# 有关大学创业项目策划书汇总

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-05-15

*有关大学创业项目策划书汇总一长期以来,国内居民因生活水平较低,对以\"厨房\"和\"卫生间\"为主要服务对象的小家电消费很少.据统计,目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种,而欧美国家这一统计数字高达37种.据统计,每年国内有至少260万住户...*

**有关大学创业项目策划书汇总一**

长期以来,国内居民因生活水平较低,对以\"厨房\"和\"卫生间\"为主要服务对象的小家电消费很少.据统计,目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种,而欧美国家这一统计数字高达37种.据统计,每年国内有至少260万住户搬入新家,随着人们生活水平提高,对\"厨房\"和\"卫生间\"的日益重视,小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力,小家电的市场发展前景非常广阔.今后2至3年内,我国小家电行业将步入黄金发展阶段,市场需求量年增幅有可能突破30%.

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种.目前全国生产浴霸的企业为376家,20\_\_年国内销量估计为400万台,20\_\_年为550万台,20\_\_年达到700万台,销售额超过10亿元.在城市居民家庭中,浴霸拥有率不到15%(20\_\_年),国内消费者对浴霸认同度达82%,市场空间巨大.浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势,其中杭州奥普浴霸20\_\_年销售额为2.6亿元,市场分额第一.目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江,广东一带,但其中小厂居多,多为仿制或oem,自主研发能力不强.

我国长江流域地区,大多住宅没有暖气,冬季洗澡取暖一直是个大问题.虽然有浴霸和暖风机,但人们更期待一种简便,有效的取暖器具.根据我的调查,人们对本产品的印象还是不错的,市场潜力巨大.比照浴霸和暖风机市场,本产品销售市场至少在5--10亿元以上.我们完全可以借助专利技术优势,迅速占领浴室取暖设备市场,建立自己的品牌和销售网络.(以上数据来源于《消费日报》,中国家用电器协会)

二,我们的目标

我们的目标是,在\_年制出样品进入市场,发展地市级以上代理商10-15家,销售额在200万元以上,20\_\_年达到500万销售额,20\_\_年达到20\_\_万销售额,利润率保持在30%--50%.

三,资金使用

由于本产品以前市场上从未有过,所以初期样品试制,模具开发等费用投入较大,估计在10—15万元;各种认证,许可证,商标:5万元;公司组建,购买相关办公用品,人员招募,公司网站等:10万元;房租水电费,人员工资(半年):15万元;参加展会,广告费:10万元;小批量生产成本(5000件):20--25万元;周转资金:20万元.合计:100万元.

四,产品成本及盈利分析

为节省费用,降低投资风险,先期的小批量生产以委外加工为主,暂不购买生产设备.本产品主要包括:桶体,盖子,加热盘,漏电保护器,防干烧保护器,开关,蒸汽调解板,底座,密封圈.其中加热盘7-8元,漏电保护器12元,防干烧保护器1.5元,开关0.5元,其余为塑料件,价格15元,另外产品包装,接线螺丝,运费等,成本合计在40元以下.批发价暂定为80元,每个毛利为40元,估计两年能收回投资并稍有盈利.(以上数据是调查的零配件经销商,还有向下浮动的可能)

五,销售前景

目前市场上还没有同类产品,产品销售压力较小.建议利用各地电器批发商现成的销售网络,进行代理销售.目前已与多家商家联系过,初步达成销售意向.

六,合作方案

本专利项目是非职务发明,专利权为个人所有.具体合作方式由双方协商议定.

七,原材料供应方案

可外协生产,无特殊要求.

八,本项目的未来

由于本产品制造简便,门槛不高,难免被人仿造.除了加强打假力度之外,不断升级产品也是拓展市场的必要手段.目前,已开发了两款样品,准备在明年继续推出3-5款新品,随着产品的升级换代,我们必能牢牢站稳市场.

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，才能更好的为社会的经济发展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，我们打算建立一个“怡人”花店既满足他人，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!

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。随着经济不断的发展，生活水平的不断提高，人们的精神追求越来越高，而以花为代表的植物越来越受人们所欢迎。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，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\"。

3、花自弥香，而人怡情。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。这样我们创办校园花店以鲜花传递为市场切入点，兼顾网站，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\"怡人花店\"品牌优势的市场是十分可行的。

三、创业目的

1、众所周知，在大学校园里，能力比知识更重要，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。然而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，所以我们需要通过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、宣传策略

1、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。

2、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。

3、现场促销选择每年情人节、教师节为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍。

4、为营造气氛，我店在开业第一周将安排两名员工佩带写有怡人花店的绶带，为客户进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购30元以下的鲜花，费用由本店支付。

五、营销策略

1、商品策略：针对在校大学生在特别的节假日里的消费特点与消费倾向，本店主要经营比较热销的花类商品，如玫瑰、百合、康乃馨等花卉，与传统的节日所需要的相吻合，而且我们将采用不同数量的花表达出不同的心声，如玫瑰1支(你是我的唯一)，3支(我爱你)，19支(爱情路上长长久久)，21支(最爱)等。

2、价格策略：分析目标顾客的特点是年轻化的学生，大部分资金的来源也都是来自于父母，所以价格不宜定得太贵，一般在60元左右的价格最受欢迎，同时还可以参差少量比较高档的产品，价格在100—200左右。

六、促销策略

网上与网下相结合，走低成本、多元化服务的模式。

网上促销：

(1)可以根据特别的节日，制定节日价格折扣策略。

(2)根据表面消费者提供的最终实际消费者的特点送上个性化电子卡片或花瓶等等小礼物。

(3)在各个学校网站进行宣传促销，比如提倡团购，举办有奖活动等等来扩大影响力。

**有关大学创业项目策划书汇总二**

尊敬的各位导师，各位嘉宾：

大家上午好!

