

创新工作计划 创新创业学院工作计划 (精选5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

创新工作计划篇一

长期以来,国内居民因生活水平较低,对以^v厨房^v和^v卫生间^v为主要服务对象的小家电消费很少.据统计,目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种,而欧美国家这一统计数字高达37种.据统计,每年国内有至少260万住户搬入新家,随着人们生活水平提高,对^v厨房^v和^v卫生间^v的日益重视,小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力,小家电的市场发展前景非常广阔.今后2至3年内,我国小家电行业将步入黄金发展阶段,市场需求量年增幅有可能突破30%.

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种.目前全国生产浴霸的企业为376家,20__年国内销量估计为400万台,20__年为550万台,20__年达到700万台,销售额超过10亿元.在城市居民家庭中,浴霸拥有率不到15%(20__年),国内消费者对浴霸认同度达82%,市场空间巨大.浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势,其中杭州奥普浴霸20__年销售额为亿元,市场份额第一.目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江,广东一带,但其中小厂居多,多为仿制或oem,自主研发能力不强.

二,我们的目标

我们的目标是,在__年制出样品进入市场,发展地市级以上代理商10-15家,销售额在200万元以上,20__年达到500万销售

额, 20__年达到20__万销售额, 利润率保持在30%--50%.

三, 资金使用

四, 产品成本及盈利分析

为节省费用, 降低投资风险, 先期的小批量生产以委外加工为主, 暂不购买生产设备. 本产品主要包括: 桶体, 盖子, 加热盘, 漏电保护器, 防干烧保护器, 开关, 蒸汽调解板, 底座, 密封圈. 其中加热盘7-8元, 漏电保护器12元, 防干烧保护器元, 开关元, 其余为塑料件, 价格15元, 另外产品包装, 接线螺丝, 运费等, 成本合计在40元以下. 批发价暂定为80元, 每个毛利为40元, 估计两年能收回投资并稍有盈利. (以上数据是调查的零配件经销商, 还有向下浮动的可能)

五, 销售前景

创新工作计划篇二

- 1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。
- 2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机；餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。
- 3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间(11:00-2:00)之间大概

可以烹饪28(4个灶台-7组/灶台)组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

创新工作计划篇三

主要内容包括：企业名称、成立时间、注册资本、产品和服务、技术水*、行业状况、市场规模、营销策略、生产运营状况、组织管理、融投资计划及财务分析、风险分析及控制等相关内容。

要求简明、扼要、可信，能有效概括整个创业计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身优势。

1、企业名称

拟建企业请根据申报项目的具体情况，选择适当的中文名称；已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

2、注册日期

拟建企业的注册时间由参赛团队自行拟定（时间为20xx年5月—20xx年12月之间）；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照的时间。

3、注册资本

拟建企业的注册资本请选择填写与未来项目运行相符的注册资本；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的注册资本金数额。

4、企业地址

拟建企业的公司地址请选择填写与未来项目运行市场相符的地址；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的地址。注意：如果另有生产加工或经营地址请同时注明。

5、联系方式

创新工作计划篇四

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

2、店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中。

创新工作计划篇五

由此，我计划在学校开一家文印店，名叫“人人文印”。该店的业务范围是提供文印服务，同时卖一些文具用品、时尚眼镜框、水温感应变图杯。

创业思路

(1) 在纸张的背面(局部)为商家做广告，对他们做宣传，同时，

我们会收取广告商家的广告费用。

(2)很大程度上降低打印价格，现暂定a4普通复印为元，

(这是其他文印店价格的一半)，这样就何以迅速占领市场。

(4)销售一些文具用品。销售文具用品可以是多元化，同时提高收入。时尚的眼镜框和水温感应变图杯。

初期计划

我初期工作计划首先是与商家洽谈广告的事宜，同时做好印刷机、电脑、文具、纸张等物品的采集工作，然后做好宣传并聘请员工准备开业。

我的目标是在半年的时间里占领学校的市场，同时与现存各个宿舍的复印合作；在一年里可以在新老校区各开一家。

那么目前最主要的是启动资金问题，因印刷机、电脑等物品价格昂贵，不可能拿出这么多钱来购买，我有两种思路：

a□和商家洽谈赞助，

b□租赁印刷机。此外，就是广告合作问题，因为广告合作是能降低印刷价格的关键，只有做好这一步，才能使“人人文印”壮大，所以我还会吸收一些人才，扩大队伍。

第二章项目介绍

“人人文印”作用于高校、服务于同学，针对同学打印文件贵，打印不方便等问题，为同学节省学习开支、提供方便；同时针对外界商家对学校广告宣传范围小，宣传时间短，宣传方式落后等问题，为商家提供长期的、全面的、贴近生活的广告宣传。

主要业务：文字录入、编排、打印(含简单名片制作)彩色复印

扩展业务：数码照片打印喷绘大型制图

同时出售文具为同学们提供方便、时尚眼镜框、水温感应变图杯。

吸引顾客。

以打印为主广告辅助扩展业务为目标的多位一体盈利模式。

“人人文印”的宗旨是：服务同学，方便商家。

第三章市场分析

在学校，同学们复印文件是非常普遍的，课件、传单等都需要打印，经过调查，每月仅打印纸张约40万张(不包括大四毕业交论文时)，这个数量是非常庞大的，而且复印部数量极少。基本都是宿舍私自开的价格质量等难以保证并且营业范围有限。

学校内的文具店少而且我们在新校区，去市区不方便。

正处在恋爱的关键时期，许多在校大学生为了表示对方在自己心中的地位的重要，为了见证自己的爱情，纷纷购买情侣饰品作为一种信物来展现自己的爱情。

第四章行业分析

这个市场是非常大的校外有很多商家想打入学校市场，广告就是其先锋队。每年各商家通过发传单、海报、赞助晚会、搞活动等形式来增强知名度，但这些形式都只是短期的宣传，宣传范围有限，宣传方式落后，不能做到长期有效的宣传作用。

有时同学不愿意去文印店，因为那会浪费很多时间。这样就说明了文印有很大的空间去挖掘。

第五章 市场预测