# 大学生创业企划大赛作品参考

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-04-22

*第一篇：大学生创业企划大赛作品参考大学生创业创业计划大赛（往届）作品模板参考大学生创业计划大赛参赛作品模板第一部分：封面设计封面页把你的作品的一幅颜色图像放在首页。但需留够足够的版面排列以下内容： 创业计划书A． 公司名称B． 公司性质C...*

**第一篇：大学生创业企划大赛作品参考**

大学生创业创业计划大赛（往届）作品模板参考

大学生创业计划大赛

参赛作品模板

第一部分：封面设计

封面页

把你的作品的一幅颜色图像放在首页。但需留够足够的版面排列以下内容： 创业计划书

A． 公司名称

B． 公司性质

C． 公司地址

D． 邮编

E． 公司负责人姓名

F． 职务

G． 电话

H． E-mail

I． 公司主页（WWW）

填写说明：

1.此文本仅是一个模板格式，且不是唯一的；

2.任何人公司可以根据自己的情况填写，补充完善；

3.斜体字主要是文字说明或解释，最终文本中不得出现这类内。

第二部分：目录

目录

初步商业计划书后，注意确认目录页码同类型的一致性

概要

公司概述

产品与服务

市场分析

竞争分析

市场销售战略

财务分析

附录

第三部分：创业设计的具体内容

一、概要

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，作为这个商业计划的写作大纲，来引起投资者的青睐，字数一般500字左右。

二、公司的概述

A、公司的宗旨

B、公司的名称、公司的结构

C、公司的经营理念

指出公司的远景目标，在最求和实现我们的目标的同时，我们要报答那些关注我们发展的人

士、客户和公众。描述你们所追求的荣誉和目标。描述各有关团体和人士如何受益。

D、公司经营策略

在这里有最简洁的方式，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；你们公司是否是最合适的人选。

E、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。

F、公司设施

需要对计划中的公司设备详细加以描述。

我公司的设备及厂房主要集中于XXX

我们公司认为到X年X月止，为了达到XXX的产量及销售额，我们需要XXX。回答为什么需要这笔钱。

建立开发/生产设备，并努力提高生产和研究能力以便名字也日益力高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司产品服务的销售量。

增加销售渠道/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。

三、产品与服务

在这里用简洁的方式，描述你的产品/服务；

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

1、产品/服务A2、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哪些。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及服务的照片。

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，并同时说明将来为消费者提供的更多的服务是什么。

E、服务与产品支持

四、市场分析

简述你的公司出于什么样的行业、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，不要呼泛泛的讲一下是一个价值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，有多少成长性的客户群，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/OEC厂商在销售你的产品。

A、市场描述

我们计划或正在和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）这个行业的最大发展将达到XXX。你的公司可能独一无二将你的产品/服务和XXX公司/同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似XXX公司的正面临着逐步提高的劳动力或成本等困难。

B、市场目标

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、高品位、为企业的量体裁衣突出个性。

C、目标消费群

是什么因素促使人们购买你的商品？你的技术、产品对于用户的吸引在何处?人们为什么选择你的产品/服务/公司？

D、销售战略

我们的市场营销部门计划能动用不同的销售渠道销售我们的产品。

我们之所以选择这些渠道因为：

消费群特点

地理优势

季节变化引起的消费特点

资金的有效运用

可以利用市场上现有的产品的销售渠道

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。

五、竞争分析

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

请在这里研究进入的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

六、营销策略及销售

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、对商业机械的直接销售、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。包括任何促销产品；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通。

1、促销展出

2、广告

3、新闻发布

4、大型会议或研讨会

5、网络促销

6、捆绑促销

7、媒体刊登

8、邮件广告

七、财务分析

财务数据概要。财务分析是对投资机会进行评估的基础，它需要体现你对财务需求的最好预估。

收入预估表

利用销售量的预估和已产生的生产和运营的成本，准备至少三年的收入预估表。

重点说明主要的几项风险，比如，导致销售锐减20%的风险，以及在当前的生产力情况下，为了达到曲线的增长，采取缩减的方式所带来的不利影响。这些风险都将影响销售目标和盈利的最终实现。还要说明收益随之而变化的情况收益状况是财务管理中可盈利计划的一部分，它可以显示出新资金的潜在的投资可行性。我们建议前两年以月为单位统计，再往后以季度统计。

