# 企业策划书GG大学生创业设计大赛企业策划书

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-07-06

*第一篇：企业策划书GG大学生创业设计大赛企业策划书企业策划书范文GG大学生创业设计大赛企业策划书--范文时间：2024-04-23 03:37:06来源：作者：一份优异的创事业策划书往往会使创事业者达到事半功倍的效果.一、创事业策划书是创...*

**第一篇：企业策划书GG大学生创业设计大赛企业策划书**

企业策划书范文GG大学生创业设计大

赛企业策划书--范文

时间：2025-04-23 03:37:06来源：作者：

一份优异的创事业策划书往往会使创事业者达到事半功倍的效果.一、创事业策划书是创事业者规划创立的业务的书面择要.它用以描述与拟开办企业相关的内外部环境前提和要素独特的地方,为业务的成长提供指示图和权衡业务进展情况的标准.通常创事业策划是市场营销,财务,生产,人力资源等职能规划的综合.写好创事业策划书要思虑的问题：(一)关注产物(二)勇于竞争(三)了解市场(四)表明行动的方针(五)展示你的管理队伍(六)超卓的规划择要

二、创事业策划书的内容一般来说,在创事业策划书中应该包括创事业的种类,资金规划及基金来源,资金总额的分配比例,阶段目标,财务预估,行销计谋,可能风险评估,创事业的动机,股东名册,预定员工人数,具体内容一般包括以下１０月１日个方面：(一)封面封面的设计要有审美观和艺术性,一个好的封面会使阅读者产生最初的好感,形成良好的熬头印象.(二)规划择要它是浓缩了的创事业策划书的英华.规划择要涵盖了规划的要点,以求一目了然,以便读者能在最短的时间内评审规划并作出判断.规划择要一般包括以下内容：公司介绍；管理者及其组织；主要产物和业务规模；市场概貌；营销计谋；销售规划；生产管理规划；财务规划；资金需求状况等.择要要只管即便简单明白,生动.特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取乐成的市场因素.(三)企业介绍这部分的目的不是描述全般规划,也不是提供另外一个概要,而是对你的公司作出介绍,故而重点是你的公司理念和如何拟定公司的战略目标.(四)行业分析在行业分析中,应该不错评价所选行业的基本独特的地方,竞争状况以及未来的成长趋势等内容.关于行业分析的典型问题：⑴该行业成长程度如何现在的成长动态如何(2)立异和技术进步在该行业扮演着一个怎样的脚色⑶该行业的总销售额有多少总收入为多少成长趋势怎样⑷价格趋向如何⑸经济成长对该行业的影响程度如何政府是如何影响该行业的(6)是什么因素决议着它的成长(7)竞争的素质是什么你将采取什么样的战略⑻步入该行业的停滞是什么你将如何降服该行业典型的回报率有多少(五)产物(服务)介绍产物介绍应包括以下内容：产物的概念,性能及特性；主要产物介绍；产物的市场竞争力；产物的研究和开发过程；成长新产物的规划和成本分析；产物的市场前景预测；产物的品牌和专利等.在产物(服务)介绍部分,企业家要对产物(服务)做出详细的说明,说明要准确,也要通俗易懂,使不是专业人员的投资者也能明白.一般地,产物介绍都要附上产物原形,照片或其他介绍.(六)人员及组织结构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,产物管理等等.而人力资源管理是其中很重要的一个环节.因为社会成长到今天,人已成为最宝贵的资源,这是由人的主动性和创造性决议的.企业要管理好这类资源,更是要遵照科学的原则和要领.在创事业策划书中,必需要对主要管理人员加以阐明,介绍她们所具有的能力,她们在本企业中的职务和责任,她们过去的详细履历及背景.此外,在这部分创事业策划书中,还答对公司结构做一简要介绍,包括：公司的组织机构图；各部门的功效与责任；各部门的卖力人及主要成员；公司的人为系统；公司的股东名单,包括认股权,比例和特权；公司的董事会成员；列位董事的背景资料.经验和过去的乐成比学位更有说服力.