

中职学生创新创业计划书

中职学生创新创业计划书（精选 13 篇）

现如今，创业计划书起到的作用越来越大，创业计划书可以意指为商业计划书。那么相关的创业计划书到底是怎么制定的呢？以下是小编为大家整理的中职学生创新创业计划书，仅供参考，大家一起来看看吧。

中职学生创新创业计划书 篇 1

一、项目概述

据了解，目前在校大学生 78% 以上有做兼职的需求，大学期间必要的社会实践既可以提高能力，又对适应社会，减轻家庭经济负担起到了积极的作用；社会中虚假兼职机构、欺骗性中介机构充斥，真伪难辨，学生受骗事件频发，极大的损害了学生的经济利益，甚至对学生的人生安全造成威胁。从校园踏入社会，兼职只是一段小小的插曲，通过兼职丰富阅历、增长社会经验固然是好事，可是毫无戒备的步入社会，不仅会事与愿违，还可能造成不必要的损失。目前，兼职招聘渠道广泛，漫天飞舞的宣传单、信息丰富的网络、各种中介代理看似兼职信息量大，真假难分且不宜找到合适的？面对如此纷杂的信息，我们有必要为本校学子建立一个安全、可靠的兼职信息共享平台。

我校目前还没有提供兼职信息的平台，身边的同学们多以 QQ 群、微信群、传单等渠道获得兼职信息，兼职信息时有时无且安全性不宜考究

本项目通过调研，整合有效兼职信息，建立一个服务本校学子的兼职服务平台。该平台可提供安全、可靠、稳定、集成的毕节地区兼职信息，且拓宽平台业务，为学子提供预防诈骗、维权等信息。

项目旨在为对于风险防范意识差、缺乏社会经验和求职的急切心理的大学生提供一个平台，成立一个校园兼职中介机制，为企业与学生之间架起一座桥梁，形成学校、企业、学生三位一体的发展机制。本机构工作流程是通过正规的渠道与企业合作，在公司需要兼职人员时，在学校宣传其招聘信息，并为其在校园里招聘适合的人才。

二、产品/服务

2.1 产品/服务介绍

2.1.1 经营项目

大学生利用课余时间从事兼职活动是社会劳动的一种人力资源来源。从事大学生兼职的学生专业背景分布广泛,几乎涵盖所有学科,而其中以经济、贸易、营销、会计这类就业需求量大、面广的经管类专业为最多。而从年级分布来看,本专科、研究生均有。大学生从事兼职的类型及范围主要是勤工俭学、实习、做家教、发传单、促销员、业务员、饭店服务员等服务性工作。当然,也有部分学生做其他相关自己专业领域的工作。

2.1.2 行业领域

目标市场：贵州省毕节市

定位：毕节市在校大学生(以七星关区的各大高校为主)

主要业务：为毕节市学生提供各种兼职周内外、节假日、寒暑假、实习的兼职信息，为企业提供各种兼职人员。

经营范围：学生范围为毕节市各大高校，企业范围为毕节市各合作公司。

经营理念：以创新灵活的经营模式来吸引广大兼职需求者，以无可挑剔的优质服务来满足广大合作公司。

2.1.3 市场定位

利用“互联网+”的思维，充分发挥网络特长，我们的兼职服务平台主要客户为学校岗位需求、企业和在校学子的对接。

2.1.4 客户价值

本项目为公益性项目，针对我校大学生，将为贫困学子及需要锻炼的学子提供机会，更好的发挥特长，收取利益。

2.2 产品/服务特色优势(新颖性、先进性和独特性，竞争优势)

2.2.1 新颖性(先进性、独特性)

本校学子获取兼职信息无固定平台，兼职信息较分散，信息准确性及安全性有待考量。通过建立“贵工程校园兼职服务平台”可有效解决该问题。该平台整合的有效信息安全、可靠、稳定，一定程度上

解决了我校学子兼职困难的问题。此外本平台提供预防诈骗、维权等兼职附属信息，提高学生自我保护意识，为同学们走向社会工作打好基础。

三、市场营销

3.1 行业与市场分析(行业背景、现有市场规模及增长趋势等)

