

最新大学生创新创业活动方案(优质9篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

大学生创新创业活动方案篇一

优秀作文推荐！

社交协会创业讲座

为了给社员分析当前的就业状况，提高社员的认识，指导社员进行职业生涯规划，帮助树立正确的就业观，规划大学学习生活。激发社员的创业激情，解答创业中的'疑惑，指导社员创业并助其成功。在活动中将会积极引导社员树立正确的创业观，并为其以后的人才大竞争提前做好准备。活动也积极的响应了当前国家的就业政策，也符合我社培养人才的原则，走出去社交，激发社员走出去。

尹君：

wbsa世界商务策划师联合会中国区理事会理事

国际注册商务策划师、高级讲师

大连卧龙国际经济知识研究院教授

湖南农大新东方科技学院客座教授

中国团队文化建设策划研究院副院长

现任wbsa中南地区最高特许机构_维尔德咨询策划有限公司

董事、副总经理。

曾在湖大、湘大、师大等高校举办过千人演讲，赢得了强烈的反响，激起了在校大学生的创业的风潮，得了良好的社会效应。

初步定在11月13日下午(具体时间待定)地点(待定)

宣传部：负责前期的宣传(用4张海报)，和会场的布置

组织部：负责维持会场的秩序和会场的卫生。

通连部：负责现场的拍照和后期的网络宣传。

组织部：在活动结束后的三天内提交一份活动总结(复印两份，一份交社联，一份保留在办公室)。

组织部和宣传部作为此次活动的主办方，负责组织、控制好整个活动有序进行，确保每个环节万无一失。

大学生创新创业活动方案篇二

市场定位

1. 选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅.与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2. 格调方面：明月西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度100

所运用的营销方法也是多种多样的。

分析

学院现有一万三千几个师生，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。

s□美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生65.8%

o□现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

t□美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

管理理念

1. 尊重餐饮业人员的独立人格.

2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.

3营造集体氛围：既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，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.

4. 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

产品介绍

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

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。

市场营销策略

1. 品牌策略：

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词可以营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；

易吸引人的注意。

2. 价格策略:

(1) 主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2) 针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3. 促销策略

(1) 西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(2) 为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

a. 求新：我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

b. 求变：过去，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

c.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

大学生创新创业活动方案篇三

为大力实施“科教兴国”战略，努力培养广大青年的创新、创业意识，造就一代符合未来挑战要求的高素质人才，已经成为实现中华民族伟大复兴的时代要求。此外我院于湖南省第四届大学生创业计划竞赛中喜获金奖1项、银奖1项、优胜奖1项，佳绩不菲，望我系能不断发扬继承上任获奖者的优秀品质，再创辉煌。

培养我系学生的创业意识和创业素质，树立创新精神，提高学生的创造能力，激发我系广大青年学生的创业热情，努力营造浓厚的校园学术科技文化与创业实践氛围，迎合国家对人才的需求，同时精选出一批优秀作品参加全院、全省竞赛，不断壮大我系各方面优秀人才的队伍，使我系越来越强盛。

7月份前的本系在读学生，相关大赛资料以及辅导老师

1、前期（6月16日——9月1日）

宣传发动及作品准备，通过各种方式和渠道，积极宣传并发动学生参加我院学院第四届“挑战杯”大学生创业计划大赛。并积极鼓励我系学生广泛查阅信息，收集素材，认真分析市场需求。

2、中期（9月1日——11月15日）

加大宣传力度，进一步发阅相关资料，积极鼓励学生从各方

面发掘信息，借鉴资料，另行海报通知及鼓励士气，不断保持学生参与的积极性，保证参赛作品质量。同时参赛学生按要求、在导师的指导下，自行组成学科优势互补、专业配备科学、人员结构合理的创业计划小组，广泛进行市场调研、认真进行企业分析，积极备战。

3、后期（11月15日——12月5日）

本人将参赛作品报送湘南学院第四届“挑战杯”大学生创业计划作品竞赛组委会办公室（学院团委办公室），由院专家评委会进行客观公正的评选，密切关注筛选动态，及时向系部公开结果。

相关资料及海报宣传费用40元左右。

以创业计划小组（团队）形式参赛，并以电子版和文字版两种形式上交。

大学生创新创业活动方案篇四

为大力实施“科教兴国”战略，努力培养广大青年的创新、创业意识，造就一代符合未来挑战要求的高素质人才，已经成为实现中华民族伟大复兴的时代要求。此外我院于湖南省第四届大学生创业计划竞赛中喜获金奖1项、银奖1项、优胜奖1项，佳绩不菲，望我系能不断发扬继承上任获奖者的优秀品质，再创辉煌。

