

大学生创业计划书论文范文大全 6 篇

大学生创业计划书论文范文大全 (1)

项目名称：电子商务快递物流服务项目

项目简介：

该项目前期定位于为淘宝汽车坐垫卖家提供上海市区区域内的高速度(晨到、午到)、高品质(售后服务)的特色快递物流服务，包括货物小型短期仓储、货物投递和专业的售后服务三个业务部分。项目后期，努力完善项目的各个方面：首先，扩大快递物流服务范围，力争在上海各郊区设立服务点；其次，加强项目的硬件和软件配置，提高货物投递响应速度，降低投递运营成本；最后，提高项目参与者在服务商品行业的服务专业技能能力，具有一个专业化的服务团队。项目市场调查：

1) 可行性分析：

i. 在电子商务突飞猛进的新形势下，快递物流已经成为了制约其高速发展的一个重要因素，快递物流怎样才能更好的为汽车坐垫商家服务，使其成为店铺销售的特色。

ii. 通过对当前知名的 B2C 电子商务网站的调查，很少有网商提供“晨到”、“午到”服务(就京东商城、新蛋)，

更没有网商能够提供专业的售后服务(苏宁易购提供，不过是建立在广泛的实体店的基础上)。

iii. 快递物流响应的快速化是网购消费者的共同要求，快速发货和送货是消费者选择商家的一个重要影响因素，“晨到”、“午到”的市场需求强烈。。而当前商家选择和提供的快递物流在江浙沪也得一天。

iv. 当前形势下，由于快递物流的高费用，售后使用的高难度，制约着大体积、高难度类商品(如家电、自行车)的销售。

2) 立足点：服务特色

销量

i. “晨到”、“午到”和“晚到”服务。接到订单后马上联系客户，确认订单信息和送货具体安排(时间、地点)。

ii. 专业化服务。投送时提供专业的售后服务(坐垫的保养、安装及其它服务)。

iii. 提供衍生产品。

3) 问题与风险:

i. 投递时间发生冲突，无法及时、准时投递。

解决方案: 成立团队，具备应急配送人员。根据原始订单分析客户订购时间，为购物高峰做好应急反应。

ii. 投递产品类型错误。

解决方案: 加强与商家联系，投递前与客户确认产品信息。错误发生后无理由负责调换。

iii. 无法充足备货，货物紧缺。

解决方案: 加强与商家联系，备足热销品种。商家根据存货状况调整广告力度和促销程度。确实无法送货应该及时与客户联系，征求谅解。

iv. 产品质量问题。

解决方案: 投递前必须对产品进行严格的出库检查，投递后客户签定收货书。对于7天内产品质量问题，进行上门调换。当问题产达到一定规模的时候得向商家反应情况。v. 消费者在货物送达时对商品不满意，要求退换货。

解决方案: 与客户、商家协商解决，选择退货、换货，合理协调三者之间的利害冲突。

项目成本与利润:

成本: 项目前期，利用自身优势(场地、区位)，只需投入少量的固定成本(服

装、保养材料)和一些运营成本(交通费、宣传费);后期投入视前期运营效益而定。

利润:来源于产品销量的增长(可以按单数或者提成比例收取)和运营经验的获得。

项目实施:

1. 原始数据分析:通过对客户的分配范围(市区、郊区比例)、下单时间分布比例、企业与个人客户比例,确定业务的服务范围、时间和方式。

2. 与商家商定前期的备货仓储品种、数量,订单通知方式。

3. 与商家配合做服务的广告宣传推广,促进销量。

4. 制作服装、胸卡、宣传品,进行项目的专业化形象建设。

5. 学习坐垫保养护理、汽车美容知识,学会汽车坐垫安装和质量检测,提高项目人员的项目执行能力。

6. 在投送服务中,了解客户需求,听取客户建议,并把信息反馈给商家。(市场调查)

7. 根据实际运营情况,合理规划配送服务,甚至考虑增加配送人员。

项目后期发展延伸:

在前期运营成功的基础上,项目还可以进行相当程度的横向和纵向延伸。横向上,可以服务于其它行业产品,大体积、高难度类商品(如家电、自行车)将会是首选。在纵向上,深化服务内容,例如在提供保养、安装的基础上,提供汽车美容甚至汽车美容装潢。

