

# 2023年大学生创新创业项目列表 大学生创新创业项目计划书(汇总10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 大学生创新创业项目列表篇一

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

服装店名称：

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代。

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

## 1. 实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

## 2. 实体服装店的运营

### (1) 开业准备阶段

服装店选址：新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

c.长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色；节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者(消费金额每年随着经营情况调整)寄送精美的贺卡以表感谢。

d.当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

### (2) 经营阶段

资金运作：

房租(一年) 60000

装潢15000~20000

员工工资(每月) 1500+提成

宣传费用(每年) 10000

流动资金(水电费，进货资金) 10000

固定资金10000

### (3) 关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客；上班身着整洁的工作服；

福利：每周休息一天(周一)，传统节日发放食品。

## 大学生创新创业项目列表篇二

在这个人才至上的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为家乡作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我打算建立一个以时尚服装为主体，各种饰品，纪念品，日用品同时经营的便利店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！成功就在眼前！

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类文明不断进步，追求时尚已成当代大学生一大目标。

2、我校大部分大学生来自农村，中等消费水平居多，经济非常好的不多，学校又坐落在这个消费水平居高的旅游名城，很多时尚服装只有专卖店有，这给我们出了很大难题，无奈之余只有穿些朴素的服装，质量难保证，实惠又时尚的服装正是这些学生想要。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我来说已经没有多大诱惑了，所以我需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。

这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

1、经营内容：主要是帮助一些想要实惠又时尚服装而难买到的同学完成他们的所需，作为他们的一个帮手来认真努力完成他们想要的装扮，追求时尚实惠。

2、主要项目：网店~实体店一体化经营模式，以服装为主体，各种饰品，纪念品，生活用品，特色品同时经营。打印，复印业务赚些额外收入，缓解资金紧缺，还可帮人策划生日，聚会，约会等增加收入。

具体项目如下：

时尚男女服。

男女睡衣。

精美男女包。

运动鞋。

运动球衣，球类，日用品，伞，等。

古城烙画，披肩等xx特色产品。（可作为促销赠送品）

1、真实原则：对求顾客以礼相待，不欺不瞒，友善平等。顾客是上帝在这里不再是空洞的说教，而是一种真实的感受。

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠。

3、诚信原则：保证为顾客所提供的产品无质量问题，做好售后服务工作，保证诚信经营，一切为了顾客。

所有在校大学生。

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、现代社会，大学生对产品的质量绝对有顾忌，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的产品，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

3、xx物价偏高，实惠又时尚的服装不多，这给我们提供了有利平台，只要我们提供质量有保证的产品，大力宣传，抓住这个庞大的消费群体，打造一个经得起风浪，有威望的品牌店是绝对必要。

4、我们学校学生还是比较喜欢买促销产品，而xx的纪念品都是每个同学都想买的，经调查发现一些特色纪念品市场价高，低价批发作为赠送产品还是能受到广大学生的欢迎。

5、打印复印业务在这庞大的学校前景可观，据我所知学校复印店每月能赚几万元，我们要以该业务为辅，增加流动资金，要打开这个庞大的市场，必须搞好关系，联系好各班班委，实行优惠政策，降低价格，倾进全力拉拢顾客，达到宣传与效益二者兼得，以这个市场带动解决大部分资金问题绝对必要。

6、大学人口庞大，是一个密集型的小镇，消费能力绝对可观，过生日，同学聚会，老乡聚会，男女约会等天天都有，而现在学校还没人帮助策划这些，如果能抓住这一市场还是有发展潜力，不用成本，还可增加些额外收入。（有待研究）

