

2023年大学生创新创业项目总结 大学生创新创业项目申请书(优秀10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

大学生创新创业项目总结篇一

计划的实施，旨在探索并建立以问题和课题为核心的教学模式，倡导以本科学生为主体的创新性实验改革，调动学生的主动性、积极性和创造性，激发学生的创新思维和创新意识，逐渐掌握思考问题、解决问题的方法、提高其创新实践的能力。

通过开展实施计划，带动广大的学生在本科阶段得到科学研究与发明创造的训练，改变目前高等教育培养过程中实践教学环节薄弱，动手能力不强的现状，改变灌输式的教学方法，推广研究性学习和个性化培养的教学方式，形成创新教育的氛围，建设创新文化，进一步推动高等教育教学改革，提高教学质量。

1. 兴趣驱动。参与计划的学生要对科学研究或创造发明有浓厚兴趣。在兴趣驱动下，在导师指导下完成实验过程。
2. 自主实验。参与计划的学生要自主设计实验、自主完成实验、自主管理实验。
3. 重在过程。注重创新性实验项目的实施过程，强调项目实施过程中学生在创新思维和创新实践方面的收获。

1. 计划的组成。计划由学生创新性实验项目和学校创新性实验计划组成。其中，学生创新性实验项目是本科学生个人或创新团队，在导师的指导下，自主进行研究性学习，自主进行实验方法的设计、组织设备和材料、实施实验、分析处理数据、撰写总结报告等工作。学校创新性实验计划包括学生创新性实验项目和对项目的管理。

2. 计划的运行方式。自治区教育厅负责批准申报学校，监督学校创新性实验计划，资助学生创新性实验项目。学校申请参与计划，负责组织评审和管理学生创新性实验项目。本科学生以个人或团队向学校申请项目，并接受学校的管理。

1. 学生项目执行时间为1~3年，学校每年向自治区教育厅报告项目进展情况。自治区教育厅对项目运行情况进行检查。项目结束后，在学校组织项目验收的基础上，自治区教育厅组织专家验收。

2. 学校要成立校级的组织协调机构，包括教务、科研、设备、财务、学生、团委等职能部门的人员，制定切实可行的管理办法和配套政策，提供支撑条件。要为参与项目的学生配备导师，负责指导学生进行创新性实验，学校要认定指导教师的工作量，制定相关的激励措施。

3. 学校的示范性实验中心、各类开放实验室和重点实验室要向参与项目的学生免费提供实验场地和实验仪器设备。

4. 学校要给予项目总经费不小于1：1的配套经费支持，经费由学校代管，由承担项目的学生使用，教师不得使用学生研究经费，学校不得提取管理费，不得截留和挪用。项目团队人数不超过5人。

5. 学校要营造创新文化氛围。搭建项目学生交流平台，利用项目学生俱乐部等形式，定期开展相关活动。

6. 学校要为参加项目学生制订个性化培养方案和相关配套措施，包括学分认定、选课、考试、成果认定等。

7. 学校要组织项目学生开展学术交流，参加学术团体组织的学术会议，为学生创新研究提供交流经验、展示成果、共享资源的机会。学校还要定期组织项目指导教师之间的交流。

8. 学校要鼓励学生参加项目，对参与项目表现优秀的学生进行奖励。对项目申报、实施过程中弄虚作假、工作无明显进展的学生要及时终止其项目运行。对更改项目内容、更换项目成员、提前或推迟项目结题等事项要制定规范的管理办法。

1. 参与项目的学生一定要出于对科学研究或创造发明的浓厚兴趣，发挥学生主动学习的积极性。

2. 学生是项目的主体。每个项目都要配备导师，但导师只是起辅导作用，参与项目的本科学生个人或创新团队，在导师指导下，一定要自主选题设计、自主组织实施、独立撰写总结报告。

3. 学生项目选题要适合。项目选题要求思路新颖、目标明确、具有创新性和探索性，学生要对研究方案及技术路线进行可行性分析，并在实施过程中不断调整优化。

4. 参与项目的学生要合理使用项目经费，要遵守学校财务管理制度。

5. 参与项目的学生要处理好学习基础知识和基本技能与创新性实验和创造发明的关系。

大学生创新创业项目总结篇二

XXXXXX

以湘东地区的农家风味为主

280——350m²

广州

4、餐馆本身需要能停车7——10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12——15张，10人大台4张□16m²包厢□4x4m规格）4——5个。（但具体要看店铺的布局）

