# 2024年大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版(十五篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-08-04

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇一...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇一**

二、创业背景

三、创业的目的

四、业务项目和内容1。业务内容2。主要项目

动词（verb的缩写）操作原则

1、真理原则

2、互利原则

3、科学原理

4、守信守时原则。服务组

七、市场分析

八、经营策略1、人力2、宣传3、运营4、策略5、店面6、设备

九、资金来源和分配1 、来源2。分布

月基本工资分配标准月提成分配标准

x、收费标准

xi、预期问题和解决方案

在这个“人才第一”的时代，为了迎接未来的挑战，作为当代社会的大学生，为了在未来的生活中有一碗饭吃，我们必须提前做好准备，充分利用我们的优势和机会发展事业，为未来的生活创造坚实的基础，为社会做出贡献，增加就业机会，为他人和自己带来美好的未来。

当然，锻炼自己的方法有很多。课后我们可以出去实习或者做一些兼职来支付自己的费用。但在这个严格的时代，我们必须努力创新，独树一帜。我们不应该是第一个吃螃蟹的`人，还要有自己的风格，走上一条可行的道路。只有这样，才能顺应社会的发展，为台州做出更好的贡献，为构建和谐社会贡献自己的力量。

当今社会，大学生自主创业已经成为大学生自我发展和增加阅历的一种趋势。这种行为不仅可以锻炼自己，磨练意志，积累经验，还可以通过自己的努力为父母减轻一些负担。所以要沿着这个趋势继续探索探索，在坚持原则的基础上，用更好更实际的经验迎接未来的挑战！

为此，我打算开一家“点子”店，方便别人，满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是一个知识的时代，但这个时代更需要人才。如果你愿意，没有错。相信自己——路是自己的！二、创业背景:

1、时代的变迁赋予了当代大学生不同的意义，不同的生活和思想，不同的追求，不同的享受生活的方式。随着科学技术的不断进步，生活水平的不断提高，人的惰性的潜力被激发出来，这使得一些大学生宁愿花钱也不愿自己去做一些事情，有时他们急于需要一个“帮手”来帮助他们完成自己想做的事情。2、为了锻炼自己，增加实践经验，一些大学生不遗余力地参加学校活动。所以，很多事情我都做不了，也没有时间去完成。我别无选择，只能幻想自己能有“分离”。

三、创业的目的:

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识重要，这需要一个让我们不断学习、锻炼和展示自己的平台，从而提高我们的能力。学校里的社团和学生会对我们没有太大的诱惑，需要自己创业，为自己铺路。

2、勤工俭学是许多大学生想做的事情。一方面可以减轻父母的负担，另一方面可以向别人证明自己的自立和成长。但是，据我所知，校园里可供勤工俭学的工作岗位非常有限。这让我们只有通过自己的努力打开另一个勤工俭学的渠道，才能真正自力更生！

3、在校外做兼职可以让我们赚到一些钱，解决我们暂时的经济困难，但是当我们回想起来，却发现大部分时间都被它占据了。我们没有自己的自由，不能随意做其他事情，因为除了服从别人，我们别无选择。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇二**

（淘宝店与实体店的联合体经营形式加盟店）

一策划背景：在日益竞争激烈的市场经济体制下，大学生即将毕业投入社会。

1（调研背景）区域：（陕邮职院）路段市场行业的多样化以及发展势头的强弱程度。

2调研目的：了解各行业发展要求竞争程度，为自主创业提供依据，降低创业风险。

3调研对象：对校外各商业人士，服务性工作人员以及区域内具有代表行业及人员，对校内各老师，领导以及学生。

4调研方法：问卷调研，直接调研，电话访谈。

5调研区域：邮电学院外附近各商业，行业以及服务行业网点等。

6调研内容：各行业占总体发展比例，各行业发展程度，潜力水平，行业人员分配比例，新兴行业比例，自主创业成功比例，自主创业注意相关问题等。

7调研方案实施：调研活动分为前后期，前期负责校园市场的采样分析（重点抽样，随即抽样）占总活动（资源等分配）比例为30%，后期为校外市场调查（70%）活动期间人员分配为4组，甲组负责校内调查（人员分配占总体六分之一），乙组负责校外市场调查（六分之2）丙组负责信息收集，汇总，以及整各活动的控制和活动期间费用预算（六分之2）丁组负责资料的分析，编制报告，电子档案，ppt以供参考（六分之一）。

8调研报告：收集资料汇总，编制调研报告。

二环境分析：宏观环境（外部）政治开明，法律保护合法经营，经济可提供投资，贷款，技术成熟，文化和专业丰富。微观环境(内部)竞争着少，处于“蓝海”范畴，经营类型属于“加盟店”降低风险，增强加盟店市场占有率和竞争力。渠道成熟而稳定，社会公众对自主创业支持。

三4p策略：产品主要采取集中配货，降低风险，减少成本，质量保证；价格采取全国统一价，防止“串货”；分销渠道主要以物流公司和邮寄为主，促销，主要以网络形式开展。

四具体策划方案：

1商业选址，在交通便利处，

2布局装饰，以新潮，流行，时尚的主打色（黑色）为主，内部配以明亮新颖的\'色彩。

3店名，网络店“亲水人家”实体店“亲亲我的 宝贝”

4商业营业执照等，

5商品上架展览，

6设店长以名，服务人员（技术操作人员）

4宣传人员3（学生兼职）。

7商品宣传及市场推广：

（1）在邮校校qq群，校内网，校贴吧，校友网等设立宣传本店开业喜讯。

（2）制作卡通人物式或手机模型的传单，进行全面宣传，

（3）通过学校广播，社团，报纸等进行宣传，

（4）本店以加盟店的形式与咸阳电信公司合作，经销或代销，提供咨询电信，天翼业务，手机，缴费，服务等。（联姻）

（5）开业期间以电信名义在设立横幅，树彩虹桥，彩球，说明合作关系和代售业务等，借势造势，加大宣传，达到双赢。

（6）本店网络设施与鲜网强强联并，通过鲜网把淘宝网站设为独立网站主页并义务维护，还可增加鲜网收益，达到双赢。

（7）实体店可与邮校附近零售商达成共识，建立合作关系，防止小区域串货，同行业或价格战，形成小部分的供应关系，比如零售商利用本店的渠道而降低成本支出，给予本店回扣。

五方案控制：前后期活动各设营销总监一名，下设市场督导4名，分别控制校园市场，校外市场调研，策划方案监督和协调。

六方案预算：可预算经费＋不可预算经费=（保守数字）20万

七结束：此次自主创业策划虽属于行业策划，（通讯行业）但具体流程和大致框架与以前的策划方案有所不同，其中的不足望老师指正。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇三**

我们小组的创业计划是开一家校园ktv，之所以会产生这样的想法是因为现在的大学生课余时间非常多，对精神娱乐活动的要求也是越来越多了，所以很多大学生会经常性地出去唱k。但校园附近并没有很合适的ktv，要么是环境太差，要么是价格过高，再要么就是太远。而我们的校园ktv将同时解决这三方面的问题，做到规模小但是较为精致，价格优惠，方便同学。

随着中国高校教育的发展，大学生的数量急剧增加，大学生就业问题也日益凸显，大学生就业难问题已成为社会热点之一。据人力资源和社会保障部公布的数据，20xx年我国将有xx万劳动力需要安排就业，其中将有超过xx万大学毕业生需要解决就业问题。数据显示，20xx年高校毕业生规模达到xx万，比20xx年增长xx万。可以发现，近年来以及未来的几年里，大学生就业的形势必将依然很严峻。社会上的职位需求还是会远远低于应届毕业生的数量。那么那些毕业生将何去何从呢?因此，国家制定了一系列的鼓励大学生自主创业的政策，例如小额担保风险贷款，例如税收上的优惠等等。如今学校也很注意培养在校大学生的自主创业意识和能力，这也为我们的自主创业打下了一定的基础。

如今的ktv可以说是种类繁多，琳琅满目，各式各样的都有。但是在我们这高新区的学校附近却并没有让同学们满意的ktv。要么是环境太差，要么是价格过高，再要么就是太远。而且同学们的课余时间虽然较多但并不集中，而我们就可以抓住这一点，建一个有校园特色校园气息的校园ktv。如果能做到了解同学们的需要，了解同学们的爱好，了解同学们的心理，然后去迎合好同学们的这些需要、爱好和心理的话，我想我们的校园ktv肯定会受到同学的欢迎的。

我们的校园ktv是建在校园里的，那么必然消费群体就只会是本校的学生。首先，我们要想地方政府和校方领导申请，力求获得批准和支持。学生的本职工作是学习，这点是毫无疑问的，这就对我们的营业时间进行了限制。为了不影响同学们正常的学习生活，我们的营业时间可以定为:平时是从上午x点到晚上x点，周末和节假日可以给同学们提供一些夜场，使同学们能够获得尽情的欢唱时间。而且我们的收费方式将会和市场上的普通ktv略有不同。为了迎合短时间的人数零散的消费群体，我们采取用校园卡按小时按人数收费式的收费方式，就像澡堂一样，进去时刷卡，出来时再刷卡。这样还可以保证消费实名制，这样可以放置一些治安案件的发生，可以进一步地确保同学们的安全。同时我们设置有大小不同的包间，主要针对同学聚会使用。大家都知道，大学里的各种各样的同学聚会是很多很多的，所以这又将会是一个很大的消费群体。

我们将会进行多方面多角度的.宣传。有些人负责去宿舍发宣传页和优惠券，并向同学们做好讲解和宣传工作，使同学们能对我们的ktv有个大致的了解，用我们的热情和特色去吸引大家的注意。再者我们可以在钟楼广场上进行一些宣传和造势，要将我们的特色充分展现给大家，并现场派发宣传页和优惠券。其次呢，我们还可以利用网络这个巨大的宣传平台，在学校贴吧里宣传我们的ktv。贴吧里的同学都是比较闲暇，也比较热衷于这些活动的，如果能打动他们的心理，那么一传十，十传百，我们的校园ktv肯定会很快被同学们所熟知。最后呢，我们还可以和各个学院的学生会或者一些大学社团进行联系，适当的可以为他们的一些活动了什么的提供一些赞助，同时利用他们和同学们广泛的接触机会进行我们ktv的宣传活动。

