

2023年创业前期工作 创新创业工作计划 (优质7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。相信许多人会觉得计划很难写? 以下我给大家整理了一些优质的计划书范文,希望对大家能够有所帮助。

创业前期工作 创新创业工作计划篇一

时光荏苒,我们迎来了20xx新的学年,09级和10级同学为校园注入一股新鲜血液,更激发我们对未来的憧憬。本学期,我们将倾尽自己的努力为管理学院团委创新创业部的发展开拓创新,为管理学院创新创业部的发扬壮大打好这第一年的基础。

本学期,学校各项工作要以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,认真落实党的十七大精神,深入学习实践科学发展观,认真贯彻党的教育方针,坚持服务大局、解放思想、改革创新,以促进学校和谐、稳定、持续发展为目标,全面实施素质教育;充分发挥团委在学院青年团员中的核心作用,发挥在学生素质教育中的促进作用,更好地发挥桥梁纽带作用,开展各种活动,让同学们更好的融入大学生活和学习中去,并组织同学进行社会实践,提高同学们的综合素质激发大学生的创新创业精神,同时加强自身建设,深入到团的工作,团结协作,不断努力,使我院分团委整体工作在继承中有所创新,在创新中有所发展。

本学期我部将协助组织全院运动会,并计划举办一系列活动以提高我院学生的素质和创新创业精神,力争让同学们在活动中得到锻炼。

一、09级学生纳新计划

新学期伊始，经学院团委决定，将进行分团委各部门秋冬学期对09级学生的纳新工作，为团委注入新鲜血液。

共青团长春大学管理学院分团委是先进青年的群众型组织，是各级党组织的助手和后备军，是党联系青年的桥梁和纽带，是青年人在实践中学习共产主义的组织。管理学院分团委在校团委领导的关心和支持下，以拓展大学生素质、培养全面发展的创新型人才为己任，弘扬“团风”精神，明德修身，带领全院团员青年不断前进，迎接挑战。

为了使管理学院分团委更好地发挥桥梁纽带作用，使同学们更快更好地融入学院的学习工作和生活，特安排对09级学生的纳新。我们将严格按照团委的要求和指示，选拔出优秀合格的人才，延续团委的工作精神和工作计划。

活动目的：为丰富学生课余生活，加强学生团队意识，增进学生间的沟通，展示长春大学管理学院的特色，调动每个大学生的创新创业激情和斗志，激发更旺盛的学习激情投入到以后的学习和工作之中。创新创业部特举办以“创新创业共建和谐”为主题的“短剧小品表演赛”，为长大学生提供一个展示个人风采的舞台，让我们燃烧青春，共同奋斗。

活动背景：短剧小品表演是管理学院分团委创新创业部所举办的特色系列大型活动，由管理学院分委主办和热爱生活的管院学生共同全力打造了一场贴近生活，激发创新创业意识，激情成就梦想，合力铸造辉煌，树服务为本，行诚信之源，立足实践，开拓创新长春大学管理学院分团委立足和谐校园的活动。小品作为一种传统的文化艺术，深受同学们的喜欢，尤其是当同学自己演译，并出现属于我们自己的舞台上时，那种亲切和欢喜是不言而喻的。此次短剧小品表演活动将以良好的道德风貌全面展现当代大学生朝气蓬勃的时代风采，提高管院学生的整体素质，激发学生的活动积极性。

活动内容：由创新创业部做好前期准备工作，包括活动整体

计划、比赛项目的确定、道具准备等细节工作并于比赛一周前通知各班团支书上报参加活动人员名单。最后通过表演形式综合评选出优秀作品。

创业前期工作 创新创业工作计划篇二

转眼间，社团又经历了半个春秋，在校团委的领导和创业周的帮助下，我们南邮创业协会越走越成熟，在上个学期里，很荣幸被授予五星社团和全国十佳之称，但是，我们也深深地知道自身还是有很多方面的不足的，经过理事会的讨论，制定了xx年下学期的工作计划，希望能在全体会员的努力之下，能取得更大的成就。

南京邮电大学创业协会(中文简称南邮创协)，成立于xx年5月。它是在校团委领导下的依照国家法规和大学生规章制度，由在校大学生自发组织的社会实践类的公益性校级学生社团。