2、装修设计费用：800元

3、装修费用：

a□门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元；

c□厨房面积为40m²□装修强调排污、通风，费用为x元；

4、办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5、购买用具费用：

a□3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元（也可能使用中中央空调）；

b□十把吊扇或壁扇，共3000元，

c□两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计1万元；

d□厨房用具，共4.5万元；

e□桌凳，共5000元；

f□其他（请见清单），共计20xx元，

g□自动洗衣机1台，1000元

6、其他不可预计费用□20xx元

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2、大厅说明：

b□墙面和厅中原有柱子的1m²左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3、包厢装修与大厅一样

4、其他无特别要求

2、包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3、大厅：5个人，每四张台1个

4、其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

1、物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300m²共计600元/月

2、排污费用：600元/月

大学生创新创业项目总结篇三

目前，创业项目甚多，而大部分都是大相径庭，能够做到出类拔萃，有创意有想法的确实不太多。毕竟是创新创业的时代，谁的创意好谁就有可能在投资人的面前获得一笔丰厚的融资资金。不管是那个阶段的人的创业都是这样，有创意的才是最受欢迎的。那么，大学生创新创业项目有哪些?推荐几个不错的项目给大家。

1. 开奶茶店

专家预计，至间，饮品行业将会达到3000亿元人民币的产业规模，隐藏着巨大的商机。奶茶文化的历史源远流长，如今的奶茶饮品已经成了人们生活中不可缺少的一部分，尤其是深受白领、学生群体的喜爱。开一家奶茶店无需太大门面，只需1-2人即可经营，这是一个不错的大学生创业好项目。

波叔奶茶让你收益赚翻天

波叔奶茶融合台式奶茶的创新理念及港式奶茶的缜密制作工艺，让茶的芬芳和奶的醇厚完美融合，充分释放食材中的营养，口感爽滑且香醇浓厚，吸引消费者寻香而来。

波叔奶茶有着一套完善的品牌管理方式，有着统一专业的制作工艺、出餐流程及服务规范，让零经验的大学生创业者也可以快速上手，轻松致富!

2. 炸鸡小吃店

金黄香脆的外皮，鲜嫩多汁的鸡肉，满口香辣咸麻，掀起了一股全民吃炸鸡的热浪。对于大学生来说，不管是在学校附近，还是在休闲娱乐地段，开一家炸鸡小吃店都是相当棒的选择。开一家炸鸡小吃店的投资也不多，5-7万元即可开业。大学生资金不足，可以和三五亲朋好友合伙开店，各自分工店面运营的相关事宜。

超鸡英雄鸡拯救吃货一族

超鸡英雄鸡排是一款以时尚为主题的炸鸡，经营占地小，租金低，装修费用低，真正的小本创业，装修厨具简单，方便快捷的操作使整个制作过程都无明火，无油烟，在享受健康美味的同时也避免了环境污染。

超鸡英雄鸡排不需要太多的人力成本，不受餐位限制，不用餐桌，售卖打包即可，节省开支，运营成本低。大学生创业好项目有哪些?开一家超鸡英雄加盟店是一个不二选择。

3. 培训班

随着时代的发展，如今的家长越来越重视下一代的教育问题。一到节假日，家长们都张罗着为自家孩子报名上各种补习班。一方面是因为中国家长有一种“望子成龙，望女成凤”的传统思想，另一方面也是因为家长之间也存在一种攀比心理，总是希望自己家的孩子比别人家的孩子强。因此，对于大学生创业来说，可以从教育行业入手。

4. 学生用品店

学生用品店除了可以卖书本、文具等，还可以卖一些当今学生喜欢的小饰品和运动器具。例如，女生喜欢的时尚首饰、精美相框、毛绒玩具等物品。男生喜欢的篮球、足球、乒乓球等物品。大学生在校外开学生用品店是最适合不过的了。一方面是因为自己了解当今学生群体的喜好与需求，另一方

