# 大学生创业计划书的成功案例范文（13篇）

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-06-19

*\"计划的制定需要有明确的目标和策略，同时也要考虑到外部环境和条件的变化。\"及时修正计划是很重要的，毕竟实际情况常常会出现偏差和变化。计划是对未来一段时间内要完成的任务、目标或安排进行有意识的安排和规划。在制定计划之前，我们需要明确自己的目标...*

\"计划的制定需要有明确的目标和策略，同时也要考虑到外部环境和条件的变化。\"及时修正计划是很重要的，毕竟实际情况常常会出现偏差和变化。计划是对未来一段时间内要完成的任务、目标或安排进行有意识的安排和规划。在制定计划之前，我们需要明确自己的目标，明确想要达到的结果。下面是小编为大家收集的计划范文，希望对大家的计划制定有所启发。

**大学生创业计划书的成功案例篇一**

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务;什么样的困难你准备解决;你准备如何解决;你们的公司是否是最合适的人选。

d.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。

录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。

1.产品服务a

2.产品服务b

说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a.产品优势

b.技术描述：1.独有技术简介 2.技术发展环境

c.研究与开发

d.将来产品及服务

说明你的下一代产品，并同时说明为将来的消费者提供的更多的服务是什么。

e.服务与产品支持

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么?你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场?你将如何发展这个新生市场。

如果你在程序软件市场开发c++或nt的平台工具，不要只泛泛的讲一下这是一个价值300亿的大市场。如果你正在制作在nt工作平台上的c++应用程序开发工具，你就应该在报告中详细描述去年共销售了多少c++开发程序软件，有多少成长型的客户群，你的目标市场是什么?你的竞争对手分到了多少份额?是否有其他的市场零售商oem厂商在销售你的产品。

a.市场描述

我们计划或正在xx行业竞争。这个市场的价值大约有xxx，我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。

市场研究表明(引用源)到20xx年该市场将(发展萎缩)到xxx。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价，家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到xxx。你的公司可能独一无二的将你的产品服务和xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

b.目标市场

我们将目标市场定义为x，y，z。现在，这个市场由a个竞争者分享。

我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，为企业的量体裁衣突出个性。

c.目标消费群

消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为：

1、季节变化引起的消费特点;

2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a.竞争描述

b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

a.营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

b.销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

c.分销渠道及合作伙伴d.定价战略e.市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟。

财务数据概要。

八、附录

如有以下材料，请列出

a.公司背景及结构

b.团队人员简历

c.公司宣传品

d.相关词汇

**大学生创业计划书的成功案例篇二**

随着我国对一次性医疗器械的广泛使用，医疗垃圾的产量以每年3%～6%的速度递增。

xx年，全国共有医疗卫生机构324，771个，病床317.7万张，年诊疗人数21.23亿人次，产生医疗垃圾100万吨左右。

联合国环境署的《巴塞尔公约》已将医疗垃圾列为需要严格控制国际间转移的危险废弃物，我国《国家危险废物名录》也将其列为头号危险废物。

因为医疗垃圾本身带有病菌和病毒，如不能妥善处理，将对环境和社会产生巨大的危害。

浙江大学热能工程研究所潜心研制的亿可利(easyclean)医疗垃圾气控式热解焚烧无害化集成处理装置，针对我国医疗垃圾成分复杂、不分类等特点，克服了直接引进国外技术的应用障碍，对医疗垃圾进行无害化处理，不仅可以将二次污染减小到最低水平，而且可回收热能，具有低投入和高社会效益的双重优点。

拟成立的亿可利绿色科技有限公司将依托浙江大学热能工程研究所雄厚的人才和技术实力，前期用3～5年左右的时间，灵活运用各种融资手段，在全国较发达地区的大中型城市建立20～30个医疗垃圾处理工厂。

在推广现有的亿可利医疗垃圾处理技术应用的同时，积聚资金与实力，实现技术与服务方式两方面的多元化发展。

后期，在5～8年内将公司建立成业务范围遍及全国，集环保技术研究、环保设备制造、项目工程设计与建设投资于一体，涉及医疗垃圾处理、城市危险生活垃圾处理、工业危险垃圾处理等多个领域，倡导绿色生活的大型环保集团公司。

本企业拟采用bot(即build-operate-transfer)的运作模式，针对一个年处理规模为3，000吨的医疗垃圾处理企业，为了经营活动的稳定进行，企业需要吸纳外部投资400万元，投入自有资金50万元，技术作价150万元。

经初步估算，企业的内部报酬率约为24%，投资回收期为三年一个月。

相对于10%的平均利润率，作为利国利民的环保企业，这种利润水平是十分让人满意的。

高纯度药用褪黑素的生产创意：浙江大学暗金创业团队。

褪黑素，英文名melatonin，是哺乳动物松果体腺分泌的内源激素，当体内褪黑素减少时，人体的各种机能就会受到影响，研究表明，褪黑素除了可以有效治疗失眠症和调整时差外，还有多种功能，作为保健品原料，具有广阔的市场开发潜力。

目前，国内褪黑素原料市场的需求量为6000千克，预计到xx年将达到10000千克。

现在国内褪黑素年产量1200千克，90%以上的市场需求依赖进口，市场容量巨大。

在本项目中，我们作为褪黑素原料的供应商，采用一种全新的技术工艺合成褪黑素。

我们的技术已经通过中试，生产放大方案经过多名国内知名化工专家认证，具有如下优势：产品纯度高，流程简单，产率高，成本低，原料价廉易得，生产安全环保。

我们的客户主要是以褪黑素为原料的保健品生产厂家，初期我们采取集中化的原则，直接针对年需求量在50千克以上的大客户，我们最大潜在客户上海健特公司已对本项目表示了极大兴趣。

我们拟成立pe药用原料研究与开发有限责任公司，投资额为700万元，投资净现值为1370.64万元，投资回收期1.51年，内部报酬率为76.38%。

**大学生创业计划书的成功案例篇三**

铁血网创始人蒋磊——典型的大学生创业者，16岁保送清华，创办铁血军事网，20岁保送硕博连读，中途退学创业。如今，铁血网稳居中国十大独立军事类网站榜首，铁血军品行也成为中国最大的军品类电子商务网站，年营收破亿，利润破千万。

倒回2025年，16岁的蒋磊初入清华园，电脑还没有在这个普通宿舍出现，他只能去机房捣鼓他的网页，他想把自己喜欢的军事小说整合到自己的网页上，他的“虚拟军事”的网页一经发布，就吸引了大量用户，第二天就达到了上百的浏览量。蒋磊很兴奋。他把“虚拟军事”更名为“铁血军事网”。