如果你筹办把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人,你一定要给出充实的理由.(七)市场预测应包括以下内容：1,需求进行预测；2,市场预测市场现状综述；3,竞争厂商概览；4,目标顾客和目标市场；5,本企业产物的市场官位地方等.(八)营销计谋对市场错误的熟悉是企业经营败绩的最主要缘故原由之一.在创事业策划书中,营销计谋应包括以下内容：⑴市场机构和营销渠道的选择；(2)营销队伍和管理；⑶催销规划和告白计谋；⑷价格决策.(九)打造规划创事业策划书中的生产打造规划应包括以下内容：1,产物打造和技术设备现状；2,新产物投产规划；3,技术晋升和设备更新的要求；4,质量控制和质量革新规划.(十)财务规划财务规同等般要包括以下内容：其中重点是现金流量表,资产负债表以及损益表的制备.流动资金是企业的生命线,因此企业在初创或扩张时,对流动资金需要预先有周详的规划和进行过程当中的严格控制；损益表反映的是企业的盈利状况,它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况,投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来权衡企业的经营状况以及可能的投资回报率.(１０月１日)风险与风险管理⑴你的公司在市场,竞争和技术方面都有哪些基本的风险(2)你筹办怎样应付这些个风险⑶就你看来,你的公司另有一些什么样的附加机会⑷在你的资本基础上如何进行扩展⑸在最好和最坏情形下,你的五年规划体现如奈何果你的估计不那么准确,应该估计出你的误差规模到底有多大.如果可能的话,对你的关键性参数做最好和最坏的设定.三、创事业策划书的编写步骤筹办创事业方案是一个展望项目的未来前景,细致摸索其中的合理思路,明确承认实施项目所需的各种必要资源,再寻求所需支持的过程.需要注重的是,并不是任何创事业方案都要完全包括上面所说的大纲中的全部内容.创事业内容不同,彼此之间差异也就很大.熬头阶段：经验学习第二阶段：创事业构思第三阶段：市场调研第四阶段：方案起草创事业方案全文写好全文,加上封面,将全般创事业要点抽出来写成提要,然后要按下面的挨次将全套创事业方案排列起来：⑴市场机遇与谋略；(2)经营管理；⑶经营团队；⑷财务预算；⑸其他与听众有直接关系的；信息和材料,如企业创始人,潜在投资人,甚或家庭成员和配头.第五阶段：最后润色阶段首先,按照你的报告,把最主要的工具做成一个1-2页的择要,放在前边.其次,检查一下,千万不要有错别字之类的错误,否则旁人对你是不是做事严谨会怀疑的.最后,设计一个标致的封面,编写目录与页码,然后打印,装订成册.第六阶段：检查可以从以下几个方面加以检查：⑴你的创事业策划书是不是预示出你具有管理公司的经验.(2)你的创事业策划书是不是预示了你有能力偿还告贷.⑶你的创事业策划书是不是预示出你已进行过完备的市场分析.⑷你的创事业策划书是不是容易被投资者所领会.创事业策划书应该备有索引和目录,以便投资者可以较容易地查阅各个章节.还应保证目录中的信息流是有逻辑的和实际的.⑸你的创事业策划书中是不是有规划择要并放在了最前边,规划择要相当于公司创事业策划书的封面,投资者首先会看它.为了保持投资者的兴趣,规划择要应写得引人人胜.(6)你的创事业策划书是不是在文法上全部不错.(7)你的创事业策划书能否打消投资者对产物(服务)的疑虑.如果需要,你可以筹办一件产物模子.可行性分析与创事业策划书范文

一、市场分析长期以来,国内居民因糊口程度较低,对以“厨房”和“洗手间”为主要服务对象的小家电消费很少.据统计,今朝国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种,而泰西国度这一统计数字高达37种.据统计,每一年国内有至少260万住户搬入新家,跟着人们糊口程度提高,对“厨房”和“洗手间”的一天比一天重视,小家电产物的加速普及与换代升级必将孵育出使人吃惊市场推动力,小家电的市场成长前景非常广阔.此后2至3年内,我国小家电行业将步入黄金成长阶段,市场需求量年增幅可能突破30%.对浴室

