# 首届长春之光大学生创业大赛创业计划书

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-05-30

*第一篇：首届长春之光大学生创业大赛创业计划书编号：首届“长春之光”大学生创业大赛创业计划书项目名称：技术领域：申报企业：（盖章）申 报 人：毕业院校：联系电话：电子邮件：“长春之光”大学生创业大赛创业计划书编写提纲第一部分 摘要 第二部分...*

**第一篇：首届长春之光大学生创业大赛创业计划书**

编号：

首届“长春之光”大学生创

业大赛创业计划书

项目名称：技术领域：申报企业：（盖章）申 报 人：毕业院校：联系电话：电子邮件：

“长春之光”大学生创业大赛创业计划书

编写提纲

第一部分 摘要 第二部分 产品与服务

这里主要介绍创业项目产品/服务的背景，实施的必要性及社会经济意义。目前所处发展阶段、与同行业其它公司同类产品/服务的比较，国内外现状及发展趋势。本公司产品/服务的新颖性、先进性和独特性。第三部分 研究与开发

1、成果形态及未来发展

项目现阶段的成果形态，成熟度，预期未来产品形态和服务规划。

2、技术要点及技术创新性

主要技术内容，技术要点或关键技术，技术及产品的创新性。

3、技术水平

项目与国内外同类产品相比可达到的技术水平及技术可靠性。

4、环境、基础设施条件及资源条件

说明所需场所、设备（包括检测装备）、供电、供水、交通运输，以及环保和“三废”处理等方面的相关情况。所需的主要材料、辅助原料、燃料等年需求量、来源及供应情况。

第四部分 行业与市场分析

1、国内外市场调查

说明现阶段同类产品的水平，价格及竞争力，市场容量与市场占有量、年产量、年需求量、年出口量等状况。

2、应用前景分析

说明创业项目可推广应用的主要领域、范围、前景等。

3、主要的用户群和竞争对手分析

说明同类产品今后（重点为2年内）市场容量，该产品用户群分析，进入市场的年度及竞争优势。

第五部分 营销策略 第六部分 融资计划 第七部分 财务分析

1、项目投资概算

2、资金来源及筹措方案

3、资金使用计划

4、预期经济效益

5、预期社会效益

第八部分 风险分析

可预测主要风险，防范风险的措施。

第九部分 创业团队

1、创业团队基本情况

2、创业团队管理模式，计划、手段，发展战略（阶段目标及策略）

第十部分 进度安排及分阶段目标

说明实施时间进度安排、不同实施阶段的具体目标任务及预期可实现的效果和效益，配套设备、场地需求及落实进度计划。

附件内容及装订顺序：企业营业执照、申请人毕业证书、学位证书、出资入股证明材料、知识产权相关证明、产品检测及图片、其它相关材料等。

首届“长春之光”大学生创业大赛报名表

**第二篇：首届大学生创业大赛**

管理学院首届“大学生创业大赛”

I like I can!

（创业梦工厂，成就你梦想）

一． 大赛比赛形式：

由团队合作的形式，进行小组比赛。小组在参赛项目中进行分工大致有

1.项目选择及信息整合2.编写项目策划书

3.分工细则

4.现场PPT展示及答辩

5.由校内外企业嘉宾和专业评委现场提问并点评，6.决出名次,最后给予一定的创业基金做为奖励

二．比赛要求

1.管理学院2025级及2025级全体学生

2.四到六人一组参赛

3.项目策划书必须与下一阶段的实施过程相联系。

4.创业策划书所规划的创业活动必须具有可行性。例如在宿舍开个杂货铺，或者在楼下摆摊，或者网上劳动力服务等等。

注意：决赛阶段不允许造价，一旦发现取消比赛资格并回收赞助基金。按照要求完成比赛的团队，赞助资金及所得全部归团队所有。

三．报名方式（二选一）

1.周二中午食堂门前现场报名

2.发送团队名称+团队成员姓名+班级+队长姓名及联系方式到\*\*\*即可

管理学院创业大赛时间安排

4月8日，管院创业大赛开始报名，通过各班级的团支书进行报名（10级，11级都参加）

4月15日，收齐各组创业项目策划书，从中挑出六组，给其500元赞助基金，将其创业计划进行实施。

4月15日-4月29日，创业计划实施过程，安排相关人员进行跟踪拍摄，记录其创业过程中的相关细节备留正式比赛时用。4月29日-5月6日，让各小组做相关资料展示（包括ppt等）5月13日，进行现场的创业大赛比赛。

免费送抱枕步骤：

1.登陆微信扫描二维码

2.搜“游天下”（app软件）并下载

3.用手机号注册

完成注册便可以获得抱枕~~

前一百名当场发放抱枕之后注册者需先登记 后期均有抱枕发放

大家可以随时扫描也可以发动自己的朋友扫描~ 注册的均可以获得抱枕~朋友多多抱枕多多~ 只要成功

**第三篇：大学生创业大赛计划书**

《银家ｅ族》

创业计划书

学

校：南阳理工学院 系 别：应用数学系 策 划 者：宋建辉 翟颂 赵二正 杨芳 徐扬 程博 董本前 胡晓龙 指导老师：1 胡丽 日

期：2025年11月1日

目录

第一章 摘要

一、宗旨及商业模式4………………………………………………………………………

二、我们的产品和服务 4 …………………………………………………………………..三、市场定位 4 …………………………………………………………………………………

四、竞争 4 ………………………………………………………………………………………..五、项目优势„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„

六、项目特点„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„５

第二章 公司介绍

一、宗旨………………………………………………………………………………………..６

二、公司简介…………………………………………………………………………………６

三、公司战略…………………………………………………………………………………６

四、公司管理…………………………………………………………………………………６

管理队伍状况……………………………………………………………………………………...６

五、知识产权策略 ………………………………………………………………………….７

六、风险 …………………………………………………………………...................................７ 第三章 市场

一、市场介绍…………………………………………………………………………………８

二、竞争性分析……………………………………………………………………………..８

三、目标市场…………………………………………………………………………………８

第四章 团队简介

银家ｅ族公司主要部门的管

理

人

员

简介……………………………………………………...１０ 2

组

织

成员

优势…………………………………………………………………………………...１１ 组织成员劣势…………………………………………………………………………………...１１

