

2023年大学生创新创业项目计划书案例

大学生创新创业项目计划书(汇总7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

大学生创新创业项目计划书案例篇一

大学饮食联盟

二、 创业人

__学院__系__

三、 创业项目缘由

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。

三、 创业机构设置

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。

四、创业细节

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。

大学生创新创业项目计划书案例篇二

20xx年全国高校毕业生人数高达749万人，比20xx年增加22万人，大学生就业依然面临挑战。李克强总理在政府工作报告中坦承，目前国际经济复苏乏力，国内经济下行压力巨大。为此，政府开出了许多药方，其中重要手段就是鼓励大众创业。从数据来看，过去一年虽然经济增长放缓，其中城镇新增就业1322万人，互联网就业对此功不可没。

由于中国大学的招生规模不断扩大，高等教育从精英教育到大众教育，大学毕业生人数急剧增长，高校毕业生就业难的问题就逐步凸显出来。大学生互联网创业可以很好地缓解就业压力，互联网创业门槛相对较低，相对于实体创业而言互联网创业更适合刚毕业的大学生。

1. 大学生创业失败的机会成本低。所谓机会成本是为了做某事而不得不放弃目前可能获得的最大收益。对于刚毕业的大学生而言，他的机会成本就是首次就业或实习的工资。而如果是一个已经获得了一定的职位或较高的收入的人来说，此时再去创业他的机会成本相对于前者就是高的，所以机会成本低的大学生去创业更具有比较优势。
2. 较强的学习能力。大学生接受过学校系统的教育如计算机、经济学、市场营销等专业知识，使其具有较强的逻辑思维能力，尤其在互联网创业过程中大学生会遇到许多新的具体的问题，此时大学生具有较强的学习动力和能力使他们会在于中学，享受互联网创业实践学习中的快乐。
3. 相对公平的创业环境。互联网创业拥有一个公平、公正的创业环境。只要符合国家有关互联网的法律法规，便能享受互联网带给创业者的无限商机。在这个环境中没有传统市场存在的诸多难以跨越的障碍，互联网创业将是大学生创业者的一个绝佳的平台。

4. 准入门槛低。互联网创业的大学生不必是计算机或网络相关专业的才可以胜任，只要有浓厚的兴趣加上自学能力就能克服互联网创业的技术障碍。互联网创业相对于其他形式创业不需要投入庞大的资金，相对其他形式创业互联网创业的推广和营销成本低，原始积累较快这种创业形式更适合于大学生。

任何事物都有两面性互联网创业也是如此，机遇和挑战永远是共存的。我们在看到马云、雷军等互联网创业成功的弄潮儿的背后有更多的创业失败者。大学生互联网创业时要充分了解自身存在的不足。

1. 竞争激烈，产品同质化。由于互联网创业准入门槛低的特点，使得互联网创业者人数以惊人的趋势涌现，以至于互联网上销售的产品同质化现象严重，由于没有自身的特色或与众不同的地方，很难使自己的产品在互联网搜索中脱颖而出。

2. 创业风险意识不足。互联网创业还是新事物，还存在着很大的风险。大学生社会经验不足，专业知识比较缺乏在确定网络创业项目的时候难以从经济性和可行性的角度去分析。部分大学生在进行互联网创业的过程中想法过于简单，创业准备不充分，缺乏对自身优势、缺陷及市场环境的认识，增大了互联网创业的风险。

3. 缺乏团队建设。团队建设在互联网创业中发挥着重要的作用，团队成员的能力互补、彼此合作理解将影响到互联网创业的成败。团队建设中能力替代、分工不明确就不能按照各自的能力发挥自己的长处。

1. 政府推动营造互联网创业的政策环境。互联网创业是缓解大学生就业压力的一个有效途径，政府应通过财政拨款、低息贷款等方式鼓励帮助大学生互联网创业。政府还应做好优惠政策的宣传工作使大学生都了解到各项优惠措施以激励大学生互联网创业的积极性。由于互联网经济在我国发展的时

间还较短，相关的法律法规的建立还不完善，政府应规范互联网经济诚信发展，为大学生互联网创业提供公平、有序的竞争环境。市场经济的良性运行需要健全、高效的法律法规体系作为保障。

