# 2024年大学生创业计划项目(13篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-08-02

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。大学生创业计划项目篇一我的创业计...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**大学生创业计划项目篇一**

我的创业计划项目是全蝎(蝎子)养殖。

众所周知，全蝎的药用价值很高，用全蝎配成的中药处方多达100多种。全蝎是人参再造丸、大活络丹、七珍丹、保安万灵丹、牵正散等30多种中成药的重要原料，是我国中医临床常用的动物药材。特别是近几年，全蝎在治疗疑难病症上发现有明显的疗效，如全蝎可治疗脉管炎、血栓闭塞，蝎毒可治疗心血管病、各种肿瘤、三叉神经痛等，在治疗癌症、风湿、类风湿、腰膝酸软上效果更是突出。这些应用使蝎子的需求量急剧增加。除药用外，全蝎还可以制成滋补食品。随着社会物质文明的进步，蝎子作为治疗、保健佳品，倍受人们关注。蝎子酒、蝎子罐头、速冻全蝎、蝎粉保健品相继问世，“油炸全蝎”出现在很多宴席上。此外，随医学的发展，蝎毒的作用被广泛熟悉，蝎毒比黄金还贵，每千克约15万元。1万只成蝎每年可提毒480克，因此，蝎毒的药用价值远远高于蝎子本身。

多年来，蝎子市场供给多依靠野生捕捉，但随着化肥、农药的大量使用，野生蝎子生态环境受到破坏，自然种群数目急剧减少，市场供不应求。目前全国产量仅能满足需要的20%左釉冬市场价格稳中有升。在我国蝎子有三大产区，分别是北京、山东潍坊、豫北地区，其中山东潍坊蝎子毒性最大，豫北地区的蝎子质量最好，品种最全。而我家正好在豫北安阳的农村地区，四周环绕着风景秀美最适合全蝎规模养殖的小山坡。每逢夏天，我总是利用空闲时间往山上捕捉野生全蝎，因此对全蝎的生活习性更是了如指掌。

二、投资分析和生产治理

在投资上，我与山东省聊城东昌府区永发专业养殖合作社已取得联系(电话：)，并且在网站上观看了很多有关他们全蝎规模养殖的实拍图片及视频。在我投资条件满足的时候，他们答应会与我建立稳定的贸易供求关系和必要的技术支持。

他们的招牌种蝎叫“丰收一号”。“丰收一号”种蝎具有个体大、繁殖快、成活率高、抵抗力强、耐高温、耐冷、无冬眠等特点。深受广大养殖用户的亲睐。

按公司种蝎销售及养殖经验，养殖户第一年养殖经济效益100只计算〉

1、雌雄比例按3：1，即种蝎有350只母蝎，150只公蝎，每只全蝎每次可产40-60只幼蝎(按50只)按年产2胎、幼蝎成活率80%计算，500只全蝎年产数目为：350只×50只×2胎×80%=只

2、幼蝎经养殖后成为商品蝎(每公斤蝎子约为800只) 计算:(只÷800只)×800元/公斤=(元)

3、500只种蝎的养殖本钱：

a、每组种蝎1600元;

b、养殖建设用度500元左釉痘

c、饲料费现以投喂他公司所提供的黄粉虫计算，3公斤米糠养黄粉虫1公斤，米糠1.2元每公斤，3公斤计3.6 元(按总本钱150元/月)×12月=1800元;

d、治理、消毒700元;

e、场地费、水电费及其它用度500元。

利润：1组种蝎一年利润-1600-500-1800-700—500=

上述分析，比其它养殖、种殖业效益高出好多倍。当然，作为长期发展项目，养殖户不可能将成品全部售出，可择优繁殖，效益自然逐年倍增，养殖规模后劲十足。蝎子寿命可达20xx年以上，可连续产仔5年以上，此为一次 投资长期受益。

当然，在生产治理上我同样可以采用野生放养的办法，我家拥有十五亩的果园，果园偶合性的分布在了适合全蝎野生放养的小山坡上，在一定范围内可以圈成30公分高的玻璃屏障来阻止种蝎外跑，中华加盟网至于种源，在我们当地就地取材也是相当可以的。这样，在适当的养殖密度下可以省往大量的养殖经费(包括食品消耗、占地用度等)，养殖户仅需付出捕捉费即可，一举两得。

三 、市场营销和风险资金退出

在市场营销方面，尽最大努力与全国各地建立成稳定扎实的贸易供求网，逐步打开海外市场。不局限于全蝎的低级产品买卖，在技术和资金答应的情况下，最大限度的对全蝎进行深加工，如全蝎保健食品、全蝎药疗食品、全蝎餐桌食品，更重要的是在蝎毒的高效提取上下功夫，注重改进蝎毒提取的设备。

在打开市场的同时，更要如履薄冰的做事，认准贸易行情，捉住机遇，迎难而上。在发展全蝎规模养殖的基础上，不能放弃果园经济农作物的建设，投资时“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”，碰到经营危机时，利用贸易伙伴网络关系尽最大努力减少损失。

四 、近期目标和远期目标

在校期间，努力学好专业知识，重点放在英语的学习上，以便将来打开国际市场交际时所用。在有一定的研究经费下，要购置两箱蜜蜂和一套电脉冲波蜂毒采集工具，认真研究蜂毒高效采集方法，在此基础上，改进蜂毒采集设备将其应用于蝎毒的采集工作上，申请专利，获得专利费。

在较远的将来，做好全蝎规模养殖的条件下，对蝎毒进行深加工，建立起自己的生物医药团体，登上董事长宝座，为社会贡献气力，当自己“达”的时候，不忘“兼济天下”!

五、执行策略和应变选择

在校期间，努力学会在各种社交场合中怎样克服潜规则，怎样在潜规则中八面玲珑，左右逢源，由于在现在的贸易实际社会中潜规则比比皆是，假如自己不能有效地克服，将会在贸易实际社会中被打败。这样可以很大程度上培养自己的应变能力。

在有空闲时间时，多读书，多实践，注重进步自己的综合技能，更不能松懈自己对高效蝎毒采集设备的研究。多读医学类书籍，深挖全蝎的药用价值和医学研究价值。

在机遇来临的时候(如资金满足了或是有了强有力的技术支持和合作伙伴)，可选择性的放弃自己的二专学业，由于当自己发达、有钱的时候，一样可以读清华大学总裁班!