弥

补

组

织

劣

势的方法…………………………………………………………………………...１１ 第五章

产品与服务

一、产品品种规划………………………………………………………………………...１２

打造融进苗族历史与文化的浓缩的产品………………………………………１２

二、流行佩戴设计………………………………………………………………………..１４

三、对顾客的服务………………………………………………………………………..１４

第六章

财务计划

一、资金需求……………………………………………………………………………….１５

二、财务预算………………………………………………………………………………１５

（一）支出预算…………………………………………………………………………………１５.（二）收入预算…………………………………………………………………………………１６.三、资金需求 ……………………………………………………………………………….１６

第七章

营销假设

一、产品简述 ……………………………………………………………………………….１７

二、目标市场 ………………………………………………………………………………１７

三、营销渠道 ……………………………………………………………………………….１７

四、网络营销 ………………………………………………………………………………１７

五、促销宣传 ………………………………………………………………………………１７

六、广告方式 ………………………………………………………………………………１７

七、公共关系 ……………………………………………………………………………….１８

附录 相关图表 ………………………………………………………………………１９第一章 摘要 3

一、宗旨及商业模式 本公司的宗旨是挖掘贵州少数民族文化的精髓，打造出具有民族文化内涵的独家手工艺品，弘扬贵州少数民族文化，把这些民族的文化精髓推向全国、推向世界。让全世界人民走近贵州、关注贵州、了解贵州。本公司是一家新成立的公司。银家ｅ族的法定经营形式是专业公司/直属分社/专业分公司，法定地址：贵州省各地

二、我们的产品和服务 我们公司的产品主要是多种多样的银饰品，在这些饰品当中，每一件饰品都蕴含着一种独特的民族文化，即每一件饰品都是一种民族文化的载体，在我们的专卖店里，货架上的每一件饰品旁边都放着一张文化说明牌，专门介绍该款饰品背后蕴含着什么样的文化，任意一款饰品佩戴在顾客的身上都将成为一种文化精神追求的象征。目前，我们的产品及服务处于起步阶段。按照我公司的计划，在一年内我们一定会做出自己的品牌，独占市场鳖头。

三、市场定位 我们把我们的市场定位在中上层白领人士，这类人群经济收入相对较高，早已超出了物质文明的追求，他们需要的是一些精神文明上的满足，我们公司的少数名族文化银饰品，正好能够成为他们精神文明的寄托。在这类人群当中，我们公司的饰品不仅仅是起着佩戴装饰的作用，而且伴随着他们对丰富多彩的少数民族文化向往与追逐。

四、竞争 我们直接与小石头等几家饰品公司展开竞争。[或者，我们没有竞争对手]，但是我们的银饰品在市场上是有选择性的。我们的银饰品在市场上是一流的，因为，我们的饰品不仅独特优质，具有深刻的文化内涵，超出饰品饰品最初的配饰作用，同时，我们的确具有竞争优势，这是因为我们的产品是以品牌出生，是精神文化的载体，生产成本较低，有自己的稳定的材料来源。

五、项目优势（1）就地取材是我们的一大优势。我们就在贵州，贵州是多民族地区，民族特色丰富，民族银饰等材料来源易找，是我们的一大优势。（2）熟悉本地文化的优势。我们是在贵州土生土长的贵州人，我们对贵州的文化特点，和贵州的民族分布，民族特色比较了解，这是我们来说本身就是一种优势。（3）独家产品占优势。我们是通过设计、打造独家特色的饰品、工艺品，再推向市场，产品与众不同，赢得消费者的青睐。（4）全新的营销模式赢得竞争。我们的营销模式大致是网络营销+实体店面销售。设置预订生产、按消费者要求DIY服务等等。（5）销售对象和市场范围大。我们的销售对象全世界人民。我们的目的不仅仅是销售我们的产品，更众要的是宣传我国的民族文化，所以我们把市场面向全世 4

界，让全世界的人都来了解我国的文化精髓。（6）生产模式独特。我们采取的生产模式是：小作坊农户+公司规模生产。在少数民族地区建立生产基地。（7）团队优势。我们团队队员都是电子商务的，各有所长，网络营销将会是我们的强项，市场面广也将为必然。团队成员来自不同的省份，对宣传公司产品文化有促进作用。

六、项目特点（1）产品背后蕴含丰富多彩的、神秘的民族文化是我们的最大特点。（2）能拉动贵州少数民族地区经济增长，推动贵州少数民族就业问题。（3）进一步促进少数民族和其他民族间的沟通和文化交流。第二章 公司介绍

一、宗旨 我们的目标是将公司变成世界上唯一的一家以饰品为载体宣传少数民族文化的公司，当人们以提到“银家ｅ族”四个字，立刻会想起我们公司丰富且令人神往的神秘的少数民族文化。我们立志于依靠一流的信誉，一流的产品，一流的质量，一流的服务，为消费者提供更多个性化的商品开发与销售领域刻守信誉、提高声望，打造独家民族手工艺品，弘扬少数民族文化精髓。

二、公司简介 银家ｅ族是一家还在等待申请成立的民族饰品有限公司，其业务范围包括少数民族饰品销售，民族服饰定做，民族文化展，少数民族文化咨询等。商业法定名称是银家ｅ族少数民族文化饰品有限公司，法定地址是贵州省贵阳市云岩区。本公司是一个专业的，独家研发生产的独资有限公司。我们假设的主要办事机构位于贵州省贵阳市云岩区×××。假设办公楼大约面积为１００平方米，工厂或仓库面积大约１５０平方米。

三、公司战略

贵州有很多少数民族地区，我们计划在少数民族地区建立我们的最初生产地，后期的包装等生产环节计划设在贵阳市内，这样方便材料的获取。因为在少数民族地区有我们需要的技术人员，还有我们需要的原材料，技术人员在本土生产可以有更多的比较和参考，有利于更多民族文化的挖掘和创新。我们会利用地域优 5

势，使公司的发展速度越快越好，尽快建立起自己的品牌，等我们公司的文化建设等得到社会的认可后，我们在从其他方面加强公司的管理。

四、公司管理 1．管理队伍状况 银家ｅ族少数民族文化饰品有限公司，拥有一支高水平的管理队伍，他们在工业生产、市场营销、专业市场、资讯收集、公共关系、人事关系、各种有影响的岗位上都具有直接的技术与丰富的经验。银饰ｅ族的组织目前主要由8位经济与管理学院电子商务班的同学组成，短期内（半年）由8位同学负责公司的各种业务。以下是我公司组织的简单介绍： 下图（图-1）为目前公司的组织结构图：

五、知识产权策略 本公司对我们的生产技术，生产品版权，商标权，挖掘民族文化等实行严格的保护措施。这项工作需要依靠有关法律的帮助。如版权法，商标法，商业机密保护法规等等。同时还需要有对有关商品制定的合同限制条款，以便保护我们的知识产权，保护我们挖掘的原始文化。本公司目前还没有这些技术的专利，但在将来一定会选择申请专利归档。

