

# 全国大学生创新训练计划书(通用5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗?下面是小编带来的优秀计划范文,希望大家能够喜欢!

## 全国大学生创新训练计划书篇一

随着全国高校的扩招,以及近几年经济发展的状况,高校大学毕业生的就业形势日趋严峻,就业竞争的压力日益增大。大学生自主创业已经不是一个新鲜的话题,但大学生自主创业却依然是一个新的观念。长期以来,大学生毕业后往往只习惯被动的去求职,而很少想到主动去创业,不少毕业生在找不到满意的工作后,才会考虑创业,以至于形成了“无业才创业”的认识。

为了鼓励大学生自主创业,各界政府先后出台了一系列政策来扶持大学生自主创业,几乎把产业门槛降到了有史以来的最低限度。高校也正在积极整合校内部门资源,为毕业生提供形式多样的、内容丰富的创业教育,并对自主创业的学生在政策、经费、项目等方面提供更大的支持力度。在经济形势较为严峻的形势下,大学生自主创业无疑是为自己的就业赢得主动权。

创业 点亮人生之路

主办方:商学院市场营销091班团支部

活动参与者:营销091班全体同学

负责人:杨栋伟 胡文静

布置会场:全体班干部

## 1、创业学习篇

创新、创业是民族腾飞的希望，通过学习成功人士的动人经历、感人精神、崇高理念，来激发自身的创新、创业意识，为社会的发展、为国家的未来贡献出自己的一份力量。

方式：以放映视频讲座形式为主，以注解感受、讲授心得为辅

视频安排：《我能创未来——中国青年创业行动》；

《我能创未来 牛根生答网友提问》

《马云创业演讲》

《俞敏洪创业演讲》

《马云 牛根生 俞敏洪-我能创未来》

## 2、情景互动篇

将所学的创新、创业心得摆在台上来分享，让每个人都有一个新的进步，做胆大、心细、有准备的大学生，环节为一个消化性的过程，让班级的每个成员带着收获悦纳自我，欣赏自我的心情学会整合对自我有用的创新、创业的信息，增进创新创业的自信力。

1、谈谈进入大学的感受和对创业方面知识的了解；

2、交流一下创业者的行为方式和为人处事的心得或感悟；

3、相互交流自我知道的成功的创新、创业人士的创新、创业方式、过程，以及感人至深的可贵精神。

1、前期策划、准备——班委对每个同学进行创业知识问答及

了解

- 2、入场——在主题曲《在路上》的背景音乐下有秩序的进场
- 3、嘉宾发言；
- 4、观看创业教育视频(时间大约为45分钟)；
- 5、学生互动交流——谈一谈大学生创业的优势和弊端；
- 6、娱乐表演；
- 7、总结发言——由团总支学生会干部对本次沙龙作简单总结和点评；
- 8、退场

丰富多彩的文体活动，不仅丰富了同学们的文化生活，而且能陶冶同学们的情操，提高了同学们的素质。积极组织同学参加活动，使同学们乐得其所，从中受益，让同学们在创业沙龙中对创业正真的有所认识 and 了解。让新生在大学里给自己定好位，确定好奋斗目标，知道自己要用理想、信念、热心，团结拼搏，与时俱进，勇于创新，敢于创业，朝着更高、更远的目标前进。

## 全国大学生创新训练计划书篇二

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。计划摘要主要包括以下内容：公司介绍、管理者及其组织、主要产品和业务范围、市场概貌、营销策略、销售计划、生产管理计划、财务计划、资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务；什么样的困难你准备解决；你准备如何解决；你们的公司是否是最合适的人选。

这部分的目的是不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

d.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的

说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场你将如何发展这个新生市场。

#### a. 市场描述

我们计划或正在xx行业竞争。这个市场的价值大约有xxx[]我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。市场研究表明(引用源)到20xx年该市场将(发展萎缩)到xxx[]在这段时期里，预计我

们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价, 家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到xxx□你的公司可能独一无二的将你的产品服务 and xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