3.1.1 市场背景

大学生从事兼职现已成为大学校园里的普遍现象,且越来越受到教育理论界的关注。兼职不仅是大学生参加社会实践活动和勤工俭学的一种有效途径。

3.1.2 市场现状

随着当今社会市场经济的迅猛发展,大学生兼职已成为一股势不可挡的潮流。目前,高职院校大学生兼职的现状是:社会欢迎大学生到实践岗位"兼职";薪金待遇并非是大学生的唯一目的;兼职学生亟待提高沟通与协调能力;急需引导学生提升应对困难的能力。因此我们成立专门服务于高职学生的兼职中介与服务机构,搭建学生与社会沟通、为社会服务的平台。

3.1.3 市场分析 I

大学生兼职市场供给和需求现状分析：

大学生利用课余时间从事兼职活动是社会劳动的一种人力资源来源。大学生兼职的种类比较单一,而且性别差异较大。原因主要是:一方面,时间有限,同学们只能选择耗时少、收入较高的工作;另一方面,社会经验较少,工作能力有限,诸多用人单位不予考虑。从事兼职的时间安排主要是周末、假期,也有一些大学生选择在上课时间去兼职

3.3 SWOT 分析

3.3.1 行业优势(S)：

随着市场经济观念深入人心,越来越多的大学生走出了大学校园这座传统学习观念中的“围城”,在学习之余积极参加社会实践,在学校与社会的二元结构中锻炼自己,实现自我价值。在校学生对兼职有一定的激情,而且做为大学生创业,我们也可以最大程度的争取学校的支持。

3.3.2 行业劣势(w)：

在创业初期资金问题、人力问题、人际关系、经验不足等问题都对我们有较大的影响。而且现在各类兼职中介良莠不齐。

3.3.3 行业机会(O)：

大学生兼职市场前景十分广阔，根据调查，62%的同学在大学时期做过兼职，86%的同学也觉得大学生有必要做兼职。同学们并不清楚毕节市的兼职机构或者兼职网站，这也为我们创立品牌提供了有利条件。

3.3.4 行业威胁(T)：

兼职市场竞争激烈，树立不起品牌将很难在毕节市有好的发展，更别谈走向更大的市场。

3.4 营销策略

本项目通过调研，整合有效兼职信息，建立一个服务本校学子的兼职服务平台。该平台可提供安全、可靠、稳定、集成的毕节地区兼职信息，且拓宽平台业务，为学子提供预防诈骗、维权等信息。宣传也主要以此为突破点进行推广。

项目旨在为对于风险防范意识差、缺乏社会经验和求职的急切心理的大学生提供一个平台，成立一个校园兼职中介机制，为企业与学生之间架起一座桥梁，形成学校、企业、学生三位一体的发展机制。本机构工作流程是通过正规的渠道与企业合作，在公司需要兼职人员时，在学校宣传其招聘信息，并为其在校园里招聘适合的人才。

中职学生创新创业计划书 篇 2

1、概述

以发展农业，改变农村面貌为目的，走自主创业和开创特色新农业企业化之路，兼顾农村、农民和农业型企业三者的利益和发展。以龙虾养殖为项目启动，逐步发展龙虾特色餐饮、龙虾观光垂钓型餐饮、立体种养殖生态农业及其观光旅游餐饮产业、农业商品深加工的系列化新型“农”字号企业，最终依靠科研创新，形成一个拥有一批自主知识产权的、拥有大量农业商品生产和科研基地的、具有大量销售网点和渠道的、具有持续创新能力的产业集团。逐步扩大产业链，创造出全国乃至世界知名的绿色农业、餐饮、观光和农业商品深加工产品

品牌。

2、创业目的

以发展新型农业企业为目的，以带动当地农村经济发展，改变当地农村面貌，增加农民收入为己任。企业和当地农村和谐发展，共同组成富裕、文明、生态的社会主义新农村典范。

3、创业预想

3.1 前期以个人或多人投资为主，逐步、有条件的吸纳社会资金和风险资金以寻求发展，最终实现股份制和上市经营。

3.2 创造全国乃至世界知名的绿色农业、餐饮、观光和农业商品深加工的产品品牌。

3.3 通过自身发展和借助一部分的外部力量，逐步形成一个拥有一批自主知识产权的、具有大量农业商品生产和科研基地的、具有大量销售网点和渠道的、具有持续创新能力的产业集团。

