

2023年创业育人工作计划 创业工作计划 (实用5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

创业育人工作计划 创业工作计划篇一

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是一门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调研研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握火锅风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

(一)、对火锅市场的影响因素：

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

（二）、客源的调查分析：

1、服务对象分析：

（4）、消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

（1）、不确定性：大部分顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

（2）、随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

（3）、灵活性：这是由成功的品牌所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

（4）、引导性：调整经营策略、成功的广告运作等，都会对顾客的消费产生一定引导。

（一）、划分要求：

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际，就大胆开拓，制定长期计划，占领市场。

（二）、划分种类：

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体；而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮冲动型，还是豪华张扬型等，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务水平、顾客的信赖等有关。

（一）、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

1、按档次分：高、中、低档，或豪华店、风味店、大众店、自助店等；

2、按功能分：特色火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等；

3、按来源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等；

4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己的经营品种。

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、

较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。

2、高高结合法：起点高，效益也高。以高质量火锅、高档次的环境、高品位的装修、高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大、利润也大，进入良性循环后收益也很大。

3、品牌垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化的价格低价供应，以薄利多销为主。

1、豪华型：

豪华型火锅店在某一区域均有较高的声誉，装修设施齐备，环境优美，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其独特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级的烹调和服务人员，其服务对象以高收入者居多。

豪华型火锅店具有高价与火锅成本、服务水平、就餐环境融为一体，火锅产品与技术高度统一，服务对象稳定与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的差别，在顾客中各有自己的地位与形象。有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。

大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面向大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

3、风味型：

风味型火锅店是体现独特的饮食文化，具有浓郁的地方风味、品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有一定的代表性，是历史性、地域性、民族性的综合反映。此类火锅品种比较定型，汤卤比较固定，服务有一定特色，风味得到公认。

风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合、参与性强，展示某种有特殊意义的活动，气氛轻松和睦等特点。

4、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料（生料和半成品等）与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。此类火锅除了有着随意性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。

自助型火锅店具有布局上实行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、口味大众化为好，价格上采取每人限定金额消费，服务上比较灵活、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免浪费，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

1、独立经营：

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化做出对经营品种、

策略的调整与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中禁不起风浪，发展潜力不大。

因此，要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口岸、比较充足的资金等。

2、合伙经营：

此类火锅店是有几个人分别出资、或分别以技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其它餐饮企业牵制，遇到各种问题，由合伙人一致协商解决。其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力；可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制；与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧跟消费者需求。其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。

创业育人工作计划 创业工作计划篇二

转眼间，社团又经历了半个春秋，在校团委的领导和创业周的帮助下，我们南邮创业协会越走越成熟，在上个学期里，很荣幸被授予五星社团和全国十佳之称，但是，我们也深深地知道自身还是有很多方面的不足的，经过理事会的讨论，制定了xx年下学期的工作计划，希望能在全体会员的努力之下，能取得更大的成就。

南京邮电大学创业协会(中文简称南邮创协)，成立于xx年5月。它是在校团委领导下的依照国家法规和大学生规章制度，由在校大学生自发组织的社会实践类的公益性校级学生社团。