在组建规模养殖基地时，对员工要慎重选择，确保避免在治理过程中和养殖过程中的人为损失。

**大学生创业计划项目篇二**

一、活动主题：自强不息 自主创业

二、活动目的：

通过举办大学生创业一条街，努力拓展大学生就业、创业的视野，增强大学生创业意识和风险意识，为我校大学生打造一个创业实践成长平台，提升大学生就业、创业综合素质及能力，营造校园创业氛围。

三、策划主办单位：广西师范大学学生会

赞助单位：

四、活动时间：

(1)育才校区：\_\_年4月16日下午(周六)——\_\_年4月17日(周日)

(2)雁山校区：\_\_年4月22日(周五)——\_\_年4月24日(周日)

五、活动地点：

(1)育才校区：图书馆—大学书店校园主干道

(2)雁山校区：校园主干道

六、活动形式：

1、大学生创业街：

(1)分别于育才、雁山校区设立50—60个学生摊位，鼓励广大学生创业，学生在活动中拥有自主摊位，自主经营商品(在学校允许范围之内)，自负盈亏。

(2)报名时间：育才\_\_年4月7日——\_\_年4月13日

雁山 \_\_年3月16日——\_\_年4月20日

(3)申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4)经审核通过的学生，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5)每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6)学生摊位的摊位费统一价位80元，具体位置抽签决定，抽签时间为4月15日下午5:00—8:00于校学生会办公室。

2、商家展卖：

(1)分别于育才、雁山校区设立10—20个商家摊位，由校学生会实践部及各学院实践部(外联部)组织商家进驻校园进行展卖。

(2)报名时间：育才\_\_年4月7日——\_\_年4月15日

雁山\_\_年3月16日——\_\_年4月20日

(3)申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4)经审核通过的商家，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5)每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6)商家摊位划分好具体区域并标志摊位号，摊位费按摊位号的不同具体商谈价格。

3、跳蚤市场：

(1)分别于育才、雁山两个校区划设二手市场专门区域，通过二手交易，达到资源的循环再利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

(2)雁山校区由青年志愿者协会具体承办。

(3)报名时间：育才\_\_年4月7日——\_\_年4月13日

雁山\_\_年3月16日——\_\_年4月20日

(4)二手市场区域内的摊位不收取摊位费，但建议每个摊位捐出10元钱作为广西师范大学学生会“美丽音符”公益活动的公益基金

(5)每个摊位须交纳100元保证金并签订协议书，保证在二手市场区内摊位所摆设及售出商品须全部是二手货，严禁摆设及销售全新商品。如发现违反规定，将没收其保证金。

(6)活动期间安排人员负责监督及秩序维护。

(7)摊位的具体位置抽签决定，抽签时间待定，抽签地点为校学生会办公室。

4、趣味抽奖

(1)活动时间：4月16日晚19:00——22:00

(2)活动地点：育才校区图书馆前

雁山校区孔子广场

(3)活动形式：

1)设置服务宣传点：

a.利用展板收集同学们对本次活动的看法，同时起到宣传的目的，增加人气。b.作为本次活动的咨询点，为同学们提供相应的服务。

**大学生创业计划项目篇三**

一、企业概况

天津桓博科技发展有限公司成立于20xx年12月，位于天津市南开区高新技术产业园区的中心地带(白堤路)。是一家集计算机专业应用软件的培训、安装、批发、零售、技术服务于一体的知识密集型企业。员工队伍业务全面、经验丰富、敬业爱岗、素质优良，其中：专业技术人员20人，全部是大专以上学历，能够以最合理的价格为客户提供最专业的技术服务。

公司是北京用友集团天津地区小型管理软件授权营销服务商，并且连续两年获得用友软件在天津地区的产品a级代理销售及服务授权资格。而且销售额连续两年名列前两位，获得用友集团的表扬和鼓励。

公司内部管理制度合理适宜。外部社会关系广泛良好。经过不断地改进和完善，已基本形成了一套比较科学有效的管理运作体系。

为适应业务发展的需要，壮大经营规模，进一步增强核心竞争力，公司决定启动以“追求客户全面满意，扩大市场占有份额”为主旨的二次创业。

我们相信，通过努力，在以北京用友集团为后盾，桓博公司将成为更具综合实力的企业，也将为加速提高天津地区企业信息化技术应用水平，做出更大贡献。

二、营销计划公司不仅注重短期目标，更加重视长期发展。公司将秉承“重诚信，竭精心，尽全力，为客户着想，让客户满意”服务理念，在日常业务中不断丰富公司品牌内涵，努力拓宽渠道，扩大市场知名度及美誉度，激活市场，带动人气，力求在天津大部分地区实现销售增长，成为天津地区财务软件的最大代理服务商。

1.目标市场：创业前期(两年内)目标主要集中在天津及周围区县的小型企业，个体经营和一般事业单位，在后期(两年后)逐步进入天津的大型企事业单位，占领这部分增值潜力最大的市场。

2.企业定位：“精细管理、卓越理财”为客户提供更及时、更准确、更全面的、更周到的服务，推动软件信息化的普及。

3.使用价格：参考报价

4.营销队伍：在创业初期，为了降低企业的运营成本，大部分的宣传工作都由本公司的成员承担;在企业不断发展过程中，再适时招纳一定数量新成员(15名左右)专门从事企业营销策划的工作。

5.服务支持：使顾客能迅速、方便的得到准确、完善的相关服务和技术支持。

6.广告宣传：开展有计划。有目的的广告活动。在初期(两年内)主要面向小型的企事业单位，提供尽可能多的免费培训和知识讲座，专门针对会计人员的业务应用环节，逐渐“渗透”的方式进入企业;从第三年开始，我们将集中一部分优势力量对企业中的广大财务人员展开新一轮软件的宣传、促销和培训攻势。广告中突出宣传我公司“专业化”、“人性化”等鲜明特点，并且保证初期的广告投入预算，迅速提升知名度，预计20xx年广告费10万元。

7.推广计划：20xx年下半年开始投入5万元建立自己的网站，并且丰富网站内容，建立会员机制，提供在线技术支持和交流论坛;注册3721网络实名和网站推广，在各大传媒中广告投入，吸引用户注册我们的会员，并且给予会员金额上的优惠和赠送礼品，以此扩大我们的客户群体。