4、项目推进简介

4.1 项目初始阶段

4.1.1 简介：淡水龙虾，学名克氏螯虾，又称龙虾、大龙虾、大红虾。该虾原产于南美洲，在二次世界大战期间从日本传入我国，现已广泛分布于长江中下游。该虾属温热带淡水虾类，适应力强，繁殖率高，食性杂，生长快，抗病，耐高温，耐低氧，离水数小时也不会死亡。虾肉味细嫩，营养丰富，含人体必需的8种氨基酸，而脂肪含量较低，并含较多的原肌球蛋白和副肌球蛋白，可食部分较高。深受国内消费者喜爱，出口量也日渐增加，销售和收购价格不断上升，养殖前景和效益均看好。

4.1.2 本阶段为项目的启动阶段，该阶段的主要任务是龙虾的养殖和出售，是项目的起始阶段和操作最为简易的阶段。

4.1.3 所需资源：需要3-5亩的水塘、一定的龙虾养殖经验(可通过外部学习和养殖后经验的摸索)、种苗(虾种规格2.5~3厘米的，每亩放养1.5万~2万尾或自行育种200斤种苗放养一亩田)、1-2名工人和一些食料。

4.1.4 资金(单位：万元)

名称 金额 备注

水面承包费 2.0 5 亩水塘 5 年

种苗费 0.8 自行育种

食料费 2.0

人工 6.0 1.5 个工人 5 年

其它费用 0.8 虾塘附属设施

总计 11.6

注：第一次投入在 2.5-3 万之间。

4.1.5 前景和效益：养淡水龙虾一般每亩的产量可达 800 公斤，市价保守估计每公斤 12 元，即亩产 0.96 万，五亩 48000 元，五年共计 24 万，减去成本 11.6 万，利润 12.4，年利润 2.48 万。

4.2 龙虾观光垂钓型餐饮阶段

4.2.1 理念：在养殖成功并获得一定利润的时期(2 年左右)，依托自身养殖优势，在城市开设特色龙虾餐饮馆，创出绿色龙虾餐饮品牌。然后依托餐饮，推出“到农村钓龙虾，在城市吃龙虾”销售模式，即免费组织顾客去农村钓龙虾，然后按斤将龙虾售出，再回到城市在龙虾餐饮馆将龙虾加工带动餐饮。这样，可实现龙虾产和销的结合，也解决了顾客在短期(1 天)内吃与玩的结合，能收到较好的社会效益和经济效益。

4.2.2 本阶段实现了项目从产到销的突破，能较快扩大企业的影响和收益。故这一阶段是关键阶段，必须要在龙虾餐饮及餐饮文化上多下功夫，重点解决销售上遇到的问题。

4.3 立体种养殖生态农业及其观光旅游餐饮产业阶段

4.3.1 理念：在龙虾观光垂钓型餐饮取得成功并获得一定利润的时期(一年左右)，依托现有资源增多种养殖种类，扩大规模，初步建立种养殖一体的立体农业。然后推出“去农村摘新鲜瓜果蔬菜、钓新鲜鱼虾”的销售模式，即免费组织顾客一日或半日去游农村采摘新鲜瓜果，垂钓鱼虾，然后将农业商品售出。这样，可扩大生态农业规模，实现农业商品产和销的结合，可以作为顾客在短期(1 天)周末休闲农家游的一种优秀模式。

4.3.2 本阶段实现了产品单一的突破，但在总体种植和销售上并没有较大突破，故这一阶段不存在较大的技术性问题，须适当的发掘和储备一些管理人才，为下一步的发展作准备。

4.4 推广阶段

4.4.1 理念：在龙虾观光垂钓型餐饮阶段和立体种养殖生态农业及其观光旅游餐

饮产业阶段取得成功并获得一定资金积累的时期，扩大规模有条件的在各大城市周边建立种养殖一体的立体农业基地，在城市建立旗舰店。推广成功经验，逐渐扩大产业规模，增加利润点。

4.4.2 本阶段实现了生产销售从一点到多点的突破，是企业能否作强的关键一步，故这一阶段关要解决的是管理体系的建立和管理层人员的储备选拔任用问题和企业品牌推广的问题。

