

最新学生成长手册成长计划 大学生日后计划心得体会(精选7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

学生成长手册成长计划篇一

大学生毕业之后，进入社会就业成为每个人必经的过程。为了更好地适应社会的竞争和挑战，制定一份合理的日后计划显得尤为重要。在大学这个特殊的阶段，我结合自身经验和观察，总结出一些心得体会，希望对于其他即将毕业的大学生能有所帮助。

首先，制定日后计划需要全面考虑个人的兴趣和能力。在大学期间，我们有着充足的时间和资源来实现自己的兴趣爱好，并深入学习专业知识。因此，我们应该深思熟虑并明确自己的兴趣所在，并将其作为日后计划的重要指标之一。只有对未来的工作有浓厚兴趣的人，才能更好地投入其中，从而更好地实现自己的梦想。同时，要想做得出色，我们还应该充分发挥自己的优势，并持续学习和提升。

其次，应该注重培养良好的沟通和协作能力。在当今社会，一个人能否成功，往往取决于他与他人交流和合作的能力。因此，我们要注重培养自己的沟通能力，并从大学期间就开始锻炼协作能力。在团队合作中，我们要善于倾听他人的意见，并能够有效地表达自己的观点。只有具备了良好的沟通和协作能力，我们才能更好地融入工作环境，并与他人共同促进工作的顺利进行。

第三，要勇于接受挑战并具备解决问题的能力。社会是充满竞争和变化的，面对各种挑战，我们要学会聪明地应对。在大学期间，我们可以通过参加各类竞赛或实习来锻炼自己的能力。在这个过程中，我们要善于总结经验，找到解决问题的方法，以保证我们在毕业后能够更好地适应工作的需求。与此同时，我们也要树立正确的价值观，努力成为一个积极向上、敢于创新和乐于接受挑战的人。

第四，保持积极的心态和对未来的期待。即将踏入职场的大学生面临着各种压力和不确定性，我们要学会保持积极的心态，并对未来充满期待。人生不是一帆风顺的，我们会经历许多的坎坷和挫折。但只有坚持积极乐观的态度，我们才能排除万难，迎接更好的未来。同时，在实现自己的日后计划过程中，我们要明确目标，并制定切实可行的计划。只有明确了自己的方向，我们才能在追逐梦想的道路上不断前行、不断拼搏。

最后，我认为大学生日后计划的制定应该是一个动态的过程。在大学期间，我们要学会及时调整和修正自己的计划。职场中充满变数，我们要具备灵活应对的能力，并能够根据实际情况进行不断调整。同时，在制定计划的过程中，我们也要不断完善自己。通过持续学习和提升自己的能力，我们才能更好地适应社会的发展和变化，并实现自己的目标。

总之，大学生日后计划的制定是一个十分重要的过程。它不仅关乎我们的个人发展，更关乎我们未来的人生走向。在大学期间，我们要充分利用时间和资源，明确自己的兴趣和优势，培养沟通和协作能力，并具备解决问题的能力。同时，我们还要保持积极的心态、正确的价值观，并时刻调整和完善自己的计划。只有这样，我们才能更好地迈入职场，实现自己的人生价值。

学生成长手册成长计划篇二

20xx年华民慈善基金会与兰州大学首次合作开展大学生就业扶助项目，此项工作得到学校领导高度重视，并已经签订合作协议。针对华民慈善基金会的要求，结合兰州大学受助学生及学校的实际情况，我校现制定华民慈善基金会大学生就业扶助项目培训方案如下：

以送岗实习实践引导就业，充分利用我校优质高效职业教育资源，直接面向职场开展职业技能培训，强化毕业生职场就业经验积累，搭建学生与企业联系的桥梁，为毕业生和用人单位实现就业对接服务。大学毕业生通过参加培训可以学习职业技能，习得工作经验，获得就业推荐，提升职场竞争力。

