# 最新大学生创新创业方案(六篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-30

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？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。大学生创新创业方案篇一长期目标：经...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

**大学生创新创业方案篇一**

长期目标：经营图书音像文化商品，沟通信息，传播文化，形成一定规模的小型特色连锁书店，最终实现社会效益和经济效益的最大化。

一、现状分析

二、竞业分析

三、书店定位

四、核心竞争力

五、投资预算

六、促销策略

七、风险规避

八、远景规划

xx市区总人口约20万，市级与市直属机关和行政事业单位集中分布在新城区，各类学校近10余所，在校学生4万人。（人口）xx市区是整个xx地区经济文化的中心，经济相对发达，人均收入较高，形成了一定对文化商品的购买力。（购买力）随着社会经济的发展，社会价值观发生了巨大的变化。在类似xx这样的中西部经济较落后的中小城市，人们更加渴望获取先进的信息，学习优秀的文化，吸取更多的知识；藉以改变自身落后的面貌，由此产生了对文化商品丰富的需求。

（购买欲望）由于本地文化发展的滞后，文化消费市场不发达，种类单一。虽然存在各种书店，但没有充分满足读者日益增长的需要，图书零售市场仍有容纳小型特色书店的空间。书店毗邻xx市政大厦、世纪广场、会展中心，位于新城区主街道—神舟路与玉门东路的十字交界处（广厦家园8号），周边办公区、商业区、商住区密布，东接xx老城区，南领玉门石油生活基地，西领世纪大道、阳光小区，常住人口年内将达5万人，且为高收入阶层，消费能力较强。

该区域交通便利、基础设施齐全、规划整齐、周边商铺门店密集、居住人口众多、商业前景十分广阔。

1、国有书店仍然占主导地位（xx市新华书店）

优势：

1）声誉与品牌优势几十年来对广大读者根深蒂固的影响；

2）总体实力强大资金、人员、系统不是小型书店能够比拟的；

3）政策优势对教材教辅的垄断经营。

劣势：

1）运行成本高，不具备价格优势；

2）管理环节较多，对市场需求反应速度慢；

3）服务意识缺乏，特色化个性化服务没有，欠缺文化氛围；

4）国家对教材教辅市场的逐步开放。

对策：没有总体抗衡的实力，采取市场补缺者战略

1）细分目标市场，避开主导者的优势商品；

2）着力降低经营成本，让利于读者；

3）狠抓服务质量，提供多样化的服务形式，提高读者的认可度和忠诚度。

2、民营连锁书店在悄然兴起（三味书屋、南转盘、蓝天）优势：

1）在当地已有一定数量的读者群；

2）统一采购，销售方式灵活，有一定价格优势；

3）较为重视服务工作。

劣势：

1）决策管理层不在当地，信息、决策沟通不畅；

2）店营业人员素质普遍不高，欠缺工作热情和服务意识；

3）门店日常工作缺乏成熟的管理程序和操作流程。

对策：最主要的竞争者，构成最大的威胁。采取市场跟随者战略，待时机成熟可采用市场挑战者战略。

1）在市场区域和经营种类上形成差异；

2）加强特色化、个性化服务；

3）提高新书上架与读者订书到位的速度。

3、本地个体书店已经长期存在（10余家，分布在学校附件）

优势：

1）经营时间一般较长，有一定知名度和顾客群；

2）经营方式灵活：零售、少量批发、租书；

3）价格优势，且有可能出售盗版图书。

劣势：

1）作坊式门店，环境差，没有文化氛围；

2）缺乏经营管理意识，得过且过；

对策：此类书店一般不会形成较大威胁。

xx的图书音像行业中，虽然本地的新华书店一直占主导地位，但改革开放以来的很多年，xx新华书店的门市业务却不断的在萎缩，门市越来越小，主要靠对教材教辅的垄断经营维持生存。虽然有这些对手先行进入了xx市场，但除了新华书店以外，其他的对手都还没有形成广泛的影响，对市场的占有也相当有限。当然，随着时间的发展，他们对市场的影响会越来越大，地位也会越加巩固。因此，在对手立足未稳的时候，尽快进入xx的图书市场是必要的，也是可以事半功倍的。否则，一旦市场格局已定，大部分读者形成对已有书店的偏爱，再要从中形成自己的优势恐怕就会是事倍功半了。

