# 如何写创新创业设想论文(推荐)(六篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2023-12-22

*如何写创新创业设想论文(推荐)一素衣营养保健健康管理是一家销售与服务的企业，以倡导身心健康生活方式，提供全面健康管理为主。以全新健康管理理念，资身的专家团队和真诚奉献精神，为会员和用户提供最专业的健康服务。健康管理面对的消费人群：亚健康人群...*

**如何写创新创业设想论文(推荐)一**

素衣营养保健健康管理是一家销售与服务的企业，以倡导身心健康生活方式，提供全面健康管理为主。以全新健康管理理念，资身的专家团队和真诚奉献精神，为会员和用户提供最专业的健康服务。

健康管理面对的消费人群：亚健康人群和疾病患者，白领及中，高档收入人群及老干部为主要群体。以“一对一”纯私密的个人建立健康管理档案，标准的健康体检，资身专家咨询，资身专家上门诊疗，制定个性化的健康方案(包括饮食养生，运动养生，方药养生，心理养生)，健康资讯，健康讲座，社交联谊等全方位的健康管理服务。提供膳食分析，营养评价，营养配餐系统以及居民饮食指导并针对不同需要配送各类健康食品。致力与研发和推广新型健康检测方法，系列天然健康品及其他中华养生干预方法，为提升民众健康水平和生活质量作出贡献，目前仅需投资20万，赢利空间百分之40%-70%之间波动。

企业和项目地点：城市及周边地区

产品及服务：经营城市面上所拥有的健康食品系列，主要以营养保健和中医药保健为主。以倡导身心健康生活方式，提供全面健康管理为主,gb5310高压锅炉用无缝钢管。以全新健康管理理念，资身的专家团队和真诚奉献精神，为会员和用户提供最专业的健康服务。针对亚健康人群和慢性病人群，以“药食同源，系统养生”理论为指导，致力与研法和推广新型健康检测方法，系列天然健康品及其他中华养生干预方法，为提升全民健康水平和生活质量作出贡献。

创业企业的宗旨：振兴中华传统医药，弘扬中华传统文化。

市场优势：本公司通过系统综合管理，包括健康检测和健康干预两大方面，将人体保持在心理和生理俱佳状态，从而真正达到世界卫生组织关于健康的标准。在健康干预方面，本公司集合拉“营养食品及中医药保健食品，现代营养，饮食，心理，运动，艺术，环境，季节”等多种手段，有机融合拉现在营养学的健康指导理论，通过两大体系优势互补和完美结合，推动人类身心健康年提升的一次新跃进。

发展计划：

1、建立健康俱乐部：为要员，商界精英提供以“一对一”纯私密的个人建立健康管理档案，标准的健康体检，资身专家咨询，资身专家上门诊疗，制定个性化的健康方案(包括饮食养生，运动养生，方药养生，心理养生)，健康资讯，健康讲座，社交联谊等全方位的健康管理服务。提供膳食分析，营养评价，营养配餐系统以及居民饮食指导并针对不同需要配送各类健康食品。

2、建立中华养生俱乐部：由姿身专家组成，以会员制度形式包括建立个人健康档案，专家健康咨询，制定个性化综合健康提升方案，健康讲座，产品特惠，健康姿讯和社交服务等多元化优质健康管理服务。

3、建立中华养生坊：打造全国连锁招募工作，普及科学养生方法，推广健康管理模式，铸造社区服务品牌，为更多的社会家庭提供优质健康管理服务。

1、市场定位和市场规模：公司主要以亚健康和慢性病人为主。提供标准的健康体检，资身专家咨询，资身专家上门诊疗，制定个性化的健康方案(包括饮食养生，运动养生，方药养生，心理养生)，健康资讯，健康讲座，社交联谊等全方位的健康管理服务。提供膳食分析，营养评价，营养配餐系统以及居民饮食指导并针对不同需要配送各类健康食品。会员费用在(600—10800元不等)，享受的待遇不同。

