# 2024年大学生创业的策划书 大学生创业策划书(三篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-09-02

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧大学生创业的策划书 大学生创业策划书篇一一、指导思想围绕创新驱动战略部署和打造中国人才与创业创新名城的总体...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**大学生创业的策划书 大学生创业策划书篇一**

一、指导思想

围绕创新驱动战略部署和打造中国人才与创业创新名城的总体目标，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、公共就业服务机构和高等学校的职能作用，调动社会各方面力量，完善创业政策、强化创业意识、提升创业能力、优化创业环境、健全创业服务，鼓励和扶持更多的青年大学生在宁来宁创业。

二、目标任务

(一)实施万名青年大学生创业计划。到xxxx年末，力争扶持1万名青年大学生自主创业，带动就业5万人。

(二)建成大学生创业园(基地)20万平方米。市级大学生创业示范园面积拓展到1万平方米以上;栖霞区、江宁区、浦口区在大学城内或附近，各建1个面积1万平方米以上的大学生创业孵化基地;每个科技创业特别社区中安排面积不少于5000平方米的载体专门用于大学生创业。

三、扶持政策

(一)资助优秀创业项目。市人社局、南京紫金科技创业投资集团负责评估青年大学生创业项目，每年遴选出200个可行性和预期成功率较高的优秀创业项目，每个项目给予10—20万元的一次性资助;其中，遴选出20个科技含量高、潜在经济与社会效益及市场前景好的特别优秀创业项目，每个给予50万元一次性资助。资助资金50%由市紫金科技创业投资集团天使基金投资、50%由政府补助。

(二)支持创业载体建设。鼓励以多种方式建设大学生创业园(基地)，经验收认定为“南京市大学生创业园(基地)”的，根据建设规模和标准，分别给予30—50万元的一次性建园奖励补贴，重点创业园(基地)建设，由市、区财政予以重点扶持。

(三)提供创业场地扶持。对在宁初始创业青年大学生入住创业园区的项目，可提供最高30平方米、最长3年期限的免费场地或租金补贴，由大学生创业企业纳税属地区县(开发园区)负责。对无自有住房的在宁初始创业青年大学生优先安排公租房。

(四)鼓励多渠道融资创业。

1、在宁初始创业青年大学生的创业项目，经过评估具有可行性的，均可申请创业小额担保贷款和贴息。从事个体经营、合伙创业的，最高可分别申请10万元、50万元的小额担保贷款;微利项目财政给予全额贴息，非微利项目财政贴息50%。

2、鼓励青年大学生以创业项目为平台，争取专项资金支持和社会风险投资，按照单个创业项目所争取资金或融资总额的10%给予无偿配套支持(最高不超过10万元)，帮助青年创业大学生降低融资风险。

3、青年大学生自主创办的企业，招用本市户籍失业人员和高校毕业生人数达到员工总数30%以上，依法签订劳动合同、缴纳社会保险的，可申请最高200万元的商业贴息贷款，财政部门按贷款基准利率的50%给予贴息，最长期限两年。

以上三种融资方式不可同时享受财政补贴。

(五)减免相关税费。自主创业青年大学生，在宁申办个体工商户登记的，自其在工商部门首次注册登记之日起三年内，免交登记类、管理类和证照类等行政事业性收费;申办注册资本10万元以下中小企业的，免收企业设立注册登记费。青年大学生自主创办的商贸和服务型等企业实体(除限制行业外)，在新增加的岗位中，当年招用持《就业失业登记证》人员，与其签订1年以上期限劳动合同并依法缴纳社会保险费的，在3年内根据实际招用人数按照每人每年4800元的优惠定额依次扣减营业税、城市维护建设税、教育费附加和企业所得税。毕业年度内的高校毕业生，从事个体经营(除限制行业外)的，在3年内按每户每年8000元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的营业税、城市维护建设税、教育费附加和个人所得税。

(六)鼓励创业带动就业。青年大学生创业并正常经营纳税一年以上和带动2人以上就业的，给予一次性4000元奖励。初创企业3年内吸纳本市户籍失业人员或就业困难人员就业，签订一年以上期限的劳动合同并依法缴纳社会保险费的，给予1500元/人的一次性带动就业奖励。创办企业吸纳就业困难人员就业的，给予最长3年期限的社会保险和岗位补贴(创办劳务派遣企业不在本政策扶持范围，下同)。

(七)加强创业指导和培训。鼓励驻宁高校结合大学生创业园建设成立大学生创业指导站，指导站建设符合市规定要求的，每个给予一次性5—10万元经费补贴。推行大学生创业导师制，通过“创业导师进校园”、“一对一”创业指导、跟踪服务等多种形式帮助大学生提高创业实践能力。开展青年创业培训实训，经具备创业培训资质且经过公开招标的社会培训机构培训合格的在宁青年大学生，可按规定申报创业培训补贴。对到定点实训基地参加创业实训的我市户籍大学毕业生，给予最低工资标准60%的生活费补助。

四、保障措施

(一)加强青年大学生创业工作组织领导。市区(县)两级成立由政府分管领导任组长、相关责任部门参加的青年大学生创业工作领导小组。创业工作领导小组负责青年大学生创业工作的组织和协调，加强目标责任的管理和跟踪监督检查，确保青年大学生创业计划的顺利实施。在大学生就业工作主管部门设立青年大学生创业工作办公室，按照属地化管理的原则，受理并审核大学生创业享受扶持政策的申请，对符合条件的发放《青年大学生创业证》，青年大学生凭证享受各项创业优惠扶持政策。

