# 大学生创业协会工作总结(3篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-06-14

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**大学生创业协会工作总结篇一**

关于4月份的活动，统计如下：

一. 参加”益体网\"湖北大学生就业创业见习大赛

网\"创业就业见习大赛，是由xx省团委主办，机构信息技术有限公司承办;由各大高校学生组织参赛。比赛是一种电子商务销售，采用的是线上线下销售的模式;即线下推广，线上销售。我们通过线下推广网站以及网站上面的商品，然后在网上下订单，最后完成交易。

本次大赛从4月1号到5月3号，历时时间比较长。目前我们正在学校作线下推广活动，主要是在二食堂门口作产品展示，现场下单，以及推广活动。参加此次比赛，主要是为了培养大家创业素质与创业能力，为将来自己能够创业积累一定的经验;同时社团在参与这种创业交流活动的时候，也是自身的品牌形象展示与提高。

二.与武汉智通人才市场签下暑期工合作代理协议

智通人才市场是一家经营人力资源服务的公司，其总部在广东东莞。目前是国内排名第四，营业利润排名第二的人力资源公司。本次签订的协议，我们将负责暑期工的招募，安排，分配工作。本次暑期工为武汉智通人才高校业务的一个重点项目，也是武汉智通人才市场立足武汉的一个重大举措。所以我们社团把握这次机遇，希望通过与智通的合作，让社团在今后的创业活动开展上面走得更远。

我们将在学校组织学生参加暑期工的实习，派遣的地方大概在广东或者是武汉。首先我们与智通人才市场签订派遣协议，由智通人才市场安排我们就业，再与就业单位签订劳务合同。智通人才市场作为第三方，确保我们每个人作为普通劳动者的所有基本劳务保障。

本次合作，我们以”为我校学生提供暑期实习经验，积累工作经验\"为目的。也希望这次项目能够让我们社团得到更长远的发展机遇。

三.社团组织”东湖踏青春游\"

本次活动为对社团下一届干部培训的交流活动，希望通过以这种比较轻松的方式，让社团在新老交替的阶段做好思想工作;以便社团在以后的发展道路上面平稳的延续下去

**大学生创业协会工作总结篇二**

一是领导重视，完善创业政策。各级、各部门高度重视小额担保贷款工作，多次召开有关部门参加的工作联席会，统一思想认识，明确目标责任，签订贷保协议，把小额担保贷款工作作为促进就业的一项重要措施，并纳入目标责任制考核指标，有效推动了工作的开展。1月29日，我市农民自主创业推进会在海门召开，各级领导和相关部门负责人参加了此次会议，会议总结、交流了扶持农民自主创业的先进经验，并参观、考察了园区、村(组)、企业等创业典型。我们以此为契机，进一步完善有关政策，把扶持失业人员的各项优惠政策延伸覆盖到农村。同时，提高了小额担保贷款额度、放宽贴息范围、降低反担保门槛，扩大服务对象，加大了对我市城乡创业者的信贷扶持力度。截止xx年3月底，我市小额担保贷款累计发放2979笔，14219.2万元。累计直接扶持创业人数3236人，带动(吸纳)就业人数15234人。全市小额担保贷款贴息累计发放1081笔，359.36万元。

二是加强宣传，营造创业环境。通过报刊、广播、电视、互联网等新闻媒体，对各项促进创业带动就业的优惠政策和再就业小额担保贷款进行广泛宣传，发放宣传资料，并在大型招聘会上悬挂横幅标语进行创业优惠政策的宣传指导，尽可能做到让各项扶持创业的优惠政策家喻户晓。充分发挥社区劳动保障机构作用，摸清本辖区符合发放小额贷款对象的情况。通过全方位、多渠道的宣传，使失业人员充分了解党和政府对失业人员创业的关心、支持，同时提高各级各部门对做好小额担保贷款重要性的认识，有效推进创业就业工作。

