

2023年大学生药类创业计划书(大全8篇)

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。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学生药类创业计划书篇一

下面，为大家推荐一篇大学生创业计划，大学生创业之前，首选先写好创业计划书，看看下面吧！

一个组织的基本哲学思想对组织的作用比技术资源、经济资源、组织机构、创新和抓住时机的作用更大。”以价值理念驱动ibm的托马斯沃森这样说过创业计划书要描述的正是这样的“一个组织的基本哲学思想”创业计划书是将有关创业的许多想法，借由白纸黑字最后落实的载体。

**牙膏市场推广计划书

项目概述

(一)项目策划的背景

牙膏品牌背景介绍

(二)项目概念与独特优势

**牙膏的独特之处,包括主要成分及作用;与其它同类产品区别;包装等。

(三)项目成功的关键要素

****牙膏要推广成功,其关键的问题是:**

强化口感的独特性,并努力为消费者所认可;

引导一种新型的牙齿保健观念,提升产品的附加值;

销售网络是否有足够的辐射力。

(四)项目成功的保证条件

****企业关心大众健康,对牙齿保健有丰富的经验,对消费者无疑具有较强的诱惑力。**

随着中国人均消费水平的提高,以及牙膏市场竞争的加剧,许多牙膏厂也纷纷进行技术改造,开拓新产品,增进牙膏的更新换代。

在这种情况下,**牙膏首选北京、上海、广州等市场为突破点,确定了**是促进社交生活的高品质牙膏的观念,以“健康自信,让牙齿为您增色”作为推广口号,展开全面的市场推广策划。

(五)项目实施目标

首先要增强**牙膏的知名度。

作为一种新产品发售,先在北京、上海、广州市场上取得经验,然后再推广全国。

近期目标:投入北京、上海、广州市场,获得80%认识率(3—6个月)

中期目标:取得北京、上海、广州市场20%以上的份额,并逐步向东部大中城市推广(1—2年)

长期目标:取得全国市场20%以上的份额。

市场分析

一、市场环境分析

(一)综合环境分析

中国是牙膏生产和消费的大国，20**年全国牙膏总产量达50亿多支，人均消费量5支，是世界上最庞大的牙膏市场。

随着人民物质文化生活水平的提高，人们将越来越重视牙齿健康和个人清洁卫生，因此牙膏的市场容量还将扩大。

虽然目前牙膏市场竞争激烈，但是仍然存在着相当巨大的潜在市场。

现在中国人均牙膏年消费量为5支，200克左右，北京市为6支，但都与发达国家人均500克的消费水平相距甚远。

其原因主要是刷牙率不高。

中国政府提出刷牙率在2000年达到城市85%，农村50%的目标，说明现有的刷牙率比这个目标还低得多，所以这其中有一个很大的潜在市场；另一面，北京市有24.4%的人每天只刷一次牙，其刷牙的频率还有待提高。

从1991年开始，中国政府规定每年9月1日为“全国刷牙日”，倡导普及刷牙和增进牙齿卫生，并在中小學生中推广普及刷牙教育，特别是提倡儿童从3岁起开始刷牙，这必然会增加牙膏的需求量。

它立足于未来，对未来的市场结构有很大影响。

所以中国牙膏的潜在市场是广泛而全面的，即使按政府的保守估计以每年7%的速度增长，也将形成一个巨大的市场。

(二) 竞争环境分析

国内主要牙膏品牌的市场占有率

品牌产地类型价格包装占有率%

中华上海香型0.90/63g□2.10/128g铝管11.4

黑妹广州香型1.00/63g□3.00/150g铝管8.9

目前，中国一共有二十几个品牌的牙膏，主要有中华，蓝天，黑妹，洁银，两面针，冷酸灵，美加净，小白兔等。

另外市场上还有少量进口牙膏，如黑人，高露洁等。

上海是我国最大也是历史最悠久的牙膏生产基地，上海产中华，白玉等老字号产品已经拥有了相当巨大而稳定的消费者。

但是，近年来广州、柳州、杭州、青岛等城市的牙膏业异军突起，奋起直追，开创了自己的名牌，形成同上海牙膏共享市场的局面。

牙膏品类的划分

随着中国人均消费水平的提高以及牙膏市场竞争的加剧，中国的牙膏越来越走向专门化，细分化。

牙膏生产已初步形成格局，可大致划分为三大块：一类是各种洁齿爽口型的香型牙膏(如中华，黑妹)；一类是与防治牙病相结合的各类药物牙膏，特别是发挥古代医学知识的各类中药牙膏。