7、学校考证多，辅导教程需求量庞大，学校订书是原价，我们能以绝对优惠的价格垄断部分市场，效益绝对可观，这是

稳赚不赔的生意，前景不容忽视，真正要想垄断这个市场就必须将关系打入各个班级，大力宣传，创造一个良好的形象是成功的基础。

打印复印业务，推销辅导书，帮同学策划各式聚会，这些项目稳赚不赔，可以增加些收入作为流动资金。

主体店利润可观，出现亏本的概率低于xx%只要这些项目同时落实就能优势互补，实现真正的零风险经营，作好促销工作，保证无货物积压，进货价绝对低是我作出保证的基础xx消费高是我无风险的保证。即使货物积压，我可以原价甩出绝对能吸引顾客，100%的信心。

1、人力上：集纳高思维、口才好的人才进入。同时，人员必须要有吃苦耐劳的精神。在此基础上采取有秩序的管理模式。

2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单，先吸引群众眼球，打入寝室内部做宣传。宣传到位。

3、经营上：为了弥补资金上的缺乏，可同时在店内附上打印复印业务，不仅可以增加收入，还可以在一定程度上增加知名度，让前来打印复印的同学了解本店的业务范围，扩大宣传面。

4、策略上：开业期间可采取优惠、免费服务等业务，如：

a可以批发些古城烙画，披肩，镜子等xx特色产品作为赠送，这样不仅可以让顾客感到实惠，还可达到提高信誉的效果。

b可以批发些游戏点卡作为赠送品满足游戏爱好者的需求。

5、设备上：需要台电脑、打印机、复印机。（打印复印一体机）

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品。打印机，复印机可以先购二手的以节省资金。以后可以在打印复印促销书籍上补充资金紧缺，由小规模经营逐渐向大规模挺进，不断解决经费问题。

2、分配：

每月提成分配标准：

按业绩分配，具体待定。

待定。

在服务过程中，可能会出现顾客对服务不满意事宜，为此，我们必须坚持顾客是上帝的原则，尽量满足顾客合理要求。

在服务过程中，也可能出现这样的情况，服装有质量问题，这时，我们必须向顾客道歉，收回有质量问题的服装。

出现顾客无理取闹，要动之以情晓之以理，本着顾客是上帝的原则，处理好与顾客的关系，不能有损信誉。

在服务过程中出现货物积压，应完善退货机制，作好一切促销准备，保证只赚不亏。

## 大学生创新创业项目列表篇三

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，

大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

服装店名称□xx(即品牌名)

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

## 1. 实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

## 2. 实体服装店的运营

### (1) 开业准备阶段

服装店选址□xx市新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高“xx”在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

c.长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色；节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者

(消费金额每年随着经营情况调整) 寄送精美的贺卡以表感谢。

d. 当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

## (2) 经营阶段

资金运作：

房租(一年) 60000

装潢15000~20000

员工工资(每月) 1500+提成

宣传费用(每年) 10000

流动资金(水电费，进货资金) 10000

固定资金10000

## (3) 关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客；上班身着整洁的工作服；

福利：每周休息一天(周一)，传统节日发放食品。

自我提升：关注同行业的发展，借鉴他们的经验教训，关注时尚杂志服装界的潮流；不断学习服装设计知识。

虽说万事开头难，但不开始一切不可能，作为大学生，我没有经验，计划书里有许多不足之处，但我有学习能力，不断学习会使我提高，不断完善创业计划。有了明确的目标你就成功了一半□“xx”会在我和员工的努力下成长壮大！

## 大学生创新创业项目列表篇四

尊敬的各位领导，各位同学：

大家好，我是移动互联11-2班的叶尚飞，很高兴今天可以跟大家一起探讨有关大学生创业的问题。

来到大学，学习是生活的一个方面，而积极的参加社会实践则是另一个不可或缺的大学经历，创业则是一种不错的实践方式。现代社会，积极投身到创业热潮的大学生越来越多，其中不乏有激情，有创意的成功者，创业让他们完善了自我，丰富了知识，积累了社会经验，发觉了自身的潜力，更不可小视的是：他们培养出了当代大学生普遍缺少的实践精神和创新能力。所以，大学生积极投入到创业中来是一个很好的提升自己的机会。

