

2023年创业项目书 创业项目讲座心得体会 (精选8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

创业项目书篇一

创业项目讲座是当下很流行的一种活动，它可以帮助创业者了解更多有关于创业的信息和技能，指导他们开创自己的事业。我最近参加了一次可口可乐公司的创业项目讲座，这次活动是让我印象深刻的，并且从这次活动中我受益匪浅。

第二段：认知与启发

在这次讲座中，我对创业者需要了解的一些重要概念有了更加清晰的认知。演讲者详细地介绍了创业过程中的重要步骤及其注意事项，例如市场调研、商业计划书的撰写、筹资过程、营销手段等等。除此之外，他们还分享了一些成功创业者的真实案例，让我对创业有了更加深刻的认识。

第三段：经验和教训

讲座中不仅仅是阐述了创业者应该做成的事情，也提到了一个个失败案例，让我们深感创业的不易，更加珍惜自己的奋斗历程。演讲者分享了一些挫折和教训，希望提醒我们在创业的过程中注意什么，如何避免一些常见的问题。创业过程中，小到人际网络、产品推广、团队管理，大到市场导向和方向规划，每个细节都关系到公司未来的成败。这些经验和教训让我认识到创业需要的是磨砺和慎重，而不是盲目和浮躁。

第四段：前沿信息和行业发展趋势

在讲座上，演讲者不仅分享与企业自身相关的经验和技巧，还介绍了有关未来市场、行业、经济和社会发展趋势的一些信息和资讯。了解前沿信息可以更好地服务当前市场，预测和把握将来趋势。听取特别的实事求是的行业内部资讯，可以极大帮助我们在行业中把握先机，立足于创业前沿。

第五段：总结和感悟

总的来说，这场创业项目讲座给我留下了深刻的印象。在这个信息时代，创业者需要的不仅仅是自身的勇气和决心，更需要系统化、专业化的知识、信息和技能。只有持续充电、不断探索、不断学习、了解前沿行业信息，才能在激烈的市场环境中获得成功。我相信这次讲座对于我未来的创业生涯有了重要的启示，我会在创业的路上不断学习并尝试，迈向属于自己的成功之路。

创业项目书篇二

本创业计划书包括摘要、综述、附录三大部分。摘要列在计算机仪器仪表创业计划书的最前面，它浓缩了的创业计划书的精华。摘要涵盖了计算机仪器仪表创业计划的要点，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。第二部分最主要的是进行产品/服务介绍、人员组织、营销策略、市场预测、财务规划。三、在计算机仪器仪表创业计划书最后附上附表等其他相关资料。

【价值体现与质量保证】

【目录】

(一) 公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

(二) 产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

(三) 行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

(四) 业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

(五) 财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

(六) 融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

第一部分 公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

第二部分 产品及服务

(一) 计算机仪器仪表产品、服务介绍

(二) 计算机仪器仪表核心竞争力或技术优势

(三) 计算机仪器仪表产品专利和注册商标

第三部分 行业及市场

(一) 行业情况

计算机仪器仪表行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对计算机仪器仪表市场容量、市场发展前景、消费者接受程

度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

第四部分营销策略

(一) 计算机仪器仪表目标市场分析

(二) 计算机仪器仪表客户行为分析

(三) 计算机仪器仪表营销业务计划

(1) 建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2) 广告、促销方面的策略

(3) 产品/服务的定价策略

(4) 对销售队伍采取的激励机制

(四) 计算机仪器仪表服务质量控制

第五部分 财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

创业项目书篇三

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所接受。

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边街道一个显眼的位置，这里虽然装修简单，但特别有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上面横七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上面落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌可以坐4—6人。但是，这里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样轻松自由。

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。而且前期投资也不是很高，现在国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的

技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

1、咖啡店店面费用

咖啡店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达成房屋租赁协议。协议内容包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁费用、支付费用方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10—15平米店面，启动费用大约在9—12万元。

2、装修设计费用

3、装修、装饰费用

具体费用包括以下几种。

(1) 外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装饰费用。

(2) 店内装修费用。包括天花板、油漆、装饰费用，木工、等费用。

(3) 其他装修材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费用也应计算在内。

整体预算按标准装修费用为360元/平米，装修费用共 $360 \times 15 = 5400$ 元。

4、设备设施购买费用

具体设备主要有以下种类。

(1)沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2)音响系统。 共计450

(3)吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4)产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水器，采用美的品牌，这种净水器每天能生产12l纯净水，每天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选择的是电控半自动咖啡机，咖啡机的报价现在应该在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。

