

# 最新大学生创新创业计划书免费 大学生创业策划书(大全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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 大学生创新创业计划书免费篇一

写策划书就是利用已有的知识去开发想象力，在现实可用的资源中最有可能、最快的达到目标。大学生创新创业规划书，我们来看看。

第一部分:大学生创新创业规划书大学生创新创业竞赛

计划书

项目名称:团队名称:

[企业名称][企业标志]

【企业类型】 有限责任公司 【注册资本】 【组织结构图】

【部门业务介绍】

企划部

1、负责品牌推广和策划，建立和发展公司的企业文化、市场文化和管理文化

3、负责公司外部形象的建立和宣传，配合财务部完成日常推广工作

1、负责公司的日常财务核算，参与公司的经营管理

4、严格财务管理，加强财务监督，督促财务人员严格执行各项财务制度和财务纪律

营业部

3、负责收集市场需求信息和客户满意度信息

4、负责订单管理和销售费用管理

2、负责制定并组织实施公司的管理制度、人事规章制度、劳动工资、考核培训等

3、负责组织和准备公司各类会议和重要活动，编写会议纪要

4、统一管理公司各类医疗设备和办公设备

5、推广先进的管理理念

我们的服务主要面向大学城的所有教师、大学生和员工。依托专业技术，在中医理论指导下，运用传统医学文化和现代养生技术，以中医养生为主业，以健康指导和保健品为辅，崇尚防病的宗旨，是一家以艾灸和按摩为主要调理手段，按照中医“防病”理念致力于亚健康调理的中医养生企业。

目前，当生活节奏越来越快，压力越来越大时，亚健康已经严重危害到人们的健康

心脏健康。在对上述人群进行问卷调查后，我们发现每个人的健康状况都不乐观，同时我们也发现了一个可以展示我们所学的广阔市场。中医理论中“阴阳平衡即健康”的概念为亚健康状态的调理提供了理论依据。为了提高大学生身体素质，缓解教职工职业病，我们做好了准备，今天正式启动了“防病”的中医养生诊疗。提供从脉诊、咨询、调理等全

方位服务，帮助大学生和教职工摆脱亚健康，预防慢性病。

我们的服务项目包括:中医健康诊断、中医健康指导、健康饮食指导、健康按摩、中医足浴、艾灸、拔罐、刮痧等理疗项目。调理的范围主要包括:落枕、偏头痛、颈椎病、肩周炎、坐骨神经痛、风湿腿痛、肌肉劳损、女生寒宫、痛经、四肢发冷、面部美容按摩等。以下是我们的医疗保健聚会:

- 1、拔罐:3元/罐
- 2、刮:20元/次
- 3、拉罐:30元/次
- 4、艾灸:20次(半小时)
- 5、修脚:60元/次(半小时)
- 6、面部美容按摩:15元/次(半小时)
- 7、全身保健按摩:40元/次(半小时)
- 8、健康饮食指导:30元/次

此外，我们对病人也有自己的治疗方法。在现代，相当一部分大学生有不规律的生活习惯。熬夜、长时间玩手机和电脑、缺乏锻炼都给他们的健康带来很大的危害。比如长期玩手机导致的颈肩肌肉劳损，甚至颈椎病、肩周炎等等。

第二部分:大学生创新创业竞赛策划书系:软件学院

班级:软件工程与软件设计一班，学号:11151\*\*\*\*\*姓名:曹\*\*

电话号码:151390\*\*\*\*\*

# 大学生创新创业计划书免费篇二

项目名称□flash饰品店

经营范围：耳钉、耳坠、挂件、项链等小食品及贝壳类商品。

项目负责人：

员工人数：2-3人

项目投资：15万元

场地选择：火车站附近

- 1、本店属于经营式企业，名称为flash饰品店，主要经营耳钉、挂件等小饰品。
- 2、本店位于火车站附近，选址主要依据火车站每日客流量较大，为还有较长时间才乘车的乘客提供选购场所。
- 3、本店商品价格在2元或2元以上不等，商品既便宜又实惠，能激起顾客为亲戚朋友或自己挑选的欲望。
- 4、本店可以两或三个同学合资，或者一名出资者，然后顾1-2名店员（可根据实际情况选择顾店员的人数），避免购买高峰期或者进货时的人员急需。

## 1、环境分析

火车站是一个人口密集的场所，利用大连优越的地理位置，各个地方、各个国家的人都比较喜欢到大连旅游，并对大连的贝类商品有浓厚的兴趣。当旅行结束时都会买一些具有大连特色的饰品留作纪念或赠给亲戚朋友。所以我认为在火车站附近开设一家具有大连特色的贝类及非贝类的饰品店很有

