

# 最新创新创业计划书大学生 大学生创新创业计划书(模板8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。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。

## 创新创业计划书大学生篇一

一份优秀的创业策划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

### 一、创业策划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业策划是市场营销，财务，生产，人力资源等职能计划的综合。

写好创业策划书要思考的问题：

- (一) 关注产品
- (二) 敢于竞争
- (三) 了解市场
- (四) 表明行动的方针
- (五) 展示你的管理队伍

## （六）出色的计划摘要

### 二、创业策划书的内容

一般来说，在创业策划书中应该包括创业的种类，资金规划及基金来源，资金总额的分配比例，阶段目标，财务预估，行销策略，可能风险评估，创业的动机，股东名册，预定员工人数，具体内容一般包括以下十一个方面：

#### （一）封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

#### （二）计划摘要

它是浓缩了的创业策划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和业务范围；

市场概貌；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明，生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

### （三）企业介绍

这部分的目的是不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

### （四）行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点，竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

- （1）该行业发展程度如何现在的发展动态如何
- （2）创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色
- （3）该行业的总销售额有多少总收入为多少发展趋势怎样
- （4）价格趋向如何
- （5）经济发展对该行业的影响程度如何政府是如何影响该行业的
- （6）是什么因素决定着它的发展

(7) 竞争的本质是什么你将采取什么样的战略

(8) 进入该行业的障碍是什么你将如何克服该行业典型的回报率有多少

### (五) 产品(服务) 介绍

产品介绍应包括以下内容:产品的概念, 性能及特性; 主要产品介绍; 产品的市场竞争力; 产品的研究和开发过程; 发展新产品的计划和成本分析; 产品的市场前景预测; 产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分, 企业家要对产品(服务)做出详细的说明, 说明要准确, 也要通俗易懂, 使不是专业人员的投资者也能明白。一般地, 产品介绍都要附上产品原型, 照片或其他介绍。

### (六) 人员及组织结构

在企业的生产活动中, 存在着人力资源管理, 技术管理, 财务管理, 作业管理, 产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天, 人已经成为最宝贵的资源, 这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源, 更是要遵循科学的原则和方法。

在创业策划书中, 必须要对主要管理人员加以阐明, 介绍他们所具有的能力, 他们在本企业中的职务和责任, 他们过去的详细经历及背景。此外, 在这部分创业策划书中, 还应对公司结构做一简要介绍, 包括:公司的组织机构图; 各部门的功能与责任; 各部门的负责人及主要成员; 公司的报酬体系; 公司的股东名单, 包括认股权, 比例和特权; 公司的董事会成员; 各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

### （七）市场预测

应包括以下内容：

- 1, 需求进行预测；
- 2, 市场预测市场现状综述；
- 3, 竞争厂商概览；
- 4, 目标顾客和目标市场；
- 5, 本企业产品的市场地位等。

### （八）营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业策划书中，营销策略应包括以下内容：

- （1）市场机构和营销渠道的选择；
- （2）营销队伍和管理；
- （3）促销计划和广告策略；
- （4）价格决策。

### （九）制造计划

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容：

- 1, 产品制造和技术设备现状;
- 2, 新产品投产计划;
- 3, 技术提升和设备更新的要求;
- 4, 质量控制和质量改进计划。

#### (十) 财务规划

财务规划一般要包括以下内容:

其中重点是现金流量表, 资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况, 它是企业在一段时间运作后的经营结果; 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况, 投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

#### (十一) 风险与风险管理

- (1) 你的公司在市场, 竞争和技术方面都有哪些基本的风险
- (2) 你准备怎样应付这些风险
- (3) 就你看来, 你的公司还有一些什么样的附加机会
- (4) 在你的资本基础上如何进行扩展
- (5) 在最好和最坏情形下, 你的五年计划表现如何

如果你的估计不那么准确, 应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话, 对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