六、风险 我公司的也无助要存在以下风险： 品牌树立速度太慢，导致公司出发点过低，影响未来的发展。人们对少数民族文化的价值观落后，对民族文化的认识低下，导致对我们公司企业文化及宗旨错误理解。误把我们公司的饰品与其他饰品公司的产品混为一谈，只从饰品最原始的配饰作用出发，来看待我们的产品。人们生活水品提高速度过慢，导致我们的目标顾客人群范围大大缩小，市场范围减小。人们的精神文化追求反应不激烈，对精神文化的追求冷淡，也将导致我们的产品受欢迎度减弱，从而削弱我们的竞争实力。6

第三章 市场分析

一、市场介绍

苗族普遍喜戴银饰，男女皆然，以青年妇女为最。明代郭子章在《黔记》中对黔东和黔中苗族曾这样记载：“以银环，银圈饰耳。”至清代，使用银饰盛极苗乡，不仅佩戴普遍，而且数量之多为其他民族所罕见。黔东和湘西苗族男女均戴银饰，以妇女最为隆重，头戴银冠，项饰银圈，身着银衣，手配银镯，脚套银链，以多为美，以重为富。苗族银饰真实地装载着苗族历史、经济、文化与艺术，客观地反映苗族人民的生产生活、民族性格和审美情趣，具有独特的民族性和丰富的文化价值、民俗价值、美学价值和实用价值，具有不可估量的潜在市场和广阔的产业发展前景。手工艺品，俗称“民间手工艺品”，是指民间的劳动人民为适应生活需要和审美要求，就地取材，以手工生产为主的一种工艺美术品。传统手工艺产品始终是代表中华民族的一大特色产业。传统的工艺品既是文化艺术品，又是日常生活用品，与人民生活息息相关。时尚手工在现代都市如此红火并流行，确实是一个非常奇特的现象。有人说这是因为怀旧，是一种对往昔手工岁月的追忆；在追求个性化的今天，手工制作工艺以其独特的艺术魅力、装饰和实用的性能、手工随心所欲的乐趣，已经不可抗拒的在我们身边流行起来，她像风一样渗透到我们生活的方方面面，带来巨大的市场前景

二、竞争性分析 我们直接与小石头银器时代等多家饰品公司展开竞争。但是我们的银饰品在市场上是有选择性的。我们的银饰品在市场上是一流的，因为，我们的饰品不仅独特优质，具有深刻的文化内涵，超出饰品饰品最初的配饰作用，同时，我们的确具有竞争优势，这是因为我们的产品是以品牌出生，是精神文化的载体，生产成本较低，有自己的稳定的材料来源。

三、目标市场 我们把我们的市场定位在中上层白领人士，这类人群经济收入相对较高，早已超出了物质文明的追求，他们需要的是一些精神文明上的满足，我们公司的少数名族文化银饰品，正好能够成为他们精神文明的寄托。在这类人群当中，我们公司的饰品不仅仅是起着佩戴装饰的作用，而且伴随着他们对丰富多彩的少数民族文化向往与追逐。以下是我公司假设的一些关于市场情况的分析图表，市场区域分析表：

市场区域 预计渗透率% 增长率% 区域1 75% 53% 7

区域2 37% 19% 区域3 63% 80% 其他市场1 31% 41% 产品与市场区域：

服务/产品Services 购买者等级 区域 1 服务/产品 区域 2购买者等级Services 购买者等级区域 3服务/产品 购买者等级 其它区域 1服务/产品 其它区域 2购买者等级 第四章 团队简介 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。到今天，企业之间的竞争其实已经是一种人才得竞争。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。银家ｅ族公司主要部门的管理人员简介 总经理：\*\* 性别：男 职责：负责公司发展方向的决策，执行董事会决议，主持全面工作，保证我们公 8

司创业目标的实现，组织指挥公司的日常经营管理工作。相关简介：任电子商务班宣传委员，曾多次组织班级体进行各种活动，有很强的组织管理能力，责任心强。曾参加学院辩论大赛，有较强的表达和沟通能力。对于创业方面很有激情和决心。具有亲和力，具有很强的人格魅力。副总经理：\*\* 性别：女 职责：协助总经理制定公司发展战略规划、经营计划、业务发展计划，组织、监督公司各项规划和计划的实施。相关简介：任电子商务班双学小组长，曾多次组织班级进行双学活动，有较强的组织管理能力，学习认真，学习主动性强。有很好的职业道德素质，沟通表达能力较强。销售部： 姓名：\*\* 性别：男 公司职位：市场部经理 职责：负责制定和实施企业销售策略，执行总经理关于销售方面的决策。搜集和学习关于销售方面较好的知识和方法。相关简介：电子商务班心理委员，性格活跃开朗，学习能力很强，有较好的人际关系，富有创造力。擅长计算机方面的知识。有属于自己的网络店面，实践能力较强。对于销售方面的经验也比较丰富。市场部： 姓名：\*\* 性别：女 公司职位：营销部经理 职责：负责制定公司市场计划和战略，调查和开拓如今银饰的潜在市场和现实市场。执行和实施组织关于市场方面的决策。确定公司产品和服务的需求、竞争者和潜在客户，制定价格策略，确保公司利润最大化和客户满意度最大化。监督产品研发，根据客户的需求开发新的产品或服务。相关简介：电子商务班班长，曾负责班集体各方面的管理和组织活动，责任心很强。曾参加学院辩论赛，获得学院辩论赛“最佳辩手”，很好的沟通协调能力。生产部： 姓名：\*\* 性别：女 公司职位：生产部经理 职责：责公司生产管理制度的制订和推行，并对生产管理制度进行持续修整和改善，确保其有效实施。根据公司经营发展规划，制订各分支机构制作部的生产计划等。相关简介：性格开朗，富有活力，做事脚踏实地，学习认真负责。对于组织安排和计划的各种任务认真的完成。财务部： 姓名：\*\* 性别：女 公司职位：财务部总监 职责：参与制定公司战略规划和经营计划，管理整个公司的所有支出与收入，负责公司、各部门财务预算编制的组织与监督工作 9

相关简介：性格细腻，心思缜密，细心，责任心很强，有很好的团队合作能力。具有比较扎实的会计基础。人事部： 姓名：\*\* 公司职位：人事部经理 职责：负责公司人力资源的管理，制定公司人力资源计划计划和管理，负责组织架构的设计、岗位描述、人力规划编制、考勤管理的工作，负责公司各项规章制度的修订，制定及检查监督。相关简介：性格较开朗，喜欢参加各种活动，对创业富有很强烈的激情。团队合作能力较强。

