# 大学生创业计划书的市场分析范文（22篇）

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-06-19

*通过计划，我们可以更好地掌控自己的进度和目标的实现。选择适合自己的计划方法和工具可以更好地帮助我们实现计划。的大学生创业计划书的市场分析篇一为迎接学校“社团文化节”的召开，培养同学们对创业的爱好，丰富同学们的校园生活；让同学们发现本身的优点...*

通过计划，我们可以更好地掌控自己的进度和目标的实现。选择适合自己的计划方法和工具可以更好地帮助我们实现计划。的

**大学生创业计划书的市场分析篇一**

为迎接学校“社团文化节”的召开，培养同学们对创业的爱好，丰富同学们的校园生活；让同学们发现本身的优点，结合我社的实际，给同学们一个锻炼自己、进步自己、熟悉自己的平台。经《创业起跑线》全体成员讨论，决定展开“创业创意体验”活动。

第一步：创业创意点子搜集：

四川幼专全体同学

1、将自己对创业的熟悉和好的创业点子以计划书的情势表达出来，交到《创业起跑线》的余琴。

2 、字数1000字为好。

3、交作时间：20xx年4月1日之前（待定）

4、联系电话：x

本次活动将设“优秀创业创意奖”10名，发给荣誉证书和奖品。

第二步：举行“渲染自己的那片蓝”优秀创业创意作品交换活动：

1、活动地点：艺术中心

2、活动对象：四川幼专全体同学

3、活动进程：

a、范文写作学习名人成功的经验。如：乔布斯，比尔盖兹。

b、向大家推荐一些与创业有关的书籍，分析当前创业的情势，并给自己定个方向，为未来的蓝天而奋斗。

c、谈谈自己的创业理想，并思考现在该做甚么，未来该怎样做？

d、公布获奖同学名单，并颁发荣誉证书和奖品。获奖同学谈自己的创业想法，并与其它同学交换，大家一起学习，一起进步。再一起合影。

e、没获奖的和参观同学可以各抒己见，谈谈自己的看法，与大家一起分享。并发与一个小奖品。

f、寻觅属于自己的第一桶金：利用节假日社团给同学们找一些兼职；五月份社团组织“寻觅自己的那片天空——实践”体验活动：往水果批发市场批发水果出来卖，并分工合作；让同学们体验生活，并接触小的创业意识，从最基层做起，积累经验，为自己以后创业大道展块垫脚石。

g、体验活动完后，参加体验的同学谈自己所获得的出色体验和宝贵经验，并用彩签纸做成展板贴出来。

活动预算：200元：荣誉证书和奖品每份12元，计120、海报用品20其它消费60如：场地设置，气球，两袋阿尔卑斯糖等。

**大学生创业计划书的市场分析篇二**

企业名称：

创业者姓名：

联系地址：

邮政编码：

电话：

参赛组别：

a创意组

b创业组

日期：年月

教育背景，学习的相关课程及企业管理、经营经验；

1、目标客户描述；

2、市场的容量/本企业预计市场占有率；

3、市场容量的变化趋势；

4、竞争对手的主要优势；

5、竞争对手的主要劣势；

6、相对于竞争对手的主要优势；

7、相对于竞争对手的主要劣势；

1、运作方式，包括产品（服务）介绍及产量目标；

2、资源配置，包括生产运作设施配置，生产资料配置和劳动力配置；

3、管理模式，包括公司的物流管理和质量管理；

1、营销计划；

2、竞争性推销；

3、市场渗透计划（如何保持、提高市场占有率）；

1、企业注册的所有制形式；

2、核心管理层，包括工作职责、经验、能力、专长、月薪；

3、员工安排，包括部门、人数、具体职责、月薪（可以附加组织结构图和工作描述）；

4、公司的经营执照及费用预测；

5、公司的责任，包括保险、纳税等费用预测；

1、预算及投资报酬；

2、财务数据，包括营业收入和费用、现金流量；

3、财务分析，包括资债平衡预测、月收入表和财务变化、各类财务预测的表图；

**大学生创业计划书的市场分析篇三**

（1）公司名称：

（2）公司性质：

（5）公司预计初期投入资金：30万（投入资金筹措方式采取均摊制）。

（6）公司面向群体：有车一族。

（7）公司经营策略：积极创新、稳中大步前进。

（8）装修风格：整洁中档2公司各部门及职责。

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常的各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作经行部署安排和监督。财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车的各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱行业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

1市场描述。

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10％左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展，4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为2153.55亿元。

20xx年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

2典型问题。

竞争对手的主要优势：

1.入行时间早。

2.有固定顾客和渠道。

3.合适的管理模式。

4.员工工作熟悉稳定。

竞争对手的主要劣势：

1.服务理念落后。

2.管理模式相对固定死板。

3.维修技术人员学习能力弱。

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1客户群的建设和维护通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2产品定价对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

（一）车身修理设备。

（二）汽车维修钣金设备。

（三）篷布、座垫及内装饰修理设备。

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。准备资金：1000元。

（四）电器、仪表修理设备。

其他预算。

**大学生创业计划书的市场分析篇四**

1.名称：众长安·味道面馆(暂定，后续征名确定)

2.投资金额：120万元人民币/100㎡

3.定位：中端特色快餐

4.经营模式：以陕西特色面食结合本地口味，注入三秦文化、校友情怀提高产品附加值，打造美味、卫生、快捷的特色面食餐厅;实现口碑与财富的双赢，逐渐转向品牌营销。

本项目资金筹措方式为校友众筹，众筹对象为年满18周岁的长安大学校友(含原西安公路交通大学、西安工程学院、西北建筑工程学院校友)，召集50~100位校友股东，筹措资金约120万;众筹细则见详细计划书。

众筹结束后，成立长大新疆集团有限公司(暂定，后续征名确定)，以集团作为项目运营的主体，以庞大的校友群体为基础，打造创业众筹平台，通过挖掘、评估和投资项目，积累资源和储备项目，实现产品多元化，投资多样化，最终发展成为以投资项目为主，以经营管理具体项目为辅的战略性投资公司，走向正规化，迈向潜力无限的商业舞台。众长安·味道面馆即为公司投资运营的第一个项目;详细介绍见详细计划书。

众所周知，餐饮行业具有门槛低、利润率高、回本快等特点;本次认筹对象均为长安大学校友，西安是我们共同的回忆，每位校友对陕西面食都有不同的体会，它不仅是一道道美食，也包含着我们浓浓的校友情怀;因此，本次众筹项目选择以陕西面馆作为切入点。几位热心校友也对乌市特色陕西饭馆进行了调研，新疆人普遍热爱面食，陕西面食在新疆地区被接受程度较大，只要在选址、味道、卫生、特色、服务等几方面下足功夫，必定会成功。可行性研究见详细计划书。

由民主选举产生10人以下的单数董事组成董事会，负责公司的重大决策、决议。成立专门的管理团队和监管团队。本着民主、公平、公开、公正的原则，制定公司管理章程，严格按照章程和公司远期规划执行，制定股东股权管理制度，管理细则见详细计划书。

本次项目按照下列顺序实施：

(1)群策群力、初轮众筹;

(2)成立公司、组建团队;确认董事会章程和管理制度;

(3)完成餐厅经营相关手续办理;

(4)装修、采购、招聘、制订菜谱和定价;

(5)前期宣传;

(6)试营业、正式营业。各实施阶段详细安排见详细计划书。

生产方面的主要风险为：

1、食品安全;

2、生产安全。

财务方面主要风险为：

1、成本失控;

2、销售不达预期。

初期面馆总投资额120万元根据实际经营情况，计算分红，不少于净利润的30%用于分红。并预留公司发展基金。

**大学生创业计划书的市场分析篇五**

时尚青年在优雅的咖啡馆聚会，不仅品尝咖啡的香气，还享受时尚赋予的独特感觉。然而现在农村生活的城市化进程越来越快，在农村小镇开咖啡店的时机已经成熟。

如今，农民的生活水平日益提高，他们也开始渴望享受生活。所以想在一个有发展潜力的乡镇开一个小但是温馨时尚的咖啡馆。

咖啡馆是一个强调品味、优雅、温暖和浪漫气氛的地方。也是年轻人热爱和度过闲暇时光的重要场所。所以一定要注意选址。可以是在小镇里一个安静的临街的地方，也可以是在一个临街另一面临河的地方，既要突出乡村特色，又要注意环境协调，给人一种美的享受。

10000元左右就可以了。装修5000元，营运资金5000元，主要用于咖啡、饮料、香烟等。

随着市场经济的不断发展，农村人民的生活水平越来越高，生活城市化的特点非常明显。许多村庄都修建了高层建筑，街道和社区都呈现出城市的风格。在一些经济发达的沿海地区，农村城镇的建设与居民和城市的生活差别不大。

另一方面，中国对农村发展的投资越来越多。加快农村小城镇建设早已提上发展规划议程，以小城镇为中心的农村建设发展速度越来越快。

农村城镇建设的加快和生活的城市化为咖啡店商机提供了良好的发展基础和可观的后续发展空间。

从客户群体的角度来看，现在的农村青年普遍向往城市化的生活，可以和女朋友或伴侣一起走进优雅时尚的咖啡馆，像城市人一样享受温暖和浪漫。

农村青年是农村城镇咖啡馆的主要消费者。有大量的农村青年，可以给农村城镇的咖啡店业务带来足够的消费者。而且现在农村青年生活时尚，不像前辈那样走田埂，钻树林，坐山坡。相反，他们想向城里人学习，在咖啡馆约会，享受人生中最好的时光。对时尚的渴望和向往是乡村小镇咖啡馆生意兴隆的基础。可以说，乡镇咖啡馆的商业潜力很大，需要发展。