2025年4月，蒋磊和另一个创始人欧阳凑了十多万元，注册了铁血科技公司。期间蒋磊还被保送清华硕博连读学习了一阵。2025年1月1日，蒋磊最终顶住了家庭以及学校的压力毅然决定辍学创业，以ceo的身份正式出现在铁血科技公司的办公室里。经过12年的努力，目前蒋磊的公司拥有员工200余人，他创办的网站已成为能够提供社区、电子商务、在线阅读、游戏等产品的综合平台。据透露，截至2025年12月，网站已有1000万注册会员，月度覆盖超3300万用户，正处于稳步且高速的增长中。

风靡全国，中国最成功的桌游三国杀，其创始人黄恺正是一位标准的大学生创业者。黄恺2025年考上中国传媒大学动画学院游戏设计专业，他在大学时期就开始“不务正业”，模仿国外桌游设计出了具有中国特色，符合国人娱乐风格的桌游《三国杀》。2025年10月，大二的黄恺开始在淘宝网上贩卖《三国杀》，没想到大受欢迎，而毕业后的黄恺并没有任何找工作的打算，而是借了5万元注册了一家公司，开始做起《三国杀》的生意，2025年6月底《三国杀》成为中国被移植至网游平台的一款桌上游戏，2025年《三国杀》正版桌游售出200多万套。

粗略估计，《三国杀》迄今至少给黄恺带来了几千万的收益，并且随着《三国杀》品牌的发展，收益还将会继续增加。

电驴(verycd)之父黄一孟是一名中途离开大学的创业者。当时，因为不满于网络上质量不高且需收费的电影资源，verycd很快聚集起了一批和黄一孟有着类似热情的用户，他们在下载的同时也愿意上传自己的资源。这让黄一孟意识到，这个所谓的个人网站不再只对他一个人具有价值。2025年，verycd以黄一孟中途离开学校专心创业而成立了一个工作室。

黄一孟除了是verycd的创始人，也是心动游戏的创始人。2025年，心动游戏的收入达到了10亿人民币，从入不敷出的verycd到年收入10亿的网页游戏公司。黄一孟依靠自己的感觉和摸索去创业。

王学集出生于浙江温州，毕业于浙江理工大学。大学时和2位同学一起创业，大三时正式发布phpwind论坛程序，2025年大学毕业的王学集成立公司，公司亦命名为phpwind，中文名“杭州德天信息技术有限公司”，专门提供大型社区建站的解决方案。目前，phpwind已成为国内领先的社区软件与方案供应商，pw6.3.2版本的推出更在社区软件领域树立起一个极高的技术壁垒，phpwind8.0系列版本则推动了社区门户化。

phpwind于2025年5月被阿里巴巴以约5000万人民币的价格收购，现在隶属于阿里云计算有限公司，为阿里云计划提供了强有力的支持。

舒义19岁就开始创业，读大一时就是国内最早的web2.0创业者之一，创办过国内第一批博客网站blogku，bolgmedia，还创建了一个高校sns和一家校园电子商务公司。

2025年舒义第三次创业，创办了成都力美广告有限公司，后发展为中西部最大的专业网络广告公司之一。2025年舒义成立北京力美广告有限公司(i-media)，两年内发展为国内领先的移动营销解决方案公司，并于2025年获得idg资本投资。目前舒义开始尝试天使投资，投资创办过多家移动互联网公司。

超级课堂的联合创始人杨明平是典型的大学生创业者，并且是一位连续创业者。杨明平毕业于中欧国际工商学院。2025年，大三的他接手了学校边上的一家川菜馆，发展到拥有400多平方、一年200多万营业额规模的火锅店，大学的创业经历为他赢得第一桶金。而后杨明平决定朝着更大的方向发展，进入在线教育领域，创建超级课堂(superclass)。

超级课堂成立于2025年10月，由杨明平创立的超级课堂将线下教育搬到线上，为中小学学生提供好莱坞大片式的网络互动学习课程。

郭敬明，这个伴随着80后成长的的名字，如今他的小说也影响着90后，并开始被00后所喜爱，我们在这里不评判小四的文学水平，导演水平，以及身高，单以一个创业者的身份来看，他是极其成功的。

郭敬明大学时期便开始创业，虽然他常年霸占着中国作家收入排行榜榜首，但是他在商业上的成功甚至让他的作家身份也黯然失色。如果你只是觉得这个瘦弱的男人只会玩弄一些小女生喜欢的华而不实的文字，那么你就太小看他了，郭敬明绝对有着惊人的商业嗅觉。郭敬明在大学时便成立“岛”工作室，出版一系列针对自己小说受众的杂志与期刊，而后成立柯艾文化传播有限公司，逐渐建立起自己的商业版图。

而且，以今天各个期刊杂志纷纷转型产业链服务来看，郭敬明早在2025年就察觉了这一点，从那时起他就为刊物读者提供“立体服务”，例如推出音乐小说《迷藏》，推出小说主题的写真集，拍摄《梦里花落知多少》偶像剧，在青春读物的基础上打造了一条属于自己受众的文化消费产业链，开始深耕产业布局。而今，郭敬明已经用自己的小说《小时代》拍出了电影，第一部便直奔5亿的票房…知乎上有人这么描述郭敬明“其实中国的年轻人并没有什么本质的变化。对于大学和社会的幻想，对于爱情和成功的畅想，对于华服美食的渴望，是每一代中学生的必由之路。真正重要的其实仍是郭敬明本人。他或许是中国这二十年来唯一一个认真去满足上述需求的作者。”——真正伟大的创业者是干什么的？满足大众的需求。

一提到王兴，很多人脑海里面第一想到的一个词汇就是连环创业者，因为他是校内网，饭否网，美团网这三个中国大名鼎鼎的网站的联合创始人，除此之外，他还有另外一层身份，大学生创业者，在毕业之后，没有丰富的职业履历就开始创业的人。

他是一名人们口中的天才少年，高中没有参加高考就被保送到中国名牌学府清华大学，毕业后拿到全额奖学金去了美国特拉华大学师从第一位获得mit计算机科学博士学位的大陆学者高光荣，随后归国创业，在前一两次不算成功的创业项目之后，王兴创立了中国版facebook校内网，并很快风靡于大学校园圈之中。校内网于2025年10月被千橡以200万美元收购。2025年5月12日，王兴创办饭否。这也是中国第一个类twitter项目饭否网，但就在饭否发展势头一片良好之际被关闭，让王兴事业受到挫折。之后连环创业客王兴于2025年3月上线新项目美团网，并在千团大战之中脱颖而出，稳居行业前三，并先后获得红杉和阿里的两轮数千万美金的融资，这个连环创业客的事业正逐渐走上正轨。近年五月份，美团单月流水已经突破10亿人民币。

康盛创想创始人戴志康是无数互联网人的偶像，他创建的“discuz!”开源模板与“wordpress”并成为世界上最伟大的两个开源网站模板，被数以百万级的站长使用，深刻的改变了中国互联网，而戴志康也是一位大学生创业者。