研发部： 姓名：\*\* 性别：女 公司职位：研发部经理 职责：负责了公司产品的研发工作，新产品的研究，技术管理，以及公司的技术发展的总体把握，管理公司产品整体技术的发展轨迹，以及产品的研发进度，同时对研发的成本进行控制，负责对公司产品实行技术指导、规范工艺流程、制定技术标准、抓好技术管理、实施技术监督和协调的专职管理部门，对所承担的工作负责。相关简介：性格开朗活泼，热衷于创业，创业经验较丰富。对于少数民族银饰发展有着自己独特的见解。

组织成员优势：我们组每位成员攻读的专业都是电子商务，主要学习经济、管理、计算机方面的知识，对于会计、市场营销等方面的知识具有一定的基础，团员凝聚力较强，有学习的主动性和积极性。

组织成员劣势：组织成员攻读专业一致，知识结构单一，对于法律、设计、政府政策等方面的知识比较欠缺。

弥补组织劣势的方法:各个成员积极学习需要的各种知识，合理利用组织成员的人际关系，请求同学和老师进行知识等方面的指导和帮助。第五章 产品与服务

一、产品品种规划 苗族普遍喜戴银饰，男女皆然，以青年妇女为最。明代郭子章在《黔记》中对黔东和黔中苗族曾这样记载：“以银环，银圈饰耳。”至清代，使用银饰盛极苗乡，不仅佩戴普遍，而且数量之多为其他民族所罕见。黔东和湘西苗族男女均戴银饰，以妇女最为隆重，头戴银冠，项饰银圈，身着银衣，手配银镯，脚套银链，以多为美，以重为富。苗族银饰真实地装载着苗族历史、经济、文化与艺术，客 10

观地反映苗族人民的生产生活、民族性格和审美情趣，具有独特的民族性和丰富的文化价值、民俗价值、美学价值和实用价值，具有不可估量的潜在市场和广阔的产业发展前景。１、打造融进苗族历史与文化的浓缩的产品

苗族银饰是苗族历史的折射。远古时代，苗族先民为了生存和发展进行了悲壮的由北向南、由东向西的大迁徙，一件件精美的工艺品就是一幅幅苗族先民开拓疆土、创造家园的不朽画卷。带有明显支系标志的苗族银饰，详实地记载了苗族各支系的发展与变迁。在苗族民间流传这样的俗语：“要知古今有何难，看看服饰就知全”。古时，长江中下游水乡盛产水牛，而湘西苗族正是从水乡迁来。湘西、黔东和黔北苗族地区把水牛头高挂在中柱上祭祷，吹牛角号、喝牛角酒遍及苗乡。黔东南苗族把宽大的水牛角银饰戴在头顶上，以此为美，引以为豪。这种顶礼膜拜水牛角与水牛角银饰，正是苗族农耕文化的再现。苗族银饰也是苗族人民写实与幻想艺术的杰作。在苗族银饰中，处处洋溢着写实艺术。如银插花、银牛角、银帽、银梳、银簪、项圈、耳环、披肩、压领、腰链、衣片、衣泡、银铃、手镯和戒指等，均有马、牛、羊、鸡、鸭、蛇、狮、蝴蝶、燕、鸟、鱼、虾和鲜花等实物图案，是典型的写实艺术手法。苗族银饰既是生活的真实记载，又是高于生活的艺术精华。在长期的生产生活中，苗族人民把能反映自己民族意识的大自然物象在头脑里进行综合加工，创造出幻想艺术的杰作，龙与凤凰图案是其中的代表。正因为银饰在苗族人生活中的重要地位，每逢苗族盛大节日，苗族男女必身着盛装，佩戴银饰。一个盛装的苗族妇女，全身银饰可达二、三十斤。一场盛会就是一场别开生面的苗族银饰展示会，构成一道亮丽的风景线。实施苗族银饰文化品牌战略 当苗族文化使者宋祖英身着华丽的苗族盛装，佩戴光芒四射的苗族银饰出现在维也纳金色大厅时，全场轰动，不但为她动人歌声所陶醉和倾倒，更为她那美丽无比、工艺精湛的苗族服饰所惊叹和折服，演出获得巨大的成功。2025年10月，宋祖英在美国演出，同样收到预想不到的效果。同去参加美国民歌演唱会的苗族青年歌手阿幼朵，在演出刚结束就给家乡发短信这样写道：“我现在在美国华盛顿肯尼迪艺术中心，参加宋祖英的音乐会……太精彩了！我们穿的都是从贵州带去的苗族服饰。太受欢迎了，我们的服饰和歌声征服了现场的所有观众！” 在民族文化已成时尚的今天，民族地区风情游、文化游已是海内外游客的首选。苗族文化以她独特的魅力吸引着四海宾客。实际上，一个民族的民族服饰越有特色，民俗风情越浓烈，它的民俗资源就越丰富，越是具有经济发展的潜力。而银饰，正是取之不尽用之不竭的有形的民族资源。由于现代人对苗族银饰的大量需求，沉静半个世纪的苗族银饰加工业也悄然兴起。仅黔东南境内，以家庭为作坊的银匠户便成百上千，从事银饰加工者多达数千人。在黔东南境内不仅苗族银匠多，而且出现了以雷山大沟乡的控拜、麻料、马高为代表的银匠村。银匠村中数百户人家，80%以上以银饰加工为业。农闲时节，村寨中叮当之声不绝于耳。不少银匠走出村寨，游走于苗乡间加工银饰，谋求一种新的发展空间。银匠村是贵州境内的一个奇特现象，这在全国也是绝无仅有的，也成为苗区新的经济增长 11

点。

秦汉时期，苗族主要集中在洞庭右岸的武陵地区，又称武陵蛮或五溪蛮。隋唐时期，中央政府在边疆地区建立羁縻州，史上最著名的唐贞观三年，东谢首领谢元深率各支首领领进京朝贡。史书中记述，“东蛮谢元深入朝，冠鸟熊皮冠，以金络额，毛帔，以为行縢，着履”，对当时苗族服饰有清楚的描写。这时苗族妇女开始出现佩戴耳饰者，“妇人横布二幅，穿中贯其首，号曰通裙。美发髻，垂于后，竹筒三寸，斜穿其耳，贵者饰以珠珰”。珠珰质地为玻璃一类，无疑这是千姿百态苗族耳环的雏形。宋元时期，苗族的穿戴型式，基本上仍与唐代一样，但考诸当时苗人佩戴的饰物，最高以铜为材质，这说明在唐宋以前，苗族并未有饰银的习俗。

