

最新创新创业的策划书免费 创新创业策划书(实用10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

创新创业的策划书免费篇一

姓名：

签名：

(三号黑体)

封面

内容

一、目录

二、摘要

三、公司简介(500字以下)

主要阐述公司宗旨、公司目标、公司价值观等宏观领域

四、商业环境(500字以下)

主要是在竞争状况、市场态势、顾客分析、供应商分析、细分市场分析等方面，以事实数据为依据进行分析阐述。

五、公司描述(500字以下)

主要阐述管理团队、组织结构、具有新技术、产品和服务、运营以及营销潜力的信息(即资源与技术情况)。特别要尽力指出具有的真正优势。

六、公司的战略(500字以下)

主要阐述在市场定位、如何发挥优势、如何利用有效资源实现企业的快速发展, 如何避免与降低运行过程的风险等方面的发展方向。

七、行动计划(500字以下)

主要是为达到上述目标而进行的行动计划, 包括原材料的获得、产量的控制、产品的规格、价格确定、目标市场的确定或新市场的开辟、销售渠道、促销方案以及生产计划等等。

八、财务分析(500字以下)

主要分析投资数据、资产负债表以及现金流情况。

九、附录(相关附属与佐证材料)

注意:

以上各标题下面具体的正文文字内容, 均采用“小四号宋体”, 行间距均为“单倍行距”, 页边距“上下左右均为2.5”, 并“左侧”装订, 以打印稿的形式上交。

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) 创新产品、服务介绍

(二) 创新核心竞争力或技术优势

(三) 创新产品专利和注册商标

第三部分行业及市场

(一) 行业情况

创新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

对创新市场容量、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) 创新目标市场分析

(二) 创新客户行为分析

(三) 创新营销业务计划

(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) 创新服务质量控制

第五部分财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年创新项目资产负债表

未来3-5年创新项目现金流量表

未来3-5年损益表

第六部分融资计划

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

创新创业的策划书免费篇二

中高档营养搭配水果专卖店

二. 市场调研

(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45gk²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。

三. 组织概况

(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20__年使人均消费水果达

到40公斤。20__年48公斤。20__年53公斤。也就是说要20__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

四. 经营策略

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。

创新创业的策划书免费篇三

一、执行总结

- 产品或服务的名称及特征、所属产业、趋势及特征；
- 项目的市场需求和趋势、营销的基本策略；
- 公司的组织和管理；
- 项目的筹资和投资计划和效益评价结果；
- 项目的风险投资者的撤出方式和预计效益；

-项目的基本结论和建议。

二、项目背景

-产业背景：所从事行业目前的' 发展状况及存在的机遇

-产品或服务概述

-产品服务的优点及前景

三、市场机会

-目标市场(按功能、地理位置、人群等方面分)

-市场容量(二手资料与调查相结合)

-竞争对手和竞争产品

-政策方针和wto的影响

四、公司战略

-公司概述(类型、成立时间、注册资本、地点、主要技术或服务核心、总体方针等)

-公司使命与宗旨

-swot分析

-发展战略

*初期(1-3年)：建立品牌，扩建营销网络，开发产品。

*中期(4-6年)：增大市场占有率

*后期(5-10年)：领先地位和水平及相关产品

-后期市场延伸与进入战略

-企业文化

五、市场营销

-目标市场

-产品

-定价方法

-定价战略

-新产品定价战略

-分销战略

-促销策略

-所选营销策略的利弊及调整

六、生产管理

-生产组织方案(采购、生产、仓储、运输、销售)

-生产要求(关键技术、人员素质要求、确定人员和设备配置)

-厂址的选择(就地取材、产业政策、交通情况)

-生产工艺流程(简单写，核心工艺流程要略写或者不写)

-加入质量管理的理念

七、投资分析

-股本结构与规模

-资金来源及运用

-投资收益与风险分析(投资净现值, 投资回收期, 盈亏平衡分析)

-投资回报

八、财务分析

-主要财务假设

-损益表

-资产负债表

九、管理体系

-公司性质: 有限责任公司, 股份有限责任公司等

-组织形式: 直线式、职能直线职能制、事业部式、参谋制等

-部门职责及人员情况(董事会、总经理、销售、生产、财务等部门权责利, 要注重突出人员经历及特点)

-创新机制(人才、产品开发、激励机制、培训、企业文化)

组织结构图

十、机遇、风险及防范

-机遇(农业免税、加入wto、西部开发、振兴东北老工业基地)