申请华民慈善基金会大学生就业扶助项目的xx大学在校20xx届本科生

（一）策划准备阶段□20xx年6月初）

认清形势，统一思想，提高认识。紧密结合我校实际，提出并制定工作方案，报学校毕业生就业指导中心批准后实施。

各部门根据责任分工制定具体实施方案，完善各项政策和制度，为工作顺利开展创造良好环境。

（二）全面实施阶段□20xx年x月至20xx年x月）

召开由我校就业工作部门负责人参加的工作会议，下发就业培训实施方案和培训计划。

20xx年x月x日前首期培训班开班。

（三）具体培训过程

- 1、举行华民慈善基金会大学生就业扶助项目兰州大学启动仪式，并邀请我校相关领导出席讲话。
- 2、邀请资深人力资源顾问邱岩老师作“创业教育”的讲座培训。
- 3、培训课程紧扣外在形象管理最核心的三大内容：妆容、仪态、服饰的“礼仪素养与形象塑造”培训。通过知识讲解、案例分析、自我演练、专家指导等多种培训方法，致力于帮助广大同学获取快速改变外在形象塑造的技能，让你简单快速地提升外在形象，成为一个自信，优雅的应聘者。
- 4、“人际关系与有效沟通”培训，本次培训邀请穆健刚老师主讲，以有效沟通与和谐人际关系构建、有效沟通的过程、倾听——有效沟通的基础、有效沟通技巧训练、小组中的有效沟通等五项内容为重点，全面细致地讲授有效沟通的技巧。
- 5、办公自动化[office automation]简称oa是将现代化办公和计算机网络功能结合起来的一种新型的办公方式，是当前新技术革命中一个非常活跃和具有很强生命力的技术应用领域，是信息化社会的产物。本课程将进行word、excel、powerpoint等软件的详细讲解。
- 6、演讲与口才培训阶段将通过案例分享、游戏体验、情景模拟、小组训练、现场展示等环节，切实帮同学们提高口语表达能力，掌握日常交流和求职、实习过程中必备的沟通技巧；从而具备对各种沟通障碍的有效分析和灵活应对能力。
- 7、报考公务员培训阶段将针对公务员报考注意事项、公务员报考条件、各类公务员报考需求以及如何报考公务员等方面对学员进行强化培训。
- 8、简历制作与面试阶段培训将进行大学生就业现状分析、求

职简历制作、面试技巧以及面试的方法和技巧的培训。以便本期学员能够在职场挥洒自如，尽显个人风采。

（四）专家点睛阶段：

（五）实习练兵阶段□20xx年x月末）

与相关企业建立就业实习模块。在该期，针对其中相关职位具有就业意向的学员安排实习，并对其实习过程进行跟踪调研，进一步明确所需技能与知识，为其在以后就业奠定更好的基础。

（六）素质拓展阶段□20xx年x月末）

训练目的：如何融入到团队中去，在团队里最大限度发挥自己的特长。

训练目标：

- （1）人的整体协作精神
- （2）提高人团队作战的协作能力
- （3）团队作战及心理控制的技巧

培训地点：

国防生训练地（东区操场）

（六）成果验收阶段□20xx年x月末）

组织学生参加就业辅助项目资格鉴定考试，发放培训证书（考核评价体系见附件一）。各部门总结分析培训工作情况，指导今后工作。

学生成长手册成长计划篇三

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。但是，要注意几点：

- 1、您的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。
- 2、您的品质要好，口感是否保持一致。我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。
- 3、小店也要专业管理。
- 4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的好项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，不用太多周转金，非常适合自己投资。

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，对我的生意会产生一定的影响，但是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，而且更健康。

资深管家婆点评：70年代的人喝开水，80年代的人喝可乐，90年代的人喜欢上了奶茶。一杯2、3元钱的珍珠奶茶，究竟有多大商机，还能投资吗？珍珠奶茶店投资小，风险不大，但回报却不低，一般每天销售额都在1800元至3000元。珍珠奶茶属于现场制作，保质期有6个小时，新鲜度上很有优势，冬季能加热，夏季能加冰。一年四季都有生意做。开一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回了成本。但这与经营者也很有关系，目前一个成熟的店每天销售1800元~4000元是很正常的，加盟店平均每