书店定位基于以上分析，xx市区还存在适合小型综合—专业书店生长、发展的市场环境。然而，影响书店生存与发展的因素是多方面的，书店是否进行了准确的市场定位是其能不能顺利地在行业中站住脚的重要因素；在书店进入市场之前的初次定位尤其关键。书店的市场定位就是要对本书店的产品和服务进行设计，从而使其能在读者心中占有一个独特的、有价值的位置。定位的核心是“差异化”

（一）小型“小而精”

根据xx市区的市场规模与行业状况，小型门店成本低、投资风险小，更有利于开展特色经营与提高服务水平，充分利用场地，降低成本，以价格优势吸引读者。针对新华书店“大而全”、“小而全”的特点，从书店的装潢、陈设到图书的品种、陈列以及各种服务都要突出“精”的特点。

1、小巧的环境布局给读营造一个清新舒适、格调高雅的文化氛围，有利于读者读书的而不仅仅是买书的环境。（形象差异化）

2、亲切周到的服务努力拉近与读者的距离，一切从读者的需要出发，体现文化行业的特色，突出人文关怀。（服务差异化）

（二）特色：

同样针对新华书店种类全面的特点，加之xx地区目前还没有对某一领域图书突出的大量的需求，书店在种类和数量上完全没有优势，而且做某一门类的专业书店的市场条件也不成熟。

1、“特色”是要在既不追求全面又不专做一类的情况下，抓住几类市场需求较大或者新华书店忽略了的又有一定市场需求的图书，深入地挖掘，做出专业水平。（产品差异化）

2、“特色”还要在经营的范围上考虑。比如，文具、贺卡，以及图书包装、礼仪送书等增值服务。（产品差异化）

3、在直接面对读者零售的经营方式之外，主动出击挖掘客户，争取集团购买的大客户。

有针对性的图书种类，全面人性化的服务。尤其是服务，因为“书店出售的所有东西里，只有服务是自己的产品”。

当然，书店的定位不是一次就能适当合理的确定，也不是一成不变的。必须根据市场情况和竞争对手的变化，需要适时适当的不断加以调整和改进。

（一）书店的投资主要是前期铺底图书与书架等设备的采购，以及门店的租金与装修。总投资15万元。

1、图书音像商品的采购：

7.5万计划经营各类图书5000—6000种，8000册左右，费用5—6万元，首付3万，其余批发商垫资。计划经营各类音像制品50000、6000种，15000张左右，费用4.5万元。

2、设备采购与装修：

3.2万根据书店的定位，书店的环境应与一般个体书店有明显的区别，整洁、明亮，具有时尚气息和文化氛围，必须在书架和装修上能体现出来。门店应进行经济型的装修。

装修费用：地板8000元；吊顶20xx元；粉刷1000元；门套4000元；广告牌20xx元；17000元

设备：书架20组×600=12000元；电脑售书系统（电脑利旧，打印3000元）

3、店面租金：4万/年

（二）收益预测：

1、书店定位销售的少儿、大众文化、教辅等种类图书的批发折扣一般在6折以下，如按定价销售则有40%的利润空间；按照xx的市场情况，如以8.5折进行优惠销售就能够形成价格优势，而且仍有25%以上的利润空间。每天销量估计为10—30本，则营业额可达150—450元，保守平均250元；

2、音像店定位销售的的批发折扣一般在5折以下，批发价3元，售价6—8元；如按定价销售则有50%的利润空间；每天销量估计为20—40张，则营业额可达120—240元，保守平均150元；

