

最新大学生创业 大学生创新创业心得(大全8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学生创业篇一

一、利用大学社团得到实践锻炼。学校社团的任何一项活动，从策划到最后实现是个综合过程。参与全局，体验全局，可锻炼组织、协作、资源利用等能力。这是锻炼综合能力最基本的途径。

二、利用大学课余和寒暑假打工。现在社会留给学生的打工机会很多，利用打工可充分锻炼自己的综合能力。市场调研、销售、组织、人力资源管理、财务管理、物流管理等各方面能力都可以在打工的过程中或多或少地得到锻炼，加上相关书籍的对照学习，积累经验是完全可能的。大学生打工实际工作往往都是烦琐的或者重复性强的工作，但不能小看这些工作。例如做销售，在此过程中，大学生可以观察消费者的消费能力、消费观点、对公司产品及市场相关产品的评价等，掌握市场消息、预测市场需求、洞察市场空白，以市场指导生产。如果担任市场销售的学生团队领导，还可以借机向公司相关销售人员讨教经验，申请到生产现场参观等。担任学生领导，可以带领学生充分发挥团队协作能力，超额完成任务，积累人员管理、物流管理、财务管理等方面的实践基础经验。以后，从事相关的项目创业，在市场方面便有了对照和参考。在其他内容的打工实践中，同样可通过简单的工作综合积累相关经验。

三、参与学校的科研项目获取实践经验。参与学校科研项目

的同学，有更多接触项目导师的机会。项目导师跟社会的接触往往很紧密，在导师那里能学到很多实践经验。参与科研项目，能通过实验充分锻炼动手能力，找出创业金点子，锻炼策划能力。

四、毕业后在企业实际锻炼。企业就是个实际创业团队。在这个团队里，锻炼能力积累经验都是可取的。但在企业里，要想独立创业，还需要善于发现全新的创业点子，或在所在企业市场空白处找到创业契机，或自己组建的团队高于所在企业的团队，那么独立创业才会有成功的把握。

“眼高手低、纸上谈兵”是一些急于创业的同学的特点，经验不足，缺乏从职业角度整合资源、实行管理的能力，是大学生创业失败的一个重要原因。因此，要做成功一个项目，没有实践经验没必要盲目尝试，没有在人生独立之初就体验重大失败的必要。接下来再谈谈就业。

悠闲的校园生活方式被紧张的职场打拼所代替，使这些处于在家里备受呵护的“80一代”独苗进入“断乳期”，由于二十几年的娇惯成性，可一到了社会上没人再惯坏脾气，自己就受不了，显得与社会、与职场、与企业、与同事都格格不入。用不了多久，就存在许多形形色色的问题，象心理承受力差、不懂人际交往、礼仪文化缺欠等问题，已成为不少刚工作大学生的通病。来自心理咨询中心的一份统计也显示，在刚刚踏上工作岗位的人群中，出现社会适应不良症状的比例高达90%。毕业生择业的过程，是职业生涯是否畅通和顺利的大事，也是千千万万个家庭的大事。所以，大学生就业问题，成为当前全社会最为关注的焦点。

同时，近10年来，随着企业经营环境的发展和人才市场供求结构的变化，越来越多的职场人感到了更大的竞争压力。在这种情况下，具有更强的承受压力的能力，以及根据现实环境调整自己期望和心态的能力就显得尤为重要。对于在职场上打拼多年的白领都越来越难以应付，让一个初入职场的

人，从一个百倍溺爱的温室中，一下就扔到暴风雨里去做搏击长空的海燕，这是不科学、不现实的，大学生的成熟需要一个过渡过程。

过渡过程是个时间的概念，大学生适应职场需要时间，既然承认是“断乳”，那就应该给练习吃饭的时间，完成从“学校人”到“职业人”的转型需要时间，与企业的磨合需要时间，积累经验也需要时间，具备竞争力同样需要时间。要给他们融入职场的时间，他们需要过渡过程。哪怕时间很短，这个过渡过程必须经过。职场对大学生有偏见，但不能固化为成见，要鼓励他们跌倒了爬起来，继续蹒跚学步，当他们有了进步的时候，要给他们鼓掌加油。