三、产品服务用友公司是中国最大的管理软件、erp软件、财务软件供应商，是中国最大的独立软件供应商。在中国erp软件市场，拥有公司是市场份额最大、产品线最丰富、成功应用最多、服务网落最大、交付能力最强的领导厂商。

(1)软件产品介绍

1：用友财务通由于信息计算在财务领域的广泛应用，会计将由核算型向核算管理型转移;财务工作将进一步参与单位的经营管理，在控制、决策、分析和考评等方面发挥重大的作用。用友财务通正是基于这种环境，以“精细核算，卓越理财”为核心应用理论，面向中小企业及组织的财务应用，提供企业投资融资决策，从而帮助企业全面实现电算化管理。本产品主要包括财务处理、工资管理、固定资产管理、报表、财务分析以及存货管理六大系统。其中，财务处理又细分为总帐、应收应付、项目管理、现金管理等四大模块。用友财务通提供数据接口，可实现向u8管理软件的平滑过渡，满足企业业务发展的需要。

2：商贸通本系统通过预置多种会计制度模板、多种业务类型，全面满足各类小型商贸企业进销存及财务核算需求，为企业提供多种灵活的业务处理方法，准确及时汇总财务数据，出具多角度业务分析报表，规范业务流程，加速资金周转，降低运营成本，提高企业盈利能力及市场竞争力，帮助小型商贸企业高速发展!

3：用友u8系列/用友erp/u8产品介绍用友erp—u8企业应用套件是在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。他具备五大产品特性。

1.企业全面应用2.按需部署3.高度整合4.快速见效5.低成本

3：用友商用表单及耗材：

用友表单与用友软件全线配套，具有丰富的产品线，主要包括：会计帐簿;业务表单(寻报价单、送收货单、收付款单);综合表单(工资单、固定资产卡片、出入库单)等以及配套装订用品。用友表单支持针式打印机、激光打印机、喷墨打印机等多种打印设备。

(2)软件优点说明：

1.系统优点：用友财务通针对新会计制度及财务管理的内涵和特点，形成了本身的一系列特色：(一)财务会计与管理会计的融合(二)内部管理的实现(三)灵活的数据接口(四)总帐工具的导入功能(五)系统的无缝连接与信息的共享

2.技术特点：

(一)严密的安全技术

a.数据操作安全性 b.数据存贮安全性 c.数据运用、查询、分析时的安全性

3.应用特点：

全面支持小企业会计制度，满足更多小企业管理需求。!a.业务流程自由选择，企业灵活选择自己的业务处理流程。b.报表统计与分析角色化，按应用角色多角度进行业务分析。c.灵活自定义各种基础档案业务属性、各种业务报表及单据格式。d.财务业务一体化管理，更加全面掌控企业物流，资金流，信息流。e.规范企业管理，有效控制企业财务经营风险。f.丰富快捷的财务，业务等分析处理，快速支持企业决策。g.完善的资金管理，提供从日记帐到银行对帐单、支票登记簿、费用报销等一套出纳业务。

(3)产品服务对象

1.财务通：基础版：面向小型企业，小型诊所社区医院、小规模学校等以及兼职会计人员或小型代理记帐公司(5套帐以内)标准版及网络版：面向以财务核算为核心进行全面经营管理的小企业(主要为小型工业企业)以及规模较大的代理记帐公司等。

u8面向大中型企业或集团应用的一体化解决方案，用友erp—u8企业应用套件是在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。将成功的管理经验与业务实践应用产品化，把管理要素合理预置在软件中，让更多的企业通过应用和实施用友erp—u8企业应用套件来实现先进、成熟管理的应用价值。

3.授权资格等级用友软件时第一个通过国家财政部审批的财务信息化软件开发商。

四、业务收入

1.收入来源：桓博公司的收入来源主要为软件销售、升级和软件售后服务费(包括用友软件配套耗材)三个部分，并根据行业的平均标准和公司的成本预算制定相应的收费标准。

其中收入主要以软件销售收入为主，软件升级和服务费及配套耗材销售收入为辅。年均软件销售额超过80万元，服务费收入超过15万元，用友配套耗材销售收入超过10万元，计算机硬件及网络工程实施收入10万元。

五、竞争情况及市场营销(1)、市场评估：计世资讯(ccw research)的研究表明，20xx年上半年，中国通用型管理软件市场规模为22.7亿元，增长率32%;同期，erp规模达到11.9亿元，增长率为29%。有关资料显示，截至到20xx年底，天津地区共有各类企业和组织近10万家，其中以应用软件进行相关管理的只有20xx家左右，仅占0.5%。市场发展潜力十分可观。(一)中小企业erp需求旺盛20xx年，中国中小企业erp市场销售额已经占到erp市场销售额的68.2%，中小企业市场同比增长速度达到24.1%大幅超过了大型企业市场18.7%的增长速度。20xx年中小企业将会延续20xx年的快速增长态势，增长速度仍将超出大型企业市场的增长速度，继续成为拉动erp市场增长的主导力量。

(二)中小企业用户erp选型慎重

通过调查研究表明，中小企业用户在erp选型时更加慎重，选型时考虑的因素不再仅仅是厂商品牌、产品价格、功能模块是否全面等表现因素，而是会更加关注产品的可用行，产品是否真正适合企业业务和发展，是否真正能够满足企业现阶段和未来的潜在需求，给企业带来工作效率的提高和销售业绩的提升。

(2)主要竞争对手分析目前我们遇到的竞争对手主要有同行业的厂商，其他竞争对手虽然也有和用有软件争夺市场的能力，他们有和用友功能模块大致相同的产品投放市场，但是产品相对单一，配置也不如用友灵活。从长远的目光来看他们所占据市场份额还不足以威胁到用友软件的发展和生存。相反的，这部分市场份额对用友来说也是利润的增长点，而且中小企业占了国内企业的绝大部分。用友软件公司也注意到了这方面软件的需求，先后推出了系列产品，是所有软件厂商中唯一产品线最丰富，适用面最广泛，按需配置最灵活的管理软件开发商。

(3)销售策略：

帮助客户做到4个充分

充分了解需求;充分培训练习;充分反馈问题;充分总结经验;

利用各种方式，向目标客户传递以下理性诉求：

1.实时化-企业在经营中，必须掌握立即、快速的原则，新品上市快，客户服务要快，决策速度要快，企业应变速度要快。

2.信息化—切忌简单的把信息化理解为企业办公计算机化。而且必须考虑企业的客户数据库是否丰富?产品资料的搜集是否完整?经营环境的相关资料是否够新够多?企业经营结果的信息是否准确?

