# 就业创业大赛项目策划书（五篇范文）

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-06-26

*第一篇：就业创业大赛项目策划书大学生就业创业大赛策划书 模板项目名 称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_创业团 队：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_团队成 员：队长联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**第一篇：就业创业大赛项目策划书**

大学生就业创业大赛策划书 模板

项目名 称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_创业团 队：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_团队成 员：队长联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_电 子 邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

目 录

第一部分 摘要………………………………

第二部分 团队成员简介………………………………

第三部分 产品/服务……………………………………

第四部分 行业及市场情况…………………………

第五部分 组织与管理………………………………

第六部分 营销策略……………………………………

第七部分 产品制造……………………………………

第八部分 融资说明……………………………………

第九部分 财务计划……………………………………

第十部分 风险评估于防范……………………………

第十一部分 项目实施进度………………………………

第十二部分 其他…………………………………………

备查资料清单 ………………………………………………

第一部分 策划书摘要

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。

创业×××项目策划书，摘要应该涵盖改策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分 产品/服务

1、产品/服务描述（这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其他企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进行和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。）

2、企业现有的和正在申请的知识产权（专利、商标、版权等）：

3、专利申请情况： 产品商标注册情况：

4、企业是否已签署了有关专利权及其他知识产权转让或授权权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款）：

5、目标市场：这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。

6、产品更新换代周期：更新换代周期的确定要有资料来源。

7、产品标准：详细列明产品执行的标准。

8、详细描述本企业产品/服务的竞争优势（包括性能、服务等方面）第三部分 行业及市场情况

1、行业情况（行业发展历史及趋势，哪里行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测）:

(1)列表说明各年全行业销售总额：必须注明资料来源。

（2）列表说明各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

2、目标市场情况

（1）图表说明目标市场容量的发展趋势

（2）本企业与目标市场内五个主要竞争对手的比较：主要描述在主要销售市场中的竞争对手。（可以列表说明）竞争对手 市场份额 竞争优势 竞争劣势

（3）市场销售有无行业管制，企业产品进入市场的难度分析第四部分 组织与管理

1、企业基本情况：

拟定的企业名称

预期成立时间

预期注册资本

预期注册地点

2、企业主要股东情况项目策划书封面：列表说明股东的名称及其出资情况。股东名称 出资额 股份说明 出资形式 联系人 联系电话 甲方 乙方 丙方 丁方

3、企业内部部门设置情况：以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单：（可根据本公司实际情况去决定职位安排）

第五部分 营销策略

1、产品销售 成本的构成及销售价格制订的依据：

如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等）：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略×××项目策划书与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、在其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

第六部分 产品制造

（如果是非制造业，则不需要产品制造，可以制定相应的经营计划）

1、产品生产制造方式（企业自建厂生产产品，还要委托生产，或者其它方式，请说明原因）：

企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：

现有生产设备情况（专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划，采购周期及安装调试周期）：

2、产品成本和生产成本如何控制，有怎么样的具体措施：

3、产品批量销售价格的制订，产品毛润率是多少？纯利润率是多少？

第七部分 融资说明

1、为保证项目实施，需要的资金是 万元，需要资方投入 万元，对外借贷 万元。如果有对外借贷，担保措施是什么？（你现在手上已经拥有的投资金额是50万元人民币，若资金不足可以通过融资的方式集资，但也要说明你是如何进行融资）

2、请说明投入资金的用途和使用计划：

3、拟向外×××项目策划书来投资方出让多少权益？计算依据是什么？

4、预计未来1年或3年的平均每年净资产收益率是多少？

5、外来投资方向可享有哪些监督和管理权力？

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税收和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策以及未来可能的情况（如：市场准入、减免税等方面的优惠政策）：

9、需要对外来投资方说明的其他情况：

第八部分 财务计划

1、产品形成规模销售时。毛利润率为 ％，纯利润率为 %

2、请提供：未来1—3年的计划项目盈亏平衡表，项目资产负责表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品呈报表； 注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第九部分 风险评估与防范