### 三、创业策划书的编写步骤

准备创业方案是一个展望项目的未来前景，细致探索其中的合理思路，确认实施项目所需的各种必要资源，再寻求所需支持的过程。

第二阶段:创业构思

第三阶段:市场调研

第四阶段:方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

(1) 市场机遇与谋略；

(2) 经营管理；

(3) 经营团队；

(4) 财务预算；

(5) 其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人，潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段:最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1—2页的摘要，放在前面。其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印，装订成册。

## 第六阶段:检查

可以从以下几个方面加以检查:

- (1) 你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验。
- (2) 你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款。
- (3) 你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。
- (4) 你的创业策划书是否容易被投资者所领会。创业策划书应该备有索引和目录,以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。
- (5) 你的创业策划书中是否有计划摘要并放在了最前面,计划摘要相当于公司创业策划书的封面,投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣,计划摘要应写得引人入胜。
- (6) 你的创业策划书是否在文法上全部正确。
- (7) 你的创业策划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑。

## 创新创业计划书大学生篇二

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

## 创新创业计划书大学生篇三

XXXXX烧烤吧

周曦

高三（1）班

1XXXXX

zhouxi@

20XX年X月X日

商店名称：洛神音乐烧烤吧

主要产品：烧烤 炒饭 饮料

(1) 促销计划和广告策略

(2) 价格策略

本学期建立自己的特色和品牌，收回初期投资，积累无形资产，下学期开始盈利。

## 1.1项目创想

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，休闲食品不仅种类越来越多，并且产品结构也向着风味型. 营养型. 享受型甚至功能型的方向发展。如今，休闲食品已不再是小孩子的专利，而是收到了越来越多的不同年龄人群的喜爱，不论是家居生活还是外出旅行，休闲食品已经成为我们生活中的一种消费“新时尚”发展至今，休闲食品俨然成为食品消费的重要内容而时尚化更已成为休闲食品争夺消费者的重要策略。休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，在这种情形下，我们的洛神音乐烧烤吧应运而生了！

## 2.1现状

### 2.1.1流行趋势

时下市场上充斥着各种样式的烧烤，归结起来这些产品也无非是为了吸引消费者的眼球，对于贵州人来说烧烤是最受欢迎的一种休闲食品，而且价格便宜，朋友小聚首选几乎是烧烤，而一帮朋友聚在一起购买烧烤的数量高。

### 2.1.2行业现状

烧烤在全国范围都有，但在贵州市场发展到了巅峰。

烧烤的种类有：肉类、蔬菜类、豆制品类。

随着我国人民生活水平的不断提高，休闲成为大众生活不可缺少的重要部分，而休闲食品也由原来的仅能充饥发展到现在的既能满足口感又能调节心情的不二之选，所以烧烤具有很大的市场潜力。

## 2.2 竞争环境分析

## 2.3 事态分析

优势：烧烤是学生最喜爱的食品，而且市场巨大

劣势：创新经营市场接受程度难以预料存在一定风险。

## 2.4 店面实施

目前我们的烧烤店已经完成了装修和各类烧烤材料、设备及饮料的进入，将于2015年4月1日星期三中午12点整开业。

## 3.1 政策优势

政策近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家各级政府的相关规定，各地区应届大学生、毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：高校毕业生(含大专，本科，研究生)从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范工本费。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。

