# 推荐大学生的创业计划书范文简短(八篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-01-27

*推荐大学生的创业计划书范文简短一首先，很荣幸我能站在这里发言，感谢我的母校(学校名字)和老师们这些年对我的的辛勤培养和无私帮助，在此请允许我代表xx名即将毕业的同学向你们致以深切的敬意，谢谢。今天我要讲的是大学生就业，那么什么叫就业呢?我这...*

**推荐大学生的创业计划书范文简短一**

首先，很荣幸我能站在这里发言，感谢我的母校(学校名字)和老师们这些年对我的的辛勤培养和无私帮助，在此请允许我代表xx名即将毕业的同学向你们致以深切的敬意，谢谢。

今天我要讲的是大学生就业，那么什么叫就业呢?我这里对它有一个定义，那就是找一份工作，不管你喜欢不喜欢干，你能干上这份工作，就可以赚自己的钱，不至于再花父母的钱，这就叫就业。我经常想，22岁以前父母给我们经济资助来帮助你大学毕业，如果说这是父母的应尽之职的话，那么到了22岁以后，大学毕业了，不管我们是读书上研究生，还是工作，如果再多花父母一分钱都是卑鄙的。因为我认为，人就像动物一样，到了一定的时候，必须要出去养活自己，从来没有听说哪一对老动物带着小动物过一辈子的，它一定有这样一个过程，到了那个点上必须出去，我看过这样的电视片，老鹰看到小鹰会飞的一瞬间就再也不会去理睬那只小鹰了，一定要让它飞出去。

也许有朋友会说，说我们22岁以后如果考研的话还需要钱，但要想想我们读研究生是为了自己更有价值，那怎么办?假如你真要上研究生，真要出国读书要花钱，有没有可能比如说向父母写一个借条，并且以同期银行利息来计算向父母的归还数据?如果这样的话，那么我们就有了一种紧迫感。这个紧迫感就是说，我未来必须找到更好的工作。

现在，我们走向社会，有的同学能拿到几千块钱的工资，也有只能拿到几百块的，当然还有个别同学能拿到上万块的薪水，但是我从来不认为一个刚毕业的时候只能拿到几百块的人，最全面的范文参考写作网站 未来一辈子永远赶不上那个拿上万块钱的人，因为后续的爆发力和耐力，以及工作态度会决定我们未来的工资报酬会越来越高。

撇开工资不说，我再说一下我们应该有怎样的就业心态，大学生一进入社会就能找到一份自己喜欢的工作，并且能够拿到一份很好的薪水做下去，这样的机会确实不多。获得机会的敲门砖，通常是选定一家单位以后，从单位的最基层工作干起，并且以自己的态度和业绩来证明自己在这个领域的发展前途，以及证明自己对这个行业的喜欢，来使自己在这个行业中能够逐步上升。所以说，我认为就业心态会决定我们的就业结果。

接下来，我还想在说一下就业、职业和事业的关系。

我认为，就业可以是临时工作，它和你的未来发展方向可以相关也可以不相关;职业则是你选择了一个你打算干它一辈子行业;而事业则是职业的最高境界。也许刚走出校门的我们并不清楚的知道这辈子我们会干哪个

行业，所以我们可以想当然的去找我们认为适合我们的工作，时间久了，我们可能会慢慢发现其实我们是喜欢某一个行业的，，所以我们会有一个职业，一份我们打算干一辈子的工作。然后是事业，事业是职业对外的扩展和延伸，我们从职业可以慢慢进入事业境界，提供最新和免费范文模板参考 当我们在一个行业干久了，对自己的职业熟悉了，这是我们就会发现自己在某个领域有一些强项，如果我们再把这些强项进行扩展，利用这些强项和别人一起来干一些事，简单的说就是给自己打工，那么我们就会走上事业的道路。

好了，说到这里，我要说的基本就说完了，在此我祝愿xx学校所有的同学就业顺利、早日找到自己的职业，最后事业有成。

最后，再次谢谢我的母校、我的老师，我的同学。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**推荐大学生的创业计划书范文简短二**

摘要：大学学什么?除了知识外,最关键、最基本的是人的能力，大学生应该培养各种能力如:人际交往能力、创新思维能力、掌握信息能力、学习能力和自立能力等等。其中人际交往能力的培养尤为重要, 伟大的革命导师马克思曾经说过：人是各种社会关系的总和,每个人都不是孤立存在的，他必定存在于各种社会关系之中，如何理顺好这些关系、如何提高生活质量就涉及到了社交能力的问题。大学生进入学校的那一刻就已决定了其交往需要，良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。在生活节奏不断加快，竞争激烈的当今社会更是如此。