请详细说明该项目实施过程×××项目策划书中可能遇到的风险以及控制、预防手段（包括可能的政策风险、加入WTO的风险、技术开发的风险。经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段）

第十部分 项目实施进度

详细列明项目实施计划和进度（注明起止时间）：

第十一部分 其他

为了补本项目计划书内容，需要进一步说明的有关问题（如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼以及仲裁事件中，对企业有何影响）：

请将产品彩页、产品宣传介绍册、证书作为附件于此

注：

1、以上模板内容请参赛者根据自己所选项目进行详细扩充并及时完成就业创业大赛策划书，此模板仅供参考，如若有更好设计框架可另行设计，但要求要对参赛者所选项目进行详细策划。

2、就业创业策划书页数控制在至少15页纸以上（除封皮以外）。

2025年4月15日

**第二篇：就业创业演讲大赛策划书**

就业创业演讲大赛策划书

一、活动背景

随着全国高校的扩招，以及大学毕业生人数逐年增加，在加上XX年全球金融危机，高校毕业生的就业创业形势日趋严峻，就业创业竞争的压力日益增大.为了繁荣校园文化、充实校园生活，进一步引导同学们了解就业创业知识、培养就业创业意识、树立就业创业精神、提高就业创业能力、让同学们通过关于就业创业的演讲活动了解当前严峻的就业创业形势，并找到就业创业的方向，特面向全系学生举办以“”为主题的就业创业演讲比赛。

二、活动目的及宗旨

1.激发同学们的学习热情和学习动力，调动同学们的积极性，增强同学们的自信心，自豪感，繁荣学院文化，发扬比赛的优良传统，帮助同学们明确学习目标，促进学生树立职业意识，从观念、心态、技能等方面做好应对竞争压力和职业挑战的准备。

2.通过活动在全系范围内的影响力来提高同学们对自己职业发展的思考和规划，同时通过演讲来提高同学们的交流和表达能力，进而更好的对别人甚至未来的工作单位推销自己

三、活动意义

本次活动意在通过提供演讲平台给予同学们锻炼的机会，展现演讲才华和能力，并通过对其就业创业想法和认识，鼓励同学们通过对社会及市场的观察，结合自身特点，策划制定有一定实际价值的奋斗方案。激发培养我校学生的创新实践能力、主动精神、商业精神以及市场经济思维。

四、主办单位：院团委

承办单位：土木工程系就业创业部

赞助单位：待定

五、活动主体

1、筹备阶段

（1）活动宣传

◆ 海报宣传：在活动前，通过在一教门口展出宣传海报来告知全系同学该活动的基本情况（要求海报能够深刻体现活动主题，并且内容新颖，有直观的表达效果）——宣传组

◆班级宣传：为了达到宣传力度，做到全系参与，在活动前，安排部门干事带上相关的宣传资料在班上的就业创业委员的配合下将资料发放到各个班级并告知本次活动的基本内容，同时统计报名人数。——就业创业部全体干事

