

大学计划简洁 (15 篇素材参考)

大学计划简洁 2024-10-27 16:35:06 | 新华 做计划，就会知道做什么、要到哪里去，不会陷入无所事事。大学计划简洁要怎么写？接下来给大家带来大学计划简洁，方便大家学习。

大学计划简洁篇 1 一、指导思想和目的

学生社会实践活动是学校教育与社会教育有机结合的重要载体。开培养现代化建设所需人才为指导思想，通过有计划、有组织、有选择的社会实践活动，提高广大学生的创新能力和实践能力，及认识、分析、解决问题的综合能力，为学生主动适应社会发展需要奠定良好的基础。

二、社会实践活动的主要形式和内容

(一) 社会实践活动总时间，一般每学年不少于 10 天。社会实践活动所需时间，利用课内、课外和节假日时间解决，课内时间由综合实践课程计划中规定的时间解决。

(二) 社会实践活动可采取学校组织和班级、学生自行联系等多种形式进行，包括社会调查（参观访问）、生活体验、国防教育、安全演练、公益劳动、社区服务、环保活动、交通实践活动、科技文化活动、志愿者活动、勤工俭学等活动。

(三) 小学社会实践活动以校内外有计划的活动为主，以学校和家庭为主要实践场所，重在体验；中学社会实践活动包括社会调查（参观访问）、社区服务、国防教育、公益劳动、环保活动、交通实践活动、科技文化活动等，以社区和校外教育场所为主要实践阵地，外出活动一般应在市行政区内。

(四) 鼓励教师创新社会实践活动方式。

三、组织开展社会实践活动的原则

(一) 坚持教育性和实践性相结合的原则。社会实践活动，要坚持从实际出发、因地制宜的原则，遵循不同年龄段学生的认知规律和身心特点，遵循教育教学规律，引导学生积极参加社会实践活动和生产劳动，把学到的知识应用到实践中，实现学校教育和社会教育的有机结合。

（二）坚持主体性和指导性相结合的原则。学生是参加社会实践活动的主体，在社会实践活动中，应充分调动其积极性和主动性，激发学生主动探索、研究问题的动机和兴趣，培养学生自主发展、自主创新意识和实践能力。同时，教师应教给学生参加社会实践活动的基本技能，帮助学生正确分析实践活动中遇到的问题，启发学生在实践中探索、鉴别、思考、研究和发展。在实践活动中教师应对学生进行思想政治教育、品德教育、纪律教育、心理教育和法制教育。

（三）坚持时代性和创新性相结合的原则。社会实践活动的内容要贴近学生学习和生活实际，紧密联系学校创“合格+特长”学生活动，把握时代脉搏，突出人文、科技、国防、文明、环保等意识和能力的培养，注重学生创新精神和特长的培养。

（四）坚持安全性和严密性相结合的原则。保证学生在社会实践活动中的安全，是全社会的责任。班主任和辅导教师是学生实践活动主要责任人。在组织学生参加社会实践活动时要制定切实可行的安全措施，分工严谨，有条件可以邀请家长参与管理，防止安全事故的发生。教师和家长（监护人）要教给学生自救和自我保护方法，增强学生安全防范意识和自我保护能力。到社会实践场所（含校外教育场所、爱国主义教育基地、德育基地、生产实践教育基地、社区等）班主任要和社会实践场所在保证设施安全的基础上，向学生讲清与实践内容相关的操作程序、安全制度，培养学生安全生产和操作意识。学生在实践活动中出现的安全问题按教育部颁发的《学生伤害事故处理办法》和《学校学生人身伤害事故预防与处理条例》的相关精神解决处理。

四、社会实践活动的评定和考核

（一）学校要把学生参加社会实践活动作为必修内容，列入学校教育教学中，切实予以保证；把学生参加社会实践活动情况与中小学生综合素质评定的相关内容结合起来，并作为评定“合格+特长”学生、“三好学生”、“优秀学生干部”、“文明学生”的一项依据。

(二) 学生社会实践活动认证的单位包括：社会实践场所、社区居委会、市、区社会实践活动领导小组、学校大队部。一般由接待单位、社区居委会等在《学生社会实践活动手册》中相应的位置加盖印章，特殊情况可由所属教育行政部门的社会实践活动领导小组或学校大队部盖章。学校组织学生开展相对集中的社会实践活动时，要积极协调接待单位，统一为参加实践活动的学生认证。学生参加社会实践活动情况的考评工作，由学校大队部或班主任负责。

(三) 社会实践活动评定分 A（优）、B（良）、C（中）、D（差）四个等级，班主任可根据学生参加社会实践活动情况进行考评。

五、加强对学生社会实践活动的管理

(一) 学校成立以校长为组长的社会实践活动领导小组，对全校学生开展社会实践活动进行统筹协调、督促指导、考核评估，宏观管理我校社会实践活动工作。

(二) 教务处要建立社会实践活动管理的长效机制，定期研究、处理班级反馈的信息，做好社会实践活动的时间、课程设置和指导考核等工作。学校要组织教师、学生开展社会实践成果的展示和交流活动，帮助师生把各种成果和建设性意见推荐给区教育局，让学生感受学以致用快乐，鼓励和保护学生参加社会实践活动的积极性。