2. 加强大学生互联网创业教育。要加强大学生的互联网创业知识教育，加快网络创业教育师资队伍建设，有针对性地设置创业教育课程体系；邀请互联网创业成功人士开设专题讲座。加强大学生互联网创业技能的培养，可通过互联网创业模拟实训、参加互联网企业的实习培训增强大学生互联网创业能力。培养大学生的人际交往能力，识别机会与风险分析能力，加强创业风险教育。

3. 构建互联网创业团队。构建一个能力互补的创业团队，既可以实现有效的分工提高工作效率，还可以使团队工作关系更加和谐融洽。为有效的管理大学生互联网创业团队需建立科学规范的管理制度，一套权责明确、思路清晰、科学合理的团队规章制度，可以厘清团队成员的岗位权利和责任，角色分工明确，提高工作效率，减少工作矛盾。建立合理的激励约束机制，根据对团队成员的贡献和产出来获取报酬和奖励激发团队成员的创业热情。

大学生创新创业项目计划书案例篇三

依托中国最大的c2c网上购物平台——淘宝网，通过电子商务交易方式，打造在淘宝网上有竞争力的网上商铺——时尚潮。欲想在2017年7月在淘宝网上开家时尚潮服饰专卖店，淘宝网商城为购物商城，而时尚潮将被打造成为它的亮点商铺之一。

1、投资安排：以最少的资金投入，尽最大的努力，赢取满意的收入。预期先投入5000元左右。

2、网店基本情况：网店名称：时尚潮 地址：广东广州

3、网店的宗旨：追赶时尚，精彩你我他。

4、流程：设计网上商店——选择开店平台——向平台申请开设店铺——进货——登录产品——营销推广——售中服务——交易——评价或投诉——售后服务（或进入淘宝首页注册会员——免费开店——填写用户信息——绑定支付宝账户——淘宝网开店考试——登录账户——我是卖家——基本设置——商品描述及发布等——营销推广——阿里旺旺在线客服——交易——售后服务）

目标市场的设定：客户群以年轻的消费者群体为主，年龄在15至40之间的朋友将会是我们网店的最大客户群。时尚潮的产品主要以流行首饰及服饰为主。

经过市场调查进一步得出结论，该产品在市场内需求量大，市场竞争强烈，需要通过新型的营销手法进行运作，迅速占领市场，获得较高的客户满意度。给以介绍新客户的原始客户小店物品打八折的优惠，或免邮费的营销手法吸引更多的新顾客及留住老顾客。

直接在批发市场进货。或将产品前期库存将依托实体店，当小店每天业务量保持在10单以后上，将拥有库存。

产品价格问题（网店销售指导价，最低成交限价与供货商结算价和发货费用）和贷款结算方式（有三种方式：第一是接到定单后直接把进货款汇入商家帐号里，供货商受到货款后立即按照网店提供的用户地址和数量发货完成交易；第二是先预付给商家一定数量的货款然后接到定单后直接通知供货商发货快速完成交易；三是跟供货商商议发货打款同时进行甚至可以交易结束后再结算比较省钱），保证货源的顺畅、质量和可靠性，建立我们接到订单，只需要通知商家，由商家直接把商品发给顾客的风险最小的经营模式；若无法直接由商家发货，那就只好接到定单直接去进货然后采用直接邮寄的方式（注意用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些

缓冲材料，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉）。

货物来源：批发市场进货，训练议价能力，力争将批发价压到最低，与批发商建立良好关系，在关于调货的问题上要 and 批发商协商，以免日后的纠纷。网购，通过淘宝网与阿里巴巴的批量进货方式，满足200元的小额批量进货。

1、战略目标：我们坚定与执着于一个目标——追求时尚，精彩你我他！不断挖掘创新自己网店的宝贝。每月都新推几种新潮商品。

2、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。

3、进度安排：

第一个阶段：挖掘时尚新品，市场调研，分析问卷。

第二个阶段：淘宝网开店、维护；

第三个阶段：宣传推广；

第四个阶段：进入正轨运营网店。 网店用品宣传策划方案：折价促销、赠品促销、限期供应、与其他网店建立友情链接、利用网络以外的宣传方式。

物流服务拟采用圆通、申通、韵达□ems这样的成熟网络，价格采用协议价，单票6元左右。还会根据商品的购买量及优惠政策，对顾客实施免邮的措施。

淘宝网上开店依然会存在很多风险，比如资源（原材料/供应商）风险、进货的风险、市场不确定性风险、交易安全的风险、积压商品的风险、管理风险（含人事/人员流动/关键雇

员依赖等等 应对政策：找一些网下不常见或不曾流通市场的产品，以找到最廉价、质量好、稳定的货源渠道，不仅找唯一的一家，我们可以寻找相关的相对独特的产品进行销售，并自己创新一些新的产品。利用网络定期向顾客发送相关产品的介绍，使顾客了解最新的打折、促销及最新产品。定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼等。