1 对内发展，同各个社团友好竞争发展；对外发展，和其他高校社团搞好外交，让会员们走向外界锻炼实习。

1 争取评上本年度的校级优秀社团和全国十佳社团。

文化部：为每期活动提供主持人；发掘人才，充分利用会员特长来丰富协会内部娱乐活动。

1、9月份在全校范围内策划开展全国大学生技术创业大赛；

6、11月中旬至下旬，承办创业周的创想20xx□创业视频大赛以及创业新兴达人等相关活动。

1、文娱活动，由文化部组织内部的全体文娱活动，或者与学校文娱类社团合作组织活动，丰富协会成员的课余文化生活，同时也可以为会员提供发挥才华的舞台。

2、创业培训，积累前期的培训经验，设计出标准的课件，有计划有组织的向会员推广创业及社交知识；培养储备干部，为协会后续发展提供大量的人才。

3、部门培训，组织各位新部长及老部长进行内部培训，讲解工作流程及方法，提高工作效率，提高工作执行力(比如外联部如何拉赞助等)。

4、交流会，组织办公室值班交流，加强内部沟通，凝聚团队。

1、与南京智诠集团合作将原先的六格团队扩建为六格俱乐部；

2、通过“川粤时空”成功案例在校内强势营造创业氛围；

3、组建“唯爱”工作室，专门承接校园各种表白门以及生日惊喜活动，为后期成立婚庆公司做打算。

协会的组织机构及其职能如下：

- 1) 会长、副会长。会长、副会长负责整体的组织管理工作，组织领导协会各部门进行日常工作和活动开展。
- 2) 秘书处：协会会员档案和日常活动资料的管理；会议主持和活动记录工作。
- 3) 信息采集部：市场调查，信息收集，创意提出，方案设计。
- 4) 创业策划部：策划创意方案的制作、可操作性分析以及实施方案。
- 5) 宣传部：活动海报设计制作；联系新闻媒体、广播台、报刊等对内对外发表信息。

创业育人工作计划 创业工作计划篇三

工作室不是公司，但也可以是公司。它不是一个空间概念，而是一种新的工作状态，工作室是创造、独立、自由、个性等精神的完全张扬，是一个更人性、更高效、更先进的工作状态。

工作室不是一个名词词组，更多的是一个动词词组。工作室是一个创业载体，一个人创办工作室，是将自己的事业、金钱、生活、未来等梦想和自己的现实结合起来。

工作室已渗透到很多行业，呈现出不同的形态。在组织形态上有公司型、自由型、沙龙型，在行业形态上有咨询类、视觉类、文学类、中介类等等。

以一个主导者领衔主演，并由其延伸成一个工作班子。

拥有鲜明的个性色彩，从事的是超越同质化竞争的创新工种。

工作内容单一、集中而具有系统性。

拥有属于自己的不可替代的细分市场和绝对空间，卖方姿态明显。

低成本高效能运作，不混同的融入主流，严于律己。

高超的专业知识和一技之长。

丰富的资源和良好的人际关系。（工作室代表作需要高度稀缺性资源和非常的号召力）

管理各项事物的能力。

财力。

工作室业务定位：婚庆公司

一、婚礼庆典是大势所趋

结婚，这个古往今来多么神圣、喜庆的字眼，在市场经济的今天，早已被精明的商家进行了商业化包装，并拿来作为产业化运作的载体，新人们在热热闹闹、欢欢喜喜、甜甜蜜蜜中，不知不觉成了拉动内需的贡献者，使婚庆市场这块“蛋糕”越做越大。

结婚是人生中的一件大事，也是一件喜事，无论是谁，都想把婚事操办得热闹些、体面些，因此，人们把结婚称之为人的一生中“第二大消费”。目前，我国每年的结婚人数达20xx万，其中，城市结婚新人约占总数的20%，也就是说，城市结婚人数每年在380万左右。

上海市某专业调查公司调查统计显示，由结婚引发的消费额，仅上海一地每年就达500亿元。按照一般标准，每对新人结婚

费用在2-10万元，城市每对新人的消费在8-25万元之间。这笔费用主要花在金银首饰、纪念品、婚纱照、服装、家具、电器、烟酒糖、宴席、交通、床上用品、化妆品等，还有人购买轿车、摩托车、电脑或进行装修、旅游等。

结婚后要建立一个大家庭的话，至少还要一套房子，在城市中一套80平方米的商品房平均要花18万元左右，再装修一下还得要5-10万元；在农村，新建3间砖瓦结构主房、2间厨房，少说也要2万元，同时，从登记结婚到办完婚事，须整整经过58道程序，哪道程序不用钱？对此，有权威机构乐观地预计全国每年结婚产生消费的总额将达2500亿元，并且可以提供50万个就业机会。结婚消费，这是一个多么富有而又甜蜜的“金矿”！

二、婚庆服务公司大势所趋

现在婚庆生意一下子旺了，预计每个月会有1000多对结婚青年，如果除去租车和婚宴费用，按每对消费3000-4000元算，全市也会有400多万元。去年北京有10万对新人喜结连理，其中有4000-5000对请婚庆服务公司帮忙。