(三) 班级要建立社会实践活动工作网络，吸纳有意愿的家长参加，建立健全组织管理机构。主动与学校所在地的纪念馆、商场、企事业单位、社区等取得联系，通过多种渠道和形式，建立一个相对固定、便于中小学生学习开展的社会实践活动联系点，为学生的发展提供广阔的空间和必备的条件。要主动向家长宣讲开展社会实践活动的意义，争取家长对此项工作的支持和配合。

(四) 要坚持报批制度，严格履行申报审批手续。凡组织学生社会实践活动，班级在学期开学前要制定计划。

(五) 组织学生开展集中的社会实践活动，教师要随班、随组指导和管理，组织学生到校外教育场所开展军事训练、劳动实践等活动的过程中，教师要与

学生同吃、同住、同实践，切实负起教育责任，不得将学生直接交给实践场所辅导员而离岗从事其他工作。

(六) 教务处结合大队部。根据学生班级、年龄特点指导班级制定学期社会实践活动方案，指导教师申请社会实践活动课题立项。

大学计划简洁篇 2 目录

一、前言

二、项目概述

(一) 服务宗旨及商业模式

(二) 发展规划

三、市场分析

(一) 宏观市场分析

(二) 微观市场分析

四、竞争分析

(一) 企业的优势

(二) 企业的劣势

(三) 竞争市场上的机会

(四) 竞争市场上的威胁

(五) 竞争策略

五、经营管理

(一) 目标市场定位

(二) 商品展示

(三) 售后管理

六、营销管理

(一) 营销策略

(二) 推广策略

七、财务计划

(一) 资金来源

(二) 资金使用计划

(三) 收入预算

八、风险分析与应对

(一) 投资风险

(二) 技术风险

(三) 团队风险

(四) 管理风险

(五) 质量风险

(六) 财务风险

九、团队组合

(一) 团队组织

(二) 合作管理

(三) 责任目标

(四) 会议机制

一、前言

在经济、文化和科技不断发展的今天，人们的物质生活和精神生活都获得了极大的丰富。这是个张扬个性的年代，随着流行元素不断的更换，使得追求时尚、跟随潮流变成了人们对生活的一种新态度，而这本身的行为就已经成为了一种潮流。那么在服饰的领域里要怎样展示我们的个性呢？

很多人在诺大的商场很是迷茫，为什么呢？因为他们不能够买到称心如意的衣服鞋子等服饰，也不能够展示自己的个性和个人魅力。就这样，那些大同小异的服饰以不能够满足人们的需求。面对着这些千篇一律的服饰，人们无从选择，因此标新立异的衣服就变得大受欢迎，成为人们的首选。

人们要的是个性，是独特，是潮流，是独一无二（只要唯一，不要重复），那么要怎样满足人们的需求呢？市场的空白处在哪里呢？

由此，我们便萌生了一个不走寻常路的想法，那就是接下来我要给大家介绍一家公司——《绘艺术》。这是一家通过手工绘画进行自我改良的服饰店，以青少年为主要销售人群，它在人们的需求无法得到满足时应运而生。它的独特性、唯一性和时尚性是如此的契合青少年的个性，避免了撞衫的窘境，避免了个性无法展示的苦恼，避免了跟随不上潮流的脚步的担忧。

二、项目概述

（一）服务宗旨及商业模式

服务宗旨：传播追求时尚，个性、潮流、独一无二消费理念；搭建顾客与我们商家间的沟通桥梁，让“顾客放心消费，商家客源多多”。秉承“不求独一，只求唯一；不求最好，只求更好；质量必优，服务必诚”的服务宗旨。

商业模式：通过建立“绘艺术”手绘实体店，向周边大学生提供一个追求个性、时尚、潮流的平台，并且提供自由创作的空间，以此吸引大学生到“绘艺术”来寻找他们所需要的个性商品；学生不但可以在“绘艺术”购买或是根据我们提供的材料进行自由创作，也可以自己主动推荐特色产品或服务，我们会根据情况进行采纳；当手绘店的人气和信誉积聚到一定的规模时，我们会及时开辟网络平台，增大客源量。

（二）发展规划

第一阶段：运营初期，由于人气信誉方面都还没有什么显著优势，所以我们必须做好宣传工作，让更多的人知道“绘艺术”手绘店的存在。而宣传时，我们可以采用贴海报和发名片的方式进行消息传播，提起大家的兴趣。

第二阶段：当宣传达到一定效果之后，我们可以投入真正实施，以超低盈利乃至零盈利的模式打响开张第一炮，提高大家的兴趣。

第三阶段：当“绘艺术”在泰州市周边高校范围内有一定的影响力以后，进行服务项目拓展，吸引各类感兴趣的人群加盟，收取加盟费用以及会员参与手绘产品消费的交易提成费用。利用会员的点评数据进行分析、挖掘，为我们进一步改善营销提供有益的指导。