名称 单价(元) 单位

牛肉 3 串

羊肉 3 串

黑豆腐 1 串

鱿鱼 3 串

白豆腐 1 串

面筋 2 串

年糕 1 串

骨肉相连 2 串

热狗 1 串

鸡柳 3 串

五花肉 2 串

鸡翘 2 串

鸡翅尖 2 串

金针菇 1 串

土豆 1 串

菠菜 1 串

香菜 1 串

豆角 1 串

可乐 3 瓶

雪碧 3 瓶

冰红茶 3 瓶

康师傅矿泉水 1 瓶

哇哈哈矿泉水 2 瓶

怪噜饭 8 碗

豌豆肉末饭 7 碗

蛋炒饭 6 碗

土豆炒饭 5 碗五、资金投入

### 5.1 早期资金投入

1) 房租1200元/月

2) 柜台500元

3) 烧烤架700元

4) 桌椅3000元

5) 装修1800元

6) 冰箱800元

7) 烧烤材料560元

8) 其他2000

我们有着良好的市场优势：因烧烤是学生最喜爱的食品之一，我们的店铺环境适合休闲，消费市场巨大而且就在你身边，这样的项目不怕没人消费。

## 创新创业计划书大学生篇四

茶餐厅是一种起源于\_\_地区的快餐饮食文化，是西式餐饮的

中国化。

我们的茶餐厅将在特色小吃和广式茶餐厅的带动下，注重文化信息的交融和休闲放松的氛围，茶饮和餐食作为休闲的辅助功能，用以向消费者营造一个温馨、和谐和宽松的气氛，在消费者工作和学习之余，陶冶心情、享受生活、沟通信息，是情侣幽会、商务洽谈、娱乐休闲、同学聚会等多项功能于一体的休闲场所。

休闲茶餐厅更是文化传播中心，我们将着力打造茶餐厅在构造上的精神内涵，结合合理的营运管理，在保证营业利润的前提下，突出茶餐厅的精神品牌，做到更为时尚化，更具品质，更有品位。而这将是我们面对激烈的市场竞争作出我们自己品牌的关键所在。

\_\_路位于\_\_学院的南校区南门外，是\_\_学院学生日常消费和休闲很集中的地点。据调查，在校大学生的消费以衣、食、行等生活基本消费为主，而用在吃饭上的消费更是占了主要比例，约占月消费的70%左右。所以餐饮业是比较有市场前景的创业选择。项目市场地设\_\_路，周边各色小吃和餐饮业比较多，竞争会相当激烈。但是经过分析，我们认为，就目前\_\_路的情况来说，餐饮类产业的市场依然没有饱和，有很大的发展空间。

## 第二章：公司概况

### 公司宗旨：

本公司旨在通过我们的服务，充分彰显休闲和娱乐的主题，为城市学院在校大学生提供一个集餐饮和休闲于一体的消费场所。在未来的经营中，我们会努力将休闲茶餐厅打造成为\_\_学院学生在学习工作之余，休闲、娱乐、饮食、聚会等活动的首选地点。我们将始终坚持不懈地做好“休闲”的特色，突出我们鲜明的个性化，在餐饮业做出我们自己的品牌。

同时，我们坚守诚信为本的信念，在研发、销售和管理领域做到信誉第一，顾客至上。以质量求生存，以信誉求发展。

在餐饮业的竞争中，我们会密切关注市场动向，积极开发个性化产品，以对消费者体贴入微的服务，安全卫生的食品制作，合理的价位和整洁温馨的环境实现我们的目标。在我们策划的实施过程中，我们将综合考虑消费者、股东、公司员工和供货厂商等个方面的利益，尽我们最大的努力，争取做到各方利益的最大化。

公司简介：

\_\_公司成立于20\_\_年\_\_月，业务范围涉及餐点和饮品以及为大家提供日常的休闲娱乐，打发课余时间的场所。

本公司的法定名称是\_\_，法定地址在\_\_路。

本公司是一个合伙制公司，主要办事机构是位于\_\_路上的我们的实体店铺。

管理队伍简介：

\_\_公司由四人合资组成。

管理团队成员分别是\_\_。

四人均为\_\_系在校大学生，对于本项目的目标市场，即大学生群体的消费取向和需求有切身的体会。同时，所学专业为本项目的宣传推广和内部管理提供了较强的理论知识基础。其中三人为学生会相关部门的骨干成员，具有较强的对外交际能力、对内的管理能力、深厚的人脉基础和实践操作能力。

