# 创业联盟讲座策划书

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2025-02-05

*第一篇：创业联盟讲座策划书讲座策划书一活动背景：随着中国经济的迅猛发展，竞争力日益加强，大学生毕业将何去何从。创业？就业？考研？针对这些棘手的问题，大学生创业联盟本着为北方学院学生服务的宗旨，特此请来了万学集团的总裁张锐先生（教育家，创业...*

**第一篇：创业联盟讲座策划书**

讲座策划书

一活动背景：随着中国经济的迅猛发展，竞争力日益加强，大学生毕业将何去何从。创业？就业？考研？针对这些棘手的问题，大学生创业联盟本着为北方学院学生服务的宗旨，特此请来了万学集团的总裁张锐先生（教育家，创业家，商界精英）为正在迷惑的大学生指明前进的方向。

二活动目的：提高大学生能力，促进大学生发展

三主办方：大学生创业联盟

四活动时间地点：2025年9月21日六点半周三报告厅

五活动对象：北方学院全体学生，华北科技学院创业联盟，交通干部管理学院创业联盟，防灾科技学院创业联盟

六前期准备：1.做讲座的宣传活动（经过培训的联盟人员亲自一对一邀约，条幅张贴，2025张传单按宿舍发放并耐心进行讲解，班长信息发放，五百张极具吸引力的官方海报张贴）

2.安排联盟人员与燕郊其他高校人员进行具体联系，邀请其他高校人员来我校聆听讲座，进行交流学习，同时增进了解，扩大我校在外影响力，促进我校与其他高校的共同进步。

3.购买活动中所需物品（水，条幅，笔纸等）

4.申请报告厅（本着为学生服务的宗旨，以提升学生能力为目的，望学校给予支持）

5.内部人员周一发放活动通知，开会安排具

体活动事宜，外部人员周二发放活动通知，准确核对人数七活流程动：1.提前布臵会场（场内万学集团自带特色海报展出，特色条幅张贴场内，联盟宣传部人员进行会场细致布臵张贴彩纸信息，做简单装饰等）

2.安排人员签到，按顺序进场

3.主持人讲话（万学集团自带专业主持）

4.邀请张锐总裁演讲（大学光辉历程，如何在大学得到16家世界500强企业的录取通知，如何提升自己的能力突破自己，以及他的创业历程等）

5.互动环节，观众提问（观众可以针对自身情况进行提问，自己对哪方面感兴趣，以及自己的迷茫或是能力的提升及自身发展进行提问）

6.主持人总结

7.按顺序退场

8.安排人员清理会场

9.周四至周日安排人员进行回访，询问对大学生创业联盟的意见或建议，让我们的社团跟加强大，为学校以及师生提供更为优质的服务

八活动经费：条幅70元，传单160元（2025张），矿泉水30元，纸笔10元 共计270元

九注意事项 ：1.明确各部责任，分工到人(专人专职)

2.设备备份（话筒，电脑，以及讲演资料的备份）

3.秩序维持（安排联盟20人员专门进行秩序维持）

4，安全问题（外校学生车接车送）

北方学院大学生创业联盟2025

年讲座

策

划

书

主办单位：北方学院大学生创业联盟赞助单位：万学集团

2025年9月14日

**第二篇：创业讲座策划书**

学院：管理学院课程名称：公共关系姓名：黄林学号：100331

51创业、就业青年行讲座策划

一、讲座主题

创业就业，青年行！

二、主办单位

创业协会

三、活动对象

有意创业就业的全体杭电在校学生

四、背景分析

据国家教育部门统计，2025年全国普通高校毕业生630万人，比2025年增加20万人。而2025年全国普通高校毕业生达660万人，比2025增加约30万人。在近年高校毕业生数量急剧膨胀的形势下，就业的难题似乎变得更加严峻和突出。因此，转变就业观念，树立自主创业意识是当今大学生适应社会需求的重要指标。由社会科学文献出版社正式出版的2025年就业蓝皮书《2025年中国大学生就业报告》指出2025届大学毕业生自主创业比例上升。所以当自主创业越来越被当今大学生认可的同时还有许多大学生把创业看成是高不可攀之事，畏手畏脚，不敢尝试；有的大学生对创业与就业，对创造、创新的涵义及其相互关系的理解存在种种模糊、甚至是错误的认识；也有一些大学生心怀创业理想但是不知道怎么创业或者缺少锻炼自己创业能力的机会。因此，开展大学生创业讲座势在必行！

