

## 大学生创业工作计划范文

大学生创业工作计划范文（精选 16 篇）

大学生创业工作计划范文 篇 1 内蒙古自治区大学生创业引领计划实施方案二〇一〇年七月十九日为贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府“以创业带动就业”的部署，鼓励、引导和支持大学生实现自主创业，按照《人力资源社会保障部关于实施大学生创业引领计划的通知》（人社部发〔20xx〕31号）和内蒙古人社厅《关于下达 20xx 年内蒙古自治区促进高校毕业生就业工作计划的通知》（内人社发〔20xx〕9号）要求，在我区实施“学生创业引领计划”，结合我区实际，特制定本方案。

### 一、指导思想

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、人才交流服务机构和高等院校的职能作用，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，引导和带领一大批大学生通过创业实现带动就业。

### 二、工作目标

20xx—20xx 年，计划在三年的时间完成高校毕业生创业培训 2 万名。其中：20xx 年计划培训 3000 人，20xx 年计划培训 7000 人，20xx 年计划培训 10000 人。力争 30% 的人员实现创业。使具备创业条件的高校毕业生在完成创业培训的同时得到小额贷款和后续跟踪服务，提高创业成功率。

### 三、实施范围

派遣期内未就业的具有创业意向和创业项目计划的内蒙古生源普通高校毕业生。

### 四、主要任务

（一）开展大学生创业培训。按照《关于做好 20xx 年高校毕业生创业培训工作的通知》（内人办发〔20xx〕188 号）要求，开展以“创办你的企业（SYB）+创业实训”为主要内容的我区大学生创业培训。各级人才交流服务机构要发挥各地高校毕业生创业培训管理中心的作用，通过人力资源市场以及街道、社区等基层平台，组织有创业愿望的大学生免费参加创业培训。人力资源和社会保障部门要会同教育等部门，邀请创业成功人士（特别是创业成功的大学生）为在校大学生传授创业经验，组织开展形式多样的大学生创业竞赛活动，积极开展在校大学生创业培训服务。

（二）落实大学生创业扶持政策。大学生从事个体经营，在工商部门注册登记日期在毕业后 2 年内的，自其在工商部门首次注册登记之日起 3 年内免收管理类、登记类和证照类

行政事业性收费。对在当地公共就业服务机构登记失业的

自主创业的高校毕业生，认真落实有关小额担保贷款和贴息扶持的优惠政策。队友创业意愿的高校毕业生参加创业培训的，按规定给予职业培训补贴。成功创业的，对符合社会保险补贴政策的给予社会保险补贴。将大学生创业见习工作纳入就业见习总盘子实行统筹安排管理。并积极会同有关部门多渠道建立创业专项扶持资金，发挥贷款担保公司的作用，多渠道拓展大学生融资渠道。

大学生创业工作计划范文 篇 2 星移斗转，时光飞逝，转眼大学生活已经过去近三个月了。依稀还记得刚刚进入大学时的那种憧憬，也依稀还记得申请加入学生会时的那份期待，而今依旧“学长、学姐”的叫着，只希望他们可以教我更多的东西，好让我可以更好地完成他们交给我的工作。

以下为我今后的工作计划：

### 一、稳定情绪、调整心态

刚入大学不久，我发现，有些现实和我大学以前想象的是不一样的。在梦想和现实之间存在差异时，难免会产生一些疑惑。为了今后能够专心工作，我首先应该尽快稳定情绪、调整心态，尽快从疑惑中走出来。我要合理安排时间，有计划的做各件事情，把注意力转移到工作上来，努力做到心无旁骛，以把上级分配的工作做好为荣。

### 二、端正工作态度

学生会招新面试时,学长曾经说过两个非常重要的字——态度。这是能够认真工作的前提,我要尽快做到这一点,并且牢记这一点,时常提醒自己不要忘记这一点。端正并保持热情积极的工作态度,这一点,很重要!

