

最新创业计划大赛时间流程 创新创业大赛创业计划书(实用10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

创业计划大赛时间流程篇一

母婴产品是目前市面上非常热销的一种产品，是所以新生婴儿的生活必需品，随着我国人口的不断增加，婴儿产品成为市场上需求量非常大的一个行业，开一家这样的店是否盈利很关键。首先得了解婴儿行业的发展趋势。

趋势一：婴幼儿奶粉行业格局发生变化，国产品牌形象重塑任重道远。

婴幼儿服装市场经过多年的发展，一二级城市的婴幼儿服装市场已经成熟稳定，在一二级城市中婴幼儿服装消费的品牌已经有了较高的集中度。中小品牌想要进入一二级城市并夺得一定的市场份额已非易事。而三四级城市除了好孩子品牌服装消费较高外，其他品牌服装的消费程度相当。三四级城市已经成为众多品牌争夺的焦点。

趋势二：网络将成为针对母婴人群的重要宣传销售渠道。

80后的母婴人群有着其显著的媒介接触特点，与网络的接触更加频繁。网络所提供的快速、便捷、高效，被他们广泛认可。低龄婴幼儿家庭出行不便，而通过网络能够减少出行，从而减少各种安全隐患，因此在低龄婴幼儿家庭中网络的接触更加频繁。从发展趋势上看网络接触相对电视接触保持着一定的优势，而且这种趋势将会扩大。因此网络将成为针对

母婴群体重要的宣传和销售渠道。

目标市场分析：

一、母婴店创业计划书之项目背景分析

随着时代的发展，网络店铺、网上创业成为这个时代的热门话题，淘宝、易趣上无数的店铺显示着网络店铺的兴旺，而庞大且正不断增长的网民群体为电子商务提供了巨大的市场潜力，网络店铺的优势是非常明显的：投资小，运营费用极其低廉。一个面向全球的、24小时、一年365天不间断营业的店铺，辅助以qq□旺旺、手机等现代通信方式和发达的物流配送体系，作为大学生，我认为应该抓住这个机会，尝试自己在网上开店，不仅是为了实践自己的专业，更是对自己在社会上的一种磨练，目的是为了能够更好地锻炼自己，可是在锻炼中无形累积了自己的财富。

二、母婴店创业计划书之环境背景分析

母婴用品产业是21世纪的朝阳产业，是目前乃至以后发展潜力最大，收益丰厚的产业之一。2008-2009年，我国的“金猪宝宝”和“奥运宝宝”刚好是0-3岁，与之有关的母婴消费正在迎来黄金时代，无疑会给母婴产品带来无限商机。2008年的新生儿人口将增加2200万。未来5年，中国又将迎来新一轮的婴儿潮，引爆母婴用品市场新一轮“淘金潮”。随着现代母婴用品的走俏，许多商家都把眼光瞄准了母婴用品市场，母婴用品的市场价值不可估量。目前国内平均每名母婴每年在用品上的花费大概是400元，国内3亿多母婴中，8000万城市母婴每年在购买用品上要花掉320亿元，再加上2.5亿农村母婴的用品消费，每年国内母婴的用品消费在500亿元以上。估计到2014年，中**婴用品年消费额有望超过1000亿元。强大的数字蕴含着母婴用品的巨大市场，巨大的市场必然蕴含着巨大的商机和强大的利润空间。母婴用品行业在国外发达国家早已属于成熟产业，各种商品琳琅满目，各种儿童及孕妇

的产品和服务都已具备，按市场发展必然规律及我国一系列的政策倾向(如计划生育、优生优育等政策)母婴用品行业也必将在我国市场迅速崛起。我**婴用品市场领域急需要一个品牌化，专业化和实力化的企业来开发和壮大。

三、母婴店创业计划书之行业背景分析

据权威调查显示，中国0至6岁婴幼儿用品市场的远景容量为5000亿元。有关专家指出，婴幼儿用品产业将是我国一个新的经济亮点。有关专家预测，中国已开始进入一个新的人口生育高峰期，在2016年以前，人口增长将保持在每年1600万至2000万的水平，将出现一个庞大的需求群体。中国社会科学院一位社会学家分析指出，与前几个高峰期不同的是，这个生育高峰期的主要群体是改革开放初期出生的一代独生子女，在经济社会不断开放的环境中成长，他们的思绪方式、受教育程度、生活观念以及消费观念和父辈差异很大。这决定了他们在孩子成长的花费方面表现出两个特点：一个舍得花钱；二是花钱趋向越来越重视婴幼儿的素质教育，从而带来一个全新的婴幼儿用品市场。

