# 大学生创业策划方案怎么做(十四篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-03-10

*大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做一1、组委会主任：史天林副主任：高兴乐成员：王辛平曹宇波毛伟王晨吴智国俊卿郭涛2、组委会办公室主任：国俊卿成员：郭涛、史宏、张变花、张彦德、王耀田、张竹锦、杜鹃参赛对象为会计学院20xx、20xx...*

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做一**

1、组委会

主任：史天林

副主任：高兴乐

成员：王辛平曹宇波毛伟王晨吴智国俊卿郭涛

2、组委会办公室

主任：国俊卿

成员：郭涛、史宏、张变花、张彦德、王耀田、张竹锦、杜鹃

参赛对象为会计学院20xx、20xx、20xx级学生

报名参赛者可分为四类：商业计划书类、实体创业类、电子商务类、在校大学生校园创业体验类、创意类

1、商业计划书类

参赛团队由1名指导老师和4名学生组成。参赛团队成员必须包含两个及以上不同专业，报名截止4月4日。

2、实际创业类

指在校大学生实际从事创业等商业活动三个月以上，取得一定成效的大学生创业者。以实际创业人员参赛。报名截止3月24日。

3、电子商务类

指在校大学生以本人身份在各类网上注册开店，经营三个月以上，店铺信誉良好、取得一定业绩的大学生创业者。以实际创业人员参赛。报名截止3月24日。

4、创业体验类

指在校大学生在组委会划定的校园内区域，围绕大学生校园消费的特征，展开创业实践体验。每个团队由1-2名学生组成。报名截止3月24日。

5、创意服务类：指在校大学生围绕产品或服务产生创意，产品设计、广告创意和其他项目的设想规划，提供设计作品、创意方案和设计规划。报名截止4月1日。

1、参赛项目类别不限，包括农林牧类、轻纺食品类、生物医药类、化学化工类、电子信息类、材料类、机械能源类、服务咨询类、文化艺术类、建筑交通类、教育培训类等。

2、参赛团队在深入研究、充分市场调研的基础上，围绕产品或服务完成具体、完整的商业计划。产品与服务包括：团队成员的发明创造、专利技术；经授权的专利，引用其产品；可行性强的概念产品或服务方向；针对区域经济提出的优势论证方案。

初赛：参赛同学自己确定设计的\'领域和方向，充分展开市场调研及设计成果制成方案。参赛同学应在规定时间内提交团队方案（创业计划书简本，a4纸不得超过5页）。我院将会组织邀请评委对作品进行评比，并将择优选出30支团队入围复赛。

复赛：复赛将本着“优中选优”的原则，在入围复赛的30支团队中选拔20支队伍进入决赛。入围决赛的20支参赛队伍可以通过评委会提出的点评意见对作品进行更进一步的完善和优化。

决赛：进入决赛的队伍可以在得到组委会发出的决赛通知起到决赛方案提交截止之日前，对决赛方案进行修改。通过初赛与复赛的方案，结合专家的建议与要求，重点准备现场答辩与陈述，现场陈述要用ppt文稿进行演示，陈述时间不得超过15分钟。陈述后参赛团队要接受评委会给予的质询，并在规定时间内给予回答。

大赛设一等奖二名，二等奖三名，三等奖四名，优秀奖十一名，优秀组织奖五个。

获奖团队将代表我系参加学院“诚得杯”山西大学商务学院第六届创新创业大赛。

1、参赛学生以辅导员为单位提交电子报名表到就业服务站国俊卿老师处。

2、参赛作品不得抄袭他人的作品与成果，若出现违规或侵权行为将被视为故意作弊，大赛办公室将取消其继续参加比赛以及评奖的资格。

3、参赛作品中不得出现参赛队员的姓名。若需要请以甲乙丙丁或a、b、c、d代替。

4、参赛学生若在比赛期间变更联系方式，应及时通知大赛办公室。

5、所有参赛团队成员均可在课外学分“创新与创业”一项中记相应分值。

本次活动由会计学院就业服务站负责解释。

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做二**

我的创业计划项目是全蝎（蝎子）养殖。

众所周知，全蝎的药用价值很高，用全蝎配成的中药处方多达100多种。全蝎是人参再造丸、大活络丹、七珍丹、保安万灵丹、牵正散等30多种中成药的重要原料，是我国中医临床常用的动物药材。个性是近几年，全蝎在治疗疑难病症上发现有明显的疗效，如全蝎可治疗脉管炎、血栓闭塞，蝎毒可治疗心血管病、各种肿瘤、三叉神经痛等，在治疗癌症、风湿、类风湿、腰膝酸软上效果更是突出。这些应用使蝎子的需求量急剧增加。除药用外，全蝎还能够制成滋补食品。随着社会物质礼貌的进步，蝎子作为治疗、保健佳品，倍受人们关注。蝎子酒、蝎子罐头、速冻全蝎、蝎粉保健品相继问世，“油炸全蝎”出此刻很多宴席上。此外，随医学的发展，蝎毒的作用被广泛熟悉，蝎毒比黄金还贵，每千克约15万元。1万只成蝎每年可提毒480克，因此，蝎毒的药用价值远远高于蝎子本身。

多年来，蝎子市场供给多依靠野生捕捉，但随着化肥、农药的超多使用，野生蝎子生态环境受到破坏，自然种群数目急剧减少，市场供不应求。目前全国产量仅能满足需要的20%左釉冬市场价格稳中有升。在我国蝎子有三大产区，分别是北京、山东潍坊、豫北地区，其中山东潍坊蝎子毒性最大，豫北地区的蝎子质量最好，品种最全。而我家正好在豫北安阳的农村地区，四周环绕着风景秀美最适合全蝎规模养殖的小山坡。每逢夏天，我总是利用空闲时间往山上捕捉野生全蝎，因此对全蝎的生活习性更是了如指掌。

在投资上，我与xx省xx府区xx合作社已取得联系，并且在网站上观看了很多有关他们全蝎规模养殖的实拍图片及视频。在我投资条件满足的时候，他们答应会与我建立稳定的贸易供求关系和必要的技术支持。

他们的招牌种蝎叫“丰收一号”。“丰收一号”种蝎具有个体大、繁殖快、成活率高、抵抗力强、耐高温、耐冷、无冬眠等特点。深受广大养殖用户的亲睐。

按公司种蝎销售及养殖经验，养殖户第一年养殖经济效益100只计算

1、雌雄比例按3：1，即种蝎有350只母蝎，150只公蝎，每只全蝎每次可产40-60只幼蝎（按50只）按年产2胎、幼蝎成活率80%计算，500只全蝎年产数目为：350只×50只×2胎×80%=只