戴志康出生于一个知识分子家庭，父亲是大学教授，亲属中也有很多人是老师。据说，因为这种家庭背景，戴志康小时候开始就一直接触电脑。在计算机性能不断升级的过程中，他的编程技术也日益提高。戴志康从小学刚毕业后的1995年开始初步尝试编制软件。初中、高中时期，他几乎席卷了各类计算机大赛。戴志康2025年考上哈尔滨工程大学，2025年便在校外创业，他在外面找到一间月租300块的房子，一天差不多15个小时都泡在电脑前面，最终他创造的“discuz!”成为中国最成功的建站开源模板，“discuz!”于2025年被腾讯以6000万美金的价格收购。

聚美优品的ceo陈欧也是一名标准的大学生创业者，他的大学生创业经历要追溯到他的上一个创业项目gg游戏平台。陈欧16岁的时候考上了新加坡南洋理工大学，作为一个资深游戏爱好者，在大四的时候陈欧决定在游戏领域创业，凭着有限的资源做出了后来影响力巨大的gg游戏平台。作为当时没有任何资源的大学生创业者，那时的创业经历是非常艰苦的，据陈欧回忆，那时候他为了节省成本，不得不每天都吃最便宜的鱼丸面，最后吃得都有些“脑残”了。

后来，陈欧出售gg平台，获得了千万级别的收益，也为自己后来的创业道路做了极好的铺垫。而他创造的gg游戏平台，仍然是现在东亚地区最受欢迎的游戏平台之一，全球拥有超过2400万用户。

**大学生创业计划书的成功案例篇四**

在湖北十堰市人民路新华书店办公楼18楼一间画室里，110平方米的房屋被隔成4间教室，素描、油画挂满四壁。这就是大二学生王慧杰的艺术工作室——圆点画室。王慧杰创办画室仅半年收入已达10万元，且在全市小有名气。

创业：借款5万元接下画室。

王慧杰今年20岁。小时候，王慧杰十分调皮，令其父母印象最深的是，只要给他一支水彩笔，他就能一人玩一天。“家里的墙上、床单上都是他的‘杰作’。”王慧杰的父亲王毅笑着说，“上小学后，美术老师发现他十分有绘画天赋，经常带着他参加全国性绘画比赛，还拿了不少奖呢。”

2025年，王慧杰考入湖北汽车工业学院汽车造型设计专业。“在两个画室兼职，一下课就骑着摩托车去画室授课，晚上8点多回寝室，又开始作品创作。”王慧杰经常听到师哥、师姐们的创业故事，他决心自己创业。

大二入学不久，他听说自己兼职的一家画室因为老板精力不足要转让，转让费5.2万元。

再三考虑后，王慧杰把创业的想法告诉父母，并当面写下5万元的借条以表诚心。父母答应了他的请求，“家里并不富裕，但愿意拿出这笔钱，让他闯一闯。”

去年12月，王慧杰正式接下圆点画室。

收获：创业半年收入10万元。

负债5万元、画室资金为零、教师团队欠缺，窘迫的创业开局并没有打消王慧杰的自信心，“15名学生跟着我来到新画室，我必须保证画室的高教学质量，并给他们创造一个更好的画室环境。”王慧杰不惜以高价聘请知名画家现场给学生授课。

为了保证画室正常的运作资金，他白天代课，晚上去餐厅端盘子、在广场摆摊卖画。回忆那段最艰难的日子，王慧杰说，最令他感动的是一对年轻情侣，“在广场上摆摊，每次问价的人多，买的人却很少，摆了一个多星期，一幅画都没卖出去。直到有一天，一对年轻情侣路过，看中一幅小女孩的画像，花200多元买下。”

“现在我终于把借爸妈的5万元钱还清了。”王慧杰欣慰地说。目前，他的画室有20多名学生，4名老师，半年来赚了10万元。今年3月份，首批美术艺考生参加高考联考，圆点画室以100%通过率大获全胜。“画室的艺考成绩在整个十堰地区算得上名列前茅。”王慧杰自豪地说。

感悟：创业其实需要的是勇气。

“选择创业，我没有经验，且困难重重风险大，但我绝不后悔选择这条路。”王慧杰说，创业是一个漫长的过程，而且需要创业者有持之以恒的毅力，无所畏惧的勇气，遇到困难一步一个脚印去克服，才能取得成功，“我很庆幸一路上遇到了志同道合的人，保护着我的初心，给了我战胜一切的勇气。”

王慧杰计划今年年底创办一间分画室，这意味着画室的生源和教师团队都必须扩充，将需要一笔不小的资金，“第一年能够取得好的成绩，为画室以后的发展奠定了基础，我相信只要保持精益求精的精神，画室一定会越来越好。”

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**大学生创业计划书的成功案例篇五**

江喜允是深圳技师学院数控技术专业2025届毕业生，他初中毕业后考入深圳技师学院学习数控技术，通过5年的刻苦学习，扎实掌握了数控机床的相关知识和技能。

在学校的安排下他进入先进微电子公司实习半年的实开拓了他的眼界他萌发了毕业后凭借一技之长自主创业的想法。2025年班上的同学都进入数控机床行业的相关单位工作而江喜允却坚定地选择了创业之路。

他与几个志同道合的朋友创立了深圳市钜匠科技有限公司，并担任总经理。通过对深圳数控机床生产企业和市场的深入调查，他发现深圳和珠江三角洲是中国乃至世界最大的手机生产基地，与手机制造配套的数控机床需求巨大，而其中高速雕刻机和高速雕铣机存在较大的机会。通过2个月夜以继日的研究，第一台雕铣机终于研制出来了。经过客户试用，评价非常好，江喜允终于松了一口气，他马上开展市场推广，参加数控机床行业展览会。创业当年，营业额达到250万，第二年，产值达到600万元。江喜允继续开发新产品，重新租赁了新的厂房，进一步扩大生产规模，第三年公司产值超过1000万元。

目前，钜匠科技公司已经成为深圳和珠三角手板行业市场占有率名列前茅的专业数控雕刻机制造企业，每月产量达60台，产品供不应求，客户需要提前半年订货，产品销往全国各地。由于技术含量较高，国内部分开设数控机床专业的大学也向他订购雕刻机，作为教学和科研设备使用。

当记者问江喜允，作为一名技工学校的毕业生，短短几年创业并取得成功的原因时，江喜允表示创业成功和母校的培养是分不开的。学校注重“质量立校”，对教学质量抓得非常严，使他扎实掌握了数控专业知识和技能。同时，学校也注重学生综合素质和健康人格的培养，通过技能节、社团、俱乐部等活动提高学生的组织管理能力。此外，创业初期母校老师也给了他无私的帮助，鼓励他走上了创业之路。