具体人员分配

\_\_，女，物资采购，菜式搭配。她有较丰富的市场经验和食

品制作的相关经验。

\_\_\_，女，财务。她耐心仔细，并且具有较强的财务管理能力。

\_\_\_，男，销售。主要负责\_\_路实体店内的销售工作及相关服务。他具有良好的沟通与服务能力和认真热情的服务态度。

\_\_\_，男，宣传策划与推广。他具有良好的人际关系和较强的宣策能力

### 第三章：产品与服务

产品定位：

以休闲娱乐和餐饮为主的中低档餐厅。

产品服务特征：

本店的特色餐饮和独有的休闲娱乐功能是主要的服务内容。本店将在特色小吃和广式茶餐厅模式的带动下，让消费者在工作和学习之余有一个轻松和休闲的地方小息和解决餐饮问题。休闲茶餐厅以餐点和茶饮为主要供应的实体商品。餐食包括中西餐、特色小吃和甜品等，饮品主要包括咖啡、奶茶、果汁和沙冰等，产品品种多样，口味独特。店中另提供书刊阅读、饮茶闲谈、桌游、无线上网等区域和功能，以满足消费者更多的需求，在一个舒适、安逸的氛围下享受就餐、阅读和游戏的乐趣。

#### 1、产品优势

和市场上同类的产品和服务相比，我公司的产品具有以下优势：

优势一：成本优势



我们的成本比竞争对手低，这是因为我们有直接的原材料进货渠道，避免了原料在多次转手交易中的价格提升。我们对影响食品成本较大的重要原料制定了采购规格标准，即对应采购的原料，无论从形状，色泽，等级、包装要求等诸方面都加以严格的规定。

我们认真做好存货的周转工作，严格控制原料在库存方面的成本。

### 优势二：质量优势

我们具有一个安全和稳定的进货渠道，首先从原材料的选择上把好产品的第一关。我们具有专业的品质控制和质量改进的能力，同时制定了严格的厨师和服务人员的行为规范，保证了食品的安全、美观及美味。我们有良好的服务意识，并且坚持顾客为本的理念，保证了优质的服务质量。

### 优势三：组织管理优势

本项目管理团队成员均为会展管理专业在校大学生，具备一定的专业管理知识和能力。

### 优势四：意识优势

本商业团队成员的大学在校学生身份完全符合本项目的目标市场——在校大学生，可以最直接的、最大限度的了解到目标受众的需求和目标市场的动态。

### 优势五：个性优势

本项目不同于普通的茶餐厅，也有别于一般的休闲性场所。休闲茶餐厅将餐饮和休闲结合起来，既能满足消费者一般的就餐要求，另一方面也为消费者提供了一个温馨舒适的休闲环境。这个是本项目的最重要的特点，是作出自己品牌的关

键性要素。

切入产品和服务：

本项目在实施的初期，将以餐饮为主，休闲为辅的方式进入市场。在市场成熟期后，将全面贯彻休闲茶餐厅的内涵，转为以休闲为主，餐饮为辅的经营方式。

由于本项目在\_\_路还是属于比较新颖的商业模式，在进入市场的初期，会在一定程度上造成消费者的陌生感和不认同感，所以我们在初期选择一个对于消费者比较熟悉的经营方式，即主营餐饮类产品打开市场。我们的这种销售策略有利于消除消费者心理上的距离感，一定程度上为进入市场减少了阻力。但是，这种经营策略在实施过程中，如果力度把握不当，会对本项目的特点的突出造成消极的影响。另外，在经营策略中的转型期要注意转变的适度，否则会背离已拥有的客户群的消费习惯，造成市场成熟期现有客户的丧失。

产品资源：

### (1) 提供产品与服务情况

餐食供应：以中西餐为主食，提供多种类、多口味、多形式的餐点，适应大众口味，接受度较高，是迎合消费者需求的首要产品。另外，具备各色甜点小吃，风味独特，成为本点餐食多样化的保证。

饮料供应：咖啡，奶茶，果汁，沙冰和其他不含酒精饮料。

书刊阅览：各类期刊，报纸杂志，动漫类书籍和各类流行文学。

其他休闲娱乐方式：无线网络连接点，桌游。

## (2) 原料供应情况

原料采购：原料采购是餐饮经营的重要环节，也成为在实际经营中餐饮企业食品原料成本控制的首要环节。采购的关键是建立、健全采购制度，明确采购标准，以标准规定采购的要求，严格监督。