2、幼蝎经养殖后成为商品蝎（每公斤蝎子约为800只）计算：（只÷800只）×800元/公斤=（元）

3、500只种蝎的养殖本钱：

a、每组种蝎1600元；

b、养殖建设用度500元左釉痘

c、饲料费现以投喂他公司所带给的黄粉虫计算，3公斤米糠养黄粉虫1公斤，米糠1.2元每公斤，3公斤计3.6元（按总本钱150元/月）×12月=1800元；

d、治理、消毒700元；

e、场地费、水电费及其它用度500元。

利润：1组种蝎一年利润-1600-500-1800-700―500=xx。

上述分析，比其它养殖、种殖业效益高出好多倍。当然，作为长期发展项目，养殖户不可能将成品全部售出，可择优繁殖，效益自然逐年倍增，养殖规模后劲十足。蝎子寿命可达10年以上，可连续产仔5年以上，此为一次投资长期受益。

当然，在生产治理上我同样能够采用野生放养的办法，我家拥有十五亩的果园，果园偶合性的分布在了适合全蝎野生放养的小山坡上，在必须范围内能够圈成30公分高的玻璃屏障来阻止种蝎外跑，中华加盟网至于种源，在我们当地就地取材也是相当能够的。这样，在适当的养殖密度下能够省往超多的养殖经费（包括食品消耗、占地用度等），养殖户仅需付出捕捉费即可，一举两得。

在市场营销方面，尽最大努力与全国各地建立成稳定扎实的贸易供求网，逐步打开海外市场。不局限于全蝎的低级产品买卖，在技术和资金答应的状况下，最大限度的对全蝎进行深加工，如全蝎保健食品、全蝎药疗食品、全蝎餐桌食品，更重要的是在蝎毒的\'高效提取上下功夫，注重改善蝎毒提取的设备。

在打开市场的同时，更要如履薄冰的做事，认准贸易行情，捉住机遇，迎难而上。在发展全蝎规模养殖的基础上，不能放弃果园经济农作物的建设，投资时“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”，碰到经营危机时，利用贸易伙伴网络关系尽最大努力减少损失。

在校期间，努力学好专业知识，重点放在英语的学习上，以便将来打开国际市场交际时所用。在有必须的研究经费下，要购置两箱蜜蜂和一套电脉冲波蜂毒采集工具，认真研究蜂毒高效采集方法，在此基础上，改善蜂毒采集设备将其应用于蝎毒的采集工作上，申请专利，获得专利费。

在较远的将来，做好全蝎规模养殖的条件下，对蝎毒进行深加工，建立起自己的生物医药团体，登上董事长宝座，为社会贡献气力，当自己“达”的时候，不忘“兼济天下”！

在校期间，努力学会在各种社交场合中怎样克服潜规则，怎样在潜规则中八面玲珑，左右逢源，由于在此刻的贸易实际社会中潜规则比比皆是，假如自己不能有效地克服，将会在贸易实际社会中被打败。这样能够很大程度上培养自己的应变潜力。

在有空闲时间时，多读书，多实践，注重进步自己的综合技能，更不能松懈自己对高效蝎毒采集设备的研究。多读医学类书籍，深挖全蝎的药用价值和医学研究价值。

在机遇来临的时候（如资金满足了或是有了强有力的技术支持和合作伙伴），可选取性的放弃自己的二专学业，由于当自己发达、有钱的时候，一样能够读清华大学总裁班！

在组建规模养殖基地时，对员工要慎重选取，确保避免在治理过程中和养殖过程中的人为损失。

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做三**

广东省普通高校本、专科在校大学生。

培养大学生创新精神和创业意识，提高大学生综合素质和创业能力，使大学生获得更好的职业发展前景。对一些有潜力的大学生创业者提供指导和技术扶持，助其走上成功创业的道路。

聘请国内外知名公司的高级管理人员，以及对创业有资深研究和实战经验的专业人士、职业讲师、资深培训师、成功的创业者。

通过体验式、实践式、互动式等教学方式激发学员学习兴趣，启发学员深入思考和操作实践。

●案例教学：通过真实案例的讲解与分析，启发学员思考，提高学员的创新能力和创业能力。

●实践教学：通过角色扮演、创业实践等情景训练，让学员获得更真实的创业体验。

●互动教学：通过小组讨论、互相点评等方式，提高学员积极性与主动性，更加具有创造性地参与教学环节。

创业能力培训内容主要包括五门课程：战略定位、商业模式、资源整合、销售技巧和创业实践，同时还设有课程总结、课程体验、座谈和参观等活动，总计40小时。

1、课程名称

2、课程内容

3、学时

4、体验课程

学员可以免费试听，体验案例教学、互动教学等教学方式，了解课程内容和授课形式。

5、战略定位

学习如何通过调查分析找到市场需求，如何选定客户，如何通过选择合适的.产品与服务满足客户需求。

6、商业模式

根据选定的客户、产品或服务，学习如何建立可以持续运营的商业模式和盈利模式。

7、资源整合

学习如何通过沟通与合作的方式整合内部与外部的资源，增强企业竞争能力，提高效率，降低成本。

8、销售技巧

学习广告、营销等知识和技能，让产品与服务快速获得客户关注并认可，让企业获得较强的销售能力。

9、实战演练

通过情景模拟、案例分析、团队pk等方式让学员在应用中更好地掌握知识技能。

10、活动

通过讲座、座谈等活动，让成功的创业者与学员分享经验，学员可以体验更多的真实经历。

11、参观

参观考察企业，了解技术发展趋势，学习企业运作流程，感受企业真实氛围。

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做四**

大学生创业协会旨在高校内营造良好的创业氛围，鼓励大学生在自身能力的基础上经营具有文化品位和科技含量的消费市场。同时培养大学生创新意识、提升创业素质和能力；激发大学生创业热情、锻炼团队协作能力；促进大学生创业群体的沟通和交流。并使大学生创业管理体制和运作机制进一步规范化、专业化、制度化。使大学生在进入市场、接受市场的检验以前，得到有效、先进的创业培训，实现大学生和社会之间的互动、知识的实用性转移。