宏威职业顾问认为：职场新人进入企业，过渡过程越短，发展的越快，这个过渡过程时间的缩短，要靠新人们自己的努力，别人只能帮你，而不能替代你。所以，你要做好职场各门功课：

1. 熟悉自己的行业、企业、部门、岗位

大学生就业，如果选择去一个根本不了解的公司，这是一种冒险，不要轻易决定第一份工作，一般来说，新人的第一次职场体验是相当重要的，它会使新人对职场产生一种固定印象，形成固定心理状态，从而影响到今后的职业心态和职业规划。所以，入职前和入职后都要进行尽快探险。探险的结果最终决定了你以什么形象出现在公司、用什么样的方式进行日常工作、怎样与领导和同事们打交道。一会写自荐书信，写出的自荐书信能扬长避短，重点突出，简明扼要，措辞巧妙、精辟，能引起阅读者的重视等；二会说话，面对聘用单位的人员说话时，能够心不慌，脸不红，知道哪些该说、详细说，哪些改回避、简谈，说话当中能给人以诚实、谦虚、稳重和成熟之感等。

第四，要有一定的抗干扰能力。干扰大学毕业生正常求职的

因素，目前还不少，如不正之风，设骗欺诈，信息泛滥等等。

2、大学生就业既要掌握天时地利

一是能够较准确地鉴别信息的真伪，防止受骗上当；二是能够捕捉决策时机，不宜局限在某个行业或某些单位，以增加成功机率。第三，要具备一定的求职技能，尽管求职技能多种多样，错综复杂，但对大学生而言，最常见和最主要的技能就是“两会”；一会写自荐书信，写出的自荐书信能扬长避短，重点突出，简明扼要，措辞巧妙、精辟，能引起阅读者的重视等；二会说话，面对聘用单位的人员说话时，能够心不慌，脸不红，知道哪些该说、详说，哪些该回避、简谈，说话当中能给人以诚实、谦虚、稳重和成熟之感等。第四，要有一定的抗干扰能力。干扰大学毕业生正常求职的因素，目前还不少，如不正之风，设骗欺诈，信息泛滥等等。

因此，大学生成功求职，还应具备抗干扰能力。抗干扰能力当中，最重要的有两项：一是能够较准确地鉴别信息的真伪，防止受骗上当；二是能够捕捉决策时机，防止因脚踏两只；三只船等丧失机遇。

然而大学生总会陷入几个就业心理误区：

误区一：自我期望值过高。不少大学生自认为学识渊博，从政、经商、做学问不费吹灰之力，伸手就可以出成果。因此，他们在择业时极容易出现“高不成，低不就”的现象，自然择业困难。

误区二：过多的物质要求。许多大学生过多考虑物质条件，不但要求月薪高，生活好，还讲究住房、奖金等林林总总的物质享受，如果用人单位稍不满足他们的要求，他们便潇洒地“移情别恋”。一位企业老总说：“企业竞争也是人才竞争，我们公司急需几个具有经济管理人才的大学生，可是他们太傲，动辄讲待遇，眼光这么高，我还敢用他们吗？”

误区三：迷恋大型企业。有相当一部分大学生认为，只有到大型企业去干，才能充分发挥出聪明才智。他们的理由咄咄逼人：大型企业具备了实现人生价值的物质和精神条件，机遇好，福利好，工作稳定，而小企业只有那么几十或几百号人，奖金不雄厚，更谈不上什么发展前途了。其实，有些大型企业里面人才济济，竞争十分激烈，而一般的小企业，对人才的需求如饥似渴，事实上近年，大企业里的大学生“大材小用”，而小企业却多“小材大用”。其实，不管在大企业里，还是在小企业里，只要有真才识学，脚踏实地，同样能干出一番事业来。