3.创利化-经营无非时为了活力及贡献社会责任，因此就必须不断创造利益，就要在重视有利益的销售的同时，努力提高效率，降低成本。达到提升竞争力的目的。

(4)价格政策

完全按照用友公司的政策规定执行。报价(略)

(5)销售方式

为了使本公司的产品一最快的速度，最全面的被目标客户企业家了解并接受，拟采取以区域集中推介会、社会关系介绍、销售人员上门联系3种直销形式为主，向下级代理商批发为辅的销售方式。公司还将重视做好现有客户的售后服务工作，力争在赢得美誉的基础上，将客户的关系渠道发展成为公司拓宽市场的销售通道。

**大学生创业计划项目篇四**

一、前言

很多人都知道，全球变暖引起的气候将直接影响到地球的生态平衡。但却很少有人知道人类餐桌的必备食品──肉类，也会严重地破坏地球的环境。主要表现为肉类工业的发展上。到目前人类畜牧活动已有一万年，但只是在最近50多年人们才如此大规模地饲养牲畜。今天，世界上的牲畜数目是19\_\_年的\_倍。为了养活它们，很多热带雨林砍伐作了牧场。这使生活在雨林中种类丰富的动植物消失了，促使全球环境破坏情况愈加严重。

关注气候变迁，节能减排从我做起，于是，开素食餐厅的想法就应运而生了。

二、食店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为都市健康饮食，是个人独资企业。主要提供以豆制品为主的素食产品，其特点是：外行似肉，口感也像肉，专门适合酷爱吃肉的朋友。

2、都市健康饮食位于大业路财富中心广场，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的素食营养连锁店。

3、都市健康饮食的所有者是谢坤利和李明，餐厅经理熊艳梅和蒋玲，厨师钱海，五人都是80后的有志青年，我们坚信，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4、本店需创业资金(10)万元，其中(5)万元已筹集到位，剩下(5)万元向银行贷款。

三、经营目标

1、由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在大业路财富中心广场站稳脚跟，1年收回成本。

2、本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的素食营养连锁集团，在岛城众多食品品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

四、市场分析

1、客源：都市健康饮食的目标顾客有：到大业路财富中心广场购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：

都市健康饮食附近共有1家主要竞争对手。爱欣素食店是中西兼营，环境比较好，服务一般，价格比较贵，位于e购潮流5楼。。本店抓住了这家饮食店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

五、经营计划

1、素食营养主要是面向各类消费群体，因此菜价也有三个档次，分别为高、中、低价位。

2、合理搭配素食，保证营养全面的前提也提高口感质量。

3、午晚餐提供商务套餐型、经济实惠型等营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4、随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5、经营时间：早—晚。

6、对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会在环境、卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

六、人事计划

1、本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

1)通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者。

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2、为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

七、销售计划

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3、每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

4、每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

八、财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1)本店固定资产(5)万元

桌椅 ( 30)套

营业面积( 200)平方米

冷冻柜 (5 )台

灶件 若干

2)每日流动资金为1万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

3)对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

九、附 录

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三)应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

(四)设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

(五)餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

(六)贮存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。

(七)直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

(八)食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服;销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(九)用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

(十)使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

十、禁止生产经营的食品

(一)腐败变质，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二)含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

(三)含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

(四)未经曾医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

(五)病死，毒死或者死因不说的禽、兽、水产动物等及其物品。

(六)容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(七)掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

(八)用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

**大学生创业计划项目篇五**

一、创业策划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要.

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点,为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准.

通常创业策划是市场营销,财务,生产,人力资源等职能计划的综合.

写好创业策划书要思考的问题:

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

二、创业策划书的内容

一般来说,在创业策划书中应该包括创业的种类,资金规划及基金来源,资金总额的分配比例,阶段目标,财务预估,行销策略,可能风险评估,创业的动机,股东名册,预定员工人数,具体内容一般包括以下十一个方面:

(一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性,一个好的封面会使阅读者产生最初的好感,形成良好的第一印象.

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业策划书的精华.

计划摘要涵盖了计划的要点,以求一目了然,以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断.

计划摘要一般包括以下内容:

公司介绍;

管理者及其组织;

主要产品和业务范围;

市场概貌;

营销策略;

销售计划;

生产管理计划;

财务计划;

资金需求状况等.

摘要要尽量简明,生动.特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素.

(三)企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划,也不是提供另外一个概要,而是对你的公司作出介绍,因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标.

(四)行业分析

在行业分析中,应该正确评价所选行业的基本特点,竞争状况以及未来的发展趋势等内容.

关于行业分析的典型问题:

(1)该行业发展程度如何 现在的发展动态如何

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色

(3)该行业的总销售额有多少 总收入为多少 发展趋势怎样

(4)价格趋向如何

(5)经济发展对该行业的影响程度如何 政府是如何影响该行业的

(6)是什么因素决定着它的发展

(7)竞争的本质是什么 你将采取什么样的战略

(8)进入该行业的障碍是什么 你将如何克服 该行业典型的回报率有多少

(五)产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容:产品的概念,性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等.

在产品(服务)介绍部分,企业家要对产品(服务)做出详细的说明,说明要准确,也要通俗易懂,使不是专业人员的投资者也能明白.一般地,产品介绍都要附上产品原型,照片或其他介绍.

(六)人员及组织结构

在企业的生产活动中,存在着人力资源管理,技术管理,财务管理,作业管理,产品管理等等.而人力资源管理是其中很重要的一个环节.

因为社会发展到今天,人已经成为最宝贵的资源,这是由人的主动性和创造性决定的.企业要管理好这种资源,更是要遵循科学的原则和方法.

在创业策划书中,必须要对主要管理人员加以阐明,介绍他们所具有的能力,他们在本企业中的职务和责任,他们过去的详细经历及背景.此外,在这部分创业策划书中,还应对公司结构做一简要介绍,包括:公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单,包括认股权,比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料.

经验和过去的成功比学位更有说服力.如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人,你一定要给出充分的理由.

(七)市场预测

应包括以下内容:

1,需求进行预测;

2,市场预测市场现状综述;

3,竞争厂商概览;

4,目标顾客和目标市场;

5,本企业产品的市场地位等.

(八)营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一.