个月纯利润至少是5000-8000元。吾饮良品源自香港，其风格、装饰、宣传在整个国内奶茶行业中独具特色，它是值得中小投资者创业时考虑的项目。一家店的员工稳定，奶茶味道浓，珍珠软，香，回头客多，也是个不错的选择。

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转金，非常适合小本自主创业，但对于一些想开奶茶店创业的创业者来说，一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。但是，要注意几点：

- 1、您的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。
- 2、您的品质要好，口感是否保持一致。我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。
- 3、小店也要专业管理。
- 4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

1、封口机

(卖炊具机械、封口设备的店里有卖)带有计数器，你每封一

下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。其他不带计数器的更便宜一点。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，而是拽断的地方，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

(卖封口机的地方一般会附带销售)选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、杯子

(卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，也会卖封口膜、吸管等，卖封口机的店里也会附带销售)一般是20xx个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

4、吸管

(卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。卖的店不是很多，要仔细找，毕竟是奶茶专用的，不像杯子那样用的地方很多)

一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。

5、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个没啥多说的，最好到大商场里买，售后服务比较好。

6、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，我自己动手做了一个另外的设备来解决。

7、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是我不得不考虑的，在简单的考察了县城的繁华地段后，我只好放弃了这个想法，每年四五万元的房租、转让费，让我一点脾气也没有，于是，

只好找次一点的地方。

现在看来，在学校周围开店要注意以下几点：

1、不能离学校太近，五十米左右，（最适距离）也不能太远，尤其不能跨过岔路口。因为离太近的话，学生刚出校门，还没想到要去买东西吃，或者想买，人太多，老师还在附近，老师都是教育小学生不要乱花钱的；而太远的话，可能已经被家长接上车一溜烟的回家了。而五十米左右的地方，人最多，车子很难走，学生没事坐在车上，就会想买好吃的，而家长感觉反正一时也走不出去，让孩子先去买杯奶茶喝着，或者买点零食吃着也挺好。

3、奶茶的制作过程不能让学生看见，或者不能完全看见，一定要保持一定的神秘感，否则过一段时间，学生就会失去浓厚的兴趣。另外，饮水机、封口机，都不能排在显眼处，因为制作过程中难免会有泡沫等看起来让人不舒服的东西。这其中，还会有许多家长会问你有关色素、原料、保质期等等方面的问题，你一定要想好怎样回答。

，所以你一定要形成一个热热闹闹的场面。小学生，尤其是幼儿园的小学生，很多是被其他的小朋友吸引过来的，他们在买的过程中，就会对其他的小朋友炫耀：“小明，我要买奶茶喝，你不买吗？”。你说那个小明会怎样反映！一开始我没重视这个问题，每次学生快放学时，我就做上二三十杯放着，这样放学的时候卖得很快。等后来我发现这个问题了，我就只把像草莓、巧克力等卖得比较多的口味每样做上一两个，这样把放学的这段时间从半小时延长到了大约五十分钟，卖得反而比以前多了第五，小学生对小礼物等东西很喜欢，不在于钱多少，一定要搞这样的活动。比如六一儿童节前，我写出海报：凡喝满十杯以上者，都有礼物相赠！虽然小礼物只是笔记本、圆珠笔、小扇子等不值钱的小东西，但很多同学会为了得到这些小礼品，努力的喝满十杯、二十杯，家长们即使知道喝奶茶的这些钱不知道能买多少小礼物，也不会

惹得孩子不高兴。总之，在学校周围卖东西，一定要让学生感觉到很开心，东西不重要，关键是那种感觉。

补充一点：买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

(1) 珍珠奶茶

原料：珍珠丸，有黑色、红色、橙色等多种珍珠奶茶粉，还有有香芋、橙香、荔枝、百果香、椰香等10多种口感，奶粗精，茶叶(袋装红茶、绿茶为佳)。

工具：烹煮器具、不锈钢锅、盆、勺、滤网、封口机、珍珠奶茶杯、珍珠奶专用吸管。

制作工具：雪克杯、盎司杯、咖啡勺、搅拌棒、密封罐、刨冰机、沙冰机、松饼机

黑珍珠煮法：任取一种颜色的珍珠丸一公斤。进入10公斤水在锅中烹煮(先烧开水再投珍珠丸粉圆，一定要等热水滚开了才干够用进去哦，不然马上就溶化成粉了。中火保持水滚用滤勺搅动。时间15-20分钟(可依喜好软硬加减时间，煮得越久越软)，时间到后盖上锅盖，熄火。再焖15-20分钟(焖得越久弹性越好)或煮至全部粉圆呈透明状态。时间到后，捞出珍珠用凉水冲过。取一个大碗放入粉圆及进入白砂糖至浸泡珍珠，搅拌均匀后置约30分钟。