## b.目标市场

我们将目标市场定义为x□y□z□现在, 这个市场由a个竞争者分享。我们的产品拥有以下优势: 高附加值, 出色的表现, 高品味, 为企业的量体裁衣突出个性。

## c.目标消费群

## e.消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为:

1、季节变化引起的消费特点;2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道, 确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

## a.竞争描述

## b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

## a. 营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

## b. 销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

## c. 分销渠道及合作伙伴 d. 定价战略 e. 市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟通。

财务数据概要。

(1) 你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

(2) 你准备怎样应付这些风险？

(3) 就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？

(4) 在你的资本基础上如何进行扩展？

(5) 在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如有以下材料，请列出

## a. 公司背景及结构

b.团队人员简历

c.公司宣传品

d.相关词汇

## 全国大学生创新训练计划书篇三

### 1、直播短视频

直播和短视频完全就是零成本创业，尤其是目前“快手”、“抖音”的大火，最近腾讯也对短视频开始重视，目前正是短视频等创业的最佳时机，不过无论是直播还是短视频，对内容质量的要求较高，更需要长期坚持。

### 2、鲜花产品

品种繁多而又款式新奇的“工艺鲜花”已成为流行的花卉品种，其市场需求量正大幅度上升。所谓“工艺鲜花”，就是一改以往的鲜花销售方式，根据各种特殊需求，将花卉梳妆打扮一番，使之更富有个性美。

### 3、游戏相关

随着越来越多的人将网络游戏作为减压的方式，网游点卡及周边产品销售额日益增长。从事这些产品的销售，可采用网店和实体经营相结合的方式，除了网络销售外，还可以在网吧、书报亭等场所代售。

### 4、智能家居

如果你经常看抖音、快手等app你会发现智能家居已经在许多年轻人家中普及，近几年，智能家居格外火爆。用户可以在任何时间、任何地点都能对家里的任何设备进行全面的了

解和控制，更加安全、放心。

网店开张了，一段时间里却无人问津，店老板们就容易心里发慌。其实这很正常，网络生意同样涉及宣传推广问题，而且比实体店铺的推广更为重要。实体店铺如果开在商业区，门口人来人往，客流量很大，客人看到你的招牌，知道你卖什么，如果他有需求，自然就会走进来看看，这就客流！网络生意也一样，在浩如烟海的网络中如何吸引大家关注您的店铺，增加网店的客流量是您做好生意的前提，店铺的浏览量就是大家对店铺的关注度，也相当于实体店铺的客流量。

很多网店由于资金问题，先期不可能做什么媒介广告，只能采取费用低廉的网络宣传模式。可以在各类相关热门论坛发帖，介绍推荐你的产品，这是扩大知名度、提高关注度的重要宣传手段。

也可以在网络上搜集潜在顾客的e-mail给他们发电子邮件推荐你的产品，这也是一个有效的推广方法，但需要特别提醒，宣传文案尤其是标题一定要能吸引人，让人产生进一步了解的强烈兴趣，这是电邮营销的关键。

接到订单收到钱就得尽快给顾客发货了，用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些缓冲材料如珍珠棉、发泡塑胶或者揉成团的报纸，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，最好再用打包机扎一下，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉，委托货运公司运输或者去邮电局邮寄，由于很多网店经营者是兼职经营，这个环节对他们而言也需要花不少时间和人力，如果能让供货商负责将商品直接发给顾客就省了很多麻烦，自己只需要接订单、收钱即可，能有这样的供货商对网店经营者是最理想不过的。

想去创业，任何盲目的行动都是愚蠢的，创业者在进行准备和进程中，都应该做到心中有数，网上创业看似简单，但如果不能做到有的放矢，你的创业行为仍然会以失败告终。

由于网店经营模式的独特性，很多顾客在异地，导致售后服务费用大而且往返周期很长，顾客不会满意。建议最好选择基本无须售后服务的商品，如果部分产品可能涉及到售后服务的需求，最好选择能够全国联保的商品，否则可能因为售后服务而导致亏损，如果不理会顾客，则会引起顾客投诉，影响店铺信誉！其实对于大部分顾客而言，他们购买前也会考虑到售后服务的问题，因此网店尽可能选择基本无须售后服务的产品是非常明智的。

