

# 2023年大学老师创新创业教学 大学生创新创业项目的演讲稿(模板9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 大学老师创新创业教学篇一

尊敬的各位导师，同学们：

大家晚上好！

根据我这段时间的经历，我对《自我超越》这个题目非常感兴趣。所以当我在黑板上看到这个演讲信息的时候，我毫不犹豫的决定参加。感谢大家给我一次机会让我和大家分享我观点、我的感触。文章中的某些观点可能过于偏激、不足为训，希望大家多多指教。

有时候我总想如果自己现在不是学生，而是和其他的那些伙伴一样在社会上打拼，我生活会怎样呢？我会不会还像现在一样，过一天算一天，从不强迫自己向着更好的方向前进？也从不逼迫自己努力去超越自我？我想应该不会！因为在这个竞争日趋激烈是社会中，如果一个人不能勇敢的超越自己、止步不前的话，注定会被这个社会淘汰。

上年寒假在北京打工的时候，我的一个老板给我讲述了他现实的人生经历。他说，他不想在农村过那种面朝黄土背朝天的生活，于是他就拿了家里两千块钱偷跑出来，跑到广州去打工；在广州他呆了大概二十天，在这个二十天里他除了违法的事几乎干过所有的苦力，但是在那个时代一个人到一个

陌生城市总是要被人欺负的，活是干了，但是找不到人要钱；就这样当他还剩下最后五块钱的时候，他实在无法在那个城市待下去了，于是他选择离开，他用一块钱买了一张站台票混进了火车，他也不知道自己将要去哪儿，他想，“火车在哪儿停在哪儿下”。就这样命运把他带到了北京，但是在路上吃饭花光了仅有的那四块钱，在这个同样陌生的城市里，依然没有任何人帮助他，于是他就只能向前走，不知道将要去向何方，只求命运的垂青。不知什么时候也不知道走到了哪儿，他再也走不动了，晕倒在一条不知名的马路边。大概直到第三天才有一个扫垃圾的老太太，把他唤醒给他买了两个面包一杯可乐，才使他重新有了力气。后来那位老太太借给了他两百块钱，这是这两百块钱挽救了他，改变了他。从那以后他努力的学习，一步一步前进，努力提高自己，疯狂的弥补着自己的不应有的不足。到现在他虽不算什么成功人士，但却也能在北京市里有一套体面的房子和车子，过着体面的生活。

有时候，要想好好的活下去，的确不得不超越自己。其实不仅仅在北京，就在济南上个星期我有幸看到了骇人的一幕。

上星期有一个叫什么“职业生涯规划测评”的机构，给我班三个同学打电话让他们星期六过去做一个问卷调查。去的时候和他们说好——不管怎样，不管他们说什么，就是不能拿钱——可是，走到哪儿才知道——有时候，原来拒绝一个人居然是那么那么的难啊！那是一个培训机构，主要培养同学们的职业技能，但是费用确实太高2499，他们没有这么多的钱，也知道自己不可能报这个培训。但是在那些所谓的老师们的将近五个小时的狂轰滥炸下，还是没能拒绝。多方面的打电话筹钱，最终的战果是：三个人去参加调查，两个人报名参加培训，其中一个人还交了150块钱。由于他们两个实在是筹不到完全的学费，最后只能偷偷溜走，那150块钱也没有勇气要过来。

现在不超越自己，还要等到什么时候呢。人的一生的悲剧或

者喜剧性也就在于你不得不努力的超越自我，不论什么时候，处于何种境地，都没有资格不思进取。两千多年前孟子就曾经提醒我们：生于忧患死于安乐。而现在的社会不管是否天将降大任与你，你都不能放弃自我的超越，因为其他人在努力的、近乎疯狂的超越自己。要想在未来激烈的社会竞争中击败他们，占据一席之地，没办法，必须也只能超越自己。

谢谢！

## 大学老师创新创业教学篇二

是创业者计划创立的业务的书面的摘要。

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.