1 对内发展，同各个社团友好竞争发展;对外发展，和其他高校社团搞好外交，让会员们走向外界锻炼实习。

1 争取评上本年度的校级优秀社团和全国十佳社团。

文化部：为每期活动提供主持人;发掘人才，充分利用会员特长来丰富协会内部娱乐活动。

1、9月份在全校范围内策划开展全国大学生技术创业大赛;

6、11月中旬至下旬，承办创业周的创想20xx[]创业视频大赛以及创业新兴达人等相关活动。

1、文娱活动，由文化部组织内部的全体文娱活动，或者与学校文娱类社团合作组织活动，丰富协会成员的课余文化生活，同时也可以为会员提供发挥才华的舞台。

2、创业培训，积累前期的培训经验，设计出标准的课件，有计划有组织的向会员推广创业及社交知识；培养储备干部，为协会后续发展提供大量的人才。

3、部门培训，组织各位新部长及老部长进行内部培训，讲解工作流程及方法，提高工作效率，提高工作执行力(比如外联部如何拉赞助等)。

4、交流会，组织办公室值班交流，加强内部沟通，凝聚团队。

1、与南京智途集团合作将原先的六格团队扩建为六格俱乐部；

2、通过“川粤时空”成功案例在校内强势营造创业氛围；

3、组建“唯爱”工作室，专门承接校园各种表白门以及生日惊喜活动，为后期成立婚庆公司做打算。

协会的组织机构及其职能如下：

1)会长、副会长。会长、副会长负责整体的组织管理工作，组织领导协会各部门进行日常工作和活动开展。

2)秘书处：协会会员档案和日常活动资料的管理；会议主持和活动记录工作。

3)信息采集部：市场调查，信息收集, 创意提出，方案设计。

4)创业策划部：策划创意方案的制作、可操作性分析以及实施方案。

5)宣传部：活动海报设计制作；联系新闻媒体、广播台、报刊等对内对外发表信息。

创业前期工作 创新创业工作计划篇三

20xx年10月，体育部完成了部门招新，共招10名干事，全部门共13人在十月的工作中同心同德，在各方面都取得了理想的成绩。

1、运动会

运动会是十月工作中的重中之重，为这一场运动会，团学各部门都做出了很多的努力，体现出了团学的凝聚力。运动会前，部门干事利用周末时间，筛选出了优秀的运动员代表我们化生院参加此次运动会，赛前利用课余时间带领运动员训练。在以后的院联赛中，体育部会更加努力，争取取得好名次，为下一次的运动会做出贡献。

2、舞龙比赛

这一次的舞龙比赛是学校组织的一次意义非凡的比赛，也是首届舞龙比赛，以五倍积分算入运动会团体总分。得到通知后，体育部在全体新生中宣传，选出了优秀地运动员，积极组织训练。

3、跳长绳比赛

体育部九月份完成宣传与选拔，十月份完成了训练与比赛。

4、方阵训练

运动会院方阵作为运动会开幕式的重要组成部分，让体育部与文艺部积极组织训练，在大力宣传之后，全院共有63名同学参加此次的方阵，体育部全力协助文艺部完成了此次的方阵训练，并在运动会中一展风采。

5、新生球类比赛

积极配合各个社团开展各项新生比赛，体育部负责组织、筛选参赛人员，并加以训练，努力为学院争得荣誉。一学期的任务很多也很辛苦，但体育部将以最大的努力去完成。

1、对新闻的感知：首先，部门所有部长、干事要提高对新闻的敏感度，从部长到干事，对任何活动都要有敏锐的嗅觉，捕捉新闻，实时传递新闻。实施好干事对接，对各部门、各团支部的活动及时跟踪报道。

2、能力：新闻者最重要的就是文字编辑能力和图片拍摄能力，在新一届部门中我们将会着重培养他们的工作能力，规范稿件和照片，同时在其他方面加强培养。部长在工作中也要不断学习，不断进步，提高组织能力和领导力，带动并保持团队积极性。

团队合作能力和个人能力的提高都非常重要，对于整个队伍，我们会给他们机会相互认识了解，更要相互切磋进步，对于个人交际能力、管理能力也会进行培养，让新闻中心不止传递新闻，更传播校园文化，为美好校园生活增光添彩。