4.5 农业商品深加工阶段

4.5.1 理念：在龙虾观光垂钓型餐饮阶段和立体种养殖生态农业及其观光旅游餐饮产业阶段取得成功并成功推广后，依托现有资源和品牌，积极与高校、农业科研院所联系，有选择的转化一些具有市场前景的科技成果，做深加工产品，改变企业产品结构。

4.5.2 本阶段必须实现从种养殖业到企业生产的转变，必须实现从面对消费者的实时销售到企业化订单销售的转变，必须实现经营管理理念和模式的转变。这一阶段在整个企业的发展中都是至关重要的，是企业能否实现腾飞的关键阶段。这一阶段主要解决的是怎样顺利实现企业转型的问题，怎样转变经营理念的问题，怎样解决科学技术实现商业化运作的问题，怎样解决各类人才的储备和运用问题。

4.6 依靠科研不断创新的阶段

4.6.1 理念：在以上各阶段获得一定的成功后，有意识的引进科研技术人员，有意识地与科研院所合作，依靠科研创新形成一批自主知识产权和专利成果的项目。并不断提升企业内部科研能力，积极鼓励科技创新，将生产型企业转变为科技研发性企业。

4.6.2 本阶段要实现企业性质的转变，是企业能否做到可持续发展的重要一步。这一阶段主要解决的是怎样实现企业性质转变的问题，

怎样解决科学技术如何实现企业化运作的问题，怎样解决创新的引导问题。

5、综述

结合我国南方经济发达地区农村土地抛荒之现实，小龙虾市场需求不断上涨与小龙虾野生产量逐年下降之实际，本人认为，该项目具有较好的发展前景和空间，较好的经济性和社会性。前期适宜在周边郊区有一些水面的大中城市发展创业，后期可根据创业人的能力和创业理想、条件逐步发展。

该项目开发成功，前期能够具有一定的带动和示范作用，对于农村建设和农村富余劳动力的转移也有一些作用，后期对于农业商品产业结构调整、农民增收上和改变农村面貌与生态环境、新农村建设上能有较强的作用。

中职学生创新创业计划书 篇3

一、大赛主题

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

二、比赛目的与任务

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。

三、参赛项目要求

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；
2. “互联网+” 制造业，包括智能硬件、先进制造、工业自动化、生物医药、节能环保、新材料、军工等；
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；
4. “互联网+” 文化创意服务，包括广播影视、设计服务、文化艺术、旅游休闲、艺术品交易、广告会展、动漫娱乐、体育竞技等；
5. “互联网+” 商务服务，包括电子商务、消费生活、金融、财经法务、房产家居、高效物流等；
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。

四、参赛对象

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

五、参赛资格

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 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(3 月 1 日后注册)，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(3 月 1 日前注册)；或工商登记注册未满 3 年(3 月 1 日后注册)，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 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 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的项目，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%)。

六、大赛赛制和赛程安排

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(04.07-04.28)

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(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三届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

七、大赛奖励

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。

八、报名程序

1.报名时间：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+”大学生创新创业大赛项目计划书》，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。

九、宣传发动

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。

中职学生创新创业计划书 篇4

一、活动目的：

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、锻炼和展现自我、从而提升自己的能力，为自己的未来打下坚实的基础。

2、勤工俭学是现代大学生生活中不可或缺的部分，即也可以减轻父母的负担，同时也可以促使自己的独立与成长。但是，由于校内能的勤工助学岗位有限，这就使我们对勤工俭学的多元化有了更多的追求。

3、通过比赛增强学生的创新精神及策划热情，提高学生的创新精神和实践能力，使学生的综合素质得到进一步的提高，培养学生对社

会的适应能力及对新事物探索精神，为更好适应工作与社会做准备。

4、使校园文化生活更加丰富多彩，促进校园学术文化氛围的形成。让学校与企业、社会的联系更加紧密，提高学校的社会影响力及知名度。

5、通过与知名企业的合作，为企业提供有助于企业开拓广阔市场及获得更多利润的优秀创业设计作品，为企业推荐综合素质较高的学生作为后备力量，进一步巩固企业良好社会形象并提升公众影响力。

