

最新创业创新委员工作计划 创新创业工作计划(实用5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。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。以下是小编收集整理的工作计划书范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

创业创新委员工作计划 创新创业工作计划篇一

第一页bp□一句话的形式呈现出来我们是干什么的。我们是air bed&breakfast□这是第一点。

第二点,我们就直接陈述目前这个市场存在的一些需求和痛点。目前我们游客出行住宿的时候存在在的问题:价格方面比较高。我们住的酒店都是统一的标准,很难体验到当地的风土人情,很多房东有很多闲置的房屋,他们怎么样去产生价值。

因为这是双边的需求,所以双边都存在痛点。

那第三页就告诉大家,我是怎么样解决这个问题的。我通过这个解决方案可以让用户省钱,可以让房东赚钱,然后在旅游的过程当中你又可以体验到当地的风土人情和文化。

那我们告诉大家这个需求和解决方案之后,要告诉大家的内容是说这个市场的规模到底有多大。我们用两页片子告诉大家,这个市场的规模以及对未来的展望。

然后我们再向你详细陈述,我这个产品的形态是什么。我同时,也会告诉你我们是怎样赚钱的,我们的商业模式是怎么

样的。我们有未来非常好的商业预期，我也会告诉你说，我对未来的推广方案和计划是什么样的。

还有包括我们这个团队是由哪些人构成的，他们分别负责哪个模块，他们自己的经验是在哪里？对于我们实现这个项目的价值在哪里？然后我们又说，除了这个运营的数据之外，我们还有一些媒体对我们的报道，用户对我们的反馈。

现在很多企业都想走资本市场，一份商业计划书是第一印象，接下来内容是以一个投资人的视角，告诉大家应该怎么样写一份商业计划书。一般标准的融资分为三个阶段，第一是融资准备阶段(写bp)[]第二是市场推介阶段(见投资人)，第三是尽职调查阶段(投资人给了ts之后对你和你的合作伙伴进行调查了解)，今天我们先来梳理一下如何书写一份投资人喜欢的商业计划书(就是传说中的bp)[]

商业计划书的几个要点：

首先它也是一句话描述做的事情，对项目的描述。

第二，呈现出目前的目标用户的痛点和问题到底是什么？今天是用什么样的方式来解决这些问题的？有哪些可以提升的地方？然后第三个就是我们是怎么解决这个问题？我们的价值所在。我们给出具体产品的展示以及具体的场景，然后告诉他，为什么我们现在去解决这个问题比较好，以及我们的市场规模是多大。还有我们对于竞争的分析是怎么样，以及我们这个产品是怎么样发展的，产品的路径是怎么样？我们的盈利模式如何，我们的定价，我们的销售和分销是怎么样。还有最终，我的团队是哪些人来做这件事情的，同时我们会加上一些财务的预期内容。

在这个系列的内容当中，我们的每一节都用了非常短的篇幅告诉你，如何去写一个好的商业计划书，它的内容是什么，它的呈现形式是怎么样，具体的案例是怎么样。如果在

写商业计划书的过程当中遇到的问题或者困难，也欢迎你和我们进行交流。

希望这个系列的内容能够提供很多有价值的内容给你，能够帮助你写出一个非常出色优秀的商业计划书，能够让你尽快地获得你的融资，能够尽快实现你的创业梦想！

创新创业委员工作计划 创新创业工作计划篇二

为贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》，进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，教育部发布了《教育部关于举办第_届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》。为推动我校创新创业工作，定于_年3月至5月举办“互联网+”大学生创新创业校内大赛，特此通知。

一、大赛主题

二、比赛目的与任务

旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军；推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级；以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

重在把大赛作为深化创新创业教育改革的重要抓手，主动服务湖北地方经济发展，创新人才培养机制，切实提高我校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

三、参赛项目要求

1. “互联网+”现代农业，包括农林牧渔等；

7. “互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。

参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

四、参赛对象

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

五、参赛资格

1. 创意组。参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型或服务模式，在_年5月31日前尚未完成工商登记注册。参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。

2. 初创组。参赛项目工商登记注册未满3年，且获机构或个人股权投资不超过1轮次。参赛申报人须为初创企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

3. 成长组。参赛项目工商登记注册3年以上；或工商登记注册未满3年，且获机构或个人股权投资2轮次以上(含2轮次)。参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

4. 就业型创意组。参赛项目有效提升大学生就业数量与就业质量。若参赛项目在_年5月31日前尚未完成工商登记注册，参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。若参赛项目在_年5月31日前已完成工商登记注册，参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

