以外的内容

六、实现步骤：分四个阶段实现

第一阶段：

时间：xx年xx月xx日到xx年xx月xx日大学生就业创业ppt目标：

学习内容：

学习的具体方案

具体计划：早上点分到点分学习

晚上点分到点分学习

计划检验与修整xx年xx月xx日对学习进行评估

aaa-大学生就业和创业评估结果：好良坏

实行新的学习程序，如果你的症结是行为拖拉，为克服这个缺点你就应该给自己订一个规则，每天不完成预订的任务不睡觉。在寝室读书不集中，则应责令自己到教室里去读。如果读半小时后不集中，则应略为休息一下，或改变一下学习内容。如果原因是对读书不感兴趣，则首先努力去读自己有兴趣的书或改变单调枯燥的读书方法，将读书与工作、娱乐、陶冶性情结合起来，或给自己的学习以一定的奖励。坚持一段时间后，随着良好习惯的形成，学习兴趣就会逐渐浓厚。

**大学生我的读书计划手抄报篇九**

孔子曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜!”时光总是这样不经意间从我们的之间悄悄溜过。又是一年毕业季，一眨眼，我们的大学生涯已过半。回顾过去的两年，在人生的道路上跌跌撞撞，从一开始的桀骜不驯到后来的谦逊，哭过笑过也痛过，总算也是找到了正轨。在这两年中，自己也学到了很多，视野也开阔了很多。明白了“山外有山，人外有人”，要想在人生的赛场上一展风采，自己必须得有耀眼的光芒。即使你不是金子，没有与生俱来的光芒，但是通过磨练，朽木也能被磨得光滑锃亮的。而要想是自我能力得到提升，我们就必须不断的学习。计划，就是助你更好的学习的一把利剑。一个结构清晰，目标明确的计划可以避免减少在学习过程中的走偏，给学习过程指明了方向，提高了学习效率，从而达到事半功倍。为此，我针对自己一学年的不足及未来这一学年的期望给自己制定一个学习计划。

一、 思想学习方面

1、 树立正确的价值观生、人生观，做一个积极向上，乐观阳光的大学生。

语有云：“正心，修身，齐家，治国，平天下。”可见，一个人要想取得成功，“正心”与“修身”，是必不可少的。在大学这个小型社会里，虽没有现实社会里那么复杂，但是也会有很多形形色色的人和事，一个乐观积极地心态是很重要的。首先，要认真学习学校开设的关于思想道德素质的课程，通过对这些课程的学习，能够增加我们的知识储备，通过老师的讲解，能够增加我们的人生经验，提高我们的政治理论素养和思想认识水平，提高明辨是非的能力，也能帮助我们正确看待自己的优点与不足，从而有一个积极乐观的心态，做一个健康、阳光的大学生。

2、 努力学好专业知识，不断丰富自己

在当今这个社会，应试教育处于顶峰的社会，需要的是有广博知识的人，有专业知识的好的人，所以学好专业知识是首要任务。要学好专业文化知识，就必须严格要求自己。

(1)多与老师和同学进行沟通交流，多参加学校组织的各项活动，以增加对社会的了解。

(2)加强自主学习的能力，充分利用学校图书馆的资源，多读与专业相关的 的书籍。如《管理学》，《演讲与口才》等，每个月3~4本，并认真的做好读书笔记。

(3)多于学长学姐们交流，从而学习他们优秀的方面，了解就业情况。

(4)学习巩固ps软件操作，熟练掌握ppt的制作和常用办公软件的运用

3、考取必要证书

(1)六级证书：由于英语水平较弱以及种种客观原因，英语六级考试还没通过。经过。在这个经济全球化的时代，英语的重要性不言而喻。因此，英语水平的提高实在必行。每天坚持背40个单词，5篇听力，2篇阅读，1篇作文

(2)专业证书：人力资源管理3、4级证书

二、生活方面

1、严于律已，宽宏待人。

对别人要抱着诚挚、宽容的胸襟，对自己要怀着自我批评、有过必改的态度。与人交往时，你怎样对待别人，别人也会怎样对待你。这就好比照镜子一样，你自己的表情和态度，可以从他人对你流露出的表情和态度中一览无遗。最真挚的友情和最难解的仇恨都是由这种“反射”原理逐步造成的。

