

2023年大学生创新创业计划项目计划书

大学生创新创业计划书(模板8篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学生创新创业计划项目计划书篇一

负责人：龙禹豪

提交日期：.4.21

摘要

式。市场是非常巨大的，有高校的地方就有我们产品的目标人群。而且现在很多大学实行多面培养的计划，课程多种多样，更需要我们的这款app产品来管理做自己的学科。

一项目概况

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间□20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1. 主要业务□app开发，发布以及广告商的招揽。
2. 盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营

销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3. 未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

二 研发小组人员的选定与要求

1. 人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2. 员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

三 研究与开发

1 项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app[]通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2项目的技术创新性论述

(1) 基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2) 技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。5技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

四行业及市场

1行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4主要竞争对手：目前没有相关app，但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度
6swot分析：由于暂无相关app主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

五营销策略

1价格策略：采用免费的运营模式。

2行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

六产品生产

1产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

3.2生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分

广告招收员，以及1名总管理者。

大学生创新创业计划项目计划书篇二

系别：软件学院

班级：软工软件设计一班

学号：1115115180

姓名：曹玉霞

电话号码：15139089942

目录

一、前言

二、创业背景

三、创业目的

四、经营项目及内容

1、经营内容

2、主要项目

五、经营原则

1、真实原则

2、互利原则

3、科学性原则

4、守信、准时原则

六、服务群体

七、市场分析

八、经营策略

1、人力上

2、宣传上

3、经营上

4、策略上

5、店面上

6、设备上

九、经费来源及分配

1、来源

2、分配

月基本工资分配标准 每月提成分配标准

十、收费标准

十一、预想问题及解决办法

一、前言

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，充分利用自己的优势和机遇发展自己的事业，为以后的生活创建一个坚固的基础，为社会做出贡献，增加就业机会给他人和自己给自己带来美好的未来。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以

在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为泰州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我打算建立一个“点子”便尔店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！

二、创业背景：

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

三、创业目的：

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

3、在校外做兼职这个方法虽然可以让我们挣一些钱，为自己解一时的经济困难，但回头想想我们发现我们的大部分时间都被它占据了，我们没有自己的自由，不能随意的做其他的事情，因为在他人的手下我们没有选择的余地，我们只能听令于他们。

四、经营项目及内容：

1、经营内容：

主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

代设计唯美、酷炫、简约等封面（应聘书、规划书等）

五、经营原则：

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠；真正做到切实可用。

4、守信、准时原则：在规定的时间内、地点完成别人的需求；

六、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、时间紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群；

4、在校老师及在外老师。

七、市场分析：

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的“点子”，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

3、大学是一个小型的社会，所以有着广大的服务对象，虽然起步可能有些困难，但坚持下去，诚信经营、我相信我们会打出自己名声，吸引更多的人群，互利共赢。

八、经营策略：

- 4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务；
- 5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象；
- 6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

2、每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

十、收费标准：

代写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

代设计封面：按不同的风格收出不定的价格。

十一、预想问题及解决办法：

在服务过程中，可能出现资金周转不动或者出现一些没预料到的突发事件则根据情况，作出相应的解决方案。

创新创

业 计 划 书

班级：*****

姓名：***

学号：*****

1

**快餐店创业计划书

摘要：民以食为天，而对于在校大学生来说，“吃饭”成为了一个重大的问题，简言之就是食堂的饭菜问题。食堂由于采用大锅饭的形式，品种比较单一，味道达不到学生的需求，有时还涉及一些安全问题。本文利用项目市场分析、项目规模确定等可行性分析方法来确立快餐店建立的可行性，取名为“常信快餐店”。

关键字：快餐店，创业，计划书。

一、快餐店概况

- 1、本店属于餐饮服务行业，名称为快餐店，是合资企业。主要提供中午餐和晚餐，多以炒菜、各种面食及无烟烧烤为主。
- 2、快餐店将设置在学校饭堂的里面（具体位置，有待考察），如果有条件的话会将其扩展为中性的“校园连锁店”。