在创业策划书中,营销策略应包括以下内容:

(1)市场机构和营销渠道的选择;

(2)营销队伍和管理;

(3)促销计划和广告策略;

(4)价格决策.

(九)制造计划

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容:

1,产品制造和技术设备现状;

2,新产品投产计划;

3,技术提升和设备更新的要求;

4,质量控制和质量改进计划.

(十)财务规划

财务规划一般要包括以下内容:

其中重点是现金流量表,资产负债表以及损益表的制备.

流动资金是企业的生命线,因此企业在初创或扩张时,对流动资金需要预先有周详的计划和进行过程中的严格控制;

损益表反映的是企业的盈利状况,它是企业在一段时间运作后的经营结果;资产负债表则反映在某一时刻的企业状况,投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率.

(十一)风险与风险管理

(1)你的公司在市场,竞争和技术方面都有哪些基本的风险

(2)你准备怎样应付这些风险

(3)就你看来,你的公司还有一些什么样的附加机会

(4)在你的资本基础上如何进行扩展

(5)在最好和最坏情形下,你的五年计划表现如何

如果你的估计不那么准确,应该估计出你的误差范围到底有多大.如果可能的话,对你的关键性参数做最好和最坏的设定.

三、创业策划书的编写步骤

准备创业方案是一个展望项目的未来前景,细致探索其中的合理思路,确认实施项目所需的各种必要资源,再寻求所需支持的过程.

需要注意的是,并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容.创业内容不同,相互之间差异也就很大.第一阶段:经验学习

第二阶段:创业构思

第三阶段:市场调研

第四阶段:方案起草

创业方案全文

写好全文,加上封面,将整个创业要点抽出来写成提要,然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来:

(1)市场机遇与谋略;

(2)经营管理;

(3)经营团队;

(4)财务预算;

(5)其他与听众有直接关系的;信息和材料,如企业创始人,潜在投资人,甚至家庭成员和配偶.

第五阶段:最后修饰阶段

首先,根据你的报告,把最主要的东西做成一个1—2页的摘要,放在前面.其次,检查一下,千万不要有错别字之类的错误,否则别人对你是否做事严谨会怀疑的.最后,设计一个漂亮的封面,编写目录与页码,然后打印,装订成册.

第六阶段:检查

可以从以下几个方面加以检查:

(1)你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验.

(2)你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款.

(3)你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析.

(4)你的创业策划书是否容易被投资者所领会.创业策划书应该备有索引和目录,以便投资者可以较容易地查阅各个章节.还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的.

(5)你的创业策划书中是否有计划摘要并放在了最前面,计划摘要相当于公司创业策划书的封面,投资者首先会看它.为了保持投资者的兴趣,计划摘要应写得引人人胜.

(6)你的创业策划书是否在文法上全部正确.

(7)你的创业策划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑.

如果需要,你可以准备一件产品模型.

**大学生创业计划项目篇六**

企业名称：菲凡时尚

创业者姓名:王宇晨

日期:20xx年11月15日

通信地址:

电话:

邮编:

e-mail:

一、企业概况

我是一名长沙大学在校的大学生，经验与资金都非常之有限，所以我选则走传统行业路线——服装行业。衣、食乃生身所需，所以市场前景是非常之大的。在衣、食、住、行这人类生活的四大元素中，人们把“衣”放在首位,可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的;随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意;所以穿，有着很大的市场，每人都必须的;冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是;犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式;让消费者欣赏自己的产品，是最重要的;这就是我们即将面对的最重要的根本。只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。

我之所以认为选择服装业便于倔起，除了因为市场之大，购量之强外，还有原因是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我这样刚涉足商业的创业阶层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

二、公司组织及管理

由于是刚刚开业的小店准备雇佣三个人，三个年轻漂亮的女孩主要负责接待顾客，有经验者优先，我可以自己负责收银工作。根据服装店的收益情况适当的增减人员。

我是学管理专业的，所以指定一个管理的制度虽与我来说并不难。

(一)本店的管理制度

为规范专卖店管理，体现本店的形象及特色，特别制定本管理制度：

1、导购需按店规穿着导购服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。

4、待客须热情、仔细、认真。

5、请节约用电，白天开室内“外孔灯”、“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开“室内外孔灯”、“灯光模特”、’室外孔灯“;0：00至22：00开“招牌射灯”。请节约用水。

6、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费最高限额100元/月，超过部分由导购共同承担。

7、上班期间不得接打私人电话超过五分钟。

8、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

9、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

10、工资为800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

(二)行为规范、工作积分制(10分为满分)

1、打扫卫生不干净扣1分。

2、无礼貌用语扣1分。

3、收银单书写不全扣1分。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、模特三天换一次内衣，没执行扣1分。

7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣1分。

8、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

9、不节约用电、用水、用电话扣1分。

10、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣1分。

11、待客不认真、不热情扣1分。

12、每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

三、市场评估

(一)市场分析

1、群体目标：

国内成年服装年龄段分类基本为：18-30岁，30-45岁，45-65岁，65岁以上。

(1)18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

(2)30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

(3)45-65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20-35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

2、产品定位：

由于本店的目标对象是20-35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

(二)市场竞争

与其他店铺相比之下，新开业的我们有很多优势。第一，我们没有大量的库存，可以有足够的空间摆放一些新款服装。我们拿货要秉着“多款少量”的原则，多拿几个款，每个款少拿一点，看顾客的反应再补货。第二，我们还很年轻，有足够的激情和创业的热情。也就是说我们的服务态度和其他家相比会是一流的。第三，对于刚开业的我们，首要的目的不是赚钱，而是拉回头客，用优质的服务态度和新颖的款式留住更多的新老顾客。

当然我们的劣势也很多。第一，我们没有足够的资金，不能满足高档消费者的需要。第二，我们没有丰富的开店经验，要不断的摸索，可能会走很多弯路。第三，我们没有固定的老顾客，一切要从头开始。

“万事开头难”但是我相信，度过刚开业的这段难关往后的路我们会更好走。

四、融资计划

兵马未动，粮草先行。钱，对于任何一个人来说他的重要性就不言而寓，尤其对于创业者来说。在创业前期，钱是创业的基础---资本;在创业的中期，钱是创业的血管----流动资产;在创业后，钱则是主要目的之一-----利润。对于一个企业来说，无论是他的初创，还是他的成长，乃至成功，融资都是最重要的助力。