大学生创业计划书论文范文大全 (2)

为贯彻落实党中央、国务院和省市市政府“以创业带动就业”的战略部署,鼓励、支持和引导大学生自主创业,现制定澄城县 20xx-20xx 年大学生创业引领计划实施方案。

一、指导思想

贯彻落实党中央、国务院和省市政府促进以创业带动就业的战略部署，坚持政府促进、社会支持、市场导向、自主创业的基本原则，发挥政府部门、公共服务机构和高等学校的职能作用，调动社会各方面力量，采取一系列鼓励、引导和扶持政策措施，强化创业意识，提升创业能力，改善创业环境，健全创业服务，引导和带领大学生通过创业实现就业。

二、工作目标

20xx-20xx 年，3 年引领 300 名大学生实现创业，其中：20xx 年不少于 85 人，20xx 年不少于 100 人，20xx 年不少于 115 人。每年培训创业指导教师 10 名，为 100 名以上有创业愿望并具备一定条件的大学生开展创业培训，初步建立市场导向的大学生创业机制，使准备创业的大学生都能得到创业指导服务。三年收集适合大学生创业的投资项目 20 个，创业培训 80 人，小额贷款扶持 30 名创业大学生，使 10 家大学生创办的企业享受孵化。

三、工作措施

1、开展大学生创业培训(实训)。深入开展“创业培训进校园”、“创业培训进社区(乡镇)”等专项活动，对有创业意愿的大学生及时开展创业培训，为在校大学生提供创业指导服务，将创业指导与创业教育、创业培训(实训)紧密结合，指导大学生制定创业计划书，为大学生制定创业路线图。对参加创业培训的大学生优先推荐创业项目，优先给予贷款支持，优先提供跟踪服务。加快创业培训(实训)机构的建设和认定，培养和选评一批创业培训师和讲师，力争到 20xx 年基本满足全县创业培训的师资需要。在工业园区、农业产业化园区建立实训平台，组织有创业愿望的大学生参加创业培训(实训)或演练。建立完善大学生创业导师制度，每年邀请县内外专业人士和创业成功人士为大学生开展 1—2 次传授创业经验和创业指导活动。

2、加快创业孵化基地建设。积极会同有关部门，充分整合政府、企业、高校、社会团体等多方资源，发挥工业园区、农业产业化园区和农民工创业孵化基地的优势，建立大学生创业孵化基地，为创业大学生提供低成本的生产经营场所和企业孵化服务；将创业实训、创业孵化、创业指导相结合，细化、规范服务流程，建立不同阶段大学生创业的全方位、阶梯型的创业孵化服务体系；加强创业

场地、创业设施等硬件建设，研究制定大学生创业园区房租补贴、经营场地补贴政策；加大对“国家级创业型城市”创建工作的支持力度，支持建设创业园和大学生创业园地。

3、为大学生创业提供指导服务。建立大学生创业项目库，举办创业项目展示和推荐引导活动。建立创业大学生联谊会等大学生创业交流平台。依托公共就业服务机构，成立创业指导服务中心，为创业大学生提供创业项目开发、方案设计、风险评估、开业指导、融资服务、跟踪扶持等“一条龙”服务。

4、加大大学毕业生创业信贷支持力度。建立健全小额贷款担保机构，搭建融资平台，为创业大学毕业生提供小额贷款担保服务。进一步扩大小额贷款担保基金规模，增加投入，自主创业大学毕业生的贷款额度提高到XX万元以内，贷款期限不超过XX年。对创办微利项目的，在规定的贷款期限内给予全额贴息。

5、完善创业扶持政策。对大学生初创企业，可按照行业特点，合理设置资金、人员等准入条件，并允许注册资金分期到位。允许高校毕业生按照法律法规规定的条件、程序和合同约定将家庭住所、租借房、临时商业用房等作为创业经营场所。对应届及毕业2年以内的大学生从事个体经营的，自其在工商部门首次注册登记之日起3年内，免收登记类和证照类等有关行政事业性收费；登记求职的大学生从事个体经营，自筹资金不足的可按规定申请小额担保贷款，从事微利项目的可按规定享受贴息扶持；对合伙经营和组织起来就业的，贷款规模可适当扩大。