磨豆机，价格在330—480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每天的制冰量是12kg□价格稍高550元，质量较好，所以可以用很多年，这么算来也是比较合算的。

5、首次备货费用

6、开业费用

开业费用主要包括以下几种。

(2) 营销广告费用;预计450元

7、周转金

共计:

1、营业额计划

2、采购计划

依据拟订的商品计划，实际展开采购作业时，为使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，必须针对设定的商品内容排定采购计划。通过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家咖啡店为了营业目标的达成，同时有效地完成商品构成与灵活地运用采购资金，各项基本的计划是不可或缺的。当一家咖啡店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。接着必须考虑的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

3、人员计划

为了达到设定的经营目标，经营者必须对人员的任用与工作的分派有一个明确的计划。有效利用人力资源，开展人员培训，都是我们必须考虑的。

4、经费计划

经营经费的分派是管理的重点工作。通常可以将咖啡店经营经费分为人事类费用(薪资、伙食费、奖金等)、设备类费用(修缮费、折旧、租金等)、维持类费用(水电费、消耗品费、事务费、杂费等)和营业类费用(广告宣传费、包装费、营业税等)。还可以依其性质划分成固定费用与变动费用。我们要

针对过去的实际业绩设定可能增加的经费幅度。

5、财务计划

财务计划中的损益计划最能反映全店的经营成果。咖啡店经营者在营运资金的收支上要进行控制，以便做到经营资金合理的调派与运用。

总之，以上所列的六项基本计划(营业额、商品采购、销售促进、人员、经费、财务)是咖啡店管理不可或缺的。当然，有一些咖啡店为求管理上更深入，也可以配合工作实际需要制订一些其他辅助性计划。

xx—xx年中国咖啡市场经历了高速增长的阶段，在此期间咖啡市场总体销售的复合增长率达到了17%；高速增长的市场为咖啡生产企业提供了广阔的市场空间，国外咖啡生产企业如雀巢、卡夫、ucc等企业纷纷加大了在中国的投资力度，为争取未来中国咖啡市场的领先地位打下了良好的基础。

咖啡饮料主要是指速溶咖啡和灌装即饮咖啡两大类咖啡饮品；在速溶咖啡方面，xx—xx年间中国速溶咖啡市场规模年均增长率达到16%，显示出还处于成长阶段的中国速溶咖啡市场的高增长性和投资空间；在灌装即饮咖啡方面，xx—xx年间中国灌装即饮咖啡市场年均增长率也同样达到15%；未来几年，中国咖啡饮料的前景仍将被看好。

现今咖啡店主要是以连锁式经营，市场主要被几个集团垄断。但由于几个集团的咖啡店并没有特别主题，很难配合讲求特式的年青人。我们亦有考虑到其他饮品店的市场竞争状况，但发现这些类似行业多不是以自助形式经营，亦很难配合讲求效率的年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能达到年青人的需要，尚有很多发展空间。有数据表明，中国的咖啡消费量正逐年上升，而有望成为世界重要的咖啡消费国。

1、同行业竞争分析

知己知彼，百战百胜。咖啡店经营者应随时关注竞争者的经营动态及其产品构成情况，并进行深入的比较与分析，借以占据经营上的有利地位，保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

咖啡店经营者绝不能忽视市场情报，一定要随时掌握最新的相关资料与信息。针对咖啡店地址的特点与顾客特征，不断地提高产品与服务的质量，提高顾客来店的频率，进而提高咖啡店的业绩。

2、销售促进计划

咖啡店基本的特点是定点营业。但是目前市场竞争日益激烈，为使业绩得到有力发展，咖啡店已经不能被动地等顾客上门光顾，而是必须主动地吸引顾客来店。因此销售促进活动的实施与宣传效果的诉求，同样不可或缺。一般，小型咖啡店无法比照大型咖啡店投入巨额的广告促销费用，所以要做到“花小钱做大广告”。海报、传单、邮寄信函等促销手段都可以使用。

3、日常运营计划

如何拟订经营计划?对咖啡店来说，在整个营运过程中最关切的问题，可能就是每天的营业额了。每家咖啡店往往都定有营业目标，更详细者甚至还定了区位、商品的目标，以作为衡量每天营业情况的基准。

在拟订日常运营计划时，一定要依据设定的经营方针和营业额的预测、目标库存量的推算、损耗额的预估、采购预定额的估算，以及预定毛利的推算等，完成整体的运营计划。由于整个计划过程必须以数据为依据，所以数据库资料的建立，是进行销售计划拟订时必备的条件。即使是小型的咖啡屋也