6、培养学生的主人公意识，以学校为舞台，更大程度发掘自己的潜能，在参与活动的过程中发现自我，实现自我。

二、活动意义：

创业大赛不是普通意义上的大学生的专业比赛。创业计划不是单纯的、个人的、集中在某一个专业的学生竞赛，而是以实际技术为背景，跨学科的优势互补的团队之间的综合较量。大赛的意义也不局限于大学校园，从某种程度而言，创业计划竞赛是高等院校与现实社会和大学生与企业之间的互动与沟通。大赛以“崇尚科学、追求真知、勤奋学习、锐意创新、迎接挑战”为宗旨，传播自主创业意识。大赛的举办为大学生在走出校门前提供了一个创业实践的平台、一条争取风险投资的途径。

三、活动准备：

余导曾多次开会说

1、以创业设计小组(团队)形式，以外联团队个人自由组合成创业设计小组，组成创业设计小组，小组成员务必事先协商明确作品第一责任人

2、参赛团队提出一项具有一定市场前景，且具有一定实施可行性的技术、产品或服务，在深入研究和广泛进行市场调查的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、深入的创业(商业)设计策划书。同时能创造条件，吸引风险投资家和企业家注入资金，推动创业(商业)计划真正走入市场。

3、完成的创业(商业)策划划书要求有电子版。

四、市场分析：

(一)市场环境分析

物质需求不断得到满足的今天，人们对于精神产品的需要日益强烈。体育用品的生产厂家的价格大战越演越烈，使体育用品能够走入寻常百姓家。花几十至几百元买个体育用品来丰富人们的生活被越来越多的人所接受。用体育用品来促进全民健身，这种理念逐渐随着经济能力的增强渗透到人们的生活中。

而校园中的大学生面对丰富的校园活动和精彩的课余生活，更把运动作为一种时尚。网球、F1、滑雪、冲浪、登山、街舞、街头篮球、街头足球、极限……时尚运动是如今新新人类的个性代言，这类运动的“发烧友”通常都是具有一定经济实力的时尚一族，为此类运动装备的投资往往一掷千金，毫不吝惜！时尚运动是名副其实的“体育印钞机”。体育项目五花八门，运动种类多种多样，有多少热爱运动的人，就有多大的体育用品市场一切和体育相关的产品，都将绝对吸引发烧友目光，成为引爆一个时代的创富法宝。

(二)产品竞争力分析

目前在淘宝上有好几万做体育用品的商家，在拍拍上也有好几万；所以得做出自己的特色，可以先从产品图片着手，每张产品图片都可以印上自己店铺的地址、QQ、LOGO 等选择性来印。还有可以设计出有风格的店标，这样准备好以后可以招一些代理，来提高自己店的宣传度、知名度。招代理要准备一些必要的工作，要准备的图片、详细报价表、每个代理商每月最底销售额。注意，“详细报价表”这要看每个顾客每次交易时的报价，因为做生意嘛，该多赚的不能少了，比较苛刻的顾客就要看好了，适当时可以给点小小的优惠，如随货品赠送一件小的运动饰品，给顾客带去的不仅仅是这点小惠的价值，一来可以稳住顾客，二来可以给顾客带去一定的信誉。

中职学生创新创业计划书 篇 5

一、公司的简单描述

公司是生产经典时尚草鞋为主的有限责任公司。“简约与时尚结合，绿色与美观并行”是我们的经营理念。作为一个刚刚起步的民族产业型公司，我们将环保与时尚有机结合在一起，打造具有保健功能

的草鞋。公司设厂在四川一带，接近原材料产地便于加工，而主要消费地预计是华北地区，公司有 60 名员工负责整个工序。

二、公司的宗旨和目标

公司的宗旨是“机遇源自拼搏，环保始于足下”。用我们的技术、经验和高素质团队管理高效的为顾客提供满意的产品，满足其需求，提升产品品质，创造良好的社会价值。面对着 21 世纪节能，对环保观点的重视，我们把这种源于自然，又能回归自然的环保型草鞋推入市场是客观环境所需要的。目前只有少数地区有草鞋上市这正是一个发展的大好时机，抓住这个时机并加以扩充草鞋的功能，市场潜力是比较大的。公司把消费人群初步定位在中青年，因为他们能够引领时尚并且较快速的接近新鲜事物，有利于我们的产品迅速推广。

