# 2024年大学生创业准备计划书有(三篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-10-04

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。大学生创业准备计划书有篇一“赢在校园”大学生创业大赛二、活动...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

**大学生创业准备计划书有篇一**

“赢在校园”大学生创业大赛

二、活动主题

我的世界，我的梦想，我创造·

三、活动宗旨

让更多的同学参与创业实践，感受创业激情，培养创业意识和创新精神，赢在校园大学生创业大赛策划书。

四、活动背景

这是一个需要激情和梦想的时代；

这是一个需要信仰和责任的时代；

这是一个需要个性和创新的时代。

励志照亮人生，创业改变命运。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，山东农业大学特举办“赢在大学”创业大赛。

五、活动目的

为了丰富我校学生生活，提高同学们的综合能力，为广大同学创造良好的锻炼平台，使广大同学能够理论联系实际，使学以致用，不断强化知识，深化知识，优化知识，本次创业大赛意在使广大同学更了解创业，有更好的创业想法。力求通过这一平台，使同学们学习到更多的相关知识和技能，提高创业技能，激发创业热情。同时也为丰富我校的校园文化建设，展现我校的和谐校园、魅力校园。

六、参赛要求

面向全校在校学生招募参赛队员。鼓励参赛者跨院系，跨专业搭配组建团队，人数一般为3—5人，要有队伍名称、队长。本项比赛活动鼓励学生自由创新。

分为两种报名方式：个人报名或院里推荐。

七、活动流程

前期宣传：

1、展板：在生活桥利用展板进行为期一周的宣传

2、利用人人网、，下发通知，并及时发布比赛信息

3、给各院班级下发举办＂创业大赛＂的飞信通知，要求各院鼓励学生积极响应和参加。

第一阶段：市场调研

参赛选手针对“如何提高创业联盟——圆梦驿站的营业额”这一问题进行市场调研，可以采取调查问卷，街头采访等形式，并对多方面的信息进行采集与整合，最后用ppt的形式呈现，展示阶段团队先以ppt或视频形式介绍自己团队人员、团队名称、口号，再展示调研成果，ppt展示之后还有一个问答环节，评委根据选手呈现的作品随机提问，并对每组的市场调研成果和选手随机应变的能力进行评审打分。

第二阶段：产品校园营销实战

在生活桥进行指定商品的销售，根据每组的销售业绩和盈利情况来进行排名，规划方案《赢在校园大学生创业大赛策划书》。参赛队伍应该公平竞争，若出现恶意竞争则取消比赛资格，比赛进行时会安排实创的人员全程监督。

销售产品包括：

⑴必选产品

创业联盟系列：书签，明信片，盆栽，蝴蝶标本，t恤，农大帽子

生活用品：卫生纸，杯子，水壶，暖宝宝等

文体用品：球拍，本子，笔等

⑵任选产品

创业联盟系列：蚕丝被，葡萄酒，苹果醋，茶叶

参赛者自备产品

（备注：参赛者必须选择本金相同的必选产品，根据自己的需求选择适量任选产品，出售自备产品时可选择与必选产品捆绑出售等方式以吸引更多消费者，但注意自备产品的销售不能影响主办方提供的必选品的销售）

第三阶段：模拟求职

模拟求职，自我展示3分钟，参赛者以应聘者的身份进行自我营销，评委作为hr来向选手提问，并根据选手的现场表现，综合考察选手的运营策划、领导管理、人际交往、组织协调、临场应变等各方面能力，评委进行现场打分，组委会根据选手的综合成绩进行评定。按照三个环节的得分综合评出一、二、三等奖，并为获奖选手进行现场颁奖。

分数评定方法：第一环节占百分之二十，第二环节占百分之五十，第三个环节占百分之三十

第四阶段：

后续服务阶段，大赛组委会，将入围决赛的创业项目制作成宣传片进行宣传推介。

八、比赛时间推进表

市场调研：xx月

实战营销：xx月

模拟求职：期中考试周之后

九、奖项设置

1.设冠军1名奖金1000元

亚军1名奖金500元

季军1名奖金300元

优秀奖4名

2..奖励设置：颁发荣誉证书和奖金

活动邮箱：

经费预算：

**大学生创业准备计划书有篇二**

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的学习贯彻党的精神，为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战!

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店(详尽内容见正文)，方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展!

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信----路是自己走出来的!

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道,以真正做到自立自强!

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代办party策划：根据所需者的个人需要(包括场地、时间、操办等级、风格等方面)，进行生日聚会，同学聚餐，男女约会等项目的策划，并按时按需完成工作项目;

文字方案：可以替那些有想法但无法用文字表达的需求者写些文字方案，包括策划书、通知、海报、申请书等一系列应用文体;

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解!

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子.

1、真实原则：对求助者以礼相待，不欺不瞒，友善平等。“顾客是上帝”在这里不再是空洞的说教，而是一种真实的感受;

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用;

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、事情紧迫，求助无门的人群;

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量的“点子\",先着手树立一个良好的形象！

**大学生创业准备计划书有篇三**

1、思考

(1)我为什么要开烘焙店?(先找出自己真正开店的动机?)

(2)我准备什么时候开店?(决定开店的时机之前，全部资金是否已经到位?)

(3)我的店想要开在哪里?(租金是否符合自己的资金预算标准?)