1.组织成员进行创业素质能力测试。

2.邀请才书记，佟老师，我院自主研发的黑木耳负责老师对创业协会进行木耳介绍和创业指导；

3.联系我院木耳基地的负责人对我院木耳培育基地参观，考察，学习；

4.采取“上一门课”、“听一场创业政策或者关于领导艺术的讲座”、“参观一个创业典型”等灵活多样的培训方式，培养学生的创业意识、拼搏精神。

5.定期召开创业经验交流会，把近期的协会工作总结，互相学习，共同进步。

当前大学生自主创业的现状为参与者少、旁观者多；大部分创业者从事规模小的个体经营的行业，成功率低，存在的问题较多，这与长期缺乏创业教育有关。西方国家的大学生创业教育已经发展了几十年，而我国才刚刚起步。以培养适应

未来经济和社会发展需要的创新性人才为己任的大学教育，一定要使创业教育成为大学生的\'重要课程。

我生命科学与技术学院自行研发栽培的食用菌，黑木耳，灵芝等食品、药材是纯天然无公害的产品，含有大量有益成份，对身体有很大的好处，而且安全，美味。是我们学校的一大特色。

在目前学年制条件下，创造条件让学生边学习、边操作、边实践，形成相对开放的弹性教学系统，始终把创业教育作为大学教育的一部分，给学生在学校学习创业技能的机会，鼓励和允许学生走出去创业，培养出一批具有良好创业素质技能的大学生。

指导老师：佟亚辉

会长：张立��

副会长：颜浩博、刘璐

秘书长：宋莹盈

会员：20xx级各班长、团支书

磨练创业技能，激发创新动力，勇于创业实践，造就创新人才。学生科技创业协会将秉承其宗旨，坚持开拓创新的工作姿态，全力以赴响应学校号召，为科技创业这一利国利民的国策做出微薄贡献。本协会是一个学习与实践的课堂，是大家学习创业知识、了解就业信息、实现自身价值的平台。我们将尽力解决你的一切有关就业与创业问题，为你将来就业之路铺上坚固的基石。

相信，我们这个团队属于你，你也属于我们这个团队，我们将共同学习、共同努力、共同辉煌！欢迎你走进“大学生创业协会”，打造一个成就未来的。

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做五**

对计划书的主要内容进行简单的概述，字数在500字左右。

（一）团队名称及涵义

（二）团队的标志（logo）

（三）团队的使命

即团队对自己的定位，计划书各个方面的内容实际上就是为了实现使命而设计的。

（四）团队的目标

（五）团队的历史

如果是新成立的团队请详述团队组建的过程；如非新成立的团队请详细介绍团队成立的起因，发展历程，以及团队成立至今所开展的主要活动。

（六）团队的组织架构

详述团队核心成员及分工。

（七）团队主要成员的相关资历

（一）行动背景（问题陈述）

1. 准备解决的问题

2. 问题的表现及影响

3. 解决问题的意义

4. 已有的解决问题的努力

（二）行动受益方

详述通过此项行动会有哪些方面受益方，并描述受益方的特点。

（三）行动要达成的具体目标

（四）行动资源方分析

详述行动中会直接或间接接触的个人、机构或组织，其中既包括受益方，也包括会提供各类支持的志愿者、合作伙伴或资助方等。通过行动资源分析，明确行动中需要和谁建立关系，这些资源方的特点和需求是什么，行动本身能够提供给资源方带去的价值是什么，行动需要资源方提供的价值是什么，进而找到有效获得资源方参与和支持的方法。

1. 会涉及的各类资源方

2. 资源方的特点、需求及可提供的支持

3. 已获得的资源方

4. 资源方获取计划

针对尚未获取的外部资源，请详述通过何种方式获得这些外部资源的支持，以及这种方式的可行性和有效性。

5. 资源方维护计划

详述通过哪些方法保持各类资源能够持续对团队或项目提供支持，或扩展更多的资源

（注：可参考第五部分志愿者管理中的分析结构）

（五）行动方法和步骤

详述具体要开展的行动，以及行动开展的\'区域和持续时间，并说明这些行动如何保证实现行动目标。

（六）可衡量的成果

详述行动预期取得的成果和产出，并列明成果的具体表现和需要达到的水平和指标。

（七）行动评估

详述检验各类成果是否达到的检验方法。

（八）行动延续

请说明本期行动结束后，如何延续或扩展行动以及行动取得的效果。

（九）行动时间表

对团队开展的各项行动进行分解，并进行大致的行动开展的时间规划

（一）赢利方式

详述通过哪些方式获取收益，并预计赢利收入的额度，以及赢利收入与行动支出相抵的情况。

（二）利润分配计划

详述如何使用赢利收入，如果赢利不能完全覆盖行动支出，请详述赢利主要负担的项目；如果赢利可以覆盖行动支出，请详述剩余利润的分配方法。

（一）团队建设

1. 团队协作

详述团队如何实现更好的合作以保证行动顺利开展。

2. 团队存续

详述如何处理团队人员变动以保证团队的稳定性和持续性。

（二）资金及财务管理

1. 经费预算

对行动所需的经费进行预算，预算需尽可能详细

2. 财务管理

请详述如何管理和监控资助金的使用，以确保资助款得到有效利用。

3. 经费筹集方案

详述通过哪些渠道筹集团队及行动所需的经费，以及未来希望通过哪些方式筹集资金。

（三）志愿者管理（请有志愿者使用计划的团队填写）

是否使用志愿者，如果使用志愿者，请按照下面条目详述志愿者需求、招募、管理等各项相关事宜

1. 志愿者需求

详述哪些工作需要由志愿者承担，并描述志愿岗位的职责以及该志愿岗位对志愿者资质、数量等方面的要求

2. 志愿者招募计划

详述如何招募和筛选出合适的志愿者

3. 志愿者管理

详述如何保证志愿者能够胜任志愿岗位的工作，通过哪些方式对志愿者进行管理以保证志愿者切实履行职责，并实现志愿者对志愿工作的认同。

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做六**

12月4日――12月23日

本次创业能力大赛的举办意在通过竞赛的形式吸引我校有志创业青年投入其中，展现创业才华和能力，并通过对其创业想法的评审与奖励，鼓励学生通过对社会及市场的观察，结合自身特点，策划制定有一定实际价值的创业方案。在创业设计过程中，激发培养我校学生的创新实践能力、主动精神、商业精神以及市场经济思维。