张伟武——创业要扬长避短。

从厦大计算机本科毕业的张伟武成为该系第一个自主创业的毕业生。

张伟武，男，22岁，兰州人，考入厦大计算机系，204月，他在厦门独资创办了国内第一家为it市场专营提供软件服务的公司——锐业软服。此后不久，他聘任德国商会首席信息长官绍英先生，前往北京开设国际业务分理机构。目前，锐业软服已经成功与德国几家大软件公司达成了合作协议，运营状况顺利。

张伟武早在上大一、大二时就小试过创业，那时成立的是一家设计工作室，专门做委托设计出版物。但是从大二那年起，他才真正有了创业的念头，不过由于资金不足等原因，一直等到大四，他才注册成立自己的公司。他认为真正的方式是多种多样的。在很多人眼里，要进行一番创业，非得具备一定的条件才行。但张伟武觉得各行各业所需要的素质都不一样，“创业者要扬长避短，善于利用资源，做自己条件适合的行业。”

**大学生创业计划书的成功案例篇六**

20，我从加州大学经济系毕业后，顺利进入世界经济动脉——华尔街做了一名操盘手。工作十分紧张，但由于薪酬可观，所以我对现状还算满意。然而天有不测风云，203月，我由于对经济形势判断失误，手下期货和部分股票在经济风暴的席卷下血本无归，不只客户损失惨重，我的信誉也赔得精光，到处找工作无果。虽然妻子艾佳并不计较，但自尊心严重受损的我还是整日无精打采。

一天早晨，失业在家百无聊赖的我随手打开报纸，我看到了一则旅游广告——“想摆脱都市丛林，体验奇妙大自然吗?欢迎来加州的吉姆城金矿。参加淘金一日游，您可以参加淘金课程，学习各种淘金技巧，了解淘金历史和各种相关小知识……”因为职业的关系，我深知现在和未来黄金的市场价值：金融危机后，在股市重挫、信贷紧缩、房屋被收回、失业率以及燃料费用高涨的同时，金价却不断攀升，目前差不多已经涨到接近每盎司1000美元，这是二十多年最高的价位，而且在目前甚不明朗的经济形势下，黄金价格可能还会进一步上涨!

我当即作出了一个重要决定，去内华达州淘金!艾佳吓了一跳：“你是不是发烧了?这种广告只是骗人，你还真相信了?淘金是赌运气，并不是所有人都可以成功，更多人反倒欠了一屁股债!”看着我一脸的不为所动，艾佳叹了口气。第二天，她找来了朋友罗杰一再苦劝，可仍然不能改变我既定的目标。最终，在年10月，我和妻子一起来到位于内华达山麓史坦尼斯劳斯河南支流一带，西南距旧金山200公里左右，这里正是1848年——1855年第一次加州淘金热的主战场。

我们属于小本经营，所以先申请划定一处地权。简单来说，划定地权就是在公有地上用木桩或石块划出一片上地，土地面积约为465乘186米，然后向郡政府和土地管理局登记。每块地的首次登记费用为180美元，续期每年只需付10。5美元。

不过合法采金也不一定得划定地权。在去土地管理局登记的时候，我们认识了杰克逊夫妇，由于志同道合，聊得投机，两家很快成了朋友。他们介绍我们参加“失落的荷兰人采矿俱乐部”。这个俱乐部在盛产黄金的加州、奥勒岗州、佐治亚州、密歇根州等，共有10块私人土地，可供会员掘金，终身会费是3600美元。

手工淘金主要用鹤嘴锄、铲子、淘金盘、流槽、金属采测器等一些简单工具，首先用它们搜寻河床和岩石中的泥沙，再接着对泥沙进行淘洗、捞泥和滤洗。

筛选黄金的方式一般有两种，一种是淘洗法，指把泥土筛入塑胶圆盘里，反复用水淘洗，慢慢把较轻的沉积物倒去。黄金的密度比沙石大，重量比水重19倍。因此，其他沉积物会被洗掉，黄金则留在盘底。另外一种是捞泥法，指利用漂浮的真空管，把河床沉积物吸上来，然后用流槽冲洗，留下黄金。其实滤洗法和捞泥法大同小异，淘金的最重要一步还是寻找可能存在黄金的泥土，比如说搜寻缝隙，就要在河床的小缝隙里寻找可能卡住的金粒;有时候还必须戴上护目镜，脸朝下浮潜水中，轻轻把沙石过筛，寻找较大的金块。

刚开始淘金时，我们的心情就如同在拿着彩票对奖，心情紧张又激动。艾佳小心翼翼地用手抓起沙石，一把一把放进我的淘金盘里。我开始淘洗，谨慎得犹如牧师为孩子在河中施洗礼。淘金盘不断出入水中，当沙子几乎全被冲去时，便显露出传说中的“金色”——它们称之为“微粒”(含金砂砾中所发现的黄金微粒)。

第一次淘到黄金的复杂心情很难形容，但是这种感觉一旦经历，就没有人会忘记。虽然金砂数量极微，但是成就感带来的喜悦足以让我们忘掉一切经历的辛苦。那一刻，我与艾佳抱在一起狂喜地跳跃起来，恨不能将这些金粒带到奥斯卡的颁奖晚会去炫耀。

付出不一定有回报。

前期淘金的运气还不错，短短一个星期我们就收获了大概2盎司的黄金，可以兑换4000多美元，相当于纽约市普通家庭的一月生活费了，这更坚定了我们淘金的立场与决心。为了能得到更多的收获，我们决定加大投资。为了尽快获取资金，我低价处理了股票，提取了存款，购买了大型淘金机械。

大型挖掘机必不可少，它巨大的臂力能将重石移走，从而能找到更多混有金粒的泥沙，接着我们把泥沙提取到“摇床”上，即一台底部能不停水平震动的水箱，就能在精矿收集槽中得到含金粒比例很高的精矿砂。在通过人工的“洗砂”和挑拣，得到真正的金粒。

在经过初期的兴奋之后，淘金生活对于我和艾佳这种很少做重体力活的人来说，显得越来越艰辛。我们的房子只是一个大帐篷，吃饭喝水都靠一台简易炉，烟火熏得艾佳娇嫩的皮肤一块黑一块白。偶尔需要买生活用品和食品，则需要开两个多小时的车，才能到最近的小镇。从灯红酒绿、繁华时尚的纽约一下子来到这个与世隔绝、信息不通的“穷山恶水”之地，我们开始越来越不适应了。

一段时间后，金子的踪迹越来越难寻觅。我决定加大开采力度，用挖掘机直接挖出河床上的泥沙进行淘洗，可即使这样所得也非常之少，远远不够油钱。其他淘金者口中所说的“拾金”(即用两根手指即可拾起的金粒)，我更是从未碰到过。

屋漏偏逢连夜雨，一天早上，我和艾佳驾车去附近的小镇采购食品，下午回来时却发现挖掘机被贴了封条，挡风玻璃上是一张粉红色的处罚单，金额足有10000美元之巨!理由是淘金对周围环境有破坏作用，挖掘机深入河底会影响水中生物的生存环境，为此州长前不久签署了法案禁止通过机械深入挖掘来淘金的办法，一旦行为过分被举报后，会得到较重的处罚。

不知道是谁告的密，我拿着处罚单半晌说不出话来。我想不到，自己投入血本的“淘金”生涯，居然会有这么多波折，这条“不归路”居然真的没有“回头路”!