泡茶包：把60克茶叶(用袋装方便茶叶就不再包)放入3公斤水，用不锈钢锅或普通锅熟煮，(先把水烧开90度以上再放茶叶)。浸泡约10分钟--20分钟即可将茶包捞出，泡的茶叶略带清苦味，若太苦要加开水冲溶。能够根据自己对茶浓度的要求来决定冲泡时间。通常不建议过长时间冲泡，因为这会导致茶味过重，影响口感。冷的珍珠奶茶用冰箱冰好茶汁。

冰珍珠奶茶：在摇杯中放入30g奶精(二汤匙)，2大匙果粉，一汤匙糖浆，加40g热水调匀后，用搅拌棒调匀，进入红茶300ml~400ml,再加满冰块3~4块，杯中约2/3体积，急速摇动雪克杯20次后. 摇晃至杯内冰块全部溶化即可，让其起泡. 最后加适量的珍珠20g即可调成一杯完美的冷的珍珠奶茶!取一只360ml的珍珠奶茶杯，把雪克杯倒入杯子中. 插上吸管，交给顾客。如需封口，则把奶茶放在封口机上，盖上封口膜，进行热压封口。

留意：奶茶和珍珠奶茶果粉的配比多少，直接影响到珍珠奶茶的口感、质量，奶精、奶茶粉放得多，珍珠奶茶的口感就好，成本也高，如果降低成本，可在其中添加白糖或其它香精、奶粉。

适量的奶粉对奶茶来说，起了点睛的作用，一旦奶粉过量，会使奶茶的味道变得有些腻口。所以放奶粉时一定要留意用量，不要以为奶味越重越好喝。

注：制作果味珍珠奶茶办法同上，只需再杯中加添果粉2勺

(2) 麦香奶茶

资料：西米1/2杯，统一麦香奶茶。

做法：

1. 西米浸透，放入滚水中煮至透明，隔去水分，待用。
2. 将麦香奶茶冰冻待用。
3. 将冻茶放入杯中，加入煮熟的西米，饮用时拌匀即成。

(3) 坚果奶茶

做法：

- 1、将茶叶、清水、一茶匙的坚果切片放进锅中去煮，再进入占20%的牛奶。
- 2、粗砂糖与坚果奶茶非常适合，能够当作甜味调料加进锅中。进入奶油之后，在撒上坚果切片。
- 3、坚果之外，近来也有以花生或核桃来代用。

(4) 薄荷茶

--影响我们生活最深的花草当属薄荷。世界各地都有栽培。最具代表性的有绿薄荷、胡椒薄荷、苹果薄荷等。

--而最常用于花茶的是胡椒薄荷。宜人的香气和容易入喉，清凉的气味，更能缓和现代人压力大的生活。

--薄荷茶能够帮助消化，最适合肠味不适以及吃了太过油腻的食物后饮用。薄荷茶对镇痛及杀菌也很有效。

做法：

将一半的薄荷茶倒入装有冰块玻璃杯中，进入统一麦香奶茶。可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

第一步：将清水倒入锅内后点火。倒入锅内的水理，以冲泡量的一半为基准。例：若是要冲泡4杯，则煮2杯份的水。

第二步：在水烧开前，将预先计量计好的茶叶放锅中，而茶叶的量和冲泡红茶时一样，斟酌欲冲泡的杯数据加以调整。此外，以皇家奶茶为基础冲泡调制花式奶茶时，也要在此时放入其他资料和茶叶一起煮泡。

第三步：加熟后，茶叶若已绽开，则可进入鲜奶的量和清水

一样。也那就，若水为2杯，则鲜奶也要进入2杯。则进入鲜奶后，要在沸腾之前将火关掉， 盖上盖子。浸泡3分钟左右。

第四步： 以滤网滤过，将红茶倒入茶壶或茶杯中，和冲泡纯红茶时一样，需先将红茶壶及茶杯温热.