婚庆服务公司提供全面的服务，上面的九项营利点婚庆服务公司可以进行全方位的合作，提供一站式全方位服务。现在的婚礼，如果请婚庆服务公司主持，那么结婚的58个步骤至少你可以有一半不用再操心。而在优质全面的服务中，婚庆服务公司自然是有巨利可图。

专家预计婚庆服务公司的生意会越做越大。从历史上看，这是趋势，因为10年前的1988年仅有100对新人请婚庆服务公司。而由于现在的年轻人观念的改变，他们不再吝于花钱，他们认为方便才是最重要的，开心才是最好的，因此现在每年380万结婚者中至少有20%-30%的人会请婚庆服务公司。这里面商机无限。

婚庆生意有多大，谁也说不清。对婚庆上常出现的九个角色进行一番调查，发现他们每年的生意的确越做越火。

1. 婚庆主持人：平均每人的出场费850元，个人能获取400元。

主持人在这种场合出场费较高，一次收费2800元(包括乐队800元、礼仪小姐200元)。

据一家婚庆服务公司介绍，他们那里有专职主持人10多人，算上特约的有40余人，他们估计仅北京从事婚庆主持这行的人大约有300人。

2. 婚车司机：旺季月收入1万多元。

订一辆结婚用的车，价格不菲。作为和婚庆服务公司有长期联系的结婚专用车辆，基本上保持长期有活儿，而北京用在结婚典礼上的私人好车有10多万辆，一般到了9月份，全年用车都已经能订出了，按这样推算，一年10万元不成问题。

3. 乐队：乐队每个人每一场婚庆演出的收入总共是800元。

一个电子琴，一个长号，一个萨克斯，一个小号，就是一个婚庆乐队的基本班底。现在，北京这样的乐队越来越多，已经有100多个了。

4. 影楼：名影楼旺季月流水收入达240万元。

5. 旗袍公司：旺季月订量100多套，订做七八百元一套旗袍的新娘子居多。

旗袍是最能体现东方女性美的服装。婚纱、旗袍、套装已成为现今新娘子在婚礼上不可少的三套装束。近年来，旗袍的设计已采用传统与现代相结合的风格，婚庆旗袍备受喜爱，尤其是红色婚庆服就更显得喜庆，这两年已成为新人必备的

婚庆服了。

6. 摄像师：旺季月收入20xx多元。

到了9月，就到了摄像师忙于拍摄婚庆录像的时候了。9月份的四个双休日估计要出去7场。一般情况下摄像拍一个婚礼的收入是300元，这么说来，一个月摄影师傅有至少20xx元以上的收入。

现在拍一个婚庆录像的标准时间为90分钟，但摄像师一般都要拍到100多分钟，而这100多分钟有的是从整个婚礼中精挑细选出来的。拍摄者的经验的确是个关键。

7. 花店：结婚旺季月保守收入3.6万元

婚礼无花不成，鲜花生意更红火。北京奥恩花卉中心的夏靖南说，在9月份这个结婚旺季，他们估计可以订出至少60套婚礼用花。

现在，一套普通的用花服务，花卉中心可以收入600元，这样，花卉中心一个月的保守收入就是36000元。

8. vcd制作：旺季里一月收入过3万元

9. 喜字：大红喜字高高挂

沈阳金马美术制品厂驻京办事处的洪梓的大“喜”经常在王府饭店、香格里拉等处的婚礼仪式中出现。旺季里一月租出去90个不成问题。

大“喜”字如果买要好几千块钱，在北京多是租“喜”字。现在，租一个要680元，这么一算，洪先生这个办事处一个月就至少有6万多元的收入。

可以得出结论。如果成立婚庆服务公司，进行一站式服务，仅仅以上九个部分，公司收益已然不菲。而且做婚庆服务公司，即便公司前期实力不足，也可以把这些项目包给其他公司或个人。公司不用付出任何设备和人员开支，就可以稳赚到相当比例的服务费，这真是一本万利的好项目啊。