三是开展培训，提高业务水平。为增强街道、社区劳动保障工作人员的创业服务意识，使他们全面掌握创业服务政策及相关的服务内容， 3月7日，我市对10个街道劳动保障服务所负责人及107个社区劳动保障服务站协理员进行了业务培训就业创业工作总结及大学生就业创业促进论坛协会工作总结就业创业工作总结及大学生就业创业促进论坛协会工作总结。创业指导专家紧扣“创业与就业”的主题，以生动的案例展开，重点讲解了创业的重要意义、创业带动就业的“倍增效应”、小额担保贷款的办理对象及程序。通过培训，为促进全市创业带动就业工作的实施，提供了服务保障。

四是创建基地，加强规范管理。为帮助创业者提高创业技能，拓宽创业视野，积累创业经验，提升创业成功率，我市拟对20家创业实习基地进行规范管理。根据《南通市市区创业实习基地认定管理试行办法》(通劳社就〔〕30号)文件精神，3月11日，我市举行了南通市创业实习基地授牌仪式。南通市日月谈大酒楼等20家首批创业实习基地参加了此次授牌仪式。以政策促创业，以创业促就业，更好地为失业人员提供了创业环境条件及资金支持。

五是加强创业专家援助力度就业创业工作总结及大学生今年，我市为充分发挥创业专家志愿团的作用，对“南通市创业指导专家志愿服务团”的成员进行了调整，进一步充实了创业指导专家队伍，为失业人员提供免费的创业指导。

在组织建设方面，我们根据部门的建设目的和工作性质制定了《创业就业部工作章程》，创业就业部下设三个分组：就业指导组，宣传秘书组，爱心基金会。三个部门工作各有侧重又相辅相成。就业指导组主要负责综合测评的填写，协助老师完成毕业生就业协议录入工作，收集相关企业的招聘信息等工作。宣传秘书组主要职责是策划宣传创业就业相关活动和讲座，构思并制作企业招聘海报。爱心基金会负责爱心募捐活动。为了更好的配合团学联工作，我们还制定了部门干事值班制度，安排部门干事在空课的时候在就业办公室值班，不但可以使协助老师更加高效的完成工作也给同学们一个很好的锻炼能力的机会。为了保证爱心及基金会良好的运行，我们制定了《爱心基金会工作规章制度》，明确了爱心基金会的工作目的和基金筹集和使用办法。总体制度的建设时在以往学生会工作中选择继承，原则创新中完成的。

工作学习方面，我们没有任何经验，部门创立前期，我们每周开一次例会，策划，讨论部门的活动开展。除了既定的部门值班以外，我们还组织同学们参加学院企业招聘会布置工作。在保证会场秩序的同时培养大一新生的交际和语言表达能力，同时让他们感受就业现状，培养就业意识。xx年11月，在团学联的指导下，我们组织创业就业部同学参加肖克勤教授的职业生涯规划讲座，策划组织了“规划未来 成就梦想” 职业生涯规划团日活动就业创业工作总结及大学生就业创业促进论坛协会工作总结工作计划。本学期，配合学校校风深化年，为了、提高同学们的创业、择业、就业能力

我们精心策划了此次机械与材料工程学院大学生 “职业生涯规划设计”大赛。本项大赛收到了广大同学的关注，我们共收到了参赛作品100余份，这一百名同学也将自己在制作职业生涯设计书的体会与同学们分享，帮助更多的同学参加了本项大赛中。目前本项大赛已进入了最后的评审阶段，希望这次活动能够能够更好地帮助广大同学树立正确的人生观、学习观、成才观，确立正确的奋斗目标。此外，在毕业生即将返校之际，我们初步策划了机材学院首届毕业生创业就业沙龙。旨在更好的帮助同学们树立良好的创业就业意识，提前做出合理大学生活计划和职业规划。

**大学生创业协会工作总结篇三**

江西理工大学创业协会成立于xx年12月，如今已经两岁了。如果说，xx年是协会的创建、酝酿阶段，而，xx年，是我们协会的展望阶段。那么，xx年是我们协会的调整阶段，以前的发展模式可能已经不符合现在的发展速度和发展环境，所以我们这届对协会的规章制度、协会的价值观进行一定的更改。在保持上两届的优势部分并吸取上两届的工作经验基础上，我们协会全体成员一起努力开创协会发展的新纪元。