这个全新的婴童用品消费市场潜力到底有多大?有研究显示，按照目前新生儿的出生数量进行累积计算。0至6岁的婴幼儿数量为1.08亿。以平均每个孩子花销5000元进行概算，0至6岁婴幼儿用品市场的远景容量为5000亿元。统计显示，中国每年出生的城市新生儿为350万，一年消费总额大致为300亿元。

的确，中国婴童产品市场的发展潜力极其巨大。据中国童装协会统计，目前我国年产童装46亿件，占全服装总产量的近10%，国内共计消费童装21亿件。全国年童装消费约400亿元，占全国服装总消费的近7%，占全球童装总消费的3%。

再者，社区儿童服务业在国外发达国家早已属于成熟产业，各种商品琳琅满目，各种儿童及孕妇的服务项目在社区中都

已具备，按市场发展必然规律及我国一系列的政策倾向(如计划生育、优生优育等政策)也必将在祖国大陆市场迅速崛起。

市场现状：

一、实用性品牌专营严重空白

在国内孕婴市场尚未形成的过渡时期，除少数大型商场、专卖店外，几乎没有具有品牌效应的专营店店面，一些地方仍将孕婴用品随同百货用品销售，这样既不方便购买，又缺乏安全感；而类似集中经营婴幼儿用品的经营店却又无严格意义上的品牌。因此，市场急切呼唤既具有品牌价值，又具有品质保证，且能适应消费需求的品牌专营店。

二、购物地理环境局限性大

孕婴用品的消费主体一般为怀孕6-10个月期间的孕妇和新生儿的妈妈，这两类特定消费群体一般活动不便，对安全性要求特别强，这是这两类特殊阶层消费的共性。故而那种交通便利，接近社区服务，且环境优雅的购物场所成为消费者的急需。市场上的孕婴用品多在大型市场和购物中心，不便于消费者消费。于是，消费者在出于安全及品质的双重的需求下，对出现在家门口、接受社区服务的专营性品牌店尤为渴望。

创业计划大赛时间流程篇二

□

包括但不限于公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，公司地点、电话、传真、联系人，过去三年的财务状况。

包括但不限于高管姓名、性别、年龄、籍贯，学历/学位、毕

业院校，政治面貌，行业从业年限，主要经历和经营业绩。这里一定不要缺少对财务高管、技术高管的描述。

□

包括但不限于公司产品/服务介绍，产品技术水平，产品的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势。

□

包括但不限于公司现有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制。

包括但不限于公司所处行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3到5年市场销售预测。

资金流是否充足影响项目甚至是公司生存的关键。该部分至关重要。包括但不限于公司营销战略目标及公司愿景。可以从价格策略、促销策略、建立销售网络、售后维护、销售人员的激励机制等各方面描述，着重其可操作性和有效性。

□

包括但不限于公司的生产设备情况（可提供表格）、生产组织方式、质量管理体系、成本控制体系几个方面的内容。

包括公司的组织结构图及各项管理制度。

一般商业计划书的目的是为了融资，该部分包括但不限于融资方式、融资金额、融资用途、出资方权利及资金监管方式等。

1、根据过去三年历史财务数据，分析预测未来三到五年的财务状况，包括预计销售收入及税金表、预计成本费用表、预计损益表、预计现金流量表等。

2、进行投资分析，比如内含报酬率、投资回收期、盈亏平衡点、投资回报率、利润率等。

3、资金推出机制。比如回购股权、上市后交易等。

风险分析及对策。包括但不限于政策风险分析及对策、市场风险分析及对策、技术风险分析及对策、财务分析及对策等。

普通商业计划书，需要附附件做支撑，具体如下：

1、营业执照；

2、知识产权证书；

3、上年度或上两个会计年度的财务审计报告；

4、厂房产权证明或租赁证明；

5、高管有关证书等。

创业大赛的商业计划书，一般都是提供格式模版的，需要重点关注：行业及市场分析、公司高管情况、研究与开发、营销策略、财务预测及资金的退出、风险分析及对策几部分，不需要附件部分。