真“金”妙然偶得之。

内达华州涌入的淘金者越来越多，他们来得快去得也快，往往不到一周便离开了。3月，杰克逊夫妇突然出现在我们的帐篷外，他们是来道别的：“靠淘金为生根本就不可能!”杰克逊脸上满是上当后的愤怒。

为了重拾信心，妻子说服我一起参观周围几户比较成功的淘金者。我发现，他们的工具都大同小异，然而不同的是他们非常享受淘金过程，无论能否淘到金子，都能乐在其中。其中有一对退休夫妇鲍伯·海拉汉和太太碧依最令人印象深刻，尽管他们淘的金不是最多的，但他们却是最开心的。这对70多岁的夫妇2025年离开圣塔莫尼卡市，前来寻找宁静的新生活顺便寻金。他们平时住在一间小拖车里，营地没有水电供应，他们就用太阳能板发电，到附近的兰斯堡取水，付20美元请人每月收一次垃圾。他们每天用四轮传动车载着设备，开一小段路到挖掘地点，花几小时寻金。

“我们厌倦了都市生活。”碧依说，“我在圣塔莫尼卡做了35年的服务生，只是那个地方变了，噪音很厉害，生活花费很高，加上现在经济又这么差，所以来到了这里。”在圣塔莫尼卡，夫妻俩合起来只领到每月135美元的政府津贴，连房租都不够。现在，他们一边淘金一边享受户外生活：“我们至今大约找到美元的黄金，每天只工作几小时。2025美元听来不多，但我们不用付房租和水电费，有了这笔钱，就很不错了。我从来没有像今天这么快乐。”鲍伯快乐地朝我们笑着。

在回帐篷的路上，妻子突然要求我下车，她指着如蓝宝石一般闪烁着点点银光的太浩湖：“我们所需要的一切，这里都有。每天听到的是鸟鸣和流水声，山泉是我们的水源……这里的生活天天不一样，我愿意一辈子生活在这里。”在这里，我们能和爱的人天天在一起，不用时时刻刻担心自己出错，根本没人在意你穿得是阿玛尼还是普拉达，有什么不开心的呢?对于这一点，妻子比我要聪明得多。

淘金确实要靠运气，但更多的要靠勤奋与坚持。随着对淘金技术的熟练，我们的成绩也渐趋稳定，最好的一个月，我们淘到了7盎司的金粒。淘金生活不是只有“淘金”而已，我和艾佳常不时地去登山或者钓鱼。虽然物质生活并不富足，但这里的生活的确很快乐。

光阴似箭，转眼我和艾佳在这里呆了两年多。同为操盘手的好友罗杰早就打包票说我不能坚持一个月，我却有声有色，越活越快乐。9月，他好奇地带着儿子乔伊一起过来玩。当我们一起在我围起的篱笆院子里，伴着温暖的夕阳和鸟语用餐时，他忍不住感叹道：“这副场景不正是我为退休后设计的么?你们却天天都在享受!”

年8月的一个上午，我与艾佳正在淘金，几个打扮入时的年轻人突然走了过来，他们只是来体验一下淘金生活，并不想通过这个发财。他们看能不能租一些淘金的工具，我想起杰克逊夫妇走时留下了所有工具，反正也是闲置，倒不如物尽其用。几个年轻人在这里淘了两三天坚持不下去了，但是他们都感到非常有趣，建议我开一个淘金俱乐部，专业给业余淘金者提供工具还有住处。

我笑了笑，没有同意他们的建议。因为我知道我现在并不想当一个功利的商人。虽然刚开始来这里是为了脱贫致富，但我们现在是享受生活。世界上大多数人都像我以前一样，忙忙碌碌地为钱奔波，目的仅仅是为了退休后能够晒着太阳捧着一杯咖啡看报纸。也许我和艾佳对以后的生活缺乏规划，也许我们穿着不够豪华，然而我们却正在享受很多人为之奋斗终生才能得到的生活。这才是真正的金子——人生之金，我们无意间淘到了。

**大学生创业计划书的成功案例篇七**

投资者应当能够在计划中找到他们所关注问题的答案，很容易找到他们特别感兴趣的话题。这就要求商业计划必须有一个清楚的结构，使读者能够灵活地选择他们想要阅读的部分。

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。

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。

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。

出处 XUEfEN.cOM.cn

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)。

本公司有董事会、宣传组、策划组、实施检测组、营销组、人力资源组等，对其要求如下：

1)有志长期从事健康营养产业、具备一定投资实力、优异投资健康产业的人士

3)管理者、工作人员要具备一定的医学、保健、营养学知识;

6)愿意定期接受总部提供的技术培训及考核(免费);

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. 20xx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：20xx—20xx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。

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

启动资金：200000元

1、 开业初期基本费用分析(基本店)：(前一个月)

房屋租金或购买店面：10000元

门面装修含宣传广告及技术培训费：6500元

办公设备：170000元(设备检测仪器、电脑、打印机、移动硬盘、电话机、书桌椅等)

申请执照：1000元(非一般纳税人资质)

人员开支：按5名员工计，平均工资2500元/月.人

2、 收益预测：(普通店-购买营养检测仪)

1)运营日均接待客户最大量(2名营养师)：

营养咨询5人：5 x 50元=250元

本店营养检测(当日出报告)2-5人：3 x 100元=300元

健康检测100元/人x 3=300元

制定营养食谱5人：5 x 50元(均价)=250元

制定健康方案(2日出报告)：5 x 180元=900

特殊案例专项测试调理(均价180元)3人：3x180元=540元

用品筛选5人：5 x 70元 =350元

营养补充剂推广：500元/日

日均流水金额：3390元

2)运营月均接待下列客户量：

vip高级会员2人： 2x3000=6000元(大客户，委托综合调理)

清肝排毒综合调理2人：2x6800元=13600元(与总部合作的各店，每次5人以上，总部派专人携带设备赴现场支持。)

提成：2720元/人。

月均月流水金额：6000元+2720元 + 3390 x20 =76520元

其它：团检顾问、销售设备提成、讲课收费、特殊客户的调理收费、销售保健品、销售营养食品等另计。

购买设备预计：半年回投资。

还有与各行业进行合作后的收益另计，根据各收益比例进行分配资金。

**大学生创业计划书的成功案例篇八**

本公司有董事会、宣传组、策划组、实施检测组、营销组、人力资源组等，对其要求如下：

1)有志长期从事健康营养产业、具备一定投资实力、优异投资健康产业的人士。

3)管理者、工作人员要具备一定的医学、保健、营养学知识;。

6)愿意定期接受总部提供的技术培训及考核(免费);。

**大学生创业计划书的成功案例篇九**

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成功案例篇十**

人活着总是要找些事情来做的，如果一个人所做的事情不仅能够改善自己的生活，而且能够改善很多别人的生活，同时，他在做这些事情的时候，感到很轻松、很快乐，那么，他就真正选对了事情。