应以数据为基础，这样才有客观的衡量标准，而不是单凭印象、感觉和观察等。

咖啡店目标消费群体多是大学生为主，选址在商业区、大学校区与路口交汇处，房租价格适中，装修要求较高，以致整体投资成本加大。大学生创业最重要的是心态，准确定位的基础上要对发展前景有信心，不能着急，盲目调整经营策略。经营咖啡店是个美好的愿望，但要有充足的心理准备，才能一步步走向成功，因此要想有一个轻松的心态。

相关文章

- 1.大学生创业项目优秀策划书范文五篇
- 2.创业项目计划书范文样本一篇
- 3.创业策划书优秀范文五篇
- 4.大学生创业项目简介范文
- 5.大学生创业策划书范文

创业项目书篇四

我国儿童数量在不断增加，许多儿童产品也相继得到发展，而童装在我国市场上的发展是较为迅速的。现在的父母对自己的孩子非常大方，舍得为孩子花钱，给孩子最好的。孩子成长速度快，所以，选择加盟店童装品牌经营产品不能过于单一，得跟得上孩子的成长速度。

创业加盟项目圾处理器加盟

随着生产力水平的提高，环境质量却在不断下降，各种生活垃圾带来许多麻烦，如果不加以处理会造成更严重的环境污染。厨房垃圾是很难处理的，夏天来了，它容易滋生细菌，而人们出门又总是不能及时每次都记得带去扔掉，给人们生活带来很多不便。市场上环保型的垃圾处理器需求量是很大的，所以，选择一个**的垃圾处理器品牌加盟是一个不错的选择，它能为投资加盟者们带来不错的收益。

创业加盟项目家政保洁加盟

我国人口众多，是世界上公认的人口大国，很多消费者都不愿意自己动手做房屋清洁，特别是现在我们国家经济快速发展，上班族逐渐增多，忙于上班的人们平时也没有时间打扫，现在家政市场的需求量很大，就目前的状况来看，家政市场还存在很大的缺口，无法满足消费者的需求，所以，家政保洁服务市场在未来拥有广阔的前景和无限的发展潜力的。选择一家品牌影响力强，口碑好，总部扶持力度较大的家政保洁品牌加盟是不错的，能为加盟者带来很好的利润。

创业加盟项目瑜伽馆加盟

瑜伽也是近些年逐渐兴起的一种健身运动，对于许多女性来说，瑜伽不仅可以塑造良好的身材形象，还可以提升自身的气质，多做瑜伽这种运动有助于永葆青春与活力，因此备受广大女性朋友的青睐。犹太人说，世界上女人和小孩的钱是最好赚的，开一家瑜伽馆提供配套的形体训练等服务，以及销售一些配套的健身餐等服务，满足女性顾客的需求，收入也是非常可观的。

关于“投资加盟好项目，总有一款适合你”的全部介绍就到这里了，投资加盟好项目当然不止这些，创业者在进行创业选择的过程中要考察一下项目的可靠性，不要被盲目冲昏了

头脑。快来尝试一下吧。

创业项目书篇五

作为一名即将步入毕业季的学生，对于创业和就业的选择一直不停地在我的心头翻腾。最近在学校的创业中心里参加了一次创业项目的讲座，让我深刻地了解到了创业的重要性和意义，同时也让我对自己未来的职业方向和人生规划有了更加清晰的认识。以下是我对这次讲座的心得体会。

第一段：为什么要创业

这次讲座第一个引起我的共鸣的问题就是：为什么要创业？在学者们的眼中，创业是一种改变世界的力量，能够造福人类并为社会发展做出自己的贡献。创业者可以通过自己的创新和发明，创造出一个新兴市场，在经济上得到丰厚的回报，而这些回报将以一种肯定的方式反哺社会，推动社会和人类的发展。

第二段：怎样创业

在了解了创业的意义后，我们需要更深入地了解怎样才能创业。讲座中指出，创业的三个基本原则是“创新、市场、执行”。即必须具备创新的思维、市场的洞察力以及卓越的执行力和管理能力。在这里，创新所指的不仅仅是新产品、新技术，同时也包括创新的商业模式和经营理念。因此，在我们创业的时候，需要不断地发掘市场需求以及理解消费者，并根据这些需求和理解进行洞察和创新。