## 全国大学生创新训练计划书篇四

世界瞬息万变，社会生活丰富多彩。作为莘莘学子，大学时光绚烂夺目而又转瞬即逝。经济社会是资源之战，知识经济时代，资源竞争的焦点在于拥有一颗睿智的头脑。既然你有追求的自由，既然时代给予你机会，理应舒展身心，谋求一生最大的幸福。

创业的冲动蕴藏在年轻朋友的心中，创业大赛将给你提供一展风采的舞台。

远望方觉风浪小，凌空乃知海波平。当大家踏上职业生涯之路时，回首往事，必将还记得这年少的挥斥方遒。

### xx大学首届创业项目设计大赛

本次大赛的目的在于增强大学生的职业规划意识，塑造大学生勇于挑战，富于创造的品质，提升大学生的创造力、执行力和竞争力，拓展大学生创业的广阔视野。

传播创业理念，丰富创业实践：

鼓励创业人生，创业改变命运。。

xx年xx月——xx年x月

江汉大学

江汉大学所有在校本科制大学生

主办方：江汉大学招生与就业指导处

承办方：江汉大学职业发展协会

**XXX**

- 1、市相关领导；
- 2、校方领导；
- 3、武汉市成功青年企业家。

- 1、市相关领导；
- 2、校方领导；
- 3、武汉市成功青年企业家；
- 4、创业研究理论专家。

## 全国大学生创新训练计划书篇五

为贯彻落实《教育部财政部关于“十二五”期间实施“高等学校本科教学质量与教学改革工程”的意见》（教高〔20xx〕6号）和《教育部关于批准实施“十二五”期间“高等学校本科教学质量与教学改革工程”20xx年建设项目的通知》（教高函〔20xx〕2号）文件精神，学校将开展20xx年度北京师范大学珠海分校“大学生创新创业训练计划”项目的申报立项。具体要求如下：

通过实施广东省大学生创新创业训练计划（以下简称训练计划）项目建设，促进高等学校转变教育思想观念，改革人才培养模式，强化创新创业能力训练，增强高校学生的创新能力和在创新基础上的创业能力，培养适应创新型国家建设需要的高水平创新人才。

大学生创新创业训练计划内容包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。

1、创新训练项目。创新训练项目是本科生个人或团队，在导师指导下，自主完成创新性研究项目设计、研究条件准备和项目实施、研究报告撰写、成果（学术）交流等工作。

2、创业训练项目。创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

3、创业实践项目。创业实践项目是学生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

1、北京师范大学珠海分校“大学生创新创业训练计划”面向全校全日制在校本科生。凡按培养方案规定完成学习任务，对科学研究与发明或创业有浓厚兴趣、敢于探索与实践、具有创新意识与创新精神的学生均可参与。

2、申请人能够在指导教师的指导下自主完成方案设计、实验实施、数据处理、企业规划与实施措施、撰写报告等工作。

3. 申请人可以是个人，也可以是团队（不超过5人），鼓励跨院系、跨学科、跨年级的团队申报。

4. 每个申请人只能申请一个项目。

1、项目选题要求思路新颖、目标明确、具有创新性和探索性。

2、项目难易适度，可操作性强，具备完成条件。

3、鼓励学科交叉融合的项目，学生可跨学科、跨学院联合申报。

4、项目完成时间为一年半。项目负责人本科毕业前，必须完成申报项目。

5、每个项目配备1至2名指导教师，每个指导教师同时指导的项目不超过2项。

它山之石可以攻玉，以上就是为大家整理的9篇《大学生创新创业训练计划项目简介》，您可以复制其中的精彩段落、语句，也可以下载doc格式的文档以便编辑使用。