必要，市场潜力非常巨大。

## 2、竞争者分析

火车站附近的巨大商机有很多人早已经意识到，所以在火车站开设一家饰品店是有很大的竞争力的，为了吸引顾客必须在房屋的装修和价格上做到独特和优惠，店面我选择全面的玻璃制，这样就可以用店面内一眼就可以望见的琳琅满目的商品让顾客的脚步驻足。并制定每日的特价区商品。

## 3、消费者分析

消费者按性别和年龄分为男士区、女士区、小孩区、中年区和老人区。

这样不仅可以让店面看上去简单、整洁、大方还可以让顾客注意到本店的设计特色及简约明了的分类。不仅可以满足着急赶火车的乘客选购商品，也可以使其他乘客根据心中已有的选购要求直接查找自己所要购买的商品，不必盲无头绪，分类也间接的提示了顾客要给别人或自己买商品的行为。

## 4、需考虑因素分析

- (1)、开店经营不足
- (2)、在供货渠道方面不足
- (3)、不知怎样处理经营不乐观的现象
- (4)、资金方面不足
- (5)、商品是否可以激起顾客的购买行为

## 1、商品[product]

本店提供各种布类、贝类、塑料类、铁类、（镀）金类、（镀）银类的耳钉、耳环、耳坠、戒指、项链、大、小挂件等商品，琳琅满目的商品是吸引顾客的前提。

## 2、价格□price□

价格是可以激起顾客购买行为的关键，所以价格不宜过高，全部商品以2元为起价。

## 3、渠道□place□

商品的采购采用本地购买以及网络购买两种方法，并与适合的厂家签订长期合作合同。

## 4、促销□promotion□

在店内明显的地方设定特价区域。

消费者不能仅局限与火车站的乘客，还需要进行宣传，使各个学校的学生及大连居住人都可以对本店有了解，进而提高本店的市场认知度。宣传方式应分为发传单、贴海报及网上宣传三种方式。

经营饰品存在良好的市场优势，随着生活水平的提高，人们不断需要着物质上的满足，然而饰品根据现代人的消费心理满足了他们对时尚的追求，因而饰品具有着潜在的市场价值。

# 大学生创新创业计划书免费篇三

4.22（下午4：40）

到场人员（主持人□ppt播放、）

需提前到场人员

小花跟进

现场布置

桌椅摆放等

策划推广部、人力资源部

婷婷跟进

签到

4.22

签到并派发纪念品

策划推广部

婉芝跟进

礼仪

礼仪接待（注意：尽量引导会员往里面坐）

综合实践部

雄杰跟进

大会开始

4.22

操作ppt展示图片

人力资源部

丽霞跟进

负责摄影

文斌跟进

会议记录

礼仪（互动游戏环节时负责颁发奖品，配合主持人）

综合实践部

泳兰跟进

灯光控制

策划推广部

李恩跟进

控制各大会环节时间，保证顺利进行

后期工作

收拾场地

4.22

收拾场地

全体人员

后期总结及资料存档

4.23

活动总结

策划推广部

4.23

相关照片及会议记录存档

人力资源部

经费报??

4.23

经费报销（总经理助理）

策划推广部

## 大学生创新创业计划书免费篇四

【企业名称】 【企业标志】

【企业类型】 有限责任公司 【注册资本】 【组织结构图】

【各部门业务介绍】 企划部

1. 负责公司品牌推广、企划工作，建立和发展公司的企业文化、市场文化和管理文化

3. 负责公司对外形象的建立与宣传，配合完成日常推广工作  
财务部

1. 负责公司日常财务核算，参与公司的经营管理

4. 严格财务管理，加强财务监管，督促财务人员严格执行各

## 项财务制度和财经纪律

### 业务部

3. 负责收集市场需求信息和客户满意度信息
4. 负责订单的管理和销售费用的管理 管理部
2. 负责制定公司人事、劳务工资、考核、培训等管理制度、规章和办法并组织实施
3. 负责公司各类会议、重要活动的组织筹备，编写会议纪要
4. 统一管理公司各种医疗器材和办公设备
5. 推广先进的经营管理理念

我们的服务主要是面向大学城的全体老师、在校大学生和职工。依托专业的技术，在中医理论的指导下，利用传统医学文化与现代养生技术，以中医养生为主要业务，健康指导和保健产品为辅助，推崇治未病保健宗旨，是一家以艾灸、推拿等为主要调理方法的中医保健养生企业，依据中医“治未病”的理念，致力于亚健康的调理。

在生活节奏越来越快、压力越来越大的当前，亚健康已经严重危害着人们身

心健康。我们在针对上述人群进行了问卷调查以后，发现大家的健康状况不容乐观，也同时发现了一个我们可以施展所学的广阔市场。中医理论中“阴阳平衡即健康”的理念，为亚健康状态的调理提供了理论基础。为了提高在校大学生的身体素质，缓解教职员工的职业病，我们经过筹备，于今正式推出“治未病”中医养生诊疗。提供从脉诊、咨询到调理的全方位服务，帮助大学生和教职工全面摆脱亚健康、预防慢