## 大学老师创新创业教学篇三

经营目标: 在南京师范大学泰州学院建立首家专业甜品店——心甜甜品店,经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水

类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类、中式传统点心类等。

经营宗旨：甜美、健康、时尚。

市场介绍：南京师范大学泰州学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

目标顾客：有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

原料专业，放心更多：心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

品种丰富，选择更多：众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多：心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目就上大学生创业网，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

服务规范，满意更多：心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。

员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

心甜门店设置在南京师范大学泰州学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

人事：心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

管理思想：优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

## 管理理念

(1) 尊重餐饮业人员的独立人格

(2) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4) 营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。



## (5) 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

**管理队伍：**投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

**管理制度：**建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

**传媒广告：**考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

**形象代言：**制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

**店面布置：**心甜店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

**美食手册：**制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

**节日活动：**在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~20xx元。

**许愿树：**店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将

收集许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在300元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品8.8折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

开张成本

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备

预付店租、装潢

原材料

以上项目将移交专业人士代为预算评定。

根据企业实力，心甜以南京师范大学泰州学院这个市场为起点，放眼泰州五所高校的市场。，逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1、立足南京师范大学泰州学院市场，占据一定份额填补南京师范大学泰州学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领南京师范大学泰州学院市场，建立连锁机制当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在泰州五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3、走向泰州市场，开放加盟经营

在泰州市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资

本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在泰州市内扩张连锁店，开放加盟经营。

## 大学老师创新创业教学篇四

创意经济涉及广告、建筑、艺术、工业设计、时装设计、电影、音乐、出版、软件、电视广播等诸多领域。最近几年，上海创意产业迅速崛起，创意产业约占gdp的7.5%，并涌现出一批各具特色的创意产业基地。

创新创业具有点石成金的神奇作用，特别是本身没有太多资源的创业者，可通过独特的创意来获得各种资源，包括资金、人才等。此外，具有一定创新能力的在校生、在职人员也适合选择这种灵活的创业方式。

推荐商机：婚礼策划、营销炒作、广告设计、时装设计等。

大学生开店，一方面可充分利用高校的学生顾客资源；另一方面，由于熟悉同龄人的消费习惯，因此入门较为容易。正由于走“学生路线”，因此在要靠价廉物美来吸引顾客。此外，由于大学生资金有限，不可能选择热闹地段的店面，因此推广工作尤为重要，需要经常在校园里张贴广告或和社团联办活动，才能广为人知。

推荐商机：高校内部或周边地区的餐厅、咖啡屋、美发屋、文具店、书店等。

智力是大学生创业的资本，在智力服务领域创业，大学生游刃有余。例如，家教领域就非常适合大学生创业，一方面，这是大学生勤工俭学的传统渠道，积累了丰富的经验；另一方面，大学生能够充分利用高校教育资源，更容易赚到“第一桶金”。此类智力服务创业项目成本较低，一张桌子、一部电话就可开业。

推荐商机：家教、家教中介、设计工作室、翻译事务所等。

统计数据显示，在相同的经营领域，个人创业的成功率低于20%，而加盟创业的则高达80%。对创业资源十分有限的大学生来说，借助连锁加盟的品牌、技术、营销、设备优势，可以较少的投资、较低的门槛实现自主创业。但连锁加盟并非“零风险”，在市场鱼龙混杂的现状下，大学生涉世不深，在选择加盟项目时更应注意规避风险。一般来说，大学生创业者创业资金实力较弱，适合选择启动资金不多、人手配备要求不高的加盟项目，从小本经营开始为宜；此外，最好选择运营时间在5年以上、拥有10家以上加盟店的成熟品牌。

推荐商机：快餐业、家政服务、校园小型超市、数码速印站等。

身处高新科技前沿阵地的大学生，在这一领域创业有着近水楼台先得月的优势，大学生创业企业的成功，就是得益于创业者的技术优势。但并非所有的大学生都适合在高科技领域创业，一般来说，技术功底深厚、学科成绩优秀的大学生才有成功的把握。有意在这一领域创业的大学生，可积极参加各类创业大赛，获得脱颖而出的机会，同时吸引风险投资。

## 大学老师创新创业教学篇五

碑石图文雕刻制品，如平面浮雕壁画、路碑、纪念碑、墓碑、牌匾等等，广泛用于建筑装饰、商业门店招牌、原先林、公墓及市政建设等。千百年来，原先石雕刻制品为大众所喜爱，但因其采用锤子、凿子的手工操作，加工时间长，劳动强度大，技艺要求高，远远无法满足当今雕刻制品量大、速度快、质量高、图文精细、规范等众多需求。

近年来开发的数控、电脑、激光雕刻机组使雕刻又因具有投资高(少则几万元，多则几十万元)，体积大(只能固定经营)，材料大小有限制，技术难度大(必须懂得电脑才会变得快速)

