

最新个人创业方案(精选6篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

个人创业方案篇一

纵观创业领域的一些数据和资料，我们也不禁可以得出这样一个残酷的结论：创业之路艰难，创业成功更加难。这是经济社会发展和社会竞争的必然结果。现在，就来看看以下的这两篇范文！

通过这几天的创业实训课，虽然时间不长但学到了很多。开始被选为总经理就觉得责任很重，然后和我的团队一起开了一个餐饮业的公司，开始觉得很容易，当指导老师给我们讲了一些开公司的一些基础知识后觉得开公司没自己想的那么简单，在分析运营的风险和机遇的时候觉得我们的想法很理想化，但我们团队没有放弃，经过老师的指导我们团队讨论出了一些对策并做了一些变动，能正常的运营我们的模拟公司。我们一起对我们公司的前景做了预测和规划。整个过程让我们真正的学到了团队合作的重要性，和坚持不放弃，向着自己的目标努力，就一定能够成功。而我自己也学到了，做为领导人不仅仅只有领导能力就行的，要有责任心，要学会鼓励自己的团队成员，要激发他们的积极性，要充分了解自己团队的每一位成员，适当的安排相应的工作，要学会做团队的“润滑剂”及时化解团队内的矛盾和不利因素，加强团队合作能力。在关键时刻和突发状况时要当机立断做出正确的决定。而且在工作上要严格要求自己 and 团队分每个人，以身作则赏罚分明。总之，这两天的实训让我受益匪浅。

随着社会经济的不断发展和社会就业压力的不断增大，创业一词已成为人们意识中较为普及的词汇了。许多的人都在为实现自己的梦想和人生价值而努力创业，有成功的，有失败的，也有在艰难中前行的。纵观创业领域的一些数据和资料，我们也不禁可以得出这样一个残酷的结论：创业之路艰难，创业成功更加难。这是经济社会发展和社会竞争的必然结果。

在创业征途上，有马云、俞敏洪等一批取得巨大成就的创业佼佼者，从他们的创业经历中，我们可以学到很多有益的经验，而从那些功败垂成或失败的创业者身上，我们可以得出许多经验教训。结合自身创业的经历，对于大学生创业我亦颇有感想。

创业，尤其是大学生创业，很多时候都是因为一时的冲动，没有经过深思熟虑，更没有经过大量的市场和社会环境的调查分析。同时，大学生缺乏创业必备的综合素质，没有专业的技能和指导，对市场动向把握不准，过于追逐创新而偏离实际，资金匮乏，因此很多大学生创业的激情在一刚开始就被种种挫折与困难浇灭，最终失败而告终，创业需要勇气和毅力，但这样的勇气和毅力都必须建立在个人较高的创业素质和能力之上，否则也只能算是蛮干。

对于大学生创业，我认为最根本的就是在创业之初就要充分认准和把握自己创业领域的市场饱和度、市场动向和社会环境，既要考虑到社会环境、市场环境，又要考虑到自身的情况，同时要采取各种措施(如与他人合作)尽可能的使风险最小化。这是大学生创业最根本也是最基础的准备。其实，在创业基础打好的基础上，大学生创业要讲究效用，要一步一个脚印，不能够急于求成。创业必须讲究策略性与计划性，既要创业过程与发展有一个长远的规划，又要这种创业过程中的每一个细节，要针对每一个细节做出全方位分析和预测。再者，创业者必须时刻具有危机感，要有危机意识和潜在危机的预警性和前瞻性。在充分考虑到同行业竞争所打来的压力和危机，要预测当前行业状况的走向和可能导致的

危机，创业者只有时刻具有危机意识，并对潜在的危机做出相应的预警才能够真正独立于竞争的大环境中不败。以上是我对于大学生创业的理解，我觉得大学生必须同时具备以上综合能力才能够真正开始自己的创业实践，这是创业对于一个创业者内在和外在的要求，是创业过程中所必须得到考验的。