五、活动目标

1)

2)

3)

4)

5)促使学生了解现今的就业形势及就业环境 引导学生就业观念的转变，正确对待就业和创业 使学生了解创业的必要条件，提高学生应聘能力和社会竞争力 扩大社团的在校知名度及影响力 增加社员的工作经验，锻炼社员的组织、协作能力

六、活动时间

20\*\*年\*\*月\*\*日13:30~15：30

七、活动地点

杭州电子科技大学 7教127教室

八、工作安排(一)前期准备工作

1)办公室：物资准备，工作人员签到表制作，台牌制作，相关物资采买

2)外联部：活动审批，教室审批，宣传场地审批，撰写主持人发言稿（部分审批表样

本见附件））

3)宣传策划部：宣传海报制作，开展宣传工作（微博、人人网、QQ空间，实体海报）4)创业服务部：联系、接待主讲人

(二)讲座期间工作

1)2)3)4)

办公室：工作人员签到，确认落实各工作完成情况，记录讲座流程 外联部：迎接前来听讲座的学生，维持现场秩序 宣传策划部：讲座场地布置 创业服务部：联系、接待主讲人

(三)后期工作

1)外联部、宣传策划部：疏散前来听讲座的学生 2)办公室：物品回收

3)创业服务部：送别主讲人

4)所有工作人员：打扫、收拾会场（以下工作一周内完成）

5)办公室整理活动资料

6)所有社员撰写活动心得体会

九、讲座流程

1)2)3)4)5)6)

主持人致演讲词并介绍此次活动的流程和意义，宣布讲座开始 主办社团会长讲话 主讲人上台演讲

互动环节，主讲人答同学问 主持人致辞并宣布活动结束 协会人员与主讲人合影留念

十、经费预算

物 品 名 称

海报 台牌 矿泉水 纪念品（予主讲人）

海报架一个 总计

数量 单价（元）

2张 50 1个 10 2箱 36 1份 100 1台 0

总价（元）

10 72 100 0 28

2策划人：创业协会 黄林策划日期：20\*\*年\*\*月\*\*日

附一

海报放置申请表

内容 放置地点 放置时间 申请人

主讲人介绍（见附件二）活动中心门口

20\*\*年\*\*月\*\*日~\*\*月\*\*日 \*\*\* 联系方式

附二

1876814\*\*\*\*

主讲人简介

演讲人简介：王永，男，汉族，1974年5月生，湖南邵阳人，中共党员，毕业于北大国际MBA，EMBA。品牌中国产业联盟秘书长，品牌联盟咨询集团董事长，楚星国际企划集团董事长，品牌中国网CEO。

现任全国青联委员，湖南省青联副主席，2025达沃斯全球青年领袖，全国政协中国经济社会理事会理事，中国青年企业家协会常务理事，中国青年科技工作者协会理事，中国质量协会理事，湖南衡阳师范学院美术系名誉主任、客座教授，重庆工商大学MBA兼职教授，北京高校毕业生就业促进会副会长，中国会展经济研究会副会长。

编著或主编有《中国总经理》、《企业家使命》、《尊敬的力量》、《企业家责任》、《企业家精神》、《品牌革命》等书籍十余部，应邀在众多论坛及国际会议及内地、香港70余所大学发表演讲，为《人民日报》、《环球时报》、《读者》等知名媒体撰写了大量评论文章，其博客和微博也广受关注。接受过中央电视台、人民网、新浪网等数十家主流媒体的专访。先后荣获2025“北京市十大杰出青年”提名奖、2025“创业青年首都贡献奖金奖”。