培养我系学生的创业意识和创业素质，树立创新精神，提高学生的创造能力，激发我系广大青年学生的创业热情，努力营造浓厚的校园学术科技文化与创业实践氛围，迎合国家对人才的需求，同时精选出一批优秀作品参加全院、全省竞赛，不断壮大我系各方面优秀人才的队伍，使我系越来越强盛。

7月份前的本系在读学生，相关大赛资料以及辅导老师。

1. 前期（6月16日——9月1日）。宣传发动及作品准备，通过各种方式和渠道，积极宣传并发动学生参加我院学院第四届“挑战杯”大学生创业计划大赛。并积极鼓励我系学生广泛查阅信息，收集素材，认真分析市场需求。

2. 中期（9月1日——11月15日），加大宣传力度，进一步发阅相关资料，积极鼓励学生从各方面发掘信息，借鉴资料，另行海报通知及鼓励士气，不断保持学生参与的积极性，保证参赛作品质量。同时参赛学生按要求、在导师的指导下，自行组成学科优势互补、专业配备科学、人员结构合理的创业计划小组，广泛进行市场调研、认真进行企业分析，积极备战。

3. 后期（11月15日——12月5日）。本人将参赛作品报送湘南学院第四届“挑战杯”大学生创业计划作品竞赛组委会办公室（学院团委办公室），由院专家评委会进行客观公正的评选，密切关注筛选动态，及时向系部公开结果。

相关资料及海报宣传费用40元左右。

以创业计划小组（团队）形式参赛，并以电子版和文字版两种形式上交。经济与管理系社会实践部xx年11月3日。

大学生创新创业活动方案篇五

本文是由本站活动策划书频道为大家提供的《创新图片展大学生活动策划书》，希望对大家有所帮助。

一. 活动背景

在当代社会，虽然科技日新月异，但人们的思维却被限定在一个固定的模式中。他们缺少了创新的思想。作为大学生的我们应该是思维活跃分子，不应受到固定思维的束缚。事

实却并非如此，我们的思维都有在一定程度上被“俘虏”。为了缓解这一严重的问题，发明协会特举办本次活动。把曾经震撼过你的图片拿到这儿来与人分享，让人耳目一新。为了让我们大家都对这束缚有所打破，发明协会举行了这一个活动。

二. 活动目的及意义

- 目的：
- 1、为了丰富大学生的课余生活，使大学生生活多彩；
 - 2、为了督促学生们平时的阅读，以及认真细心；
 - 3、为了增加同学们的创新能力。

意义：有助于学生们提高阅读量，丰富同学们的课余生活，可以提高学生们创新的认识，以及引起他们平时对发明创新的关注。

三. 活动时间

2018年3月12日—2018年3月18日。

四. 活动地点

文体中心广场。

五. 活动对象

华北水利水电学院龙子湖校区全体学生。

六. 活动流程

活动策划宣传阶段：

- 1、收集作品，作品由参加活动的人自备，具体符合参赛的作

品见宣传单。2、办公室负责制出宣传单，在活动期间用于宣传。

3、宣传部负责出海报。

4、周二至周四中午，向社联借桌子三张，椅子一张。由理论学术部所有无课干事及其他各部其中一名干事在文体中心前进行宣传。

活动进行：

1、周五下午五点理论学术部在文体中心里开始布置会场，全体人员务必都到。

2、活动在周六周日正式举行，同学们可以前去观看作品。

3、活动进行的过程中会设置一个投票箱，由同学们选出最佳作品。

4、根据学生们的投票结果选出获奖作品。

结束工作：

1、由理论学术部打扫会场。

2、由负责人清点所借物品并把所借物品归还。

3、各楼层负责人把各楼的作品领回，并归还给参赛选手。

4、由理论学术部负责统计获奖作品，把获奖作品划为最受欢迎奖、最佳创意奖、优秀奖等奖品。

七. 注意事项

1、参赛作品必须写明联系方式(姓名，班级，宿舍号，学号，

联系电话)。

2、若参赛作品较小，则将其粘于a4纸上，作品需附有必要的文字说明。

3、在布置会场的过程中，注意保持会场的清洁。

大学生创新创业活动方案篇六

一、活动主题：

我的未来，大学生创业营销大赛

二、活动时间：

(待定)

三、活动目的：

本次创业营销大赛的举办意在通过竞赛的形式吸引我校有志创业青年投入其中，展现创业才华和能力，并通过对其创业想法的评审与奖励，鼓励学生通过对社会及市场的观察，结合自身特点，策划制定有一定实际价值的创业方案。在创业设计过程中，激发培养我校学生的创新实践能力、主动精神、商业精神以及市场经济思维。