3、快餐店将采取和资开办政策，所有者是投资人员，我相信凭借我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定能将“快餐店”办理的绘声绘色。

4、本店需的创业资金在具体筹划中。

5、本店经营对象主要为南阳理工学院学院学生。

二、市场需求与竞争

的快餐销售处，我们缺少固定的销售群体，希望能通过在以后的销售中解决这一问题。

三、经营计划

1、快餐店主要是面向学生，因此菜价不太高，属中低价位。

2、大力开展便民午晚餐，午晚餐要品种繁多，价格便宜。至于早餐，由于学生时间紧迫，可能不能按时提供他们所需要的食物，将会进行另外的计划。

3、午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供免费送到寝室服务。

4、提供带走服务。（原本学校已有的快餐店带走服务全是用塑料袋来打包，这样不利用学生的健康，还会对环境造成不必要的污染）打包全用可以回收利用的碗碟，使用保鲜膜来进行封装。

5、全天服务政策，便于解决一小部分学生的半响吃饭问题。

6、随时根据学生需要开发新产品，以便于适应市场需求。

7、定期对其人员的工作态度以及卫生情况进行检查，保证其服务质量和卫生。

8、对于以上各项服务，都有专门的人员对其进行监督，以便于保证学生的健康与需求。

四、人事计划

1、本店开业前期，初步计划招收多少6名全日制雇员(包括多少1名厨师)，多少1名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

1)通过寻找，有一定工作经验，有良好的职业道德，能够吃苦耐劳，有意加入餐饮行业者的人群。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2、为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

3、可以招收一些学生，为其提供一个勤工俭学的机会。

五、销售计划

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，从而吸引更多的学生顾客。

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。

5、经常举办一些小型的娱乐活动，添加学生对本快餐店的熟悉度。

六、财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1、初始阶段的成本主要是：场地租赁费用、厨房用具购置费用、宣传费用等

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，水电燃料费，固定资本折旧费，杂项开支等。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需4100元（场地租赁费用600元，厨房用具购置费用3000元，宣传费用500元），流动资金1000元。费用完全可以由自己筹集。

4、本店主要是初期投入大，以后每天的营业额都可以用于第二天的物料采购费用等日常必须开支的费用。

5、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。

七、使用工具

本快餐店将使用透明推车工具来进行销售。使用透明推车工具，将便于学生看清我们的食物制造过程，也能对食物的资与量进行监控。采用推车，可以使我们随着学生的喜好变换位置，便于销售。