生产管理方面我们将给同学们提供大量的工作和兼职机会。我们可以和各个学院的勤工助学部门或者是大学生创业就业协会之类的社团联合，给他们提供很多的服务员了之类的兼职工作，每个人可以每周之类其中的某一天的某一个下午之类的，尽量不耽误同学们的正常生活和学习，同时又为同学们提供锻炼自己和减轻经济负担的机会。这样可以实现双赢，因为他们的同学肯定会从他这里获得很多我们ktv的消息，变相地为我们ktv做了宣传。营业时间就是平时上午x点到晚上x点，周末和节假日在普通营业时间的基础上增加一个x点到第二天早上x点的午夜欢唱时间。当然由于包间有限，所以午夜欢唱需要提前预定，这样也可以限制同学们来午夜欢唱的次数，以免同学们经常熬夜而影响了正常的生活和学习。同时，我们的ktv也进行一些零食和饮料的销售。我们的零食和饮料之类的不会比外面贵很多，只会比外面超市卖的东西贵0.5到1元，这样就完全可以被同学们所接受，而同学们也就不用再专门跑到外面去买东西。

我们的这个校园ktv主张小而精，所以规模就不需要太大，房租也就不会特别高。同时我们的员工都是兼职的同学们，所以员工费用也不会太贵。剩下的就是内部装饰，购买器材之类的了。大约需要个xx到xx万元的启动资金吧，这些钱我们首先会申请小额贷款，其次呢我们可以把我们的想法推向市场吸引投资，然后给投资人股份的方式吸引一些资金。

财务这方面呢可以找一个学财会类的同学兼职，他不需要天天来，只要帮助我们把财务分析做清楚，使我们能够很清楚的看懂我们每天的营业额，我们的成本计算，以及我们的利润是多少就可以了。兼职同学的工资采用周结，每周结一次，这样可以方便兼职同学安排下周的生活，使兼职同学更为自由地决定下周还要不要来兼职等。

我们采用经理，财务人员和兼职的管理运营体系。经理人就是和我一起创业的一些同学，大家分工明确，每人负责几个方面，都做好自己的本职工作。ktv有什么重大决定时有我们几个经理人协商决定。财务人员，虽也为兼职，但是却必须是长期兼职的，因为熟悉我们ktv财务状况和运营模式也不是一天两天的事。兼职同学则主要负责服务，保洁，前台和收费等基础事宜。

机遇和风险往往是并存的。机遇越大，难度越大。风险越高，回报越高。所以我们必须进行充分的市场分析和调研，去充分了解同学们的喜好和心理，只有这样才能抓住同学们这个巨大的消费群体。同时我们要去了解学校和国家的政策，看看国家和学校是否会同意甚至是去扶持帮助我们。因为不管怎么说，ktv也都是带有娱乐性质的场所，所以学校是否会同意，国家是否会扶持这都是不好说的事情，所以前期一定要了解充分再开始我们的创业。

一旦我们的校园ktv开起来了，就意味着我们的资金已经成为了一种投资。想要轻易退出并收回那些钱是不可能的了。所以我们一定要努力去把ktv做好做下去，这有这样才是最好的结果。而如果真的到了无法经营的一步时，我们会先考虑将其转让，转让给其他有创业意向的同学或者转让给其他的想要投资的投资人。其次，我们还可以考虑在校外的某个地方继续将我们的ktv开下去，当然，离开了校园这个大环境，我们的经营策略什么的都是要改变的。最后实在不行了，就是把我们的设备转让给其他的ktv商家或者是准备开ktv的人，尽可能多的收回一些成本吧。

这就是我们的校园ktv创业计划。大学生是一个理论知识远远大于实践的群体，所以很多事情都是设想的很美好，所谓的理想很丰满而现实很骨感。所以，如果真要实施这个计划，那么必须是要慎重考虑，做了充分的市场调查和调研已经充分的准备工作才能够开始的。当然我们很希望这个计划可以实施起来，也很希望这个计划能获得成功!

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇四**

为了活跃大学生校园文化生活,提高自身实践能力,磨练其意志,充分开阔生活视野,体验社会生活百态,让同学们走出校门后,更贴近生活。为此，商学院新南区开展以“展现自我 ，实践价值”为主题的创业实践周活动，锻炼同学们的创业能力，更好的适合社会发展。

这次“创业实践周”活动是为了丰富校园气氛，展现团队的合作精神，锻炼学生的自主创业能力，提高商学院新南校区知名度的`特色活动。

xx年3月21日－xx年3月26日

商学院新南校区的羽毛球场

㈠．3月15日，申请场地，估量摊位数量，从而申请帐篷、桌椅；团学内部工作人员分组，内外负责每项工作；并进行一系列的宣传策划准备；

㈡．3月18日，分配2—4位工作人员粘贴宣传海报(5份)；

㈢．3月19日，之前各组成员汇报工作进程，明确摊位数量及所批准的帐篷、桌椅数量，秘书处分配具体工作人员值班(维持现场秩序)；

㈣．3月20日，下午2：00 工作人员(大量)布置活动现场，如：在主场横挂一条主题为“预祝新南区首届实践周取得圆满成功”的横幅，布置展位及搬相应数量的桌椅。

xx年3月21日~xx年3月26日

早上9点活动开始至下午6点活动结束

(活动期间中场不休息，工作人员以轮班制)

项目 横幅宣传 海报宣传 宣传单宣传 校园论坛宣传

1．3月21日 早上8：00 工作人员就位，各施其职；

早上8：50之前，各摊位商品上架，做好销售准备；

早上9：00准时进行新南区首届创业周开幕式(团学负责人发言)；

早上9：15创业周活动正式开始

2．3月21日 在原有商品摊位中，增设一个主题为 “网络对抗平台”的摊位。

3． 3月21日 活动照常进行。

4．3月21日 上午活动照常进行；

下午2：00—6：00进行抽奖活动。

建立消费者至上的概念，保证优质的服态度，内部设立可行的

优惠活动，如抽奖等；

项目 数量 金额 总计

帐篷 30个 学校申请 0元

桌子 120张 学校申请 0元

椅子 120张 学校申请 0元

排插 20件 学校申请 0元

横幅 3条 400元 400元

海报 10张 300元 300元

怡宝矿泉水 10箱 500元 500元

气球 10袋 100元 100元

喷画 1张 500元 500元

奖品 不定 1000元 1000元

宣传单 xx张 800元 800元

商学院新南校区学生会

xx年12月20日

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇五**

第一部分：基本概况

（一）创业计划构想

1、 项目名称：旧衣改造小铺

2、创意来源及市场猜测：目前几乎每个人手上都有那么几件不想穿的但又舍不得扔掉的衣服，于是想到如果能将这些衣服做一下改造，然后继续使用衣服，这样环保又省钱，这个项目一定会受到欢迎的。而且目前市场基本空白，一进入市场就容易受到消费者的关注。如果可以，希望能够建立自己的品牌，并且拥有各地的连锁店。

3、项目概况：可将材质较好但又嫌款式不够新颖的衣服，或者自己不适合的衣服，或者衣服本身很好看，但穿的人太多，想要使衣服变得特别一点，经过设计师改造之后，就变成了新的一件衣服。（顾客可以跟设计师商讨衣服更改的款式）设计师也会根据顾客的自身的情况，对衣服进行适当的更改。

（二）小铺简介

1、小铺简介：小店于20xx年12月成立，

2、小铺宗旨：顾客至上

3、小铺选址：人口较多的地方

4、小铺人员结构：店主一名，设计师两名，销售人员一名

5、目标市场主要为女性，因为女性天生爱买衣服，家里肯定有不少过季不想穿的衣服，旧衣服改造后就变成新衣，每个女性都会喜欢的。

第二部分：产品或服务和市场分析

（一）产品或服务

1、(1)消费者可以把自己想要改造的衣服拿到小铺，可以与我们的设计师协商想要的款式，我们的设计师会根据消费者的要求和消费者自身的特点，设计和改造衣服。 (2)小铺也有卖经设计师改造设计的衣服

（3）同时，小铺也有回收高品质的旧衣服（回收的衣物会用专门的机器进行杀菌消毒，保证无菌无味）

2、目前此项服务还处于试验阶段

3、此个项目相对于其它项目的优势在于其不仅在创新，又符合环保的当代理念，更重要的是如果此项目一旦实施，就可以为我国少大量的垃圾。

4、研发和开发：消费者拿给我们的衣服都会不同，而且每个消费者的要求以及自身的特点不同，因此提供给我们消费者的衣服基本是独一无二的。

5、售后服务：如果消费者对于我们设计的衣服不满意，消费者可以将改造的旧衣服卖给我店。 如果经改造后出现衣服破裂，线散了等一些质量问题，消费者可以在取货后3天之内与我店联系，我们会及时对衣服进行修补，如无法修补，我店将会以该件旧衣服的折算价格进行赔偿。 （二）市场分析 1、市场分析

服饰讲究款式、布质，现代人所穿服饰大部份都是货真价实的服饰材料。但因季节、年轮、款式及时尚的变化等等原因，原来高价购买的旧衣成为家庭箱底货。旧衣翻新是一种创新，既经济又实惠，年年、季季可穿新衣服。特别是皮货类成品衣的翻新，需方市场非常大，旧衣改造这一行业目前来说几乎没有，在现行市场这还几乎是空白的，因此上升的空间比较大。

并且我国每年都有大量的旧衣服被当做垃圾丢掉，如果拿这些旧衣服来改造成新衣的话，每年中国就会减少大量的垃圾，也减少清洁工人的负担，同时也比较符合环保的概念。地球的资源也是