创业需要个人的综合素质，同时也需要一定的思维高度与坚定的信念和决心。创业之路注定不平坦，崎岖坎坷。每一个创业者都必须要有对理想的坚定执着和对创业的坚定决心，才能够克服在创业过程中的种种变故与风险，坚定地继续创业之路。如果一个创业者没有这样的精神高度，首先无法在心理上战胜自己，就更不可能在一次次挫折与失败中不断挺身奋进，不屈不挠。创业需要一种精神的支撑和牵引，让你无所畏惧，为理想而翻山越岭，赴汤蹈火，创业者需要这样一种精神。与此同时，创业者必须要具备一定的思维高度，通过这种高度的思维，创业者可以通过各种以实际为基础的动向来变换自己的策略，并对区域同行业者经营动态的整合分析，以此来调整自己的经营战略，形成对自己一个较为合乎实际的优势规划，使自己始终处在一个相对平稳的发展状态。思维高度，直接服务于创业实践的每一个过程，直接影响创业的发展壮大，关系到创业的成败与否，因此，创业者需要这样的一种思维高度。

创业是一个很长的过程，既是一个完善自己的过程，也是一个融入社会、认知社会，把握行业动脉的过程。不论是以我自身的创业经历来看，还是纵观无数创业者的经历，我们都可以得出以上的结论，创业者必须具备这些，才能成为一个真正的合格的创业者，才能够为创业之路铺平道路。

由于我校领导特别重视学生自主创业，特别开辟了实训基地——创业园，这给许多带有创业梦想的我们提供了很大的舞台，让你可以随时展现自己的创业想法，即使你钱很少。并且期间，创业园老师会针对每个学生的创业项目进行指导，

更可喜的是，经过校领导的努力下我校成为吉林省首家高效就业指导培训中心，同时我也很幸运地成为第一批培训班的学员，经过指导，收获甚大，以下是我个人的总结：

首先，确立好目标，必须在不耽误学习的情况下锻炼自己。因为大学是进入社会的摇篮，和以前的学习环境相比较，大学有很多锻炼自己的机会。大学不仅是文化的起源地也是自我谋生的聚集地。因此，作为大学生，我们有很多接触社会，在大学里我们可以半工半读，家教、服务员、各中校园代理等兼职都是我们大学生能胜任的简单工作。所以锻炼自己的途径还是很多的。

其二，心态问题。拥有良好的心态，尤其是对创业风险具有清醒的认识，并充分拥有应对风险的心理准备，是创业成功的必要条件。但是由于大学生受年龄及阅历等方面的限制，未必对创业风险具有清醒的认识，缺乏对可能遭遇到风险的必要准备。在缺乏良好心态的情况下，创业前景也会受到相应不利影响。

再次，经验限制。受年龄及相应学识的限制，大学生很难拥有关于创业的直接经验与间接经验，创业知识一般也限于“纸上谈兵”，在这种情况下大学生创业及在公司运营中肯定会遇到各种不可预见的问题，以致创业困难。

第四，知识限制。创业需要企业注册、管理、市场营销与资金融通等多方面的丰富知识，在缺乏相应知识储备的情况下，仓促创业不仅难以融到必需的资金，而且在残酷的市场竞争中也将处于劣势。

第五，资金困境。由于大学生很难有足够的创业资金，从社会上融资或获取无息及贴息贷款是必然选择。但是大学生创业由于风险较大，较难获得必需的资金。而且一般在获取资金方面也存在两种问题，一是急于获得资金而不惜贱卖技术，二是过于珍惜技术而不肯做出适当的让步。这些问题都决定

了在资金方面难以获得相应的资助。

最后，技术限制。理工类大学生受学识的限制，拥有可创业的技术的大学生只可能是少数。而对于那些文科类大学生来讲，很难拥有可以创业的技术。技术的缺乏直接限制了大学生创业，在激烈的市场竞争中大学生创业将遭遇较多的困难。

这时让我想起了之前干滑冰场的经历。干滑冰场的主要原因是双阳湖滑冰场：一，离校太远；二，在湖上滑冰不安全；三，打车来回费用太高；四，交通不方便和同学不知道路线等等因素。看到这个行业的生命力，天然的场地，较低的成本，大量的客源。之后我的项目经过校创业办同意，就干起了滑冰场，一下子促进了部分爱好滑冰的学生簇拥进来不仅提高了娱乐活动和丰富了他们课余时间，也对想学滑冰的同学提供了更好得场所，同时减少了同学们的开支。

