

大学生创新创业计划书 15 篇

大学生创新创业计划书 1

一、活动背景：

随着全国高校的扩招，以及近几年经济发展的状况，高校大学毕业生的就业形势日趋严峻，就业竞争的压力日益增大。大学生自主创业已经不是一个新鲜的话题，但大学生自主创业却依然是一个新的观念。长期以来，大学生毕业后往往只习惯被动的去求职，而很少想到主动去创业，不少毕业生在找不到满意的工作后，才会考虑创业，以至于形成了“无业才创业”的认识。

为了鼓励大学生自主创业，各级政府先后出台了一系列政策来扶持大学生自主创业，几乎把产业门槛降到了有史以来的最低限度。高校也正在积极整合校内部门资源，为毕业生提供形式多样的、内容丰富的创业教育，并对自主创业的学生在政策、经费、项目等方面提供更大的支持力度。在经济形势较为严峻的形势下，大学生自主创业无疑是为自己的就业赢得主动权。

二、活动目的：

本次主题沙龙旨在培养我班在校学生锐意进取，奋发向上的创新、创业意识。通过举行沙龙的方式来点燃我班在校学生的创新、创业的梦想之火；提升学生的创新、创业的激情与斗志，从而使其真正的走上勇于创新、敢于创业之路

三、沙龙主题：

创业点亮人生之路

四、沙龙开展时间及地点：

__年 11 月 22 日一教室

五、沙龙负责人及主要参与者；

主办方：

活动参与者：

负责人：

布置会场：

六、沙龙内容：

1、创业学习篇

创新、创业是民族腾飞的希望，通过学习成功人士的动人经历、感人精神、崇高理念，来激发自身的创新、创业意识，为社会的发展、为国家的未来贡献出自己的一份力量。

方式：以放映视频讲座形式为主，以注解感受、讲授心得为辅

视频安排：《我能创未来——中国青年创业行动》；

《我能创未来牛根生答网友提问》

《马云创业演讲》

《俞敏洪创业演讲》

《马云牛根生俞敏洪-我能创未来》

2、情景互动篇

将所学的创新、创业心得摆在台上来分享，让每个人都有一个新的进步，做胆大、心细、有准备的大学生，环节为一个消化性的过程，让班级的每个成员带着收获悦纳自我，欣赏自我的心情学会整合对自我有用的创新、创业的信息，增进创新创业的自信力。

1、谈谈进入大学的感受和对创业方面知识的了解；

2、交流一下创业者的行为方式和为人处事的心得或感悟；

3、相互交流自我知道的成功的创新、创业人士的创新、创业方式、过程，以及感人至深的可贵精神。

七、沙龙流程

1、前期策划、准备——班委对每个同学进行创业知识问答及了解

2、入场——在主题曲《在路上》的背景音乐下有秩序的进场

3、嘉宾发言；

4、观看创业教育视频（时间大约为45分钟）；

5、学生互动交流——谈一谈大学生创业的优势和弊端；

6、娱乐表演；

7、总结发言——由团总支学生会干部对本次沙龙作简单总结和点评；

8、退场

八、预想效果：

丰富多彩的文体活动，不仅丰富了同学们的文化生活，而且能陶冶同学们的情操，提高了同学们的素质。积极组织同学参加活动，使同学们乐得其所，从中受益，让同学们在创业沙龙中对创业正真的有所认识 and 了解。让新生在大学里给自己定好位，确定好奋斗目标，知道自己要用理想、信念、热心，团结拼搏，与时俱进，勇于创新，敢于创业，朝着更高、更远的目标前进。

大学生创新创业计划书 2

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。

大学生创新创业计划书 3

院系专业：信息工程学院电子信息工程(20x 级普招)