美好的规划重要，但对风险投资家更关注风险，要有针对性的展示并找出规避措施

-技术风险(如产品介入、模仿性等)

-内部风险(技术、管理、成本等方面)

-外部风险(市场及政策，如禽流感，产品更新换代、税收政策、产业政策变换等)

解决方案(如增加投入、吸收人才等措施)

- 投资风险和防范：价格、成本、销售量等关键因素变动的幅度导致投资效益的变化程度。

十一、风险资本的退出

(撤出方式、撤出时间：上市、重组出卖、剩余利润分红，在目前中国证券市场不发达情况下，一般采用在一定期限内还本付息的方式退出。)

十二、结论和决策建议

-技术价值：该项技术和产品/服务是否成熟和具有应用前景?

-市场价值：基于该项技术的产品/服务是否具有较大和稳定的市场需求?

-投资价值：该项投资是否具有经济效益?风险投资是否具有经济效益 ?

-决策建议：是否具有投资价值?投资和管理中应注意的关键问题?

创新创业的策划书免费篇四

启动资产：大约需_万元

设备投资：

项目名称： 团队名称：

一、公司概况：

【企业名称】 【企业标志】

【企业类型】 有限责任公司 【注册资本】 【组织结构图】

【各部门业务介绍】 企划部

1. 负责公司品牌推广、企划工作，建立和发展公司的企业文化、市场文化和管理文化

3. 负责公司对外形象的建立与宣传，配合完成日常推广工作
财务部

1. 负责公司日常财务核算，参与公司的经营管理

4. 严格财务管理，加强财务监管，督促财务人员严格执行各项财务制度和财经纪律

业务部

3. 负责收集市场需求信息和客户满意度信息

4. 负责订单的管理和销售费用的管理管理部

2. 负责制定公司人事、劳务工资、考核、培训等管理制度、规章和办法并组织实施

3. 负责公司各类会议、重要活动的组织筹备，编写会议纪要
4. 统一管理公司各种医疗器材和办公设备
5. 推广先进的经营管理理念

二、服务介绍：

心健康。我们在针对上述人群进行了问卷调查以后，发现大家的健康状况不容乐观，也同时发现了一个我们可以施展所学的广阔市场。中医理论中“阴阳平衡即健康”的理念，为亚健康状态的调理提供了理论基础。为了提高在校大学生的身体素质，缓解教职工的职业病，我们经过筹备，于今正式推出“治未病”中医养生诊疗。提供从脉诊、咨询到调理的全方位服务，帮助大学生和教职工全面摆脱亚健康、预防慢性病。

我们的服务项目包括：中医养生诊断、中医养生指导、养生食疗指导、保健按摩、中药足浴、艾灸、拔罐、刮痧等理疗项目。调理范围主要有：落枕、偏头痛、颈椎病、肩周炎、坐骨神经痛、风湿腿痛、各种肌肉拉伤、女生宫寒、痛经、四肢冰凉、面部美容按摩等。下面是我们的养生保健价目：

- 1、拔罐：3元/罐
- 2、刮痧：20元/次
- 3、拉罐：30元/次
- 4、艾灸：20/次(半小时)
- 5、足疗：60元/次(半小时)
- 6、面部美容按摩：15元/次(半小时)

7、全身保健按摩：40元/次(半小时)

8、养生食疗指导：30元/次

另外，针对已病者，我们也有自己的治疗方法。在现代，相当一部分大学生的生活习惯生活不规律，熬夜，长时间玩手机玩电脑，缺乏锻炼都对身体带来很大的伤害。比如长时间玩手机造成的颈肩部肌肉劳损，甚至颈椎病、肩周炎等等。

创新创业的策划书免费篇五

为进一步激发学生创新创业热情，为学生搭建创新创业实践平台，在全校营造促进培养创新创业人才成长的氛围，探索创新创业教育的长效机制，培养学生的创新能力。学校决定举办首届创业活动月，现将有关事项通知如下：

一、活动主题

激情成就梦想创业构筑未来

二、活动时间

20**年11月-12月

三、参加对象

全体在校学生及择业期内（毕业两年内）学生

四、活动内容

（一）创业专题讲座

通过大学生创业政策解读及创业成功典型宣传等，帮助大学生了解创业政策，提升学生的创新创业意识，帮助大学生实

现创业梦想。

（二）创业培训

帮助学生树立正确的就业观和创业观，培养学生创业意识和敬业精神，较全面的教学生了解创业者应具备的知识和技能，做好就业创业的心理准备和职业生涯规划，确立大学生涯发展方向。