由于牙病在我国的普遍性，人们对药物牙膏的心理接受力越来越强。这类牙膏主要有两面针，上海防酸等；一类专供儿童使用的牙膏，如小白兔儿童牙膏。

摘要：奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。

但是，要注意几点： 1、您的经营必须有特色。

没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。

我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。

但是，要注意几点：

1、您的经营必须有特色。

没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。

我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的好项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，不用太多周转金，非常适合自己投资。

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。

虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，对我的生意会产生一定的影响，但是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，而且更健康。

资深管家婆点评：70年代的人喝开水，80年代的人喝可乐，90年代的人喜欢上了奶茶。

一杯2、3元钱的珍珠奶茶，究竟有多大商机，还能投资吗？珍珠奶茶店投资小，风险不大，但回报却不低，一般每天销售额都在800元至1000元。

珍珠奶茶属于现场制作，保质期有6个小时，新鲜度上很有优势，冬季能加热，夏季能加冰。

一年四季都有生意做。

开一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。

一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回了成本。

吾饮良品源自香港，其风格、装饰、宣传在整个国内奶茶行业中独具特色，它是值得中小投资者创业时考虑的项目。

一家店的员工稳定，奶茶味道浓，珍珠软，香，回头客多，也是个不错的选择。

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而

且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转金，非常适合小本自主创业，但对于一些想开奶茶店创业的创业者来说，一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。

但是，要注意几点：

1、您的经营必须有特色。

没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。

我接触过众多您同行，成功的.在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

一、奶茶店设备的选购

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。

由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。

具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

1、封口机

(卖炊具机械、封口设备的店里有卖)带有计数器，你每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。

其他不带计数器的更便宜一点。

封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。

再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，而是拽断的地方，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

(卖封口机的地方一般会附带销售)选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。

从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、杯子

(卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，也会卖封口膜、吸管等，卖封口机的店里也会附带销售)一般是xx个一箱，不单卖。

杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。

选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。

最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。

还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。

杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。

杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

4、吸管

(卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。

卖的店不是很多，要仔细找，毕竟是奶茶专用的，不像杯子那样用的地方很多)一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。

选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。

选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。

5、搅拌机

西贝乐牌的比较好。

不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个没啥多说的，最好到大商场里买，售后服务比较好。

6、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。

由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。

冬天的时候需要的热水多，我自己动手做了一个另外的设备来解决。

7、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

二、奶茶店选址

大学生药类创业计划书篇二

各位领导、各位来宾、老师们、同学们：

大家好！

在这辞旧迎新的隆冬时节，虽然室外有些寒气袭人，但是在我们的会场，此时此刻却显得春意融融，充满了喜庆的气氛。今天，大家相聚山西大学，参加我省大学生的科技盛会——山西省首届“兴晋挑战杯”大学生创业计划竞赛的决赛。在此，我谨代表山西大学全体师生，向所有到场领导、参赛代表和各位评委、企业界人士和新闻媒体的朋友们表示热烈的欢迎！

