

2023年大学生阅读计划书(优质5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

大学生阅读计划书篇一

以突出“新鲜”“精致”为主要特色。坐落于河北区昆纬路的一个小店，主营鲜花与礼品的零售。它没有亮丽的装潢设计，而是着重朴实的风格，突出了产品的“精”与“美”，成为人们五彩斑斓生活中不可缺少的一部分。

二、创业计划作者的个人情况

曾从事过酒店服务工作，对于这种服务企业所应具备的重要因素都能恰到好处的掌握。如服务及时、服务质量好、对顾客热情周到、收费合理等。在参加完“创办你的企业”(syb)的培训课后，有了更深的研究，自主创业是推动社会进步与经济发展的根本动力。

三、目标市场与竞争对手的分析

(一) 目标市场选择

随着国家经济发展和人民生活水平的提高，情趣生活水平质量也在提升，那么鲜花在情人节、母亲节、父亲节等节日中人们带去祝福和关爱的同时，也增进了家人与朋友之间感情与距离。所以近几年鲜花的市场容量在不断的扩大。鲜花本身就诠释了送花人所要表达的愿望。如红玫瑰代表热恋、我爱你，百合好和，勿忘我代表友谊地久天长，杜鹃代表艳美华丽、生意兴隆的等等，在情侣之间，朋友之间：在会议、

乔迁、祭祀、开业庆典等活动中都有广泛应用。

（二）行业及竞争者的情况

在市场需求利好情况下，应考虑的是店铺所处位置在未来几年是否有拆迁可能，辛苦维系的客户不能因拆迁而流失；另外所处地理位置是否有竞争对手。我选址的地方在纵向两公里处就有两家相同规模的花店，通过我们积极宣传和优质服务，在这条街上我们的市场占有率要达到40%以上。

竞争对手的主要优势：

- 1、店铺位于车站附近，流动人口多。
- 2、有时货品的价位较我们的低。
- 3、较我们店开业早，已有一些固定消费者。

竞争对手的主要劣势：

- 1、店铺门口不方便停机动车，购买力出现局限性
- 2、商品陈列不够整齐，不便于顾客直观选购商品。
- 3、写条幅的字迹不够规范。

根据以上的优劣分析，我们把竞争对手的劣势变成本企业的优势，同时又增加了一系列优惠包装服务，区域内可以送货上门等相关便民服务，同时店里布满关于花文化的信息和资料，让顾客有更多的选择。我们写的条幅又规范又漂亮常常受到顾客好评。

花束的造型也别具风格。通过各种资源的整合对旧事物老产品进行新的改造，新的提升及新功能的完善和开发，进一步提升产品的专业含量和附加值。如在产品成形过程中，我们

让顾客加入的设计过程中，亲自体验设计与创作的乐趣，在专业人士指导下独立完成花篮的制作，体验diy带来的乐趣。

四、市场营销计划

1、产品

产品或服务

主要特征

双层花篮

大众消费的常用品种、新鲜、颜色齐全

手捧花

突出精致、艳丽

桌摆花

大方、布局合理

小礼品

新颖、时尚

2、地点

地址

面积（平方米）

租金或建筑成本

河北区昆纬路50号

13平方米

1200元

(2) 选择该地址的主要原因:

把该店选在距离学校附近，有大片居民区的地方，充分体现了客源充足的量。另外，店铺临街兼具广告效应，更方便开车的顾客群。在销售方式上，面对的是终端消费者，这样资金周转就快，减少赊账。充分利用信息资源及网络，捕捉商机，限度的创造商业价值。

3、促销

人员推销

在社区推销

成本预测

6元

广告

登报

成本预测

6元

大学生阅读计划书篇二

在现在的社会生活中，需要使用创业计划书的场合越来越多，

创业计划书可以帮助创业者分析创业风险。一般创业计划书是怎么制定的呢？下面是小编帮大家整理的大学生的网络创业计划书，希望能够帮助到大家。

国内最大的二手服务商“易趣、淘宝”其注册用户有61%为在校大学生，其他占25%为社会人士注册，他们每年与学生的交易量占总交易量的85%以上。

“易淘”均不向交易双方任何用户提供商品质保和售后服务，所有89%的商品一经售出，一概不理，他们最大的弊端在于交易期的漫长等待，互相信任度低，不提供对而售商品的技术鉴定和评估，让买方始终不放心，优点：规模大，先入市场，利用完善的电子商务网络交易，成本低廉，对商品的详细信息把握到位有一定的透明度。

