# 大学生创业设计大赛（★）

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-07-04

*第一篇：大学生创业设计大赛附件4：大学生创业设计大赛创业计划书写作统一规范指导（仅供参考）大学生创业设计大赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出并围绕一个具有市场前景的产品、技术、概念产品或服务，完成一份深入、具体、完整的创业计划，以描...*

**第一篇：大学生创业设计大赛**

附件4：

大学生创业设计大赛

创业计划书写作统一规范指导

（仅供参考）

大学生创业设计大赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出并围绕一个具有市场前景的产品、技术、概念产品或服务，完成一份深入、具体、完整的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源，揭示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易懂。创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象，可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客、政策机构等。

一、创业计划书内容

创业计划一般包括：执行总结，产业背景，市场调查和分析，公司战略，营销策略，经营管理，管理团队，融资与资金运营计划，财务分析与预测，关键的风险和问题等十个方面。

1.执行总结

是创业计划一到两页的概括，包括以下方面：

1)公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的概述

2)面临的市场机会和目标市场定位与预测

3)市场环境和竞争优势

4)经济状况和盈利能力预测

5)团队概述

6)所需资源，提供的利益等

2.产品/服务介绍

1)本创业计划的产业背景和市场竞争环境

2)详细的产品、技术、概念产品或服务说明，以及如何满足关键的顾客需求

3.公司战略

阐释公司的发展战略，分阶段制定公司的发展计划与目标，包括：

1)商业模式

2)总体进度安排、分阶段制定公司的发展计划与市场目标

3)公司的研发方向和产品线扩张策略

4)主要的合作伙伴与竞争对手等

4.市场调查和分析

1)目标市场的定位与分析

2)市场容量估算和趋势预测

3)竞争分析和竞争优势

4)估计的市场份额和销售额

5)市场发展的趋势等

5.营销策略

制定有效的营销策略，确保产品顺利进入市场，并保持和提高市场占有率，包括：

1)定义产品、技术、概念产品或服务面对的顾客群，所提供的核心价值、附加利益等

2)制定符合本项目市场特点的价格策略

3)构建通畅合理的营销渠道

4)提出新颖而富于吸引力的推广策略

6.经营管理

1)生产工艺/服务流程

2)设备购置和改建、人员配备、生产周期

3)产品/服务质量控制与管理

7.创业团队

1)公司的管理团队，组织架构以及团队能力

2)各成员与管理公司有关的教育和工作背景，团队成员的分工和互补

3)领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况

8.企业经济/财务状况

1)资金需求和来源

2)融资计划

3)股本结构与规模

4)资金运营计划

5)退出策略（方式、时间）

9.财务分析与预测

1)关键的财务假设

2)会计报表（包括资产负债表、收益表、现金流量表，前两年为季报、前五年为年报）

3)财务分析（IRR、NPV、投资回收期、敏感性分析等）

10.关键的风险和问题

可能的技术、市场、财务等方面的风险和问题、相应的规避计划等。

二、创业计划报告书的撰写原则

1、主题明确

1)项目名称：体现创业投资的主旨或目标——科技、市场、价值。

2)封页：精心设计、体现项目特色；简洁规范、避免过于花俏。

3)报告摘要（1~2页）开门见山地综述：项目的名称、技术特点和优势、所属产

业及趋势、市场需求及趋势、投资及其效益、基本结论等。

4)报告目录和章、节、目的标题：报告的逻辑思路和分析框架。

5)报告的正文：分“章-节-目-小目”论述、主题明确、依序论述、循序渐进。

6)报告的附录：科研成果获奖、专利、发明证书等；市场调研的方案和问卷等

资料。

7)报告的主要参考文献：按参考文献标准写法标注。

2、结构合理

1)报告摘要（执行摘要）

2)项目和公司简介

3)产品或服务及其特征

4)市场需求和所属行业的竞争和发展趋势

5)市场营销方案

6)生产和运作模式

7)企业管理方案

8)融资方案

9)投资（财务）效益可行性

10)风险及其防范

11)撤出机制

12)结论和决策建议

3、内容充实、重点突出

报告摘要

1)产品或服务的名称及特征、所属产业、趋势及特征；

2)项目的市场需求和趋势、营销的基本策略；

3)公司的组织和管理；

4)项目的筹资和投资计划和效益评价结果；

5)项目的风险投资者的撤出方式和预计效益；

6)项目的基本结论和建议。

产品或服务和公司简介

1)产品或服务简介：技术价值和应用价值

2)公司简介：公司组建、注册资本和股权结构、发展战略

市场需求和所属行业的竞争和发展趋势

1)市场容量调查和预测过程和结果

2)产品或服务的生命周期、产业的特征和生命周期

3)行业的竞争对手和方式

\* 市场营销方案

4P的组合：几种主要的营销策略

所选营销策略的利弊分析和调整

\* 生产和运作模式

生产组织方案（采购、生产、仓储、运输、销售）

生产工艺流程

人员和设备的配置

\*企业管理方案

企业的组织结构设置和调整

董事会、总经理、部门经理等的职能（权责利）

中层经理的职责

部门管理（人事、财务、生产、采购、销售等）

职工管理

\*融资方案

资金来源和比例：技术入股、风险资本投资入股、管理者出资入股、银行贷款。

计算资本成本：各种资本的成本、加权平均资本成本

\*投资（财务）效益可行性

编制：损益表、（经营性）现金流量表、资产负债表\*、还贷计划表\*。

测算投资效益指标：静态和动态回收期（PBP）、净现值（NPV）、内涵报酬率（IRR）、保本点（BEP）等。

\*风险及其防范

技术风险和防范：技术创新性和成熟度、技术更新、R&D的后续能力。

市场风险和防范：目标市场的实际需求、价格变动与需求变化、竞争对手的能力和市场竞争态势、产品更新换代或替代品出现。

\*撤出机制

股权转让－部分转让或全部转让股权，预计的股权转让价值：

股权价格=每股净资产（1+溢价率）

公司上市－发行股票（出售股份或继续持股），预计的股票价值：

股票价格=前三年平均每股收益\*发行的平均市盈率

\* 结论和决策建议

i.技术价值：该项技术和产品/服务是否成熟和具有应用前景？

ii.市场价值：基于该项技术的产品/服务是否具有较大和稳定的市场需求？ iii.投资价值：该项投资是否具有经济效益？风险投资是否具有经济效益 ？ iv.决策建议：是否具有投资价值？投资和管理中应注意的关键问题？