2、目标市场：我们主要针对亚健康人群和慢性病人群，中国亚健康人群占人口的95%以上;其次针对要员，老干部退休群体，经济收入高，有保健健康意识;再次针对学生(高考生)及孕妇进行食疗强化。

3、产品消费群体，消费市场，消费习惯，主要因素分析。

产品消费群体主要是慢性病人群，主要分布在中老年人群中，市场消费额平均每年在4000-10000元之间。普遍已保健食品为主，主要是身体某一部分发生感染，或损伤，想治疗或加强抵抗能力，从而达到健康的目的。

4、目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段。

市场成熟，深入民心。产品排名：大连市场前三位。本产品在大连市场经营非常好，购买量从06年开始月销售最高达300万元。最底80万。市场经营广，信誉好，并出口多国家。

5、市场趋势预测和市场机会。

投入的产品随市场变化而变化，现在主要以海参和中医药为主打，此两款产品在市场前景广，销售量大。如果投入利润空间很大，最低30%-50%小的成手销售。如果以公司名义加盟，利润点会更大。整个市场操作的领导关系都非常融洽。渠道可放心。

5、竞争对手分析：

一般来说对手都是单一化模式，都只有一到三种产品，销售在广也受局限。以多家销售模式为主导的仅一家：大连保健品商行，但此公司太过局限，优惠力度比较小。

购买率也不是特别的高，走的趋势是超市自赢。以上企业至于管理更是不到位，走入下坡，比较散，员工流动比较大。而中医药产品在连很少，管理模式正在摸索，还没进入正轨，我以加盟此公司，产品比较好，有待开发。(以上公司都没有饮食调理)

1、概述营销计划，(区域，方式，渠道，预估目标，份额)

准备在保健品聚集地开展前期工作，这里汇集大连所有保健食品的百分之七十的经营点。前期以检测和健康讲座为主，会员客户跟踪建立健康档案(四季养生)。以社区定点，检测，宣传，专家咨询。预计产品销售额应该在(淡季每月6万=净2万，旺季每月10万=净三万)。

2、销售政策的指定(以往/现在/计划)

以往搜集客户资源，陌拜或扫楼两种方式;现在以团体检测，干预，养生一系列的健康服务为主流线;计划：每月定点联系老干部局和中高档社区两到三个进行体检,陶瓷球阀，干预，评估。并针对亚健康人群实行会员跟踪制度(包括饮食养生，运动养生，方药养生，心理养生等)。

3、销售渠道、方式、行销环节和售后服务：

产品来自市场上的多家保健食品公司提供，以区代理形式进帐，多元化销售渠道：健康讲座，茶话会，健康检测，餐饮，旅游等模式。售后由医学中医及内科专家，营养专家，心理专家组成，提供身心灵的健康服务理念;会员配比跟踪“一对一”理念建立完整健康档案，每位客户15天一电话跟踪,塑料封条，三个月一次健康体检，在服用产品和服务的同时并根据个人饮食爱好及身体状况配比出营养饮食套系。回绝对不能意存贪念或据为己有,一经发现将以纪律处分.

10携物出店：员工进出店时,除预先经有关部门主管发证明文件核准外,不得携带任何店财物离店,若有犯罪着作盗窃行为处理.

11防火和火警：员工必须严格遵守公司颁布的防火告示,注意防火安全.如遇上火警,应保持镇定,传呼同事协助及通知上级报警,关闭现场电源及煤气阀门,并迅速协助客人撤离火警现场.