创业计划大赛时间流程篇三

全院在校学生均可报名参加。

网络技术系（创业协会协助）

11月25日~31日，具体时间见本表“日程安排”。

1、竞赛鼓励以创业计划小组（团队）形式参赛（也可以个人参加）。参赛者可以自行组成优势互补、人员配备科学、结构合理的创业计划小组，以小组形式参赛。各院系可采用自荐和推荐的形式，选拔出优秀选手组队参加全校的决赛。每个参赛团队3~7人。

2、参赛团队应在广泛进行市场调研、认真进行可行性分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、具有可实施性的创业（商业）计划书。

1、具备创业性、实效性和可操作性的创业项目。

2、参赛项目可结合我校专业特色、具有较高创新水平和较强市场竞争力、有较好的潜在经济效益和社会效益、易于形成新兴产业的高、新技术成果，且具有高技术、高附加值、节能降耗、有利环境保护的科技创新项目或创意。

3、创业项目的投资预算要合理、可转化性强。

4、计划书内容包括：项目背景、市场机会、发展战略、市场营销、生产管理、财务分析、管理体系、风险评估等。

（一）报名阶段：

1、11月18日前，参赛队伍或选手到本院系报名。每个院系要组建至少2—3支创业团队，允许团队成员跨院系适当交叉。跨院系组成的团队应在负责人所在院系处报名。

2、11月25日前各院系需上交以下资料：

（1）创新创业项目申报书纸质版和电子版各一份。

（2）创新创业计划书纸质版一式6份，及电子版，以供大赛

组委会各专家进行查阅评审。申报时，各参赛单位注意本院系参赛作品类别上的合理性，计划书结构上的科学分布。

（二）评选阶段

1、准备阶段，赛前培训。

11月20日前网络技术系组织报名参赛队伍或选手进行赛前培训。具体时间地点另行通知。

赛前培训内容主要包括：帮助参赛学员优化配置团队及选择项目、创业意识训练、创业基础知识、如何拟写创业计划书、创业大赛中应注意的问题等。

2、评审阶段：时间：11月25日~31日

（1）团队创新创业展示。以ppt为展示手段，可包括vcr展示，通过团队代表解说，活动情景表演等丰富多样、形式新颖的手法，展现团队的创新创业项目。每队10分钟之内。

（2）公开答辩。参赛团队按照大屏幕进行选题，题目与创业中可能遇到的各种问题有关，主要采取公开答辩的形式，展现创业团队和创业项目的优势，以达到向评委及嘉宾介绍创业计划并争取创业支持的过程。回答问题不得超过5分钟，超时扣分。

（3）观众支持。场内观众代表公正合理的推介阐述，每人阐述1分钟内，总时长限时15分钟。

竞赛组委员会邀请相关领导、专业教师、创业培训师、创业成功人士代表等方面的人员组成评委会，负责竞赛的评分工作。

1、本次大赛将设一等奖1名、二等奖3名、三等奖5名，优秀

奖若干名。另设优秀指导教师奖1名。

2、为鼓励学生参加大赛的积极性，组委会把“创意”、“创新”、“创造”均包括在竞赛主要内容之内。对一些没有形成商业计划的好的创意、创新成果等作品，将设“最佳创意奖”、“最佳团队奖”等在大赛决赛颁奖环节予以颁奖。

3、大赛获奖队伍可以优先推荐参加省市及国家级举办的各类创业大赛，也有机会活动相应的创业基金支持。获奖队伍可以申请建立实际运营的大学生创业工作室，学校予以帮助和支持。

创业计划大赛时间流程篇四

为认真贯彻“创业带动就业”战略，激发大学生创业热情，营造我校大学生创新创业氛围，引导同学们树立创新创业理想，多形式地为有创新意识和创业能力的学生提供实践训练平台，举办本次创业大赛。

大赛导师和评委团由具有丰富教育经验和创业实践经验的老师和专家组成，参赛选手在展现自我的同时，还可以得到老师全面地指导，进一步深化创业认知，增强创业勇气、信心和能力，为实现自己的创业梦想奠定良好的基础。