第三段：如何执行

在完成了创业计划后，创业者必须要有非凡的执行能力和管理水平，这也是创业成功的关键。在这里，讲座中强调了重要的一点是：团队建设。一个公司的成功不是由一个人所能

决定的，而是由多个人的共同努力所形成的结果。因此，无论团队中的每个人从事什么任务，在找人时，都必须确保他们拥有高度的执行能力和极好的沟通和团队合作技能。

第四段：创业过程中的挑战

任何创业者都知道，创业过程中充满了各种各样的挑战。这些挑战有可能来自于市场形势、竞争对手、自身经营管理、团队协作等方面。讲座中提醒我们，在创业过程中，必须具备创新和适应能力，及时地调整人才、战略和决策等方面。同时，在面对挑战时，要持续勇敢地迎击，寻找走向成功的路。

第五段：总结

通过这次创业项目讲座，我深刻地了解到了创业的重要性和意义，以及在创业过程中所需具备的条件和技能。面对未来毕业的选择，我更加清晰地认识到自己的发展方向和职业规划。为了成为一名有志于创业的人，我将在学习的过程中加强知识的吸收和技能的学习，在创业实践中积累经验和知识，不断地提升自己的创业能力，在未来的道路上为人民做出自己的贡献。

创业项目书篇六

既然缺乏经验。那么不妨就去模仿。所谓模仿，就是不管商品内容、空间大小、空间设计、空间内容价格、商圈位置等都模仿竞争对手。

模仿策略看起来简单、有效，但是使用起来优缺点也比较明显。

先说优点。跟随竞争者学习成功模式可以减少市场风险，而且也可以减少摸索的时间。我们都知道者本身的经验缺乏得

很厉害，有人说开店的失败率高达90%。所以冒然开一个“新店”风险度很高，驾驭能力也不够。如果能模拟出竞争者成功的基本模式，那也就避免了许多最初阶段很难逃过的风险。

再说缺点。中国人做生意一窝蜂，这和模仿是分不开的。当看到一个成功赚钱的生意，不到一年的时间，市场上绝对会有一批新的竞争者争相进入。所以说，仅仅皮毛的模仿可以积累经验，但是能否就此有长远的发展却很难说。

而且还有另外一个问题。那就是在一个既定的市场中，“竞争者已建立了”，招求不败“一”的印象，后进者只会被认为“第二”或“模仿者”。这些后进者如果迟迟不能确定自己的核心竞争力，那就不但不能打击或抢走“一”的市场与生意，反而更增强竞争者“一”和“老大”的地位。自己的处境可能就会很尴尬。

二招：攻击

商业竞争，有时候单凭守是守不住的，如果看准机会，一定要敢于出招，攻击对方。

攻击策略之运用，就在于正面向敌人攻击。既然正面，就要打击敌人的致命弱点，强调自己的优点。这个策略运用最有名的是温蒂汉堡向麦当劳攻击之“牛肉在哪里”的策略。温蒂攻击对手汉堡里看不到牛肉，只有温蒂汉堡不但看得到牛肉，还有足量的牛肉，输赢立即就出来了。

如果你是开一家儿童补习班，市场中竞争者林立，那么你怎么攻击对手呢？举个例子，虽然每个补习班都强调外籍人士教英文，但是却没有几家的外籍人士没有接受过正式及完整的儿童英文教学训练，如果你的儿童补习班的优点强调的正是有完整的教师训练，你就可以大胆的攻击你的竞争对手的外籍教师缺乏儿童英文教学训练，大声说：“谁说会说英文

就能教英文。能教英文就能教儿童英文。”

目前市场上有许多的25元吃到饱的麻辣店，因为要节省成本，用的料质量都不太好，如果你拥有高品质低成本的优势，当然就可以大声宣传“20元吃到饱，绝对不用下等料”等等。

一般美发店都希望客人的剪发率高，如此才能提高价格，然而同行想利用便宜的、较差的烫发液赚高的利润。如果你不想和同业一样用低品质的烫发液，你可以强调只用有品牌高品质的烫发液，让客人发又漂亮、又安全。

三招：躲开

对手强弱不同，能战则战，不自择退。要避免和较强的竞争对手相抗衡，这就是“区隔”的策略。

市场区隔，就是选择不同区市场，不和主要竞争对手抗衡。例如竞争对手在市区，你就选择在郊区，竞争对手在上海市，你可选择在南京。

对象区隔，在运作中区分不同的竞争对手。如：童补习班，一般的竞争对手是对一般广泛的儿童，而你针对的是高收入家庭的儿童，当然你所提供高品质的服务和教学，在费用上相对提高。