5、风险分析及应对方法：

如果出现资金短缺，会象朋友求援或找志同道合的人入股。(有几个开公司的朋友)，;如果发现产品质量问题，立即停止销售，返回产品公司，以纠正质量把关，或重新选择新的项目。

第六部分：成长与发展。

成长与发展：下一步要怎么样，三年后如何等

素衣营养保健健康管理，是集产品和健康养生为一体化的企业，将前景广泛，现在人生活水平的提高，都非常注重个人身心健康和饮食健康，我们针对营养学刚刚起步的优势，大力提倡食补工程。尤其推出高考前饮食调理和上门服务。这一快将打造有使一来的第一家全方位的综合管理服务企业。

具备六大优势：

1、超强全方位的保健食品代理

2、立足企业发展，培养，人性化管理模式

3、“药食同源”养生理论4)精选优质产品，服务万家

5、gmp药品工艺制造

要建立庞大的专家组，努力将我们的优质产品突破300款，提供更加多元化的全面选择;在未来的三年后，我们要建立和，社会团体的合作，并把我们的企业分支机构和服务扩展俩个以上城市;在未来的三年后，在强大的市场企业和教育培训支持下，我们会有一支凝聚的庞大而高效的营销团队，和专业完善的“一对一”顾客服务体系，将我们优质的产品为数万家的家庭带来健康和快乐，并开创一个崭新的营销时代。

在不断的创新和努力，我们还在传播我们的理想和精神信念。

**如何写创新创业设想论文(推荐)二**

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，我们只要撑握一点包、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健，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，信誉是关健，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：

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。

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。

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。⑴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。⑵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。⑶在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。⑷接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。⑸影响产品购买的因素依次为：价格、品种、包装、服务等。⑹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.

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:

⑴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.

⑵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.

⑶以绿意的宣传平台宣传给各大高校学生.

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.

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。

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。

**如何写创新创业设想论文(推荐)三**

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：

⑴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;

⑵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;

⑶在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲;

⑷接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性;

⑸影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等;

⑹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

⑴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

⑵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

1.市场范围选择，在投入期仅选择网站总站所在中国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。该模式成功后，以asp的形式在分站推广。先在已经建成的另外7个分站试运营，经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

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9月8日和9月9日两天为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍。宣传内容包括：

⑴悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为3-5条，以\"青鸟花店\"网址和\"校园花店隆重推出\"为题搭配悬挂。

⑵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，摆放3-5台微机，可以上网查询并订购;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。

⑶请学校广播站播发\"青鸟花店\"宣传部门拟定的宣传材料，在早，中，晚各一次，连续数日。

⑷为营造气氛，安排两名小姐佩带写有\"青鸟花店\"网址的绶带，进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购20元以下的鲜花，由网站付款。

⑸在宣传当天，请与学校有关的媒体到现场报道，如武汉晚报，各地方电视台等

五，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1000元以上

2、支付方式

根据有关材料网上在线支付将会达到20%，我们正积极与招商银行等金融单位联系建立业务合作关系，促进在线支付

3、订货方式

e-mail定单，直接进入\"青鸟花店\"网站校园花店订购，电话订购。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，100%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

60元以下的鲜花最受欢迎

6、信息基础设施

公司网站主要是以虚拟主机的形式存在的，故公司暂时不需要具备信息方面的硬件设施。对于信息软件的开发和网站的建设，公司将通过内部成员中计算机较好的同学和招聘有这方面特长的成员来共同完成。b2c网站虽然在理论上可以实现零库存，但是现实中要达到这一点却很困难。

六、经营成本预估

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

**如何写创新创业设想论文(推荐)四**

各位领导、各位同事：

大家好!

一个企业的发展亦与创新息息相关，无数事实证明任何一个企业的领导者只要高度重视“创新”，理解了创新的根本意义，不断在企业中实施创新的手段，企业就会不断产生出人们所需的新产品，从而企业也会产生新的经济增长点，展现新的面貌。