明代的史籍中才开始出现关于苗族佩戴银饰的记载：“富者以金银耳珥，多者至五六如连环”，“妇人盘髻，贯以长簪，衣用土锦，无襟，当服中孔，以首纳而服之”。苗族人在明代时用银饰为婚否的标示，“未娶者以银环饰耳，号曰马郎，婚则脱之。妇人染海、铜铃、栾珠、结缨络为饰，处子行歌于野以诱马郎”。苗族银饰在明代开始大量出现的原因据推断有三：第一，贵州于明成祖永乐十一年(公元1413年)二月建省，结束了过去的苗族分散状态。第二，明代以前，交易不用银钱，以物易物的商业交换形式在少数民族地区占主导地位。明代以后，银作为通货日渐普及；白银的涌入为加工银质饰物提供了材料，使银饰的流行成为可能，有的地方甚至直接把银钱当作饰物。其四，从历史上看，由于战争及压迫，苗族长期辗转迁徒，“老鸦无树桩，苗族无故乡”的田谚即是他们生活的真实写照；他们把白银作为饰物，同银饰的昂贵和方便携带是分不开的。

清代是苗族银饰普及和流行化的时期，除了银饰种类增多（如银簪、银环、项围银圈、银钏等），在普遍化方面更是不分性别、老幼、贫富，都以佩戴为荣。由于追求银饰的数量愈多愈重，佩戴风气影响苗族银饰的设计款式及造型，更成为苗人日常生活重要的标志。

另外，苗族银饰在造型上有其稳定性，一经祖先确定形制，即不可改动，往往形成一个支系的重要标志。苗家笃信银器能驱邪逐崇、防阴气戕害。古时苗民戴上银脖圈，据说能战胜作恶的“老变婆”，确保合家平安。

如今，苗族银饰不仅种类繁多，而且大多保留着原始的韵味，受到广大人们的喜爱。

苗族银饰历史发展

“世界上有两个苦难深重而又顽强不屈的民族，他们就是中国的苗人和分布于世界各地的犹太人”这是澳大利亚人类学家格迪斯的一个著名论断。苦难的历史不仅造就了苗族坚忍不拔的民族性格，更令人叹为观止的，是苗族同胞创造了世界民族之林中最绚丽的苗族服饰和银饰。当你到苗寨去过节，看到苗族姑娘全套盛装配着满身光华熠熠的银饰欢歌劲舞之时，你会觉得她们是世界上最富有、最欢乐的民族。但当你走进她们的日常生活中，接触到的就是日复一日的下田、纺纱、织锦、染布、缝衣、刺绣等艰辛的劳作和餐桌上离不了的酸汤素菜。节日和平时的强烈的反差会给你留下铭心的震撼。这就是苗族。数千年来，这个伟大的民族就以这样独具一格的形象巍然屹立于地球上苗族银饰出现于明代，流行于清代，至20世纪80年代 达到一个高潮。同人类服饰文化一样，苗族服饰 也经历\"一个由简单到复杂，由朴素实用到趋于华美的过 程。明代出现的苗族银饰，正是苗族服 12

饰逐渐把重心移向展 现其审美价值进程山，具有标志性的产物。

有很多年轻人喜欢银饰，因为价格现对于铂金价格低很多，而且可以模仿铂金的经典造型，这是喜欢精致风格的女生。另外有很多女生易过敏，只能带银饰耳环。现在有很多有嘻哈风格，少数民族风格的样式很受追求个性的年轻人喜欢。银饰配上水晶和宝石的材质也很漂亮。自创的情侣手链是有市场的，但是样式是当事人两人才知道银饰造型意义的饰品才会正真得到认可，可以通过当事人自己设计，再传给厂家加工。或者饰品里有个人的姓氏，英文名字母之类的，在进行配对会好些。银饰品的样式一定要独特才会有人认同购买。因为银饰不象黄金有升值的可能，所以打动客户的只有样式，并且要研究一下周边购买银饰的是那类人再有针对性的进货。

二、流行佩戴设计

1.职业装适合配搭款式简练、造型纤细的竹兰朵纯银项链。2.休闲装适合配搭设计独特、造型夸张的纯银戒指。3.可爱型的装扮佩戴一条有小铃铛的竹兰朵 银手链比较合适。

4.镶嵌有竹兰朵彩色人造宝石的银饰适合年轻女孩佩戴，年龄大的女性佩戴会有装嫩之嫌，而男性佩戴则太过阴柔。5.藏银个性色彩比较强烈，不宜搭配竹兰朵的职业装，否则会有不够专业、干练的感觉。6.银饰不宜与黄金首饰混合佩戴，但风格不同的银饰可以戴在一起，能够呈现丰富的质感。7.出席豪华的场合或者穿着华丽的竹兰朵衣装时，不宜佩戴银饰，而应该选择名贵的珠宝和钻石。8.银饰变旧发黑后，不一定要清洗干净才能继续佩戴，那种怀旧的味道也是非常棒的。9.银饰是竹兰朵时尚物品，要经常变换佩戴的款式，不要把流行元素过于明显的银饰（如十字架）戴到过季。

10.最新的流行搭配法，便是将两种以上的竹兰朵银饰相互做搭配，也就是在同一条项链里挂上两个不同款式的链坠，给人一种与众不同的感觉。如果银饰本身的造型感比较强烈，竹兰朵 建议采取重点式的搭配，比如单坠项链或戒指等简单的装饰，反而较以膛花脊的凸显出成熟洗练的气质。而充满都会气息的银饰，则可和纤细感觉的衬衫或是素色毛衣相互搭配，自然飘散出优雅的魅力。

三、对顾客的服务 我们将建立全面的免费保养，维修，以旧换新等服务程序，向全体顾客提供细致的服务，反馈与调节政策。第六章 财务计划

一、资金需求 13

本项目是根据少数民族丰富多彩文化的特点，通过网店和实体店面相结合的方式，经营少数民族银饰品。由于银饰品是一种高档消费品，所以在公司成立初期，要想拥有一定的货源，就应该通过投资者进行投资的形式，获得相应数目的资金来完成公司的起步。结合对本公司经济活动的安排，计划期内客源、货源、内务价格等变化情况，作出的详细分析和充分估计，预计我们需要××万元的资金。对于这些资金，我们会采取合理的分配与利用。