附三

借条

借出单位：\*\*社团 借入单位：创业协会

物品名称：海报架数量： 借出日期： 预计归还日期： 借出单位经办人

借入单位经办人：姓名

联系方式

**第三篇：大学生创业联盟策划书**

大学生启程创业联盟策划书

大学生启程创业联盟一个由学生自发成立的旨在帮助有志大学生创业，实现自我价值的一个半公益性质的学生联盟。在这个联盟里，大学生可以找到切合自身实际特点的创业项目，而且每个项目都经过长期实践和考察，很好地帮助大学生起步。而且总部在实现自我价值的同时，还密切关注并帮助有困难的大学生，充分实现其自身的社会价值，以更好的服务更多的大学生。

一、本联盟发展规划

大学生启程创业联盟在初步发展阶段以销售手机、平板、电脑等3.5mm的圆孔型防尘塞为主要的市场定位，兼营手机支架、手机防辐射贴、手机按键贴等手机周边的边缘性配件来开拓暂时相对空白的市场，以廉价、实用、美观的特点为主导，以新、奇、特为主要的魅力来刺激消费需求。以此来打造一个低端的手机周边配件市场，一个专属于学生创业、自谋生计的、可移动的市场。

大学生启程创业联盟在开拓市场的同时，逐步发掘适合大学生自主创业的产品并纳入联盟的经营范围中，以便更多的大学生拥有这样的创业机会，从而实现更多的社会价值。同时，在市场需求量逐步扩大的同时，建立属于联盟自己的加工车间，以提供更多的大学生兼职的机会，同时通过自己的加工车间来节约进货成本，增加利润空间。

大学生启程创业联盟在全国发展足够多的市级代理和终级代理的时候，逐步实现以营销数码产品为主导，尤其是让大学生分期购买高档数码产品为重要突破口，并兼营各种已涉及的产品的转变，以完善联盟的经营结构，健全发展机制，增强市场的综合竞争力。这便是本联盟的终极目标。

以下策划为初期的发展策划。

二、市场分析

防尘塞的作用决定着其市场本身存在的可能，在当今的信息化时代下，绝大部分的人至少会有一部手机，如此数量巨大的市场存在已经为防尘塞的使用奠定了重要的基础。而最为关键的是，作为手机听歌的耳机功能已逐渐弱化，在十个人中或许只有两到三人还在用手机听歌，大量的手机的耳机插孔闲置，由于耳机的插孔基本采用3.5mm圆形规格制作，而圆形由于它的直径最大，相对于充电口更容易进入灰尘，再加上长期闲置不用，更容易积淀灰尘。一旦灰尘进入手机里，不仅影响美观，更会使大多数的触屏手机触屏效果变差，更为严重的是灰尘不容易清理，而且成本特别高。而作为防尘的防尘塞以其低廉的价格，专业的功能发挥了不可替代的作用。在防止灰尘进入手机的同时，又很好地起到了装饰手机的作用，而这些只需要一两块钱就可以解决的。同时，手机的防尘塞款式多种多样，设计风格又各取其秒，很好地满足了不同时尚人士的需求。

手机支架的产生纯属于懒人的功劳，当拿着手机看电视、看电影、看小说、上网都会觉得手累的那群族人，为了将双手从这些活动中解放出来，而发明的手机支架，又岂是简简单单的将双手解放了出来呢？这是一种现代人生活方式的创新和革命，人们可以摆脱了电子产品本身固有的束缚，活得更为潇洒，这可是推动人类文明进程的伟大创举。因此而带来的消费需求，又岂是百千可以计数的。

而手机辐射贴同样存在着大量的潜在的市场空间。在人们常识里，辐射是一个很奇特的东西，难以捉摸，更难以防止。其实防辐射原理很简单的，就是通过金属隔离辐射，而金属中隔离辐射效果最好的莫过于金，防辐射贴正是采用24K镀金的材料制成，可以有效的屏蔽来自手机的70%以上的辐射。这对于整天玩手机又担心手机辐射的人无疑是最大的定心丸。而这也是个潜力巨大的有待开发的市场，其利润空间是不难想象的！

