# 2024年创业工作年度计划(4篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-06-21

*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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。创业工作年度计划篇一促进就业和鼓励劳动者...*

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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**创业工作年度计划篇一**

促进就业和鼓励劳动者自主创业、自谋职业的需要，面向我市有创业愿望的各类人员开展创业培训。通过培养一批创业者，开发一批就业岗位，实现劳动就业倍增效应，形成“以培训促进创业、以创业带动就业”就业促进机制，促进经济社会和谐稳定发展。

全市组织10000人参加创业培训。

具有本市户籍的下列人员：

1.城镇失业人员;

2.转复军人;

3.农村富余劳动力;

4.有创业愿望的其他人员。

全面推广国际劳工组织和国家劳动和社会保障部共同开发的创办和改善你企业”创业培训项目。

1.开展“创业意识”培训。帮助潜在创业者产生可行的创办企业的想法。

2.开展“创办你企业”培训。帮助具有创业条件但尚未创业的人员掌握创业技巧和相关经营管理知识。引导创业者创办小企业。

3.开展“改善你企业”培训。帮助新办服务型企业负责人、小型私营企业主和个体工商户等创业人员调整经营思路。提高企业的市场竞争力。

4.开展个性化培训。有针对性地开展融资贷款、项目选择、政策法规、诚信教育等专项知识培训。

1.规范创业培训工作管理。市劳动保障部门负责管理全市创业培训工作。针对劳动者自身特点和创业不同阶段的需要，开展多种形式的创业培训。

2.加强创业培训基地建设。增加公共财政对市创业培训基地的投入。建立一支专业化的创业培训师资队伍，使创业培训工作逐步纳入专业化、科学化的轨道。

3.建立创业培训考核机制。实行统一培训、考核、发证制度，创业培训合格者由市职业培训指导中心颁发《创业培训结业证书》

4.组建一支专家志愿团咨询队伍。建立由市劳动保障、财政、工商、税务、经贸、民政、物价、公安、卫生、质监、环保、城管执法、银行等有关部门的专家和工作人员组成的创业培训专家志愿团咨询队伍。

5.建立创业项目资源库。开发一批符合国家创业政策、有市场需求的创业项目。通过创业培训基地或公共职业介绍机构将创业项目推荐给创业人员。

6.做好创业跟踪服务。对创业培训学员提供开业前指导服务。提供代理服务，及时发现问题，提供后续支持，提高创业成功率。

1.实施免费创业培训。创业意识培训的经费补贴每人不超过200元，由市劳动保障部门审核后拨付。转复军人的创业培训补贴从市退伍军人安置费中列支。

2.落实再就业各项政策。创业培训学员结业后新创办实体或从事个体经营。

创业培训工作在市就业工作领导小组统一部署下实施，明确目标任务，认真抓好落实。

制定全市创业培训工作的整体规划;市财政、工商、税务、物价、银行等部门要积极履行职责，市劳动保障部门要加强对创业培训工作的组织协调和业务指导。确保创业资金的投入以及税收优惠、小额担保贷款等扶持政策落实到位;市经贸、民政、质监、环保、卫生、公安、城管执法等部门要在扶持创业项目、提供创业咨询服务等方面为创业者提供便利，排忧解难;市总工会、共青团、妇联、工商联等群团组织要密切配合、广泛宣传，动员有创业愿望的失业人员和社会其他劳动者自主创业，形成全社会共同参与的良好局面。

**创业工作年度计划篇二**

一、 企业概况

拟建企业基本情况

产品和服务：零食、坚果、饮料、水、特色小吃、网上代购代售选择理由：根据我们目前的地理位置，处于校园周边，周边无特色店面，有足够的消费人群，我们是做零食销售的，所以一年四季都有卖点，我们个人有营销经验、计划和想法。

