

创新创业大赛优秀计划书优秀 5 篇

一段时间的工作在不知不觉间已经告一段落了，我们又将迎来新的希望，新的工作内容和目标，做好策划，才能轻装上阵，在今后奋勇争先。相信许多人会觉得策划书很难写吧，小编的精心为您带来了 5 篇《创新创业大赛优秀计划书》，如果能帮助到亲，我们的一切努力都是值得的。

创业计划大赛策划书 篇一

为了使我系同学们立志从现在做起，参与竞争，磨砺成才，进一步引导我系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。我系决定举办此次“挑战杯”创业计划设计大赛。

一、活动主题

挑战燃烧梦想，创业成就人生

二、组织机构

主办单位：怀化学院院团委、学生会

承办单位：怀化学院人文教育系

协办单位：怀化学院各系团总支学生分会

竞赛组织委员会：

组长：罗晓莉覃平

组员：贺炜城邹序贵田艳陈秀珍

三、活动时间

前期宣传：10月30日—11月13日

作品收集：11月14日—11月20日

作品评选：11月21日—11月28日

四、参赛方式

1、参赛者根据自身的创业计划要求，组成一支优势互补、团结协作的竞赛团队，提出一项具有市场发展前景的产品或服务，在深入研究和广泛进行市场调查或查阅相关资料的基础上，请教有关专家和老师，完成一份把产品或服务推向市场的创业计划，要求该创业计划具备技术上创新性、经济上的合理性和操作上的可行性。

2、竞赛团队人数最多不超过六人，鼓励跨专业、跨学院组队。每支团队最好有教师参与作为指导教师，每个竞赛团队限报一个参赛作品。

3、参赛项目可以是一项发明创造、技术专利，也可以是一项可能研发实现的概念产品或服务。具体来源有：参赛团队成员参与的发明创造，专利技术或课外制作；可能研发实现的概念产品或服务。

4、每个有意向通过此次大赛进入园区的团队必须对自身的创业计划的可行性、风险承担能力、启动资金等要有实际的考虑。

五、实施步骤

（一）前期宣传报名 10 月 30 日—11 月 13 日

1、内部宣传：系宣传部在系部宣传栏展出创业计划大赛海报，系学习部要求各班学习委员在班上进行活动口头宣传，并做好报名登记（报名表见附件 1）。

2、外部宣传：办公室负责在食堂门口设报名点，安排人员每天分两班进行本次活动的系外宣传

（二）作品收集 11 月 14 日—11 月 20 日

组织部负责大赛的作品收集，各参赛团队需在 10 月 30 日 12:30 前将作品纸质稿上交至人文教育系团总支学生分会办公室 E2B200（作品要求 A4 文本，篇幅一般 4 页以上），同时将电子稿发到人文教育系团总支组织部邮箱。

（三）作品评选

作品评选共分初赛、复赛、决赛三个环节

1、初赛：11 月 21 日—11 月 23 日

由人文教育系团总支组织部和学习部针对所有参赛作品进行初步评定，按 30%比例选出较好作品送交领导小组老师处审核

2、复赛：11 月 25 日

入围复赛的参赛团队，对本团队的创业计划书作进一步丰富和充实，完成详细而完整的创业计划，并于 11 月 4 日 15:00

之前将修整好的创业计划书交至人文教育系学工委办公室。

评委会将对作品认真评审，进行单独打分，根据复赛作品申报材料 and 打分的高低，评出优秀作品进入决赛。

3、决赛：11月28日 19:30E2B103

入围决赛的创业团队选出答辩团成员进行决赛答辩（要求：答辩团成员为每队四人，答辩人员统一着正装，要有 PPT 展示创业计划内容），评委组将对作品进行认真评审，进行单独打分，最后评出获奖队伍。

六、评审办法

本届竞赛鼓励学生以创新产品或服务项目、创新经管理项目、高新技术产品项目为基础设计创业计划书参加比赛，尤其鼓励学生自行调研和开发具有自主知识产权的项目参赛。如参赛团队出现违规（如抄袭等）行为将被视为故意作弊，组委会将取消其继续参加比赛和评奖资格。

七、工作要求

大学生创业计划大赛是大学生素质拓展的重要载体，活动过程中要提高认识，把握正确导向。树立正确就业观念；要高度重视，认真组织，把大赛作为服务学生就业创业的一项重点工作抓紧抓好抓实。

八、奖项设置

一等奖 2 个 二等奖 3 个 三等奖 5 个

大学生创业大赛计划书 篇二

第一部分：摘要

一。 项目来源

大理卓尔勃教育新梦想学习中心位于大理古城绿玉路，专注于中小学生的个性化学习管理、教育心理咨询等。同时以自主学习社区建设、家庭教育研究和咨询，课外辅导服务为辅助的教育咨询机构。

卓尔勃教育经过长期研究和实践总结出了一套行之有效的全新的个性化学习管理系统，优化心智模式，创造全新远景。

二。 项目简述

据统计，我国有 2 亿多中小學生，大约有 40% 學生家庭寻找课外补习，就是 8000 万个，以一人单次花费 1000 元计算，大概有 800 亿市场规模！“望子成龙”、“望女成凤”的悠久传统和逐年递增的升学压力，令 90% 的父母和学生都迫切需要 1 对 1 课外辅导服务。

大理市现有中小學生数万人，其中参加社会学习辅导班的非常之多。我们发现：社会辅导中心多在各重点学校和大型社区，每个午托班大概 100 平米，主办者大都是保育型的，文化程度偏低，不能承担孩子的学习辅导工作。但是孩子们仍然有课外辅导

的需求，而午托班的设施设备都是合格甚至是优良的。

我们就采用“降低成本、化整为零”的经营模式，从学习中心起步，整合晚托班不可多得的闲置资源，与午托班联合开展中小学生学习辅导项目，像珍珠寄生在蚌壳里一样，凭借自己的品牌优势、人才优势、管理优势和组织优势，以“1对1”个性化辅导为重点，让珍珠闪闪发光，再连锁经营，把珍珠串起来，缔造一个覆盖全国的课外辅导强势品牌。

我们当然是在一个学习中心试点，开始只是城市的一角，但是“星星之火，可以燎原”，接着是一个城市，几个城市，继而全中国？

三。目标市场概述

小学到高中各年级学生均是我们的目标客户。

肄业班学生主要采用小班化培训。

肄业班部分富裕家庭的学生采用“1对1”个性化辅导。

初三和高三是主要的目标客户群，采用“1对1”个性化辅导模式。

四、项目优势及特点

1、领先的教学模式

新梦想结合大理中小学生学习实际情况，根据孔子的“因材施教”理念和哈佛大学霍华德教授的“多元智能理论”总结出个

性化学习管理理论，倡导以学生为学习中心的教育模式

2、全层的个性化服务

新梦想通过对学生的全程个性化学习管理流程，为每一位学生进行个性化测评，选派适合学生个性的优秀教师，量身定做个性化教学方案，进行个性化教学管理，帮助学生养成良好的学习习惯。

3、丰富的辅导内容

新梦想根据学生的不同学习阶段，学科特点和辅导需求以及学生个性特点，为学生制定量身定制的学习管理方案。

五、 利润来源

盈利模式—— 学生培训收费、中介介绍家教收费，学习咨询收费。学费每年分为四期：暑假、平时、寒假、平时。每期辅导 40 小时，平均学费 50 元/小时，共计 2000 元/期，16000 元/年，每名教师可带 15 名学生，每名教师每年可获得学费 24 万元，工资、奖金及其他成本除去 6 万元，公司年净利润 10 万元。国内成功的教育企业如学大教育教师总数超过了 4000 名，他们的平均学费 150 元/小时，每年的学费收入达到了 5 亿以上。

六、投资预算比较

投资教育具有投资资金相对较少、利润回报率较高、投资风险相对较小、社会地位高、现金流良好等显著特点。

按照一般课外辅导机构投资预算，我中心已在大理古城绿玉路开设第一家学习中心，除房租、装潢、教学设备共计投资三万元。

创新创业大赛优秀计划书 篇三

一、餐馆名称：

_____。命名规则说明：低调，简单，易记，有特色（这里的特色不是说直接反映风味）但不古怪，不超过四个字，不带湘字。

目前预定的形式是“_____酒家”或“_____莊”

二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积：280 ~ 350m

四、目标城市：__

五、选址要求：

1、在周边 1 里内起码要有一个中型居民小区，周围最好一定量的流动人口，应该是白领来往或是租房目标区；

2、如果条件不能满足第 1 点，则位置需要交通比较方便，来往有一定量私家车和有消费能力的人员能醒目的看到餐馆的位置；

3、租金不能超过 60 元/㎡，40 元/㎡ 为最佳，最好是 1 楼有一个 10㎡ 左右进出铺面，主要营业面积在二楼；

4、餐馆本身需要能停车 7 ~ 10 辆家用轿车的能力，或是附

近不超过 200M有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利 1 万元/月。

六、餐馆布局要求：大厅内部要求能摆放 4 人小台或小圆桌 12 ~ 15 张，10 人大台 4 张，16mpingfang 包厢（4_4M规格）4 ~ 5 个。（但具体要看店铺的布局）

七、餐馆开张预算：

1、租金：两按一租，以 300m计算，每 mpingfang 预计 50 元，此应一次支付 4.5 万元；如果面积有出入，无论如何不能超过 5 万

2、装修设计费用：800 元

3、装修费用：

A 、门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为_元；

B 、内部大厅装修风格以突出农家风味为主，装修一般，但要求装修完不能有异味，费用为_元；

C 、厨房面积为 40mpingfang ，装修强调排污、通风，费用为_元；

D 、厕所两个，男厕为 1.5mpingfang ，女厕为 1mpingfang ，

要求通风，其他无特别需求，装修_元。自己买材料，总共预计 8 万元

4、办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计 6 万元

5、购买用具费用：

A 、3 台 5P 的空调，包厢 4 台小 1P 空调，共元（也可能使用中空调）；

B 、十把吊扇或壁扇，共 3000 元，

C 、两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计 1 万元；

D 、厨房用具，共 4.5 万元；

E 、桌凳，共 5000 元；

F 、其他（请见清单），共计 2000 元，

G 、自动洗衣机 1 台，1000 元

6、其他不可预计费用，2000 元

八、餐馆装修风格说明：

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2、大厅说明：

A 、桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布；

B、墙面和厅中原有柱子的 1mpingfang 左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3、包厢装修与大厅一样

4、其他无特别要求

九、人员配备：

1、厨房：共 6 人，1 个主厨，2 个副厨，1 个配菜切菜，1 个洗涤人员，1 个洗/捡菜人员

2、包厢：以 5 个包厢计算，5 个服务员，

3、大厅：5 个人，每四张台 1 个

4、其他：其他临时人员 1 人（主要用于服务休息时的轮换），店主 1 人。

十、运营费用明细：

1、物业管理费用：每平方不能超过 2 元/月，以 300m 共计 600 元/月

2、排污费用：600 元/月

3、水电费用燃油费用：水电 4000 元/月，燃油 2000 元/月（暂时以此计算，如果燃油越多，说明生意越好）

4、人员费用：

A 、工资：主厨为 1800 元/月，副厨为 1400 元/月，其他均为 1000 元/月，共计 $1800_1 + 1400_2 + 14_1000=$ ；

B 、住宿伙食费用：住宿为 2000 元/月，伙食费用以 200 元/人/月，共计 $18_200 = 3600$ 元/月

5、折旧费用：

6、原材料：A、原料，共元/周

7、其他不可预知费用：1000 元/月

十一、菜品说明：

1、坚持两个特色：

A 、绿色健康食品；

B 、湘东地区的地道农家风味，大概 30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2、坚持推重出新：

A 、不断推出新菜品，每月 2 个新菜品；

B 、跟季节变更，及更换菜品

3、消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均 35~60 元/人。

总体来讲，以农家特色和绿色健康为卖点来，不一样的菜品才能买得到比较高的价格，并取得比较高的利润

十二、直接成本估计：

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

- 1、特色菜（拳头产品）成本控制在 50%
- 2、中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国 40%以内
- 3、中档常见成本控制在 60%以内
- 4、低档常见菜控制在 30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品

十三、最终费用核算：

十四、其他问题点：

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

十五、优势与劣势：

本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是

本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生————这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

十六、财务状况分析

1、初始阶段的成本主要是：场地租赁费用（3万），餐饮卫生许可等证件的申领费用，场地装修费用（5000），厨房用具购置费用，基本设施费用（5000）等

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需 12600 元（场地租赁费用 5000 元，餐饮卫生许可等证件的申领费用 600 元，场地

装修费用 2400 元，厨房用具购置费用 1000 元，基本设施费用等 2600 元)。资金可有父母提供 80%，自己积蓄 20%。

4、每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约 1500 元，收益率 30%，毛利润 500 元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

十七、风险与规避

1 外部风险

随着中国加入 WTO 国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。

2 内部管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

3 市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体

有以下几种风险可能：

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2) 项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的支付生产费用和偿还债务。

(3) 项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

4 原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

5 应对措施

- (1) 汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。
- (2) 严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。
- (3) 项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

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/765102024022011334>