

大学生创新创业项目介绍文档 大学生创新创业项目策划书(汇总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？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生创新创业项目介绍文档篇一

一、活动背景：

爱老敬老是中华民族传承数千年的高尚情操，作为xx学院的一名大学生，我们有责任传承这样一种高尚的品德，共同营造良好的社会风气。我们借此社会实践活动机会把“健康从心开始，关爱生命，呵护心灵，完善自我”这个理念贯彻到实践生活中。

在当今这个快节奏的社会里，老人们成了被淡漠的群体，缺少社会的关心。他们需要是那份被关爱的温暖。在这一丝的温暖中感到社会对他们的关怀。人生的目的在于追求快乐。

关爱老人，是我们所有人都应尽的一份责任，时刻谨记这份责任并付出行动，我们的人生才会完整，才会更有意义。

二、活动主题：

传播爱心，传承文明，回报社会

三、活动目的、意义和目标：

1、目的：慰问敬老院的老人家，给他们送去一份关爱和温暖，塑造红河学院的良好社会形象，展现我院学生的素质，并达到关怀老人的社会效应。

2、意义：使孤寡老人们感受到社会对他们的关怀，同时增强同学们的社会责任感，让大家了解社会，关注这群庞大而特殊的群体，从中学会关爱，学会感恩，弘扬中华民族敬老爱老的传统美德。

3、目标：让老人们对我们的活动感到满意、对我们的服务感到满意。

四、活动时间：

20xx年x月xx日

五、活动地点：

xx敬老院

六、参与人员：

xx第二小组全体成员

七、活动流程：

活动前期工作准备：

- 1、组长xx与敬老院有关负责人取得联系，与其洽谈具体的时间和相关事宜。
- 2、统计所有参加活动的人，并交代注意事项
- 3、确定好要到敬老院做的事
- 4、准备好慰问品（自制的小礼品）

备注：每人收集一些夏天的健康保健知识和养生之道，了解

一些日常生活的小窍门。针对近期持续高温的天气，了解防暑的知识，陪老人聊天的时候教给他们。

活动流程：

- 1、从敬老院有关工作人员处了解各位老人的性格特点，生活习惯和健康情况。
- 2、全体组员向老人们问好，送上诚挚的祝福。
- 3、安排学生与老人的互动，分开与老人们进行聊天、下棋等，各显其能，达到让老人高兴的效果。
- 4、帮助老人打扫清洁卫生。
- 5、给老人们讲讲夏天的生活保健和养生之道，介绍一些方便实用生活小窍门和健康知识。
- 6、与老人聊天，耐心聆听。

全部活动结束后，活动参加者和老人告别，合影留念。最后按原路返校，整个活动结束。

八、注意事项：

- 1、集合必须准时。
- 2、着装整洁。
- 3、进入敬老院，见到老人一定要微笑打招呼，这是对老人的一种尊重与认可。
- 4、与老人交谈时要尽量的去倾听他们，要引导老人多讲述他们的往事。

5、老年人多患有心脑血管疾病，活动时应注意不可有太大响声，不可长时间吵闹起哄，尽量避免老人较大的活动及情绪波动，以避免老人出现身体不适。老年人在敬老院多存在孤独寂寞感，交流时语言须亲切。

6、清扫房间时一定要将物品放回原处，不要改变它们的原来布局。

九、活动经费预算：

1、车费□xx元

2、小礼品□xx元

总计□xx元

十、工作人员安排：

1、负责人□xx

2、拍照□xx

大学生创新创业项目介绍文档篇二

项目名称：小岸儿童玩具出租连锁加盟店

经营范围：以出租婴幼儿童车、童床和儿童玩具为主，兼售卖婴幼儿童玩具

玩具是孩子的天使，孩子是父母的心肝宝贝。父母对自己孩子的投入是心甘情愿的，但由于各种原因，又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望。同时，由于孩子的天性，对玩具喜新厌旧，一个几百元的玩具玩几天就不感兴趣了。而市场上层出不穷的高价玩具，都是孩子永不满足的需求，这样促使