前期依托实体店不存在库存问题；后期自身持有库存后，滞销品将用摆摊的方式促销，不赞同采用退货给供应商的方式，降低库存压力，迅速回笼资金。

大学生创新创业项目计划书案例篇四

春日的微风、夏日的清凉、秋日的浪漫、冬日的暖阳，一年四季的幸福时光。在上海、在南京我们都能看到diy烘焙蛋糕的门店，温暖的装修风格，鲜香的烤面包，美味的蛋糕，香气弥漫在周围，让人倍感幸福。

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的蛋糕、饼干等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品创业店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业，打造都市避风塘。

diy烘焙小店不仅提供美味的食品，还有蛋糕diy供热恋中的人

一起分享，无论是两人一起到店，还是其中一人想为另一半送上一份惊喜，都可以在烘焙大师的帮助下打造一款专属的情意蛋糕，用心去表达爱意，同时，也用心去感受烘焙带来的幸福快乐与愉悦感受。

diy活动吸引的不仅是大人们，连小朋友们也被深深吸引着，幼儿园里，小朋友在烘焙大师指导下完成一个个属于自己的产品，倍感成就也感受着快乐。烘焙店还为小朋友们提供了diy的两款饼皮，顾客可以在店里或带回家与家人一起发挥想象，共同创造出属于自己的饼干作品，烘焙自己的幸福滋味。

总经理□xxx□

财务员□xxx□

市场分析调查员□xxx□

资料搜集员□xxx□

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的`蛋糕、饼干等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！

因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品创业店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业。打造都市避风塘！

- 2、流动资金；
- 3、前期筹备金；
- 4、推广市场费用；
- 5、后备金。

转让形式：排他实施许可；普通实施许可等。

（一）筹备组建企业，从筹备到试产3-6个月。

（二）可分期、分批投入资金、人员等。由小扩大逐步发展。原则：销售逐步增加，资金逐步投入，厂房逐步扩大，设备逐步增加，人员逐步增加。

（三）做市场应注意的问题（建议）

- 1、首先推出馄饨或馄饨面。
- 2、可采用多渠道并举（包括电子商务）的营销方式，并做好促销工作。力求尽快达到盈亏平衡点。尽快整合好进入主流渠道的各方面资源及配送体系。
- 3、尽快进入龙头店，带动二级店，并协调好代理商。并不断逐步扩展形成销售网络，并细分好渠道和市场。
- 4、逐步推广市场，扩大市场份额（占有率）。
- 5、逐步树立品牌和企业形象。
- 6、进一步把市场细分做透，扩展和延深，并适时推出新产品。

（口味、规格、售价）

a□自己做市场生产经营方便馄饨（日产6吨左右）：

年产量：1080万碗/盒（300天工作日）；

年产值：人民币2786.4万元；

年纯利润：人民币691.2万元；

纯利率（综合）：25%；

口味与规格：

口味：企业自定，可达多种口味。

注：以上均为碗装（总净含量160克左右）和盒装（总净含量160克左右）。

碗装每箱12碗；盒装每箱30盒。可以根据情况开发其它口味和规格的产品。

参考售价（给大、中型超市的批发价）：2.92元/碗2.24元/盒。

b□自己做市场生产经营馄饨面（日产12吨左右）：

年产量：2160万碗（袋）（300天工作日）；

年产值：人民币5151.6万元；

年纯利润：人民币1544.4万元；

纯利率（综合）：30%；

口味与规格：

口味：企业自定。

注：以上均为碗装（总净含量145克左右）和袋装（总净含量160克左右）。

碗装每箱12碗；袋装每箱20袋。可以根据情况开发多种口味和规格的产品。

参考售价（给大、中型超市的批发价）2.72元/碗2.05元/袋。

另注：设备情况

- 1、冷藏设备；
- 2、重点车间空调制冷设备（可酌情减少投资）；
- 3、制面设备（可酌情减少投资）；
- 4、制馅设备；
- 5、包装设备；
- 6、熟化和灭菌设备；
- 7、汤料设备；
- 8、其他设备及工具。