一、开业筹备

选址：婚庆服务公司的位置是很重要的。一般情况下，公司开在闹市区比僻静之地要强得多。

宣传：然而，更重要的是广告运用，想方设法扩大公司的知名度，这是开业筹备中十分紧要的事，如此，才会有生意上门，财源广进。（宣传策略待定）

确定公司服务内容：婚庆服务包括很多项目：婚庆咨询热线电话，新婚购物咨询服务，蜜月旅游服务，举办婚礼，周年结婚纪念，生日祝寿活动，婚纱礼服出租，新婚美容美发，新婚摄影摄像，礼仪小姐送货上门，婚庆吉日咨询等。（联盟商家待定）

二、运营管理

婚庆服务公司若想在运营中赚钱，就必须扩大公司的美誉度，要扩大美誉度，就得从服务质量上下功夫，赢得对方的信任，获得顾客的好感。

婚庆场合所需要的是红红火火，乐队伴奏，汽车接送，实况录像，鞭炮红花。选择饭店、宾馆的档次要讲究些，新婚一日旅游，也是必不可少的。婚庆服务的档次要拉开，可以分七八个档次，对于双方的学历、文化修养、素质、心理、家庭要有全面的分析和了解，对每一对新婚夫妇都力求安排一个新花样，这样可以吸引更多的顾客。

三、 尝试进行伞式经营

如今的婚庆市场，不少商家更崇尚“伞式经营”，即一改以往的各自为战而变为合纵连横：婚庆服务公司、大饭店、婚纱影楼、租车公司越来越多地联手，共同把这个市场做大。现在已经不是以前的小作坊经营时代，再搞“小而全”肯定要失败。人们对婚庆服务的需求越来越高，任何一家都不可能做到面面俱到，大家只有采取这种强强联合的方式。

如今一家好的婚庆服务公司合作伙伴已经近80家，其中还不乏王府饭店、国际饭店这些饭店中的“白领”。转变的原因不难理解，对于饭店来说，办婚宴还是个“甜活儿”。在星级饭店办一场婚宴，平均每人消费在100元左右，还不包括服务费，其中的丰厚利润可想而知。

以创新开拓市场

1. 翻新婚礼习俗

拍婚纱照、新婚典礼、办喜宴尽管是绝大多数新人的结婚历程，但这其中却是各有各的高招。新人们的个性化要求也迫使婚庆服务公司的业务不断出新。

据了解，为迎合年轻人追求浪漫的心理，这两年婚庆仪式上还策划出了不少新节目。“紫房子”就曾推出了“锁定今生”的仪式：一对新人下车步入婚礼殿堂之前，共结同心锁，并在红绸缎上共同书写新婚誓言，然后把拴有钥匙和红绸缎的氢气球放飞让蓝天作证，大地为凭。销定姻缘这个寓意十分美好。以前北京有订婚的老礼儿，现在这个锁定今生的仪式既不繁琐又有意义，新人们愿意接受。据调查，现在有20%办婚礼的年轻人表示接受这个项目。

这两年婚庆典礼场地布置也呈现出多样化的格局。一位“老婚庆”人说，以前只是搭个喜字，做个富贵牡丹花、龙凤呈

祥等喜庆的装饰，如今年年轻人的要求越来越多。用男、女娃娃组成喜娃娃，做丘比特塑像，不一而足。在婚礼样式上也是中西合璧。比如美国西部白人区的礼节最讲究，他们的新婚入场式很严格，新娘必须由父亲领着再交到新郎手中。这个细节很有人情味，其实中国的女儿也希望让养育了自己20多年的父亲在这个特殊场合站到人前，分享自己的喜悦和骄傲。同时，他们对中式服装、红盖头、坐轿子也很感兴趣。

2. 纪念婚、集体婚礼

随着人们生活水平的提高，纪念婚也开始被人重视了。不少儿女找到婚庆服务公司要帮操劳了一生的父母重温往日恋情，回顾走过的道路。于是银婚、金婚纪念开始兴起。

与此同时，不少婚庆服务公司认为集体婚礼也将成为这个市场的亮点。如今毕业后留京的大学生越来越多，他们在北京没有亲人，结婚除了回老家办酒席以外几乎没有选择。于是一些大公司出面为年轻人办集体婚礼，这对于刚分配来的年轻人是最好的感情投资。而对于婚庆市场来说，则是一座金矿。