了儿童玩具出租行业的萌芽和发展。

比如婴幼儿大都需要童车，而中档童车价格大约在300~500元之间，高档一点的在1 000元左右，而一部质量较好的童车起码可以用三五年，家庭购买的童车平均使用期为一年左右，不买童车不行，买吧，用完后又很难处理，而且又浪费。相似的用品不仅仅局限于童车，还有童床，学步车，儿童玩具，等等。如果开一间婴幼儿童玩具租赁中心，既给家庭减少费用，又给孩子带来更多的玩具，生意肯定兴隆。

玩具出租主要的目标群体是0~12岁的儿童，由于出租玩具的品种繁多，档次繁多，适合于各种不同层次的家庭孩子。由于选址在新开发的成熟小区，家庭状况一般在小康水平或小康水平以上，对出租玩具的承受能力均没有任何问题。

目前榆林市出租儿童玩具的公司或店铺寥寥无几，这是一个新兴的行业，我们应该有一种先人为主的优势，特别对发展连锁加盟店尤其有利。

(一) 社会需求分析

孩子对玩具的喜爱和好奇，以及家长又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望，会促进玩具出租行业的发展。

(二) 项目规模的可行性分析

小规模玩具出租店，投资不大，风险较小，以样板店先行的策略更为稳妥。

(三) 行业发展趋势分析

随着近期一些一线城市的玩具出租公司开业并相继火爆，给榆林市场会带来一定的影响。从另一角度分析，榆林市民的理性消费观念往往很强，儿童玩具的出租更迎合榆林市民的

消费理念，行业发展趋势看好，只要抓住了机遇，就可能会成功。

大学生创新创业项目介绍文档篇三

XXXXX

以湘东地区的农家风味为主

280——350m²

广州

4、餐馆本身需要能停车7——10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12——15张，10人大台4张□16m²包厢□4x4m规格）4——5个。（但具体要看店铺的布局）

2、装修设计费用：800元

3、装修费用：

a□门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元；

c□厨房面积为40m²□装修强调排污、通风，费用为x元；

4、办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5、购买用具费用：

a□3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元（也可能使用中中央空调）；

b□十把吊扇或壁扇，共3000元，

c□两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计1万元；

d□厨房用具，共4.5万元；

e□桌凳，共5000元；

f□其他（请见清单），共计20xx元，

g□自动洗衣机1台，1000元

6、其他不可预计费用□20xx元

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2、大厅说明：

b□墙面和厅中原有柱子的1m²左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3、包厢装修与大厅一样

4、其他无特别要求

2、包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3、大厅：5个人，每四张台1个

4、其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

1、物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300m²共计600元/月

2、排污费用：600元/月

大学生创新创业项目介绍文档篇四

说明:摘要应该尽量控制在2页纸内完成。创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等):专利申请情况:产品商标注册情况:企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有，请说明(并附主要条款):目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准。详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面):产品的售后服务网络和用户技术支持:

1、行业情况(行业发展历史及趋势,哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大,进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等,行业市场前景分析与预测):

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额:必须注明资料来源。

(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测:必须注明资料来源。

2、目标市场情况

(1)图表说明目标市场容量的发展趋势

(3)市场销售有无行业管制,企业产品进入市场的难度分析

3、企业内部部门设置情况:以图形来表示本企业的组织结构,并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单:

(6)其他对企业发展负有重要责任的人员

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据:如果产品已经在市场上形成了竞争优势,请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品,等等):

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施:

3、在广告促销方面的策略与实施:

4、在产品销售价格方面的策略与实施:

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施:

6、产品售后服务方面的策略与实施:

7、其它方面的策略与实施:

8、对销售队伍采取什么样的激励机制:

1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品, 还是委托生产, 或其它方式, 请说明原因):企业自建厂, 购买厂房还是租用厂房, 厂房面积是多少, 生产面积是多少, 厂房地点在哪里, 交通、运输、通讯是否方便:现有生产设备情况(专用设备还是通用设备, 先进程度如何, 价值是多少, 是否投保, 最大生产能力是多少, 能否满足产品销售增长的要求, 如果需要增加设备, 采购计划、采购周期及安装调试周期):请说明, 如果设备操作需要特殊技能的员工, 如何解决这一问题:

3正常生产状态下, 成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内, 描述生产过程中产品的质量保证体系、以及关键质量检测设备、产品成本和生产成本如何控制, 有怎样的具体措施:

4、产品批量销售价格的. 制订, 产品毛利润率是多少?纯利润率是多少?