此项目属于现代食品工程高新技术。特点：研发期长，技术含量较高，自我保护期长。尤其鲜湿型这一优势，使之较难仿造、伪造和假冒，从而能够保持强有力的竞争力。

结论：固定资产投资较小，风险较小、回报率较大、市场前景广阔。竞争对手少，见效较快，并易形成垄断的技术、垄断的市场、垄断的利润，这种利好的局面。

- 1、一个企业能尽快创业和发展，并立于不败之地，离不开四个要素。即：营销、资金、技术、团队使之形成一个企业创业和发展的平台及保证。具备了资源的同时要突出一个“快”字，快速占领市场，可避免一些不必要的竞争和消耗。
- 2、以上所述产品系面对中档消费群体。面对目前国内城市的市场状况，把其产品定位在精装、高质、中等价格，不失为明智之举。
- 3、宜采用多个鸡蛋放在多个篮子中的策略。使其产品品种、规格、口味等呈多样化，从而形成强有力的市场冲击力，并可获得丰厚利润回报。
- 4、此产品属于系列产品，可分为冲泡吃和煮着吃等。企业可根据自己的情况确定其产品的口味、规格、经营方式和其生产规模等。此项目可以生产工业配套型产品，批发给生产方便面的企业。另外，可以把新鲜蔬菜或高汤、肉丸和肉片、鱼丸等与其封装在一起，即增加了营养，提高了产品档次而且成本并不高。真正做到了好吃看得见。

大学生创新创业项目计划书案例篇五

领衔人□x

电子邮箱□xxx

专业：现代殡仪技术与管理

年级：大一

邮编□xx

学校全称□xxxx职业技术学院

初赛负责人□xxx

学校地址□xx市xx区xx路xx号

团队基本情况：

团队成员□xxx

项目所属领域：环保型

产品：集合肥皂器

服务：所有肥皂的使用者

电话□xxxxxxxx

指导老师□xxx

1、 领衔人简介

我叫xxx□是xxxx职业技术学院殡仪xxx班的一名学生，平常喜欢探索一些小事情并产生一些小猜测，这个产品的灵感就是在家使用肥皂时想出来的。

2、 项目简介

肥皂集合器，它能够很好的利用家里平常用的剩下的小肥皂，因为到了那个时候小肥皂就不好使用，甚至会断，所以用这个肥皂集合器可以很好的将所有的残余肥皂利用起来使用。

1、 产品的技术原理：回收利用平常用剩余的肥皂。

2、 技术水平：不需要太多的成本，因为制作过程比较简单。

3、新颖性和独特性：操作简单、成本低。

4、项目的市场保护措施：需要得到相关部门的许可并获得专利才可以进行正规的生产。

5、项目研发计划：在小工厂制作一小部分产品出去卖，并收集用户的意见。

6、项目生产计划：根据销售的多少来决定生产量。

1、营销方式和渠道：主要针对家庭主妇或是老奶奶。

2、营销队伍：我与寝室的成员。

3、促销计划：准备在每个小区摆摊设点对居民用户进行销售。

4、价格策略：由于成本比较低，所以价格定在5元左右，跟平常的肥皂盒价格差不多，这样就能吸引更多的顾客。

1、资金需求和使用：资金的需求不会太大，因为成本比较低，使用也采用节约制，当然在节约的停驶也保证肥皂盒的质量。

2、预计销售收入和经济效益：预计xxxx左右。

3、财务分析：因为生产成本比较低，并且售价也较低，所以每个只能赚一点钱，但如果销售量很好的话，就可以赚很多钱。

1、技术风险：技术风险相对以较小，因为技术含量比较小，所以没有含太多的高科技含量。

2、市场风险：市场现在没有出现这种产品，所以没有什么竞争对手，加上这是一个新产品，所以大部分顾客会觉得很好奇。

3、管理风险：只需要专门有人负责生产、包装和销售就差不多了。

4、对策：加强对产品的质量，给顾客留下好的印象，这样就可以提高销售量。

由于产品是新产品，大部分顾客会认为很新奇，因此前期可能会有很好的销售效果，可能到了后期，我们可以进行产品更新，并加强产品的推销，以此来提高产品的销售。

大学生创新创业项目计划书案例篇六

社区水果店的建立：在社区的居民达到3000个家庭(每个家庭3人计算)的小区建立水果店。

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果85公斤相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多家庭的调查，80%的3口之家每月消费水果的金额在80元以上。10%的家庭消费水果在50-80元之间。只有10%的家庭消费水果在50元以下。