初创组、成长组和就业型创业组中已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中，参赛成员合计不得少于1/3。对于高校科技成果转化项目，允许将拥有科研成果的老师的股权合并计算，合并计算的股权不得少于50%(其中参赛成员合计不得少于15%)。

六、大赛赛制和赛程安排

大赛采用校级初赛和校级决赛二级赛制，其中初赛形式为各二级学院评审，决赛形式由文艺体育与教育通识课部组织相关部门进行综合评审。

1. 校级初赛(_ . 04. 07- _ . 04. 28)

各二级学院根据“互联网+”大学生创新创业大赛的报名通知及要求，组织参赛团队提交相关参赛材料进行初审，遴选参加校级决赛的候选团队(至少两项)，于4月20日前将评选结果交至文艺体育与教育通识课部。

2. 校级决赛(_年5月)

由教务处、学工处、文艺体育与教育通识课部、校企合作与大学生就业创业指导中心等部门对候选团队参赛作品进行评审，决出金银铜奖若干，并选拔推荐优秀团队参加第_届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

七、大赛奖励

学校决赛设项目团队奖项：一、二、三等奖设奖数目占参赛项目数的50%，其它参赛项目获优胜奖，奖励按照学校有关奖励办法执行；同时设置优秀指导教师奖、最佳组织奖、最佳创意奖、最具价值奖、最具人气奖，学院组织和获奖情况将纳入年度工作评估考核。

八、报名程序

1. 报名时间：_年3月29日-4月15日
2. 报名方式：填写《“互联网+”大学生创新创业大赛报名表》、《“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书》，提交至院系统计汇总。
3. 报名要求：参赛申报人须为团队负责人。大赛以团队为单位报名参赛，须为项目的实际成员，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于5人。鼓励跨院系、跨年级、跨专业组队，每队配备一名指导老师，每位老师可以指导多个团队。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不可借用他人项目参赛。
4. 参赛队员必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、所在学院、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消参赛资格。

九、宣传发动

各学院和各有关单位要高度重视，认真做好大赛的宣传动员和组织工作，切实做好大赛的各项准备工作，为在校生和毕业生参与竞赛提供必要的条件和支持；鼓励教师将科技成果产业化，带领学生创新创业。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进我校学生创新创业训练和实践，不断提高创新创业人才培养水平。

创业创新委员工作计划 创新创业工作计划篇三

一、店面介绍

二、行业分析

三、本地甜品市场分析

四、产品分析

五、经营目标

六、营销策略

七、生产管理计划

八、财务计划

九、风险与风险管理

前言：甜品是治疗抑郁、放松心情的灵丹妙药，甜品在中国有悠久的历史，远在商代便已出现，但是在宜州德胜镇，目前还没有任何一家以甜品为主要产品的商店，这个市场的空白使我们看到了商机，本着自主创业、从小做起的精神，我们决定在德胜镇开一家甜品店，因为这是德胜第一家甜品店，因而我们决定命名为“一号”甜品店。

1、店面地址

广西宜州市德胜镇政和路

2、经营理念

“清凉、闲适、自然、品质、快捷”五个关键词即可概括我们这个小店的理念，“清凉”指的是我们的甜品具有消暑去热，爽口怡心的特点，同时，食用我们的甜品，不需要有非常充足的理由，因为食用我们的甜品，你会有一种安逸、悠闲的感觉。我们的甜品，纯天然材料制作，生产加工过程中保证干净、纯正，口味一流，因而“自然、品质”。最后，我们的甜品除外卖以外保证顾客在三分钟内能够拿到成品，外卖保证在15分钟内送达，因而“快捷”。

3、战略目标

以甜品销售为主线，附加各种茶类冷饮销售，销售范围涵括整个德胜镇城区，计划在一年内完全占有德胜镇的市场，稳定销售状况并且收回初期投入。

4、店面定位

“一号”甜品店主要以休闲消暑为主，同时面向德胜镇中小學生进行销售，因此，产品定位以低端产品为主，根据市场反应进行适当变更产品定位。创新、开拓，在最大限度上，引领德胜镇甜品风尚导向。

5、团队实力

我们团队目前有两名成员，甜品店开业之后还会再招1名侍应生。我们团队中，覃艺负责新产品的开发调制，彭高才负责产品的销售推广以及管理。做为一个爱吃甜食的女生，覃艺对于甜食的狂热兴趣使我们有充分的理由相信她能够胜任新产品开发这一工作；彭高才做为一个思维敏捷、口才出众、见多识广的男孩，对于胜任销售推广以及管理这样的工作抱有极大的自信。据此看来，虽然我们只有两个人，但是我们拥有一个强大的供销皆行的团队。