我是--，毕业于--理工大学。白羊座、o型血、属蛇，今年25岁，可以说是擦着边挤进了90后的创业队伍里。我生长在大西北--省，除了长得可能还算秀气，其实是个典型的西北女汉子。4年前，我刚去海边上大学的时候，同学问我，哎呀你们是不是每天要骑马上学?我说是啊，每天策马扬鞭，校门口全是马厩，书包里还得给马背着草。但是如今，--有了全省的商业中心和停车场，开车方便，我们再也不用骑马了。这个商业中心就是目前--第一地标性建筑——----广场。

我觉得--的魅力，就是能让世界变小，每次我走进广场总觉得自己是在大连、北京，因为--，我们不需要奔赴北上广深就能体验到一流的购物享受;同时，--也能让世界变大，没见过的、没吃过的、没玩过的、没穿过的，进入--就能行走于世界。很荣幸，我在--城关--拥有了一家40平的小铺，经营着袜品品牌--屋。

从20--年10月初次接触--创业计划至今，历时13个月，在--和--屋创业导师的帮助下，我一步步从学校走向商场，选创业地点、选创业项目、到全国各地看广场、去品牌公司实习签约、赴--培训、回--签协议、盯装修、-办税、招聘、培训、试营业，看着我的小店从毛坯变成今天的样子，想起装修的时候扣地缝、抹腻子、刮玻璃，开业后搬货、销售、算账，从我做你看、我做你做，到你做我看管理人、货、场，用执行力感染员工，我终于像我的小店一样，从毛坯蜕变成了精装。在这里也感谢我的员工在开业前十天没有工资的情况下追随着我不离不弃，即使只有五个人，我们的成绩仍是团队的力量。

从20--年10月24日--城关--广场开业至今，不到三个月，----屋实现营业收入60余万元，如果一切顺利，我计划在今年6月还清50万贷款。更重要的是让创业基金循环起来，扶持新一批创业大学生，去做出更好的成绩，回馈--、回馈社会。

选择创业等于放弃了工作、读研、留学，这个机会成本不可谓不大。我曾经3次参加高考只填一个志愿不服从调剂，终于考上重点后也曾后悔，常常难以判断到底值不值。直到通过学校拿到创业名额，终于觉得曾经5年的高中上的值。这一点都不夸张，去年得到名额的时候我坐在被子里，把自己蒙起来嚎啕大哭。我终于可以去做我梦寐以求的事情，我从小养成的坚强、独立，我十八年寒窗培养的思维、能力，四年只身在外地做各种兼职各种工作，就是为了等这一天。因此，我比任何人更兴奋，更珍惜这个机会。尽管毫无经验，但是王董事长鼓励我们，永远没有完全准备好的创业，于是作为初生牛犊，我勇敢得走上了自己的路，我相信没有选对的路，只有脚踏实地坚持的路。

这应该是我第四次来首都，第一次是小时候的旅游;第二次是去清华考研究生，但是没有考上;第三次是去年1月10日，我跟朋友在--旁边b座的楼下聊天，我回头突然看到王总缓缓走进大厅，当时特别想冲上去说一声，王大大谢谢你。

然而创业是孤独的。很长一段时间里，没有人给我打电话，每天一个人吃饭、一个人去工地，发烧了也没舍得去打针。有天兜里只剩下1块钱连公交车都没敢坐，从工地走了6站地回住处。

感谢--让我成长，--的王董事长、指导我们的linda姐、大诺哥，始终支持帮助我的--商管的每一位工作人员，曹芳总，杨小军总等等，我能叫出几十个名字，甚至连保洁阿姨都对我特别好。李林总说过，不要只想着索取，没有谁为你做事是应该的，要知道感恩。--给予我的早已超过了给钱给位置这么简单，同样我的品牌商阪织屋也给予我太多的关怀。免除加盟费、给予货款授信、安排专门的店铺让我的三名员工去培训学习、开业期间三位品牌导师来我店铺整整支持了三天。而我能做的就是做好自己、成为像--人一样、做出优秀的业绩，树立榜样，将--给予我们的分享给更多有志青年。

