2023 创业大赛策划书

2023 创业大赛策划书 1

我是从九月开始接触的，那是一个很偶然的机会。我在之前，对一无所知。但从我认识了一个对很了解的朋友后。他就教会了我许多的东西。

从哪以后，我就开始努力研究。慢慢的，对也丰常的感兴趣了。并从中得到了许多 的有关有用的知识。

其实，任何一个知识，都需要自己不断的学习和钻研，有高人带领是最好。将自己领入门。然后通过自己不断的努力，获得 的知识和信息。最终将一切有关的知识变成自己的。

后来，我在网上不断的查找，才发现，原来有许多人都在研究有关的内容。因为大家都希望能创业，能赚钱。 现在工作不好找。这样就需要到处收集的资料。通过自己不断的总结和过滤。找到适合自己的内容。

当然，这中间，也发现，有许多的信息是假的。但不能因为部分内容是假的，就否定其他真实的内容。这主要 还是决定于自己的识别和选择。就象任何媒体中关于的报导。都可以作为参考的资料，供自己作出最终的决策和选 择。

我在网上查的内容时，发现了一些不错的。甚至还有中央电视台的致富频道的节目也很不错。都是学习和收集内容很好的源头。

今天，我将我学习的过程和方法在这里和大家分享，目的只有一个，就是希望大家也能自己获得自己想要的内 容和知识。知识是死的，只有能力是活的。所以，能力才是最重要的。

现在我每天都会很关注的内容，包括网上的和电视中的，还有也常和朋友一起聊起的内容。谈得很开心，大家都有许多心得体会可以交流，这样就不断的丰富和完善。

我想以后我也还会不断的增加的知识，不断的充实自己，提高自己。

最后希望大家对我这篇关于的小__对你有点作用，我也就心满意足了，毕竟这是我一字一句，将自己的感受写出来与大家分享的。

2023 创业大赛策划书 2

我国是农业大国，农业和农村经济的发展状况，将直接影响到我国农村改革的效果，从而会影响到整个国民经济的发展，在国民经济中，农业包括：栽培农作物和饲养牲畜的生产事业，还有林业、渔业和农副业等。其中栽培和饲养是重中之重，是发展农村经济必然的选择。时下，国家大力推广农作物机械作业，优补农机具，因而家庭养牛耕作的时代已去，这就无形促使了牛肉需求越来越大，给养殖肉牛业带来了巨大的潜力。

我们涂垸村地区县城南部，是所有乡镇中距离城区最近的镇，交通、通讯非常便利，且原有小学校舍已空出，原有老村部已闲置，都是坐北朝南，光线、通风都好，稍加修改，就能成为一个很好的养殖肉牛场所，可养 200 至 400 头肉牛，而养殖 200 至 400 头肉牛只需 2 至 4 名工作人员，2 名技术人员，我村劳力有，兽医也有两名，技术培训不是难题，我们涂垸村具备了这样的天时、地利、人和的环境，应该好好利用。现我就调查、咨询的肉牛养殖方面的情况与大家商讨一下。

一、首先就养殖肉牛所需原料是：

农民手中的余粮、作物、秸杆，主要以粗饲为主，适量补喂精饲料，能量饲料主要有：玉米、高粱、大麦。蛋白质饲料主要有：菜籽饼、豆饼、花生饼等。

矿物质饲料包括：骨粉、食盐、小苏打等。以上这些饲料除矿物质外，其它饲料我村都可发动农户种植，象玉米就是我村农户除稻谷已外的主要经济作物，每年光玉米杆就是很大浪费，菜籽饼、豆饼，每年农户也有很多可供利用，如有肉牛养殖场，这样不仅养殖场可获利，同时也会给农户带来更大增收。

二、就养殖肉牛成本而言，目前市场上主要有：

西门塔尔牛、利木赞牛、鲁西黄牛、小公牛等品种，幼牛期成本约 500 至 1000 元每头，每天、每头幼牛需玉米杆 5 至 8 公斤，可以少量用些酒糟，或其它杂草，精细料 3 至 5 公斤，包括玉米面 60%，麦麸 30%，菜子饼、豆饼任选一样，盐 0.3 市斤，两星期中需用药消毒牛舍一次，定期预防，牛进圈后间隔一周开始驱虫，初次与二次需间隔 4 天，两天以后用驱虫净去清，而育肥期则每头牛每天需草 8 至 12 市斤，精细料 5—8 公斤，后期追肥每天需草 12 至 15 公斤，精饲料 8 至 10 市斤，青草加重量 30%，这样算来，每头肉牛从买种到出栏，约需 1500 至 1800 元，而只要精心饲养，出栏一头肉牛可卖 3200 至 3800 元，剔去其它各项开支，每头牛可获利 500 元至 800 元。如养殖 100 头肉牛则可年获利 10 万元左右，这对一个村办企业，在我们这个地方很可观。