2、 寻觅挚友

本人觉得在大学，能够在一起求学和寻求自身发展的友谊是弥足珍贵。我是这样定义朋友的：当你彷徨时，他给你勇气;当你失落时，他给你安慰;当你失败时，他给你鼓励;当你犯错时，他给你纠正。这个人就是真正的朋友。大学，来自五湖四海的学子汇聚一堂，但是不是每一个人都适合做朋友，也不是每一个朋友都是挚友。因此，在大学这样一个较为复杂的坏境中，一个真正的朋友能够和你并肩作战，是一件多么难得的事情。

3、 学习团队奉献精神

尽管到了大三，会开设很多专业课程，时间也变得紧张起来，但是这并不能成为我们不参与课外活动的理由。

(1)积极参加学校和社团开展的活动，培养自己的团队精神。

(2)积极参加志愿活动，帮助有困难人士，奉献自己的一份爱心。

4、 提高沟通能力。

一个人能够与他人准确、及时地沟通，才能建立起人际关系，而且是牢固的、长久的。进而能够使得自己在事业上左右逢源、如虎添翼，最终取得成功。为了提高我的沟通能力，列出自己日常需要沟通情境和沟通对象清单，客观的评价了自己的沟通状况和沟通方式，发现自己的沟通范围过于狭窄，忽略了与友人的联系，沟通主动性不够等沟通问题，从而下定决心要提高沟通能力：

(1) 扩大沟通范围：每周与两个素不相识的人打招呼，如问路等

(2) 多与亲朋好友联系：每个月打电话问候5个不常联系的同学或亲戚

(3) 每天给身边的同学朋友讲一个笑话

三、工作方面

(1)积极主动，工作踏实，任劳任怨，责任心强，配合其他学生干部顺利的完成各项工作。

(2)适当的参加社会实践，扩展自己的视野，增加生活阅历和社会经验。

以上几点是我对20xx—20xx学年的初步计划。大三是非常重要的一年，是大学中间最精华的时间段，是最需要潜心求学的阶段，我相信自己一定能顶住压力，自信从容，勤奋踏实地在我的大三青春上挥洒汗水，我也坚信自己的大三生活也终将成为我大学阶段的亮点。

**大学生我的读书计划手抄报篇十**

一、 指导思想

以培养阅读能力为核心，课外校外为两翼的“大阅读教育”模式，形成鲜明的课外阅读教育特色，引导学生与书为友，增强自我学习的能力，丰富学生的学习素养，积极营造“好读书，读好书，读书好”的书香校园阅读氛围。塑造厚德人人“以天下为己任”的高远胸境和“担道义舍我其谁”的赤子情怀，通过读书活动的开展，促进学生读好课外书，扩大视野，全面提升学生的整体素质，从而提高教育质量，创建书香校园。

二、活动目的

1.以读书活动为契养成“好读书、读好书”的好习惯。培养我们阅读优秀课外读物的良好习惯。

2.通过读书活动，开展团体性的读书活动，构建有特色的书香校园文化，提升学校品位。

3.在浓郁的读书氛围中真正地多读书，读好书，体会读书的乐趣，领悟读书的真谛，推动书香校园、书香班级的建设。

三、活动主题

让读书成为习惯，让书香溢满校园, 让书香伴我成长.

四、活动口号(宣传语)

图书，使大学更欢乐;阅读，使明天更美妙!

与经典同行，与圣贤为友

知中外，知古今，知尔后，才能知理

读自然，读社会，读人生，方为读书

五、阅读内容

1.经济学：《西方经济学》 《管理经济学》《有效的管理者》-----现代管理学之父彼得-德鲁克 《领导力21法则》《360度领导力》------约翰-麦克斯韦尔

2.文学：泰戈尔《飞鸟集》 罗曼.罗兰《约翰.克里斯多夫》 路遥《平凡的世界》 陆天明《大雪无痕》

3.历史：《上下五千年》 《二十四史》 《西方文明史》

4.其他:《李光耀传》 《图穷对话录》 《美国的精神》 《骑驴的故事》

六、活动内容

1.读一本好书;写一篇读书心得。

2.相互交流读书感想，传达读书精神。

七、具体措施

1.坚持做到每天读书学习至少一小时。

2.星期一、三在图书馆进行阅读，剩于时间在宿舍或教室进行阅读。

3.将详读与略读做好具体搭配。

4.读书过程中做好勾画批注，体会书中所表达的含义。

5.认真参加学校组织的读书活动，与同学互相交流自己的学习体会与心得。

4.认真参加学校组织的读书活动，与同学互相交流自己的学习体会与心得。

随风潜入夜，润物细无声”。我相信，在我们的共同努力下，随着读书活动的不断深入，同学们将在读书中求得知识，在读书中明了事理，在读书中学会做人。使读书成为一种乐趣，一种风气，一种氛围。