3. 出租伴娘和伴郎

新人结婚找自己亲朋好友做伴郎、伴娘是很常见的，而花钱去租用“陌生”的伴郎、伴娘还是一个比较新颖的事物。目前城市里的年轻人都晚婚，结婚时一般都是自己的同学、朋友做伴郎、伴娘，可是，经常会遇到这种情况，即自己的朋友很多都已婚，而约定俗成的规矩是，伴娘、伴郎都要求未婚。这时，出租伴娘伴郎就是雪中送炭了。

专业的伴娘伴郎参加过很多婚礼，经验丰富，且对本市的各种风俗都比较了解，能为新郎、新娘出谋划策，查缺补漏，打好圆场，避免尴尬。

业内人士乐观地估计，随着伴娘、伴郎专业化程度的不断提高，这一全新的婚庆服务项目将会越来越多的年轻人接受。

4. 旅行社与婚庆服务公司“联姻”大有可为

近年来，到国外举办婚礼或度蜜月逐渐成为都市年轻一族的结婚“新时尚”，市场需求日趋旺盛，“旅行社+婚庆服务公司”经营模式因此在北京等地应运而生。业内人士认为，这一新兴的婚庆旅游经营模式，既有利于旅行社进一步开发新的旅游产品，又可为正处于低谷的婚庆服务公司开拓新路，值得推广。

“旅行社+婚庆服务公司”经营模式的出现，有出境旅游市场不断升温、城市居民收入提高、逐渐破除传统婚俗等因素，但更重要的是市场细分的结果。旅行社通过与专业婚庆服务公司合作，提升了产品的知名度，更重要的是增加了有针对性的专项服务，提高了旅游项目的含金量，增加了利润。

我国加入世贸组织后，公民出境游目的地的限制将逐步放宽，婚庆旅游这一新兴市场的发展空间必将不断扩大，行动快的企业将率先受益。因此，旅行社应将新婚夫妇作为一个独立客体仔细研究，开发更有针对性、真正以“浪漫新婚”为主题的旅游产品。

5. 新人的个性婚礼

提及婚礼，人们往往更多地联想到场面热烈、操办的忙碌、礼节的繁琐，而婚庆服务公司所提供的各种服务，从某种意义上说，其实也仅仅满足了新人婚礼的基本需要，尚属简单服务。现代都市人对婚礼的要求已远远不止如此。越来越多的人开始注重自己婚礼的个性化，追求高品位、高质量的婚礼形式和内容。而专业婚庆服务公司的水准和特色也正体现于此。

创业育人工作计划 创业工作计划篇四

9月中上旬，对纳新工作的具体事宜（时间、地点、海报、宣传单、报名表等）进行全面部署，做好宣传工作，让学弟学妹们了解就业创业协会，然后根据学院安排到时举行会员招选面试。对于我们协会会员的招选要求是有服务精神，有良好的责任心。并对纳新过程中的注意事项进行安排，确保纳新工作的顺利完成。

在刚开学的一段时间里，我们部门的一切活动按照团委学生会要求进行，做好迎新招新工作，办好迎新晚会等等。

会的主人。鼓舞大家的斗志，丰富本社团的活动，选拔更多的优秀成员为以后的工作做更充分的准备。

回首过去的这一学年，展望即将到来的一学年，我的内心充满激情。相信未来的一学年里，能和以后的会员一起能再创辉煌。展现出我们协会特有的风采。

日常工作：

- 1、让同学们在实践中学习，于注重培养和锻炼协会成员就业创业方面的能力，以期能够自主独立地完成协会相关工作。
- 2、收集企事业单位招聘信息，从中获取其人事部门在招聘时最为看重学生哪方面知识和技能，并与同学们分享此成果。
- 3、组织并承办各种就业创业方面的讲座及座谈会，来为同学们展示前人的经验和所需的知识、技能储备。
- 4、组织联系用人单位，主动与他们搭建信息桥梁，推荐优秀毕业生以期提供满意的工作。
- 5、与人才市场及商家达成合作伙伴关系，并适时地参与组织