三、就养殖肉牛技术

我们现有兽医两名，各类专料专业生也有，而提供牛犊的大型公司，现由于市场激烈，都是本着诚信互利、真诚对待客户的原则，向客户全方位提供技术、价格、饲养前景、肉牛行情、养牛技术、知识等服务，我们村可派人学习。

四、就养殖肉牛内险而言。

1、养牛行业效益稳定，投资不大，风险相对较小。

2、养殖业可以长期发展。

3、政府扶持力度逐渐加大，养殖业正蓬勃发展。

五、就养肉牛的市场前景而言

1、肉牛一直供不应求，世界发达地区牛肉占肉类比例为一半以上，而我国仅占10%左右，牛肉人均占有量世界发达国家在50公斤以上，世界人均10公斤，而我国却不足5公斤，我国已进入全面建设小康社会，牛肉是小康指标的重要组成部分，人们对善食质量和结构的改善，将对牛肉的需求与日俱增。

2、牛是食草动物，饲料利用率高，转化率也居家畜之首，成本低，回报率高，因其食草，不与人类争粮，安全卫生指标相对较高，是近乎天然的绿色食品。

3、牛肉营养丰富，高蛋白，低脂肪，其营养价值高于猪肉及其它肉类产品，且肉质鲜美，细嫩而不肥腻，易消化，牛皮又是开发制革工业的主要原料，随着人们生活水平的不断提高，牛肉的开发利用被普遍受到重视，食品工业对肉牛的需求不断增大，所以养牛是一个利国又利己的好产生。

六、经营策略

1、根据我村现有力量，先投资养殖100头肉牛，可以接受。

2、与部分农户签订饲料种植合同，以获得足够饲料。

3、等选定好购牛犊公司后，派出2至4人去学习。

4、等技术、资金各环节成熟后，可适量增养，并更换更好的改良品种，以增加养殖规模和效益。

搞企业有难度，我们村应清楚认识到目前的困难，和不可确定的风险，同时又要抓住现有的机遇，要本着向种饲农户，以及今后所面临的各个客户，至以真诚的合作，不但学习、探索，以良好的心态和诚意换来互惠互利的发展。

__X村创业设计座谈会

一、活动主题

激情创造梦想，创业赢得未来

二、活动目的

进一步促进我校创业、就业教育，增强学生对社会的感知和体验，使学生具备创业意识，发散创新思维，创造更多就业与创业的机会，旨在培养复合型、创新型人才，促进学校产学研结合，让学生不仅在未来的创业道路上有所准备，更对毕业后的社会就业有深刻体验。

三、参赛对象

我校在籍有创业意向的学生

四、主办单位：

学工处、就业办

五、策划承办单位：

院学生会、“__x”创业协会

六、组织机构

1、成立大赛组委会

组长：

副组长：

成员：

2、大赛决赛评委

七、活动内容

(一)参赛要求：参赛者可以个人或团队形式参加，团队人数原则上不超过__人。每名参赛者必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、身份证号、所在系、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消其参赛资格。

(二)参赛方式

1、报名阶段：__月 8 日至__月 1__日，参赛选手根据参赛选题在本系分团委处报名，也可自行选择参赛项目;__月 1__日至__月 2__日，由相关负责老师对所有报名参赛选手集中进行培训;__月 27 日前，各系指导参赛选手完成报名确认并提交创业项目计划书。

2、初赛：__月 30 日，工作小组组织评委对参赛选手所提交的创业项目计划书进行评比，评出 10 个团队进入决赛，并对项目计划书提出建设性建议。

3、总决赛：__月__日，由评委根据选手现场表现评出各类奖项。

(三)参赛项目选题

人物形象工作室

校对工作室

速录工作室

摄影摄像工作室

动漫工作室

设计小组(打印、平面设计等)