四、保障措施

(一)加强领导，明确分工。充分发挥就业联席会议作用，会同有关部门成立引领大学生创业工作指导小组，统一负责本计划的组织实施。国家创业型城市创建工作中大学生创业引领计划，要在创建工作领导小组统一领导下，统筹安排，确保本方案的顺利实施。

(二)突出重点，强化推动。将大学生创业引领计划纳入促进创业带动就业和国家级创业型城市创建工作的重要内容，重点推进。鼓励行业协会、社团组织发挥优势作用，引导大学生在信息技术、文化创意、电子商务等高新领域创业。

(三) 树立典型，宣传引导。开展评选表彰活动，树立创业大学生、创业导师、支持创业金融机构、大学生创业基地典型。总结工作经验，推动宣传交流，引导社会舆论，增进全社会对大学生创业的理解和支持。努力培育崇尚创业、褒奖成功、宽容失败的创业文化环境。

大学生创业计划书论文范文大全 (3)

一本创业计划书主要有三大部份。

第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。计划完本体的部分后，再来就是财务相关的数据，比如说预测会有多少的营业额，成本如何、利润如何，为此未来还需要多少的资金周转等等。第三：补充文件。比如说有没有专利证明、有没有专业的执照或证书，或者是意向书、推荐信。

通常一本计划书这样写下来有一百多页，所以在前面需要写份摘要，摘要只要一页就好。接下来是创业计划书的章节，分成十大章。

第一章：事业描述，就是的事业到底是什么。必须描述所要进入的是什么行业？是买卖业、制造业还是服务业？卖什么产品？还是提供什么服务？谁是主要的客户？还有进入产业目前的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段？再来要进入事业的状况是新创的？还是加入或承接既有的？那么是要用独资的方式呢还是合伙或公司的型态？为何能获利、成长？打算何时开业？要不要配合节庆？营业时间有多长？是否有季节性？

第二章：产品/服务。的产品和服务到底是什么，或者是两者都有。有什么特色？的产品之特色能带给客户什么利益？还有的东西跟竞争者有什么差异？如果的产品或服务是创新、独特的，如何使人想买？还有如果的产品服务并不特别，为什么别人要买？

第三章：市场。就是的东西要卖给谁，先界定目标市场在哪里，就像刚刚提的：客户是几岁到几岁的年龄层？是在既有的市场去服务既有的客户呢？还是在既有市场去开发新客户呢？还是在新市场去服务既有客户？或是在新市场去开发新客户？不同的市场、不同的客户都有不同的营销方式。什么叫市场营销？就是要先

找到的客户是谁，找出客户后想办法，让客户从口袋把钱拿出来买东西。销售时要知道真正的客户在哪里？产品对客户有什么样的利益？要用哪种营销方式？通路是直销还是要找经销商？还有怎样去定位、上市、促销，这些都跟市场规模多大、想要有的市场占有率和每年成长的潜力有关。当市场成长时，市场占有率会上升或下降？市场是否竞争激烈？若不是，为何？再来怎么定价，预算要怎么做？要采取什么样的策略？等等。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要，要不然为什么麦当劳要开在街口转角。通常一个不好的地点绝对会让关门大吉，好的地点会让利润多一点。

第五章：竞争。在下列三种时候要做竞争分析，留意跟竞争者的关系。1. 当要创业或要进入一个新市场时，当然要先做竞争分析。2. 竞争有时是来自直接的竞争者，有时是来自其它的行业，所以当一个新竞争者进入在经营的市场时要做竞争分析。3. 随时随地做竞争分析，这样最好最省力，可以从这五个方向去想：谁是最接近的五大竞争者？他们的业务如何？他们与业务相似的程度？从他们那里学到什么？如何做得比他们好？