4、论据充分、论证严谨

1)市场调研分析部分：资料详实、可信度高；潜在需求现实

2)技术工艺部分：技术成熟；后续R&D有保障

3)财务效益部分：销售、价格和成本合理；NPV>0；回收期短

4)营销策略：可操作性；有特色和创意

5)风险评价：客观；可解决

6)撤出方式：可行

5、方法科学、分析规范

1)市场调研和预测方法

2)财务效益可行性研究方法（NPV、IRR、PBP、弹性分析）

6、文字通畅、表述准确

通俗易懂；逻辑严谨；言能达意；谨防语病

7、排版规范、装帧整齐

封页、标题（大、中、小）和全文格式、正文、段落、引言、表格、公式、数字表示、参考资料

报告书撰写的基本要求

主题明确、结构合理内容充实、重点突出

论据充分、论证严谨方法科学、分析规范

文字通畅、表述准确排版规范、装帧整齐

三、作品书面格式要求

1)作品一律采用A4幅面；

2)主标题用小二号楷体，小标题用四号黑体；

3)正文用五号宋体；

4)例证加斜体。

**第二篇：大学生创业设计大赛**

目录

团队介绍

前言 第一篇 市场分析

一 二 三 四 第二篇 一 二 三 第三篇 一 二 三 四 第四篇 一 二 三 整体市场状况 目标市场的选择 竞争对手分析 市场可行性分析 产品概述

产品介绍 产品包装 产品营销

市场推广

广告策略 广告理念 广告创意 广告媒体 推广策略

产品推广方案 零售商授权方案 推广方式 前言

目前，教师使用的粉笔存在很多种问题，皮肤粘灰、粉尘飞扬，严重危害着教师们的健康。但是，面对这些问题又有谁想过：“教师也是平凡的，普通的。就如一颗小小的铺路石，也只是社会中的沧海一栗，大多数的老师，都只是默默地在自己的岗位上，燃烧尽了自身全部的光和热，再悄悄地退下了，没有惊人的事迹，没有辉煌的成就，犹如一块黑板，曾经写满了神奇，最后擦去的都是功和利。”又有谁想过他们的健康呢？

根据调查数据结果显示，大多数教师对工作环境很不满意。因为学校采用价格低廉的粉笔，导致了教室的粉尘量加大，空气不再清新，而粉笔的生产商不会直接面对他们的最终客户--教师，也就不会完全了解客户的意愿，来改进生产方案推出新的产品。因此，我们特推出一种新型环保粉笔，该粉笔软硬适中，书写流畅，字迹清晰，粉尘少，光滑不沾手。对使用的教职员工减少了粉尘的危害，使他们的身体健康得以保护。

同时，号召社会力量关爱辛勤耕耘的教师，关爱他们的健康。我们要将使用新型不沾手粉笔的观念推广到全国每一位教师和每一个关心教师人的心里。

面对巨大的市场潜力和激烈的市场竞争，不沾手粉笔如何进入市场？以下是我们的一些分析。

第一篇 市场分析

一．整体市场状况(一)市场现有粉笔的概况：

目前，我国国内使用的粉笔主要有普通粉笔和无尘粉笔两种，其主要成分均为碳酸钙（石灰石）和硫酸钙（石膏），或含少量的氧化钙，无尘粉笔属普通粉笔的改进产品，它只是在普通粉笔中加入油脂类或聚醇类物质作粘结剂，再加入比重较大的填料，如粘土、泥灰岩、水泥等这样可使粉笔尘的比重和体积都增大，不易飞散，旨在消灭教室粉笔尘灰污染，但在实际应用中，它对粉笔尘污染的降低效果并不十分明显，老师的手上仍然粘满了粉笔尘，教室里仍然飞扬着粉笔尘，粉笔对师生健康的危害仍在继续„„

(二)市场现有粉笔的危害： 1.对师生呼吸系统的危害

根据全国调研资料显示，随着社会进步和社会节奏的加快，教师职业病率呈逐年上升的趋势，职业病呈现多样化方向发展，其中粉尘引起的尘肺以及各种急慢性呼吸道疾病是中国目前职业病中最主要、危害最严重的一种。教育专家田俊之前对福州30所中学、6所小学的3125名中小学教师进行的问卷抽样调查结果表明，中小学教师呼吸系统慢性病患病率较高，常见为慢性咽炎和声带疾病。其中男性慢性病患病率为58.53％，女性慢性患病率为61.06％，而且均有随教龄增长而升高的趋势，教育专家牛彩英等1996年12月之前对开封城区240位小学教师进行调查，表明教师存在轻重程度不同的咽喉疾病，发病率为60.4％。教育专家鹿道温等对青岛162名大学教师进行疾病调查时显示：慢性咽喉炎89例，占54.94％，慢性喉炎69例，占42.59％，均存在着明显的职业病现状。据对郑州市57中、金水区二小等学校共219名教师调查的结果显示：教师咽炎患病率为100%、鼻炎患病率为39%、哮喘病患病率为43%、支气管炎的患病率为8%、尘肺病的患病率为11.76%、癌症患病率为2%。