一、计划摘要

1、项目简介：“花语世界”是一个以实体花店为主、网络为辅助营销模式的销售鲜花、植物及其附属产品的机构。在投入初期，利用地理优势，先在长沙学院创立一个名为“长大花语”的校园实体花店，与此同时，依托实体花店在网上开一个名为“陌上花开”的网络营销花店。在起步阶段，鲜花可从花卉市场进货（努力寻找自产自销的货源以保证最大利润），长期并大规模的销售以中低价位为主的各式各样的花卉植物及附属品！在经过几个月的盈利后，有一定的经济实力，再通过高校花卉展销方式逐步推广到长沙各个高校乃至全国各个高校，在其他高校内逐步扩大宣传力度，进而在其他高校开拓市场，并努力在其他学校设立分支，努力建设成一个长沙市内高校连锁花店机构（花语世界），为广大大学生提供各种鲜花等服务。在花语世界运营良好之后，再慢慢扩大经营范围，在长沙市内人流密集区、繁华区等地建立起鲜花服务机构，将顾客群体从学生扩大到整个社会。同时建设自己的鲜花种植基地——“花现”基地，保证今后自给自足的提供高质量的货源。在拥有自己的鲜花种植基地后，除供应自己外，还为一些中小型花店供货，以及负责星级酒店、影楼、歌舞厅等一些高端场所的鲜花布置以保证多方面的稳定的收入_____。在保证收入稳定的情况下，努力将“花语世界”打造成为全国大学生最满意的鲜花服务机构！打造成为长沙市民最满意的鲜花服务机构！

2、创作在各式精美的花卉植物中，每一种都有着特殊的涵义蕴含着极具特色的花语，比如玫瑰常常代表着爱情、郁金香代表着荣

誉和祝福、康乃馨则常常被用来表达对母亲的爱??不同颜色的花又有着不同的意思。花语虽无声，但在人际交流中往往是无声胜有声，其中的涵义和情感表达更甚于言语！特别是现在，随着人们生活水平和质量不断的提高，鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近年来呈现越来越旺的趋势。除了花卉本身所具有的俏丽姿容，美化家居的功效外；还有就是人们可以培养自己的生活情调，也可以借送花卉表达自己的心意，使人们在相互交流时更含蓄，更有品味。因此，

策划的投入初期的校园实体花店和网上花店是以中低价位鲜花植物为市场切入点，以满足年轻人的个性化消费为主题，以鲜花、植物为主带动其他产品，最终达到销售目标。

3、创作目的：立足长沙学院，通过依托功能齐全的校园实体花店，创建网上一流的花店。占领长沙学院市场及其周边市场并有计划的辐射长沙乃至全国各个高校及其周边市场。“长大花语”实体校园花店和“陌上花开”网上花店将用一年的时间在消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡和创造出效益。在投入期选择以长沙学院作为试点市场，借助在长沙学院成功后，以高校加盟的形式再分站推广，将扩张到长沙乃至全国各个高校及其周边！

二、项目描述

1、校园实体花店名称：“长大花语”；校园网店花店名称“陌上花开”；项目总名称为“花语世界”。

2、校园实体花店长沙学院校内生活区附近。

3、当前校园花店的地位：长沙学院唯一一个花店，也是长沙高校唯一一个实体花店和网上花店相结合的主要面向在校师生的花店，其可以为在校师生提供更快捷的个性化消费的服务。

4、校园花店的战略和未来计划：第一期占领长沙学院及其周边的市场，第二期占领长沙乃至全国其他高校及其周边的市场，第三期建立“花现”鲜花种植基地并占领长沙，湖南，全国地区的市场。

为达成上述目标，我们需要一支合理的队伍。在开花店的初期阶段，首先，一名精干的主管是必不可少的，负责管理理花店的大小事宜；其次，需要一名尽职尽责的会计负责店铺账目；然后需要招聘一名懂得鲜花保养、包装等事宜的花艺师兼导购。在市场调查方面，我们会自己去做并研究调查结果，以便了解市场需求和发展行情。在起步阶段，为提高信誉和知名度，我们将免费提供送花上门服务，为此，需购置一辆机动车，那么在初期，由于经济等客观原因，我们自己

将负责这项任务。花店开张数月内，我们会把花店推向网络以提高业绩。之后便再需要一名网络工程师来负责的维护以及接待网上的客户。在这样一支队伍的辛勤劳作下，我相信花店定能受到广大消费者的青睐，花店的生意能够蒸蒸日上。

等待我们有一定的经济实力后，便会考虑将花店宣传到其他高校，然后在其他高校内招聘校园代理，帮助销售本店的鲜花。然后再进一步，出资在其他高校内开设同等规模的花店（首先根据校代的业绩判断出那些鲜花需求量较高的院校，先在这些院校中开设花店），待经济壮大之后，可在每所院校中开自己的花店。

2023 创业大赛策划书 5

一、 活动背景

长沙职院创业先锋大赛，将把它作为长沙职业技术学院创业协会的品牌活动，在吸收 cctv 大型创业赛事《赢在中国》的活动模式基础上，结合大学生活动的具体实际，以大学生就业为主题、以大学生步入职场为导向的先锋大赛。