取暖用的小家电今朝只有浴霸和暖风机两种.今朝全国生产浴霸的企业为376家,2025年立国根本国销售量估计为400万台,2025年为550万台,2025年达到700万台,销售额跨越10亿元.在城市居民家庭中,浴霸拥有率不到15%(2025年),国内消费者对浴霸认同度达82%,市场空间巨大.浴霸在浴室取暖设备中占着绝对上风,其中杭州奥普浴霸2025年销售额为2.6亿元,市场分额熬头.今朝生产浴霸和暖风机的厂家多数集中在浙江,广东一带,但其中小厂居多,多为仿造或ＯＥM,自主开发能力不强.我国长江流域地区,大多住宅没有暖气,冬季沐浴取暖一直是个大问题.虽则有浴霸和暖风机,但人们更期待一种简便,有效的取暖器具.按照我的调查,人们对本产物的印象照旧不错的,市场潜力巨大.比照浴霸和暖风机市场,本产物销售市场至少在5--10亿元以上.我们完全可以借助专利技术上风,迅速占据浴室取暖设备市场,建立本身的品牌和销售网络.(以上数据来源于《消费日报》,中国度用电器协会)

二、我们的目标我们的目标是,在2025年制出样品步入市场,成长地市级以上代理商10-15家,销售额在200万元以上,2025年达到500万销售额,2025年达到2025万销售额,利润率保持在30%--50%.三、资金使用由于本产物以前市场上从未有过,所以初期样品试制,模具开发等用度投入较大,估计在10-15万元；各种认证,允许证,牌号：5万元；公司组建,购买相关办公用品,人员招募,公司网站等：10万元；房租水电费,人员工资(半年)：15万元；到场展会,告白费：10万元；小批量生产成本(5000件)：20--25万元；周转资金：20万元.合计：100万元.四、产物成本及盈利分析为节省用度,降低投资风险,先期的小批量生产以委外加工为主,暂不购买生产设备.本产物主要包括：桶体,盖子,加热盘,泄电保护器,防干烧保护器,开关,蒸汽调解板,底座,密封圈.其中加热盘7-8元,泄电保护器12元,防干烧保护器1.5元,开关0.5元,其余为塑料件,价格15元,另外产物包装,接线螺钉,运费等,成本合计在40元以下.批发价暂定为80元,每一个毛利为40元,估计两年能收回投资并稍有盈利.(以上数据是调查的零配件经销商,另有向下浮动的可能)

5、销售前景今朝市场上尚无同类产物,产物销售压力较小.提议利用各地电器批发商现成的销售网络,进行代理销售.今朝已与多家商家联系过,初步达成销售意图.六、合作方案本专利项目长短职务发明,专利权为小我私家所有.具体合作方式由双方协商议定.7、原材料供应方案可外协生产,无特殊要求.8、本项目的未来由于本产物打造简便,门槛不高,难免被人仿造.除了加强打假力度之外,不停升级产物也是拓展市场的必要手段.今朝,已开发了两款样品,筹办在来岁继续推出3-5款新品,跟着产物的升级换代,我们必能牢牢站稳市场.

**第二篇：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。

**第三篇：大学生创业设计大赛策划书**

创业是一种精神，创业是一种意识，创业是一种挑战；创业是团队合作，创业是历炼成长，创业是生命体验。创业设计大赛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,提出一项具有市场前景的技术产品或服务,围绕这一产品或服务,以获得风险投资为目的,完成一份完整、具体、深入的创业计划书(其中包括企业概述,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)。

1.让更多的同学了解创业、培养创业意识。

2.参赛者通过参加竞赛，可以获得对产品、服务从构想变为现实的全局把握。在完成商业计划的过程中，培养沟通能力、说服能力、组织能力。在接受挑战的过程中，增强创业的勇气、信心和能力。参加创业计划大赛将是每位参赛者终身受益的经历。参与其中品味乐在其中的感觉。

3．创业设计比赛是一个综合性各方面知识的应用，比如：经营管理、财务管理、市场营销、会计……同学们可以借着这次机会丰富自己的知识，提升自己的能力。

4．培养团队合作的精神，在短时间内低投入获得宝贵的交流机会，形成具有实验性质的创业的合作伙伴。

我们力求通过大学生创业设计大赛这一平台，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。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。创业梦工厂，成就你梦想！