3、与新媒体合作：今年新媒体的加入让新闻中心的新闻传递更加迅速，也推广到学生媒体平台，我们将为新媒体提供第一手新闻资料，这对我们的工作也是巨大的考验，部门在工作效率上要有很大提高，才能实时传递新闻。

4、与各部门合作：新闻中心将主要通过干事对接的方式与其他部门合作，也会对活动内容进行核实，确保新闻准确无误。

5、创新：我们会在现有工作形式上进行一定的创新，让部门内部协调更有序、高效。在工作中不断吸收新的创意构想并完善实施，采纳意见和建议。

以上是新闻中心20xx年工作计划，在接下来的一年中我们将努力做好新闻中心的工作，全力配合各部门开展各项工作，

全面提升化生材料学院团委学生会的新闻工作，保证新闻的数量和质量，在各学院的工作中展现出我院特色，争创佳绩。

外联部本学年迎来了11个朝气蓬勃、干劲满满的新面孔，在新一届团学领导的带领下，外联部的15名成员将会在新的学年里认真工作、出色地完成任务。

1、例会：外联部每周召开1—2次例会，及时布分配小组任务、让大家交流工作并解决问题，对于干事们拉到现金赞助得到的奖励我们延续去年的标准，以奖励外联部干事辛苦的工作。

2、拉赞助：

（1）新媒体：先前与新媒体中心合作成功拉到某水果商家的赞助。我们与新媒体进行沟通后为商家制作了合适的微信宣传资料，达到了商家的要求，并取得了相当不错的效果，更加优于以往比较传统的宣传方式，让外联部之后的工作开展有了更加广阔的前景。在之后的宣传和拉赞助中，我们可以考虑更多元化、与时俱进的方式，以提高赞助商的满意度。

（2）讲座：讲座其实是更好的双方互利的赞助形式，大学内学术自由、讨论开放，各类思想撞击竞发，不同的讲座能够带给同学们不一样的启发，其次讲座可以引起广泛关注，对商家是很好的宣传机会。之后部员们会着重在这方面努力，与各教育机构商谈，争取拉到更多的讲座赞助。

3、合作：目前我们正与宣传部共同制作迎新日活动海报，在工作上增加与其他部门的交流，加强部门间的合作，团结一致努力工作，让外联部在院里活动中发挥更大的力量。外联工作是一份精细复杂的工作，面对的对象是复杂的，所做的事情是琐碎的，需要极大的耐心和热忱，部员们将会各尽己力与部长们一起努力做到最好。

4、活动：外联部下半学期的工作相对轻松，外联部将会在下

半学期策划组织有自己部门特色的活动，并用心准备一个优质的毕业生晚会节目。平时外联部也会多组织部门内的活动，在10月份我们组织了团拓活动和与其他部门的聚餐，这些活动增强了部门的凝聚力，让外联部真正成为了一个温暖的集体。目前我们正在计划组织部门内的家乡美食分享会、工作生活小技巧交流会、期末集体自习、春游及其他活动。

外联部的小干事们都在努力的工作，一点点的成长，我们坚信能建设出一个能拉赞助、作风优良的外联部，我们坚信只要我们有着严明的纪律性和强大的凝聚力，就没有完成不了的任务，没有克服不了的困难。外联部将始终怀着积极向上的态度一直努力工作，为我院活动贡献自己的力量，保证我院活动的顺利开展。

生活部在本学期招收了15级的新成员，共招纳11位干事。包括部长在内的13人团队将会在团学的领导下认真完成各项工作，出色完成任务。部门计划在今后一年，落实“四进四信”，践行社会主义核心价值观，切实履行好部门职能，加强合作，力求突破，为我院团学的建设增砖添瓦。

1、践行社会主义核心价值观，坚持实事求是，努力扮演好我们的角色。在学校、学院举办的各类大小活动中，做好后勤保障工作，例如校运动会、毕业生晚会等。同时也需要发挥部门特色，举办贴近生活主题的活动，例如即将举办的主题为“爱拼才会赢”的水果拼盘创意大赛和接下来拟办的宿舍文化节。我们也会在每个星期不定期检查宿舍，检查安全用电情况，敦促学生有良好的大学生活环境。