大学生进行创业具有很多的优势，作为新时代的青年人，我们大学生可以发掘到市场的潜力在何处，我们可以奇思妙想，经营一种很具创造力的创业模式，并且凭着大学生不可阻挡的激情和良好的团队合作意识，我们绝对可以在市场中占有一席之地。

良好的运作一段时间后突然出现意想不到的情况导致自己的失败。相对而言，有一些同学的计划就比较完善了，从自己

的科技研发，产品创新到原材料种植，原材料加工，成品包装，实体经营店，网店，应有尽有，而且产品也还算可以吸引眼球，站得住市场，况且其中几位成员还有一些人际关系，成功可能性就大了许多。

其实，创业的成功需要大家对市场有一个良好的把握，团队成员之间能有与很好的合作，多吸取成功者的经验，多想想失败者的教训，做好充分的准备去迎接挑战，这样，自己就不会盲目的去做，损失很多，却又得不到什么有价值教训了。

挑战与机遇并存，想法与实践结合，这就是大学生创业，创业要有胆量，有智慧，敢想敢做，抓得住市场，不畏艰难，合作共进。希望大家能够对市场看得透，对资金把的稳，愿大家能够早日实现自己的创业梦想，谢谢大家！

## 大学生创新创业项目列表篇五

计划的实施，旨在探索并建立以问题和课题为核心的教学模式，倡导以本科学生为主体的创新性实验改革，调动学生的主动性、积极性和创造性，激发学生的创新思维和创新意识，逐渐掌握思考问题、解决问题的方法、提高其创新实践的能力。

通过开展实施计划，带动广大的学生在本科阶段得到科学研究与发明创造的训练，改变目前高等教育培养过程中实践教学环节薄弱，动手能力不强的现状，改变灌输式的教学方法，推广研究性学习和个性化培养的教学方式，形成创新教育的氛围，建设创新文化，进一步推动高等教育教学改革，提高教学质量。

1. 兴趣驱动。参与计划的学生要对科学研究或创造发明有浓厚兴趣。在兴趣驱动下，在导师指导下完成实验过程。
2. 自主实验。参与计划的学生要自主设计实验、自主完成实

验、自主管理实验。

3. 重在过程。注重创新性实验项目的实施过程，强调项目实施过程中学生在创新思维和创新实践方面的收获。

1. 计划的组成。计划由学生创新性实验项目和学校创新性实验计划组成。其中，学生创新性实验项目是本科学生个人或创新团队，在导师的指导下，自主进行研究性学习，自主进行实验方法的设计、组织设备和材料、实施实验、分析处理数据、撰写总结报告等工作。学校创新性实验计划包括学生创新性实验项目和对项目的管理。

2. 计划的运行方式。自治区教育厅负责批准申报学校，监督学校创新性实验计划，资助学生创新性实验项目。学校申请参与计划，负责组织评审和管理学生创新性实验项目。本科学生以个人或团队向学校申请项目，并接受学校的管理。

1. 学生项目执行时间为1~3年，学校每年向自治区教育厅报告项目进展情况。自治区教育厅对项目运行情况进行检查。项目结束后，在学校组织项目验收的基础上，自治区教育厅组织专家验收。

2. 学校要成立校级的组织协调机构，包括教务、科研、设备、财务、学生、团委等职能部门的人员，制定切实可行的管理办法和配套政策，提供支撑条件。要为参与项目的学生配备导师，负责指导学生进行创新性实验，学校要认定指导教师的工作量，制定相关的激励措施。

3. 学校的示范性实验中心、各类开放实验室和重点实验室要向参与项目的学生免费提供实验场地和实验仪器设备。

4. 学校要给予项目总经费不小于1:1的配套经费支持，经费由学校代管，由承担项目的学生使用，教师不得使用学生研究经费，学校不得提取管理费，不得截留和挪用。项目团队

