

大学生创新创业策划书（22 篇）

大学生创新创业策划书（通用 22 篇）

大学生创新创业策划书 篇 1

一、前言

在这个“人才第一”的时代，为了迎接未来的挑战，作为当代社会的大学生，为了在未来的生活中有一碗饭吃，我们必须提前做好准备，充分利用我们的优势和机会发展事业，为未来的生活创造坚实的基础，为社会做出贡献，增加就业机会，为他人和自己带来美好的未来。

当然，锻炼自己的方法有很多。课后我们可以出去实习或者做一些兼职来支付自己的费用。但在这个严格的时代，我们必须努力创新，独树一帜。我们不应该是第一个吃螃蟹的人，还要有自己的风格，走上一条可行的道路。只有这样，才能顺应社会的发展，为台州做出更好的贡献，为构建和谐社会贡献自己的力量。

当今社会，大学生自主创业已经成为大学生发展自己和增加阅历的一种趋势。这种行为不仅可以锻炼自己，磨练意志，积累经验，还可以通过自己的努力为父母减轻一些负担。所以要沿着这个趋势继续探索探索，在坚持原则的基础上，用更好更实际的经验迎接未来的挑战！

为此，我打算开一家“点子”店，方便别人，满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是一个知识的时代，但这个时代更需要人才。如果你愿意，没有错。相信自己——路是自己的！

二、创业背景：

1、时代的变迁赋予了当代大学生不同的意义，不同的生活和思想，不同的追求，不同的享受生活的方式。随着科学技术的不断进步，生活水平的不断提高，人的惰性的潜力被激发出来，这使得一些大学生宁愿花钱也不愿自己去做一些事情，有时他们急于需要一个“帮手”来帮助他们完成自己想做的事情。

2、为了锻炼自己，增加实践经验，一些大学生不遗余力地参加学校活动。所以，很多事情我都做不了，也没有时间去完成。我别无选择，只能幻想自己能有“分离”。

三、创业的目的：

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识重要，这需要一个让我们不断学习、锻炼和展示自己的平台，从而提高我们的能力。学校里的社团和学生会对我们没有太大的诱惑，需要自己创业，为自己铺路。

2、勤工俭学是许多大学生想做的事情。一方面可以减轻父母的负担，另一方面可以向别人证明自己的自立和成长。但是，据我所知，校园里可供勤工俭学的工作岗位非常有限。这让我们只有通过自己的努力打开另一个勤工俭学的渠道，才能真正自力更生！

3、在校外做兼职可以让我们赚到一些钱，解决我们暂时的经济困难，但是当我们回想起来，却发现大部分时间都被它占据了。我们没有自己的自由，不能随意做其他事情，因为除了服从别人，我们别无选择。

大学生创新创业策划书 篇2

写策划书就是利用已有的知识去开发想象力，在现实可用的资源中最有可能、最快的达到目标。大学生创新创业规划书，我们来看看。

第一部分：大学生创新创业规划书大学生创新创业竞赛

一、公司简介：

企划部

1、负责品牌推广和策划，建立和发展公司的企业文化、市场文化和管理文化

2、市场调研和信息收集，组织、参与和指导活动计划的制定，完成公司营销推广项目的总体规划和创意设计

3、负责公司外部形象的.建立和宣传，配合财务部完成日常推广工作

- 1、负责公司的日常财务核算，参与公司的经营管理
- 2、收集公司经营活动、资金动态、营业收入和费用等信息，分析并提出建议，定期向上级报告
- 3、组织各部门编制收支计划，编制公司月度、季度、年度经营计划和财务计划，并定期检查分析执行情况
- 4、严格财务管理，加强财务监督，督促财务人员严格执行各项财务制度和财务纪律

营业部

- 1、制定公司年度经营计划，监督各校区经营计划的实施，对销售业绩负责，实现预定的销售目标
 - 2、负责客户关系管理，制定季度和年度客户回访计划，监督计划的实施，确保客户满意，建议与各大高校外联部门建立良好关系
 - 3、负责收集市场需求信息和客户满意度信息
 - 4、负责订单管理和销售费用管理
- 1、协助公司领导组织公司日常办公及相关活动，为公司领导提供后勤支持，为公司正常业务提供良好服务
 - 2、负责制定并组织实施公司的管理制度、人事规章制度、劳动工资、考核培训等
 - 3、负责组织和准备公司各类会议和重要活动，编写会议纪要