鉴于食品原料种类繁多，季节性强，品质差异较大，所以采购方面我们严格依据以下标准：

- 1、保证采购质量优良；
- 2、采购价格合理；
- 3、依据人群，季节等条件控制采购数量；
- 4、与供应商形成长久良好的合作关系。

对供应商的要求：我们茶餐厅以餐点，茶饮为主要供应商品。

主要合作对象的是食材、饮品供应商，在原料，价格，品质，服务上对供应商有着较高的要求。

要求如下：

- 1、供应商为国家颁布营业执照的正规商家，拥有3年以上的经营经历。
- 2、严格按《采购清单》内容进行原料供应，供方保证原料来源及品质。
- 3、根据需、供双方的协议而制定采购单价。原料结算采取月结方式，单价一经确认，原则上不变的。只有在生产此种产品的制造成本上浮或下跌5%以上，影响到本合约所订的采购业务而导致需方或供方希望修订采购单价时，双方需协商单

价修订及实施日期事项。

4、正常订货，需方按照所制定的“正常采购周期”以书面形式向供方订货，紧急订货时则按“紧急采购周期”执行。

5. 双方严格按《供应商合作协议》内容进行合作。

未来发展：

\_\_路周围有多所大学，在该区域已经开设了多家餐厅，但是都是以普通餐厅营业模式为主。

我们公司根据市场现状，分析了大学生对课余时间的安排和现有需求，针对消费者对就餐环境的挑剔和课余休闲的特点，在该地开设了独具特色的休闲式茶餐厅，将会吸引大量的消费者。

我们针对市场环境，制定了合理有效的市场策略，努力顺利的进入市场，并以独特的经营方式快速的发展壮大起来，在项目的成长期内做好宣传推广，在两个月内争取到一个成熟的市场，拥有自己稳固的消费群体。

同时，我们将利用在\_\_路的经营经验，努力做出自己的品牌，在一年内走出\_\_路的经营范围，拓展出更为广阔的市场。

## 创新创业计划书大学生篇五

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。

## 创新创业计划书大学生篇六

1、为了积极响应中央和太湖县委组织部鼓励、支持大学生村官创业的号召，使大学生村官扎根基层、增强自身使命感，实现大学生村官的社会价值。在乡党委和政府的正确领导和悉心关怀下，刘畎乡乐盛村以大学生村官创业为契机，引导广大农民积极创业增收，建立茶叶种植基地，带动的群众共同致富，同时开辟就业的道路，以创业带动就业。

2、我村土壤肥沃，适宜茶叶生长，全村合计种植茶叶面积达1080亩，是刘畎乡主要的茶叶产地，乐盛茶叶也具有一定的知名度。然而，由于我村茶叶大多比较分散，缺乏统一化、规模化的经营与管理，带动和辐射能力不强，卖出的价格低廉，导致茶叶产品销售不畅、效益低，直接影响了我村茶叶在市场上的占有率和茶叶产业的整体经济效益。为引领全村茶叶产业向优质、高效化方向发展，提升乐盛茶叶的知名度，打响xx茶叶的品牌，特申请xx村大学生村官创业基地，着力发展我村茶叶产业。

1、改造乐盛老茶园100亩；

2、新建茶叶种植基地100亩，培育期为3年；

3、技术设备：现有杀青机、理条机、烘干机、提香机等茶叶机械14部，生产乐盛茗茶、绿茶、禅茶三条生产加工线。准备继续新加茗茶烘干机、传送带、揉捻机等设备。

资金来源：

1、自筹资金。合伙人按照份额出资,享有自己的权利和履行应尽的义务。

2、申请大学生村官创业基金。

3、其他组织投资等。

资金投入:

1、茶园改造100亩,每亩xx元,共计20万元;

2、新建茶园土地租金每年约5.2万元;

3、前期土地整合、翻垦20万元;

4、买进茶苗600元每亩,共计6万元;

5、人工养护和肥料每年5万元;

6、产品宣传与推广5000元;

7、准备流动资金30万元;