主办：校团委 学生科协

承办：商学院（待议）

协办：活动赞助商家

海选： 创业知识考核＋团队合作能力考核 -------12月9日、10日（周六、周日）

第一轮：创业策划方案评审----------------------12月15日（周五）

第二轮：“非常营销”室外营销大赛--------------12月17日（周日）

第三轮： 选手风采拉票会＋网络人气投票----------12月18日－12月22日（周一至周五）

创业展示及现场融资会------------------12月23日下午（周六）

（一）前期宣传、大赛的组织发动（11月27日－12月8）

1、在全校范围内充分作好本次大赛的宣传，鼓励并发动广大学生参加比赛。同时务必起到大赛的宣传造势作用。

宣传方式包括：横幅、展板、传单、手绘创意海报、彩色喷绘海报、网络平台。

具体实现：a、在校园醒目处悬挂宣传本次大赛的横幅。南校、本部各1条。

b、制作宣传展板放在食堂等学生经过易关注到的地方，配合横幅为本次大赛的宣传。展板内容为：大赛介绍及大致流程。南校、本部各1块。

c、印制大量传单，于中午或晚上人多时散发出去并投至各栋宿舍楼。

传单内容包括：比赛各环节介绍以及海选时“创业知识考核”的考核范围。

d、可手绘一定数量的创意宣传海报，广泛张贴于校园各处，以吸引学生眼球，凸显本次大赛的创新性和趣味性。

e、制作小型彩色喷绘，贴在南校及主校各寝室楼公告栏上。

f、联系升华网等校内网站，着手在网上建立本次大赛特别活动板块。如创业论坛、风采展示、人气投票等形式。

2、给各二级学院下发举办“创业能力大赛”的通知，要求各二级学院鼓励本院学生积极响应和参赛；各学院可成立专门协调小组，在学生中做好充分的宣传发动工作，要求其通过评选的方式推荐一定指标的学生参加比赛。

各学院推荐学生不必参加海选，直接进行第一轮比赛。

（提前两周11月27日左右发通知）

（二）大赛海选

大赛海选过程包括“创业知识考核”及“团队合作能力考核”两项。

其中，“创业知识考核”得分占70％，“团队合作能力考核”得分占30％。

1、创业知识考核：

时间：12月9日 周六下午

形式：a、在商学院老师指导下，我们出一份关于“创业知识”的考核试卷。在南校区及校本部各找两个教室，安排所有报名个人（各院推荐学生除外）进行限时作答。

b、考核题目尽量制定标准答案。在收齐所有参赛人试卷后由工作人员统一组织评阅。给每份试卷评出得分。

c、创业知识考核占海选总分的30％。

2、团队合作能力考核：

时间：12月10日 周日下午

地点：立德厅或立功厅

形式：a、现场让每位参赛选手相互组成临时团队，自由组合，5人一组。

b、安排一个团队合作类游戏或小比赛，让选手以团队为单位参加。活动时我们只考查团队的表现，最终成绩也以团队为单位给出，不考虑个人表现。

c、该团队最后得分即为团队所有成员在这一环节的得分。占海选总分的30％。

将创业知识考核和团队合作能力考核的得分加权相加。选出50人进入大赛第一轮。

并且布置创业计划书或创业策划方案书写任务。

（三）第一轮：创业策划方案评审

前期安排：

星期日海选第2项活动之后确定进入大赛这一轮的名单。当天给所有入围选手布置创业策划方案（或创业计划书）书写任务。策划书以选手个人名义完成，在星期四之前交到科协办公室。

评审会时间：12月15日 周五

形式：请商学院老师对进入第一轮的选手的创业策划方案从创新性、可行性、市场潜力等方面进行评审。从中评选出30个选手进入大赛第二轮。

（创业策划方案书写要求见附录）

（四）第二轮：“非常营销”室外营销比赛

让选手在校园范围内的指定地点推销一定数量的商品，由工作人员随行监督并拍摄dv，根据选手推销商品数量评分，评选出前10名进入最后一轮。并选出前十名选手的dv上传至网上，供网友投票。

时间：12月17日 周日

内容：a、给进入这一轮的30个选手布置一定的营销任务，让其在校园内（本部或南校）指定地点，如某栋宿舍楼内，进行推销。推销物品可由商家赞助或由我们提供。选手必须在指定的地点内推销。限时1个小时。

b、每位选手由我们安排一名工作人员随行，监督其整个营销过程。工作人员只负责dv拍摄、监督和计时，不允许有任何助其推销的举动，也不得提供任何提示和帮助。

c、根据每位选手所推销产品的数量给出本轮比赛的最后成绩。若选手在规定时间内完成了全部推销任务则记录其所花时间，作为评比依据。评选出前10名进入大赛下一轮。

d、将前十名选手的营销dv剪辑上传到网上（大赛活动网页），即日起开通网络人气投票板块，可让网友自由投票，支持喜欢的选手。

（选手营销所得资金全部上缴，届时用于购置大赛奖品。并可单独设置本轮比赛“最佳营销奖”等。）

（五）选手人气投票

本次大赛选手的人气投票环节包括：风采拉票会和网络人气投票。

其中，投票所得票数最终将被折算成分数，占大赛总成绩的20%。

1、选手风采拉票会

时间：12月18―22日（周一至周五）

地点：本部和南校食堂门前

形式：a、在周一至周五选择两天在校园内对选手进行全校性公开投票。由我们负责位选手统一制作投票箱。选手可自己制作创意宣传海报，并可贴于各自展台前。

b、所有10位选手同时出席“拉票会”，统一站在展台后。工作人员在现场发放印有选票的传单，想投票的学生可撕下选票投入各自选手前的投票箱内。

c、投票会将在本部和南校各办两场。

d、最后我们统计每位选手的得票数。

2、网络人气投票

时间：12月18日－22日（与风采拉票会同时进行）

形式 ：a、在大赛活动网页上为每位选手建立个人风采栏，并上传其营销比赛的dv剪辑，同时选手需要在自己专栏中发表个人简介、创业方案、拉票宣言等。

b、网友可自由给喜欢的选手投票。一个ip地址只能投一次票。网上投票到12月22日晚12：00截止。

c、星期六上午由我们统计每位选手的最终网络得票。

现场风采拉票会和网上人气投票的总票数最终将被折算成分数，该得分占大赛总成绩的20%。

（六）创业展示及现场融资会

邀请我校mba及校外企业家作为评委，模拟风险投资商，然后由进入大赛融资会的10位选手向这些“风险投资商”以及现场所有观众推销自己的`创新服务或新型产品，现场评委及“大众评审团”根据比赛规则对他们认为可行且有投资价值的产品或服务进行投资。最后综合之前“人气投票”环节的成绩评选出本次大赛的金、银、铜奖及优胜奖。同时可评出本次大赛的“最佳创意奖”，“最具人气奖”等奖项。