我们也会适合的尝试一些新工具，以此来吸引学生的注意。

八、创建快餐店原因

根据统计以及在校观察情况，发现快餐更适合学校的发展，原

因如下图：

由上图调查结果可知：快餐店具有较好的发展前景。原因有以下几点：

1. 方便快捷，由于本店将地点选在学院，而主要的对象是学生。对于学生来说，时间紧张是其不能很好的吃饭的主要原因。而快餐，做起来比较容易，还能够打包带走边走边吃。

2. 快餐的口味更得到学生的青睐。

3. 对于经营者来说，快餐店投资较少，便于管理，更能

根据消费者需求不断的进行变换。

九、总结

相对于其他的创业可行性，本人认为本方案作为小成本创业项目，成功的几率非常大。并且其成本不高，实施起来比较容易。

十、自评

1、本文优点：通过可行性分析验证了快餐店开业的可行性，且通过数据得出创业成功的几率。

2、本文不足：本文内容太过称述化，没有考虑经营过程中可能会实际遇到的困难。

3、创新之处：通过对周边环境的观察了解饭店经营的新方式，也为小本经营开辟了一条新道路。

大学生创新创业计划项目计划书篇三

项目名称：_____

项目主持人：_____

指导教师：_____

填报日期：_____

_____年_____月_____日

教务处制

项目结题简表

项目名称：

资助经费

完成时间

成果形式

_____年_____班级

承担主要工作：_____

一、项目主要研究内容及成果摘要：

二、项目效果自我评价（包括预期目标、最终结果、研究过程、费用支出情况、心得体会等）：

项目主持人签名：

_____年_____月_____日

三、指导教师意见：_____

指导教师签名：_____

_____年_____月_____日

四、项目经费使用情况（明细表）：

1. 材料费：_____

2. 资料费：_____

3. 加工费：_____

4. 检测费：_____

5. 交通费：_____

经费合计：_____

五、项目经费审核意见：_____

_____年_____月_____日

审核人签名：_____

_____年_____月_____日

六、审核验收意见

负责人签名：_____

_____年_____月_____日

大学生创新创业计划项目计划书篇四

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

服装店名称□xx(即品牌名)

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

1. 实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

2. 实体服装店的运营

(1) 开业准备阶段

服装店选址□xx市新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高“xx”在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

c.长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色；节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者(消费金额每年随着经营情况调整)寄送精美的贺卡以表感谢。

d.当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

(2) 经营阶段

资金运作：

房租(一年)60000

装潢15000~20000

员工工资(每月)1500+提成

宣传费用(每年)10000

流动资金(水电费，进货资金)10000

固定资金10000

(3) 关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客；上班身着整洁的工作服；

福利：每周休息一天(周一)，传统节日发放食品。

自我提升：关注同行业的发展，借鉴他们的经验教训，关注时尚杂志服装界的潮流；不断学习服装设计知识。

虽说万事开头难，但不开始一切不可能，作为大学生，我没有经验，计划书里有许多不足之处，但我有学习能力，不断学习会使我提高，不断完善创业计划。有了明确的目标你就

成功了一半□“xx”会在我和员工的努力下成长壮大!

创新创业计划书范文

创新创业计划书

大学生创新创业项目计划书

创新创业商业计划书

关于创新创业计划书

2022大学生创业计划书

大学生创业计划书范文

大学生创业计划书精选

大学生创新创业计划项目计划书篇五

根据《教育部高等教育司关于报送20xx年国家级大学生创新创业训练计划立项项目的通知》（教高司函□20xx□7号），省教育厅决定开展20xx年大学生创新创业训练计划项目（以下简称“大创项目”）申报工作。现将有关事项通知如下：

贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发□20xx□36号），深入实施省教育厅“高等学校创新创业教育推进计划”，构建国家级、省级、校（院）级三级创新创业训练计划实施体系，创新人才培养机制，强化创新创业训练，着力培养大学生的创新精神、创业意识和创新创业能力，促进学生全面发展，培养适应创新型国家建设需要的高水平创新人才。

大创项目包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目

三类。

（一）创新训练项目是本科生个人或团队，在导师指导下，自主完成创新性研究项目设计、研究条件准备和项目实施、研究报告撰写、成果（学术）交流等工作。

（二）创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

（三）创业实践项目是本科生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

（一）省级大创项目实行限额申报（见附件1），其中创业实践项目每校申报数不超过2项。学校要在信息汇总表中明确本校项目的推荐次序。

（二）部属高校的项目由教育部和学校共同资助，省教育厅预算单位的项目由省财政和学校共同资助，其他高校的项目由学校自筹经费。学校要按照省级创新训练项目和创业训练项目平均每项不低于5000元、创业实践项目平均每项不低于1万元的标准给予资助。

（一）大创项目面向本科生申报，鼓励学生跨学校、跨院系、跨专业、跨年级组建团队申报项目；鼓励学生围绕“互联网+”现代农业、“互联网+”制造业、“互联网+”信息技术服务、“互联网+”文化创意服务、“互联网+”商务服务、“互联网+”公共服务、“互联网+”公益创业等自主开展研究和探索。