有限的，在创业的同时为地球节约资源想必会得到消费者的支持。

2、市场定位的分析：主要针对女性，而且是比较热衷于时尚，而且现在由于互联网的关系，望眼过去，都可以看见同个款式同个颜色的衣服，毫无个性而言。而我们也可以对这些衣服进行改造，使它更有自己的个性。因此，这比较会受到年轻的在校学生的.青睐。

3、竞争分析

主要竞争对象为服装卖家，在中国这个人口众多的国家，这一形势是相当严峻的。 他们的主要优势是他们的衣服全为全新的。

他们的主要劣势在于他们的衣服基本同个款式同个颜色都有几百件几千件甚至几万件，撞衫率极高。并且有些时候消费者买到的衣服并不适合她（他），但由于无法改变而只能压箱底了。

第三部分：营销分析

1、产品策略：个性化策略

2、营销渠道：直销

3、促销策略：

a：直接促销（面对面的宣传推销）

b：间接促销（广告促销、报纸、杂志、电视）

4、定价策略：满意度定价法 第四部分：财务分析 资金来源：均由店主支付

五、风险

1、目前关于旧衣服改造的店铺几乎不曾出现，因此有可能市场对此类服务暂无需求或年需求较少。 2、现在大多数人都比较热衷于穿新衣服，而且对于自己旧的衣服或别人的旧衣服不太感兴趣，甚至会嫌弃。而且现在人民素质日益缺乏，无环保意识，可能不会对旧衣改造感兴趣。

3、有些消费者会担心我店对旧衣物没有进行专业的严格的杀菌消毒，而导致被传染皮肤病等一些传染病。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇六**

在日益竞争激烈的市场经济体制下，大学生即将毕业投入社会。

1（调研背景）区域：（陕邮职院）路段市场行业的多样化以及发展势头的强弱程度。

2调研目的：了解各行业发展要求竞争程度，为自主创业提供依据，降低创业风险。

3调研对象：对校外各商业人士，服务性工作人员以及区域内具有代表行业及人员，对校内各老师，领导以及学生。

4调研方法：问卷调研，直接调研，电话访谈。

5调研区域：邮电学院外附近各商业，行业以及服务行业网点等。

6调研内容：各行业占总体发展比例，各行业发展程度，潜力水平，行业人员分配比例，新兴行业比例，自主创业成功比例，自主创业注意相关问题等。

7调研方案实施：调研活动分为前后期，前期负责校园市场的采样分析（重点抽样，随即抽样）占总活动（资源等分配）比例为30%，后期为校外市场调查（70%）活动期间人员分配为4组，甲组负责校内调查（人员分配占总体六分之一），乙组负责校外市场调查（六分之2）丙组负责信息收集，汇总，以及整各活动的控制和活动期间费用预算（六分之2）丁组负责资料的\'分析，编制报告，电子档案，ppt以供参考（六分之一）。

8调研报告：收集资料汇总，编制调研报告。

宏观环境（外部）政治开明，法律保护合法经营，经济可提供投资，贷款，技术成熟，文化和专业丰富。微观环境(内部)竞争着少，处于“蓝海”范畴，经营类型属于“加盟店”降低风险，增强加盟店市场占有率和竞争力。渠道成熟而稳定，社会公众对自主创业支持。

产品主要采取集中配货，降低风险，减少成本，质量保证；价格采取全国统一价，防止“串货”；分销渠道主要以物流公司和邮寄为主，促销，主要以网络形式开展。

1商业选址，在交通便利处，

2布局装饰，以新潮，流行，时尚的主打色（黑色）为主，内部配以明亮新颖的色彩。

3店名，网络店“亲水人家”实体店“亲亲我的 宝贝”

4商业营业执照等，

5商品上架展览，

6设店长以名，服务人员（技术操作人员）

4宣传人员3（学生兼职）。

7商品宣传及市场推广：

（1）在邮校校qq群，校内网，校贴吧，校友网等设立宣传本店开业喜讯。

（2）制作卡通人物式或手机模型的传单，进行全面宣传，

（3）通过学校广播，社团，报纸等进行宣传，

（4）本店以加盟店的形式与咸阳电信公司合作，经销或代销，提供咨询电信，天翼业务，手机，缴费，服务等。（联姻）

（5）开业期间以电信名义在设立横幅，树彩虹桥，彩球，说明合作关系和代售业务等，借势造势，加大宣传，达到双赢。

（6）本店网络设施与鲜网强强联并，通过鲜网把淘宝网站设为独立网站主页并义务维护，还可增加鲜网收益，达到双赢。

（7）实体店可与邮校附近零售商达成共识，建立合作关系，防止小区域串货，同行业或价格战，形成小部分的供应关系，比如零售商利用本店的渠道而降低成本支出，给予本店回扣。

前后期活动各设营销总监一名，下设市场督导4名，分别控制校园市场，校外市场调研，策划方案监督和协调。

可预算经费＋不可预算经费=（保守数字）20万

此次自主创业策划虽属于行业策划，（通讯行业）但具体流程和大致框架与以前的策划方案有所不同，其中的不足望老师指正。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇七**

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对西餐产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个西餐厅能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现自己的创业梦想，让自己在创业上能打造出一片天地。

1.1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。

1.2公司名称：自食其乐西餐厅

1.3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。

1.4前卫的高技派风格营造：如果目标顾客是青年消费群，运用前卫而充满现代气息的设计手法最为适合青年人的口味。运用现代简洁的设计词汇语言，轻快而富有时尚气息，偶尔可流露一种神秘莫测的气质。空间构成一目了然，各个界面平整光洁，巧妙运用各种灯光构成室内温馨时尚的气氛。西餐厅的装饰特征总的来说明，富有异域情调，设计语言上要结合近现代西方的装饰流派而灵活运用。西餐厅的家具多采用二人桌、四人桌或长条型多人桌。

1.5建设开创地点：南昌市经济开发区高校周边

1.6食其乐西餐厅的经营理念自食其乐西餐厅力求做到“完美”，严选食材，坚持用优秀的原料品牌，针对大众饮食习惯及口味，兼顾美味/健康，秉持着“1杯送”的服务态度，提供多样化产品，把差异性价值呈现在大众面前，让每1份精细的产品都能够呈现在消费者面前。享受美味时刻，自食其乐一定是你的优选品牌。

经营理念：专注，诚信，和谐，感恩

服务理念：始终如一的为客人提供亲情化服务，关注品质，关注健康服务誓言：

1)熟记顾客称谓。

2)对顾客行注目礼、微笑、问好

3)热情的为顾客介绍。

4)将顾客当成亲人及朋友般的对待

5)用感恩的心回馈给顾客。

1.7服务宗旨：服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

1.8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。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) 提供不同口味的冷饮和热饮。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。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”。

2.1大学校园所在地(南昌)市场行业

(1)高校现有大约几万多的师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。各种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。

(2)据资料以某某财经大学周边的餐饮业为例，存在的餐馆扎堆现象严重、店面装潢简单、不具欣赏价值，以及服务质量不高，上菜速度较慢，菜肴同质，特色不鲜明等问题。

3)校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光顾本店;其次，是怎样达到以下营销效果。

2.2西餐业的形成以及发展前景

(1)随着西方饮食文化不断进入中国市场，越来越多人开始关注西餐，所以这提供了很好的市场前景。

(2)西餐是发达国家已有的饮食，形成了西方的饮食文化，对我国饮食文化也有影响。

(3)为发展我国的饮食文化提供支持探索。

2.3西餐需求度

西餐自始就受到老百姓的关注，尤其是在校大学生对其情有独钟，不管是学生还是其他消费群体都对其有很大兴趣，所以开一家西餐厅是很有市场前景。在本西餐厅所制定的营销计划下开展人性化经营，运用品牌策略、价格策略等一系列策略经行运营。

2.4消费者市场

南昌经济开发区地区在不断发展，为加速其城市建设，西餐厅能过有效带动特色的饮食文化文化兴起。而且南昌经济开发区地区城市发展速度很快，且附近旅游资源丰富，是一个潜在的大市场。由于大量不同地区人口聚集，对饮食的选择很不同，但市场上能提供的饮

食比较单一，所以市场前景很好。

2.5对其他西餐厅的特点的不规范的全面

(1)同一性：目前在很多的城市中，西餐厅完全是一个套路。加之饮食比较单一，忽略了特色服务，对饮食文化发展起阻碍作用。

(2)追求时尚个性化：西餐厅盲目追求华丽的外表，时尚的造型，忽略了结合本地区的特色来进行运营

2.6目前面临问题的综合与方案解析

(1)西餐厅店铺的选择，一个人流量大经济发达的地段等于是给了我们一个梯子，这样说吧，客流量带来了市场，市场带来了营业额!我们的目的是效益，积累原始基金!要做到这点就必须要很多的市场，能带来市场的就是客流量了!