两三个人。其中有一个咖啡水酒饮水机，兼职收银员，负责咖啡馆的管理。有2个服务员，一个可以在生意清淡的时候兼职养生。

管理要以市场为导向，讲究时尚，灵活多样。比如给客人点生日蛋糕，给客人送花等等。需要经常推出特别的项目，比如周末、情人节、中秋节等。同时，我们应该加大宣传力度，吸引城市里的年轻人。因为城市人厌倦了城市生活，去农村品味农村风情，感受农村露天咖啡馆的魅力，会觉得比城市的咖啡馆更有特色。

**大学生创业计划书的市场分析篇六**

是创业计划的一到两页的概括。包括：本创业（business）的简单描述、机会概述、目标市场的描述和预测、竞争优势、经济状况和盈利能力预测、团队概述、提供的利益。

2.产业背景和公司概述

详细的市场描述，主要竞争对手，市场驱动力。

公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足关键的顾客需求，进入策略。

3.市场调查和分析

应阐释：顾客、市场容量和趋势、竞争和各自的竞争优势、估计的市场份额和销售额、市场发展的走势。

具体变量：

（1）顾客

（2）市场容量和趋势

（3）竞争对手的竞争优势

（4）估计市场份额和销售额（5）市场发展的趋势

4.公司战略与生产运作

阐述公司如何进行竞争，它包括三个问题：

营销计划：定价和分销，广告和促销

规划和开发计划：开发组织和目标，困难和风险

制造和运作计划：运作计划，设备和改进

5．总体进度安排

公司的进度包括以下重要问题

（1）收入

（2）收支平衡和现金流

（3）市场份额

（4）产品开发

（5）主要合作伙伴

（6）融资

6．关键的风险、问题和假定

说明要如何应付风险的问题（紧急计划）

7.管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍成员与管理公司有关的教育和工作背景（注意管理分工和互补）

介绍领导层成员、创业顾问以及主要的投资人和持股情况

8.经济状况

介绍公司的财务计划，讨论关键的财务表现驱动因素。一定要讨论如下几个杠杆：毛利和净利、盈利能力和持久性、固定成本与可变成本、达到收支平衡所需的时间、达到正现金流所需的时间。

9．财务预测

包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表；同一时期的估计现金流分析；成本控制系统。

10．公司提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：总体的资金需求、融资中需要的资金、如何使用这些资金、投资人可以得到的回报、可能的投资人退出策略。

**大学生创业计划书的市场分析篇七**

牛奶与茶的融合，就产生了奶气茶香的奶茶。奶茶兼具牛奶和茶的双重营养，是家常美食之一，风行世界。

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

企业理念和特征

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对奶茶产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个奶茶店能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现创业梦想。

商机和策略

首先是市场分析：对一个学院现来说应该最低有有二万的师生，他们大多的消费用于饮食方面，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生大部分，其中也有小部分师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而奶茶店的设计就是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，奶茶店开业后会有更受欢迎的可能性。该奶茶店的宗旨以服务大众，优质经营为主，从而为广大消费者展现不一样的奶茶文化。

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。在经营中可根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。在市场营销方面，西餐厅的初步发展中，可采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划，不同程度降低营销成本，从而建立起坚实的客户关系，等以后随着奶茶店的发展，可扩展体验式营销、网络营销等模式。

**大学生创业计划书的市场分析篇八**

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。

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“替身”来帮他完成所要完成的事情。

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见校里的活动。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、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，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“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

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.

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、事情紧迫，求助无门的人群;。

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了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、有质量的“点子\",先着手树立一个良好的形象，打开市场。

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，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

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：

1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工;。

2)提层分配标准：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。

\*\*\*\*文字方案：按字数要求付费，基本费为2元;。

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。

**大学生创业计划书的市场分析篇九**

会使创业者达到事半功倍的效果。

一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。 写好创业计划书要思考的问题：

（一）关注产品

（二）敢于竞争

（三）了解市场

（四）表明行动的方针

（五）展示你的管理队伍 （六）出色的计划摘要

二、创业计划书的内容

以下十一个方面：

（一）封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

（二）计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和业务范围；

市场概貌；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

（三）企业介绍

目标。

（四）行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

（1）该行业发展程度如何？现在的发展动态如何？

（2）创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色？

（3）该行业的总销售额有多少？总收入为多少？发展趋势怎样？

（4）价格趋向如何？

（5）经济发展对该行业的影响程度如何？政府是如何影响该行业的？

（6）是什么因素决定着它的发展？

（7）竞争的本质是什么？你将采取什么样的战略？

（8）进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？该行业典型的回报率有多少？

（五）产品（服务）介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利等。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

（六）人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的`一个环节。 因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

（七）市场预测

应包括以下内容：

1、需求进行预测；2、市场预测市场现状综述；3、竞争厂商概览；4、目标顾客和目标市场；5、本企业产品的市场地位等。

（八）营销策略

（2）营销队伍和管理；（3）促销计划和广告策略；（4）价格决策。

（九）制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1、产品制造和技术设备现状；

2、新产品投产计划；

3、技术提升和设备更新的要求；

4、质量控制和质量改进计划。

（十）财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果； 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

来自 WWW.xueFEn.COm.cn

（十一）风险与风险管理

（1）你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

（2）你准备怎样应付这些风险？

（3）就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？

（4）在你的资本基础上如何进行扩展？

（5）在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如

果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

三、创业计划书的编写步骤

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

（1）市场机遇与谋略；

（2）经营管理；

（3）经营团队；

（4）财务预算；

（5）其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

（1）你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

（2）你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

（3）你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

（4）你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

（5）你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人人胜。

（6）你的创业计划书是否在文法上全部正确。

（7）你的创业计划书能否打消投资者对产品（服务）的疑虑。 如果需要，你可以准备一件产品模型.

[项 目 名 称] :大学城网上超市商业模式

创业计划书

[ 年 月 日]

[团队负责人姓名] 范浩枫 [性别]男

[学号] 02015411219 [专业]金融

第 1页

第一章

摘要

1、 项目描述：大学生网上超市是针对大学生这个市场开设的的b2b

网络购物运营模式，和网店，网上商城模式类似。

2、 产品与服务：网超没有实体店，商品面较窄，前期投入低。网超只需要库房、网站和采购配送人员，网超经营成本低、同业竞争小。网超价格比实体店便宜而且送货上门，看上去对大学生来说在网超购物更加方便更加实惠。应该会很受欢迎。

4、

5、

是糟糕的购物体验浇灭了再次购物的欲望。

第二章 综述

1: 经营思路

相对大部分人做的大学城网上超市，模式主要以两条思路为根本，第一条购物过程要比在超市购买更方便，更快捷，要更符合大学生消费特点。

第二条要加强大学生在网上超市购买理由。

很多大学寝室有同学卖一些常见商品，比如方便面、扑克等。他们会放些商品在寝室，附近几个寝室需要这些商品就会到这个同学这里购买。据我所知这种现象比较普遍，这样既能为自己创造一点利润，也能为同学带来一定的方便。

享受商品后付款也没有问题，而且有人情营销因素包含在内。我所说的网超模式就是整合这个需求和资源，简单的说就是我们成为大学生经营者提供销售平台的批发商。我们提供货物、销售平台、规范的服务及整合力，由分销大学生来承担宣传、物流，利用他们的人情因素共同合作销售商品。

2：具体模式

建立大学城网上超市，在大学城招代理人员。网站销售的商品分两部分，一部分购买最频繁最可能及时需求的商品备货在代理人寝室，另一部分购买不频繁的备货在网超库房。顾客购买的商品由发展此顾客的代理人员直接送货上门。商品销售利润网超商家和此代理人员分成。

在学校内租网超办公室兼库房，备货货物包括食品、日用品、文具等。合作代销商品包括图书、数码、化妆品等。网站及数据录入完毕后招聘网超代理人，由代理人员去发展顾客，顾客注册时需填入介绍代理人编码，注册帐号用手机号码，顾客购货可直接给呼叫中心电话订货。

当发展此顾客的代理人正好不在寝室时，也可以由其它邻近的代理人送货。这样当顾客需要购买频率较高的商品时，能够通过多种简单的渠道（网站、呼叫中心、qq、飞信、短信）在任何地方订货，而我们也能够最快速（5分钟内）的满足这部分需求。整个过程比到楼下超市购买商品更加方便、简单、快速。

商品另一部分是购买不很频繁的商品，比如洗发水、水果、食品、文具、体育用品等等。这部分商品品类范围较广，网超定价应该比线下实体店便宜。顾客对这部分商品及时性需求不高，这些商品并非马上要用，稍微晚点也没有关系。顾客因为紧急商品购买已经习惯了我们的购物渠道，很自然的会购买这部分商品。代理人每天集中一次到网超库房取货送到顾客手中，顾客订货后当天就能够收到货物。

可以把这种模式看成我方是批发商，代理人是零售商，大学生是消费方。只是我们需提供货物，还需提供顾客购买商品的途径平台和提供规范的商品结构和服务渠道。平台的推广和发展围绕“人情营销”这个概念，大学生代理人自身拥有一定的人脉资源，他们可以在此基础上大力发展顾客。他们是同学或同住寝室楼低头不见抬头见。同样的价格在同学那里购买既然能够帮到同学，何乐不为。而且在这样的网超购物更加方便更加快捷，部分商品更加优惠。以上都是顾客选择此购物渠道的理由。

