

最新大学生创新创业服务中心工作规划 大学创业创新工作计划(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

大学生创新创业服务中心工作规划篇一

(一) 公司类型： 有限责任公司。

(二) 公司成员概述： 以在校大学生为主体成分， 雇佣少量专业技术人员为指导团队。 主要包括我校国商学院， 美院优秀学员以及相关专业的授课老师。

(三) 公司业务： 主营业务——提供寝室传统和特色装修美化
兼营业务——寝室物件更换修理， 寝室非施工型装修(寝室壁纸搭配美化， 小物件搭配美化等)

(四) 公司经营理念： 让以最实惠的价格， 满足顾客最挑剔的心。

(五) 企业文化： 用严谨甚至刻薄的眼光看待细节， 以心映心的方式对待顾客的要求， 全心全意的服务让你最舒心的微笑。

(六) 公司创新性描述： 寝室装修行业是一个完全新兴的服务行业， 这是由于其所定位的市场位置所决定的， 这独特的市场定位也给了这个行业宽广的市场前景和奇特的市场规则， 这都需要我们去不断的摸索前进， 但是这些特性都很符合大学生这个群体， 我们本身就身处这个群体中很了解其中信息变化。 再加上近年来国家对大学生创业和鼓励， 我们相信公司会有一个明亮的前程！

二. 战略规划

(一) 公司宗旨：向学校寝室提供具体到位的上门装修美化服务，立足市场，服务优质，发展创新，迈向成功！

(二) 公司目标：成为全国知名的学生寝室装修公司，在全国各地建立起连锁门店。

(三) 公司的发展规划

一. 创业初期(半年到一年)

主要是让寝室装潢这种新兴的服务方式走进市场，建立自己的品牌，积累无形资产，并且收回初期投资，准备扩大服务范围，开始准备研究提供新的服务方式：

1. 服务进入市场，在学院拿下一个相对优势的市场配额位。
2. 为寝室装潢做广告宣传，提高寝室装潢的知名度，初步建立自己的品牌效应。
3. 逐渐占据本学院寝室装潢市场，每天顾客总量开始增加。
4. 累计装潢寝室_间，净利润为_元。

二. 中期(_—_年)

1. 学校寝室装潢服务已经逐渐成熟，业务手段公司制度不断完善；
3. 寝室装潢市场配额占有率达到_%—_%，占据相对主导的地位；

三. 长期(_—_年)

利用寝室装潢的独特性，开发新的领域，甚至可以考虑发展跨领域发展。力求成本的最小化和利益的最大化，再度拓展市场空间，扩大市场占有率，成为学校服务业的领跑者。

(四) 公司的营销策略

大学生创新创业服务中心工作规划篇二

主要包括：企业名称、成立时间、注册资本、产品和服务、技术水*、行业状况、市场规模、营销策略、生产运营状况、组织管理、融投资计划及财务分析、风险分析及控制等相关内容。

要求简明、扼要、可信，能有效概括整个创业计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身优势。

1、企业名称

拟建企业请根据申报项目的具体情况，选择适当的中文名称；已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

2、注册日期

拟建企业的注册时间由参赛团队自行拟定（时间为20xx年5月—20xx年12月之间）；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照的时间。

3、注册资本

拟建企业的注册资本请选择填写与未来项目运行相符的注册资本；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的注册资本金数额。

4、企业地址

拟建企业的公司地址请选择填写与未来项目运行市场相符的地址；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的地址。注意：如果另有生产加工或经营地址请同时注明。

5、联系方式

大学生创新创业服务中心工作规划篇三

马上就要从象牙塔里出来了，根据自己对于餐饮业的兴趣及所学打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水*高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为大众消费的一大潮流。

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2. 本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3. 本店需创业资金万元。

1. 由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

1. 客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费

者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水*中低档。

1. 先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2. 开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3. 据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4. 蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5. 可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果。

6. 蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7. 经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8. 建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方

面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为_先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9. 在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