误区四：追求热门职业。行政、人事、财会是大学生追求的热门，可毕竟僧多粥少，人才济济，用人单位只好“百里挑一”，落选者甚众。而一些冷门职业尽管急需大批人才，但问津者寥寥无几。这样，在人才市场就出现了“热门难进，冷门更冷”的怪现象。大学毕业生的择业误区，是在社会、个人双方合力下形成的。其实，作为大学毕业生的我们，此时应该多一点“大丈夫能屈能伸的豁达”，不要过分计较一时的顺逆，坚信“天生我才必有用”的信念，从“零”做起，从基层做起，最终定能在社会上找到自己的位置。

大学生创业篇二

不知不觉创业训练项目已经实施了一年多了，回想这段时间的点点滴滴，感受最深的有以下四点：

1、每天努力一点点，日积夜累你就会和不努力的人拉开差距：

$$1 \times 0.01365 = 37.8 \quad 0 \times 99365 = 0.03$$

这个公式告诉我们，只要我们每天都坚持这进步，可能这个进步你觉得很少，可以忽略不计，或者你可能不觉得你有进步，但是如果给你一个时间的积累，你就会变成37.8，而如果你的竞争对手每天都退步一点点0.01，那么日积夜累就会

变成0.03，这就是一个巨大的差距。每天努力一点点，日积月累你就会和不努力的人拉开差距，记住37.8和0.03，我们一直都在成长进步。

2、目标与行动的重要性。

天下事，为之，难亦易，不为，易亦难。其实一个目标的完成与实现不会是那么难的，只要我们够坚持，只要团队能一起努力，一定会解决的。

3、团队与群体。

组建团队，并不是把一群人简单的放在一起就行，德国科学家瑞格尔曼教授的拉绳试验就能证明这一点。

瑞格尔曼教授把参与试验的人分成四组，每组人数分别为一人、二人、三人和八人。他要求各组用尽全力拉绳，同时用灵敏的测力器分别测量拉力。测量的结果有些出乎人们的意料：二人组的拉力只为单独拉绳时二人拉力总和的95%；三人组的拉力只是单独拉绳时三人拉力总和的85%；而八人组的拉力则降到单独拉绳时八人拉力总和的49%。这个试验证明了1+12的结果，即整体小于各部分之和。

想想我们组建团队的目的就是要发挥团队的整体力量，使得团队的整体力量大于各部分之和，即1+12，而这个试验却给了我们另外一个事实及1+12，即整体小于各部分之和。为什么会出现这样的情况呢？这个试验给我们重要的一点就是组建团队并不是把一群人简单的放在一起就行啦，一群人简单的放在一起他不是团队，他只能是一个群体，团队是为了共同的目标而在一起工作的一群人。

4、团队管理。

管理好一个团队是很不容易的，也是很锻炼人的，我自己感

触很深。可能团队中的成员，性格迥异，互相之间关系不够融洽；可能在经历了一段时间低谷后，团队的斗志削减的很厉害；可能大家在对待项目这个问题上，都打着自己的小算盘，个人的顾虑成为了项目成功道路上的绊脚石；可能在项目资金的花费方面，有个别成员动了点歪心，犯了点原则问题；可能项目成员面临着项目与学业的矛盾当中等等。作为一个项目负责人，你需要时时刻刻应对团队中出现的各种突发问题，永远站在团队利益高于个人的立场上去思考问题，其实作为一个管理者或者说领导者，需要学习和掌握的能力是相通的。在这个方面，自己做的也不是太好，但是有一点经验希望同大家分享，那就是，经常同团队成员沟通，了解他们现在的思想情况，方式可以是公开的，也可以是私下的，视情况而定。尽力去解决他们思想上的顾虑，让大家能够形成一股凝聚力，用饱满的斗志去对待每一天。经常开会，去总结前一段工作中的失与得，方式可以很多样，经常反思是很有帮助的。同时集中办公有利于培养团队的集体荣誉感和团队精神、增强团队的整体战斗力。