2、推进学生能力发展工作。我们会让新入学的干事在日常检查、外出采购、后勤保障等方面锻炼自己，完善自身，有所收获。我们会让他们逐渐了解自己的搭档，加强人际交往能力、管理能力、协作能力。同样，部长也需要锻炼领导、组织、管理能力，带动团队的积极性，提高部门的凝聚力。

3、加强与外联部的沟通。外联部负责赞助，给整个团学提供资金支持，而我们需要将这些资金合理分配，让每分钱都用到该用的地方。

4、寻求与其他部门的合作，创新和突破我们自身的发展。在别的部门需要物资时，我们团队应及时跟进，提供保障，确保团学活动的正常举办。在人员分配上我们也会有一定的创新，使部门内部更加团结、高效，同时也在工作中提取经验教训，采纳意见和建议。

在今后一年中，我们会努力做好本职工作，加强交流与合作，努力完成上级交与任务，为学院建设贡献力量。

1、部门认识：学社部需要协助学院老师和领导，为化生材料学院营造促进学风建设的氛围。举办好辩论赛、趣味知识竞赛等一系列丰富大学生课余生活的活动，让大家在娱乐的同时学习到书本上没有的`知识。另外，学社部需要协助辅导员监督大一晚自习的出勤情况，管理好晚自习的秩序问题，让学院的晚自习更加的规范化和制度化。

2、能力：需要各个干事具备创新精神，提出更多改善和改进学习的方法，在晚自习检查过程中做到事事俱微，在辩论赛过程中培养组织能力、临场应变能力，遇突发状况能想办法当场解决问题，以确保活动的有序进行。

3、与新媒体合作：将学社部的各个活动在第一时间通知给新媒体，通过新媒体在媒体平台上进行宣传，号召更多的学生参与其中。

5、创新：我们需要在大学生上课之余，构思出更具吸引力的、提高学习兴趣的活动，为化生材料学院建设出更加丰富有趣的学风。并在之前举办的活动中不断反思和改良，断吸收新的创意构想并完善实施，采纳意见和建议。

在接下来的一年中我们将努力做好学院学风建设工作，与各部门协调开展各项工作，全面提升化生材料学院团委学生会的学习氛围，在各学院的工作中展现出我院的学风特色，争创佳绩。

文艺部今年招得11名干事，加上部长3人，组成了14人的大家庭。在今后的一年中，我们部长和部员将碰撞思想，相互学习共同进步，拿出有创意、有影响的活动。

历年由我部负责的大型活动有：运动会方阵、迎新晚会、十佳歌手大赛、毕业生晚会等。在这些大型活动之间会有较长的空闲期，届时我将增添一些小型活动，让我院同学的课余生活更加充实。

在举办活动的过程中，我部将贯彻以下四点：

- 1) 保持积极性：以最大的热情办好每一项活动，积极参加并支持我院的其他活动。
- 2) 增强责任心：不放弃，不妥协，不怠慢。
- 3) 重视创新和组织能力：创新是魂，组织能力是躯体，两者缺一不可。
- 4) 提高效率和执行力：高效完成任务。

以上四点也是自身和部员提高的准则，在日常工作中，要学会如何与人打交道，学习晚会、比赛的流程，学会合理安排自身时间。

综上，我们化学生物与材料工程学院学生会在学校团委的领导下，以素质教育为主线，以学校德育工作、教学工作为轴心，认真细致地开展我院的学生工作，发展、挖掘自身的特点和优势，结合我院同学的特点，开展适合他们的各种学习

和活动，积极探索有效的途径和手段，全心全意为广大同学们服务，使他们更主动的靠拢团组织，力争开创学生工作的新局面。我们相信各位学生干部的工作能力，相信我院学生会会在各位领导及广大同学的鼎力协助下，不断拓宽工作领域，创新工作模式，改进工作方法，抱着认真、负责的态度去工作，一定会取得更好的成绩。把团队建设、学风建设和提高自身能力作为重点，以为同学服务为宗旨。作为主席团中的一员，我们的承诺是事事学生工作无小事，没有任何借口。以此思想为指导，相信我院学生会将把各项工作开展得更好、明天也会更加辉煌。