一、加深科技创新的理解

在企业中长期以来把创新单纯理解为小改小革、新技术推广或是技术革新或是技术改造，诚然不可以否认这些创新方式多年来为企业发展起到了一定的积极效果，但它的根本点也是其狭隘点，是仅仅将创造性的成果转化为好一点、更多一点的生产力，从而使企业产生一定限度的经济效益，当今创新的概念已大大超越了原有的境界，创新这个词已展延成创新工程的概念。它既包括传统的创新观念，更包含有对人类知识创新概念，创造企业文化的概念，创新不仅仅是某种技术方式方法的研究和探讨，而且已扩展到对人类传统的工作方式方法的研究和探讨，对人类的思维方式方法的探讨和研究，对人的创新能力提高的探讨和研究。改革开放的总设计师：邓小平同志就十分重视创新，他曾经亲自提出“勇于创新，多作贡献”，可见国家对“创新”是何等重视，为了使企业更快更好地适应21世纪飞速科技发展的需要，企业更需要加深对创新的理解，以尽快健全创新工作，促使企业加快创新的步伐。

二、一个良好的机制是确保企业发展的基础

科技创新既然是作为即将进入2l世纪的主要指导新思想，首先这一思想要在企业结构中形成共识。作为企业的领导要成立专门班子去研究去实施。这种班子既不能隶属于过去总师技术系统，又不能隶属于一般管理系统。它在企业中的地位应当具有更高层次，作为主要厂领导来说，可以为他起到重要的参谋作用。作为企业的发展来说，他应当作为企业发展的总参谋部。他的功能既可以为企业发展拟订长远发展规划、设想、建议，也可以为企业现行生产服务，为提高企业的科技素质服务。

当然一旦建立创新思想的科技发展体制，企业内原有的科技、管理系统，其功能亦应调整，以适应新形势的要求。其实为了满足21世纪的高速发展的需要，我国企业原有的一些制度及体制早就应该进行脱胎换骨的转变，一成不变的企业管理体制是满足不了具有划时代高速发展的科技工业的要求。

三、创新与可持续发展

如何在太湖周边地区开展好企业创新活动呢?创新必须和可持续发展战略紧紧结合在一起。探索这一地区创新的方法，从工业企业方面来看，必须引进高新技术，摒弃过去“五小”带来的危害，几是对自然生态环境有危害、哪怕是一点点影响的企业必须坚决彻底关、停、并、转，杜绝一切污染源，应把发展高新技术、无污染新技术作为太湖周边地区企业发展的唯一立足点。

四、创新工作方法的探讨

研讨科技创新的工作方法是每一个单位极需了解的，创新本身是一种开拓，其方法本身就是一个创新过程，然而不断总结和探索创新的方法是会有利于创新工作的深入展开，这里仅谈谈个人的一些肤浅的想法。

1.善于总结，不断提高。创新往往是在原有的基础上有所新的发展、发明、提高。因此对现有的科技基础不能忽略，要养成一个良好的习惯，不断总结已有成果，然而不能墨守成规，在总结基础上提出新的设想，新的建议，以利把原有的水平向上提高。

2.超常思考，不断开拓。创新在某种意义上讲要有科学幻想头脑，要具有超常规想法不断开拓的思想才能不断使创新达到新的境界。

3.博采众长，善于运用。创新本身要充分运用已获得的成功经验，因此横向之间，上下之间要多通气，多了解情况，充分利用已获得的成功经验，认真研究别人、别单位已取得的成果，勇于提高自己，扩展创新的思路。

五、高度重视人的创造力

首先要善于发现和培养创新人才，有独创性的人往往脑子灵活，转弯快，不循规蹈矩，作为领导，尤其是人事部门的人更要注意到这一点，应不拘一格选人才。人的才能不可能一下从天上掉下来，在企业内，要不断组织学习和进行培养。