等众多因素制约其发展。

## 创业项目：小商品代理

当然这儿所说不是代理什么品牌，毕竟没这个本钱。但可以这样做，你还可以成为一个企业。首先你要做的就是寻找一个合适的品牌，但不要找名牌，你搞不起的。能找厂家是最好的，不行的话就到批发市场。

举个例以洗发水说吧。你找一个批发的地方寻找一个不出名的产品，但不要找特水的没用的那种东西哦，大概批发价在35元之间的产品。再租一间房做办公室了(不要店面的哦，很贵的)，然后就可以到工商注册一个企业名你就可以做老板了(注册很便宜的哦)，但要找一两个直销还可以的朋友，他可以引导新来的员工，你可以发招聘广告诚招直销员或业务员，不要收取什么押金之类的。首先你要相信别人。招聘的新员工你可以先叫他和老直销一起学习两天，再发货给他们单独做。

具体操作是你如果是用3块进的货的话你可以用5块的价格给你的直销员，不限制他的零售价(好多的直销员可以把5块的东西卖到30以上)，每天晚上再到公司集合，组织员工活动，交流经验和汇报业绩，月销售额在多少(自己定)的员工都有固定工资的，工资(自己定)只是一个形式，每天还有销售排名奖，他们的主要来源是差价。

## 创业项目：开间鲜花店

开鲜花店有许多优点，一是投资小，在市场上租一个店铺，勿须太大，费用一季度一交，配上必需的设施，维持正常的进出货，初期投入一般三四万元即可；二是周转快，鲜花周转期短，勤进快出，十分灵活，即使要转行也不会积压商品；三是符合消费趋势，鲜花消费与人们生活水平及文化品位密切相关，随着社会不断进步人们文化素质不断提升，鲜花市

场也会越来越大。

目前我国大中小城市都开有众多的花店，竞争是十分激烈的，如何使你的花店胜出，成为最终的胜利者，以下三点至关重要：一是店址所在的地段要讲求客流量，最好靠近收入较高、生活方式较时尚的目标客户群，比如周边居民的收入水平、文化氛围、社区消费习惯等都是你要考虑的重要因素；二是在经营环节中要注意聘用技术人员花艺师，花艺师是你的左膀右臂，插花、配花等技术活儿最能体现花店的艺术品位，这是吸引顾客的主要途径；三是要培养固定客户，要诚实守信，讲求货真价实，一分钱一分货，拉往回头客，这样才能使花店具有更长远、更稳定的发展。

### 创业项目：开家亲情出租店

目前，我国60岁以上的老年人已近1.5亿，这是一个极为庞大的市场，因此开家亲情出租店，专门为老年人服务前景可观。亲情出租的主要服务内容一般包括两方面，一是出租临时家庭成员，陪老年人聊天、进餐、消磨时光，解除他们的孤独和寂寞；二是提供临时服务，如买菜、做饭、购物、看病、陪护等，随着计划生育政策的全面落实和社会老龄化速度的加快，老年人的这种特殊需求问题会越来越突出，需要引起全社会的重视。开办亲情出租店并不复杂，租一间固定的门面房，设一部电话和其它必须办公用品，再雇一些层次不同的人员即可开张营业。

所雇人员平时可以不在店里上班，但须要时应随叫随到，也可先培训几名固定服务人员，处理店里的日常事务。注意，你的收费标准一定要合理公平，可按小时收费，也可按天收费，要根据服务项目、时间长短、难度大小来定。

### 创业项目：开间个性化t恤店

个性化是眼下很时髦的词。人们已经厌倦了穿着上的千一律，

而钟情于卓而不群的个性化。为此，你可以开间个性化t恤店，将所有t恤的图案都制作得十分特别。这些图案，你可以把它制作成中国传说的剪纸图案，可以制作成埃及的象形文字，可以制作成十二星座的图案，等等不一而足。顾客除了可以买店里的成品，你还可以让他们享受更为个性化的服务。

比如根据顾客的要求改变图案的颜色，加印名字或其他文字，还可以让顾客自定照片或图案。当然，开个性化t恤店是有些难度的，在店的背后，最好有你自己的制作工厂，而其中的图案设计及技术工艺人员又是必不可少的。还有一点须特别指出的是，商品如果过于个性化，就会曲高和寡，失去大众基础，所以你的t恤要既有大众化的市场基础，又能体现个性化，这样才能在同类商品中脱颖而出，生意兴隆。