面是因为和同龄人的沟通可以更进一步了解目标客户的需求与喜好。

5. 发廊

要说当今有哪些大学生创业好项目?在校外开一家发廊也是相当不错的创业选择。当今很多大学生都是成年人了，对于美的追求更有自己的主见。因此，发廊对于他们来说，是一个不可缺少的生活需求。开一家发廊的投资也不是很高，主要就是需要购买一些烫发、染发的机器与工具。如果资金充足，可以聘请几位美发师，如果资金不够充足的创业者，可以先到其他发廊打工，拜师求艺，学到了技术再自己开店。

大学生创新创业项目总结篇四

爱老敬老是中华民族传承数千年的高尚情操，作为xx学院的一名大学生，我们有责任传承这样一种高尚的品德，共同营造良好的社会风气。我们借此社会实践活动机会把“健康从心开始，关爱生命，呵护心灵，完善自我”这个理念贯彻到实践中。

在当今这个快节奏的社会里，老人们成了被淡漠的群体，缺少社会的关心。他们需要是那份被关爱的温暖。在这一丝的温暖中感到社会对他们的关怀。人生的目的在于追求快乐。

关爱老人，是我们所有人都应尽的一份责任，时刻谨记这份责任并付出行动，我们的人生才会完整，才会更有意义。

传播爱心，传承文明，回报社会

1、目的：慰问敬老院的老人家，给他们送去一份关爱和温暖，塑造红河学院的良好社会形象，展现我院学生的素质，并达到关怀老人的社会效应。

2、意义：使孤寡老人们感受到社会对他们的关怀，同时增强同学们的社会责任感，让大家了解社会，关注这群庞大而特殊的群体，从中学会关爱，学会感恩，弘扬中华民族敬老爱老的传统美德。

3、目标：让老人们对我们的活动感到满意、对我们的服务感到满意。

20xx年x月xx日

xx敬老院

xx第二小组全体成员

活动前期工作准备：

- 1、组长xx与敬老院有关负责人取得联系，与其洽谈具体的时间和相关事宜。
- 2、统计所有参加活动的人，并交代注意事项
- 3、确定好要到敬老院做的事
- 4、准备好慰问品（自制的小礼品）

备注：每人收集一些夏天的健康保健知识和养生之道，了解一些日常生活的小窍门。针对近期持续高温的天气，了解防暑的知识，陪老人聊天的时候教给他们。

活动流程：

- 1、从敬老院有关工作人员处了解各位老人的性格特点，生活习惯和健康情况。

- 2、全体组员向老人们问好，送上诚挚的祝福。
- 3、安排学生与老人的互动，分开与老人们进行聊天、下棋等，各显其能，达到让老人高兴的效果。
- 4、帮助老人打扫清洁卫生。
- 5、给老人们讲讲夏天的生活保健和养生之道，介绍一些方便实用生活小窍门和健康知识。
- 6、与老人聊天，耐心聆听。

全部活动结束后，活动参加者和老人告别，合影留念。最后按原路返校，整个活动结束。

- 1、集合必须准时。
- 2、着装整洁。
- 3、进入敬老院，见到老人一定要微笑打招呼，这是对老人的一种尊重与认可。
- 4、与老人交谈时要尽量的去倾听他们，要引导老人多讲述他们的往事。
- 5、老年人多患有心脑血管疾病，活动时应注意不可有太大响声，不可长时间吵闹起哄，尽量避免老人较大的活动及情绪波动，以避免老人出现身体不适。老年人在敬老院多存在孤独寂寞感，交流时语言须亲切。
- 6、清扫房间时一定要将物品放回原处，不要改变它们的原来布局。

1、车费□xx元

2、小礼品□xx元

总计□xx元

1、负责人□xx

2、拍照□xx

大学生创新创业项目总结篇五

——自食其乐西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：自食其乐西餐厅

性质：此项目集开发家居设计、房屋室内设计、独栋别墅设计专业性服务项目。同时，吸引商家投资，建设中国人自己的家居设计文化。

建设地点：蚌埠市地区

市场：学院现有一万四千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

宗旨：服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

经营范围：

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3、美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

市场营销：在西餐厅初步发展中，我公司将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着西餐厅的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

财务数据：见财务计划栏。

注册资金：一一十万币。

方式：由我原有西餐厅参股人员筹措资金5万元，商业贷款5万元。

组织理念：举才而任能，走创新和专业的组合路线，实行严密的系统性、战略性管理，打造高质量的饮食文化。

组织文化：敬业创新，优质经营，人性化管理。

(一) 店长

1、店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作。

2、工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见. 综合决策各种工作的运行。代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