第六章：管理。要建立自己的管理专业及相关背景，清楚自己的弱势，创业团队之间如何互补？创业团队之间的强弱势，彼此间职务及责任如何分工？职责是否界定明确？除了团队本身是否有其它资源可分配和取得？中小企业 98% 的失败来自于管理的缺失，其中 45% 是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。另外，20% 是因为公司内部专业不均衡，这要加强自己的专业。还有 18% 是缺乏管理经验，要找互补性的事业伙伴来弥补。另外还有 9% 是没有相关产业的经验、3% 是经营者掉以轻心、2% 被人家诈欺背信，最后 1% 是来自天然或人为的灾难。中小企业其它 2% 的失败就不是以上的因素。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年内之人事需求是什么？还需要引进哪些专业技术？有专业技术的人在那里？可否引入？是需要全职还是非全职的人力？薪水是算月薪或时薪？所提供之福利有那些？是不是有加班费？有没有排教育训练？这些人事成本会是多少？

第八章：财务需求与运用。筹资/融资款项要如何运用呢？是要拿来营运周转？

还是添购设备、备料进货或是技术开发…?要何时动用?还有供货商、规格、品牌、价格、数量、运费、税金…等需求如何计算?筹融资款对专业的获利有何贡献?未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表预估了吗?第1年报表要以每月为基础,第2、3年则以每年为基础。

第九章:风险。经营企业一定会有风险,平时就要注意。风险不是说有人竞争就是风险,风险可能是:当初选的地点旁有捷运,可是后来捷运不经过。还有进出口会有汇兑的风险、餐厅有火灾的风险。另外还要注意当风险来时如何应对?

第十章:成长与发展。在创业计划书中要想:下一步要怎么样,三年后要怎么样,五年以后要怎么样,这个计划是要能永续经营的,所以在规划时要能够做到深耕化、多元化和全球化。

大学生创业计划书论文范文大全 (4)

项目介绍

1.1 本策划的目的

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

1.2 公司介绍

本公司集高档专业茶文化于一体,以“传承千年文化,弘扬民族茶饮”为理念,以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨,致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围,让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾,我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

1.3 行业背景

随着当今世界飞速发展,人们的生活水平在逐步得到改善,生活质量的到大幅度的提高,同时这些也造成了了生活的节奏的加快,压力逐渐加大、越来越孤独,人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候,也出现来越来越多的需求,也就提供了越

来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心快乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

1.4 市场营销

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

1.5 企业管理

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点，。公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

1.6 结论

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

经营管理方案

一、定位

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

二、 业务模式

1、 产品组合

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐；

茶类：主要选择大红袍、铁观音、信阳毛尖、祁门红茶、西湖龙井、云南普洱等优质且具历史品牌的类别；

产品来源可以通过和厂家建立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过 **oem** 的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样

茶文化：新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化内涵。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

2、 价格组合

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格可以根据现实客流情况决定。

3、 促销组合

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

4、 渠道组合

供应渠道：中国十大名茶茶产区和长春市区店面渠道、厂地驻长春事处相关资源及优质厂家成本优势资源

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源

三、竞争策略

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化内涵的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

四、管理模式

1、现场管理

现场管理的目的是为静逸茶馆创建一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼最大的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。

最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。

茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

五、发展战略

1、塑造个性

茗雅堂茶文化个性名片解说

2、多元嫁接

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接

3、抓住长尾

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

大学生创业计划书论文范文大全（5）

第一部分 前言

很多人都知道，全球变暖引起的气候将直接影响到地球的生态平衡。但却很少有人知道人类餐桌的必备食品——肉类，也会严重地破坏地球的环境。主要表现为肉类工业的发展上。到目前人类畜牧活动已有一万年，但只是在最近50多年人们才如此大规模地饲养牲畜。今天，世界上的牲畜数目是1945年的4倍。为了养活它们，很多热带雨林砍伐作了牧场。这使生活在雨林中种类丰富的动植物消失了，促使全球环境破坏情况愈加严重。

关注气候变迁，节能减排从我做起，于是，开素食餐厅的想法就应运而生了。

第二部分 食店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为都市健康饮食，是个人独资企业。主要提供以豆制品为主的素食产品，其特点是：外行似肉，口感也像肉，专门适合

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/556042110122010144>