2． 对皮肤的危害：教师在教学过程中，粉笔粉尘不可避免地会沾在手上，同时漂浮于空气中的颗粒粉尘也会落在教师头发、脸上和脖子上，对皮肤膜有刺激作用，如果暑天遇汗水解，产生碱性物质，对皮肤粘膜的刺激就更大，因为人体皮肤所生存的环境为弱酸性环境，这样在粉尘碱性作用下破坏了皮肤的基本生存环境，粉笔粉尘使皮肤变得干燥、粗糙，并伴有搔痒感觉，使人体不适，严重者会引起粉刺、毛囊炎、脓皮病、皮肤皲裂和大量毛发脱落，影响和干扰了教师正常工作和生活。3.对空气质量的影响

粉笔粉尘具有较强的吸附能力，很多有害病菌都能吸附在微细粉尘上而被带入学生肺部，从而促成急性和慢性炎症的发生，从而引起学生群体集体感染呼吸道和其它流行病。学生在听课过程中，室内和细菌总数等卫生指标逐渐恶化，会与微细粉笔粉尘相互作用，加剧粉笔粉尘对师生健康的危害。如果粉笔粉尘落入眼中会严重刺激眼部黏膜，极易形成炎症或诱发近视；如果落入耳中也同样容易引发耳部炎症。

(三)市场对粉笔的需求量

粉笔市场最主要的客户是学校，就昆明而言一共有41所大学，359所中小学，其中中学每学期对粉笔的需求量最大为10416箱，大学的需求量为669箱，小学的需求量为524箱。而这仅仅是在昆明范围内。

学校对粉笔的需求量是如此的巨大，同时由于各方面的原因教具的技术更新比较慢，粉笔短时间内仍不会退出教室讲台，教师们仍要长时期使用这种满是毒害的工具，所以对粉笔的改进刻不容缓！

(四)市场调查分析

粉笔是一种传统的教学工具，其特点是方便、实用、价格低。粉笔的优势注定其被取代还是需要很长时间的，粉笔虽然很实用但缺点也很多，目前的办法只有进行改进，例如所谓的无尘粉笔不是真的没有灰尘，而是通过某种改进使得粉笔的灰尘减少。

近日我们团队成员对昆明市的高新一中、昆十四中、云南师范大学商学院和大塘子小学等学校进行了调查，其中88%的人对现在使用的普通粉笔不满意，最主要的问题反映在粉笔灰沾手和粉笔飘灰。有96%的教师觉得手上经常沾有粉笔灰会对健康产生影响，有92%的人对此表示反感。进一步调查，在向老师介绍了新型的粉笔不沾手、灰尘量小的特点后反响比较好，100%的人愿意选择新型环保粉笔。

我们的团队还对昆明市的粉笔厂情况进行了调查，粉笔厂都采用手工生产、人为加工的生产方式，投资少，加工成本低不利于新技术、新想法的产生。但通过询问得知粉笔厂商对技术改进的愿望比较强。另一方面，粉笔的采购都是由学校后勤部门负责，采购人员采购的途径有从中间商手中购买和直接从厂家购买两种。这就导致了教师在使用粉笔的过程中所发现的问题不能全部反应到生产者那里，因此市场上很需要一种拥有新技术的粉笔推出。我们要做的就是根据教师们的意愿对粉笔进行改造，将一套成熟的技术提供给生产者从而获得一定的利润。

二 目标市场的选择

粉笔是目前教学的必备工具，用它来传授知识，是最原始和最传统的主要教学方法之一，对人类的教育事业做出了不可磨灭的贡献，随着历史的进步和社会的发展，人们对生活品质的不断追求、对健康的高度重视，人类开始意识到粉笔给人类教育事业带来进步和做出巨大贡献的同时，也给从事教育事业的教师及学生带来很大的危害。根据调查，中学是使用粉笔最多的地方，大学是追求进步观念最强的地方，我们产品的推广首先要选择全国大中城市的大学和中学，之后再做更广泛、更深入的推广。

三 竞争对手分析 竞争对对战略研究

我们对竞争对手目前政策，短期目标，长期目标做出调查，预测，同时制定相应的方案指导本产品目前和未来与竞争对手展开竞争。

竞争对手营销组合分析

对竞争对手营销组合中的4PS等要素深入调查，判断他们的营销战略，为本企业的营销策划和竞争策略决策提供参考。

竞争对手营销组合实力评估

通过收集竞争对手的情报了解他们的状况，评估其潜在竞争力，并对其可能对本产品构成威胁进行预测。

四 市场可行性分析

1.产品的意义：过去我们使用的粉笔处处污染，处处伤害，随着社会的进步，人们对健康追求的升级，一个个问题暴露了出来。使用这样的粉笔健康吗？有关心教师们健康的人吗？有没有不危害健康的粉笔？于是新型环抱粉笔应运而生。

2.产品推出的客观需要：在对“新生活”、“健康生活”狂热崇拜的今天，人们总会想起他们——一群为了祖国的明天，为了祖国的下一代奋斗着的人们。他们默默的无私的奉献着，在辛勤工作的同时忽略了自己的健康。他们为了教育事业燃烧着自己的生命，他们是最可爱的人，他们最值得敬佩，他们最需要关爱。教师们不是不想改变教室环境，只是他们不知道该跟谁说；生产商不是不想去改进技术，只是他们不会！

