

挑战杯大学生创业计划书

(实用版)

编制人：_____
审核人：_____
审批人：_____
编制单位：_____
编制时间：____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用范文，如工作总结、策划方案、演讲致辞、报告大全、合同协议、条据书信、党团资料、教学资料、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides various types of practical sample essays for everyone, such as work summary, planning plan, speeches, reports, contracts and agreements, articles and letters, party and group materials, teaching materials, essays, other sample essays, etc. Please pay attention to the different formats and writing methods of the model essay!

挑战杯大学生创业计划书

挑战杯大学生创业计划书

时间过得可真快，从来都不等人，我们的工作又迈入新的阶段，做好计划，让自己成为更有竞争力的人吧。好的计划是什么样的呢？以下是本店铺收集整理的挑战杯大学生创业计划书，欢迎大家分享。

挑战杯大学生创业计划书 1

一准备阶段

创业计划书的编写涉及到的内容较多，因而制定创业计划前必须进行周密安排。主要有如下一些准备工作：①确定创业计划的目与宗旨；②组成创业计划小组；③制定创业计划编写计划；④确定创业计划的种类与总体框架；⑤制定创业计划编写的日程安排与人员分工。

二资料准备阶段

以创业计划总体框架为指导，针对创业目的与宗旨，搜寻内部与外部资料。包括创业企业所在行业的发展趋势、产品市场信息、产品测试、实验资料、竞争对手信息、同类企业组织机构状况、行业同类企业财务报表等。资料调查可以分为实地调查与收集二手资料两种方法。实地调查可以得到创业所需的一手真实资料，但时间及费用耗费较大；收集二手资料较易，但可靠性较差。创业者可根据需要灵活采用资料调查方法。

三创业计划的形成创业计划形成阶段要完成以下几项任务：

1. 拟定创业执行纲要主要是创业各项目概要。

2. 草拟初步创业计划

依据创业执行纲要，对创业企业的市场竞争及销售、组织与管理、技术与工艺、财务计划、融资方案以及风险分析等内容进行全面编写，初步形成较为完整的创业计划方案。

3. 修改完善阶段

创业计划小组在这一阶段对创业计划进行广泛调查并征求多方意见，进而提出一份较为满意的创业计划方案。

4. 创业计划定稿进行定稿，并印制成正式创业计划文本。

1. 创业计划书的编写方法

创业计划书编写的目的是为创业融资、宣传提供依据，同时作为创业实施的规划方案。因此，创业计划书的编写出尽可能的展现创业项目的前景及收益水平外，还要展现出创业项目的可实现性。在编写创业计划书时，应遵循正确的方法：

第一．做好工作计划，使创业计划书的写作过程有条不紊。

第二．始终围绕创业产品与服务进行展开，并经常性的评估产品业服务的创业价值。

第三．要充分寻求外部有关人员的指导与协助。

第四，在不断修改补充中完善创业计划。一般来说，最终形成的创业计划地正式文本与创业计划草案可能相差很大，有的甚至面目全非。

第五，要针对创业计划的目标读者，设置计划项目的不同侧重点。

风险投资商对创业计划中的市场增长及盈利性感兴趣。战略伙伴与主要客户关心产品/服务、市场、盈利及管理团队的运作能力。而主要雇员、管理队伍则主要想知道创业公司过去的成功记录及今后的发展前景。

2. 注意事项

(1) 创业计划要重点突出、注重实效。每一份创业计划都应有自己独特的个性,要突出每一个创业项目的独特优势及竞争力。另外,要注意创业计划中所使用资

料的时效,制定周期长的创业计划应及时更新有关资料依据。

(2) 产品服务描述使用专业化语言;财务分析要形象直观,尽可能的采用图标描述;战略、市场分析、营销策略、创业团队要使用管理学术语,尽可能的做到规范化、科学化。

(3) 创业计划内容多,涉及面广,因此,要求创业小组分工完成,但应由组长统一协调定稿、,避免出现创业计划零散、不连贯、文风相异等问题。

(4) 创业计划要详略得当、突出优势,机密部分略微建华,以防泄密。

挑战杯大学生创业计划书 2

创业计划书一般包括:执行总结,创业背景和公司概况,市场调查和分析,公司战略,总体进度安排,关键的风险、问题和假定,团队,企业经济状况,财务预测假定,公司能够提供的利益等十个方面