近年来，山西大学牢记三晋人民的嘱托，弘扬百年光荣办学传统，树立“以质量求生存、以特色求发展、以改革求活力、以开放求效益”的办学理念，以学科建设为龙头，以培养高素质的创新人才为目标，大力推进高水平高效益办学目标的协调发展，努力建设国内高水平教学研究型大学，取得了显著的成绩。作为山西省唯一的教育部大学生素质文化教育基地和全国最早参加“挑战杯”大赛的31所高校之一，山西大学历来高度重视学生综合素质的培养。近年来，山西大学为适应高校教学改革和学生成长成材的需要，大力开展大学生课外学术科技创新创业活动，取得了丰硕的成果。近三年来，我校学生在全面衡量大学生综合素质的“挑战杯”大赛中连续名列全国高校的前19位，我校学生良好的综合素质得到社会各界的一致好评。

知识经济已成为21世纪的主导型经济，创新是现代社会发展的基础和生命力所在。在知识经济条件下，经济和社会的发展，不仅取决于人才的数量和结构，更取决于人才的创造精神和创新能力。当代大学生是我国未来人才的后备军，他们是否拥有创新能力将直接关系我国的综合国力的发展。“兴晋挑战”杯大学生创业计划大赛，顺应了时代发展的要求，配合了高校素质教育的推广和普及。山西省首届“兴晋挑战杯”大学生创业计划竞赛能在我校举办，我们感到非常的荣幸。在此，请允许我代表山西大学校党委、校行政向为本次活动付出辛勤努力的各界人士表示深切的谢意！

“激发无限创意，共创美好未来”，大学生创业呼唤着创造的智慧，更昭示着美好的前景。让我们共同努力，让我们真诚的祝福，“兴晋挑战杯”将成为三晋大地莘莘学子梦想腾飞的起点！

谢谢大家！

大学生药类创业计划书篇三

我校“挑战杯”大学生创业计划竞赛已启动，按照团发〔20xx〕1号《关于开展“挑战杯”大学生创业计划竞赛的通知》的规定，竞赛进入宣传发动和选拔阶段，时间为20xx年12月至20xx年3月。为了更好地做好这个阶段的工作，现将有关事宜通知如下：

在学校统筹指导下，校院两级进行广泛的宣传发动师生参与，进行竞赛宣讲、培训、项目推介，沙龙、组队报名；重点是各学院要加强指导学生完善团队结构、选题、寒假市场调研、创业计划书写作等。学院在3月中旬完成优秀团队和作品的选拔，鼓励和倡导多学院联合组织选拔，有条件的还可以增加沙盘训练模拟活动。通过校院两级指导活动的相互促进与推动，持续性地为以学生为主导的作品的塑造与完善提供支持，最终形成结构完整、逻辑合理、内容充实的作品。具体要求如下：

- 1、建议各学院在寒假之前汇总学生的商业计划书提纲。提纲要求：重点说明创业机会，详细描述技术、产品或服务内容及其商业模式，初步进行市场分析与竞争分析，制定实施计划，预测财务数据，并对创业计划书要求的其他内容作简要说明。如有条件及时准备相关附件，包括专利复印件、应用证明、科技查新报告、产品图片、相关视频、团队照片等。组织人员进行初步评定，指导学生充分利用寒假时间不断深化计划书和做好其他工作。初步统计参赛同学的信息。及时向校级竞赛组委会反馈。

- 2、学院选拔优秀作品，要组织相应的评审或者答辩，要按照合理的比例在申报的作品中评出一、二、三等奖，评审结果须报备校级竞赛组委会并将一、二等奖的作品推荐上报校级竞赛组委会参加复赛评审。原则上按30%、40%、30%的比例进行评比。

3、提交参加校级复赛的申报作品，要求提交完整的创业计划书及相关附件说明材料。创业计划书要求形成结构完整、逻辑合理、内容充实，说明创业机会，详细描述技术、产品或服务内容及其商业模式，进行市场分析与竞争分析，制定实施计划，预测财务数据，并对创业计划书要求的其他内容作详细说明。相关附件包括专利复印件、应用证明、科技查新报告、产品图片、相关视频、团队照片等。创业计划书的执行总结，须有中英文版本。

4、复赛作品的团队组合和专业要求，必须严格执行《XX大学（筹）“挑战杯”大学生创业计划竞赛实施方案》，校级竞赛组委会将首先进行资格审查，如果不符合要求的，一律不进入复赛评审。