创业前期工作 创新创业工作计划篇四

物流项目开展过程中会面临很多的风险，这些风险都将直接或间接地威胁到项目开展的结果。在物流项目的建设和营运过程中，充分认识相关风险，并在实施过程中加以控制，大部分风险又是可以降低和防范的。

物流项目一般投资大、周期长、风险多，因此要深入调查研究分析市场需求，科学确定投资计划，对项目的各种可能方案进行可行性论证，评估方案风险发生的概率和损失程度，权衡利弊，选出最优投资方案。投资决策作为整个投资过程始点起着根本性的作用，大量失败的投资项目是由投资决策的失误千百万的。此外，要提高决策者的决策，建立科学有效的决策机制，杜绝和减少决策失误。

物流项目投资方案一经选用，就付诸实施。项目经营风险大小取决于项目获利能力和投资回收能力。防范项目经营风险，一是应加快项目建设进度，节约项目投资，优质高效建好项目。二是加强项目经营管理，增强其投资回收能力。三是加强项目财务收支管理，增强其投资回收能力，通过增加财务收入，节约财务支出，实现经营现金净流量最大化，以达到尽快回收项目投资目的，从而有利于防范经营风险。

预防创新创业项目计划书7

“国家级大学生创新创业训练计划”项目包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。

创新训练项目是本科生个人或团队，在导师指导下，自主完成创新性研究项目设计、研究条件准备和项目实施、研究报告撰写、成果（学术）交流等工作。

创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

创业实践项目是学生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

20xx年，我校拟立项创新训练项目100项左右，创业训练项目、创业实践项目17项左右。

“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目资助额度一般为1—2万元/项；创业训练项目资助额度一般为1—2万元/项；创业实践项目资助额度一般为5—10万元/项。具体经费根据项目实际情况而定。

原则上申请创新训练项目应为已立项20xx年“华中农业大学大学生科技创新基金”[srf]的项目；申请创业训练项目、创业实践项目的学生应有创业兴趣的全日制普通本科在校学生。

项目申报：申报个人或团队提出申请，每名学生只能申报主持1个项目，每个团队原则上不超过5人，鼓励跨学科、跨年级合作研究。

项目评审：由学院组织预审后报教务处。学校组织相关专家组成评审小组，对申报项目进行材料审查、现场答辩，择优遴选。经公示无异议后，确定资助项目，报教育部备案。

1. 申报。有意申报项目的学生（团队），请于4月11日前登录科技创新管理系统进行申报（网址：属于原大学物理实验选课平台，用户名和初始密码为学生学号，大学生科技创新网也可登陆），并将《“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目申请表》（见附件1）或《“国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目申请表》（见附件2）一式四份报所在学院教务办公室。各学院于4月16日前将本单位《“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目汇总表》（见附件3）、《“国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目汇总表》（见附件4）及申报材料报教务处。表格从大学生科技创新网下载。

2. 评审。4月18日—22日学校组织专家进行网上初评，初评通过的项目参加现场答辩，答辩时间4月26日上午。

3. 立项。5月中旬学校发文公布立项。

1. “国家级大学生创新创业训练计划”立足兴趣，强调自主。参加申报项目的个人或团队，须在导师指导下，自主设计可行性方案，并及时撰写并提交相应材料，提前做好答辩ppt准备工作。

2. 希望各学院按照相关要求，精心组织项目申报，严格开展项目预审，切实遴选高质量项目。原则上，每位指导老师指导项目不超过2项。

3. 对创新训练项目申报立项事宜如有疑问，可与教务处实践教学学科联系。

创业前期工作 创新创业工作计划篇五

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，治理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升治理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年合同额三十亿的总体经营治理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息治理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1) 信息治理员：市场部设专职信息治理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息治理员和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年新的治理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息治理员定期巡回分管区域指导信息治理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息治理的工作。

6. 动态治理市场网络

市场开发助理与信息治理员根据信息员提供的信息数量（以个为单位）、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息治理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的治理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。（详见市场开发助理治理制度）

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立

建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清楚和深层次的熟悉。

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案治理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确把握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

1、严格执行c版质量治理体系文件和治理体系标准文件，严格实施“一切按文件治理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