## 大学老师创新创业教学篇六

主要经营范围：

咖啡类：蓝山，拿铁，摩卡，卡布其诺，意大利，哥伦比亚，巴西等等。（咖啡类为本店特色，均为现磨现煮的咖啡。）

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白兰地，各式啤酒等。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果，巧克力，芒果等。

午时茶：绿茶，红花茶，人参乌龙茶，几种花草茶等。

甜点：各式精致甜点，如慕斯，饼干，蛋糕等。还有多种口味的沙冰和冰激凌。

企业类型：服务

1、目标顾客描述：在校大学生及教师。商务楼的商业人士。

2、市场容量或本企业预计市场占有率:1%

3、竞争对手的主要优势: 产品数量较多, 发展历史久, 资金充裕, 被众多客人认可。

4、竞争对手的主要劣势: 产品模式固定, 不灵活。

5、本企业相对于竞争对手的主要优势: 发展初期能够采用不一样的经营模式, 选择最适合的。

6、本企业相对于竞争对手的主要劣势: 资金少, 不被客人认可。

1、产品: 同一

2、价格:

**breakfast**

麦芬(巧克力、蓝莓、香草、蔓越没)7-8元

丹麦类面包5-8元

**lunch**

蔬菜派8元

法式三明治(吞拿鱼、熏鸡)15元

餐盒(叉烧、黑椒牛肉)19元

**teatime**

芝士条、面包棒6元



小饼干6-8元

提拉米苏10元

水果杯6元

维也纳黑森林蛋糕8元

芝士蛋糕10元

蓝莓芝士蛋糕12元

3、促销方式：

4、地点：

(1) 选址细节：

(2) 选择该地址的主要原因：

(3) 销售方式：最终消费者

(4) 选择该销售方式的原因：服务行业，不适合批发零售

企业将登记成：合伙企业

拟议的企业名称：

企业的员工：

企业将获得的营业执照、许可证：

企业的法律职责(保险、员工的薪酬等、纳税)

1、工具和设备：厨就是烤箱，扒炉，炉灶，水池，煮面炉，

消毒柜，冰箱

吧台方面：冰箱，水池，制冰机，蛋糕柜(可选择)，咖啡机等.....

2、固定资产和折旧概要：

## 大学老师创新创业教学篇七

冰淇淋是深受年轻人喜欢的，现在不管是夏季还是春秋冬季里，人们都有吃冰淇淋的习惯，冰淇淋的市场很不错，是很合适的创业项目。大学生朋友可以考虑在大学附近或者一些人流集中的商圈开一家冰淇淋小店，推出自己的特色，不定时的更新产品和口味，在款式花样上也多下点功夫，这样才能更好的吸引到顾客。同时冰淇淋店里也可以经营各种小吃和奶茶饮品之类，这样收入来源会更多。

### 大学生创业项目2、办教育培训班

这对于大学生创业者来说，应该是一个很合适也很擅长的项目。大学生毕业后，可以利用自己在校学到的知识及掌握的技能，投资一个教育培训班。毕竟现在的家长对孩子的学习都非常看重，选择给孩子上各种培训班也是常有的事情。只要做好教学质量和服务工作，大力宣传和推广，就能吸引到更多的学生和家。而且办教育培训班成本很小，经营也很简单，只要多用心、认真负责一点，没什么做不好的。

### 大学生创业项目3、开麻辣烫店

一直以来，餐饮业都是创业行业里成功率比较高的一个行业，也是一个永不退伍的行业，想要创业做生意的大学生可以考虑往餐饮业发展，比方说开一家麻辣烫店。麻辣烫是多数人都喜欢吃的特色美食，麻辣好味道，怎么吃都不腻，市场需求很大，大学生毕业后可以找一个好的麻辣烫品牌来加盟，

结合自己的经济实力选择投资规模的大小，用心经营确保品质和口味，在总部的协助下相信能够收获财富。

#### 大学生创业项目4、开文具用品店

只要有学生的地方，就有文具用品店的市场，毕竟学生在学习过程中需要用到各种各样的文具用品，而且文具用品款式更新快，学生们都会经常购买。大学生创业完全可以选择在一些学校附近开文具用品店，保证产品的质量，提供丰富多样的产品，一站式的服务于学生群体，相信会有一个好的发展。