商品区隔，针对不同的对象供的商品也有所区隔。假如你开的补习班是针对成人的商业英文，然而教材，教学、服务都与儿童大不相同。在传统脚底按摩林立的市场，打出泰式古法按摩，以泰籍受过按摩师为商品之特点，具有商品的独特性和定位。

价格上的区隔，平价牛排、平日本料理、20元吃到饱，都是利用价的区隔策略。另外，在美发市场强调专业设计、高品质服务的高价略等。

[加盟热门创业开店技巧]

创业项目书篇七

本店以诚信为本，以情为桥梁，愿彼此获得更多的朋友、知识和财富。本店的经营宗旨是：付出一片真情，获得更多信任。精诚团结，客户至上。本店属于b2c商业模式，即表示商业机构对消费者的电子商务活动。

二、商品概述

本店主要经营情侣系列商品，主要是饰品类，瞄准年轻人在网上购物的喜好。

三、淘宝网简介

淘宝网，亚洲最大网络零售商圈，致力于打造全球首选网络零售商圈，由阿里巴巴集团于_年5月10日投资创办开面包店创业策划案开面包店创业策划案。淘宝网目前业务跨越c2c(个人对个人)[]b2c(商家对个人)两大部分。

截至_年一季度，淘宝网注册会员超6200万人，覆盖了中国绝大部分网购人群；_年一季度，淘宝网交易额突破188亿；_年全年成交额突破433亿。

根据_年第三方权威机构调研，淘宝网占据我国网购市场70%以上市场份额[]c2c市场占据80%以上市场份额。

淘宝网倡导诚信、活泼、高效的网络交易文化，坚持“宝可不淘，信不能弃。”(金庸)

目前，淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选(湖南怀化80后从白手起家到500万的创业历程)。 年10月，淘宝网宣布：在未来5年，为社会创造100万就业机会，帮助更多

的网民在淘宝上就业，甚至创业。截至_年，淘宝已经为社会提供超过20万的直接就业岗位。

四、市场前景

统计显示，中国12亿人口，16—35岁的年轻群体达3亿多，如果平均每人为对方赠送150元的礼物(仅是一双鞋或者一件衣服的价格)便有超过450亿元的市场，按全国_个县市计算，每个县市将达2450万元的市场份额。

开面包店创业策划案投资创业。

网上购物已经成为新时尚，同时也会吸引更多的年轻人。据了解，淘宝网十大畅销商品中，珠宝首饰排在第七位，剔除中间商的层层压价，使网上的商品更加物有所值。

据经验丰富的商家介绍，经营初期，知名度与客户群还较为有限，随着时间的积累，小店积累了很多回头客，被老客户带来的新客户也越来越多，店内销售情况还会越来越好。

五、经营模式

代理商。

网店代销可以避免库存压力。

网店代销可以降低投资成本。

网店代销可以大大提升自己的竞争力。

网店代销可以大大节约进货时间。

网店代销可以享受批发价格却没有订货限制。

六、其他事宜

网店名称：“钟爱一生”情侣饰品。

起始资金：0元。

创业项目书篇八

1. 行为风格：稳重、踏实、接受新事物的能力与适应力比较强。肯吃苦耐劳，做事有责任心，对于自己做出的承诺尽自己的全力兑现，有较好的自控能力。

2. 个性特征：乐观主义者，自信、正直、善良，喜欢结交朋友，喜欢挑战，对生活、学习充满热情，有着强烈进取心和较强的自学能力。

3. 兴趣爱好：喜欢立体设计、运动、游览名胜，此外还喜欢自己设计制造东西。

4. 综合分析：出于对科学技术的向往和热爱，和对机器复杂结构神秘感的好奇，我毅然选择了机械设计制造及其自动化这个专业。希望用自己的双手亲自揭开它的什么感，亲自制造出更高端、更便利的机械产品。在入大学这一段时间内，我积极学习机械制图，在学习中爱上它，用自己的双手画出设计出自己喜欢的机械产品。

二、所学专业概

机械设计制造及其自动化专业培养具备机械设计制造基础知识与应用能力，能在工业生产第一线从事机械制造领域内的设计制造、科技开发、应用研究、以机械设计与制造为基础，融入计算机科学、信息技术、自动控制技术的交叉学科，主要任务是运用先进设计制造技术的理论与方法，解决现代工程领域中的`复杂技术问题，以实现产品智能化的设计与制造，运行管理和经营销售等方面工作的高级工程技术人员。