3、外延其他商品销售：

咖啡100元；其余50元。以上合计收入550元按平均35%毛利率则200元×30=6000元

书店每月的固定费用=房租（含水电）税费 人员工资（实际运行中还有不少杂费）每月预计总额=3000 800 1800=5600。

那么，书店每月的损益平衡点=固定费用=5600元

损益平衡点营业额=固定费用/毛利率=5600/0.4=14000元

即：每月营业额达到14000元，平均日销售额360元就可保证收支相等。

保守估计：以上合计收入420元，略有盈余；

正常估计：书店日均营业额达到600元左右，月营业额达到18000元。

则：月毛利额=18000x0.35=6300元，年为75600，

即：一般情况下，按计划总投资10万元计，1年半即可收回全部投资。

乐观估计：书店日均营业额达到800元左右，月营业额达到24000元。

则：月毛利额=24000x0.35=14400元，年为172800，

即：一般情况下，按计划总投资10万元计，8月即可收回全部投资。

在保证书店店面正常营业的前提下，书店可以采取多种宣传促销手段，拓展新的销售渠道，尤其是政府、学校、幼儿园和机关单位的批量购买，对提高营业额应有不小的贡献。

1、集团客户拓展：

可考虑和中国移动合作，根据移动各类集团客户分层打折优惠，如钻石卡7折；金卡75折；银卡8折；贵宾卡85折；普通客户9折。可考虑和中国人寿合作，给其员工提供购书阅览方便。

2、积分奖励计划：

每单均计入电脑记录，每10元销售额1分，累计满5分，赠咖啡一杯；累计满10分，免费参加1期培训；累计满20分，免费参加1期培训；

3、延伸服务：

销售文体用具：纸张、笔销售咖啡饮料西餐：代售邮册、贺卡：销售音像制品：销售鲜花：销售计算机耗材：开办职业技能培训：

任何经营都有一定的风险，无庸多言。如何正视风险的存在、防范规避风险就显得尤其重要。书店经营的风险相对较小，因为目前图书批发市场是明显的买方市场，批发商从出版社进书基本都是“寄销”的方式，三个月回款，而且剩余滞销图书都可以退货。零售书店从批发商处进书也采用类似的方式。这样，书店的风险就主要来自自身的经营管理，如何降低成本，开拓市场，吸引读者等方面了。需要做好以下工作：

1、在充分进行实地观察、市场调查的基础上谨慎选择店址。

2、尽可能控制固定费用，减少固定设备的投资。

3、建立完备的会计制度，作好详细经营记录。

4、理智对待经营状况不佳的情况，全面分析、解决问题。

5、确属选址错误，应早做另觅佳址的打算。

在xx市区有一定竞争实力的特色书店。能够吸引一部分读者，并能拥有自己忠实的顾客群。

书店经营的目的是：占有xx图书文化市场的一定份额，形成长期的盈利能力。一旦经过努力经营和不断摸索，书店能够按计划达到目标，并且形成一套成熟的经营与管理的模式，有了由少而多的资本积累，就可以争取投资，进行发展。

发展的方式可以从以下两方面考虑：

1、扩大单店规模。（营业面积、经营品种、经营范围）这种方式风险较大，需要依靠对当地市场容量的充分了解和合理预测，以及在竞争中取得一定的优势。在有新华书店大中型书店的区域应不考虑使用。

2、开设分店有了xx市区母店的成功经验，加之在母店经营过程中与供货商建立的良好关系，在市场竞争较弱的区域开设分店是一种投资孝易于操作的方式。

有以下两种方向可以考虑：

1、横向（在xx市区的其它区域）在市区内开设分店可以采用围绕母店设售书点的方式进行，既可充分利用母店的图书资源，扩大影响提高知名度；又节省投资，降低成本。

2、纵向（在xx市下属的区县）区县的优势在于竞争者少，尤其市新华书店的连锁还没到达区县一级，读者的需求长期得不到满足。劣势在于购买力较为低下。

**大学生创新创业方案篇二**

为贯彻落实市人社局等13部门《关于进一步加强普通高等学校毕业生就业工作意见的通知》（大政发[20xx]45号）和《关于进一步加强高校毕业生就业工作的实施方案》（大金委办发[20xx]23号）文件精神，鼓励和支持大学生自主创业，帮扶大学生实现就业，特制定本方案。

一、扶助对象

金州新区大学生创业见习亭（以下简称创业亭）扶助对象应具备以下条件：

（一）应为已进行未就业登记的金州新区户籍择业期内的全日制普通高等学校毕业生，学历为大专以上（含大专）。

（二）若创业亭尚有空余可适当将人选扩至毕业五年内的未就业毕业生。

（三）表现良好，诚实守信，遵纪守法，无不良处分和不良行为记录。

二、扶助方式

（一）政府出资建设33个创业亭，分布在城区内六大街道不占绿地、不影响交通、不扰民的区位优势好的商业网点区域，无偿提供给大学生用于创业见习，除缴纳相关税费外，经营所得收益归使用者。