时间：12月23日下午（周六）

地点：立功厅

内容：1、安排每位选手各自从市场、融资、运作、营销等方面描述自己的创业方案。每位选手给时5分钟。

2、各选手自己负责找人以小品、话剧等不限的形式向现场评委和观众展示自己的创业方案（之前需提前通知各参赛选手）。每位选手给时10分钟。

3、制作一定数量的模拟资金（由卡片代替）作为现场融资用的资金。让现场评委和由观众组成的“大众评审团”对各个选手的创业策划进行风险投资。“大众评审团”由工作人员从台下观众中随机挑选。

4、现场评委和“大众评审团”各拥有50％的“模拟资金”。并且，所有“资金”平均分配给各评委及评审团成员，他们可自由“投资”给10位选手。

5、最后，将每位选手所得的总融资额折算成分数，该得分占大赛总成绩的80%。最终评选出本次大赛的金奖、银奖、铜奖和优胜奖。

大赛设金奖1名，银奖2名，铜奖3名，优胜奖4名。

同时根据选手的综合表现及观众评价，还可评选出大赛的“最佳创意奖”、“最具人气奖”等奖项。

（七）大赛颁奖

大赛最终所有奖项可安排在“科博节”闭幕晚会上由校领导统一颁出。

颁奖具体形式待定。

（一）前期宣传

传单 3500份\*0.06=210元

展板 2块\*40=80元

彩色横幅 2条\*75=150元

手绘海报 100元

彩色喷绘海报 40张\*5=200元

合计：740元

（二）海选

试卷印制 100份\*0.2=20元

团队游戏所需材料 20份\*3.00=60元

合计：80元

（三）创业策划方案评审

材料费 10元

\*评审费 3\*100=300元

现场费用 30元

合计：340元

（四）室外营销比赛

选手参赛标志 20个\*1.00=20元

工作人员工作证 20个\*1.00=20元

\*租借dv 5部\*20=100元

推销物品可由商家提供或用团委库存的“国家地理杂志”

合计：140元

（五）风采拉票会

背景宣传横幅 1条\*30=30元

投票箱 10个\*5=50元

传单（即选票） 800份\*0.06=48元

海报选手自己设计

合计：128元

（六）创业展示及现场融资会

展板（公布决赛名单） 4块\*40=160元

宣传横幅 1条\*30=30元

传单（决赛宣传） 1000份\*0.06=60元

校内宣传小标签 100元

彩印小册子（现场发） 200份\*1.00=200元

室内装饰 50元

现场费用 200元

\*评委评审费 4人\*100=400元

展板（公布大赛结果） 2块\*40=80元

获奖证书 15张\*10=150元

\*奖品（也可由赞助商提供） 10份\*20=200元

合计：1630元

本次活动预算总计：3058元

打\*项的预算可考虑缩减

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做七**

1 进一步培养我院大学生的创新意识、创业精神和团队协作能力，增强实践动手能力，全面提高综合素质，激发学生勤奋学习、勇于创新、独立创业、奋发成才的.积极性和主动性。

2 积极准备我校第五届长江大学大学生创业计划竞赛。

3月至5月

我院 10、 11级本科学生

主办单位：电子信息学院

承办单位：电子信息学院学生会

1 、竞赛以创业团队形式参赛，比赛分为初赛、复赛两个阶段；

2 、各参赛团队由 3― 9名同学组成，团队成员可跨班级跨年级跨院系，鼓励学科交叉，形成优势互补，组成高素质综合性团队，但一个团队只能代表一个班级。

3 、参赛团队必须围绕一个有一定创意和科技含量及巨大市场前景的产品或技术展开，以模拟经营的形式完成一份完整的创业策划书；

4 、为充分挖掘本院学生潜能，整体提升本院学生挑战自我的勇气， 06级每班至少 1个团队参赛， 07级每班至少 2个团队参赛。

赛程安排分为以下几个阶段：

1 、报名阶段（ 3月 9日 -3月 15日）。参赛者向各班班长领取或下载《创业团队报名表》，进行报名登记。各班班长将报名情况汇总表上交学生会。

2 、培训阶段（ 3月 14日至比赛结束）。主办单位将阶段性地对参赛团队进行有针对性的理论与实践培训，旨在帮助各团队完成及完善策划书，提高团队作战力

3 、创业计划书撰写阶段（ 3月 16日 -4月 5日）。各创业团队完成本次大赛的核心任务――创业计划书的撰写。

4 、初赛阶段（ 4月 6日― 4月 7日）。主办单位完成初赛作品的评审工作，筛选出进入复赛的作品。

5 、修改阶段（ 4月 8日― 4月 15日）进入复赛各团队按要求将作品进行修改，完善作品，准备复赛。

6 、复赛阶段（ 4月 16日― 4月 17日）进入复赛各团队按要求将修改后的参赛作品上交主办单位。主办单位将组织权威评审组对各参赛作品进行评审，最终评选出一等奖 1名、二等奖 1名、三等奖 1名。优秀奖 5名，最佳科技创意奖、最佳经营策划奖各 1名。

7 、优秀作品备战我校大学生创业策划竞赛阶段（ 4月 20日― 5月）

在复赛中的优秀作品在此期间不断完善，全力备战我校第五届大学生创业策划竞赛。

创业计划书一般包括：摘要，创业组织及计划概述，可行性分析报告、产品介绍，市场分析，公司组织与管理设计、公司经营规划与设计、财务分析，资本需求、融资方案和回报、风险及其防范以及相关附件资料等。

本次比赛设置：

一等奖一名，奖励人民币 300元并颁发荣誉证书；

二等奖一名，奖励人民币 200元并颁发荣誉证书；

三等奖一名，奖励人民币 100元并颁发荣誉证书；

优秀奖五名，颁发荣誉证书；

最佳科技创意奖、最佳经营策划奖各一名，颁发荣誉证书；

获奖团队所代表班级将在文明班级评比中获得相应积分

获奖团队成员将在我院本学期期末综合测评中获得相应加分。

各获奖团队除奖金与证书外都将获得 100印刷费补贴

.com

电信学院团总支

xx.03.09

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做八**

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，也可以在上课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，我们打算建立一个便尔店，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�d�d�d�d路是自己走出来的！