一、竞赛章程：

（一）大赛宗旨：立足北民大，放眼大中华，敢为天下先，赢在起跑线。

（二）大赛目标：将大赛举办成一项全面提高学生素质，发挥我校

学生创业思想的全校性赛事

（三）大赛的基本思路：理论探讨+实践论证

（四）参赛方式：

北方民族大学在校北方民族大学创业设计大赛定于xx年10 月30日至xx年12月19日在北方民族大学校内举办，为了赛事的顺利进行，现做出以下说明：

（五）参赛对象：北方民族大学学生（研究生及本科生）

（2）大赛活动流程（详情见附录）：

①作品征集阶段：前期宣传及作品征集

②组队及完成作品初稿阶段

③作品修改、评审阶段：包括初赛、复赛及决赛

1.大赛的参与方式：

①团队+项目，即以团队为项目主体，提出项目，书写项目，管理项目，实施项目（注：团队人数在2—5人）；

②创业计划书策划：站在自己创建一个项目的角度，完成某个项目创建所要求的方案策划

2.说明：

参赛团队利用课余时间完成本团队的创业计划，并于征稿期限内将详细完整的商业计划书提交至大赛组委会，组委会将组织评委对作品认真评审，初审选出19支参赛团队进入复赛，初赛选出9支参赛团队进入复赛，复赛评选出4支参赛团队参加决赛。

初赛、复赛及决赛均以现场公开答辩形式举行，评委以参赛团队在征稿期限内提交的书面作品为准，按组委会制定的评分标准对作品量化评分、给出成绩（决赛将结合复赛评分结果），得出总成绩，排定名次。

注：若参赛团队需要，本次大赛组委会将与参赛团队签订保密协议，承诺为其作品及创意保密。

二、评审方法

每件符合报名要求的作品均由几名评委分别评分，各评委所给的分数之和，即为该作品的最后得分，具体参考如下：

² 投资收益：项目的投资潜力和可行性；

² 商业模式：在现实的市场机会和竞争情况下，商业模式的严格性及可行性；

² 财务状况：通过其他资金渠道获得资助的潜质（如通过基金、风险投资及天使投资）；

² 团队管理：团队的综合能力；

² 社会与经济目标的结合程度：从组织和功能的角度，衡量社会目标与经济目标的结合程度；

² 现场表现：参赛团队的现场表现。

三、大赛奖项设置： 参赛团队奖励：共1550元 证书费用：7×19=133（以上获奖者均获得校团委颁发的证书）共：1683（1）海报：6张×30元/每张=180元；

（2）展板：1个×120元/每个=120元；

（3）宣传横幅： 6条×80元/每条=480元

（4）由校团委要求各学院、各社团推出作品参与。

（5）设点在餐厅门口方便同学们咨询、报名、提交作品。（时间为10月30日——11月1日）

（6）传单5000份，前期宣传，初审、初赛、复赛、决赛结果公示（在餐厅门口发）。共250元

（7）在校团委网站及阳光广播电台播出。

宣传费用合计：1030元

饮料及其他小物品费用约100元，共100元

经费预算总和：1130+1683=2813（元）

附录：

大赛日程安排（具体日期遵照大赛组委会通知）

----前期宣传工作----报名工作启动----团队粗略培训----提交参赛作品，初审工作启动----初审结果公示，指导初审通过的团队----公布初赛结果，各队准备复赛----复赛正式启动----复赛作品提交结束，评审复赛作品----决赛

时间 大赛进程 10月25日 10月25正式启动，开始大赛宣传工作 10月30至31号 创业设计大赛培训 11月20至11月21日 参赛团队的组队及交稿 11月27日至12月28日 由组委会对参赛团队的项目进行评审，选出19支参加初赛的团队 12月4日至5日 进行两场初赛选出9支参赛团队参加复赛 12月11—12日 进行复赛，选出4支参赛队参加决赛 12月18至19日 决赛答辩暨颁奖 主办：北方民族大学校团委