在我院创业报告会时吸引来不少商家寻找创业合作伙伴，广州海科电子科技有限公司长沙市总代理与我们创业协会合作，本次创业先锋大赛以海科高能量净水机作为我们比赛的指定产品，并通过此次比赛挑选出组建海科高能量净水机的精锐销售团队。

二、活动意义

1、促进学校与企业的交流，搭建高效、高速的校企沟通平台：

2、一定程度上改善我校学生就业状况，直接提升就业率。

3、锻炼我校学生就业技能、职场技能，提升学生综合素质能力。

4、有利于企业零距离了解与感受当代大学生的思维方式、生活习惯等，为 今后人才选拔与培养提供一定的参考 。

5、使在校大学生理论结合实际，接受实战检验，提高理论应用于实践的综合能力。

三、活动主题

赢在起点， 胜在职场，争做先锋。

四、 参赛对象

创业协会成员以及对创业感兴趣的在校学生

五、 活动策划原则

职场主题原则：本次活动全程以职场为主题，着重锻炼大学生职场生存技能。

创新性原则 ：本次创业先锋大赛，在汲取 cctv《赢在中国》、以及其它访谈类节目等精华同时，结合学校实际，对大赛形式、赛程进行创新。

可操作性原则：本次活动各个环节需结合学校、学生实际情况进行操作。

实战性原则：本次活动坚持最大程度的锻炼大学生实践能力，切实操作类似商业实战的技能比赛。

公开、公平原则：本次活动以选手评估系统结合评委评选的原则，坚持评选公开、公平、公正。

六、 活动组委会

主办单位：长沙职业技术学院招就处

承办单位：长沙职业技术学院创业协会

赞助单位：

七、活动时间安排

1）宣传工作与报名工作同时进行【4 月 19 日—4 月 21 日】 负责人：梁勇

2）产品培训会 【4 月 20 日（周三 4：00）】负责人：李伟

3）自由组团队并推选队长 【4 月 20 日】 负责人：田琼

4）选手礼仪培训与视频学习 【4 月 21 日（周四 19：00）】负责人：徐志洪

5）分组策划营销方案 【4 月 21 日—4 月 23 日】 负责人：各队队长

6）商业实战启动仪式暨商业实战【4 月 24 日 8:00】 负责人：徐志洪

7）商业实战时间 【4 月 24 日—4 月 30 日】 所有参赛队员

八、活动可行性分析

1、该活动主题直指创业实战，活动具有一定的实践学习性，经过实际运作，在学生中已具有一定的影响力

2、该活动组织者与执行者，做过多次团队培训以及销售培训，具有丰富的理论功底

3、该活动有广州海科电子科技有限公司长沙市代理大力赞助及学院招就处领导的大力支持

九、活动流程概述

大赛整体流程

a、赛前报名

b、赛前总动员会暨培训大会

c、自由组团队推选队长

d、对选手进行专业性培训

e、各组队长跟队员商量确定好营销方案以及团队的口号

f、队长就是 ceo，安排整个团队的工作方向，确定路线

g、商业实战大比拼

十、活动流程细则

赛前报名；针对长沙职业技术学院全体学生进行宣传后，通过简单的报名表形式，选手报名参加该大赛。

2023 创业大赛策划书 6

一、活动主题：我的梦想，大学生创业能力大赛

二、活动时间：12 月 4 日——12 月 23 日

三、活动目的：本次创业能力大赛的举办意在通过竞赛的形式吸引我校有志创业青年投入其中，展现创业才华和能力，并通过对其创业想法的评审与奖励，鼓励学生通过对社会及市场的观察，结合自身特点，策划制定有一定实际价值的创业方案。在创业设计过程中，激发培养我校学生的创新实践能力、主动精神、商业精神以及市场经济思维。

四、活动布置：主办：校团委学生科协承办：商学院（待议）协办：活动赞助商家

五、活动形式：海选：创业知识考核＋团队合作能力考核-------12 月 9 日、10 日（周六、周日）

第一轮：创业策划方案评审----------12 月 15 日（周五）

第二轮：“非常营销”室外营销大赛----------12 月 17 日（周日）

第三轮：选手风采拉票会＋网络人气投票----------12 月 18 日－12 月 22 日(周一至周五)创业展示及现场融资会----------12 月 23 日下午(周六)

六、活动具体内容：

（一）前期宣传、大赛的组织发动（11 月 27 日－12 月 8）

1、在全校范围内充分作好本次大赛的宣传，鼓励并发动广大学生参加比赛。同时务必起到大赛的宣传造势作用。宣传方式包括：横幅、展板、传单、手绘创意海报、彩色喷绘海报、网络平台。