“激情创业成就梦想”

1、组委会

组长□xx副组长：……

成员单位：招生就业处团委经济与管理学院

2、活动时间

xx年10月20日—xx年12月11日

（一）报名对象：我校大学生（包括：本科生、研究生）均可报名参加。

（二）报名方式：

1、学院推荐：由学院组织推荐参赛队伍（每队3-5人），要求各学院选送不少于2支队伍。

2、自主报名：大学生可自由组队（每队3-5人），无专业限制，到作品第一负责人所在院系报名。

（三）报名材料：

1、参赛队伍选手报名表电子版1份。

2、《创业计划书》，每队需提交纸质版一份，电子版1份。

（四）报名时间：10月20—11月9日

（一）初选：（11月10日—15日）

根据报名选手递交的创业计划书，从创新意识、经营思路、商业模式等方面对小组进行初选。初选合格的队伍通知参加大赛培训。

（二）培训：（11月16日—19日）

聘请有实际创业经验的公司ceo或专家对选手进行一次创业政策和创业形式等方面的集中培训。

（三）初赛：（11月25日）

初赛主要是创业计划书评分，通过初赛选拔12支队伍进入决

赛。

（四）决赛：（12月8日）

决赛主要是陈述和问辩（515分钟），通过决赛决出：一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，优秀奖6名。

奖金分别为：一等奖1000元，二等奖800元，三等奖500元，优秀奖300元。

主办：招生就业处校团委

承办：经济与管理学院

创业计划大赛时间流程篇五

自清华大学在国内首次举办创业计划大赛以来，到4月，国家教育部将清华大学、中国人民大学、北京航空航天大学、上海交通大学、西安交通大学、黑龙江大学和南京经济学院这8所高等院校确定为开展大学生创业教育的试点院校后，全国各高校普遍出现了开展大学生创业的热潮。

创业能力被联合国教科文组织列为继学术性、职业技能之后，大学生应具备的第三种能力护照。但始终令人困扰的一个问题是：一方面，大学生创业的热情异常高涨，据一些地方统计，七成大学生对创业感兴趣；另一方面，又是居高不下的创业失败率，大学生创业失败率高达70%，而成功率只有2%~3%。因此，如何在大学生中宣传贯彻创业思想、提升创业意识、培养创业能力以及为有志创业的大学生做好创业准备，显得尤为重要。

点燃创业激情，展开理想翅膀。

创业大赛是把专业知识、就业意识、创新意思、投资意识等

融入校园活动的比赛，通过比赛的开展，开拓视野，加深对专业及相关行业的了解，增强大学生的实践能力，使在校大学生将来在社会竞争中有一定优势，本活动极具挑战性，对于参赛者的综合素质有极大促进作用。

此次活动为广大同学创造了良好的锻炼机会，为大学生在走出校门前提供了一个创业的平台。使同学们能够充分展示自己的创意，发挥自己的长处，并在活动中了解自己的优势与不足。

参赛者提出一项具有市场前景，且可行性的产品或服务，在深入了解和研究行业的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的具体、深入的创业设计计划书，并制作ppt□在比赛过程中进行汇报。

南京农业大学动物医学院在校本科生，以团队或个人方式参赛，团队不得超过5人。

初赛：提交创业设计计划书，并由学院安排时间参赛选手进行汇报，由评委选出优秀作品进入决赛。

复赛：入围选手需要就自己的创业计划做ppt汇报及陈述，由专业老师进行点评，评奖。

最具创业奖一名，最具市场前景一名，奖最具创意奖一名。

初赛：参赛选手提交创业设计计划书，学院安排时间，选手对所提交的创业设计计划书进行口头阐述，由评委进行现场提问，并做点评及打分。选手阐述必须在5分钟内完成。

复赛：入围选手完善创业设计计划书并制作ppt□并由学院安排时间进行复赛，复赛中选手需对作品进行ppt汇报，由专业老师点评。现场评选出各奖项，并公布结果，颁发奖状。