创业前期工作 创新创业工作计划篇六

1) 采用单页及相应美容人员在柳林高校区作宣传，提升影响度。

2) 对公司人员培训。

我们的产品和服务：

在这一市场中，主要的关键因素是如何满足在校大学生的消费需求。

我们的服务是独一无二的，理由是我们和消费者是零距离的，更了解这一市场，另外，我们有自身优势，原因是我们是管理学学士毕业，不论是管理或市场都有丰厚的理论基础。

市场定位(目标市场)：

我们把我们的市场定位在美容护肤。根据市场资源，根据两年来的调查显示，93%的女生需要该项服务，几乎所有的女生表示对自己外表很在意并希望通过专业的美容师护理或改进皮肤。在调查中发现，在女生宿舍，能见到最多的也就是化妆品了，而且多是中低档产品，但价格却是颇高，从被调查者那了解，一般很难买到优惠的化妆品，购买渠道很不畅通。事实上，即便是所谓的大折优惠商品也是存在丰厚的利润。在护肤方面就更不方便了，周边连一家像样的美容店都很少，而专门为大学生服务或为她们求职面试就更少见了。

竞争：

在这一夹缝市场里，我们没有竞争对手，但是我们的服务在市场上是有选择性的。所以，我们要体现我们的竞争优势，即做好宣传和促销。

管理：

我们的管理层有下列人员可保证实现我们的计划。

zhao□男，总经理。管理学学士，具有丰富的化妆品销售经验，对市场有一定的敏锐性。

资金需求：

我们正在寻求4.5万元的贷款支持，这笔资金用于启动资金和营销资金。我们采用利润分红，在2年之内偿还这笔贷款或投资。

一、宗旨(任务)

我们的目标是将公司变成高校化妆品连锁公司

我们立志于在销售领域恪守信誉、提高声望。为达到此目标，我们采取诚信经营、扩大宣传等方式来实现。

为贯彻我们的目标和即定方针，我们决心以扩大经营的战略态度对待资金监护人、顾客及社会其他团体。这些单位都会相信我们的公司，因为提供商和我们的利益息息相关。

二、公司简介

新生活化妆品公司将成立于xx年9月，其业务范围包括化妆品的销售和针对性的皮肤基本护理。商业法定名称是新生活化妆品公司，法定地址是天津市河西区大沽南路10001号。

本公司是一个专有独资公司。我们的主要办事机构位于天津市河西区工程师范学院#5门面。我们经营面积为60平方米，美容护肤雅间40平方米。有了资金后，我们可望二年内扩展到邻近的高校区。

三、公司战略

尽管化妆品市场形式并不简单，但这一夹缝市场一些有实力的公司是处在放弃或未开发状态，故，为我公司的生存发展提供了空间。

新生活化妆品公司的市场战略是“农村包围城市”即先攻薄弱市场，逐渐占领市场。

1. 产品及服务：

该公司代表着新的女性消费市场的一个侧面，该市场可以把在校大学生作为潜在的目标顾客，若干年后，是走向社会的白领对这块的消费也是只增无减，都可能发展为我们的忠实顾客。对我公司壮大规模也提供了有利条件。

四、公司管理

1. 管理队伍状况

1) 门市经理一人

2) 门市值班5人：2名销售，3名美容师(前期)。门市值班9人：4名销售，5名美容师(后期)。

3) 上门推销及服务8人(前期)。上门推销及服务4人(后期)