(二) 行政人事

1、对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。

2、对西餐厅项目进行和需求策划。

3、对西餐厅项目进行具体的设计。

4、制定西餐厅目标以及进度表。

5、建立项目管理系统。

6、负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制。

7、跟踪项目开发成本。

8、管理项目中的风险和变化。

9、负责项目团队建设。

(三)、厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

(四)、服务员

以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以赔赏进行道歉。

(五)、市场开发部

- 1、制定本部门年度营销目标计划。
- 2、建立和完善营销信息收集，整理，交流及保密
- 3、指定产品的价格、品质和宣传。
- 4、对竞争对手进行对比，提供应对方案。
- 5、对潜在的消费群体进行市场调查。

(一)、项目申请

- 1、向工商管理局有关部门申请成立一个“自食其乐西餐厅”。
- 2、项目

大学生创新创业项目总结篇六

中高档营养搭配水果专卖店

(一) 市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果相比，国内人

均的. 消费才刚到其一半。通过对南宁市区的人群对水果消费情况的调查，75%的人群每月的消费水果的金额在30元以上，15%的人群消费水果在20-30元之间，有10%的人群消费水果在20元以下。

随着生活水平的提高，人们对水果的消费需求呈增长趋势。我国目前人均果品占有量为45gk□与健康标准的要求□70kg□还有不小的差距，与发达国家人均消费水果□80gk□的水平相比差距更大。考虑现在我国的人口增长迅速，按照健康标准计算，全国的水果消费量比往年要高出80%。目前人们的生活水平不单单只是追求温饱，而是更进一步的关注营养和健康，所以，营养搭配的水果的市场是非常巨大的。

水果的零售，作为一个兴旺的业态，在各个城市迅速的扩容、改造、许多的水果零售店，在人群聚集的地方，铺天盖地。水果专卖店具有投资少，技术含量低，易操作，利润大和回报快的优点。所以水果行业发展才如此迅速，如何在这个行业建立自己的特色，就成了生存的唯一方式。

（二）市场几竞争分析1. 消费群体的分析

水果，这种大众消费品已逐渐转变为生活必需品，是大众消费的一个重要组成部分。目前，大众消费群体的水果消费途径是由以下两种方式组成：集市水果摊、大型超市。而水果消费的方式也有两种：批发和零售。

目前，消费者主要的水果消费途径是集市水果摊（菜市场、街道流动小贩），他们往往选择时令水果作为主要消费对象，对非时令水果、进口水果等中高档水果的选购相对较少，他们也会在去大型百货超市集中采购的过程中选购水果。此类消费群体以中老年消费者居多，他们时间充裕，能够很有耐心的挑选水果品质、权衡价格希望能够得到最大的实惠。他们的消费特点是：要求便利、要求低价、对比选购性强。

者更看中水果的品质和种类。他们往往会对新鲜、新奇的水果种类显现出喜好和偏向。

这些地方的水果销售都是零售，消费者喜欢吃什么水果就买什么水果，更多的是根据自己的兴趣爱好，而对水果中所含的维生素等营养，一概不知，更不说营养搭配。

2. 市场前景分析

现在的中国，各行各业发展的都很饱满，加上互联网的神速发展，人们对事物的认识也迅速的加快。对于一些有长时间保质期有易于零售和运输的产品，如：服装、电子产品、数码产品、家具用品、生活用品和极少部分的包装食品等，互联网销售一网打尽，而且物美价廉，所以互联网这种渠道的营销给现有的营销渠道带来了沉重的打击。加上，现在的物流达代了前所未有的水平，就连需要新鲜度极高的水果蔬菜，也能在网上进行销售。水果的营养搭配，满足了现在消费者单单消费物质的不足，而且现在对这营养搭配的销售方法，还是很少人尝试，所以，在未来的至少两年内，是水果行业的巨大的发展空间。

3. 竞争分析

(1) 消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果营养配套购买方式，由于其它购买水果的传统场所在消费者心中已经形成了习惯，所以要在短时间内改变消费者的购物观念，让其接受这种商业形态。