第四阶段：当我们的手绘实体店在泰州市周围运营成熟以后，有着较稳定的客户人群，我们可以充分利用队员的专业知识，开辟网络营销店，扩大规模，增加效益，提升人气。

三、市场分析

（一）宏观市场分析

1、国家经济状况良好、需求旺盛。

根据 20__ 以及本年度前 2 个月的调查报告显示，面对复杂多变的国际形势和国内经济运行出现的新情况新问题，党中央、国务院坚持实施积极的财政政策和稳健的货币政策，不断加强和改善宏观调控，国民经济运行总体良好，社会消费品零售继续增长，大学生这个新兴群体总是不断更新、不断扩大，越来越多的大学生愿意花钱去追求一些具有自身个性和特征的新颖产品。因此推出针对大学生这一消费主流群体而开辟一个手绘市场，是有一定的市场发展空间的。

2、手绘艺术业属朝阳产业，发展潜力巨大，前景广阔。

经过网络二手数据调查以及我们自身设计的调查问卷结果发现，目前泰州市市场上还没有一家专门针对大学生这一追求时尚和前卫的消费主流群体的而开展的店面。其它地区也几乎没有，手绘创意店面只有在网络上有一些，并且遍布不广，而实体店铺更是少得可怜。然而作为 21 世纪的主流人物，他们追求 Fashion 的心一直没有停止过，所以对我们而言，在泰州发展此行业的潜力非常大，也很有前景。

3、国家、学校支持大学生创业。

为了缓减高校毕业生就业压力，国家各级政府、各部门纷纷出台了一系列大学生创业的优惠政策，比如免税政策、贷款政策等。

为培养大学生创业意识，激发大学生创业热情，提高大学生创业能力，各大高校都纷纷提供名师指导，大力支持大学生创业，扶持大学生自主创业。

（二）微观市场分析

1、需求分析

经过我们的调查发现，泰州市海陵区大学城在校学生人数远远超过 5 万，“绘艺术”手绘店运营初期将针对大学城内的本科院校、高职高专等院校的在校大学生乃至高中生进行服务。20__ 年 3 月 13 日，我们对泰州师专 200 多在校大学生进行了专项调查。

2、愿意参与手绘店创业模式的人员很多。

四、竞争分析

（一）企业的优势

1、低成本的运作方式

低成本是手绘店的运作方式，也是手绘店的经营特点之一，“绘艺术”属于个性店，与普通店有所不同，一般店是按批发价批发进货，然后自定零售价，按零售价出售，以差价获取利润，而我们的“绘艺术”的盈利模式主要是通过自己手绘加工制作，T恤不再就是T恤，而是一件有个性的手绘T恤，我们给产品增加了附加值，以获取可观的利润。

2、独特的销售模式

手绘店因为有独特的销售模式，会更吸引人。“绘艺术”不仅是卖绘制好的物品，而且可以让顾客提供他喜欢的图片，然后我们再根据顾客的要求去绘制，还可以提供顾客想买的物品和手绘颜料，让她们自己绘制。这样特别的销售方式，无疑是更能吸引顾客的光临。