（三）创业大赛

通过创新创业项目设计竞赛活动营造良好的创新创业氛围，传播创新理念，丰富创业实践，提高大学生的创新创业综合素质。

（四）创业帮扶

通过企业家、学院就业指导老师与创业大学生、学院创业孵化项目成员之间形成“一帮一，结对子”，进行“一对一”对接式指导，解决同学们在创业过程中遇到的困惑。

（五）创业典型收集

收集我校毕业生创业典型事迹材料，发挥创业典型的示范作用，激发大学生创业热情，提高创业本领，吸引更多的大学生参与到创业的大潮中来。

五、活动分工

- 1、就业招生处、学生工作部负责制定活动方案，负责专题讲座和院级大赛。
- 2、各二级学院负责宣传发动工作，负责各项赛事的组织和实施。

就业招生处

创新创业的策划书免费篇六

加强高校创新创业教育工作是党中央国务院作出的重大决策，也是创新型国家建设的需要，是提高人才培养质量，促进大学生全面发展的重要途径，是促进高校毕业生充分就业的重要措施，我院响应国家政策，引导学生自主开展有关主题班会，以增强学生创新创业意识。

二、活动主题

创新创业

三、活动时间

11月27日号（暂定）

四、活动对象

17级电商三一班全体成员

五、活动地点

4号楼、教室a201

六、活动目的

增强学生创新创业意识，激励学生提高自身科学文化素质

七、活动流程

班级召开班委会议，确定活动的时间，讨论活动的举行，内容等事项。

前期：

班委积极在班上宣传活动，让同学们对其有一定的了解；
出一期以创新创业为主题的黑板报，提前渲染活动气氛；
组织委员组织好同学进入活动地点。

中期：

主持人宣布活动开始；

主持人简述创新创业的概念；

演示国家在创新创业有关方面的建设成就ppt□

展示几个通过创造性创业取得成就的名人事例；

展示我校在创新创业教育方面的工作以及取得的成果；

创新创业知识问答环节；

主持人做活动结束工作。

后期：

清理好场地卫生。

八、活动休息事项

维持好班级纪律

严禁吃东西，玩手机等现象

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

创新创业的策划书免费篇七

加强高校创新创业教育工作是党中央国务院作出的重大决策，也是创新型国家建设的需要，是提高人才培养质量，促进大学生全面发展的重要途径，是促进高校毕业生充分就业的重要措施，我院响应国家政策，引导学生自主开展有关主题班会，以增强学生创新创业意识。

创新创业

11月27号（暂定）

17电商三一班全体成员

4号楼a—201教室

增强学生创新创业意识，激励学生提高自身科学文化素质。

1、前期：

（1）班级召开班委会议，确定活动的时间，讨论活动的举行，内容等事项。

(2) 班委积极在班上宣传活动，让同学们对其有一定的了解。

(3) 出一期以创新创业为主题的黑板报，提前渲染活动气氛。

2、中期：

(1) 组织委员组织好同学进入活动地点。

(2) 主持人宣布活动开始。

(3) 主持人简述创新创业的概念。

□4□ppt演示国家在创新创业有关方面的建设成就。

(5) 展示几个通过创造性创业取得成就的名人事例。

(6) 展示我校在创新创业教育方面的工作以及取得的成果。

(7) 创新创业知识问答环节。

3、后期：

(1) 主持人做活动结束工作。

(2) 清理好场地卫生。

1、维持好班级纪律。

2、严禁吃东西，玩手机等现象。

创新创业的策划书免费篇八

1. 公司介绍：

1项目名称：

2项目场地:

3法律形式: 个体工商户

2. 管理者及其组织:

休闲吧店长(兼公关人员)一名;收银员(兼会计)1名;服务员3名;采购员(兼保管员)1名;调酒师1名, 厨师一名。

3. 主要产品和业务范围:

业务范围: 主要向学生及老师提供一个安静舒适, 休闲交流的场所, 提供各种茶水饮料, 简餐, 零食等, 并附带提供各种娱乐工具和图书价值等。

业务特色: 本店分两层, 共设三个区, 其中一楼分为休闲交流区和读书上网区;二楼则设为不同主题的独立雅间, 为同学们提供一个交流的平台和空间, 可以通过在其中举办主题party主题活动, 学生峰会等。

4. 市场概貌:

本店可为同学提供休闲娱乐的独立场所, 周围有不少大学校园, 学生会议、社团活动等较多, 但可供活动的场所较少, 故市场需求量较大。

5. 营销策略:

注重在各大校园的宣传力度, 坚持高档的环境, 一流的服务, 中低档的消费原则。

6. 销售计划:

实现每月利润率在30%—50%。

7. 财务计划:

1启动资本: 10万人民币

2后期投资: 根据营业情况对资本是否增加投入, 扩大经营规模做出适当调整

3资本来源: 银行贷款

二、公司介绍

1. 本公司所创建的项目名称为“休闲小窝”。

2. 公司理念:

?为学生提供饮食及思绪飞扬的空间

?为师生提供学术交流的空间

?为朋友提供聚会聊天的空间

?为社团、学生会提供小型活动的集合开会空间

3. 经营战略:

我们坚持“一个中心, 两个结合”的原则, “一个中心”, 是指我们坚持以“服务顾客”为中心。“两个结合”分别是指: 一, 坚持无偿与有偿相结合。有偿的是我们的产品, 无偿的是我们的服务。二, 坚持个性与大众化相结合, 在以大众化的服务为标准的同时, 我们将会推出给你量身定做的服务。

4. 战略目标:

1. 背景分析:

而需要增加一个提供交流的休闲性空间。

4学校社团活动较多，但学校很少有室内性的空间可供社团进行活动或学生聚会。

2. 项目需求分析：

学校是一个有纪律、有校规规范与制约的场所，因而学生生活活动，也相应的受到这些因素的限制与管理。该项目的实施，旨在建立一个为学生及在校师生提供充分交流的场所空间，以及闲暇时的休憩空间，家长或朋友来探望时的交谈空间，及某些学生自发性组织活动时的集合开会空间。

1. 学生交往空间。

现在大学生，大多数属于独身子女，因而对于即将步入社会的他们来说，交际能力的培养是至关重要的，因而在学校建立这样的服务性设施，为学生的交往提供舒适环境，是很有必要的。

2. 饮食及思绪飞扬的空间。

该项目就经营了一些熟食可携带的东西，及一些茶、果汁等饮品，如此幽雅舒适的环境，让那些忙碌者休闲的同时，想想方案的构思，使那些喜爱读书的朋友，有一个舒适安逸的气氛，“小窝”就是不错的选择。

3师生学术交流空间。

闲暇时想跟老师探讨下学术问题，或者上课意犹未尽，想继续话题，想找个清幽且轻松的环境交谈，在学校里似乎很难，因为学校本身的休闲设施就不多，且似乎经常被那些好学者用来背诵英语了，因而该项目就考虑到这一点，想给师生的交流，提供一个舒适清爽的好环境，既满足他们的需求，另

一方面也促进了师生的更多融洽交谈，以促进学校学术研究的更好发展。

4小型活动的集合开会空间。

学校中不免要参与一些学生自发性组织的活动，如，社团活动，学生会会议等，这就有一个集合、讨论的过程，因而该项目，为这样的小型活动提供一个集合开会的场所空间。

3. 运行依据：

?通过调查问卷的分析，得出学生的真实需求性。

?校园的休闲服务性设施明显不足。

4. 创业机会：

1. 服务介绍：

现代生活丰富多彩，以经营花式咖啡与饮料为主的休闲吧逐渐在国内如春笋般地出现。到休闲吧休闲、聊天、交友、饮用咖啡和各种饮料已经形成了新的时尚，作为大学生，我们要跟上时代的步伐。同时，学生也需要一个宁静致远的休闲空间供大家看书、上网放松心情，更需要有特色的独立空间，供学生社团或组织举办小型活动，对于这些，我们“休闲小窝”休闲吧就为您提供这样的平台。

2. 主要产品介绍：

休闲吧主要提供各式茶饮，各式咖啡，水果冰沙，珍珠奶茶，果汁，茶点，小吃冰淇淋等。

3. 特色服务：

1. 组织构架：

休闲吧店长(兼公关人员)一名;收银员(兼会计)1名;服务员3名;采购员(兼保管员)1名;调酒师1名, 厨师一名。

2. 各岗位人员所具备能力和职责:

1店长(兼公关人员): 有足够的经济实力和较高的管理能力;负责企业的资金来源和方向, 并监督其他人员的工作。负责收集各种反馈信息及处理好各种人际关系方面的紧急事件, 目光投向市场, 了解市场行情与大型休闲吧建立联系, 负责休闲吧的改进及弥补不足之处。

2收银员(兼会计): 有一定的财务能力, 负责收钱, 记帐并整理好资料(包括帐目和原材料分配). 3服务员: 做事积极主动, 待人热情, 善于与陌生人沟通并会很好地处理与顾客之间的关系, 负责为顾客送一些水果饮料以及水吧的环境卫生.

