

创新创业创新项目 大学生创业创新项目 策划书(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

创新创业创新项目篇一

婴幼儿早期教育受到全球各国的普遍重视，在中国也被越来越多的家庭关注，拥有广阔的市场前景。统计数据显示，我国0-6岁的婴幼儿达到1.4亿，其中城镇该年龄段婴幼儿为5200万左右。按保守估计，城镇家庭每月为6岁以下的孩子教育投资50元，仅城镇儿童教育市场消费额就可达312亿元，而目前全国早期教育的年销售额只有数十亿元。因此，国内儿童教育市场潜力巨大，投资前景非常可观。

创新创业创新项目篇二

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军；推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级；以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

重在把大赛作为深化创新创业教育改革的重要抓手，主动服务湖北地方经济发展，创新人才培养机制，切实提高我校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，

培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式；发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级；发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

1. “互联网+”现代农业，包括农林牧渔等；
3. “互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等；
6. “互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等；
7. “互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

大赛分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组。由各二级学院筛选并推荐符合条件的团队参加校内比赛。具体参赛条件如下：

1. 创意组。参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型或服务模式，在20xx年5月31日前尚未完成工商登记注册。参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。
2. 初创组。参赛项目工商登记注册未满3年(2014年3月1日后注册)，且获机构或个人股权投资不超过1轮次。参赛申报人须为初创企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

3. 成长组。参赛项目工商登记注册3年以上(2014年3月1日前注册);或工商登记注册未滿3年(2014年3月1日后注册),且获机构或个人股权投资2轮次以上(含2轮次)。参赛申报人须为企业法人代表,须为普通高等学校在校生,或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大賽通知发布之日后进行变更的不予认可。

4. 就业型创意组。参赛项目有效提升大学生就业数量与就业质量。若参赛项目在20xx年5月31日前尚未完成工商登记注册,参赛申报人须为团队负责人,须为普通高等学校在校生。若参赛项目在20xx年5月31日前已完成工商登记注册,参赛申报人须为企业法人代表,须为普通高等学校在校生,或毕业5年内的毕业生。企业法人在大賽通知发布之日后进行变更的不予认可。

初创组、成长组和就业型创业组中已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中,参赛成员合计不得少于1/3。对于高校科技成果转化项目,允许将拥有科研成果的老师的股权合并计算,合并计算的股权不得少于50%(其中参赛成员合计不得少于15%)。

大赛采用校级初赛和校级决赛二级赛制,其中初赛形式为各二级学院评审,决赛形式由文艺体育与教育通识课部组织相关部门进行综合评审。

各二级学院根据“互联网+”大学生创新创业大赛的报名通知及要求,组织参赛团队提交相关参赛材料进行初审,遴选参加校级决赛的候选团队(至少两项),于4月20日前将评选结果交至文艺体育与教育通识课部。

2. 校级决赛(20xx年5月)由教务处、学工处、文艺体育与教育通识课部、校企合作与大学生就业创业指导中心等部门对候选团队参赛作品进行评审,决出金银铜奖若干,并选拔推荐优秀团队参加第三届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛

决赛。

学校决赛设项目团队奖项：一、二、三等奖设奖数目占参赛项目数的50%，其它参赛项目获优胜奖，奖励按照学校有关奖励办法执行；同时设置优秀指导教师奖、最佳组织奖、最佳创意奖、最具价值奖、最具人气奖，学院组织和获奖情况将纳入年度工作评估考核。

1. 报名时间□20xx年3月29日-4月15日

2. 报名方式：填写《“互联网+”大学生创新创业大赛报名表》、《“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书》，提交至院系统计汇总。

3. 报名要求：参赛申报人须为团队负责人。大赛以团队为单位报名参赛，须为项目的实际成员，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于5人。鼓励跨院系、跨年级、跨专业组队，每队配备一名指导老师，每位老师可以指导多个团队。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不可借用他人项目参赛。

4. 参赛队员必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、所在学院、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消参赛资格。

各学院和各有关单位要高度重视，认真做好大赛的宣传动员和组织工作，切实做好大赛的各项准备工作，为在校生和毕业生参与竞赛提供必要的条件和支持；鼓励教师将科技成果产业化，带领学生创新创业。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进我校学生创新创业训练和实践，不断提高创新创业人才培养水平。