关键词 : 大学生 人际交往能力 人际关系

abstract ：what is learnt in the university? besides knowledge, the most key , most basic one is the peoples ability , university students should train various kinds of ability , for instance: people skills , innovation think vernon strength , grasp information ability , learning ability and support oneself ability ,etc.. among them the cultivation of people skills is particularly important, great teacher of the revolution marx has ever said: people are the total of different social relationships, everybody does not exist in isolation, he must have the problem that in various kinds of social relationships , how to make these relations in order well , how to improve life quality involves social ability .it had already determined their contacts need that university students entered that time of the school, good people skills and good interpersonal relationships are essential conditions survived and developed. establish good interpersonal relationships in the campus, form a kind of unity friendliness , vigorous environment, will help university students to form and develop healthy inpidual character quality . accelerating constantly in the rhythm of life, with keen competition nowadays the society is even more like this.

keywords: university students ability that associates interpersonal relationships

论文正文

一、课题提出的背景与意义

据报载山东大学社会学系选取在济南举办的两场高校毕业生招聘会，现场发送1500份问卷，对今年高校毕业生供需状况进行了调查分析，结果表明:用人单位在招聘时最看重的是学生的综合素质，而大学生的能力则成为用人单位关注的重点,特别是人际交往能力.

我们知道轰动全国的云南大学2.23 凶杀案，主犯马加爵，由于与同学产生了一些小矛盾，而走上杀人的道路。这件事不得不引起我们的思考。为此，我们在生活﹑学习﹑工作中，要正视和解决不愿交往﹑不懂交往﹑不善交往的问题，塑造自身形象，以积极的态度和行为对待人际交往，建立和谐的人际关系。

我们希望通过对人际交往的特点以及交往的原则的认识与理解，可以从中领悟到交往的一些知识。结合这些特点与原则，找到合适的方法培养我们的人际交往能力，促进我们自身的人际关系。

二、大学生人际交往能力的简介

1. 人际交往能力的含义: 社会交往能力是指妥善处理组织内外关系的能力.包括与周围环境建立广泛联系和对外界信息的吸收、转化能力，以及正确处理上下左右关系的能力.

2. 人际交往能力的种类:

(1)表达理解能力 表达理解能力意味着一个人是否能够将自己内心的思想表现出来，还要让他人能够清楚地了解自己的想法，其次就是理解他人的表达。一个人的表达能力，也能直接地证明其社会适应的程度。

(2)人际融合能力 表明了一个人是否能够体验到人的可信以及可爱，它和人的个性(如内外向等)有极大的关系，但又不完全由它决定，更多的是一种心理上的意味。

(3)解决问题的能力 当前独生子女的一大弱点是依赖性强，独立性解决问题能力差，再加上应试教育的弊端，因而严重影响了学生的交往能力。

三、培养人际交往能力的重要性

人际交往能力就是在一个团体、群体内的与他人和谐相处的能力，人是社会的人，很难想象，离开了社会，离开了与其他人的交往，一个人的生活将会怎样?有人存在，必须与人交往。当我们走上社会的时候，我们会与各种各样的人物打交道，在与人交往中，你能否得到别人的支持、帮助，这里就会涉及到自身能力的问题。我以为，我们在校学习期间，就要培养自己与同学、与教师、与领导、与职工打交道的能力。与同学交谈，可以论争不同的学术观点，可以谈对社会现象的不同认识，在论辩中提高自己的思辩能力;与老师交谈，可以交流读书心得，理清不同的思想认识，可以从中受到启迪;与领导交谈，可以充分交流自己对问题的不同见解，也许可以锻炼自己在领导面前不怯场;与职工打交道，你可以了解到他的工作状况和不同的心态。善于与人交际，你会从中学到很多书本上学不到的东西。

1.人际交往是维护大学生身心健康的重要途径

(1)人际关系影响大学生的生理和心理状况

处于青年期的大学生，思想活跃、感情丰富，人际交往的需要极为强烈，人人都渴望真诚友爱，大家都力图通过人际交往获得友谊，满足自己物质和精神上的需要。但面对新的环境、新的对象和紧张的学习生活，使得一部分学生由此而导致了心理矛盾的加剧。此时，积极的人际交往，良好的人际关系，可以使人精神愉快，情绪饱满，充满信心，保持乐观的人生态度。一般说来，具有良好人际关系的学生，大都能保持开朗的性格，热情乐观的品质，从而正确认识、对待各种现实问题，化解学习、生活中的各种矛盾，形成积极向上的优秀品质，迅速适应大学生活。相反，如果缺乏积极的人际交往，不能正确地对待自己和别人，心胸狭隘，目光短浅，则容易形成精神上、心理上的巨大压力，难以化解心理矛盾。严重的还可能导致病态心理，如果得不到及时的疏导，可能形成恶性循环而严重影响身心健康。

(2)人际交往影响大学生的情绪和情感变化

处于青年发展期的大学生，正处在人生的黄金时代，在心理、生理和社会化方面逐步走向成熟。但在这个过程中，一旦遇到不良因素的影响，就容易导致焦虑、紧张、恐惧、愤怒等不良情绪，影响学习和生活。实践证明，友好、和谐、协调的人际交往，有利于大学生对不良情绪和情感的控制和发泄。