8、共计86.7万元。

第一,经济效益。创业基地投入使用后,培育期内投资回报较小,培育期过后预计成年茶树每亩年纯收入在3000元左右,创业基地可以有效地带动我村农民脱贫致富,通过茶厂与附近茶农的收购关系,为广大茶农建立了稳定的经济收入渠道;增加就业岗位,本项目建成投产后,可向本村提供近50多个工作岗位,解决了我村部分剩余劳力的就业问题,减轻政府的负担。

第二,社会效益。增强基层发展信心,我村大学生“村官”创业基地的建设是党中央、县党委、政府富民工作的深入推

进，也为农村经济社会发展增添了新的变化。我村经济相对薄弱，缺乏能“带头富、带领富”的“双强型”带头人，群众对实现跨越式发展缺少办法、缺乏信心。大学生“村官”创业富民的实践，能让知识和能力在农村舞台上体现出了价值，“信心比黄金更贵重”释放出来的基层干群对加快发展的信心是当前最突出的社会效益，大大增强了基层干部群众加快实现全面建成小康的信心和勇气。

第三，个人效益。能增强大学生村官富民强村、加快发展的责任意识、示范意识、争先意识和奉献意识，在创业富民的实践中磨练意志、增长本领。

## 创新创业计划书大学生篇七

### 中高档营养搭配水果专卖店

#### （一）市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果相比，国内人均的消费才刚到其一半。通过对南宁市区的人群对水果消费情况的调查，75%的人群每月的消费水果的金额在30元以上，15%的人群消费水果在20-30元之间，有10%的人群消费水果在20元以下。

随着生活水平的挺高，人们对水果的消费需求呈增长趋势。我国目前人均果品占有量为45gk与健康标准的要求70kg还有不笑的差距，与发达国家人均消费水果80gk的水平相比差距更大。考虑现在我国的人口增长迅速，按照健康标准计算，全国的水果消费量比往年要高出80%。目前人们的生活水平不单单只是追求温饱，而是更进一步的关注营养和健康，所以，营养搭配的水果的市场是非常巨大的。

水果的零售，作为一个兴旺的业态，在各个城市迅速的扩容、改造、许多的水果零售店，在人群聚集的地方，铺天盖地。



水果专卖店具有投资少，技术含量低，易操作，利润大和回报快的优点。所以水果行业发展才如此迅速，如何在这个行业建立自己的特色，就成了生存的唯一方式。

## （二）市场几竞争分析1. 消费群体的分析

水果，这种大众消费品已逐渐转变为生活必需品，是大众消费的一个重要组成部分。目前，大众消费群体的水果消费途径是由以下两种方式组成：集市水果摊、大型超市。而水果消费的方式也有两种：批发和零售。

目前，消费者主要的水果消费途径是集市水果摊（菜市场、街道流动小贩），他们往往选择时令水果作为主要消费对象，对非时令水果、进口水果等中高档水果的选购相对较少，他们也会在去大型百货超市集中采购的过程中选购水果。此类消费群体以中老年消费者居多，他们时间充裕，能够很有耐心的挑选水果品质、权衡价格希望能够得到最大的实惠。他们的消费特点是：要求便利、要求低价、对比选购性强。

者更看中水果的品质和种类。他们往往会对新鲜、新奇的水果种类显现出喜好和偏向。

这些地方的水果销售都是零售，消费者喜欢吃什么水果就买什么水果，更多的是根据自己的兴趣爱好，而对水果中所含的维生素等营养，一概不知，更不说营养搭配。

## 2. 市场前景分析

现在的中国，各行各业发展的都很饱满，加上互联网的神速发展，人们对事物的认识也迅速的加快。对于一些有长时间保质期有易于零售和运输的产品，如：服装、电子产品、数码产品、家具用品、生活用品和极少部分的包装食品等，互联网销售一网打尽，而且物美价廉，所以互联网这种渠道的营销给现有的营销渠道带来了沉重的打击。加上，现在的物

流达代了前所未有的水平，就连需要新鲜度极高的水果蔬菜，也能在网上进行销售。水果的营养搭配，满足了现在消费者单单消费物质的不足，而且现在对这营养搭配的销售方法，还是很少人尝试，所以，在未来的至少两年内，是水果行业的巨大的发展空间。