(2)我们必须要把我们的顾客群体给定位好，创意产品让人产生很多的联想，拥有这种想象空间大的顾客群体是属于年轻人和已婚夫妇!所以能在人流量相当的地段找到这类群体集中的店铺也是个非常不错的选择!有一篇叫做店铺选址制作商圈地图的文章，我们可以作为一种借鉴，具体是这样的：

a.对本地的居住情况进行调查，将它们的位置标在地图上。研究其所在地段是否符合最大利益原则。

b.根据地图，标出看好的地点。

c.在选定的地方周围，画出经营范围。

d.确定该商圈内是否有我的竞争对手，对彼此的\'实力进行权衡，然后决定是否需更改地点。

e.了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相关信息，帮助我们了解顾客群。

f.画出可走到本店面的街道或公交者线路，了解顾客是否能很方便地到达那里。

2.7经营活动

(1)经营活动是在经济核算的基础上，通过正确评估，找出问题，问题和原因，提出整改措施，以进一步加强经营管理和成本管理，提高经济效益(2)经营活动的主要内容包括以下几点

②客源构成变化对餐饮业收入的影响及其发展趋势。

②产品品种、质量和价格，人均就餐消费水平等变化对餐饮收入的影响程度食品原料价格、毛利变动对成本的影响程度及食品原料综合利用情况的

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。

3.1实行差异化战略，进行错位经营

(1)随着大学生生活水平和质量的提高，个性化消费趋势日益明显。对社会消费品的不同需求，更加注重产品和服务的附加值。这体现在餐饮业市场上，就是饮食消费已经从单纯的填饱肚皮、一饱口福开始转变为吃特色、吃新奇、吃文化、吃营养、吃健康的多感官享受。人们这些餐饮消费习惯的改变，必然要求企业差异化经营。而目前的“同质化”的现状显然与消费者的偏好背道而驰。

2)南昌高校周边的餐饮业要摆脱“同质化”竞争的困扰，重新进行市场定位将是一个明智之举。这就要求重新对南昌高校周边餐饮市场的需求进行调查，对消费者心理和消费结构的变化进行，并对市场发展趋势作出预测。结合本企业自身的强项，调整自己所在的环境中重新定位自己的角色，形成自己的核心竞争力。同时也要不断对自身进行调整，不断推出新的经营形象和特色产品，密切关注消费需求的动向，使之和市场脉搏一起跳动，走出一条与众不同个性化经营之路。

3.2就地取材，雇佣高校中的学生做服务员

(1)仔细餐饮业中服务员的特征不难发现，其实服务员的工作时间比较集中，一天中也就中午和晚上吃饭时间工作量大。这是店主不愿意聘请更多服务员的根本原因。同时，这一特征也使餐饮企业聘请钟点工成为可能。

(2)从经济学的角度来考虑这样做也是经济的。规模适中的餐饮企业一般会雇佣5个服务员，而一名服务员每天的工资在40元左右(含食宿费)，每天共支出200元。学校为贫困大学生提供的勤工俭学岗位大概是每小时5元左右，鉴于服务员的工作量比较大，将工资加到8元(实际没这么高)，一天大学生工作4个小时(中午、晚上各两个小时)。假设企业现在只聘请两名全职服务员，三名大学生服务员，那么餐馆的服务质量就可以有较大幅度的提高，而餐馆的支出此时为40某2+4某3某8=176元，可见餐馆在提高服务质量的同时实现了成本的节约，可谓一举两得。

3.3餐厅的定位特色营销方式

(1)根据学生消费理念及学生的就餐时间等，从周一到周日实行定位，如周一，可周对情侣学生消费群体定位为男左女右，比如在就餐座位上这方面定位，通过我们杂志对男左女右这种爱情文化理念进行传播或者引导，因为大学生对新事物非常大的好奇感。

(2)特色菜命名一般的大学生在校时间是4年，针对这一特点，我们可以在开业之际通过杂志和网站活动等。对各种菜进行有学生命名，通过在餐厅就餐的同学或者网站，海选餐厅的餐单，从中选出最好的菜名。

3.4重视品牌效应，提升公司整体形象

江西南昌高校周边固然有像“某某”这样的大品牌，但总体来看，品牌意识还很薄弱。我们知道，一个现代意义上的品牌除了品牌名称、品牌标记、品牌文化、品牌形象等一般要素外，更具有品牌核心价值、品牌联想、品牌个性等独特要素。而目前的状况是，即使有一些品牌在一般要素上做的比较出色，但在更深层面上独特要素方面仍需要建立和完善。企业必须清醒的认识到：品牌不仅仅是一个代号，更主要的是品牌所产生的效应。小四川的菜肴就应该具有浓厚的四川风味，清蒸馆就应该形成一种大西北的独特氛围，将品牌与特色有机结合。这一点正是当前许多餐馆所缺少的。所以，增强餐饮企业的品牌意识，重视并塑造餐饮企业的品牌效应是提升企业整体形象的当务之急。

3.5重视市场营销推广：平面与网络

(1)平面媒体的基本选择：dm杂志推广海报宣传单优惠券会员卡。

(2)网络媒体的基本选择：公司网站话题软文推广。

(3)其他媒体的投放：校园，校园bbs联盟活动推广代金券及合作活动。

(4)下线活动：校园选秀投票大赛摄影视频大赛校园社团的合作活动月3.6校园dm周边饮食dm杂志推广。

进入校园我们始终认为良好的互动和高端的杂志图片，文字展示很重要。综合目前市场上常见的优惠券，会员卡等的有效传播整合，对餐厅进行特色定位营销。

3.6.1关于杂志方面的宣传工作

(1)杂志的设计要求：(大气，精美有档次高端)150克铜版纸内页105克铜版纸，大小a5页数60页(包括封面)。

(2)杂志的定位：时尚、娱乐美食体现大学生的吃喝玩乐大杂烩的特点，可以由我们完全掌握，体现我们宣传的主题。在杂志的内容上我们要体现的就是关于大学生在娱乐领域的新特点。

(3)杂志的编辑及策划等这是我们非常重要的一块，也是核心内容，杂志要发行6期，每月一期，所以怎样每期在内容和方法上创新，同时要宣传带动我们的消费，这就是我要们要做的细致工作。因此，我们要有效利用高校人才，通过在每所大学组织一批团队，(包括摄影爱好者，文字编辑者，记者，社团负责人等)在杂志的不同板块设立不同的高校栏目，

从而让他们更好的体现自己的才艺和在高校的认知度。这样做有利于市场细分，同时为我们打开高校市场提供了校园门槛，更加有利于带动消费。最后，，我们更要通过杂志这个有效的传播平台，把我们的线下活动结合起来，在杂志的第一期可以通过造势，招纳各方人才，和组建网站团队同时广泛宣传餐厅的特色定位，注意：切记在第一期硬性的大范围宣传。

3.7组织“好吃嘴”餐厅品牌校园选秀投票大赛这是一个和大学生互动，同时很好的展示餐厅品牌和间接带动消费的活动。现在的大学生，尤其是女生这一块对吃的方面很是重视。前期通过大量的造势，杂志宣传海报宣传等和各个高校的媒体宣传集中展示活动的价值意义。活动的官方网站是我们公司的网页，选手可以在拉动其他大学生对他投票的同时，可以看到更多我们公司的信息，再有就是的设置，组建大学生创业团队去运作，关于每个高校的社团或者组织都可以合作。给他们设置版块，很好的宣传他们，让他们自由去操作。每个高校设置一个负责人，管理各方信息和信息汇总。总体原则呢就是线上活动和线下活动整合传播，形成一个互动的局面。

4.1西餐厅应以服务顾客为宗旨，为他们提供优质的西餐服务，让顾客对西餐能有非常明确和深刻的印象，更能获得精神上的享受。

4.2餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

4.3西餐厅应开发出自己的特色产品和独特服务，在竞争对手中树立较高的创新形象，并学习和借鉴他们的独有特色，开办优质服务。 4.4通过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和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”来实现足够的利益。

4.5我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

5.1总经理：郭曼主要职责

(1)总经理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。

5.2行政人事

部门职责人员：某某。

(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)对西餐厅项目进行和需求策划。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇八**

为深入贯彻落实党的十八大精神和团的十七大精神，践行与实现“中国梦”的伟大构想，助力北京市文化创意产业的发展建设，培养与提升首都大学生的创新思维和创新能力，市委教育工委委托北京高校学生工作学会、北京服装学院举办“第三届北京市大学生创意集市”。

1、践行“中国梦”伟大构想，弘扬“创新”的北京精神；

2、展现首都高校大学生创新风采，培养青年学生创意思维；

3、激发首都高校大学生创意潜能，全面促进大学生成长成才；

4、服务与促进学生的创意成果转化，为青年学生提供创新、创业平台；

5、增进校际文化交流，培养团队协作精神，丰富首都大学生校园文化生活。

：创意 艺术 时尚口号：汇聚梦想 创意无限。

（重点面向艺术类专业）

1、组织部署：20xx年9月下旬，召开协调会，制定活动方案和宣传计划。各高校活动负责部门按要求进行校内宣传组织；

2、校内宣传：20xx年9月——10月，由各高校活动负责部门牵头，通过各高校网站、广播、张贴海报、横幅等形式让同学们了解活动情况和进度；

3、报名及作品征集阶段：面向喜欢原创设计、热爱创意创业的大学生个人或团队，征集参展作品，进行创意集市展区的报名。10月15日各高校活动负责部门统一将各类申请表报送至赛事组委会办公室（详见第七条）；

4、报名截止时间：10月15日；

5、作品评选：20xx年10月底，评奖标准如下：

1）所有作品均以原创性为主要标准、遵守国家有关政策法规、社会公德、行业规范等要求。

2）评奖坚持公平、公正、公开的原则，严格标准以质论奖。

3）作品应具有新颖性、感染力及与主题的相关性。充分展示当代大学生的创意才华；

6、创意集市开幕时间为20xx年10月22日，展示时间为22日——23日；

7、评选“创意之星”：活动将邀请主要领导、专家学者和知名企业代表组成评委团，现场对创意作品进行评比，评选出30名首都高校“创意之星”；

8、创新论坛及创意成果转化：活动期间，组委会将邀请有关企业、业界精英和媒体参加，将创意与社会需求相对接，加大对行业、企业对人才的发掘和联合培养；

1、服装服饰作品：材料形式不限；

2、手绘作品：手绘t恤、手绘鞋帽、手绘帆布袋等手绘作品；

3、平面作品：装饰画、原创漫（插）画、广告设计、创意平面设计作品（招贴、海报等）、创意卡片（贴）等，作品尺寸、材料及形式不限；

4、首饰、配饰作品：材料及形式不限；

5、插花作品：形式不限。活动所用的花可以是鲜花也可以是各类创意材质；

6、装饰品：抱枕、笔筒、相框、挂件饰品、手工地毯、手工布偶等装饰品和日用品，材料形式不限；

7、雕塑、泥塑作品：材料形式不限；

8、金工作品：材料形式不限；

9、手工玩具作品；

10、废物利用作品：所用材料必须是废旧物品，材料形式不限；

11、小发明、创造：新颖，便于现场展示；

12、其它创意作品、手工艺品。以上所有作品必须为原创，便于展示，具备设计感。不提倡油画、国画、书法等纯美术作品。

1、创意集市将评选出“创意之星”金奖1名（5000元奖金或等值奖品）、银奖3名（3000元奖金或等值奖品/人）、铜奖6名（1000元奖金或等值奖品/人）、优秀奖20名（500元奖金或等值奖品/人）；