第 5页

我们还可以把这个平台建成校园网络社区，提供兼职信息、销售其它高利润商品、中介服务、交友、组织活动、租房等等综合平台，提高顾客粘性创造新利润来源。

四、运营模式补充说明

围绕这个网购模式，还有很多细节需要说明，还有一些地方需要详细解释，还有一些点子能够用到这个模式上，这部分内容会在实践中不断完善。

1. 顾客购买方式多样化的目的是为了简化购物方便度，传统大学城网超需要上网才能购买。虽然大学电脑很普及，但是还是有部分学生没有电脑。即使有电脑的学生也不会时时都在上网。而在我们的平台购物，顾客可以选择：1、在网站上订货购物。2、打电话购物。3、到代理人寝室购物。4、通过qq购物。5、通过短信购物。6、通过飞信购物。通过这些方式顾客能够更方便快捷的购买到所需的商品。

2. 顾客注册帐号是自己的手机号码，我们有顾客的资料，他只需要通过手机说明需要什么商品，不需要其它任何说明，我们自然知道送到那间寝室。针对即时商品，我们的目录海报上商品有相应编码，顾客直接只发送商品编码就能够得到货物。

第 6页

3. 此模式设想的当顾客需要任何商品时可以电话告诉网超商家需要什么商品，再由网超商家告诉相应代理人送货，这样做的目的是为了防止代理人绕过商家进货销售。此项目也可以考虑顾客直接联系代理人要求送货，这样能够减少环节。只要我们控制价格，制定严格的处罚措施，还是能够控制代理人进货渠道的，毕竟他们销量不大，自己进货不便，而且在我方进货由于距离近，往来多，能够实现每次少量进货。

4. 此项目核心是“人情营销”所以顾客注册时需要选择代理人编码，所有的配送由代理人负责，当有顾客要加入网站，而没有推荐代理人时，我们会为顾客推荐离顾客最近的代理人，顾客注册成功后，推荐代理人会到寝室拜访发放目录海报。

5. 前期商品目录海报比较重要，是代理人拜访完顾客后影响顾客购物的重要工具。为了防止浪费，有效的把海报发放到顾客寝室中。海报成本可以和代理人平摊，代理人所发海报成本在他的商品销售利润中扣除。我们和代理人时合作关系，利润和风险共担思路贯穿整个项目。

6. 如何利润分成，备货在代理人寝室中的商品应该由代理人在我处批发购买，其备货成本由代理人承担。我方因为为其提供销售平台，而且大学生其它进货渠道不便，所以我认为此类商品我方保持利润8%左右。代理人销售此类商品毛利率大概在12%左右。

第 7页

7. 备货在我方商品利润应该和代理人平分，各自分得利润为10%左右。可以促销一些特价商品，这部分商品没有利润，其目的是带动其它高利润商品销售。

8. 手机充值利润不高，但它是引导顾客使用我们购物渠道的重要工具，我方在淘宝上找充值商家，顾客需要充值时找代理人，代理人直接到淘宝商家处充值方便快捷。另外游戏点卡销售也同样可以做为引导工具，其流程相同。

9. 可以考虑顾客一次性购物满39元，9.5折销售，提高销售量。

10. 可以考虑销售组合商品，比如早餐组合等。多利用节假日销售应季商品，比如情人节、愚人节、圣诞节、中秋节等。在大节临近时做专门的促销，制作海报，由代理人发放到各个寝室。

11. 建立实名认证和积分体系，我们按会员在平台上消费额计算积分和认证身份，这为会员在平台上参加其它活动准备了信任基础。

第 8页

**大学生创业计划书的市场分析篇十**

创业人：

xxxx。

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

**大学生创业计划书的市场分析篇十一**

在面包的消费过程中，顾客都会有“先入为主”的心理。如果第一次购买后，觉得这家面包店的产品不错，就会认定这家。因此，对新开张的面包店而言，必须要留住顾客。特别注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。所以，打造健康面包概念，会增加对顾客的吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

模拟方案以10平方米左右的小店为例。启动资产大约需万元。

1、房租5000元

2、门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）

3、货架和卖台投入约1500元

4、员工（2名）统一服装需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）

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

1、月销售额（平均）：元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达元。

2、每月支出：元房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。

3、货品成本：30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要面包师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

**大学生创业计划书的市场分析篇十二**

商业计划书是根据一定的格式和内容要求而编辑整理的一个向受众全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。下面是本站小编为大家整理的：大学生创业计划书2500字，欢迎大家参阅，更多资讯尽在策划书栏目!

大学生创业计划书2500字(一)开办一家属于自己的公司一直是我的梦想。不管大学毕业后做什么职业，是否可以能实现自己的理想，我都要为它写份计划书。毕竟成功是属于有准备的人。”好的开始是成功的一半，如果你希望建立并经营好一个属于自己的公司，走好创办公司的第一步至关重要。”我也是这样认为的。如果我有了一笔资金，我就能创业了吗?答案很显然是否定的。

首先，我要考虑个人创业需具备什么素质?我在一本书上看到一些建议。投资创业第一个必须具备的是要有一个积极的心态。俗话说“好汉不怕出生苦，勤学苦斗有来日。”在进行投资创业的过程中一定要有积极的心态，不怕挫折和失败才能够最终取得成功。

第二，是自信心和胆识。只有自信心才能坚忍不拔，才能具有能动性，创业性和应变性，才能在有路的地方走得更快，而在无路的地方也能踏平坎坷，走出一条路来。有胆有识，才能走出一条道路来。在不少调查研究表明，宜于创业的人多半是企图心旺盛，以及自信心极强的人，也就是平时所说的事业心强的人，这些人坚信靠自己的努力可以带来好的结果，不肯向命运低头，也不轻言失败和放弃。

第三，要懂专业知识，这是创办公司的基础。常言道：“人怕入错行”，创办公司，最大的错误可能就在于选择了自己不熟悉，不了解的行业。掌握了和精通了某个行业的专业知识，意味着创业者的事业成功了一半，因为丰富深厚的专业知识可以使他不受制于人，立于不败之地。我在一些书上看到产品知识和市场知识是创业者必备的两方面专业知识。

第四，要具备三种能力，即人际交往的能力，洞察决策的能力，信息沟通能力。我想我必须具备这些素质，才有资格开办一家公司。

第五，创业者的素质修炼，即创业者要有独创能力，创业者要有好胜心，创业者要有求异精神，创业者要有“进攻性”，创业者要有坚忍不拔的品格。我想只有具备了这些素质才有资格创业，我们必须为创业做好充足的准备。个人创业还需要考虑的外部环境因素也有很多。把握环境、了解影响创业的制约因素，从而有效利用有利的环境，显得尤为重要。譬如经济环境，技术环境，社会环境，政治环境，伦理道德环境等，这些都需要我考虑的。现在是金融风暴时期，掌握外部环境因素尤为重要，要注视着宏观经济趋势。我想这对我选择怎样的投资方向也有很大的帮助。

接下来我该考虑的是创办一家怎样的公司呢?其实公司的类型也有几种，有无限责任公司，合伙制公司，有限责任公司，股份有限公司。而我的想法是与我的朋友合伙创办一家公司。因为它是共同出资，合伙经营，共享收益，共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的赢利性组织。合伙公司设立简便，出资灵活，企业结构简单，便于管理，这样的公司我觉得很适合像我这种第一创业，没经验的女大学生。

公司的取名就像我们人的取名一样，都要有着重要意义。公司的名字是一个公司的象征和代号，必须能够反映公司的形象、特色，必须考虑如何适应环境，满足人们的心理需求。我公司的名字，我想我会让它简洁明了，适合我创办的这家公司，让人们一眼看见就会记住它，也要让人们知道我们卖的是什么。

我想这个或许是最重要的了，选择怎样的投资方向?因为我在一本书上看到“投资先选项，好的项目是成功的一半”。选项，不仅要对实力进行客观全面的分析，更重要的是要对未来发展趋势准确地把握，而且是实力与智慧的结合，是创业成功的开始。要想有个正确的投资方向就要作好充足的准备工作。我在书上看到一些建议。它说第一要明确方针，少走弯路。

第二，要做好6个方面的调查预测，即投资宏观环境，调查货源情况，调查需求状况，调查竞争状况，进行价格预测调查，商品销路的预测。其实我认为你要投资的产品必须是你了解的，也就是你在行的，且要选择低风险的，人手少的行业。我心里想创办的企业是买床上用品的，因为我身在南通，大家应该知道南通是以纺织业为主的城市，而且在我所住的地方附近也有很多纺织厂，我妈以前也在这些厂里干过，而且我的家人现在也有在卖床上用品的，我想这些都是对我有利的条件，对我在这方面的投资有了良好的环境。他们也会给我很多建议。而且卖床上用品投资不是很大，风险也很小，更何况我是学市场营销的，我相信我能办好它。

在我看来选择公司的地址也很重要。卖床上用品，我觉得应该在市中心里，因为我想卖的是有品牌的纺织品，所以不仅要在市中心，而且还要在消费水平相对比较高的城市。因为哪里消费群体比较多，人们的消费水平也比较高，交通运输方便，信息通讯也方便，也便于销售，并且对环境也没污染，对原材料的需求少。我的心目中的选址是在百货公司里。

如何招聘公司员工?古人云：“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势，任势者，其战人也，如转木石。”识人、选人，用人是公司发展的根本保证，惟有重用人才，公司才能从根本上保证兴旺发达。公司经营，贵在善用人才。每一个企业在招聘时都有各自的需要，有的是要技术方面的人才，有的是要口才方面的人才，有的是需要有着充足力量的人，而且对形象年龄等都有着不一样的要求。而我所要招聘的是口才要好，最好是有销售经验的，能吃苦耐劳，形象要良好。