(3)人际交往影响大学生的精神生活

大学生情感丰富，在紧张的学习之余，需要进行彼此之间的情感交流，讨论理想、人生，诉说喜怒哀乐。人际交往正是实现这一愿望的最好方式。通过人际交往，可以满足大学生对友谊、归属、安全的需要，可以更深刻、更生动地体会到自己在集体中的价值，并产生对集体和他人的亲密感和依恋之情，从而获得充实的、愉快的精神生活，促进身心健康。

2.人际交往是大学生成长成才的重要保证

(1)人际交往是交流信息、获取知识的重要途径

现代社会是信息社会，信息量之大，信息价值之高，是前所未有的。人们对拥有各种信息和利用信息的要求，随着信息量的扩大，也在不断地增长。通过人际交往，我们可以相互传递、交流信息和成果，使自己丰富经验，增长见识，开阔视野，活跃思维，启迪思想。

(2) 际交往是个体认识自我、完善自我的重要手段

孔子曾说过：独学而无友，则孤陋而寡闻。人际交往，可以帮助我们提高对自己的认识，以及自己对别人的认识。在人际交往的过程中，彼此从对方的言谈举止中认识了对方。同时，又从对方对自己的反应和评价中认识了自己。交往面越宽，交往越深，对对方的认识越完整，对自己的认识也就越深刻。只有对他人的认识全面，对自己认识深刻，才能得到别人的理解、同情、关怀和帮助，自我完善才可能实现。

(3)人际交往是一个集体成长和社会发展的需要

人际交往是协调一个集体关系、形成集体合力的纽带。而一个良好的集体，能促进青年学生优良个性品质的形成。如正义感、同情心、乐观向上等都是在民主、和睦、友爱的人际关系中成长起来的。良好的人际关系还能够增进学生集体的凝聚力，成为集体中最重要的教育力量。 人际交往是人与人之间的一种互动。良好的人际交往能力是积极向上的，反之，不利于个体的全面健康的发展。

3.大学生社交能力普遍偏弱

在近日各高校举行的校园招聘会上，一些企业负责人表示，员工的交际与沟通能力越来越成为企业在市场竞争中获胜的主要动力，因而用人单位在招聘时更看重求职者的情商。面对用人单位开出的招聘条件，越来越多的大学生感受到了人际交往能力的重要性。

日前一项针对大学生职业适应能力的调查显示，有41.98%的学生认为人际交往能力的训练是找工作时对自己特别有帮助的教育内容，大大超过了专业能力训练(14.9%)、基础知识与技能的训练(17.5%)和心理素质教育(17.5%)等其他知识能力。而在回答通过择业你感到自己特别欠缺的素质是什么时，选择人际交往能力的比例最高达34.8%，同样排在分析与解决问题的能力(28.8%)、操作技能(25.9%)、基础知识(4.6%)等之前，位列首位。

对自己负责的这个调查，天津师范大学教育科学院心理研究所主任贾晓波教授认为，调查结果表明，越来越多的大学生意识到，人际交往能力的欠缺已经成为求职路上的拦路虎。据贾教授介绍，良好的社交心理素质与人际交往技巧不是与生俱来的，只有在社会化过程中不断地接受系统训练才能习得。而目前，人际交往能力的培养恰恰是教育教学内容中的薄弱环节。

贾教授认为，多年来，学生长期在高考指挥棒下，过分注重追求成绩而忽视了人际交往能力等其他素质的培养。进入高校后，学校也很少有专门的系统课程培训。所以导致很多大学生智商很高，情商却很低，往往处理不好如何与其他人相处、沟通、交流。而这些正是时下企业招聘时最为看重的能力素质，因此，给大学生补上这节课已经刻不容缓。

为了了解中国在校大学生的交往能力,我们做了一次问卷调查，其内容见附录。

统计结果:其中有15.5%的总分低于70分,有32.6%的总分在70-90分之间,有41.3%的总分在91-120分之间,还有10.6%的总分大于120分.

我们对于以上所得出的结果进行了分析：

中国在校大学生的人际交往能力属于中等偏下水平,同时可以看出一般人在新环境中比较拘束,适应较慢.在异性和非同龄人面前会有所紧张,不够大胆,不主动交往,甚至有少数同学有自闭心理.人际交往能力和方法的欠缺是影响大学生人际交往的原因之一。不少大学生缺乏交往的经验，尤其是成功的经验。他们想关心人，但不知从何做起，想赞美人，可怎么也开不了口或词不达意，交友的愿望强烈，然而总感到没有机会。交往中想表现自己却不能如愿，内心想表示温柔，言语却是硬邦邦的，这些情况阻碍了他们和他人交往的顺利进行。但绝大多数人都知道社交能力的重要性,想有所提高.