然而，在我们团队取得微微效果时，发现还存在一些来自相关外部的环境，和我们自身等多方面的问题，使得整体效果并不让人满意，且也在自身的年龄、阅历与知识等方面的原因，使其在创业过程中面临较多的心态、知识、经验、技术与资金等方面的问题。

“吃一堑，长一智”，经过滑冰场后，发现自身考虑问题更周全、细致。为日后做下创业的铺垫，而且更加懂得了自主创业需要各方面的知识积累，还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心里承受能力和风险意识。自主创业的大学生有成功也有失败，并不是每一个人都适合自主创业。因此，我认为，大学生选择自主创业要多一些理性。创业仅有兴趣和激情是远远不够的。还受到资金、人际关系、政策及所处环境等各方面的制约。创业的话题应该是永恒的，但创业的选择须慎重。

如今，以美国引起的金融风暴，使我国沿海地区的中小型企业停产停工，促使上百万人失业，毕业大学生无法就业。在

此，国家更是响应了三十年改革开放的远见，扩大内需，支持全民创业和消费，而且出台了为创业大学生的优惠政策，这种“天时，地理，人和。”

的环境更让我们义不容辞地投入创业梦想。

总之，我们一定要把握好当前的机会，根据自身条件合理地为自己打造一片未来的天空。因为创业的话题是永恒的，但创业的选择须慎重。

个人创业方案篇二

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。一些创业者相信，他们可以用丰富的技术细节、精心制作的蓝图，以及详细的分析给投资者留下深刻的印象。他们错了，只有极少数情况下，会有技术专家详细地评估这些数据。大多数情况下，简单的说明、草图和照片就足够了。如果计划中必须包括产品的技术细节和生产流程，你应当把他们放在附录中去。这篇文章希望对你们有用给你们一个参考 请看内容如下：

创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢?要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢?还是要拿去银行贷款，从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

第一章：事业描述。必须描述所要进入的是什么行业，卖什

么产品(或服务)，哪些是你的主要客户。所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第二章：产品/服务。需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

第三章：市场。首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市场又有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市场不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不是很大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

第五章：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：1. 要创业或进入一个新市场时；

2. 当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；3. 随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

第六章：管理。中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技术人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

第八章：财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

第十章：成长与发展。下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。创业计划书意义 创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商。以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。创业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容。

创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要。当你选定了创业目标与确定创业的动机后，在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提供一份完整的创业计划书，创业计划书是整个创业过程的灵魂。

从企业成长经历、产品服务、市场、营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对创业者的项目融资至关重要。

融资项目要获得投资商的青睐，良好的融资策划和财务包装，是融资过程中必不可少的环节，其中最重要的是应做好符合国际惯例的高质量的商业计划书。目前中国企业在国际上融资成功率不高，不是项目本身不好，也不是项目投资回报不高，而是项目方创业计划书编写的草率与策划能力让投资商感到失望。

创业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，

不但要对行业、市场进行充分的研究，而且还要有很好的文字功底。对于一个发展中的企业，专业的创业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

个人创业方案篇三

学习创业知识，要全身投入到学习当中去，学习创业需要的条件，避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为创业梦想插上有力的翅膀。下面由小编整理的创业培训个人总结，欢迎大家阅读！

转眼间10天的培训即将结束。在这10天中，有欢乐，有兴奋，也有郁闷。开心的是我们同学师生间相处愉快，也让我懂得了创业的程序，郁闷的是几次模拟创办企业成绩都不太理想。但我想，只要有心，不断加强摸索，我不会输在起跑线上的。

创办企业是我的梦想，但我发现真正打算创办自己的企业时，就会有很多事情要考虑，并且是千头万绪，难以入手。syb培训课程帮助我一步一步地捋理创办企业的思路。经过培训后，我将能决定自己是否适合创办企业。办什么样的企业，衡量自己的企业构思是否现实可行，并在此基础上形成自己的创业计划书，它让我的梦想更加坚定。