4、统一管理公司各类医疗设备和办公设备

5、推广先进的管理理念

二、服务介绍:

我们的服务主要面向大学城的所有教师、大学生和员工。依托专业技术，在中医理论指导下，运用传统医学文化和现代养生技术，以中医养生为主业，以健康指导和保健品为辅，崇尚防病的宗旨，是一家以艾灸和按摩为主要调理手段，按照中医“防病”理念致力于亚健康调理的中医养生企业。

目前，当生活节奏越来越快，压力越来越大时，亚健康已经严重危害到人们的健康

心脏健康。在对上述人群进行问卷调查后，我们发现每个人的健康状况都不乐观，同时我们也发现了一个可以展示我们所学的广阔市场。中医理论中“阴阳平衡即健康”的概念为亚健康状态的调理提供了理论依据。为了提高大学生身体素质，缓解教职工职业病，我们做好了准备，今天正式启动了“防病”的中医养生诊疗。提供从脉诊、咨询、调理等全方位服务，帮助大学生和教职工摆脱亚健康，预防慢性病。

我们的服务项目包括:中医健康诊断、中医健康指导、健康饮食指导、健康按摩、中医足浴、艾灸、拔罐、刮痧等理疗项目。调理的范围主要包括:落枕、偏头痛、颈椎病、肩周炎、坐骨神经痛、风湿腿痛、肌肉劳损、女生寒宫、痛经、四肢发冷、面部美容按摩等。以下是我们的医疗保健聚会:

- 1、拔罐:3元/罐
- 2、刮:20元/次
- 3、拉罐:30元/次
- 4、艾灸:20次(半小时)
- 5、修脚:60元/次(半小时)
- 6、面部美容按摩:15元/次(半小时)
- 7、全身保健按摩:40元/次(半小时)
- 8、健康饮食指导:30元/次

此外,我们对病人也有自己的治疗方法。在现代,相当一部分大学生有不规律的生活习惯。熬夜、长时间玩手机和电脑、缺乏锻炼都给他们的健康带来很大的危害。比如长期玩手机导致的颈肩肌肉劳损,甚至颈椎病、肩周炎等等。

大学生创新创业策划书 篇3

一、计划摘要

1. 公司介绍:

1 项目名称:

2 项目场地:

3 法律形式: 个体工商户

2. 管理者及其组织:

休闲吧店长(兼公关人员)一名;收银员(兼会计)1名;服务员3名;采购员(兼保管员)1名;调酒师1名,厨师一名。

3. 主要产品和业务范围:

1 各式茶饮;2 各式咖啡;3 水果冰沙;4 珍珠奶茶;5 果汁;6 茶点;7 小吃;8 冰主要产品: 淇淋

业务范围: 主要向学生及老师提供一个安静舒适, 休闲交流的场所, 提供各种茶水饮料, 简餐, 零食等, 并附带提供各种娱乐工具和图书价值等。

业务特色: 本店分两层, 共设三个区, 其中一楼分为休闲交流区和读书上网区;二楼则设为不同主题的独立雅间, 为同学们提供一个交流的平台和空间, 可以通过在其中举办主题 PARTY, 主题活动, 学生峰会等。

4. 市场概貌:

本店可为同学提供休闲娱乐的独立场所, 周围有不少大学校园, 学生会议、社团活动等较多, 但可供活动的场所较少, 故市场需求量较大。

5. 营销策略：

注重在各大校园的宣传力度，坚持高档的环境，一流的服务，中低档的消费原则。

6. 销售计划：

实现每月利润率在 30%—50%。

7. 财务计划：

1 启动资本：10 万人民币

2 后期投资：根据营业情况对资本是否增加投入，扩大经营规模做出适当调整

3 资本来源：银行贷款

二、公司介绍

1. 本公司所创建的项目名称为“休闲小窝”。

2. 公司理念：

?为学生提供饮食及思绪飞扬的空间

?为师生提供学术交流的空间

?为朋友提供聚会聊天的空间

?为社团、学生会提供小型活动的集合开会空间

3. 经营战略：

我们坚持“一个中心，两个结合”的原则，“一个中心”，是指我们坚持以“服务顾客”为中心。“两个结合”分别是指：一，坚持无偿与有偿相结合。有偿的是我们的产品，无偿的是我们的服务。二，坚持个性与大众化相结合，在以大众化的服务为标准的同时，我们将会推出给你量身定做的服务。