(二)加强青年大学生创业扶持工作经费保障。市、区(县)财政要加大对大学生创业扶持工作的资金投入和保障力度，根据本意见确定的目标任务，调整财政就业资金支出结构，合理安排年度创业专项资金，保证各项工作的有序开展和创业扶持政策的落实兑现。

(三)提升青年大学生创业服务水平。举办面向全国青年大学生的创业大赛，引进优秀创业项目在宁落地;面向社会公开征集创业项目，建立大学生创业项目库，为有创业意向的青年大学生提供创业项目选择和查询服务。对参加大赛获奖的创业项目和经评估入库的创业项目，给予补贴奖励并优先向有关创业投资机构推荐。在市、区(县)就业服务机构开设青年大学生创业服务窗口，为在宁来宁创业的青年大学生提供创业政策咨询、人事档案代理、落户和社会保险办理、职称评审等一条龙服务。

(四)营造大学生创业良好氛围。加强对大学生创业典型的培养和选树，全市每年评选一批创业规模较大、纳税和带动就业突出的青年大学生创业杰出人才，授予“青年大学生创业明星”称号，并给予一次性物质奖励，激发更多大学生的创业热情。充分发挥青年大学生创业联盟等组织的作用，为创业青年大学生搭建交流沟通的平台。充分运用新闻媒体，广泛宣传在宁自主创业的青年大学生典型，动员社会各界关心和帮助青年大学生自主创业，引导大学生切实转变就业观念，提高自主创业的信心和能力。

五、其他

(一)本意见所称在宁自主创业的青年大学生，是指具有大专以上文化的在校大学生或毕业五年内的大学生(含海外留学人员)，在南京市范围内初创企业或从事个体工商经营，且符合以下条件：

1、从事非国家禁止、限制类创业项目;

2、在宁创办企业，并由青年大学生担任该企业法人代表，且青年大学生创业团队核心成员出资总额不得低于注册资本30%。

(二)本意见中有关青年大学生创办企业后享受优惠扶持政策的期限，自青年大学生创业企业工商注册登记之日起计算。

(三)本意见由市相关职能部门在职能范围内制定实施细则并负责解释。

(四)本意见自xxxx年5月1日起施行。

**大学生创业的策划书 大学生创业策划书篇二**

创业目标

建立规范、健全的快餐公司管理模式，经过有效的管理和投资，建立一家大型快餐连锁公司—特好特快餐公司。

市场分析

社会生活节奏普遍加快，给快餐业的存在和发展带来了机遇与挑战。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐的优势地位使大部分市场与中式快餐无缘。如何逐步占领市场，是首先需要解决的问题。

调查显示，当人均收入到达xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。中国快餐业将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。

目前，已经存在的西式快餐并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。并且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，211985大学名单，是大众日常消费的对象。但在中国快餐市场上，西式快餐的价格，普遍大众很难理解，这也决定了不可能让工薪阶层经常去消费那份新奇“快餐”。

但经过对目前存在的一些中式快餐来看，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，这些问题给我们建中式快餐连锁店供给了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营中存在的问题，并发展我们的自我的特色，那么我们进入中式快餐市场并且占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

实施方案

1、特好特快餐服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，经过使顾客满意，最终到达公司经营理念的推广。

2、目标市场定位。

普通大众能理解的中式快餐业。顾客群：上班族、儿童、休闲族、游客及其他。

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”名称，员工服装，经营理念，内部管理和总公司坚持统一，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送中心。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，就能够成型了。虚拟公司的快餐产品主要供给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，经过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，时间紧的特点，我们由统一模式的公司小巴和服务人员流动至各主要需求网点向顾客供给方便、营养的套餐。因学生人数众多，在学校附近推出学生营养快餐，抓好“营养”食品的宣传，既注重经济效益，又兼顾社会效应。

(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公司形象——清洁、卫生、实惠、温馨。请专业广告公司制定一套广告计划，从公司的特点出发，凸显特好特快餐的特色。

投资计划“以点带面”。立足于一个地区特点的消费群，初期发展构成必须的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时推出快餐业务。以后再根据事业发展，逐步向大中城市推广。

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，待公司实力有了必须的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再拓展公司发展空间。

**大学生创业的策划书 大学生创业策划书篇三**

一、行业概况

马上就要从象牙塔里出来了，根据自己对于餐饮业的兴趣及所学打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为大众消费的一大潮流。

二、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.本店打算开在社区商业街，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、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3.本店需创业资金9.5万元。

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。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。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，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析

1.客源：本店的目标顾客有：到商业街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：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、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的

五、经营计划

1.先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。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，偷偷跑过去和店里师傅商量。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。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为x先生、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。内容来自徐州便民网真诚为你服务。

11.食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

六、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20xx元(包括店面装修和灯箱).3.货架和卖台投入约1500元。4.员工(2名)统一服装需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(平均)：30000元。据业内人士评估，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30000元。

每月支出：21033元.房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场附近)，约4000元。

货品成本：30%左右，约9000元。

人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计6000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：8967元左右，按此估算，一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析

因为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。

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