本学期，创业协会在校团委、社团联合会、协会指导老师的具体指导和支持下，在协会全体成员共同努力以及各兄弟协会的支持下。积极进取，勇于不断创新，本学期成功开展了多次有教育意义和有趣的活动。但是，工作中也出现了很多的不足之处，我们相信我们协会会不断进步，一起激情着向前方迈着整齐的步伐，为了我们的目标，我们坚持我们协会最终会取得良好的发展。为了更好的总结经验，指导今后的工作开展，现将上学期的工作总结具体如下：

一、协会的工作情况

(一)、开学初，我们创业协会进行了第三届成员招新并通过自荐、面试的方式对新加入成员进行了一定的考核，并最终确定了这届一批有激情、有头脑的协会主要骨干及思想积极、有激情的协会成员。

(二)、10月26日召开协会骨干第一次例会，会议传达了本学期的工作计划以及我们协会的规章制度。会议上协会成员骨干都做了自我介绍，大家一起探讨了协会以及各部门本学期工作安排并落实了10月28日举办创业协会理论知识学习活动各部门工作安排。

(三)、10月31日我们协会会长戴啸作为社团联合会主要会长代表在社团联合会换届大会做就职报告，大会上会长戴啸介绍了协会的历史、协会各部门的组建结构以及对协会的性质做出了一定解释。并对大家作了本学年创业协会的工作设想和决心，在最后还表达了希望与各兄弟协会一起为丰富理工学子课余生活的而努力的愿望。

(四)、11月2日-11月6日我们协会策划部为社团联合会策划本学年\"社联杯\"篮球赛策划书，由于篮球赛和社团活动月以及受甲流的影响本学期不能开展，虽然这次活动策划没有得到采纳，但是我们协会成员依然积极的参与社联和协会的工作开展。

(五)、11月7日在协会内部组建篮球队，确定篮球队队长戴华坤，希望通过协会篮球队的建立能加强协会内部的交流。通过篮球这种团队型的体育运动的锻炼来培养协会成员的团队合作精神。

(六)、11月8日在社团联合会常务主任董志伟的介绍下，与经管学院电子商务教研室主任张修志老师进行了良好的沟通。最后张老师接受我们创业协会邀请并担任我们协会指导老师，我们相信在张老师的指导下，我们的工作将成功开展更多学习型、实践性并有影响力的活动。

(七)、11月26日--12月4日我们创业协会在参加社联举办的办公室装饰大赛中获得优秀称号。

二、协会的活动开展情况

(一)、10月23日星期五晚上在书香阁417召开第三届创业协会成员动员大会，校学生会副主席肖渊(上届协会创业部部长)、校学生会副主席社团联合会常务主任董志伟、社联副主任柯平超、上届协会会长谢钿生、机电学院院学生会副主席孔瑞波、摄影协会会长卜贤东、3g英语空间会长戴玉洁、棋牌协会会长邹贤(上届协会宣传部部长)以及上届创业协会各部门骨干作为嘉宾出席了此次动员大会。本届协会会长戴啸致大会开幕词，陈述了本学年创业协会的部门组建情况、协会的价值观以及本学年活动工作计划。受邀部分嘉宾对协会发展提出了一定的建设性看法和宝贵性建议。动员大会在热烈的掌声中结束。

(二)、10月28日周三晚上在书香阁四楼学术报告厅在校团委、社团联合会支持下开展创业理论知识学习活动，活动当晚不仅仅是是本协会成员，校团委秘书长熊淑华老师当晚也来视察了活动现场并对活动开展做出了一定的肯定，社联骨干全体成员、各兄弟协会成员也参与了当晚学习活动。活动当晚参与人数达到100之多，参与同学都非常积极的表达了自己学习之后的感受，反应非常之热烈，通过这次赢在中国创业视频宣讲活动让他们意识到团队合作的重要性以及了解创业的艰难和要想成功创业需要具备哪些重要因素，使得同学们在对待今后自主创业更加理性，更加有见解。通过这次活动也提高了我们协会在社团联合会以及学校的影响力。