具体实现：

a、在校园醒目处悬挂宣传本次大赛的横幅。南校、本部各 1 条。

b、制作宣传展板放在食堂等学生经过易关注到的地方，配合横幅为本次大赛的宣传。展板内容为：大赛介绍及大致流程。南校、本部各 1 块。

c、印制大量传单，于中午或晚上人多时散发出去并投至各栋宿舍楼。传单内容包括：比赛各环节介绍以及海选时“创业知识考核”的考核范围。

d、可手绘一定数量的创意宣传海报，广泛张贴于校园各处，以吸引学生眼球，凸显本次大赛的创新性和趣味性。

e、制作小型彩色喷绘，贴在南校及主校各寝室楼公告栏上。

f、联系升华网等校内，着手在网上建立本次大赛特别活动板块。如创业论坛、风采展示、人气投票等形式。

2、给各二级学院下发举办“创业能力大赛”的通知，要求各二级学院鼓励本院学生积极响应和参赛；各学院可成立专门协调小组，在学生中做好充分的宣传发动工作，要求其通过评选的方式推荐一定指标的学生参加比赛。各学院推荐学生不必参加海选，直接进行第一轮比赛。（提前两周 11 月 27 日左右发通知）

（二）大赛海选大赛海选过程包括“创业知识考核”及“团队合作能力考核”两项。其中，“创业知识考核”得分占 70%，“团队合作能力考核”得分占 30%。

1、创业知识考核：时间：12 月 9 日周六下午形式：

a、在商学院老师指导下，我们出一份关于“创业知识”的考核试卷。在南校区及校本部各找两个教室，安排所有报名个人（各院推荐学生除外）进行限时作答。

b、考核题目尽量制定标准答案。在收齐所有参赛人试卷后由工作人员统一组织评阅。给每份试卷评出得分。

c、创业知识考核占海选总分的 30%。

2、团队合作能力考核：

时间：12 月 10 日周日下午

地点：立德厅或立功厅形式：

a、现场让每位参赛选手相互组成临时团队，自由组合，5 人一组。

b、安排一个团队合作类游戏或小比赛，让选手以团队为单位参加。活动时我们只考查团队的表现，最终成绩也以团队为单位给出，不考虑个人表现。

c、该团队最后得分即为团队所有成员在这一环节的得分。占海选总分的 30%。将创业知识考核和团队合作能力考核的得分加权相加。选出 50 人进入大赛第一轮。并且布置创业计划书或创业策划方案书写任务。

（三）第一轮：创业策划方案评审前期安排：星期日海选第 2 项活动之后确定进入大赛这一轮的名单。当天给所有入围选手布置创业策划方案（或创业计划书）书写任务。策划书以选手个人名义完成，在星期四之前交到科协办公室。评审会时间：12 月 15 日周五形式：请商学院老师对进入第一轮的选手的创业策划方案从创新性、可行性、市场潜力等方面进行评审。从中评选出 30 个选手进入大赛第二轮。（创业策划方案书写要求见附录）

（四）第二轮：“非常营销”室外营销比赛让选手在校园范围内的指定地点推销一定数量的商品，由工作人员随行监督并拍摄 dv，根据选手推销商品数量评分，评选出前 10 名进入最后一轮。并选出前十名选手的 dv 上传至网上，供网友投票。

时间：12 月 17 日周日内容：

a、给进入这一轮的 30 个选手布置一定的营销任务，让其在校园内（本部或南校）指定地点，如某栋宿舍楼内，进行推销。推销物品可由商家赞助或由我们提供。选手必须在指定的地点内推销。限时 1 个小时。

b、每位选手由我们安排一名工作人员随行，监督其整个营销过程。工作人员只负责 dv 拍摄、监督和计时，不允许有任何助其推销的举动，也不得提供任何提示和帮助。

c、根据每位选手所推销产品的数量给出本轮比赛的最后成绩。若选手在规定时间内完成了全部推销任务则记录其所花时间，作为评比依据。评选出前 10 名进入大赛下一轮。

d、将前十名选手的营销 dv 剪辑上传到网上，即日起开通网络人气投票板块，可让网友自由投票，支持喜欢的选手。（选手营销所得资金全部上缴，届时用于购置大赛奖品。并可单独设置本轮比赛“营销奖”等。）