创业设计计划书占总分60%；现场表现占总分40%。

创业计划大赛时间流程篇六

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年代。

励志照亮人生，创业改变命运，凝聚创业激情，笃行企业梦想。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，河北工程大学农学院创业者协会特举办“赢在大学”创业设计大赛。

“赢在大学”创业大赛的灵感来自于“xxx”的创业系列活动。此次活动由河北工程大学农学院创业者协会主办，本次活动获了农学院团委和社团联合会的大力支持。大赛于xx年11月15日正式启动并开始进行宣传，整个活动持续两周左右。大赛分为三个阶段，为保证比赛质量，按照惯例，每轮都将设置一定比例的淘汰率，每轮表现优异的选手（团队）晋级下一轮。为使大赛更具权威性和公正性，比赛期间，我们将全程接受农学院团委和社团联合会的监督，决赛将请相关老师、社团联合会领导及各兄弟协会会长担任评委。

1、报名对象□xxx校区xx□xx□xx级在校大学生

2、报名时间：11月15日-----11月17日

3、报名方式□a□食堂路宣传咨询点报名

b□个人、团队均可

（一）大赛赛程

1. 活动宣传（黑板报和宣传板的形式）并接受报名，时间由11月15日至11月17日。

2. 活动分为初审、现场答辩两个阶段进行

（3）11月25日晚前评审团将公布此次大赛入选复赛的团队和个人

（二）比赛形式；1创业计划书初选规则：商企业计划书评选每个团队可以自由确定公司类别以及经营模式，要注意把握产品开发和市场潜力，并预算一个运营周期后企业预期的利润情况，树立相应的企业理念，通过理念识别、行为识别、视觉识别阐述计划书内容，在规定的时间内制作好一份比较正式的商业计划书并打印上交予评审团负责人，根据评审团的最终裁定参加复赛。

创业计划大赛时间流程篇七

一份优秀的商业计划书能让人相信只要按“计划”行事，便能成功，为您的项目投下宝贵的一票。

商业计划书根据需要可以适当调整章节顺序。一般构成说明如下：

。要求：简单、清晰、明了的概述该商业计划书全文要点。该部分至关重要，可以说投资者是否中意你的项目，50%主要取决于摘要部分。

。包括但不限于公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，公司地点、电话、传真、

联系人，过去三年的财务状况。

包括但不限于高管姓名、性别、年龄、籍贯，学历/学位、毕业院校，政治面貌，行业从业年限，主要经历和经营业绩。这里一定不要缺少对财务高管、技术高管的描述。

。包括但不限于公司产品/服务介绍，产品技术水平，产品的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势。

。包括但不限于公司现有的技术成果及技术水平，研发团队技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制。

。包括但不限于公司所处行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3到5年市场销售预测。

资金流是否充足影响项目甚至是公司生存的关键。该部分至关重要。包括但不限于公司营销战略目标及公司愿景。可以从价格策略、促销策略、建立销售网络、售后维护、销售人员的激励机制等各方面描述，着重其可操作性和有效性。

。包括但不限于公司的生产设备情况(可提供表格)、生产组织方式、质量管理体系、成本控制体系几个方面的内容。

包括公司的组织结构图及各项管理制度。

一般商业计划书的目的是为了融资，该部分包括但不限于融资方式、融资金额、融资用途、出资方权利及资金监管方式等。

1、根据过去三年历史财务数据，分析预测未来三到五年的财务状况，包括预计销售收入及税金表、预计成本费用表、预计损益表、预计现金流量表等。

2、进行投资分析，比如内含报酬率、投资回收期、盈亏平衡点、投资回报率、利润率等。

3、资金推出机制。比如回购股权、上市后交易等。

风险分析及对策。包括但不限于政策风险分析及对策、市场风险分析及对策、技术风险分析及对策、财务分析及对策等。

1、营业执照；

2、知识产权证书；

3、上年度或上两个会计年度的财务审计报告；

4、厂房产权证明或租赁证明；

5、高管有关证书等。

创业大赛的商业计划书，一般都是提供格式模版的，需要重点关注：行业及市场分析、公司高管情况、研究与开发、营销策略、财务预测及资金的退出、风险分析及对策几部分，不需要附件部分。