3.产品的作用：减少对教师皮肤的危害，减少粉尘污染。据实际调查显示，目前教师使用的粉笔最需要改进的正是沾手和粉尘污染。

4.产品的优势条件：目前在减少粉笔对教师皮肤危害的办法只有在材料方面改进，粉笔依然是单一材料组成，这样只能减少残留于皮肤上的粉笔灰。我们的产品则采取了一种新的形式把粉笔与皮肤隔离，这样可以更好的减少粉笔对皮肤的危害，甚至说杜绝。这是一种新的粉笔生产方法，这种方法操作起来简单快捷，这种产品与一般起减少粉笔灰危害的上等粉笔比较起来效果更好，价格更低！

5.市场概况：从厂商与顾客的角度讲，厂商有改进产品的愿望，客户也希望接受新的产品。这样很容易使厂商与顾客达成一致，新产品会很快获得市场。教师对现在使用的粉笔不满意，目前市场上还没有一种产品可以像我们的产品一样杜绝粉笔沾手的现象。根据调查结果显示，100%的客户群愿意选择新型环保粉笔，其市场潜力非常大。

6.经济方面：目前的粉笔生产大多采用手工形式，特点是手工成本低，我们产品的生产仍是使用传统方法，只需多加一道工序而已，不需要再投入多大的精力和人力。

7.市场基础：通过调查反应现在所有的教师都很希望能把现有的粉笔进行改进；而且随着人们对追求健康生活的不断升级，越来越多的人开始注重改变身边的环境。

8.性质：我们通过观念的推广，使“使用真正不沾手的新型环保粉笔”这一观念深入人心，让人们追求健康的脚步继续前行。观念的传播会传得很快，会传得很广。

9.使用效果：根据多次实验证明新型粉笔有效的阻止了粉笔灰沾手。在试用过程中教师反映起书写流畅，不存在写字吃力、手感不好的情况，而且可以做到不沾手，效果十分明显。

10.工程投资估算：新型粉笔的生产在普通浇灌成型后直接脱模至另一模具，稍置片刻取出即可，晾晒时间基本与原来相同。这一过程和以前一样一人即可完成，不必再投入人力、设备改造费，投资新的模具费用约为400元。

11.综合效益分析：

我们以昆明市十里粉笔厂为例，其地点位于官渡区凉亭村。占地面积约为300平方米，估计建设投资2万元。该厂具有4条生产线，一条生产线需3人操作，工人一天工作8小时，工资为20元/天

生产粉笔的成本价：0.07-0.1元/盒（50支装）售价：0.45元/盒

单支粉笔成本价：0.0014-0.002元 单支粉笔售价：0.009元

单支粉笔利润：0.007-0.0076元/盒 成本提升：0.001元/支 0.005元/盒 预计新产品售价0.6-0.8元/盒 新产品利润0.45-0.68元/盒 利润提升：0.07-0.33元/盒

一个中型粉笔厂平均每天生产粉笔1920盒（96000支）粉笔总利润提升：134.4-633.6元/天 厂总利润提升：86.4-585.6元/天

粉笔的生产过程(下图为示)为调配原料、浇灌、定型、脱模、晾晒。新型粉笔的生产过程为调配原料、浇灌、定型、调配成膜物质原料、换模、脱模、晾晒。制作普通粉笔时一个生产线需要一人调配原料、一人浇灌加脱模、一人晾晒。新型环保粉笔的生产过程多了调配成膜物质、再浇灌和换模。调配成膜物质与调配原料可以是一个人完成，做浇灌和脱模的工人可同时完成换模和再次浇灌。其中调配成膜物质时间可以叠加而再浇灌、换模和再定型的时间不可叠加。成型需要5分钟时间，浇灌加脱模需要1分钟。粉笔厂一天工作8小时，每条生产线产出粉笔24000支。而再浇灌、换模、再定型需耗时1分钟。经过技术改进生产周期会有所延长，日产量降为20400支，生产效率为原来的85%，要维持正常的生产数目生产线需增加1.2倍。需增加的人工费用为12元。

财务评价分析结果：利润提升12%-87%，利润非常可观。

原料 成型模具 添加料 组合模具

换模 脱模 成品

14．社会方面：社会中潜在有大量关心教师健康的人，是推行使用新型粉笔的有力助手。另一方面教师本人也是积极的追求健康生活。因此产品的推广会十分的迅速。

16.不确定性分析：目前市场上存在通过对材料改造达到减少粉尘的目的。就云南而言，生产普通粉笔的原料产自云南，而生产重尘粉笔的原料来源于湖北，需要从湖北运过来。生产重尘粉笔的成本就会加入运输的成本。由于云南距离湖北较远，所以重尘粉笔的成本比较高，但就全国而言，未必所有重尘粉笔的生产成本都会很高。我们预期新型产品的价格能否在经受住重尘粉笔冲击的同时依然保持可观的利润提升。

16.敏感性分析：目前已经有类似的创意申请了国家专利，我们的产品也及容易被模仿，我们的产品需要做充分的保护。

17.风险性分析：本产品要不原先的普通粉笔的成本提升了约1%而成本的提升是在20%以上。市场的竞争对其冲击很小，所以此方案的风险性较小。

结论：通过科学、系统的调查和预算分析，此方案操作简单，实用性强，同时由于买卖双方都有较强的创新意愿，对于这样的一个新产品而言易于推广，风险性小，成本增加小而利润提升空间大，方案十分可行。

第二篇 产品研发

一 产品设计

（1）产品介绍：不沾手粉笔是在原有无尘粉笔的基础上进行改进，通过涂抹成膜物质达到不沾手的目的，该原料成本低、无毒无害。能很好的避免粉笔沫在书写的过程中沾到手上。经过屡次试验应用。结果表明本产品能很好的解决这一问题。在学校的试用过程中该产品得到各位老师的好评和深切的期待。