三、公司目前股权结构

鉴于成立伊始且规模较小，公司采取有限责任公司的形式。获得政府的小额贷款 13 元，非正式私人集资 30 万元，小组集资 50 万元。

四、投入资金及用途

租赁厂房、店面，购买整型机等硬件设施需要 23 万元左右，原料及药品采购费用 5 万元，宣传费用 15 万元，其它费用 17 万元左右。

五、公司目前主要产品

公司目前主要生产加工独特新颖的草鞋，它取材于纯天然绿色材料，在设计上融合了现代时尚潮流新元素并结合创新理念，同时在鞋垫上添加了磁片和中草药达到中医保健的作用，使人们在日常行走时也能调理自身健康。本产品以纯天然的纤维为主要材料，本身就可自然降解，保护了环境。

六、市场概况和营销策略

市场上有种类繁多的鞋子，但据调查，目前，草鞋仅在局部地区上市。因此，只要前期宣传把舒适环保的草鞋大力推广，并配以美观得体的外形，同时又兼有医疗保健的功能，“足之恋”经典时尚草鞋将会深受中青年人的喜爱。

营销以差异化战略为主，通过鲜明的品牌，独特的制作工艺，顾客将领略到该产品别具一格魅力。主要产品是取材于天然绿色，遵循

环保，符合市场潮流的经典时尚多功能草鞋，在鞋文化市场上，建立自己的品牌，以在时尚界独树一帜为长远发展道路。

七、主要业务部门

生产发部；市场营销部；财务部；人事部；

八、核心经营团队

草根家族

九、融资方案

获得政府的小额贷款 13 元，非正式私人投资 30 万元及足之恋经典时尚草鞋有限责任公司创业计划小组集资 50 万元，维持企业正常运转及盈利。

中职学生创新创业计划书 篇 6

为了推动我校的校园创新创业文化建设，营造浓郁的创新创业氛围，进一步引导大学生学习创业知识、树立创业意识、培养创业精神和提高创业能力，遴选大学生创业团队和创业项目，构建本科生创业训练和创业实践平台，特举办管理学院首届大学生创业计划书设计大赛。现将有关事项通知如下：

一、大赛宗旨

激发创业热情，普及创业知识，提升创业能力，选拔创业人才，遴选创业项目，培养创业团队。

二、参赛对象

管理学院所有在校大学生

三、参赛要求

1、以团队为单位或个人独立参赛。参赛者设计一个具有良好市场前景的产品或服务，并围绕这一产品或服务，完成一份完整、具体、深入、可行的创业计划书。

2、团队人数不超过 3 人，可以跨专业组成。

3、创业计划书应基于具体的产品或服务，分析创业项目的竞争环境和市场机会，确定明确的目标市场，设计具体可行的营销、运营、管理、财务等策略，阐释创业的过程、所需资源及风险管理措施。

4、参赛作品必须有扉页，写明创业项目名称、创业团队负责人的

姓名、班级、院系、联系电话、e-mail 等信息。创业计划书格式不限，以 word 文档保存。作品要求包含以下内容，可以有所调整，自由发挥：

（1）概述。包括对公司及产品或服务的介绍、市场概貌、经营策略、生产销售管理计划、财务预测；指出新思想的形成过程和对企业发展目标的展望；介绍创业团队的特殊性和优势等。要求简明、扼要、具有鲜明的特色。

（2）产品或服务。阐述如何满足关键用户需要；介绍进入策略和市场开发策略；指出产品或服务目前的技术水平是否处于领先地位，是否适应市场的需求，能否实现产业化。

（3）市场介绍市场容量与趋势、市场竞争状况、市场变化趋势及潜力，细分目标市场及客户描述，估计市场份额和销售额。

（4）竞争。阐述公司的商业目的、市场定位、全盘战略及阶段的目标等，同时要有对现有和潜在竞争者的分析，替代品竞争，行业内原有竞争的分析。总结本公司的竞争优势并研究战胜对手的方案，并对主要的竞争对手和市场驱动力进行适当分析。

（5）营销。阐述如何保持并提高市场占有率，把握企业的总体进度，对收入、盈亏平衡点、现金流量、市场份额、产品开发、主要合作伙伴和融资等重要事件有所安排，构建一条畅通合理的营销渠道和与之相应的新颖而富于吸引力的促销方式。