接下来是很关键的一步，那就是如何获取客户?在我看来要在创办初期想要有客户必须要做广告。巧用广告策略，借风行船，企业才能不断发展。做广告必须要有独创一心的点子，让人们有兴趣，有购买欲望。我看到一些商店在开张时会有促销活动，也有的会发传单做宣传，还有的就是企业会通过做电视广告来展现它的新产品等。最后就是要把握市场，营销有术，要有创新的点子。我必须要知道这种产品在市场上的价格是多少，要有一个合理的定价，市场上的需求和购买人群。

我想只要我有勇气和胆量，还有不怕苦的精神，我会成功的。

这就我的创业计划书，我希望它在我创业时有所帮助，它是我结合了书和自己想法所写出来的，不管有没有实用性，它让我今后的学习之路上明确了目标，有了奋斗的动力。

大学生创业计划书2500字(二)一、 经营种类

由于加盟合同书中明确规定，加盟店中只能销售由甲方或甲方指定代理商处购进甲方品牌的产品，即蝶恋花品牌的产品，所以应当遵守合同条例，只销售“蝶恋花”品牌的相应产品。

即便如此，可以和总公司商量，向总公司购买原材料或者半成品，在加盟店内进行相关布艺的手工制作，此可做为一种吸引顾客和在促销的方式。此种方案需要和总公司协商后方可实行。

二、资金规划

根据合同的规定，加盟店需要交纳一定品牌加盟费，共1.38万元;同时需要交纳经营保证金0.38万元。

开此类布艺店，需要到当地的工商局办理工商执照和税务登记证，办理这些证件需要交纳一定的费用，具体的数目，可以到当地工商局咨询。

店面选址需要在比较热闹繁华的地方，所以店面的`租金也是一笔不小的费用，控制在0.3万元左右。

店面装修：根据合同，北京总公司将提供店柜装修方案及合同指定的甲方免费赠送的蝶恋花形象经营用品和促销品，所以就可免去请人设计的费用，只需请装修公司按照总公司提供的方案进行装修，付给相应费用，装修费0.5万元。

店内还需要安装空调，空调安装费在0.2万元。

店面开张之后，需要进行广告宣传，广告宣传费在0.2万元，广告支出是必不可少的，以后还要相应的增加广告投入。

根据合同，店面开张后，需要保证一定的进货量不得少于8000元，我们确定首次进货量为1.5万元。

由于是在外地开店，所以还需考虑相应的住宿问题，住宿费用应控制在800元/月。

以上费用汇总制作成表格如下：

品牌加盟费 1.38万元 经营保证金 0.38万元

首批进货量 1.5万元 店面租金 0.3万元

店面装修费 0.5万元 空调安装费 0.2万元

广告宣传费 0.2万元 住宿费 0.08万元

各类证件费用 0.02万元

合计：4.56万元

三、店址选择

“蝶恋花”布艺产品属于一种时尚产品，所以店面应该选择在一些比较热闹和繁华的地段，平时与周末人流都比较多，类似步行街的地方。当然，考虑到还应该考虑到租金的问题，一般繁华的地段，租金都会比较高，所以可以选择一个折中的方案。

同时还应该考虑周围的情况，看看周围是否有类似的店，尽量避免不必要的竞争。当然，周围的店也不能是毫不相干的店，不可能将店开在一堆小吃店中间，所以最理想的地段应该是选择在类似步行街的地方。

四、市场规划

“蝶恋花”风情布艺所面向的消费群主要有以下几个群体：

1. 时尚的年轻女孩：她们用“蝶恋花”来打扮自己和装饰房间，比如说布做的 包，布做的挂件，都是女孩子非常愿意买的东西，同时一些可爱的布做的玩 具，同时会受到女生们的青睐。

2. 家庭条件比较丰裕的妇女：“蝶恋花”的产品里有很大一类是属于家居类的，这样东西非常适合有一定经济条件的人购买，她们购买这些漂亮的布艺产品来装饰自己的家，同时提高自己的生活品味。

3. 一些年轻的男生：很多男生都有送女生礼物的习惯，既然女生喜欢这样布做的小玩意，他们必定会舍得花钱来购买这些参品，作为馈赠的礼品。

4. 家境不错的小孩：有些父母可能带着小孩一起出来逛街的时候，会给小孩买一些比较精致而且价钱不是很贵的布艺产品，这些小布艺产品一定会让小孩爱不释手。

**大学生创业计划书的市场分析篇十三**

天津桓博科技发展有限公司成立于2025年12月，位于天津市南开区高新技术产业园区的中心地带(白堤路)。是一家集计算机专业应用软件的培训、安装、批发、零售、技术服务于一体的知识密集型企业。员工队伍业务全面、经验丰富、敬业爱岗、素质优良，其中：专业技术人员20人，全部是大专以上学历，能够以最合理的价格为客户提供最专业的技术服务。

公司是北京用友集团天津地区小型管理软件授权营销服务商，并且连续两年获得用友软件在天津地区的产品a级代理销售及服务授权资格。而且销售额连续两年名列前两位，获得用友集团的表扬和鼓励。

公司内部管理制度合理适宜。外部社会关系广泛良好。经过不断地改进和完善，已基本形成了一套比较科学有效的管理运作体系。

为适应业务发展的需要，壮大经营规模，进一步增强核心竞争力，公司决定启动以“追求客户全面满意，扩大市场占有份额”为主旨的二次创业。

我们相信，通过努力，在以北京用友集团为后盾，桓博公司将成为更具综合实力的企业，也将为加速提高天津地区企业信息化技术应用水平，做出更大贡献。

二、营销计划公司不仅注重短期目标，更加重视长期发展。公司将秉承“重诚信，竭精心，尽全力，为客户着想，让客户满意”服务理念，在日常业务中不断丰富公司品牌内涵，努力拓宽渠道，扩大市场知名度及美誉度，激活市场，带动人气，力求在天津大部分地区实现销售增长，成为天津地区财务软件的最大代理服务商。

1.目标市场：创业前期(两年内)目标主要集中在天津及周围区县的小型企业，个体经营和一般事业单位，在后期(两年后)逐步进入天津的大型企事业单位，占领这部分增值潜力最大的市场。

2.企业定位：“精细管理、卓越理财”为客户提供更及时、更准确、更全面的、更周到的服务，推动软件信息化的普及。

3.使用价格：参考报价。

4.营销队伍：在创业初期，为了降低企业的运营成本，大部分的宣传工作都由本公司的成员承担;在企业不断发展过程中，再适时招纳一定数量新成员(15名左右)专门从事企业营销策划的工作。

5.服务支持：使顾客能迅速、方便的得到准确、完善的相关服务和技术支持。

6.广告宣传：开展有计划。有目的的广告活动。在初期(两年内)主要面向小型的企事业单位，提供尽可能多的免费培训和知识讲座，专门针对会计人员的业务应用环节，逐渐“渗透”的方式进入企业;从第三年开始，我们将集中一部分优势力量对企业中的广大财务人员展开新一轮软件的宣传、促销和培训攻势。广告中突出宣传我公司“专业化”、“人性化”等鲜明特点，并且保证初期的广告投入预算，迅速提升知名度，预计2025年广告费10万元。

7.推广计划：2025年下半年开始投入5万元建立自己的网站，并且丰富网站内容，建立会员机制，提供在线技术支持和交流论坛;注册3721网络实名和网站推广，在各大传媒中广告投入，吸引用户注册我们的会员，并且给予会员金额上的优惠和赠送礼品，以此扩大我们的客户群体。

三、产品服务用友公司是中国最大的管理软件、erp软件、财务软件供应商，是中国最大的独立软件供应商。在中国erp软件市场，拥有公司是市场份额最大、产品线最丰富、成功应用最多、服务网落最大、交付能力最强的领导厂商。

(1)软件产品介绍。

1：用友财务通由于信息计算在财务领域的广泛应用，会计将由核算型向核算管理型转移;财务工作将进一步参与单位的经营管理，在控制、决策、分析和考评等方面发挥重大的作用。用友财务通正是基于这种环境，以“精细核算，卓越理财”为核心应用理论，面向中小企业及组织的财务应用，提供企业投资融资决策，从而帮助企业全面实现电算化管理。本产品主要包括财务处理、工资管理、固定资产管理、报表、财务分析以及存货管理六大系统。其中，财务处理又细分为总帐、应收应付、项目管理、现金管理等四大模块。用友财务通提供数据接口，可实现向u8管理软件的平滑过渡，满足企业业务发展的需要。

2：商贸通本系统通过预置多种会计制度模板、多种业务类型，全面满足各类小型商贸企业进销存及财务核算需求，为企业提供多种灵活的业务处理方法，准确及时汇总财务数据，出具多角度业务分析报表，规范业务流程，加速资金周转，降低运营成本，提高企业盈利能力及市场竞争力，帮助小型商贸企业高速发展!