班级：2 班

设计人：x

学号：x

日期：x

1、企业名称：x 购物中心

2、法律模式：合伙企业

3、联系 x 高新区科学大道

4、电话：x

5、E-mail：x

6、经营范围：服务业

7、商业计划简述：为满足高新区广大人群的购物及娱乐需求建立此购物中心。集购物，休闲，娱乐餐饮于一体的综合商业购物中心。以下将对企业各方面进行规划。

8、产品或服务：此购物中心内部不仅有大型购物市场，各类商品应有尽有，还有各类娱乐休闲场所(KTV 电影院、电玩城、冷饮吧等)。更好满足消费者需求。

9、所有者信息：

姓名：x

x 高新区科学大道

资质：本人是学习电子信息工程专业的，但是对商业也抱有兴趣，故选择了此选修课，希望可以借此机会锻炼自己。

企业的作用：为满足高新区广大人群的购物及娱乐需求。

相关经历：在家乡有类似的有这种形式的购物中心，过购物的经历，觉得高新区购物不是很方便。另外，小学时期曾小批量复印过考试质料进行销售；高中时期曾参加过义卖销售二手或手工制作商品；大学目前打算在 20x 下半年小批量制作郑大手绘明信片(还未实行)。对创业有着浓厚兴趣。

10、吸收就业人数：总计暂定 260 人。(包括：董事 1 人、副董事 1 人、总经理 1 人、销售部 10 人、客户部 10 人、项目宣传部 10 人、采购部 10 人、质管部经理 10 人、财务部 10 人、市场部 10 人、人力资源部 10 人、前台经理 3 人、售后服务质询人员 5 人、收银员 35 名、服务人员 100 名、保洁人员 20 名、保卫人员 14 名)。

11、投资：各合伙人投资共 x 万

营运资本：

资本银行贷款、赞助商、股东、政府支持。

一、商业构想和市场分析

1、商业构想描述：

(一)本购物中心建立在高新区科学大道，这是一个学生密集区，可提供学生、居民及上班族方便。

(二)本购物中心，建筑总面积约五万平方米，共分为 5 层，每层楼约为 1 万平方米，每层楼又分为不同的商品区。购物中心内设 16 部自动扶梯，8 部客梯，4 部平步梯，1 部货梯，一部观光梯，还建设有可容纳 500 辆车辆的大型地下停车场。

(三)购物中心 1 至 3 层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4 至 5 层则采用租金的合作方式经营。

(四)购物中心还有自己的优惠卡，顾客可凭优惠卡打折、积分兑现奖品。

2、经营布局：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧、KTV娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

3、拉动客源：宣传单，当地电台、电视广告传播，举办各类优惠活动。

4、市场分析：本购物中心位于高新区，这里是学生密集区，消费量大，消费者多，消费需求量大，然而缺少功能齐全的消费场所，生活不够方便。本购物中心客源主要以当地学生、居民、上班族为主。同时有效避免的很多超市等消费场所的功能性不足。本购物中心功能性强，设施齐全，并与多家服务行业的小企业合作，为大家提供方便，具有很强的竞争力，极大满足了消费者的需要，具有良好的发展前景。

二、主营产品

1、经营项目：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧、KTV娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

2、经营模式：购物中心 1 至 3 层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4 至 5 层则采用租金的合作方式经营。

3、主营简介：嘉沿购物中心是一所集休闲、文化、娱乐、美食为一体的大型一站式购物中心。设施齐全，商品种类丰富多样。

三、定价计划

(一) 各类商品均以市场价的百分之九五销售，同时如果消费在 200 元以上则可以拥有本购物中心优惠卡一张(仅限于 1 至 3 楼购物使用，4 至 5 楼有自己专门的会员、贵宾卡)，顾客可以在购物中凭优惠卡再可享受八折优惠(特价商品除外)，本购物中心还会适时举办各类促销优惠活动，给消费者更大的优惠。