2、请说明投入资金的用途和使用计划

3、拟向外来投资方出让多少权益?计算依据是什么?

4、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是少?

5、外来投资方可享受有哪些监督和管理权力?

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况(如：市场准入、减免税等方面的优惠政策)：

9、需要对外来投资方说明的其它情况：

1、产品形成规模销售时，毛利润率为%，纯利润率为%

2、请提供：未来3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

请详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段)

为补充本项目策划书内容，需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对企业有何影响)：请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。

大学生创新创业项目介绍文档篇五

随着20xx年的“互联网+”及“一带一路”发展战略的提出，o2o的兴起，在一定程度上，表明了传统制造业已经成功搭上“互联网”这趟高速列车；加之各种高科技产品及手机app(应用软件)层出不穷，而移动互联网更是一枝独秀；

其中我国在人工智能科技方面也炉火纯青。所以，面对着移动互联网带来的“互联网+”效应目前也是受到了众多投资者的关注。

而我们在基于“互联网+传统制造业”及“互联网+”新业态（即基于互联网的新产品、新模式、新业态创新创业项目）的背景下，传统制造业产品与互联网科技的有机结合使我们的项目应运而生。

（一）市场定位及需求分析

1、我们将“智能便携式电动滑板”初期定位服务于短、中途出行的消费者以及创新科技、滑板爱好者；以及将产品定位于中高端智能科技产品、服务性产品、便携式短、中途代步产品。

2、目前，在国内甚至是全球市场上还未出现过一样的智能产品，因而全球出现了大区域性的市场空白，真正上属于全球首发人工智能产品。

3、滑板本身就是属于青少年所钟爱的物品之一，而青少年本身就是社会上一个潜在的消费群体，青少年本身就热爱运动又加上智能的全新搭载感受，相信不少青少年朋友会喜爱这款产品。

4、此产品与动漫名剧“名侦探柯南”中，工藤新一所使用的功能强大的滑板有较高的相似度，这可能会引起名剧“名侦探柯南”大众粉丝的追捧。

5、对于短、中途的出行朋友，一个便携式、智能、操作简单的滑板代步车自然会赢得人们的喜爱。

（二）行业历史与前景分析与预测

1、从第一台计算机的产生到人工智能的兴起，都代表了一个时代的全新的巨变，之前的人工智能存在研发科技技术的种种限制及研发成本的高额，迫使人工智能转向研究阶段，市面上人工智能产品少之又少，而随着人们生活水平的提高及生产步骤的繁杂化，人们迫切的需要人工智能产品来代替人们的劳作。

2、2015年，提出了“互联网+”以及“一带一路”发展战略，大力倡导“互联网+”理念、加快经济转型把“引进来”与“走出去”相结合；不管是“互联网+传统行业”还是培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新，都在一定程度上表明了人工智能前景广阔。

3、我国正处于实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的大浪潮之下，领导人又依据现阶段的国家经济提出“一带一路”的经济发展战略，那么新时代的互联网科技+传统行业所引申出的产品将有巨大的机会热销至各个国家，而产品销售的海外扩展也会更加成熟。

4、从传统的产业到o2o链接的兴起以及智能家居的实现都在一定程度上改变了人们的生活，让生活变得更加适应现实快节奏社会，而能够给人们一个舒适、便捷是未来科技及互联网产业所共同的目标；而21世纪以后的社会注定是高科技引领人们生活、高科技改变世界。