“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书

随着移动互联网、云计算、大数据等技术的应用与发展，互联网再次成为社会和业界关注的热点，与以往不同的是，此次关注的重点是“互联网+传统行业”，而“互联网+医疗”成为其中关注和投资的重点。

云医疗、移动健康、大数据相关技术的发展，带动了各种基于移动互联网的医疗健康app的应用和发展，加之可穿戴医疗健康监测设备的推广使用、云医院的建立，为未来医疗健康服务提供了更为便捷、高效的服务手段，也为医疗服务业升级和转型提供了技术保障。然而，此轮“互联网+医疗”概念热与投资热并未深入到医疗机构的核心业务—诊疗服务，而是徘徊在诊疗服务的外围，典型如网上挂号、网上医疗服务咨询、网上药店等。

现行医疗服务模式存在的弊端是显而易见的，由于诊疗技术、设施、设备的限制，医患双方的诊疗、就医行为大多局限于医疗机构内部，造成了医患双方的不便，而“互联网+医疗”的服务模式能够有效地破解这一难题，极大地改善医疗服务的提供模式和患者接受医疗健康服务的模式。通过互联网和“医疗专业云”，可以有效拓展并延伸医疗机构的服务能力，如患者网上就医、居家监护、就近抽血、集中检验、远程提供诊疗建议、远程手术及手术指导、个性化健康管理等，从根本上变革现有的医疗服务模式。而随着技术的进步，医学影像电子化，诊疗设备的微型化、可穿戴，以及交互式高清视频都为“互联网+医疗”模式扫清了技术障碍。

“互联网+医疗”应用为民众带来的就医便捷以及为医务人员和医疗机构提供的服务能力拓展是推动现行医疗服务模式升级、转型的动力，但是其中所含的阻碍也是极大的，借用一句俗语来形容“互联网+医疗”模式的未来发展，“前途是光明的，道路是曲折的。”民众的需求、移动互联网以及技术的发展为医疗服务行业带来了变革的机遇，但如何实现依然有赖于政府、业界和社会各方的努力、探索和创新。

所以面对这样的现状，我们团队致力于开发一款基于“互联网+医疗”模式的医疗服务型app应用，重点解决人们在看病过程以及日常生活中身体健康方面所遇到的问题。

创新创业创新项目篇三

创业，有人成功也有人失败。有人失败后总结经验教训，再度搏击，终获成功，有人却屡战屡败；有人在商海中一帆风顺，有人却处处碰壁。截然相反的结局，其原因究竟何在？客观的原因当然可以找出许多，但归结到主观原因时，我们不能不探究创业者自身的素质。有人在采访一些创业成功人士时，从他们的谈吐中，归纳出3条成功者应具备的个人能力：良好的心理素养，应变的综合能力，以及适应市场需求的管理方法。

（1）心理素质：自信心是根本

1946年第三届国际心理卫生大会曾为心理健康下过这样的定义：“所谓心理健康是指在身体、智慧以及情感上与他人的心理健康不相矛盾的范围内，将个人心境发展成最佳的状态。”心理健康已成为现代人越来越关注的一个重要问题，而心态是一个生命的控制塔，积极的心态是成功、健康和快乐的源泉。对于创业者来说，具有健康的心态是成功的一半。而健康的心态，或者说将个人心境发展成最佳的状态，其实就是自信心。

创业是艰难的，在创业的过程中难免会遇到这样或那样的苦恼、挫折、压力甚至失败。这就要求创业者必须具备承受挫折、迎接挑战的心理素质，而这些素质的培养就是靠增强自己的创业信心。对创业者来说，必须树立这样一个理念：我一定会赢。困难、挫折乃至失败，都是暂时的，关键是如何吸取教训继续前进。哪一天创业的自信没有了，泄气了，那一切也就完了。创业难，守业更难，成功创业之后，还要苦心经营，更需要良好的心理素质。总之，只有具有百折不挠

的精神，才能到达胜利的彼岸。

（2）基本能力：以变应变

创业者的素质，是指其自身所具备的基本条件和内在要素的总和。商海变幻莫测，创业者作为小企业的代表和掌舵人，应该具备以变应变的能力。

要以变应变，必须具备创新精神。创新要有“求异”思维，求异就是要追求理念的“个性化”，这是创业者最重要的素质特征。没有创新求异精神，企业就不会有个性；没有个性的企业往往停滞不前，容易在激烈的竞争中被淘汰。所以，创业者要有卓识的远见，要有超前的意识，从而适应变化莫测的市场。