总结：在这次创业训练项目的实施过程中，我的收获很大，首先使我深刻认识到的是团队力量的伟大，大家在工作中分工明确，相互团结，培养了一种良好的工作气氛，随着工作的顺利进行，我们之间的友谊也在步步加深，这让我收获到了一群志同道合的朋友。

通过这次的创业训练项目，我系统的学习了创业方面的知识如：战略管理、市场营销、企业运营管理、组织管理、人力资源管理、财务管理、生产计划与控制、供应商管理、资本运作学等；懂得了当你创业时必须要有真诚，有恒心，有毅力，有经济头脑，遇到困难更应勇往直前、坦然面对它、挑战它及打败它，不要做意见或是现成现答案的乞讨者，所有问题都应该自己寻找答案，所有的解答都在问题里，拿着别人的地图，怎能找到自己的路。我始终坚持的观点：在创业中所要经历的困难、挫折，不会很久，只要有恒心、毅力，没有做不成的事。我毕业后的希望：创业成为我将来发展的目标，

想有一次这样的实战机会，锻炼我改变我塑造我发展我，使得自己懂得如何成为一个真正的创业者。

大学生创业篇三

他的原话我就不会说出来了，说说重点吧！我自己的理解：

人，是可以改变的，只要自己对自己有信心，那些整天有什么事都说好难那些人，其实是自己没有去改变的决心，整天怨天尤人，或者自己根本不想改变！

不管什么时候都要对自己有信心，相信自己不比任何人差，努力去做！

想要成功，规划是很重要的，有了规划，就有了目标，不会盲目去拼搏，这样会事半功倍，把规划分成年规划，然后再分月规划，规划分得越细！效率就越高！持之以恒，将离成功不远。

做什么工作其实都不重要，重要的是实现自己的价值。

人不能低估自己的潜能！只要肯去开发，每个人的潜能都无可限量的，所以要深刻的认清自己，了解自己，这样才能发挥潜能！

成功不是必然的，但努力绝对是必然的，无论任何事，不经过努力，就想成功，这样基本上没可能，除非你家老子很牛吧！

所以有时间做那些无聊事！不如多跟自己心灵沟通一下！问问自己上面那些问题！

每个人都有自己的命运，但命运这个词是分开命和运的！命已经注定，但我们可以掌控运！我们可以去运作他！从而影响自

己的命!

最后!永不放弃!努力拼搏!!

谢谢卢院长的指导!

大学生创业篇四

21世纪是一个竞争激烈的社会，一旦自己的产品或者能力达不到要求的话，就很有可能面临淘汰，那么在这个社会创业更是艰难，无论什么行业，竞争力都非常巨大，而且科技发达的现在，更难于生存。大学生在这个阶段创业是最困难的，做点小本创业的小项目吧，找不到合适的，不是资金投入量大，就是利润太低，没有前景，那么21世纪的大学生创业贵在一个“创新”上，没有创新，永远面临被淘汰!

当今社会就业形势十分严峻，当代大学生就业困难，面对这样的局面，我们当代大学生更应该自主创新创业。大学生创业成功，不仅自身不用再向社会索取岗位，相反会成为工作岗位的提供者，假如大学毕业生成功创业汇流成河，无疑可以大大缓解整个社会的就业难问题。当然，我们还必须认识到，大学生创业不是一件容易的事。创业的能力和素质并非短期培训所能达成。有些素质甚至靠培训也很难达到，比如谋略、胆量，以及识人用人等，这些都需要长时间不断训练和积累。创业的心理准备也是一个关键，许多大学生并不害怕自主创业，而是担心创业后很可能面临的失败打击。大学生必需对自己进行职业规划，不仅需要明确自己是否适合创业，是否具备创业者应具备的基本素养，还需要准确的定位、清晰的目标和合理的通道，确保创业在既定轨道上有序发展。