鉴于“同一周期内，大学里学生需求有相似性与差异性，对而售商品需求日益旺盛，一些商品耐用性强，一部分大学生为减轻家庭负担，宁愿购买二手，校内交易可信性高，方便廉价无欺。“大四毕业生大多在忙于找工作，离家远东西托运不方便，不愿意浪费时间亲自处理自己带不走的東西，目前高校内部交易混乱各自位为政，甚至互相压榨坑害自己同学，另一面针对大学生提供专门的服务的市场在中国还是一片空白，潜力巨大在校学生生活单调，精神心理空虚不振等日益暴露，大四出去找工作，要面临好多困难，往往四处碰壁心灰意冷甚至自寻短见，即使找到一般的工作也会有住房对当地不熟安全等一系列社会问题发生而无助，迫切需要一个全国性的大学生组织帮他们一把！

在对以上的情况数据进行分析推理基础上，我们决定在中国所有的大学采用“电子商务网+固定电话+固定店址”经营方法，利用全国统一数据库技术，针对大学生群体提供完美的二手商品售前售中售后服务及其他相关力所能及的服务等，在对各个高校内部交提供坚强售后服务后盾的基础上，采用“多方调货+快速物流”等措施加快交易速度，保证交易双

方成功，保护我们学生自己的利益，我们的宗旨：以二手商品为先导，一流服务为坚强的后盾！同时利用我们全国的网络和平台，实施针对全国流动着的那部分大四毕业生提供全面人性服务，针对全国在校大学生推出定期校园活动，力选新人挖掘学生内在潜力，活跃大学生业余生活。

我们针对本校20xx多人进行抽样调查，其中大一600人，大二400人，大三500人，大四500人，西亚斯市场调研：

1. 你在过去的两个月内是否曾经买过二手商品？
2. 你在何时何地以何种方式多少钱购买？
3. 在交易中有何满意的和不满意的地方？
4. 如果有一个“二手交易平台”你是否愿意去交易？
5. 你还希望能提供什么服务？

没有二手交易的情况下：

你不喜欢二手商品，还是其他什么原因呢？问卷调查告诉我们：53%的人在过去的两个月内购买国二手商品类型为电子类书籍类电器类和小商品类等一半以上人抱怨二手质量太差没有相关售后服务，27%称自己想购买二手但是没有找到合适商品或者想卖东西只是长时间卖不出去或者不能以满意的价格卖出去，10%的人称自己暂时没有购买的欲望，如果学校有家专门的提供二手商品信息量大的商店，表示愿意去试试，甚至可能买其他自己没有打算买的东西. 10%的人完全对二手不感兴趣，或者根本不放心去尝试，有钱就买新的，同时表示要出售自己手头一些不要的商品，苦于找不到买家只能长期的闲置.

“目前，所有高校校内的二手交易仅限于电子类，图书类等

有销售先例的商品，其实他们不知道有些东西一样存在潜在买家，不过只是卖家单方认为没有渠道和市场而已”！

对本校毕业出外找工作的同学50人进行了详细谈话发觉：44人表示找工作确实遇到麻烦，不得不跟认识的同学一起找工作这样安全可靠，可是又限制了活动自由，人生地不熟，信息不明确，很是失落，当问及要是能有一家大学生自己的组织能随时随地帮忙怎么样？大多惊讶说太好了.6人表示一切无所谓，饿死也不求人！

我们免去卖家销售中的麻烦，矛盾和误区，向所有的买方提供完善体系售后服务，保障交易公平，诚信度，我们负完全法律责任.让卖家最短时间合理价格出售自己的商品，也让买家最短时间最合适价格买到最满意商品，“电子商务网络+固定服务电话+固定店址”：“三重服务让你放心，保你满意”！

我们的文化理念：“关注大学生，关注未来，帮助大学生，造福社会”！

由大学二手市场入手逐步包围社会等偏远市场！

20xx年底要建成一个遍及全国几乎所有大学的连锁经营网络，向大学生提供各种完美服务，助其成才，推出“全国vip卡”享受会员黄金服务，无论何时何地，服务就在你的身边！

第一步：在西亚斯建立第一个平台，测试小规模经营的优缺点，在11月17日全校发起大规模广告宣传攻势：大海报，展板，网络发帖等手段，11月18向学校部门申请固定地址来展销“大四离校前最大一次二手商品现场交易会”，（突破以往交易缺陷，凡合理合法商品均可在此交易），先自己组织一部分物品，以此带动卖家前来出售，销售价格为稍加手续费的市场行价，提供字据：“相关单据质保售后服务书等说明”，观察出售商品的类型，数量，成色和成交价等，充实自己的

经验，招募人才，扩大影响!逐步形成自己的经营理念和规则!