第二，要善于运用好总结表彰的手段，对有创造力的同志要不惜重金聘用，对有成果的同志要不惜重金表彰，使之不断开拓，为企业更快更好更多地创造更新的产品。

第三，广开才路，不断引进人才。在外资企业、合资企业、独资企业中十分注重从企业界中引进经过三、五年工作锻炼，具有一定实践经验，又有相当理论水平的青年人才。

**如何写创新创业设想论文(推荐)五**

1、科学技术是第一生产力。邓小平

2、掌握新技术，要善于学习，更要善于创新。邓小平

3、以人为本的管理就是管理人员的创新精神。张瑞敏

4、敏于观察，勤于思考，善于综合，勇于创新。宋叔和

5、一个具有天才的禀赋的人，绝不遵循常人的思维途径。司汤达

6、我们要记着，作了茧的蚕，是不会看到茧壳以外的世界的。李四光

7、我们不能人云亦云，这不是科学精神，科学精神最重要的就是创新。钱学森

8、咱们不能人云亦云，这不是科学精神，科学精神最重要的就是创新。钱学森

9、科学技术史证明，过多的知识信息有时反倒会妨碍和限制创新。朗加明

10、我们从失败中学到的东西要比在成功中学到的东西多得多。斯迈尔斯

11、企业一旦站立到创新的浪尖上，维持的办法只有一个，就是要持续创新。张瑞敏

12、如果你要成功，你应该朝新的道路前进，不要跟随被踩烂了的成功之路。洛克菲勒

13、对于创新来说，方法就是新的世界，最重要的不是知识，而是思路。—郎加明《创新的奥秘》

14、蓝海方法是以创新为中心的方法，强调的是无人竞争的全新的市场空间和全新的商机。杨丽

15、有一件事情是十分清楚的：创新思想不是那些专门从事开发创新思想的人的专有领地。斯威尼

16、创新人才的基本要件――负职责肯领悟，勤动手不怕错，守纪律重团结。郭台铭

17、科学研究基于同一法则，即一切事物的产生取决于自然规律，这也适用于人们的行动。爱因斯坦

18、异想天开给生活增加了一分不平凡的色彩，这是每一个青年和善感的人所必需的。巴乌斯托夫斯基

19、科学给人以确实性，也给人以力量。只依靠实践而不依靠科学的人，就像行船人不用舵与罗盘一样。丹皮尔

20、为了产生创新思想，你必须具备：（1）必要的知识；（2）不怕失误、不怕犯错误的态度；（3）专心致志和深邃的洞察力。斯威尼

21、处处都推倒这道冷漠的墙，给有创新精神的人，革新者，创造着开路，这就是管理机关和领导人的重要任务。阿法纳西耶夫

22、有人认为，只有诗人需要幻想，这是没有理由的，这是愚蠢的偏见！甚至在数学上也需要幻想的，甚至没有它就不可能发明微积分。列宁

23、中国透过自我自主创新掌握核心技术的潜质而不靠买别人的技术，只有这样中国企业才能在国际市场打出自我的品牌，赢得世界的尊重。董明珠

24、创新应当是企业家的主要特征，企业家不是投机商，也不是只知道赚钱存钱的守财奴，而就应是一个大胆创新敢于冒险，善于开拓的创造型人才。熊彼特

25、创新应当是企业家的主要特征，企业家不是投机商，也不是只知道赚钱、存钱的守财奴，而应该是一个大胆创新敢于冒险，善于开拓的创造型人才。熊彼特

26、创新的目标是创造有价值的定单；创新的本质是创造性的破坏，破坏所有阻碍创造有价值定单的枷锁；创新的途径是创造性的模仿和借鉴，即借力。张瑞敏

27、创新的功能――促使竞争生态结构的改变，它带给咱们挑战传统的新观念，促使咱们推动全球分工的新思维，技术整合的新方法，人才培育的新方法。郭台铭

28、解决无效管理，首先要在思想观念上树立以几何级数去提高工作效果的信心；其次，要有创新是无止境的观念，创新的空间存在于每个地方每个人每件事上。张瑞敏

29、如若说，在创新尚属于人类个体或群体中的个别杰出表现时，人们循规蹈矩的生存姿态尚可为时代所容，那么，在创新将成为人类赖以进行生存竞争的不可或缺的素质时，依然采用一种循规蹈矩的生存姿态，则无异于一种自我溃败。金马