◆咨询宣传：在活动前及整个活动过程中，在1604值班室就业创业部设立咨询点，为同学们详细解答一系列问题，使同学们更能了解活动情况。——值班干事

（2）组织

◆联系比赛场地：确定初赛及复赛的比赛地点

◆主持人：待定（要求普通话很好，能灵活应变，具有感染力）

◆参赛人员：初赛：全系报名参加演讲的各位选手

复赛：经初赛选拔。（6—8名）

◆邀请人员：初赛：土木工程系就业创业部三位部长及几位干事（具体人员待定）

复赛：发请柬邀请评委:学院领导、学生会干部。（共9名）

◆出席观众：初赛：各位选手

复赛：每个班选5名同学代表班级参加

（3）ppt及活动背景音乐：

◆做一个关于能反映当前就业创业形势的ppt（要求内容符合活动主题，深刻新颖）——策划组

◆选几首活动过程中的背景音乐，用于活动开始前，及在活动过程中的一些停歇时间（要求歌曲内容积极向上，给人以奋斗拼搏的激励）——活动组

（4）后勤工作及舞台部分

◆购买物品：证书，奖品（获奖者），舞台装饰品——外联组，财务组

◆借用物品：音响设备，花盆——秘书组，资料组

◆场地布置：舞台装饰、开场和结束音乐及音响设备调试、后期清理等——就业创业部全体干事

◆抽签及现场秩序的维持：确定复赛的顺序安排，提前告知参赛选手做好演讲准备。——策划组

2.比赛前期阶段：参赛选手需提前准备一份就业创业演讲稿，在比赛之前交到1604值班室就业创业部审核。

3.比赛阶段：

◆初赛

①时间：4月13日（具体比赛时间待定）

②地点：1616

③主题：积聚就业跬步，点亮创业梦想

④比赛流程：

\*主持人致开幕词并且介绍到场的评委及比赛的规则。

\*演讲比赛正式开始。

\*带所有选手比赛完后，邀请评委代表上台简单讲评

\*主持人致闭幕词。

\*赛后第二天公布进入复赛的选手并通知其做好复赛的准备

◆复赛

①时间：4月17日（具体时间待定）

②地点：八角演讲厅（提前申请）

③演讲环节：

\*第一环节——选手演讲

限时：时间必须在5分钟以内

主题：积聚就业跬步，点亮创业梦想

\*第二环节——现场问答

ps：每位选手演讲完毕，必要时评委可向选手提问或做简单点评

④流程：

\*主持人致开幕词并且介绍到场的评委，嘉宾

\*主持人邀请评委代表学生会主席发言

\*主持人介绍比赛的规则和评分细则

\*播放ppt，同时主持人根据ppt播放的内容作相应的讲解

\*ppt播放完后，主持人引入演讲比赛

\*当第四个选手演讲完后，进入表演环节（目的激发观众热情，放松选手紧张心情，活跃活动气氛。）

\*待所有选手比赛完后，进入互动节目——通过屏幕转动，选出回答问题的观众，问题内容主要是就业创业方面的,回答问题的观众可获得精美小礼品一份，（在进行互动节目时，统计出最后两位位选手的得分）

\*主持人公布最后两位选手得分，然后邀请评委代表团总支副书记做活动讲评，工作人员进行名次排序

\*主持人上台宣布比赛结果（依次由优秀奖到一等奖）

\*嘉宾，评委，选手，全体工作人员合影留念

4.现场各组分工

◆舞台部分：主持人，音响，装饰舞台——就业创业部全体干事

◆秩序部分：观众秩序——活动组，策划组

◆礼仪部分：引领嘉宾评委就坐，收发评分表——资料组，秘书组

◆统分计时部分：统计分数，排名，计时，提醒时间——宣传组

◆后勤机动：外联组

六、活动预算

◆海报，横幅 待定

◆提供矿泉水供评委，参赛选手及工作人员 待定

◆荣誉证书及奖品等 待定

◆会场布置物品费用 待定

◆请柬 待定

合计：待定

七、注意事项

◆筹备阶段各组分工合作，出现问题及时联系，共同解决问题。工作严格按照进度表进行，每完成一项任务互相转告;