在今天这个社会，大学生择业面临很大的挑战。创业就成了一条很好的出路，创业是当今社会发展的大趋势。鼓励创业，不仅有利于拓宽劳动者的就业门路，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现劳动者的个人价值，在全社会形成创新、创业的氛围，推动社会经济的持续、快速、健康发展。大学生在这样一个大环境中，有更多的优势，但也面临着很大的挑战。

优势：我们有热情，有活力，有知识，有胆识；挑战：在社会

这个大染缸中，我们的经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈，这就造成了我的创业中可能有的盲目性和随意性。syb培训帮助创业者早做准备，起到一种很好的监控效果。

在10天的教学课程中，邀请了两位成功的企业家，给我们讲述了自己的成功经验，给我的启发很大，特别是刘老板，他用一个“赢”字，给我们讲述了创办企业的各种要素，告诉我们办企业必须赢利，这是企业成败的关键。

要懂得什么是成本，怎么样定价，怎么样才能赢利。也告诉我们如果你想创办企业，只要有6分的把握，就要努力去实施，等到你有10分的把握，那就没有市场的先机了。市场经济汪洋海，拼搏切忌独木桥。

在初冬的第一场寒流来临之际，我很荣幸与百名学员一起满怀激情与梦想参加了市劳动教育局成功举办的20xx年第五期创业培训。除了寒冷的天气之外，全球经济的衰退让我们感到这个冬天更加的萧索。对于我们每位有梦想的人，现在要面对的不仅仅是季节的转换，更要面对经济环境对我们实现梦想的巨大考验。

在学习的过程中，我学到了以下几点：

一是学习创业理念，当前越来越多的下岗职工自谋职业或自主创业实现再就业，创造了财富。创业，不仅是实现就业，还是实现对人生的追求和自身价值。

二是学习创业知识，要全身投入到学习当中去，学习创业需要的条件~相关政策及法律等知识~避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为创业梦想插上有力的翅膀。

三是学习创业的技巧和本领。通过学习和交流，准确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会

分工和日新月异的行业中追求最合适自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训当中我被老师的耐心细致的敬业精神和学员的认真积极的学习态度所深深感动。教师根据每位学员的不同特点手把手的指导每一位学员学会做创业的计划书，通俗易懂的讲解每一个理念和问题，决不让学员带着疑问离开教师。学员们有的为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了那一摊子百废待兴的工作，因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水，想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训，大家掌握了系统的创业知识体系，清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境，学会去如何组织、计划、实施和做大做强等，更难得的学会了结合自身实际确定决策思维模式，创业综合素质有了很大的提高。

通过这次培训，我对我的宾馆经营项目的操作运营有了更深刻的认识，我总结了“四要”

而后再考虑成长，但是梦想的目标不能变。

二、要学习。在危机中学习，提高抗风险能力，利用这个时期有针对性的学习，苦练内功，积蓄团队力量，提升内部管理张力，为危机之后的发展做好准备。

三、要关注。要特别关注国家相关政策和市场环境的变化利用有利的政策，随时调整企业策略。

四、要总结。仔细总结过往经验，并思索未来发展和经营模式。

最后感谢各位领导的亲切关怀，感谢各位教师的认真辅导。冬天已经来了，春天还会远吗？我坚信通过此次培训，我将会做一个企业的享受者。

短短一周的创业体验已经结束，在这一周的创业体验中我们获得了很多，深深懂得了创业的来之不易和创业的艰苦。但同时我们也收获了很多，团队见得协作精神得到了培养，我们的销售能力得到了提高。下面几点就是我们团队的创业体验感受。

一、就是我们分工进行市场调查，通过向同学询问他们所需衣服的价格是多少，什么样的风格等等，再后来就是货品的批发。我们宿舍的几个人分工明确，推选出一个小队长负责全面的工作，其他的四个人负责资金的管理和货品的订购运输。

在这个过程中我们深深感受到一个团队不仅要有很好的团队协作能力，同时一个团队要结合自身团队的特点要推选出一名团队的领导者，这样才能使自己的团队不至于遇到问题时而出现意见的不合，最终导致团队的凝聚力下降。