(5) 香蕉奶茶

做法：将香蕉切片，宽约4mm□并把统一巧克力奶茶及一人份二、三片的香蕉切片放进锅中冲泡。

留意：

沸腾过度容易使味道尽失。可依喜好略加些砂糖，然后淋上奶油、放入装饰用的香蕉。为了不使装饰用的香蕉马上沉入红茶中，其诀窍那将香蕉切成薄片使之浮起来。

(6) 暖姜奶茶

做法：

1、将茶叶与磨碎的生姜放入锅中，以清水浸泡。茶叶泡开了之后，进入与清水同量的牛奶并加温。

2、倒入茶壶之后，注入预先温热的茶杯中，并切宽约1~2mm的生姜片装饰茶杯，便完成了。

(7) 玫瑰奶茶

玫瑰果是野玫瑰的果实。它的维他命c的含量是柳橙的20倍，柠檬的60倍。这道玫瑰果奶茶具有增高肝脏功能的效果。适口的酸味加上蜂蜜的甜味，非常好喝。

做法：

用玫瑰果茶包泡茶;在锅中放入200cc牛奶温热，将茶倒入再加热。在奶茶快沸腾前熄火，可按个人喜好酌量进入蜂蜜。

既有牛奶的香浓，又有红茶的甘醇，还有桂花、玫瑰花的柔美清新。于是香气有了内涵，滋味有了厚度，这那就奶茶的魅力所在，想不爱都难！

(8) 西米奶茶

原料：红茶一包，西米1/2杯，牛奶适量。

做法：

1. 先将西米浸透，放入滚水中边搅拌边煮直至透明，隔去水分待用。
2. 将牛奶在壶中煮热后，进入红茶浸泡。
3. 将泡好的奶茶放入茶杯，然后进入煮熟的西米，饮用时搅拌均匀即可。

加了西米的奶茶颇有珍珠奶茶的效果，只是“珍珠”的颗粒小了些。

(9) 桂花奶茶

原料：红茶一包，桂花1茶匙，牛奶100毫升，冰糖、水适量。

做法：

1. 先将桂花和红茶包放在壶中，用热水冲开。
2. 进入冰糖和牛奶，搅拌均匀即可。

这款奶茶香气四溢，还没饮用已经醉了。何况桂花还具有止

咳化痰、养颜美容的功效呢。

(10) 姜汁奶茶

原料：牛奶150毫升，生姜、白糖适量。

做法：

1. 把姜切成碎末，倒入杯中。
2. 将牛奶煮至80℃，倒入杯中，浸泡一段时间，待姜的味道散发出来，加适量白糖调匀即可。

:牛奶中透着淡淡的辛辣味道，品过之后，清新提神。自己根据口味调整姜末的多少。

(11) 玫瑰奶茶2

原料：红茶一包、玫瑰花5克、蜂蜜适量、牛奶适量。

做法：

1. 将红茶包与玫瑰花放入壶中，加适量热水冲开。
2. 当红茶和玫瑰花泡开后，进入适量蜂蜜。
3. 最后根据自己的口味进入适量牛奶调匀饮用。

玫瑰奶茶有舒缓压力的作用，另外牛奶

能够用奶粉代替，口味略有不同。

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，但是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，而且更健康。开

一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回了成本，但是奶茶店重要的还是靠的是口味，靠的是经营策略，靠的是独特的奶茶宣传文化。

学生成长手册成长计划篇四

我20xx年7月毕业于太原理工大学文法学院,20xx年8月成为安徽省首届选聘生中的一员,任濉溪县临涣镇海孜村主任助理一职。在校期间做过外联、宣传、班级管理等工作,对销售和管理有一定了解。