3：用友u8系列/用友erp/u8产品介绍用友erp—u8企业应用套件是在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。他具备五大产品特性。

1.企业全面应用2.按需部署3.高度整合4.快速见效5.低成本。

3：用友商用表单及耗材：

用友表单与用友软件全线配套，具有丰富的产品线，主要包括：会计帐簿;业务表单(寻报价单、送收货单、收付款单);综合表单(工资单、固定资产卡片、出入库单)等以及配套装订用品。用友表单支持针式打印机、激光打印机、喷墨打印机等多种打印设备。

(2)软件优点说明：

2.技术特点：

(一)严密的安全技术。

a.数据操作安全性b.数据存贮安全性c.数据运用、查询、分析时的安全性。

3.应用特点：

全面支持小企业会计制度，满足更多小企业管理需求。!a.业务流程自由选择，企业灵活选择自己的业务处理流程。b.报表统计与分析角色化，按应用角色多角度进行业务分析。c.灵活自定义各种基础档案业务属性、各种业务报表及单据格式。d.财务业务一体化管理，更加全面掌控企业物流，资金流，信息流。e.规范企业管理，有效控制企业财务经营风险。f.丰富快捷的财务，业务等分析处理，快速支持企业决策。g.完善的资金管理，提供从日记帐到银行对帐单、支票登记簿、费用报销等一套出纳业务。

(3)产品服务对象。

1.财务通：基础版：面向小型企业，小型诊所社区医院、小规模学校等以及兼职会计人员或小型代理记帐公司(5套帐以内)标准版及网络版：面向以财务核算为核心进行全面经营管理的小企业(主要为小型工业企业)以及规模较大的代理记帐公司等。

u8面向大中型企业或集团应用的一体化解决方案，用友erp—u8企业应用套件是在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。将成功的管理经验与业务实践应用产品化，把管理要素合理预置在软件中，让更多的企业通过应用和实施用友erp—u8企业应用套件来实现先进、成熟管理的应用价值。

3.授权资格等级用友软件时第一个通过国家财政部审批的财务信息化软件开发商。

四、业务收入。

1.收入来源：桓博公司的收入来源主要为软件销售、升级和软件售后服务费(包括用友软件配套耗材)三个部分，并根据行业的平均标准和公司的成本预算制定相应的收费标准。

其中收入主要以软件销售收入为主，软件升级和服务费及配套耗材销售收入为辅。年均软件销售额超过80万元，服务费收入超过15万元，用友配套耗材销售收入超过10万元，计算机硬件及网络工程实施收入10万元。

五、竞争情况及市场营销(1)、市场评估：计世资讯(ccwresearch)的研究表明，2025年上半年，中国通用型管理软件市场规模为22.7亿元，增长率32%;同期，erp规模达到11.9亿元，增长率为29%。有关资料显示，截至到2025年底，天津地区共有各类企业和组织近10万家，其中以应用软件进行相关管理的只有2025家左右，仅占0.5%。市场发展潜力十分可观。(一)中小企业erp需求旺盛2025年，中国中小企业erp市场销售额已经占到erp市场销售额的68.2%，中小企业市场同比增长速度达到24.1%大幅超过了大型企业市场18.7%的增长速度。2025年中小企业将会延续2025年的快速增长态势，增长速度仍将超出大型企业市场的增长速度，继续成为拉动erp市场增长的主导力量。

(二)中小企业用户erp选型慎重。

通过调查研究表明，中小企业用户在erp选型时更加慎重，选型时考虑的因素不再仅仅是厂商品牌、产品价格、功能模块是否全面等表现因素，而是会更加关注产品的可用行，产品是否真正适合企业业务和发展，是否真正能够满足企业现阶段和未来的潜在需求，给企业带来工作效率的提高和销售业绩的提升。

(2)主要竞争对手分析目前我们遇到的竞争对手主要有同行业的厂商，其他竞争对手虽然也有和用有软件争夺市场的能力，他们有和用友功能模块大致相同的产品投放市场，但是产品相对单一，配置也不如用友灵活。从长远的目光来看他们所占据市场份额还不足以威胁到用友软件的发展和生存。相反的，这部分市场份额对用友来说也是利润的增长点，而且中小企业占了国内企业的绝大部分。用友软件公司也注意到了这方面软件的需求，先后推出了系列产品，是所有软件厂商中唯一产品线最丰富，适用面最广泛，按需配置最灵活的管理软件开发商。

(3)销售策略：

帮助客户做到4个充分。

充分了解需求;充分培训练习;充分反馈问题;充分总结经验;。

利用各种方式，向目标客户传递以下理性诉求：

1.实时化-企业在经营中，必须掌握立即、快速的原则，新品上市快，客户服务要快，决策速度要快，企业应变速度要快。

3.创利化-经营无非时为了活力及贡献社会责任，因此就必须不断创造利益，就要在重视有利益的销售的同时，努力提高效率，降低成本。达到提升竞争力的目的。

(4)价格政策。

完全按照用友公司的政策规定执行。报价(略)。

(5)销售方式。

为了使本公司的产品一最快的速度，最全面的被目标客户企业家了解并接受，拟采取以区域集中推介会、社会关系介绍、销售人员上门联系3种直销形式为主，向下级代理商批发为辅的销售方式。公司还将重视做好现有客户的售后服务工作，力争在赢得美誉的基础上，将客户的关系渠道发展成为公司拓宽市场的销售通道。

**大学生创业计划书的市场分析篇十四**

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。

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：

(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。

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。

**大学生创业计划书的市场分析篇十五**

为贯彻落实《国务院办公厅关于做好20xx年全国普通高等学校毕业生就业创业工作的通知》(国办发〔20xx〕22号)和《山西省政府办公厅关于扶持高校毕业生创业的意见》(晋政办发〔20xx〕40号)精神，弘扬敢为人先、勇于创新的“晋商精神”，搭建大学生、高等院校与企业、社会交流对接的平台，吸引更多的优秀创业人才、创业团队和科技项目到晋中投资创业，晋中市人民政府和山西省教育厅决定联合举办首届“晋商杯”大学生创业大赛。具体实施方案如下：

一、大赛目的。

1.提升创新水平。提升新时期大学生的创新水平，扶持高水平、高层次、高素质的创业项目，培育具有创新力、竞争力的大学生创业团队，促进大学生创业项目成果转化。

2.营造创业氛围。营造“鼓励创业、支持创业”的浓厚氛围，进一步激发大学生创新创业激情，引导和吸引优秀大学生和创业人才来晋中创业，在全社会掀起大学生创业高潮，服务经济社会发展和现代化建设。

3.促进多元合作。发挥政府引导作用，利用市场机制，集聚政府、学校、企业等各种资源，通过多元的合作交流渠道，吸纳社会各方力量广泛参与和融资投入，以创业带动就业。

二、大赛主题。

激情创业，成就未来。

三、大赛时间规划。

大赛启动：10月27日—11月10日。

参赛报名：11月11日—11月30日。

初赛：12月1日—12月10日。

复赛：12月11日—12月20日。

决赛：12月21日—12月28日。

颁奖典礼：12月28日—12月30日。

四、参赛对象和形式。

(一)参赛对象。

1.驻晋中范围内的全日制高校大学生。

2.20xx年以后(含20xx年)全日制高校毕业回到晋中自主创业的大学生。

(二)参赛形式。

参赛形式分为在校大学生参赛团队和毕业生参赛团队。各参赛团队人员不得超过7人。在校大学生参赛团队由1名指导老师和参赛的在校学生组成;毕业生参赛团队以大学生创业者为核心人员组成。比赛以创业计划书、现场答辩、项目考核为主要形式。

五、参赛项目。

参赛项目类别不限，侧重于农林牧类、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。

六、赛事安排。

整个大赛分为初赛、复赛和决赛三个环节。根据参赛形式，初赛分别由各院校和各县(区、市)组织实施。复赛由市科技局牵头，市教育局、市人社局配合。决赛由大赛组委会统一组织实施。

(一)宣传启动。

1.宣传时间：20xx年10月27日-11月10日。

2.启动仪式：20xx年11月10日。

3.宣传方式：

(1)媒体宣传。利用各大主流媒体，省、市电视台、广播电台、报刊等进行宣传。

(2)网络宣传。在国内各大主流网站、大赛官方微博、微信及官方网站等进行宣传。

(3)校园宣传。在食堂、宿舍楼粘贴海报，在校园内醒目位置悬挂横幅，在学校网站醒目位置刊登大赛通知、实施方案等，利用校园bbs、学校的广播电台等进行宣传。

(二)赛程安排。

1.初赛阶段(20xx年11月11日—12月10日)。

第一步：报名(20xx年11月11日-11月30日)。普通高校在校大学生在就读学校报名;已毕业回晋中初创企业的大学生在户籍或工作地县(区、市)人社局报名。报名需提交报名表和创业计划书。大赛报名表和创业计划书撰写要求，在大赛官网下载。

第二步：组织初赛(20xx年12月1日-12月10日)。各院校、各县(区、市)组织初赛，评选出一、二、三等奖团队。

2.复赛阶段(20xx年12月11日—12月20日)。

第一步：推荐复赛团队(20xx年12月11日-13日)。各高校、各县(区、市)初赛组委会根据初赛获奖情况，按80%的占比推荐参加复赛团队。

第三步：公布晋级决赛团队(20xx年12月20日)。

3.决赛阶段(20xx年12月21日—12月28日)。

第一步：决赛准备(20xx年12月21日-12月24日)。参赛团队进一步整理、完善参赛作品，进行现场答辩指导培训。

第二步：举行决赛(20xx年12月25日-12月28日)。评出获奖团队。

(三)比赛规则。

1.在校大学生和有创业项目的大学毕业生参赛，以创业计划书、现场答辩形式评选。两种形式各占分值的50%。

2.已初创企业的大学毕业生参赛，以创业计划书、现场答辩与项目考核形式评选。三种形式各占分值的40%、40%和20%。

(四)奖项设置。

1.初赛：各本科院校分别设一等奖2名、二等奖4名、三等奖6名;各专科院校和县(区、市)分别设一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名。根据获奖等级，依次奖励5000元、3000元、1000元;获奖项目的指导老师奖励1000元。大赛组委会对初赛奖项设置可根据参赛规模进行适当调整。