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。

挑战杯大学生创业计划书 3

随着经济的快速发展，人民生活水平的提高，越来越多的人开始注重生活质量，追求高品位生活和养生。茶作为中国特色饮料具有悠久的历史和丰富的营养价值，茶饮料已经被越来越多的百姓所接受。

自 20xx 年以来，xx 本地乌龙茶已形成量产，茶园规模不断扩大。xx 市政府大力扶持茶产业发展，xx 市 xx 区坚持发展集生产、生态、休闲、旅游、文化等多种功能于一体的现代高效农业，打造出了一条完整的茶文化产业链。所以我们认为在茶产业内进行发展具有可行性。

一、市场分析

我们计划在茶馆行业竞争。这个市场的规模虽然不大，但我们相信，随着商业的进一步发展，xx 的茶文化将一步步的被挖掘和重视，整个行业欣欣向荣。

市场研究表明未来几年我们的市场发展到成熟期。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将不断成长，改变这种情况的主要力量是现在 xx 政府对传统文化的重视和保护的措施正一步步地出台，我们茶馆以宣传和发扬茶文化为目的经营将逐渐被市场认同。

二、可行性分析

1. 政府对茶产业及大学生创业的大力扶持
2. 人民对于健康高品质生活的追求，茶需求增大。
3. 为高压白领上班族及老年人提供休闲解压养生场所。

4. 以 xx 茶产业园为依托，降低成本，保证货源。

三、困难分析

1. 竞争对手

茶馆经营西化，茶渐渐退居次要地位，类似于咖啡、饮料及各色菜肴等已成为茶馆的主要经营项目。造成纯粹茶馆越来越少，难以满足众多爱茶者的需求。

茶馆并不是显示档次的地方，要关注人的心理感受，我们认为茶馆不能做连锁，如果按照快餐的方法，把茶馆的文化或是经营都程序化了，这样的茶馆肯定是要“死”的。

xx 茶馆除了吃喝上的无特色外，经营者在建筑 and 空间布局上也不是那么用心。几乎每个茶馆都有雕花铜栏杆，茶具基本都差不多，有的甚至连坐的凳子也差不多，抄袭之风严重，从另一个侧面也说明，经营者并没有用心去考虑怎样把茶馆的品质做到极至。

虽说茶馆是随商业发展而逐渐形成和兴旺起来的，带来其他地区的特色也是一件好事，但这并没有同当地的文化相融和交流。虽然不少经营者已经意识到这样的问题，但是因为经营已经上了轨道，害怕改变会影响生意，所以只能任现在的状况继续下去。

2. 市场认可

如何得到消费者的认可，尽快投资收回成本并获得利润，是我们团队面临的主要问题。由于主营本地乌龙茶，成本不高，利润小，如何做到薄利状态下的多销是一个急需解决的问题。我们对此采取的措施是，加大宣传，与媒体报纸移动电视合作，提高茶馆的知名度。另

外我们邀请本地名人进行开馆剪彩活动，造成一定的声势。

再就是来自茶馆特色服务的吸引，我们茶馆的产品与服务，以其独特性吸引消费者。另外我们采用会员引入模式，作为我们的会员如果能够吸引更多的消费者，那么我们会相应的为会员提供优惠活动，以发展带动发展的方式引入顾客。适当参加社区回馈活动，大力支持公益事业发展，提升企业品牌形象，增强公民的认可度。

四、公司运营

1、投资成本

前期店址选择、租赁，店铺装修，设备购进，人员雇佣培训，广告宣传费用和其他预计支出五十万。前期资金由几人分摊。针对国家和学校对于大学生自主创业的扶持与帮助政策，申请创业贷款。

2、店址选择

我们选择 xx 区蠡湖大道 xxx 号的原因是 xx 市行政中心的未来转移，必将带动新中心即 xx 区的商业发展，商业的繁荣带来了巨大的消费人群，环境优雅，轻松安静的清明雨上茶馆必然能够吸引大批顾客光临。

五、茶馆特色

茶点篇：主营本地乌龙茶，辅营其他茶产品和各种特色糕点，打造符合江南风味的特色茶点。

环境篇：本店采取古色古香的唐式装修和服务，努力营造恬淡宁静的品茗氛围，真正做到与本茶馆的经营理念相吻合，成为被广大消费者认可的休闲解压养生好去处。

消费篇：在这里消费者不仅可以享受安静的氛围，品味香茗，还可以根据喜好选择陈列厅的茶具、茶叶购买。本茶馆与 xx 紫砂名厂直接合作，保证茶具工艺质量。另与茶园合作，保证茶叶供应，形成买，用，品的完备流程。