以上三种产品的成本极低，只需要500元左右的产品便可以起家。而且利润空间特别的巨大，正常一天只需5个小时左右出摊的时间，就会有上百元的利润。这三种产品可作为打开手机备件边缘市场的主力，而手机的按键贴，手机彩膜可以凭各位兴趣决定是否涉及。

三、市场布局

本联盟策划主要是针对学生的特殊情况而制定的，适合学生自主分配课余时间，适合学生身边的学生群体的需求，帮助学生自己解决生活学习所需的各项费用，积累社会经验，锻炼实践能力等。代理的学生可以在自己的学校里面或附近进行摊点零售，主要针对过路的学生，尤其是以女生为主！

本联盟只在每个高校招一到两人的代理人，负责本校区的销售任务；在一个设区的市招一名区域总代理人负责本区域的代招各高校代理人，统筹本区域的各项工作。高校的代理人只限全日制在校学生。

此外，在非学生的繁华地段亦可安排一个代理人负责销售任务，但仍然必须是在校学生！

市场布局以学生区为主，兼带非学生区的市场拓展，两者互补干扰，共同发展！既要主打学生区，又要努力拓展非学生区的市场。毕竟相对于学生区而言，非学生区的市场活力更为旺盛，其利润空间更大。

本联盟的各种产品的销售只能采用摆摊设点的模式进行，因为在对于市场现行的各种销售模式的，相对于店铺、网店、线下交易以及上门推销，摆摊设点是最为低价、最省劳力而且效益最好的销售模式，本联盟成员不得排斥该种经营模式。

四、利润分配及市场定价

代理人的进货必须采用逐级供货的方式进行，不得越级或跨区供货，各个环节必须做好进出货的统计，各级代理人所提的提成必须对各级代理人公开，不得隐瞒！

各级代理人的提成严格按照产品市场定价为标准，市场定价在2元、3元的产品，在发到终级代理人的手里，所提的提成不得超过0.5元；市场定价在3元到5元的产品，在发到终级代理人的手里所提的提成不得超过1元；市场定价在5元以上的，在发到终级代理人手里所提的提成不得超过2元。

各级代理人必须严格按照本提成方式进行，上一级代理人必须留足下级代理人足够的利润空间，最终保证终级代理人的绝大部分的利润空间。

市场定价的决定权由总部做出，具体参照产品市场定价标准。终级代理人必须严格按照产品市场定价标准进行，非学生区终级代理人可以依市场情况做适当的调整，但浮动不得超过100%。

五、代理人权利与义务

1、代理人开展业务必须先签订代理合同，方具有代理人资格，从事本联盟的代理活动。

2、代理人有权从上级代理人进货、换货或者退货，上级代理人必须无条件予以答应并满足。但下级代理人必须至少提前一周发出申请以留足上级代理人时间予以安排收发货。下级代理人在提出申请时需提前支付该批次的货款。

3、下级代理人有权查询上级代理人的利润提成，有权知道到达本级代理人产品被提的提成。各级代理人发现上级代理人提成过多严重影响自己利润空间的，可以直接向总部投诉反应，一经查实，取消各级有责任的代理人。

终级代理人有权向上级代理人查明到达自己手中的产品被 提的提成是否超过提成标准，如有超过，可直接向总部反应投诉，以一经查实，亦取消有责任的代理人资格并补偿终级代理人的利益损失。

4、各级代理人必须严格逐级进货，不得越级或者跨区进货，更不得私自从其他途径进货，侵犯上级代理人的合法权益。上级代理人必须严格履行监督责任，以确保下级代理人进货途径合乎代理合同约定，维护联盟整体利益。、上级代理人在与下级代理人签订代理合同确定下级代理人资格后，必须认真履行指导教育义务，直到下级代理人能够独立开展业务！同时上级代理人必须认真谨慎的考察和发展合格的下级代理人，如发展极不合适的下级代理人而损害联盟利益的，依法承担损害赔偿责任。