大学生创新创业不仅可以给自身带来财富，而且能给社会带来更多的就业岗位，使社会得到更好的发展。那么作为大学生，我们该如何创新创业呢?怎样才能成功创业呢?创业需要我们具备怎样的能力和素质呢?这些都是我们能否成功创业的

关键。

改革开放初期，提倡摸着石头过河，鼓励人们大胆试、大胆闯。这曾经有功，甚至功不可没。但时过境迁，在倡导科学发展观的今天，不应该再摸着石头过河。社会的开放度已经充分高、市场规则也基本建立、信息传播也非常便捷，人们的基本生活需求也得到了多方面的满足。现在不是市场到处空白的年代，不是商品极度匮乏的年代，不再是石头缝里都能捡到金元宝的时代。创业只要有激情就能成功的年代已经过去。大学生创业往往白手起家的居多，经不起反复的失败和折腾。摸着石头过河，显然不能成为我们的选择。所以创业应该从自己的实际情况出发，做实际情况能做到的事情，资金少，就要做资金少的工作，创业应该是一个摸索自己在行业套路的过程，不在于资金的多少，而在于怎样根据自己的实际情况出发，去选择创业。

一个成功的创业者所谓的“天分”，主要是靠在创业的“实践”中培养出来的。不仅包括思想方法、知识和智慧、经验和技能、品格和气质、风度，更重要的是做人的品行、人格、心态和为人的心胸。

第一，必须具有影响他人的能力，就是能够让合伙人、周边员工心甘情愿地跟随自己去为理想而奋斗。只有感召力和创业者的影响力才可以激励团队和自己一起前进。

第二，创业者应具有激励他人的能力。一个可以调动团队潜能的领军人物，才可以焕发团队每个人的事业激情，才可以振奋人心，才可以使每个人为参与到伟大的事业而感到自豪。只有这样的团队才有生命力和活力。

第三，创业者必须有非常清晰的使命感和远景目标。一个没有方向的创业者是没有办法成功的，所以使命和目标成功的第一步。创业者必须回答，我从哪里来，现在在哪里，将要去哪里。也就是说，应有一个清晰的企业发展和成长的蓝图，

同时要有能力制定实现目标的战略和途径。

第四，面对激烈的市场竞争，需要有非凡的决策能力。因为，光把事情做好或把企业管理好是远远不够的，考验成败的关键是能否做正确的事情，也就是必须做正确的决策。外面的诱惑很多，机会也太多，而一不小心就可能掉入盲目决策的陷阱。

第五，必须有整合资源的能力。企业的资源不仅是人、财、物，还包括知识、时间、智慧组合、公共关系等无形的要素。如果没有把资源整合在一起的能力就会失去竞争的优势和先机。

第六，必须具备应付变革的能力。创业者是否可以在激烈的市场竞争环境下，突破自己固有的思维局限，挑战自己以往的成功模式和战略手段，是考验创业者心理素质和魄力的重要环节。不断否定自己，突破自己，战胜自己，向自己挑战，向明天挑战，才有机会成为未来的佼佼者。

创业者或许对思想道德重视不够。其实，做商业的人士，要特别重视自己的思想道德修养。创业者放弃别的种种诱惑从事新事业的开创，也是以实现自己理想为目的的。在这里所说的思想道德修养是指创业者对待广大客户的态度以及对待社会的态度。中国当前已进入了买方经济时代，作为卖方的商家必须以优质的产品、真诚的服务来赢得顾客的信赖。只有那些能为顾客带来更多便利、创造更多价值的商家，才能在商场上立于不败之地。创业者在创办商业机构的选择上，在公司的运作经营上，不要将心思全部用在如何赚钱，而应思考自己所创的事业是否给众多的人带来更多的幸福。因为，创业者辛勤创业，并非只是为了金钱，而是为了实现人生的价值。