（二）每个团队人数应控制在5人以内，项目组成员必须有明

确的分工。每名学生在校期间只能主持1项省级项目，参与项目不超过2项。原则上要求项目负责人在毕业前完成项目。

（三）省级创新训练项目和创业训练项目预算总经费不低于每项1万元，创业实践项目预算总经费不低于每项2万元。

（四）省教育厅将从省级项目中遴选优秀项目上报教育部，由教育部最终确定国家级项目。

（五）2015年度立项的省级和国家级项目，由高校自行验收，并向省教育厅报送学校项目总结报告（包含项目经费配套、使用情况）及项目验收结论（优秀、良好、合格、不合格）。验收总结材料质量将作为20xx年立项的重要参考。

（六）项目经费由承担项目的学生使用，教师不得使用，学校不得截留和挪用，不得提取管理费。

（一）申报材料。

1. 学校项目申报公文和《大学生创新创业训练计划项目申报信息汇总表》（见附件2□excel格式），一式一份。

2. 《大学生创新创业训练计划项目申报表》（见附件3，创新训练项目、创业训练项目、创业实践项目分别装订成册，一式一份）。

3□20xx年学校项目验收总结报告（包含项目经费配套、使用情况）及项目验收结论（优秀、良好、合格、不合格），一式一份。

（二）申报方式。

分纸质材料报送和网络申报两部分：

申报（含网报）截止日期为20xx年5月10日（星期三），逾期不予受理。

大学生创新创业计划项目计划书篇六

注：计划摘要应尽可能在2页内完成。商业计划书的概要要涵盖计划书的所有要点，浓缩所有精华，简明可信，一目了然。

产品/服务说明(本文主要介绍拟投资产品/服务的背景、目前的发展阶段、与同行业其他企业同类产品/服务的对比、本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如特殊技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可、特许、特许经营等。)

现有和应用的知识产权(专利、商标、版权等。): 专利申请: 产品商标注册: 企业是否签订了专利等知识产权转让或许可协议? 如果有, 请说明(附主要条款): 目标市场: 这里要详细描述面对产品的用户类型。产品更新周期: 更新周期必须用数据源确定。

1. 行业情况(行业发展历史和趋势, 哪些行业变化对产品利润和利润率有较大影响, 技术壁垒、贸易壁垒和进入行业的政策限制, 行业市场前景分析和预测): (1) 列出过去3年或5年每年整个行业的总销量: 必须注明数据来源。(2) 列出未来3、5年整个行业的销售收入预测: 必须注明数据来源。

2. 目标市场情况(1) 图表显示目标市场容量的发展趋势(2) 公司与目标市场五大主要竞争对手的对比: 主要描述主要销售市场的竞争对手。(可上市)竞争对手的市场份额、竞争优势和竞争劣势。(3) 市场销售是否有行业监管, 企业产品进入市场的难度分析。

3. 企业内部部门设置: 用图形表示企业的组织结构, 说明各部门的职责权限和部门之间的关系。

4. 企业员工的招聘和培训

5. 董事会成员名单：序号、职务名称、学历或职称、联系电话、1名董事、2名副董事长、3名董事、4名董事、5名董事(1)董事长姓名、性别、年龄、籍贯、联系电话、学历、学位、职称、主要经历、研究生院住所地业绩：重点描述在我行的技术管理经验和成功案例。主要职责(2)研究生院户口所在地的姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、主要经历和业绩：重点介绍行业内的技术管理经验和成功案例。主要职责(3)研究生院户口所在地的姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、主要经历、业绩：重点描述技术水平、经验、行业内成功案例。主要职责(4)营销负责人姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、研究生院住所地、主要经历及业绩：重点描述营销经验及本行业成功案例。主要职责(5)姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、主要经历及在研究生院户口所在地的表现：重点描述在金融、金融、融资、投资方面的背景、经历及表现。主要职责(6)对企业发展有重要责任的其他人员(可增加额外页面)