创业计划大赛时间流程篇八

(一)活动名称

泰州职业技术学院大学生创新、创意、创业计划大赛

(二)活动时间

每年11月底，12月初

(三)活动宗旨

活动旨在通过大赛形式，激发大学生的创新、创意、创业热情和动力，增强大学生自主创业的信心，提高大学生自主创业能力，化“被动就业”为“主动就业”。

(四)活动主题

积极创新快乐创业

(五)参赛对象

全院在校大学生。

(六)主办部门

院团委、院就业指导中心、院思政部

(一)参赛要求

参赛者可以个人或团队形式参加，团队人数原则上不超过5人。每个参赛者必须是我院在籍的学生，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消其参赛资格。

(二)作品要求

4. 参赛作品字数在3000-7500之间，作品必须符合本次大赛的主题和要求；内容完整，简明扼要，格式清晰，版面美观大方，创意新颖；文笔流畅，见解独到，思想深刻，与现实联系紧密；能充分展现参赛大学生朝气蓬勃的精神风貌和创业新人形象。

(三)项目计划书评分细则

1. 清晰性：考虑目标是否清晰明确，实现目标的步骤是否合理。(10分)

2. 完整性：是否包含项目计划书所需的各个要素。(10分)
3. 实际性：现实项目设计目标的途径是否考虑到大学生创新创业的特质、社会环境以及相关的因素。(10分)
4. 变动性：目标是否具有弹性或缓冲性，能否依循环境的变化而做出调整。(10分)
5. 具体性：项目设计各阶段的路线划分与安排是否具体可行。(10分)
6. 前景发展性：是否具有适应市场经济发展的前景可行性，设计是否具有事实依据。(10分)
7. 持续性：对于市场每个发展阶段是否持续连贯。(10分)
8. 可评估性：设计是否具有明确的时间限制或目标，能否随时掌握市场的执行状况，能否为设计的调整提供参考依据。(10分)
9. 全程性：拟定计划时是否考虑到项目发展的整个历程，并作出全程考虑。(10分)

(二) 决赛。学院将在每年11月底，12月初对各院(系)选报的参赛方案举办院创新、创意、创业计划大赛，参赛选手现场陈述作品，评委对选手提问，最后由评委根据选手现场表现及作品进行评选、打分。

一等奖1名：决赛得分的方案。奖励：获奖证书+奖品

二等奖2名：获得相应排名的选手。奖励：获奖证书+奖品

三等奖3名：获得相应排名的选手。奖励：获奖证书+奖品

鼓励奖若干名：所有通过初评的参赛者都获得鼓励奖。奖励：

获奖证书

(三) 学院保留进一步补充本比赛规程的权利；

(四) 学院不承担因参赛作品所致的包括但不限于肖像权、名誉权、隐私权、著作权、商标权等纠纷而产生的法律责任。

创业计划大赛时间流程篇九

a.在第一个月，以市场铺垫、推动市场为主，扩大本公司的知名度及推进速度告知。第二个月份处于一个广告低潮期，我们要充分利用这段时间补充广告市场相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

b.在第二个月，因为有“三八妇女节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着妇联、社区等的广告会作为投放重点开发。我们预计能增加客户量，签单5万金额。

c.第三个月，因为有“五一劳动节端午节”双节的关系，广告市场会迎来一个高峰期，并且随着天气的逐渐转热。一些小公司也会希望在这一时刻能够吸引顾客，我们可以乘机打出我们的品牌。

d.我们预计能增加6客户量，预计签单10万并且，随着我们公司的壮大发展，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了。

