

创新创业项目计划书免费 创新创业项目计划书(实用7篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

创新创业项目计划书免费篇一

参赛团队可以将公司的产品或服务的理念设计成一个logo图案放置在首页，但需要留出足够的版面排列以下内容：

- 1、公司名称(拟建或已建)
- 2、技术领域
- 3、负责人
- 4、电话

二、填写说明

- 1、本创业计划书中列出的所有问题是为了保证专家评审时对参赛团队及创业项目做客观、深入、细致的了解，请按照计划书模板格式详细填写创业计划书中的相关问题。
- 2、各参赛团队根据申报项目的具体情况，选择确定适当的拟建企业中文名称，已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。
- 3、各参赛团队根据申报项目的具体情况选择以下技术领域：
(1) 装备制造业及机械能源类；

- (2) 农林、畜牧及相关类；
- (3) 生物、医药、食品类；
- (4) 化工技术、环境科学类；
- (5) 新型材料类；
- (6) 电子信息及应用类；
- (7) 互联网技术应用及物联网开发；
- (8) 现代服务业类；
- (9) 教育、文化与传媒及应用类；
- (10) 其他。

4、各参赛团队如果拥有自主知识产权(包括：专利、软件著作权、论文(摘要)、产品检测报告、技术成果鉴定证明等)，请将相关证明材料转换成数码照片或扫描件格式，以附件形式附后。

5、此创业计划书模板仅供参考，各参赛团队可以根据自己的情况填写，补充完善。

6、填写说明主要是为了便于参赛团队撰写计划时的文字说明或解释，最终文本中不得出现此类内容。

三、保密承诺

承诺

本创业计划书内容可能涉及参赛团队的商业秘密，仅对有投资意向的投资者或有意向孵化的机构公开，要求收到本创业

计划书时做出以下承诺：

妥善保管本创业计划书，未经大赛组委会及项目填报人同意，不得向其他各方公开本创业计划书内容。

第二部分目录

各参赛团队在初步确定创业计划书后，需要注意确认目录的页码与内页页码的一致性。

- 1、摘要
- 2、公司概况
- 3、产品/服务
- 4、市场分析
- 5、营销战略
- 6、生产经营
- 7、组织管理
- 8、融资说明
- 9、财务分析
- 10、风险分析

附录

第三部分创业设计的具体内容

- 一、摘要

创业计划书摘要应该涵盖计划书的所有要点，浓缩所有精华。

主要内容包括：企业名称、成立时间、注册资本、产品和服务、技术水平、行业状况、市场规模、营销策略、生产运营状况、组织管理、融投资计划及财务分析、风险分析及控制等相关内容。

要求简明、扼要、可信，能有效概括整个创业计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身优势。

二、企业概述

1、企业名称

拟建企业请根据申报项目的具体情况，选择适当的中文名称；已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

2、注册日期

拟建企业的注册时间由参赛团队自行拟定(时间为20__年5月—20__年12月之间)；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照的时间。

3、注册资本

拟建企业的注册资本请选择填写与未来项目运行相符的注册资本；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的注册资本金数额。

4、企业地址

拟建企业的公司地址请选择填写与未来项目运行市场相符的地址；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的地址。注意：如果另有生产加工或经营地址请同时注明。

5、联系方式

电话、传真、邮箱、网址□qq□微博、微信等。

6、企业性质(类型)

按照现代企业制度的要求，创建企业应采取公司制企业、合伙制企业或个人独资企业三种组织形式。如果拟建企业采用公司制组织形式，需填写有限公司、股份有限公司，其他可以填写合伙企业、个人独资企业等；对于已建企业，请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的企业类型。

7、企业宗旨

描述企业存在的目的或对社会发展应做出的贡献，主要是回答“企业是什么”的问题。包括企业的长远目标、企业文化、企业精神、经营理念等，体现企业的根本思想与发展线路。

8、股东情况

列表说明目前股东的名称及其出资情况。

9、主营业务

对于拟建企业主要是未来公司的经营业务，主要收入情况预测；对于已建企业主要是目前的经营业务、未来的经营业务情况，尤其是过去主要收入情况及未来收入预测。

三、产品/服务

用简洁的方式，描述企业的产品/服务。

主要介绍产品/服务的名称、特征、性能、用途以及应用领域、市场前景等，可以附图说明。注意：不需要透露公司的核心

技术。

说明产品/服务如何向消费者提供价值，提供的方式有哪些？产品/服务填补了哪些市场空白(国际或国内)，可以添加产品/服务的相关照片。

1、产品/服务的优势

产品/服务的背景、目前所处的发展阶段，与同行业同类产品/服务的比较；产品/服务的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面)。