4. 战略目标：

本公司由于资金有限，结合学校目前的状况和市场现状及自己的实际情况，计划每年的利润大约为3万元人民币，通过3~4年的经营后预计可以收回全部前期投资。

三、项目分析与市场预测

1. 背景分析：

1 校内商业街虽然有一些饮品的可以供同学们休闲娱乐，但由于空间狭小，桌椅摆放比较拥挤，人○

员走动外加聊天说话，会显得室内环境比较嘈杂，缺少一个安静舒适的空间。

2 学校的广场等休闲性空间很少，○为数不多的坐椅也时常被那些好学者占据着，如果下课后想师生交流下，校园里难得会有清静且有可休憩的空间，因而也缺少一个交流场所。

3 有些广场中休闲坐椅布置不合理，造成绿地的利用率低，因而没有形成合适的户外交往空间。因○

而需要增加一个提供交流的休闲性空间。

4 学校社团活动较多，但学校很少有室内性的空间可供社团进行活动或学生聚会。

2. 项目需求分析：

学校是一个有纪律、有校规规范与制约的场所，因而学生活动，也相应的受到这些因素的制约与管理。该项目的实施，旨在建立一个为学生及在校师生提供充分交流的场所空间，以及闲暇时的休憩空间，家长或朋友来探望时的交谈空间，及某些学生自发性组织活动时的集合开会空间。

1. 学生交往空间。

现在大学生，大多数属于独身子女，因而对于即将步入社会的他们来说，交际能力的培养是至关重要的，因而在学校建立这样的服务性设施，为学生的交往提供舒适环境，是很有必要的。

2. 饮食及思绪飞扬的空间。

该项目就经营了一些熟食可携带的东西，及一些茶、果汁等饮品，如此幽雅舒适的环境，让那些忙碌者休闲的同时，想想方案的构思，使那些喜爱读书的朋友，有一个舒适安逸的气氛，“小窝”就是不错的选择。

3 师生学术交流空间。

闲暇时想跟老师探讨下学术问题，或者上课意犹未尽，想继续话题，想找个清幽且轻松的环境交谈，在学校里似乎很难，因为学校本身的休闲设施就不多，且似乎经常被那些好学者用来背诵英语了，因而该项目就考虑到这一点，想给师生的交流，提供一个舒适清爽的好环境，既满足他们的需求，另一方面也促进了师生的更多融洽交谈，以促进学校学术研究的更好发展。

4 小型活动的集合开会空间。

学校中不免要参与一些学生自发性组织的活动，如，社团活动，学生会会议等，这就有一个集合、讨论的过程，因而该项目，为这样的小型活动提供一个集合开会的场所空间。

3. 运行依据：

通过调查问卷的分析，得出学生的真实需求性。

校园的休闲服务性设施明显不足。

4. 创业机会：

供学生休闲娱乐的场所和项目有限，我校师生共计七千多人，这是一个庞大的消费群体。再加上现有的几个娱乐项目设施老套，形式单一，毫无新鲜可言，从学生的心理需求来看，多数人都希望寻求一个优雅、有氛围的地方尽力释放自己的心情。而我校正处于快速发展时期，供给和需求之间的矛盾给我们的创业创造了无限商机。

四、产品(服务)介绍

1. 服务介绍:

现代生活丰富多彩，以经营花式咖啡与饮料为主的休闲吧逐渐在国内如春笋般地出现。到休闲吧休闲、聊天、交友、饮用咖啡和各种饮料已经形成了新的时尚，作为大学生，我们要跟上时代的步伐。同时，学生也需要一个宁静致远的休闲空间可供大家看书、上网放松心情，更需要有特色的独立空间，供学生社团或组织举办小型活动，对于这些，我们“休闲小窝”休闲吧就为您提供这样的平台。

2. 主要产品介绍:

休闲吧主要提供各式茶饮，各式咖啡，水果冰沙，珍珠奶茶，果汁，茶点，小吃冰淇淋等。

3. 特色服务:

本休闲吧分两层，共设三个区，其中一楼分为休闲交流区和读书上网区；二楼则设为不同主题的独立雅间，为同学们提供一个交流的平台和空间，可以通过在其中举办主题 PARTY，主题活动，学生峰会等。