资产负债表

对任何重大的事项或不寻常的事项做出标注，比如流动资产/其他应付账款/到期的债务 现金流和盈亏平衡分析

这比资产负债表和收入报表更为重要，在阶段性时间结点你将会有多少现金投资很关心的问题。

第一次按月做一次统计，以后两年至少每季要做一次统计。现金流入流出的时间和数目的详细描述，决定追加投资的时间，对运营资本的微弱需求，说明现金是如何得到的。比如获得净资产，银行贷款，银行短期信用或者其它，说明那些项目需要偿还，如何偿还这笔钱。重要的是建立在现金的基础上，而不是加上利息的计算。

盈亏平衡图：

计算盈亏平衡点，准备盈亏平衡图显示何时将达到平衡点，以及出现后，将如何逐步的改变。讨论平衡的是很容易还是很困难的达到，包括讨论与整个销售计划相关的平衡点处的销售量，毛利润的范围以及随之变化的价格。还有当投资短期销售项目的减少后，平衡点将要下降。

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、市场研究数据

**第二篇：大学生创业大赛作品**

大学生创业计划大赛参赛作品模版

创业计划大赛参赛作品模版参赛作品模板 第一部分：封面设计 封面页

把你的产品的一幅颜色图像放在首页。但需留出足够的版面排列以下内容： 创业计划书

A.公司名称：股份公司 B.公司性质： C.公司地址：暂安 D.邮编：625014 E.公司负责人姓名：东 F.职务：总经理 G.电话：1 H.E-mail：22om I.公司主页（www.feisuxs 填写说明：

1.此文本仅是一个模板格式，且不是唯一的； 2.任何人/公司可以根据自己的情况填写，补充完善；

3.斜体字主要是文字说明或解释，最终文本中不得出现这类内容。

第二部分：目录 目录

初步商业计划书后，注意确认目录页码同内容的一致性 ●概要 ● 公司概述 ● 产品与服务 ●市场分析 ● 竞争分析 ● 市场销售战略 ●财务分析 ● 附录

第三部分：创业设计的具体内容

一、概要

我们建立跨地区跨行业的连锁经营管理模式是大势所趋，实行会员制度的客户关系管理，建立无缝电子商务协同系统进行贴牌生产，联合现代物流为会员提供高品质高效率服务。以修行缮，以创争先，以谐为献！

二、公司概述 A、公司的宗旨：

B、公司的名称、公司的结构：

1.须培训和派遣地区行业营运总裁协助监督经营。

C、公司经营理念：

协新公益基金体系等社会问题我们有完善的系列措施。

D、公司经营策略任意识的专业人士；产品设计开发积聚行业店主、生产商头脑风暴式的行业内交流学习创新。为了规避决策风险，我们有超级顾问团和风险公司的职业经理人。E、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。

消费者可以节省相当多的宝贵时间，享受最高消费折扣实惠，简单放心的享受代购服务，更科学的进行理财投资，给家人和自己带去更多得健康和快乐，让繁琐的生活简单高效化，最大限度的得到个性产品服务。F、公司设施

我公司的总部拟建于四川雅安雨城区新康路。我：20% 回答为什么需要这笔钱。

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。

三、产品与服务

在这里用简洁的方式，描述你的产品/服务；

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

行业内业主交流，总部培训，管理协助监督，广泛的信息来源 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。个联合!E、服务与产品支持

四、市场分析

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。

我们要求加盟商放下会员信息，由ABB公司直接统一管理，同时与产品供应商和服务供应商建立SCM协同关系，保障最大限度的流畅共享，直接为消费者提供简捷优质的服务。A、市场描述

我们计划在服务行业中竞争。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。所以：

我们建立跨地区跨行业的连锁会员管理制度和统一规范的服务标准是大势所趋，必将有很好的发展前景！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。写字楼、公寓小区、校园、农村

C、目标消费群繁琐复杂不常用但又很需要的东西……

现在只要一张贴有ABB公司标志的信用卡就可以到任何ABB公司的联合标志轻松消费，免费享受众多全面通行的夙愿！现在一个400电话就可以免去你的上网-搜A网-查B网、跑路问A部门E机构的麻烦!.......追求效率、节约时间、喜欢货比三家的你难道不为这样的服务心动吗？ D、销售战略