(二) 对于如电玩城、网吧等由其经营者自主定价。

四、选址计划

1、企业的位置：x 高新区科学大道。

2、企业选址计划的描述：购物中心将选择在 x 高新区科学大道进行建立。高新区现今为开发区，购买土地、建立购物中心等的价格也会比较优惠，同时郑州是一个交通发达的城市，又是一个以粮食生产的为主的中原城市，进货等也很方便，价格也会比较优惠。购物中心将选择一个离各大高校比较近的地方，给个学生等人群提供方便。高新区科学大道是一个新兴的开发区，拥有各大新兴企业，会涌来一批高技术人员上班族，同时高新区也居住着一些居民，对于这些居民，日常的生活消费不够方便，建立本购物中心具有良好的市场前景，在不远的将来，这里必会成为一个人流密集区。

3、选择此地的原因：x 高新区名校聚集，共有 x 大学、x 大学、x 工业大学、x 轻工业学院等多所高等学校及各类中小学教育机构。另外高新区还是一个产业聚集区，还有各类小区。然而高新区的大型购物场所比较少，对于学生、居民、上班族来说还不能很好满足其需求。特别是对于各大学学生，购物更是不够方便，经常要跑到市中心等地购物娱乐，购物资源不足。为更好满足高新区各类人员的需求，故在高新区科学大道这一学生密集区建立嘉沿购物中心。

4、销售方式：零售

五、促销计划

1、启动促销：

(一)媒体广告。

(二)分发宣传单。

(三)陈列优惠销售。

(四)店员推荐。

(五)促销活动。

2、开张计划：

(一)选好开张日子，用媒体形式宣传，同时分发宣传广告。

(二)开张酬宾优惠活动。如购满多少元可参加抽奖或兑换奖品、前多少名顾客可以赠送礼物等。

(三)商品特价优惠活动，所有商品一律七折优惠。

(四)开张揭幕，放炮庆祝，播放喜庆音乐。

(五)顾客互动活动，如亲子活动，有奖竞答，现场以庆祝购物中心开张为话题的有奖书画比赛等。

3、其他促销计划：

(一)节假日促销活动，如商品特价等。

(二)开学大酬宾优惠活动。

(三)购物中心成立周年活动。

六、法律形式

1、企业的法律形式：合伙企业

2、选择这种法律形式的原因：本购物中心将由多个合伙人合伙建立，同时与多个小型服务企业合作，如有亏损则由合伙人共同承担。损益分配的比例，按合伙人出资比例分摊。各股东共同出资经营、共负盈亏、共担风险。同时，合伙企业一般无法人资格，不缴纳所得税。合伙企业可以由部分合伙人经营，其他合伙人仅出资并共负盈亏，也可以由所有合伙人共同经营，具有灵活性。合伙企业也比较容易设立和解散。其经营活动，由合伙人共同决定，合伙人有执行和监督的权利。合伙人可以推举负责人。合伙负责人和其他人员的经营活动，由全体合伙人承担民事责任。换言之，每个合伙人代表合伙企业所发生的

经济行为对所有合伙人均有约束力。合伙人具有不同的专长和经验，能够发挥团队作用，增强了企业的管理能力。资本实力和管理能力得到提高，增强了企业扩大经营规模的可能性。

七、启动资金

投资项目说明：

- (一) 四五楼娱乐场所租赁。
- (二) 商品投资。
- (三) 合作投资。
- (四) 活动投资。

八、启动资金_____

- 1、资金银行贷款、赞助商、合伙人、政府支持。

九、组织机构与员工

- 1、企业组织：董事、副董事、总经理、销售部、客户部、项目宣传部、采购部、质管部、财务部、市场部、人力资源部、前台经理、售后服务质询人员、收银员、服务人员、保洁人员、保卫人员。

大学生创新创业计划书 4

一、项目摘要

你是不是不想每天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜？
你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜？
你是不是想体验和同学一起下厨的神秘感觉？
大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这是一个史无前例的、结构单一的，集中出租房灶台的店。它的结构鲜明，一个厨房四台灶，加一个餐厅，构成一个单元，一个店可由或多或少地几个单元组成，每个灶台在某个就餐时间可轮流由几组顾客使用。大学生厨房的成本比较少，每单元仅-2500 元/年大概可在一学期内收回成本，下半年的收益可用来扩