**如何写创新创业设想论文(推荐)六**

记得很久以前，手机的用途几乎只有一个，那就是打电话，可是几年之后，手机有了很大的改变，不仅外观漂亮多了，而且用途也多了，渐渐的可以用手机发短信了，可以用手机上网了，可以用手机拍照了，再后来苹果触控手机横空出世，咱们才有了今天的触控体验，这些都是一些不得了的创新，都可以直接导致一个行业的重新洗牌，可是仔细看看，发短信不过是用电子手段写信件，上网是在手机行业引入互联网，拍照更是生硬，直接把相机按到手机上，还有现在如日中天的苹果，也不过是将触控技术应用到手机，这些也正是现在最普通的组合创新。

创新要求深刻。

我们都知道，阿基米德在洗澡时发现了浮力定律，成就了科学的一段美谈。可是我们是否还记得曹冲称象的故事?那可爱的孩子也不自觉地运用着浮力定律。然而，后者只被当成一个睡前故事流传于孩子们的枕边，前者却孕育了物理学的一个基本原理。

有时候，创新并不是很难，说不准什么时候，一个思想的火花闪过，创新就来到眼前。可火花不能长久，创新却要求永恒。于是创新要求深刻的思考，追求本质的东西，要求我们更进一步地去挖掘它具有的创新意识。

然而挖掘不是最难，最难的是那意识的产生。你一定游过泳，一定玩过水，你一定感受到过水的压力，但你能说，你可以造出浮力定律吗?甚至你敢说，会想到用水来称象吗?恐怕不敢吧?生活中许多事情就是这样，在你经历时，就已触摸到创新的边缘了，然而我们却没有那个观念，有意识地将创新完成。

昆德拉说：“人类一思考，上帝就发笑。”上帝为什么笑呢，难道真是因为人类头脑简单而发笑?不，上帝是在嘲笑人类只会思考而不去行动啊!

在科学技术高度发达的今天，走前人没有走过的路，创造前人没有的业绩，就更不容易。没有坚定的理想就不会有坚韧不拔的奋斗精神，就难以最终成就创新的事业。而创新不是沙上建塔，而是在继承前人的基础上有所创造，有所前进，牛顿、苹果、乔布斯的故事大家也算是耳熟能详了，牛顿都说了是站在巨人的肩膀上了。继承是创新的基础，学习是创新的源头。

中华民族虽遭受过外族的入侵和列强的蹂躏，但她却是四大文明古国中能保持自己民族立于不败之地的伟大民族。原因很多，其中与中华民族跟随时代潮流、勇于改革创新的传统美德是分不开的。

被誉为“中国十一世纪改革家”的王安石，面对北宋中期以来积贫积弱的现状，大胆提出“天变不足畏，祖宗不足法，人言不足恤”，与中国封建社会儒家正统思想是何等的针锋相对。王安石这种反对守旧，勇于进取的思想及大胆变法、勇往直前的精神，使他大大于时代，为后人推崇和尊敬。

中华民族同时又是一个善于不断吸取其他民族、国家先进文化，勇于创新的一个民族。近代的林则徐从中国反侵略战争和国际交往的需要出发，组织翻译整理成《四洲志》，成为我国近代第一部比较系统的世界地理书籍。策划海防时也先着手调查西方情况，这对打破长期以来中国人对外部世界的封闭愚昧状态，为中国人认识世界和学习西方长技，迈出了坚实一步。直至陈独秀开创的新文化运动，学习西方“民主”和“科学”;\_把马列主义原理同中国革命实践相结合，开创了农村包围城市，最后夺取全国胜利之路，都体现了中华民族改革、创新的优良传统。

历史告诉我们，要提高中华民族的素质，既离不开生养、哺育我们的这块黄土地，也离不开及时吸取世界其他民族的先进文化。这就要求我们锐意进取，敢于和善于改革创新。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！