我国目前人年均果品占有量约为45kg，与健康标准要求(70kg)还有不小的差距，与发达国家人年均消费水果(80kg)的水平相比差距更大。若考虑到未来人口增长因素，按照健康标准计算，全国果品消费量将达到11550万吨。

1、行业的需要：中国缺少水果的销售大户；

2、创业者的需要：进入门槛低，很小的投入就可以经营；

3、全新的销售机会：只有水果连锁店还是空白。而其它行业连锁店都处在微利竞争状态下。

4、新颖的销售方式：开放式的自选

1. 水果行业是发展最大的行业。并且该行业没有什么大的销售巨头。市场空间非常大。并且连锁经营也是最大的热点。

也是最多的投资者首选的创业方式。在南方，水果连锁店以小有规模，但都是地区性企业，规模不是很大，但其年销售量已经很大了。单店的年销售额以达到100万，并以开始赢利。在已经取得成功经验的南方水果连锁店的基础上，再增加些服务项目，使水果连锁店更加人性化，并且使水果连锁店成为国内最大的水果零售、批发、连锁企业。

水果连锁店的存在首先方便了消费者消费水果。因为水果店的选址一般在社区(辐射范围：居住户在3000户)。在这以前，人们购买水果的场所一般为：超市、农贸市场、其它(游商和街头水果摊)。而德国的新鲜水果20xx年的销售途径和情况如下：25.5%是通过消费市场，37.6%是由连锁店，11.1%是水果蔬菜店，8.2%是周末市场等。所以说，连锁店是未来水果销售的重要途径。

分析购买地点，超市、农贸市场不是随便在社区门口就有的，不太方便居民购买。并且去以上地方的居民，主要的购买产品都不是水果，而是其它的日用品或蔬菜。而水果的特性是分量重，体积大。对没有汽车的消费者而言，在去了超市、农贸市场购买其它商品后，只能在购买少量和品种单一的水果。在社区开设水果连锁店，可以让消费者购买更方便，增加水果的消费量。

2. 给顾客全新的、放心、保证质量和便宜的放心消费地点

更多的顾客选择去超市购买水果，除了是在购买其他商品的时候见到有水果销售，顺便购买外，剩下的最大原因就是超市的水果不管是从产品外观、产品质量、分量上都可以让消费者很放心。并且开放的自选方式可以让顾客有更多的挑选余地。对于我们的水果连锁店，采用统一装修、统一店面布置、统一采购、统一配送，并且全部产品都经过清洗、打蜡、

分级、包装后在进行销售，完全可以给予顾客以上心理的满足。

3. 独特的引导消费

现在的顾客购买水果，完全是凭借自己的口味和喜好来选择水果消费，而忽视了水果本身的特性和适合食用的人群。通过对众多的消费者的调查，发现几乎没有一个人能说出菠萝的特性和适合食用的人群，及肝病、胃病病人应该吃什么水果，不适合吃什么水果。这就说明大家都是在盲目的消费水果。没有什么水果消费常识也就会闹出给糖尿病病人送香蕉的好心办错事情的误会。作为一个水果零售商、我们的责任就是要教会大家如何合理的消费、食用水果。在这方面，我会在每家店面张贴每种水果特性的海报及适合食用的人群，和好坏等级的鉴别方法，引导大家健康的消费。

4. 提供多种多样的服务来针对不同的消费群

水果消费者一般会分为自己食用和送礼2种。针对送礼人群的心理及包装需要，我们会专门设计些可折叠或组合的不同容量(3kg□5kg)等包装组合，有偿提供给消费者。也就是说，顾客可以随意组合、购买水果。购买完后如果需要包装盒，只需要交纳一定的包装费，就可以得到店内的包装盒(可分为祝寿、探望病人、看望亲戚等几种)，并可以得到贺卡一张。这样，既让消费者明白消费，免去了在游商或其他商家处购买的昂贵礼品装水果，又可以保证质量。