我们就是这样一群幸运的人。

我们致力于解决中国教育的一些根本问题，打造中国最大的大学生就业和创业服务平台，热情欢迎更多有识之士的关注、参与和支持！

我们的使命：

提供最好的教育，帮助最多人成功。

我们的愿景：

成为一个人人快乐学习、快乐工作、快乐生活的组织，同时不断促进整个社会的和谐与进步。

我们的价值观：

快乐、积极、乐观、进取；宽容、友善、感恩、惜福。

我们的理念：

每个人都是天才，只要找到最适合自己的发展道路。

没有不好的学生，只有不好的教育。

教育的核心任务是帮助每个人找到自己的路，走好自己的路。

选择比努力更重要，选择不对，努力白费，选择正确，事半功倍。快乐为人生之本，助人为快乐之本。

一个人之所以快乐，不是因为得到得多，而是因为计较得少。

计较越少的人得到越多。

我们的口号：

追求卓越，享受过程。做前途无量的事业，培养前途无量的人。

我们的核心项目：

全国大学生就业创业基本能力测试、大学生就业创业全程辅导班、一对一个性化职业指导。

我们做的是帮助大学生成长、成才、成功，为大学生就业、创业提供全面服务的项目，也是国家大力支持、社会多方参与、将造福于数以千万计的学生和家庭的项目。我们是一个充满使命感和责任感、以爱心为基础、追求价值最大化而不是利润最大化的团队，我们热情欢迎广大有识之士的关注和参与，用我们共同的努力为莘莘学子打造一个充满光明的未来！

1、背景和问题

目前，我国有3000万在校大学生，他们在将来毕业时需要就业（或者创业）。他们必须在大学期间解决好两个问题：将来到底要干什么？如何为将来要干的事情做好准备？事实上，绝大多数的学生在大学期间没有很好地解决这两个问题，具体表现在：对于第一个问题，不明确自己将来到底要干什么，或者毕业后才发现自己原来要干的事情其实自己并不喜欢或并不适合或根本就没有空缺；对于第二个问题，自己离工作的要求存在很大的距离，所做的准备完全不够，就算有一份这样的工作交给自己也做不了或做不好。

由于上面所说的两方面问题没有解决好，直接的结果就是很多大学生的大学生活过得很迷茫、很苦闷甚至很颓废，很多大学生在毕业以后很难找到一份自己比较满意的工作，企业也很难招到自己需要的人才，大学毕业生跳槽普遍比较频繁。这已经成为整个社会面临的一个很严重的问题。

我们要做的事情就是帮助每个学生在大学期间选好方向、做好准备，使大学生活过得更丰富、更充实、更有意义，将来毕业时能够更顺利地找到一份自己喜欢而且适合的工作（或者顺利创业）。

每个大学生首先要选好方向，也就是要选择一个具体明确的工作岗位。如果连将来找什么岗位的工作都不清楚，何谈为它做好准备呢？倘若姚明当初不知道自己将来要干什么，每天上午很努力地练篮球，下午很努力地踢足球，晚上很努力地打乒乓球，几年下来，他能到nba打球吗？显然不能。选择一个具体明确的工作岗位需要满足三个条件：首先是要有空缺，也就是说，在毕业的时候，有单位在招聘这方面的岗位，市场上现有的人还不足以满足用人单位的需求，只有这样才会有比较多的机会，否则可能要跟很多有经验的人竞争，得到聘用的机会就要少很多了。除了有空缺以外，还要有兴趣，也就是选择喜欢的岗位。最后一个条件就是要适合，也就是能够做好。

解决完方向问题以后，接下来要做哪些准备呢？概括起来四个方面：知识、能力、经验和人脉。

首先是知识，包括通用知识和专业知识。通用知识又包括学会学习、学会做事、学会共处、学会生存等内容。

大学生上了这么多年的学，有没有学会学习呢？有些人可能会认为自己当然已经学会学习了。我们常常问大学生一个问题：以前读过的某本好书，课外书，不用考试的书，里面你觉得好的内容你有没有复习十遍以上，你能不能清楚准确地讲出来，你有没有将这些好的内容用在自己的工作和生活当中？有人可能会说，不用考试，复习它干啥？在中国的很多学生看来，学习是为了考试，复习是为了考试，不考试的东西就不用复习。这种观念需不需要转变？我们自古就有句成语叫做学以致用，还有一句俗语叫狗熊掰棒子，掰一棒扔一棒。如果我们只是把一本书看一遍，又换一本书看一遍，好的东西没有复习、没有记住，讲不出来，用不上，这跟“狗熊掰棒子，掰一棒扔一棒”是不是同样的愚蠢？陈安之老师经常在培训过程中讲这样一段话：有些人只知道学习，不知道复习，更不去练习，最后就没有出息。因此，大学生需要学会学习，树立正确的学习观念、养成良好的学习习惯，提高学习的效率，改善学习的效果。在这样一个终身学习的时代，这是一件非常重要的事情。

除了学会学习以外，还要学会做事。我们每天都在做事情，但做事情是有不同的境界的。第一种境界，做成了某个结果，但过程很烦、很累、很不愉快。有很多人都是在这样做事情。第二种境界，做成了某个结果，甚至是更好的结果，过程很轻松、很愉快、很享受。我们都希望做事情做到第二种境界，也就是说，不是等到成功了以后才快乐，而是要快乐地去追求成功。怎样才能把每一件需要做的事情都做成一种艺术、做成一种享受呢？关键在于，在做事情之前，先学习如何做。我们在工作生活中遇到的绝大部分的问题，都曾经有人做过专门的研究，找到了有效的方法。聪明的人懂得站在巨人的肩膀上，愚蠢的人总是靠自己摸索。因此，大学生需要花大量的时间学会做事。

**大学生创业计划书的成功案例篇十一**

他，1987年12月出生于浙江湖州，本科学历，来澄创业初期，一个外乡还未毕业的大学生，在此无依无靠，白手起家，面对人们的不信任，他用自己的坚毅和执着，渐渐感动着周围的人，并逐渐成长为一位在行业内小有名气的标志者，他就是江阴市极地营企业管理有限公司总经理——陈慧超。