3、很少的直接对手

在泰州市海陵区的市场上，暂时还没有手绘实体店，所以我们没有直接竞争对手，这就减少了我们所面对竞争风险。

4、个性的手绘产品

《绘艺术》销售的产品，每个图案只用一次，绝不重复，坚持独特，坚持个性，每件T恤是独特的个体，每个所属者的专属。

5、有利的品牌形象：时尚，独特，个性，潮流。

6、绘艺术在手绘T恤这方面还包含了情侣T恤，而情侣购买情侣T恤后，绘艺术将提供拍照服务，为顾客记录下这幸福的一刻。

（二）企业的劣势

1、团队人员绘画技术缺乏，只能付钱让绘画技术不错的人来绘制产品或者以技术投资的方式入股，但这无疑是增加了我们的成本，增加了我们公司的负担。

2、团队人员不多，资金筹集又是一个问题，这将是最大的劣势，因为没有雄厚的资本，抵御风险的能力就会很弱。

3、团队人员都是大学生，没有足够的经验，还不成熟，也缺少相关的行业知识和实践知识。以至于顾客对我们产品的质量也会有所怀疑。

（三）竞争市场上的机会

公司坐落在泰州市海陵区春晖路，处于大学城中，最近的周围就有泰师专、泰职大、南师大、泰职中、畜牧学院四所学校。学生数量多，购买的机率就增大了。

（四）竞争市场上的威胁

1、很多人在脑子里已经固定了思想，认为颜料一定会褪色，所以就会没有买我们手绘产品的欲望甚至排斥购买。由此周围的服装店生意将会更好，于我们不利。

2、一旦我们公司经营的好，有了知名度，就会有强势竞争者的进入，增加了我们的危险系数。

（五）竞争策略

1、特殊的服务

①情侣购买情侣 T 恤，绘艺术提供拍照留念的服务。

②提供顾客一个为自己关心的人手绘 T 恤或鞋子或包包或帽子的平台。

③团队成员制作特色的小卡片贺卡等小礼品。

2、卡片兑换

在绘艺术消费五次，就可凭每次的卡片来兑换一件产品，任意挑选。

3、给贫困地区的儿童捐献手绘 T 恤。

4、送给海陵区春晖路的清洁工手绘 T 恤，无声的宣传我们的《绘艺术》，让更多的人被手绘所吸引。

五、经营管理

（一）目标市场定位

创业初期我们的目标市场就是泰州附近的各大高校和大学的年轻男女学生。

（二）商品展示

1、橱窗展示；

2、印发宣传单；

3、视频展示，在店铺内部循环播放各种精彩的手绘产品；

4、实物展示，动员亲朋好友一起穿，以此吸引消费者。

（三）售后管理

1、专门准备一本笔记本，记录每一次顾客对我们的评价。提合理意见者可赠送小小纪念品。

2、若服装鞋子有不足处，可以适当提供免费维护机会。但若是因为顾客本人保护不周造成，可适当收取整改费。

六、营销管理

（一）营销策略

1、产品策略——不断创新的潮流路线

在不同的时期，不断地改革创新不同款式的产品，以满足消费者新颖的眼光和时尚的追求。并且在质量优先的基础上实施创新。

2、价格策略——低价位的渗透策略

考虑到一家新的实体店想要积累人气是需要一定时间的，所以我们在一开始会对学生会会员采取优惠政策，比如采取积分方式，或是自由创作后我们免费帮忙拍照然后集结成册等方式来吸引更多消费者。创业初期我们还将对商家会员采用渗透定价法，薄利多销。为商家提供低成本的宣传途径。

3、渠道策略——成本低的直接分销短渠道

考虑到我们大学生刚创业，周转资金比较少，所以我们要选择短渠道。这样一来流转成本低，销售速度快，有利于我们小本生意的发展。

4、促销策略——价格优惠的促销策略

对长期合作的消费者给予一定的价格优惠或者无偿提供自由创作机会。同时节假日我店还推行产品打折优惠。

（二）推广策略

1、海报宣传；

2、印刷“绘艺术”店铺的名片；

3、同学朋友的口头宣传；

4、实体感受，动员亲朋好友试穿产品，以便吸引顾客；

5、通过网络宣传，利用QQ、MSN等聊天工具加大宣传力度，同时在网上发布我们产品的消息。

七、财务计划

(一) 资金来源

网站的资金主要来源两个方面——创业小组投入、个人借款。

1、创业小组投入

由于大学生的资金有限，刚开始由创业小组的四个成员每人投入 5000 元作为实体店运行的启动资金。

2、个人借款

借款是前期资金的重要来源。我们可以与指导老师商量，向他们借入一部分资金，与此同时也可以寻找入伙人一起投资。

八、风险分析与应对

（一）投资风险

1、在经营成本方面，需要承受几万甚至几十万货物的资金压力。选择正确的城市地段是一个好的开始，而一个好的地段莫过于市中心、学校等人流量超大的地方，房价、租金，自然而然是非常高的。再加上那价格不菲的装修费用，这些资金对我们刚刚创业的大学生来说，的确是个风险，同样也是个重大的考验。

2、在经营销售方面，需要慎重的估算出销售量，以便能够准确的进货。如果不能准确的估算出销售量，这对我们小型企业来说，这将是重创。

应对措施：合理的把握好每一项产品的质量优先。对每个月的销售量要准确的估算出数值，以便保证每一件产品都能销售出去，从而避免压货现象的困扰。

（二）技术风险

在技术方面存在着一些风险。由于工作人员的失误或熟练度不够，产品质量出现问题会导致产品难以销售。

应对措施：加强对工作人员的技术培训，在每一次产品制作过程中减少他们的失误次数，尽量保证零失误。

（三）团队风险

1、队员均来自不同专业，意见可能有分歧；

2、非专业人士，绘画技术水平不高。

应对措施：每周开一次公司大会，成员们进行交流意见，以及对产品、市场等方面的见解。每次 CEO 推行的策略需要大多数成员同意方可通过，以保证大家意见相同。

（四）管理风险

管理风险往往是出现在企业内部，是企业管理制度缺失或不完善的一种表现。如果不将管理制度完善，会导致企业内部人员混乱，工作人员工作不积极。

应对措施：合理完善公司管理制度，制定公司规章制度，对违反公司规章制度，工作态度不积极的人，严惩不怠。

（五）质量风险

质量是整个企业信誉的标志。如果一旦产品质量出现问题，这对企业信誉将是致命的打击。

应对措施：对员工制作的产品质量进行记录，对产品质量较好的员工颁发奖金，而产品质量老是出现问题的员工采取扣除工资少量金额的方法，以提高员工的工作效率。

（六）财务风险

我们都是尚未工作的大学生，没有足够的经济来源，资金不足，抗风险能力明显较弱。

应对措施：我们是刚刚创业的大学生，身边拥有的周转资金很少，这个时候就要向我们的父母、老师以及亲朋好友伸出求助之手。

九、团队组合

（一）团队组织

郭梦兰：CEO，负责“绘艺术”实体店的整体运营、团队的协调管理及风险分析。

张宇鹏：市场总监，负责掌握市场动态，搜集资料、采集图片样张，进行市场分析。

刘冬芹：财务总监，负责财务数据的收集和管理，进行财务分析、预算。

曹信卉：创意总监，负责网站创意产品、服务和活动的策划、宣传和实施。

网站以学生为主体运行，我们拥有青春、活力，更富有责任心，团队成员对团队事务会心尽力，我们将以 200% 的热情投入创业活动。在创业初期很多时候都是一人兼多职，相互协调、分工合作、团结共进。