5. 深入挖掘水果的特性及消费者的其他需要

随着人们的收入增加，更多的消费者开始饮用新鲜果汁。针对消费者的着方面的需求，每家水果连锁店都会有免费使用的榨汁机供顾客使用。顾客在购买完水果后，可以自助的免费使用水源清洗水果并免费使用榨汁机，将水果榨成果汁。如果顾客自带容器，公司将不收取任何费用。如果顾客想将

果汁带到家庭、公司或在路上饮用的话，公司将有偿提供一套容器(包括朔料杯、吸管、蜂蜜、砂糖等，并帮顾客封装好)的服务，便于顾客把新鲜的榨的果汁带到任何地方饮用。在卫生方面，顾客每使用完一次榨汁机，工作人员都会对机器进行消毒处理，然后放进消毒柜，保证卫生。

1. 消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果购买方式，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. 大型连锁超市：大型连锁超市开始经营水果已经很长时间了，这说明水果消费在百姓的日常消费中已经占有了一定的比例，也同时说明了市场的广阔，这些商家也很看好这块市场。大型连锁超市的优势在于采购量较大，采购成本较低，客流量较大，购物环境比较好，产品质量和份量都有保证。

我们的优势：我们的水果连锁店的开展，联合果汁企业的采购优势和物流优势，在采购成本上一定会比其低。并且我们的由于把店面开在社区，在招聘一些下岗工人，争取点政策支持。并且我们的购物环境、信誉度和价格都可以和大型超市抗衡。并且我们会提供榨汁服务、水果的宣传介绍、礼品的包装盒等服务相信都是大型超市所没有的。

还有就是可以和一些中型的连锁店合作，例如xx超市，我们可以和其商谈，把其水果项目承包下来，在其超市中开个店中店，付给其承包租金和销售利润分成。对方节省了采购费用，和经营风险，利润却同样可以保证，我们则增加了销售和展示的窗口。

3. 农贸市场：一般是以露天的形式出现。由于摊位租金便宜，所以其价格可能会有点优势。但其购物环境、产品服务都没有，顾客也没有什么挑选余地，并且在质量和份量上都不很牢靠。

我们的优势：一般人们去农贸市场都是去买些日常食用的粮食和蔬菜，所以在购买了大量的其它产品后，一般不会在购买很多水果，因为购买东西太多和太重都会对其行动形成不便。而我们的水果店一般都开在社区附近，这样方便了居民购买水果。相信谁也不愿意走20分钟去买个西瓜在抱回家，大家购买这类水果更愿意在离家较进的地点购买。

4. 游商小贩：其特点是流动行强，能把水果车推到社区楼下，由于没有租金成本，所以其价格可能会更低。其缺点是游商小贩所售水果经常有缺斤少两、以次充好的现象。

大学生创新创业项目计划书案例篇七

封面设计要有审美观和艺术性，最好是富有个性，以便给阅读者形成良好的第一印象。

它是浓缩了的创业计划书的精华，须简明，生动，引人入胜，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。其篇幅一般在1—2页。

其主要内容包括：拟创办的公司名称及性质，进入的行业，从事的业务服务，开业的时间及地点，经营理念(即企业文化或宗旨，也叫经营哲学)。

4、公司的报酬体系和人事成本。行业分析的目的在于正确评价自己创业领域的基本特点，竞争状况和未来的发展趋势，从而弄清自己的发展战略。

基本要求：选准适用的经营市场，在严密，科学的市场调查基础上预测市场。

基本内容：

1、本企业进入的行业市场现状综述。

2、细分本行业产品市场，选择哪些足以保证企业战略目标实现的细分市场做目标市场本公司的目标顾客是谁。

3、本公司所选的各目标市场总容量分别为多少，各目标市场需求特点和发展走势如何影响其需求的因素有哪些。

4、从市场和行业两方面，辨别各目标市场上谁是自己最直接和最主要的竞争者，他们的业务如何，其竞争的目标，策略怎样，其竞争的优劣势是什么，本企业的进入将会引起他们怎样的反应，这些反应会对企业造成什么影响。

5、依据第3和第4，结合本企业资源条件，本企业将采取何种竞争策略，本企业能在各目标市场获得多少市场份额，各目标市场份额能否给企业带来所期望的利益，从而实现规划的战略目标。

营销是企业经营中最富挑战性的环节。影响营销策略的主要因素有：消费者的特点；企业产品的特性；企业自身的状况；市场环境方面的因素。