1、行业现状

甜品是指各类甜食、饮品、水果调制品，广东人称之为糖水，是粤港美食的代表。糖水既可以作为中式饭食后的甜品，也可以作为夜宵的小品，为我们带来愉快的心情。在珠三角和港澳地区，甜品店糖水店遍布大街小巷，博大精深的甜品文化在南粤大地孕育了数百年。随着人们生活水平的提高，现代甜品行业发展迅猛，各类甜品企业层出不穷，现在市面上比较常见的连锁甜品企业主要有满记甜品、酷吧甜品、许留山甜品、新锐港式靓饮，像麦当劳、肯德基这些快餐连锁企

业也有甜品销售，其他一些零散的非品牌甜品店更是多如牛毛，随处可见。甜品业得竞争激烈程度也可想而知。

2、行业发展前景

随着人们生活水平的提高，对生活质量的要求也越来越高，“吃”已不仅仅是为了吃得饱，还要吃得美味、吃得健康、吃得时尚。所以，衣、食、住、行等行业虽然传统却不时，更因其与人们息息相关，永远都有市场。甜品作为现代休闲美食的代表，正在为越来越多的人所接受和喜欢。有机构通过对北京、上海、广州、西安、成都、重庆、武汉、厦门、南宁、沈阳、哈尔滨、长春、济南、太原、郑州、杭州、南京、苏州、长沙等十九个城市进行调查后发现，80%以上的被调查者都喜欢甜品，90%的人把甜品作为生活中的一部分。因此甜品业的发展前景非常广阔不可估量。

3、回报率

预计第一年投资回报率为40%左右，第二年投资回报率在60%——80%之间。

1、市场前景及店面选址状况

当今德胜，甜品店这个行业比较空缺，没有一个正规的甜品店铺，平日的甜品都来自粥摊，品种比较单一，而且在卫生安全方面有很大的隐患。另外，更重要的是不受季节的限制，无论春夏秋冬都可以推出不同的甜品。主要消费群体是中小学生，现在国家执行双休日无补课制度，星期六、星期日这两天客流量很大，因此销售机会增多。

店面所选地址在政和路，附近是德胜汽车站，靠近德胜镇商业中心，是入城的必经之路，进一步增大了客流量。

2、竞争者分析

德胜镇内没有其他甜品店，但是有两家奶茶店，对我们的甜品店生意可能会造成冲击。其中一家奶茶店的价格比较便宜，但是店铺比较简陋，没有提供桌子和椅子供消费者休息；另一家奶茶店店面规模比较大，有提供桌椅但产品价格偏高，而且产品种类繁杂，从奶茶到烧烤，显得产品不够专一；同时两家奶茶店都不做外卖。因而家奶茶店的产品对于我们甜品店虽然会造成一定的威胁，但是从上面可以看出，它们造成的威胁并不大。

3、目标顾客

主要目标顾客为德胜镇中小學生以及青年消费者，其次，德胜镇的中年消费者也是一个很有潜力的甜品消费群体。

在高温的夏季，酷暑吞噬着城市的每一个角落，人们走在街头通常想到的是找一家店，能喝上一杯让人身心舒畅的冰凉饮品，平衡一下身体的热气；在冬季，热食滋补甜品、手工磨糊、牛奶炖品、精选奶制甜品等让喜欢甜食的人们在寒冷的冬天也能尝到可口的甜品。

1、产品简介

(1) 杨枝甘露

杨枝甘露是一种港式甜品。做这道甜品最正宗的食材是：西米、芒果、沙田柚、牛奶。在清香的牛奶中，混合加入弹力爽滑的西米、软糯香甜的芒果、清香爽口的沙田柚，如此特别的搭配，决定了这道甜品独有的特别口感。