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”。

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、锻练和展现自我、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！

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流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所要求完成的事情。

2、主要项目：

代办party策划：根据所需者的个人需要（包括场地、时间、操办等级、风格等方面），进行生日聚会，同学聚餐，男女约会等项目的策划，并按时按要求完成任务；

代文字方案：可以替那些有想法但无法用文字表达的需求者写些文字方案，包括策划书、通知、海报、申请书等一系列应用文体；

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管（保管另外收取费用）；

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解；

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

1、真实原则：对求助者以礼相待，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、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用。

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、时间紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群。

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、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，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“点子，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

1、人力上：集纳高思维、有独特创新思想的人才进入；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；

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：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务；

5店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象；

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

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。

2、分配：

月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入的百分之八十按入股金额的比例发放给员工；

2）每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

代办party策划：按策划的难易程度收费，基本费为5元，然后按难度稍作调整，其余按顾客满意度自行付费；

代文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

代取物品：按路途遥远程度及物品重量收取费用，基本费为2元，然后按难度稍作调整，且代保管，保管另外收取费用，平均1元/天；

代沟通交流：根据最终调节程度及顾客满意度收取费用，基本费2元，且第一次调解失败，可免费进行第二次调节，直至顾客满意；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，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，因为本店的失职，导致延误顾客需求项目的进行，这时，我们必须向顾客道歉，并免去收取费用，且承诺下次免费为该顾客服务一次；

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做九**

为认真贯彻落实教育部《关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》中的指示精神，进一步提高我校广大学生的创业意识和创业素质，激发创造潜能和创新精神，努力营造浓厚创新创业气氛，培养学生创造性、创新性意识，完善学生知识结构，培养学生团队精神，给学生提供锻炼自我的机会和展示的平台，让学生熟悉创业程序，储备创业知识和经验。以创建我院大学生创业联盟为契机，经学院研究决定，举办武汉信息传播职业技术学院第三届创业大赛，具体策划如下：

激情创造梦想，创业赢得未来

进一步促进我校创业、就业教育，增强学生对社会的感知和体验，使学生具备创业意识，发散创新思维，创造更多就业与创业的机会，旨在培养复合型、创新型人才，促进学校产学研结合，让学生不仅在未来的创业道路上有所准备，更对毕业后的社会就业有深刻体验。

我校在籍有创业意向的学生

学工处、就业办

院学生会、“麦浪”创业协会

1、成立大赛组委会

组长：

副组长：

成员：

2、大赛决赛评委

（一）参赛要求：

参赛者可以个人或团队形式参加，团队人数原则上不超过5人。每名参赛者必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、身份证号、所在系、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消其参赛资格。

（二）参赛方式

1、报名阶段：

5月8日至5月15日，参赛选手根据参赛选题在本系分团委处报名，也可自行选择参赛项目；

5月16日至5月26日，由相关负责老师对所有报名参赛选手集中进行培训；

5月27日前，各系指导参赛选手完成报名确认并提交创业项目计划书。

2、初赛：

5月30日，工作小组组织评委对参赛选手所提交的创业项目计划书进行评比，评出10个团队进入决赛，并对项目计划书提出建设性建议。

3、总决赛：

6月6日，由评委根据选手现场表现评出各类奖项。

（三）参赛项目选题

1、人物形象工作室

2、校对工作室

3、速录工作室

4、摄影摄像工作室

5、动漫工作室

6、设计小组（打印、平面设计等）

7、翻译工作室

8、电脑耗材、维修工作室

9、非主题项目（参赛选手可自行确定项目）

（四）评选规则

参赛作品必须符合本次大赛的主题和要求；内容完整，简明扼要，格式清晰，版面美观大方，创意新颖；文笔流畅，见解独到；思想深刻，与现实联系紧密；能充分展现参赛大学生朝气蓬勃的精神风貌和创业新人形象。

项目计划书评分细则如下：

1、清晰性：考虑目标是否清晰明确，实现目标的步骤是否合理。（10分）

2、完整性：是否包含项目计划书所需的各个要素。（10分）

3、实际性：现实项目设计目标的途径是否考虑到大学生创业的特质、社会环境以及相关的因素。（15分）

4．变动性：目标是否具有弹性或缓冲性，能否依循环境的变化而做出调整。（10分）

5、具体性：项目设计各阶段的路线划分与安排是否具体可行。（15分）

6、前景发展性：是否具有适应市场经济发展的前景可行性，设计是否具有事实依据。（10分）

7、持续性：对于市场每个发展阶段是否持续连贯。（10分）

8、可评估性：设计是否具有明确的时间限制或目标，能否随时掌握市场的执行状况，能否为设计的调整提供参考依据。（10分）

9、全程性：拟定计划时是否考虑到项目发展的整个历程，并做出全程考虑。（10分）

（五）参赛项目要求

1、参赛项目应为参赛个人或团队原创，严禁抄袭或剽窃。

2、参赛团队应在广泛进行市场调研、认真进行行业分析的基础上，提出完整的、具体、有实施可能的创业计划书。

3、所有完成的`创业计划书要求有打印版和电子版两种。

（六）决赛内容及要求：

1、各参赛团队须提交一份完整、具体、具有可行性和操作性的创业计划书，3000字以上。

2、团队简介。（3分钟）

3、风采展示。（10分钟）

各参赛团队根据项目选题及项目内容，进行风采展示，展示内容需立足项目实际，展示形式不限。

4、创业计划阐述。（5分钟）

5、评委提问，答辩。（3分钟）

评委根据创业计划书的相关内容对参赛队员进行提问。

阶段、日期、时间、主题、主要内容、负责部门

宣传阶段、5月8日―15日、9天、启动和宣传、通知下发到各院系，在各院系做好宣传工作；在学院主干道进行现场宣传，悬挂横幅，制作宣传板，各系分团委、院学生会。

5月8日―15日、9天、创业团队报名、根据参赛选题在本系分团委处报名，也可自行选择参赛项目。各系分团委。

5月22日、2小时、创业计划培训与指导、培养创业能力，学会创业项目的选择与创业计划书的编写，认识创业过程，撰写创业策划书。就业办。

5月13日―26日、14天、创业知识宣传利用宣传展板，向全院学生宣传创业知识；同时，宣传我院成功创业的校友案例。创业协会

初赛阶段、5月30日、1天、创业项目计划书参评、工作小组组织评委对参赛选手所提交的创业项目计划书进行评比，评出10个团队进入决赛，并对项目计划书提出建设性建议。评委会