(4)我的店想卖什么?(自己是否了解门店未来卖什幺烘焙品类及当地销售特性?)

(5)我的店打算卖给谁?(未来面包制作技术是自己掌握还是外聘师傅?)

(6)开店后，谁来经营这家面包店?(是由自己直接经营，还是聘请外人来管理?)

(7)我准备多少资金开这一家面包店?(自己能掌握的资金有多少钱?)

(8)我打算怎样经营这家店?(这关系门店装修与营业风格，是否符合主流顾客嗜好?)

最后，机会永远是留给准备的人。

2、原则

1)第一次开店不必贪大求全，适合自身实力即可，但必要的装修不可少。

2)投资额控制在5万。面积不可太小政策与设备问题。

3)是否可市场定位为健康烘焙店差异化经营。

3、可行性分析

3.1.劣势与威胁

1)本地已有数家烘焙店，且显品牌化、连锁化趋势，具有很强的竞争力。

2)某某产品制作工艺不够精湛。

3)店长营销管理能力(主要表现在：销售口才，结合实际情况促销方案制作，挖掘潜在市场)。

了解客户喜欢的面包糕点种类，客流量，客户一次性购买力，主要客户分类(妇女/学生，年龄段)，了解在尤溪的不同地段，客户各因素的影响因子。

注意事项

1)烘焙店是一个顾客忠诚度很高的行业.所以，你从一开业开始，就要保证出品的质量。二：现在国家对食品行业的监管越来越紧，有消息称面包店装人实行qs制，到时你的开的店如果达不到qs对面积等方面的要求，就会被强制关闭。不过我个人估计这个要实行还不是短期能实现的(暂略)。

2)味道和卫生状况也是消费者作出购买行为时重要的考虑因素，卫生状况是前提，而味道对吸引回头客至关重要;

3)影响购买的因素：新鲜(保质期)、口味、地点、品牌、卫生、促销、价格等为重要因素的递减顺序。

4)评估日产量能力：一天可以产多少量，可以做几种产品。

4、财务状况分析

4.1.资金预算

1)一般在不计房租的情况下，一问30~50平米的店面均需5万元左右的资金.其中包括设备投入如烤箱、醒发箱、冰箱、大小搅拌器、操作台等约1万元左右;工用具投入如烤盘、各种模具、刀具需2千元左右：货架、展示柜5千元左右;其余原料、办营业执照流动资金等约1万元。

2)设备以二手货为主。

3)周转金(至少是总投资的30%)

4)店租(建议预测月营业额的8%～17%)、店型(依据营业性质而定)、租期(一般为3年～10年)、装修+空间动线设计(依据预算、产品类别及店铺风格而定)。

设备

烤箱

醒发箱

冰箱

大小搅拌器

操作台

收银台可自用电脑加扫描仪来做

各种模具、刀具

原料

5、产品定位与差异化营销

1)精品化路线：少量产品可参考甜甜圈。

2)保健(营养)面包为特色：

特色类别材料及成分目标对象

早餐面包学生早餐

胚芽面包小麦胚芽为主要适合胃肠功能弱的人

糙米面包60%的糙米、40%的黑麦粉肥胖、糖尿病、动脉粥样硬化和心脏病患者食用

藻类面包可以促进血液循环

减肥面包麦麸制品为原料含有大量纤维素

无糖面包概念诱导

儿童面包概念诱导主要做噱头用

3)个性化经营：客户可以diy生日蛋糕，引导消费者手工制作生日蛋糕。

4)现烤现卖策略。牛角包做好后，不急着马上烤制，而是冷藏起来，等到客人需要的时候才拿出来现烤。

5)部分低价专营方式以提高人气为主：牛角包，三坊七巷的黄米糕，蜂蜜小面包。

6)比如一家店，多是0.5元的产品，这样即可薄利多销。

6、店面选址与装修

1)找到一个好地点开店，已经具备50%的成功要素。

2)已大量玻璃与镜子为主，奶黄与咖啡色为主。

3)应尽量显得明亮、整洁。光线要柔和(重点).色彩要适合。如果店面够大应该设置一些休闲座位.提供少量饮品，既增加情调，营造温馨浪漫的氛围，又可方便客人休息，用便餐点心。

4)理想的烘焙店应开在大型住宅区的出入口、菜市场附近、公共汽车站旁等地，总之要在生活气息浓厚的地方。

7、客户消费行为与目标客户(结合本地)

目标消费群为有一定消费能力的群体，主要为女性、学生和小孩;她(他)们的习惯是：将西点作为早点或夜宵、平时零食、生日蛋糕等。

8、销售渠道

1)主要方式之一：拥有学校，网吧，ktv等等之类的一些销售批发代销关系渠道。销售主要靠店面卖成品，并按顾客要求订做、送货上门。

2)有些小烘焙店，与周边工厂、企事业单位工会联系，当这些单位员工过生日时，用低价制作生日蛋糕。建立起周遍的销售网络，电话预定等。总之，做什么都有竞争，关健要有自己的特色。

9、营销与促销策略

1)会员制度。

2)在面包架上或是面包上，以卡片cute标示制造面包的特别优点(美工设计)，并取个吸引人的名称，会让你精心烘培的面包，变成超级业务员，向顾客推销。

3)平价牛奶，在各面包栏摆放并明码标价，贴标签。

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