二、财务预算 财务的支出和收入预算作为下一个的财务计划的组成部分，由各个单个的预算合并而成。根据国家有关法规之规定，参照本公司建立初期所需各项固定资产、货源、设备等的成本及指标，本着厉行节约、量入为出的原则，编制了以下财务预算。

（一）支出预算 1．支出情况： 公司成立第一年，全年预算总支出为××万元。根据对公司建立成本、货物成本、各种必须费用方面进行估计和总结，我们对公司进行了支出预算：（1）公司构建成本××万元（2）进货成本××万元（3）管理费用××万元（4）财务费用××万元（5）销售费用××万元（6）投资支出预算为××万元。其中短期支出为××万元，长期支出为××万元。投资支出××万元一年之内，公司财务工作能够做到盈利××万元。由于公司刚起步，所以支出及成本的预算相对收入方面较多，编制的成本成本计划如下： 成本项目构成及预测： 首先、我公司经营的商品成本大部分由商品材料成本构成。其次，材料费、水电费、维修费、邮电费、通信费、工商管理费、治安卫生费折旧费办公费、租赁费财务费用保险费企业开办费、燃料动力费销售等费用。（1）企业开办费，它主要包括企业注册登记费、税务登记费、资产评估费、市场调查费、咨询费和技术资料费等。根据有关部门的收费标准，应支出XX元。（2）工商管理费、治安卫生费，按照工商行政管理部门和市容管理部门的收费标准、应支出XX元。（3）保险费，由于我们公司经营的是银饰品，所以投保的财产数额大，按照保险公司的收费标准，应支出XX元的保险费。（4）租赁费，我们的公司规模不大，租赁的财产按照现实的租赁市场行情，应支出XX元作为租赁费。（5）办公费、邮电费、通信费、维修费，可通过走访调查，参照同类型企业的经验数据，预计支出XX元。（6）折旧费，是一种特殊成本。由于设备、工具和车辆等固定资产的不断减值，14

会产生的XX元的成本。

（二）收入预算 1．收入情况： 根据公司各产品结构进行分配，预计获得的收入如下：（1）附营收入××××，年附营收入预算为××万元。（2）其他收入，预算××万元。

三、资金需求 初期投资将用于完成开发任务，购买设备，建立自己的人产品生产线，建设发展设施或生产设施，完善我们的服务程序。开辟分销渠道，零售网点，区域销售，建立销售办事处，建立直接邮递业务等等。在新的市场规划形势下，新增的雇员需要努力适应不断发展的形势。增强科研开发强劲性，以便生产适销对路的产品，同时也为了提高我们的竞争优势。资金使用明细如下： 完成开发项目：××××××元 购买设备：×××××元 建立生产线：×××××元

流动资金投入：×××××元

四、预

计

收

入

报

表

×××××××××××××××××××××××××××××××××××××××××××××××××××××……..该版本的银家ｅ族的商业计划的空白部分和以上的具体资金数字空白是有意留下的。关于详细的财务计划和所需要的具体财务信息，请与银家ｅ族相关负责人接洽。第七章 营销假设

一、产品简述 我国有56个少数民族，贵州是少数民族聚居地之一，有30多个少数民族。我们的产品主要是突出民族特色，弘扬民族文化。另一方面，我们紧跟时代潮流，融入了现代流行特色。民族文化的深厚内涵加之流行特色，使其兼具个性和流行特色。

二、目标市场 15

从年龄段分，婴幼儿出生家长希望孩子平安健康，我们有具有象征意义的产品满足消费者。16—30岁间的年轻一族，怀旧风，流行风在年轻人身上十分盛行。好奇心强烈，追求个性是他们最大的特点。同时我们的产品是在这个年龄段的情侣或新婚夫妇互赠礼物的佳品。对于年龄少长的人，更会注重我们产品的民族风俗含义。我们能满足不同年龄人群的需要。从消费人群分，我们有高档华贵的银饰，也有普通消费产品。

三、营销渠道（1）创立“银家一族”企业文化，树立良好的品牌形象，在不断提升知名度的基础上提升美誉度。设立专卖店，每个饰品都有他的意义。每个饰品都连带一个介绍该饰品所蕴含的民族文化意义及其来历。我们的销售员都经过专门培训，熟知产品文化，能向消费者熟练介绍产品。（2）设立专门的连锁加盟渠道。能给我们企业带来长久经济利益的同时能将产品推广向全国。

四、网络营销 设立“银家一族”官方网站。在互联网迅猛发展的今天，电子商务的优势日益凸显。网站上分为三个板块，一个版块专门介绍我们的产品，另一个版块是消费者信息库，根据消费者特点和喜好，向他们发送产品信息。还有一个版块是论坛，顾客可以在里面畅所欲言，让我们的工作人员及时了解消费者的感受和对产品的满意度。更便于提升我们的服务。我们支持预定制作，自主设计，尽量减少库存。

五、促销宣传（1）前期做好广告宣传，在制定日期，在我们的实体店面内请模特身着民族衣服，佩戴我们的银饰品向顾客展示。搭建临时露天舞台，进行民族舞蹈和民族歌曲的表演，演员佩戴我们的银饰品，另外还有身着民族服装佩戴银饰的模特展示我公司产品，以吸引观众。（2）制作精美小手册，介绍我公司产品的含义，介绍一些有趣的民俗民风，向观众朋友免费发放。现场还举行有奖知识竞答活动，问题都与我公司产品有关，以此提高知名度。（3）发放问卷调查，了解消费者的需求。

六、广告方式 广告途径主要以电视，网络，报纸和平面广告为主体。在贵州电视台登能体现我公司宗旨的广告以树立良好的品牌形象。网络上主要刊登适合青年人兴趣的体现我公司产品时尚，美观的特点。同时满足人们的猎奇心里，听我们的产品向您诉说古老的有趣的民间传说。与贵州都市报联系，刊登我公司产品的图片及广告语，以达到“广而告之”家喻户晓的目的。邀请贵州籍全国著名民族歌手阿幼朵为形象代言人。湖南卫视“快乐大本营”颇受全国观众喜爱，让阿幼朵上快乐大本营宣传我们的公司及产品。

七、公共关系 我们产品背后都有一个故事支撑，这些故事源于民间尤其是乡间。因为贵州省部分地区仍然处于贫困状态，我公司参与扶贫活动，以提升公司美誉度。我们的销售渠道包括以下几种： 16