五、人员及组织构架

1. 组织构架：

休闲吧店长(兼公关人员)一名;收银员(兼会计)1名;服务员3名;采购员(兼保管员)1名;调酒师1名,厨师一名。

2. 各岗位人员所具备能力和职责：

1 店长(兼公关人员)：有足够的经济实力和较高的管理能力;负责企业的资金来源和方向,并监督其他人员的工作。负责收集各种反馈信息及处理好各种人际关系方面的紧急事件,目光投向市场,了解市场行情与大型休闲吧建立联系,负责休闲吧的改进及弥补不足之处。

2 收银员(兼会计)：有一定的财务能力,负责收钱,记帐并整理好资料(包括帐目和原材料分配). 3 服务员：做事积极主动,待人热情,善于与陌生人沟通并会很好地处理与顾客之间的关系,负责为顾客送一些水果饮料以及水吧的环境卫生.

4 采购员：有一定的社会经验并在讨价还价方面比较擅长,负责企业所需的各种原材料的采购和分配,同时负责休闲吧的保安工作.

5 调酒师：有一年以上的调酒经历并热爱此项工作,具有创新精神,负责调出顾客所需的各种饮品。

6 厨师：有一年以上工作经历,负责做休闲吧的茶点小吃并协助采购员做好食材的采购工作。

六、营销策略

1. 相比我们的优势有：

- 1 能给大家提供一个新鲜的娱乐场所
- 2 注重服务形象和服务质量
- 3 贴近学生，更能了解顾客需要什么，能从学生的心理需求出发，营造一片属于学生自己的天空
- 4 具有很强的经营管理头脑，经营方式灵活

2. 我们的劣势：

- 1 暂时不存在稳定的消费群体
- 2 经验不足

3. 经营策略、竞争策略：

- 1 广告宣传采取印宣传单的方式，降低成本。
- 2 开张时取较低的价位抢占市场，待稳定后再适当提高价位。
- 3 制定规章制度和服务标准，规范本企业员工的行为，提高服务质量。

4. 初期经营策略及中远期策略：

通过各种优惠活动如打折、有奖竞猜等形式吸引顾客，培植顾客的消费意识，然后，在价格让买卖双方都可接受的情况下，以环境和服务取胜。

七、财务规划

1. 100 平方米投资分析

投资分析：总投资 10 万元人民币

1 装修费用：2 万五千(含霓虹灯、招牌、消防设备共 5000—6000 元)

2 设备费用共：1.5 万元

餐饮制作设备：4000 元

空调设备：5000 元

家具：3000 元

用具：20__元

桌游、书籍：500 元

音响设备：500 元

3 流动资金(含每月开支所用)：1.5 万元

4 房租押金(年付)1 万元

八、风险管理

此项目风险是以下几个方面：

1 经营风险:店面位于学校外侧,离宿舍楼有一定距离,吸引顾客还需要有一定的时间和过程。应对策略:在学校以及周边院校做好宣传工作,着重介绍休闲吧的服务特色。

2 竞争风险:现有竞争对手的降价风险,潜在进入者的威胁。
应对措施:在装修、管理、服务方面突

出自己的特色来,发挥自己的优势。

3 防盗风险;火灾风险

个人一些意见:1、人员构架:人员偏多

2、市场分析:相对竞争对手的优势和劣势

3、投资分析中:没有体现出人员工资

4、销售计划:实现每月利润率在30%—50%。(利润偏高)

大学生创新创业策划书 篇4

一、前言

在这个“人才至上”的年代,为了迎接未来的挑战,我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃,必须提前做好准备,充分利用自己的优势和机遇发展自己的事业,为以后的生活创建一个坚固的基础,为社会做出贡献,增加就业机会给他人和自己给自己带来美好的未来。

当然，锻炼自己的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上課之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为泰州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自己，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自己，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的'挑战！

为此，我打算建立一个“点子”便尔店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！

二、创业背景：

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

三、创业目的：

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自己、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

3、在校外做兼职这个方法虽然可以让我们挣一些钱，为自己解一时的经济困难，但回头想想我们发现我们的大部分时间都被它占据了，我们没有自己的自由，不能随意的做其他的事情，因为在别人的手下我们没有选择的余地，我们只能听令于他们。

大学生创新创业策划书 篇5

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

一、美甲行业未来发展的趋势如何？

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢？专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本！