性病。

我们的服务项目包括：中医养生诊断、中医养生指导、养生食疗指导、保健按摩、中药足浴、艾灸、拔罐、刮痧等理疗项目。调理范围主要有：落枕、偏头痛、颈椎病、肩周炎、坐骨神经痛、风湿腿痛、各种肌肉拉伤、女生宫寒、痛经、四肢冰凉、面部美容按摩等。下面是我们的养生保健价目：

- 1、 拔罐：3元/罐
- 2、 刮痧：20元/次
- 3、 拉罐：30元/次
- 4、 艾灸：20/次（半小时）
- 5、 足疗：60元/次（半小时）
- 6、 面部美容按摩：15元/次（半小时）
- 7、 全身保健按摩：40元/次（半小时）
- 8、 养生食疗指导：30元/次

另外，针对已病者，我们也有自己的治疗方法。在现代，相当一部分大学生的生活习惯生活不规律，熬夜，长时间玩手机玩电脑，缺乏锻炼都对身体带来很大的伤害。比如长时间玩手机造成的颈肩部肌肉劳损，甚至颈椎病、肩周炎等等。

## 大学生创新创业计划书免费篇五

1、手机市场细分趋势和专场产品结构。

从市场表现来看，类似如诺基亚□oppo等手机大受追捧并供

不应求、卖出超高溢价的现象说明针对妇女、儿童家庭型的细分客户市场已经构成。同样的，针对大中学生、白领人群的、带有英文学习等学习型手机；功能简单、使用简便的大屏幕、大按键的老年人手机；具有跟踪功能、只能接听而打出预设电话号码的儿童手机也将会成为市场的热点产品。

因此，相对于手机卖场在产品的策略组合上，也要做好产品的细分，经常看到很多库存在300台以上的手机店，毫无特色的产品陈列，让顾客在选取手机时无从下手。很难找到自己喜欢的手机，主要问题是商家没有做好产品陈列的细分工作。

## 2、单一产品或者单一竞争力优势将无法在市场生存。

同一个主题概念，不同外型、不同价位的手机型号系列将会受到市场追捧。一个公司如果想赢得市场、在业界打响品牌，必须要依靠强有力的“机海”战术来维持。严谨的产品线设计及时推出、稳定的产品质量、贴心的售后服务将是在手机市场上立足的企业的基本条件，单纯依靠某一方面的所谓突破将不再有市场，扎实成了每一家手机企业的必修课。

所以，无论是单一品牌手机专卖店还是综合品牌手机专卖店，都要在产品的纵向上注重不同价位及型号系列的组合，以满足不同层次顾客的需求。

## 3、支持电视手机、手机上网和移动博客的手机将会引领手机市场发展。

随着3g市场的预热□3g概念手机将会陆续出现市场。同时借助新技术的发展□mp3□mp4等将继续活跃市场并成为手机市场的主流功能配置，同时□mp3□mp4的技术标准将会重新定义，更高的存储、更佳的音质画质以及更明显直接的快捷键按钮等将成为新的标配。

作为手机终端经营者，应具备洞察先机的敏感度，由上面的

分析，显然能够看出未来产品的主力线。正向当年bb机被淘汰一样，那么2.5g手机也将逐渐退出历史的舞台，能够预测未来手机终端由于受产品的影响，终端的经营模式也将随之而改变。

选取商业区应与店铺本身的经营特色相结合，要思考商品的价格定位，顾客群定位等。只有将这些状况与所在商业区特性结合起来，才能看出其选取是否恰当。

一般来说，商业区主要有以下几种类型：

手机店较适合有三类商业区，第一是综合性的商圈，即集吃、喝、玩、乐、购物与休闲于一体的多功能商业区；第二是人流较大，但是人流容易停一下来的商业区；第三是同行聚集区，在国内很多城市，手机销售都会积聚在某一街道，成为顾客购机的首先地，如国商身旁，这些地方是当地手机店的主要经营地。

企业理念：

为消费者带给物美价廉的手机。

为消费者带给优质的售后服务。

最重要的是，导购素质高。

装修计划。

装修气派为主，首要是简洁明了，让人一看就明白是做什么的，也不回让人感觉门槛太高，而不敢进入。品种要多，但不能乱，要有条理。适当放一些手机的最新资讯，让人能了解最新的行情。

场地按120平方米算。

地面砖用20元/平米的 $120*20=2400$ 。

人工费：24元/平米\*120平米=2880元；

漆：刮大白（便宜些）。

腻子+底漆+面漆+人工15元/平米\*墙面积 $120+4*80*2+24=3920$ 。

专卖柜：长8米，高0.8米，宽50厘米 $7000*3=21000$ 。

长2.5米，高0.8米，宽50厘米。

高壁柜：长3米\*宽30厘米\*高2米1800。