（五）选手人气投票本次大赛选手的人气投票环节包括：风采拉票会和网络人气投票。其中，投票所得票数最终将被折算成分数，占大赛总成绩的 20%。

1、选手风采拉票会时间：12 月 18—22 日（周一至周五）

地点：本部和南校食堂门前形式：

a、在周一至周五选择两天在校园内对选手进行全校性公开投票。由我们负责位选手统一制作投票箱。选手可自己制作创意宣传海报，并可贴于各自展台前。

b、所有 10 位选手同时出席“拉票会”，统一站在展台后。工作人员在现场发放印有选票的传单，想投票的学生可撕下选票投入各自选手前的投票箱内。

c、投票会将在本部和南校各办两场。

d、最后我们统计每位选手的得票数。

2、网络人气投票时间：12 月 18 日－22 日（与风采拉票会同时进行）形式：

a、在大赛上为每位选手建立个人风采栏，并上传其营销比赛的 dv 剪辑，同时选手需要在自己专栏中发表个人简介、创业方案、拉票宣言等。

b、网友可自由给喜欢的选手投票。一个 ip 地址只能投一次票。网上投票到 12 月 22 日晚 12：00 截止。

2023 创业大赛策划书 7

一、赛事组织

1. 主办单位：教务处

2. 承办单位：信息科学与工程学院

二、参赛单位与学生要求

1. 比赛面向全校本科生，不分专业，学生可独立成队，也可以自愿组队，建议跨专业组队。团队人数不超过 5 人，每件作品可以有 1～2 名指导教师。

2.参赛人员需认真填写参赛报名表(见策划书附件)大学生手工DIY创意2023创业大赛策划书大学生手工DIY创意2023创业大赛策划书。

三、竞赛内容与规则

1.竞赛作品性质

参赛作品应是学生独立完成或在指导教师指导下完成的创意创业作品、科技作品或专利发明产品等。作品必须具有真实性和创新性，严禁弄虚作假，评审委员会将对申报作品进行创新审查和防抄袭审查。

2.竞赛作品内容(作品命题)

凡是与DIY创意为主要内容的创新活动，能挖掘大学生的创新潜能，与培养大学生的创新意识有关的科技创新课题与作品，能够提高人民生活品质、促进人们积极向上以及给人们带来美感和愉悦的产品，都在此项目范畴之内。

根据作品形式对所涉及项目进行分类如下：

A. 创意实物作品类

B. 创意方案作品类

根据作品所涉及技术领域将项目进一步分类如下：

(1)时尚手工创意类：如创意学习用品、笔筒插花、雕塑、相框、手工玩具、小礼品、创意箱包、创意鞋子、创意生活用品、时尚纪念品、挂件饰品等；

(2)电子软件及应用类：如软件产品造型设计、应用程序设计、工业产品或组件创新设计、电路电子应用设计等；

(3)环保创作类：如以环保为主题，突出体现环保意义，作品具有一定实用价值；

(4)服装设计类：创意服饰类；

(5)创意设计：如汽车、建筑、景观、手机等的设计、海报创意设计、公益广告创意等新概念设计；

(6)创意策划：如有新意的活动策划、商业模式、营销方案、创业计划、广告脚本等，作品要符合现实需要

3.竞赛规则

(1)参赛者根据竞赛内容，在规定的时间内网上申报作品相关材料，超过规定时间完成的申报，将不能参加竞赛评选。

(2)所申报作品要以DIY创意创业为核心，作品评审要侧重技术性、创新性和实用性大学生手工DIY创意2023创业大赛策划书策划书。

四、竞赛时间和报名方式

(1)启动时间： 5月29日起，面向全校本科生和研究生进行宣传动员。

(2)报名时间： 5月29日～6月5日。参赛学生需联系指导老师，组成稳定的创作小组，采取自愿方式于上述时间到信息学院应用数学系报名。

2023创业大赛策划书8

活动背景：为深入贯彻团省委等联合下发的《关于开展“启航计划”——广东青年创业圆梦行动的通知》精神，进一步深化学校创新创业教育，培养和提升广大青年学生的创造精神、创新意识和创业能力，搭建大学生科技创新平台，结合我校实际情况，学校决定举办__年“荔香杯”大学生创业大赛之创业计划大赛。

一、组织机构

主办单位：校团委

校毕业生就业指导服务中心

承办单位：经济管理学院分团委

赞助单位：茂名市营兴水果专业合作社

渤海商品交易所茂名石化产品交易中心

二、比赛时间

__年 3 月-4 月

三、参赛对象

全日制本、专科在校学生

四、活动内容与要求

（一）创业计划系列培训

1、邀请茂名市营兴水果合作社联合会总经理文武全先生（经济师）讲解地区水果电商创业背景；

2、邀请我校知名创业指导老师何明光副教授作创业计划书撰写指导讲座；

3、组织报名参赛的团队代表前往广东青年网商联盟粤西创业中心参观。

【参赛团队应全程参与创业计划系列培训】

（二）创业计划大赛

1、创业项目意向（以下两个方向任选其一）

（1）结合茂名地区实际创业。抓住茂名水果加盟电商的机遇，依托电商平台，组建电子商务团队，创立茂名市水果分销电子商铺，以模拟经营的形式完成一份切实可行的创业策划书；