### 3. 竞争分析

(1) 消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果营养配套购买方式，由于其它购买水果的传统场所在消费者心中已经形成了习惯，所以要在短时间内改变消费者的购物观念，让其接受这种商业形态。

(2) 对于追随者：由于店面布置和销售方法都是可以复制的，所以相信现在在水果店引起消费者重视的时候，会有一些追随者出现，但只要我们把资源（采购、物流）整合起来，相信我们的价格和服务是别人无法追赶的。并且我们对于追随者可以权其加盟我们。

(一) 名称：特色水果

(二) 宗旨：诚信经营以质量求生存以信誉谋发展

(三) 成立的目的：

1. 行业是需要：中国缺少有特色，尤其是这种营养搭配销售的水果销售经销商

2. 创业者的需要：进入门槛低，很小的投入就可以经营。

3. 水果的购买状况和消费者的心理需要：现在的水果销售模式已经满足不了现在消费者的需求，消费者现在追求的是绿色、健康和营养。

4. 庞大的市场需要：国家计划在20xx年使人均消费水果达到40公斤□20xx年48公斤□20xx年53公斤。也就是说要20xx年，水果要有2500万公斤的消费增长。市场巨大。是现在市场的40%。

#### （四）组织及人员结构

采购部（五）产品及服务注解：因为是刚成立的新店，规模不大，为了减少开支，所以只设了以上三个部门，节约资源的同时，也易于管理。

1. 产品：主要以大众水果为主，结合营养学，搭配销售。

2. 服务：宾至如归客户至上

高档水果营养搭配的形象塑造：严格控制商品的毛利率及各种经验成本，开展一些促销活动，打造商业形象，如特色水果营养搭配、会员制销售以及利用pop广告和自有品牌来塑造性象。

大学生，是激情而有想法的一代，很多大学生都会选择毕业之后创业，但是，创业怎么能没有一份详细的创业计划书呢？以下是小编整理的关于大学生创新创业项目.....

.....

.....

2018在社会不断向前发展的今天，大家逐渐认识到创业计划书的重要性，通过制定创业计划书，把利弊都写下来，逐条推敲，就能对项目有更加清晰的认识。拟起创业.....

# 创新创业计划书大学生篇八

——自食其乐西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：自食其乐西餐厅

性质：此项目集开发家居设计、房屋室内设计、独栋别墅设计专业性服务项目。同时，吸引商家投资，建设中国人自己的家居设计文化。

建设地点：蚌埠市地区

市场：学院现有一万四千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

宗旨：服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

经营范围：

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3、美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

市场营销：在西餐厅初步发展中，我公司将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着西餐厅的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

财务数据：见财务计划栏。

注册资金：一一十万币。

方式：由我原有西餐厅参股人员筹措资金5万元，商业贷款5万元。

组织理念：举才而任能，走创新和专业的组合路线，实行严密的系统性、战略性管理，打造高质量的饮食文化。

组织文化：敬业创新，优质经营，人性化管理。

### (一)店长

1、店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作。

2、工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见.综合决策各种工作的运行。代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

## (二) 行政人事

- 1、对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。
- 2、对西餐厅项目进行和需求策划。
- 3、对西餐厅项目进行具体的设计。
- 4、制定西餐厅目标以及进度表。
- 5、建立项目管理系统。
- 6、负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制。
- 7、跟踪项目开发成本。
- 8、管理项目中的风险和变化。
- 9、负责项目团队建设。

## (三)、厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。

## (四)、服务员

以礼待客，遵守制度，积极进取。服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象。招的工就负责点菜和端菜，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

## (五)、市场开发部

- 1、制定本部门年度营销目标计划。
- 2、建立和完善营销信息收集，整理，交流及保密
- 3、指定产品的价格、品质和宣传。
- 4、对竞争对手进行对比，提供应对方案。
- 5、对潜在的消费群体进行市场调查。

## (一)、项目申请

- 1、向工商管理局有关部门申请成立一个“自食其乐西餐厅”。
- 2、项目