（2）产品名称：新型环保粉笔

（3）产品主要选料：为碳酸钙（石灰石）、硫酸钙（石膏）、或含少量的氧化钙、聚乙烯醇混合物等。

（5）主推产品的特点：绿色、环保、健康、无尘 不沾手（6）主推产品的理念: 关爱老师，关爱教育事业。在实际的调查中我们发现关于粉笔的缺点一直困扰着教师们，教学环境得不到改善，教育投资不能有效的解决这一方面的问题。粉笔的生产商大多满足于现有产品，没有更多的创新意识，对新产品的开发以及市场的需求不够了解，导致生产以商与市场脱节，使老师有苦难言。因此，为了学生更好地成长，为了老师的健康，为了祖国的未来。我们的新产品（不沾手粉笔）孕育而生，弥补了市场的这一缺陷，我们推出新产品的同时呼吁大家关爱教师。

二 包装设计：

考虑到这次主推的产品是无尘 不沾手粉笔。在包装合的外表，采用淡蓝底色，正面印有“绿色环保标志”，和“关爱标志”。外盒是长方体，它的长为8.5CM,宽为7CM,高8.5CM,然后是前背面印大树图案。

三 产品营销（4PS）、产品：我们提供的是无尘不沾手的粉笔，是对原有无尘粉笔进行改进，在表面涂抹成膜物质，使其具有不沾手的特性，减少了粉尘对使用者皮肤及各器官的伤害。同时，也达到了环保的效果。我们树立的品牌理念是“保护师生健康，关爱老师，倡导环保”，在产品的包装盒上印有独特的商标，它体现着老师的伟大，提醒人们对师生这一群体的健康关注。

2、价格：根据我们对昆明各粉笔厂的来访调查，现在的白色粉笔最低批发价为0.2元／盒，最高价为1.5元／盒，彩色粉笔的最低价为0.4元／盒，最高价为2.2元／盒。厂商大多采用的是手工生产，其中规模较大的是昆明市晓东粉笔厂，拥有职工14人，年产量13000箱左右，他的产品供给云南市场使用。规模较小的是昆明市十里粉笔厂，年产量5600箱左右，日产量15箱左右。另外，根据我们对昆明市各大中小学的教室来访调查，被访问的150人中有88%的教师对现有粉笔不满意，有96%的教师表示愿意花高于现有市场价格的价钱购买我们的产品。目前市场上的粉笔主要是普通粉笔和以重尘粉笔为代表的使用高成本原料的粉笔。普通粉笔按每箱100盒，每盒50支标准算，一盒粉笔的成本价0.07-0.1元，市场售价为0.45元/盒，利润为78%-84%重尘粉笔的价格为0.8元/盒。为了使我们产品在推广初期更容易被顾客接受，我们的定价要略低与重尘粉笔的价格，以0.6-0.8元/盒最为合适。我们呢的产品相对于普通产品成本仅提升了0.05元/盒，利润却提升了12%-87%。

第三篇 市场推广

一 广告策略：我们的产品是一种从未面市的新产品，我们要通过各种途径把“关爱教师”的观念传达出去，粉笔厂商注意了！学校注意了！平日里为了我们祖国教育事业勤勤恳恳工作的老师的工作环境是那么差，它需要改善！那么多年来教师就是这样忍受着恶劣环境工作的，老师们没有说，我们就不该想想吗？我们不该为老师做些什么吗？关心教师，从身边做起，我们要尽可能的为老师改善工作条件，我们要为老师选择新型健康粉笔！由于粉笔产业的规模小，资金量小，所以广告的选择要有所限制，要有针对性。

首先我们的创意要吸引媒体的目光，吸引媒体来报道。我们还要在相关的教育报上打出广告，在比较受欢迎的教学辅导书上刊登广告。这一类的教学辅导书销量比较广，而且他们多半是校属企业，基本没做过广告，广告的费用会比较低。还有就是通过互联网进行广泛的宣传。

广告在教师节前夕推出，使各方力量在教师节期间掀起“关爱教师，关注教育事业”的高潮。

二 广告理念：

如何把我们“无尘环保，不沾手”的性能有效的传达给最终消费者，我们把教师需要关心告诉全社会，我们要号召所有关心教师的人行动起来，我们希望通过广告的诉求构建爱的桥梁。

健康是我们最大的财富，传统的粉笔只是传递知识，而新型环保粉笔还能守护您的健康。

三

广告创意： 标题: 过手无灰

无尘粉笔，纯净课堂（除了知识，我们不留下一粒尘埃）口号: 关爱教师，关心教师的健康 说明: 色彩──五颜六色； 形体──短小； 原料──纯净； 质地──坚硬； 属性──易碎； 脾性──默然„„

由洁白联想到“要留清白在人间”的高洁风范；

由形体短小联想到一种渺小而伟大、平凡而又崇高的人生哲理； 由质料纯净联想到一种一尘不染的纯洁品格； 由易碎联想到牺牲自己造就他人的崇高；

由脾性默然联想到一种脚踏实地、默默无闻的奉献精神。广告语：无尘环保，不沾手粉笔具有不沾手衣、无飞尘、卫生干净、软硬可调、书写流利、色彩艳丽、有益健康等优点，无尘环保，不沾手粉笔产品无毒、环保。产品全部采用优质天然原料，经科学配方，颜色鲜艳、强度适当、书写流畅、不易碎断、不扬灰尘、不沾手。四 广告媒体：