2. 建立销售网络、销售渠道、代理商和分销商的策略和实施：

3. 广告推广的策略与实施；

4. 产品销售价格的策略与实施：

5. 建立良好销售团队的策略和实施：

6. 产品售后服务策略及实施：

7. 其他战略和实施：

8. 销售团队应该采取什么样的激励机制？

1. 产品的制造方式(企业自建工厂生产产品，委托生产，或其

他方式，请说明理由)：企业自建工厂，购买或租用工厂，工厂面积和生产区域是什么，工厂所在地在哪里，交通、运输、通讯是否方便；现有生产设备(专用设备或通用设备、先进程度、价值、保险、最大生产能力)是否能满足产品销售增长的要求，是否需要增加设备、采购计划、采购周期、安装调试周期)：如果设备运行需要有特殊技能的员工，请说明如何解决这个问题：

3. 正常生产条件下，良品率、返修率、废品率应该控制在什么范围内？描述生产过程中的产品质量保证体系，以及如何控制关键质检设备、产品成本和生产成本，有哪些具体措施：

4. 在制定批量销售价格时，产品的毛利率是多少？净利润率是多少？

2. 请说明投资资金的用途和使用计划

3. 有多少权益要转让给外国投资者？计算依据是什么？

4. 未来3、5年平均净资产年回报率预计会更低吗？

5. 外国投资者可以享有哪些监督管理权？

6. 如果企业未能实现项目开发计划，企业和管理层应该对投资者承担什么责任？

7. 外国投资者将以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8. 在与企业经营相关的税收和税率方面，政府提供了哪些优惠政策，以及未来可能出现的情况(如市场准入、减税免税等优惠政策等。)：

9. 其他需要向外国投资者说明的情况：

1. 产品按规模销售时，毛利率为____%，净利润率为____%

2. 请提供：未来3-5年的项目损益表、项目资产负债表、项目利润表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据都要有依据，财务数据要有说明。

请详细说明项目实施过程中可能遇到的风险及防控措施(包括可能的政策风险、加入wto风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开发风险、生产风险、金融风险、汇率风险、投资风险、企业关键人员依赖风险等。每一项应分别描述控制和预防措施)

详细说明了项目实施计划和时间表(说明开始和结束时间)

进一步说明以补充项目计划内容的相关问题(如企业或企业的主要管理人员和关键人员过去和现在是否涉及法律诉讼和仲裁事件，对企业有什么影响)：请附上产品彩页、企业宣传册和证书作为附件。

大学生创新创业计划项目计划书篇七

1、商业构想描述：

(一) 本购物中心建立在高新区科学大道，这是一个学生密集区，可提供学生、居民及上班族方便。

(二) 本购物中心，建筑总面积约五万平方米，共分为5层，每层楼约为1万平方米，每层楼又分为不同的商品区。购物中心内设16部自动扶梯，8部客梯，4部平步梯，1部货梯，一部观光梯，还建设有可容纳500辆车辆的大型地下停车场。

(三) 购物中心1至3层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4至5层则采用租金的合作方式经营。

(四) 购物中心还有自己的优惠卡，顾客可凭优惠卡打折、积分兑现奖品。

2、经营布局：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧□ktv娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

3、拉动客源：宣传单，当地电台、电视广告传播，举办各类优惠活动。

4、市场分析：本购物中心位于高新区，这里是学生密集区，消费量大，消费者多，消费需求量大，然而缺少功能齐全的消费场所，生活不够方便。本购物中心客源主要以当地学生、居民、上班族为主。同时有效避免的很多超市等消费场所的功能性不足。本购物中心功能性强大，设施齐全，并与多家服务行业的小企业合作，为大家提供方便，具有很强的竞争力，极大满足了消费者的需要，具有良好的发展前景。

1、经营项目：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书

籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧□ktv娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

2、经营模式：购物中心1至3层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4至5层则采用租金的合作方式经营。