#### 大学生创业项目5、低热量零食店

零食对于小孩还有女孩子都是他们专属的东西，相信很多人都会有吃这些东西的习惯，可是零食里面的热量含量高，只要多吃的话，就会造成发胖的现象，那么现在就是需要含量低的东西。弥补了市场当中比较大的缺陷。目前的市场需求还是在不断的扩大当中，他们主打健康，而且在很多方面比较的便利，也是大学生的首要选择。

## 大学老师创新创业教学篇八

冰淇淋是深受年轻人喜欢的，现在不管是夏季还是春秋冬季里，人们都有吃冰淇淋的习惯，冰淇淋的市场很不错，是很合适的创业项目。大学生朋友可以考虑在大学附近或者一些人流集中的商圈开一家冰淇淋小店，推出自己的特色，不定时的更新产品和口味，在款式花样上也多下点功夫，这样才能更好的吸引到顾客。同时冰淇淋店里也可以经营各种小吃和奶茶饮品之类，这样收入来源会更多。

### 2、办教育培训班

这对于大学生创业者来说，应该是一个很合适也很擅长的项

目。大学生毕业后，可以利用自己在校学到的知识及掌握的技能，投资一个教育培训班。毕竟现在的家长对孩子的学习都非常看重，选择给孩子上各种培训班也是常有的事情。只要做好教学质量和服务工作，大力宣传和推广，就能吸引到更多的学生和家。而且办教育培训班成本很小，经营也很简单，只要多用心、认真负责一点，没什么做不好的。

### 3、开麻辣烫店

一直以来，餐饮业都是创业行业里成功率比较高的一个行业，也是一个永不退伍的行业，想要创业做生意的大学生可以考虑往餐饮业发展，比方说开一家麻辣烫店。麻辣烫是多数人都喜欢吃的特色美食，麻辣好味道，怎么吃都不腻，市场需求很大，大学生毕业后可以找一个好的麻辣烫品牌来加盟，结合自己的经济实力选择投资规模的大小，用心经营确保品质和口味，在总部的协助下相信能够收获财富。

### 4、开文具用品店

只要有学生的地方，就有文具用品店的市场，毕竟学生在学习过程中需要用到各种各样的文具用品，而且文具用品款式更新快，学生们都会经常购买。大学生创业完全可以选择在一些学校附近开文具用品店，保证产品的质量，提供丰富多样的产品，一站式的服务于学生群体，相信会有一个好的发展。

## 大学老师创新创业教学篇九

当代人的生活压力日益增大，越来越多人更关注私人强健。咖啡豆含有大批对人体有益的强健成份。如果能在忙碌的闲暇品尝一杯自己亲手泡的咖啡，相信其所带来的满足感和幸福感都是不能比拟的。xx咖啡馆最大的特点便是可以根据自己的口味和偏好选择咖啡豆，亲自泡一杯专属于自己的咖啡。此外，我们还为顾客提供各种点心。xx咖啡馆以温馨轻松舒适

的环境氛围为上班族缓解工作压力，以“自主、音乐、休闲、舒适”为咖啡馆的主题。

本咖啡馆分为咖啡加工制作区，甜点提供区，休闲饮食区。各区域精心设计、装饰，注意色彩搭配、配套设施选择、主题音乐和背景音乐等。营造出舒心、内涵、高雅和谐的就餐环境。

本餐厅的第一大特色就是没有服务员，但会有两名应急指导人员，咖啡馆在入口处会提供一本简单易懂的操作指导书，顾客可以很容易根据指导书说明在三个区间自行操作。

自动咖啡柜中有每天更新的各种咖啡豆以及简介，顾客根据自己的需要选择咖啡豆，选择手机支付或投币支付的方式获得咖啡豆，然后进入加工制作区（加工制作区提供了多套所需设备），对咖啡豆进行研磨、烧煮（茶叶自己冲沏）。在甜点提供区顾客可以选择自己喜欢的甜点，支付后便可以取走食用。

收入来源：市场对象主要为白领及上班族，通过销售咖啡及甜点获得利润。

- 1、迎合了现代人追求高品质生活的需求。
- 2、自己动手，满足人们自我价值实现的心理，给人以满足、快乐、舒心。
- 3、强调研磨、煮沏咖啡的过程，让人们感受到就餐也是一件快乐、高兴的事情。
- 4、为上班族提供休憩的场所，缓解压力，享受生活。