承办：创业爱好者协会

大赛组委会：本次大赛组委会由主办、承办方以及专家评委组成。

评委：

初审：创业爱好者协会评出19支团队；

初赛：校团委及创业爱好者协会（19进9）；

复赛：校团委邢老师及招生就业处老师（9进4）；

决赛：由西部创业培训学校及招生就业处老师担任

主持人：请主持人协会委派人员担任

培训：

（1）培训时间：xx年10月30——31日（周六、周日）

（2）培训地点：大媒体教室

（3）培训老师：组委会将聘请校学生会组织相关人员对所有参赛同学进行相关知识、业务培训。

四、初审（海选）

（1）上交创业计划书截止时间：xx年11月20日

（2）预赛时，参赛团队需提交一份创业计划提纲，理想篇幅6—8页，宋体四号字，a4纸。基本要求：执行总结简明、扼要，个性鲜明，目标和优势突出(10％)，创业机会描述的市场需求清晰，目标顾客群具体，有创新(15％)；产品或服务概念描述形象生动，科技含量比较高(10％)；市场分析明晰，优势介绍清楚(15％)；创业模型建立科学可行(10％)；描述盈利潜力、预期收入、回收策略明确、合理(15％)；描述管理队伍及综合因素科学、合理(10％)；行动计划科学、严密(10％)；其他(5％)。

（3）海选评分标准：根据创业计划书的具体要求和标准进行评选（创业计划书的具体要求和标准见附录）。淘汰选手的名单由大赛组委会确定。

（注：见附表）总分 100分 评分分类 具体评分项 分值 方案表现

（80分）

团队介绍 5 可行性分析 10 方案背景分析 10 方案描述 15 方案创意点 15 执行手段 15 效益分析及经费分配 10 现场表现

（20分）书面格式要求 10 分工合作 10（4）海选模式：大赛组委会对参赛作品进行初审。海选结果将在传单、宣传栏、校团委网站和协会博客（http://blog.sina.com.cn/huananlang）公布。

（5）参赛队伍应充分准备，发挥创新精神，分析研究撰写设计方案，在规定的时间内提交策划方案，大赛评委会将对初赛设计方案进行评审，并给每个方案给予点评。

五、初赛（项目pk）营销策划案提交及评选：

（1）比赛时间：xx年12月4日

（2）现场项目阐述和评委提问两个环节，参赛选手必须围绕创业项目进行项目简介，每位选手的时间为10分钟。评委现场打分，本轮根据比赛情况将会有9个团队晋级复赛。

（3）初赛时，参赛团队提交一份完整的创业计划，一份良好的创业计划包括附录在内一般为18—35页长。文字版若干份和电子演示(powerpoint制作)。

①执行总结(5％)要求：简明、扼要，能有效概括整个计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身特有的优势。⑦产品(或服务)介绍(15％)要求：描述详细、清晰；技术领先，且适应现有消费水平；对技术前景判断合理、准确；特点突出，有较高的商业价值；需求分析合理。②公司战略(5％)要求：公司背景及现状介绍清楚；商业目的明确、合理；公司市场定位准确；形象设计及创业理念出色；全盘战略目标合理、明确。④市场分析(10％)要求：市场竞争状况及各自优势认识清楚，分析透彻；对市场份额及市场走势预测合理；市场定位难确。⑤营销策略(10％)要求：成本及定价合理；营销渠道通畅；促销方式有效，具有吸引力；有一定创新。⑥经营管理(5％)要求：开发状态和目标规划合理；操作周期和实施计划安排恰当；在各发展阶段目标合理，重点明确；对经营难度和资源要求分析准确。⑦创业团队(15％)要求：团队成员具有相关的教育及工作背景；能力互补且分工合理；组织机构严谨；产权、股权划分适当。⑧企业经营财务状况(10％)要求：财务报表清晰明了，且能有效揭示财务绩效；列出关键财务因素、财务指标和主要财务报表；财务计划及相关指标合理推确。＠融资方案和回报(10％)要求：列出资金结构及数量、投资回报率、利益分配方式、可能的退出方式等；需求合理，估计全面；融资方案具有吸引力。⑩关键的风险和问题(10％)要求：对风险和问题认识深刻，估计充分；解决方案合理有效。四创业计划表述(5％)要求：专业语音运用难确；表述简洁清晰、少有冗余。

（4）各团队针对自己的项目进行创意及运营模式策划，要求把握产品特性和市场潜力，并预算一个运营周期后企业预期的利润情况，树立相对详细的执行方案，通过市场、人群、创意丰富内容，在规定的时间内制作好一份比较正式的策划书并打印上交评委会。

1、参赛的4支团队同时登台接受评委对商业实战的情况进行点评。

2、比赛时，进入总决赛的4支参赛团队将进行案例分析，自己遇到这样的事情自己会怎么想怎么做，淘汰参赛团队。每支团队然后分别展开辩论，辩论双方主要针对对方针对对手的项目弱点，商业市场运作中的出现的漏洞或者其他问题互相进进行辩论“攻击”。评委根据其在辩论赛中的表现，进行打分、排名，每次比赛将淘汰1支队伍，到最后1支队伍胜出。