5、在宣传发动和选拔阶段，希望各学院广泛发动，密切合作。各学院根据学科和专业特点可以形式多样的开展挑战杯人才、项目、专业的推荐和沙龙活动，以吸引其他学院学生参加，实现专业互补、团队优化和作品深化。

6、为了更好的宣传在竞赛中涌现出来的富有创造、富有潜力的学生创业团队，更好地发挥这些优秀团队典型的示范带动作用，让更多的青年学生能分享经历和经验，在校园营造鼓励创新、尊重创造的浓厚氛围，在本次竞赛中同时征集参赛团队创业故事。建议各学院组织团队创业故事的征集活动，遴选优秀团队创业故事上报校级竞赛组委会(附件1)。

1、请各学院在选拔后，由各学院团总支负责老师填写《学院报名参赛作品汇总表》（见附件2）、《复赛申报作品统计表》（附件3）（纸质版和电子版各1份），纸质版请加盖学院团总支公章或请党总支分管领导签字，用以作品申报确认；电子版请以“学院名称+学院报名参赛作品汇总表”、“学院名称+复赛申报作品统计表”的形式命名，发送至email□

2、参加复赛的创业团队应上报《创业团队复赛作品登记表》

（附件4）、《创业计划书》（纸质版和电子版各1份），电子版请以“学院名称+团队名+复赛作品登记表”、“学院名称+团队名+创业计划书名称”形式命名，发送至email□

以上材料报送时间为3月20日□xx校区报送地址：四号教学楼三楼团委办公室，联系人：刘奇耀，联系电话□xx校区报送地址：礼堂三楼团委办公室，联系人□xx□联系电话□xxx□

各学院和学生个人可以及时查阅挑战杯共享邮箱：（密码□xxx）中的相关共享资料。本通知所涉及到的相关表格以附件形式体现，或者自行从共享邮箱下载。

大学生药类创业计划书篇四

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以广州等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为等一个人餐饮，是合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2. 等一个人餐饮店位于广东农工商职业技术学院北区附近，开创期是一家小档快餐店，未来将逐步发展成为像必胜客那样的中西式结合快餐连锁店。

3、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

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。短期目标是在农工商站稳脚跟，争取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快餐连锁集团，在广州众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1. 客源、都市快餐店的目标顾客有、农工商购物娱乐的一般消费者，约占75%是附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，旅客约占25%。客源数量充足，消费水平中低档。未来地铁开通，预计比重会有所调整，估计在学生为60%，其他的为40%。

2. 竞争对手、等一个人餐饮店附近共有7家主要竞争对手，其中规模较大的1家是尚尚居，其次的是浪淘沙，还有新开的咖啡店，其他4家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。4家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，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。

1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3. 午晚餐提供经济型、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、早一晚。

目前处于招商状态，等待后期人员的加入再安排。

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。

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。

附录1法律要求

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，篡改，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) 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。

(五) 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。

(六) 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。

(七) 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。

(八) 掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

快餐店地址、中新镇风光路农工商附近

联系电话、待定

快餐店的营业时间、6:30-----22:00

快餐店提供品种、各种特色炒菜，快餐食品，饮料等等

服务宗旨、以顾客满意为目标，提供最美味的餐饮食品，让您吃得放心、开心，价格实惠。

大学生药类创业计划书篇五

摘要：奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。

但是，要注意几点： 1、您的经营必须有特色。

没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。

我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。

但是，要注意几点：

1、您的经营必须有特色。

没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。

我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的好项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，不用太多周转金，非常适合自己投资。

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。

虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，对我的生意会产生一定的影响，但是顾客是会比較的，他们终究会觉得我的产