2.决赛：设特等奖1名、一等奖3名、二等奖6名、三等奖9名、优秀奖。特等奖根据创业项目的投资价值，颁发奖金20—50万元;一、二、三等奖、优秀奖，分别奖励5万元、3万元、2万元、5000元;优秀指导老师10名，奖金5000元/名;大赛设优秀组织奖10个。

(五)决赛期间的配套活动。

1.高峰论坛。邀请知名的青年创业家，围绕大学生智慧创业、体验式创业、校企互动等主题，举办高峰论坛。

2.项目对接会。在决赛期间，邀请国内知名的风险投资专家担任评委，对优秀项目进行点评指导和资本对接。组织专场创业项目与资本对接活动。

七、组织机构。

主办单位。

晋中市人民政府。

山西省教育厅。

承办单位。

晋中市教育局。

晋中市科技局。

晋中市人社局。

协办单位。

晋中市委宣传部。

晋中市综治办。

晋中市工商联。

晋中市科协。

晋中市文广新局。

晋中市中小企业服务中心。

晋中市信访局。

晋中市经信委。

晋中市公安局。

晋中市财政局。

晋中市委组织部人才办。

共青团晋中市委。

晋中市北部新城管委会。

晋中经济技术开发区管委会。

榆次工业园区。

太原理工大学。

山西农业大学。

山西医科大学。

太原师范学院。

山西中医学院。

山西传媒学院。

晋中学院。

山西煤炭管理干部学院(山西能源学院)。

山西农业大学信息学院。

山西建筑职业技术学院。

山西交通职业技术学院。

山西职业技术学院。

山西职工医学院。

晋中职业技术学院。

晋中师范高等专科学校。

山西华澳商贸职业学院。

山西同文职业技术学院。

榆次区人民政府。

介休市人民政府。

太谷县人民政府。

祁县人民政府。

平遥县人民政府。

灵石县人民政府。

榆社县人民政府。

左权县人民政府。

和顺县人民政府。

昔阳县人民政府。

寿阳县人民政府。

媒体支持。

省内外各级媒体。

市委新闻中心。

晋中报社。

晋中电视台。

大赛组委会下设办公室，办公室设在晋中市教育局。

大赛组委会下设综合协调组、竞赛评审组、资料宣传组、后勤保障组、安全维稳组五个工作小组。

八、配套政策。

(一)根据项目需求，大赛组委会将为获奖项目提供创业培训、创业辅导、创业导师、运营指导、项目申报、企业诊断等全方位的孵化服务。

(二)获奖项目团队成立的初创企业，可优先入驻晋中开发区、榆次工业园区;有意向来晋中落地转化的企业，享受大学生创业相关扶持政策。

(三)依托获奖项目在晋中工商部门注册成立的企业，可免于评审，可直接申请不超过10万元的小额担保贷款，属微利项目的由财政部门全额贴息。

(四)对获奖的项目团队，大赛组委会办公室将择期举办项目推介会，重点向国内外创业投资机构推介大赛入围项目，并组织力量做好其他参赛项目的跟踪工作，努力促成创业投资的成功介入。为鼓励创投机构对大学生优秀项目的投资，对在晋中落户并获得创业投资机构投资的项目，晋中市科技专项资金优先予以资助。

**大学生创业计划书的市场分析篇十六**

引导语：大学生创业计划书它体现出来的一个创业的过程，和一般大纲流程计划，在创业过程中计划是一个创业主题的灵魂。

是一份全方位的商业计划。

大学生创业计划书一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

包括以下方面：

本创业计划的创意背景和项目的简述。

创业的机会概述。

目标市场的描述和预测。

竞争优势和劣势分析。

经济状况和盈利能力预测。

团队概述。

预计能提供的利益。

详细的市场分析和描述。

竞争对手分析。

市场需求。

目标市场顾客的描述与分析。

市场容量和趋势的分析、预测。

竞争分析和各自的竞争优势。

估计的市场份额和销售额。

市场发展的走势。

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略。

通过公司战略来实现预期的计划和目标。

制定公司的营销策略。

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源。

收支平衡点和正现金流。

市场份额。

产品开发介绍。

主要合作伙伴。

融资方案。

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)。

说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)。

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补);介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

股本结构与规模。

资金运营计划。

投资收益与风险分析。

财务假设的立足点。

会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)。

财务分析(现金流量表、比率分析等)。

这是创业计划的“卖点”，包括：

总体的资金需求。

在这一轮融资中需要的是哪一级。

如何使用这些资金。

投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略。

大学生创业计划书聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。

创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象，可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客、政策机构。

**大学生创业计划书的市场分析篇十七**

随着我国人民生活水平的进一步提高，人们对营养摄入的要求越来越高，但实际上我国居民营养摄入不平衡的问题还相当的严重，在大中小学校、托幼机构、养老院、专业运动队、医院、政府部门、公共卫生部门、企事业单位、社区保健及健康中心、餐饮、食品加工及经营部门、宾馆等均需要不同数量的营养专业技术人员和管理人员。社会的发展和民众对营养的需求十分明确，营养产业正在由专业营养师和专业性的营养机构拉开序幕。

公司将根据不同的人群需求设定不同的营养护理方案，创办营养检测咨询指导中心。本中心将通过对顾客的营养检测，实施营养服务，并结合营养指导和营养调理提高顾客的营养指数。

具体检测方案：

1)测定个体基本营养状况——能量相关测定、矿物质测定、维生素测定。

2)测定不同阶段人群的特定营养需求指标。

3)其他营养状况指标——多项。

4)测定营养不平衡的营养素项目所对应的脏器功能20项指标。

5)测定挑选食品及保健食品对营养改善的情况、包括吸收度和效果。

6)出具系统的营养状况评价报告、营养对健康的影响程度报告、营养与当前健康状况分析、食品营养测定指导、保健食品营养测定指导，膳食指导。

技术指标：

1.指标全面：包含所有的营养素以及有害物质的测定。

2.操作简单：二周培训即可掌握检测手法，30分钟即可进行一次居民营养全面检测。

3.评估报告智能化：即时的营养评估分析，智能系统完成复杂的计算标准。

4.指导明确：每一营养素都有明确的功能、症状对照、食物含量排序和注意事项。

5.生物波取样技术：无损伤、营养素功能平衡度波形全面。

通过健康调理示范基地的营养检测、营养指导、营养调理完全个性化的技术服务，通过不同人群不同的健康标准生物波模型，通过严格的规范的数据分析解读方案，使营养师在做人群营养及健康指导实现了规范化，检测分析技术国际领先，营养方面可以实现指标全面、快速准确，更重要的突出了平衡的理念，可以检测到营养素之间的协同和拮抗关系，可以检测到食品级保健食品的吸收，实现最好的配伍，为顾客做出全面地、系统的可执行的有效果的能够评估的营养方案。

公司还能从营养指导中心发展为亚健康中心，进一步转化为健康管理中心。且能与各个行业进行战略性的合作，如下：

2)美容业：营养检测评估——美容与营养和健康——营养调理——具有竞争力美容业。

3)健康养生会所：增项开发营养检测评估——营养调理——各种养生保健方法应用。

4)健康体检机构：增项开发营养检测评估——营养调理——增加健康体检内容。

公司根据自己的实力及能力惊醒了市场定位，基本选址在药店、普通社区、老干部活动中心、卫生站、美容院保健品专卖店等，接着在进一步进入商务会所、健康中心、疗养院、体检中心、大型高档社区、机关单位的医疗保健机构等。地段面积大致在70——140平方米为宜，原则上检测室要独立，一个检测室最多放两套设备，并设有办公室、资讯室、解读室(封闭、隔音)。配置智能化营养检测分析设备2台，可根据自身条件选择租赁或购买营养检测分析仪。(租赁设备：需交纳保证金6万元或有担保抵押资格的人及财产。设备租赁费用为每月3000元。购买营养检测分析仪：设备价格为人民币9.5万元，包括营养检测设备一台、计算机系统和检测软件一套、水处理设备一台)。

**大学生创业计划书的市场分析篇十八**

大学生创业计划书(推荐）

在当今就业严峻的情况下，不少大学生都有自主创业的打算，国家对大学生创业也是有扶持政策的，下面是小编为大家推荐的大学生创业书，相信能够帮到大家!

