

最新大学生创业互联网项目计划书 互联网加大学生创业大赛项目计划书(汇总5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

大学生创业互联网项目计划书篇一

一般包括以下内容：公司介绍、主要产品和业务范围、市场概貌、营销策略、销售计划、生产管理计划、管理者及其组织、财务计划、资金需求状况等。涵盖了计划的要点，填写时要一目了然，以便评委或投资者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

说明：介绍公司的主营产业、产品和服务、公司的竞争优势以及成立地点时间、所处阶段等基本情况。在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。

说明：介绍公司的宗旨和目标、公司的发展规划和策略。

说明：介绍公司的组织结构和管理队伍。创业者需要一支有战斗力的管理队伍，企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小，而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

说明：详细介绍产品的概念、产品性能及特性、主要产品介绍、产品的市场竞争力、产品的研究和开发过程、发展新产品的计划和成本分析、产品的市场前景预测、产品的品牌和专利。在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。

说明：详细介绍市场现状综述、竞争厂商概览、目标顾客和目标市场、本企业产品的市场地位、市场区格和特征等。当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

说明：介绍市场机构和营销渠道的选择、营销队伍和管理、促销计划和广告策略、价格决策。营销是企业经营中最富挑战性的环节，在介绍时要分析消费者的特点、产品的特征、企业自身的状况、营销成本 and 营销效益等影响营销策略的主要因素。

说明：介绍产品制造和技术设备现状、新产品投产计划、技术提升和设备更新的要求、质量控制和质量改进计划。

说明：介绍创业（商业）计划书的条件假设、预计的资产负债表、预计的损益表、现金收支分析（现金流量）、资金的来源和使用。财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

说明：介绍企业经营面临的风险、应对措施以及资本退出机制。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来临时如何应对。面临企业的风险和未来的成功，作为投资者资本退出的方式和办法、以及预期的收益等。

大学生创业互联网项目计划书篇二

前景分析：

中国餐饮行业在近年来面临着越来越紧迫的变革和升级。在全球经济一体化的影响下，在民众的消费理念发生广泛转型的情况下，餐饮行业势必要跟随形势做出转变。然而从近几年的情况来看，不少企业还在原有的轨迹上固步自封，无法适应新时代的发展要求。当然，也有很多企业表现的更加出色，能够适应市场形势的转变。

当今常见的疾病，高血压，糖尿病，心血管疾病，癌症，事实上都可以归类于富养性疾病。我们讲一个医学上的认识：一切元素，当我们需要的时候他是营养，当超过了便是毒素。比如脂肪肝，多发于喜欢吃肉，饮食不节制的人，很年轻就得了脂肪肝，因为摄入了过多的脂肪、蛋白质、营养，人体吸收不了，也代谢不掉，便囤积在肝；当人体内这种过滤不

掉的营养素大量的沉积于血液中，便容易发生心血管疾病等。

所以，营养趋势随着时间不断演化，现在着重关注改善身心健康表现和健康益处。在今天这样一个相互连通的世界，很多不同的饮食出现，食品行业正在尝试创造适应不断变化的消费者需求的产品。生酮饮食、严格素食、以及正在增长的植物基饮食等都是个人营养定制的基础。定制化让每个人都感受到与众不同，为每个个体创造了特别的参与体验。定制化产品和包装导向了一个更加个性化的经验，使得消费者能够参与品牌。基于消费者画像的最优解决方法也会变得更加高效。独特的标签和客户定制产品，可以优化消费者的体验。

因为营养行业在国内市场还是比较新兴的市场，我们只要把握好发展机会，充分发掘这一市场的广大潜力，在未来的营养配餐市场上占据一席之地。同时，也有助于我们开拓新的业务项目。

市场分析：我们的目标市场主要针对学生、教师，以学生市场为主要目标向大学城以外地区进行发展，以开拓更多的市场需求。学生群体向来就是流行时尚的追寻者，对于新兴事物向应度高，对于营养行业，在我国还处于新兴阶段，是一个流行的行业，所以说对学生具有极大的吸引力。通过对学生市场的开拓，我们就可以向各大院校餐厅提供我们的营养配餐，并与商业街各饭店合作，推广我们的营养配餐。教师属于高等知识分子，对于知识的了解具有广泛性，所以我们营养行业对于教师的传播也是非常有效，迅速的。通过以上市场的开拓，知名度达到了，我们就可以大范围的推广我们的服务和产品。

产品和服务描述

1、开展营养咨询服务项目。

现代生活注重健康，科学饮食无疑是保持和增进健康最简便

的方法。饮食结构的不合理会导致很多疾病，越来越多的人希望知道如何才能合理饮食的，但是在现有市场上，对于广大消费者的这种迫切的需求并不能很好的满足，我们的康乐营养咨询用专业的技术指导为广大消费者提供全方面的营养咨询，为每一位顾客提供量身定做的健康饮食建议。