我们可以利用市场上现有的产品的销售渠道

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：

五、竞争分析

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

目前的竞争对手还是一种缓慢的直营模式，联合程度低，信息共享狭窄障碍大。会员管理方式落后，宣传服务策略还没有达到理想市场效果。但是他们的服务很受消费者期待，在少数地区建立起了比较的影响力。

B、竞争战略/市场进入障碍

请在这里研究进入欠的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

我们的模式容易被人模仿，所以必须抓住重点目标客户，进行人性化高标准的服务，以先进的信息管理系统为辅助占据标点，对区域重点目标分别进行全面进攻，以低费用高品质换取客户资源,侵占全国市场。

六、营销略策及销售 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、对商业机械的直接销售、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、分销渠道及合作为伴 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nal Articles

8、邮件广告Direct Mail

七、财务分析

财务数据概要。财务分析是对投资机会进行评估的基础，它需要体现你对财务需求的最好预估。收入预估表

利用销售量的预估和已产生的生产和运营的成本，准备至少三年的收入预估表。重点说明主要的几项风险，比如，导致销售税减20％的风险，以及在当前的生产力情况下，为了达到曲线的增长，采取缩减的方式所带来的不利影响。这些风险都将影响销售目标和赢利的最终实现。还要说明收益随之而变化的情况收入状况是财务管理中可营利计划的一部分，它可以显示出新资金的潜在的投资可行性。我们建议前两年以月为单位统计，再往后以季度统计。资产负债表

对任何重大的事项，或不寻常的事项作出标注，比如流动资产/其他应付账款/到期的债务 现金流和盈亏平衡分析

这比资产负债表和收入报表更为重要，在阶段性时间结点你将会有多少现钱投资者很关心的问题。

第一年按月做一次统计，以后两年至少每季要做一次统计。现金流入流出的时间和数目的详细描述，决定追加投资的时间，对运营资本的微弱需求，说明现金是如何得到的。比如获得净资产，银行贷款，银行短期信用或者其它，说明那些项目需要偿还，如何偿还这笔钱。重要的是建立在现金的基础上，而不是加上利息的计算。盈亏平衡图：

计算盈亏平衡点，准备盈亏平衡图显示何时将达到平衡点，以及出现后，将如何逐步的改变。

讨论平衡点是很容易还是很困难的达到，包括讨论与整个销售计划相关的平衡点处的销售量，毛利润的范围以及随之变化的价格。还有当投资短期销售项目减少后，平衡点将要下降。

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、市场研究数据

**第三篇：创业创业大赛企划方案推荐**

创业创业大赛企划方案推荐

大连电台@@频道推出“财富·创业XX”已获得圆满成功，其中“创业冲浪大赛”更是得到了市领导的关注，市委书记、市长在直播节目中接受了记者采访，同时鼓励参展的项目人继续开发好的创业项目。财富·创业XX正式启动，其中“XX年大连创业就业展”暨“XX创业冲浪大赛”将由大连劳动和社会保障局与大连电台@@共同主办，本次大赛旨在创新思维方式，舒展财智、打造创业新理念、创造财富、实现理想，为大连的经济建设、城市发展做出贡献。

一、征集、评选创业冲浪计划书本次大赛面向大连市各界人士，凡能提供可行性创业计划方案的人士均可参加。参赛选手策划的创业计划可行性方案，包括创业市场分析、可行性操作计划、财务分析、营销策略、团队组合等几个方面。参赛选手可以通过来信、或登录网站、发送E-mail报名参加，同时@@频道将开通热线咨询电话45400。征集的全部稿件由大连电台@@频道负责整理和评选，邀请资深专家、学者、成功人士从理论和实践的不同角度评出优秀计划，参加颁奖典礼上的最终角逐。大赛全过程大连劳动和社会保障局负责指导并提供相应支持。经过整理和评选出的优秀计划，大连劳动和社会保障局作为“创业就业展”的主办方，在展会中央大堂要提供相应数量的展位进行展示数量待定。

二、成功创业论坛：在展会期间开设《成功创业论坛》，请政府相关领导、成功人士、创业者共谈成功的方法和经验。《成功创业论坛》将搭建一个平台为资金寻找项目，为项目寻找资金，使创业者创业之路更加平坦。