第二步：当在此市场达到一定规模，组织有经验的市场开拓团队一起去郑州联络30所高校，寻找合伙人和商业机会，探寻其他高校市场情况，开始发掘最佳合伙人，经营规则上即要约束合伙人的经营行为，又要灵活经营，随机应变，让利润90%给新合伙人.商量在20xx年年初同一天，在郑州30所重点的高校发起大规模的广告宣传，并随后即天大规模组织各类商品展销买卖!

选择合伙人，公开校园招聘面试：“大2是最好的人选，思想基本成熟，不会太世故，课程不是太忙，做事投入，忠诚度高，容易接受我们的经营理念文化，而且找那种也比较喜欢创业和有志功图大业的人!

根据不同的大学要采取不同策略，短时间内建立起一定规模的连锁，保证小规模内市场内运转正常，让利润的90%给合伙人，我们不计较那些利润，我们真正的目的是：让别人发大财为我们服务，建设我们最终平台，我们需要的是个大平台，不是那似乎很诱人的利润!

任何人不能准确预测我们将会遇到的问题，我们只能保证：遇到问题要冷静分析，寻找根源冲突，尽快解决问题!

不断完善经营，当郑州地区的市场成熟后，同样以郑州为圆心去覆盖其他大学和职业院校(这些人更愿意合作)，每搞一个小网络就让它不但能自我运转而且能不断的融入整个大市场，刺激它需求消费.

第三步：当河南省高校全在服务之中，开始开拓其他的省份，这时候我们已经有大批的“业务精英”(专门成立：市场开拓部)，可以交给他们去拿这个总的经营模式去开拓新市场，同时可以锻炼一部分人的挑战能力，如果遇到意想不到的问题

必须马上通知总部，立即解决！

总部负责巩固已有的市场，开发新商机，同时协调全国其他市场开拓员继续扩张市场，建立规模网。

大概时间估计至少要5年时间来构筑这个网络！

前期，尽量避免重置成本浪费，投资金力量使用各种手段在广告宣传，加强服务多样化。

后期，分散经营风险给所有的合伙人，避免一招失误，全盘崩溃！

大学生阅读计划书篇三

一店面简介

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。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、刨冰、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。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

二发展战略

1. 本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法(如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法)，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展，于是可根据pdca循环(即戴明环)，进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对

经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

三、餐厅管理结构

店长兼收银 1名 ， 厨师1名，服务生2名。

经营模式

经营理念

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

四、市场分析

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题,而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势与劣势：

本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

opportunity(机会)分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

threat(威胁)分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

大学生阅读计划书篇四

一、编制目的：

为了让自己的大学生生活过的充实，更是为了自己能学有所成

三、需掌握的知识体系：

基础层：会计学、经济学、管理学、法律基础

辅助知识层□office办公软件系列、办公设备(如打印机、复印机、扫描仪、投影仪、传真机)

文秘系列：应用文协写作、商务礼仪、谈判口才与技巧

其他

四、要取得的证书：

注册会计师、计算机二级以上、英语四级以上

五、实现方法：采用课外学习除正常教学以外的内容

六、实现步骤：分四个阶段实现

第一阶段：

时间：----年--月--日到----年--月--日

目标：-----

学习内容：-----

具体计划：早上--点---分到--点--分 学_-----

晚上--点----分到--点--分 学_-----

计划检验与修整：---年--月---日对学_---进行评估

评估结果：-----

修整计划建议和方案

大学生阅读计划书篇五

一、绪论。1

二、公司的成立与简介。2

三、公司发展前景。 4

四、市场评估。5

五、公司的团队管理。 6

六、预测启动资金，资金来源渠道。7

七、公司的营销与规划。8

八、预计风险。9

九、公司竞争力分析。10

十、收益与回报。11

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是——创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

【明眸】眼镜超市

2、公司的成立

【明眸】眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁隆重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

【明眸】眼镜为您提供一流的服务，优质的产品。

服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光。

服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形，我们将为你免费更换同等价值的商品（正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限）。

技术保证：配镜后两周内光度发生任何不适，我们将免费为你复检，于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片。

价格保证：您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接购入，减少中间环节，成本降低，价格当然合理。

满意保证：您在**【明眸】**选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次，大城市约为2-2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年——一年更换一次。就目前形势，做了一个学生近视情况调查：

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业[]“20xx年中国十大暴利行业”的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：“200元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以“倍”来计算的！