人数不超过5人。

5. 学校要营造创新文化氛围。搭建项目学生交流平台，利用项目学生俱乐部等形式，定期开展相关活动。

6. 学校要为参加项目学生制订个性化培养方案和相关配套措施，包括学分认定、选课、考试、成果认定等。

7. 学校要组织项目学生开展学术交流，参加学术团体组织的学术会议，为学生创新研究提供交流经验、展示成果、共享资源的机会。学校还要定期组织项目指导教师之间的交流。

8. 学校要鼓励学生参加项目，对参与项目表现优秀的学生进行奖励。对项目申报、实施过程中弄虚作假、工作无明显进展的学生要及时终止其项目运行。对更改项目内容、更换项目成员、提前或推迟项目结题等事项要制定规范的管理办法。

1. 参与项目的学生一定要出于对科学研究或创造发明的浓厚兴趣，发挥学生主动学习的积极性。

2. 学生是项目的主体。每个项目都要配备导师，但导师只是起辅导作用，参与项目的本科学生个人或创新团队，在导师指导下，一定要自主选题设计、自主组织实施、独立撰写总结报告。

3. 学生项目选题要适合。项目选题要求思路新颖、目标明确、具有创新性和探索性，学生要对研究方案及技术路线进行可行性分析，并在实施过程中不断调整优化。

4. 参与项目的学生要合理使用项目经费，要遵守学校财务管理制度。

5. 参与项目的学生要处理好学习基础知识和基本技能与创新性实验和创造发明的关系。

## 大学生创新创业项目列表篇六

项目名称：小岸儿童玩具出租连锁加盟店

经营范围：以出租婴幼儿童车、童床和儿童玩具为主，兼售卖婴幼儿童玩具

玩具是孩子的天使，孩子是父母的心肝宝贝。父母对自己孩子的投入是心甘情愿的，但由于各种原因，又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望。同时，由于孩子的天性，对玩具喜新厌旧，一个几百元的玩具玩几天就不感兴趣了。而市场上层出不穷的高价玩具，都是孩子永不满足的需求，这样促使了儿童玩具出租行业的萌芽和发展。

比如婴幼儿大都需要童车，而中档童车价格大约在300~500元之间，高档一点的在1 000元左右，而一部质量较好的童车起码可以用三五年，家庭购买的童车平均使用期为一年左右，不买童车不行，买吧，用完后又很难处理，而且又浪费。相似的用品不仅仅局限于童车，还有童床，学步车，儿童玩具，等等。如果开一间婴幼儿童玩具租赁中心，既给家庭减少费用，又给孩子带来更多的玩具，生意肯定兴隆。

玩具出租主要的目标群体是0~12岁的。儿童，由于出租玩具的品种繁多，档次繁多，适合于各种不同层次的家庭孩子。由于选址在新开发的成熟小区，家庭状况一般在小康水平或小康水平以上，对出租玩具的承受能力均没有任何问题。

目前榆林市出租儿童玩具的公司或店铺寥寥无几，这是一个新兴的行业，我们应该有一种先人为主的优势，特别对发展连锁加盟店尤其有利。

### (一) 社会需求分析

孩子对玩具的喜爱和好奇，以及家长又不能完全满足孩子对

玩具的占有欲望，会促进玩具出租行业的发展。

## (二) 项目规模的可行性分析

小规模玩具出租店，投资不大，风险较小，以样板店先行的策略更为稳妥。

## (三) 行业发展趋势分析

随着近期一些一线城市的玩具出租公司开业并相继火爆，给榆林市场会带来一定的影响。从另一角度分析，榆林市民的理性消费观念往往很强，儿童玩具的出租更迎合榆林市民的消费理念，行业发展趋势看好，只要抓住了机遇，就可能成功。