需要掌握的知识:机械制图、工程材料、工程力学,机械原理、机械设计、工程经济,机械设计基础、电工与电子技术、液压传动与气压传动、机械工程材料、制造技术基础、微机电系统与制造、互换性测量、控制工程、数控技术□cad□

所具有的技能:

2. 较系统地掌握本专业领域宽广的技术理论基础知识,主要包括力学、机械学、电工与电子技术、机械工程材料、机械设计工程学、机械制造基础、自动化基础、市场经济及企业管理等基础知识。

3. 具有本专业必需的制图、计算、实验、测试、文献检索和基本工艺操作等基本技能;

4. 具有本专业领域内某个专业方向内所必要的专业知识,了解其科学前沿发展趋势;

5. 具有初步的科学研究、科技开发及、组织管理能力。

6. 具有较强的自学能力和创新意识。

三、定位职业

一方面,从就业机会与社会需求考虑,目前,在国内机械专业学生的就业对口发展现状和前景都非常好,机械设计制造及其自动化专业的学生多年来一直是个供不应求,工序比在1:10以上。根据北京上海和深圳等地人才调查显示,机械设计制造及其自动化专业一直排在人才需求的前列。机械专业毕业生主要在各大城市及沿海地区高新技术的研发和生产单位就业,加入wto后,中国逐渐成为世界新的制造中心和加工中心,因此该专业就业发展的趋势良好。

另一方面,自己的稳重,踏实的性格及其爱制作设计,爱发

明构思的兴趣爱好，两方面都决定我适合找自己所学专业即机械设计制造及其自动化的相关职业。

我将自己的职业选择将定位于在制造业中从事数控设备的开发，工艺工装的设计，数控机床加工中心等高端智能设备的编程，设计机械与电气图样，编制数控加工程序，这五个关于机械产品的设计研发上。

四、职业目标与实现路径

机械专业刚毕业的本科生，现在一般工资行情在1500-/月，从事的都是机械方面的低层次工作。要达到使自己设计，科研开发产品的能力，实现将自己的头脑转化为社会财富，就必须使自己做到专家的水准，其待遇收入也非常好，而且从事的是机械方面的高层次研发工作，能最大程度的把自己所想的运用到实际生活中，为社会创造财富与价值，使自己的人生更有价值。

我的职业目标是：能成为一名专家水准的工程师，能在设备维修、数控维修、设备设计等方面独树一帜，能将自己的智慧转变成社会财富。而实现科研开发机械产品的途径就是考取研究生，跟导师学习更深层次的机械知识，研究学习产品的研发设计来使自己达到更高层次的水平，然后实践，用知识来武装头脑，用双手转变成现实的财富。

五、行动计划策略

1. 第一个五年计划

1、充分利用在校学习的时间，把自己的专业基础知识夯实好，为自己补充所需的知识和技能，包括：参与社会团体活动，在科大图书馆广泛阅读相关书籍，选修旁听相关课程（时间：大学毕业前）。

2、多与老师同学讨论交流，多与老师同学交换思维，相互表达见解看法，使自己的思维更加宽泛。

3、充分利用众多校友的优势，参加校区之间的联谊活动，经常和他们接触交流。

4、多结交好友，互相“取长补短”，培养学习、工作、生活能力，全面提高个人综合素质，并作为考研做准备。

2. 第二个五年计划

1、积极参与众多研究项目，为自己日后的科研开发产品打基础。

2、通过工程师的考核，顺利拿到工程师证。

3、个人发展、人际关系：主要做好职业生涯的基础工作，（）加强沟通，虚心求教。进一步扩大交友范围。适当交际的环境下，尽量形成比较有规律的良好个人习惯，并参加健身运动，养成良好的作息习惯。

4、参加公司的实践活动，熟悉工作环境，在自己的工作岗位上，踏踏实实的贡献自己的力量。

六、结束语

通过这次职业生涯规划，我清楚地认识了自己，确立了自己的努力方向和职业定位，这样就可以使自己保持平稳和正常的心态，按照目标和理想有条不紊、循序渐进地努力。计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。可是，现实又是变幻莫测的，自己定的计划随时都有可能因为现实的问题而改变，这就要求自己要保持清醒的头脑，客观分析和全面的认知，给自己以更清楚的定位。

“播种思想，收获行动；播种行动，收获命运”，在此过程中我们必须抱有坚定的信念，持之以恒，达到自己的珠穆朗玛之峰！