（6）经营。说明运行安排，人力资源的安排等。要求以产品或服务为依据，以生产工艺为主线，力求描述准确、合理、可操作性强。

（7）组织。介绍管理团队中各成员有关的教育和工作背景、经验、能力、专长。组建营销、财务、行政、生产、技术团队。明确各成员之间的管理分工和互补情况，公司组织结构情况。

（8）财务。说明营业收入和费用、现金流量、盈利能力和持久性、固定和变动成本。

（9）表述。要求简洁、清晰、重点突出、条理分明；专业语言的运用要准确和适度；相关数据科学、诚信、翔实。

四、比赛流程策划

1、3月29日下午16:00前以团队为单位将创业计划书发送至，文件名命名为“创业计划书-负责人名字”。

2、组委会将邀请创业课程的教师代表、专家进行评审，评审出一二三等奖。

五、奖项设置

1、一等奖5个，二等奖10个，三等奖20个，颁发荣誉证书及相应奖品。并在年度奖学金发展测评中给予相应加分。

2、所有获奖者在申报XX年徐州工程学院大学生创新创业竞赛中优先通过评审。

3、对比赛中遴选出的优秀创业项目，若其创业项目确实具有较好的市场可运作性和发展前景，学院将提供资金和技术的支持，扶持其进行创业实践。

中职学生创新创业计划书 篇7

一、产业背景

生活中，我们会发现，对于大多数年轻人而言，都有过冲动消费的经历身边有很多物品，没用多久，依然很新，但已经对其失去兴趣，对自己而言已经失去利用价值或利用价值不大。如何处理这些新而不适用的东西，成了大家颇为棘手的问题。然而，每个人的需求不同，对自己没有利用价值的东西，对其他人而言可能正是需要的东西，这就需要物物交换。

2005年7月14日至2006年7月12日，加拿大小伙凯尔·麦克唐纳德以一枚红色大曲别针为资本，经过16次物物交换，最终实现了换别墅的梦想。

他成功换物的主要流程如下：

一个红色曲别针→一支鱼尾形圆珠笔→一件骷髅头把手饰品→一台野营微波炉→一台旧的家用型发电机→一个有纪念意义的啤酒桶+一张欠单（要装满啤酒）→一辆雪橇摩托车→一个免费度假安排→一辆旧的两用货车→一份录音棚的合同书（50小时录音、50小时混音制作）→美国凤凰城免费租用一年的双层公寓→与著名摇滚歌星艾丽斯·库珀一起喝下午茶→电视演员科尔宾·伯恩森在新片中提供的一个演员角色→

一幢别墅的一年使用权

二、项目简介

易物交易平台——为人们提供以物换物的电子商务平台，实物，虚拟物品等等

以物换物活动的推广平台及活动进行主要是网络，交换者在网上达成换物意向后，见面交换物品成为以物易物的重要一环，由于交换的物品大多为价格不高、而且是网友们觉得对自己没有多大用处的东西，所以基本不会选择花费更大成本跨越较大区域进行交换，“同城换物”实际上成为“换客”们不约而同的行为原则。

以物易物最大的好处是使几乎成为‘垃圾’的闲置物品流向了有利用价值的地方，使社会资源得到合理利用；其次，借助当面交换的机会，使同学们找到一个拓展人际关系的平台，由于见面换物不涉及金钱，人们的感情更容易沟通，所得到的是一种交际的快乐，甚至建立起友情。

三、项目方案

前期创业阶段，需五人的合作团队，两人负责网上建立物物交换平台，建立网站，网上的宣传，收集交换信息，并对其进行整理，将可以进行交换的进行组合。一人负责资金财务的整理，在交换人将钱打到账户上后，另两人负责信息传达，将两人信息进行交流，从而使物物交换成功。前期是资本积累阶段，只需五人团体，随着资金的积累，业务的扩大，要逐步扩大团队，形成集宣传，信息处理与整合，财务，信息传达，运输发送等为一体的团队企业。