感谢爸爸妈妈，开业前把家里全部积蓄26万存到了我的名下，爸爸说如果生意不好，就拿着周转吧，别还不上债。记得4年前去--上学的时候，爸爸说你可以白手起家，但不能手无寸铁。从小到大，跟爸爸妈妈吵了那么多的架，结果最终还是他们，不忍我白手起家。借这个机会，在北京、在全世界面前，我要说一声爸爸妈妈，谢谢!不过我也很自豪，开业三天后我就还给了爸爸妈妈30万。其实我很抠的，开业前把不小心手机摔碎了，我说这就是破釜沉舟，开业当天我一定要赚出个苹果6，结果现在已经能买好几个了还是不舍得。

我不担心用破手机，我现在担心的是以后的路要怎么走。要挣钱、要带动别人挣钱、更希望能长久深入地和--一起挣钱。对此我有三方面的规划。第一，在品牌的支持下加盟新店，由兰州开始向周边地县甚至青海、新疆辐射，注册贸易公司，走一条品牌代理的道路。对此阪织屋公司非常支持，但是作为大学生和--人，我有责任组建或加入更好的团队来做一点能服务于更多人的事。

第二，这个想法有点大，我在大学的时候去支教，能否发挥我们的优势和所长，并且在--大企业的支持下，结合在一起做一点公益事业，哪怕是教小朋友去唱歌跳舞。如今我也算是一个小小的“企业家”，我想用第一笔积累的财富来做一点事情。

第三，跟着--走，牵着梦的手。我当初其实之所以选择回到甘肃，是因为我的家乡在----，是相对比较贫瘠的土地，但是当地的日照非常适合小植物的生长，可以去种植一些小植物，完成运输、成品、包装、零售等一系列的产业链组合，同时去丰富全国--广场里面绿色、清新的业态，所以如果能落地开花的话，还希望--集团给我们一个合作的机会。

**有关大学创业项目策划书汇总三**

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!

**有关大学创业项目策划书汇总四**

一、大学生创业可行性分析

(一)、大学生就业

我国大学扩招七年以来，大学在校人数，大学毕业生都大幅度增加，

大学生创业计划书范文。1998年，扩招前一年，大学招生107万。1999年，扩招的头一年就多招了50万。20xx年大学毕业生的数量将达到413万人，从1998年到20xx年的八年里招生人数增加了四倍，年均增加22%，大大超过人口、经济、基础教育等的增长速度。

大学生就业难，已经是一个不争的事实。20xx年，官方公布的该年大学生就业率是84%，即使以这个数字来计算，当年一毕业就失业的大学生人数达40万之众，这还不包括那些立志来年考研的考研专业户、将户口迁回原籍挂靠单位的事实失业者，以及为数众多的工作不稳定，无法平稳度过职业生涯中第一个三个月适用期的漂泊者

(二)、大学生创业分析

在吉林省全民创业促就业系列活动五个一总体要求和《吉林省大学生青春创业行动实施方案》的具体安排，团省委组织开展了全省大学生青春创业等系列丰富多彩的活动学生创业分析的带动下，大学生掀起了创业高潮。可是大学生创业存在很多问题：

(1)单打独斗。在强调团体合作的今天，大学生单打独斗创业的成功率仅2%～3%。团体精神已成为不可或缺的创业素质，

(2)心态问题。据调查，有70%多的学生有创业愿望，其动手创业的不到10%，不动手的原因只是简单填写了条件不成熟，创业首先要有风险意识，能够承受住风险和失败，还要有责任感，务实精神必不可少，必须踏实做事。

(三)、大学生创业优惠政策

1、高校毕业生从事个体经营，且在工商部门注册登记日期在其毕业后两年以内的，自其在工商部门登记注册之日起，3年内免交有关登记类、证照类和管理类收费;

2、从事个体经营的高校毕业生免交的收费项目包括：工商部门收取的个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费、经济合同示范文本工本费;税务部门收取的税务登记证工本费;卫生部门收取的行政执法卫生监测费、卫生质量检验费、预防性体检费、卫生许可证工本费;民政部门收取的民办非企业单位登记费(含证书费);劳动保障部门收取的劳动合同鉴证费、职业资格证书工本费。

1、程序更简化。

凡高校毕业生(毕业后两年内，下同)申请从事个体经营或申办私营企业的，可通过各级工商部门注册大厅绿色通道优先登记注册。其经营范围除国家明令禁止的行业和商品外，一律放开核准经营。对限制性、专项性经营项目，允许其边申请边补办专项审批手续。对在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区申请设立个私企业的，特事特办，除了涉及必须前置审批的项目外，试行承诺登记制。申请人提交登记申请书、验资报告等主要登记材料，可先予颁发营业执照，让其在3个月内按规定补齐相关材料。凡申请设立有限责任公司，以高校毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。

2、减免各类费用。

除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起1年内免收其个体工商户登记费(包括注册登记、变更登记、补照费)、个体工商户管理费和各种证书费。对参加个私协会的，免收其1年会员费。对高校毕业生申办高新技术企业(含有限责任公司)的，其注册资本最低限额为10万元，如资金确有困难，允许其分期到位;申请的名称可以高新技术、新技术、高科技作为行业予以核准。高校毕业生从事社区服务等活动的，经居委会报所在地工商行政管理机关备案后，1年内免予办理工商注册登记，免收各项工商管理费用。

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！