### 三、把握工作重心

既然申请加入系学生会,就应该把系里面的工作作为工作重点,班里面的工作可以交给班里负责人的班委,个人的事可以另作安排,社团的工作任务安排尽量不与系里面的工作冲突。系里面的工作永远第一位。

### 四、正确认识自我,改正不足、取长补短

我是一个刚刚申请加入学生会的大一新生,没有资历,应该多向学长、学姐多多请教为人处事的方式和方法,遇事多问问辅导员和学长,多多吸取别人身上的优点,做到取长补短。

### 五、做事一丝不苟

以前我有时做事毛毛躁躁,心中没有计划,常常导致丢三落。忘记做一些事情。我要准备一个备忘录或者日程表,合理安排今后的工作和学习。

### 六、提高工作效率

以前经常觉得自己很忙,但却不明了自己究竟在忙些什么,有时忙了大半天,收获或者说成果却很少。我觉得这是工作效率不高,我要在今后的工作中更加认真、尽心,争取

在短的时间里做更多有成果的事。

七、自身更融入集体

刚刚申请加入系学生会,有时还会面对一些陌生的面孔,为了更好的工作,我应该使自己更融入集体、融入这个圈子,和更多的人搞好人际关系。

#### 八、做到团结友爱

老师常常教导我们说:团结就是力量。比起个人,团队合作的结晶是无比巨大的,所以我要努力做到和身边的人团结一心,

不争名夺利、勾心斗角,导致一盘散沙、没有凝聚力。要团结,首先要对同志付出关心,多多关心同志们的生活及思想情况,以仁爱换取同志的接纳,共同团结奋进。

#### 大学生创业工作计划范文 篇3 一、甜品行业市场背景

任何一个想独立创业的人,都应该先了解时代潮流,再进行创业,尤其是甜品饮料——时尚与休闲完美结合的行业。

甜品是指各类甜食、饮品、水果调制品,广东人称之为糖水,是粤港美食的代表。糖水既可以作为中式饭食后的甜品,也可以作为夜宵的小品,为我们带来愉快的心情。糖水跟煲汤一样,具有滋补养生功效。可以作为糖水材料有很多,不同的材料具有不同的功效,有的属于清凉性,有的具有燥热的特点,我们要根据不同的主材料来配搭不同的辅料,达到相辅相助的效果。

不同的搭配有不同的功效。专家称喝糖水可缓解烦躁失眠，在烦躁而不容易入眠时，可喝糖水，使体内产生大量血清素，亦可助眠。在珠三角和港澳地区，甜品店糖水店遍布大街小巷，博大精深的甜品文化在南粤大地孕育了数百年。今天，时尚男女们从享受甜品冷饮的美味，到追求果品的健康养颜；从享受美食，到追求情调和惬意；无论是华美精致的西方甜品，还是温润养生的东方甜品，都不知不觉地进入人们的生活，让时间走得轻松，给繁忙的生活一个留白空间。

有机构通过对北京、上海、广州、西安、成都、重庆、武汉、厦门、南宁、沈阳、哈尔滨、长春、济南、太原、郑州、杭州、南京、苏州、长沙等十九个城市进行调查后发现，80%以上的被调查者都喜欢甜品，90%的人把甜品作为生活中的一部分。

人们对甜品的喜好和精湛的制作技术共同促进了甜品行业的繁荣。随着甜品逐渐被广泛接受，一片丰厚的市场呈现在我们面前。相对于竞争日益残酷的普通餐饮业，甜品无疑是一片潜力巨大的新天地。糖水甜品作为餐饮行业，绝对是一个朝阳产业，市场前景非常广的一个产业，从各个方面都可以看出来，先看看广东大街小巷的糖水店，就知市场潜力有多大，广东市场远未饱和，0.5公里内没有3家糖水店就不算饱和，可以预见，甜品行业将创造又一个餐饮神话。甜品，是许多小女生的最爱。夏天的到来，高温天气，更是



让冰激淋类、果汁类产品风行起来。

## 二、市场及竞争分析

1、市场介绍--学院是一个相对年轻的学校，新校区建校至今 10 余年。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