“梅花香自苦寒来”，陈慧超所走过的创业历程并非一帆风顺，相反，充满了荆棘，但凭着顽强的拼搏精神、坚忍不拔的毅力，他一步一个脚印，打造出发挥自身价值的事业平台。

一、艰苦童年，生活磨砺不屈性格。

俗话说“穷人的孩子早当家”，陈慧超的创业故事和他艰苦的童年生活是分不开的。十多岁时因为家庭经济的变故，便开始承担起生活的担子。大三那年，在一次野外生存训练中被户外拓展这个行业深深吸引，于是独自一人跑到了江西南昌拜师。同年下半年，正直大四的他放弃了中石化的实习机会，揣着从同学那借来的8000元钱去了北京，学习并考取了国家级拓展培训师(中级)证书，还获得了“优秀学员”称号。在拿到大学毕业证书后，他带着满怀激情来澄创业。然而由于资金有限、经验不足，他到处碰壁，多次穷途末路，几乎到了饭都吃不上的境地。出于生活压力，他不得不暂时放下创业梦想从事销售工作。靠着用心加勤奋，他的业绩经常是公司第一。当资金开始有所积累，社会经验也日益丰富，不屈的他在参加完江阴syb创业培训后，毅然辞职，在租住的卧室里踏上了第二次创业征程。

二、踏实实干，辛苦付出崭露头角。

创立公司之初，没有团队、资金不足、市场无序是他面临的三大问题。陈慧超透过对市场的分析和判断，并通过自己的所学和之前的工作经验，从基层、管理层等多方面为企业量身制定有效的拓展训练课程，获得了企事业单位的认可，并从一定程度上开创了江阴拓展训练的新局面，在江阴不论是极地营品牌还是陈慧超本人都已成为行业新锐。而通过自身的不懈努力，越来越多的业内人士从无锡、常州，甚至是杭州、湖州、烟台等地慕名而来，加入到极地营的品牌旗下。目前，极地营品牌已有山东烟台和浙江湖州两地正式加盟，舟山极地营也正在积极地筹备中。

三、开拓创新，企业不断做强做大。

随着政府政策引导企业转型，各企事业单位越来越关注员工团队成长，良好的大环境为公司提供了广阔的发展空间。经过几年的奋斗，极地营公司除了吸引到一批有着同样梦想的团队成员，还与全国多家基地、大学建立了合作关系，此外，创新经营模式使企业的架构经过几年的发展逐渐成熟。10月，与长三角人力资源网合资，创建第一个国内拓展行业在线交流平台——中国拓展师网。至今公司已服务江阴企事业100多家，累计培训人数达到5000多人次。

四、热心公益，努力回馈感恩社会。

“企业来源于社会，理应奉献社会。”这是陈慧超奉行的企业发展宗旨，也是极地营企业文化之一。在致力于企业发展的同时，他也积极投身社会公益事业，参与了“爱心妈妈”、“成长心连心”等关注孤儿和困难家庭的资助活动，参加了江阴义工队、江阴红十字会的志愿者活动，为他们提供公益咨询与培训服务。他常常用自己的故事去鼓励在创业路上的青年，帮助外来人员和下岗职工到客户单位实现再就业。

这就是自强不息、奋进不止的陈慧超。他总是在用自己的实际行动告诉周围的人，昔日稚嫩大学生，今朝豪情畅大志!在宽广的事业平台上，他自信地向人们阐述着自己的理念，以其坚韧不拔的创业精神，为人们带去无限动力和正能量，用自己的坚强与汗水，书写着一个年轻人的热血青春!

是谁说90后是狂妄堕落又腐败的一代，是谁说90后的孩子都不踏实能干，这样的90后你见过吗?大学生创业，校园开餐厅。没有人会想到90后会自主去创业，那我们来看看下面这位90后大学生是怎样去创业的。

“同学你好，请问你要吃点什么，我们的美味悠长汤品都是熬制了3个小时的。”鼻梁上架着一副黑框眼镜，一脸文气的范宏伟拿着菜单、端着盘子在小店里忙活着。他是南京林业大学的大三学生，同时也是这家“美味悠长快餐加盟店”中餐馆的老板。2月29日开张以来，每天中午，慕名而来的师生会将小店挤得水泄不通。

他是店老板把一间小门面房装修得挺高雅。

中午12：30左右，南林大美食街香樟苑一家名为“美味悠长快餐加盟店”的中西合璧的餐馆门口，排起了长队。“听同学推荐说这里环境不错，饭也好吃，而且不贵。”一位排队等候的同学说。这间只有20多平米的小门面房，只能容纳21人就坐。别看空间局促，内部装修却有模有样，米黄色的墙纸、柔和的灯光、墙体四周的烤漆玻璃，整体环境显得挺高雅。

由于还在试营业阶段，美味悠长快餐加盟店只有七八种餐品，例如萝卜排骨饭、鸡腿汉堡、玉米排骨饭……价格从10至12元不等。“我们的美味悠长汤品都是要熬制3小时的。”面对每一位光顾的客人，店老板范宏伟都热情推荐着，“我一下课就赶过来了，中午人多，我得帮着搭把手。”

南林大高分子专业的姚立正是第二次来店里吃饭了。“10块钱能吃到一顿美味营养的套餐，很实惠了。”

他还是大学生南林大的老师在微博上力挺他。

美味悠长快餐加盟店老板范宏伟还有一个身份——南林大人文学院社会工作系的大三学生。去年11月，他就开始张罗着要开一家自己的餐饮店。

今年2月29日，小店开张。为了攒人气，范宏伟还为每位顾客提供一份小挂件，凡是领到8、18号牌的顾客还能领到10元钱的红包。

“美味悠长快餐加盟店前两天都是不赚钱的，刚开张，要先赢得口碑。”现在，范宏伟的小店每天营业额有3000多元，毛利1000多元。“我们还请美味悠长快餐加盟店总部的特级厨师为我们开配方调汤料。”

美味悠长快餐加盟小店的开张，也得到了老师和同学们的欢迎。南林大老师孟祥远在微博上力挺范宏伟，“西餐套餐和汤味道不错，关键是不添杂料，货真价实又放心。”

现在，范宏伟每天的生活紧张有序。如果没有课，他会在上午9点到店里帮忙打打杂。而中午12点至1点的黄金时段，是美味悠长快餐加盟店最忙碌的时段，点餐、送餐、收银，范宏伟什么都要干。当接待完一天的客人，打扫完卫生经常是晚上9点了。

现在一些大学生都会选择在大学期间为自己找一个兼职来赚取一些生活费，赵晓晓就是一个非常有想法的大二美术系是大学生，赵晓晓是一个兴趣很广泛的人，除了专业的美术专业之外还喜欢跳舞，平时会去接一些商业的演出赚取外快，但是，大部分的时间还是在画室里画画。有一天，朋友问她，她的头像是在哪里找到的，赵晓晓说那是她自己画的。有很多人就开始建议赵晓晓可以接一些定制头像的单子，就这样赵晓晓开始了她的外快生活。

