

大学生创业计划书合伙人与合伙协议(通用6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生创业计划书合伙人与合伙协议篇一

随着我国人民生活水平的进一步提高，人们对营养摄入的要求越来越高，但实际上我国居民营养摄入不平衡的问题还相当的严重，在大中小学校、托幼机构、养老院、专业运动队、医院、政府部门、公共卫生部门、企事业单位、社区保健及健康中心、餐饮、食品加工及经营部门、宾馆等均需要不同数量的营养专业技术人员和管理人员。社会的发展和民众对营养的需求十分明确，营养产业正在由专业营养师和专业性的营养机构拉开序幕。

公司将根据不同的人群需求设定不同的营养护理方案，创办营养检测咨询指导中心。本中心将通过为顾客的营养检测，实施营养服务，并结合营养指导和营养调理提高顾客的营养指数。

具体检测方案：

- 1)测定个体基本营养状况——能量相关测定、矿物质测定、维生素测定
- 2)测定不同阶段人群的特定营养需求指标
- 3)其他营养状况指标——多项

- 4) 测定营养不平衡的营养素项目所对应的脏器功能20项指标
- 5) 测定挑选食品及保健食品对营养改善的情况、包括吸收度和效果
- 6) 出具系统的营养状况评价报告、营养对健康的影响程度报告、营养与当前健康状况分析、食品营养测定指导、保健食品营养测定指导，膳食指导。

技术指标：

1. 指标全面：包含所有的营养素以及有害物质的测定
2. 操作简单：二周培训即可掌握检测手法，30分钟即可进行一次居民营养全面检测
3. 评估报告智能化：即时的营养评估分析，智能系统完成复杂的计算标准
4. 指导明确：每一营养素都有明确的功能、症状对照、食物含量排序和注意事项
5. 生物波取样技术：无损伤、营养素功能平衡度波形全面。

通过健康调理示范基地的营养检测、营养指导、营养调理完全个性化的技术服务，通过不同人群不同的健康标准生物波模型，通过严格的规范的数据分析解读方案，使营养师在做人群营养及健康指导实现了规范化，检测分析技术国际领先，营养方面可以实现指标全面、快速准确，更重要的突出了平衡的理念，可以检测到营养素之间的协同和拮抗关系，可以检测到食品级保健食品的吸收，实现最好的配伍，为顾客做出全面地、系统的可执行的有效果的能够评估的营养方案。

公司还能从营养指导中心发展为亚健康中心，进一步转化为

健康管理中心。且能与各个行业进行战略性的合作，如下：

2) 美容业：营养检测评估——美容与营养和健康——营养调理——具有竞争力美容业

3) 健康养生会所：增项开发营养检测评估——营养调理——各种养生保健方法应用

4) 健康体检机构：增项开发营养检测评估——营养调理——增加健康体检内容。

公司根据自己的实力及能力惊醒了市场定位，基本选址在药店、普通社区、老干部活动中心、卫生站、美容院保健品专卖店等，接着在进一步进入商务会所、健康中心、疗养院、体检中心、大型高档社区、机关单位的医疗保健机构等。地段面积大致在70——140平方米为宜，原则上检测室要独立，一个检测室最多放两套设备，并设有办公室、资讯室、解读室(封闭、隔音)。配置智能化营养检测分析设备2台，可根据自身条件选择租赁或购买营养检测分析仪。(租赁设备：需交纳保证金6万元或有担保抵押资格的人及财产。设备租赁费用为每月3000元。购买营养检测分析仪：设备价格为人民币9.5万元，包括营养检测设备一台、计算机系统和检测软件一套、水处理设备一台)。

大学生创业计划书合伙人与合伙协议篇二

需求分析：

1、营养检测、咨询、指导调理服务市场需求分析：

(一)政策法规：

2. 2006年《国民营养条例》出台，所有幼儿园和学校，社区和超过百人以上的餐厅都必须配备营养师：

(二) 健康的需求：个体、家庭需求

随着人们生活水平的提高，人们全面提高生活和生命质量的期望值普遍提高，对由于膳食不合理，营养失衡引发慢性病的健康问题引起高度重视，调整消费结构，投资营养、获得高标准的生活和生命质量已经成为消费潮流。聘请营养顾问已成为现代人的消费时尚；公共营养师成为国家新职业，为从业者提高了职业身份和社会认知度。