分销商：确定分销商是我们市场计划中的重要环节。我们将首先选择那些从前就已经建立起来的销售渠道，这些销售渠道相对来说人员专业性强、队伍稳定、热情高。直接销售零售商、国际市场：、电子化市场、邮购。附录 相关图表

以下是我公司假设的一些关于市场，顾客及资金的情况分析图表，市场区域分析表： 市场区域 预计渗透率% 增长率% 区域1 75% 53% 区域2 37% 19% 区域3 63% 80% 其他市场1 31% 41% 其他市场2 60% 46% 购买者类型分析表：

市场比率 或 购买者类型 预计数量 市场增长率 1级 125,000 23% 2级 150,000 27% 3级 280,000 50% …… 合计 555,000 100% 17

产品与市场区域：

服务/产品Services 购买者等级 区域 1 服务/产品 区域 2购买者等级Services 购买者等级区域 3服务/产品 购买者等级 其它区域 1服务/产品 其它区域 2购买者等级 财务计划表：

单位：万元 2025 2025 2025 2025 2025 产值 ￥26 ￥91 ￥139 ￥187 ￥2159 生产费用 ￥4 ￥11 ￥16 ￥21 ￥28 管理费用 ￥15 ￥33 ￥52 ￥71 ￥103 毛利 ￥7 ￥48 ￥71 ￥95 ￥128 净收入 ￥4 ￥29 ￥43 ￥58 ￥77 注：净收入是指提取折旧和扣除税金后的收入。产值预测图：

２０１1-２０１５ ￥80,000 ￥70,000 ￥60,000 产品 1 ￥50,000 产品 2 产￥40,000 产品 3 值 服务 1 ￥30,000 目前产品 ￥20,000 ￥10,000 0 ２０１120１2 20１3 20１4 20１5 年 18

**第四篇：长春首届青年创业**

《长春市首届（2025年）青年科技创新创业大赛》

实施方案

长春市青年科技创新创业大赛（以下简称大赛）是由共青团长春市委、长春高新技术产业开发区管理委员会、长春电视台联合主办的一项全市性青年创新创业大赛。大赛旨在倡导创新创业文化，激发青年科技创新创业的热情，引导创业人才、创新项目向长春青年创业园集聚并形成区域创新创业效应，重点培育具有高成长性、高技术含量的创新创业企业，助力我市科技成果转化、高新技术产业的发展和创新型城市建设。

一、大赛目标

1、倡导创新创业文化，营造全社会尊重创业、鼓励创业、积极创业的良好氛围，拓宽青年自主创新创业的渠道。

2、落实国家省市关于青年创业就业的有关部署，提升青年创业能力，有效引导和促进广大青年走自主创业之路。

3、完善与实施鼓励创新创业政策，推动科技创新创业环境改善，引导青年创业人才和创新项目向长春青年创业园集聚并形成区域创新创业效应。

4、筛选并资助优秀青年创业团队和创业项目，培育具有高成长性、高技术含量的创业企业，促进风险投资、“天使资金”与创业企业对接，助推青年创业企业快速成长。

二、大赛主题 青春飞扬、激情创业

三、大赛时间

2025年5月28日—8月28日

四、大赛组织机构

主办单位：共青团长春市委

长春高新技术产业开发区管委会 长春电视台

承办单位：长春青年创业园

长春科技创业服务中心 协办单位：长春市青年联合会

长春青年企业家协会 中国〃长春海外学人创业园

吉林省高新创业孵化产业园

媒体支持：长春电视台、长春人民广播电台、长春日报、长春晚报、共青团长春市委网站、长春高新区网站、长春信息港、长春科技创业网站、新文化报、东亚经贸新闻等。

大赛组委会：由大赛主、承办方有关领导组成，负责大赛领导工作。

孙亚明 长春市市长助理

长春高新技术产业开发区管委会主任

程 宇 共青团长春市委书记 崔永泉 长春市广播电影电视局局长

长春电视台台长

石 威 长春高新技术产业开发区管委会副主任 姜晓东 共青团长春市委副书记

路良魁 长春电视台副台长

大赛秘书处：由大赛主、承办方有关人员组成，为大赛组委会的常设机构和执行机构，负责大赛的组织协调、宣传推广、培训辅导、大赛评审、会务与活动等工作。

蒋小铭 长春科技创业服务中心主任 张 澎 共青团长春市委青工部部长 刘长乐 长春科技创业服务中心副主任 王 伊 长春电视台专题节目中心主任

刘叔杨 吉林省高新创业孵化园有限公司总经理助理

大赛联络处：

宋庆宁 联系方式：88776425 电子邮箱：qgb253@126.com

刘叔杨 联系方式：88787898 电子邮箱：liushuyang1979@126.com

五、参赛范围

全日制大（专）院校在校学生（包括硕士研究生、博士研究生），以及毕业不超过两年的创业青年或创业团队。

六、赛程安排

大赛整体分为报名初选、初赛、复赛、决赛四个阶段，初赛和复赛采用书面评审方式，以参赛者（团队）提交的创业计划书为准，决赛采用电视直播答辩方式评选。

第一阶段，初选阶段：5月28日到6月30日，大赛组委会举行新闻发布会，各级团组织和新闻媒体进行大赛宣传发动，组织参赛选手报名。

第二阶段，初赛阶段：7月1日到7月31日，大赛组委会组织第一次集中创业培训；参赛选手准备、递交创业计划书；大赛专家组对项目评审，确定进入复赛项目。

第三阶段，复赛阶段：8月1日到8月8日，大赛组委会对进入复赛项目进行第二次集中培训；创业者（团队）对创业计划书进行补充修订和完善；大赛专家组对复赛项目评审，确定进入决赛项目。

第四阶段，决赛阶段：8月9日到8月28日，大赛组委会在长春青年创业园设立联络处，组织对进入决赛项目提供一对一的创业辅导，创业者（团队）进一步完善创业计划；参赛选手参加电视创业大赛录制，组委会确定比赛最终结果并表彰奖励。