广告媒体主要分为：电视、广播、互连网、平面广告、报纸以及其他出版物。其中电视、广播和平面广告的费用比较贵，不适合这样规模小的粉笔企业。因此，我们只能有针对性的选择广告投入方式。

第四篇 推广策略

一 产品推广方案： 推广方式：

知名度的推广：我们的产品是以关爱教师为主题，首先推销我们的理念，引起社会的广泛关注。其次我们将联系到教育报，将我们的产品及理念以广告的形式打出去。然后，调查比较畅销教学辅导书册，刊登宣传教学辅导书册的选择是提倡广泛推广，一教学辅导书册是校所属产业，这些教学辅导书受欢迎，而且没有什么品牌，也从未做过广告，这样的广告花费小，而且而且覆盖会很广，能大大的提高知名度。

特点介绍 ：本产品的特点是不沾手、无尘，不是传统意义的换原料或是使用添加剂，而是用新的想法彻底实现粉笔不沾手。我们使用的原料是健康，安全，不会伤害皮肤的。我们只需稍微增加成本就可以获得较好的效果使这使得我们的产品就具备了物美价廉的特点。

目标消费群体 ：我们的目标人群最主要的是教师，其中以中学教师的粉笔使用量最大，首先应该从中学入手，中学教师年龄在\*岁-\*岁居多，这一年龄阶段的人对健康看得很重。我们的广告以健康为主题吸引目标人群。

利益点 ：目前存在着巨大的潜在市场，通过我们的分析可以看到这个商机，我们所提供的技术可以使他们实现即时投资抢占市场的目的。根据现在存在的教师普遍反应需要关爱教师的健康的想法，和生产商也能发现潜在的市场却无法实现技术改进的现状，我们通过一系列的策略把我们的产品和理念推销出去，让潜在的市场浮出水面。同时，我们以有偿向厂商提供技术支持的方式获利。

二 专利授权方案：

1.制作一份专门的专利申请书递交到国务院专利行政部门，目的是为了更好的推广我们的产品，使在使用权、生产权等方面有更加坚固的堡垒。专利权包括：新颖性、创造性、实用性。其中，我们申请的专利属于实用型专利申请。

2.我方自行设计，自主创新，已属此专利权的所有权人，以我们的知识产权作为股份，与生产商入股作为公司的股东之一。由于我方的生产条件、原料、生产设备等方面条件不具备，所以只能授权于生产商生产。制作专门的授权书，严格按照授权范围进行生产，同时生产商应对我方的专利权保密，保证不得对外泄露秘密，遵守相应的权利义务。我方对粉笔的销售、生产、原料配备等环节有知悉权、直接的决定权。

3.与生产商签定一份合同，约定相关事项，具体制作权利义务书，我方对所生产的产品具有署名权。

4.任何人未经我方同意不得利用我方的专利技术进行生产，一经发觉查实，将严格按现行的相关法律进行追究，严重者请求追究其刑事责任。

三 推广方式

根据调查，现在大多数粉笔厂存在这样一个特点：生产时间久、建厂年代长、产业稳定、具有稳定的销售网络，同时由于时间的积累，产品在消费群体中有良好的信誉度。所以销售的环节在生产过程中已同时、同步得以解决。这是粉笔制造厂商所具有的，我们不存在的优势，为了使这一优势充分的发挥其价值，综合我方条件，提出以下方面：

1、自身的劣势：（1）.如果自己投资建厂则生产设备没有、场地的选择困难，原料配备、生产加工技术方面存在欠缺，也就是硬件设施难以操控。（2）.即使我们已经生产成功，完全符合规格、质量、标准等完美的把粉笔生产出来，那么销售呢？这也是一个很重要的问题，若是产品生产出来完全销售不出去，那么整个厂的运营、资金链等就会彻底的瘫痪，对粉笔的再生产构成决定性的威胁。由于我们刚介入市场，未曾占有市场，产品的品牌度和信誉度还未建立，销售网络还未打开，同行也会以我们为竞争对手打压我们，这是市场规则所决定的，我们无法改变。

2、综合我方多种因素的整合，我方认为我们不介入这个行业，不增加行业的竞争力度，加上自身先天条件不足，所以我们可以把专利权授予厂商生产，同时利用生产商的销售优势进而推广我们的产品。刚开始的时候可能市场占有率会低些，但当我们的产品站住市场后会受到更多的消费者关注，当我们的规模初具成型信誉度慢慢加强之后就会有更多的厂商联系我们争取授权技术，这样我们的市场占有率就会成倍增加。

3、销量是我们与厂商的利益关系所在，因此产品怎么销，售给哪些群体也是我们的任务所在，我们通过产品的销量进而提成。因此销量也很关键的一部分。

**第三篇：第五届大学生创业设计大赛**

助学励志协会积极参加我校“第五届大学生创业设计大赛”

为了进一步培养广大学生的创新精神和创业意识，激发学生勤奋学习、勇于创新、勇于创业、奋发成才的积极性和主动性，推动大学生素质教育向纵深发展，同时选拔出优秀作品代表我校参加全国“挑战杯“创业设计大赛四川省预选赛，校团委、经济管理学院特举办“西南石油大学第五届大学生创业设计大赛”。我协会积极响应，组织三支队伍参加此次比赛。目前，三支队伍都已顺利完成任务。胡银团队设计的主要内容是为在校学生制作电子杂志，和相关的广告宣传。该团队主要队员有田力，赵文，冯艳，胡银。所学专业涉及软件工程，会计专业，工业设计。