6、各设区的市的市级代理人由总部确定，本联盟不设省级代理人。市级以下的代理人的确定由市级代理人决定，总部予以监督核实。市级代理人可以在其所在的区或者学校自己开展终级代理人的正常业务。

六、代理人标准

1、代理人必须是全日制在校学生。

2、代理人必须勤奋刻苦，吃苦耐劳，为人诚实守信，有较强的交际能力。

3、代理人能够独立开展并发展业务，发现本区域未发现的商机，并及时与上级代理人或总部交流。

4、代理人应该就代理活动中发现的问题以及改善的建议及时和上级代理人或总部联系，充分发挥主人翁意识。

七、代理人资格与取得

本联盟的代理人只设两级，一级是设区的市级代理人，另一级为终级代理人。设区的市级代理人可以发展并决定本区域的终级代理人，负责对终级代理人进货、换货或者退货的服务并提取相应比例的提成。负责对终级代理人进货途径的监督，对发现终级代理人私自以其他途径进货等有损联盟利益的，必须申请总部审查，如查实，由总部协商解决，必要时可以通过诉讼解决。

终级代理人可以在自己代理的区域进行产品的摊点零售，严格按照联盟的产品市场定价标准进行，不得随意低于或高于定价标准进行零售。

总部工作人员在招募市级代理人或终级代理人，市级代理人招募终级代理人时，必须认真谨慎考察，确定代理人合乎代理人的标准！不得随意将不适合做代理的人纳入本联盟。考察合适后，必须先与考察对象签订意向合同，待意向合同签订完成后方可进行代理业务的洽谈。在未签订意向合同前，不得与对方商谈代理的具体业务！如违反本程序规定给联盟带来利益损失，总部必追求其责任。

八、代理人资格的取消

代理人可以自己向总部申请撤销其代理资格，由总部决定是否予以撤销。代理人代理资格撤销后三年之内不得从事本联盟的现有的各项业务，不得向第三人透露各项业务的利润、业务范围等信息。

上级代理人和总部有责任定期或不定期考察下级代理人的代理活动，如发现下级代理人有违反本策划或代理合同的行为，应报请总部取消其资格。总部应在15天内做出决定。

代理人被取消代理资格的，三年不得以本联盟的运营模式从事相关市场的经营。

九、本策划效力

总部所有工作人员以及各级代理人必须严格按照本策划进行活动，不得违反本策划。在未颁布新的策划或者联盟章程的，本联盟出台的任何文件和规定不得与此策划相冲突。凡不符合本策划规定的均无效。

本策划自公布之日起即生效。

大学生启程创业联盟创立团

二零一四年三月十七日

**第四篇：兼职联盟团队创业策划书**

大学生

“6+1” 兼职联盟团队

团队负责人

联系方式

团

队

策

划

书

6+1团队

一、团队简介

二、市场环境分析

三、主营业务

四、承接业务

五、营销战略

一、兼职团队简介

“6+1”兼职团队由盐城工学院在校大学生自己创建，本着诚信的原则，旨在帮助大学生充实大学生活、积累工作经验，为将来走向社会做准备、打基础。

本团队建立之初，规模是三十人的团队，设立了市场部、组织部、财务部、招聘部、办公统计部五个部门。在丰富的大学生活里，兼职已成为大学生觉得生活充实的一个热门话题。兼职也就成为我们获得社会经验，提升自我，更好的实现自我的一种手段。就现在的社会竞争激烈，越来越多商家需要一些临时的工作人员去应付他们的以急之需同时也看好大学生能力，给我们实践的平台－－兼职。