而对于大学生的我来说，在资金方面是很贫乏的。贷款没有属于自己的车或者房屋。关朋友借，但大多数朋友也都是在校学生，和我一样没优资金。所以放在我面前的唯一出路是向父母借。当然借就要遵照一定的法律程序，要有借据，谈好利息和期限，到期要按时偿还。

五、开业流程

(一)店面选址

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

(1)商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

(2)人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。

(3)客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

(4)交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

(5)人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。

(6)同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以要考虑到很多问题。比如店面费用、店面租金、店面期限、店面装修等问题。

(二)店面装潢

租好了店面，下面就要装修了。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。在装潢前要与装潢公司沟通好把自己想要的效果告诉他们，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，并请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。否则打掉重做就费钱费时了。

我要求的装潢效果如下：

(1) 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西，重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲，当然本店刚开张，简装为宜。

(2) 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的。晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球，灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和，加上暖光灯能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人。

(3)空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的。

(4)试衣间要足够大，否则顾客试穿衣服时会因为拥挤而影响心情。

(5)穿衣镜要购买那种照着显瘦的镜子，这并不是欺骗顾客，只是善意的“谎言”，因为女人都爱看见自己苗条的一面。

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

(三)选货及进货

1、服装小店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要做

好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解小店针对客户群的喜好、身材特点，更重要的是要会淘货，要炼就一双选货的火眼金睛。(但是这对于刚入门的我或许有一些困难)服装进货要适销、适量，简称“双适”，是经商者必须把握的关键一条。经营服装，既要适销，又要适量，但两者很难掌握“准”。所以最好第一批少进一些货,因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。品牌以杂牌为主，以外贸货为主。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货。进货尽量安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上，如果进入销售旺季，三四天就补一次货。像“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了。要给自己有足够的安排时间。

2、 进货渠道：

沈阳五爱街服装批发市场、长春远东服装批发市场、哈尔滨服装批发市场

(四)营销策略

1、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

2、衣服的陈列

做服装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售。产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的。橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒。

3、长期发展营销策略

(1)原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅(高档点缀低档适量)。

(2)方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制 。

(3)服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

(4)方法：

①初次来店的惊喜。免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

②增加其下次来店的可能性。传达每周都有新货上架的信息 ;利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服(要定量)或送生日礼物等 。

③ 满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买 。

告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

④ 不定期打折 。

人一定程度上都喜欢贪小便宜，女孩就更是如此了。\"店铺开张大赚送\"、\"本店商品八折优惠\"，也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅) ，或者买几百送几百代金券，但是必须在一定时间内用完否则过期无效。

⑤一年中做几次短期促销，售价定为10-30元，非常聚人气。再把店内滞销款低价一起处理。如五一，十一，元旦等最佳时间。

六、风险分析

做生意首先要先调整好自己的心态，不要期待有暴利的行业，也要有失败的准备。也不要以为找一家店面，进一批货就能每天在哪里数钱，有些人他真的很努力但也不一定能赚到钱，因为市场竟争太激烈了。所以我们为了避免风险的办法：

一是提高有效产品存货率。要知道服装生意要赚钱，最重要的是好卖的产品要能跟上，滞销的产品要能快速处理掉。前者是成功的关键，后者是失败的起因。很多店员喜欢卖畅销的款式，因而，每年最好卖的款式，往往一定被穿在模特身上的。但是，这种款式也是断号最快的。当很多顾客兴冲冲前来选购，却发现没有自己的号码时，企业已经丧失了赢利的机会。因此，现代营销更强调的不是每个专柜库存的绝对值，而是更强调库存的有效性。

二是资金循环顺畅。零售企业资金周转一般比较慢，很多经营者习惯按每3个月来计算一次大的资金循环。其实，做服装和做银行有相似的地方。精明的品牌商，会在一次大的资金循环中，拆分出很多小的资金循环。比如：畅销款式的快速追单、一些临时搭配性产品的现货采购等，都导致了资金使用效率的加大。

三是缩短柜货品销售周期。在很多行业中，价格与时间有非常大的关系。据调查，电脑产品每天的贬值率在0.1%左右，而服装行业则更高，可以达到0.7%。也就是说，每提前10天卖出产品，则该产品的价值就少贬值7%，而毛利率增加则可达13%左右。

**大学生创业计划项目篇七**

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家提供了一篇蛋糕店的创业计划书希望能起到事半功倍的效果。

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\_\_生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1、房租5000元。2、门面装修约20\_\_元(包括店面装修和灯箱);3、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需500元5。机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20\_\_元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**大学生创业计划项目篇八**

内蒙古自治区大学生创业引领计划实施方案二〇一〇年七月十九日为贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府“以创业带动就业”的部署，鼓励、引导和支持大学生实现自主创业，按照《人力资源社会保障部关于实施大学生创业引领计划的通知》(人社部发〔20\_\_〕31号)和内蒙古人社厅《关于下达20\_\_年内蒙古自治区促进高校毕业生就业工作计划的通知》(内人社发〔20\_\_〕9号)要求，在我区实施“学生创业引领计划”，结合我区实际，特制定本方案。

一、指导思想

坚持政府促进、社会支持、市场导向、自主创业的基本原则，发挥政府部门、人才交流服务机构和高等院校的职能作用，调动社会各方面力量，采取一系列鼓励、引导和扶持政策措施，强化创业意识，提升创业能力，改善创业环境，健全创业服务，引导和带领一大批大学生通过创业实现带动就业。

二、工作目标

20\_\_—20\_\_年，计划在三年的时间完成高校毕业生创业培训2万名。其中：20\_\_年计划培训3000人，20\_\_年计划培训7000人，20\_\_年计划培训10000人。力争30%的人员实现创业。使具备创业条件的高校毕业生在完成创业培训的同时得到小额贷款和后续跟踪服务，提高创业成功率。

三、实施范围

派遣期内未就业的具有创业意向和创业项目计划的内蒙古生源普通高校毕业生。

四、主要任务

(一)开展大学生创业培训。按照《关于做好20\_\_年高校毕业生创业培训工作的通知》(内人办发「20\_\_」188号)要求，开展以“创办你的企业(syb)+创业实训”为主要内容的我区大学生创业培训。各级人才交流服务机构要发挥各地高校毕业生创业培训管理中心的作用，通过人力资源市场以及街道、社区等基层平台，组织有创业愿望的大学生免费参加创业培训。人力资源和社会保障部门要会同教育等部门，邀请创业成功人士(特别是创业成功的大学生)为在校大学生传授创业经验，组织开展像形式多样的大学生创业竞赛活动，积极开展在校大学生创业培训服务。