**推荐大学生的创业计划书范文简短三**

尊敬的单位领导：

您好！感谢您在百忙之中审阅我的自荐书，这对一个即将迈出校门的学子而言，将是一份莫大的鼓励。我叫xxx，是xx学院小学教育专业20xx届即将毕业的一名专科生，我怀着一颗赤诚的心和对事业的执著追求，真诚地向您推荐自己。

在校的五年里，我不断充实自己，全面发展，以锐意进取和踏实诚信的作风及表现赢得了老师和同学的信任和赞誉。我有较强的管理能力，活动组织策划能力和人际交往能力。从20xx年起我一直担任年段学生会主席，曾担任班长，副班长，校学生会委员等职务，作为学生干部，我工作认真，学习刻苦，成绩优异，得到学校领导、老师、同学的一致认可和好评，先后获得校“优秀共青团员”，“三好学生”，“优秀学生干部”，市“优秀学生干部”等荣誉称号。

作为师范生，我对基本功尤为重视，平时坚持勤练书法，钢笔字、粉笔，基本功扎实，三笔一画考核全部过关；通过努力，我顺利通过了全国普通话等级考试，并以优异的成绩获得二级甲等证书；国家计算机水平一级考试成绩优异。大专期间，我表现突出，成绩优异，评得一等补贴金，二等奖学金。作为学校《星空》文学社的社员，我认真写作，积极投稿，20xx年11月获得省“陶行知征文”比赛第三名。20xx年光荣的成为入党积极分子。

大学里，丰富多彩的社会生活和井然有序而又紧张的学习气氛，使我得到多方面不同程度的锻炼和考验；正直和努力是我做人的原则；沉着和冷静是我遇事的态度；爱好广泛使我非常充实；众多的朋友使我倍感富有！我很强的事业心和责任感使我能够面对任何困难和挑战。

作为一名即将毕业的学生，我的经验不足或许让您犹豫不决，但请您相信我的干劲与努力将弥补这暂时的不足，也许我不是最好的，但我绝对是最努力的。我相信：用心一定能赢得精彩！

再次感谢您为我留出时间，来阅读我的自荐书，祝您工作顺心！期待您的希望！

此致

敬礼！

自荐人：xxx

20xx年xx月xx日

**推荐大学生的创业计划书范文简短四**

刚开学各个处事依然忙碌，辅导室也不例外，所以这周我处理了不少的行政事务，像是影印、传真…等事务，虽然这些事务较繁杂，但是我却因此学到了如何传真，否则我真的还没使用过传真机呢!

另外，我还协助做恳亲会的纪录簿，因为去年的档案还存在，所以我只是将各处室已打好的新资料过更新的动作，再送至教具室，请管理的小姐影印就可，故这项事务并不会很难!

制作紧急事件通报流程的册子

这个部分由於没有电子档，只有纸本资料，所以要修改的话必须使用电脑列印、手工编排的方式，来剪贴完成，过程中遇到列印机墨水不足的情形，结果我就用别种颜色代替，想说这最终是要送至影印室印的，印出来一定是黑白的，所以我就挑较深的颜色代替，只要影印机印的出来就行，因此我也学到一项排解疑难的技巧。

最後还有要做目录与封面的部分，由於电脑的关系，没有非常好色或是其他绘图软体，所以我就用word来制作封面，幸好在大学时知道网路上有哪些图库资源，故在不用搜寻的状况下，全部我只花了三节课就完成，藉着这件事让我知道之前我们所累积的知识与技能之重要性，我想在这实习的一年中，一定会陆续用上，而派上用场的。

因为开学第一周遇到台风，风雨太大的关系，所以小一的闯关活到延至这周才开始，我的工作是负责时间的掌控，提醒各关的关主在时间内结束，所以我可以看到各关卡的活动情况，真的非常幸运!

这次的闯关活动，主要是要让新生认识校园，让新生知道健康中心、各大处室、合作社、厕所…等的位置，其中有几个关卡是跟一年级新生说明如何垃

圾分类以及服装和常规该注意的事项，而且每个关卡都有有奖徵答，可以让学生在游戏中了解并学会应该知道的事情，是个很棒的活动!

**推荐大学生的创业计划书范文简短五**

虽然我们只在酒店进行为期六个月的实习，但酒店还是按正规的实习生对我们进行了系统的培训，培训工作分为三大块：一是人事部的岗前培训，进行了四个课时的室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解；第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了工程部的经理助理为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解；第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们实习的一个月，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导，一个月的实习让我们对部门工作有了基本的了解，这也得益于酒店系统而全面的培训。这些培训对于我们以后的学习和工作都是非常有用的。餐厅主要承担的是团队客人和散的用餐，有时候也承办大型的宴会和其他活动，餐厅员工有将近20人，包括主管一名和若干领班及服务员数名，工作比较繁忙。

xx是酒店餐饮部门中最为辛苦的部门，因为酒店并没有给服务员们制定具体的岗位职责和工作描述，在刚刚走进工作岗位的几天，我们就像无头苍蝇，完全不能领会工作的流程和要领，只是听从领班和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的是基本所有的老员工对我们都特别的友好，主管还专门为我们每人安排了两名师傅，负责引导我们的工作。在后面的日子里，我们基本都能熟练各项工作了。