三、颁奖典礼本次创业冲浪大赛将举办隆重的颁奖典礼，会邀请政府主要领导、创业成功人士、资金提供人士、参赛选手、创业弱势群体等参加，将是一次规模空前的盛大集会。大连电台@@频道负责组织和主持本次大赛的颁奖典礼，大连市劳动社会保障局负责邀请我市重要领导出席颁奖典礼并致辞，同时负责会场选址、会场布置、相关设备等工作。另外，创业俱乐部、创富新人评选均在筹划中。

“XX创业冲浪大赛”由大连劳动和社会保障局与大连电台@@共同主办提升了大赛的档次和水平，为此大连电台@@频道将总结以往经验全力使本次大赛办的更加完善、更加成功。“XX创业冲浪大赛”采取商业运作方式，向社会公开招商，以保证创业者基金的建立、获奖者奖金的支付及相关费用的支出。同时本次大赛的宣传推广活动全程贯穿于“创业就业展”的宣传和推广之中，除@@频道之外的所有媒体宣传由大连劳动和社会保障局负责。

1、成立创业者基金，支持所有创业者，为创业者融资。

2、举办投资家、成功人士与创业者之间的见面会。

3、以此为契机，积累经验，把创业冲浪大赛作出品牌，按届举行，逐步发展为全国范围的一项赛事。

1、独家冠名赞助本次创业冲浪大赛颁奖晚会，冠名费20万元。

2、分别为获将选手提供创业启动资金，额数3—5万元。

3、企业回报：

⑴赞助企业将与“大赛”宣传一起在报纸、电视台、电台作宣传以上宣传与展会宣传同步进行，由大连劳动和社会保障局负责。

⑵赠送同等价值的电台广告或其它抵值合作宣传。

⑶在颁奖晚会现场张贴企业或产品的海报。

⑷企业负责人可以作为颁奖嘉宾致词或颁奖。

**第四篇：“挑战杯”大学生创业计划大赛-作品**

“挑战杯”大学生创业计划大赛 作品模板

一、执行总结

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。

二、公司描述

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。

三、产品与服务

在这里用简洁的方式,描述你的产品/服务。

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

四、市场分析

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。

例如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

是什么因素促使人们购买你的产品？你的技术、产品对于用户的吸引在何处？人们为什么选择你的产品/服务/公司？

D.销售战略

我们的市场营销部门计划能动用不同的渠道销售我们的产品。

我们之所以选择这些渠道因为：

消费群特点

地理优势

季节变化引起的消费特点

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。

五、竞争分析

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重要竞争者。

A.竞争描述

B.竞争战略/市场进入障碍

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。

六、营销策略及销售

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通。

1.促销展出Trade Shows

2.广告Advertising

3.新闻发布Press Releases

4.大型会议或研讨会Conferences/Seminars

5.网络促销Internet Promotion

6.捆绑促销Promotional Bundles

7.媒体刊登Trade Journal Articles

8.邮件广告Direct Mail

七、财务分析

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

说明：

本商业计划模板仅供参赛团队参考,各个团队可以根据自己的实际情况自由发挥。

**第五篇：大学生创业企划方案**

大学生创业计划书

项目：多品味餐饮店

创业项目分析：

1.在我们大学中一直被纠结的就是大学食堂的饮食问题，我们学院的饮食质量不高、菜式单一化、价格有点贵已成为公认的问题，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饮食要求。导致许多同学纷纷外出就餐

2．食堂提供的是大锅饭，菜式是以量多，而品种单一化。人的口味也是有规律可循的，海鲜吃多了想烧烤，大菜吃多了想小吃，饺子好吃也不能天天来，细粮吃腻了换粗粮，认真观察同学们的口味变化，随时改变菜式。

3.在双休日期间，有很多同学想趁此多睡一会，却误了早餐时间而没早餐吃；有的同学嫌食堂的口味不好选择外面的路滩小店，或者是吃点儿零食再不是就不吃。

本企划就是根据这几点，多品味餐饮店的宗旨----以价廉物美，让利学生；以安全卫生，取信学生。

创业定位：

1.多品味餐饮店以不断提高学生饮食质量、价格便宜的食物为目标。可以通过我们的采购部于蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场达成贸易共识。减少中间环节，以降低成本，并让利给学生，使学生感到食物价格便宜了、质量提高了。

2.多品味餐饮店可以做出不同风味的小吃满足不同地区同学的口味。不同地区的同学有不同的口味，外面包餐店可以不断增多，就是能够满足学生的口味需要。并开出不同风味的包餐店，并增设自主选择炒菜店、快餐店和特色小吃店。