◆会场布置方式要求大方得体；

◆活动前预备话筒，赛前注意音响的调试工作；

◆确定到场嘉宾的工作要求及时无误；

◆准备一些互动游戏在统分的时候过度，在观众互动环节进行人员统分，◆公布名次，由优秀奖开始至一等奖

◆整个活动过程中，部门各干事应积极、主动。若有突变情况或临时安排，以当时情况安排为准。

附件

比赛规则

(一)参赛须知

1.参赛对象：土木工程系大

一、大二的所有同学

2.各参赛选手必须遵守演讲比赛遵守演讲比赛负责小组的规定，按时参加抽签、比赛。

3.各参赛选手必须在赛前20分钟入场。

4.参赛选手次序严格遵守比赛规则，在比赛过程中，若有异议，有评委裁定。各参赛选手及相关亲友团必须遵守会场纪律，不起哄，不和倒彩，做文明参与者。

(二)比赛要求

1、比赛采取命题演讲方式进行，比赛演讲稿必须围绕业创业主体展开，结合实际，突出亮点，主题鲜明。

2、比赛顺序有抽签决定，选手迟到1分钟视为弃权。

3、演讲时间为5分钟内分钟，超过5分钟均相应扣分。

(三)评分标准

◆ 初赛

本次比赛中主题演讲采用10分制，要求准确的主题内容和得体的表达形式相统一。

主题内容（5）

1.内容紧扣主题，联系实际，内容健康，积极向上（2分）

2.主题深刻鲜明，逻辑性强，说理充分，富有感召力（1分）

3.具有创新精神，点子新颖，符合实际（2分）

语言表达（3分）

1.发音基本标准，口语表达流利，口齿清晰（1分）

2.语言准确，形象生动，表达自然流畅，富有感情（1分）

3.就业创业内容明确（1分）

台风表现（1分）

1.上下场致意、答谢，衣服整洁，仪态端庄大方（0.5分）

2.举止自然得体，提醒朝气蓬勃的精神面貌，有激情，演讲气质好，肢体语言得体（0.5分）

综合印象（1分）

1.有评委根据演讲选手现场表现作出综合演讲素质的评分。

2.选手演讲的时间控制在规定时间内，不足或超过均扣0.5分。

3.要求脱稿，若不脱稿，扣0.5分。

注：1.本次比赛初赛采用十分制进行评判，要求正确的思想内容和完美的表达形式相统一;初赛评委为土木系就业创业部三位部长，总得分取所有评委评分相加之和的平均数。

2.初赛演讲时间为5分钟以内，超过5分钟扣0.5分

3初赛由评委现场评分，分数在演讲完后公布，进选选手在初赛完毕后第二天公布

4.参加初赛的选手取前6—8名进入复赛。

◆复赛

本次比赛中主题演讲采用10分制，要求准确的主题内容和得体的表达形式相统一。

主题内容（5分）

4.内容紧扣主题，联系实际，内容健康，积极向上（1分）

5.主题深刻鲜明，逻辑性强，说理充分，富有感召力（1分）

6.具有创新精神，点子新颖，符合实际（2分）

语言表达（3分）

4.发音基本标准，口语表达流利，口齿清晰（1分）

5.语言准确，形象生动，表达自然流畅，富有感情（1分）

6.就业创业内容明确（1分）

台风表现（1分）

3.上下场致意、答谢，衣服整洁，仪态端庄大方（0.5分）

4.举止自然得体，提醒朝气蓬勃的精神面貌，有激情，演讲气质好，肢体语言得体（0.5分）

综合印象（1分）

4.有评委根据演讲选手现场表现作出综合演讲素质的评分。

5.选手演讲的时间控制在规定时间内，不足或超过均扣0.5分。

6.要求脱稿，若不脱稿，扣0.5分。

现场问答（不算分，由评委自由提问）

1.评委可根据选手的现场表现和演讲内容对选手提出问题，但此环节的表现不加入评分细则内。

2.不一定每个选手都会被问答，这由评委决定选择。

注：1.本次比赛初赛采用十分制进行评判，要求正确的思想内容和完美的表达形式相统一;复赛评委9人，总得分为，去掉一个最高分，去掉一个最低分后评委评分的平均分。

2.初赛演讲时间为5分钟以内，超过5分钟扣0.5分

3复赛由评委现场评分，前两位选手的得分在接着的后两位选手演讲完毕后公布，最后两位选手的得分及在嘉宾上台讲评后公布，并当场公布选手名次。

(四)奖项设置

一等奖一名 奖品+证书

二等奖一名 奖品+证书

三等奖一名 奖品+证书

优秀奖三至五名 奖品+证书

**第三篇：大学生创业大赛项目策划书**

大学生创业大赛项目计划书

一、计划摘要

在学校，同学们复印文件是非常普遍的，课件、传单等都需要打印，经过调查，每月仅打印纸张约40万张（不包括大四毕业交论文时），这个数量是非常庞大的，学校每家文印店价格都是一样的，除了地势之外没有任何优势可言，但如果学校有一家文印店，价格远远低于其他同类，同时提供网上冲印服务，那它就会迅速占领学校市场。