基于在学校感受到交通工具被盗窃频繁的缘故，加之考虑到一般的短途代步工具在目前的市场上可供人们选择的种类太少且其自身的便携性等等都受到了不同程度的制约和“互联网+”的大浪潮，我们初期将产品定位于服务于短中途出行的消费者。“智能便携式电动滑板”是一个依托智能科技的人工智能产品。

1. 外形：

a.基于能有效减少阻力的流水弧和其他的个性化美观设计，如：灵动的曲面构造、层次分明的棱角设计、带有动感的炫酷彩绘等等。

2. 整体构造：

a.由硬度较高的合金构成，其主要是能够起到一定的保护车身的作用并且拥有防水的车身。

b.车身中间段还具备可供人们折叠的链接栓以便可以随时实现减少空间的目的以此来达到“便携性”。

3. 制动转换系统：

a.其制动装置依靠储电蓄电装置，由蓄电池提供电能带动滑板的运行，其蓄电池具有使用寿命长、拆卸方便等特点。

b.另外滑板的机械动能如果达到了一定的标准，其产生的机械能能够转化为电能储存起来，以便提高滑板的续航能力。

c.其滑板车的驱动是前驱动/后驱动/前后驱动，在驱动调节上，我们采用智能按钮来控制滑板是何种驱动形式。

4、其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

5. 外联智能系统：

a.一个手机的智能终端，系统能够通过滑板上的敏感的传感器来捕捉到滑板静止和运动时的一切信息，如：从手机智能终端上人们能够获取滑板车的时速、剩余电量情况及转化获能情况、预测可行驶路程、零部件受损报警及检测、超重报警、智能获取滑板车的具体位置。

b.智能系统与滑板车一体化即只有滑板车制动指纹开关打开

才能够使滑板车正常运行。

6. 控制系统：

a. 搭载着全新的智能重力感应控制系统来实现用户对滑板车的方向控制。

b. 刹车是通过滑板前踏板的智能感应区域实现前后轮双刹。

c. 提速是通过滑板后踏板的智能感应区域实现自动提速。

（一）建立“新翼”有限责任公司

1、公司简介

a. 公司名称：“新翼”有限公司

b. 公司性质：有限责任公司

c. 服务宗旨：“客户就是上帝”

d. 企业精神：团结、创新、协作、热爱

e. 企业目标：为我们的客户提供最优质的滑板车

f. 公司口号：“敢于创新，用于实践”

g. 经营范围：滑板车的整体制作、滑板零部件销售、滑板外形个性设计

h. 公司战略：依靠坚实的科技基础，打造优良的商业品牌，逐步提升自身的各项能力，把我们的产品销售到世界各地。

1. 建立销售网络

a.如：通过互联网销售渠道扩大销售区域如：在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商。

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品牌如：团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑换、幸运抽奖等等。

2. 创建品牌的销售专卖店

a.如：创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如：学校、科技产品专卖位段。

3. 设立分销商和代理商

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

4. 设立滑板零部件销售平台

a.如：滑板零部件销售可以以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

5. 新媒体的运用

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

6. 适当定期调整商品价格

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

7. 充分利用折旧商品

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售

8. 组建有丰富销售经验的销售团队

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务，为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

9. 利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

10. 定期改变商品的摆放位置

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

11. 分期推出“限量版”滑板

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

12. 持续推广“高级定制”特色

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

13. 饥饿营销策略

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。

大学生创新创业项目介绍文档篇六

爱老敬老是中华民族传承数千年的高尚情操，作为xx学院的一名大学生，我们有责任传承这样一种高尚的品德，共同营造良好的社会风气。我们借此社会实践活动机会把“健康从心开始，关爱生命，呵护心灵，完善自我”这个理念贯彻到实践中。