(二)落实大学生创业扶持政策。大学生从事个体经营，在工商部门注册登记日期在毕业后2年内的，自其在工商部门首次注册登记之日起3年内免收管理类、登记类和证照类行政事业性收费。对在当地公共就业服务机构登记失业的自主创业的高校毕业生，认真落实有关小额担保贷款和贴息扶持的优惠政策。队友创业意愿的高校毕业生参加创业培训的，按规定给予职业培训补贴。成功创业的，对符合社会保险补贴政策的给予社会保险补贴。将大学生创业见习工作纳入就业见习总盘子实行统筹安排管理。并积极会同有关部门多渠道建立创业专项扶持资金，发挥贷款担保公司的作用，多渠道拓展大学生融资渠道。

**大学生创业计划项目篇九**

一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要大学生创业计划书样本

二、创业计划书的内容

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

(一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍;

管理者及其组织;

主要产品和业务范围;

市场概貌;

营销策略;

销售工作计划;

生产管理计划;

财务工作计划;

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处

(三)企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

(四)行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

(1)该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色?

(3)该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4)价格趋向如何?

(5)经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

(6)是什么因素决定着它的发展?

(7)竞争的本质是什么?你将采取什么样的战略?

(8)进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?该行业典型的回报率有多少?

(五)产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等。

**大学生创业计划项目篇十**

以党的精神为指导，以上级一系列关于促进创业带动就业的指示精神为依据，通过创业大赛，营造创业氛围，展示创业风采，宣传创业政策，推介创业项目，增强创业活力，引导更多的城乡劳动者自主创业，促进创业带动就业。

二、大赛名称

济南20xx大学生创业大赛

三、大赛主题

迎创新之风燃创业之火筑创富之梦

四、大赛时间

20xx年6月至20xx年10月

五、组织形式

主办单位：济南市人力资源和社会保障局

承办单位：济南市劳动就业办公室

支持单位：济南市财政局、济南市工商行政管理局、济南市总工会、共青团济南市委、济南市妇联、济南市创业促进会

六、大赛项目

大赛项目分为两类：初创企业和创意团队。

七、参赛人员

驻济在校大学生和毕业5年内(20xx年至20xx年毕业)的普通高校毕业生。已参加往届市级以上人社部门组织的创业大赛并取得三等奖以上名次的，不再参加本届大赛。

八、参赛条件

(一)初创企业

参赛人员已创办企业的，参加初创企业组比赛，主要条件：

1、创办小微企业(小微企业标准按照工信部有关文件界定)，注册时间3年以内(20xx年8月1日以后注册)。

2、参赛人员必须是企业法定代表人。

3、带动就业3人以上。

4、拥有合法的知识产权，无知识产权纠纷。

5、经营规范，社会信誉良好，无不良记录。

(二)创意团队

参赛人员有创业项目，参加创意团队组比赛，主要条件：

1、创业项目具有商业开发价值、实际用途广泛、市场发展空间大、带动就业能力强。

2、团队成员3人以上。

3、现场参赛必须是项目主要创意人。

4、拥有合法的知识产权，无知识产权纠纷。

九、时间安排

(一)初赛阶段(20xx年6月中旬至9月上旬)

初赛由县(市)区人力资源社会保障部门负责组织。初创企业在企业注册地报名参赛，创意团队在创意人所属辖区参加比赛，高校在校生参赛以校区所在地为准。报名时选手须携带身份证、学生证或毕业证和创业(商业)计划书，初创企业还需携带营业执照副本、与招用人员签订的劳动合同。各县(市)区按照分配名额选拔上报复赛选手，初创企业组和创意团队组各30名选手进入复赛。

(二)复赛阶段(20xx年9月下旬至10月上旬)

大赛组委会对进入复赛的30个初创企业和30个创意团队采用“5+3”的模式(5分钟项目演示及陈述+3分钟评委提问)组织复赛。大赛组委会对复赛各项目进入前10名的参赛人员进行尽职调查，并在济南就业网公示。各项目复赛成绩前6名进入决赛，7至10名获得优胜奖。

(三)决赛阶段(20xx年10月中旬)

1、大赛辅导。由大赛组委会聘请专业创业导师对进入决赛的选手进行辅导。

2、创业论坛。同期举办济南20xx创业论坛。

3、大赛决赛。对复赛阶段产生的各前6名参赛选手，通过抽签确定参赛顺序，采取“4+5+3”的模式(4分钟创业微电影+选手5分钟演讲+3分钟专家提问点评)，由专家对参赛选手进行综合评定打分，产生一、二、三等奖。决赛参赛选手必须是企业法定代表人或创意项目主要负责人。整个决赛过程全程录像，法律公证处现场公证。各县(市)区人社局局长、分管局长、就业办主任、街道(乡镇)人社机构负责人、部分高校代表、社会群众参加创业论坛和创业大赛决赛盛典。并邀请省、市领导为济南20xx大学生创业大赛决赛获奖选手颁奖。

《创业微电影》是指参赛者以视频、图片等形式记录团队从开始创业筹划、项目选择、项目准备、营销实战、创业经验以及参加大赛预赛过程，用以在创业大赛决赛现场展示。

4、颁奖典礼。邀请嘉宾为初创企业和创意团队一、二、三等奖颁发创业大赛奖金、奖杯及荣誉证书。

十、奖项及奖金设置

(一)奖项设置

1、初创企业：

一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，优胜奖4个。

2、创意团队：

一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，优胜奖4个。

3、优秀组织奖

对在组织严密、成绩突出的县(市)区，由大赛组委会颁发济南20xx创业大赛优秀组织奖。

(二)奖金数额

一等奖3万元，二等奖2万元,三等奖1万元，优秀奖5000元，优秀组织奖2万元。

(三)支持政策

1、初创企业

(1)可享受市级创业导师提供的“一对一”创业指导。

(2)符合小额担保贷款条件的享受10万元政府贴息贷款。符合条件的享受政府一次性创业补贴和岗位开发补贴。

(3)在市级创业孵化基地落户的，符合条件的享受房租补贴政策;