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时没模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。

它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排；内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

快来大学生厨房，和朋友一起享受下厨的快乐吧！

二、公司简介

1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机；餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间(11:00-2:00)之间大概可以烹饪28(4个灶台__7组/灶台)组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐

下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

三、组织人员管理

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模(20-40人)：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模(10-20人)：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模(1-10人)：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的(10-20人)也由预订负责人安排，小规模顾客群，则按先后来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

一、项目

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的 20 年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有敏锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

二、关于服装店

服装店名称：__ (即品牌名)

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

面向对象：15-35 岁的女消费者，这一部分女消费者是对外貌最关注的阶段，因此也是对服装消费最多的群体。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

三、服装店的成立与运营计划

1. 实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

2. 实体服装店的运营

(1) 开业准备阶段

服装店选址：__市新开发的商业街，由于新的城市规划，这里将会形成新的繁华地带，且这里的服装店档次较高，有利于提高“__”在顾客心中的地位。

服装店装潢：以暖色调为主，凸显女性的主题，还要包含现代元素，具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作：

a. 初期宣传，由于三年的网店经营，“__”在互联网上有一定的知名度，起到了初期宣传作用，因此也拥有了小部分的市场；

b. 开业宣传：在开业前一个月，印发传单进行宣传，主要对店址，开业活动及服装店特色进行介绍，在整个__范围内进行宣传；开业当天，举行开业典礼，请一些朋友同学来捧场，增加人气，并举行现场抽奖活动，全场服装以 8.8 折出售，进入店内均有精美小礼物赠送；

c. 长期宣传：平常年份，一个季度一次较大的宣传活动，在全石家庄范围内发放传单，主要介绍本店特色；节假日，进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费 5000 元以上的消费者(消费金额每年随着经营情况调整)寄送精美的贺卡以表感谢。

d. 当经营达到规模档次，加大宣传投入，在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源：继续与开网店时的服装厂家合作，同时寻找新的服装厂，开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式，进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

(2) 经营阶段

资金运作：

房租(一年)60000

装潢 15000~0

员工工资(每月)1500+提成

宣传费用(每年)10000

流动资金(水电费，进货资金)10000

固定资金 10000

(3) 关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客;上班身着整洁的工作服;

福利：每周休息一天(周一)，传统节日发放食品。

自我提升：关注同行业的发展，借鉴他们的经验教训，关注时尚杂志服装界的潮流;不断学习服装设计知识。

虽说万事开头难，但不开始一切不可能，作为大学生，我没有经验，计划书里有许多不足之处，但我有学习能力，不断学习会使我提高，不断完善创业计划。有了明确的目标你就成功了一半，“__”会在我和员工的努力下成长壮大!

活动背景：

在现今的经济高速发展的背景下，大学生就业的问题尤为突出，创业成为

力鼓励大学生创业，正是如此，创业大赛计划竞赛为大学生了解创业知识，培养创新意识，树立创业精神，提高创业能力，早就符合未来未来挑战的高素质人才具有重大意义。“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛被公认为中国大学生的“科技奥林匹克盛会”，它的举办为在校大学生提供了一个很好的创业平台。同时它也为社会和经济的发展提供了丰富的可利用资源。同时也为我省下一届“挑战杯”创业计划竞赛选拔人才和作品。为此，我系很荣幸的承办了__学院第五届“挑战杯”创业计划竞赛。为了扩大挑战杯在__学院的知名度，调动更为广大的学生参与此项活动中，以及为提高同学参赛的便捷度，我们商学系将精心策划这一次活动，现将活动安排如下：