和承办各类人才招聘会（供需见面会）。

6、配合校就业指导中心和各类就业创业等实践类社团开展相关的招聘活动实践中成长。

14年下半年活动安排

1、新老委员见面会(20xx年9月)

参与人员：第13届、第14届就业创业协会全体成员

2[syb创业培训(20xx年10月)

活动目的：

(1)、帮助创业者系统学习知识与技能，理清创业思路，使其不再迷茫；二是增强创办企业能力，提高创业成功率。

(4)、增强了信用度和降低贷款担保风险。通过启动资金的预测，制定利润计划和现金流量计划，可以理性使用资金。

活动流程：

(1)、做好宣传工作，通过办公室和团委学生会群进行宣传；

(2)、将报名名单上交至学校就业协会管理处；

(3)、通知安排学员定期上课。

活动期望：

希望这次syb创业培训能号召更多的同学参加，所有学员都能有所收获。

3、简历设计大赛(20xx年10月)

活动目的：

(3)、给学院的同学们营造一个制作个人简历的氛围，以帮助同学们认识到规范的个人简历并意识到制作个人简历的重大意义；

(4)、提高我院同学的简历制作能力，使同学们可以将自己的简历变得规范、清晰、出彩，进而提高我校的就业率。

活动对象及参与形式：

对象：林职院全体同学

参与形式：参赛者每人制作个人简历纸质档（a4纸打印）和电子档（ppt）各一份。

活动流程：

创业育人工作计划 创业工作计划篇五

二、指导思想

为在校大学生提供自我认知、自我展示的平台，帮助大学生树立自信心，增强学习的主动性、合作的协调性，实现自我教育、自我管理、自我服务，积极拓展综合素质，树立正确的就业、择业、创业观，增强就业竞争力。

三、工作理念

秉承协会的服务宗旨，正在朝着服务专业化、宣传信息化、合作网络化的发展模式迈进。始终围绕着就业的特点，开展与就业有关的多种多样的特色活动，如举办模拟招聘大赛、职业规划演讲比赛、模拟自荐书大赛、素质拓展训练等品牌

活动。不断丰富协会的活动形式，发掘协会的潜力。除此之外，要紧紧围绕就业指导中心的工作思想，积极协助招生就业做好本职工作，努力成为就业指导中心的得力助手。

四、工作要点

- 1、 求真务实，锐意进取，加强协会内部组织建设，完善协会的《财务制度》、《会议制度》、《考核制度》、《评优制度》等各项制度，使协会的管理制度化、规范化、科学化；同时进一步修订和完善协会的章程，协调协会各部门之间的工作，明确各部门的相关职能，进行合理分工，以提高协会工作效率，同时为协会的发展注入新的思想。
- 2、 进一步加大宣传力度，扩大协会影响力。加强各社团之间的交流合作，有效利用校内资源来展示协会的风采；加强与各兄弟院校学生机构的联系，通过经验的交流、资源的互换，增强协会人员的实力，为协会将来更深层次的发展做好知识、经验储备。做好就业信息的收集工作，充分体现就业协会的自身特色。

五、阶段工作

- 1、 9月底10级新生入学，选举新一届干事、会员等系列活动，有宣传部主要负责，各部门协助宣传部将招新工作顺利开展。
- 2、 招新结束后，在10月左右王老师或x老师将对协会干事、会员进行全方面的培训，使之针对自身的职责和协会的发展与进一步的了解。
- 3、 10月10日左右，招生就业处将举行一场书籍赠送活动，请各部门做好相应的准备。10月中旬开始新老校区模拟招聘会初赛，具体工作策划书，届时由相关部门提出。
- 4、 10月下旬，在新老校区将各举办一次新生职业生涯规划讲

座。

5、本学期照例将举办一次自荐书大赛，由招生就业处主办，大学生就业协会承办。做好前期的宣传工作，力争一些新的模式与观点。

六、结束语