2、提供合理的营养配餐。

在民以食为天的今天，营养配餐已经逐渐得到广大市民的接受与认可。越来越多的人希望健康的饮食，却苦于现实的种种限制无法亲自去制作，这个时候我们的康乐营养配餐，为广大顾客提供专业的营养套餐，可以完全满足每一位顾客一天的营养摄取，满足身体一天的需要。

竞争分析：技术技能优势：我们公司与强势品牌营养机构合作，说明了我们在技术技能方面拥有强大的后盾，在此方面我们具有明显的优势。

员式优势：在以上基础上我公司也会聘用拥有经验丰富的营养配餐师，积极热情、善于创新的营销人员，优秀的高层管理人员。

产品优势：为顾客提供健康安全营养的餐饮食品和膳食建议，与此同时为顾客提供完善的营养配餐食品。

品牌劣势：目前我们不具有强大的品牌知名度和美誉度，这些需要我们用心做好从研究、开发到服务的每一个细节，我们有信心并且有能力在实现产品价值之时同时建立良好的口碑和知名品牌。

产业经验劣势：作为一个新兴产业，营养配餐企业较少，没有成功的经营模式可以借鉴，公司的经营管理缺少经验。

市场机会：国家颁布《餐饮业营养配餐技术要求》，在政策

上推动了整个营养业的发展。人们消费观念的改变，不再单单是吃饱，而是要求吃得安全吃得健康，因此对营养配餐的需求不断增长，利于企业迅速扩张。技能技术向新产品新业务转移，利用技术带动产业，为更大客户群服务。市场细分成为可能，可利用对目标市场的细分为不同顾客服务。

由于是新兴行业，所以我们面临的竞争对手少。存在的威胁，现有的大型餐饮企业对新兴营养配餐的打击压制以及现有营养配餐企业对新进入者的抵制报复。人们对新事物的接受需要一定的过程，顾客对营养配餐的情况知之甚少以及对新产品存在一定抵触。现有市场上对于营养师的培养缺乏，导致营养人才的供不应求。

在服务上应做到以下几点：

在顾客想了解企业情况，产品信息时，要及时提供相应信息，在此基础上可以加以详细介绍，让顾客更深一层的得到理解，刺激其需求欲望为顾客提供服务时一定要保持激情，做到服务态度十全十美。建立消费者的信息资料。对于现有消费者要增进其满意程度。对于潜在消费者要刺激其消费欲望，使其转化为产品的消费者。对于不肯能消费的人士也要保持联系增进友谊。

以顾客至上的理念作为营业的中心思想，服务耐心到位，树立公司的美好形象。

产品价格策略：定价方法宜采用需求导向定价法，由于我公司的营养配餐服务受顾客的影响是最大的，只有当产品价格与消费者的购买能力、价格心理以及意识相一致时。价格才能成为促进销售和实现利润的手段。

促销策略：人员推销，在各大院校进行宣传，与学生交流，与餐厅洽谈；与商业街各饭店进行协商合作。

另外，在推销过程中，推销人员还可适当的使用一些推销工具比如小纪念册、商品目录等宣传印刷品等，帮助推销的进行。

广告宣传：平面广告；户外广告；网络广告：公众号，微博等。

差异化策略：在产品宣传的过程中，要凸显我们营养配餐的产品特色，完全展示我们营养配餐的优势所在，与相同类型的产品做比较，以“服务至上，顾客至上”的理念打动消费者，以特色产品，周到的服务树立良好形象，达到促销目的。

口碑营销：产品拥有一个良好的口碑，会产生更大的利润价值。

成为主打市场内以营养服务为主的领导型品牌服务机构，2年内收回成本。

公司任务：

- 1、实现投资场所的欲期建设。
- 2、开拓投资市场，增强产品知名度。
- 3、不断完善产品质量，以满足顾客需求。
- 4、顺利完成以上事项，逐渐使投资的资本产生收益。

经过初步测算，公司在成立时，需要投资约为11万元。

大学生创业互联网项目计划书篇三

教育背景，学习的相关课……

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；

二、项目概述

三、市场分析

- 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；

四、经营管理

- 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；

五、营销策略

- 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)；

六、企业组织结构

- 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；
- 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；

七、财务状况

- 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；

八、机遇与风险

大学生创业互联网项目计划书篇四

随着移动互联网、云计算、大数据等技术的应用与发展，互联网再次成为社会和业界关注的热点，与以往不同的是，此次关注的重点是“互联网+传统行业”，而“互联网+医疗”成为其中关注和投资的重点。

云医疗、移动健康、大数据相关技术的发展，带动了各种基于移动互联网的医疗健康app的应用和发展，加之可穿戴医疗健康监测设备的推广使用、云医院的建立，为未来医疗健康服务提供了更为便捷、高效的服务手段，也为医疗服务业升级和转型提供了技术保障。然而，此轮“互联网+医疗”概念热与投资热并未深入到医疗机构的核心业务—诊疗服务，而是徘徊在诊疗服务的外围，典型如网上挂号、网上医疗服务咨询、网上药店等。