(2) 枸杞雪梨银耳甜汤

雪梨、银耳都是解渴上品，加上枸杞子的搭配，润喉的同时清凉身心，微甜的口味，较低的热量，这样的甜品告诉您什么是放心朵颐，不需要担心身材变形。

(3) 百合银耳甜汤

百合的味道清香脱俗，而银耳则脆嫩爽口；此道甜品能安定心神、活络气血，还有润肺止咳、生津滋阴的功效。一般情况都可以喝，特别是秋天，清补佳品。

(4) 木瓜椰汁西米露

一份简单的西米露可以是原味的，也可以变化出很多其它组合，放入喜欢的水果，味道也很不错。

(5) 各种布丁

布丁特点：口味香甜嫩滑，颜色艳丽、气味清香、营养丰富，老少咸宜。

(6) 银耳莲子羹

银耳莲子羹具有润肺生津、止咳清热、养胃补气、润燥化痰、去虚劳、清火等功能，在夏天喝，即能防暑降温，又能养颜美容。

(7) 还有其他诸如：玉米糖水、豆沙锅饼、双皮奶、豆腐花、龟苓膏、海带绿豆沙、红豆沙、芝麻糊、花生糊、八宝粥、清茶等等。

2、产品重心

我们“一号”的甜品以解暑为主要特色，同时注重健康饮食，让顾客在我们的店内找到一种享受美食感觉。

由于德胜镇目前没有甜品店，因而我们“一号”的经营目标首先是引领德胜镇甜品走向，其次，我们的甜品要迅速占领市场，保证销路，确保在一年内达到收回成本。

同时，在一定程度上，我们会对健康饮食进行适当的宣传，在尽可能的盈利的情况下促使德胜镇人民树立健康饮食的观念，达到既宣传了我们“一号”甜品又惠及于大众的双赢局面。

1、产品策略

(1)招牌产品为杨枝甘露和椰汁西米露，其次是八宝粥、绿豆粥、玉米糖水、豆腐花等常见低价甜品。

(2)季节不同，产品相应的销售策略也有所改变。在保持招牌产品不变的情况下，春、秋两季气候凉爽，以清补效果最好的百合银耳甜汤为主；夏季炎热，以凉爽解渴的银耳莲子羹为主；冬季气候干燥，以百合银耳甜汤为主。

(3)店内兼营各种清茶，如红茶，绿茶等。

3、促销策略

(1)节假日期间在我们的甜品店购买到一定数量的甜品，送糕点若干。

(2)使用会员积分制度，会员消费达到一定的积分后，可以兑现为相应分值的产品。

(3)销售状况下降的时候我们会采取价格折扣制度，折扣额度根据当时的情况相应更改。

4、广告策略

(1)开业首日进行开业庆，连续三日半价销售产品，发放甜品店宣传单。

(2)店内外放置5个pop广告，吸引顾客消费。

(3)店内前台柜上放置4张甜品单，方便顾客明了我们“一号”甜品的所有甜品样式，同时方便顾客点甜品。

1、卫生管理

(1)时刻保持店内清洁，除此之外每隔2小时清洁一次店面。

(2)冰柜每周定时清洁一次，烹制产品时用到的锅碗等烹制结束后立刻清洗，装盛产品的瓷碗、瓷盘、杯子用后即清洁消毒。

(3)店内全体成员统一穿天蓝色纯色制服，减少产品二次污染的可能。

2、生产产品及每日营业流程(每日)

早上6点：清洗烹饪工具、清洗烹饪材料、烹饪材料处理(切片、丁等)

早上6点20分：上锅烹制、水果处理、准备烹调工具

早上8点：完成烹饪，烹调产品，开门营业

晚上10点30分：关门歇业

3、营业要求

(1)保持微笑，热情大方、不厌其烦的接待顾客。

(2)不能让任何一名顾客在等候产品的时间上花掉超过三分钟，如因此引起顾客不满的记点扣除当月薪金或分红，充入生产变动成本内用于购买生产材料。

1、经营费用预算

(1) 前期固定成本投入

铺面转让：10000~15000元(协商中)

铺面月租：1000元

每月水电杂项：150元

侍应薪酬：1000元

门面装修：5000元

256l冰柜：2000元

消毒柜：1000元

封口机：2000元/台

桌子：120元x2张

椅子：20元x10张

前台柜：200元

时钟：20元

杯子：3元x50个

瓷盘(套装)：5元x50个

瓷碗□2x50个

调羹□1x150支

pop广告印刷：30元/张x5

宣传单：

甜品单：5元/张x4

一次性纸杯纸碗：8元/打，每日需准备5打左右

一次性调羹：3元/打，每日需准备5打左右

1、风险

我们的“一号”甜品店有可能会遇到种风险

(1) 竞争者跟风开甜品店。由于德胜镇没有甜品店，因而在我们“一号”甜品店开业后，可能会引起其他投资者跟风投资开设甜品店。

(2) 政府城镇规划建设。由于德胜镇目前仍然还有巨大的发展潜力，镇政府的城镇规划建设模拟图我们无法看到，因此需要对可能的改建、更改片区用途等各种情况做好心理准备。