2、所有获奖作品届时参展第八届北京国际文化创意产业博览会。市委教育工委、北京高校学生工作学会将为获奖个人或团队颁发《第三届北京市大学生创意集市“创意之星”》荣誉证书，文博会组委会将为参加文博会展览作品颁发《第八届北京国际文化创意产业博览会》认证书；

3、创意集市组委会将按照各高校展位数量发放一次性交通补贴，1个展位补贴300元，2个及以上展位补贴500元；

4、xx购物中心将选取获“创意之星”金、银、铜奖的集体或个人，在购物中心统一开设全年的免费专柜，对其提供高层次的.创作，展示与展卖平台。

1、申请参加创意集市活动的同学请下载报名表，详细填写报名信息，将作品文件及相关表格打包，于10月13日17：00前将报名表发送到：xx(邮件名称为【20xx创意集市】+班级+学号+姓名+作品名称)。2、联系人 “wedo”工作室负责人 xx

1．高度重视，认真组织。各高校要将创意集市活动作为培养当代大学生创新精神的一项重要工作内容，高度重视，提供必要支持。高校创意文化节活动负责人及联系人要认真配合承办单位做好活动组织宣传工作。

2．广泛宣传，营造氛围。要以创意集市活动为载体，通过校园网、校报、广播、电视等媒体，大力宣传创意文化的重要地位，营造良好氛围。

3．创新形式，增强实效。要结合当代大学生的特点，积极创新活动形式，调动学生参与的积极性和主动性，力争将北京大学生创意集市打造成为首都高校创新示范工程。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇九**

青草科技公司以“以质量论电脑用售后赢顾客”为宗旨。

在这个过程中以校园分部团队为主，抓住英华国际职业学院、钦州学院这两块重要市场向社会市场迈进，由此必须在两个学院组建自己的团队，公司内部有总经理、财务部总经理、校园团队经理、店长、酬金规划组构成。外部结构由拓维部、人事策划部、市场部组成。

1.1预计所需投资

预计投资一共三万八千元：两万给总代压货作为货款出入弥补所需，九千做为半年房租三千做押金，两千做为店内装修（柜子以由总代赞助），四千作为资金周转，合计一共三万八千元。共7页，当前第2页1234567大学生创业策划书——校内电脑公司

1.2 预计三年收入

台式电脑销售量平均每台台式电脑收入260元（出去所送的东西）

笔记本的出售量平均美台笔记本收入160元（除去所送东西）

3年内的收入预算注意：在12个月时支出将会多出房子装让费28000，在46个月时铺面转手拿回转让费24000元。

2.1青草科技环境分析

我们计划在电脑领域中进驻钦州市场，以大学消费为主，整个市场的价值大约有几十万，整个大市场的消费趋势将紧随网络科技的发展，不断更新产品，延长产品生命周期。

“青草”的定位是“时尚、潮流”把整个市场细分为两个方面，时尚女性追求的“g18”和酷男追求性能、速度的“b30”两个主题系列，采用立体型分销渠道，利用大学生热爱学习喜欢交流广交朋友的特征创立一个学习中心，从电脑软件基础知识培训到软件开发、网游基地到动漫群体交流等社交平台，相互促进增长知识，青草科技在销售的过程中另辟蹊径把销售和培养进行整合，以盈利为主倡导培养学习为辅向广大学生消费者融入“家”的理念，提高在学生心中的品牌形象，力争在学院的市场占有率。

2.2市场营销策略

①产品销售主要分为u盘大行动和会员卡宣传。u盘是大学生必须的学习工具，我们店里可以由此突破口从每个班级由内向外打市场因为u进货价比较低而且每个同学又受用而且几乎是必需品，拥有u盘的u优惠加上赞助的实惠便可以通过每个班级的班长团支书打入每个班级。这样不仅仅让班级感觉班长带来的实惠与此同时店里的市场也顺理成章攻进每个班级。it报价也可以顺势进入每个班级，在u盘进入每个班级是宣传单上可以把名片（为了方便联系）、套餐宣传（可以打出店面的主推产品、地点）。同时和每个班长达成协议只要每个班级购买u盘达到一定的数量即可赠送一张会员卡，持该会员卡到本店购买周边产品可以享降价u惠，购买电脑时除了该同学可以享受打折优惠之外带来的班级也可以享受积分实惠，积分达到一定的数目之后我们将现金返给每个班级，这样不仅仅每个班级不用担心赞助难拉而且可以给自己班级省下很多班费，而顾客也会由于享受打折优惠而感激该同学认可我们的店面。该会员卡只能限量赠送，太多会贬值会员卡的功能。只有适当才能让同学们珍惜、向往、期待。

以钦州学院为主要目标市场，开店的理由，选择在钦州学院开店，是看中了大学市场电子产品消费日趋增高这一契机、在学校附近开店主要的顾客是靠关系网其次是宣传。在选择地点的时候我一定要要选择一个价格比较实惠，考虑到成本，人流量可以不是很多的地方，但是我们一定要选择一个距离学校比较近，这样就近市场策略的选择在销售渠道上具备一定的优势，选择开业的时期我选择在新生开学的时候，如果选择在开始中期盈利不会理想，将近三个月的房租就这样浪费了，选择在开学的时候就像大海纱网，开学总会有同学去光顾，在盈利上就不会亏损。在开学之后顺势大力宣传，重点目标客户是数计学院和美创学院的无电脑人群，因为数计学院作为以it专业为主开设学科课程，在对电脑的需求以及配件上占据大部分销量，尤以装机为主。美创的专业设计性和对各项软件的需求再加上属于it这样的高消费人群体，也就成了我们发展其为目标客户的重点之一。共7页，当前第3页1234567大学生创业策划书——校内电脑公司

2.3青草科技外部环境

我们对it产品的需求从相关调查材料可以看到暂时没有购买计划的只占1.6%，而其中还会有一部分因为学习、生活的开展产生变化。计划购买的高达64.2%，这说明这个细分市场潜力很可观，因为在学生阶段只有4年左右，加上经济条件的限制，调查显示，在占34.2%份额的已经购买笔记本的学生用户中，有七成以上的消费者表示暂时没有换本计划。但也有28.3%的用户表示计划换本。但其升级、服务的消费同样很客观。

2.4对消费者市场的分析--------大学生对电脑消费特征

1、复杂性购买行为

笔记本作为大学生学习生活的重要工具，又有比较昂贵的价格。作为知识分子的大学生用户倾向在购买之前都会尽可能详细地了解关于产品的各种信息。无论市场上的信息还是技术上的信息。是典型的复杂性购买行为：在面对品牌、厂商林立的.笔记本市场，学生用户会广泛收集相关信息，慎重选择，仔细比较后才会购买，以求降低风险。这对于消费者是一个复杂而耗时间的学习过程。

2、价格是大学生消费的首要因素

性价比是大学生最看重的因素，品牌的作用次之，这一方面是因为广告的轮番轰炸导致消费者的疲劳，另一方面大学生作为知识分子群体倾向理性消费。“从学生用户购买笔记本的价格分布上看，1800-2500的台式电脑、组装机和3000-5000元笔记本成为大学生的首选产品。其次是5000-7000元之间的产品，占据23%的比例。而处于1800以下的台式和3000元以下的笔记本低端产品在学生用户中占据的比例为20.4%。7000元以上的产品所占的比例较低。”这个调查结果看出大学生的消费集中在价格合理、质量稳定的中端产品。

3、重视时尚与前卫的因素

因为是年轻人，在购买产品是都有希望跟上时尚、显示前卫的倾向。从而“笔记本电脑不仅仅是一个学习工具，在学生看来，其还体现了自己的品位和个性。”大学生消费奢侈品很多是因为面子和消费攀比心理，大学生崇尚时尚，渴望把握潮流风向，同时又是年轻人中的知识分子群体。因此，在大学里面看到的学生笔记本，有不少是著名品牌，而外观时尚的产品更是成为学生笔记本电脑中的主流。

4、购买渠道相对多样

在大学生中网络购买已经渐成气候，很多书和化妆品都形成了在网上购买的习惯。但对于单价比较昂贵的电脑目前还是在发展初期。调查显示，“在计划购买产品的学生群体当中，电脑城以七成以上的比例占据主流。”由此可见，电脑城是学生选购电脑的重点渠道。“这一场所拥有的产品价格透明、市场竞争激烈、可选择产品较为丰富等特征是吸引学生用户的重要因素。”但由于卖场营销人员的过度推销导致消费者尤其是女性消费者的反感、和卖场推销人员经常有欺诈行为，消费者在电脑城这单渠道购买电脑的局面势必有所改变，所以很多同学选择网络的渠道，但是大部分还是会担心质量、售后服务的问题。所以在大学校园做电脑专卖店，解除同学们的困扰，最好的方式就是提供优质的售后质量服务。

2.5swot分析

青草科技的优势在于：通过同学们购买it产品的习惯、学院附近it行业的分析可以知道在学校经营it产品最大的劣势就是利润薄，其次是市场竞争强。优势有四：共7页，当前第4页1234567大学生创业策划书——校内电脑公司