（二）合作管理

团队成员虽然有着不同的社会经验、思想和特长，但相同的是都具有不断进取、勇于创新的能力；，有很强的经营能力和业务能力，充满自信和永不言败的精神，并且身体健康，有很好的革命本钱。在创业过程中，团队成员将积极参与到企业的各项活动中，相互积极合作，致力于企业长期发展。

（三）责任目标

为发挥团队高效的管理效果，明确咱们“绘艺术”手绘实体店的目标以及每位成员的使命、角色和责任；其次每位成员都要思考如何各司其职、按时按量地完成任务，最后达成小组的目标。

（四）会议机制

沟通可使团队管理实现良好效果，只有在一个开放、顺畅的环境下，才能发挥团队管理的功能。沟通在网站团队管理扮演着相当重要的角色，因此团队成员每个星期召开一次例会，讨论实体店在运营中出现的比较重要的问题，并共同寻找应对措施。

此外，建章立制，为规范“追梦队”能够很好的管理“绘艺术”的日常运作和各种活动，制定规章制度，例如每个队员应该明确自己的职责，准时完成任务；开会不允许迟到，特殊情况需请假等。适当时候，还可以手绘两件 T 恤作为奖励。

简而言之，我们的“绘艺术”实体店拥有个性化设计、创新化宣传、战略化销售、系统化管理，我们会以热忱的服务和规范的运营，从细处入手，构建良好的推荐和点评环境。

大学计划简洁篇 3 一、授课对象（专业、班级）

工管

二、任课教师（职称，办公电话）

李教授（副教授，66262759）

三、课程简介及教学目标

《微观经济学》是现代经济学基本理论的一个重要组成部分，是工商管理专业重要的专业基础课程。通过教学，要求同学们掌握微观经济学的基本概念、主要模型和基本理论，能够较熟练地运用经济学方法分析经济现象和经济事件，增强对真实世界的解释能力。

四、学时与学分（是否有实践教学环节、课时、作业是否计分）

64 学时，4 学分

五、教材

《西方经济学》，高鸿业主编，中国人民大学出版社。

六、参考书

1. N. Gregory Mankiw (曼昆): The Principles of Economics (经济学原理), 第 1 版, 机械工业出版社 (英文版), 1998 年; 北京大学出版社 (中文版), 1999 年第 1 版。

2. William Baumol (鲍莫尔) and Alan Blinder: Economics—principles and policy (经济学: 原理与政策), 第 7 版, 同上。

3. Paul Samuelson (萨缪尔森) and William Nordhaus (诺德豪斯): Economics (经济学), 第 16 版, 同上。

4. (美) H. 范里安著, 费方域等译: 《微观经济学: 现代观点》, 上海三联书店, 上海人民出版社, 1994 年版。

5. 宋承先著: 《现代西方经济学》, 复旦大学出版社, 1994 年版, 附有伊伯成编的习题集。

大学计划简洁篇 4 期末考试已经临近, 各学科都已经进入到紧张的复习阶段。复习是巩固和强化所学知识必不可少的手段, 是学习过程中至关重要的环节。复习不单是机械的重复, 而更应包含者对知识的理解和运用。平常学习好一些的同学应该利用复习之机, 在知识的迁移、在能力的训练上下功夫, 做到触类旁通、举一反三, 使自己在学习上再上新层次, 进入更高的学习境界。学习一般的同学更应该加大复习力度, 巩固基本知识掌握基本技能, 做到温故而知新。如何有效利用时间? 如何提高复习效率?

一、制定合理的复习计划。

每位同学应该根据这次复习的课程，制定切实可行的计划。俗话说：“凡事预则立，不预则废。”期末考试科目多，内容庞杂，很多同学复习起来感觉到千头万绪，无从下手。如果复习没计划，西打一捶，东打一棒，肯定事倍功半。这就要求我们根据学科特点制定出适合于自己的切实可行的复习计划，对后几天的学习作出详细、科学、合理的安排，以便心中有数。当然，光有计划还不够，还需要同学们集中精力，充分利用时间保证计划的落实。那么时间哪里来呢？

鲁迅先生正是把别人喝咖啡的时间都用上，把一些零散的时间“焊接”起来，才铸就了令人羡慕的丰碑。我们要充分利用点点滴滴的时间，争取多记几个公式，多背一段文章，多温习一遍老师在课上讲的重点，保持这样的“挤”的恒心与韧劲，才能把有限的时间变成无限的力量！

