# 大学生创业计划书的风险评估大全（18篇）

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-06-19

*制定计划时，要考虑到不同的因素和可能出现的挑战，做到有备无患。了解时间和资源的限制，合理安排工作，避免过于紧张或过于宽松。如果你正在制定一个计划，这里有一些相关的资料和案例供您参考。大学生创业计划书的风险评估篇一企业名称：创业者姓名：联系地...*

制定计划时，要考虑到不同的因素和可能出现的挑战，做到有备无患。了解时间和资源的限制，合理安排工作，避免过于紧张或过于宽松。如果你正在制定一个计划，这里有一些相关的资料和案例供您参考。

**大学生创业计划书的风险评估篇一**

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风险评估篇二**

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风险评估篇三**

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风险评估篇四**

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风险评估篇五**

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风险评估篇六**

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。

转载自 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风险评估篇七**

（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风险评估篇八**

七、公司的营销与规划8

八、预计风险9

九、公司竞争力分析10

十、收益与回报11

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是------创业之路,同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

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！