（二）创业亭使用者在遵守相关法律法规的前提下可以自由选择创业项目运营。

（三）进亭开展创业人员应自觉接受指定管理公司的创业培训和日常管理服务。

三、申领程序

（一）提交使用申请

需要创业亭扶助的大学生可向新区人力资源开发服务中心提出使用申请。申请时需提交以下资料的原件和复印件：

1、本人毕业证；

2、本人身份证；

3、家庭户口簿；

4、经营计划书。

（二）资格审核认定

1、新区人力资源开发服务中心负责对申请人进行资格审查，审查合格的，发给《金州新区大学生创业见习亭使用申请审批表》并出具资格推荐意见。

2、由新区人力资源开发服务中心与申请人签订协议书。

3、申请人持新区人力资源开发服务中心介绍信到大连家和市场管理有限公司领取创业亭使用钥匙。

四、使用要求与管理

（一）创业亭供大学生周转使用，大学生在进亭前需到工商部门进行工商注册。注册个体工商户使用期限一年，注册为独立法人企业可使用两年，期满后如需延期使用，需重新申请。如经营状况极佳，并带动金州新区户籍毕业生就业，可以延期一年。

（二）创业亭仅限申请人本人按规定使用，不得转租给他人使用。对于不按规定使用创业亭的申请人将取消其使用权，并追记不良记录，不再作为就业创业扶持、扶助对象。

（三）创业亭使用者在使用期间要爱护创业亭，保持其完好。使用期满后，使用者应自觉腾空创业亭，恢复到使用前状态。

（四）建立个人资信档案。新区人力资源开发服务中心要对申请人建立个人资信档案，完整的保存申请人资料，便于结束时做出信用评价。

（五）创业亭使用者拿到钥匙后，需在一周内入亭经营，无故连续一周不经营者，将取消其创业亭使用权。

（六）创业亭大学生如需雇佣人员，需先到家和市场管理有限公司进行备案，注明雇佣岗位和人数、雇佣后提供给雇佣者身份证复印件一张，并到金州新区人力资源开发服务中心办理用工备案，否则一律视为转租。

五、其他事项

（一）本管理办法由金州新区人力资源开发服务中心负责解释。

（二）本管理办法自发布之日起执行

**大学生创新创业方案篇三**

目前，我校在校学生的年龄一般为16-18周岁，这一年龄正处于身心发育的关键时期。毕业学生除少部份进入“高职”门槛继续深造外，大多数将直接走向社会，走上工作岗位，用所学的知识，技能为社会创造财富。有相当一部分学生在各种不同的企业就业，成为各类主管、专家、技术人员等，也有不少学生回到当地开办种养业、加工业、第三产业。但也有一部分学生毕业后不尽人意，他们毕业时安排就业岗位，不能很好地适应社会，就业心理脆弱，结果无所事事。他们或是自己嫌工资低、环境差、工作苦、人际关系难处，自己“炒了单位或老板的鱿鱼”，或是自己表现差，不能胜任本职工作，被单位或老板“炒了鱿鱼”，或是怕苦怕累，缺乏就业、创业的素质和心理，结果一事无成。

从表面现象上看，在当今社会，嫌工资低、环境差、工作苦、压力大、人际关系难处，实属人之常情。但从实质上分析还是就业创业心理素质不好，是一种缺乏爱岗敬业心理、吃苦耐劳勇挑重担心理、角色转换心理和处理社会人际关系心理的表现。这种现象不仅直接影响了就业毕业生的前途，而且对在校学生也会造成一定的负面影响。“就业而不乐业”，“就业而不久业”，这虽然是社会大环境的影响，但如归根到底还是在于学生自己，在于他们就业创业心理不够成熟和完善。

针对这些现象，对在校学生进行全面的训练和教育，使他们树立正确的就业观、创业观，培养其良好的创业就业心理，就成了当务之急。具体可以从以下几个方面去努力。

一、优化就业指导，做好就业服务，转变学生就业观念

1.多种形式对学生进行就业知识的宣传和指导。

一是对学生加强就业政策法规的学习。引导学生转变就业观念，树立“先就业后择业，打好基础再图发展”的就业观念，引导毕业生走“从等待工作机会到寻找工作机会，再到创造工作机会，逐步实现从就业走向创业”的职业发展之路。

