

最新大学生创新创业引领计划 大学生创新创业计划书(模板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。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

大学生创新创业引领计划篇一

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。

大学生创新创业引领计划篇二

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。

大学生创新创业引领计划篇三

1. 1公司宗旨

在悠闲中放松心情，忘却烦恼，享受快乐人生；

在悠闲中调适心态，感怀真情，感悟人生真谛。

1. 2公司简介

悠闲居有限责任公司是一家拟议中的集餐饮、休闲、娱乐为

一体的综合性服务公司。公司将提供一系列健康时尚饮料和食品，同时举办各类趣味性活动，帮助顾客排解压力，休憩身心，同时开展面对面的交流，弥补当代青年人过份依赖网络社交方式所造成的远离现实社会的不足，增强人们的语言表达能力和人际沟通水平。不论顾客是“乐天派”还是“严肃派”，不管他们是喜欢融身于热闹的人群中，还是喜欢坐在安静的角落里，都可以找到属于自己的那份快乐！我们希望悠闲居成为青年人在工作学习之余驱赶疲惫、放松心情的好去处。

1. 3场地与设施

公司非常重视店面的选择，选择店址时我们重点考虑的问题有：

- 1、交通问题：交通一定不能太偏远且一定要便利，店面附近要有方便停车的地方。
- 2、环境问题：周边环境不能太嘈杂，街道干净卫生，环境优美。
- 3、根据自身对于目标客户群体的定位，以就近原则进行选择。

公司总部设在盱眙步行街附近，同时在五洲国际广场、奥体中心附近开设分店。

1. 4产品与服务

1. 4. 1多样化的餐饮

提供各种具有特色的、时尚的食品及饮品。其中包括盱眙本地和国内、国外具有代表性的各种特色食品、饮品。同时，为会员提供预订服务。

1.4.2 diy服务

提供diy服务，顾客可自己选择材料，自己动手做各种饮品和食品，如水果、沙拉、蛋糕、巧克力等，也可自己动手做小饰品，同时顾客做的小饰品可放在本店进行销售。会员可预订制作食品、饮品、小饰品的原材料。

1.4.3倾诉服务

聘请专业心理咨询师，开展各

类倾诉活动，让顾客的真实情感在优雅宁静的氛围中得到充分地倾诉，缓解心理压力，调适心理状态，让顾客轻松面对的工作和学习。

1.4.4音乐空间

提供各种音乐器材，设置表演舞台，给顾客一个展示才艺的机会。如顾客愿意组建自己的乐队，本公司将无偿提供器材，但仅限在本公司经营场所范围内使用。

1.4.5迷你书屋

在享受休闲时光的同时，为顾客提供一些休闲类书籍，让顾客听着优美舒适的音乐，喝着可口的饮品，让自己的身心完全放松。同时，为顾客提供把自己的作品展示给大家的一个平台。优秀的作品，经投票认可，公司将给予一定的物质奖励。

1.4.6桌面游戏

公司通过为顾客提供桌面游戏，一方面可以游戏娱乐，训练人的思考力、记忆力、联想力、判断力，另一方面，也可以依据游戏的成绩，对顾客进行一定的物质奖励。

大学生创新创业引领计划篇四

全体本科在校生：

为深入贯彻落实《国务院办公厅关于进一步支持学校生创新创业的指导意见》，根据《教育部关于印发的通告》（教高函〔20xx〕13号）和《教育部高等教育司关于加强20xx年国家级学校生创新创业训练计划立项和结题验收工作的通知》精神，结合学校工作安排，现启动创业实践工程的申报推荐工作，有关事宜通知如下：

学校生创新创业训练计划根据“兴趣驱动、自主实践、重在过程”的方法，倡导以学生为主体开展创新性实践，推进学校在课堂内容、课程模式、实践环节等方面进行综合改革，提升高校生创新创业能力；国创计划实施工程制管理，分为变革训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类，本次申报的是创业实践工程国家级大学生创新性实验计划项目个人心得，要求教师队伍在大学讲师和企业导师一同指导下，采用创新训练项目或变革性试验等成果，提出带有行业前景的变革性产品或服务，以此为基础举行创业实践活动。

（一）申报对象

- 1、具有较强的独立构想能力、创新观念和创业能力，对创业实践活动有独特的兴趣、学有余力的全日制在校大学一、二、三年级学生均可申报。
- 2、必须组队申报，团队成员通常为3到5人（包括项目负责人），每个队伍只能选取1名大学生成为项目负责人；考量到工程期限，项目负责人以20xx级和20xx级为宜。
- 3、鼓励跨大学、跨专业组队，同一项目的推荐、日常管理、经费报销工作由工程负责人所在院系负责。