赛后，按照大赛对创业项目的扶持政策，与长春青年创业园区签订入驻孵化协议。落户长春青年创业园一周内，由长春高新技术产业开发区“天使资金”拨付创业扶持资金。

七、报名方式及参赛要求

（一）报名

时 间：5月28日——6月28日

报名办法：采用网上报名的方式 咨询电话：0431-88776425 0431-85542488

85542489

报名网站：www.feisuxsibi.com 电子邮箱：ccqingnianchuangye@gmail.com

（二）初选

网上报名后五个工作日内，组委会将电话通知初选结果。初选合格的参赛人，须到大赛报名处提交以下资料：

 创业大赛报名表（见附件）

 参赛选手身份证复印件，在校学生需提交学生证和复印件，以及学校开具的在校证明；已毕业者需提交毕业证、学位证和复印件。 小2寸彩色免冠照片2张  创业计划书

报名地址：长春高新区创业大厦9楼918室（硅谷大街4000号）

（二）参赛要求项目

1、具备创业性、实用性和实效性的创业项目。具体包括电子信息、生物医药、光机电一体化等高新技术项目；创意设计、服务外包等生产性服务业项目。

2、参赛项目应符合国家产业技术政策、有较高创新水平和较强市 5 场竞争力、有较好的经济效益和社会效益。

3、创业项目体现可操作性、相对超前性、新颖性。

4、科技成果来源不限，可为自行研制或购买，但要附知识产权证明，无知识产权纠纷，科技成果可转化性强。

5、创业项目投资预算合理。

八、大赛扶持奖励设置

大赛设立一等奖一项，二等奖五项，三等奖十项，优秀奖二十项，大赛组委会将为每项获奖项目分别颁发奖杯、证书，并在社会上进行宣传推介。

其中对落户长春青年创业园（高新区）的获奖项目，将给予以下的创业扶持政策：

（一）创业资金扶持

一等奖，无偿资助创业扶持资金人民币20万元/项 二等奖，无偿资助创业扶持资金人民币10万元/项 三等奖，无偿资助创业扶持资金人民币5万元/项

（二）配套优惠政策及措施

1、科技型中小企业创新基金

在符合国家科技型中小企业技术创新基金（简称创新基金）申报条件的情况下，优先支持申报创新基金，并优先给予资金配套。

2、创业资金资助计划

长春高新技术产业开发区设立300万元专项孵化资金，对符合其政策扶持的获奖项目，优先给予扶持。

3、孵化服务计划

长春青年创业园将为获奖项目，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，同时为获奖项目提供一定面积的优惠孵化场地（第一年免费，第二年减半）。

4、科技资源平台

获奖项目可获得长春科技创业服务中心免费提供其公共技术平台开放服务、优先获得其提供的市场拓展、供应链整合等机会。

5、项目推介

大赛组委会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。

**第五篇：首届创业大赛**

关于举办首届大学生创业计划大赛的通知

各系、相关处，各学生社团：

为了隆重庆祝中国共产党成立90周年，全面贯彻落实教育部创新创业教育会议精神，营造大学校园创新创业教育文化氛围，引导广大学生树立创新创业意识，锻炼综合职业能力，推进以创业带动就业，学院决定举办首届大学生创业计划大赛。现将有关事项通知如下：

一、主办单位

招生就业处

二、协办单位

农业技术系、园林工程系、经济管理系、畜牧兽医系、食品化工系、三、承办单位

泽邦大学生创业协会

四、竞赛时间

4月18日至6月20日

五、大赛主题

励志点亮人生，创业成就梦想

七、参赛对象

学生以3人（含3人）以上组成团队参加。

八、组织机构

大赛设立指导委员会负责大赛期间的组织协调、活动指导，后期跟踪服务等工作。

大赛指导委员会主任：齐磊

大赛指导委员会成员：王建鹏 赵丽丽 马万锋 许开禄 王龙 杨晓东 委员会设秘书组：泽邦大学生创业协会（一号教学楼701室），负责全院的文件下发、联络，接受各系的复赛提交创业项目等工作。

九、实施步骤

1、竞赛分为初赛、复赛、决赛三个阶段，初赛由各系自行组织。2、4月18日——5月10日，根据实际情况，有关专家对各参赛团队进行创业培训和创业指导，各系举行初赛，选拔不少于5项优秀项目参加全院复赛。3、5月下旬，全院复赛参赛项目培训。

全院参赛学生统一进行为期一天的创业计划书撰写培训。培训结束后，各参赛团队针对自己的商业计划书进行修改。各系于5月20日前将复赛项目计划书统一报送省大赛组委会秘书组（泽邦大学生创协协会），大赛组委会不接受学生个人申报。每个团队限报一个项目，一个学生不能参加两个及以上团队。项目的创业计划书分别通过电子版（ysd2533@sina.com）和直接寄送（项目计划书及项目申报表各一式3份，系部项目统计表一式2份）两种方式报送。4、5月25日，全院复赛。

参加复赛创业项目实行集中评审。组委会通过对创业项目进行资格及形式审查后，将合格的项目报院大赛评委会进行书面评审。所有进入复赛的创业项目将通过书面评审和营销实战两个环节进行评审，其中书面评审占总分的75%，营销实战占总分的25%，营销实战在我院举行，此项工作作为优秀组织奖的重要评选条件。根据创业团队的最终得分评选出具有优秀商业创意、市场调研详实、可操作性强的优秀创业项目团队晋级决赛。5、2025年6月15日，全院决赛参赛项目决赛。

参加决赛的全院创业项目统一进行培训（包括商业计划书的完善，PPT的制作等），5月30日前将最终商业计划书上交大赛组委会秘书组（包括电子版和商业计划书一式4份）。

大赛评审委员会在决赛期间主要通过项目展示、评审答辩方式进行评审。根据最终的打分结果，评审出一、二、三等奖和优秀奖，大赛组委会根据各系宣传、学生参赛积极性与覆盖面、组织创业培训、营销实战情况以及参赛成绩等评选优秀组织奖。

十、奖励办法及奖项设置：

本次比赛将邀请学院有关老师作为评委评审，确定其获奖等次。设置一等奖1项、二等奖3项、三等奖5项、优秀奖若干名、优秀组织奖1名。

凡获奖项目按后续时间安排，面向全院进行模拟训练，较好者可视为创业扶持对象。

十一、工作要求

1、加强组织领导。为加强对活动的组织领导，成立我院首届大学生创业计划大赛指导委员会。设秘书组，在泽邦大学生创业协会（1号教学楼701），负责日常工作。各系要高度重视，加强领导，做好参赛项目的组织报名和推荐上报工作。

2、强化舆论宣传、广泛宣传。引导广大大学生积极参赛，营造鼓励创业、支持创业的舆论氛围。

3、密切协作配合。各部门要积极配合、密切协作，各系要加强与组委会秘书组的联络、沟通，确保大赛顺利进行，取得好的效果。

4、请各系积极组织协调，收到文件后及时将报名组织联系回执表报送泽邦大学生创业协会701，以便顺利开展工作。联系人 ：杨晓东

联系电话： \*\*\* 附件：大学生创业计划大赛项目申报表（在学院招生就业网“下载专区”下载）

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！