二是加强择业心理指导和择业技巧指导。通过心理健康讲座、心理咨询、主题班会和择业指导等形式引导毕业生积极参与竞争，调整择业心态和择业目标，提高自我调适能力和心理承受能力，学会调节个人情绪，正确对待挫折，有效地排除各种不健康的心理，避免心理冲突，保持乐观向上的情绪和积极择业就业的心态，在就业市场激烈的竞争中找到适合自己的工作。同时，注意给学生传授求职择业的方法和技巧，如招聘信息的搜集与整理，自荐材料的准备，自荐的方法和技巧，常见的面试种类、方法及应试技巧，笔试的方法和技巧，个人简历的撰写，求职的外在能力(如语言表达、公关礼仪、形象气质、签约面试)等，让学生愉快地择业就业。

2.创设学生与企业互通的平台。

让社会各界尤其是企业广泛了解学校，认识毕业生的才华和能力，如通过家长会时学生的技能展示、优秀毕业生座谈会等机会发放学校和毕业生的宣传资料，以提高学校和毕业生的知名度，扩大学校的影响，为学生的顺利就业打好基础。

3.倡导学生自主创业。

为了学生日后能早日找到适合自己的工作，我校开设了创业教育和创业实训相关课程，通过案例剖析、知识讲座、优秀毕业生现身说法和宣传中职生创业事迹等多种方式，增强创业教育的针对性和实用性。比如曾邀请历届优秀毕业生代表向师生作创业报告，他们的学习、工作经历和经验是最好最生动的例子，学生爱听，也听得进去，能学到很多东西，他们艰苦创业、不畏困难、努力拼搏的精神以及待人处事之道，都使在校学生深受教育。

1.加强校内和校外的实习实训，提高学生实践技能和职业能力。

不断加强实践教学，开展技能比赛促进学生的学习，提高学生的技能水平。比如建立专业实训室，为学生的校内实训提供良好的场所；同时经常开展各种技能竞赛，既激发了学生动手操作的兴趣，提高了他们的实践能力，也为参加省市的各种技能竞赛和实训就业做好了准备。同时，建立了固定的校外实践教学基地，提高了学生的动手操作能力。

2.强化技能考证，鼓励学生多证傍身增添竞争砝码。

除了要求学生拿到专业学科毕业证外，还鼓励他们考取各专业所对应的职业资格证书。

总的来说，要根据学生就业创业的心理现状，加强学生就业创业心理的培养和教育，使他们具有良好的就业创业心理素质，为学生步入社会建功立业打下良好的基础。

**大学生创新创业方案篇四**

需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述三种大纲中的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大，只能根据各自风险创业的性质和特点，根据创业方案的听众特点，以及各个团队的独立判断来设计方案内容和结构。

下面是美国麻省理工学院斯隆管理学院在创业方案大赛中积累的取胜诀窍：

1.组建一个包括技术人才和管理人才在内的具有综合性技能的团队；组建起来的团队成员每人都能力十足，堪称创业家，同时又能灵活、协调、有效地工作，这是历届胜出团队的经验总结。

2.开发出一种盈利模式，而不仅仅是一项发明。“仅仅说明你的产品或服务的.性质还不够，还要清楚地阐明谁、为什么、在哪里、什么时候、如何这些关键问题。技术方面的东西不论如何具体，都不能取代清楚明确的市场营销方案，”这是往届胜者的经验之谈。“你这是一件技术发明，而不是一种盈利模式”，评审专家在淘汰一项创意时如是说。

3.从各方面人士那里获取忠告，不论他们是同学、教师，还是竞争对手或家庭成员。

4.分析顾客：他们在寻找什么？

5.分析竞争对手：你有什么他们不及的长处？

6.展示你有能力获得一种持续的、有竞争力的优势，例如你能够设立市场进入障碍，或是拥有自主知识产权，使得对手们无法夺取你的市常“千万记住告诉评审专家们，哪些人是你的顾客，他们如何能够从你的产品或服务中得到好处，”一位往届评审专家如是说。