（二）申报规定

1、申报条件

（3）拥有开发、生产、经营等活动的基本资金或融资方式；

（4）经各院系报送已纳入高校创业工程库的项目；

（5）项目实施校内导师和校外导师一同指导的双导师制，校外导师应为优秀企业家或市场人士担任。

2、经费申请

工程拨款预算要客观、科学、合理，是未来工程支出使用的重要根据。经费开支范围涵盖场地租用、培训学习、管理咨询、广告费、低值易耗品、耗材、软件、书籍、办公用品、差旅费、市内交通费（不包含出租费用）、论文发表、资料印刷、资料检索费等，经费使用符合《中国海洋学院大学课堂建设与转型工程支出管理方法》并严格遵守学校财务要求。

大学生创新创业引领计划篇五

和其他所有的买方市场一样，如何激发潜在客户的购买欲望，使他们的能量得到充分发挥，是汽车销售面临的难题之一。因此，对经销商而言，能否利用有效的营销策略来吸引顾客的注意，如何提高销售人员的素质，是否拥有完善的售后服务是终端能否成功的关键因素。

如今，酒好也怕巷子深已经成为了商家的共识，为了向消费者传递的产品信息、服务信息和企业形象得到消费者的接受和认可，进而促进销售，公司可以综合运用广告、促销、提高知名度等手段，以树立良好的形象。

有针对性的综合运用各种形式，在汽车越来越普及的今天，

一定要从企业、产品、消费者的实际出来，在媒体的选择上要有所取舍，在风格的制作上要有所改变，在与竞争对手的比较中突出自己的优势，以适应变化越来越快的消费环境、吸引更多的眼球。我们的轿车品牌主要是家用轿车，而且价格较低，很适合工薪阶乘，零散用户，由于我们刚刚进入东营市场，知名度还较低，所以我们在投于媒体广告的同时，由我们的业务人员在个个小区及商业区发放宣传资料、车辆巡展、利用周六及周日在繁华的商业地段举办车展等以尽快的时间让公众了解我们的企业及的品牌。

极性，构建一个流畅、高效、良性的渠道；而对于推销队伍把奖金等物质奖励和提供培训机会、内部刊物表彰等精神奖励相结合旨在提高士气的做法，充分发挥其主人翁精神，为企业的发展、壮大培养后备军。

知名度是企业为了改善与社会公众的关系，促进公众对企业的认识、理解及支持，达到树立良好组织形象，促进商品销售的目的的一系列的活动。我们可以通过建立和谐的内部关系、向上的团队精神、均等的发展机会以及周全的关心制度来打造良好的内部关系，同时通过媒体广告、积极参加公益活动、销售人员上门拜访等建立起良好的企业及产品的知名度。

营销队伍是销售车辆、贯彻营销理念，提供优质服务的关键，是连接消费者与销售企业之间的桥梁，甚至本身就是销售企业的招牌。销售人员在汽车营销过程中处于一个比较特殊的岗位，他们同时服务于公司和顾客，一方面代表公司与顾客接触，将公司的汽车产品信息和服务信息传达给顾客，通过接近顾客介绍产品、回答顾客问题、与顾客谈判价格、最后达成交易售出汽车，之后还要为顾客提供相关服务。与此同时，还要为公司做市场研究和情报工作、填写销售报告、将顾客对产品的意见和建议传达给公司相关部门，与公司其他人员一起共同提高顾客满意度。销售人员不仅要关心产品销售，还要知道如何创造顾客满意和公司利润。

而在我国，随着汽车普及程度的提高，顾客的专业水平也在不断提升，汽车消费者越来越理性，销售人员的专业水平要高于消费者，如果销售人员能向顾客介绍所销售汽车发动机、变速箱，适用的车型以及该款发动机在国内的使用情况和各种手动换档，自动和无级变速器，还能知道售后服务、汽车贷款、汽车保险及理赔等，从而更好地达成销售。没有系统的培训体系，培训不能持续进行，而不能持续进行的培训，是难以发挥作用的更为重要的也是真正的困难所在就是在于培训应是一个使业务员专业化和职业化的过程。有计划、有目的的加强销售人员的技术、销售技巧等方面的培训，从而为企业的发展奠定坚实的基础。

汽车市场的竞争是一个综合性的竞争，除了要有优质的汽车产品，还要有优质的售后服务。汽车消费者越理智，消费者对于汽车产品的售后服务的要求就越高，如今越来越多的整车生产厂家将提高自身售后服务质量作为维护品牌、发展客户的手段。良好的售后服务不仅获得丰厚的利润，还可以有效带动销售两的增加，从而在汽车生产、销售、售后服务、提高顾客品牌忠诚度等方面取得成就，形成购车、用车、再次购买同品牌汽车及介绍周围朋友购买同品牌汽车的良性循环。除此之外我们还要注重团队建设，分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能实现我们制订的目标。

建立健全了每天的晨会，每周例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和综合素质。进一步强化全体员工的服务意识和理念。同时建立起完善的客户档案（电子档案），由业务人员定期回访维护，争取最大限度的从老客户身上发掘出新的客户。我相信只要我们努力去做，就一定能把东营市场做好做大。