

2024 年创新创业计划书 3000 字(精选 14 篇)

(经典版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作总结、工作计划、心得体会、条据文书、合同协议、规章制度、应急预案、教学资料、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of classic sample essays, such as work summaries, work plans, insights, normative documents, contract agreements, rules and regulations, emergency plans, teaching materials, complete essays, and other sample essays. If you want to learn about different sample formats and writing methods, please pay attention!

2024 年创新创业计划书 3000 字(精选 14 篇)

创业计划书 3000 字以上

计划的制定需要结合实际情况和个人能力，确保目标的实现性。一个好的计划需要有明确的时间节点和阶段性的目标设定。以下是一些计划制定的常见问题和解决方法，供大家参考。

创新创业计划书 3000 字篇一

1、公司宗旨：本影楼以服务大众，奉献至上精品，满足顾客需求为宗旨，竭诚为顾客提供优质产品与服务。

2、管理团队：本公司拥有一支强大的创业队伍，主要成员有大厅经理化妆师摄影师公关人员业务介绍人员及助理。该团队经验丰富，技术运用娴熟，密切配合，协调一致，各员工尽职尽责，吃苦耐劳，能够为公司的发展出谋划策。

3、创业项目：本影楼以经营怀旧照婚纱照宝宝照及随性写真照等各式各样不同风格的照片的拍摄冲洗与设计为主，此外兼营光盘的刻制。

4、公司的法律形式：经注册的合法的私人企业。

5、公司战略：打造廊坊市高质量与优服务的影楼形象，现在本地市场占据一席有利之地，而后扩大影响，打开河北省市场，逐步以极高的知名度在国内树立良好形象，使本影楼独具一格，茁壮成长，蓬勃发展，谱写影楼事业灿烂篇章。

6、技术特点。

(1) 具有丰富的拍摄经验。

(2) 各种感光片冲洗技术运用娴熟。

(3) c。能够掌握滤光镜，闪光灯的使用技巧。

(4) 能够巧妙运用光线进行人像的室内及外景拍摄。

(5) 能够运用数码暗箱等高科技手段对相片进行编辑处理。

7、经营特色。

(1) 服务具有可持续性。可为顾客提供长期服务，真诚与其保持联系，适时提供优惠信息，及时反馈顾客意见。

(2) 活动具有吸引性与可纪念性。设有季度最佳人物像评选活动，为获奖者颁发荣誉证书，赠送精美礼品，并将其照片在店内展览一个月。

8、商业模式：私企加盟店。欢迎各界有心人士集资入股，以雄厚的资金壮大影楼创业力量，便于公司的更大发展。

9、资金状况：启动资金预计 30 万元，储备资金 5 万元，资金需求总计 35 万元。

二、产品与服务。

1、所处阶段：目前我影楼正处在创业阶段，企业的起步我们走可持续服务的路线。既已成为本店顾客，在其生日、结婚纪念日及各大节日时送出祝福。

2、产品特色：为给您提供优质服务，享受独一无二的绝对理念，您可以自己 diy 您的相册、相框，另外，我们也将提供独特的相册、相框设计，让您有超值体会，感受与众不同。

3、服务。

(1) 门厅服务：当顾客进门时要有礼貌的进行问候、寒暄，递上一杯印有本店 logo 的热水，把顾客当朋友一样对待，并对顾客提供全程服务，对顾客在本店的消费全过程负责，不让顾客在某一阶段落单。如果顾客确定在本店消费，对其信息进行登记、存档并保密。顾客拍完照后，并定下选照片时间，并在选照片的前一天打电话提醒；若不能在原定时期进行洗片要提前两天通知顾客，并至上诚挚的歉意。取片前查看顾客照片是否以交至前台，并打电话给顾客提醒及确定取片时间；若不能再原定日期取片，即使打电话告知顾客，说明情况并至上歉意及作出相应补偿。顾客完成此次消费会收到门厅人员送出的印有本店 logo 的绿色纪念品。

(2) 电话服务：顾客打来投诉电话时，要认真倾听并记录下来反馈给各部门人员；若顾客的投诉问题已解决，会及时致电通知，并感谢其宝贵意见；若我影楼有新政策，服务项目时，及时通知老顾客；对顾客的生日、结婚周年或重大节日致电给其诚挚的祝福。

(3) 外景服务：外景拍摄需要提前预约。在预定好的日期前一天打电话告知顾客的外景拍摄。拍摄所带服装、化妆用品及饰品要提前做好，并带上板凳、茶水及遮阳伞等物品，一切为顾客考虑周全。提醒外景拍摄的工作人员务必把需要的东西准备好。

三、行业分析。

1、行业现状现今的婚纱影楼大都由十几年前的传统照相馆演变而来，一般都经历了三个阶段：即产生期成长期发展期。作为时尚新

潮的新生服务行业,在这三个阶段该行业的纯利润一般在 200%上下,开影楼很容易盈利。进入 21 世纪以来影楼业的状况却不容乐观,当然这也并不意味着开办影楼就毫无利润可言。人们随着物质生活水平的日益提高,对生活质量的要求也随之增高。而结婚作为一生中仅有一次的大事,更加让人们追求婚礼的浪漫和圆满。因此作为婚庆中重要的一环的婚纱摄影越来越吸引人们的注意,受众群还是很广泛的,并且婚纱摄影可以兼营个人艺术写真、证件快照等,扩大了受众群,所以开办婚纱影楼有一定的优势和潜力。

2、竞争状况婚纱摄影属于十大暴利行业,吸引许多人相继投入到这个行业中来,相关从业人员呈逐年增长的趋势。而中小型婚纱影楼的涌现更是以每年 20%~30%的速度增长,另一方面又以 15%~25%的速度淘汰对手。由此可见婚纱影楼的竞争十分激烈。据调查廊坊市共有 87 家摄影企业,大中小型的兼有。大型的如罗马假日、巴黎春天。中型的如欧丽雅、世纪经典。小型的如玫瑰经典、八英里摄影工作室。它们所分布在廊坊的各个地区,尤以步行街第四大街最为集中,它们以婚纱摄影为主要项目,继而兼营个人艺术写真、证件快照等。经营雷同、千篇一律。此外还有近几年风情的大头贴也是潜在的竞争对手。大头贴以方便快捷便宜的优势迅速占据市场,同时加重竞争态势。

3、竞争策略面对激烈的市场竞争,应谋划和制造相关的竞争策略。要提升企业自身的竞争力,首先是创新。在同类行业中脱颖而出,如赠送礼物、独特的打折优惠。其次是服务异同划。员工应树立服务

至上的理念，让顾客享受到优质的服务。具有物质价值的评价，有助于树立良好的企业形象，从而使无形资产不断增值。再次是人员差异化。聘用高素质人员，提高整体工作人员的素质，并不断提高企业自身的档次。第四是价格差异化。中国民众普遍具有追求廉价的心理，在开业初期先进性短期的营销活动。第五是倡导受众进行二次消费。数码相机中没有钟入婚纱相册的，可以舒服他们以普遍照片的形式洗出来。

4、市场定位分析。

(1)位置宜选在人们活动频繁区、环境适宜、交通便利的地方和中心商业区。婚纱摄影是人们追求个性情调的行业，既不能设在工业区，也不能设在远郊地区。设在商业区和居民区为宜。在廊坊市商业区和居住区的交界处最佳。人民公园空气清新、景色宜人。适宜婚纱摄影的外景拍摄。设在其附近有助于就进进行拍摄。且有明珠、华联、华森等大型商厦设与此，提供了较好的周围环境。

(2)受众群针对不同的年龄阶段的顾客，设置怀旧经典、婚纱摄影、艺术写真等不同环境设备。

创新创业计划书 3000 字篇二

这是一个信息年代，而按照淘宝对外公布的数据，20XX 年淘宝成交额超过 4000 亿元，而到 20XX 年马云公布流动资金已达 1 万亿，目前平均每天成交按照他们提供的支付宝交易额更高达接近 7 亿元，这更加给力人们带来了网上创业的机会，优秀的平台，必定会造就优秀的企业。而实体店的模式又适合进货和喜欢逛街类的消费群体，结

合了广大消费群体需求。

1. 实体店的优势：不仅满足对个别地区人的需求，而且对了解潮流趋势，了解消费需求都有现实的意义。

2. 网店优势：买一件应季的衣服，采用传统的途径解决问题，需要空出专门的时间，到商场逛、挑、试。从各个方面来说，买一件衣服所化的除了标价之外，还要花费时间成本，交通成本等等，劳心劳力，相对于网购，可以通过半个多小时的挑选，其余的成本都节省了，价格相对来说也会比商城的优惠。可谓既省时间，又省金钱。

自身形象，对穿着将就，能保证质，而女性通常以低价的廉价货品居多，难以做到中端，高端。如果将实际购买者和购买决策者的数量统计出来，男性这个比率将会更高，所以我把 18~35 岁的消费者作为我的最大客户群。

2. 产品消费群体、方式的因素分析：随着网络的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，网上购物可以节省购物时间，还可以提供大量的商品让消费者选择，非常便捷。网店的信誉是最重要的，不论实体店还是网店，信誉是首位，因此我的营销模式将采用实体店与网店结合起来运营。

1. 销售政策的制定：实体店营销与网店营销结合。

2. 销售渠道和售后服务：网上销售和实体店销售，专注服务从前期店面选择到店面设计，帮助进行合理配货，全方位服务模式。

(1) 实体店将选择城郊，因为启动资金仅 10 万元，城郊的门面租金相对较低些。

(2) 网店营业期间，需要结合物流公司。

3. 主要业务关系状况：各级资格认定标准政策。

付款方式：网上支付、货到付款、信用卡支付。

货运方式：快递。

创新创业计划书 3000 字篇三

为了让餐饮创业工作更加顺利，制定一份详细的餐饮创业计划书十分有必要。如何根据实际情况制定餐饮创业计划书呢？下面是一份日式拉面店创业计划书，供参考。

拉面达人之屋。

基隆市爱三路麦当劳附近。

主要是以日式料理为主，希望让顾客享受到日式拉面的美味，给顾客一个舒适的环境用餐，而且基隆很少有拉面店，如果汤头好的话顾客就会一直上门。

是以在附近的上班族及学生。

来基隆庙口的观光客。

基隆庙口的小吃摊及附近的简餐店。

附近的速食餐饮业及 7-11、

1. 附近是庙口小吃以及速食餐饮店，我们为了响应 m 型化社会，所以以平民价来吸引消费者上门，满足各个消费族群。

2. 附近 50 公尺就有停车场，十分方便，解决消费者停车问题。

3. 虽然日式料理在一般人而言都是相当昂贵的，我们会尽量推出套餐，附赠饮料及小菜，价位大约会在 150~200 之间。

开店成本：1200 万元台币（下同）。

一个月店面租金：10 万。

员工薪资：

外场薪资：19000 元（一个月）人数 5. 一个月 95000 元。

内场：24000 元（一个月）人数 3. 一个月 72000 元。

工读生一小时：100 元，人数 2. 一天 8 小时只上假日，一个月 8 天 12800 元。

总额：179800 元。

水电瓦斯：

电费水费：80000 元一个月 40000 元。

瓦斯：大桶 800 元一次叫 4 桶，每个月换 3 次，一个月 9600 元。

总额：49600 元。

食材：

面：一天 2500 元，一个月 75000 元。

菜钱：一天 2000 元，一个月 60000 元。

肉：5500 元（两天一次）一个月 82500 元。

杂项：1000 元（一天）一个月 30000 元。

海鲜：3500（一天）一个月 105000 元。

总额：352500 元。

饮料：

柠檬 1 斤 80 元，每月 15 斤，一个月 1200 元。

红茶一袋 120 元，每月 30 袋，一个月 3600 元。

牛奶 1 瓶 125. 每月 15 瓶，一个月 1875 元。

总额：6675 元。

依目前估计大约两年半可以回本。

创新创业计划书 3000 字篇四

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

X 其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)。

二、业务描述。

X 企业的宗旨(200 字左右)。

X 主要发展战略目标和阶段目标。

X 项目技术独特性(请与同类技术比较说明)。

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入。

2、研发人员情况。

3、研发设备。

4、研发产品的技术先进性及发展趋势。

三、产品与服务。

X 创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

1、产品的名称、特征及性能用途；X 介绍企业的产品或服务及对客户的价值。

2、产品的开发过程，X 同样的产品是否还没有在市场上出现?为什么?

3、产品处于生命周期的哪一段。

4、产品的市场前景和竞争力如何。

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，X 利润的来源及持续营利的商业模式。

X 生产经营计划。主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力。

创新创业计划书 3000 字篇五

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

X 其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)。

二、业务描述。

X 企业的宗旨(200 字左右)。

X 主要发展战略目标和阶段目标。

X 项目技术独特性(请与同类技术比较说明)。

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入。

- 2、研发人员情况。
- 3、研发设备。
- 4、研发产品的技术先进性及发展趋势。

三、产品与服务。

X 创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

- 1、产品的名称、特征及性能用途；X 介绍企业的产品或服务及对客户的价值。

- 2、产品的开发过程，X 同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？

- 3、产品处于生命周期的哪一段。

- 4、产品的市场前景和竞争力如何。

- 5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，X 利润的来源及持续营利的商业模式。

X 生产经营计划。主要包括以下内容：

- 1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

- 2、公司的生产技术能力。

- 3、品质控制和质量改进能力。

- 4、将要购置的生产设备。

- 5、生产工艺流程。

6、生产产品的经济分析及生产过程。

四、市场营销。

X 目标市场，应解决以下问题：

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你的 5 年生产计划、收入和利润是多少？
- 4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？
- 5、你的营销策略是什么？

X 行业分析，应该回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？
- 2、现在发展动态如何？
- 3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？
- 4、经济发展对该行业的影响程度如何？
- 5、政府是如何影响该行业的？
- 6、是什么因素决定它的发展？
- 7、竞争的本质是什么？你采取什么样的战略？
- 8、进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？

X 竞争分析，要回答如下问题：

- 1、你的主要竞争对手？
- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？
- 3、可能出现什么样的新发展？
- 5、你的策略是什么？

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在？

7、你能否承受、竞争所带来的压力？

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？

X 市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍。

2、营销渠道的选择和营销网络的建设。

3、广告策略和促销策略。

4、价格策略。

5、市场渗透与开拓计划。

6、市场营销中意外情况的应急对策。

五、管理团队。

X 全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神。

X 列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)。

X 企业共有多少全职员工(填数字)。

X 企业共有多少兼职员工(填数字)。

X 尚未有合适人选的关键职位？

X 管理团队优势与不足之处？

X 人才战略与激励制度？

X 外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测。

X 财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

- (1) 预计的风险投资数额。
- (2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排。
- (3) 获取风险投资的抵押、担保条件。
- (4) 投资收益和再投资的安排。
- (5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排。
- (6) 投资资金的收支安排及财务报告编制。
- (7) 投资者介入公司经营管理的程度。

3、融资需求。

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)。

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

X 完成研发所需投入？

X 达到盈亏平衡所需投入？

X 达到盈亏平衡的时间？

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。(略)。

七、资本结构。

X 请说明你们希望寻求什么样的投资者?(包括投资者对行业的了

解，资金上、管理上的支持程度等)。

八、投资者退出方式。

X 股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资。

X 股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明。

九、风险分析。

X 企业面临的风险及对策。

十、其它说明。

X 您认为企业成功的关键因素是什么？

X 请说明为什么投资人应该投资企业而不是别的企业？

X 关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

X 媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。

创新创业计划书 3000 字篇六

一、指导思想：

以推进素质教育为目标，以全面提高青少年科学素养为宗旨，结合全国科技周活动，培养学生的创新精神与实践能力。开展丰富多彩的校园科普系列活动，培养学生爱科学、学科学、用科学的兴趣！我校今年的科技工作的口号是：人人参与科技活动，在参与中增长科技知识，以科技知识引导我们的学习和生活。

二、整体思路：

1、结合新课改的要求和学校科技教育规划的制定，积极推进科技类拓展型、探究型课程的建设。以课堂为主阵地开展内容丰富、形式多样的科技普及教育，面向全体，积极推进科普活动的创新；广泛发动，形成合力，提高本校科技教育的效率。

2、加强领导，健全学校科技教育工作机制；依托课堂，发挥课堂教育的主渠道作用。探索课堂教学与科普教育一体化、开放式的教学模式，走出去、请进来，让学生有更多的机会了解身边的、生活中的科学。在实践中了解并掌握更多的科技知识，领略科技前沿的风景。

3、充分发挥其示范和辐射作用，同时对那些开展活动较好，但尚未达到区示范组标准的科技小组要予以扶持，使其能更上一个台阶，形成多点开花的局面。创建自己的品牌教师，鼓励教师积极参加科技教育的理论和实践研究，能以先进的教育理念引领科技教育的实践。

三、具体工作：

1、开展全校性的科技普活动。

结合市、县的科技比赛和大规模的科普活动，采用紧密型的管理方式，由校和班级两个层面展开。

2、搞好校内宣传活动。

学校利用橱窗，定人定期更换宣传资料，结合社会热点印发科普资料对学生进行科普宣传；班主任利用午会课、班队会、快乐的十分钟等时间让学生以自主比赛、有奖问答等形式掌握和巩固科技知识；搞好日常卫生、科技知识的教育，要求每班在黑板报上专门开设一个科普栏目；与学生秋游、春游相结合，与周边社区和社会科普单位相

联系，对学生进行科普教育。

3、积极参加镇、县级的科技比赛。

我们将根据本校自身特点，选择性地参加镇、县级比赛项目。对于学校本来的重点项目、强项，小制作、建筑模型、航模等项目要巩固好。同时，适当选择一些其它项目进行发展、壮大。建立校内科技兴趣小组。科技小组要做到五个定，即定指导、定记录、定内容、定时间、定地点。

4、建章立制、创造条件、营造良好氛围，定期召开科技工作会议，布置、协调相关事宜。

为科技指导教师创造条件，积极支持并保障落实他们参加各类学习活动的机会。进一步加大投入，保证活动经费及活动必须设备的到位。在现有的奖励机制上，进一步加大对那些工作卓有成效，成绩显著的科技指导老师的奖励力度。

5、用科教新理念、新思想在办学层面指导特色的建设，推动科技办学特色朝内涵、优质方向发展。

注重校园科学文化的积淀，注重校本创新精神与实践能力的培养体系的构建，注重科技教育的基地建设，努力营造校园科技文化氛围。科技教育基地的建设要以点带面，推动全校的科技教育工作。结合探究性活动，开展一次科普小作文比赛，并给予必要的奖励；鼓励学生的小发明、小创造，要求各班学生把自己的小作品、小制作上交学校，学期结束时，在条件成熟的情况下开展一次学生作品的展览会。

6、建立科技教育激励机制。

科技教育工作纳入学校教师工作的考核内容,教师科技教育的实绩作为业务考核、职称评聘的依据之一、形成搞与不搞不一样,搞好与搞不好不一样的评价体制,奖励优秀的科技辅导教师与爱好科技活动的学生;尤其要努力提高科技辅导教师的待遇,让他们在实践中不断提升自己的辅导水平,参加县、市级比赛,为学校争光。重视对科技教育的投入,保证必要的活动经费,不断购置更新科技器材,推动学校科技教育不断向前发展;加强对青少年科技教育的理论研究,培养一支乐于奉献的科技辅导员队伍。学校每学期有计划地安排科技辅导教师参加县活动中心的教研、培训等活动,以提高他们科技教育的专业能力。

创新创业计划书 3000 字篇七

活动背景:在现今的经济高速发展的背景下,大学生就业的问题尤为突出,创业成为缓解大学生大学生就业的一个重要突破口,国家为此从政策和资金等各方面大力鼓励大学生创业,正是如此,创业大赛计划竞赛为大学生了解创业知识,培养创新意识,树立创业精神,提高创业能力,早就符合未来未来挑战的高素质人才具有重大意义。挑战杯中国大学生创业计划竞赛被公认为中国大学生的科技奥林匹克盛会,它的举办为在校大学生提供了一个很好的创业平台。同时它也为社会和经济的发展提供了丰富的可利用资源。同时也为我省下一届挑战杯创业计划竞赛选拔人才和作品。为此,我系很荣幸的承办了怀化学院第五届挑战杯创业计划竞赛。为了扩大挑战杯在怀化学院的知名度,调动更为广大的学生参与此项活动中,以及为提高同学参赛

的便捷度，我们商学系将精心策划这一次活动，现将活动安排如下：

一、活动主题：

第五届树仁挑战杯大学生创业计划竞赛。

二、参赛对象：

怀化学院全体学生。

三、主办单位。

共青团怀化学院委员会。

怀化学院学生会。

四、承办单位。

商学系团总支、学生分会。

五、时间及竞赛流程安排（__年 11 月-__年 12 月）。

1、前期（11 月 5 日-11 月 9 日）。

前期准备及宣传阶段（11 月 2 日-11 月 9 日）。

（1）、制作展板、喷绘、专刊，摆台宣传，校内外媒体。

（2）相关负责人联系各系部、各协会，传达大赛精神，发出组队邀请。

（3）参赛团队报名。

（4）、启动仪式及赛前培训（__年 11 月）。

（5）、各团队项目准备。

（6）、组委会联系相关企业，创投机构。

（7）、组委会联系校内外媒体。

（8）、成立评审团。

(9)、建立大赛 qq 群，加大宣传。

2、报名阶段(20XX 年 XX 月 XX 日—11 月 25 日)。

3、初赛培训及作品创作阶段(11 月 8 日-11 月 25 日)。

初赛培训：(暂定)。

时间：11 月 8 日。

地点：e2b-301、

2、中期(11 年 11 月 29 日--12 月上旬)。

(1)、中期宣传:喷绘，横幅，海报，展板，校内外媒体。

(2) 初赛(11 年 12 月 10 日)。

(3) 决赛(11 年 12 月 24 日)。

3、后期。

(1)、后期宣传。

(2) 对各获奖团队的创业过程进行跟踪报道。

(3) 组委会做活动总结。

注：具体时间按实际情况商定。

八、活动流程。

1、初赛。

各团队提交项目书面材料；由评审团审定参加决赛的项目；公布决赛团队名单。我们将根据作品整体质量选取作品的数量，以提高决赛参赛作品的整体质量，同时为更多的学生创造机会。

2、决赛。

1、主要环节。

(1)、团队展示。

(2) 策划展示及答辩。

(3) 案例分析环节。

(4)、争锋相对(各队队长向其他队伍相互提出质疑辩论)。

(5)、一等奖团队项目启动金授予仪式(由创投机构提供)。

2、时间：12月24日。

3、地点：e1c-201、

注：1、我们将根据决赛的特点来安排工作人员，圆满的结束此场活动。2、我们会邀请校优秀的评委来评审此次活动，为同学们创造一个公平舞台。

九、奖项设置。

特等奖(终审作品总数的3%)奖金+证书。

一等奖(终审作品总数的8%)奖金+证书。

二等奖(终审作品总数的24%)奖金+证书。

三等奖(终审作品总数的65%)奖金+证书。

在这接近两个月的日子里，我们商学系是忙碌的，但同时是收获的，忙碌着这一个挑战的盛典，收获着挑战带给我们的成就和激情。我们商学系会在此次活动中全力以赴，争创佳绩。我们相信此次活动在我们商学系师生的共同努力下，定会取得圆满的成功。

创新创业计划书 3000 字篇八

(一) 公司类型：有限责任公司。

(二) 公司成员概述：以在校大学生为主体成分，雇佣少量专业

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/926220212112011002>