六、定价策略

1. 合理定价：结合市场，采取多品种、多价位的定价策略，将价格定位中低档。

2. 数量折扣：累计消费 xxx 元，赠送一张 9 折会员卡，累计消费 xxxxx 元，赠送一张 8 折贵宾卡。

3. 赠送抵用卷：一次消费满 xxx 元，赠送一张 10 元抵用券。吸引更多的消费者再次前来。

4. 尾数定价：我们将所有的产品都是用尾数定价。例如，一壶低档的乌龙茶定价为 xxx 元。

挑战杯大学生创业计划书 4

一、行业概况

明年就要从象牙塔里出来了，因为经济危机的影响已经自己对于餐饮业的兴趣打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流，

二、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像 xx、xx、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金 x 万元。

三、经营目标

由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1 年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占 50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占 50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

五、经营计划

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以的材料制作出品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如 9.5 折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为 xx 先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、

一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。内容来自徐州便民网真诚为你服务。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有“健康证”。

六、财务估算

启动资产：大约需 x 万元

设备投资：

1. 房租 x 元。

2. 门面装修约 x 元（包括店面装修和灯箱）

3. 货架和卖台投入约 x 元

4. 员工（2 名）统一服装需 x 元

5. 机器设备的投资： x 万元（包括制作蛋糕的全套用具）首期进货款：面粉、奶油等原材料，约 xx 元。

月销售额（平均）： xx 元。据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达 xx 元。

每月支出： x 元。房租：选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约 x 元。

货品成本：30%左右，约 x 元。人员工资：10 平方米的小店需要蛋糕师傅 1 名，服务员 1 名，工资共计 x 元。

水电等杂费： x 元设备折旧费：按 5 年计算，每月 x 元月利润：

元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析

因为蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

挑战杯大学生创业计划书 5

一 公司概况

第九奇迹有限责任公司是广州某知名百货公司的一个子公司，将为母公司建设并推广网上商城。我公司致力于为收入在 20xx 元以上的白领消费群体，提供一种方便、快捷、安全、舒适的购物渠道，同时将致力于推动我国电子商务行业的发展。我们将建立一个集购物休闲于一体的人性化网站——百尚网上商城。在推销我们货品的同时，将全心全意贯彻我们关爱的理念，关爱自己，关爱他人，让顾客真真正正体会到我们的心意。加上本网站是建立在原有知名百货公司的实体上，并提供各种方便顾客的服务，完全可以解决人们对目前网上购物安全性、方便性等方面的各种忧虑，让百尚真正成为白领的家。

品质，快捷，安全，物有所值 是我们的基本理念 打造全新购物空间，切实使白领省时省心，在满足白领物质需求的同时，弥补其精神空缺，用体贴服务换取顾客信任 是我们的宗旨 物质无忧、精神无缺、爱心无尽 是我们的口号， 打造全国一流网上购物休闲中心 是我们的目标。

通过本公司网站，为白领一族创造一个新潮的、舒适的，充满关爱的休闲购物空间。

二 目标市场的描述和预测

传统百货企业在最近几年的市场竞争中逐渐受到强力冲击，因此传统百货正在改革自己本身的经营方式和经营方法，但是效果并不明显。究竟如何才能使众多商场走出困境呢？我们认为利用电子商务就是一种很好的方式。今天，主要利用 **Internet** 网络的电子商务的发展将商品交易扩展到公共计算机网络上进行，从而引发了新的电子商务热潮。并由此产生了一个新兴的虚拟市场。在这样的环境下，国内企业必须参与世界经济活动，提高竞争力才能得到发展。于是，商家直接上网销售，个体消费者直接上网购物将成为企业经营的主要方式。

但是，现在的电子商务发展混乱，没有形成系统的服务。在实际操作中还有很多的不足。而且没有明确的目标消费者，因此，我们打造一个时尚，潮流的网上商场，以服务繁忙的白领阶层为主，并引领网上购物的发展。