品口感要更好些的，而且更健康。

资深管家婆点评：70年代的人喝开水，80年代的人喝可乐，90年代的人喜欢上了奶茶。

一杯2、3元钱的珍珠奶茶，究竟有多大商机，还能投资吗？珍珠奶茶店投资小，风险不大，但回报却不低，一般每天销售额都在800元至1000元。

珍珠奶茶属于现场制作，保质期有6个小时，新鲜度上很有优势，冬季能加热，夏季能加冰。

一年四季都有生意做。

开一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。

一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回了成本。

吾饮良品源自香港，其风格、装饰、宣传在整个国内奶茶行业中独具特色，它是值得中小投资者创业时考虑的项目。

一家店的员工稳定，奶茶味道浓，珍珠软，香，回头客多，也是个不错的选择。

大学生药类创业计划书篇六

本公司的宗旨是利用现代科技开发民间独特的中草药配方，弘扬传统中药文化。是一家处于创始阶段的公司，龙人堂药业的法定经营形式是有限责任公司。初定地址：贵州省遵义市高科技园区。

本公司拥有治疗甲肝的祖传配方，提倡科技为本的绿色生活

新理念，为人类提供尽善尽美的天然生物产品。

公司注重短期目标与长远战略的结合，短期目标即寻找机会、防御威胁、强化核心竞争力，根据甲肝行业特点，力争在3年内成为甲肝市场领导者。中长期目标即逐步拓宽产品领域，涉足用于治疗胃炎、肾炎、胆肾结石等药品（因我们已有相关民间祖传配方），形成以甲肝药品为核心的多元化经营集团公司。

我们的主导产品“安肝”颗粒，是治疗甲型(黄疸型)肝炎并对乙肝有辅助治疗作用的药物，该药物是以在民间具有很好疗效的祖传配方为基础，利用现代技术开发而成的，表现出药性良好、疗效快、疗程短、整体调节、标本兼治，而且价格比较低廉等特点，是主要为农村打造的新一代治疗甲肝的绿色药品。

我们采取“农业订单”的原材料生产模式，采取合作或委托生产的模式，不但降低风险，而且使我们产品的成本有很大降低，有更强竞争力。我们生产产品所采用的技术比较成熟，目前在很多企业都有广泛应用。

根据专家的观点本产品可以通过国家药品食品监督管理局认证。目前我们正在做一些国家相关认证工作。

1.3.1 市场分析

市场潜力巨大:根据市场调查，高达60%的中国大陆省(市、自治区)的甲型肝炎病毒抗体阳性率大于80%，被定为高流行区。每年大约有200万急性肝炎病例，其中甲型肝炎占半数(50%)。甲型肝炎病毒的抗体总流行率为81%。农村人群流行率(84%)高于城市人群(73%)。南方多于北方。甲型肝炎可能主要流行于儿童群组中。据统计20xx年，全国甲肝用药市场规模为6亿元。我们公司可望在第二年销售收入达到2511万元，净利润为533万元。

在中药现代化的宏观大背景下，国家鼓励开发传统中草药，并给予相当优惠的政策。因甲肝分布特点和原材料产地等因素，通过细分市场，我们对甲肝市场、农村市场、otc市场、西南市场、中药市场作了详细的分析，并确定了我们的市场定位：立足西南，服务周边，辐射全国。

1.3.2 竞争分析

我国目前有6000多家制药企业，但受规模及效益的制约，只有数十家制药企业从事肝病药物的研究和开发。而当今甲肝药物市场，要么价格高，要么治疗时间长，缺少强势品牌，有利于新产品的导入。

从主要竞争对手及产品、替代品、销售商、资源供应商、公司现状等方面对竞争力量作了充分的分析。根据我们的市场定位，我们将直接与贵州地区生产肝药的公司展开竞争。他们的药品基本上针对所有肝炎。而我们的产品定位的选择是有针对性的即专做甲肝，另外我们主要针对农村市场，所以他们对我们不会构成很大的竞争压力。并且还具有很大的竞争优势。