潘霄团队设计的公司是“东方品上斋股份有限公司（Taste Eastern Tradition Limited Liability Company）”，公司以发扬中华传统饮食文化，弘扬东方饮食气息，传承中华民间艺术为公司核心价值文化。采取餐饮为主，手工艺品为辅，连锁扩张模式为对中国博大精深的文化有浓厚兴趣的外国游客提供美食与东方传统手工艺品的享受。该团队主要队员有：潘霄、李洋、李宇、甘家琦、徐芝龙。黄丽团队策划的公司是“中华启创科技服务股份有限公司”。公司主要从事与专利有关的中介服务。公司专业性强，工作人员受过专门的专利法律培训，具有扎实的理论基础和多年从事专利转让业务的实践经验。公司的核心价值理念是“服务客户 诚信共享 人体自由 求实创新”；公司的经营文化是“需求为导向，以双赢为目的；以质量为核心，以服务为手段”；公司目标是“创办全国最大的专利服务公司”。该团队主要队员有：黄丽、康凤霞、李宇、李洋、张伟、弋然、黎贵川。

附：

“挑战杯”创业计划大赛简介

“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛旨在宣传风险投资理念，传播自主创业意识，激发广大青年学生适应时代要求，勇于创新，勤奋学习，投身实践，努力成为新世纪适应时代要求的复合型骨干人才，是近几年风靡全球高校的重要赛事。它借用风险投资的运作模式，要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，围绕一个具有市场前景的技术产品或服务概念，以获得风险投资为目的，完成一份包括企业概述、业务与业务展望、风险因素、投资回报与退出策略、组织管理、财务预测等方面内容的创业计划书，最终通过书面评审和秘密答辩的方式评出获奖者。

创业计划大赛在美国高校中由来已久，它要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一项具有市场前景的产品或服务，并围绕这一产品或服务策划一份符合市场规律、可以实际运行的商业计划。

在1983年，德克萨斯州立大学奥斯汀分校成功地举办了世界上第一个商业计划竞赛，这构成了美国乃至世界范围内商业计划竞赛的起源。到今天，整个美国已经有35所高校在举办这种商业计划竞赛。MIT、Stanford、Harvard等著名高校纷纷先后创办了自己的商业计划竞赛。其中以MIT的商业计划竞赛最为成功。蓬勃兴起的创业计划竞赛得到了世界范围内的广泛关注，越来越多的国家政府、企业和个人意图通过此项竞赛而寻求经济持续增长的源泉。创业活动已经成为经济持续增长和创新的主要推动力之一。实际上，Yahoo!、Excite、Netscape等公司就是在Stanford校园的创业氛围中诞生的，并且有相当数量的创业计划和创业团队被附近的高新技术企业以上百万美元的价格买走。这些由创业计划竞赛直接孵化出来的企业中，有的在短短几年内就成长为年营业额数十亿美元的大公司。

在中国，自1998年起一系列创业计划大赛的成功举办在社会上引起了强烈的反响，包括美国时代周刊、香港大公报、中国中央电视台、中国教育报在内的近60家国内外媒体对各项赛事都进行了广泛而深入的报道。创业计划竞赛最早于1998年在清华大学举行。1999年，由共青团中央、中国科协、全国学联主办，清华大学承办的2025年“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛成功举行。竞赛汇集了全国120余所高校的近400件作品，在全国高校掀起了一轮创新、创业的热潮，产生了良好的社会影响。在社会各界的关心和支持下，一批创业计划进入了实际运行操作阶段，技术、资本与市场的结合向更深的层次推进。

2025年，第二届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛在上海交通大学成功举办，则将大学生创业浪潮推向了新的高峰。经过几年的市场洗礼，一部分学生创业公司正在逐步走向成熟，创业计划竞赛使大学校园创新意识、创业能力的教育与培训工作得到了进一步发展，成为共青团、学生会组织参与素质教育的新载体，成为学生科技活动的新形式。2025年第三届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛在浙江大学成功举办。

**第四篇：大学生创业设计大赛总结**

青春师院，创赢未来

遵义师范学院2025年大学生创业计划竞赛总结

培养大学生创业精神和创业技能，随着我国社会主义市场经济体制的发展,创业教育对培养高素质学生的重要作用越来越受到关注。同时,社会经济的发展对创新型人才也有更广泛的需求。创业教育的广泛开展,既是时代提出的要求,也是社会发展的必然趋势。

为深化我院校园科技文化活动，促进学生就业创业行动广泛深入地开展，由我校团委主办，创业就业协会承办的第四届“挑战杯”大学生创业计划大赛校级预赛于4月23日在我校落下帷幕。

随着创业设计大赛预赛的落幕，本次活动也圆满结束。活动很好地传播了创业的知识，培养了学生的创业意识和创业素质，使学生在充分的认识自己、客观地分析环境的前提下，能够科学地树立目标，做出正确的职业选择，为今后自己选择人生道路奠定了基础，对促进我校毕业生就业有积极的作用和深远影响。

本次活动，把专业知识、就业知识、创业知识、投资意识、风险意识融入学生就业综合能力的比赛，提升毕业生就业竞争意识、创新意识、创业意识。综合参选项目遴选优秀大学生创业项目进行资助、培育。我们力求通过创业大赛这一平台使同学们学习到更多的相关知识和技能，培养创业意识，提高创业技能，激发创业热情，拓展大学生就业渠道，鼓励大学生树立新型就业理念。同时也为丰富我校的校园文化建设，展现我校的和谐校园、魅力校园。

本次活动取得圆满成功。不管是前期宣传还是预赛现场，工作人员都尽最大努力保证活动顺利开展。活动中同学们积极报名，踊跃参加。到预赛时，都以饱满的热情展示他们的才华，也让领导们领略了大学生的风采。本次大赛对促进我院全程化就业指导工作，提高毕业生就业创业能力将起到直接推动作用。