兼职团队发展的意义：

1，建立学院中切实属于学生的兼职平台，有利于解决学生兼职问题，为寻求兼职机会，想多参与社会实践的同学给与正确合理的指导。

2，提高参与者社会适应能力和工作适应能力，为以后的社会生活和工作打下坚

实的基础。

3，在兼职指导工作中确立稳定的合作伙伴，在长期的合作中形成品牌，不断完

善，形成自己的兼职体系。

4，培养大学生自立意识，通过兼职活动充实大学生活，减轻家庭经济压力。

5，开创高职院校学生兼职平台模式，为同水平院校解决这一问题提供理论指导。

组织结构：

市场部：寻找兼职需求缺口，并对企业的真实性、合法性与正规行进行调查，确保学生兼职的顺利与款项的商定。招聘部：挑选合适需求职务的人才，并对相关能力进行培训。宣传部：海报、横幅、传单、论坛、QQ、微博、校园内的广播、校园报、校园网站、报纸等等，进行广泛的宣传。对国家有关政策进行宣传、落实，加强对经济困难学生的教育培训。

财务部：负责资金的筹措、管理和使用。记录清楚、完整费用的收入、支出，保证财务收支的真实性。总负责人：负责整体工作的组织、实施，以及重大事项的裁定 我们将组织专人并邀请老师指导监督，建立独立的财务核算部门，对于整体兼职支付问题提出明确的财务制度，规范化管理，实行考核制度，对于在兼职指导中心表现突出的同学向学校申请给予奖励。

市场部 宣传部

营销流程：寻找合作伙伴 发布 招聘部 财务部招聘信息取得相关报酬。

二、市场环境分析

1.对于大学生来说：通过学生对兼职的看法做了问卷调查，有90%的同学认为学院应该成立大学生兼职指导中心，有86%的大学生认为在校期间应该尝试做兼职，有78.5%的人想去做兼职，有65.5%的人认为在做兼职之前应该组织正确的指导而不是主观臆断。一是在当今社会环境下，大学生就业压力大，许多人想通过兼职获得一定的工作经验，为自己将来就业奠定基础；二是许多大学生独立意识强，想通过自己的劳动获得一定酬劳，以得到“经济独立”。大学阶段是学生转变为社会人员的转型期，在学习的同时我们必须培养独立生活能力，培养出足以立足社会的能力，兼职工作则是达到这一目的的有效方法。

2.对企业来说;大学生作为一个最具有代表性的年轻人群体，备受关注。招聘大学生来为本企业服务影响人数多，宣传效果好，投入的人力、财力少，提高公司的知名度，美誉度，树立良好的企业形象； 3.对于学校来说：学生自主锻炼，自觉融入社会，了解当今经济形势与市场环境能树立正确的世界观、人生观、价值观。减轻了学校的管理压力与针对学生的教育任务。

可行度分析:随着高校的连续扩招，大学生的就业压力也越来越大，现在很多大学生为了能够找到一份工作而不得不提前进入社会，对于他们来讲最好的办法就是做兼职了，做兼职很多同学想做而又不敢放心大胆去做。为什么呢？原因有如下几点：

学生自己出去找，很难找到，因为做兼职的厂家每次不只需要一个学生，并且担心学生不讲诚信，做到一半后因为种种原因就不想做了，这会给厂家的工作带来很多后顾之忧。有些学生怕上当受骗，辛辛苦苦忙了几天却拿不到一分钱薪水，还赔了车费与饭钱，这些例子很多。

学生对工作的信息来源较少。很难找到适合自己的工作，更不可能有选择的余地。再者学生的精力有限，不可能花很多的时间和财力在找工作上。如果有了这样一个兼职中心，学生只需要交一定的费用，就可以得到很多工作信息，并且在网上随时可以查到。既方便又省时省力省钱。何乐而不为呢？这可以说，学生源不用愁了，那工作岗位如何来呢？这个是我们搞好项目的重点，据不完全调查，市区大小厂家在节假日、双休日请兼职工作的不在少数，至少也有两万个岗位，加上请家教的岗位数，应该完全能够满足需要。那么我们通过什么手段来抓住这 些岗位呢？（1）、诚信度。我们不管给厂家还是兼职学生都要签一份合同，这份合同即要保护厂商的利益也要保护兼职者的利益。学生和厂家事先把工作内容和劳动强度以及待遇谈好，双方达成一致后，若学生不能够达到要求或者擅自离职，我们负责及时更换学生，以保护厂商利益。学生如发现厂家有背离和约的行为我们有义务帮助学生维护其合法权益。必要时帮助学生进行法律维权。