1.3.3 营销计划

在充分考虑市场和竞争对手的基础上，我们做出以下相应的策略组合：

市场开拓：按照市场的开拓和进入战略，我们分为西南农村市场、西南市场、中国农村市场。

由于本产品做成非处方药，主要通过药店和医院销售。重点处理与医院、药房的关系、部分利用合作伙伴渠道、部分建立渠道。

灵活的价格与优质绿色的产品相结合，强有力的广告宣传和

人际传播与促销相结合。开展有关活动的开展、以提高销量、占领市场、提高公司的经济效益为目的。提供良好的、到位的售前、售中、售后服务，不但使患者用的起，而且用得舒心。

回避竞争对手主战场（城市），深挖其薄弱环节（农村），采取农村包围城市，各个击破策略。

公司设在贵州遵义高新技术园区，享受“两免三减半”的税收优惠政策。

公司成立初期共需资金580万。其中风险投资480万，南湖追梦创业团队内部集资100万。

资金用途：

1. 产品的开发和认证及改进费用。
2. “农业定单”的原材料生产及合作和委托生产的生产模式的建立。
3. 建立相应的销售渠道及市场的开拓。
4. 公司流动资金。

股本规模及结构暂定为：公司注册资本750万。外来风险投资入股480万（64%）；南湖追梦创业团队集资入股100万（13.33%）；配方入股170万（22.67%）。

大学生药类创业计划书篇七

各位来宾、老师们、同学们：

你们好！今天，我校第三届“挑战杯”大学生创业计划竞赛

隆重启动了。这次大赛也是我校为参加全国第五届“挑战杯”大学生创业计划竞赛举办的校内选拔赛。创业计划竞赛对于培养大学生的创新能力，推动科技成果向现实生产力转化具有十分重要的意义。在此，我代表校党委对前来参加仪式的企业代表表示衷心的感谢，向参加仪式的各位老师和同学们表示诚挚的问候和良好的祝愿。

一、大学生科技活动是培养学生科技创新能力的重要载体。

开展大学生课外科技活动是贯彻落实科教兴国战略和人才强国战略的具体行动，是实践“科技奥运”理念的现实要求，也是促进大学生健康成才、全面发展的有效途径。学校通过每年一届“挑战杯”赛事的举办，在大学生中营造崇尚科学、勇于创新的良好氛围，积极推动科技知识的学习和传播，促进科技成果的推广和应用，培养了一大批具有科技创新能力的优秀的青年人才。他们在我校构建研究型大学的进程中充当了推动良好校风学风建设的生力军，为带动更多具有科技专长、专业特长的学生投身现代化建设发挥了重要的作用。我相信，这次以“弘扬创新精神倡导创业理念促进成果转化造就未来人才”为宗旨的创业计划竞赛一定能展现我校学生的青春风采，启迪智慧之光，掀起我校学生创新创业的又一次浪潮。

二、学生科技创新活动要联系社会企业力量，为学生创造更多锻炼实践的空间。

我们要以“走出去、请进来”的形式，加强对外合作，建立校外的学生科技创新实践基地，学生通过课余时间到企业学习实践，完善知识结构，锻炼实践创新能力。同时，我们要邀请知名企业来学校开展专题培训讲座，为同学们参加科技创新活动提供帮助，让同学们了解企业的研发需求和人才需求，为学生择业发展提供支持和帮助，也使企业得到了具有专业知识的大学生的参与，为企业发展提供了更多的支持。

三、青年大学生要肩负时代赋予的重任，致力于推动国家科技发展。

科技的发展在于创新，创新的希望在于青年。党和国家对大学生的成长成才寄予了厚望。当代的大学生应肩负起时代赋予的重任，致力于推动国家科技发展，在全面建设小康社会的伟大实践中建功成才。

这里，我向全校学生提出几点希望。

第一，要树立远大理想，勇攀科技高峰。大学生是促进科技发展、推动先进生产力进步的生力军，在实现中华民族伟大复兴的历史进程中，肩负着光荣而艰巨的任务。同学们要有远大的志向，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，才能始终把握正确的前进方向，驾驭好科技浪潮。希望你们努力掌握先进的科学知识，打下扎实的专业基础，瞄准世界科技的前沿，追踪世界科技发展的趋势，今后逐步成为高新技术的领军人物，为国家科技水平的提高做出贡献。