# 大学生创新创业项目列表篇七

尊敬的各位领导，各位同学：

大家好，今天我演讲的题目是《扬起创业之帆》。

《青年的四个大梦》这样告诉我们，人生的理想，青年的梦怀，要靠智慧去实现，关键是要执著地创造与把握机会。如今，党和国家出台了许多鼓励和支持大学生创业的政策。那作位天之骄子的我们又为什么不能接受时代的邀请，走上希望无限的创业之路呢？也许你要问创业是什么。创业是勇于走别人没有走过的路，创业是不畏前进道路上的艰难险阻，创业是在不断开拓中谋求自我价值的积极实现！然而，另一面呢？创业又是什么？它有可能是在现实中头破血流失败而归，有可能是尝尽世态炎凉后心灰意冷。你怕了吗？不！！因为我深知只有创新才是民族进步的不竭动力，青年的我们如果选择了就决不后悔，即使失败了都要笑着爬起来继续向前！

我们应该庆幸，庆幸自己正身处于一个前所未有的大试验场里。一个国家在经历过壮烈的转型与前进之后，必然会迎来一个有更多更伟大政治家，学者，企业家破土而出的时代。我们有理由相信自己正在经历这样的过程，对创业怀有憧憬和热情的大学生们正是最适宜的种子。所以，让我们共同扬起创业之帆，努力创造出一片属于自己的蓝天！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 大学生创新创业项目列表篇八

加强高校创新创业教育工作是党中央国务院作出的重大决策，也是创新型国家建设的需要，

是提高人才培养质量，促进大学生全面发展的重要途径，是促进高校毕业生充分就业的重要措施，我院响应国家政策，引导学生自主开展有关主题班会，以增强学生创新创业意识。

### 二、活动主题

创新创业

### 三、活动时间

20xx年xx月xx日

### 四、活动对象

17电商三一班全体成员

### 五、活动地点

教室a—2014号楼

## 六、活动目的

增强学生创新创业意识，激励学生提高自身科学文化素质

## 七、活动流程

班级召开班委会议，确定活动的时间，讨论活动的举行，内容等事项前期：

班委积极在班上宣传活动，让同学们对其有一定的了解

出一期以创新创业为主题的黑板报，提前渲染活动气氛

组织委员组织好同学进入活动地点：中期

主持人宣布活动开始

主持人简述创新创业的概念

演示国家在创新创业有关方面的建设成就ppt

展示几个通过创造性创业取得成就的名人事例

展示我校在创新创业教育方面的工作以及取得的成果

创新创业知识问答环节

主持人做活动结束工作后期：

清理好场地卫生

## 八、活动休息事项

维持好班级纪律

严禁吃东西，玩手机等现象

## 大学生创新创业项目列表篇九

一、《大学生科技创业专项计划项目申报表》 二、企业概况

5、与项目和企业有关的其它参考材料（如奖励证明、用户定单等的复印件及产品照片等）

大学生科技创业专项计划

项目申报表

项目名称： \_\_\_\_\_

技术领域： \_\_\_\_\_

企业名称：

\_\_\_\_\_ 法人代表：  
\_\_\_\_\_ 所在孵化器

(盖章)

湖北省科学技术厅制

二〇一五年

## 大学生创新创业项目列表篇十

XXXXXX

以湘东地区的农家风味为主

280—350m<sup>2</sup>

## 广州

4、餐馆本身需要能停车7——10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12——15张，10人大台4张□16m<sup>2</sup>包厢□4x4m规格）4——5个。（但具体要看店铺的布局）

2、装修设计费用：800元

3、装修费用：

a□门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元；

c□厨房面积为40m<sup>2</sup>□装修强调排污、通风，费用为x元；

4、办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5、购买用具费用：

a□3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元（也可能使用中中央空调）；

b□十把吊扇或壁扇，共3000元，

c□两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计1万元；

d□厨房用具，共4.5万元；

e□桌凳，共5000元；

f□其他（请见清单），共计20xx元，

g□自动洗衣机1台，1000元

6、其他不可预计费用□20xx元

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2、大厅说明：

b□墙面和厅中原有柱子的1m<sup>2</sup>左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3、包厢装修与大厅一样

4、其他无特别要求

2、包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3、大厅：5个人，每四张台1个

4、其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

1、物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300m<sup>2</sup>共计600元/月

2、排污费用：600元/月