二、 市场分析

在近年来我国畜禽养殖业中,由于有害饲料添加剂和药物滥用,动物机体微生态失调,畜产品中药物残留已到了不容置疑的地步。这不仅有害于广大消费者的身体健康,更阻碍了我国畜牧产品进入国际市场。减少直至彻底杜绝农作物、肉蛋奶中的病菌病毒和药物残留,已成为我国加入世贸组织后,发展绿色农业迫切需要解决的大问题。而蚯蚓养殖业为绿色农副产品带来了希望。蚯蚓养殖业近几年在国内外市场脱颖而出,在特种养殖中独树一帜,为发展绿色农业提供了丰富的饲料添加剂和天然肥料。蚯蚓投资小,易养殖,它不像其他特种动物产品那样昂贵,老百姓消费不起,到头来多数养殖户因找不到销路而赔本钱、搭工夫。蚯蚓的消费市场是国内外农业,消费对象是从事农业生产的农民自己,产品应该不愁销路。而且生产的畜禽产品完全是绿色食品,蚯蚓产品成为绿色动物生长剂和天然保健剂,在国际贸易中具有较大的优势。在种植业中,大量实践证实,施过蚯蚓粪的农田土质松软,比施用其它肥料根系发达。蚯蚓粪生产的粮、菜、棉、油、茶、苗木、花草专用生物肥和重茬肥,不仅肥效高,抑制有害菌、病毒的效力也很强。通过微生物间的拮抗作用,防治了土传病害的发生,而且由于微生物在土壤中的大量繁殖,可提高地温。此外利用其中所含的大量有机质的亲水性和吸附性,使土壤的保水保肥能力

大幅度提高,对过剩的养分也能长期保存,保证作物持续稳定地吸收肥水而健壮成长。蚯蚓粪经过微生物发酵处理可以变成高档生物肥,能促使植物生长,并节省大量农药、化肥,生产的绿色植物都符合绿色食品标准。

三、蚯蚓的营养价值

蚯蚓干重约为鲜重的12~21%,水分占鲜重的79~88%。在蚯蚓干体的化学成分中,主要有蛋白质、脂肪、碳水化合物和灰分。其中蛋白质的含量约占风干重的53.5~65.1%,蚓体中还含有丰富的畜禽所必需的氨基酸。经净化处理的蚯蚓的氨基酸含量都比较丰富,优于豆饼和玉米,接近于鱼粉和饲料料酵母相比,各有优缺点。蚯蚓的不足之处是,蚯蚓含硫氨基酸和赖氨酸较少,用来词喂单胃动物时,最好补充一些含上两种氨基酸饲料或添加剂。

此外,蚯蚓体内还含有丰富的维生素a和维生素b族复合体。每100克蚓体(干)中含维生素b10.25毫克,维生素ba2.3毫克,铁的含量是豆饼的10倍多,是鱼粉的14倍,铜的含量是鱼粉的1倍,锰的含量是豆饼和鱼粉的4~6倍,锌的含量也高于豆饼、鱼粉的3倍以上。其它如钠、钾、镁等的含量都比豆饼高。钙、磷的含量低于鱼粉,但高于豆饼的2~3倍。

实际证明,添加蚯蚓或蚯蚓粉喂猪,增重快,饲料报酬高;用来喂蛋鸡,可以提高产蛋率和蛋重,喂肉鸡不但增重快,而且可以降低生产成本。在养貂饲料和养鱼饵料中添加蚯蚓或蚯蚓粉,可提高饲料利用率和适口性。

四、市场营销

在试养殖期间采取和养殖厂合作的方式,定点供应,以求打下良好的口碑。此后采取产品宣传措施,扩大蚯蚓的市场影响,吸引更多的养殖户,扩大供给量,不断形成规模。在发展稳定的情况下成立蚯蚓养殖协会,吸纳群众养殖,提供蚓种及技术,

企业专注于网络营销及产品的成品加工, 延长产业链。

五、资金投入及盈利

年投入支出(每亩):