我们的工作除了迎宾、摆台、折口布、传菜、上菜、撤台外，也得兼职勤杂工，扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活。我们实习生的上班时间是8时工作制，一个月休息4天，主管根据我们的需要，为我们排了两头班，即上午上4小时和晚上4小时，这样我们中午就有了休息的时间。但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点，但是加班时间都有记录，适当的时候会有补休，虽然没有加班费，但每个月都会有个中提成，我觉的这种制度还是很灵活合理的。

酒店员工都是穿着工作服的，由酒店统一发放换洗，但我认为酒店的服务员制服太过简单而且比较陈旧，常有破损的现象。不过令我欣慰的是：酒店的员工大都是热情友好的，不管哪个部门，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬；在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的”辛苦了”都会让人分外感动；在休息和饭堂进餐的时候，我们都会聚在一起聊天，分享彼此的感受，就像一家人；而管理层中的几位经理也很和蔼，没有什么架子，但偶尔还的会对没有做好工作的下属发发脾气。

以上是我在实习过程中的一些感受，经营管理过程中出现的一些问题的个人看法：

一、各项规章制度落实不是特别到位。

所有酒店的管理制度其实是大同小异的，关键是要看谁落实的怎么样，效果怎样。北京xx饮食有限公司的各项规章制度也很完善，但我个人认为贯彻的就不是很好，毕竟北京xx饮食有限公司是一所全国连锁店，服务需要标准化，所以我觉得建立一套规范的服务执行和监督机制是酒店管理的一个当务之急。

二、加强对餐厅卫生的管理和监督。

曾经在网上看过一个调查，有70%的人对酒店的餐饮卫生不放心。在餐厅实习的一个月的时间里，通过自己的切身体会，也确实感受到了其中的问题。据我观察，餐饮部门并没有一个明确的对与员工个人卫生要求的条例，而且员工的卫生意识也并不是很强，如没有养成经常洗手的习惯。

三、建立一套公开透明的激励机制和晋升制度。

据我了解，很多老员工工作的时间已经很长了，个人服务意识和技能也达到了非常高的水平，但是由于酒店的相关机制的限制，他们并没有获得什么激励和晋升，而个别员工表现的并不是很好却能依旧留在原职；另外酒店的激励机制中也过多的注重于物质上的激励（最多也只是发钱），事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。

四、树立一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。

一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。在一个月的实习过程中，我发现泉州太子酒店似乎并没有一个深入人心的文化核心（可能是我工作的时间太短了），即员工在里面没有一个统一的坚定的信念，似乎很多员工纯粹是为了自己的生活而工作，工作的积极性不够，而且工作缺少创造性。

酒店实习的日子结束了，这次酒店实习也是本人的第一次专业见习。总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道；同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识；更为重要的是，在一个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。最后，感谢酒店能提供这样的实习机会，在此祝愿酒店能够越办越好。大学生实习报告 篇7

我们本着现实性、生活性、真实性、的原则，进行了模拟公关策划模拟和问卷调查的活动。经过一周的实习使我们了解了当代大学生的公关意识成为影响大学生成材和发展以及整个社会发展和进步的重要因素。

在实习的一周里，我们公共事业管理专业的两个班共同做了关于包含八个主题的媒体访谈、新闻事件、危机处理、公关策划的公关模拟活动，紧接有进行了关于大学生八个方面的问卷调查，并将有关课题一一分组做了实践活动。在公关策划中，我们几组运用了情景体验，现场模拟的方式，对公关“是什么，怎么做，做的怎样”有了详细了解，有利于提高我们的学习积极性与掌握程度。策划中每组成员都能够按照规定的策划程序：

1、确定公关目标；

2、设计主题；

3、界定公众；

4、选择媒体；

5、公关预算；

6、审定方案；

7、计划书。

将方案确定下来；在模拟方案时，我们师生共同讨论，争辩、评判，在点评时间里，每组成员都能够认真听取其不足及优点，并及时对自己组的方案做及时的补充与修改，以求更精。

中我组活动所做的课题为危机事件，主题为肯德基苏丹红事件。事件的中心内容：围绕着肯德基——中国地区销售处，在其食品中发现含有危害人体健康的苏丹红，对此，肯德基中国代理商进行了事件调查，并对此事件进行了一系列相关处理，最终圆满化解危机。

事件安排：组员将事件发展设置为三个场景；

场景一：医生为病人看病，并诊断为食物中毒疑似是吃肯德基引起的（根据今日消费者来院的病例所得）这位病人为此投诉到肯德基。

场景二：肯德基负责人接到投诉，立刻汇报上级并立即组建公关调查小组，调查此事件。已顾客为首要对他们进行了慰问。

场景三：关于此事件的发生，中国销售处召开记者招待会，借用媒体向消费者道歉。

事件结尾事件完善处理，危机成功度过，销售业绩逐渐上升。

此活动策划的开展，使我们开括了思路，锻炼了分析问题和解决问题的能力，有新意，可行性高。接下来的几天，我们各个组将所抽到的调查问题，经过小组讨论专题调查，坚持客观性、全面性、典型性、及时性、定量化的原则，按照调查的一般程序，运用了开卷式问卷方式，将制好的问卷发放，随后又用抽样法进行了回收统计，调查结果所反映的问题情况，我们又以报告的形式做了总结，寻求了解决方案。