2、市场竞争分析--学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

3、目标顾客有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

### 三、产品与服务特色

1、原料专业，放心更多心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的`感觉。

2、品种丰富，选择更多众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

3、营养全面，健康更多心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

4、服务规范，满意更多心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范 and 投诉回访机制，并严格进行监督管理。

#### 四、选址分析

心甜门店设置在--学院二号食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

#### 五、人事与管理

##### 1、人事

心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。

管理人员设置人事管理和企业管理人员各 2 名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力;甜品加工制作人员设置配方员 2 名，加工操作员 6 名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力;点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

## 2、管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现  $1+1>2$  的效果。

## 3、管理理念

(1)尊重餐饮业人员的独立人格

(2)下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3)互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4)营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

(5)公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

4、管理队伍投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理

队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

## 5、管理制度

建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

## 六、创业目标

### 1、经营目标

在--职业技术学院建立首家专业甜品店--心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类、中式传统点心类等。

### 2、经营宗旨

甜美、健康、时尚。

## 七、企业形象

1、传媒广告考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

2、形象代言制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

3、店面布置心甜店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

## 八、促销决策

1、美食手册制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

2、节日活动在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约 1000~20\_\_元。

3、许愿树店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将收集许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在 300 元以下的愿望，帮助顾客实现。

4、优惠卡店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满 60 元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠 6 寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价 9 元，持卡者可永久享受购买店内除

新品和特价品以外的任一商品 8.8 折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

## 九、财务需求与运用



- 1、开张成本。
- 2、桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备。
- 3、预付店租、装潢。
- 4、原材料以上项目将移交专业人士代为预算评定。

## 十、心甜的发展

根据企业实力，心甜以--学院这个市场为起点，放眼常州大学城六所高校的市场。逐渐向连锁店发展。

具体分为以下三步：

1、立足--学院市场，占据一定份额填补--学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领常州大学城市场，建立连锁机制当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在常州大学城其他五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3、走向常州市场，开放加盟经营在常州市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在常州市内扩张连锁店，开放加盟经营。

大学生创业工作计划范文 篇 4      如今卖饰品很有市场，漂亮可爱的小饰品总能吸引女孩子们的注意，而饰品本身又是个本小利大的行业，很受小本投资者喜爱。

一般说来，饰品的利润是保持在百分之五十到百分之二百之间。也就是说进货价格在4元的东西定价大概在6——12块之间。如此巨大的利润当然是决大多数小本投资者的首选。但是究竟怎样做好一个饰品店，现在让我们来看看其具体操作：

**做专业：**近年来市场需求越来越大，做饰品生意的人就越来越多了，市场竞争也就更激烈了。不过，饰品的市场空间还很大，因为潮流不断在变，只是要求从业人员做得更专业而已。

**选址：**考虑到饰品店的顾客中有一大部分是学生，所以一般来说选择大学城里面或者大学高中学校附近等年轻人多特别是时尚潮流人士多的地方，当然繁华的商业街也可以，但一般说来本人不推荐。

**装修：**装修不用像酒店一样豪华但必须把握住一点尽量显得时尚潮流，本身而言饰品就是一种流行潮流，在装修时一定要注意格调，规范、显眼，强化品牌的情感性、时代性，让店面设计和招牌也成为自己的免费广告。专修费用一般而言保持在3万之内。3万针对精品店而言。（1—2万大概在20—40平方米左右。）当然也不可一概而论，具体装修费用根据各地消费水平。需要的东西为：货架售价在480元为全钢架构，分四层高为2米，宽为1.6米，当然这个价格是最高的。柜台，射灯等必须品。

进货：进货一定要根据当地的人文、风俗习惯来选择；价位一定要根据你周围的消费群体的年龄段，城市的消费水平，收入情况；服务一定要到位，这是现代经商的根本。

货类要全：第一次进货一般预算五万比较好，当然进货3万才能把货物铺齐。包括彩妆系列、头饰、手饰等饰品系列、钥匙链、布偶、陶瓷娃娃等礼品系列。货物要高、低档次都要有，以满足不同消费者的需求。货物想要有特色最好去少数民族地区进货，藏饰、傣饰都是很流行的。现在的人注重的是个性。