(3) 其他自然因素

2、风险应对策略

(1) 针对可能的竞争者，我们的策略是在“一号”成立之后，根据顾客的反映逐渐改善我们的服务质量，争取达到“进我一号门，满意传出城”的效果。同时坚持“人无我有，人有我优”的创新原则，稳中求胜。

(2) 针对政府这方面的风险，由于这属于不可抗力，因此对城区内其他地区的铺面状况要及时掌握，假设政府城镇规划建设对“一号”甜品店造成巨大的影响，那么及时的迁移店铺

是最好的选择。

(3)自然因素不可预估，因此对此种风险采取见机行事的办法，其中，最大限度减轻损失是第一考虑目标。

创业创新委员工作计划 创新创业工作计划篇四

(二)公司成员概述：以在校大学生为主体成分，雇佣少量专业技术人员为指导团队。主要包括我校国商学院，美院优秀学员以及相关专业的授课老师。

(三)公司业务：主营业务——提供寝室传统和特色装修美化兼营业务——寝室物件更换修理，寝室非施工型装修(寝室壁纸搭配美化，小物件搭配美化等)

(四)公司经营理念：让以最实惠的价格，满足顾客最挑剔的心。

(五)企业文化：用严谨甚至刻薄的眼光看待细节，以心映心的方式对待顾客的要求，全心全意的服务让你最舒心的微笑。

(六)公司创新性描述：寝室装修行业是一个完全新兴的服务行业，这是由于其所定位的市场位置所决定的，这独特的市场定位也给了这个行业宽广的市场前景和奇特的市场规则，这都需要我们去不断的摸索前进，但是这些特性都很符合大学生这个群体，我们本身就身处这个群体中很了解其中信息变化。再加上近年来国家对大学生创业和鼓励，我们相信公司会有一个明亮的前程！

二. 战略规划

(一)公司宗旨：向学校寝室提供具体到位的上门装修美化服务，立足市场，服务优质，发展创新，迈向成功！

(三) 公司的发展规划

一. 创业初期(半年到一年)

1. 服务进入市场，在学院拿下一个相对优势的市场配额位。
2. 为寝室装潢做广告宣传，提高寝室装潢的知名度，初步建立自己的品牌效应。
3. 逐渐占据本学院寝室装潢市场，每天顾客总量开始增加。
4. 累计装潢寝室_间，净利润为_元。

二. 中期(_—_年)

1. 学校寝室装潢服务已经逐渐成熟，业务手段公司制度不断完善；
3. 寝室装潢市场配额占有率达到_%-_%，占据相对主导的地位；

三. 长期(_—_年)

利用寝室装潢的独特性，开发新的领域，甚至可以考虑发展跨领域发展。力求成本的最小化和利益的最大化，再度拓展市场空间，扩大市场占有配额，成为学校服务业的领跑者。

(四) 公司的营销策略

创新创业委员工作计划 创新创业工作计划篇五

一、创业大赛参赛对象:全院在校学生均可报名参加。

三、参赛时间:11月25日~31日，具体时间见本表“日程安排”。

四、大赛组织形式

1. 竞赛鼓励以创业计划小组(团队)形式参赛(也可以个人参加)。参赛者可以自行组成优势互补、人员配备科学、结构合理的创业计划小组，以小组形式参赛。各院系可采用自荐和推荐的形式，选拔出优秀选手组队参加全校的决赛。每个参赛团队3~7人。
2. 参赛团队应在广泛进行市场调研、认真进行可行性分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、具有可实施性的创业(商业)计划书。

五、参赛创业作品(创业计划书)要求

2. 参赛项目可结合我校专业特色、具有较高创新水平和较强市场竞争力、有较好的潜在经济效益和社会效益、易于形成新兴产业的高、新技术成果，且具有高技术、高附加值、节能降耗、有利环境保护的科技创新项目或创意。
3. 创业项目的投资预算要合理、可转化性强。
4. 计划书内容包括:项目背景、市场机会、发展战略、市场营销、生产管理、财务分析、管理体系、风险评估等。

六、创业竞赛流程

(一)报名阶段:

月18日前，参赛队伍或选手到本院系报名。每个院系要组建至少2-3支创业团队，允许团队成员跨院系适当交叉。跨院系组成的团队应在负责人所在院系处报名。

月25日前各院系需上交以下资料:

- (1)创意创业项目申报书纸质版和电子版各一份。

(2) 创新创业计划书纸质版一式6份，及电子版，以供大赛组委会各专家进行查阅评审。申报时，各参赛单位注意本院系参赛作品类别上的合理性，计划书结构上的科学分布。

(二) 评选阶段

1. 准备阶段，赛前培训。