在实习活动的进行中，我们从中学到了当一个组织怎样处理公共关系，在面对公关危机时，组织应用的策划技巧：

1、保持镇定，判定情况；

2、谨慎从事，坚决果断；

3、言语委婉，态度尊重；

4、争取主动，及时报道；

5、注意措辞，统一口径；

6、多管齐下，多方出击。

作为一个企业，要树立好形象，就要不断充实自己，在突发事件，企业要有：一、当企业形象遭受损害时，应及时采取一系列有效措施，查清事实，揭示事件真相，化被动为主动，挽回声誉。化危为机，变短期公关约为长期公关月，可以把企业公关活动推上一个新台阶。对此，企业还应具备形象意识、沟通意识、公众意识、责任意识、合作意识、未来意识，及时不断推动企业发展。同时，我们在沟通、表现等法面得到了锻炼，增强了自信心与公关意识，提高了我们办事效率预处理事情的能力，让我们了解了公共关系实实在在就在我们生活中，就发生在我们身边，学会了怎样利用公共关系处理与人的’关系，懂得了良好的形象的建立要细致微且，忌“大行不顾细谨”；任何成功人士的背后都会有一群坚定的支持者；良好关系的建立需要有恰当的沟通等等。

在实习中，我们有以下几个获得：

1、获得良好传播效果

2、锻炼了师生专业技能

3、广交了朋友，加深了友谊

出现问题主要是时间把握不准，表演仍有待加强，使案例得到充分发挥。周密性应予以高度重视，注重实际生活中的点点滴滴。

此次公关实习，为我们提供了实践教学成功的模式，加深了我们公关意识，让我们在实践活动中迈出了一大步，达到了所需效果，希望本次活动能都为以后活动提供经验教训，同时感谢，老师为我们做的详细点评。大学生

**推荐大学生的创业计划书范文简短六**

韩愈曾说：“凡事预则立，不预则废。”

这里的“预”可理解为一种预见性、计划性。

许多同学都问过自己这样的问题：“我要将自己培养成什么样的人?”对于这样的人生困惑，每个人都有过。要回答好这个问题，我们所要做的，就是做好自己的人生规划。

大学人生规划是我们人生发展的重要组成部分。要做好规划，我们必须明确自己的人生目标，并对这个目标进行逐级分解。比如，我的长期目标——成为一名科学家。接下来，就要将此目标进行一级分解：大学四年，我要达到的目标——要考研究生。下面将此目标进行二级分解：

明确四年内所要完成的事——平均成绩在80分以上，英语过六级，计算机过三级;作为一个社团的主要负责人或自己创建一个社团，提高社会实践能力;加强体育锻炼，增强身体素质。

在此基础上，继续将目标进行三级分解，具体到每一年应完成什么，每一学期要达成的目标：如这学期有哪些课程，学期末各科成绩要达到什么标准;处理好人际关系，统筹安排做好社团工作;坚持体育锻炼，身体素质要过硬。

最后，就要将目标细化到每天应该做什么：怎样安排好今天的学习和工作，锻炼多长时间等等。接着开始行动，在行动中不断对自己进行评估，并以此为依据更新和修正自己的目标。

通过对大学人生规划的学习，并将自己的目标一步步分解细化，具体落实到每一天，我发现自己生活和学习比以前更加有动力了。

也许我有过迷茫，也许我不知道要追求什么。那么，我会花费一点点时间，来做一个大学人生规划，它会对我大有裨益的。人生是一曲动听的赞歌，却也要节奏为它谱响;人生是一篇宏大的篇章，却也要标点让它奔放。把握好每一天，把握好每一刻，追求自己的理想，脚踏实地，坚持不懈，我一定会成功的!

**推荐大学生的创业计划书范文简短七**

尊敬的领导：

您好！

首先感激您在百忙之中能抽出时间来阅读我的自荐信！为一位满腔热情的大学生开启一扇期望之门。

我叫丁泽西，毕业于新疆财经大学工商管理学院，我拥有一颗不平凡的心。我自信、乐观、敢于迎接一切挑战。虽然只是一名普通的大学毕业生。可是，年轻是我的本钱，拼搏是我的天性，努力是我的职责，坚信成，功定会成为必然。

在这四年的时光里，努力学习而不满足，默默地记住学到的知识，上课时进取与教师交流，有问题及时请教。课下与同学共同探讨，学习勤奋刻苦。学无常师。我随时随地注意向他人学习，取人之长，补己之短。

在学习的方法上我坚持：“温故而知新”与此同时，我还异常注意学思结合，勇于实践，在业余时间在外根据自身专业的特点，找了一份兼职，灵活的把专业知识运用到实际，真正做到理论和实际能结合，我把学习积累和钻研思考相结合。