（2）、实力规模。想要在市场上分到一杯羹，凭的就是实力规模。首先在工商局注册，申请营业执照，通过正当途径申请国际域名建立网站。聘用专门人进行网站维护。招聘20人口才好的员工跑业务专门联系工作岗位。最后目标是实现对南昌兼职工作的垄断。（3）、大力宣传。网站建好后就要开始大力宣传，通过报纸网络、发传单、横幅、海报、网络链接等大幅度宣传。我们在自己的网站上免费为单位做宣传广告，只要该单位为我们提供5个以上的岗位。这些都是很容易做到的，实行起来并不困难。5.SWOT问题分析

优势：作为在校大学生成立的兼职中心，在同学心目中的可信度明显大于其它的社会兼职机构，这是不争的事实。在校大学生对创业有一定的激情，一般在开始时不计较待遇，看中的是锻炼自己，这样在兼职中心成立之初会减少开支。作为在校大学生创业，我们可以争取院系的支持。

劣势：缺乏相关的管理和经营经验，在起初联系商家上会有一定的困难。大学生的空余时间相对不是很多，可能会与学习产生冲突。最初的资金筹集上，以及拉赞助上会有一定的困难。因为我们专门面向在校大学生，社会上的一些兼职我们将不予考虑，这样会失去一些潜在的社会兼职群体，尽管如此，我们仍会坚持初衷，我们要做到精而专。

机率：大学生兼职市场非常广阔，根据调查，62%的同学在大学期间做过兼职，86%的同学认为大学生有必要做兼职。同学们并不清楚湖南的兼职机构或兼职网站，这也为我们创立品牌提供了有利条件。

威胁：兼职市场竞争激烈，树立不起品牌将很难在盐城一炮打响。

三、主营业务

本团队目标是成为校园一流的中介机构。主要的业务方向有三个：

大学生兼职、校园业务代理、企业宣传。

1、大学生兼职

我们分为校内部分和校外两部分。校内部分主要是收集需要兼职的同学信息，校外部分主要是寻找兼职机会并确认真实性。校内部分：

（1）直接通过合作社团获得社团需要兼职同学的信息，并且通过社团展开宣传工作。

（2）通过问卷调查，一方面进一步了解目标顾客的需求，同时扩大公司的知名度。

（3）做出海报及宣传单，在食堂、宿舍分发宣传单，张贴海报、条幅，吸引目标顾客。

（4）组织一些活动，例如：与大连市义工联合会合作，组织义工活动，塑造公司良好形象，提升公司美誉度。现已与义工联合会取得了联系。

（5）赞助社团活动，拉近与社团关系。扩大知名度的同时获得更多的目标顾客。校外部分：

（1）公司业务员在校外寻找兼职机会，大连市各大卖场和大超市发展壮大，需要较多的人员。业务员将会与大连市各卖场等地方联系，寻求合作。

（2）通过在网上搜索兼职机会，与招聘单位取得联系，并且实地调查，确认真实可靠。

（3）通过老师介绍，老师拥有许多社会资源，可以为我们提供一些兼职机会。

（4）在市区的一些小区内，通过宣传单等方式，寻找家教机会。我们通过收集双方信息，进行整理，从中协调保证资源得到充分利用，从中获取利润。在初期，我们可以只获取很少甚至是不获取利益来打开市场。然后通过收取提成或获得差价，还有会员制来获得长久的市场。

2、代理业务

因学校做代理的市场很混乱，给学校管理和代理商开展活动带来很大不便，为了规范学校管理，并且给大学生带来一个规范的市场环境，我们在做中介的同时在学校允许范围内会做一些代理业务。