(2) 对于追随者：由于店面布置和销售方法都是可以复制的，所以相信现在在水果店引起消费者重视的时候，会有一些追随者出现，但只要我们把资源（采购、物流）整合起来，相信我们的价格和服务是别人无法追赶的。并且我们对于追随者可以权其加盟我们。

(一) 名称：特色水果

(二) 宗旨：诚信经营以质量求生存以信誉谋发展

(三) 成立的目的：

1. 行业是需要：中国缺少有特色，尤其是这种营养搭配销售的水果销售经销商
2. 创业者的需要：进入门槛低，很小的投入就可以经营。
3. 水果的购买状况和消费者的心理需要：现在的水果销售模式已经满足不了现在消费者的需求，消费者现在追求的是绿色、健康和营养。
4. 庞大的市场需要：国家计划在20xx年使人均消费水果达到40公斤□20xx年48公斤□20xx年53公斤。也就是说要20xx年，水果要有2500万公斤的消费增长。市场巨大。是现在市场的40%。

(四) 组织及人员结构

采购部 (五) 产品及服务注解：因为是刚成立的新店，规模不大，为了减少开支，所以只设了以上三个部门，节约资源的同时，也易于管理。

1. 产品：主要以大众水果为主，结合营养学，搭配销售。
2. 服务：宾至如归客户至上

高档水果营养搭配的形象塑造：严格控制商品的毛利率及各种经验成本，开展一些促销活动，打造商业形象，如特色水果营养搭配、会员制销售以及利用pop广告和自有品牌来塑造性象。

大学生，是激情而有想法的一代，很多大学生都会选择毕业之后创业，但是，创业怎么能没有一份详细的创业计划书呢？以下是小编整理的关于大学生创新创业项目.....

.....

.....

2018在社会不断向前发展的今天，大家逐渐认识到创业计划书的重要性，通过制定创业计划书，把利弊都写下来，逐条推敲，就能对项目有更加清晰的认识。拟起创业.....

大学生创新创业项目总结篇七

说明:摘要应该尽量控制在2页纸内完成。创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等):专利申请情况:产品商标注册情况:企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有，请说明(并附主要条款):目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准。详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面):产品的售后服务网络和用户技术支持:

1、行业情况(行业发展历史及趋势,哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大,进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等,行业市场前景分析与预测):

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额:必须注明资料来源。

(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测:必须注明资料来源。

2、目标市场情况

(1)图表说明目标市场容量的发展趋势

(3)市场销售有无行业管制,企业产品进入市场的难度分析

3、企业内部部门设置情况:以图形来表示本企业的组织结构,并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单:

(6)其他对企业发展负有重要责任的人员

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据:如果产品已经在市场上形成了竞争优势,请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品,等等):

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施:

3、在广告促销方面的策略与实施:

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品，还是委托生产，或其它方式，请说明原因)：企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：现有生产设备情况(专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期)：请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

3正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系、以及关键质量检测设备、产品成本和生产成本如何控制，有怎样的具体措施：

4、产品批量销售价格的.制订，产品毛利润率是多少?纯利润率是多少?

2、请说明投入资金的用途和使用计划

3、拟向外来投资方出让多少权益?计算依据是什么?

4、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是少?

5、外来投资方可享受有哪些监督和管理权力?

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况(如：市场准入、减免税等方面的优惠政策)：

9、需要对外来投资方说明的其它情况：

1、产品形成规模销售时，毛利润率为%，纯利润率为%

2、请提供：未来3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

请详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段)

为补充本项目策划书内容，需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对企业有何影响)：请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。

大学生创新创业项目总结篇八

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分 产品/服务 产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较,本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性,如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等):
专利申请情况:产品商标注册情况:企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有,请说明(并附主要条款):
目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。
产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准。
详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面):
产品的售后服务网络和用户技术支持:

第三部分 行业及市场情况

1、行业情况(行业发展历史及趋势,哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大,进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等,行业市场前景分析与预测):

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额:必须注明资料来源。

(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测:必须注明资料来源。

2、目标市场情况

(1)图表说明目标市场容量的发展趋势

(3)市场销售有无行业管制,企业产品进入市场的难度分析

第四部分 组织与管理

3、企业内部部门设置情况:以图形来表示本企业的组织结构,并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

(6)其他对企业发展负有重要责任的人员

第五部分 营销策略

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据:如果产品已经在市场上形成了竞争优势,请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品,等等):