以变应变，要有敏锐的洞察力。当今市场千变万化，机会和风险并存，要抓住机会，必须要有“先知先觉”，更要有冒险精神，不敢冒险就不敢前进，一旦疏忽，机会就会稍纵即逝。只有走在市场前头，才能获得丰硕的回报。冒险精神就是要求创业者时时刻刻拥有对市场决断的勇气与洞察力，能审时度势地在复杂环境与情况下洞察到事物的内在本质和运动发展趋势，能通过各种渠道认真听取与分析各方面意见，不失时机地作出科学合理的决策。独树一帜的预见能力，是创业者战胜对手的法宝。

以变应变，还要求创业者推陈出新。若是拘于常规、死守信条，“以不变应万变”，等待企业的只有失败。成功的创业者常常是先声夺人地打破一些不成文的规则，这就是创造力。创业者要有强烈的时代感和责任感，敢于开拓进取，不断创新，以活跃的思维不断吸取新的知识与信息，开发出新的产品和新的模式，使自己的事业充满活力和盎然生机。

从更高的标准来看，以变应变还要求创业者有较强的社交能力和语言表达能力。创业者在从事经济活动中，免不了有各

种社会交往，它对于搞好生产与经营工作、加强与各方面的沟通联系、扩大影响、减少负面效应、提高经济效益都有着不可估量的作用。口才，是扩大社会交往必不可少的条件。若能口若悬河，思辨敏锐，谈笑风生，再加上待人接物的恰到好处，你就能结缘天下。

创新创业创新项目篇四

目前北京、天津等地已经涌现出了多家生日礼品专卖店品牌，例如快乐365、花样年华、麦琪的礼物等等，据说生意蛮不错。北京某品牌生日礼品专卖店的负责人透露，来生日礼品店消费的消费者不会太计较价格，生日用品无价格可比性，投资者可根据当地的消费水平任意上浮价格，故生日用品的平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。像生日报，不同年代价格都不一样，配以精心设计的统一包装的精美套饰，以及当年当月当日出生的世界名人介绍等等，有的甚至可以卖上百元，而且这类店面没有淡旺季之分，每天都有人过生日，只要店面有足够吸引力就可以赢利。生日用品市场如此广阔，难怪一些外地投资者趋之若鹜。

建议：为了减少风险创业者可首先开一家小型店面以投石问路，小型店面至少在5到10平方米左右，刚好够三四个顾客流连。经营的礼品不必追求大而全，但要精选其他商场买不到的畅销品，如生日报纸等，这类产品本小利厚又畅销，利于女孩子初期经营。

创新创业创新项目篇五

说明：计划摘要一般包括以下内容：公司介绍、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、管理者及其组织、财务计划、资金需求状况等。计划摘要浓缩了创业(商业)计划书的精华，涵盖了计划的要点，填写时要一目了然，以便评委或投资者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

说明：介绍公司的主营产业、产品和服务、公司的竞争优势以及成立地点时间、所处阶段等基本情况。在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。

说明：介绍公司的宗旨和目标、公司的发展规划和策略。

说明：介绍公司的组织结构和管理队伍。创业者需要一支有战斗力的管理队伍，企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小，而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

说明：详细介绍产品的概念、产品性能及特性、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。在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。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。

说明：详细介绍市场现状综述、竞争厂商概览、目标顾客和目标市场、本企业产品的市场地位、市场区格和特征等。当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预

测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

说明：介绍市场机构和营销渠道的选择、营销队伍和管理、促销计划和广告策略、价格决策。营销是企业经营中最富挑战性的环节，在介绍时要分析消费者的特点、产品的特征、企业自身的状况、营销成本 and 营销效益等影响营销策略的主要因素。

说明：介绍产品制造和技术设备现状、新产品投产计划、技术提升和设备更新的要求、质量控制和质量改进计划。

说明：介绍创业(商业)计划书的条件假设、预计的资产负债表、预计的损益表、现金收支分析(现金流量)、资金的来源和使用。财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，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，对流动资金需要有预先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赢利状况，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。