主要经营范围：当代大学生、校内学生、老师和工作人员以及周边的居住人群等。

发展前景：符合当代大学生需求，适合80、90后消费人群，符合社会发展需求。

目标：短期发展目标.…..首先在短期内做好各项管理工作，对员工制定严格的规章制度，对产品质量严格把关，保证产品的质量，先把招牌打响，让每一位来过我们店里的顾客都了解我们的产品，并且我们要在6个月内回收成本，实现有所收益。

长期发展目标……我们在完成短期目标后，企业有所利润，我们将扩大企业的规模，扩大店面，增加产品，扩招员工，把店面的环境弄得幽雅舒适，还打算多开几家分店在大学城内，以致以我们的服务与质量垄断大学城的零食市场。

企业宗旨：服务于人、营于利己(方便、快捷、优惠、服务、盈利)

企业类型：

□ 生产制造 □零售 □批发 □服务 □农业 □ 新型产业 □传统产业 □其他

以往的相关经验(包括时间)

所要做的很多事情，有丰富的实践经验悉营销方面的许多实用性较强的方法教育背景，所学习的相关课程(包括时间)

现代物流专业;

培训;

目标顾客及潜在顾客描述：目标顾客：当校大学生，校内老师、领导、职工以及周边居民等。我们主要还是针对校内学生，因为我们在校园周边，消费人群的存在量还是比较大的，在校门口有很对的居住人群，更是有公交站台，这些都是我们的顾客潜在顾客：江宁区周边其他其他校园人群以及周边工厂的工作人员、校内学生的外校朋友等，还包括来往的行人，网上的一些顾客，都有潜在的机率。

市场的容量或本企业预计市场占有率：

市场容量或企业预计市场占有率：(以南京工程学院为例)预计市场占有率30%—40%。

**创业工作年度计划篇三**

根据美国耶鲁大学的心理学家斯腾伯格1985年提出的智力三元理论，智力成分的亚理论、智力情境亚理论和智力经验亚理论。智力情境亚理论认为，智力是指获得与情境拟合的心理活动。在日常生活中，智力表现为有目的地适应环境、塑造环境和选择新环境的能力，这些统称为情境智力。同样的行为在不同的智力情境下可产生不同的智力行为，同时个体所处的社会文化背景，决定智力行为的内涵但不决定智力高低。

现代社会，随着经济的发展，人们的生活水平日益提高，人们在注重儿童身心健康的同时，更加关注亲子关系的建设和智力潜能的开发。本公司成立的`儿童益智餐厅设计独特，集娱乐、饮食、益智于一体，为儿童提供安全、廉价、舒适的就餐环境。同时也会为为家长们提供优质的成人餐饮服务。儿童益智餐厅的创新价值在于利用智力三元理论的智力情境亚理论，把童话故事中的情境搬到现实生活中来，在日常生活中培养儿童的动手、动脑、观察等能力，将儿童的吃、学、玩结合于一体。

为了对有意投资于本项目的机构和个人提供充分的信息，同时也为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则，本章主要概述性介绍本餐厅的产品及服务描述，行业及市场分析，营销策略，公司的核心竞争力，公司管理，融资说明以及财务预测。

1. 1 目的

为有意投资于本项目的机构和个人提供充分的信息

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则

1.2 产品、服务描述

本餐厅主营各类健康营养美食快餐，提供童话般的就餐环境，设置关卡抢答竞猜游戏。餐饮主要由营养师搭配，以童话故事里的场景布置整个餐厅，游戏环节结合儿童动脑、动手、动眼等的能力，拓展视野，开发智力。

1.3 行业及市场分析

儿童餐厅不是一个新兴的事物，在国外已经发展的十分成熟，但是在国内，儿童餐厅的市场还处于刚刚起步阶段，相关市场及运营模式还不是很清晰。因此该行业面临很大的机遇和发展机会。同时本餐厅在解决儿童健康饮食问题之余，还涉及其他行业的服务，更是为市场领先，创意无限，市场前景十分广阔。