3、主营简介：嘉沿购物中心是一所集休闲、文化、娱乐、美食为一体的大型一站式购物中心。设施齐全，商品种类丰富多样。

（一）各类商品均以市场价的百分之九五销售，同时如果消费在200元以上则可以拥有本购物中心优惠卡一张（仅限于1至3楼购物使用，4至5楼有自己专门的会员、贵宾卡），顾客可以在购物中凭优惠卡再可享受八折优惠（特价商品除外），本购物中心还会适时举办各类促销优惠活动，给消费者更大的优惠。

（二）对于如电玩城、网吧等由其经营者自主定价。

1、企业的位置□x高新区科学大道。

2、企业选址计划的描述：购物中心将选择在x高新区科学大道进行建立。高新区现今为开发区，购买土地、建立购物中心等的价格也会比较优惠，同时郑州是一个交通发达的城市，又是一个以粮食生产的为主的中原城市，进货等也很方便，价格也会比较优惠。购物中心将选择一个离各大高校比较近的地方，给个学生等人群提供方便。高新区科学大道是一个新兴的开发区，拥有各大新兴企业，会涌来一批高技术人才上班族，同时高新区也居住着一些居民，对于这些居民，日常的生活消费不够方便，建立本购物中心具有良好的市场前

景，在不远的将来，这里必会成为一个人流密集区。

3、选择此地的原因□x高新区名校聚集，共有x大学□x大学□x工业大学□x轻工业学院等多所高等学校及各类中小学教育机构。另外高新区还是一个产业聚集区，还有各类小区。然而高新区的大型购物场所比较少，对于学生、居民、上班族来说还不能很好满足其需求。特别是对于各大学学生，购物更是不够方便，经常要跑到市中心等地购物娱乐，购物资源不足。为更好满足高新区各类人员的需求，故在高新区科学大道这一学生密集区建立嘉沿购物中心。

4、销售方式：零售

1、启动促销：

（一）媒体广告。

（二）分发宣传单。

（三）陈列优惠销售。

（四）店员推荐。

（五）促销活动。

2、开张计划：

（一）选好开张日子，用媒体形式宣传，同时分发宣传广告。

（二）开张酬宾优惠活动。如购满多少元可参加抽奖或兑换奖品、前多少名顾客可以赠送礼物等。

（三）商品特价优惠活动，所有商品一律七折优惠。

(四) 开张揭幕，放炮庆祝，播放喜庆音乐。

(五) 顾客互动活动，如亲子活动，有奖竞答，现场以庆祝购物中心开张为话题的有奖书画比赛等。

3、其他促销计划：

(一) 节假日促销活动，如商品特价等。

(二) 开学大酬宾优惠活动。

(三) 购物中心成立周年活动。

1、企业的法律形式：合伙企业

2、选择这种法律形式的原因：本购物中心将由多个合伙人合伙建立，同时与多个小型服务企业合作，如有亏损则由合伙人共同承担。损益分配的比例，按合伙人出资比例分摊。各股东共同出资经营、共负盈亏、共担风险。同时，合伙企业一般无法人资格，不缴纳所得税。合伙企业可以由部分合伙人经营，其他合伙人仅出资并共负盈亏，也可以由所有合伙人共同经营，具有灵活性。合伙企业也比较容易设立和解散。其经营活动，由合伙人共同决定，合伙人有执行和监督的权利。合伙人可以推举负责人。合伙负责人和其他人员的经营行为，由全体合伙人承担民事责任。换言之，每个合伙人代表合伙企业所发生的经济行为对所有合伙人均有约束力。合伙人具有不同的专长和经验，能够发挥团队作用，增强了企业的管理能力。资本实力和管理能力得到提高，增强了企业扩大经营规模的可能性。