大学生创业工作计划范文 篇5 随着社会的发展，人们生活节奏的不断提高，大家对快递服务的要求也越来越高，作为大学生的我们，在网购市场风起云涌的年代，快递服务在大学校园也迅速流行。在我们咸宁学院，快递服务业却处在两难的境地，存在一定程度的市场空缺，需要我们建立校园快递服务平台进行填补。同时在社会主流都在追求快速生活时，总有不少年轻人颠覆了传统意义上的"快递"概念，"慢递"作为一种全新的邮递概念正逐渐被越来越多的人接受。所以，我们计划打造一家以校园快递业务为主，以 Romantic Mail(咸宁慢递业务)为特色的速度"弟"工作室。

## 一、项目介绍及分析

### (一)校园快递业务

#### 1、业务介绍

(1)在固定时间内(如中午 12: 00-14: 00 和下午 17: 00-19: 00)由各快递公司业务员准时将最新一批的快件送到我们工作室，我们安排专人签收，再按东西区、楼栋整理分类完毕后在当天中午或下午有我们安排人员将所有快件派送到收件人寝室

(2)学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门取件)，我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

## 2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政 EMS、武汉特能。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式;而中国邮政 EMS 的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政 EMS、申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1)快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

### 3、可行性分析

(1)宏观环境分析：当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2)产品及服务分析：我们立足于咸宁学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

(3)行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4)消费市场及购买力行为分析：各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

## (二) Romantic Mail(咸宁慢递业务)

1、项目介绍: "慢递"概念最早源于美国,一开始只负责投递信件,形成市场后,商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行,受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务,但不同的是慢递时间由寄信人自己决定,可以是几个月后、一年几年后,也可以是十年后、甚至更长时间,慢递是一种类似行为艺术的方式,提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如,给5年后的自己写信,寄递内心的目标与希望;给未来的孩子写信,分享父母相识、相知的历程;给3年后毕业的朋友写信,重温学生时代的美好回忆.....我们相信这项"把今天寄给未来"的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流,我们计划加盟北京熊猫慢递邮局,在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析: 年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体,我们的感情正处于一个兴奋期,对新鲜事物的好奇,也有对现状的不满,有盲目自满与自我陶醉,也有对未来的憧憬.....这样的一种状态必定有着一定的心理压力,我们需要一个可以排解心理压力的位置,从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注"时间"的意义。**Romantic Mail** 就能给出这样一个机会。并不高的费用,外加新颖的方法,必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发,受武汉慢递业务的影响,在咸宁有着很大的潜在价值。

### 3、可行性分析



### (1)宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度，**Romantic Mail** 契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托，**Romantic mail** 就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物，**Romantic mail** 可以帮助你，按时的送出这份礼物。

### (2)产品及服务分析

我们主要以定时信件、定时送礼物、定时发贺卡为主，另外销售一些小礼品，贺卡等等，为达到能中远距离的递送，我们将通过我们搭建的平台很好的与快递公司取得联系，并与之合作。我们会定期举行心理交流会，同时也举办类似于"把今天寄给未来"的公益活动

### (3)行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下 **Romantic**

mail 在学校内定能掀起一波热潮, Romantic mail 的 Romantic 气息能吸引大量情侣, 让我们为之提供服务。

#### (4) 消费市场及购买力行为分析

Romantic mail 帮客户保存信件的收费标准是这样的, 一年为 25 元, 两年为 30 元, 每增加一年, 费用增加 5 元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱, 这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

## 二、 经营战略

1、团队精神: 诚实 敬业, 团结, 奋斗

2、经营理念: 以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

3、战略目标: 用一个月时间与各快递公司协商, 进行免费配送和收件, 在零误差的基础上建立长久合作联盟, 实现双赢, 用一年的时间尝试不同的经营方法和经营理念, 结合本校特点, 探索适合自己的发展道路。用两年的时间巩固自己的店面基础, 制定出一条适合本地区经济发展的战略并住自己的特色, 用三年的时间做成本地足有一定规模和一定竞争实力的速度"弟"服务俱乐部, 打造成咸宁学院首家心理交流平台