2. 业务拓展方法：

(1) 了解各行各业的设计需求规律，按规律开发客户；

(5) 与政府机构合作以及各传媒合作；

(8) 有了业务来源后，要做好客户的. 档案管理，做好客户

服务工作；

3. 销售团队：

团队名称：爱拼才会赢

分工安排：项目总监财务经理开发经理销售经理。

1. 项目经理职责

(1) 经常与客户进行沟通、与客户保持亲密联系，定期走访、了解服务的质量等情况。

(2) 协助完成客户报价工作，即时解答客户的商务问题。

(3) 及时与客户进行技术沟通和交流，解答及反馈解答客户的技术问题。

(4) 定期走访、了解服务的质量情况，协调解决服务质量问题。

(5) 组织、协调宣传企业服务，提升企业形象。

2. 开发经理职责

(1) 负责开发部的相关制度和员工业务的培训工作

(2) 负责收集与服务行业相关产业的各项资料

(3) 负责收集业内企业动态，并作出市场分析

(4) 协助各部门做好营销策划工作

3. 销售经理职责

制订销售计划。确定销售政策。设计销售模式决定新设客户的交易条件。与客户人际关系的确立。

创业计划大赛时间流程篇十

一、创业大赛参赛对象：全院在校学生均可报名参加。

二、承办单位：网络技术系（创业协会协助）

三、参赛时间：11月25日~31日，具体时间见本表“日程安排”。

四、大赛组织形式

1、竞赛鼓励以创业计划小组（团队）形式参赛（也可以个人参加）。参赛者可以自行组成优势互补、人员配备科学、结构合理的创业计划小组，以小组形式参赛。各院系可采用自荐和推荐的形式，选拔出优秀选手组队参加全校的决赛。每个参赛团队3~7人。

2、参赛团队应在广泛进行市场调研、认真进行可行性分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、具有可实施性的创业（商业）计划书。

五、参赛创业作品（创业计划书）要求

1、具备创业性、实效性和可操作性的创业项目。

2、参赛项目可结合我校专业特色、具有较高创新水平和较强市场竞争力、有较好的潜在经济效益和社会效益、易于形成新兴产业的高、新技术成果，且具有高技术、高附加值、节能降耗、有利环境保护的科技创新项目或创意。

3、创业项目的投资预算要合理、可转化性强。

4、计划书内容包括：项目背景、市场机会、发展战略、市场营销、生产管理、财务分析、管理体系、风险评估等。

六、创业竞赛流程

（一）报名阶段：

1、11月18日前，参赛队伍或选手到本院系报名。每个院系要组建至少2—3支创业团队，允许团队成员跨院系适当交叉。跨院系组成的团队应在负责人所在院系处报名。

2、11月25日前各院系需上交以下资料：

（1）创新创业项目申报书纸质版和电子版各一份。

（2）创新创业计划书纸质版一式6份，及电子版，以供大赛组委会各专家进行查阅评审。申报时，各参赛单位注意本院系参赛作品类别上的合理性，计划书结构上的科学分布。

（二）评选阶段

1、准备阶段，赛前培训。

11月20日前网络技术系组织报名参赛队伍或选手进行赛前培训。具体时间地点另行通知。

赛前培训内容主要包括：帮助参赛学员优化配置团队及选择项目、创业意识训练、创业基础知识、如何拟写创业计划书、创业大赛中应注意的问题等。

2、评审阶段：时间：11月25日~31日

（1）团队创新创业展示。以ppt为展示手段，可包括vcr展示，通过团队代表解说，活动情景表演等丰富多样、形式新颖的

手法，展现团队的创意创业项目。每队10分钟之内。

(2) 公开答辩。参赛团队按照大屏幕进行选题，题目与创业中可能遇到的各种问题有关，主要采取公开答辩的形式，展现创业团队和创业项目的优势，以达到向评委及嘉宾介绍创业计划并争取创业支持的过程。回答问题不得超过5分钟，超时扣分。

(3) 观众支持。场内观众代表公正合理的推介阐述，每人阐述1分钟内，总时长限时15分钟。

七、竞赛评委会构成

竞赛组委员会邀请相关领导、专业教师、创业培训师、创业成功人士代表等方面的人员组成评委会，负责竞赛的评分工作。

八、竞赛奖励

1、本次大赛将设一等奖1名、二等奖3名、三等奖5名，优秀奖若干名。另设优秀指导教师奖1名。

2、为鼓励学生参加大赛的积极性，组委会把“创意”、“创新”、“创造”均包括在竞赛主要内容之内。对一些没有形成商业计划的好的创意、创新成果等作品，将设“最佳创意奖”、“最佳团队奖”等在大赛决赛颁奖环节予以颁奖。

3、大赛获奖队伍可以优先推荐参加省市及国家级举办的各类创业大赛，也有机会活动相应的创业基金支持。获奖队伍可以申请建立实际运营的大学生创业工作室，学校予以帮助和支持。