公司在不同阶段需要树立不同目标。前期创业，资金积累阶段，要以扩大公司影响力，知名度，扩大公司业务规模为目标。要提高宣传力度，努力积累资金，进一步扩大公司团体规模，并逐渐建立运输网络。第二阶段，基本形成公司的完整运转模式，形成一个统一高效的公司运转体系，在公司员工间形成凝聚力，向心力，提高公司运转效率。第三阶段，形成相当规模的物物交换企业，进一步扩大企业在社会的影响力，知名度，提高企业的盈利收入。

三、市场营销

营销宗旨

公司以“以物易物，物尽其用”为宗旨，使人民大众实现各求所需。“团结合作，服务顾客”为公司精神。

营销区域

合肥及周边市县为主，面向全国扩展。公司运行之初面向能接触到我公司宣传的客户，随着公司的发展以及知名度的提高，区域扩展到全国范围内。

营销策略

首先，要树立强烈的战略意思，并且要正确看待战略，可以说一个企业要是缺少战略思维是最致命的，所以我们首先要有战略思维，多通过互联网考察市场的发展情况，制定战略性的发展规划，同时要明确这个团体的定位，目前我们的团体还处于初期阶段，有很多方面的不成熟，所以要更好的完善自己，与此同时，明确团体的目前经济实力还很弱，要想把这一点子做大做强，首先就要依靠广告的效应，在企业里建立完整的宣传体系，并及时把企业内部信息更新在网页中，是物物交换的过程更加透明化，更加公开化，从而增加可信度，是我们的团体能够成为广大市场顾客的依赖，从而能更好的为他们服务。

其次，制定近期的发展计划，从手边的小事着手，确定近期企业要实现的目标，同时对于企业的营销策略而对于企业的一些具体的促销措施消费者的偏好也会发生变化。此时的消费者特别理性，在购买某个产品的时候，总是会仔细地计算厂商可能从他那里获得的利益，如果厂商不能够让消费者很有信服地感受到产品的价值时，消费者就不会购买。同样物品的交换也如此，所以需要我们进行周密的计划。

主要运营方式

公司有限责任公司，各部门之间相互协作，责任到人，所有部门相互制约而又不权力交叉，公司前期分为主要分为市场营销部、财务部、业务部等三大部，后期随着公司规模扩大逐步增添董事会、CEO 等大部，将企业规模逐步扩大，管理也更加科学、合理，保障公司长足发展。

前

期，首先，要有懂得电脑知识的合作伙伴，在网上建立无物交换平台，在网上打出物物交换的品牌及广告，要充分利用网络，尽可能的扩大影响。消费者要在网络上留其联系方式，自己拥有的将要交换物名称，图片，以及自己想要的物品。与此同时，前期在无资金的情况下，可通过发放简单廉价的传单，进行宣传，从周边开始，以大学，社区为基点，因大学生比较容易接触新事物，消费水平上比较适宜，社区是人民日常生活用品交换的主体，要加大宣传。这样，将网上留下的信息进行整理，搭配。将将要交换物品的图片发与对方，若双方同意，物物交换成功。在双方都将钱打入账户的情况下，发送给双方的联系方式，自行交换。

后期，在前期基础上，承担运营，双方要交一定的运营费，在一定的时间内，将物品运输或邮寄给双方，实现交换。

推广策略

公司定位较低、起点也较低，公司的服务范围有最开始的聊城市及周边市县，逐渐扩大范围，波及到全国的范围下的需要本公司服务的朋友。公司成立之初，就要将广告打出去，扩大知名度，通过多种途径加大宣传，例如网络、纸贴广告等，增加人们对本公司的了解和认识。同时服务种类也随着公司的发展有所创新，交换物的种类也有所增加。

四、融资

资是由现融有公司筹集资金并完成项目的投资建设，有关项目投资针对资金来源和融资方案的分析在可行性研究中已越来越凸显重要性，随着本公司技术的提高和规模的相对稳定，本公司做以下融资分析：

融资目的：实现公司（或企业）的发展计划，逐渐扩大餐厅的规模，同时扩大市场占有率，在激烈的竞争中争取主动。

资金来源：自筹资金和银行短期贷款或其他投资者，自筹资金主要是主要参与经营者所持资金，收入分配时按所投多少进行分配。其他投资者主要是有意向投资的社会人士，分配按投入进行。

资金用途：租赁店面，装修，购买必需品，广告宣传等，所有

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/017112150160006130>