4、竞争策略: 本着人无我有, 人有我优的原则。诚信经营, 热忱服务

## 5、营销策略

a。通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b。通过 bbs 等立体媒体介绍我们的优质服务

c。开展优惠活动

## 6、核心竞争力分析

a。我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b。多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

## 三、初期运作

(1)工作室选址：西区宿舍楼下

(2)店面设计：装修的没有必要太追求豪华，简约，简单，大方，有自己的独特风格，以暖色调为主，以心愿墙为特色

(3)工作准备：

a。与各快递公司友好协商后签订合作合作

b。办理合法的营业执照和行业准入证

c。准备流动资金

d。团队保持目标一致

## 四、财务预算

(1)资本结构：采用股份制合作方式

(2)销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3)前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以 Romantic Mail(校园慢递业务)为特色的速度"弟"工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在 60 平方米。店里装修相对简单，估计 2 万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在 5 万元左右。

## 五、SWOT 分析

### (1)S(优势)

我们很好的契合了学校快递公司与师生之间的中间点，提供轻

松、安全、高效的快递服务;同时，我们率先提出新的慢递业

务，集新颖、时尚、感情于一体

### (2)W(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

### (3)O(机会)

学校的网购市场很大，快递市场也随之兴起，故发展校园快递服务业是必然趋势;随着武汉慢递业试营成功，在咸宁打开年轻人喜欢的慢递市场也是必需的

### (4)T(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

## 六、管理结构

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

## 七、风险管理

(一)风险分析：1。校园快递服务是新兴得服务行业，必须建立在 高度信任的基础上才能成功运作，怎样做大批 量的快件收发业务的确值得思考，虽然咸宁学 院这块市场还是空白，但有很多潜在对手，他 们有可能后来居上

2。 慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数

3。 慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管， 需要大量成本

(二)风险预防：1。建立关系网 ：有着巨大的人际网，才能找到更多的目标客户，也能增加客户对我们的信心

2。优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础

3. 资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得 VC 投资

大学生创业工作计划范文 篇 6 为贯彻落实中央、省、市、县委关于加强农村实用人才队伍建设的指示精神，积极推进农村经济社会和谐发展，确保大学生“村官”更好地融入农村，服务新农村建设。现结合我镇实际，制定如下实施方案。

### 一、指导思想

坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以加快我镇农村实用人才队伍建设为核心，通过采取组织培养、岗位推荐、创业帮扶等措施，切实为农村培养造就一批有知识、懂技术、留得住、用得上的新农村建设带头人，为推动我镇农村经济社会又好又快发展提供有力的人才支持，

### 二、任务目标

加强大学生“村官”的培养和使用，通过3年的努力，力争实现人人有岗位、个个有项目的工作目标。具体分三个方面的培养方向，即一是对德才兼备、群众认可，有一定组织领导能力、能够带领群众致富的大学生村官，实施领导干部包保责任制；二是对有创业意愿，具备创业能力和条件的大学生“村官”，帮助确立创业项目，提供创业扶持政策，实现创业梦想；三是对市场意识强、有经营头脑的大学生“村官”，选派到农村经济合作组织、各类专业协会、产业大户或党员创业示范基地、示范区从事服务性工作。

### 三、具体措施

1、选拔优秀大学生充实村“两委”班子。本着“因人而宜、量才适用”的原则，把大学生“村官”纳入到村级后备干部队伍中，进行重点管理和培养。对表现优秀、积极靠近党组织的，优先发展成为党员。对德才兼备、群众认可，有一定组织领导能力、能够带领群众致富的大学生“村官”，由乡镇党委推荐，经县委组织部审核，安排担任村党支部副书记、村委会主任助理等职务锻炼，条件成熟，对具备担任村干部条件的，可按有关规定程序进入村党支部和村委会领导班子中。到20xx年底，全镇大学生村官进入村“两委”班子至少要达到30%。同时，根据工作需要，大学生村官可实行跨村任职。