3．学院的扩大，学生的扩招。我们大学生饮食联盟为不同地区、不同口味的同学设置不同的售菜窗口，让同学能感觉到家的温暖。也让不同地区的同学吃到各式口味的菜肴，吸引学生的食欲。

店面地址：

资金来源：

资金是一个企业的血脉，如何成功聚集可为之利用的资金是企业能否生存和发展的关键。

1.风险投资商----我们真诚的和他们合作，并出示《实地考查报告》、《风险预测报告》、《未来发展的潜力报告》等取信于他们，得到入股资金。

2商业银行的风险贷款----我们可以向银行寻求贷款，通过可行的途径，得到贷款资金。

3社会各阶层有意合作的单位和个人----我们和有意合作的单作和个人签署入股资金合同，并与之协商入股后盈亏分红的事宜。

创业产品务部门单元设置：

一：包餐单元运营方式：所谓包餐就是学生固定一段时间、一个地方就餐，等到就餐次数期满后交付说好的金额。学生图的是便宜、方便，包餐点图的是生源固定，薄利多销。是一个双方得利的好方法。

二．炒菜单元运营方式：炒菜就是现点现炒，想吃些什么就点些什么，价格比平常的就要贵些。其实说白了就是和我们平时去的餐饮店吃的一样。

三．快餐单元运营方式：快餐那自然讲究的是快速便捷小本创业，在生活节奏日意加快的今天小本创业，快餐越来越受到人们的欢迎。

四：早餐单元运营方式：我们为老师和同学们提供像快餐一样快捷、便利和早餐服务，我们作出各式的早餐糕点，分为三部分（1）自主早餐（2）自点早餐：（3）外送早餐：

五．特色小吃单元运营方式：我们大学生饮食联盟的小吃单元是专为学院师生提供各地方特色小吃个人创业，为改变同学们在小吃单一化的现象而设立的。

管理理念

（1）尊重餐饮业人员的独立人格。

（2）下管一级:上级对下级进行规划管理小本创业，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务.（3）互相监督:管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解.（4）营造集体氛围:既要上下属感受到大学生饮食联盟纪律的严明，也要关怀员工个人创业，让员工感受到来自集体的温暖创业计划书，有利于加强凝聚力，提高工作积极性.（5）公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

人员设置及职责

一．主管;负责综合协调和管理大学生饮食联盟内各部门工作，促进员工工作，同时接受学校的监督，做好饮食联盟与学校的交流工作.二．行政人事部,主要职责:

（1）招聘需要的人员到职与离职人员的相关办理

（2）各类人事资料的汇总创业项目，建档及管理，员工档案资料管理

（3）员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业

（4）员工考勤，督导并薪资核算

三．财会部;实行严格的财务管理;

(1)结算每天，每班的票据，款项和帐单，并编制相应的营业报表

(2)办理同银行的结算事项，处理有关的结算问题，管理银行帐户的收支

(3)准备各项备用金及监督和管理备用金的使用情况

四．采购部

采购部初期人员设置:设部长1名，采购人员2名

部长:主要负责对下发的采购清单的待购物品的近期销售情况进行充分了解，熟悉待购货物近期的市场需求并较准确地预测一段时间内(一般为半个月)的需求量个人创业.采购员:采购员主要负责外出采购，包括进行市场调查创业计划书，选择合适的供应商，与供应商进行谈价.五：服务人员：负责餐饮地方的卫生安全、餐具的清洗、保养工作。

相关财务策划：

现将初期的相关财务策划如下：

初期服务单元可以缩减，重点的炒菜、快餐早餐和外送等相关服务不可少，包餐和特色小吃可省略。

基础设置财务资金投入：餐具租赁预计投入3万元；房屋租赁费（外面估计5万元一年）；储备资金预计投入8万元。服务部门初期估计财务：包餐单元预计投入2万元；炒菜单元预计投入2万元；快餐单元预计投入5万元；早餐单元预计投入1.5万；特色小吃单元预计投入2万元；外送单元投入1万元。

管理部门初期估计投入资金：采购部1万元；财务部14万元；采购部1万元；生产质量安全部1.5万元；人事部2万元；其它未预见开支5万元。

初期估算总资金投入：投入资金54万元

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！