一、活动主题：

第__届树仁“挑战杯”大学生创业计划竞赛

二、参赛对象：

__学院全体学生

三、主办单位

共青团__学院委员会

__学院学生会

四、承办单位

商学系团总支、学生分会

五、时间及竞赛流程安排（__年11月-__年12月）

1、前期（11月5日-11月9日）

前期准备及宣传阶段（11月2日-11月9日）

- （1）、制作展板、喷绘、专刊，摆台宣传，校内外媒体
- （2）、相关负责人联系各系部、各协会，传达大赛精神，发出组队邀请
- （3）、参赛团队报名
- （4）、启动仪式及赛前培训（__年11月）
- （5）、各团队项目准备
- （6）、组委会联系相关企业，创投机构
- （7）、组委会联系校内外媒体
- （8）、成立评审团

(9)、建立大赛 QQ群，加大宣传

2、报名阶段（__年 11 月 9 日—11 月 25 日）

3、初赛培训及作品创作阶段（11 月 8 日-11 月 25 日）

初赛培训：（暂定）

时间：11 月 8 日

地点：E2B-301

2、中期（__年 11 月 29 日--12 月上旬）

(1)、中期宣传:喷绘，横幅，海报，展板，校内外媒体

(2)、初赛(__年 12 月 10 日)

(3)、决赛(__年 12 月 24 日)

3、后期

(1)、后期宣传

(2)、对各获奖团队的创业过程进行跟踪报道

(3)、组委会做活动总结

注：具体时间按实际情况商定

八、活动流程

1、初赛

各团队提交项目书面材料；由评审团审定参加决赛的项目；公布决赛团队名单。我们将根据作品整体质量选取作品的数量，以提高决赛参赛作品的整体质量，同时为更多的学生创造机会。

2、决赛

1、主要环节

(1)、团队展示

(2)、策划展示及答辩

(3)、案例分析环节

(4)、争锋相对（各队队长向其他队伍相互提出质疑辩论）

(5)、一等奖团队项目启动金授予仪式（由创投机构提供）

备注：

1、评审团在决赛的每个环节都公开亮分。

2、决赛的每个环节都有观众提问互动。

- 3、校内外媒体全程记录报道。
- 4、决赛具体流程暂定，应需要组委会将做适当修改
- 2、时间：12月24日
- 3、地点：E1C-201

注：

- 1、我们将根据决赛的特点来安排工作人员，圆满的结束此场活动。
- 2、我们会邀请校优秀的评委来评审此次活动，为同学们创造一个公平舞台。

九、奖项设置

- 特等奖（终审作品总数的3%）奖金+证书
- 一等奖（终审作品总数的8%）奖金+证书
- 二等奖（终审作品总数的24%）奖金+证书
- 三等奖（终审作品总数的65%）奖金+证书

在这接近两个月的日子里，我们商学系是忙碌的，但同时是收获的，忙碌着这一个挑战的盛典，收获着挑战带给我们的成就和激情。我们商学系会在此次活动中全力以赴，争创佳绩。我们相信此次活动在我们商学系师生的共同努力下，定会取得圆满的成功。

大学生创新创业计划书 7

一、市场分析

长期以来，国内居民因生活水平较低，对以 厨房 和 卫生间 为主要服务对象的小家电消费很少. 据统计，目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种，而欧美国家这一统计数字高达 37 种. 据统计，每年国内有至少 260 万住户搬入新家，随着人们生活水平提高，对 厨房 和 卫生间 的日益重视，小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力，小家电的市场发展前景非常广阔。今后 2 至 3 年内，我国小家电行业将步入黄金发展阶段，市场需求量年增幅有可能突破 30%。

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种. 目前全国生产浴霸的企业为 376 家，国内销量估计为 400 万台，为 550 万台，达到 700 万台，销

售额超过 10 亿元. 在城市居民家庭中, 浴霸拥有率不到 15%(), 国内消费者对浴霸认同度达 82%, 市场空间巨大。浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势, 其中杭州奥普浴霸销售额为 2.6 亿元, 市场份额第一. 目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江, 广东一带, 但其中小厂居多, 多为仿制或 oem, 自主研发能力不强。