二、了解顾客心理，以及他们如何看待美甲店铺？

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

(1)看美甲店铺的专业水平；

(2)看美甲店铺的服务水平；

(3) 看美甲店铺的环境；

(4) 看美甲店铺的美甲师的能力和名气；

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

(1) 普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升；

(2) 一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善；

(3) 大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平；

(4) 很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质；

(5) 也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满，希望得到改善，这也从侧面反映出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径；

(1) 通过自己的详细了解 and 亲身体验而接受的人数占大多数；

(2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分；

(3) 通过朋友介绍而接受的又占一部分；

(4) 还有的是通过看杂志，电视，广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般，这就给我们行业提出了一个挑战；谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

三、为什么美甲师的流动性很大？

(1)从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验；

(2)工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作；

(3)美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺；

(4)老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感；

(5)不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因虽然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置？了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

四、最受欢迎的美甲店铺服务是什么样子的？

(1)在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2)每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(3)顾客与美甲师都有很合理的期望，顾客不会指望着美甲师是自己的奴隶，想怎样指挥就怎样指挥；员工也不会心烦气燥的经常想换老板或涨工资什么的

(4)美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5)每一位美甲师都应该相信；她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意，顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8)美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

大学生创新创业策划书 篇6

一、创业背景

1、时代的变迁赋予了我们当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也是不一样的。卫生巾的价格也处在涨幅趋势。经常听到寝室室友喊到：_也伤不起啊，卫生巾也在涨价。或者有的时候忘记带卫生巾，没有做好准备。当然我也是女孩子。

2、经济基础决定上层建筑，当今社会的经济提高，促进了我们生活质量的提升，对生活的要求不同了。女性朋友对卫生巾的质量要求提高了，也给做山寨产品的厂家提供了机会。我们要抵制这种现象，不仅为了自己，更是为了大家的健康。

二、创业目的

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、让女孩子每次用的'都是新的，不需存放，不需一次性大量购买。不用怕来大姨妈伤不起，我们的价格是最低的，质量，有求必应，服务第一！

3、我本身是一名特别贫困生，勤工助学是我们很多大学生都想做的事情。一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长。

4、为贫困生提供勤工俭学的岗位。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

三、市场预测

目前我国卫生巾行业的现状：我国 20__年引进了第一条卫生巾生产线，现已有多家企业，多条生产线，产品的类型也实现了多元化。假如每个寝室有_位女生，一层楼有__个寝室，一层楼就有__人，一幢楼有_层，一幢宿舍楼就有_人。而一般情况下，每一位同学每个月的大约需要使用_片卫生巾，片护垫，一年有__个月。这个市场容量之大是可以想象的。目前的卫生巾市场，有着诸如苏菲、护舒宝等之类的品牌，也有着娇爽这样的经济类品牌，种类繁多。

四、服务介绍

服务每一个人。对每位女同学喜欢用的卫生巾牌子和例假日期做好登记，我们会提前几天送去提醒（以亲自上门或电话问候的形式），询问是否需要卫生巾，痛经的同学是否需要红糖或药剂。送货到门，不需要同学自己跑腿去超市买，我们的卫生巾品牌很多，针对每个人需要，而且我们的价格也会比超市的便宜，以人性化的服务，做好温馨提示。让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性大量购买。设置送货上门，价格低，质量，有求必应，服务第一。

五、经营项目

- 1、多种品牌、不同价位的卫生巾。
- 2、红糖（利于缓解痛经，例假期喝最易）。
- 3、缓解痛经的药剂。

4、护理品。

六、营销策略

1、人力上：负责宣传、学校安排送货人员、各寝室楼安排送货人员、负责调查问卷、负责询问和慰问、记录每个同学例假日期。

2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单、调查问卷，先吸引群众眼球，在寝室内部做宣传，网站宣传，电话短息宣传。