7.写作的文字要直接、中肯，记住评审专家们会认真阅读你提交的文字。“要花费足够的时间和精力来撰写你的创业方案提要和创业方案全文，要竭尽全力，要严肃认真对待，”这是另一名往届胜出者的体会。

8.制定你的创业方案和时间安排时一定要实事求是、有根有据，注意避免好高骛远、不着边际。

9.不要刻意在技术方面、质量方面和价格方面展开竞争。

10.评审专家们就如潜在投资者，能够吸引他们的是你如何分析出一大片市场空间，他们喜欢的是潜力巨大、增长快速的业务。“如果你正在学到的是如何创造一项业务，那你就已获胜了。”

**大学生创新创业方案篇五**

经济型汽车美容店对店面规模，店面位置要求不高，通常一个店在2~3个门头，门口有足够的停车地便可经营专业汽车装潢美容店。专业汽车美容店最适合在存在于当地的交通要道、繁华小区、商业区、4s店配套等汽车聚集处，这样客户的覆盖范围会比较广，有利于店面新增客户的拓展。

汽车美容、汽车贴膜、汽车电器、汽车装具、汽车精品是目前国内汽车美容的主体业务，是汽车美容行业的利润主要支撑。由于各项业务的施工流程、产品销售、产品管理、技术要求等环节，对管理和经营的能力要求较高，导致做专业美容项目不少初学者心里没底。在现有市场中，很多人对这个行业非常看好，但是苦于不得其法。其实这个行业的规律通过正规的学习能够掌握的很好。

专业汽车美容店前期投资不多，人员数量要求不多，但要求精干，最佳的方式是投资者也是施工技术人员之一。专业汽车装潢美容店需要保证施工后的质量及效果;适合于前期资本不充裕，但看好汽车美容行业的创业者。

计划———经济型投资。

投资金额：6万元左右。

经营面积：80平方米。

工作人员：2到4人。

投资项目：汽车美容、汽车改色。

投资经验：汽车美容及改色相对于汽修来说，比较容易经营，投资金额也不会太大，装潢产品和美容产品通过铺货方式进行经营，可以省去许多前期投入，资金介入量相对较小。资金运作：从目前的情况来看，资金的回笼期在6到8个月之间。投资风险：对于这样的经营项目来说，风险的隐患只是存在于经营者的经营理念，大众化市场虽然众口难调，但是有量的基础，经营过程中风险值较低。

利润空间：经营得当的话，毛利率在60%左右，其中的净利润一块可以有所增长。

专业美容店在宣传上一定要面向当地整体市场，最佳的营销方式是口碑营销和网络营销，利用网络的传播性来扩大店面的良好口碑是专业汽车美容店的最佳营销手段。口碑营销是专业镀膜店生存的基本，店面的施工技术与施工效果是店面成长的二个翅膀。

**大学生创新创业方案篇六**

对于不想冒任何风险而又想尝一尝创业滋味的上班族来说，不妨先尝试一下兼职。

以前在北京、上海、广州等大城市，上班族做兼职是一种常见现象。兼职职位有高有低，需要根据各人的能力、机遇而定。不用放弃目前的工作，又能够弥补想创业的上班族的短板，可谓一举两得的好事。

充分利用在工作中积累的资源和建立的人脉关系。

这是上班族的一个特点，也是上班族的一个优势，学会充分利用在工作中积累的资源和建立的人脉关系进行创业，可以大大减少创业风险。

选择合适的合伙人进行创业。

有些上班族没有时间自己进行创业，但可以提供一定的资金，或者拥有一定的业务经验和业务渠道，这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。

找准好的项目。

一位朋友在上海的一家台资企业工作，手头有一定积蓄，又不愿放在银行里吃息，他瞅准时机，开了一家拉面馆，现在这家拉面馆每月能为他带来2万多元的收入，远超过其打工的薪水。

做一个好的产品代理也不错。

现在翻开报纸、杂志，到处是寻找产品代理的广告。有些人对此类广告抱着本能的排斥心理，以为都是骗子，其实并非如此。这里同样隐藏着一座座金山，关键是你要有眼光。选择产品代理，最重要的是看清代理产品的发展前景。

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