5月31日―6月5日、6天、修改项目计划书、根据评委专家对参赛团队策划书提出的修改意见进行项目计划书的修改。各参赛团队。

决赛阶段、5月31日―6月5日、6天、决赛备战阶段、制作团队介绍与项目推介ppt，准备决赛。各参赛团队。

6月5日、1天、决赛彩排、按照决赛流程进行比赛，进行现场彩排。院学生会。

6月6日、1天、决赛、按照决赛流程进行比赛，并公布大赛结果和颁奖等。院团委。

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做篇十**

鑫连心大学生创业投资慈善基金由四川慈善基金组委会和四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司发起成立， 创业慈善基金由社会爱心人士捐助，慈善基金总规模为1000万。</span

鑫连心大学生创业投资慈善基金本着弘扬毕业生自强不息，艰苦创业的精神，以帮助毕业生实现创业理想为原则而创办。

鑫连心大学生创业投资慈善基金总规模1000万，主要资金来源于社会爱心人士捐助。捐助步骤：

第一步捐助人通过鑫连心大学生创业投资慈善基金会领取并填写捐赠信息登记表（申请表：见附件一）。

第二步捐助人与鑫连心大学生创业投资慈善基金会双方签订捐助协议。 第三步捐助人通过鑫连心大学生创业投资慈善基金会捐助平台捐助物资。 第四步捐助人领取鑫连心大学生创业投资慈善基金颁发捐助证书。 第五步鑫连心大学生创业投资慈善基金网站及相关刊物对捐助信息公布。

1、捐助人有权知晓捐助物资使用情况

2、捐助人本人及直系亲属凭捐助协议及捐助证书享受鑫连心大学生创业投资慈善基金帮助

1.扶持对象：基金主要扶持有创业理想的普通高校全日制毕业生，毕业生范围包括毕业阶段在校生、毕业两年内毕业生。

2.资助方式：基金专款专用由基金固定银行账户向审核通过的毕业生提供资助，由受助毕业生与鑫连心大学生创业投资慈善基金会签订协议后放贷。

3.资助金额: 根据毕业生商业计划书中项目规划预算而定。

4.申请渠道：四川慈善基金组委会办公室申请。

5.评审时间：基金实行常年受理、集中评审机制。

6.资助数量：每年给予资助的创业项目不限。

1.申请实施步骤与流程 申请步骤：

第一步 申请基金资助的.毕业生准备商业计划书

第二步 向鑫连心大学生创业投资慈善基金领取创业项目申请表（申请表：见附件二），按要求填写项目申报信息，确定信息无误后递交至四川慈善基金组委会。

第三步 由四川慈善基金组委会初审后择优递交至四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司评审。

第四步 由四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司组织专家论证、评审，汇总后递交鑫连心大学生创业投资慈善基金确定资助金额。

第五步 再经相关程序后，由鑫连心大学生创业投资慈善基金向符合要求的毕业生提供资助款，并签署相应合同与法律文件。

申请流程：

1、基金管理监督：由四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司委派财务人员监管创业公司银行账户。

2.领导决策：由四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司负责整体领导决策。

3.股份划分：创业公司成立后，鑫连心大学生创业投资慈善基金会享有5%的股份，四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司享有55%的股份。

4.监督指导：项目的管理和指导由鑫连心大学生创业投资慈善基金安排创业导师或委托接受创业教育培训的师资开展。

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做篇十一**

xxx大学生创业投资慈善基金由四川慈善基金组委会和四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司发起成立，创业慈善基金由社会爱心人士捐助，慈善基金总规模为1000万。

xxx大学生创业投资慈善基金本着弘扬毕业生自强不息，艰苦创业的精神，以帮助毕业生实现创业理想为原则而创办。

xxx大学生创业投资慈善基金总规模1000万，主要资金来源于社会爱心人士捐助。捐助步骤：

第一步捐助人通过xxx大学生创业投资慈善基金会领取并填写捐赠信息登记表（申请表：见附件一）。

第二步捐助人与xxx大学生创业投资慈善基金会双方签订捐助协议。第三步捐助人通过xxx大学生创业投资慈善基金会捐助平台捐助物资。第四步捐助人领取xxx大学生创业投资慈善基金颁发捐助证书。第五步xxx大学生创业投资慈善基金网站及相关刊物对捐助信息公布。

1、捐助人有权知晓捐助物资使用情况

2、捐助人本人及直系亲属凭捐助协议及捐助证书享受xxx大学生创业投资慈善基金帮助

1、扶持对象：基金主要扶持有创业理想的普通高校全日制毕业生，毕业生范围包括毕业阶段在校生、毕业两年内毕业生。

2、资助方式：基金专款专用由基金固定银行账户向审核通过的毕业生提供资助，由受助毕业生与xxx大学生创业投资慈善基金会签订协议后放贷。

3、资助金额：根据毕业生商业计划书中项目规划预算而定。

4、申请渠道：四川慈善基金组委会办公室申请。

5、评审时间：基金实行常年受理、集中评审机制。

6、资助数量：每年给予资助的创业项目不限。

1。申请实施步骤与流程申请步骤：

第一步申请基金资助的毕业生准备商业计划书

第二步向xxx大学生创业投资慈善基金领取创业项目申请表（申请表：见附件二），按要求填写项目申报信息，确定信息无误后递交至四川慈善基金组委会。

第三步由四川慈善基金组委会初审后择优递交至四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司评审。

第四步由四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司组织专家论证、评审，汇总后递交xxx大学生创业投资慈善基金确定资助金额。

第五步再经相关程序后，由xxx大学生创业投资慈善基金向符合要求的\'毕业生提供资助款，并签署相应合同与法律文件。

申请流程：

1、基金管理监督：由四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司委派财务人员监管创业公司银行账户。

2、领导决策：由四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司负责整体领导决策。

3、股份划分：创业公司成立后，xxx大学生创业投资慈善基金会享有5%的股份，四川鑫瑞阳股权投资基金管理有限公司享有55%的股份。

4、监督指导：项目的管理和指导由xxx大学生创业投资慈善基金安排创业导师或委托接受创业教育培训的师资开展。

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做篇十二**

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家提供了一篇蛋糕店的创业计划书希望能起到事半功倍的效果。

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业， 想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的著名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）；