创业就到中青创业网

公司将建立以下制度和报表以便于管理

1、财务，商品管理制度

2、人员招聘，培训，奖励等激励手段

3、印刷销售单，报表等，便于核查和管理

2. 外部支持：

我们目前已与下列外部顾问机构发展了业务关系：

1) 天津市河西区会计师事务所

2) 天津市河西区阳光律师事务所

五、组织、协作及对外关系：

(一). 组织内部管理制度

公司将建立以下制度和报表以便于管理

1、财务，商品管理制度

2、人员招聘，培训，奖励等激励手段

3、印刷销售单，报表等，便于核查和管理

本公司在下列大型的巩固的业务方面建立了重要的互惠协作战略伙伴关系：

我们已经同小护士生产厂家建立行销协议，使得我们享受出厂最低价，从而又成本优势。

(三) 人员招聘

本行业从业人员按国家规定必须有上岗证，尤其美容师。部门销售人员要求相应专业毕业本科生或优秀专科生，有一定营销，销售知识。

招聘人员应注意外观形象，男性在175厘米以上，女性在165

厘米以上，五官端正，皮肤好，语言表达能力强，工作细心，无不良嗜好，无不良行为记录。

招聘人员均有6个月的试用期。

六、场地与设施

我们的公司总部位于天津市河西区大沽南路10001号

这个场地为工程师范学院所有，它可以满足未来2年的发展需要。我公司提升销售能力后，可望迅速在财经大学、科技大学扩展，开设连锁店。

七、风险

此项目主要风险是以下几个方面：

1、顾客对一些化妆品过敏反应。针对这一点，对每个顾客跟踪调查，使用我公司产品的前两天建立良好联系，同时，在购进商品时严格把关，严禁假冒伪劣商品。

2、防盗防火。建立个人责任制度。将责任具体到个人，施行轮流值班制。

一、市场介绍

天津市河西区柳林是又一高校聚集区，有现代学院，工程师范学院，医专，科技大学，财经大学等。这些学校里女生数量占较高的比例，然而周边没有一所专门为女大学生服务的化妆品经营店，同时，面对求职中激烈的竞争，每个求职的女性都想脱颖而出，那么求职时的装束也显得尤为重要。需求与供给的矛盾带来了发展该行业的无限商机。

二. 市场分析

2.1 优势分析:

a□ 如前所述的供求关系的矛盾. 校园市场是一个夹缝, 有生存和发展的机会。

b□ 针对性强。我们的商品和服务完全是针对需要求职工作的大学生, 价格以中低价位为主。

c□ 对市场更了解。由于我们公司于我们的消费者是零距离接触的, 我们更能及时了解市场适应市场。

d□ 公司成员多数都是管理专业毕业而且对化妆品行业有浓厚兴趣, 故有更强的经营优势。

2.2 劣势情况为:

a. 资金筹集的困难。

b. 公司的大部分管理及经营人员缺乏经验。

c. 短期建立公司的知名度和信誉上的营销策略选择的困难。

三、目标市场

1、目标顾客

新生活化妆品公司的目标顾客为: 首先是工程师师范学院周边的高校, 在前期方案取得成功后, 向有需求的各个高校推广。

1.1 单体顾客--指购买商品或服务, 以满足个人对美的追求和体验。其特征是个性化的小量购买, 是我们主要服务对象。

1.2 团体顾客--以班级或宿舍等团体购买商品或服务。其特征是时间、人数固定(一般发展为回头客)。

四、销售策略

1、人员执行的一般工资制度分三档，一般人员每月1000元，1200元，1500元，若活动期间请著名美容医生日工资另定。

2、和业绩挂钩。员工在基本工资的基础上，按每个人的销售额的10%提成。(特价品除外)

一. 市场营销计划

(一) 定期的为上述的高校女生作定期的关于皮肤护理的基础知识(如每周周五晚上)，主要目的是让更多的人明白护肤的重要性。

(二) 采用会员制。即一次性消费到一定金额就可成为会员，以后购买商品时可享受优惠价。

(三) 消费返现金。每次消费后，我们都将为顾客保留她们的帐单，累积消费达一定数额将反一定比例的现金，以此鼓励大家消费，同时避免顾客的流失。

(四) 为答谢并增强顾客对公司的支持，给大家提供节日免费皮肤保养(如三八节，元旦，圣诞，十一，五一)

二、服务与支持

1)对顾客的服务:

“有的放矢”才能有效、高效的占有市场，要做到这一点首先要对市场足够了解，对此，我们会做定期的调查，和顾客建立及时地沟通，了解她们的心声，做到确保顾客百分之百的满意率。

2)反馈:

建立积极的顾客反馈机制，如开店除器材及顾客的建议并采用幸运抽奖这种集鼓励和娱乐为一体的形式，保证初期公司信息畅通，从而不断符合市场。

一、销售策略

(一)销售方式

本公司的销售方式分为两个部分：成长期和成熟期。

一、成长期

1、门市以坐商方式经营，共需4人，早8点开门到中午12点值班，另一班中午12点至晚上9点，两人值班。另两人轮休。

2、上门推销人员10人，去女生宿舍讲解有关美肤方面的知识，顺便合同学建立友好关系并适时推销产品。广泛建立公司形象提高知名度。

二、成熟期。随着市场日益成熟，公司知名度大大提升，公司以坐商方式经营为主，上门开发新顾客为辅。

1、门市以坐商方式经营，共需12人。内容同上。

2、上门推销人员2人。内容同上。

二、产品定位

1)市场定位:公司经营与服务理念是服务于在校女大学生，产品定位于大多数学生能接受的中低端商品。

2)经营理念

做小、做精、做好。

做小：限于在校大学生。

做精：品质控制。

做好：为顾客服务以建立企业的美誉度。

五、定价策略

众所周知，化妆品行业利润颇高，为了增强本公司的市场竞争力和更好的服务广大同学，我们的价格应低于市场平均价3%--5%，对顾客才会有更强的吸引力。

我们将按正常的方式广泛地联系下列各部门：主要贸易刊物的编辑部门，商务和地方出版机构，现有顾客所在公司的主要管理人员，雇员组织，用户集团，顾客，竞争对手，销售代表，等等。

(一) 销售收入

(二) 月支出

化妆品销售成本5000元，皮肤护理所需成本费1000元

房租 租60平米的摊位年租金1xx元，月租金1200元

人员工资 $6*1000+2*1200+1500=9900$ 元

人员提成 $3xx*10%=3200$ 元

税金 5200元

其他4500元

上缴所得税 $10000*30%=3000$

月净利润 7000元 年净利润70000元

七、建设企业文化建设

本项目虽小，但属于服务行业，必须有一定的规范，给顾客一个好印象。首先要对员工加强思想教育，树立企业信誉，讲究商业道德，以诚取信于顾客。其次，对员工要求统一着装，体现出职业性。

创业前期工作 创新创业工作计划篇七

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是一门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调研研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握火锅风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

（一）、对火锅市场的影响因素：

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

（二）、客源的调查分析：

1、服务对象分析：

（4）、消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

（1）、不确定性：大部分顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

（2）、随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

（3）、灵活性：这是由成功的品牌所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

（4）、引导性：调整经营策略、成功的广告运作等，都会对顾客的消费产生一定引导。

（一）、划分要求：

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际，就大胆开拓，制定长期计划，占领市场。

（二）、划分种类：

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体；而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮冲动型，还是豪华张扬型等，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务水平、顾客的信赖等有关。

（一）、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

1、按档次分：高、中、低档，或豪华店、风味店、大众店、自助店等；

2、按功能分：特色火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等；

3、按来源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等；

4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己的经营品种。

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、

较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。

2、高高结合法：起点高，效益也高。以高质量火锅、高档次的环境、高品位的装修、高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大、利润也大，进入良性循环后收益也很大。

3、品牌垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化的价格低价供应，以薄利多销为主。

1、豪华型：

豪华型火锅店在某一区域均有较高的声誉，装修设施齐备，环境优美，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其独特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级的烹调和服务人员，其服务对象以高收入者居多。

豪华型火锅店具有高价与火锅成本、服务水平、就餐环境融为一体，火锅产品与技术高度统一，服务对象稳定与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的差别，在顾客中各有自己的地位与形象。有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。

大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面向大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

3、风味型：

风味型火锅店是体现独特的饮食文化，具有浓郁的地方风味、品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有一定的代表性，是历史性、地域性、民族性的综合反映。此类火锅品种比较定型，汤卤比较固定，服务有一定特色，风味得到公认。

风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合、参与性强，展示某种有特殊意义的活动，气氛轻松和睦等特点。

4、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料（生料和半成品等）与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。此类火锅除了有着随意性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。

自助型火锅店具有布局上实行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、口味大众化为好，价格上采取每人限定金额消费，服务上比较灵活、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免浪费，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

1、独立经营：

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化做出对经营品种、

策略的调整与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中禁不起风浪，发展潜力不大。

因此，要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口岸、比较充足的资金等。

2、合伙经营：

此类火锅店是有几个人分别出资、或分别以技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其它餐饮企业牵制，遇到各种问题，由合伙人一致协商解决。其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力；可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制；与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧跟消费者需求。其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。