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施:

3、在广告促销方面的策略与实施:

4、在产品销售价格方面的策略与实施:

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施:

6、产品售后服务方面的策略与实施:

7、其它方面的策略与实施:

8、对销售队伍采取什么样的激励机制:第六部分 产品制造(如果是非制造业,则不需要产品制造,可以制定相应的经营计划)

1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品,还是委托生产,或其它方式,请说明原因):企业自建厂,购买厂房还是租用

厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：现有生产设备情况(专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期)：请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

3 正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系、以及关键质量检测设备、产品成本和生产成本如何控制，有怎样的具体措施：

4、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少?纯利润率是多少?

第七部分 融资说明

2、请说明投入资金的用途和使用计划

： 3、拟向外来投资方出让多少权益?计算依据是什么?

4、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是少?

5、外来投资方可享有哪些监督和管理权力?

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任?

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况(如：市场准入、减免税等方面的优惠政策)：

9、需要对外来投资方说明的其它情况：

第八部分 财务计划

1、产品形成规模销售时，毛利润率为 %，纯利润率为 %

2、请提供：未来3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第九部分 风险评估与防范 请说细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段)

第十部分 项目实施进度 详细列明项目实施计划和进度(注明起止时间) 第

十一部分 其它 为补充本项目策划书内容，需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对企业有何影响)：请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。(注：此策划书为参考格式，非具体要求，各参赛团队可根据自己实际情况结合此样式做适当调整与修改)

大学生创新创业项目总结篇九

尊敬的学校领导：

你们好！

首先很感谢您们能在百忙中抽出时间来看这份申请书。作为当代大学生，面对高速发展的科技文化，我们大学生的就业问题成了社会国家关注的焦点，大学生是基层就业与自主创业的主旋律。指出，大学生要有双创精神，在校学习既要致

力于创新，到社会上工作也要敢于创业。_的报告也提出：“引导劳动者转变就业观念，鼓励多渠道多形式就业，促进创业带动就业。”创业可以增加就业机会，是落实建设新型国家战略的需要。大学生创业既是我们教育体制改革和高新技术产业跨越式发展的动力源，也是繁荣社会主义市场经济，加速我国经济发展的动力源。大学生创业对我国经济的发展起着至关重要的作用，大学生创业不仅可以解决自身的就业问题，而且能提供更多的就业机会。因此自主创业带动就业倍增效应，是当代大学生的责任，也是实现祖国伟大复兴的基石。

大学培养了我们自主创业的精神和自主创业的能力，但面对社会特殊的竞争，错综复杂的社会关系，我们显得不堪一击，缺乏竞争的实力；在社会的大风大浪中只有扎实的专业知识显然是不够的，今天我们本着诚实之心，诚信创业之情，在此向校领导做自主创业申请，希望能在武汉长江工商学院图书馆一楼校史馆右侧建立以“服务师生、方便同学”为宗旨的书香咖啡厅，不断奋斗、开拓创新，为本校图书馆的建设作出应有的贡献，吹响自主创业的号角。请校领导放心，请相信我们能说到做到，同时也会在工作中发扬艰苦奋斗，持之以恒的精神，而我们经过努力仍未做好的地方也请校领导指点，力求更好的为广大师生服务。

希望校领导和图书馆领导能够相信我们，我们一定会努力将书香咖啡厅的各项工作办好，不辜负各位对我们的殷切期望。使书香咖啡厅成为服务师生，联系师生的场所；发挥自身优势，促进学校图书馆建设，提高学校在武汉各高校的影响力！

因此我恳请校领导能够批准我们的联合自主创业申请。希望校领导和图书馆领导能够同意书香咖啡厅的成立！

此致

敬礼！

求职人：___

20__年__月__日

大学生创新创业项目申请书2

尊敬的__县领导：

兹有__州__县__大街“大学生自主创业汽车维修中心”自20__年5月开创以来，本着求真务实，艰苦创业，奋发图强的发展理念，本着以当代大学生以自主艰苦创业来实现自己的人生观、价值观、社会观的发展观。大学生自主创业汽车维修中心坚定着“取之于社会，回报于社会”的发展信念，用实际行动积极响应_和政府“构建文明和谐社会”的号召，自“大学生自主创业汽车维修中心”开创以来，在资金匮乏收益甚微的情况下，努力挤出微资开展关爱社会弱势群体和资助贫困儿童献爱心活动。这一行动得到了社会各界的认同和肯定。