二、就是在大学生体验街体验创业的时候的感受。在销售的过程中我们要学生怎样和同学沟通，怎样想办法把自己的商品销售出去，我们感到这里的很多东西需要我们去学。例如，以前我们从来没有在外面社会上卖过东西，刚摆摊时总感觉心里胆怯，从来没有当着这么多人卖过东西，在以后的几天中我们发现自己能和顾客主动的沟通了，它锻炼了我们的沟通能力，敢主动和别人讲话了。在销售的过程中，我们也深深感受到了销售的艰难，为了吸引顾客，我们只有提供更周到的服务，满足他们的需要，这样才能把自己的商品销售出去，才会有利润，把顾客看作是“上帝”，这样他们下次再购买商品时才会再到你的店里面来买东西。

三、就是我们在创业体验过程中所遇到的许多的问题，例如，进货时怎么样和厂家讨价还价，使自己的成本降到最低，这样我们所没有想到的地方。还有就是服装风格定位不准，不能满足学生这一类群体的风格，最终导致我们的销售很低。

在以后的销售过程中一定会注意到这两点，商人最求的是利益最大化，只有做到利润出现，这样我们的创业才可以成功。把握市场需求也是一个团队所需的，只有把市场需求的，只有把市场定位好，才能在后期的工作中少走弯路。

四、就是要相信自己的能力，在创业体验的过程中我们团队都深有体会，自己相信自己能把这间是做好这件事就一定能做好。还有就是有计划和目的的做事，例如：下一步销售怎么做，采取什么样的方式最好这都是我们要考虑的。

同时在创业过程中遇到问题时要培养创造条件解决问题的能力，没条件自己要创造条件，要是所有的条件都成熟了，这问题就用不着你来处理了。大有大的做法，小有小的做法，聪明的有聪明的做法，笨有笨的做法。创业者就是要创造条件，创造条件的能力越强，解决问题的希望越大。

五、就是资金管理和分配。我感觉这在创业过程中叶是非常重要的。例如，资金怎么管理分配，这在整个创业过程中是极其重要的，没有了资金支持，创业就是无稽之谈。所以在资金管理一定要重视起来。

在我们创业体验过程中，把资金分配看做一项非常重要的任务，我们把资金分为启动资金和流动资金，启动资金主要是作为成本，而流动资金主要作为突发情况使用，这样就避免了因资金不足导致创业失败的风险。但在资金的使用上我感觉在我们的使用过程中有点不合理，不能把资金有效的分配，还有就是成本，在进货时可以与商家进行商量，在确保质量的条件下把成本压到最低，这样就减少了我们的资金，我们的利润就会有很大的提高。同时我们也懂得了利润是商家所追求的最终目的，如果最后销售是亏损的，那么创业一定就是失败的。

六、就是团队的管理。一个优秀的创业团队一定会有一个完整的体系。例如奖罚的体系，职位分配的体系等。奖罚体系

一定要具体到每一个点上，比如在我们团队中没有按时到达销售地点在利润分红时都会受到相应的罚款。同时，如果自己卖出的衣服比规定的多，同时也会受到奖励。这样就激发了队员的销售热情。

以上几点就是我们这儿团队在创业的体验。创业体验时间只有短短的七天，但是我们收获了很多的理论知识，但是我们没有把它运用到实践，只有把理论和实践做到相结合，用理论指导实践，用实践来检验理论，这样我们才能掌握真正的知识。短短的创业体验同时也为我们以后的创业打下了一个良好的基础。