1.4 营销策略

营销策略主要包括产品策略、价格策略、渠道策略和促销策略，产品策略主要提供由专业营养师根据儿童的不同发展阶段而配置的优质食品;价格策略师通过低价渗透和会员价策略来吸引消费者;渠道策略是通过服务儿童和儿童背后的家庭扩大消费;促销策略主要是针对餐厅内菜品进行的常规市场推广活动，二是针对儿童进行的特色市场推广活动。本餐厅的运营模式分为正餐和快餐两种，并与多个行业进行混合运营，提供玩乐设施和生日聚会等庆祝活动场所。

1.5 核心竞争力

在我们的调查中发现，目前安庆市65%的家长和孩子表示对儿童益智餐厅感兴趣。由于儿童益智餐厅在安庆属于空白市场，所以开发潜力非常大。

我们将服务作为公司的核心竞争力之一，因为公司具有上游渠道的强大实力支持，并且在校园中已培养起一大批精于创业、勤于工作的创业团队，他们都受过正规的培训，所以在服务方面具有一定的人力和技术保障。

我们的食品从质量上严格把关，聘请专业营养师搭配孩子的食品，并且请专业糕点师把食品做出不同的花样，我们积极倡导健康放心理念，引进绿色食品，保障儿童的健康。

儿童益智餐厅谨遵“儿童之上”的原则，建立起一个详细的客户以方便联系顾客访问顾客，同时我们将对每一个走进儿童益智餐厅的孩子和家长进行送购物卷活动，和有奖问答以拉近和顾客的关系，礼品可赠送益智玩具，凸显益智餐厅的特色。更加突出儿童益智餐厅的服务意识和品牌形象。

目前，我们正出于起步阶段，但是我们在紧抓质量的同时更不会松懈服务的提升。我们将以“为顾客无懈服务”为重心，积极朝服务星级化的标准迈进。

1.6 管理

公司性质是有限责任公司，采用直线职能制结构，实行总经理负责制，下设销售部、财务部、市场部、人力资源部、售后服务部。公司的日常运作将由创业成员负责，并拟聘请知名专家为公司的营销顾问和战略顾问。

1.7 融资说明

本公司在发展初期由创业者每人出资10万元，共计三十万;

由外界融资10万;银行贷款10万元。共计50万元。

1.8 财务预测

第二年公司将实现4家店铺的规模，平均每家销售收入50万元，总计200万元，净利润保持在30%左右，约60万元，第五年公司将实现至少15家店铺的规模，实现销售收入500万元以上，净利润150万元以上。

**创业工作年度计划篇四**

xx年创业协会下学期工作计划

转眼间，社团又经历了半个春秋，在校团委的领导和创业周的帮助下，我们南邮创业协会越走越成熟，在上个学期里，很荣幸被授予五星社团和全国十佳之称，但是，我们也深深地知道自身还是有很多方面的不足的，经过理事会的讨论，制定了xx年下学期的工作计划，希望能在全体会员的努力之下，能取得更大的成就。

(一)社团性质：

南京邮电大学创业协会（中文简称南邮创协），成立于xx年，有计划有组织的向会员推广创业及社交知识；培养储备干部，为协会后续发展提供大量的人才。

3、部门培训，组织各位新部长及老部长进行内部培训，讲解工作流程及方法，提高工作效率，提高工作执行力（比如外联部如何拉赞助等）。

4、交流会，组织办公室值班交流，加强内部沟通，凝聚团队。

(六)项目部计划：

1、与南京智诠集团合作将原先的六格团队扩建为六格俱乐部；

2、通过川粤时空成功案例在校内强势营造创业氛围；

3、组建唯爱工作室，专门承接校园各种表白门以及生日惊喜活动，为后期成立婚庆公司做打算。

我创业协会依然会以提高自我，追求卓越为宗旨，会尽自己的最大可能让大家展示自己的才能，让大家的大学生活过得开心快乐，让有志大学生登上舞台，用梦想开拓未来！

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