因此，我们以白领阶层为主要顾客群，直接面对的`是时间紧迫，无法专心购物，但却拥有较高消费能力的消费群体。

这个消费群体，特别是白领，每天都过着枯燥无味的上班生活，重复单调的工作，还有上级与同行之间的压力，所有的这些，往往令白领感到生活乏味。我们将彻底改变这种状况，用关爱为白领枯燥的心田注入清醇甘美的泉水。

三 我们的服务

一个建立在百货实体之上的网上商城，它将网上购物与广州某传

统百货公司实体紧密结合，让网上商城与实体百货形成优势互补，而传统百货也从网上销售中找到了发展的全新立足点。

首先建立自己的网站，便于浏览，但又和一般网站有所不同，我们不仅仅市场化，商业化，更加要人性化和个性化。人性化的设计与服务，让白领顾客更能享受网上购物的方便和快乐。

同时我们更关注白领生活，在宣传和推销我们的产品的同时，我们的关爱与服务，

将和我们的产品一起，送到白领与顾客的身边。

我们深入白领精神世界，全心全意地关爱白领，服务白领。同时，我们将引导白领关爱自己的同时不忘关爱家人关爱社会，将关爱二字贯穿在日常生活的每一部分，让白领的每天充满关爱，让白领的天空写满关爱，让世界充满关爱！

四 竞争优势与竞争策略

经过调查,已存在的与实体商场结合在网上商城,特色不突出,没有明晰的定位. 这些百货大部分都把发展焦点放在传统的百货实体,暂时无暇顾及网上商城,所以他们的网上商城流于传统百货实体的附属品。而我公司的网上商城定位明确,主要针对 25~~40 年龄段,收入在 20xx 元以上的时尚白领. 我们不同于一般百货下属的电脑部门,而是一家专注于网上经营的网络营销子公司,因此我们将有更加专业的团队和资源,专注于网上销售。因此可以更加灵活地运用多种促销方式,将百货实体的销售与网络销售有机的结合起来。打造出全新的销售模式！

更重要的是，我们将至始至终贯彻关爱的思想，让我们的网站，真正成为白领们的精神家园，让我们的关爱思想深入人心！

五 盈利能力预测

根据实体商场的后盾支持力和市场调查的结果，我们预计第一年的公司的利润可能是负数，即公司出现亏损。

随着公司的成长，通过一系列特色活动促进品牌的推广，业绩将会出现明显大幅度的增长，预计第二年公司将有望实现盈利，利润可以达到 20%左右。

鉴于我们公司的模式新颖性，服务个性化等内在竞争优势，加上公司内部一个优秀的团队，我们预测到第五年公司能将全部投资回收，而到第六年公司将会进入一个高盈利状态，年利润将会突破 170 万元。

六 财务预测

由于我们公司是以前某实体百货公司为母公司，可以从母公司得到初期的运作资金 40 万，加上队员自筹资金 40 万，初期运作资金为 80 万；

在公司的整个财务和经营管理活动中，我们将始终坚持成本效应、成本控制原则，处处讲求效益，节约成本，争取以最少的成本支出来获取最大的收益；

由于我们公司成立之初，成员的组成比较特殊，全部是我们这一群创业者，大家齐心协力，同舟共济，因此管理、工资的支出会比较少，可以留出更多的流动资金参与公司运作；

初期的各项特色品牌推广活动，各项有关支出会比较大，加上是经营的初期，业绩不会很乐观，第一年将会出现负利润。

从第二年起，公司将进入业务发展期，预计将能拥有一定的品牌知名度，故营业收入和最后的净利润也将迅速增大。预计到第四年进入业务拓展期，此后公司的业绩年增长率预计将达到 30%以上 。

挑战杯大学生创业计划书 6

一、执行总结

1.1 公司宗旨

在悠闲中放松心情，忘却烦恼，享受快乐人生；

在悠闲中调适心态，感怀真情，感悟人生真谛。

1.2 公司简介

悠闲居有限责任公司是一家拟议中的集餐饮、休闲、娱乐为一体的综合性服务公司。公司将提供一系列健康时尚饮料和食品，同时举办各类趣味性活动，帮助顾客排解压力，休憩身心，同时开展面对面的交流，弥补当代青年人过份依赖网络社交方式所造成的远离现实社会的不足，增强人们的语言表达能力和人际沟通水平。不论顾客是“乐天派”还是“严肃派”，不管他们是喜欢融身于热闹的人群中，还是喜欢坐在安静的角落里，都可以找到属于自己的那份快乐！我们希望悠闲居成为青年人在工作学习之余驱赶疲惫、放松心情的聚集地。