个人创业方案篇四

与其他创业者相同的是***的创业之路充满着艰辛与坎坷，与其他创业者有所不同的是他的创业之路缘于高考落榜对他心灵上的那道创伤。2000年7月对于***来说是个黑色的七月，十年寒窗，却仅以2分之差被拒之于心仪的高校大门之外，那种失落与痛苦是旁人难以体会得到的，他也曾想到复读，但一想到父母那疲惫的身影，不由的放弃了，最终，他加入了外出打工的队伍，来到了天津一个建筑工地上干活，从学校到工地，无论在身体上还是在心理上对他都是一个严峻的考验，每天起早贪黑的干着粗重的力气活，真把他累坏了，最让他难以接受的是工资是那样的微薄。在无数个夜晚，他问自己难道这一辈子就这样度过吗，不行，我的努力去改变这一切。渐渐地，他发现同在一个工地上干活，电焊工的工资是他的好几倍，这是他第一次感受到技术的含金量，就在那一刻，他对自己说：我要学技术，我要用技术改变自己的命运。就这样，他辞掉了工地上的活，来到了一家农用机械厂做了一名学徒工。白天，他跟着师傅边看边练，晚上，饿补焊工理论知识，这样的日子过了半年多，他的焊接技术也学到了家，还利用业余时间学会了识图、绘图、下料等技术，但此时的他已不再满足于做一名高薪焊工了，他有了更高的

追求，那就是回家创业，为自己，为家乡，他选择了这条路。

回到家后，他并没有急于开始干，而是认真考察了家乡的市场，渐渐地他发现，随着农民收入的提高，新房也盖的越来越多，越来越快，那盖新房总离不了门窗吧，所以新房多了也就意味着门窗的需求量大了，门窗是一个很大的市场，干脆建一个门窗加工厂吧，既可以发挥自己会焊接技术的优势，又用不了投资太多的钱，可行。他拿出了打工挣的工资，又从朋友处借了一部分，临街租了两间门面，买了电焊机等一些必需的设备后便热火朝天地干起来了。万事开头难，这话一点都不假。虽说他的产品质量不错，但买家并不多，人们对他还不太认可，总觉得这个毛头小子能干出好活吗。他意识到了这一点，他要用自己的实际行动去让大家接受他和他的产品。工作中，他始终本着“以质量求生存，以信誉求发展”的理念，不断提升产品质量，每一次下料，每一处焊接，他都做到了细之又细，精之又精，生产出的门窗个个是精品。另外，他在创新上也下了很大的功夫，不断去迎合消费者日益变化的需要，为此，他跑遍了北京、天津、郑州、洛阳等周边地区，去向同行取精。回家后，在借鉴同行经验的同时，结合本地实际，他设计出了一个又一个新式门窗，受到了大家的欢迎，销售量自然有了很大的增长。经营的另一个环节——售后服务，他也做好了，做精了。他始终认为，别人买了我的产品，我就应该确保人家用的好，用的舒心，这是再简单不多的道理了。所以，平时只要谁家的门窗坏了，只要一个电话，再忙他也会立刻赶过去解决，门锁坏了，免费换门锁，碰掉漆了，他免费给喷漆。有钱没钱，需要门窗那就先安上，这两年，他赊出去的门窗就价值4万多元，他把方便给了别人，把难处留给了自己。有人问他这样做觉得亏不亏，他总是玩笑似的说，我给了他们门窗，他们给了我市场。

两年过去了，他也由当初的两间门面，发展成了一个固定资产达20多万元的一个乡镇企业，并安置了8名下岗职工进厂就业。事业发展了，自己富裕了，但他并没有忘记帮助和支持过自己的父老乡亲，他暗自把带动父老乡亲共同致富当成了

一份责任装在了心里。

文档为doc格式

个人创业方案篇五

项目地点：__村

项目总投资：10万元

一、项目建设背景

在孟县委组织部对大学生扎根基层，创新创业的不断引导与鼓励下，在上社镇党委和政府的正确领导和悉心指导下，充分发挥自身的专业优势，结合当地实情，引导广大农民用心创业增收，建立鱼、鸭、鸡立体混合养殖中心。

二、项目经济及社会必要性评价

秋林村是个传统的农业村，富余劳动力较多。由于种植业收益率低及小港村特殊的地理位置所限，导致超多劳动力外出务工，如何在农村经济结构战略性调整和农村产业结构调整的重要时期，解决这一瓶颈，增加农民收入，成为摆在当前的一道难题。

秋林村群众有养殖的传统习惯，养殖用心性高，但由于品种单一、生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖用心性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

三、市场需求分析及预测

水产品及家禽作为日常生活消费品，市场需求空间巨大。千家万户的餐桌、宾馆、酒店等到处都是施展魅力的地方。鱼、鸭、鸡养殖产业孕育着巨大的商机，随着人民生活水平不断提高，消费需求将会逐年直线上升，后市一路看好。