在大学期间我进取的参加学院的活动，并且在学生会期间，我担任了纪检部副部长一职，在班级我担任了四年的班长，在大学期间我努力的提升自我，使自身的综合素质提高了很多。

此刻我将以满腔的热情投身社会中，我明白我仍有很多的不足，但我相信经过学习我会把我的不足抹去。我会以进取的态度投入工作，以及我对生活的热爱能使我战胜它们！期望贵企业能给我一个发

展的平台，我会好好珍惜并全力以赴，为实现自我的人生价值而奋斗，为贵企业的发展贡献力量。

此致

敬礼！

学生：xx

20xx年xx月xx日

**推荐大学生的创业计划书范文简短八**

一、摘要

大学生课余时间较为充足，接受新事物的能力也相对较强，对网络应用也不陌生，所以开网店不是什么难事。近几年，\_\_、\_\_等c2c网站发展迅速，还提供个人网店平台，而且有很多是免费提供的，这就更为大学生在网上开店提供了方便。可以说，开网店已经成为了大学生创业的一条捷径。

随着社会的发展，以大学生为代表的年轻一代开始频繁的网络上寻找他们喜欢的商品，网络购物已经在全世界成为了一种新的潮流。但在国内市场，网店还大多是小型的地摊店铺形式，还很少有形成针对某个特定群体的特色整体行销专卖店，尤其是对一直走在时尚前沿的大学生群体。因此，制造一些人性化的，有趣的创意产品给客户，让产品生动起来，让客户感到温暖，不仅能让客户对我们的好感增加，也能让我们大学生的创新能力得到锻炼与肯定。

二、项目介绍

1、网店宗旨：诚信求生存，服务求发展。

网上开店，信用是最重要的，只有良好的信用才能赢得消费者的信赖，才能使网店长久的存活下去。现在网店的竞争相当激烈，除了要以质优价廉的商品去吸引买家外，还要有热情耐心的服务，这样才能让自己的网店在众多店铺中脱颖而出，才能让自己的网店有较好的发展。

2、网店目标：客户的需要，就是我们的满意。本网店将从淘宝的普通店铺做起，并用一年的时间积累一定的信用度，同时树立一定的知名度和品牌形象。有了信用度、知名度和品牌形象后，网店的浏览量就会成倍增加，进而就加大了成交量。有了一定的资本后，就能适当扩大网店规模，增加商品数量和种类。

3、创新为本：创新是人类特有的认识能力和实践能力，是人类主观能动性的高级表现，是推动民族进步和社会发展的不竭动力。一个民族要想走在时代前列，就一刻也不能没有创新思维，一刻也不能停止各种创新。创新在经济、技术、社会学以及建筑学等领域的研究中举足轻重，这对我们的创业计划也是一样

三、市场分析

1、市场潜量：网络普及，而且现在上网的人一般都是18-40岁的人，他们为了节约逛商店的时间会选择在网上购物，所以我认为在网上销售是一个很好的路径。

2、竞争者：目前在市场上的生活用品繁多，竞争激烈。其中很多的品牌占有了市场的绝大部分，且每种品牌产品均有各自的特点和稳定期的销量，所以我们要寻找另一个市场，而创意不是人人都有的。创意具有新鲜感，让人感到思维的迸发，因此利用创意来吸引目光是一个不错的想法。

3、消费者需求的特点。由于上网的人一般都是一些年轻的人，他们对用品的需求是时尚的、个性的，他们喜欢标新立异，他们所能普遍接受的价格为低价格。

四、行业分析

网上开店对成本的要求低，它占用资金少，也基本不需要水、电、管理费等方面的支出;这样就解决了大学生没有创业资金的问题;网店经营方式灵活，基本不受时间、地域等因素的限制，只要有时间、能上网就能正常营业，而且只要少量存货就能开店，所以也可以随时更换经营其他商品;网店的客户范围十分广，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至是全球的网民。以上也是网上开店创业的优势所在。

五、市场营销

1、主要业务：主要以零单销售业和团购业务为主，同时，又根据上架时间的不同各自分类，便于客户更好的查找对应时令所需要的商品。

2、附属业务。线下订单业务：接收线下批量订单，统一注册新淘宝用户，批量拍货，提供送货上门服务;

3、网店运营模式：

(1)进/发货模式：买家拍下物品并付款→我们按提交订单发货→买家确认收货→确认交易完成。

(2)在线客服管理：我们在每个时间段都安排了固定的人员进行旺旺值班。对于光顾我们店的每一位客户，无论他是不是最终能购买我们的商品，我们一定竭尽所能的给予细致入微的服务。此外，对于每一位成员，我们都会安排出时间来熟悉店里所卖的商品，力争以最专业的服务，最和蔼的服务来对待每一位买家。就具体而言，我们设立在线客服的主要目的在于：

a、引导初次网购的买家，帮助他们解除网购的心理顾虑，并引导整个购买流程，从拍下商品到通过支付宝支付等等。

b、介绍小店的商品，包括同类型商品的互推;主打商品的主推等等。

c、由于服饰行业的特殊性，经常遇到临时缺色的情况。这就需要客服很好地和买家沟通，进行调剂。

(3)推广策略：第一，朋友推广：我们可以通过周边的朋友，宣传我们的店铺让我们的店铺点击率上升，自己的产品也得到好的销售量。第二，广告宣传：我们可以在网上发布贴子，让网上的人在贴子里看到我们店铺地址，来观光我们的店铺。第三，运用媒体：我们可以运用媒体进行宣传我们的产品，提高产品的知名度，突出我们产品的特色。