1.3 场地与设施

公司非常重视店面的选择，选择店址时我们重点考虑的问题有：

1、交通问题：交通一定不能太偏远且一定要便利，店面附近要

有方便停车的地方。

2、环境问题：周边环境不能太嘈杂，街道干净卫生，环境优美。

3、根据自身对于目标客户群体的定位，以就近原则进行选择。

公司总部设在盱眙步行街附近，同时在五洲国际广场、奥体中心附近开设分店。

1.4 产品与服务

1.4.1 多样化的餐饮

提供各种具有特色的、时尚的食品及饮品。其中包括盱眙本地和国内、国外具有代表性的各种特色食品、饮品。同时，为会员提供预订服务。

1.4.2DIY 服务

提供 **DIY**服务，顾客可自己选择材料，自己动手做各种饮品和食品，如水果、沙拉、蛋糕、巧克力等，也可自己动手做小饰品，同时顾客做的小饰品可放在本店进行销售。会员可预订制作食品、饮品、小饰品的原材料。

1.4.3 倾诉服务

聘请专业心理咨询师，开展各类倾诉活动，让顾客的真实情感在优雅宁静的氛围中得到充分地倾诉，缓解心理压力，调适心理状态，让顾客轻松面对的工作和学习。

1.4.4 音乐空间

提供各种音乐器材，设置表演舞台，给顾客一个展示才艺的机会。如顾客愿意组建自己的乐队，本公司将无偿提供器材，但仅限在本公

司经营场所范围内使用。

1.4.5 迷你书屋

在享受休闲时光的同时，为顾客提供一些休闲类书籍，让顾客听着优美舒适的音乐，喝着可口的饮品，让自己的身心完全放松。同时，为顾客提供把自己的作品展示给大家的一个平台。优秀的作品，经投票认可，公司将给予一定的物质奖励。

1.4.6 桌面游戏

公司通过为顾客提供桌面游戏，一方面可以游戏娱乐，训练人的思考力、记忆力、联想力、判断力，另一方面，也可以依据游戏的成绩，对顾客进行一定的物质奖励。

挑战杯大学生创业计划书 7

摘要

随着国内经济的发展，广告业在不断发展壮大。我们成立广告公司的重点是业务和管理方法的创新。这就是我们的广告公司之间的区别，他们共同受益，共同承担风险。

一、企业介绍

创意广告媒体有限公司是一家媒体合资广告公司，集制作，代理，策划，创意，调查和咨询为一体。我们的业务范围主要是在校园及周边地区投放产品广告。创意广告传媒有限公司是一家有限责任公司，拥有完整的管理体系，合作团队和优秀的骨干力量。我们有一个广告部门，一个计划部门，一个市场部门，一个执行部门，一个财务部门，一个人事部门，以及材料采购部门和办公室。

二、行业分析

在中国，有近 20xx 万大学生。除去学杂费，大学生的年支出包括教育费，休闲娱乐和朋友，平均每人每年花费 4000 元，那么 20xx 万大学生意味着 8000 亿的市场。数据清楚地显示了中国大学生的总体消费水平。正是由于如此庞大的消费群体，大多数企业越来越重视校园市场的发展和扩展，他们没有看到在学术节期间各种企业抢占市场的激烈局面。

我一直认为，最高的营销水平是征服客户的心，甚至是思想。大多数大学生和商人眼中都有消费者的需求。校园消费与社会供给缺乏融合是中年“老年”。我们校园媒体公司要做的就是这种“月老”。

三、产品或服务

创意广告传媒有限责任公司的目标是创建“人人都能负担得起的广告”。目前，我们的服务处于增长期。我们计划扩大广告品牌的知名度，以扩大我们的客户群，包括餐饮，电子，服装和其他行业。我们的宣传不同于传统的广告“烧钱”，并通过受欢迎的明星和庞大的传单创造动力。我们的重点是让客户以最小的促销费用在有限的范围内实现主动的产品促销。我们帮助商家建立与消费者零距离的平台。借助我们的专业技术，可以帮助商家避免在类似宣传中可能遇到的困难和风险。

四、管理团队及组织结构

自成立以来，创意广告传媒有限责任公司已对公司类型，管理团队的职位和股权结构等一系列问题和情况进行了详细的分配和安排。

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/136054224011010231>