营养师职业地位与前景：2006—2021年将出现公共营养师全球需求高峰，目前，家庭营养顾问年费8千元左右，企业营养顾问年费4万元左右，营养顾问是一个高职自由职业群体，一个中等水平的公共营养师年收入在10万元左右。

2、营养检测咨询指导中心建设需求分析：

1. 大中小学校、托幼机构、养老院、医院、公共卫生部门、企事业单位、社区保健及健康中心(服务对象不低于500人数)，有系统的定期临床体检，建设有自己的食堂，没有专业的营养师、不了解群体营养，可以两种模式：一种建设营养工作室；一种是委托专业性的营养检测调理中心作为营养顾问单位。

2. 专业运动队、餐饮、食品加工及经营部门、宾馆，以及上述机构(服务人数100-500人数之间)因服务需要以及政策要求必须设有营养工作内容，最可行的模式是：可以聘请兼职的营养师作为顾问，委托专业性的营养咨询、检测、指导调理中心作为营养顾问单位，服务于本机构，这样可以大大减少管理和经营成本。

大学生创业计划书合伙人与合伙协议篇三

大学饮食联盟

创业人：

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。

本企业划就是根据这一点，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。

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

1. 大学饮食联盟的经营范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地

方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2. 大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3. 大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4. 大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

大学生创业计划书合伙人与合伙协议篇四

1. 执行总结

是创业计划的一到两页的概括。包括：本创业[**business**]的简单描述、机会概述、目标市场的描述和预测、竞争优势、经济状况和盈利能力预测、团队概述、提供的利益。

2. 产业背景和公司概述

详细的市场描述，主要竞争对手，市场驱动力。

公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足关键的顾客需求，进入策略。

3. 市场调查和分析

应阐释：顾客、市场容量和趋势、竞争和各自的竞争优势、估计的市场份额和销售额、市场发展的走势。

具体变量：

(1) 顾客

(2) 市场容量和趋势

(3) 竞争对手的竞争优势

(4) 估计市场份额和销售额 (5) 市场发展的趋势

4. 公司战略与生产运作

阐述公司如何进行竞争，它包括三个问题：

营销计划：定价和分销，广告和促销

规划和开发计划：开发组织和目标，困难和风险

制造和运作计划：运作计划，设备和改进

5. 总体进度安排

公司的进度包括以下重要问题

(1) 收入

(2) 收支平衡和现金流

(3) 市场份额

(4) 产品开发

(5) 主要合作伙伴

(6) 融资

6. 关键的风险、问题和假定

说明要如何应付风险的问题（紧急计划）

7. 管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍成员与管理公司有关的教育和工作背景（注意管理分工和互补）

介绍领导层成员、创业顾问以及主要的投资人和持股情况

8. 经济状况

介绍公司的财务计划，讨论关键的财务表现驱动因素。一定要讨论如下几个杠杆：毛利和净利、盈利能力和持久性、固定成本与可变成本、达到收支平衡所需的时间、达到正现金流所需的时间。

9. 财务预测

包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表；同一时期的估计现金流分析；成本控制系统。

10. 公司提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：总体的资金需求、融资中需要的资金、如何使用这些资金、投资人可以得到的回报、可能的投资人退出策略。

大学生创业计划书合伙人与合伙协议篇五

企业名称：

创业者姓名：

联系地址：

邮政编码：

电话：

参赛组别：

a创意组

b创业组

日期：年月

教育背景，学习的相关课程及企业管理、经营经验；

1、目标客户描述；

2、市场的容量/本企业预计市场占有率；

3、市场容量的变化趋势；

4、竞争对手的主要优势；

5、竞争对手的主要劣势；

6、相对于竞争对手的主要优势；

7、相对于竞争对手的主要劣势；

1、运作方式，包括产品（服务）介绍及产量目标；

2、资源配置，包括生产运作设施配置，生产资料配置和劳动力配置；

3、管理模式，包括公司的物流管理和质量管理；

1、营销计划；

2、竞争性推销；

3、市场渗透计划（如何保持、提高市场占有率）；

1、企业注册的所有制形式；

2、核心管理层，包括工作职责、经验、能力、专长、月薪；

3、员工安排，包括部门、人数、具体职责、月薪（可以附加组织结构图和工作描述）；

4、公司的经营执照及费用预测；

5、公司的责任，包括保险、纳税等费用预测；

1、预算及投资报酬；

2、财务数据，包括营业收入和费用、现金流量；

3、财务分析，包括资债平衡预测、月收入表和财务变化、各类财务预测的表图；

大学生创业计划书合伙人与合伙协议篇六

如今的饰品，早已从穿衣打扮的点缀中分化出来，成为时尚的风向标，在市场日趋完善的今天，已升华为一个独立的财富产业。饰品，也是一种流动的文化，透过一件件小小的饰品，可以看出佩戴者的品味和文化素养。