在当今这个快节奏的社会里，老人们成了被淡漠的群体，缺少社会的关心。他们需要是那份被关爱的温暖。在这一丝的温暖中感到社会对他们的关怀。人生的目的在于追求快乐。

关爱老人，是我们所有人都应尽的一份责任，时刻谨记这份责任并付出行动，我们的人生才会完整，才会更有意义。

传播爱心，传承文明，回报社会

1、目的：慰问敬老院的老人家，给他们送去一份关爱和温暖，塑造红河学院的良好社会形象，展现我院学生的素质，并达到关怀老人的社会效应。

2、意义：使孤寡老人们感受到社会对他们的关怀，同时增强同学们的社会责任感，让大家了解社会，关注这群庞大而特殊的群体，从中学会关爱，学会感恩，弘扬中华民族敬老爱老的传统美德。

3、目标：让老人们对我们的活动感到满意、对我们的服务感到满意。

20xx年x月xx日

xx敬老院

xx第二小组全体成员

活动前期工作准备：

- 1、组长xx与敬老院有关负责人取得联系，与其洽谈具体的时间和相关事宜。
- 2、统计所有参加活动的人，并交代注意事项
- 3、确定好要到敬老院做的事
- 4、准备好慰问品（自制的小礼品）

备注：每人收集一些夏天的健康保健知识和养生之道，了解一些日常生活的小窍门。针对近期持续高温的天气，了解防暑的知识，陪老人聊天的时候教给他们。

活动流程：

- 1、从敬老院有关工作人员处了解各位老人的性格特点，生活习惯和健康情况。
- 2、全体组员向老人们问好，送上诚挚的祝福。
- 3、安排学生与老人的互动，分开与老人们进行聊天、下棋等，各显其能，达到让老人高兴的效果。
- 4、帮助老人打扫清洁卫生。
- 5、给老人们讲讲夏天的生活保健和养生之道，介绍一些方便实用生活小窍门和健康知识。
- 6、与老人聊天，耐心聆听。

全部活动结束后，活动参加者和老人告别，合影留念。最后按原路返校，整个活动结束。

- 1、集合必须准时。
- 2、着装整洁。
- 3、进入敬老院，见到老人一定要微笑打招呼，这是对老人的一种尊重与认可。
- 4、与老人交谈时要尽量的去倾听他们，要引导老人多讲述他们的往事。
- 5、老年人多患有心脑血管疾病，活动时应注意不可有太大响声，不可长时间吵闹起哄，尽量避免老人较大的活动及情绪波动，以避免老人出现身体不适。老年人在敬老院多存在孤独寂寞感，交流时语言须亲切。
- 6、清扫房间时一定要将物品放回原处，不要改变它们的原来布局。

1、车费□xx元

2、小礼品□xx元

总计□xx元

1、负责人□xx

2、拍照□xx

大学生创新创业项目介绍文档篇七

尊敬的各位领导，各位同学：

大家好，今天我演讲的题目是《扬起创业之帆》。

《青年的四个大梦》这样告诉我们，人生的理想，青年的梦怀，要靠智慧去实现，关键是要执著地创造与把握机会。如今，党和国家出台了许多鼓励和支持大学生创业的政策。那作位天之骄子的我们又为什么不能接受时代的邀请，走上希望无限的创业之路呢？也许你要问创业是什么。创业是勇于走别人没有走过的路，创业是不畏前进道路上的艰难险阻，创业是在不断开拓中谋求自我价值的积极实现！然而，另一面呢？创业又是什么？它有可能是在现实中头破血流失败而归，有可能是尝尽世态炎凉后心灰意冷。你怕了吗？不！！因为我深知只有创新才是民族进步的不竭动力，青年的我们如果选择了就决不后悔，即使失败了都要笑着爬起来继续向前！

我们应该庆幸，庆幸自己正身处于一个前所未有的大试验场里。一个国家在经历过壮烈的转型与前进之后，必然会迎来一个有更多更伟大政治家，学者，企业家破土而出的时代。我们有理由相信自己正在经历这样的过程，对创业怀有憧憬和热情的大学生们正是最适宜的种子。所以，让我们共同扬起创业之帆，努力创造出一片属于自己的蓝天！