3、货架和卖台投进约1500元；

4、员工（2名）同一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额（均匀）：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场四周），约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

如今卖饰品很有市场，漂亮可爱的小饰品总能吸引女孩子们的注意，而饰品本身又是个本小利大的\'行业，很受小本投资者喜爱。

一般说来，饰品的利润是保持在百分之五十到百分之二百之间。也就是说进货价格在4元的东西定价大概在6---12 块之间。如此巨大的利润当然是决大多数小本投资者的首选。但是究竟怎样做好一个饰品店，现在让我们来看看其具体操作：

做专业：近年来市场需求越来越大，做饰品生意的人就越来越多了，市场竞争也就更激烈了。不过，饰品的市场空间还很大，因为潮流不断在变，只是要求从业人员做得更专业而已。

选址：考虑到饰品店的顾客中有一大部分是学生，所以一般来说选择大学城里面或者大学高中学校附近等年轻人多特别是时尚潮流人士多的地方，当然繁华的商业街也可以，但一般说来本人不推荐。

装修：装修不用像酒店一样豪华但必须把握住一点尽量显得时尚潮流，本身而言饰品就是一种流行潮流，在装修时一定要注意格调，规范、显眼，强化品牌的情感性、时代性，让店面设计和招牌也成为自己的免费广告。专修费用一般而言保持在3万之内。3万针对精品店而言。（1―2 万大概在20―40平米左右。）当然也不可一概而论，具体装修费用根据各地消费水平。需要的东西为：货架售价在480元为全钢架构，分四层高为2米，宽为1。6米，当然这个价格是最高的。柜台，射灯等必须品。

进货：进货一定要根据当地的人文、风俗习惯来选择；价位一定要根据你周围的消费群体的年龄段，城市的消费水平，收入情况；服务一定要到位，这是现代经商的根本。

货类要全：第一次进货一般预算五万比较好，当然进货3万才能把货物铺齐。包括彩妆系列、头饰、手饰等饰品系列、钥匙链、布偶、陶瓷娃娃等礼品系列。货物要高、低档次都要有，以满足不同消费者的需求。货物想要有特色最好去少数民族地区进货，藏饰、傣饰都是很流行的。现在的人注重的是个性。

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做篇十三**

“赢在校园”大学生创业大赛

我的世界，我的梦想，我创造?

让更多的同学参与创业实践，感受创业激情，培养创业意识和创新精神，赢在校园大学生创业大赛策划书。

这是一个需要激情和梦想的时代；

这是一个需要信仰和责任的时代；

这是一个需要个性和创新的时代。

励志照亮人生，创业改变命运。在市场经济日趋成熟和完善的今天，创业对于当代大学生具有特殊的意义。它关系到社会的可持续发展，亦关系到后备人才资源的储备。为了给有新锐的创业思想，优秀的创业思维，高效能执行能力的优秀大学生提供一个挥洒创业激情，结交创业伙伴，提升创业技能的平台，山东农业大学特举办“赢在大学”创业大赛。

为了丰富我校学生生活，提高同学们的综合能力，为广大同学创造良好的锻炼平台，使广大同学能够理论联系实际，使学以致用，不断强化知识，深化知识，优化知识，本次创业大赛意在使广大同学更了解创业，有更好的创业想法。力求通过这一平台，使同学们学习到更多的相关知识和技能，提高创业技能，激发创业热情。同时也为丰富我校的.校园文化建设，展现我校的和谐校园、魅力校园。

面向全校在校学生招募参赛队员。鼓励参赛者跨院系，跨专业搭配组建团队，人数一般为3�d5人，要有队伍名称、队长。本项比赛活动鼓励学生自由创新。

分为两种报名方式：个人报名或院里推荐。

前期宣传：

1、展板：在生活桥利用展板进行为期一周的宣传

2、利用人人网、，下发通知，并及时发布比赛信息

3 给各院班级下发举办＂创业大赛＂的飞信通知，要求各院鼓励学生积极响应和参加。

第一阶段：市场调研

参赛选手针对“如何提高创业联盟�d�d圆梦驿站的营业额”这一问题进行市场调研，可以采取调查问卷，街头采访等形式，并对多方面的信息进行采集与整合，最后用ppt的形式呈现，展示阶段团队先以ppt或视频形式介绍自己团队人员、团队名称、口号，再展示调研成果，ppt展示之后还有一个问答环节，评委根据选手呈现的作品随机提问，并对每组的市场调研成果和选手随机应变的能力进行评审打分。

第二阶段：产品校园营销实战

在生活桥进行指定商品的销售，根据每组的销售业绩和盈利情况来进行排名，规划方案《赢在校园大学生创业大赛策划书》。参赛队伍应该公平竞争，若出现恶意竞争则取消比赛资格，比赛进行时会安排实创的人员全程监督。

销售产品包括：

⑴必选产品

创业联盟系列：书签，明信片，盆栽，蝴蝶标本，t恤，农大帽子

生活用品：卫生纸，杯子，水壶，暖宝宝等

文体用品：球拍，本子，笔等

⑵任选产品

创业联盟系列：蚕丝被，葡萄酒，苹果醋，茶叶

参赛者自备产品

（备注：参赛者必须选择本金相同的必选产品，根据自己的需求选择适量任选产品，出售自备产品时可选择与必选产品捆绑出售等方式以吸引更多消费者，但注意自备产品的销售不能影响主办方提供的必选品的销售）

第三阶段 ：模拟求职

模拟求职，自我展示3分钟，参赛者以应聘者的身份进行自我营销，评委作为hr来向选手提问，并根据选手的现场表现，综合考察选手的运营策划、领导管理、人际交往、组织协调、临场应变等各方面能力，评委进行现场打分，组委会根据选手的综合成绩进行评定。按照三个环节的得分综合评出一、二、三等奖，并为获奖选手进行现场颁奖。

分数评定方法：第一环节占百分之二十，第二环节占百分之五十，第三个环节占百分之三十

第四阶段：

后续服务阶段，大赛组委会，将入围决赛的创业项目制作成宣传片进行宣传推介。

市场调研：xx月xx

实战营销：xx月xx

模拟求职：期中考试周之后

1.设冠军1名奖金1000元

亚军1名奖金500元

季军1名奖金300元

优秀奖4名

2..奖励设置：颁发荣誉证书和奖金

活动邮箱：xxxx

经费预算：xxxx

**大学生创业策划方案 大学生创业策划方案怎么做篇十四**

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。

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.

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.

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！