由此，我计划在学校开一家文印店，名叫“人人文印”。该店的业务范围是提供文印服务，同时卖一些文具用品。我的创业思路是：

1、在纸张的背面（局部）为商家做广告，对他们做宣传，同时，我们会收取广告商家的广告费用。

2、很大程度上降低打印价格，现暂定A4普通复印为0.05元，（这是其他文印店价格的一半），这样就何以迅速占领市场。

3、提供网上冲印服务。顾客可以通过邮件发送文件到我们邮箱，并注明姓名，宿舍，联系方式、需要时间等问题，我们可以冲印好了后送到宿舍或者直接到打印店来取，这样减去了中间打印环节，更加速了占领市场的步伐。

4、销售一些文具用品。销售文具用品可以是多元化，同时提高收入。

我初期工作计划首先是与商家洽谈广告的事宜，同时做好印刷

机、电脑、文具、纸张等物品的采集工作，然后做好宣传并聘请员工准备开业。

我的目标是在半年的时间内占领学校40%的市场，同时与5家商家合作；一年的时间占领60%的市场，与10家商家合作。同时在长春高校中开启四家文印连锁店。两年的时间以绝对优势占领长春文印市场。

那么目前最主要的是启动资金问题，因印刷机、电脑等物品价格昂贵，不可能拿出这么多钱来购买，我有两种思路：

1、和商家洽谈赞助，2、租赁印刷机。此外，就是广告合作问题，因为广告合作是能降低印刷价格的关键，只有做好这一步，才能使“人人文印”壮大，所以我还会吸收一些人才，扩大队伍。

二、企业介绍

“人人文印”作用于高校、服务于同学，针对同学打印文件贵，打印不方便等问题，为同学节省学习开支、提供方便；同时针对外界商家对学校广告宣传范围小，宣传时间短，宣传方式落后等问题，为商家提供长期的、全面的、贴近生活的广告宣传。

“人人文印”的宗旨是：服务同学，方便商家。

三、行业分析

就我们学校目前情况而言，课件、试卷、活动宣传单等等是同学们的必需品。在我们的调查报告中，平均每月打印纸张为40万张，这个市场是非常大的，学校共有文印店五家，价格统一为一毛每张（普通A4纸），竞争优势主要体现在地势上。

校外有很多商家想打入学校市场，广告就是其先锋队。每年各商家通过发传单、海报、赞助晚会、搞活动等形式来增强知名度，但这些形式都只是短期的宣传，宣传范围有限，宣传方式落后，不能做到长期有效的宣传作用。

有时同学不愿意去文印店，因为那会浪费很多时间。这样就说明了文印有很大的空间去挖掘。

通过以上形势分析，“人人文印”将解决以上三种问题，将同学与商家有效的联系在一起，起到了服务同学，方便商家的作用。

四、优势分析

“人人文印”的服务主要是面向学生提供文印服务，面向商家提供广告服务，有其独特之处。首先，“人人文印”打印价格为五分每张（普通A4纸），这对同学是一个致命的诱惑，学生本来钱就不多，如果有能便宜点的文印，他一定会选择的，这样我们就可以迅速有效地占领市场。再次，在纸张的背面（局部）印刷上商家广告，这样只要有顾客打印，就会看到广告，这种广告是长期的，全面的，更贴近生活的。那么，就会有很多商家愿意与我们合作，我们会收取广告费用。其次，我们提供网上冲印服务，即顾客可以通过邮件发送文件到我们邮箱，并注明姓名，宿舍，联系方式、需要时间等问题，我们可以冲印好了后送到宿舍，这样更加速了占领市场的步伐，挖掘更多的顾客。另外，还可以销售一些文具用品，这样可以是文印多元化，也可以增加收入。最后，人人文印是是学生创办的，服务于同学。这样离同学更近，拉近了于顾客的距离，可以增加很多顾客。