2. 蚓种40公斤 每公斤20元 计800元

3. 占地费1亩 每亩400元 计400元

4. 水电工具计500元

合计:3700元

年收入:(1) 蚯蚓 xx公斤 每公斤2元 计4000元

(2) 蚓粪 40吨 每吨150元 计6000元合计:10000元

六、风险与对策

养殖期间应注重自然环境对蚯蚓的影响, 保持环境安宁、保暖及排水, 以防蚯蚓逃窜。

学生成长手册成长计划篇五

节能是当前社会的热门议题, 每个人都有责任为保护地球环境做出贡献。为了培养学生的节能意识, 提高他们的节能水平, 学校制定了一系列的节能计划。在这个过程中, 我们学生对节能问题有了更深刻的理解, 并且从中收获了很多。本文将从明确意识、提高措施、改变习惯、节能效果和个人责任这五个方面, 谈谈我们在节能计划中的心得体会。

明确节能意识是节能计划中的第一步。学校组织了专题讲座, 向我们详细介绍了能源的重要性、能源的紧缺以及不合理消

耗能源的危害。通过这些讲座，我们深刻意识到我们应该积极参与节能行动，减少浪费。同时，学校组织了节能知识竞赛，通过参加竞赛，我们进一步加深了对节能的理解，增强了相应的意识。我们明白了只有亲身体验，知道节能的重要性，才能更好地贯彻节能计划。

提高措施是节能计划的核心内容。学校从各个方面出发，制定了一系列的措施，以提高能源利用效率。首先，学校在校园建设中注重能源的利用，使用节能环保型建材，安装太阳能电池板等等。其次，学校组织节能技术交流，培训老师和学生掌握节能技术。例如，我们学会了控制电脑的使用时间，设置睡眠模式，以及合理利用空调等。同时，学校制定了合理的用水和用电计划，要求我们学会节约用水和用电。这些措施都为我们提供了很好的学习指导，让我们了解到节能的具体方法和技巧，帮助我们更好地节约能源。

改变习惯是节能计划的重要一环。在参与节能计划的过程中，我们意识到改变自己的消费模式是很有必要的。我们通过减少不必要的用电和用水，提高了节能意识。例如，我们学会了拔掉充电器、不浪费打印纸等等。我们还学会了充分利用天然光，减少电灯的使用。这些习惯的改变不仅可以有效减少用电、用水量，还可以提高我们的生活质量。

节能计划的实施带来了显著的节能效果。通过采用节能措施和改变习惯，我们学校的能源使用量显著下降，相应的能源费用也大幅降低。同时，学校采取了节能灯、节能电器等措施，也为环保事业做出了贡献。这些成果激励着我们更加坚定地参与节能计划，并将其延续到学校之外的社会生活中，从而进一步推动节能行动。

作为学生，我们有着责任和义务为节能贡献自己的力量。参与节能计划，不仅是对环境的责任，也是对自己的生活质量和未来的负责。我们学会了如何合理利用能源，如何节约资源。这些都是我们生活的基本素养，也是我们成为优秀公民

的重要标准。

总之，我们的节能意识在这次节能计划中得到增强，同时，我们学到了很多节能的方法和技巧。这次经历让我们深刻认识到，节能不仅是为了降低能源成本，更是为了让地球变得更加美好。我们将继续努力，坚持参与到节能行动中，为保护地球环境，为可持续发展作出自己的贡献。

学生成长手册成长计划篇六

随着大学生活的结束和步入社会的门槛，我们面临着人生的分水岭，人们开始思考和制定自己的日后计划。在这个过程中，我们不仅明确了自己的人生目标和理想，也对自己的能力和机遇有了更深入的了解。在面对未来的选择和挑战时，我们需要紧密结合自身的实际情况，制定合理可行的计划，努力实现自己的目标。在这篇文章中，我将从设定目标、规划路径、追求成长、面对压力和保持梦想五个方面分享我对大学生日后计划的心得体会。

设定目标是实现日后计划的第一步。在设定目标时，我们需要考虑自己的兴趣爱好和优势，并且要有足够的理想和激情来推动自己。在我的日后计划中，我将自己的目标定位于某一特定的职业，比如成为一名成功的国际商人。为了达到这个目标，我设定了短期、中期和长期目标，逐步实现自己的理想。设定目标使我明确了自己未来的方向，并且有利于我制定明确的计划和策略，以实现我所追求的生活。