我国长江流域地区, 大多住宅没有暖气, 冬季洗澡取暖一直是个大问题. 虽然有浴霸和暖风机, 但人们更期待一种简便, 有效的取暖器具. 根据我的调查, 人们对本产品的印象还是不错的, 市场潜力巨大。比照浴霸和暖风机市场, 本产品销售市场至少在 5--10 亿元以上. 我们完全可以借助专利技术优势, 迅速占领浴室取暖设备市场, 建立自己的品牌和销售网络。

二、我们的目标

我们的目标是, 在制出样品进入市场, 发展地市级以上代理商 10-15 家, 销售额在 200 万元以上, 达到 500 万销售额, 达到万销售额, 利润率保持在 30%--50%。

三、资金使用

由于本产品以前市场上从未有过, 所以初期样品试制, 模具开发等费用投入较大, 估计在 10—15 万元; 各种认证, 许可证, 商标: 5 万元; 公司组建, 购买相关办公用品, 人员招募, 公司等: 10 万元; 房租水电费, 人员工资(半年): 15 万元; 参加展会, 广告费: 10 万元; 小批量生产成本(5000 件): 20--25 万元; 周转资金: 20 万元. 合计: 100 万元。

四、产品成本及盈利分析

为节省费用, 降低投资风险, 先期的小批量生产以委外加工为主, 暂不购买生产设备. 本产品主要包括: 桶体, 盖子, 加热盘, 漏电保护器, 防干烧保护器, 开关, 蒸汽调解板, 底座, 密封圈. 其中加热盘 7-8 元, 漏电保护器 12 元, 防干烧保护器 1.5 元, 开关 0.5 元, 其余为塑料件, 价格 15 元, 另外产品包装, 接线螺丝, 运费等, 成本合计在 40 元以下. 批发价暂定为 80 元, 每个毛利为 40 元, 估计两年能收回投资并稍有盈利。

五、销售前景

目前市场上还没有同类产品, 产品销售压力较小. 建议利用各地电器批发商现成的销售网络, 进行代理销售. 目前已与多家商家联系过, 初步达成销售意向。

六、合作方案

本专利项目是非职务发明，专利权为个人所有. 具体合作方式由双方协商议定。

七、原材料供应方案

可外协生产，无特殊要求.

八、本项目的未来

由于本产品制造简便，门槛不高，难免被人仿造. 除了加强打假力度之外，不断升级产品也是拓展市场的必要手段. 目前，已开发了两款样品，准备在明年继续推出 3-5 款新品，随着产品的升级换代，我们必能牢牢站稳市场。

大学生创新创业计划书 8

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》（国办发〔〕36号），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《教育部关于举办第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》（教高函〔〕4号）。为推动我校创新创业工作，定于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。

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。

“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书

随着移动互联网、云计算、大数据等技术的应用与发展，互联网再次成为社会和业界关注的热点，与以往不同的是，此次关注的重点是“互联网+传统行业”，而“互联网+医疗”成为其中关注和投资的重点。

云医疗、移动健康、大数据相关技术的发展，带动了各种基于移动互联网的医疗健康 APP 的应用和发展，加之可穿戴医疗健康监测设备的推广使用、云医院的建立，为未来医疗健康服务提供了更为便捷、高效的服务手段，也为医疗服务业升级和转型提供了技术保障。然而，此轮“互联网+医疗”概念热与投资热并未深入到医疗机构的核心业务—诊疗服务，而是徘徊在诊疗服务的外围，典型如网上挂号、网上医疗服务咨询、网上药店等。

现行医疗服务模式存在的弊端是显而易见的，由于诊疗技术、设施、设备的限制，医患双方的诊疗、就医行为大多局限于医疗机构内部，造成了医患双方的不便，而“互联网+医疗”的服务模式能够有效地破解这一难题，极大地改

善医疗服务的提供模式和患者接受医疗健康服务的模式。通过互联网和“医疗专业云”，可以有效拓展并延伸医疗机构的服务能力，如患者网上就医、居家监护、就近抽血、集中检验、远程提供诊疗建议、远程手术及手术指导、个性化健康管理等，从根本上变革现有的医疗服务模式。而随着技术的进步，医学影像电子化，诊疗设备的微型化、可穿戴，以及交互式高清视频都为“互联网+医疗”模式扫清了技术障碍。