如：驾校招生代理

因现在大学生对驾驶证考试有极大的需求，许多大学生又不了解驾校这一市场，现在我们有意向进行驾校招生代理，已经在与相关驾校接触，如果可以进行，我们将在许可范围内开展活动。这样一方面可以为大学生提供足够的信息，又可以保证学生的相关权益。在公司不同的发展时期，我们会根据情况推出不同的业务，以满足市场需求

3、营运目标

成立大学生兼职平台，使学生兼职活动正规化, 避免社会中充斥的虚假兼职招聘机构对学院同学造成人身和财产的损害。通过学校的指导和帮助,引导学生树立正确兼职观念的同时，完善对学生的利益保障措施，促进大学生兼职活动健康、规范﹑有效地发展。对学生兼职提供必要的指导和培训，使同学们能够从事更高更有意义的兼职。同时创新发展模式，争取最大的获益，做大做强本服务机制。我们是一个新生的团队，思想新奇，有创新力，有激情，敢冲敢闯，我们会通过学校领导和老师的支持和帮助下冷静的去思考问题，在无助的时候能得到无私的帮助；同时，团队成员经过一段时间的磨合能不断增强凝聚力。

四、承接业务

1、促销

2、礼仪（促销、展会、展示、露演）如：电器促销礼仪、剪彩礼仪、手机新产品展示礼仪、露演活动礼仪、新闻发布会、展会礼仪等等。

3、市场调查（汽车，食品、通信、产品、企业的市调 巡店调查）如：汽车市调、白象方便面、联通、佳能、mp3、另外还有电话访问等。

4、展会（展会接待，展会维护，展会礼仪，展会录入，展会翻译）如：服务态度，录入60字/分以上，英语过四级或六级等等

5、打字录入（录入试题，资料，名片，卡片等其他）

6、话务员（客服销售，前台，咨询员 文员等等）

7、家教（语、数、外、物、化、历史、政治、小学，初中，高中等等更多，有专职教师）

8、派发（发单宣传，贴海报，校园宣传，写字楼派发，杂志，报纸，礼品等）

9、演示安装人员

10、大型露演活动人员（有工作人员，督导，礼仪，模特，主持，舞蹈团）

11、巡游（巡店人员，巡游 巡展），导游，五、营销战略 战略准备：

(1)、收集社会相关机构信息，对其针对的市场进行有效分析，并确立自己的社会组织关系和合作伙伴。

(2)、寻求兼职需求缺口，并对其对兼职人员的具体要求做出资料整合，以便以后有针对性的做出培训。

(3)、制定项目预算，解决项目实施中财务可能遇到的问题

2、本中心的目标市场主要是服务业，面向大型的购物商场，涉及的工作岗位包括推销商品的促销人员、发传单、正式活动礼仪等等，兼职的职位形式多样、服务各异。

3、宣传策略：借助校园内的广播、校园报、校园网站等正规媒介，如果企业需求人数多、要求高，还可以组织相应得文娱活动进行宣传。

4、管理策略：

(1)、制定相应的规章制度、管理条例，规范运作流程以及、秩序。(2)、定时召开会议，商讨重大事件的决策以及总结工作。(3)、各部门互相监督，严格执行工作。

**第五篇：大学生创业讲座策划书**

一、活动主题：创业、创新、创优

二、活动目的：给同学们一个能与黄山市知名企业家面对面交流的机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业

理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答

同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业

提供帮助。

三、主办：黄山学院院团委、校学生处、工委

四、承办：大学生创业者协会

五、活动时间：XX年11月

六、活动地点：南区多媒体教室

七、参与人员：大学生创业者协会全体成员、全校学生

八、活动分工

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞

助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

九、活动流程

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

十、活动费用：会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

附：为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的发生，现作如下安排：

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

2.将会场分为四个区域，每个区域安排两名实践部的理事会成员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好

大学生创业者协会策划部

XX年10月

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！