现行医疗服务模式存在的弊端是显而易见的，由于诊疗技术、设施、设备的限制，医患双方的诊疗、就医行为大多局限于医疗机构内部，造成了医患双方的不便，而“互联网+医疗”的服务模式能够有效地破解这一难题，极大地改善医疗服务的提供模式和患者接受医疗健康服务的模式。通过互联网和“医疗专业云”，可以有效拓展并延伸医疗机构的服务能力，如患者网上就医、居家监护、就近抽血、集中检验、远程提供诊疗建议、远程手术及手术指导、个性化健康管理等，从根本上变革现有的医疗服务模式。而随着技术的进步，医学影像电子化，诊疗设备的微型化、可穿戴，以及交互式高清视频都为“互联网+医疗”模式扫清了技术障碍。

“互联网+医疗”应用为民众带来的就医便捷以及为医务人员和医疗机构提供的服务能力拓展是推动现行医疗服务模式升级、转型的动力，但是其中所含的阻碍也是极大的，借用一句俗语来形容“互联网+医疗”模式的未来发展，“前途是光明的，道路是曲折的。”民众的需求、移动互联网以及技术的发展为医疗服务行业带来了变革的机遇，但如何实现依然

有赖于政府、业界和社会各方的努力、探索和创新。

所以面对这样的现状，我们团队致力于开发一款基于“互联网+医疗”模式的医疗服务型app应用，重点解决人们在看病过程以及日常生活中身体健康方面所遇到的问题。

大学生创业互联网项目计划书篇五

2.1 常见症状，药品的分析

此功能定义为一项搜索功能，即用户打开app后可以直接在搜索栏输入自己的症状，系统会根据患者所输入的症状在此app自带的病理库中搜索多条与之相近的症状，供患者根据自身具体症状来进行选择，同时，在症状的后面便是解决此病的多种详细的用药，用量，周期，价格，供用户根据自身实际情况做出最合适的选择。

此功能还具备日常生活中最常见的病情的一个列表，用户直接在此列表中输入首字母即可方便快捷的查询此病所包含的症状和解决方案。

同时，此项功能还包含了药品大全，即汇集所有药物于此功能内，用户可直接查询某种药物的主要针对症状，用法用量，不良反应，用药禁忌以及药品价格。

2.2 医院信息查询

此功能首先要开启定位，将用户定位到所在的城市，定位之后，在下拉列表中可以查看用户自己所在城市的所有的医院，药店的具体信息，可以根据距离远近，等级高低以及好评度来排序查看。

对于药店app中提供了药店各药师的介绍，各个药店所擅长解决的症状，以及各药店的联系方式。

对于医院app中详细介绍了各大医院的基本信息，包括每个医院所含科室，每个科室所含医生的介绍，还有各个医院比较著名的科室或者医生的详细介绍。

在此功能下，对于已经登录的用户，可以在下方对该医院或者药店进行评价，供其他用户参考与选择。

2.3 在线求医

第三项功能，我们的app提供的是一项在线咨询的服务，用户可以选择自己想要咨询的某个医院的某个科室的某位医生，如果用户没有明确的选择，也可以直接输入科室，系统会自动推荐符合条件的医生给用户。

在此项功能中，用户可使用多种方式于医生进行沟通，包括图文沟通，语音通话，视频通话等。

在我们的app中注册的医生必须是具有行医资格证的已经注册的执业医师，他们均为各大医院的在职医师，因而我们所提供的这项在线咨询的业务并非是一项免费的咨询业务，我们会根据各位医师的等级，各位医师的受欢迎程度以及用户与医师之间的沟通方式而制定不同的收费细则，这样在给用户提供方便的同时也会保障执业医师的利益。

在此功能下，我们为用户提供了反馈功能，即用户在与各位医师沟通的过程中app会将沟通的图文、语音或者视频全部保存下来，以避免产生医患纠纷所带来的不必要的麻烦。

同时，此项功能还提供了一个在线预约的功能，即用户可以提前预约各大医院的医生，在约定好的时间直接进行诊断，省去了挂号的麻烦。

2.4 电子病历

电子病历是我们的app所着手的一项特色的功能，针对使用我们app的用户，用户的每一项就诊记录，包含具体症状和解决方法都会存在电子档案中，方便用户日后调用以及在日后的就诊过程中给医生提供一份可靠的参考。

电子档案中还将记录用户每一次的体检状况，可根据多次体检状况进行一个统计，形成走势图，再由执业医师进行分析，总结其中的不正常的指标，并即时给出解决方案，使用户各项数值尽快恢复平稳。

电子病历中还将记录用户对于各种药物是否有不良反应，为医生用药提供参考，同时，还将记录用户的过敏反应，防止误用药物而产生的医疗事故。

我们还计划将电子病历中的数据与居民身份证相连接，做到在各个医院或者体检中心使用身份证便可读取自己的电子病历，方便快捷，可随时调用。

此外，我们计划将app与各大医疗设备企业相结合，使患者通过医疗设备所进行的检验实时传输到手机上，并存入电子病历。