(三)、11月7日下午协会篮球队内部成员开展篮球友谊赛活动，活动中大家互相切磋球技并从中加深了协会成员的友谊以及培养了协会成员的团队合作精神。

(四)、12月6日下午3：00-6：00在学校校友广场开展我们创业协会会歌《在路上》学唱活动，李勇建和叶佐虅负责领唱和指挥工作，通过这次会歌学唱活动带动协会成员的积极性以及激发协会成员的创业激情。活动间隙我们还开展了协会成员草坪坐谈会，大家一起探讨好的创业idea和协会出现的问题。活动中协会成员骨干都仔细听取了协会成员对协会的意见和建设性看法并希望在今后的工作开展和协会工作的开展上做出一定的积极改变。

(五)、12月12日晚上7：00-9：00，由我校社团联合会创业协会、法学社及文法学院分团委、学生会共同主办的广告创意理论学习活动在书香阁四楼学术报告厅成功举办。社联骨干成员、创业协会全体成员、法学社、文法学院分团委、学生会全体成员以及对创意广告和创业感兴趣的同学参加了此次活动。活动由创业协会办公室主任孙庆庆主持。活动当晚参与人数达到80人之多，参与同学都纷纷表示这次活动给了他们一个视觉、听觉和感觉上的盛宴。文法学院代表在总结性发言环节中表示广告是一种文化观念、社会价值的体现，创意实际就是以小见大，我们在娱乐的同时要仔细思考在未来就业时我们将怎样有创意的把自己推销出去。活动现场互动环节中，同学们纷纷拿起自己的手机发送短信发表自己的感受，表示在看完这些创意广告后收获很大，思维更加开阔。活动最后，我们协会会长、文法学院代表、社联代表从所收到的积极抒发自己感受的短信中抽出几名幸运观众对他们进行了奖励。

三、协会的社会实践情况

(一)、平安夜及圣诞节校园实践小项目

本协会于12月23日--26日针对平安夜和圣诞节期间带来的商机开展校园实践活动。此次活动由外联部发起，办公室协助参与。鉴于现在大学生动手能力和个性化需求强，所以平安夜产品主要定位在平安果包装纸，平安果包装纸销售形式主要在学校足球场和食堂门口摆地摊零售以及联系班级批售，效果不错，总共取得了300多张的销量。每张盈利0.3元，取得90元左右的利润。而平安果方面主要是应对我校西区的需求市场，由于西区学生平安夜期间不能出来，不方便买苹果，因此西区主打包装好的平安果。销售形式以较低的价格批发给西区的学生，由他们去经营，从中每个平安果抽取0.8元的利润，最终取得100多个销量，也取得了80多元的盈利。圣诞节饰品小项目主要是在学校足球场、食堂门口、学校侧门口、学校周边小学门口等地点进行摆地摊销售，通过两天的销售，最终取得了300多元的销售额，剩余价值70元的物品，圣诞节饰品小项目在保持成本收回来的条件下，还取得了50多元的盈利，此次校园实践活动总共取得了230多元的盈利。虽然小有成绩，但也有很多不足，由于缺少项目运作经验，缺少对圣诞节商机的认知。遗漏了校外市场，如校外理发店、品牌服装店节日期间圣诞帽子的商机。如果认真做好赣州章贡区市中心理发店、品牌服装店圣诞帽这块的市场，将取得很好的业绩，更加能够为协会成员提供一个锻炼的平台。总体来讲，开展此次校园实践项目，有亮点也有不足，亮点就是针对校本部平安夜产品的成功定位于平安果包装纸，虽然没有取得多少利润，但是在大多是零售的情况下也能单方面取得这样的销量，证明了我们对产品的准确定位。此次活动很好的调动了外联部和办公室两个部门成员的积极性，通过此次校园实践活动，参与项目运营、采购、销售等环节的协会成员普遍反映学到了不少知识及经验。

