

最新大学生创业训练计划书(大全6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。因此,我们应该充分认识到计划的作用,并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文,欢迎阅读分享,希望对大家有所帮助。

大学生创业训练计划书篇一

在这个“人才至上”的年代,为了迎接未来的挑战,我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃,必须提前做好准备,给自己充电。

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义,也给予了当代大学生不一样的生活和思想,追求的不同,享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步,生活水平的不断提高,人类惰性的潜能又被激发出来,使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情,有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己,增加实践经验,不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成,无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知,在大学校园里,能力远比知识更重要,这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间,所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情,一来可以减轻

父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子。

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用；

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、事情紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的`地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质

量的“点子”，先着手树立一个良好的形象，打开市场。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务。

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工；

2)提层分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级。

****文字方案：按字数要求付费，基本费为2元；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

大学生创业训练计划书篇二

1 公司介绍

(1) 公司名称：

(2) 公司性质:

(5) 公司预计初期投入资金: 30万 (投入资金筹措方式采取均摊制)

(6) 公司面向群体: 有车一族

(7) 公司经营策略: 积极创新、稳中大步前进

(8) 装修风格: 整洁中档 2公司各部门及职责

董事会: 由各位出资者构成, 主要负责公司重大问题的决策。

总经理: 由董事会推荐选举产生, 全权负责公司日常各类经营, 对董事会负责, 并且对公司各职能部门的工作 经行部署安排和监督。 财务部: 设主管一职, 主要负责公司的财务工作。 维修部: 设维修主管一名, 主要负责对汽车各类维修。

销售部门: 设销售主管一名, 主要负责公司销售产品的采购活动, 并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天, 人民的收入日渐增高, 现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今, 汽车行业已成为我国的一大支柱产业, 而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。随着汽车的日益普及, 汽车零件的损坏与维修也大大增多了, 汽车维修市场份额也开始逐渐增大, 伴随着这样的形式, 我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

1市场描述

随着汽车迅速进入千家万户, 我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期, 汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼

中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10%左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展□4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为2153.55亿元。

20xx年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

2典型问题

竞争对手的主要优势：

1. 入行时间早
2. 有固定顾客和渠道
3. 合适的管理模式

4. 员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势：

1. 服务理念落后
2. 管理模式相对固定死板
3. 维修技术人员学习能力弱

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1客户群的建设与维护通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2产品定价对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

- （一）车身修理设备
- （二）汽车维修钣金设备
- （三）篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。 准备资金：1000元

（四）电器、仪表修理设备

其他预算

大学生创业训练计划书篇三

1. 执行总结

是创业计划的一到两页的概括。包括：本创业[**business**]的简单描述、机会概述、目标市场的描述和预测、竞争优势、经济状况和盈利能力预测、团队概述、提供的利益。

2. 产业背景和公司概述

详细的市场描述，主要竞争对手，市场驱动力。

公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足关键的顾客需求，进入策略。

3. 市场调查和分析

应阐释：顾客、市场容量和趋势、竞争和各自的竞争优势、估计的市场份额和销售额、市场发展的走势。

具体变量：

（1）顾客

（2）市场容量和趋势

（3）竞争对手的竞争优势

(4) 估计市场份额和销售额 (5) 市场发展的趋势

4. 公司战略与生产运作

阐述公司如何进行竞争，它包括三个问题：

营销计划：定价和分销，广告和促销

规划和开发计划：开发组织和目标，困难和风险

制造和运作计划：运作计划，设备和改进

5. 总体进度安排

公司的进度包括以下重要问题

(1) 收入

(2) 收支平衡和现金流

(3) 市场份额

(4) 产品开发

(5) 主要合作伙伴

(6) 融资

6. 关键的风险、问题和假定

说明要如何应付风险的问题（紧急计划）

7. 管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍成员与管理公司有关

的教育和工作背景（注意管理分工和互补）

介绍领导层成员、创业顾问以及主要的投资人和持股情况

8. 经济状况

介绍公司的财务计划，讨论关键的财务表现驱动因素。一定要讨论如下几个杠杆：毛利和净利、盈利能力和持久性、固定成本与可变成本、达到收支平衡所需的时间、达到正现金流所需的时间。

9. 财务预测

包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表；同一时期的估计现金流分析；成本控制系统。

10. 公司提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：总体的资金需求、融资中需要的资金、如何使用这些资金、投资人可以得到的回报、可能的投资人退出策略。

大学生创业训练计划书篇四

1. 名称：众长安·味道面馆(暂定，后续征名确定)

2. 投资金额：120万元人民币/100m²

3. 定位：中端特色快餐

4. 经营模式：以陕西特色面食结合本地口味，注入三秦文化、校友情怀提高产品附加值，打造美味、卫生、快捷的特色面食餐厅；实现口碑与财富的双赢，逐渐转向品牌营销。

本项目资金筹措方式为校友众筹，众筹对象为年满18周岁的长安大学校友(含原西安公路交通大学、西安工程学院、西北建筑工程学院校友)，召集50~100位校友股东，筹措资金约120万;众筹细则见详细计划书。

众筹结束后，成立长大新疆集团有限公司(暂定，后续征名确定)，以集团作为项目运营的主体，以庞大的校友群体为基础，打造创业众筹平台，通过挖掘、评估和投资项目，积累资源和储备项目，实现产品多元化，投资多样化，最终发展成为以投资项目为主，以经营管理具体项目为辅的战略性投资公司，走向正规化，迈向潜力无限的商业舞台。众长安·味道面馆即为公司投资运营的第一个项目;详细介绍见详细计划书。