第二，要注重科技成果转化，培养创新创业能力。科技成果的推广和应用是科技进步的关键环节。多年来，校党委高度重视大学生课外科技活动的发展，每年都有大批学生积极参与到学生课外科技活动之中，并涌现出一批优秀的科技创新人才。同学们要高度重视科研成果向现实生产力转化，一方面通过课外科技学术作品竞赛提升同学们科技创造能力，在我校强势学科、特色学科上以及边缘学科上发挥聪明才智，不断提升我校大学生课外科技水平；另一方面通过创业计划竞赛，了解创业知识，按照市场经济规律，以市场为导向，努力推动科技成果向现实生产力的转化，培养我校学生的创新创业能力。

第三，要加强团队协作，促进自身素质全面提高。创新创业和科技研发都需要团队力量的推动。同学们要具有协作精神，寻求不同专业的同学共同组队，带动更多同学参与创业计划

竞赛，并在创业计划竞赛中相互学习、取长补短，团结协作，形成合力；在专业教师的指导和帮助下，培养自身的科技创新能力，不断推动科技成果达到更高的水平，促进创业团队取得更好的成绩，进一步推动自身素质得到全面提高。

同学们，生活在科学技术突飞猛进和知识经济迅速发展的时代，大家要更加刻苦地学习科学知识，主动地投身科学实践，拼搏进取、奋发有为，努力成为科学创新的先锋，为国家的富强和民族的振兴谱写辉煌壮丽的青春篇章！

最后，预祝本次大赛取得圆满成功，预祝我校学生在创业大赛中能够再获佳绩。

大学生药类创业计划书篇八

来到xxxx学院，说实话这不是我的初衷，一开始，我因为不知道也不了解这个学校，我还郁闷了一段时间。但是当我来到这所学校，我才知道我错了，我来这所学校是来对了。

xxxx学院，它不仅仅注重学习，还教我们如何创业，还有大学生创业教育园，这就激发我创业的欲望。

下面我也就来谈谈我的创业计划。

既然我学的是应用电子专业，当然我的创业计划也与这有关，这也是我最感兴趣的专业之一。因此我也会认真的学好这门专业。

我想，如果我将来创业，我一定会开一家自己的电子产品公司，主要是设计、制造销售各种电子产品，打造自己的品牌公司。

首先，在学习好自己的专业的前提下，向一些大的公司如：创维、联想、tcl等一些大的电子产品公司，学习他们的成功经

验。然后再应用到实际中去，当然，这只是前期工作，在自己的公司经营我想也是一项巨大的挑战！经营自己的公司首先要我有资金，这就要我在学习过程中找一个工作，这样既能够为家节省开支，又能锻炼自己的能力，还能积累一些资金，何乐而不为？· 其它就在创业时再说吧。这一理想很远大吧，但我不这么认为，因为我相信自己！相信自己一定能成功！

一家自己的电子产品公司，我想首先要从小事做起，向那些创业成功的特同学学习，学习他们成功的经验，这样才能获得成功而不至于走多少弯路。这也算一条捷径吧。

远大的理想总是建立在艰苦奋斗的基础上的。首先我要认真学习现在所学的专业，和一些基础科目，只有基础牢了才能获得成功。大学的学习生活非常轻松，但又充满挑战，轻松是因为它课程非常少，充满挑战是因为它主要靠我们的自觉和求学的欲望，因此就有些在中学非常不错的同学因为失去了约束而放纵自己，也因此学习成绩一降再降，而这些我一定要注意，因为远大的理想总是建立在艰苦奋斗的基础上的，我要为我的理想而奋斗！

最后我还要说：“立志欲坚不欲锐，成功在久不在速！”

“想要实现梦想，就首先要从梦中醒来！”

这两句就是我的人生格言！