行业状况业内发展潜力

随着时代的发展和人们生活理念的进一步改变，咖啡业在以一种迅猛的速度发展。人们越来越追求品质生活，餐饮市场日益增长，经营咖啡的企业相对饭店来说少之又少，成立一家这样的自主咖啡馆市场良好，前景广阔。这种新颖的模式满足人们的高品质生活需求，发展潜力无限。

1、上岛咖啡、星巴克等以经营咖啡饮品为主的企业

2、冷饮店、茶餐厅等其他饮品店

未来客户

潜在客户或消费者情况：咖啡馆顾客对象为年轻人，年龄介乎二十岁至三十岁。主要为相对高薪的上班族和白领，他们没有家庭经济负担，又易于接受新颖和特别事物，追求品质生活，讲究生活细节。

措施：将咖啡馆选址在繁华市区商业集中地带，人流量较大的地方，除了手工自制咖啡这一特点吸引客户外，本咖啡馆还将通过精致的装修营造温馨典雅的风格给顾客提供舒适轻松的环境。室外装饰是吸引顾客的手段，橱窗往往是咖啡馆的一张脸，因此将橱窗及门口广告牌设计的新颖别致是装修过程中的重要环节。

可行性及挑战：选址于市中心繁华地带，该地段应该有许多商业用房，所以选择空间较大，但其租房价格相对较高。为保证咖啡馆的品质和舒适度，装修成本也很大，可以通过购买装饰品自行diy的方式节约一部分成本，不仅节约了费用而且有很大的创意发挥空间。此外，由于咖啡豆需要定期定量更新以保证饮品质量，甜品点心也需要糕点师保质保量制作，所以原料的采购储存方式也需要合理的解决。

目前处于策划阶段，暂无投资人，运营期主要与管理者投资为主。

## 项目运营及团队架构

店长1名；

行政人事部：正、副部长各1名，档案管理员1名；

市场部：部长1名，成员3名；

采购部：部长1名，采购人员若干，记录员2名；

事务部：部长1名，馆内辅助指导人员2名；

食品部：部长1名，点心师傅若干。

## 项目swot分析

2、装修典雅高贵，营造了舒适轻松的环境氛围；

3、服务独特，迎合市场需求；

4、所需工作人员少，后期人工成本花费低。

1、投入较大，维护成本较大；

2、咖啡制作过程较繁琐，客户可能会失去耐心；

3、团队人员缺乏实践经验。

## 机会

越来越多人渴望自己参与到饮品食物的制作过程当中，按照自己的口味制作适合自己的饮品，我们的自主咖啡馆便给高收入人群提供了这样的机会。

快节奏的生活方式让人无暇享受这种高品质饮食方式。

## 项目主要风险

- 1、费用风险：费用分配不合理、本钱的控制、项目总本钱的控制生效；
- 2、人力风险：选人不当、关键人脱节、性格不同、团队意识不强；
- 3、管理风险：管理失当、企业规划失败、未能及时正确应对管理过程中出现的问题；
- 4、产品风险：用户不接受、不支持这种新型经营服务模式，顾客流量少。

- 1、汲取先进的生产管理经验，开发特色产品；
- 2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告；
- 3、加大宣传力度，与广告商合作，用新颖的形式宣传；
- 4、与原料供应商建立长期并保持长期有效的合作关系，保证原料资源的正常高质量供给。

- 1、咖啡馆店面费用
- 2、装修设计费用
- 3、装修、装饰费用

具体费用包括以下几种。

- (1) 外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装饰费用。
- (2) 店内装修费用。包括天花板、油漆、装饰费用，木工、等费用。



(3) 其他装修材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费用。

整体预算按标准装修费用为360元/平米，装修费用共 $360 \times 15 = 5400$ 元。

#### 4、设备设施购买费用

具体设备主要有以下种类。

(1) 沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2) 音响系统。共计450元

(3) 吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600元

(4) 产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300元

(5) 咖啡机，咖啡机选择的是电控半自动咖啡机，咖啡机的报价现在应该在人民币1200元。

(6) 磨豆机，价格在330—480元之间。

#### 5、首次备货费用

#### 6、开业费用

开业费用主要包括以下几种。

(1) 营业执照办理费、登记费、保险费；预计3000元

(2) 营销广告费用；预计450元

#### 7、周转金

退出机制采用股份制，以便投资者进入或退出投资。