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。2025年大学毕业生的数量将达到413万人，从1998年到2025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。

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：

(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。

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。

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。

**大学生创业计划书的市场分析篇十九**

1、营运指导：总部为店面经营、管理、形象维护、宣传等活动提供成功、有效的管理模式。同时，总部市场部随时为各检测中心的经营问题提供指导与援助，并不定期进行市场巡查，及时发现并解决检测中心经营过程中的问题。

2、广告支持：总部可提供广告宣传所需的文字、照片、影像资料等。

3、服务支持：总部以优惠价格为检测中心提供自主研发及集团采购的系列健康调理产品，总部还将为检测中心提供后续研发的产品，丰富产品结构，增加利润空间。

4、网络支持：在总部网站上标注各检测中心的地址、介绍、联系方式等。通过网络宣传学术理论、标准界定、相关学术进展、公司的专利产品及项目优势等。利用互联网的迅速、便捷使双方进行全方位的信息交流。总部定期有选择的在网上公布优秀检测中心的活动情况及相关业绩。

5、专家资源：总部会不断的扩大聘请医疗、营养学专家的范围及数量，保障为各检测中心提供值得信赖的专家前往指导。费用另议。

6、服务支持：开业初期一周内，总部派相关人员(市场部、健康部)前往协助开业，相关费用由“中心”负担。

7、统一形象：总部对“中心”的实体店面情况提出合理的装修方案，可选择总部统一就商标、站号、logo的使用进行指导.(健康使者工作站)。

8、技术培训：签约后总部统一培训，新店开业前总部对健康医生进行系统专业培训及指导。并定期举办店长、骨干人员的集训，不断提高“中心”人员的专业水平。总部会不断将新技术、新项目、新知识、新业务积极主动推荐给“中心”,使其与总部永远保持一致。

9、顾客特点：面向所有需要营养健康的人群，尤其是营养方面需求度高以及欠缺的弱势人群。

公司还具有全面的管理流程模式，如下：

1.服务流程自全面的健康信息采集开始。

2.操作标准一致的检测手法。

3.系统的营养评估标准模板。

4.具有个性化的营养指导和调理方案。

5.统一管理模式的档案系统，使营养平衡和健康管理系统连接。

**大学生创业计划书的市场分析篇二十**

1.本店主要经营各种咖啡、奶茶、啤酒，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔、果啤，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和爆米花，薯片等。

2.本店主要为情侣设计，也主要是针对大学生。内设小隔间，每个隔间风格各不相同，赤、橙、红、绿、青、靛、紫是各个隔间的主打颜色。在颜色的基础上，通过对摆设的布置突出各种主题。红的热情，绿的清新，橙的温馨，紫的浪漫，同时还包括一个大的隔间，约12平米。供朋友聚会，生日聚会使用。因为房间有限，使用需要提前预约。

3.为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶，儿童节：推出卡通形状的塑料杯。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

4.同时，本店还办理情侣会员卡，会员积分享受优惠或者礼物兑换。

5.不断变换包装来满足消费者的需求，根据消费者的爱好挑选吸管的形状，颜色。以及通过调查选择杯子图案。

6.店内服务员男女人数相同，各穿不同颜色情侣装。给人耳目一新的感觉。同时也减少学生顾客的尴尬。

本店名“某某饮品店”易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，专门针对大学生情侣设计。为情侣提供一个休闲私密而且温馨的地方。爱是一个永恒的主题。“某某饮品店”可以让人无限遐想，“爱我吧”“让我们相某某饮品店”不同的人会有不同的扩展。

这也是一种引人注视的企业文化。

“某某饮品店”选址在大学生较集中的中心点，可以有源源不断的客户群。本店的特色不在饮品，而在于独特的环境和服务。给人提供一种新鲜感。用新鲜的企业文化来征服消费者并获得更多的忠实顾客。

1、公司宗旨。

以大学生情侣为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更特色的服务，吸引更多的客户。

2、经营目标。

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的市场份额。

3、产品优势。

奶茶品种繁多，可供顾客选择的空间大，又不乏特色(其中养生奶茶最受欢迎)，制作奶茶的速度快，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品不同包装和服务。

4、管理团队。

在我们这个创业团队中，总共有六人，分工如下：

制作、销售、现金结算、服务、店面整理、材料订购。

5、公司标志。

一颗带翅膀的心，翅。

膀上面写着某某饮品店，是爱的传递。里面写的贴心服务是我们想给顾客的承诺。

1.市场需求分析。

除了一些大品牌的咖啡屋，像万达的星巴克等，其他大多数热饮冷饮店都是顾客买了就走，很少有提供一个温馨场所的环境，许多原料直接露天摆在外面，而且放置原料的地方，都不是很干净，容易让客户反感。

2.竞争分析。

(1)波特五力模型分析。

1.现有竞争：在市场中发现“某某饮品店”的直接竞争对手是星巴克这样大品牌的饮料店，但它的大多数顾客是小资群体，产品价格定位比较高。通过两者比较，“某某饮品店”更适合学生这样的消费群体。

2.潜在竞争者:面对学校周边这样的环境，很多学生也有开类似。

“某某饮品店”这样奶茶店的想法，但由于管理经验不足，容易导致店面在中途夭折，为此，“某某饮品店”对于创业谋划已久，编写计划书，布置任何细节，减少风险。

3.替代品：对于奶茶的供应，各种大小超市都有所供应，他们都有“某某饮品店”店的各种产品，但相对而言，“某某饮品店”更加注重氛围，在提供饮料的同时，“某某饮品店”可以带给顾客一个流连忘返的温馨小屋。

4.买房的议价能力：对于学校周围目前还没有一个这样适合大学生消费的场所，市场空白，广阔的市场需求，有限的市场供应，在产业初期阶段属于卖方市场。“某某饮品店”的消费群体主要为大学生情侣，“某某饮品店”将不断创新，吸引回头客的光临。

5.供应商的议价能力：“某某饮品店”所用原料为果肉、纯净水、奶茶粉等，一些市场上广泛普及的，供应商无法垄断“某某饮品店”产品的供应，为原料的供应提供了安全保障。

(2)swot分析。

1组织架构。

根据店面的特点和发展方向，组织架构采用扁平组织结构，在这种结构形式下，指挥命令系统单一，决策迅速，命令统一，容易贯彻，另外每个成员的责任和权限相当明确，容易维持组织纪律，确保组织秩序，该模式结构简单，管理费用低。

2职务分析。

店长：负责店内日常管理以及监督各部门工作。

财务处：对于采购原料，员工工资，收支帐的计算汇总。后勤处：负责原料的采购，提供最新的创意计划。

后厨处：负责制作饮料。

服务员：为顾客提供最直接的服务，端饮料，收拾餐桌，店内卫生。

3企业人力资源管理。

1员工招募：根据店面的实际发展需求，从内外部两个渠道招募。内部招聘主要通过，内部晋升，工作调换，工作轮换等方法从内部人员中选择出合适的人补充道空缺和新增岗位。外部招募主要通过宣传单的发放及同学之间的介绍推荐等方式。

培训，告诉员工做什么，怎么做。

3员工绩效考核：设置一种服务卡片，让顾客给与打分，分为满意，一般，不满意三种标准。

4企业薪酬制度：底薪+提成(或者饮料票)。

5员工激励：物质激励和精神激励相结合，正激励与负激励相结合。

“某某饮品店”的营销战略从4p营销战略方面着手，全面进行营销一促进店面收入。

1、product：我个人认为一切的成功首先在于产品本身的质。

量，只有产品质量过关才能赢得消费者赢得市场，才能在竞争激烈的相同产业或替代品种占领领先地位。首先，我们点的产品要干净卫生，符合国家产品质量要求，例如：有的奶茶中的珍珠粒使用工业胶成分，严重损害消费者的身体健康，我认为这是一种很急功近利很不道德的行为。其次，在质量有保证的前提下，要推陈出新，奶茶还有另外的一些饮料，不同的口味或者不同的房间色调都要对应的用不同的杯子，给消费者耳目一新的感觉，杯子也根据不同的房间风格设计不同的款式如情侣杯、死党杯等。小饰品主要针对情侣饰品，手机挂饰、耳钉、戒指女孩饰品等。最后还要注重渲染气氛，这就要用点内的装潢和摆饰来营造，墙面的主色调用淡黄的的比较素雅，桌子同样，桌面上要放上一些新鲜的花朵如：

玫瑰，三天一换。还有台卡，写明店内各个季节或时间段的主打或折扣，以便进行再次营销。店内好要多摆设一些温馨甜蜜的饰品如：墙贴、灯具等。

2、price：在质量有保证的前提下，要尽量降低价格，因为我。

们针对的消费人群是学生，消费能力不太强，但是可能会很频繁，所以物美价廉的产品会令消费者流连忘返。可以先针对情人节入手，现在没个月的14号都可以称之为情人节，我们要在每个情人节推出一款特价产品，但是我们最主要的目的是盈利，所以会在价格相对中档的基础上稍微降一下价，既让消费者感到实惠我们有没有优惠太多，另外在节假日的时候也会相应的做一些促销活动。还要推出一些优惠套餐，实现薄利多销。

3、place：由于我们针对的消费人群是大学生或一些情侣，所。

以店面选址在大学城或在各个大学的中间位置，我们暂定的地址在金马市场，周边有石家庄经济学院、河北医科大学、邮电学院。在店面面积有限的考虑下，消费人群还算可以，店面要门脸对着翟营路，显眼易见。

4、promotion：促销的方式有四种。一是赠券，没在店内消费。

百可办会员卡，一元一分，凭优惠卡可打八折，记分满三百后可升级金卡，享受七折优惠，另外也可凭积分兑换产品等。促销宣传渠道主要通过发单页、校园代理等。

1.“某某饮品店”选择在金马市场其原因有如下几点：

交通便捷：石家庄金马市场处于槐安东路与建华大街交叉口，这里交通便捷，地理位置优越，区位优势明显。

地租便宜：金马市场地带与其他开发区相比，地租相对便宜，可以为这次创业节省大量的资金。

市场前景：“某某饮品店”这一场所位于金马市场，附近有石家庄经济学院，河北医科大学，石家庄有点技术学院等多少大学，这为广大情侣或者朋友欢聚提供了场所，同时这一地段处于石家庄经济开发区，这一代的经济发展迅速，所以选址在这一地段有广大的市场前景。

2.关于场地的设计：本公司预计租用套房一间，同时在此基础上设计出包房10间，每一间包房采用各自不同的彩灯，另外每间包房的颜色上采用暖色调，给人以神秘而不是温暖，温馨而自然的感觉，力争给每一对情侣以难以磨灭的，温馨舒适的印像和感觉。