我的演讲完了，谢谢大家！

大学生创新创业项目介绍文档篇八

目前，创业项目甚多，而大部分都是大相径庭，能够做到出类拔萃，有创意有想法的确实不太多。毕竟是创新创业的时代，谁的创意好谁就有可能在投资人的面前获得一笔丰厚的融资资金。不管是那个阶段的人的创业都是这样，有创意的才是最受欢迎的。那么，大学生创新创业项目有哪些？推荐几个不错的项目给大家。

1. 开奶茶店

专家预计，至间，饮品行业将会达到3000亿元人民币的产业

规模，隐藏着巨大的商机。奶茶文化的历史源远流长，如今的奶茶饮品已经成了人们生活中不可缺少的一部分，尤其是深受白领、学生群体的喜爱。开一家奶茶店无需太大门面，只需1-2人即可经营，这是一个不错的大学生创业好项目。

波叔奶茶让你收益赚翻天

波叔奶茶融合台式奶茶的创新理念及港式奶茶的缜密制作工艺，让茶的芬芳和奶的醇厚完美融合，充分释放食材中的营养，口感爽滑且香醇浓厚，吸引消费者寻香而来。

波叔奶茶有着一套完善的品牌管理方式，有着统一专业的制作工艺、出餐流程及服务规范，让零经验的大学生创业者也可以快速上手，轻松致富！

2. 炸鸡小吃店

金黄香脆的外皮，鲜嫩多汁的鸡肉，满口香辣咸麻，掀起了一股全民吃炸鸡的热浪。对于大学生来说，不管是在学校附近，还是在休闲娱乐地段，开一家炸鸡小吃店都是相当棒的选择。开一家炸鸡小吃店的投资也不多，5-7万元即可开业。大学生资金不足，可以和三五亲朋好友合伙开店，各自分工店面运营的相关事宜。

超鸡英雄鸡拯救吃货一族

超鸡英雄鸡排是一款以时尚为主题的炸鸡，经营占地小，租金低，装修费用低，真正的小本创业，装修厨具简单，方便快捷的操作使整个制作过程都无明火，无油烟，在享受健康美味的同时也避免了环境污染。

超鸡英雄鸡排不需要太多的人力成本，不受餐位限制，不用餐桌，售卖打包即可，节省开支，运营成本低。大学生创业好项目有哪些？开一家超鸡英雄加盟店是一个不二选择。

3. 培训班

随着时代的发展，如今的家长越来越重视下一代的教育问题。一到节假日，家长们都张罗着为自家孩子报名上各种补习班。一方面是因为中国家长有一种“望子成龙，望女成凤”的传统思想，另一方面也是因为家长之间也存在一种攀比心理，总是希望自己家的孩子比别人家的孩子强。因此，对于大学生创业来说，可以从教育行业入手。

4. 学生用品店

学生用品店除了可以卖书本、文具等，还可以卖一些当今学生喜欢的小饰品和运动器具。例如，女生喜欢的时尚首饰、精美相框、毛绒玩具等物品。男生喜欢的篮球、足球、乒乓球等物品。大学生在校外开学生用品店是最适合不过的了。一方面是因为自己了解当今学生群体的喜好与需求，另一方面是因为和同龄人的沟通可以更进一步了解目标客户的需求与喜好。

5. 发廊

要说当今有哪些大学生创业好项目?在校外开一家发廊也是相当不错的创业选择。当今很多大学生都是成年人了，对于美的追求更有自己的主见。因此，发廊对于他们来说，是一个不可缺少的生活需求。开一家发廊的投资也不是很高，主要就是需要购买一些烫发、染发的机器与工具。如果资金充足，可以聘请几位美发师，如果资金不够充足的创业者，可以先到其他发廊打工，拜师求艺，学到了技术再自己开店。

大学生创新创业项目介绍文档篇九

尊敬的各位导师，同学们：

大家晚上好！

根据我这段时间的经历，我对《自我超越》这个题目非常感兴趣。所以当我在黑板上看到这个演讲信息的时候，我毫不犹豫地决定参加。感谢大家给我一次机会让我和大家分享我观点、我的感触。文章中的某些观点可能过于偏激、不足为训，希望大家多多指教。