3、经营上：生产厂商直接进货，价格低，薄利多销，固定实体店。

4、策略上：网站宣传，团购，低价格薄利多销，优质服务，送货上门，可做礼品包装，例假期必需品（红糖、药剂、护理品）。

七、经营原则

1、真实原则：从生产商直接进货，保证正品，不弄虚作假。

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠。

3、优质服务原则：保证为求助者所提供的优质耐心的服务，提前做好温馨提示，真正做到送货上门。

大学生创新创业策划书 篇7

一、公司概况：

【企业名称】 【企业标志】

【企业类型】 有限责任公司 【注册资本】 【组织结构图】

【各部门业务介绍】 企划部

1. 负责公司品牌推广、企划工作，建立和发展公司的企业文化、市场文化和管理文化

2. 市场调研、信息搜集，组织、参与、指导活动方案的制定，完成公司营销推广项目的整体策划创意设计

3. 负责公司对外形象的建立与宣传，配合完成日常推广工作

财务部

1. 负责公司日常财务核算，参与公司的经营管理

2. 搜集公司经营活动情况、资金动态、营业收入和费用开支的资料并进行分析、提出建议，定期向上级汇报

3. 组织各部门编制收支计划，编制公司的月、季、年度营业计划和财务计划，定期对执行情况进行检查分析

4. 严格财务管理，加强财务监管，督促财务人员严格执行各项财务制度和财经纪律

业务部

1. 制定年度公司业务计划，监督各校区业务计划的实施，负责销售业绩，实现预定的销售目标

2. 负责客户关系管理，制定季度和年度客户回访计划，并监督计划的实施，确保客户满意，同各大高校的外联部建立良好的关系

3. 负责收集市场需求信息和客户满意度信息

4. 负责订单的管理和销售费用的管理管理部

1. 协助公司领导组织公司日常办公及有关活动的安排，向公司领导提供后勤保障，为公司的正常业务做好服务

2. 负责制定公司人事、劳务工资、考核、培训等管理制度、规章和办法并组织实施

3. 负责公司各类会议、重要活动的组织筹备，编写会议纪要

4. 统一管理公司各种医疗器材和办公设备

5. 推广先进的经营管理理念

二、服务介绍：

我们的服务主要是面向大学城的全体老师、在校大学生和职工。依托专业的技术，在中医理论的指导下，利用传统医学文化与现代养生技术，以中医养生为主要业务，健康指导和保健产品为辅助，推崇治未病保健宗旨，是一家以艾灸、推拿等为主要调理方法的中医保健养生企业，依据中医“治未病”的理念，致力于亚健康的调理。

在生活节奏越来越快、压力越来越大的当前，亚健康已经严重危害着人们身

心健康。我们在针对上述人群进行了问卷调查以后，发现大家的健康状况不容乐观，也同时发现了一个我们可以施展所学的广阔市场。中医理论中“阴阳平衡即健康”的理念，为亚健康状态的调理提供了理论基础。为了提高在校大学生的身体素质，缓解教职工的职业病，我们经过筹备，于今正式推出“治未病”中医养生诊疗。提供从脉诊、咨询到调理的全方位服务，帮助大学生和教职工全面摆脱亚健康、预防慢性病。

我们的服务项目包括：中医养生诊断、中医养生指导、养生食疗指导、保健按摩、中药足浴、艾灸、拔罐、刮痧等理疗项目。调理范围主要有：落枕、偏头痛、颈椎病、肩周炎、坐骨神经痛、风湿腿痛、各种肌肉拉伤、女生宫寒、痛经、四肢冰凉、面部美容按摩等。下面是我们的养生保健价目：

- 1、拔罐：3 元/罐
- 2、刮痧：20 元/次
- 3、拉罐：30 元/次
- 4、艾灸：20/次（半小时）
- 5、足疗：60 元/次（半小时）
- 6、面部美容按摩：15 元/次（半小时）
- 7、全身保健按摩：40 元/次（半小时）

8、养生食疗指导：30 元/次

另外，针对已病者，我们也有自己的治疗方法。在现代，相当一部分大学生的生活习惯生活不规律，熬夜，长时间玩手机玩电脑，缺乏锻炼都对身体带来很大的伤害。比如长时间玩手机造成的颈肩部肌肉劳损，甚至颈椎病、肩周炎等等。

大学生创新创业策划书 篇 8

“课友”手机 app

20__ . 4. 21

随着手机和平板电脑等移动终端的发展，大部分大学生都有了手机等终端，其中拥有智能手机的不占少数，进行 app 的开发是创业的好项目。而在大学生日常生活中，最重要的是听课。本产品就基于大学生授课方式相对于初高中来说的巨大转变做出设计：初高中课程老师固定，学生不用习惯每学期课程内容的变化和熟悉各门功课的要求，而到了大学，每学期甚至每个季节的课都不同，有的专业的同学专业课很多很杂，没有大量的空余时间来管理其他课程，以至于得到不好的结果。本软件的作用是为上同一门课的同学划分交流空间，并提供资料上传下载的专门区域以及相关课程内容推荐等多种类型的`服务形式。市场是非常巨大的，有高校的地方就有我们产品的目标人群。而且现在很多大学实行多面培养的计划，课程多种多样，更需要我们的这款 app 产品来管理做自己的学科。