大学生创业篇五

这已经是我第二次创业了，这次创业是以失败而告终的。其实报名学习的人还是挺多的，这么大一个市场，市场竞争力近乎为零，而我却退出了，想起来蛮可惜的，具体什么情况也不想解释了，当然是从各方面的分析考虑后做的决定。

在这次创业中总结了一些经验，希望兄弟姐妹们在将来的创业或者工作之路上多多注意：

(2)如果是合股的话，一定要把所占的股份份额写明；

(3)寻找合伙人时，一定要了解他，不要简单的看一个人觉得好就放心的合作，看看他适合一个人创业还是团队创业。

(6)谨防上当受骗!!!现在的骗子很多；

(7)要有恒心和毅力，创业初期会很累，大家要能吃苦；

(9)要学会奖励员工和答谢帮助过你的人；

(11)创业前要进行市场调研，很多年轻人可能有着满腔的创业热情，但我要说的是，创业不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，是从事自己熟悉的领域。

以上几点仅仅是个人观点，并不代表一切都是如此，视情况而定。希望兄弟姐妹们都能够成功！

大学生创业篇六

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态——便利店。

便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。

便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。

未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低下，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

(一) 商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的直线距离0---200米内，超过200米的效果就比较差了，经营面积一般在60---200平方。

(二) 经营选址

一般都在社区(拥有自己的商圈)及路边的人气比较旺的地方，

或是大卖场旁边(借助人家的商圈)，以此来达到自己的经营赢利。

1、企业标识

要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci

既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的企业标识。

2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

1、固定设施

天花——便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面——便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌——便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时

不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面——只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

墙面——为保证店堂的光度，便利店一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

音响——为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

2、经营设备

电脑——一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件——与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台——收银台兼管理人员工作台。

货架——以平方数计，每4-4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜——因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备——如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

3、商品

便利店的商品结构中，食品占比50%，日用化妆品20%，日用百货20%，其他10%，约需单品数2014至3000种。

(三)经营理念

相关的管理制度有：

出勤制度

卫生管理制度

报表管理制度

能耗管理制度

设备管理制度

固定资产管理制度

采购管理制度

现金管理制度

工资的发放管理规定

员工的担保制度

管理人员的权限规定

员工的奖惩制度

员工工作制度

货架作业管理制度

商品配送管理制度

仓库管理制度

会议管理制度

耗材领用管理制度

通讯器材及设备管理制度

为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品，相关的制度有：

商品的进场制度

商品的销售报表

采购报表

滞销报表

畅销商品统计表

关于商品的奖罚制度

商品的配备申报制度

临近商品的处理

商品销售考核

促销商品的管理制度

库存报表管理

库存的限制

商品的周转周期与库存的参考

调货申请表

退货管理规定

库存周转考核

商品配送管理制度

滞销商品考核

操作员的管理规定

操作员的权限

操作员的保密规定

营业额与员工工资的关系制定

a)损耗管理

员工内盗的处理意见

损耗的管理规定

损耗的奖惩制度

耗材管理

关于盗损的管理规定

b)促销管理

促销管理规定

促销的申请

促销的执行考核

预算按120平米计算(单店)

1a固定设施：首期(即开业前)