四、活动布置：

主办：社团（科协）

承办：机械工程学院

协办：活动赞助商家

文库

五、活动几项：

- （一）初选及室外营销比拼
- （二）创业方案及创业ppt评审
- （三）互动盈利考问
- （四）3分钟招商引资及评委提问
- （五）大赛颁奖

六、活动具体内容：

开始大赛：

- （一）大赛初选

给各个参赛队伍“创业营销”计划书的书写要求（附录1），要求各组根据本组的计划书简要的制作产品ppt（计划书（打印版）及ppt电子版）各上交一份。

具体流程：

1. 对参赛各队伍的创业策划方案从创新性、可行性、市场潜力等方面进行评审，对各组进行评分。
2. 参赛选手上台讲述ppt根据ppt及讲述程度进行给分。
3. 初赛评委提问，根据回答进行给分。
4. 自主招商模拟，根据表达效果进行给分。

5. 由前4项按分数高低选择前6名进行评奖，从前6名中选出分数前4名一周后进行决赛。

室外营销比拼：

1. 进入决赛的4组在初选结束后准备室外营销比拼。

2. 规则：各组可用资金100元，自行选择物品进行买卖（具体买卖方式，途径等不作限制），限定时间下午1:00~5:00. 要求最后得返回100元，然后根据各组营销获得利润进行评比，利润多者得分高（此轮20分，按20、17、13、9、7、5依次按名次给分，利润一样时，得分一样，如果有多余没有卖出物品，留作决赛观众互动奖品）

决赛

第一轮：

赛前对4组进行分组；（分为第一组、第二组…第四组）

（二）创业方案及创业ppt评审

形式：请相关评委老师对参赛各队伍的创业策划方案从创新性、可行性、市场潜力等方面进行评审，对各组进行评分。各组以ppt的形式向评委简要讲述各自的创业方案，从可行性、选择项目合理、市场调研等方面进行阐述。评委根据各组人员分配合理性、团队协调进行评分。

具体操作流程：

主持人开场白结束后，根据赛前给各组分好各组序号，依次按序号前后上场，第一组上场后介绍队名、口号和队歌，完毕后，队长去电脑旁播放ppt□首先由队长对创业方案及本组简要介绍（团队组成成员），介绍完后，根据计划书模板上

的四项（战略规划、创业组织结构、市场调研、营销计划）分别介绍，每一项由一名成员完成，队长配合播放ppt可以根据ppt中的四项对成员分配工作职责。当一名成员讲解完毕后，麦克风给下一位人员ppt上出现下一个介绍名称，对应的讲解人员准备。当各项解说结束后，队长到讲台进行总结（下场前全队可齐喊团队口号）。然后第一组成员依次下场，第二组成员准备上场，流程和第一组一样，直到全部组别结束。每组限时5分钟 □ □ 30min □

第二轮：

（三）互动盈利考问

形式：随机抽选两组围绕“营销盈利”问题进行辩论，主要围绕双方的营销方案进行辩论。（各组限时5分钟）评委根据这一轮最后综合进行评分。

具体操作流程：

中存在的问题和其他不足的地方进行提问，之后对手进行回答，然后对手提问，序号小的回答，回答时，队员需要举手示意，主持人允许后才可以回答，回答总时间不得超过5分钟，旁边计时人员计时，时间到后双方都停止回答和提问。主持人宣布结束，队员依次下场，下一对组别上场，然后后面一组依次按照上述流程进行评比 □ □ 30min □

第三轮：

（四）3分钟招商引资

形式：参赛各组根据在辩论和评委的点评对存在的弊端及优点地方进行自我阐述。评委根据阐述的深刻程度进行评分并提问。

具体操作流程：

主持人开场白结束后，序号为1的组次上场，由一人或多人（形式自定）进行陈述（限时5分钟），可从多方面进行宣传，目的在于吸引观众，此时可当场下观众就是投资商，参赛各组需要各显神通，根据自身优势吸引“资金”投入，然后评委对两组进行提问。回答完问题后，最后由随机抽选的观众举手投票，按票数进行评分，（10、8、6、5、4分别给分，票数一样取并列分）当一组结束，下一组准备上场，其后几组依次如前□ □30min□

此轮的随机抽选的观众是进场前给20个号码，然后取基数号或偶数号（主持人临时决定）观众为此轮投票评委。

（五）大赛颁奖

主持人从末至前公布各奖项得主并公布此选手最后总得分。由各位嘉宾和评委给各获奖选手颁奖□□10min□

（六）退场

（1）主持人宣布比赛结束。共100m

（2）有秩序的退场，先请嘉宾和评委先退场。

奖项分配

一等奖一名；

二等奖二名；

三等奖三名；

活动细节

- 1、预赛可邀请些嘉宾和评委。
- 2、制作关于此次大赛主题的ppt（主办方制作）
- 3、下载相关计时软件，在比赛过程中计时。
- 4、在赛场各个位置中安排一些负责比赛进程的人员提醒队员准备。
- 5、各参赛队伍选择符合本队伍的口号、团队队歌、团队服装。
- 6、制作ppt时要有公司名字、公司标志。