(二)、赣州特产班级联购项目

本协会于1月01日-1月16日开展特产联购活动，此次特产联购活动由协会创业部发起，发动协会全体成员与参此次项目。关于特产联购活动宣传方式有以下几种：彩印海报宣传、每个寝室发宣传单(简单明了，正面内容可以以回家为由作为一个好的起点，宣传我们的特产联购活动和我们创业协会，反面可以以一种非常透明的方式解说我们提供的特产的价格和周边超市的价格、文清路专卖店的价格、水果摊的价格、贸易广场的零售价格、贸易广场的批发价格。如此做法是针对本部大二、大三学生消费的理性化做出的策略。)、寝室楼下定期张贴产品a4宣传单以及口碑宣传(通过我们协会全体成员向自己的朋友或同学进行宣传我们协会组织的特产联购活动，争取协会全体成员在自己专业班级和自己好友圈能够进行一定力度的宣传)。此次项目运营创新点：预售融资来解决项目运营资金(可以通过先去贸易广场进一批模板样品来，然后开会确定我们协会成员的预售订购量，通过这种方式融取一定的资金。通过这么多资金一次性购买货物，可以压低特产进货价。并找到一个好的合作商家，然后用我们融取的资金打造5-7个特产模板。进行定点销售，如果资金链不足，协会骨干成员可以先每人出20元左右的资金。每个协会成员出5--10元资金，重在参与。总共模板打造1200元左右，根据订购量不同，1000元现金流左右，预计本部市场销售额在8000元左右)、定点销售--争取每栋寝室打造一个比较齐全的模板(150元之内可以打造一个比较齐全的模板)。特产联购项目市场主要分三大块：1、西区校园市场 2、本部校园市场3、南门口、文清路、中联商城里面选取合适的地点进行促销 (促销地点尽快确定，先确定目标，然后分工协同合作)。总体来讲此次活动没有达到预期效果，最终销售额并不理想，仅仅取得左右的销售额，与预期销售额相差甚远。除去运营成本及流通成本，最终亏掉100元左右。究其原因，客观方面：此次特产联购项目说明协会体制存在一定的弊端，如协会没有一个很好的机制来推动项目的运营，没有一个很明显的奖罚制度来协调协会项目的运营。主观方面：主要是成员缺少团队精神，协会骨干被动，成员参与积极性不高、主动性很弱等原因导致此次特产联购项目惨淡经营。

四、协会与兄弟协会和院学生会交流活动

(一)、11月1日晚上7：00协会应3g英语空间邀请，我们协会副会长张岽参加由3g英语空间协会主办的\"万圣节狂欢”活动，加强了与3g英语空间兄弟协会的联系和友谊，同时也为下次活动合作提供了有力的基础。

(二)、12月12日晚上7：00-9：00，由我校社团联合会创业协会、法学社及文法学院分团委、学生会共同主办的广告创意理论学习活动在书香阁四楼学术报告厅成功举办。社联骨干成员、创业协会全体成员、法学社、文法学院分团委、学生会全体成员以及对创意广告和创业感兴趣的同学参加了此次活动。通过此次活动举办带来一定的积极效果：1、开启了我们协会与外来部门合作关系并借此机会为我们协会与文法学院分团委、学生会、法学社以后的合作关系建立了良好的合作基础。2、活动在一定程度上培养了同学们的广告鉴赏能力并提高了同学们的创意思维能力。3、通过这次活动提高了我们协会在社团联合会以及我们学校的影响力。

五、协会存在的问题及原因：

主观上：

(一)、上学期协会没有一个清晰地章程和管理制度，以及对协会发展模式没有一个清晰地定论。没有建立一个清晰的章程、管理制度、协会精神。并且协会领导在初期对社团运营的技巧不是很清楚，比如：对社团申请场地和横幅悬挂以及社团开展活动需要什么条件的支持上不是很熟悉，以致对活动工作开展造成了一定的拖滞。

(二)、协会成员素质有待考究，加入协会目标不明确，参与活动积极性不高。部分协会成员加入社团目标不明确，协会成员对协会的性质和协会的发展思路不够了解和认识。另外协会成员自身素质参差不齐，在一些理论活动和协会会议中表现不够积极，主要表现在协会开展一些学习活动时，协会成员迟到和缺勤现象比较严重。