4采购员: 有一定的社会经验并在讨价还价方面比较擅长, 负责企业所需的各种原材料的采购和分配, 同时负责休闲吧的保安工作.

1. 相比我们的优势有:

1能给大家提供一个新鲜的娱乐场所

2注重服务形象和服务质量

4具有很强的经营管理头脑, 经营方式灵活

2. 我们的劣势:

1暂时不存在稳定的消费群体

2经验不足

3. 经营策略、竞争策略:

1广告宣传采取印宣传单的方式,降低成本。

2开张时取较低的价位抢占市场,待稳定后再适当提高价位。

3制定规章制度和服务标准,规范本企业员工的行为,提高服务质量。

4. 初期经营策略及中远期策略:

1. 100平方米投资分析

投资分析: 总投资10万元人民币

1装修费用: 2万五千(含霓虹灯、招牌、消防设备共5000—6000元)

2设备费用共: 1.5万元

餐饮制作设备: 4000元

空调设备: 5000元

家具: 3000元

用具: 元

桌游、书籍: 500元

音响设备: 500元

3流动资金(含每月开支所用): 1.5万元

4房租押金(年付)1万元

八、风险管理

此项目风险是以下几个方面：

出自己的特色来，发挥自己的优势。

3防盗风险；火灾风险

个人一些意见：1、人员构架：人员偏多

2、市场分析：相对竞争对手的优势和劣势

3、投资分析中：没有体现出人员工资

4、销售计划：实现每月利润率在30%—50%。（利润偏高）

创新创业的策划书免费篇九

创新创业

11月27号（暂定）

17电商三一班全体成员

4号楼a—201教室

增强学生创新创业意识，激励学生提高自身科学文化素质

前期：班级召开班委会议，确定活动的时间，讨论活动的举行，内容等事项

班委积极在班上宣传活动，让同学们对其有一定的了解

主持人宣布活动开始

主持人简述创新创业的概念

ppt演示国家在创新创业有关方面的建设成就

展示几个通过创造性创业取得成就的名人事例

展示我校在创新创业教育方面的工作以及取得的成果

创新创业知识问答环节 后期：主持人做活动结束工作

清理好场地卫生

维持好班级纪律

严禁吃东西，玩手机等现象

创新创业的策划书免费篇十

崭新的的大学生活，对于刚刚来到大一新生来说是相当的迷茫与不解，这就需要对他们进行一次简单的引路，让他们在大一的生活能够有一个好的开端；同时，通过交流，使他们能够很好的掌握学习技巧，在以后的'学习生活中遇到的困难更少一些，让他们听取一些经验，以备不时之需。

帮助大一新生尽快的掌握大学的学习方法，从而取到事半功倍的效果，同时可以解决相关问题（就目前在大一入校以来遇到的相关问题），相互交流、讨论在学术上的见解与理论。

可以增强大一新生在大一学习兴趣，相互了解，是大一新生在面对厚厚的课本时不再茫然，不在是无迹可寻，使学习生活变得更加轻松，有困难时应对更加自如。

20xx年10月18日

20xx届xxxx系全体学生

XX

相互交流讨论形式

- 1、应邀嘉宾入场（入座后一一介绍相应嘉宾）
- 2、各嘉宾经验演说（各嘉宾依次做演说）
- 3、互动交流环节（新生提问，嘉宾解答）
- 4、给应邀嘉宾赠礼，欢送应邀嘉宾
- 5、会议结束□xx00字学习心得

- 1、工作总调度：主席团
- 2、会场布置：宣传部，实践部，学工部，生活部
- 3、申请教室：办公室
- 4、会场纪律：纪检部
- 5、主持人：任鹏
- 6、照片采集：科技部
- 7、宣传工作：宣传部
- 8、应邀嘉宾□xx

- 1、由生活部负责的各嘉宾的礼品
- 2、宣传部必须出至少2幅宣传画
- 3、会议期间，各干部不得提前离场

4、各部必须精密合作，以做榜样

学术经验交流会策划书

5、外联部负责联系演讲嘉宾6、女工部负责礼仪

每人大黑皮笔记本一本

预计礼品 $8 \times 20 = 160$ 会场布置花费：

希望通过此次学术交流，能更好的激励新生的学习兴趣，从而在大学的生活中一往无前，同时祝愿此次交流会圆满成功。