天花+墙面：直接刮腻子 $(120+120) \times 3.5/\text{平方}=840$ 元

水电设备：2500元

地板： $120 \times 6+600+120 \times 12=2760$ 元

铺面外： $20 \times 30=600$ 元

店招： $20 \times 30=600$ 元

合计 $840+2500+2760+600+600=7300$ 元

b经营设备

货架： $280 \times 20+180 \times 30=11000$ 元

电脑收银设备： $3500+500+800$

大学生创业篇七

随着我国社会经济和文化的发展，人们生活节奏的加快，人们的生活环境，生活方式都发生了很大的变化！兼职已经成为一种时尚，学生兼职的市场非常广阔。

学生兼职是学生减轻自己经济负担的需要；学以致用需要；

学生了解社会的需要;提高学生综合素质的需要;增加社会经历的需要;为走向工作岗位大基础的需要。

团体消费已经悄然走进人们的生活,已经开始流行,这是社会发展的需要同时也是一种必然。

团体消费涉及到人们生活的方方面面,团体消费使人们节约金钱,节约时间,用尽量小的投入获的最大的消费实惠,学生团体消费就更有市场,学生是纯消费者,品牌意识和品牌忠诚度非常高,学生消费也是走在社会的最前沿。团体消费是个性。品牌。实惠最佳消费方式。

打造高校团体消费终端市场,其商业市场发展潜力不可估量!

二。校园创业宗旨

着力于高校市场的开发,建立校园兼职平台,学生实践报告平台,校园商业平台,服务学生,服务高校。

三。创业主题

关系学生成长:让学生参与社会实践,认识社会,了解社会,边学习边实践,学以致用,提高学生的综合素质,校园市场,由学生自己开发,自己经营自己维护。

四。创业目标

占领高校消费终端市场以及以高校为中心的周边消费市场,打造高校创业的品牌联合舰队。

五。市场需求点

1。学生减轻自己经济负担的需要

2。学生参加社会实践,提高自己综合素质的需要

3. 学生个性消费，品牌消费。实惠消费。安全消费的需要。
4. 高校提高学生就业的需要
5. 响应鼓励大学生创业的需要
7. 商家要求打开校园市场的需要
8. 社会经济发展趋势的需要

大学生创业篇八

为推动大学生创业教育，去年12月，湖北省大学生创新创业俱乐部成立。近日，该俱乐部在光谷举行了“迈向成功——我的创业之路”主题沙龙，“过来人”的创业经历，令在场大学生们颇受鼓舞。

我最擅长的尽量折腾

朱学宝，武汉超级玩家网络科技有限公司ceo在“20__中国大学创业富豪榜”中，他以当年财富1000万元名列第53位。“玩游戏也能玩成千万富翁”，是已过而立之年的朱学宝的创业经历。

谈起大学生创业，朱学宝直言，要找到自己擅长并且喜欢的方向尽量折腾，“大学生有的是时间成本，吃再多苦也不会觉得苦。”他回忆说，大三时5人核心团队，4人先后退出，他一人坚守，每天就睡三四个小时，坚持了一年。

朱学宝说，创业的过程中他做了无数的蠢事，吃了无数的傻亏，他也曾迷茫、不知所措觉得无路可走。没钱、没人脉、没经验的他渐渐想通了：既然别人有亏给我吃，那就是我的本钱了，吃了亏可以换回机会，人最怕的就是没有机会。

就算摆摊也要有花样

付文杰，武汉科技大学金属材料工程专业08级本科生，今年6月即将大学毕业。20__年，他入选中国大学生年度人物200强。如今的他，是时代俊杰股份有限公司的法人代表，拥有尚山石商贸公司、枫叶酒店、元亨酒楼、情雨茶餐厅等5家公司，年销售收入8000万元。

大一时，一个偶然的机会，付文杰接触到了盆景，这成为他的第一次创业。之后，他做过服装、开过餐馆……尝试不下100个创业项目，最终找到了属于自己的模式。创业无疑是要吃苦的，为了见一个人、了解一个项目，付文杰跑遍了大半个中国，他睡30元一天的旅馆，在广州还曾露宿街头。

创业路不好走，付文杰靠着梦想坚守。“我学的是金属材料工程专业，我的愿望是将来拥有自己的钢铁研究院，提高我国钢铁冶炼技术。实现愿望的第一步，就是积累资金。创业，对一个寒门子弟来说，就成了积累资金的最好途径。”

大学生创业，除了要吃苦、坚守外，他还提到了“创新”，“你做的事一定要和别人不一样，哪怕摆个地摊也要摆出花样！只有这样你才能胜出。”