(三)、学期工作计划没有一个很好的定位，究竟是为了培养创业理论知识或究竟是为了锻炼大家实践能力或整顿协会结构，建立一个健全的制度、协会文化、协会价值观或加强校外纵向联系。如此感觉走的很累很糊涂，不够专注。

(四)协会骨干成员在发言和演讲方面有一定的不足，以致有时在活动现场有些冷场，没有精辟的语言解说陈词，以后从会长开始到协会成员培养一批有一定口才和应变能力的人才。

(五)、开展活动时协会各部门工作协调的不是很有效率，工作主要是让协会几个骨干负责，工作不能合理分配下去，工作完成起来有点吃力，因为工作不能发挥更多成员的才能以致在成员积极性上没有起到很好的调动作用。

(六)、协会宣传部部门比较薄弱，从招新时的零的开始到现在的\"铁三角\"。虽然在人数上实现了零的突破，但实际上在落实工作上却起不到很大的促进作用。所以在宣传海报制作上以及活动横幅制作上不免遇到很大的困难，从而对协会工作的开展造成了一定的拖滞。

客观上：

(一)、开展活动时活动场地不易申请，从这次广告创意理论学习活动可以看出活动场地三经变化，这样的限制对活动工作开展造成了严重的拖滞问题。

(二)、学校在对待在校大学生开展商业性性质的实践活动和创业方面的活动限制的太多。

(三)、由于协会是一个年轻并正处于成长期的一个社团组织，在与校外商家关系网和资金资源方面不是很足够，因此在开展实践性活动中有着不少困难。

六、改进的措施：

(一)、协会应该加强培养一批有思想、激情、有口才、宣传性的多样化人才，为协会开展工作打好基础。

(二)、针对部分协会成员对协会活动参与的不积极，应该首先做思想工作，让他们了解协会的性质和发展思路。强调：协会不仅是给在校大学生力争提供一个锻炼性强的平台，最终的期望也是希望通过我校创业协会这个平台培养创业型人才。

(三)、精简机构和人员，对协会作出一定的人事调整并制定一套简洁的极具人性化的协会内部规章制度--《创业协会的考核细则》，用以约束成员的举止。

(四)、协会要不断的探索和向全国高校发展的好的创业型社团学习，通过学习他们的发展模式和成功经验，结合我校发展环境以及我们协会发展阶段作出一定的改进，从而健全协会的内部建设和管理结构并推动我们协会的发展。

(五)向校团委、社团联合会提意见，希望学校能结合实情在活动场地以及在学校内开展商业型的活动提供有力的支持。

(六)、好好把握这次创业园实践基地建设机会，希望通过这次创业园实践基地建设为我们协会创建一个更广阔的实践和锻炼型平台。

七、协会的网络建设

(一)、协会qq群的建设并充分利用其资源与协会成员展开交流：

1、利用qq群公告栏通知协会举办的活动。

2、上传活动图片，大家一起分享活动的精彩的瞬间。

3、群共享里上传好的创业博文和创业大赛信息等。

4、开展qq群每周讨论话题，通过对一些平常的创业问题，大家一起发表自己的看法，一起交流自己的心得和收获。

(二)、通过举办有意义的活动与我校校团委网站和学校论坛紧密联系，发布协会最新活动信息。

(三)、创业协会博客网站的建设，从界面、格局、内容、功能、连接等更多层面进行了修整。争取在有限的资源条件下为我们创业协会做出更有影响力的宣传。

江西理工大学社团联合会创业协会是一个年轻有激情的社团，现在处于一个非常关键的发展时期，我们会认真总结经验，分析以前工作的不足与缺陷，发扬与继承本协会的优势，更加努力工作。新的开始意味者新的起点，新的机遇，新的挑战，所有创协人一定要再接再厉，为创协更好的发展而努力。我们有理由相信，创协将往一个阳光灿烂的明天发展!

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