一个绘画头像是20-50元不等，如果是来图定制的话是80元一个。经过一段时间的经营，赵晓晓发现收益收益还是不错的。经过了一段时间，除了定制头像之外，她还会接一些为杂志插画的工作，这样的工作一般一单在500-1000左右。就这样，赵晓晓在默默的自己攒钱，因为她最终的目的是想要自己开一个画室。经过了一年多的时间，赵晓晓攒够了开画室的钱，在学校周围租了个场地开始装修。

一开始跟家里说这件事情的时候，家人是反对的，因为现在还在上学，还是希望赵晓晓把重心放在学习上。赵晓晓也是一般答应着家里，一边偷偷的在经营自己的画室。开始了因为没很多的人脉资源有一些艰难，到后来赵晓晓把自己在画室绘画的食品发布在抖音等软件上，吸引到了非常多的粉丝，从那之后生意开始慢慢变好起来。

赵晓晓开的画室，属于自由画室，是为喜欢绘画但是没有专业学过的人们开设的，画室会提供画画的原料，顾客画完之后可以在店里裱起来然后带回家收藏。因为这种新颖的经营模式，吸引到了非常多的消费者，这让赵晓晓的画室开始有一些名气。赵晓晓自己说，有一次她接到了一个大单就是去给一个工作室手绘壁纸，那一单她赚了5000块。随着生意越来越好，她也在招收员工帮忙打理一些琐碎的工作。

赵晓晓说，能把自己喜欢的事情变成事业是一件非常有成就感的事情，现在家里人也不再反对她做这件事情。店铺的资金周转都是赵晓晓画室平时的收益和自己平时接的外快单子。店铺现在一个月能够纯盈利8000左右，出去人工费水电费一个月净赚6000左右，这对于一个大学生来说，收益是相当不错的。

赵晓晓闲杂正在考虑扩大画室，租一个稍微再大一些的画室，寒暑假的时候还可以成立寒暑假班进行授课，这样就能够实现一室两用。现在，赵晓晓的学费和生活费已经不问家里要了，赵晓晓还会定期给爸妈钱，这让赵晓晓很是自豪。最近一段时间，有几位同学找到赵晓晓，想跟赵晓晓一起合作经营画室，通过签订合同，他们成为了合作伙伴一起开始了新的投资创业生涯。

这个故事让我们看到了自由画室对于一些从事专业绘画的经营者还是非常不错的，除了基本的店铺收益之外，经营者还可以接一些其他的工作，两边都不会耽误。以上就是对自由画室的介绍啦，感兴趣的朋友可以继续关注。

**大学生创业计划书的成功案例篇十二**

1、据计算估量可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元（场地租用费用2025元，餐饮卫生许可证的审领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元）。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用。税，水电燃料费等所有开支。创业资金可以办理银行贷款。

1.市场调查和分析阶段通过真实有效的市场调查，了解校园咖啡厅的可行性，确定校内咖啡厅和其他校外咖啡厅的不同之处，了解学校的规定和政策，进而确定下一步的计划。

2.硬件操作阶段包括选址和店面设计等，建立在前一阶段的基础之上。

3.准备阶段：

员工聘请：包括服务人员，专业技师，管理者。邀请专业面试官，通过面试，试用，确保招聘到合适的员工。服务行业服务者的素质十分重要，一定要引起重视。招聘在校大学生，一方面可以为学生提供实习的平台，一方面有利于咖啡厅的发展。

员工培训：可以聘请专业的培训师对员工进行培训，也可以采用自控培训法。或者通过比较，学习成功咖啡厅的培训经验。

薪酬制度和员工激励：确定合理的薪酬制度，有利于调动员工积极性，也有利于咖啡厅的长远发展。

原料采购制度：可以采用报价采购法，保证采购到的原料质量高，品质好，价格合理。

成本控制制度：实行采购成本控制，存储成本控制，人事成本控制，加强费用支出管理控制，建立一整套完整的制度。在开业和运营阶段贯彻执行。

卫生制度：咖啡厅属于高雅的饮食场所，卫生十分重要，高校群体尤其挑剔，因此单独列出来表示重视。建立完整严格的卫生制度是一家高雅，成功咖啡厅的必要基础。包括饮品卫生，餐具卫生，公共场所卫生和员工个人卫生。严格的卫生制度应该在开业之前就制定出来，在营业阶段应该坚决有效的执行。

4.开业阶段开业前期宣传，开业庆典的策划和实施，等等。良好的开端是成功的一半。

5.运营阶段此时咖啡厅进入稳定的营业时期，重点在于顾客的维持和开发新的顾客。

6.营销组合策略：

有形化营销策略：

由于本咖啡厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销简略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传，通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传。

**大学生创业计划书的成功案例篇十三**

不少在校生在创业的时候都会选择文化方面的创业，开创一个传媒公司成为了许多大学生创业的选择。在这个“大众创业万众创新”的时代，有会有怎样的故事发生呢?金陵科技学院的翟思宇就是其中的佼佼者，他开创了一家属于自己的传媒公司，并且获得了较大的成功，实现了半年内盈利。

当他的同学都还沉浸在校园安逸的生活时，翟思宇就开始寻找未来发展的方向，他很有远见地看到了传媒发展的快速，于是也想在这个领域开始自己的新人生。于是他创办了自己的传媒公司。他的想法得到了学学校的支持，并且落户学校创业基地。一开始的时候，公司的营业非常艰难，而且由于大家都不大懂得这方面的运用，缺少专业经验，所以大家都是在一边摸索一边学习。后来，大家掌握了专业的运营技巧。

现在新媒体的运营成为社会的一个普遍现象，微博、微信等公众号的开通为企业的发展起到良好的促进作用，但是很多公司在新媒体运用方面缺少经验，对员工的培训不知道从何下手，那么就可以找翟思宇的公司来进行培训。为了能够让大家尽快地上岗，翟思宇还未大家进行了一站式培训服务。

就目前而言，公司的发展自属于一个刚刚起步的阶段，还有很长一段路需要走。为了进一步扩展自己的业务范围，打开市场，翟思宇也在不断地加强与其他企业的沟通合作。

翟思宇作为在校大学生能够有这样的创业成就实属不易，但是这将不会是他创业生涯的终点，他还将继续再接再厉。相信在不久的将来，翟思宇和他的公司将取得更加骄人的成绩。

从翟思宇的身上，我们也能够得到几点关于创业的启发，创业不仅仅需要坚持与努力，还需要找准方向，找到社会需求所在，这样才能够使自己的产品得到大众认可，创业才能够真正成功。传媒公司是一个新兴的产业，文化需求是不会随着社会的发展而衰落的，相反，会越来越大。微信是近几年来大家广泛使用的一个社交工具，各个企业为了扩大自身的影响力纷纷开辟自己的微信公众号，这方面的需求自然也就催生了微信运营人员培训的需求。因此翟思宇创业成功并不是没有任何道理的。

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！