1、在校学生在市场上面不仅可以从外向内做宣传而且可以从内到外做宣传。

2、大学关系网里面的同学都是在校学生这是占据市场一块必不可少的垫脚石。

3、我们可以通过正确的态度身份去增加在同学中的信任度。

4、我们主打品牌的质量过硬。（因为做学校市场最重要的就是质量还有售后）

青草科技的劣势：在宣传自己产品过程中一定要找出该产品的优劣势，一般从产品自身找到的劣势，发现自身不足之处通过洞悉市场找到产品在市场的劣势，目前在大学市场，大学生素质的提高对产品的需求力求物美价廉，现代营销渠道的多样化包括网络购物、直销等加大的我们的竞争。根据周边做it行业的优劣势来发展我们的劣势在学校周围开店最大的劣势是利润薄、市场小、售后频繁、市场季节化明显。面对劣势我们只能能避则避能用得用。针对利润薄我们只能赢取更大的市场用销售量来避免劣势给我们带来的冲击。

青草科技的机会：各个二级学院对it产品的需求量及需求时间，面对我们学院的这么多二级学院每个二级学院所需电脑的时间段是不同的，在同学们心目中美创的同学最有钱，我当时一直不知道为何同学们会这么说，我现在初步的怀疑是因为美创学院的同学刚到学校很多同学就从家里把电脑带过来了，在大一下学期基本上买完。其次是数计学院，特别是计科本、动漫、计网因为专业的需要所以数计学院这几个班的同学在大一下学期几乎买完，资环学院、物理学院、海洋学院、商学院购买电脑的时间大多数在大二上个学期，国语学院、教育学院购买电脑的时间段不是很突出，购买电脑所占的百分比在70%——75%。

青草科技的威胁：根据资料显示钦州学院附近一共有几家电脑店：联多电子、欧帝电脑、青苹果电子、南宁翱翔科技。其中联多电子占据69%的市场份额，经营的业务中主要以维修电脑、网线接路、电脑出售以及周边电子产品产业如mp3/mp4/mp5等。然而，联多电子在电脑及电脑配件的出售中又以配件出售较多为主导，而该店的产品更多推出的是低价格产品，虽然能满足我们在学校学生的消费主流，这样的价格限制使得产品在质量上存在一定的缺陷。欧帝电脑主要客源也是通过内线人员做宣传因为该店面在二楼，所以有一定的空间局限性，南宁翱翔科技主要是通过内部宣出销售量，而且现在他们主要的是做音响出租，青苹果电子主要做周边配件，而且只等顾客上门故在学校所占据的市场是最少的。雄维电脑在学校占据的市场也是比较小的但是在品牌的选择上是周边电脑中最好的，这才是劲敌。

3.1实施步骤

（1）、开店前期的准备工作。

在开店前期我们要做的不外乎是宣传，开业要做的宣传采用传单发放，海报、横幅张贴，人脉推广，提供赞助等在同学们的消费领域中增强店门自身的形象，所以在价格上不用太多介绍，只需要在产品的描述还有店面地址的阐述上加重笔锋，我们不能只靠宣传单宣传在宣传单宣传的同时我们要加紧关系网的宣传，店面开张就要有得力的支柱用他们来帮助组建及管理团队。在开业当天尽量聘请各个二级学院的知名人士或者能力突出的朋友，希望通过他们在宣传上面可以得到一定的提升。

（2）、实施过程

①产品销售主要分为u盘大行动和会员卡宣传。u盘是大学生必须的学习工具，我们店里可以由此突破口从每个班级由内向外打市场因为u进货价比较低而且每个同学又受用而且几乎是必需品，拥有u盘的u优惠加上赞助的实惠便可以通过每个班级的班长团支书打入每个班级。这样不仅仅让班级感觉班长带来的实惠与此同时店里的市场也顺理成章攻进每个班级。it报价也可以顺势进入每个班级，在u盘进入每个班级是宣传单上可以把名片（为了方便联系）、套餐宣传（可以打出店面的主推产品、地点）。同时和每个班长达成协议只要每个班级购买u盘达到一定的数量即可赠送一张会员卡，持该会员卡到本店购买周边产品可以享降价u惠，购买电脑时除了该同学可以享受打折优惠之外带来的班级也可以享受积分实惠，积分达到一定的数目之后我们将现金返给每个班级，这样不仅仅每个班级不用担心赞助难拉而且可以给自己班级省下很多班费，而顾客也会由于享受打折优惠而感激该同学认可我们的店面。该会员卡只能限量赠送，太多会贬值会员卡的功能。只有适当才能让同学们珍惜、向往、期待。共7页，当前第5页1234567大学生创业策划书——校内电脑公司

②室内设计

it店面给别人带来的感觉是大气、上档次，因为里面放的笔记本对学生来说就是上档次的物品，所以里面的装饰一定要淡，两边摆放有序收，办公地方要设置不能让外来人员进去出，柜台采购、仓库设计等具体实施以附件的形式保留。

室外设置

在们口处放置一个放报刊的架子上面贴一些好看的挂件并写上：“在带走宣传单的同时请带走小挂件”，让同学们能够及时知道it的最新行情，拿走挂件或者拿走宣传单的同时宣传效果就达到了。在门口两边放置一对影响有里面办公电脑管理，当下课的时候可以放音乐吸引顾客，有顾客上门的时候可以通过办公电脑超控其音量。在每周指定的时间播放该周的特价或者活动价。

3.2职务分配表

总经理

财务部经理

校团队经理

店长

英华分部经理

学院分部经理

酬金规划组

人事部经理

市场部经理

拓维部经理

人事部经理

市场部经理

拓维部经理

4.1目标选择：重点以钦州学院本科院校无电脑人群，扩大周边市场为辅如英华学院。

4.2市场细分：按学院进行主要细分，第一阶段主打数计和美创。

4.3目标市场的定位：目前市场品牌所有的产品，扩大产品品牌占有率，高档产品10%，中档产品60%，低档产品30%。

5.1风险的来源：

首先，风险的来源因素不是项目本身的潜力，而是管理团队的构成、管理者的素质、我们自身持续奋斗的禀赋等，因为只有优秀的管理团队才能把项目的潜力充分挖掘出来。因此，最为重要的首先是要想办法克服这样的障碍。办法之一是或许可以搞些资源外取的策略。

其次，货源存在风险。一开始我们就应该做好这方面的预算，开始我们没有足够的资金供货，力求找到钦州总代理批发商，要求所有产品压货，我们要求压货主要是因为主板、显示器、笔记本之类的大件我们没有足够的货款，主板还有显示器在整个钦州批发商行里面价格相差无几，所以理财的铜学必须在开始的两年之内把所有的盈利规划好剩下的留着防止供货商供应不足，洞察到供货商供应不足的时候应该马上寻找另外的供货商主要供应笔记本，因为笔记本摆在店里的很难出手出去，很多同学会因为他摆的太久而要新货，所以我们只能在钦州要求供货商压货，这样出手不出去可以定期返回供货商自行出售，即使有足够的资金了也不能直接从南宁总代里面直接拿笔记本，因为笔记本更新速度之快会导致价格波动大。共7页，当前第6页1234567大学生创业策划书——校内电脑公司

最后，对市场是否有足够的认识，目前的市场是起步期、成长期，还是种子期、成熟期。因为从经验看，风险更多来源于起步期与成长期，而对种子期和成熟期则相对较少。但对市场认识而言，由于信息的不对称，我们对本行业要有一种非常清醒的认识，本项目面临的最大市场风险是什么，是否是信用体系的不完善，还是竞争对手问题，所以，我们是要保持一种挑剔的苛刻心理来监督项目。因此，通过细致的调查、详实的数据、周密的分析、科学的逻辑去应对风险的理性控制。

5.2风险的控制办法。

货源上，此时我们应寻找其他批发商将原有的货物按当时签订的协议把货物全数返还给原供应商，待新供应商找到之后立即通过团队成员联系到原来再此购买电脑的同学，主动问其性能如果发现产品有异样将立即更换，定时向顾客询问其性能以增加其信任度。

资金周转上，此时我们应该估算一个亏损度，在未达到亏损度增加销售量，切记在这种情况下一定不要为求暴利而进不合格产品，我们可以通过品牌增加销售量，打进市场。

6.1创业平台的可利用性

目前就国内高等教育对大学生创业资金上的扶持，与往年相比已大幅增加，为大学生创业提供良好的平台已不仅仅局限于学校提供的各种创业活动，、国家和各级政府以及各大商机网出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面，各国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社要为自主创业的毕业生提供小额贷款，并简化程序，提供开户和结算便利对打算创业的大学生来说，这无疑是雪中送炭，在大多数无经济基础的学生队伍中我们可以充分利用这些政策好经济上的资源优势以便走好创业的第一步。

6.2大学市场对it产品的需求

it行业除了低端市场还有一个最主要的市场就是我们大学市场，我们大学市场是一个永远不会饱和的市场，无论专业是不是与电脑挂钩的大部分同学都会购买电脑，在大学里课程是比较少，很多同学都喜欢通过游戏、电影、qq来消磨时间又或者通过网络来进行学习，所以在大学里很多用不到电脑的同学也会购买电脑只是会比较晚一点而已。据调查全校85%——90%以上的同学在大学毕业之前都会购买电脑。而且每年都有新同学来到学校，所以大学市场对电脑的需求量不仅仅是源源不断的而且处于平衡状态。

6.3学院同学购买it产品的习惯

据我调查所知大部分同学心里所想都大同小异那就是学校旁边的东西都是最贵的而且质量是最差的，像电脑这样重要的物品30%——40%的同学都会先去电子广场购买。周边产品比如网线、耳机、鼠标垫之类的小配件会选择在学校旁边买。

各个二级学院对it产品的需求量及需求时间随专业的不同而引起了不一样的消费时段。

面对我们学院的这么多二级学院每个二级学院所需电脑的时间段是不同的。其次是数计学院，特别是计科本、动漫、计网因为专业的需要所以数计学院这几个班的同学在大一下个学期几乎买完，资环学院、物理学院、海洋学院、商学院购买电脑的时间大多数在大二上个学期，国语学院、教育学院购买电脑的时间段不是很突出，购买电脑所占的百分比在70%——75%。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇十**