有时候我总想如果自己现在不是学生，而是和其他的那些伙伴一样在社会上打拼，我生活会怎样呢？我会不会还像现在一样，过一天算一天，从不强迫自己向着更好的方向前进？也从不逼迫自己努力去超越自我？我想应该不会！因为在这个竞争日趋激烈是社会中，如果一个人不能勇敢的超越自己、止步不前的话，注定会被这个社会淘汰。

上年寒假在北京打工的时候，我的一个老板给我讲述了他现实的人生经历。他说，他不想在农村过那种面朝黄土背朝天的生活，于是他就拿了家里两千块钱偷跑出来，跑到广州去打工；在广州他呆了大概二十天，在这个二十天里他除了违法的事几乎干过所有的苦力，但是在那个时代一个人到一个陌生城市总是要被人欺负的，活是干了，但是找不到人要钱；就这样当他还剩下最后五块钱的时候，他实在无法在那个城市待下去了，于是他选择离开，他用一块钱买了一张站台票混进了火车，他也不知道自己将要去哪儿，他想，“火车在哪儿停在哪儿下”。就这样命运把他带到了北京，但是在路上吃饭花光了仅有的那四块钱，在这个同样陌生的城市里，依然没有任何人帮助他，于是他就只能向前走，不知道将要去向何方，只求命运的垂青。不知什么时候也不知道走到了哪儿，他再也走不动了，晕倒在一条不知名的马路边。大概直到第三天才有一个扫垃圾的老太太，把他唤醒给他买了两个面包一杯可乐，才使他重新有了力气。后来那位老太太借给了他两百块钱，这是这两百块钱挽救了他，改变了他。从那以后他努力的学习，一步一步前进，努力提高自己，疯狂的弥补着自己的不应有的不足。到现在他虽不算什么成功人士，但却也能在北京市里有一套体面的房子和车子，过着体面的生活。

有时候，要想好好的活下去，的确不得不超越自己。其实不仅仅在北京，就在济南上个星期我有幸看到了骇人的一幕。

上星期有一个叫什么“职业生涯规划测评”的机构，给我班三个同学打电话让他们星期六过去做一个问卷调查。去的时候和他们说好——不管怎样，不管他们说什么，就是不能拿钱——可是，走到哪儿才知道——有时候，原来拒绝一个人居然是那么那么的难啊！那是一个培训机构，主要培养同学们的职业技能，但是费用确实太高2499，他们没有这么多的钱，也知道自己不可能报这个培训。但是在那些所谓的老师们的将近五个小时的狂轰滥炸下，还是没能拒绝。多方面的打电话筹钱，最终的战果是：三个人去参加调查，两个人报名参加培训，其中一个人还交了150块钱。由于他们两个实在是筹不到完全的学费，最后只能偷偷溜走，那150块钱也没有勇气要过来。

现在不超越自己，还要等到什么时候呢。人的一生的悲剧或者喜剧性也就在于你不得不努力的超越自我，不论什么时候，处于何种境地，都没有资格不思进取。两千多年前孟子就曾经提醒我们：生于忧患死于安乐。而现在的社会不管是否天将降大任与你，你都不能放弃自我的超越，因为其他人在努力的、近乎疯狂的超越自己。要想在未来激烈的社会竞争中击败他们，占据一席之地，没办法，必须也只能超越自己。

谢谢！

大学生创新创业项目介绍文档篇十

中高档营养搭配水果专卖店

（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45gk□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）市场几竞争分析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。

(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20xx年使人均消费水果达到40公斤□20xx年48公斤□20xx年53公斤。也就是说要20xx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

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。

大学生，是激情而有想法的一代，很多大学生都会选择毕业

之后创业，但是，创业怎么能没有一份详细的创业计划书呢？
以下是小编整理的关于大学生创新创业项目.....

.....

.....

2018在社会不断向前发展的今天，大家逐渐认识到创业计划书的重要性，通过制定创业计划书，把利弊都写下来，逐条推敲，就能对项目有更加清晰的认识。拟起创业.....