规划路径是实现日后计划的关键。在规划路径时，我们需要充分了解自己所追求的目标，并且要明确自己需要付出的努力和获得的资源。在我的日后计划中，我规划了大学期间要参加实习、社团、培训等活动，以积累相关知识和经验。此外，为了提高自己的职业竞争力，我还计划在大学期间学习并获得相关证书。

追求成长是实现日后计划的基础。在追求成长的过程中，我们需要时刻保持积极进取的心态，增强自身的能力和适应能力。在大学期间，我努力培养自己的专业技能，并且积极参与各种实践活动和社会实习。通过这些经历，我不仅增加了自己的知识储备，还锻炼了自己的团队合作能力和解决问题的能力。我相信，在追求成长的过程中，我能够逐渐成长为一个有竞争力和影响力的人。

面对压力是实现日后计划的挑战。在面对压力时，我们需要保持冷静和坚持，找到解决问题的途径，并且要学会调整自己的心态和方法。在大学期间，我经历了许多挑战和困难，但我始终坚持着自己的目标，并且勇敢地面对挑战。在这个过程中，我体会到了压力的作用和力量。压力可以激发我们潜在的能力，并且帮助我们不断超越自己，实现自己的目标。

保持梦想是实现日后计划的动力。在保持梦想时，我们需要坚信自己的梦想是可行的，并且要坚定地追求。在我的日后计划中，我将自己的梦想定位于成为一名成功的国际商人，并且意识到实现这个目标的困难和挑战。但是，我相信只要我保持梦想，坚持努力，我一定能够实现自己的梦想。

总之，大学生日后计划是我们迈向人生成功的重要一步。在制定计划的过程中，我们需要设立明确的目标，并且制定合理可行的路径，积极追求个人的成长。在面对压力和困难时，我们需要保持冷静和坚持，并且坚信自己的梦想是可行的。通过制定和实施日后计划，我们能够为自己的未来打下一个坚实的基础，并且努力实现自己的理想生活。

学生成长手册成长计划篇七

第一段：引言（大约200字）

在当今环境保护日益重要的时代背景下，节能成为了一种普遍的价值观念和行准则。为了提高学生节能意识和行动能力，

学校开展了一场关于“节能计划”的活动。我有幸参与其中，并从这次活动中获得了很多宝贵的心得体会。

第二段：节能知识的拓展（大约300字）

在这次活动中，学校安排了一系列的讲座和培训，向我们介绍了节能的重要性和实际操作方法。通过这些讲座，我们了解到了卧室灯光和电器的正确使用方法、水资源的正确利用方式以及如何减少食堂的浪费。我们还参观了学校的能源消耗监控系统，了解到了我们在日常生活中所追求的舒适与环境保护之间的平衡。

第三段：积极参与节能行动（大约300字）

除了增加节能知识和意识之外，学校还鼓励我们积极参与实际的节能行动。在活动期间，我们形成了节能小组，每天负责巡视各个教室和宿舍，确保灯光和电器的使用情况符合节能要求。我们还主动提出了关于水资源合理利用和食堂减少浪费的建议，并和学校合力推行了这些改进措施。通过这些具体的行动，我们深刻体会到了大力节约的实际价值。

第四段：节能成果的总结（大约300字）

经过一段时间的努力，学校和学生取得了明显的节能成果。学校的能源消耗大幅度降低，腾出来的资源可以用在其他教学和学习方面。同时，学生们也在生活中享受到了更加清新和环保的环境，身体和心情都更加舒畅。我们认识到，节能不仅是对环境负责，也是对自身和整个社会负责的表现。

第五段：节能意识的延续和未来展望（大约300字）

通过这次活动，我深刻认识到节能的重要性和意义。我希望自己能够始终保持节约的生活方式，并鼓励身边的人也加入到节能行动中来。我相信，只有每一个人都能做到节能减排，

才能共同创造一个更加美好和可持续的未来。希望学校能继续加强节能教育，让更多的学生认识到节能的重要性，从小事做起，为保护环境做出应有的贡献。