本次活动也存在着一些不足，值得我们每个人深思，我们将继续努力，争取在以后的活动中越办越好。

创业设计大赛给了大学生一次难得的锻炼机会，一次演练的机会。它让我们及时认识到创业的艰辛，提前感受社会。深刻理解社会对大学生素质的要求。活动已经结束，但它带给我们不仅仅是名誉，更是那宝贵的经验。

共青团遵义师范学院委员会

二〇一一年四月

**第五篇：大学生创业设计大赛策划书**

甘肃农业大学工学院第二届大学生创业设计大赛策划书

为了让更多的同学了解创业、参与创业、实现创业，我们本着培养创新意识、增强创业能力、提升我院学生的创业竞争力，拟在学院内举办第二届大学生创业设计大赛。力求通过这一平台，使同学们学习到更多的相关知识和技能，提高创业技能，激发创业热情。同时也为丰富我院的校园文化建设，展现我院的和谐与魅力。

一、竞赛宗旨

普及创业知识，培养创业意识，砥砺创业素质，活跃校园科技氛围。

二、竞赛组织

本次竞赛由甘肃农业大学工学院团委学生会主办，公寓文明建设管理中心承办。

三、参赛要求

1.06——08级在校学生以创业设计小组（团队）形式参赛（07、08级各班每班必须派出3个团队参赛，06级各班同学可自由报名）。参赛作品可不以自己的专业为主，参赛小组的人数为3-5人（每队需选出队长一名）。

2.参赛者提出一项具有一定市场前景，且具有一定可实施性的产品或服务，在深入研究和广泛进行市场调查的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、深入的创业（商业）设计计划书。同时能创造条件，吸引风险投资家和企业家注入资金，推动创业（商业）计划真正走入市场。

3.所有创业（商业）计划书要求一式两份(打印)，交至工学院学生会办公室。

四、评审办法

1.评委将本着“公平、公正、公开”的原则进行评判；

2.评委对进入决赛作品预先进行书面评分，书面作品50分，占总分的50%；①、市场机会（20%）：包括市场模式、快速发展潜力、产业生命周期。②、产品商业构想（15%）：包括独立性、技术含量、技术优势及持续性、市

场价值、进入壁垒。

③、管理能力（30%）：包括管理团队人员构成及素质、创业信念、实施计划的能力。

④、财务方面（10%）：资金需求、收益预测、退出策略。

1.评委根据选手在作品展示（占总分的20%）和答辩（占总分的30%）进行评分；

2.总分（100）=书面分（50）+作品展示（20）+答辩（30）。

五、奖项设置

最佳创业创意奖1名

最具设计团队奖2名

最佳参与奖2名

六、几点建议与要求

一个好的参赛作品应包含的三个要素：优秀的创意（如：技术含量），优秀的团队，好的创业策划书。

首先，在创业的构思方面，要有创意或创新，所谓创意，有五种情况：

（1）引入一种新的产品或提供一种产品的新用途；

（2）采用一种新的生产方法；

（3）开辟一个新的市场；

（4）获得一种原料或半成品的新的共给来源；

（5）实行一种新的企业组织形式，例如建立一种垄断地位或打破一种垄断地

位。

所以，作为创业设计来讲，应将视野放开，发现现实中（中国市场或世界市场）没有的、紧缺的获利机会，进行创新。

其次，在团队的组织方面，要注意选好人。

（1）团队的组成者不一定是“最优秀”的，但一定是“最合作”的。合作精神

是一个团队的形成、发展的前提。

（2）团队的组成者要有特长，有办事能力。有几种人才是必不可少的：市场、法律、生产、技术、管理、财务等。

“一流的创意+二流的团队=失败”

“一流的团队+二流的创意=可能成功”

一个优秀的团队要敢于创新，勇于挑战，要能够各具专长，互相协作，优势互补。

第三，关于计划书。当一切准备就绪后，做出一个规范、完整、吸进人的创业计划书是制胜的关键。

（1）首先，按照“权威部门”的有关要求，确定创业计划书的格式、字数，注意评分要求；

（2）其次，突出重点。即，将计划书做到尽量吸引人，详尽、全面的说明自

己的优势，避免泛泛而谈，用事实、数据证明自己的观点，给人以客观、真实的感觉，并强调指出产品技术的不可复制性；

（3）再次，注意真实性。这是我们在做创业计划书时应重点把握的；

（4）最后，要有好的形式。创业计划书有其固定的格式，但是也可以有变通

之处，为自己的公司起一个醒目的名字、做一个标志、整齐的排版等形式化的格式会为一份好的创业计划书锦上添花！

希望同学们踊跃参与，刻苦钻研，提出具有一定市场前景的产品或服务，真正展现我院大学生的精神风貌。

七、报名方式、时间

1.各班参赛小组在班长处登记报名。

2.由班长于6月5日晚9：00前交至工学院学生会办公室（牧医楼）

八、赛程安排

本届竞赛分初赛、决赛两个阶段进行。具体安排和要求如下：

1.初赛

6月6日，竞赛委员会会将参赛小组提交的创业设计竞赛作品进行统一评审，并于6月8日公布获得决赛资格的小组名单。

2.决赛

6月13日。请获得决赛资格的小组将作品完善（文字版一式两份、幻灯片一份），竞赛评审委员会将在决赛时，通过公开展示，评出最终获奖作品。（具体时间另行通知）

九、大赛注意事项

1.各班需在规定时间上交作品及报名表。

2.初赛作品长度要求在3000字左右。

3.如发现参赛团队抄袭他人成果，将取消其继续比赛和评奖的资格。

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！