1.企业股本结构与规模。

公司的注册资本金拟为5万，其中3万为吸收风险投资家以现金的形式投入，2万为自筹资金。

为了满足企业资金周转需要，在公司成立初期，向银行借款，首年借入一年期短期借款2万元，到3年还完。借款主要用于流动资金，支付期间费用以及公司日常的开销。

3.经济可行性分析。

投资估算：租店铺投资5万元，室内装修4万元，货架及其他设施6000元，入货3000元，雇佣员大约2万元，周转资金5万。总投资约为15万。

4.销售预测。

5.成本费用预测。

每年按10%递增。

6.应缴纳的税费预算。

1.缴税人每一纳税年度发生的广告费支出，除特殊行业另有规定外不超过销售(营业)收入的2%的部分可具实扣除，超过部分可无限期向以后纳税年度结转。

2.业务宣传费与广告费的合理比例安排工资支出的筹划：

利润纳税筹划。

4.损弥补节税筹划：

若发生亏损，可用下一纳税年度的所得弥补，下一年度的所的不足弥补时，可以逐年延缓弥补，但最长不超过5年。企业开办初期有亏损的，可以按上述办法逐年结转，以弥补后有利润的纳税年为开始获利年度。

4财务计划。

预算控制。

每年预算的编制时间一般为上年年底，经过企业管理层。

会议或联盟等形式集体决策和批准后执行。具体到采购与付款业务，企业建立采购与付款业务的预算管理制度，将物品或劳物采购纳入预算管理体系，严格控制预算外采购。企业建立采购与付款业务的岗位责任制，明确与采购工作相关的部门和岗位的职责、权限。

财务预算。

前期固定支出。

运输面包车。

自行车20100/辆。

场地装修。

电脑1台3500/台。

桌椅200/套。

电话5200/个。

传真。

空调15000/台。

员工统一服装3050/套。

其他。

预计财务支出表(第一年。

每月固定支出数量数额(元)总额(元/月。

普通员工工资30350/月。

管理员工工资8800/月。

水电杂费20xx/月。

宣传费用5000/月。

总固定支出。

流动支出。

购货资金2000003.5-5/份7万-10万。

食物变质亏损205/份。

物品损坏及维修。

流动资金20万。

预计财务收入。

预计送货费用(元/月/户)预计送货量(户)预计收入(万元/月。

食品差价元/份20%利润。

第一年收回成本，第二年保持目前态势发展，第三年括展营业点。

第二年预算：预计利润：874500元。

第三年预算预计利润：954000元。

本人短时期的计划营业额。

风险主要为两方面，外部风险和内部风险。

外部风险：主要有相同行业的竞争和的竞争，体现在价格、产品质量、店面环境、宣传力度等。我们要注重自己的风格特色设计，赢得消费者赢得市场。

内部风险：主要为经营和产品链条的供应，首先饮料是便利饮品，在保证产品质量同时又要控制库存以减少成本，用具的过度破损，因为杯具大多是玻璃陶瓷制品，易毁易碎。可能在保证产品质量的基础上价格会相对同行业的要高，会流失一部分消费人群等。

**大学生创业计划书的市场分析篇二十一**

我x年7月毕业于太原理工大学文法学院,x年8月成为安徽省首届选聘生中的一员,任濉溪县临涣镇海孜村主任助理一职。在校期间做过外联、宣传、班级管理等工作,对销售和管理有一定了解。

在近年来我国畜禽养殖业中,由于有害饲料添加剂和药物滥用,动物机体微生态失调,畜产品中药物残留已到了不容置疑的地步。这不仅有害于广大消费者的身体健康,更阻碍了我国畜牧产品进入国际市场。减少直至彻底杜绝农作物、肉蛋奶中的病菌病毒和药物残留,已成为我国加入世贸组织后,发展绿色农业迫切需要解决的大问题。而蚯蚓养殖业为绿色农副产品带来了希望。蚯蚓养殖业近几年在国内外市场脱颖而出,在特种养殖中独树一帜,为发展绿色农业提供了丰富的饲料添加剂和天然肥料。蚯蚓投资小,易养殖,它不像其他特种动物产品那样昂贵,老百姓消费不起,到头来多数养殖户因找不到销路而赔本钱、搭工夫。蚯蚓的消费市场是国内外农业,消费对象是从事农业生产的农民自已,产品应该不愁销路。而且生产的畜禽产品完全是绿色食品,蚯蚓产品成为绿色动物生长剂和天然保健剂,在国际贸易中具有较大的优势。在种植业中,大量实践证实,施过蚯蚓粪的农田土质松软,比施用其它肥料根系发达。蚯蚓粪生产的粮、菜、棉、油、茶、苗木、花草专用生物肥和重茬肥,不仅肥效高,抑制有害菌、病毒的效力也很强。通过微生物间的拮抗作用,防治了土传病害的发生,而且由于微生物在土壤中的大量繁殖,可提高地温。此外利用其中所含的大量有机质的亲水性和吸附性,使土壤的保水保肥能力大幅度提高,对过剩的养分也能长期保存,保证作物持续稳定地吸收肥水而健壮成长。蚯蚓粪经过微生物发酵处理可以变成高档生物肥,能促使植物生长,并节省大量农药、化肥,生产的绿色植物都符合绿色食品标准。

蚯蚓干重约为鲜重的12～21%,水分占鲜重的79～88%。在蚯蚓干体的化学成分中,主要有蛋白质、脂肪、碳水化合物和灰分。其中蛋白质的含量约占风干重的53.5～65.1%,蚓体中还含有丰富的畜禽所必需的氨基酸。经净化处理的蚯蚓的氮基酸含量都比较丰富,优于豆讲和玉米,接近于鱼粉和饲料料酵母相比,各有优缺点。蚯蚓的不足之处是,蚯蚓含硫氦基酸和赖氨基酸较少,用来词喂单胃动吻时,最好补充一些含上两种氨基酸饲料或添加剂。

此外,蚯蚓体内还含有丰富的维生素a和维生素b族复合体。每100克蚓体(干)中含维生素b10.25毫克,维生素ba2.3毫克,铁的含量是豆饼的10倍多,是鱼粉的14倍,铜的含量是鱼粉的1倍,锰的含量是豆饼和鱼粉的4～6倍,锌的含量也高于豆讲、鱼粉的3倍以上。其它如钠、钾、镁等的含量都比豆饼高.钙、磷的含量低于鱼粉,但高于豆饼的2～3倍。

总之,蚯蚯蚓蚯不仅是营养价值高约蛋白质饲料,而且是畜、禽的矿物质补充饲料的来源。同时又由于蚯蚓具有清热、利尿、催乳作用,又是畜、禽很好的保健剂实际证明,添加蚯蚓或蚯蚓粉喂猪,增重快,饲料报酬高;用来喂蛋鸡,可以提高产蛋率和蛋重,喂肉鸡不但增重快,而且可以降低生产成本。在养貂祠料和养鱼饵料中添加蚯蚓或蚯蚓粉,可提高饲料利用率和适口性。

在试养殖期间采取和养殖厂合作的方式,定点供应,以求打下良好的口碑。此后采取产品宣传措施,扩大蚯蚓的市场影响,吸引更多的养殖户,扩大供给量,不断形成规模。在发展稳定的情况下成立蚯蚓养殖协会,吸纳群众养殖,提供蚓种及技术,企业专注于网络营销及产品的成品加工,延长产业链。

年投入支出(每亩):。

2.蚓种40公斤每公斤20元计800元。

3.占地费1亩每亩400元计400元。

4.水电工具计500元。

合计:3700元。

年收入:(1)蚯蚓公斤每公斤2元计4000元。

(2)蚓粪40吨每吨150元计6000元合计:10000元。

养殖期间应注重自然环境对蚯蚓的影响,保持环境安宁、保暖及排水,以防蚯蚓逃窜。

**大学生创业计划书的市场分析篇二十二**

需求分析：

1、营养检测、咨询、指导调理服务市场需求分析：

(一)政策法规：

2.2025年《国民营养条例》出台，所有幼儿园和学校，社区和超过百人以上的餐厅都必须配备营养师：

(二)健康的需求：个体、家庭需求。

随着人们生活水平的提高，人们全面提高生活和生命质量的期望值普遍提高，对由于膳食不合理，营养失衡引发慢性病的健康问题引起高度重视，调整消费结构，投资营养、获得高标准的生活和生命质量已经成为消费潮流。聘请营养顾问已成为现代人的消费时尚;公共营养师成为国家新职业，为从业者提高了职业身份和社会认知度。

营养师职业地位与前景：2025—2025年将出现公共营养师全球需求高峰，目前，家庭营养顾问年费8千元左右，企业营养顾问年费4万元左右，营养顾问是一个高职自由职业群体，一个中等水平的公共营养师年收入在10万元左右。

2、营养检测咨询指导中心建设需求分析：

1.大中小学校、托幼机构、养老院、医院、公共卫生部门、企事业单位、社区保健及健康中心(服务对象不低于500人数)，有系统的定期临床体检，建设有自己的食堂，没有专业的营养师、不了解群体营养，可以两种模式：一种建设营养工作室;一种是委托专业性的营养检测调理中心作为营养顾问单位。

2.专业运动队、餐饮、食品加工及经营部门、宾馆，以及上述机构(服务人数100-500人数之间)因服务需要以及政策要求必须设有营养工作内容，最可行的模式是：可以聘请兼职的营养师作为顾问，委托专业性的营养咨询、检测、指导调理中心作为营养顾问单位，服务于本机构，这样可以大大减少管理和经营成本。

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！