3、评选形式：根据参赛团队在比赛过程当中的表现进行现场评选。

（五）参赛地点：大型多媒体教室

（六）表现形式：颁奖典礼。

八：大赛注意事项：

（1）报名表请填写清晰，联系方式应常用，所有参赛作品概不退稿，请自行保留底稿。

（2）参赛团队如出现抄袭等行为视为故意作弊，并将取消参赛资格

（3）若参赛者违反本比赛规程的任何条款，主办方有权立即取消其参赛资格

（4）如果您对大赛有任何疑问请联系我们，可以通过以下方式解决：

电话： \*\*\* \*\*\* qq:719784570

http://blog.sina.com.cn/s/articlelist\_1231927772\_0 \_1.html

九、大赛规则

（一）比赛内容和形式：初赛、复赛以提交的创业计划书为评选内容，决赛以指定产品商业实战，总决赛包括指定产品的商业实战为评选内容、创业计划辩论、答辩等内容。

（二）创业计划书提交要求：

1、拟写要求：完成一份完整、具体、具有可行性和操作性的创业计划书。创业计划书应基于具体的产品、服务，着眼于特定的市场、竞争、营销、运作、管理、财务等策略，描述团队的创业机会，阐述可能得到和利用的资源。应当主要包括板块内容详见《创业计划书样本》和《创业计划书撰写指南》；

2、格式要求：字数5000～7000字，标题统一格式为：《xxx

创业计划书》，要求用四号黑体字；内容要求用四号宋字；

a4纸版式。电子文档形式发至创业爱好者协会邮箱（xx

年11月30日）；(qinliening@yahoo.com.cn或

qinliening@qq.com）

3、创业计划书撰写要求：具体详见附件《创业计划书撰写指南》。

4、初赛评选规则：

（1）赛选手结合自己的实际情况与社会需求，从专业、特长、能力范围等方面进行创业计划书撰写。

（2）赛作品具体要求详见http://blog.sina.com.cn/s/blog\_496db9dc0100mehs.ht ml《创业计划书撰写指南》。

（3）评选标准以市场需求、创新创意、效益收益和可行性为主要评选标准。

5、复赛评选规则：

（1）入围复赛的参赛对，可以对大赛评审委员会提出的点评意见对初赛设计方案进行完善和优化，提交重新方案参加复赛。

（2）依据规定主题及市场可操作性等因素，将有4支优秀的团队进入决赛。

6、决赛评选规则：

（1）进入4强得分标准：

“创业实战”得分依据大赛组委会评委对参赛团队的指定的创业项目（由大赛组委会提供、合作企业支持）的实际操作得分，其具体内容决赛时另行通知。

（2）决赛名次考察标准：

一是“创业计划陈述”占50%，二是“创业项目答辨”占50%。

十.参加比赛时十大注意

（一）注意组建适合的团队

团队的搭配与项目的性质应有很大的接近性，专业技术来自于本人而不是老师，项目的特点，男女比例、学科特点、专业达配、项目成员变动是允许的，有利于团队结构性搭配；以往几届口才不好较突出、现场表现不好，评委问问题回答不到点上，最重要的是临危不乱，有些同学强词夺理理，要善于自圆其说。是综合打分，在本校或全省的比赛；学生自发形成的团队具有先天结构性缺陷，对学生形象气质要有要求，素质较高。

（2）注意选择或包装具有学校特色的项目

结合本校的特点，有特色很关键，评奖的时候，分组越来越细、越来越深；小类别容易获奖。

（3）注意给评委留下第一印象

两个环节：文字工作和最后答辩；文字工作：可以通过查资料，不能有错别字，如有明显的错误是个态度问题。这些基本功夫的特别重要。

（4）注意用印象最深的一句话来公司产品。

如上届有作品附有光盘，评委在讨论时就用“附光盘的”来代替作品名称呼，多媒体表演。项目本身的特点很重要，做一个项目的时候，要做到有最有特色的一句话（有一个亮点、一句话说清）。(5)注意巧用图表来解释