“互联网+医疗”应用为民众带来的就医便捷以及为医务人员和医疗机构提供的服务能力拓展是推动现行医疗服务模式升级、转型的动力，但是其中所含的阻碍也是极大的，借用一句俗语来形容“互联网+医疗”模式的未来发展，“前途是光明的，道路是曲折的。”民众的需求、移动互联网以及技术的发展为医疗服务行业带来了变革的机遇，但如何实现依然有赖于政府、业界和社会各方的努力、探索和创新。

所以面对这样的现状，我们团队致力于开发一款基于“互联网+医疗”模式的医疗服务型 APP应用，重点解决人们在看病过程以及日常生活中身体健康方面所遇到的问题。

2 项目内容

项目说明，此 APP内所含功能重点分为以下 X大模块，分别为以下各功能具体详细的说明

2.1 常见症状，药品的分析

此功能定义为一项搜索功能，即用户打开 APP后可以直接在搜索栏输入自己的症状，系统会根据患者所输入的症状在此 APP自带的病理库中搜索多条与之相近的症状，供患者根据自身具体症状来进行选择，同时，在症状的后面便是解决此病的多种详细的用药，用量，周期，价格，供用户根据自身实际情况做出最合适的选择。

此功能还具备日常生活中最常见的病情的一个列表，用户直接在此列表中输入首字母即可方便快捷的查询此病所包含的症状和解决方案。

同时，此项功能还包含了药品大全，即汇集所有药物于此功能内，用户可直接查询某种药物的主要针对症状，用法用量，不良反应，用药禁忌以及药品价格。

2.2 医院信息查询

此功能首先要开启定位，将用户定位到所在的城市，定位之后，在下拉列表中可以查看用户自己所在城市的所有的医院，药店的具体信息，可以根据距离远近，等级高低以及好评度来排序查看。

对于药店，APP中提供了药店各药师的介绍，各个药店所擅长解决的症状，以及各药店的联系方式。

对于医院，APP中详细介绍了各大医院的基本信息，包括每个医院所含科室，每个科室所含医生的介绍，还有各个医院比较著名的科室或者医生的详细介绍。

在此功能下，对于已经登录的用户，可以在下方对该医院或者药店进行评价，供其他用户参考与选择。

2.3 在线求医

第三项功能，我们的 APP提供的是一项在线咨询的服务，用户可以选择自己想要咨询的某个医院的某个科室的某位医生，如果用户没有明确的选择，也可以直接输入科室，系统会自动推荐符合条件的医生给用户。

在此项功能中，用户可使用多种方式与医生进行沟通，包括图文沟通，语音通话，视频通话等。

在我们的 APP中注册的医生必须是具有行医资格证的已经注册的执业医师，他们均为各大医院的在职医师，因而我们所提供的这项在线咨询的业务并非是一项免费的咨询业务，我们会根据各位医师的等级，各位医师的受欢迎程度以及用户与医师之间的沟通方式而制定不同的收费细则，这样在给用户提供方便的同时也会保障执业医师的利益。

在此功能下，我们为用户提供了反馈功能，即用户在与各位医师沟通的过程中，APP会将沟通的图文、语音或者视频全部保存下来，以避免产生医患纠纷所带来的不必要的麻烦。

同时，此项功能还提供了一个在线预约的功能，即用户可以提前预约各大医院的医生，在约定好的时间直接进行诊断，省去了挂号的麻烦。

2.4 电子病历

电子病历是我们的 APP所着手的一项特色的功能，针对使用我们 APP的用户，用户的每一项就诊记录，包含具体症状和解决方法都会存在电子档案中，方便用户日后调用以及在日后的就诊过程中给医生提供一份可靠的参考。

电子档案中还将记录用户每一次的体检状况，可根据多次体检状况进行一

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/206203222043010235>