20xx年，我将严格按照制定计划，奋发进取，全力完成制定的计划。

**大学生我的读书计划手抄报篇十一**

蜜菓奶茶店就是一个资金投入低，消费人群广，回收成本快并且门面十分好找的创业项目，一般除了人工和日常开销外，蜜菓奶茶店经营管理不用太多周转金，十分适合小本自主创业。但对于我们这些刚接触创业的学生来说。一份优秀的蜜菓奶茶店创业计划书十分重要，对于以后的经营管理起着很大的影响。

蜜菓奶茶，发展趋势很好，但要注意以下几点：

1、我们的经营必须有特色，没有特色的产品是没有市场的。

2、我们的品质要好，口感要坚持一致。

3、小店也要专业管理，合理安排人员，分工和良好的服务态度。

4、及时了解消费者的爱好，及时调整我们的产品和口味。

一、市场分析：蜜菓奶茶店就是一个资金投入低，消费人群广，回收成本快，并且门面十分好找的创业项目，一般除了人工和日常开销外，蜜菓奶茶加盟店经营管理不用太多的周转金，十分适合小本自主创业。一般一家蜜菓奶茶店都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回成本，可是蜜菓奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的蜜菓奶茶文化。

近两年，蜜菓奶茶在我国大江南北遍地开花，不论城市大小，不论男女老少，消费水平高低，蜜菓奶茶称谓日常街头的一个时常显现的亮点，走在繁华的闹市街头，很容易寻找到。手里拿着一杯蜜菓奶茶，男女青年的身影，口感新鲜、味美。都是现做现卖，由多种可口的原料配成。随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品的质量越来越高。原材料价格一涨再涨。加上一些商家为保证利润，不断降低原料品质，导致此刻蜜菓奶茶市场一片混乱。蜜菓奶茶已经成为近一段时间来垃圾食品的代名词，经过我们对消费者的调查了解，真正的原因还是在于蜜菓奶茶口味的问题。口味不断推陈出新、变化多、构成众多系列，消费者选择广。

此刻我们最大的竞争对手就是学校外的蜜菓奶茶，我们要从价格上与他们竞争。

二、蜜菓奶茶店的设备选购：由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自我亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源。具体使用过程中的注意事项：

1、封口盖必须与杯口直径大小一致，并且购买时要检查一下封口盖，是否有十字花刀，这样能够给顾客带来方便。我们会一大包的卖，这样能够节俭成本。

2、杯子的价格相差不大，质量却相差不少，并且杯子很重要，必须要多跑几家，认真选购。

3、吸管选购的时候要注意用料的厚薄。

三、设备的维护与优惠计划

1、卫生是第一的。你的东西能够不好吃，可是必须要让人放心。

2、一些学生会问我们有关色素、原料、质量等等方面的为题，我们必须要想好怎样回答。

四、风险分析：创业中的挫折是难免的。生意好不免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，可是顾客是会比较的。他们终究会觉得我们的产品口感要更好些。我们要不断进行创新。

五、财务分析：1、日常消耗开办一家蜜菓奶茶店是避免不了其他的日常消耗的，如水电费等。在用上电，我们会采取购置技能电灯泡，这样既环保又节俭。在用水方面，我们也做到了一水多用。水和电尽可能的做到回收利用。

2、货物进出所有工作人员必须用有效凭证来到出纳处报销，此外，由出纳管理财务，会计每日一次对账，店长一星期一次查账。

六、店面装置:由于主要消费是学生，而此刻的学生又比较早熟，所以，店面风格能够比较中性、温馨和浪漫。至于店面内的设计，则选择室内精美壁纸，营造出一种童趣、浪漫、休闲的环境，同样以花草作为主要装点工具。桌椅以红色为主，能够引起顾客的食欲。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找