经过一年的艰苦创业和全体员工的’努力，在社会各阶层的大力支持勉励下“中心”已初具规模，为进一步弘扬新时代大学生的价值取向、精神风貌和中心发展信念。“中心”。

在团县委的肯定下决定一如既往的做好公益活动，树立好“大学生”与时俱进的时代形象。用我们的实际行动去引领更多有志青年去参与去奉献，努力成就梦想。故而“中心”决定挤出部分资金于20__年12月26日组织中心全体人员开展敬老活动。望相关领导给予大力支持和配合指导。

此致

敬礼！

20__年__月__日

大学生创新创业项目申请书3

尊敬的市委、市政府领导：

我叫__，生长大山，出身农村，毕业于____，____专业。____年毕业后由于各方面原因，一直处于失业状态，忆求学之艰辛，顾应聘之痛楚，展前程之迷茫，触吾心悲凉至极。但是，大山、贫苦的农村培育了我坚韧、豁达，追求卓越的性格。

__和国家鼓励大学生自主创业的优惠政策，严峻的金融危机和就业形势，我选择了自主创业。在亲历亲为的社会实践中，我积累了一定的创业经验和创业思想，可是，资金问题现在已经成为众多像我一样创业者的制约瓶颈。我想过向家人、亲戚和朋友筹借，几乎是杳无音讯，因为农村确实太穷。而我爸妈供完我大学学习已经是负债累累，面对环堵萧墙的家境，他们更是无能为力。

资金的困难导致我创业的道路受阻，但我无法放弃用自己的知识和努力来改变自己和大山命运的想法，因为我现在至少还是一个大学生，是一个应该承担社会责任的青年。带着期待的想法，我写下这篇大学生创业贷款申请书。申请__和政府有关部门能给予我__万元的创业贷款资金，我一定按时按量归还贷款，虔诚期待领导能给与考虑。

此致

敬礼！

—

____年__月__日

大学生创新创业项目申请书4

尊敬的老师和领导：

我认为创业会让大学生早日的认识社会，我们一直读书而不是读社会，且不说中小学校的封闭性，就算如今开放的大学也只是半个社会而已，校园里人际关系的简单和书卷香的浪漫问掩饰了现实的残酷，以致天只骄子们一走出校园就被社会的复杂和现实吓了一跳，很难在短的时间内适应这中反差，如果现在就让我们走进社会，慢慢学会承受，正是一个很好的缓冲。创业是人生的一种需要，应该把握好创业的时机，做到有序推进，而不应该急噪冒进，有些客观规律的东西是不可逾越的。在校大学生的创业是一条自我完善的道路。和工作并进，也许会很忙碌。

但3年后我们一定会是这样的一个人：他知识过硬而富于变通，他理想远大而敢于直面人生，他稳重成熟而不失青春活力，那正是我们当代大学生所向往的，所以我认为大学生创业是很好的，不仅锻炼了大学生也满足了大学生的需要！

所以我向各位领导申请让我加入就业创业实践活动。希望各位领导能够批准！

此致

敬礼！

——

20__年__月__日

大学生创新创业项目总结篇十

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

服装店名称□xx(即品牌名)

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品

牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

1. 实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

2. 实体服装店的运营

(1) 开业准备阶段

服装店选址□xx市新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高“xx”在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

c.长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色；节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者(消费金额每年随着经营情况调整)寄送精美的贺卡以表感谢。

d.当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

(2) 经营阶段

资金运作：

房租(一年) 60000

装潢15000~20000

员工工资(每月) 1500+提成

宣传费用(每年) 10000

流动资金(水电费，进货资金) 10000

固定资金10000

(3)关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客；上班身着整洁的工作服；

福利：每周休息一天(周一)，传统节日发放食品。

自我提升：关注同行业的发展，借鉴他们的经验教训，关注时尚杂志服装界的潮流；不断学习服装设计知识。

虽说万事开头难，但不开始一切不可能，作为大学生，我没有经验，计划书里有许多不足之处，但我有学习能力，不断学习会使我提高，不断完善创业计划。有了明确的目标你就成功了一半□“xx”会在我和员工的努力下成长壮大！