立足现实，着力于孟县区域位置及市场特点。本地现今市场上的鱼、鸭、鸡大多数是由外地养殖户供应，运输费用占产品成本的一大部分，造成产品市场价格的大大提高，而且消费者普遍反应产品品质低，广大消费者更愿意购买本地土特养殖品。因此，高品质的土特养殖业在我县具有较大的发展潜力和前景。

四、项目建设资料及规模

1、规模

养殖场共有水域面积约23亩，山地面积约40亩，养殖场地结构分布合理，适合立体养殖业发展，整体规划混合养殖四大家鱼四万尾，肉鸭1000只，土鸡1000只。

2、具体建设资料

(1) 养殖场改建

河汊修整及排水分流建设，初步规划建设成四大块主要水面养殖区，预计投资1万元。

(2) 养殖棚舍建设

初步建设鸭舍6栋，鸡舍4栋，雏苗舍4栋，第一期投资1.5万元。

(3) 其它费用

饲草种植费20__元，购买鸡、鸭、鱼苗费用6000元，饲料费4

万元，防疫费6000元，河汉承包费8000元/年，租赁看护场所费3000元/年，日常开支元1万元，合计:7.5万元。

前期投资总计:10万元

五、项目投资效益分析

每只鸭收益5元，按成活率85%计算，预计每批鸭收益4200元，一年出栏5批，收益2.1万元。

每只鸡收益7.5元，按成活率85%计算，预计每批鸡收益6200元，一年出栏2批，收益1.24万元。

预计养鱼收益3万元。

预计收益总计:5.3万元。

六、资金来源

养殖场和村民合资，个人投资4万元，为使养殖场尽早走上正规，更好更快的发展。现急需资金6万元，期望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述，该项目投资少，见效快，抗风险潜力强，具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资，更主要的是能起到示范带动作用，指引一条致富路，激发广大村民创新创业的热情，展现我县大学生扎根基层，服务农村的务实精神。

个人创业方案篇六

社会人创业向要足够的资金的话，在有信用的前提下向银行或贷款公司申请贷款。下面是小编给大家带来的贷款申请书

范文，欢迎大家阅读参考，我们一起来看看吧！

尊敬的市委、市政府领导：

我叫，现在经营一家 党和国家鼓励自主创业的优惠政策，严峻的金融危机和就业形势，使我我选择了自主创业。东奔江苏，南及珠海，西跑重庆，北至辽宁，一直在谋求创业，现又辗转株洲重新创业。在亲历亲为的社会实践中，我积累了一定的创业经验和创业思想，可是，资金问题现在已经成为众多像我一样创业者的制约瓶颈。我想扩大经营，但苦于没有资金来源，我想过向家人、亲戚和朋友筹借，几乎是杳无音讯。而我爸妈供完我大学学习已经是负债累累，面对环堵萧墙的家境，他们更是无能为力。

因为资金问题，我想过放弃算了。可是看看现今社会的发展依旧往昔，展望社会发展的快车轨道，我无法放弃用自己的知识和努力来改变自己命运的想法，因为我现在至少还是一个大学生，是一个应该承担社会责任的青年。带着期待和自私的想法，申请党和政府有关部门能给予我25万元的创业贷款资金，我一定按时按量归还贷款，虔诚期待领导能给与考虑。

祝领导工作愉快，身体健康！

此致

敬礼

申请人：

中国银行 分(支)行：

本人系（单位）人员，现任职务，家庭平均月收入元，为能增加家庭收入，同时实现自己的创业梦想，本人决定辞职

去创业，但由于资金不足，特向贵处申请贷款 万元，期限 年，并同意以房产抵押给贵单位(行)，作为偿还与贵单位(行)签定的借款合同项下借款保证;同意贵单位(行)通过人民银行个人征信系统查询本人信息，了解本人资信情况。本着诚实守信的原则，本人申明该套房产是本人第 套住房。