五、市场预测

对内，价格的便宜为顾客节省了钱，是我们最大的优势，对市场的占有起着决定性作用，同时，网上冲印为顾客提供了方便，对拓展市场也有很大帮助。再次，销售文具也可以增加收入。

对外，提供长期、有效、方便的广告服务，会吸引很多商家愿意与我合作，也就给我带来了广告收益。

这样，我就会在最短的时间占领市场，并做强做大，然后开文印连锁，以连锁店形式占领全国市场。

六、营销策略

1、提高知名度，做好广告宣传。因为我还是学生，身边的朋友多，可以通过朋友宣传，也可以通过贴传单宣传。这在前期是非常重要的。

2、在准备工作的做强做大。因为创业思路很容易被复制，所以必须在准备工作上就能于尽可能多的商家一起合作，才能在竞争中站住脚，并做到同类行业的领头羊。

3、实行会员制，由于我们的创业项目是与商家合作，因此今后会和商家商谈在校园内对其品牌的推广，所以所需人员可以从会员中

挑选，另外，可以提高客户的忠诚度，并且对会员实行积分制，年终可赠送小礼品等。

4、实行网上打印，送货上门的服务（我店有网上冲印，肯定会建立自己的网站），只要将要打印的东西，上传至网站，我们会送货上门，再付款，是同学足不出户就可领取课件（另外，网站会有各个签约商的广告，扩大宣传效果）。

5．口碑相传其实是节约营销成本最好的方法，而这就需要我店除了价格取胜外，还要有良好的服务，这样能更快的树立品牌。

6.我店会对同学们的打印资料（在其允许的情况下，进行保存），方便与其他人共享（以老师的课件等为主，会分门别类的保存），使更多的同学得到自己想学习的非本专业的知识。

七、制作计划

我们的目标是在半年的时间内占领南湖40%的市场，同时于5家商家合作。一年的时间占领装饰学院60%的市场，与十家商家合作，同时在长春高校中开启四家文印连锁店。两年的时间以绝对优势占领长春文印市场，并在全省范围内做强做大。五年的时间在全国做强做大，做到同类行业的领头羊。

八、财务规划

一个企业应该从刚开始时就应该有清楚的财务，这恰是中国很多初创企业的弊端，为以后的风头介入及公司的大到上市，是很不利的，因此，虽然刚开始时，我们的资产可能只有几平米至十几平米的小屋，加上几台打印机，有限的工作人员，但是对于将来的连锁之路来说，明细的财务指标是必须要有的，针对这些，我们会制定资产表，负债表，损益表，坏账准备，及最重要的利润表。这些看似繁琐的各项财务数据，肯定在将来能够用的上。

中国有句古话叫做开源节流，既然无法控制开源，那节流将是重中之重。当然这种节流要建立在尽量满足消费者最大满足的基础之上。

针对上述情况，我们会专门设立会计部门，可以用会计专业的同学来帮忙做账（当然是给报酬的），这样既能壮大我们的创业团队，也能更好的管理财政。

九、劣势分析及解决方案

1、可复制性。我们的创业计划没有核心技术，只有创业理论，容易被复制。只要有人模仿我们的经营模式，宾锲他们有更好更多的商家合作，我们就会受到很大的冲击。

解决这个问题，我们的思路是必须在准备工作上下大功夫。在店铺还没有开张前就与商家洽谈并签订合同，保证在开张是就能投入正常使用，并且能保证纸张能满足顾客的需要。所以，这就要求我们在准备阶段的做强做大，然后能以强大的后盾迅速占领市场，同时保证即使同类模仿，他们也是起步晚，起点低，不能与我们竞争。

2、我们是学生，并且不是本地人，没有太多背景。这种经营模式会迅速占领市场，有可能会受到同类行业对手的打击报复。

我认为解决这个问题，主要还是从自身出发。我们有创业项目，有人有创业资金，有背景，只要我们能达成共同的协议，一起合作，自身位臵提高了就不怕别人打击报复了。所以我们会继续吸引合作伙伴，一起来开启创业之门。