班级推荐，个人自荐，每个人只能参加一个项目。在团支书处领取《汽车学院创业计划大赛报名表》，或者在报名现场领取。

3月3号—5号，9号—12号下午4：40—6：30 东、北校区主干道

本学院有意创业或者有意获得创业管理经验者均可自由组队参加，可以跨班级跨学院组队，以负责人所在班级统计班级参赛队伍数量。每个班级至少组一队参加

作品用a4纸打印、装订，思路清晰，结构合理，语言简洁，条理分明

初赛作品：3月27号下午，电子版

决赛作品：4月14号，a4打印稿

1、所有项目可以从我们提供的参考项目中选取，也可以是其他项目。所有项目必须具有较高的科学性、先进性、理论性和可操作性;

2、必须具有原创性，禁止抄袭，一经发现抄袭，取消参赛资格。

《创业计划大赛项目书》能够简述市场背景，公司是做什么的\'，你的客户是谁，项目的可行性分析，核心竞争力是什么，竞争优势有哪些，公司将实施怎样的营销策略，你的公司管理战略是什么，人才战略是什么，财务状况如何，如何规避风险等即可。从初赛项目书中评选出11个项目角逐金银铜奖和最佳创意奖。大赛设立最佳组织奖鼓励以班级为单位参赛。

项目书写作分数×30%+答辩分数×70%=总分。

按照总分分值由大到少决定进入决赛名单;

项目书写作分数×40%+答辩分数×60%=总分

按照总分分值由大到少决定金银铜奖和最佳创意奖;

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇十一**

为迎接学校“社团文化节”的召开，培养同学们对创业的兴趣，丰富同学们的校园生活;让同学们发现自身的优点，结合我社的实际，给同学们一个锻炼自己、提高自己、认识自己的平台。经《创业起跑线》全体成员讨论，决定开展“创业创意体验”活动。

第一步：创业创意点子收集：

xxxx全体同学

1.将自己对创业的认识和好的创业点子以策划书的形式表达出来，交到《创业起跑线》的xxx。

2.字数1000字为宜。

3.交作时间：20xx年6月1日以前(待定)

4.联系电话：xxxx

本次活动将设“优秀创业创意奖”10名，发给荣誉证书和奖品。

第二步：举行“渲染自己的那片蓝”优秀创业创意作品交流活动：

1.活动地点：艺术中心

2.活动对象：xxxx全体同学

3.活动进程：

a. 学习名人成功的\'经验。如：乔布斯，比尔盖兹。

b.向大家推荐一些与创业有关的书籍，分析当前创业的形势，并给自己定个方向，为未来的蓝天而奋斗。

c.谈谈自己的创业理想,并思考现在该做什么，未来该怎样做?

d.宣布获奖同学名单，并颁发荣誉证书和奖品。获奖同学谈自己的创业想法，并与其它同学交流，大家一起学习，一起进步。再一起合影。

e.没获奖的和参观同学可以各抒己见，谈谈自己的看法，与大家一起分享。并发与一个小奖品。

f.寻找属于自己的第一桶金：利用节假日社团给同学们找一些兼职;五月份社团组织“寻找自己的那片天空——实践”体验活动：去水果批发市场批发水果出来卖，并分工合作;让同学们体验生活，并接触小的创业意识，从最基层做起，积累经验，为自己以后创业大道铺块垫脚石。

g.体验活动完后，参加体验的同学谈自己所获取的精彩体验和宝贵经验，并用彩签纸做成展板贴出来。

活动预算：200元：荣誉证书和奖品每份12元，计120. 海报用品 20 其它消费60 如：场地设置，氢气球,两袋阿尔卑斯糖等。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇十二**

一, 市场分析

长期以来,国内居民因生活水平较低,对以\"厨房\"和\"卫生间\"为主要服务对象的小家电消费很少.据统计,目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种,而欧美国家这一统计数字高达37种.据统计,每年国内有至少260万住户搬入新家,随着人们生活水平提高,对\"厨房\"和\"卫生间\"的日益重视,小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力,小家电的市场发展前景非常广阔.今后2至3年内,我国小家电行业将步入黄金发展阶段,市场需求量年增幅有可能突破30%.

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种.目前全国生产浴霸的企业为376家,20xx年国内销量估计为400万台,20xx年为550万台,20xx年达到700万台,销售额超过10亿元.在城市居民家庭中,浴霸拥有率不到15%(20xx年),国内消费者对浴霸认同度达82%,市场空间巨大. 浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势,其中杭州奥普浴霸20xx年销售额为2.6亿元,市场分额第一.目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江,广东一带,但其中小厂居多,多为仿制或oem,自主研发能力不强.

我国长江流域地区,大多住宅没有暖气,冬季洗澡取暖一直是个大问题.虽然有浴霸和暖风机,但人们更期待一种简便,有效的取暖器具.根据我的调查,人们对本产品的.印象还是不错的,市场潜力巨大. 比照浴霸和暖风机市场,本产品销售市场至少在5--10亿元以上. 我们完全可以借助专利技术优势,迅速占领浴室取暖设备市场,建立自己的品牌和销售网络. (以上数据来源于《消费日报》,中国家用电器协会)

二,我们的目标

我们的目标是,在20xx年制出样品进入市场,发展地市级以上代理商10-15家,销售额在200万元以上,20xx年达到500万销售额,20xx年达到20xx万销售额,利润率保持在30%--50%.

三,资金使用

由于本产品以前市场上从未有过,所以初期样品试制,模具开发等费用投入较大,估计在10—15万元; 各种认证,许可证,商标:5万元; 公司组建,购买相关办公用品,人员招募,公司网站等:10万元; 房租水电费,人员工资(半年):15万元; 参加展会,广告费:10万元; 小批量生产成本(5000件): 20--25万元; 周转资金:20万元. 合计:100万元.

四,产品成本及盈利分析

为节省费用,降低投资风险,先期的小批量生产以委外加工为主,暂不购买生产设备.本产品主要包括:桶体,盖子,加热盘,漏电保护器,防干烧保护器,开关,蒸汽调解板,底座,密封圈.其中加热盘7-8元,漏电保护器12元,防干烧保护器1.5元,开关0.5元,其余为塑料件,价格15元,另外产品包装,接线螺丝,运费等,成本合计在40元以下. 批发价暂定为80元,每个毛利为40元,估计两年能收回投资并稍有盈利. (以上数据是调查的零配件经销商,还有向下浮动的可能)

五,销售前景

目前市场上还没有同类产品,产品销售压力较小.建议利用各地电器批发商现成的销售网络,进行代理销售.目前已与多家商家联系过,初步达成销售意向.

六,合作方案

本专利项目是非职务发明,专利权为个人所有.具体合作方式由双方协商议定.

七,原材料供应方案

可外协生产,无特殊要求.

八,本项目的未来

由于本产品制造简便,门槛不高,难免被人仿造.除了加强打假力度之外,不断升级产品也是拓展市场的必要手段.目前,已开发了两款样品,准备在明年继续推出3-5款新品,随着产品的升级换代,我们必能牢牢站稳市场.

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇十三**

创业、创新、创优

当今世界，国际国内形式变幻莫测、经济迅猛发展，众多新的行业和机会层出不穷。在这个信息爆炸的时代，机遇和风险并寸。如何使自己在纷繁复杂的各种行业、项目中做出正确选择，使自己赢在起点并且赢得未来，是每一个有志创业人士最难得的决择。对有创业梦想的个人来说：理清思路、找准方向、把握机遇，再者就是创业知识的积累和人脉关系的扩展都决定自己创业的成败！

没有知识能做什么？我们又没有特别的技能，特别的经历，没有发现好的商机，好的赚钱之道，没有把创业计划书完整的写出来；有的只是一股创业家必须的那股不怕输的勇气！欠缺的太多，太多。风险投资商是不会把钱交给你的！“企业孵化器”是不会让你占用他的资源的，政府也不会支持你的！社会也不允许你这么做的！

也不是说我们就可以把我们的心愿锁住，不让他成长，飞翔！我们更应该将梦想的\'翅膀张得更大，让他飞得更高，更远！我们要在大学这个优越的环境中丰富我们的素质和内涵，为我们的创业梦多多施肥！

我们要建设我们的祖国，我们要富强，我们要幸福，我们要让那屈辱的记忆永远成为历史，我们是东方的龙！

众观各国的发展史，不难发现我们人类文明的奇妙之处就在于和谐，但和谐从何而来呢？首先应该满足的恐怕是人人都能够满足衣食住行吧。看看现在的社会，什么污七八糟的都有！ 这些都是经济搞的！俗话说“经济基础决定上层建筑”。

现在我们来看看我国在哪些地方不如那些个霸道的经济强国。第一，应该是具有创新精神的企业家太少。第二，是政府对中小型企业的支持力度不够大。第三，是我们所处的生活环境没有更深层次的逼迫我们去创业。第四，是我们离自主创业太远，“企业孵化器”太少，不够专业，对风险的耐受力太弱！第五，就是我们学习刭头不够，不敢冒险，思想比较保守！

本次活动旨在激发大学生的创业意识，宣传创业理念，培养创业精神，丰富大学生的创业知识。为同学们搭建一个交流的平台，解答同学们的实际问题，给他们一定的指导及建议，使其在以后走向社会和创业的过程中少走弯路，具有更强的竞争力。