时尚，潮流，雷人是这个时代年轻人最热衷于追逐的，尤其是大学生。为给外表增加更多的特色。他们已不满足于仅是衣服的新颖，更喜欢尝试多种多样的饰品，挂件。于是背包

上，手机上，男生的衣兜上，女生的发梢上，五彩缤纷的饰品数不胜数。

年轻人对饰品永远不会满足，非常需要式样新颖的物件以彰显自己的个性。徐州工程学院附近像样的饰品店基本没有，所以饰品需求量是很大的，以至于很多人要到很远的地方买饰品。我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。饰品店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

主体顾客是学生和社会上的年轻人，毕竟年轻人更热衷于饰品，且有这个闲心花钱购买饰品。市场主要面对的是徐州工程学院的学生和年轻老师，及周边的青年人。

“酷我饰品店”本店里饰品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地挑到自己喜欢的时尚酷炫的商品，满足他们追求时尚的需要，可以说是顾客购物的乐园。

xxx学院学院北大学成附近，因为学校附近没有像样的饰品店，而学校内学生对饰品需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

- 1、为了让顾客放心的买到喜欢的商品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买最满意和时尚酷炫的商品。
- 2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念，展现产品的价值质量，体现产品与人完美结合的艺术效果。
- 3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借品质和设，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面
大学生创业计划书（饰品店）大学生创业计划书（饰品店）。
- 4、最终目标：寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

由两名人员专门负责采购货物，两名人员负责推销。两名人员负责给顾客将商品进行维修和包装，加工等服务。还有一名人员负责店里的清洁和装饰。

1、本店将有不同种类饰品推出：手机挂件，塑料花草，首饰品（项链，手链，耳环，戒指等），车上饰品，宿舍饰品，书包挂件，玩具熊，布娃娃，生活用品（如钥匙环，指甲剪等），文具用品（笔，纸，本子等），本店将提供适当的保养，保修，加工等服务。

2、紧跟潮流，适时推出新产品，而且条件满足时可以设计自己的专属饰品（联系我校的设计专业的学生）。

1、所销售商品获得的利润和服务性收费。

2、代理业务获得的收入，可以拉赞助，在广告宣传单上印发其他行业广告，在学校合适场地发放。

因为本店经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约20xx0（待算）元启动资金，主要用于购买货物、租借销售场地、员工培训、市场宣传推广、资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本（平均销售利润率20%计算）。

计划雇佣一到两个小姑娘，是漂亮mm（爱美之心人皆有之，漂亮mm容易招揽顾客），主要负责接待顾客，如果两人轮班倒。两个小姑娘的工资，500/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

每月费用分析：

初期费用粗算

- 1、房租□20xx/月。
 - 2、装修费：3000。
 - 3、货款：8000元。
 - 4、其他费用：1000元。
 - 5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期费用里面。
 - 6、不可预计费用：15000元。
 - 7、门面转让费：15000元。
- 共计：47000元。

1、商品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。

2、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

3、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。

4、特价区：设“十元特价”“五元特价”“两元特价”等，主要对一些挤压或小型物品促销。

5、也会采取代售的方式经营，替别人代卖一些东西。

6、利用本身作为大学生的优势。到学校的教室、宿舍进行推销商品，扩大影响力。让他们更多的了解本店！

1、组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动，回馈顾客（根据国庆节，中秋节，春节，劳动节等

节日特点搞活动)。

- 2、产品宣传：货架边摆放一些关于饰品的相关介绍资料，尤其是比较流行的饰品，方便顾客了解这些新推出来的饰品。
- 3、店内海报：可在店内贴上海报、招贴画等，介绍饰品的使用及文化内涵等。
- 4、主题促销：进一步细分消费者购买饰品的行为特征，可根据不同的组合，推出“情侣饰品”“生日饰品”“一饰定情”“亲情永驻”等主题。每个组合包括多个小饰品。
- 5、品牌建设：以的服务，惠的价格，提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以惠的价格买到他们心仪的饰品。