按照“循序渐进、阶段侧重、精讲精练、知能并存”的原则，把期末复习分成四个阶段：

- (1) 基础复习；
- (2) 强化能力；
- (3) 查漏补缺；
- (4) 模拟练习。

二、教材为本，整体复习。

完整的看教材至少要二至三遍，尤其是文科，理清知识要点，构建知识网络。我们平时学习的时候，大脑中接受的是相对单一的知识点，一学期下来，许多同学会感到头脑里装了很多东西，很多很乱。所以在考前我们应该将平时所学习的知识进行整理、归纳理清教材的思路，完整地把教材看一遍。这样我们能够在头脑中构建起一个知识网络，从而形成一个完整的知识体系，便于知识的提取。

三、明确重点，攻克难点，侧重疑点。

本期统考有明确的范围，要依据老师的指导明确考试的重点、常考点，特别是针对自己有哪些疑点、难点、易混易错点。对于重点应吃透，并尽可能在实际中进行运用。对于难点则要努力攻破，一方面可以结合教材中的内容进行理解，另一方面同学之间可以加强交流，在交流中解决这些难点。而复习更重要的是查漏补缺，对于一知半解的疑点决不可轻易放过，任何问题在我们的头脑中都不应是模棱两可的，可以准备一本本子把平时的练习中所出现的错误都记录下来，再进行一次分析，以避免下次再犯同样的错误。

四、讲究方法，适当做题。

复习的方法多种多样，不同的方法也许适用于不同的人，我们应在实际运用中找到适合自己的复习方法，同时应注意不断地变换自己的复习方法。有时我们常会感到一种本来十分灵验的方法经过一段时间后变得不再灵验了，这就要求我们及时地改变方法，以不断提高复习的效率。当然复习时适当地做题是必不可缺的，可心选做不同类型的题目，在练习中使知识点得到了巩固，运用能力得到了提高。

看错题集，温故知新。将日常练习、考试中遇到错题、典型例题分门别类的收集在一起。复习中一定要拿出一些时间来温习，这样做，比做几道题收获更大。不能眼高手低，只看不做，适当的练笔是必要的。

有可能自己出一份试卷或一道试题来考一下自己，比如语文的背诵默写，政史地的某个简答，这叫自查自救行动。通过自己出题，对知识点会有进一步的理解与巩固，另外还可以进一步了解各知识点的出题题型方式与风格。还可以进行必要的变式练习。比如：选择变填充，填充变解答，多条件的解答题变为选择题，还要条件与结论互换、结论引申等，这样综合能力会有所提高。

五、调整心态，考前虚心考时自信。

要有虚心的心态，意识到自己还有许多不明确的知识点，还有没完全掌握的技能方法，这样才能在复习时深入钻研，仔细琢磨。而在考试时同学们应调整好自己的心态，努力放松自己，以必胜的信心，坦然面对考试。在复习的最后阶段，我们可以将一些期末的练习题当作正式的期末考试，利用它们来调整自己的心理状态，并不断积累经验，提高自己的应试技巧，从而使自己在走进正

式考场时能进入一个最佳状态。

六、有效利用复习时间。

恩格斯说：“没有计划的学习简直就是荒唐。”有了复习计划，就要有效地利用时间。离期末考试只有 20 天的时间了，时间对于我们来说相当重要，所以我们要以迎接期末考试的复习为重心。那么怎样才能有限的时间内做更多的事情？

(1) 通过自我控制，养成好习惯，改掉坏习惯。平时，同学们浪费时间的现象非常普遍。如：聊天、没有节制地玩、无目的的东张西望、无目的的看与学习无关的书、看或写不必要的东西等等。

(2) 在回扣复习阶段一定要注意各科时间上的合理分配，要齐头并进。一枝独秀不是春，百花齐放春满园。各科要均衡发展，每门功课都要复习到位，不能对优势学科掉以轻心，也不能对薄弱学科失去信心。只是不同层次的功课，对你要求各不相同，复习的目标和策略做到相应变化。

(3)、效率第一，劳逸结合。效率是成功的关键，追求一定时间内的效率是学习的目标，尤其是课堂效率和课后自习效率。但劳累决不能过度，决不能学到自己头晕时还硬撑。觉得大脑效率太低了，就要休息片刻，或变换学习科目及方式，自己进行调整。

(4)、互帮互学，共同进步。独学而无友，则孤陋而寡闻！

(5)、宁静致远！心静如水，别浮躁，贵在坚持。谁坚持到最后，谁就会成功。快到考试了，还静不下心来，怎么得高分？

同学们，学习是历练自我的一个过程，当你深入其中时你会发现其中包含着许多的乐趣。只要大家合理安排好复习时间，运用恰当的复习方法，相信大家一定会在期末考试中取得理想的成绩。人生不拼不精彩，缺乏竞争和考试的人生不完整！考试在即，你做好准备了吗？

大学计划简洁篇 5 一、项目内容

1, 项目名称：自动投币洗衣机走进高校

2, 项目概述：这是一种易管理, 易操作, 价格合理, 方便, 快捷, 卫生, 时尚的的全新洗衣方式为人们解决了洗衣的烦恼, 学生的学习时间胜过一切而很多高校内学生洗衣房不能满足学生的需求所以单身学生公寓为主要进军市场, 我们抓住这一个商机, 推出在各个高校宿舍楼设置投币洗衣机。在解决学生的生活便利之