2、技术描述

企业已有的技术成果及技术水平(包括技术鉴定情况、获国际、国家、省、市及有关部门和机构奖励情况)，现有和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等)情况；公司是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议？如果有，请说明(并附主要条款或授权书)。

3、研究与开发

企业现有技术开发资源及技术储备情况，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制，保持关键技术人员和技术队伍的稳定。

4、未来产品/服务

下一代产品/服务的定位，更新周期。

5、相关支持

产品的售后服务网络 and 用户技术支持。

四、市场分析

描述企业所处的行业、市场以及补充区域。分析市场的特征是什么?分析是否有新生市场?如何发展新生市场?分析国内外行业状况、市场容量，分析该产品在市场中的需求趋势，要有数据分析、对比。

1、行业及市场情况

产品/服务所在行业的发展历史及趋势，行业中的哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测，相关数据必须注明资料来源。

2、目标市场定位

产品/服务的目标市场份额为多大?产品/服务的可能占有率有多少?可以用图表说明目标市场容量的发展趋势。

3、竞争对手分析

分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量等划分重要竞争者。

产品/服务的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势、劣势分析：

可以列表描述目标市场内主要竞争对手的优势、劣势。

4、市场准入

说明产品/服务的市场销售有无行业管制，对产品/服务进入市场的难度进行分析。

五、营销战略

- 1、描述产品销售成本的构成及销售价格制订的依据。
- 2、如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品等)。
- 3、建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施。可以依据消费群特点、地理优势、季节变化引起的消费特点、资金的有效运用等确定销售策略。
- 4、确定广告促销方面的策略与实施，产品销售价格方面的策略与实施，建立良好销售队伍方面的策略与实施，产品售后服务方面的策略与实施。

六、生产运营

如果是生产制造企业需要描述产品制造情况，如果是非生产制造业，则不需要填写。

1、产品生产制造方式

描述企业是自建厂生产、委托生产或其他方式，请说明原因。

2、生产设备情况

如果需要增加设备，需要描述设备的采购计划、采购周期及安装调试周期。

如果设备操作需要特殊技能的员工，请说明如何解决这一问题。

3、产品的生产制造过程、工艺流程

描述产品的生产制造过程、工艺流程。

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，要求列出3家主要供应商名单及联系方式。

正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备。

4、产品成本和生产成本如何控制?有怎样的具体措施?

5、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少?纯利润率是多少?

七、组织管理

1、描述公司的组织结构，需要用图表示企业运营初期的组织结构和运营成熟期的组织结构。

2、简要介绍企业各部门的设置及职能情况。

3、介绍公司的管理团队，介绍各团队成员与管理公司有关的教育背景和工作背景，描述各团队成员的工作职责，注重管理分工和技能互补。

4、介绍公司主要的投资人及持股情况。

5、描述创业团队优势与不足之处?人才战略与激励制度?

6、介绍公司拟聘请的法律顾问、投资顾问、技术顾问、会计、管理咨询等外部支持力量。

八、融资说明

1、请说明投入资金的用途和使用计划。

- 2、拟向外来投资方出让多少权益？
- 3、预计未来3—5年平均每年净资产收益率是多少？
- 4、外来投资方可享有哪些监督和管理权力？
- 5、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间？

九、财务分析

- 1、产品/服务形成规模销售时，计算毛利润率和净利润率。
- 2、需要提供未来3~5年的资产负债表、损益表和现金流量表。
- 3、每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

十、风险分析

请对创业过程中的各种可能出现的风险因素分别进行分析。

主要包括：市场、技术、财务、管理、资本、政策等风险，并说明如何规避、化解风险。

附录

如有以下材料，请列出：

- 1、公司背景及组织结构
- 2、团队人员构成及简历
- 3、公司宣传品
- 4、市场研究数据(或合同)

5、专利证书(授权证书)

6、股权或合作协议

7、其他需要说明资料

创新创业项目计划书免费篇二

一、摘要：

在不少人心中，开花店是个不错的创业项目。一方面，每天工作在充满鲜花的环境里，心情很愉悦；另一方面，现在人们的生活水平不断提高了，人们的消费水平也不在仅仅局限于物质上的消费，对于精神上的消费需求也在不断提提高。花可以调节室内的空气和湿度，对人的身体健康有益。可以用来观赏，陶冶人的性情，平和人的心情。可以审美，引发人的情感。如人们常常把花比作女人，把莲花作为纯洁、高尚的象征。逢年过节、探亲访友，鲜花已是人们比较青睐的礼物，大家的日子越来越好了，买花的人自然会越来越多，开花店的前景也一定不错。