（2）结合自身或所学专业实际创业。以模拟经营某项产品或服务的形式完成一份可操作性强的创业计划书。

2、参赛团队要求

（1）参赛者须以创业团队形式参赛，每个参赛团队成员总数不超过 6 人，鼓励团队成员跨学科、跨专业，以提高团队素质；各团队需指定 1 名负责人，每位同学最多只能参加 1 个团队。团队可邀请本校教师作为指导老师（最多 1 人），每位指导老师最多只能指导 2 个团队。

（2）参赛者应在广泛进行市场调研、认真进行企业分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、可操作性强的创业计划书。

（3）参赛作品必须为参赛者原创，严禁抄袭。参赛团队遵守大赛各项规程，按要求提交创业项目计划书，参加各个环节及评审。

3、奖项设置

一等奖 2 个 奖金 500 元+证书

二等奖 4 个 奖金 300 元+证书

三等奖 6 个 奖金 200 元+证书

优秀奖若干 证书

优秀组织奖 3 个 奖金 500 元+证书

优秀指导老师 5 名 奖金 200 元+证书

现在全国大学生就业压力都很大，如何才能使大学生能够更好的就业成为社会性的问题。不过很多有识之士已经认识到，将大学生的技能知识更多的培养出来是最好的办法，大学生不仅仅要学习到课本的知识，更要更多的了解到技能知识，有更多的创业经历，这才是解决问题的最好办法。

创业设计大赛已引起全国大学生、新闻媒介、企业界、风险资本的密切关注，成为创业的一个不可忽视的途径、产生积极而深远的影响。深入贯彻十七精神，“以创业带动就业”的有力举措，已在引导大学生了解创业知识、培养创业意识、树立创业精神、提高创业能力、积极参与创业实践，促进高校科研成果转化为现实生产力，掀起高校新一论创业高潮。请全院同学踊跃参与，具体实施方案如下：

一、大赛目的

为了让更多的同学了解创业、参与创业、实现创业，我们本着培养创新意识、增强创业能力、提升我院学生的创业竞争力，拟在学院内举办首届大学生创业设计大赛。力求通过这一平台，使同学们学习到更多的相关知识和技能，提高创业技能，激发创业热情。同时也为丰富我校的校园文化建设，展现我校的和谐校园、魅力校园。

二、活动宗旨

培养创业意识、提高创业技能、激发创业热情、弘扬创业精神。

三、大赛组织

主办单位：共青团__警安职业学院__警安职业学院招生就业处

承办单位：__警安职业学院大学生就业创业协会

赞助单位：

四、参赛对象__警安职业学院全体在校大学生

五、比赛时间 5 月—6 月

初赛时间 5 月中旬

复赛时间 5 月底

决赛时间 6 月中旬

六、参赛项目

具有较强实践性的创业创意、产品开发、服务开发、生产经营计划等（包括工业、商业、加工业、服务业、农业、手工业等领域）。

七、参赛要求

1、参赛公司和个人模拟资金 200 万（可作为公司的启动资金或公司的运转资金）

2、以创业设计小组形式参赛，大赛要求参赛者以班为单位组成创业设计小组（每队最多 5 人）小组成员务必事先协商明确作品第一责任人，由参赛团队自愿聘请指导老师。

3、参赛者提出一项具有一定市场前景，且具有一定实施可行性的产品或服务，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）设计计划书。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。

4、完成的创业（商业）设计计划书要求有文字版（最好有电子版）。

八、作品要求

1、核心内容：包括产品或服务的独特详尽的市场分析和竞争分析，现实可行的财务预算，明确的投资方式，管理队伍和公司介绍。

2、写作框架：

（1）概要：创业计划概要一般包括以下内容：公司简介、公司名称、公司的结构、公司的基本运作、主要的产品/服务、公司的业务范围、创立公司的地区选择以及创立公司的原因等。

（2）产品与服务：在这里描述你的产品/服务，包括以下内容：产品/服务的概念、性能和特性、主要产品/服务的介绍、向消费者提供价值的途径、销售/服务的方式等。

（3）市场分析：简要叙述你的公司所处行业的市场特征，分析是否有新生市场，你将如何发展这个新生市场；你的公司在你选择的开发区域中的发展前景，这个行业的历史或历年的发展概况等。要求从实际出发，可以在图书馆或网上搜索相关资料，提供相关的；如：让同学们主动去查找相关资料。（以下列举初步提纲：市场描述、目标市场分析、目标消费群分析、可持续发展分析。）