3、商家愿意合作的太少，不能继续维持低价格的文印服务。甚至有可能成为最大的致命商。

这一点是非常重要的，也是我们创业瓶颈。解决这个问题我认为还是团队人才的问题，所以必须吸引外联人才加入我们队伍，加强和商家的洽谈合作。

4.打印机无法正常工作，致使很多同学无法准时收到打印的课件等，这样就会使客户忠诚度收到影响。

解决方法：首先向同学道歉，如果需要很长时间，那么就拿去其它打印店打印，我们来补差价。这样虽然会赔钱，但是会在同学心里中树立诚实守信的印象。

策划人：XXX

2025年6月

**第四篇：创业就业策划书**

某某某某大学（团支部风采展演）

策

划

书

视觉传达设计二班团支部

2025年11月22日

一.活动主题：创业就业

二.活动背景：

1.执行对象：视觉传达二班全体同学

2.开展原因：大学生创业就业问题一直是近几年来备受关注的热点话题之一，党的十七大明确提出，实施扩大就业的发展战略，促进以创业带动就业。对此各团总支应引起高度重视，可以此为团组织生活主题，鼓励广大学生团员培养自主创业意识和树立正确的就业观念。

3.对大家的影响：以理想信念教育为核心、以团员青年全面成长成才为目标，引导广大团员青年以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，通过加强团风建设，促进建设优良学风，提升学生就业竞争力，进一步增强团支部工作的感召力、凝聚力和生命力。

三.开展目的和意义：

1．引导大学生转变就业观念，树立正确的就业择业观。

2．促进大学生更好地认识自我。

3．通过知识传授和实践锻炼，对大学生的职业规划、社交技能、价值取向等进行全方位的培养及熏陶，帮助他们认清自身的优势和劣势，从而转变就业观念，选择适合自己的职业发展道路。

4．通过活动使团员们自身对本专业领域的前沿学术发展和现状得到认识，并以此规划好自身的学业与职业生涯规划。

5．通过对假期的社会实践进行交流，认识到就业面临的问题以及

将来如何解决问题。

四.资源需要：宣传委员负责宣传，组织委员负责考勤。

五.活动开展前准备：

1.安排同学们下来选择相关的材料。

2.以寝室为单位讲述自己暑期社会实践。

六.开展过程：

1、由主讲人给参加者讲授现代大学生就业和创业所面临的各项问题。包括一些数据资料，和一些与就业和创业有关的视频短片。

2、以寝室为单位，谈谈自己的暑期社会实践，所面临的问题以及如何解决问题。

3、学生发言，谈自己对大学生就业和创业问题的感想及看法。全体同学转开讨论，活动结束后参加者写出自己的就业感想或就业规划以书面形式上交材料

七.活动负责人、参与者：

1.负责人：某某

2.参与者：视觉传达二班全体同学。

视觉传达设计二班团支部2025年11月22日

**第五篇：创业大赛策划书**

创业大赛策划书模板 AA广告策划书模板

大学生创业大赛创业策划书 模板

项 目 名 称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

创业团队（个人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日 期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛 学校 名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛者组长联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛者电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

保 密 承 诺

本创业策划书内容涉及本参赛项目的商业秘密，仅对评审专家和有投资意向的投资者公开。本企业请求评审专家和投资企业项目经理收到本创业策划书时做出一下承诺：

妥善保管本创业策划书，未经本参赛者同意，不得向第三方公开本创业策划书涉及的商业秘密。

目 录

第一部分 策划书摘要………………………………

第二部分 产品/服务……………………………………

第三部分 行业及市场情况…………………………

第四部分 组织与管理………………………………

第五部分 营销策略……………………………………

第六部分 产品制造……………………………………

第七部分 融资说明……………………………………

第八部分 财务计划……………………………………

第九部分 风险评估于防范……………………………

第十部分 项目实施进度………………………………

第十一部分 其他…………………………………………

备查资料清单 ………………………………………………

第一部分 策划书摘要

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。

创业房地产广告策划书策划书摘要应该涵盖改策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分 产品/服务