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就可以开张了。现在不少下岗的人都寻思着做点小买卖，开花店的成本正是他们所能承受的。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想而知。

但是，开花店并不是想象中那么容易，毕竟花是鲜活的东西，花店是一个充满风险的行业。花从一买进时就要有损耗，如果生意不好，只能眼睁睁地看着花变枯变烂。有些高档花卉更不能多进，若卖不掉损失可就太大了，可如果没有高档花

卉出售，可能会失去利润较高的定单，这又不得不让人费上一番脑筋。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会非常强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如春节、情人节、圣诞节、母亲节、教师节。同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、记者节等有潜力的节日，扩大潜在消费人群，激发市场潜能，加强市场宣传力度。花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着美好，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

二、花店情况：

名称：让我听到你的声音

广告语：敞开心扉，让我听见你的声音

地点：玉溪市南北大街北段

经营理念：花店本着以诚为本，服务至上的经营原则，真诚服务于消费者。树立竞争意识、市场意识、讲信誉、讲品牌。传递人间的真情，让爱洒满人间。

目标：有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。给客户提供一个表达自己祝福的平台，把祝福和爱送到千家万户。带给顾客美好与幸福！尽可能的提高花店的知名度和美誉度，建立属于自己的一套完整体系，

最终推向全市，全国，甚至全世界，做大做强。

三、行业分析：

市场前景广大：随着人们生活水平的不断提高，人们对生活质量的要求也不断提高。

行业转型：改善工作作风的八项规定大型花卉订单减少，花卉行业逐步向小型花卉、家庭花卉的方向发展。

抓住机遇：市场上多数出售小型花卉、家庭花卉盆栽，很少有出售diy花卉盆栽的店。

四、花店定位：

选址定位：南北大街

创新创业项目计划书免费篇三

在社会发展不断提速的今天，需要使用创业计划书的情况越来越多，创业计划书提供了企业的现状和未来发展的方向，也为企业提供了良好的效益评价体系和管理监控指标。创业计划书到底怎么拟定才合适呢？以下是小编为大家整理的会计创新创业项目计划书，仅供参考，希望能够帮助到大家。

1.1项目简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业it行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而

更愿意将这些业务交给专业机构代办。因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

1.2 服务简介

项目产品与服务：注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计资料销售等；市场及收入来源：大学城中小企业、会计培训业务、会计人员继续教育等。

1.3 市场分析

大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。就重庆大学城而言，众多创意产业[IT]行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将记账、工商年检、税务等其他业务“外包”给专业机构代办，因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

1.4 营销策略

- 1、在企业成立初期，加大企业服务类型的宣传力度，让更多的人了解我们的企业，并且对我们产生信心。
- 2、了解公司所在地的人群需求，从而让我们的服务能根据具体情况满足更多的人群需求，扩宽我们的客服面积，以增加我们的收入渠道。
- 3、注重服务的质量，让更多的人信赖我们，以达到长期合作的目的。这样有利于公司的长期发展。

1.5 管理策略

- 1、对各个工作人员进行分工合作，各做各的事，提高工作效率

率，同时也确保企业健康的运营。

2、公司以“全心全意满足顾客需求”作为服务的宗旨。

3、对员工进行培训，使其对公司有一个全面的了解，便于今后工作更好的进行。

4、加强员工的集体感与团体意思，这样有利于公司更好更快的发展。

1.6风险分析和管理

1、大学城毕竟是以学校为主，企业相对较少，有可能代账业务不景气。

2、会计培训有可能各高校自己搞校内培训，培训业务收入减少。

3、从事会计人员继续教育需要上级有关部门审批，有可能不能获批。

2.1项目计划简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业IT行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。为更好地满足各中小企业的需，而开办的一家会计服务公司。

2.2服务内容与服务模式

服务内容：裕豪会计服务有限公司是一家从事注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公

积金代办、会计培训、会计资料销售等的会计服务公司。

服务模式：根据服务项目各自不同的特点所采取不同的服务模式各种形式的服务以满足不同人群的不同需求，从而达到扩大服务面积，增强自身利润的作用。

2.3 技术介绍

我们将以最节约成本的方式来请专业的人员进行工作。由于我校有学习会计专业的学生，因此我们可以利用这些资源，节约成本，还可以请系上资深的专业老师做我们的顾问，解决我们在工作中遇到的问题。