（4）竞争分析：从产品特点、价格优势、市场份额、地区优势、营销方式、管理手段等方面出发，该产品或服务在市场上的优势，以及在竞争市场上的盈利能力。必须描述以下两点：竞争描述、竞争战略。

（5）经营策略：制定经营策略须分析：

a、消费者的特点；

b、产品的特性；

c、企业的自身状况；

d、市场环境方面的因素；

（6）经营策略一般包括以下几点：描述你所希望达到的市场份额；描述你进行销售所采取的策略，包括如何做广告等；分销渠道及合作伙伴；定价战略；市场沟通。

（7）制定生产计划（主要针对制造业而言）：生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状、产品生产计划、技术提升和设备更新的计划、质量控制和质量改进计划等。

（8）财务分析：以列表形式分析你的原始总资产、固定资产份额、流动资金、员工工资、负债以及每月总收入、最终盈利额等。

九、赛制赛程

初赛：各参赛团队向大赛筹备委员会递交创业计划大赛作品，由专家评审团选出进入决赛的作品，并向各参赛团队反馈评审意见和建议，并进行决赛的赛前培训（参加预赛的作品上交时间截止到 4 月 13 日）。

以系为组，评出该组冠军、亚军、季军团队。

初赛时间：5 月 17 日地点：2-34、2-32、2-30 教室

复赛：对与如选复赛的团队缓和个人，专家评审团再次进行评选出最优秀的，参加决赛（参赛的作品上交时间截止到 4 月 25 日）

以初赛选出的团队进行淘汰赛，分别评出前三强。

复赛时间：5 月 25 日地点：2-34 教室

决赛：对入围决赛的作品，组委会将组织有关专家进行指导和培训，参赛团队可以利用这宝贵的机会完善自己的决赛入围作品并于（5 月 7 日）之前递交给大赛筹备委员会。

决赛时间：6 月 15 日

地点：学院东街梯教室

十、评审办法

1、评委将本着“公平、公正、公开”的原则进行评判；

2、评委对进入决赛作品预先进行书面评分，书面作品 50 分，占总分的 50%；

①、市场机会（20%）：包括市场规模、快速发展潜力、产业生命周期。

②、产品商业够想（15%）：包括独创性、技术含量、技术优势及持续性、市场价值、进入壁垒。

③、管理能力（30%）：包括管理团队人员构成及素质、创业信念、实施计划的能力。

④、财务方面（10%）：资金需求、收益预测、退出策略。

3、评委根据选手在作品展示（占总分的 20%）和答辩（占总分的 30%）进行评分；

4、总分（100）=书面分（50）+作品展示（20）+答辩（30）。

附 1：

注意事项：

1、请在规定时间内（见大赛通知）将初赛作品（一份）交至大赛委员会指定地点

2、报名表请填写清晰，联系方式应有效，常用。（手机和寝室电话等常用联系方式变更请及时通知大赛组委会），日后有关文件（如获奖证书等）以报名表登记的人员及其姓名为准。

3、如参赛团队出现违规（如抄袭等）行为将被视为故意作弊，大赛筹备委员会将取消其继续参加比赛和评奖的资格。

创业是一种精神，创业是一种意识，创业是一种挑战；创业是团队合作，创业是历炼成长，创业是生命体验。创业设计大赛又名商业计划竞赛，最早在美国开展，是高科技与风险投资浪潮兴起的产物，是一无所有的创业者就某一项目有

市场前景的新产品或服务向风险投资家游说以取得风险投资的投资可行性报告的竞赛。

它要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一项具有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、深入的商业计划。

这一次我们学校举办的创业设计大赛对所有的学生都是一个很好的锻炼机会，可以让学生把平时学习到的东西用在设计大赛上，让自己的才能得到最大的发挥，这才是当代大学生应该有的素质，我们不会比任何人差！

这次设计大赛的一切解释权归学校所有，所以有不明白的地方可以向校方咨询，我们在这里会给您最好的解释。

2023 创业大赛策划书 10

为了增强我院青年学生的创新意识，激发同学们的创业热情，培养学生的创新精神和创业技能，丰富我院校园文化，我院校团委拟办首届创业计划大赛，通过大赛这一平台，使同学们增强创业的勇气和信心，提身自身的综合素质。

一、大赛时间：__年 12 月——__年 6 月

二、大赛主题：激情点燃梦想，创业照亮人生

三、参赛对象：毕节学院全体学生

四、主办单位：毕节学院校团委

承办单位：经济与管理学院

策划协办单位：创业者协会、社会之窗协会、读书协会

赞助单位：__x、大学生精英论坛

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/415113031203011033