众所周知，餐饮行业具有门槛低、利润率高、回本快等特点;本次认筹对象均为长安大学校友，西安是我们共同的回忆，每位校友对陕西面食都有不同的体会，它不仅是一道美食，也包含着我们浓浓的校友情怀;因此，本次众筹项目选择以陕西面馆作为切入点。几位热心校友也对乌市特色陕西饭馆进行了调研，新疆人普遍热爱面食，陕西面食在新疆地区被接受程度较大，只要在选址、味道、卫生、特色、服务等几方面下功夫，必定会成功。可行性研究见详细计划书。

由民主选举产生10人以下的单数董事组成董事会，负责公司的重大决策、决议。成立专门的管理团队和监管团队。本着民主、公平、公开、公正的原则，制定公司管理章程，严格按照章程和公司远期规划执行，制定股东股权管理制度，管理细则见详细计划书。

本次项目按照下列顺序实施:

- (1) 群策群力、初轮众筹;
- (2) 成立公司、组建团队;确认董事会章程和管理制度;

- (3) 完成餐厅经营相关手续办理;
- (4) 装修、采购、招聘、制订菜谱和定价;
- (5) 前期宣传;
- (6) 试营业、正式营业。各实施阶段详细安排见详细计划书。

生产方面的主要风险为:

- 1、食品安全;
- 2、生产安全。

财务方面主要风险为:

- 1、成本失控;
- 2、销售不达预期。

初期面馆总投资额120万元根据实际经营情况，计算分红，不少于净利润的30%用于分红。并预留公司发展基金。

大学生创业训练计划书篇五

- 一、绪论1
- 二、公司的成立与简介2
- 三、公司发展前景4
- 四、市场评估5
- 五、公司的团队管理6

六、预测启动资金，资金来源渠道7

七、公司的营销与规划8

八、预计风险9

九、公司竞争力分析10

十、收益与回报11

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是——创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

【明眸】眼镜超市

2、公司的成立

【明眸】眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁隆重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

【明眸】眼镜为您提供一流的服务,优质的产品

服务项目有:免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光

服务特点:专家坐堂验光;先进的主觉电脑验光仪;优质的服务;绝对物美价廉的眼镜;在正常使用情况下,半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形,我们将为你免费更换同等价值的商品(正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限)

满意保证:您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口,以每人每六年更换一副眼镜计算,一年的眼镜需求量有多少?那就是5000万副眼镜的年需求量,200亿元人民币的年销售额,10%的年增长速度,这就是中国眼镜零售业所面临的市场,也许实际情况还远不止于此,据统计,我国戴镜人口每年有不断上升的趋势,城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次,大城市约为2-2.5年一次,由此计算,当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上,而这些,还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一,据调查,学生近视率高达80%左右,眼镜更换频率也很高,一半左右的人半年----一年更换一次。就目前形势,做了一个学生近视情况调查:

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业“20xx年中国十大暴利行业”的评选中,眼镜行业排在电信行业之前,列第六。所谓:“20元的镜架,200元卖给你是讲人情,300元卖给你是讲

交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以“倍”来计算的！

大学生创业训练计划书篇六

为迎接学校“社团文化节”的召开，培养同学们对创业的爱好，丰富同学们的校园生活；让同学们发现本身的优点，结合我社的实际，给同学们一个锻炼自己、进步自己、熟悉自己的平台。经《创业起跑线》全体成员讨论，决定展开“创业创意体验”活动。

第一步：创业创意点子搜集：

四川幼专全体同学

1、将自己对创业的熟悉和好的创业点子以计划书的情势表达出来，交到《创业起跑线》的余琴。

2、字数1000字为好。

3、交作时间□20xx年4月1日之前（待定）

4、联系电话□x

本次活动将设“优秀创业创意奖”10名，发给荣誉证书和奖品。

第二步：举行“渲染自己的那片蓝”优秀创业创意作品交换活动：

1、活动地点：艺术中心

2、活动对象：四川幼专全体同学

3、活动进程：

a□范文写作学习名人成功的经验。如：乔布斯，比尔盖兹。

b□向大家推荐一些与创业有关的书籍，分析当前创业的情势，并给自己定个方向，为未来的蓝天而奋斗。

c□谈谈自己的创业理想，并思考现在该做甚么，未来该怎样做？

d□公布获奖同学名单，并颁发荣誉证书和奖品。获奖同学谈自己的创业想法，并与其它同学交换，大家一起学习，一起进步。再一起合影。

e□没获奖的和参观同学可以各抒己见，谈谈自己的看法，与大家一起分享。并发与一个小奖品。

f□寻觅属于自己的第一桶金：利用节假日社团给同学们找一些兼职；五月份社团组织“寻觅自己的那片天空——实践”体验活动：往水果批发市场批发水果出来卖，并分工合作；让同学们体验生活，并接触小的创业意识，从最基层做起，积累经验，为自己以后创业大道展块垫脚石。

g□体验活动完后，参加体验的同学谈自己所获得的出色体验和宝贵经验，并用彩签纸做成展板贴出来。

活动预算：200元：荣誉证书和奖品每份12元，计120、海报用品20其它消费60如：场地设置，气球，两袋阿尔卑斯糖等。