我们还可以利用网络，与同行业的有经验的人士进行交流。

2.4 服务优势

1、大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。

2、会计培训业务为会计服务公司的成立与发展增添了新的利润点。

在我们公司开始初期，注册资金为200万元，由合作伙伴江西日报、团队出资和其他企业入股组成。其中风险出资按各自出资的百分比计算。

在公司发展的第二阶段，子公司的建立及合作伙伴的变动，为此我们的股本结构也会发生相应的变化。

我们采用的资产折旧率为5%，银行利率为10%，而我们的无形资产来源于企业的品牌效应和市场推广等。

利用的计算公式有：

资产总额=流动资产总额+固定资产总额+无形资产。

创新创业项目计划书免费篇四

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间□20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1. 主要业务□app开发，发布以及广告商的招揽。

2. 盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3. 未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

1. 人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2. 员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

1 项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app[]通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2)技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3 后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4 研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。 5 技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

1 行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2 市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3 目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4 主要竞争对手：目前没有相关app，但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5 市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度。6 swot分析：由于暂无相关app，主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7 销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

1 价格策略：采用免费的运营模式。

2 行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3 激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

1 产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

3. 2 生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小

组，分

广告招收员，以及1名总管理者。

创新创业项目计划书免费篇五

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。

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

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。

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式；发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级；发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

1. “互联网+”现代农业，包括农林牧渔等；
3. “互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等等；
6. “互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等；
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。

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

大赛分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组。由各二级学院筛选并推荐符合条件的团队参加校内比赛。具体参赛条件如下：

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%)。

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

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。

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。

1. 报名时间: 20_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》,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。

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,为在校生成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。

文档为doc格式

创新创业项目计划书免费篇六

项目名称: “课友”移动端分享软件

启动时间□20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1、主要业务□app开发，发布以及广告商的招揽。

2、盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3、未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

1、人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2、员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

1、项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app□通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的

简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2、项目的技术创新性论述

(1) 基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2) 技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3、后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4、研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。

5、技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

1、行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2、市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3、目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4、主要竞争对手：目前没有相关app，但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5、市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度。

7、销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

1、价格策略：采用免费的运营模式。

2、行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3、激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

1、产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

2、生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

创新创业项目计划书免费篇七

本项目计划开一家大学校园餐厅，该餐厅位于盐城师范新长

校区内，主要经营早餐、午餐、晚餐，以及夜宵和各种饮品。对于盐师新校区的学生来说，吃饭门口的流动摊点又不卫生安全，平时想聚个餐，120且一点也不油腻，而且对于女生来说，早晨醒来最好要喝一杯温热的蜂蜜水，这样既有益于皮肤，又有益于顺肠排毒，因此本餐厅每天早晨特免费为每一位来就餐的顾客提供一杯温热的蜂蜜水。

而本餐厅的午餐和晚餐则以中餐为主。很多同学经常会抱怨学校食堂每天都是一样的菜，6样与530热菜，然后每月进行统计，淘汰1—2在30且本餐厅在各时点均提供各种饮品。夏天的时候，本餐厅可提供各种冷饮，如水果杯，刨冰，冰奶茶等。而冬天的时候则可提供各种热饮，如热咖啡，热奶茶，热柚汁等。此外，本餐厅特为女生供应美容养颜的蔬果粥，蔬果饮品等。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

本餐厅取名为“第三地”，意为学生在学校除了宿舍和班级常去的第三地，给学生一种归属感和亲切感。

我们餐厅的经营理念是让学生感受别样的我们。

（一）别样的产品

具有美容养颜功效的蜂蜜水，以及每日不一样的特色菜，让顾客品尝到不一样的味道与感受。而且西餐部分给学生准备了不一样的氛围。

（二）别样的服务

提供网上订餐，电话订餐以及外带服务，从细微之处为顾客着想，切实让顾客感受到我们不一样的服务。

（三）别样的环境

本餐厅的装修风格简单却又不失前卫，朴素却又不失个性。充分体现学生群体的个性特征，迎合他们的喜好。

会员会在节日以及生日那天得到丰厚的折扣和优惠。会员消费累计满一千元，即可享受8.8折优惠。

餐厅工作人员的工资：店长本人担任，厨师每月三千，服务员每月一千五，收银员每月一千一。同时，我还会找学校里的学生打打临时工，每小时七元，包午餐。

（一）视觉识别

店名：“第三地”。一方面和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名既有格调，又意味悠长。

logo□如果有可能，应该为自己设计logo□并且贯穿始终。例如餐厅餐具上，名片上，服装上，等等。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

（二）店面布局

自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增加餐厅的美感。灯光是重要部分，可以选择不同颜色出餐厅宜人的气氛。同时，自己的空间按照自己的要利。

各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现餐厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和餐厅格调。

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大况令人担忧，甚食堂出现了集件。

本企划就点,为了保障大安全，提高大学是根据这一学生的饮食生的饮食质学的饮食状至有的大学体中毒事。