大学生创新创业服务中心工作规划篇四

由此，我计划在学校开一家文印店，名叫“人人文印”。该店的业务范围是提供文印服务，同时卖一些文具用品、时尚眼镜框、水温感应变图杯。

创业思路

(1) 在纸张的背面(局部)为商家做广告，对他们做宣传，同时，我们会收取广告商家的广告费用。

(2) 很大程度上降低打印价格，现暂定a4普通复印为元，

(这是其他文印店价格的一半)，这样就何以迅速占领市场。

(4) 销售一些文具用品。销售文具用品可以是多元化，同时提高收入。时尚的眼镜框和水温感应变图杯。

初期计划

我初期工作计划首先是与商家洽谈广告的事宜，同时做好印刷机、电脑、文具、纸张等物品的采集工作，然后做好宣传并聘请员工准备开业。

我的目标是在半年的时间内占领学校的市场，同时与现存各个宿舍的复印合作;在一年里可以在新老校区各开一家。

那么目前最主要的是启动资金问题，因印刷机、电脑等物品价格昂贵，不可能拿出这么多钱来购买，我有两种思路：

a□和商家洽谈赞助，

b□租赁印刷机。此外，就是广告合作问题，因为广告合作是能降低印刷价格的关键，只有做好这一步，才能使“人人文印”壮大，所以我还会吸收一些人才，扩大队伍。

第二章项目介绍

“人人文印”作用于高校、服务于同学，针对同学打印文件贵，打印不方便等问题，为同学节省学习开支、提供方便；同时针对外界商家对学校广告宣传范围小，宣传时间短，宣传方式落后等问题，为商家提供长期的、全面的、贴近生活的广告宣传。

主要业务：文字录入、编排、打印(含简单名片制作)彩色复印

扩展业务：数码照片打印喷绘大型制图

同时出售文具为同学们提供方便、时尚眼镜框、水温感应变图杯。

吸引顾客。

以打印为主广告辅助扩展业务为目标的多位一体盈利模式。

“人人文印”的宗旨是：服务同学，方便商家。

第三章市场分析

在学校，同学们复印文件是非常普遍的，课件、传单等都需

要打印，经过调查，每月仅打印纸张约40万张(不包括大四毕业交论文时)，这个数量是非常庞大的，而且复印部数量极少。基本都是宿舍私自开的价格质量等难以保证并且营业范围有限。

学校内的文具店少而且我们在新校区，去市区不方便。

正处在恋爱的关键时期，许多在校大学生为了表示对方在自己心中的地位的重要，为了见证自己的爱情，纷纷购买情侣饰品作为一种信物来展现自己的爱情。

第四章行业分析

这个市场是非常大的校外有很多商家想打入学校市场，广告就是其先锋队。每年各商家通过发传单、海报、赞助晚会、搞活动等形式来增强知名度，但这些形式都只是短期的宣传，宣传范围有限，宣传方式落后，不能做到长期有效的宣传作用。

有时同学不愿意去文印店，因为那会浪费很多时间。这样就说明了文印有很大的空间去挖掘。

第五章市场预测

大学生创新创业服务中心工作规划篇五

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十*米米左右。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xx等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。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、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。

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为等一个人餐饮，是合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2. 等一个人餐饮店位于xx职业技术学院北区附近，开创期是一家小档快餐店，未来将逐步发展成为像必胜客那样的中西式结合快餐连锁店。

3、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在农工商站稳脚跟，争取1年收回成本。

2. 本店将在x年内增设x家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在xx众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：农工商购物娱乐的一般消费者，约占xx%是附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，旅客约占xx%□客源数量充足，消费水*中低档。未来地铁开通，预计比重会有所调整，估计在学生为xx%□其他的为xx%□

2. 竞争对手：

等一个人餐饮店附近共有x家主要竞争对手，其中规模较大的x家是尚尚居，其次的是浪淘沙，还有新开的咖啡店，其他x家为小型快餐店。这x家饭店经营期均在x年以上□x家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这x家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。
2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。
3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。
4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。
5. 经营时间：早一晚。
6. 对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会 在卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客 源。

目前处于招商状态，等待后期人员的加入再安排。

1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。
2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。
3. 每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者（1名）可获得价值888元的礼券。
4. 每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

附录1法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

（一）保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

（二）食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

（三）应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。。

（四）餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

（五）直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

（六）食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入

口食品时，必须使用售货工具。

（七）容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

（八）掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

快餐店地址□xx镇xx路xx附近