余，也可为我们带来经济上的收入，创出一番业绩，也是我们创业的第一步计

划

3, 团队介绍: 开始局, 拓未来, 我们是开拓者。郑伊浪、杨俊卿、曾昭津、郑志锋、张利强为团队成员, 都是大学本科学历。学校是通往社会的桥梁, 我们站在桥上慢慢了解了社会, 学会了社会的语言。面对社会现实的残忍与机遇, 我们唯一要做的就是审时度势、明辨是非、越挫越勇、坚忍不拔的超目标奋斗。我们在学校既有成绩的优秀又有实践的热情, 因此, 学校评选给予我们其中四人两次“国家励志奖学金”。就算激情被打击我们还有开始局的勇气, 就算灯火被泯灭我们更有拓未来之毅力, 因为我们就是开拓者。

二、市场分析

1, 市场环境

洗衣是一项耗时耗力耗能的工作, 在欧美发达国家由于时间的珍贵以及追求个性化富有情趣的生活, 人们早已不愿为日常洗衣浪费时间, 随之而来的是大量洗衣房的出现。目前欧美日韩大街小巷, 尤其是学生单身公寓, 自动投币洗衣机随处可见。但在国内不多见, 目前使用的自动洗衣机多为大型 ic 卡式公共洗衣机。其占用空间大、成本高、经济效益不高, 所以不宜普及并且 ic 卡受到流动人口的限制。如学校每年新生来老生走所存在的问题。另外, ic 卡成本高、耗损大、读卡机易损坏, 要收押金也是不宜普及之处。

2, 定位市场环境

我们首期开拓市场定在蓝天学院学生公寓。此项目的市场在该市场占有率为 0%, 而市场需求率达到 78.4%, 因为在校生有 5.3 万余人, 学校只有一个洗衣房(与宿舍有较远的距离)。如果能将自动投币洗衣机安置在学生公寓, 不仅能给学生带来方便、快捷、卫生、时尚的全新生活还能给学生带来新的自信心, 有利于学生在生活学习上健康成长。一定会受欢迎的。

3 市场预测

此项目运行一年后, 相继打开瑶湖高校园区的学生宿舍的市场, 市场需求率和占有率会逐步高升。在寒暑假将市场转移到工业园区, 据调查南昌市已拥有 11 个工业园区以及各种高档宾馆、大中型医院、居民社区。

三、产品介绍

1, 型号: 海尔_qb50-10bpj

电压 220v 洗涤量 5kg 以内

外形 500×510×885 功率 325w

2, 功能及相关介绍:

从进水、洗涤直到甩干的完成所有环节自动完成

洗涤时间 25-30 分钟

硬币投入有电脑识别其真伪

安装有抗菌母料臭氧消毒杀菌装置, 防止交叉感染配合人工消毒, 达到绿色, 健康, 一元单独甩干三元洗衣甩干整个过程完成

四、投资、成本总额及构成

筹集资金: 每人出资 2 万总计 10 万

购买成本: 每台 2300 元×20 台=46000 元

场地租金: 20 台×5000 元(每台/每年)=10 万首期付款 5 万

水电费预计: 每月每台 180 元, 每月共计 3600 元, 月底结算。

运输费用: 包采购及到达目的地全过程费用, 共计 2500 元。

日常营运成本: 清洗洗衣机、维修等费用 1800 元

五、利润

学校学生排队洗衣让人感动, 冷的懒得洗衣让人烦恼。我们的出现让他们感动, 给他人排烦解忧。按蓝天学院住宿人数每 800 个人配一台机器模式, 800 人每天有 20 人洗一次来计算。

1. 月收入 3 元/次×20 次×30 天×20 台=36000 元/月

2. 月支出水电费 0.3 元/次×20×30 天×20 台=3600 元日常管理费用

36000×5%=1800 元

六、商业洽谈

自动投币进入校园的可行性分析:

1. 符合国家提倡校园社会化的大政策

2. 能有效提高学校以人为本的办学品质理念和良好的社会形象。

3. 能有效解决住校学生洗衣困难问题, 学生投币洗衣自主自愿时尚方便

4. 比洗衣房更接近学生宿舍，更方便学生
5. 性能的可靠性与稳定性是 ic 卡洗衣机所不能比拟的, 为学生提供长久安全稳定服务
6. 无需校方投资、维护和管理却能达到提升学校综合办学条件的效果
7. 增加学校经济来源(一年学校收租金和水电费共计 13.6 万元)，学校和我们共同受益

七、运营流程

1. 和相关单位签定合同及协议.
2. 购置符合要求的自动投币洗衣机
- 3、确定安装场地和安装数量，进行实地安装。
- 5、安装完毕对每台洗衣机进行编号，记数。
- 6、填好安装投放报表和日常维护收款登记表。
- 7、每周或每两周收款一次，同时清洁卫生

八. 营销策略.