本人按照贵行要求在所在分(支)行开立了还款帐户，帐号为，并保证在每期还款日和贷款到期日前足额存入当期还本付息项，同时授权贷款人于每月还款日和贷款到期日从该帐户中扣收贷款本息(包括逾期利息及罚息);如果更换还款帐户，本人将及时提供新的帐户资料;如果帐户内资金不足并出现拖欠贷款现象，本人接受贵单位(行)的所有合法催收措施并自愿承担一切后果。

申请人(签字及手印):

有效身份证号:

年 月 日

尊敬的领导:

我叫，出身农村，毕业于专科学校，是学市场营销与机电一体化□20xx年毕业后由于各方面原因，一直处于失业状态，忆求学之艰辛，顾应聘之痛楚，展前程之迷茫，触吾心悲凉至极。但是，贫苦的农村培育了我坚韧、豁达，追求卓越的性格。

党和国家鼓励大学生自主创业的优惠政策，严峻的金融危机和就业形势，我选择了自主创业。东奔江苏，南及珠海，西跑重庆，北至辽宁，一直在谋求创业，现又辗转株洲重新创业。在亲历亲为的社会实践中，我积累了一定的创业经验和创业思想，可是，资金问题现在已经成为众多像我一样创业者的制约瓶颈。我想过向家人、亲戚和朋友筹借，几乎是杳

无音讯，因为农村确实太穷。而我爸妈供完我大学学习已经是负债累累，面对环堵萧墙的家境，他们更是无能为力。

因为资金问题，我想过回贫瘠的农村种地，也想过进工厂打工……放弃算了。可是看看农村发展依旧往昔，展望社会发展的快车轨道，我无法放弃用自己的知识和努力来改变自己和大山命运的想法，因为我现在至少还是一个大学生，是一个应该承担社会责任的青年。带着期待和自私的想法，申请党和政府有关部门能给与7万元的创业贷款资金，我一定按时按量归还贷款，虔诚期待领导能给与考虑。

祝领导工作愉快，身体健康！

此致

敬礼

申请人：

信用社黄瓜园分社：

申请人：，女，出生于1969年12月19日，家住x元马镇沿河路45号。

本人于20xx年在黄瓜园镇中心街开副食品名烟名酒经销部，主要经营烟、酒、饮料，经过一段时间的经营，生意越做越好，外加到了晚上铺面门外就是烧烤市场，客源越来越多，为了满足于客户的需求，我想扩大经营规模，增加经营项目。

现由于需要扩大经营规模，资金不足，特向信用社黄瓜园分社申请创业贷款50000.00(大写：伍万元整)，如能如愿贷到款，我将管理好该项资金，全心致力于店铺的发展，关于现在实行的还款规定，我会严格遵守，按期还款。

我于20xx年4月8日有幸参加了x人事劳动和社会保障局举办的创业培训，通过培训，使我学到了如何创业以及如何经营管理等相关的企业管理知识，让我对经营的名烟名酒经销部更有信心，相信通过自己的不懈努力，用心经营，一定会把店铺经营更好，希望贵单位给予批准办理创业贷款扶持为谢！

特此申请

申请人(签字及手印)：

有效身份证号：

年 月 日

本人系（单位）人员，现任职务，家庭平均月收入元，为购买（公司）开发的商品住房（商铺）套，房产编号为，特向贵处申请住房（商铺）按揭贷款万元，期限年，并同意以所购房产抵押给贵单位（行），作为偿还与贵单位（行）签定的借款合同项下借款保证；同意贵单位（行）通过人民银行个人征信系统查询本人信息，了解本人资信情况。本着诚实守信的原则，本人申明该套房产是家庭以贷款（不含公积金贷款）所购的第套住房。本人按照贵行要求在所在分（支）行开立了还款帐户，帐号为，并保证在每期还款日和贷款到期日前足额存入当期还本付息项，同时授权贷款人于每月还款日和贷款到期日从该帐户中扣收贷款本息（包括逾期利息及罚息）；如果更换还款帐户，本人将及时提供新的帐户资料；如果帐户内资金不足并出现拖欠贷款现象，本人接受贵单位（行）的所有合法催收措施并自愿承担一切后果。

申请人(签字及手印)：

有效身份证号： 年 月 日