2、帮助大学生“村官”确立和发展创业项目。对有创业意愿，具备创业条件和能力的大学生“村官”，由乡镇党委政府



聘请专业人士对创业项目进行论证、确立和技术扶持。同时，采取政策扶持、资金扶持等多种措施，帮助他们实现创业梦想。

3、加大对大学生“村官”岗位推荐力度。对服务意识好、经营意识强的大学生“村官”，在征求本人意愿的基础上，可以推荐到农村各类经济合作组织、专业技术协会、经纪人协会以及产业大户中，承担相应的服务性工作，进一步发挥大学生“村官”的专业技术优势，同时也为其快速成长搭建社会实践的平台。要将大学生“村官”全部聘为所在村的“驻村信息服务指导员”，发挥他们传播技术、引领示范的作用。

#### 四、加强组织领导

1、加强领导，落实责任。镇党委高度重视大学生“村官”创业工作，把它纳入到重要工作日程。实施创业项目帮扶制度，乡镇领导干部与大学生“村官”结成帮扶对子。同时，按照项目分类，选择业务相关的涉农站所进行帮扶，帮助创业大学生解决创业中遇到的技术难题，建立“领导干部+站所+大学生“村官””帮扶链，保证大学生“村官”顺利创业，孵化农村经济发展新的增长点。

2、成立大学生“村官”创业项目开发指导组。围绕大学生“村官”创业工作，乡镇党委成立创业项目开发指导组，项目开发指导组组长由党委书记担任，副组长由党委副书记担任，指导组成员由乡镇涉农站所人员组成。根据乡镇的实际情况对大学生“村官”创业项目进行论证、确立和扶持。乡镇要建立创业项目库，储备符合本地实际、市场前景好、操作性强的创业项目 5-10 个，供大学生“村官”选择。到 20xx 年，创

业项目学员人数要达到大学生“村官”总数的 30%。

3、建立大学生“村官”人才信息库。将所有大学生“村官”的姓名、年龄、地址、联系电话、毕业院校、所学专业、从事产业、创业项目等方面信息情况入库登记，完善信息库服务功能，纳入全县农村实用人才管理服务体系。

4、加大大学生“村官”创业典型的选树和宣传力度。积极采取措施，加强对大学生“村官”创业典型的培养和选树工作，并充分利用报纸、电视、广播、网络等各种媒体，广泛宣传大学生村官艰苦创业、拼搏进取、奉献社会的先进事迹，着力推广他们学科学、用科学、发展现代农业、推广科技进步、加强经营管理的好做法和经验，增强他们的荣誉感，着力营造积极创业、争当农村创业带头人的浓厚氛围。

#### 大学生创业工作计划范文 篇7 一、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 20xx-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展设备设施。

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馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，

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，小规模为顾客群，则按先来后到使用灶台。

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。

#### 四、市场

##### 1、市场营销

###### ①宣传

我们将通过传单、海报、校论坛、个大学生的qq群，和大学生中的关系网来宣传。我们将邀请各院系的一些好朋友相聚到一起来免费体验一下在我们“大学生厨房”中的自由、快乐和满足感，请他们为我们“大学生厨房”做口头宣传。

###### ②客源

既然我们“大学生厨房”的饮食和体验快乐而设计的，那大学生就会有各种各样的理由喜欢我们“大学生厨房”。

A. 在同学面前一展自己的厨艺。

B. 请自己的好朋友到“大学生厨房”里为自己做一顿香喷

喷的美食。

C. 某两、三个男女寝室在这里可以搞个厨艺联谊，不会做饭的顺便学学。

D. 有外地来的同学，让他/她炒炒家乡菜，尝尝鲜。

E. 不满足外面餐馆，也不满意食堂，还不容易自己弄。

在大学生厨房这样轻松自由的环境里，在一个像家里一样可以出入的厨房。我们不仅是吃了一顿饭，更重要的在这个过程中里，我们体验到了自己动手的快乐。一起动手的快乐，这里真的就是大学生们自己的厨房。所以有这样多的收获，我们大学生厨房的顾客将络绎不绝。每一年都将有新生的到来，来尝鲜的同学也将连续不断。