价格上：收费一元洗衣机只负责甩干，三元全程自动清洗

促销上：发传单，在学校各大公告栏以及校园广播进行宣传，给学生发放洗衣窍门小手册。宣传更科学洗涤方法。

运营管理上：加强团队成员对自动投币洗衣机相关技术的熟练程度，以及对普遍性问题的诊断和维修的培训，并设置相应的激励机制。

九。风险分析

风险度很低，但我们对可预测的风险，还是要有客观的有逻辑的分析。

市场方面-----需要选择人群集中地，与消费者的生活习惯有着很大联系

盗窃风险----提防出现撬箱偷钱的风险。

质量风险----因产品质量而造成达不到预期效果的风险。

技术风险----遇到产品出现技术故障及损坏未能及时修理在服务上带来的不便。

政策风险-----可能受学校各方面改革政策的影响

相应对策:(1)必须要找产品质量好的厂家;

(2)建立维修通报和巡查制度;

(3)建立周转机(1-2台),及时补充因产品维修而造成的使用空缺

大学计划简洁篇 6 一、项目背景

千姿百态的花儿述说着千言万语,每一句都述说着美好,特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步,生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀!花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势,除了花卉本身所具俏丽姿容,让人们赏心悦目,美化家居等功效外,它还可以开发人们的想象力,使人们在相互交流时更含蓄,更有品位。这样我们创办网上校园花店以鲜花专递为市场切入点,兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场,以满足个性消费为主题,以鲜花为试点带动其他产品,最终能形成具有地质大学恋之花花店品牌优势的市场。是十分可行的。

二、公司项目策化

1、提供鲜明,公司使命。

有效,畅通的销售渠道,提供产品服务为根本,促进鲜花市场的大发展。我们的恋之花将成为一个可爱的信使,把祝愿和幸福送到千家万户。为人类创造最佳生活环境。

2、公司目标。

立足__,服务__,辐射__。本公司将用一年的时间在__的消费者中建立起一定的知名度,并努力实现收支平衡。在投入期仅选择网站总站所在__校区作为试点市场,该区市场容量在3000人以上,较有代表性,试点时间为一个半月。当模式成功后,以ASP的形式在分站推广。经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

三、经营环境与客户分析

1、行业分析。

__学院__网站是由在校大学生推出的面向 650 万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生。该网站除__大学的总站外，在__各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以__各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以__大学为例，各类在校生近 2 万人，则投入 8 校共有近 20 万的目标消费者，而最新的统计表明，全国在校大学生有 650 万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2、调查结果分析。

本公司对__的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查（问卷调查表见附录一）和个别访谈的方式。此次我们共发出问卷__份，收回__份。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。

（1）有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。

（2）购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种。

（3）在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。

（4）接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。

（5）影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等。

（6）购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3、目标客户分析。

在校大学生购买一般不问价格，但从网上定单来看侧重于中档价位。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购 1 支（你是我的唯一），3 支（我爱你），19 支（爱情路上久久长久），21 支（最爱）等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花。包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

四、经营策略

1、小组成员。

__主要负责网站的制作和维护。

__主要负责开发计划。

__主要负责经营策略与项目规划。

__主要负责市场调查和结果分析。

2、营销策略分析。

(1) 品牌策略。

网站建设初始，我们便非常重视品牌。在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新。

(2) 价格策略。

__网上花店在原料，包装，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。既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

(3) 促销策略。

(一) 宣传策略。

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式。

(二) 服务方面。

网上花店的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务。在售后服务方面，由客户服务部负责采取以下几种方式：

①打感谢电话或发 E-MAIL 进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡。

②无条件接受客户退货，集中受理客户投诉。

③设立消费者调查表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料。

④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格。

⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙，交流信息，沟通感情，并解答客户最感兴趣的问题。

⑥建立客户数据库档案，客户重复订购时只要输入名字，客户的其他信息便自动调入系统。

(4) 渠道建设。

就目前来看，网上花店主要是与一级批发商建立业务关系。选择批发商时，一般考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点，以便于各高校配送成员就地取花。通常与批发商签订合作协议，就价格与产品质量等问题达成一致意见。

3、网上花店策略实施。

(1) 市场范围选择，在投入期仅选择网站总站所在__校区作为试点市场，该区市场容量在 3000 人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。该模式成功后，以 ASP 的形式在分站推广。先在已经建成的另外 7 个分站试运营，经过 3 到 6 个月的运营后再扩张到其余的市场。

(2) 重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果。

(3) 现场促销选择每年__月__日和__月__日两天为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍。宣传内容包括：

(一) 悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为 3—5 条，以__网址和校园花店隆重推出为题搭配悬挂。

(二) 在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，摆放 3—5 台微机，可以上网查询并订购；放置一宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品现场送出。

(三) 请学校广播站播发__店宣传部门拟定的宣传材料，在早，中，晚各一次，连续数日。

(四) 为营造气氛，安排两名小姐佩带写有__店网址的绶带，进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购 20 元以下的鲜花，由网站付款。

(五) 在宣传当天，请与学校有关的媒体到现场报道，如__晚报，各地方电视台等。

五，营销效果预测与分析

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/295130204302012002>