(4)促销策略：

a、开店初期可进行“包邮”、“打折”、“有买有赠”等促销活动，以吸引客户。

b、每年的各种节日(如五一、十一、圣诞、元旦等)期间，进行一些适合本店客户的促销活动，如“满就送”、“满就减”等，以增加成交量。

c、在店铺信用等级上升时进行一些促销活动，如“冲钻包邮”、“冲钻打折”等。

六、管理团队

网店每日设在线客服人员两名，“团队成员分时段值班。

网店设：经理一名，其职责是店内的全面管理，产品选择，市场宣传和业务联系;客服主管一名，其职责是掌握供货商存货信息，管理普通客服人员接班的准点情况、服务态度，监督网络交易操作;财务主管一名，其职责是记录网店的管理费用、前期投入资金、进货费用等账目的记录，每月汇报流动资金状况及网店盈亏。

在非常时期，招收大学城附近的高素质的兼职大学生，主要是在旺季需要人员补充的时候，担任业务宣传和产品经营等活动，也可以以二级代理的身份加入.

七、财务分析

通过自带的订单明细表能清晰的反应所有订单的状态，包括收货人，商品数量，货款，发货地，配送方式，配送单号，运费等等。然后通过淘宝的卖出商品记录中，有更为明晰的订单销售信息，包括订单号，买家的具体信息，买家实际付款金额，以及买家购买商品的大致信息。

八、资金需求

1、初期投资：(第一年)的投资主要是淘宝消费者保障服务保证金、代销加盟费(或预存款)、宣传推广费用等，还要一定的流动资金用于物流配送等。

2、第二期投资：阶段业务量会有较大的扩大，需要有较多的流动资金用于进货、发货等，有必要的时候还要聘请员工。

3、其他成本费：50元/月;增值服务和营销工具软件：100元/月;创意用品制作，加工，实验等。

九、资金的退出

1、出售：出售包含售出和股权回购两种形式。

2、破产清算：成立清算组、通知债权人申报债权、召开债权人会议、确认破产财产、确认破产债权。

十、风险分析

人力成本：网店经营貌似在时间上很自由，其实还没有上班轻松自在。除非熬到冠级，可以轻松雇佣客服人员为店主分忧。更多的中小网店卖家利润不足以支撑客服薪酬的，只能自己亲历亲为，从进货，拍照，上货，销售，快递，售后等一条龙工作全由自己完成。

商品质量：对宝贝特点，质量做详尽描述，也许网店卖家对商品质量感觉满意，但质量的评定真是仁者见仁，智者见智。也许，一个小线头，对有些人来说，就会觉得质量不好。来网店购物的消费者多追求物美价廉，几十元的商品有时也会跟几百元的做比较。

货源风险：也许您能找到特色货源，人脉渠道，拿到物美价廉的好货。但是，所售商品如果正赶上销售旺季，货源是否有保障。断货、断码等情况出现怎么应对，没有补货，库存不清楚，何时能上货，是否能一一对答如流，解释周全。充足稳定的货源是每个网店卖家经营的根基，而拼抢渠道，竞争激烈，一切皆有可能发生。做好足够的准备，及时掌握库存，稳定货源供应非常重要。

成本风险：包装、网费、电费等这只是很基本的花销，如果卖家注重细节营销，一些附加包装成本便上来了。小店刚经营时，总是要绞尽脑汁做推广的，\_\_网店推广产品多多，只要肯花钱，都可以一一尝试。

物流风险：点也是不能忽视的。但是我们有没有想过客人是在买到东西后几天内收到的呢，东西有没有破损、丢失呢，有没有达到客人预想的结果呢?

运输风险：有些易碎、贵重物品，在包装和快递选择方面都需要慎重。易碎品如果运送途中被损坏，快递是不赔的啊。快递风险也是\_\_中常见的风险，由于在商品邮递过程中，快递公司可能会失误导致商品损坏或者丢失。这就需要店主与买家耐心交流，避免因快递延误或造成商品破损而导致网店信誉受影响。

评价风险：在准备涉足网店创业时，先对这个行业进行了解分析是必须的，心理、体力、沟通能力是否适合这个圈子?还需要慎重思考。而只要风险分析做的够好，就可以躲开这些风险。

十一、结论

创意网店前途宽广、管理容易、风险较小，但对创业者的个人能力有较高的要求，并且销售对象不能大众化，但以大学生的角度来思考，仍然有可观的收入，不失为一种年轻人创业的方法。

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！