重庆城市职业学院新青年创业者协会

20xx年10月

学术报告厅

重庆城市职业学院新青年创业者协会全体成员以及全校想创业学生。

策划部：负责策划书，活动安排，组织及协调工作。

人力资源部：人员安排，会议记录。

理事团：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等。

组织部：负责讲座活动策划，组织及协调工作，布置会场。

文艺部：负责主持人，礼仪队接待工作。

外联部和高校联谊部：负责联系学院相关资深教师或参加过创业的同学 。

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅。

（一） 活动前

1. 讲座前一个星期由外联部联系相关老师和嘉宾。

2. 讲座前2-3天做好宣传工作，包括宣传板和海报，使其尽可能多的同学参与到此次活动中来。

3. 讲座当天开始前2小时布置会场。

4. 讲座开始前半小时全体干部成员到场，严格签到。

5. 讲座开始前十分钟是安排人员安置，并检查各个设备。

6. 讲座开始前五分钟准备到位。

（二）活动中

1.主持人介绍嘉宾及老师

2. 嘉宾演讲

3. 学生提问

4. 主持人宣布活动结束

（三）活动后

1.讲座结束后，留影纪念

2. 整理会场

3. 活动结束后的宣传

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，现在作如下安排：

(一）会场前两排坐协会干部及相关嘉宾，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。

（二）将会场分为四个区域，每个区域安排两名老会员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问。

（三）四个提问问题由理事团事先拟定好。

协会全体成员须佩带工作证 各个部长维持会场秩序。

此次活动最终解释权归本协会所有。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇十四**

为贯彻落实《河南省人民政府关于进一步加强我省高校毕业生就业工作的意见》、《关于举办河南省首届大学生创新创业大赛暨大学生创业高峰论坛的通知》精神，实施“高校毕业生创业行动”，增强大学生的创新意识与创业能力，鼓励大学生走自主创业之路，促进以创业带动就业，探索高等学校与科研院所、社会生产部门、大学生个体三方联动的创业发展机制，加快知识、技术向现实生产力的转化进程。我土木系积极响应学院的号召，在分团委书记管欣老师的带领下，我们实践部将负责承办了我系的大学生创业大赛的筹办工作。

这次的创业规划大赛的具体要求如下：

（一）主题：展示自我成就梦想

（二）参赛对象：正在就读的黄河水院大学生；\*\*届高校毕业生。

（三）内容要求：大赛遵循“原创性、先进性、实用性”的原则，要求参赛者自主选题，独立设计完成；项目不限类别，创业者及其项目组的创新成果要具有独立知识产权，创业项目要具有可行性；项目要具有实用价值，有一定市场前景和商业开发潜力。

（四）参赛项目申报：参赛选手应如实填写申报表，并附有详细的.创业计划书、项目实施书。参赛作品不得损害第三方利益，有知识产权纠纷的作品不得参加比赛。创业项目申报表应注明参赛者和指导老师的真实姓名、身份证号及联系方式。

（五）评选方法：系部对参赛的创业计划书进行预评审，选取可行性及先进性俱佳的作品推荐到学院。由学院选拔，推荐参加河南省首届大学生创新创业大赛（计划书占选手总得分40%；现场演示及答辩占选手总得分的60%）。

本次大赛将以班级为单位统一报名参加并在3月18日上午9：40—10：00上交到jx3316实践部的相关人员处。我实践部将在参赛的人员中选拔优秀的作品递交到我院招生就业办，代表土木系参加决赛。

本次创业大赛为同学们提供一种全新的社会实践形式。通过创业大赛这一广阔的平台，让同学们在参赛的过程中进一步去挖掘自己的潜能，发挥自己的潜力，施展自己的才华，让自己的闪光点更加发扬光大。制订创业计划，更需要同学们加深专业学习，因为这是创业活动的根本源泉，是创业的基点所在，这将使同学们在课业学习和实践这两种课内与课外的学习中相得益彰。希望通过本次创业大赛活动能调动我系学生对自主创业、就业的积极性。

通过主办本次活动将有利于引导和解决我土木工程系部分大学生将来的就业、择业问题，同时通过本次活动将为促进海南大学生的创新、创业活动的开展，拓展素质教育，提高学生的综合素质，在校内形成良好的学习氛围，推动我土木工程系的学生社会实践活动的发展。

**大学生创业计划书word文档 大学生创业计划书完整版篇十五**

创业改变命运，行动成就梦想！

主办单位：共青团xx师范学院委员会

xx师范学院招生就业处

策划承办单位：xx师范学院大学生创业协会

在就业形势依然严峻的今天，不论是大学生创业还是大学生就业，都是国家关心的问题，也是社会热议的话题。在市场经济日趋成熟和完善的今天，创业对于当代大学生具有特殊的意义。它关系到社会的可持续发展，亦关系到后备人才资源的储备。

为了给有新锐的创业思想，优秀的创业思维，高效能执行能力的优秀大学生提供一个挥洒创业激情，结交创业伙伴，提升创业技能的平台，展现创业才华和能力，并通过对其创业想法的评审与奖励，鼓励学生通过对社会及市场的观察，结合自身特点，策划制定有一定实际价值的创业方案。在创业设计过程中，培养我院学生的创新实践能力和市场经济思维。同时，为了动员、组织我院学生积极参加xx年全国“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛，拓展素质发展，引导和帮助在校大学生学习创业知识，提高创业技能，提升我院学生的创业竞争力，拟在全校范围内举办xx年大学生创业设计大赛。

xx年10月30日—xx年12月7日

xx师范学院

xx师范学院全体在校大学生（包含研究生）

1、报名方式：现场报名 网上报名 电话报名

⑴现场报名：时间： 10月31日——11月1日中午11：00——13：00；下午5：00——6：30地点：留香园对面（xx校区）、聚贤楼对面（长岗校区）。

⑵网上报名：参赛团队把团队成员信息包括学校、姓名、学院专业班级、参赛项目、联系方式（手机和qq号）和主要联系人发邮件到邮箱：（ ）。

⑶电话报名：xx（莫妮珍： ）

长岗（梁恒： ）

2、参赛项目：具有较强实践性的创业创意、产品开发、服务开发、生产经营计划等，包括工业、商业、加工业、服务业、农业等领域。

3、参赛形式：学生自由组合3至6人为单位参赛

1)以创业设计小组（团队）形式参赛，大赛要求参赛者自行组团，可跨系、跨专业、跨班级的创业设计小组（每队最多6人），小组成员务必事先协商、明确作品主要责任人。

2)参赛者提出一项具有一定市场前景，且具有一定可实施可行性的项目，在深入研究和广泛进行市场调查的基础上，完成一份把项目或服务推向市场的完整、具体、深入的创业（商业）设计计划书。同时，能创造条件，吸引风险投资家和企业家注入资金，推动创业（商业）计划真正走入市场。

3)完成的创业（商业）设计计划书要求有文字版和电子版。

4、作品要求

（1）核心内容：包括项目的独特详尽的市场分析和竞争分析，精确的财务预算，明确的投资方式，管理队伍和公司介绍。

（2）写作框架：

①概要：创业计划概要一般包括以下内容：公司简介、公司名称、公司的\'结构、公司的基本运作、主要的产品/服务、公司的业务范围、创立公司的地区选择以及创立公司的原因等。

②产品与服务：在这里描述你的产品/服务，包括以下内容：产品/服务的概念、性能和特性、主要产品/服务的介绍、向消费者提供价值的途径、销售/服务的方式等。

③市场分析：简要叙述你的公司所处行业的市场特征，分析是否有新生市场，你将如何发展这个新生市场；你的公司在你选择的开发区域中的发展前景，这个行业的历史或历年的发展概况等。要求从实际出发，可以在图书馆或网上搜索相关资料，提供相关的网站; 如：让同学们主动去查找相关资料。（以下列举初步提纲：市场描述、目标市场分析、目标消费群分析、可持续发展分析。）

④竞争分析：从产品特点、价格优势、市场份额、地区优势、营销方式、管理手段等方面出发，该产品或服务在市场上的优势，以及在竞争市场上的盈利能力。必须描述以下两点：竞争描述、竞争战略。

⑤经营策略：制定经营策略须分析：

a 消费者的特点；

b产品的特性；

c企业的自身状况；

d市场环境方面的因素；

经营策略一般包括以下几点：描述你所希望达到的市场份额；描述你进行销售所采取的策略，包括如何做广告等；分销渠道及合作伙伴；定价战略；市场沟通。

制定生产计划 （主要针对制造业而言）：生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状、产品生产计划、技术提升和设备更新的计划、质量控制和质量改进计划等。

财务分析：以列表形式分析你的原始总资产、固定资产份额、流动资金、员工工资、负债以及每月总收入、最终盈利额等。

5、提交方案时间：

参赛团队在11月27日中午12：00前递交一份创业设计方案（打印文本：一式两份）给大赛负责人（长岗： ），一份电子版发到协会邮箱（ ），商业计划书封面包括项目名称、团队主要负责人、团队成员、联系方式。

6、初审：

11月27日至11月30日由评审团对商业计划书进行初审，从中选出10份作品进入决赛。组委会向各参赛团队反馈评审意见和建议。

7、赛前排练：

时间： xx年11月30日

地点：地点暂定

8、决赛：

时间：xx年12月7（周六）日晚上19：30——22：00

地点：文星楼301报告厅

评委：企业家、校团委领导、招生就业指导中心老师

比赛形式：按照赛前每支队伍的顺序依次进行比赛。分三个环节进行，一是1分钟的团队展示或介绍（可以结合ppt），可以是介绍团队名称、成员组成和负责项目职位、喊团队口号和精神等；二是5分钟进行项目陈述（可制作ppt或其他辅助讲解用具）；三是5分钟评委提问答辩，最后评委点评，公布比赛团队最终得分，公布获奖团队及最佳人气奖。（评委评判标准见附表1，决赛流程见附表2）

9、大赛奖项的设置

奖 项名 额奖 金其 他

一等奖 1 待定 精美礼品一份 校级荣誉证书

二等奖 2 待定 精美礼品一份 校级荣誉证书

三等奖 3 待定 精美礼品一份 校级荣誉证书

优秀奖 4 待定 精美礼品一份 校级荣誉证书

10、大赛注意事项

1.要求进入决赛的团队全部穿着正装出场，并在决赛时邀请5个人以上的亲友团。

此次活动最终解释权归本协会所有

xx师范学院大学生创业协会

二○xx年十月三十日

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