投资项目说明：

(一) 四五楼娱乐场所租赁。

(二) 商品投资。

(三) 合作投资。

(四) 活动投资。

八、启动资金来源

1、资金来源：银行贷款、赞助商、合伙人、政府支持。

九、组织机构与员工

1、企业组织：董事、副董事、总经理、销售部、客户部、项目宣传部、采购部、质管部、财务部、市场部、人力资源部、前台经理、售后服务质询人员、收银员、服务人员、保洁人员、保卫人员。

大学生创新创业计划项目计划书篇八

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. 本店打算开在社区贸易街, 开创期是一家[?a](#)

[href='/dangan/'target='_blank'](#)档案[?未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。](#)

3. 本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1. 由于地理位置处于贸易街, 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。

短期目标是在贸易街站稳脚跟,1年收回本钱。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,并成蛋糕市场的著名品牌。

三、市场分析

1. 客源:本店的目标顾客有:到贸易街购物娱乐的一般消费者,约占50%;

四周学校的学生、商店工作职员、小区居民,约占50%。客源数目充足,消费水平中低档。

2. 竞争对手:根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多,仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。

因此竞争是很大的

四、经营计划

1. 先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”,摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。

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,偷偷跑过往和店里师傅商量。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9.5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。特别是假如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。

10. 无论是从店面装修、店员形象, 还是蛋糕制作上, 都要给顾客健康、卫生的感觉。

蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》, 这是立足之本。

11. 食品行业有特别的岗位劳动技能要求: 从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产: 大约需9.5万元

设备投资: 1. 房租5000元。2. 门面装修约元(包括店面装修和灯箱)3. 货架和卖台投进约1500元4. 员工(2名)同一服装需500元5. 机器设备最大的投资: 8万元(包括制作蛋糕的全套用具)
首期进货款: 面粉、奶油等原材料, 约6000元。

月销售额(均匀): 21000元。占有有关内行人士评估, 如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后, 每月销售额可达21000元。

每月支出: 14033元. 房租: 最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周), 约5000元。

货品本钱: 30%左右, 约5000元。职员工资: 10平方米的小店需要蛋糕师傅1名, 服务员1名, 工资共计2000元。

水电等杂费: 700元设备折旧费: 按5年计算, 每月1333元月利润: 6967元左右按此估算, 一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析:

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店, 顾客很难改变

一贯的口味,所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

一、“常”讲。坚持以“三严三实”专题教育活动为契机,利用每月的党员干部集中学习和“党课”认真学同志系列重要讲话精神和党规党纪,努力推进干部作风建设。坚持学习、实践和总结相结合,充分将学习中的难点和困惑集中实践于群众之中,让党员干部深入到群众中去,了解群众的意愿,听取群众的意见建议,向群众取经。从而实现受益解惑的目的,实现“三严三实”真正走进群众服务群众。继而让全体党员干部端正思想态度,树立为民、务实、清廉的作风。

二、“真”查。加强党政领导干部带头接访制度的落实,设立集中接访与分时接访相结合的方式,并通过单位公示栏进行公示。每周设立一天作为领导班子成员集中在各办公室接访时间并挂好定期接访牌;按照党政班子成员值班时间安排,每名班子成员轮流定期到群众工作办公室定点接访。群众工作办公室集中收集领导接访的意见建议,建好台账。同时要求各党员干部坚持每月不少于三分之一时间走进群众家中,收集社情民意,对能够解决的问题及时办好办实,对不能及时解决群众关心的热点难点问题做好解释工作。

三、“严”管。单位纪委应严抓纪律和督促检查,不断完善各项规章制度,真正做到以严的精神和实的行动践行“三严三实”,切实解决群众身边的不正之风和问题。对违反纪律,工作作风不过硬的党员干部尤其是领导干部必须动真碰硬,并做好登记备案,对在群众工作中不落实、拖沓、懒散的党员干部严格依照党员干部管理条例严肃处理。确保“三严三实”精神能真正走进群众中,给群众带来真真正正的利益;树立起“为民、务实、清廉”的政治新生态。