(4)符合条件的优先入驻济南市大学生创业孵化中心。

2、创意团队

(1)创业项目纳入市创业项目库，优先向社会推荐。

(2)可享受所在地公共创业服务机构提供的“一对一”创业指导服务。

(3)符合条件的优先入驻济南市大学生创业孵化中心。

十一、大赛要求

(一)提高认识，加强领导

举办济南20xx大学生创业大赛是大众创业，万众创新，推进全民创业、促进创业带动就业的重要举措，是宣传创业政策、展示创业成果、推介创业项目、弘扬创业精神、营造创业氛围的重要载体。为保障活动顺利开展，市成立由济南市人力资源和社会保障局主要领导任主任、就业办主要领导任副主任，市就业办分管领导、相关处室负责人为成员的创业大赛组委会，组委会下设办公室，负责大赛活动的具体组织实施工作。各县(市)区要提高认识，高度重视，成立创业大赛领导小组，制定大赛方案，明确责任分工，加强部门沟通协调，相互配合，密切合作，共同做好大赛的组织实施工作。

(二)精心组织，周密安排

各县(市)区要认真筹划，周密安排，主动同辖区高校协调，按照公开、公平、公正的原则，认真组织符合条件的团队和企业踊跃报名参赛，按照大赛的总体要求和部署，切实做好决赛选手的选拔工作，并指定专人负责，带领推荐选手参加市筛选和决赛等相关活动，确保整个大赛活动顺利进行。

(三)广泛宣传，营造氛围

各县(市)区要充分利用报纸、杂志、电台、电视台和网络等媒体做好创业大赛的舆论宣传工作。动员引导具备条件的创业者积极参加活动，要重点宣传创业大赛活动的目的、意义、目标、步骤和要求以及国家、省、市促进创业的政策措施;要开辟大赛活动专题、专栏，积极营造创业大赛氛围，推进创业带动就业工作的发展。

20xx年4月24日

**大学生创业计划项目篇十一**

一、创业目标

发展中国真正意义上的快餐行业，利用合理有效的管理和投资，建立一定大型快餐连锁公司。

二、市场分析

世界创业实验室消息：社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部他市场都不得与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到20xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

三、实施方案

1.快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广。

2.目标市场的定位。

大众能接受的中式快餐业。顾客群：上班族+儿童+休闲族+其他。

3.市场策略。

产生工业化、产品标准化、管理科学化、经营连锁化。

(1)虚拟公司的名称，员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一，但它们没有过多的装饰，也没有营业餐厅，它们更像是一个快餐集装配中心。它们接收公司的配送中心运来的相关制成品，只要单间加工，就可以成型了。虚拟公司的快餐产品订是提供给上班族在工作单位午餐之用。它们的前台接待服务也是虚拟的，靠的是电话定购体系和快速运送体系，我们将建立送餐专线电话运送业务由统一的公司小巴和服务人员负责运送。

(2)流动快餐公司---早餐策略

针对早餐人口流动性大，时间紧迫的特点，我们将由模式统一的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客提供方便、营养的早套餐。

因学生人数众多，还可推出学生营养快餐，既注重经济效益，又兼顾了社会效应。

(3)快餐公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的快餐厅充分显示本公司的大人形象清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

四、投资计划

由点做起，辐而为面。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应试形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时闪亮全登场。以后再根据发展，辐射全国经营。

发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的虚拟快餐公司和流动快餐公司服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区筹地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

五、投资收益

不仅是利润，更是服务和问话。作为这个行业的倡导者，希望本公司成为大人优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进中式快餐的形成和发展。

**大学生创业计划项目篇十二**

一.大赛背景

世界瞬息万变，社会生活丰富多彩。作为莘莘学子，大学时光绚烂夺目而又转瞬即逝。经济社会是资源之战，知识经济时代，资源竞争的焦点在于拥有一颗睿智的头脑。既然你有追求的自由，既然时代给予你机会，理应舒展身心，谋求一生最大的幸福。

创业的冲动蕴藏在年轻朋友的心中，创业大赛将给你提供一展风采的舞台。

远望方觉风浪小，凌空乃知海波平。当大家踏上职业生涯之路时，回首往事，必将还记得这年少的挥斥方遒。

二.大赛名称

\_\_大学首届创业项目设计大赛

三.大赛目的

本次大赛的目的在于增强大学生的职业规划意识，塑造大学生勇于挑战，富于创造的品质，提升大学生的创造力、执行力和竞争力，拓展大学生创业的广阔视野。

四.大赛宗旨

传播创业理念，丰富创业实践：

鼓励创业人生，创业改变命运.。

五.大赛时间

\_\_年\_\_月——\_\_年x月

六.大赛地点

江汉大学

七.参赛对象

江汉大学所有在校本科制大学生

八.组织单位

主办方：江汉大学招生与就业指导处

承办方：江汉大学职业发展协会

九.网络支持

十.大赛组委会(待定)

1、市相关领导;

2、校方领导;

3、武汉市成功青年企业家。

十一.大赛评审委员会(待定)

1、市相关领导;

2、校方领导;

3、武汉市成功青年企业家;

4、创业研究理论专家。

**大学生创业计划项目篇十三**

1、近期——在武汉设立总部，从武汉做起。

2、中期——从武汉发展到北京、上海、杭州、广州。

3、中长期——由中期的五个城市扩展到东部沿海城市。

4、长期：由东部沿海城市发展到全国。

1.随着居民收入水平高，享受性支出比重大，近年来小吃、民间手工艺作品、地方特产备受青睐，市场需求大，前景广阔。

2.武汉是全国性的大城市，地形集中紧凑，经济发达，是中部的经济中心，居民收入水平高，消费大，市场容量大。

3.现在全国各大城市还很少专门做小吃的公司，小吃业、民间手工艺作品、地方土特产方面存在很大的市场空白，而且竞争对手少，容易做大做强。

4、本公司的产品面向各种年龄段的消费者，消费人群大。

5、本公司的产品前期主要针对武汉居民，中后期则针对全国人民，由此产生公司销售量是十分可观的

1、建设网站及网站推广资金为100万元人民币

2、总部大楼及厂房租金、工商注册资金100万元人民币

3、进货及送货上门资金为150万元人民币

1、资金需求见财务预测

2、(1)团队自有资金为52.5万元人民币，占总资金的15%

(2)吸引风险投资资金227.5万元人民币占总资金的65%

(3)从银行等金融机构贷款35万元人民币占总资金的10%

(4)吸引别的投资商、合伙人投资35万元人民币占总资金的10%

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