产品/服务描述（这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其他企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进行和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。）

企业现有的和正在申请的知识产权（专利、商标、版权等）：

专利申请情况：

产品商标注册情况：

企业是否已签署了有关专利权及其他知识产权转让或授权权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款）：

目标市场：这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。

产品更新换代周期：更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准：详细列明产品执行的标准。

详细描述本企业产品/服务的竞争优势（包括性能、价房地产广告策划书格、服务等方面）：

第三部分 行业及市场情况

1、行业情况（行业发展历史及趋势，哪里行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测）:

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额：必须注明资料来源。

（2）列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

2、目标市场情况

（1）图表说明目标市场容量的发展趋势

（2）本企业与目标市场内五个主要竞争对手的比较：主要描述在主要销售市场中的竞争对手。（可以列表说明）竞争对手 市场份额 竞争优势 竞争劣势 本企业（3）市场销售有无行业管制，企业产品进入市场的难度分析

第四部分 组织与管理

1、企业基本情况：

拟定的企业名称

预期成立时间

预期注册资本

其中：现金出资额及占股份比例

预期注册地点

2、企业主要股东情况广告策划书封面：列表说明股东的名称及其出资情况。股东名称 出资额 股份说明 出资形式 联系人 联系电话 甲方 乙方 丙方 丁方

3、企业内部部门设置情况：以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单：（可根据本公司实际情况去决定职位安排）

序号 职 务 姓 名 学历或职称 联系电话 1 懂事长 2 副董事长 3 财务负责人 4 市场营销负责人 5 技术开发负责人 第五部分 营销策略

1、产品销售 成本的构成及销售价格制订的依据：

如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等）：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略诺基亚广告策划书与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、在其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

第六部分 产品制造

（如果是非制造业，则不需要产品制造，可以制定相应的经营计划）

1、产品生产制造方式（企业自建厂生产产品，还要委托生产，或者其它方式，请说明原因）：

企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：

现有生产设备情况（专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划，采购周期及安装调试周期）：

请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

2、简述产品的生产制酒店广告策划书造过程、工艺流程：

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等生产必须品的进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，列出3家主要供应商名单及联系电话:

主要供应商

1主要供应商

2主要供应商

3正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备：

3、产品成本和生产成本如何控制，有怎么样的具体措施：

4、产品批量销售价格的制订，产品毛润率是多少？纯利润率是多少？

第七部分 融资说明

1、为保证项目实施，需要的资金是 万元，需要资方投入 万元，对外借贷 万元。如果有对外借贷，担保措施是什么？（你现在手上已经拥有的投资金额是50万元人民币，若资金不足可以通过融资的方式集资，但也要说明你是如何进行融资）

2、请说明投入资金的用途和使用计划：

3、拟向外百事可乐广告策划书来投资方出让多少权益？计算依据是什么？

4、预计未来3年或5年的平均每年净资产收益率是多少？

5、外来投资方向可享有哪些监督和管理权力？

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税收和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策以及未来可能的情况（如：市场准入、减免税等方面的优惠政策）：

9、需要对外来投资方说明的其他情况：

第八部分 财务计划

1、产品形成规模销售时。毛利润率为 ％，纯利润率为 %

2、请提供：未来3—年的计划项目盈亏平衡表，项目资产负责表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品呈报表；

注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第九部分 风险评估与防范

请详细说明该项目实施过程房地产广告策划书中可能遇到的风险以及控制、预防手段（包括可能的政策风险、加入WTO的风险、技术开发的风险。经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段）

第十部分 项目实施进度

详细列明项目实施计划和进度（注明起止时间）：

第十一部分 其他

为了补本项目计划书内容，需要进一步说明的有关问题（如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼以及仲裁事件中，对企业有何影响）：

请将产品彩页、产品宣传介绍册、证书作为附件于此

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！