③既然大学生厨房是为大学生餐饮和娱乐考虑，那么可以扩展搭配盈利服务，可以出租烧烤工具，卖烧烤配料。卖饮料、啤酒、干菜等易存储的菜类干货。也可搭配免费服务，提供怎样做菜的一类书籍和营养搭配的书籍。

## 2、市场前景

现在看来，还没有同我们“大学生厨房”这样的规模来出租厨房给大学生一样结构、形式的店，即使有、也只可能是将大学生自己做饭菜当成是一种娱乐的形式。所以我们“大学生厨房”是独特的。大学生们都有一种想体验社会实际，体验自己动手的快乐，也想体验新鲜的积极分子。所以我们“大学生厨房”的前景广阔，全国这么多高校(本科、专科、职业学校)那将是多么广阔的连锁空间。也重视“大学生厨房”在学生中的关注度，信誉度来横向发展其他服务，做到大学生厨房的横向连锁。

### 3、战略目标

(1)近期战略目标，在各地不同几所高校周围都建立一个学生厨房。认真组织好内部结构，为学生提供一个方便、舒适、自由、实惠、干净的饮食、娱乐的空间，用自由和洁净来赢得大学生们烹饪就餐的舒适，让他们感觉来了就再来，再来，就想天天来。在半个学期内，在所靠近的学校宣传的众所周知，把名声打造的有界碑，在此期间盈利 15%。

(2)近期战略目标：在名声、信誉、关注度都建立很好的基础上可发展更多城市，更多高校的“大学生厨房”，也可横向发展，让“大学生厨房”成为一个品牌，开展其他服务大学生的行业。

### 五、投资分析

固定成本 2500-3200 元/单元

可变成本 (房租、水、电、油、粮)3000-7000/单元.年

煤气 600 元/月.单元 雇佣人员 900/月.单元

年总收益 20xx-6000 元/月.单元不等

因为它的不稳定性，不好估计利润的标准值。估计有半年的时间收回成本，半年时间来盈利。投资形式可以是合资，也可以一个人投资，“大学生厨房”一年的成本大约在 2-2.5 万/单元之间。所以大学生投资利润的前景是客观的

### 六、大学生厨房的 SWTO 分析

**Strength:**①目前还没有出现像大学生厨房一样结构单一、独特的店，所以同行业竞争较少。

②随意性，它比食堂的饭菜更多选择，顺从顾客自己的爱好。它比餐馆更卫生、更实惠，让人放心，它比任何地方都自由。

③灵活性好，适应于客源的淡季和旺季。“大学生厨房”结构简单。灶台都是可移动的，桌椅也是可移动的，而且又是以单元制的(一个厨房、搭配一个餐厅)，在同学们放寒、暑假时，可以减少几个单元，缩小规模，减少可变成本(电费、水费、房租费.....)

④适应性好，能面对不同时期的冷热情况，当期终考试临近，同学们都整天忙于复习功课，迎战期终。这时，“大学生厨房”可能会明显的变冷清，这是，在一定的信誉度和关注度的情况下，而且又靠近学校，我们可以雇佣一个兼职厨师。在短时间内提供餐饮服务，不至于期终期间而变得冷清或产生损失。

**Wealth:**因为他是一种服务性的项目，所以不太稳定。

**Opportunity:**同学们都以一种新奇的心情进入“大学生厨房”，以一种轻松地心态享受“大学生厨房”，可以有很大机会纵向发展，和横向发展。

**Threaten:** 因为大学生成本少、形式新颖，所以模仿者将紧随着产生，这以后反倒成为一种强大的竞争力量，所以

严谨的工作管理安排和不断地改革创新是很重要的。

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/568127131036006052>