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间：20__ . 3. 11

主要产品/服务：手机 app 的

目前进展：产品研发阶段

1、主要业务：app 开发，发布以及广告商的招揽。

2、盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3、未来

3 年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达 30%，第 3 年开始考虑盈利：

1、人员配置与分工：计划选用

10 名人员左右的开发小组，分工如下：

5 名产品开发者(其中一名管理者)，2 名产品企划者与管理，2 名产品推广员以及广告招收员，以及 1 名总管理者。

2、员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5 名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及 app 受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以 app 下载次数为指标)。

1、项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表 app。通过对类似课表 app 的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2、项目的技术创新性论述

(1) 基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果 ios 系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2) 技术创新点：本 app 是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3、后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4、研发投入：每年投入研发费用超过盈利的

20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。5 技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

1、行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该 app 有很好的前景。

2、市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3、目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4、主要竞争对手：目前没有相关 app，但有类似课程表格 app 类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5、市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度。

6、swot 分析：由于暂无相关 app，主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7、销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

1、价格策略：采用免费的运营模式。

2、行销策略：发布上 appstore 以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3、激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯

5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

1、产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

2、生产人员配备及管理：计划选用

10 名人员左右的开发小组，分工如下：5 名产品开发者(其中一名管理者)，2 名产品企划者与管理，2 名产品推广员以及广告招收员，以及 1 名总管理者。

大学生创新创业策划书 篇 9

为弘扬中原工学院加强内涵建设、强化特色、提高教育质量的精神，建立以赛促学的机制，增强学生的三创意识、训练学生的动手和协作能力，推动学校实践课程体系和内容的'改革特举办本次大赛。

主办单位：_院教务处、学生处

协办单位：技术有限公司

策划承办单位：_学院经济管理学院信管系

(1)技术类作品：主要是指在电子商务应用、服务和支撑环境中开发形成的具有一定独立性的软件或硬件技术成果。技术开发类作品应包含作品本身及其它相关技术文档。可基于原有电子商务网站，如淘宝等，也可基于自有电子商务网站创意，构建电子商务网站，并提出网站发展计划。电子商务网站不限，淘宝、亚马逊等皆可大学生“创新创业”电子商务大赛策划书大学生“创新创业”电子商务大赛策划书。基于原有商务网站的创业计划作品可主要包括产品、渠道、物流、市场分析、财务、服务(售前和售后)、宣传、seo及站内优化。基于自有电子商务网站的作品可主要包括网站创意、网站性质、盈利模式、风投吸引、资金管理、宣传手段等。(以淘宝网为例：开一家手机网店所需产品、产品来源、物流选择、财务管理、售后服务等)

(2)报告类作品：主要包括电子商务企业或行业调研与分析报告、电子商务模式创新计划书和电子商务类企业创业计划书等大学生“创新创业”电子商务大赛策划书文章大学生“创新创业”电子商务大赛策划书。研究报告类作品应包含研究报告(或计划书)、原始调研资料及其它相关分析报告。电子商务企业或行业调研与分析报告主要是指电子商务行为对企业的经营活动产生的影响分析，对行业的竞争力、科技进步产生的影响分析、对金融、通信等支撑领域产生的影响分析，对社会产生的影响分析等(不限于上述类别)

(3)综合类作品：应包含报告和技术两部分内容，主要是指面向现实应用，既有可行的技术解决方案，又有一定的商务创新价值的作品。

大学生创新创业策划书 篇 10

策划书摘要.....

第二部分产品/服务.....

第三部分行业及市场情况.....

第四部分组织与管理.....

第五部分营销策略.....

第六部分产品制造.....

第七部分融资说明.....

第八部分财务计划.....

第九部分风险评估与防范.....

第十部分项目实施进度.....

第十一部分其它.....

备查资料清单.....

说明:策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点,浓缩所有精华,并要求简洁、可信、一目了然。

产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较,本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性,如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等):专利申请情况:产品商标注册情况:企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有,请说明(并附主要条款):
目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准大学生创新创业项目策划书大学生创新创业项目策划书。详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面):产品的售后服务网络和用户技术支持:

1、行业情况(行业发展历史及趋势,哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大,进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等,行业市场前景分析与预测):

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额:必须注明资料来源。

(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测:必须注明资料来源。

2、目标市场情况

(1)图表说明目标市场容量的发展趋势

(2)本企业与目标市场内五个主要竞争对手的比较:主要描述在主要销售市场中的竞争对手。(可以列表说明)竞争对手市场份额竞争优势竞争劣势

(3)市场销售有无行业管制,企业产品进入市场的难度分析

1、企业基本情况:拟定的企业名称预期成立时间、预期注册资本其中:现金出资额及占股份的比例无形资产出资额及占股份比例预期注册地点

2、企业主要股东情况:列表说明股东的名称及其出资情况
名称 出资额 股份比例 出资形式 联系人 联系电话
甲方 乙方 丙方 丁方

3、企业内部部门设置情况:以图形来表示本企业的组织结构,并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单:序号 职务 姓名 学历或职称 联系电话

1 董事长 2 副董事长 3 董事 4 董事 5 董事 (1) 董事长姓名性别年龄籍贯联系电话学历学位所学专业职称毕业院校户口所在地主要经历和业绩:着重描述在本行内的技术和管理经验及成功事例。

主要职责 (2) 总经理姓名性别年龄籍贯联系电话学历学位所学专业职称毕业院校户口所在地主要经历和业绩:着重描在本行业内的技术和管理经验及成功事例。

主要职责 (3) 技术开发负责人姓名性别年龄籍贯联系电话学历学位所学专业职称毕业院校户口所在地主要经历和业绩:着重描述在本行业内的技术水平、经验和成功事例。主要职责 (4) 市场营销负责人姓名性别年龄籍贯联系电话学历学位所学专业职称毕业院校户口所在地主要经历和业绩:着重描述在本行业的营销经验和成功事例

主要职责 (5) 财务负责人姓名性别年龄籍贯联系电话学历学位所学专业职称毕业院校户口所在地主要经历和业绩:着重描述在财务、金融、筹资、投资等方面的背景、经验和业绩

大学生创新创业项目策划书投资创业。

主要职责

其他对企业发展负有重要责任的人员(可增加附页)

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据:如果产品已经在市场上形成了竞争优势,请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品,等等):

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施:

3、在广告促销方面的策略与实施:

4、在产品销售价格方面的策略与实施:

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施:

6、产品售后服务方面的策略与实施:

7、其它方面的策略与实施:

8、对销售队伍采取什么样的激励机制:

(如果是非制造业,则不需要产品制造,可以制定相应的经营计划)

1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品，还是委托生产，或其它方式，请说明原因):企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便:现有生产设备情况(专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期):请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题:

2、简述产品的生产制造过程、工艺流程:如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等生产必须品的进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，列出

3家主要供应商名单及联系电话:主要供应商1 主要供应商2 主要供应商

3 正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系、以及关键质量检测设备、产品成本和生产成本如何控制，有怎样的具体措施:

4、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少?纯利润率是多少?

1、为保证项目实施，需要的资金是万元，需投资方投入万元，对外借贷万元。如果有对外借贷，担保措施是什么?

2、请说明投入资金的用途和使用计划

:

3、拟向外来投资方出让多少权益?计算依据是什么?

4、预计未来

3年或5年平均每年净资产收益率是少?

5、外来投资方可享有哪些监督和管理权力？

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况(如：市场准入、减免税等方面的优惠政策)：

9、需要对外来投资方说明的其它情况：

1、产品形成规模销售时，毛利润率为

%，纯利润率为%

2、请提供：未来

3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第九部分风险评估与防范请详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段)

第十部分项目实施进度详细列明项目实施计划和进度(注明起止时间)第

十一部分其它为补充本项目策划书内容, 需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中, 对企业有何影响): 请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。(注: 此策划书为参考格式, 非具体要求, 各参赛团队可根据自己实际情况结合此样式做适当调整与修改)

大学生创新创业策划书 篇 11

项目名称: 团队名称:

【企业名称】 【企业标志】

【企业类型】 有限责任公司 【注册资本】 【组织结构图】

【各部门业务介绍】 企划部

1、负责公司品牌推广、企划工作, 建立和发展公司的企业文化、市场文化和管理文化

2、市场调研、信息搜集, 组织、参与、指导活动方案的制定, 完成公司营销推广项目的整体策划创意设计

3、负责公司对外形象的建立与宣传, 配合完成日常推广工作财务部

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/738005101042007001>