一、前言

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。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的学习贯彻党的“十七大”精神，为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店（详尽内容见正

文)，方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信——路是自己走出来的！

二、创业背景

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”。

三、创业目的

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！

四、经营项目及内容

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：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管（保管另外收取费用）

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解！

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。

五、经营原则

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；

六、服务目标群体

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。

七、市场分析

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。

八、经营策略

1、人力上：集纳高思维

大学生创新创业活动方案篇七

选拔赛分院级指导、全校选拔两个阶段进行。

1、2014年3月3日至3月12日

“挑战杯”创业计划竞赛各学院组织公开答辩，并推选出优秀项目参加全校精英项目公开答辩，选出一等奖5项、二、三等若干(名额分配见附件1)。请各学院将公开答辩的日程安排于3月2日之前报送至校团委307办公室。【2014年青春大学生创业大赛活动策划书】2014年青春大学生创业大赛活动策划书。创业实践挑战赛和公益创业赛由各学院按照参赛要求选拔优秀作品参加校内选拔，无名额限制。团中央将于3月初下发作品格式和登记表格。

2、2014年3月14日至3月18日，学校将组织“挑战杯”创业计划竞赛校内精英项目公开答辩，评审细则见附件2。(创业实践挑战赛和公益创业赛相关事项另行通知)

六、工作要求

七、比赛流程

附件2：“挑战杯”大学生创业计划竞赛评审细则

共青团长沙理工大学委员会

2014年2月28日

报：校党委、行政、邹宏如副校长、付宏渊副校长

送：宣传部、科技处、教务处、学生工作部、招生就业处、研究生院、

各学院党委

发：各学院团委、校学生会、学生社团联合会

大学生创新创业活动方案篇八

班级推荐，个人自荐，每个人只能参加一个项目。在团支书处领取《汽车学院创业计划大赛报名表》，或者在报名现场领取。

3月3号—5号，9号—12号下午4：40—6：30 东、北校区主干道

作品用a4纸打印、装订，思路清晰，结构合理，语言简洁，条理分明

初赛作品：3月27号下午，电子版

决赛作品：4月14号□a4打印稿

2、必须具有原创性，禁止抄袭，一经发现抄袭，取消参赛资格。

《创业计划大赛项目书》能够简述市场背景，公司是做什么的，你的客户是谁，项目的可行性分析，核心竞争力是什么，竞争优势有哪些，公司将实施怎样的营销策略，你的公司管理战略是什么，人才战略是什么，财务状况如何，如何规避风险等即可。从初赛项目书中评选出11个项目角逐金银铜奖和最佳创意奖。大赛设立最佳组织奖鼓励以班级为单位参赛。

项目书写作分数×30%+答辩分数×70%=总分。

按照总分分值由大到少决定进入决赛名单；

项目书写作分数×40%+答辩分数×60%=总分

按照总分分值由大到少决定金银铜奖和最佳创意奖；

大学生创新创业活动方案篇九

(一)活动内容：

“我就是名牌”这个活动分一下几步：确定5个项目——召集创业小组成员——撰写创业构想——发布创业方案——项目推广——创业构想答辩——大众评委评出最优项目。

主题活动“我就是名牌”主要是想激发大家的奇思妙想，抓住每一个有趣的想法，付诸实践，从中收获珍贵的友谊。而这个“名牌”不一定是一个公司、产品的理念，还可以上一个机构的想法，还可以是推广某种想法，更可以是把自己的某种理想的规划(就像以前大臣招募门客)

(二)活动开展：

- 1、通过xx年三月全体同学在班群内进行热烈的争论，确定活动具体方案。并由班长越，团支书罗明利具体策划。
- 2、在班群内发布活动宣传，号召大家把自己感兴趣的创业构思发布在班群的公告上
- 4、有创业合作小组领导成员充分论证项目的可行性与潜在的市场价值(可利用校内等资源分发问卷调查)，并根据具体项目如何打造成“名牌”进行策划，每个组开展的各项工都要记录备案(最好有影像视频资料)。
- 5、在三月中旬前把策划书发布到班群的博客上，让大众评委公开就每份策划的可行性与独创性进行提问，小组之间也可以互相提问，而该项目的负责人可选择不回答问题，但应预先想好每个问题的回答，并想好可能被要求回答的提问。
- 6、3月21号理工楼207，进行简要的项目推广，并由大众评委(大众评委包括要请嘉宾，小组成员，没项目的支部成员)提问(答辩先后顺序抽签决定)。答辩完，大众评委的代表(代表包括邀请嘉宾，各小组中的一名代表，没项目的全体同学)留下讨论出当前最需要的项目，最可行项目，最具创意项目，最高人气项目，最具风采答辩人等5个奖项。
- 7、3月22号在班群中将公布评审结果。
- 8、活动总结，发布活动成果。

(三)时间及地点:

(四)邀请嘉宾: