

大学生创新创业项目计划书

大学生创新创业项目计划书（通用 16 篇）

大学生创新创业项目计划书 篇 1 第一部分 计划书摘要

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

第二部分 产品/服务

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。 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:

第三部分 行业及市场情况

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 本企业 (3)市场销售有无行业管制, 企业产品进入市场的难度分析

第四部分 组织与管理

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。 股东名称 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、
经历和业绩。 主要职责 (6)其他对企业发展负有重要责任的
人员(可增加附页)

第五部分 营销策略

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:

第六部分 产品制造 (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？

第七部分 融资说明

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:

第八部分 财务计划

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

为补充本项目计划书内容，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:此计划书为参考格式,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)

大学生创新创业项目计划书 篇2 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,给自己充电。

当然,锻炼自我的方法有很多,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,才能更好的为家乡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我,增加经验的一种趋势,这种行为不但可以锻炼自我,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,我打算建立一个以时尚服装为主体,各种饰品,纪念品,日用品同时经营的便利店,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！成功就在眼前！

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，人类文明不断进步，追求时尚已成当代大学生一大目标

2、我校大部分大学生来自农村，中等消费水平居多，经济非常好的不多，学校又坐落在这个消费水平居高的旅游名城，很多时尚服装只有专卖店有，这给我们出了很大难题，无奈之余只有穿些朴素的服装，质量难保证，实惠又时尚的服装正是这些学生想要。

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、锻炼和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会（创业指导）我来说已经没有多大诱惑了，所以我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!

四、经营项目及内容:

1、经营内容：主要是帮助一些想要实惠又时尚服装而难买到的同学完成他们的所需，作为他们的一个帮手来认真努力完成他们想要的装扮，追求时尚实惠

2、主要项目：网店~实体店一体化经营模式，以服装为主体，各种饰品，纪念品，生活用品，特色品同时经营。打印，复印业务赚些额外收入，缓解资金紧缺，还可帮人策划生日，聚会，约会等增加收入

具体项目如下：

时尚男女服；

男女睡衣；

精美男女包；

运动鞋(以安踏为主)；

运动球衣，球类，日用品，伞，等。

古城烙画，披肩等丽江特色产品(可作为促销赠送品)

五、经营原则：

1、真实原则：对求顾客以礼相待，不欺不瞒，友善平等。顾客是上帝在这里不再是空洞的说教，而是一种真实的感受；

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

3、诚信原则：保证为顾客所提供的产品无质量问题，做好售后服务工作，保证诚信经营，一切为了顾客。

六、服务群体：

所有在校大学生

七、市场分析：

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、现代社会，大学生对产品的质量绝对有顾忌，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的产品,先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

3、丽江物价偏高，实惠又时尚的服装不多，这给我们提供了有利平台，只要我们提供质量有保证的产品，大力宣传，抓住这个庞大的消费群体，打造一个经得起风浪，有威望的品牌店是绝对必要

4、我们学校学生还是比较喜欢买促销产品，而丽江的纪念品都是每个同学都想买的，经调查发现一些特色纪念品市场价高，低价批发作为赠送产品还是能受到广大学生的欢迎

5、打印复印业务在这庞大的学校前景可观，据我所知学校复印店每月能赚几万元，我们要以该业务为辅，增加流动资金，要打开这个庞大的市场，必须搞好关系，联系好各班班委，实行优惠政策，降低价格，倾进全力拉拢顾客，达到宣传与效益二者兼得，以这个市场带动解决大部分资金问题绝对必要

6、大学人口庞大，是一个密集型的小镇，消费能力绝对可观，过生日，同学聚会，老乡聚会，男女约会等天天都有，而现在学校还没人帮助策划这些，如果能抓住这一市场还是有发展潜力，不用成本，还可增加些额外收入(有待研究)

7、学校考证多，辅导教程需求量庞大，学校订书是原价，我们能以绝对优惠的价格垄断部分市场，效益绝对可观，这是稳赚不赔的生意，前景不容忽视，真正要想垄断这个市场就必须将关系打入各个班级，大力宣传，创造一个良好的形象是成功的基础

八、前景预测：

打印复印业务，推销辅导书，帮同学策划各式聚会，这些项目稳赚不赔，可以增加些收入作为流动资金。主体店利润可观，出现亏本的概率低于 10%，只要这些项目同时落实就能优势互补，实现真正的零风险经营，作好促销工作，保证无货物积压，进货价绝对低是我作出保证的基础，丽江消费高是我无风险的保证。即使货物积压，我可以原价甩出绝

对能吸引顾客，100%的信心

九、经营策略

1、人力上：集纳高思维、口才好的人才进入;同时，人员必须要有吃苦耐劳的精神。在此基础上采取有秩序的管理模式;

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，先吸引群众眼球，打入寝室内部做宣传;宣传到位

3、经营上：为了弥补资金上的缺乏，可同时在店内附上打印复印业务，不仅可以增加收入，还可以在在一定程度上增加知名度，让前来打印复印的同学了解本店的业务范围，扩大宣传面;

4、策略上：开业期间可采取优惠、免费服务等业务;如：
a，可以批发些古城烙画，披肩，镜子等丽江特色产品作为赠送，这样不仅可以让顾客感到实惠，还可达到提高信誉的效果。
b，可以批发些游戏点卡作为赠送品满足游戏爱好者的需求

5、设备上：需要台电脑、打印机、复印机(打印复印一体机)

十、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机，复印机可以先购二手的以节省资金。以后可以在打印复印促销书籍上补充资金紧缺，由小规模经营逐渐向大规模挺进，不断解决经费问题

2、分配：

2)每月提成分配标准：按业绩分配，具体待定

十一、价格标准：待定

十二、预想问题及解决办法：

在服务过程中，可能会出现顾客对服务不满意事宜，为此，我们必须坚持顾客是上帝的原则，尽量满足顾客合理要求；

在服务过程中，也可能出现这样的情况，服装有质量问题，这时，我们必须向顾客道歉，收回有质量问题的服装

出现顾客无理取闹，要动之以情晓之以理，本着顾客是上帝的原则，处理好与顾客的关系，不能有损信誉

在服务过程中出现货物积压，应完善退货机制，作好一切促销准备，保证只赚不亏

十三，有利优势：

十四，预计投入及资金分配：

预计投入：初步预计投入 3000 元

资金分配：打印复印一体机预计投入 <=1000

服装进货量预计 1500 元

其他货物预计 300 元

赠品预计 200 元

以上分配视资金而定可做调整，比例不变。

大学生创新创业项目计划书 篇 3 度假酒店的定义

度假酒店是以接待休闲度假游客为主，为休闲度假游客提供住宿、餐饮、娱乐与游乐等多种服务功能的酒店。与一般城市酒店不同，度假酒店不像城市酒店多位于城市中心位置，大多建在滨海、山野、林地、峡谷、乡村、湖泊、温泉等自然风景区附近，而且分布很广，辐射范围遍及全国各地，向旅游者们传达着不同区域、不同民族丰富多彩的地域文化、历史文化等。

一：招商策略

招商策略：立足济宁、面向全省

以济宁为重点，在确保济宁地区招商工作全面、顺利开展的同时，并确立招商部门安排出招商力量，对外地运用电话、传真、网络、dm等现代化通讯手段进行招商。效果理想的情况下，在保证北京地区招商指标的同时，随时进行调整加大外地招商力度。

二：招商项目背景介绍

北欧风情水上乐园是济宁最大的水上游乐园世界。隶属济宁市北欧风情度假酒店，地处城区东南部，紧依北湖风景区，位于济邹路与火炬路交汇处，交通便利，位置优越。酒店占地240余亩，背依青山，面迎碧波，山水相间，风光秀丽，风景宜人。中西合璧、原木楼阁式的建筑与山、水、林相映成趣，展现出一幅中国水墨情调诠释下的北欧重彩油画，是休闲、度假、旅游、观光、娱乐的世外桃源。

设备最多最先进的水上乐园，它一天的游客吞吐量为达到万人，它的目标是在5年内跻身全省水上公园前十名的行列。有多年水上乐园管理经验。北欧水上乐园占地3万平方米，由国际知名的**公司设计。园内水处理系统引进世界最先进的臭氧水循环处理系统，不仅能够使水质完全符合国家质检部门的要求，更能在完全不刺激眼睛和皮肤的情况下，消灭水中出现细菌的苗头，使园内用水变的更纯净，更安全。园内所有水上游乐设备均由世界级水上设备公司设计及提供。游客坐、人造沙滩、凉亭、等富含北欧人文气息，特别适合喜欢体验新鲜感受的游客;有水上过山车之称的喷射滑道能带给游客难以置信的滑行体验，非常适合喜欢挑战刺激的年轻游客;另外还有目前水上乐园行业里最新的设计合家欢组合滑道，它是世界上首条运用新型高技术设计的惊险度极高的水上滑道，特别适合家人和朋友共同体验。水上乐园还拥有疯狂游玩池项目，它是济宁最大主题式的水上游玩区，有着各种不同的水滑道和玩水活动提供不同年龄层的游客无(创业指导)穷的欢乐;加上离心滑道和高速滑道等水上游乐设备，都非常适合喜欢挑战刺激的年轻人，以及特别为儿童而设计的滑道及儿童戏水池等等。

水上乐园除了所有的硬件设备达到国际领先水平之外，为了更贴近广州市民的需求，水上乐园的开园时间会由上午一直持续到夜晚，使游客不仅能享受到白天的日光浴，也能在下班后与家人和朋友享受月光下的浪漫。此外，园区内还可以欣赏到风情表演，篝火晚宴、海鲜美食等让你品尝到各种美食小吃。

水上乐园内的各项水上游乐设备既适合家人朋友游玩，也适合情侣共渡假日；最纯净的亲水乐趣既能驱除城市压力，消暑降温，也能增进人与人之间的感情，它将是市民在夏日里最佳的休闲选择。

水处理、水质化验

水上乐园引进国际先进的臭氧水循环处理系统，确保水质符合标准，使园区内的水不但具有无臭无味的显著特定，而且在不伤害人体肌肤的前提下杀灭人体皮肤上的细菌，及时消灭水中细菌出现的苗头。园内每天按规定对每个设施水池定时抽样检查，并对外公布检查结果，让入园游客及时了解当前水质信息，以确保水质量符合标准。

专业水上急救、景观设计和遮荫结构

水上乐园的景观设计以亚热带的植物和花卉为主，形成一个自然和放松的环境给游客，园内有很多遮荫设施免费为游客提供，让游客在阳光下得到最好的保护。

三：项目执行人介绍(含经历、阅历、学历)

1.罗女士

四：项目内容简介

1.该项目所属娱乐行业

2.此项批准介绍

批准机构：

批准时间：

文件编号：

3.项目是否经过专业机构给予审核或评估。(含资产评估报告和银行资信证明)

4.扩建项目须简要勾画单位近三年财务的年终报表

五：项目自有资产介绍(含地产、房产、设备、资金)六：项目招商要求(投资形式：资金、设备、技术、管理、市场)

1.资金形式招商付款方式

a.租金交纳及优惠政策有以下三种方式：

1、一次性交纳 3 年的租金。从第四年起租金递增 5%;第五年

租金递增 6%;第六年租金递增 7%;总体租金递增比例不超过原租金水平的 20%。

2、首期交纳 5 年租金的 30%，正式开业前再交齐 5 年租金全款。从第六年起租金递增 5%;第七年递增 6%;第八年递增 7%;总体递增比例不超过 20%。可签定租约合同期为**年。

首期就一次性交纳 5 年租金。可获得 6 年实际使用权的优惠政策。从第七年起租金递增 6%;第八年递增 7%，总体递增比例不超过 20%。除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选一间商铺位置的机会。

3、首期交纳 17 年租金的 30%，入驻前交齐**年租金全款。可获得**年实际使用权的优惠政策。可签定租约合同期为**年。如**年租金在首期就一次性交齐，除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选两间商铺位置的机会。

4、租金交纳方式及提供优惠政策的理由：

考虑到项目的招商不但要符合公司的总体定位，同时还要兼顾公司的成本回收，并且回收期越短，产生的运营财务费用支出就越少，同时，及时还贷将有利于公司信用等级的提高，对将来的公司发展极其有利。上述方案一方面可以起到将缺乏实力小商户挡在门外的作用(及抬高门槛)，达到自然淘汰的目的。同时，根据现金是王的原则，运用对我们影响极小的使用年限的优惠，让利商户，做到先期既给出优惠又不会使应收现款产生丝毫损失。

另外，兼顾将来项目升值，我们可以充分享受到升值的利益，方案设定是为了尽量引导商户去选择 5 年一次性交纳租金的方式。此方式达到的经济效益将在附上的经济分析内容中计算出具体的数据体现。

六：经济分析

一、交纳(三年)租金经济分析(理想价格)

- 1、根据可出租实际使用面积按万平方米计算;
- 2、按照每层出租实际使用面积平方米计算;

3、平均租金价格按每月*元人民币计算;总计

(4)、保证金-----

七：外来资金用途分析表(项目回笼资金投放分析)

八：项目可行性分析介绍(市场预测分析)

九：该项目已备有上鼠年内既得效益及 3-5 年的递增分析报告。

十：投资者权益说明

十一：项目可能出现的风险与处理方法介绍

十二：备注

大学生创新创业项目计划书 篇4 社会的开放,经济发展,是“洋节日”兴起的必然结果,吃饱肚皮的中国人,已不满足于物质文明给我们带来的享受。精神文明在物质文明的基础上追求品味人生,已成为这个时代的时尚节拍,跟上时代节拍让你人生的梦想插上机会的翅膀,把握机会拥有明天。

通过介绍如何开个鲜花批零店,除了能让你对鲜花行业的经营情况有一些了解之外,更重要的是让你对这种投资形式理解得更深入一些。开鲜花批零店最初的接人进货资金。开店的技巧主要包括熟悉行情,选择地段,店面布置,经营策略,插花艺术掌握,投资风险等等。分述如下:

一、技术掌握没有接触过鲜花的人，早就听说插花是门艺术，而作为生活礼仪用花，我们只要掌握一点包、插花技术就行了。首先要了解花语，什么花送什么人，什么场合适合用什么花，开业花篮，花车的制作，很简单一本介绍插花用书便解决问题。熟能生巧，一个多用便什么都有行了。

二、店址这是开批零店的关键因为零售利润在花卉业中可达 50%—80%。大学生在校自主创业学校的领导是非常同意的，而且学校的租金，水费，电费等都是不用交的，我们的创业项目费用只用花价和包装纸的费用，所以地址在学校的创业园。

三、进货进货渠道是批零店的关键，因为鲜花的质量和价位，是你赢得市场的法宝，找到自产自销的货源，可使你的利润空间得到保证，作为我们情义花卉。

四、经营策略中国改革已经 20 个年头，哪里都没有空白市场等你开发，哪一行都有人做，关键看你怎么做，信誉是关键，一靠花卉质量价格，二靠服务质量，批零店如果花卉质量价格由供货商把关的话，作为店主主要靠服务质量。不如先作一个免费送货上门的承诺，无论对于批发商还是零售商，此项售前服务，会为你建立一个逐渐、扩大的信誉体系客户群体。二是避免守株待兔，坐以待毙，无论哪个城市，饭店的鲜花布置，都是一个很好的业务，3—5 天更换一期，费用少则几百，多则几千元，更何况酒店的婚宴，会议，生

日宴又很多，无形带来许多生意，影楼，酒吧，歌舞厅也是你开拓业务的市场，与电台合作，累积返还销售，都是你占领市场的法宝。

基于上述市场调查分析，我们暂开如下一花店：

一、项目名称

二、项目背景

千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着"美好"，特别是现在.随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高.对生活的追求!鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀!花卉消费近年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位.这样我们创办花店以鲜花专递为市场切入点，电话订花的长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有"心想花店"品牌优势的市场.是十分可行的。

三、公司项目策化

1.提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展.我们的心想将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户.为人类创造生活环境!

2.公司目标立足地大，服务新乡，辐射豫北，创建一流的花店公司。本公司将用一年的时间在台州科技职业学院的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡.在台州科技职业学院作为试点市场，该区市场容量在 3000 人以上，较有代表性，试点时间为一年。当运营成功后，经过一年的时间如果花店生意可以准备在实习期间在家开花店。

四、经营环境与客户分析

1.行业分析

"新院心想花店"是由在校大学生推出的面向 2 万在校大学生店面，因此在前期目标消费者主要定位为在校大学生。该店面目前仅设立台州科技职业学院创业园。因此，暂定的目标消费群以台州科技职业学院大学生为重点，将来逐步扩大市场。以台科院为例，各类在校生近 2 万人，则投入 1 校共有近 2 万的目标消费者，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到在本店消费国的群体将成为本店的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2.调查结果分析

本公司台科院大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查的方式。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。(1)有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。(2)购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种。(3)在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。(4)接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。(5)影响产品购买的因素依次为：价格、品种、包装、服务等。(6)购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3.目标客户分析

在校大学生买东西关心的质量和档次，一般消费在中等档次。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购 1 支(你是我的)，3 支(我爱你)，19 支(爱情路上久久长久)，21 支(最爱)等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花.包装一般倾向于要求高档化,有向个性化方向发展的趋势,对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等.

五、经营策略

1.小组成员:

林法都(组长)主要负责店面的日常维护与运行

陈玉川主要负责项目开发计划

黄敏婕主要负责经营策略与项目规划

刘映恒主要负责市场调查和结果分析

林法都主要负责财务管理

2.营销策略分析

2.1 品牌策略

花店建设初始，我们需非常重视创立一个诚信又服务好的深入大众心里的品牌.在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取花册的精美设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新.

2.2 价格策略

心想花店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户限度的享受和心理满足.既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求.

2.3 促销策略

宣传策略

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式.

3.花店策略实施

1.市场范围选择在投入期仅选择台州科技职业学院作为试点市场，该区市场容量在 2 万人。

2.重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果.

3.现场促销选择每年“2·14”情人节和母亲节为重点宣传日期，宣传内容包括：

(1)悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为 1-2 条，以"心想花店"地址和"校园花店隆重推出"为题搭配悬挂.

(2)在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，可以现场咨询并订购;放置一宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品现场送出.

(3)以绿意的宣传平台宣传给各大高校学生.

六、营销效果预测与分析

1.营业额收入

据调查分析,我们可以预测在主要节假日,每天销售额在 100-200 元以上.

2.支付方式

现金支付

3.订货方式

电话订购.花店直购.另外,我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购.

4.客户特点年轻化,99%为青年人,以男性学生为主;他们信誉高,文化素质高,无坏帐现象.

5.消费特点中低档的鲜花欢迎.

七、经营成本及利润预估

1.原则:

把每一分钱用在刀刃上,充分发挥每一分钱的价值

2.初期投资:

这一时期,资金主要用于进货渠道,第一个月进货费用 500 元。

3.利润预计

第一个月: 1000;第二、三个月: 1500;第四、六个月: 2500.第一年预计收入 8000 元。

八、项目小结

1.主要工作完成情况调查

了解到广大大学生朋友的真实需求，而且公司从实现目标，运营机制，项目策略等方面都进行了总体规划.另外，我们还会根据市场的发展来完善花店的运行结构及新兴业务.最重要的是，针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们自行设计了一系列服务产品，如短信订购鲜花，附带祝福卡片，电话传情等并且制定了合理的价位。

2.不足与困难之处

由于我们的花店刚刚开始计划，经验不多，资金方面存在严重不足，准备不充分，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善之。

大学生创新创业项目计划书

篇 5 资料显示: 20__年国内大学生就业人数在创新高预计是 650 万--700 万人次, 加上 20__届 300 多万没有找到工作的毕业生, 在 20__年大学生就业年度, 涌入就业市场的大学毕业生人数将达到史无前例的千万人。虽然 20__年高校毕业生就业工作克服了国际金融危机的不利影响, 实现了高校毕业生初次就业率的基本稳定和就业人数的继续增长。第三、第四季度高校毕业生就业情况已经回暖, 不过 20__年的就业形势仍不容乐观。以 20__年大学毕业生 610 万人, 平均每个学生求职申请 15 份计算, 应届大学毕业生将发出超过 9000 万份求职申请。在就业、考研和出国的夹缝中, 现实给予毕业生能够的选择实在太少了。自从比尔·盖茨创造了微软的神话之后, 大学生就业创业就一直成为了校园内长期的话题。特别是近几年来, 大学教育走向平民化之后, 大学生完全由卖方市场走向买方市场, 就业形势愈来愈严峻。创业, 俨然成为了大学毕业生继就业、考研和出国之后的第四条道路。但是在创业过程中, 存在的好高骛远、资金渠道不畅通、财务税法和市场经济等相关知识及经验不足, 大学毕业生创业成为了就业“热”中的“冷门”, 并没有较好的发挥有效的就业渠道作用和科技孵化作用。反观近年来国家各级政府为进一步促进大学生就业, 鼓励大学生自主创业出台的一系列优惠措施和大学生创业市场的“萧条”, 对比之下凸现当前大学生创业指导工作的重要和亟需。

性质：创业就业部，是一个为广大同学提供就业创业和职业发展服务，为同学们提供社会实践锻炼的平台。

宗旨：关注就业、认识职业、成就事业。

目的：通过组织并举行全校性的就业指导、创业辅导、职业生涯规划宣讲和校内招聘会、就业调研以及组织开展社会实践等活动，帮助同学们树立正确的职业价值观，提高就业竞争力。

具体措施：

一.做好纳新阶段新成员的系统培训,让其在部门中以学习带动工作。注重培养和锻炼部门会成员就业创业方面的能力,以期能够自主独立地完成部门相关工作。

二.与勤工部、外联部等部门合作,积极主动的去银座等一些校外企业(银座华信店等)与他们建立联系,为广大同学提供更多更好的勤工助学和实习的好机会,更好的锻炼同学们的社会实践能力。

三.在校团委的领导下,定期召开就业创业报告会、经验交流会等,以“就业创业超市”为依托,深入开展各种宣传活动,了解学生想法,深入调研开展工作。

四.定于每周二、四下午在“就业创业超市”进行咨询宣传,每周搜集许多就业创业类信息和大学生在求职过程中的困难解答,建立创业就业宣传展板,定期向学校领导汇报工作成绩。

五.收集企事业单位招聘信息,从中获取其各个部门在招聘时最为看重学生哪方面知识和技能,并与同学们分享此成果。多关注各类人才招聘见面会,组织同学们去学习。多做些市场调查,了解市场欠缺哪方面的人才,了解市场的需求。

六.组织社团人员到企业联系,为以后部门开展就业创业工作打下基础,让同学们有更多的实习机会,真正实现艺术设计学院学习实践相结合的完美理念。

一.基本工作职能:

- 1、在毕业就业指导中心指导下收集、发布就业信息。
- 2、开展就业指导、职业生涯规划活动的策划和实施。

3. 及时更新就业消息 ,准确的反应就业率,收集毕业生就业后反馈的情况。

4、宣传、推广证书认证工作。

5、建立贫困家庭、就业困难等特殊学生就业档案。

6、完成团委、招生就业处交办的其他工作。

二.下面是我们部门在 20__年冬季的工作计划:

1 在全系范围内展开一次创业就业意向调查,希望能够通过调查发现同学们想要了解的就业创业信息,为以后部门活动的形式及内容提供依据。

2 至少开创一个属于机材学院学生会创业就业部自己的传统活动。(初步拟定以下几点想法)

(1)模拟招聘会。

模拟招聘会即立体式的社会实践活动,旨在让同学们通过“实战演习”,锻炼自我推销的能力,积累应聘经验,作好双向选择的知识与能力两方面的准备,并让新生提高就业意识、增强就业危机感、意识到提前职业规划的重要性;并通过活动增强自信心和全面认识自我。

(2)演讲比赛。

大学生就业难成为社会关注的一个话题，为提高我系学生面对当前严峻就业形式的的能力，展示当代大学生的个性。以大学生就业与创业演讲比赛的形式，抒发当代大学生心中的梦想，展示当代大学生的个性。演讲范围只要与就业和创业有关即可，但需内容健康向上。

(3)女生创业就业专向指导。

建院女生就业是个“老大难问题”，对此我部门想联合女生部一同对我系女生进行专向培训，让女生能够更好的掌握就业形式，把握就业创业方向，更准确的为自己的人生找到出路。

(4)讲座

请大三的师兄师姐为大二即将面临“双选会”的同学讲解面试技巧。让同学们能够应付自如，能够更好的推销自己。

三、部门建设

进入新的学年度，部门招新工作将在九月末展开，鉴于上学期部门干事对部门职责等活动不是很清楚的情况下，本学期将会通过让他们参与到部门的每项活动的形式，让各新成员较快熟悉部门的工作，提高部门的工作效率，同时让他们在学生会能学到更多的东西，尽可能多的锻炼他们。同时让各新成员尽快地相互认识了解，增加相互间的默契程度，更好的发展本部门。对部门干事培训是今年新创立的活动之一，培训内容分一下几点：公文写作(策划书，会议记录，工

作总结)新闻写作(通讯，采访，评论)其它(摄影，照片处理，设计编辑，软件培训，电脑排版)会议：部门成员可发表意见，谈工作总结，其它：简历部门邮箱方便工作交流，实行工作责任制采取奖励与撤职。

1.创业就业部有自己专门的博客，为大家提供最新资讯。

本部博客负责人会随时更新博客内容，主要以博文和播客的形式传递信息，及时为同学们排除疑难，欢迎同学们登陆。

四、其他

随着部门新成员的加入，各项工作都要做相应的准备，我部门要与招生就业处以及院就业部积极保持联系。另外，重视部门宣传工作，建设部门博客，同时加强部门与学生会各部门的联系。

我们有信心将就业创业部工作做的更好更强!

大学生创新创业项目计划书 篇6 本家教中心下属于徐州师范大学大学生创业社，是一个群众性组织，由社团内部成员发起并组织成立的。

本家教中心是属于中介性质的，因此是沟通学生与家长之间的桥梁：为需要家教的家长提供一个便捷放心的“供教”渠道；也为学生提供一个兼职的捷径。这样的三方活动构成一个稳定的“教——商——学”三角。

而且本家教中心成立之初(去年)就已经利用学生的课余时间，在徐州师范大学周边的小区开展过免费家教的活动，家长对本社团的活动都表示满意。因此有很好的“群众基础”。

关于本家教中心，其几位主要负责人(韦梦颖、周茹、侯捷、陈鑫、朱敬凯)经过详细商讨，制定了下列较周密的家教计划：

一、前期工作

1、本家教中心于 20__年 11 月_日正式成立。

2、在成立之后的时间里，家教中心的成员于小区各家长与在校大学生之间相互联系;通过宣传和现场解说，最后完成信息统计表。

学生方面：一般利用家教中心人员(这些同学来自各个不同的院系)的交际网，进行先前的报名，与次同时，我们还设立了固定的报名地点(可直接与负责人联系);如果家长有特殊要求的，由我们负责人向相关院系聘请专职家教。

家长方面：因为我们去年在学校周围的小区开展过免费家教活动，因此，我们有很好的条件进行宣传。家教中心的人员是“攻”“守”，两种方法同时进行对家长的信息进行采集：“攻”就是挨家挨户跑，询问家长是否需要家教，若有需要请家长填写一份信息表;“守”就是在人流高峰期在小区附近进行调查，采集家长需求家教的状况。

3、对采集的学生信息我们将进行汇总，于 12 月 3 日晚 6：30 进行家教成员的面试，面试合格的同学将被纳入我们社团的人才库。

纳入社团人才库的同学我们会安排他们进行家教试讲;

若有其他兼职，我们会优先安排这些同学。

4、对采集的家长信息，我们经过筛选后汇总，由家教中心工作人员联系家长，询问是否真有意向需要家教，并商定试讲日期。

二、家教进行中待学生与家长双方都联系妥当之后，我们会与家长联系时间进行试讲，由负责人陪同

试讲期间，家教人员应该注意授课者的各方面反映，而负责人则应了解家长的家庭背景。不过，家教人员更应该展现自己的教学水平。

三、收费情况

本家教中心是服务于学生和家长的组织，因此，只针对家教人员收取一定的中介费，并且比市场价格低 20—30 元。

进入人才库的同学若安排其进行试讲，则需交纳 10 元/人的试讲费(若此次未能成功则下次试讲不需再交)，若试讲合格，签定合同，则需另外交 20—30 元的中介费，若未合格，终结费免交这部分费用。

四、安全问题

前面已经提到，在试讲的时候家教人员应该主动留心学生的各方面状况，负责人应对整个家庭状况做一个初步了解，以确定家教人员是否合适在这个家庭做家教。如果对家人有不适宜的地方，负责人应提出解决方案或终止试讲。

另外，我们要确保家教人员在路途中的安全。我们的原则是就近，也就是说，路较远的一般不安排家教活动，特别是晚上；如果周末有同学愿意，并能保证起自身的，我们会酌情安排其前往家教。

五、奖励原则

我们会在学生任家教期间进行暗访，观察人才库中的成员参与家教的情况，若其有突出表现的，社团在年终会给予其物质和精神的奖励。

大学生创新创业项目计划书 篇7 一、项目背景

千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着"美好"，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀!花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位

这样我们创办网上校园花店以鲜花专递为市场切入点，兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有"地质大学青鸟花店"品牌优势的市场。是十分可行的。

二、公司项目策化

1、提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。我们的青鸟将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户。为人类创造最佳生活环境

2、公司目标

立足地大，服务武汉，辐射华中。创建网上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在武汉的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡。在投入期仅选择网站总站所在地质大学西校区作为试点市场，该区市场容量在 3000 人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。当模式成功后，以 asp 的形式在分站推广。经过 3 到 6 个月的运营后再扩张到其余的市场

三、经营环境与客户分析

1、行业分析

"地质大学青鸟花店"网站是由在校大学生推出的面向 650 万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生。该网站除武汉地质大学的总站外，在湖北各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以湖北各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以中国地质大学为例，各类在校生近 2 万人，则投入 8 校共有近 20 万的目标消费者，而最新的统计表明，全国在校大学生有 650 万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网

站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的

2、调查结果分析

本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查(问卷调查表见附录一)和个别访谈的方式。此次我们共发出问卷 50 份，收回 37 份。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求：

(1)有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为；

(2)购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种；

(3)在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲；

(4)接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性；

(5)影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等；

(6)购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3、目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格，但从网上定单来看侧重于中档价位。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购 1 支(你是我的唯一)，3 支(我爱你)，19 支(爱情路上久久长久)，21 支(最爱)等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花。包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

2、营销策略分析

2.1 品牌策略

网站建设初始，我们便非常重视品牌。在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新

2.2 价格策略

青鸟网上花店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

2.3 促销策略

(1)宣传策略

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式

(2)服务方面

网上花店的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务。

在售后服务方面，由客户服务部负责采取以下几种方式：

①打感谢电话或发 e-mail 进行友情提醒服务,并在客户重大节日时发电子贺卡

②无条件接受客户退货,集中受理客户投诉

③设立消费者调查表,附赠礼品,掌握消费者需求的第一手资料

④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶,并享受价格优惠,成为会员后享受会员价格。

⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙,交流信息,沟通感情,并解答客户最感兴趣的问题。

⑥建立客户数据库档案,客户重复订购时只要输入名字,客户的其他信息便自动调入系统。

2.4 渠道建设

就目前来看,网上花店主要是与一级批发商建立业务关系。选择批发商时,一般考察其经营业绩,信誉,合作态度,供货是否及时等方面,要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点,以便于各高校配送成员就地取花。通常与批发商签订合作协议,就价格与产品质量等问题达成一致意见

3、网上花店策略实施

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/948103113036006052>