图表特别是有说服力来形象直观特点，图表要规范：注解、说明、数据、表是否规范、有利于得分。

(6)注意用事实和数据说话

(7)注意向上一届参加创业大赛的同学学习

(8)注意想出一个出奇制胜的招数

比拼创新眼光，选择新的东西，各行各业都可能获奖（房产类、生物类、网络类、机床类等等）

(9)注意写好摘要。

如有英文摘要，队员能表达流利英语更好，评委有外国的专家参与，本届将与国际接轨，许多标准与国际标准

(10)注意时势的变化，与时俱进。

这段时间社会关注热点，如大的宏观经济形势，金融形势等，就会影响评委的判定，如低碳经济、循环经济。

十一、备注：

本次大赛策划最终解释权规北方民族大学校团委及创业爱好者协会所有。

**第四篇：大学生创业大赛创业策划书\_**

创业计划书

项目名称 ：

创业团队 ：

日期 ：

所在 学院 名称：滁州职业技术学院参赛者联系电话：1866269417

5参赛者电子邮件：1072931117@qq.com

目录

第一部分策划书摘要…………………第二部分公司描述……………………第三部分产品与服务……………第四部分市场分析…………………第五部分营销策略……………………第六部分风险分析评估与防范…………………第七部分财务计划…………………第九部分退出策略……………

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。

创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分公司描述

第三部分产品/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、与同行业其它企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，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：没有 产品商标注册情况：没有

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

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、价格、服务等方面)：

产品的售后服务网络和用户技术支持：

第四部分市场分析情况

1、行业情况（行业发展历史及趋势，哪些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）

（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：在前期公司产品比同等商家产品低3%。等到市场稳定在计划慢慢抬高与同等商家产品价格一样。

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与实施：

4、在产品销售价格方面价格策略：

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、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：

第六部分风险评估与防范

请说细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段（包括可能的政策风险、加入WTO的风险、技术开发风险、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）

第七部分财务计划

1、产品形成规模销售时，毛利润率为40 %，纯利润率为30%

2、请提供：未来3—5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表;

注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第八部分退出策略

**第五篇：大学生创业大赛创业策划书**

大学生创业策划书

项目名称：大学生兼职网

计应(2)班 蔡其建

目录

第 一 章 前言……………………………………………………………………………

第 二 章 团队描述………………………………………………………………………

第 三 章 市场分析 …………………………………………………………………………

第 四章 团队管理…………………………………………………………………………

第 五 章 财务分析 …………………………………………………………………………

第 六 章 创业团队 …………………………………………………………………………

第一章 前言

随着我国大学生人数的不断增加，大学生毕业后所面临的就业压力也越来越大。因此，大学生在校期间就必须不断找机会锻炼自己，增长才干，积累经验，为将来找工作打下基础。为了能够给在校大学生提供更多的实习机会，我们准备创建一个专门针对大学生的兼职网

站。这个网站的宗旨是为大学生提供准确的兼职信息，方便他们在课后之余能够轻松找到一份兼职。这样，一来，省去了大学生寻找兼职的麻烦和容易上当的危险；二来，大学生可以在这个网站上轻松找到适合自己的兼职。

第二章 网站描述

网站宗旨：以免费帮助扬州所有大学生寻找兼职为己任，旨在通

过科学、专业、真实的网页信息来架起大学生与人才需求者之间沟通的桥梁。让学生能够在工作中锻炼自己，让人才需求者能够获得最好的大学生兼职服务。

第三章市场分析

摘要： 大学生从事兼职工作，目前已呈现多元化的发展趋势，越来越多的大学生通过网站的中介机构寻找兼职工作，也有不少企业或个人通过中介机构招聘兼职人员。通过对中介机构，企业，学校和学生的调查，对大学生在兼职过程中出现的问题，秉着维护学生利益的原则提出了针对性的看法和建议。

第四章团队管理

内部人员由四到五人组成，视情况可增减人员。其中，两名

管理成员负责网站的整体运作以及对外的交流问题；两名网站维护人员负责网站的维护和兼职信息的发布；一名财会人员负责网站的资金

流动；一名后勤人员负责网站各方面的问题。

第五章财务分析资金来源

网站以入股形式筹集资金，由内部管理人员共同出资组建网

站成本核算

a.网站的域名费用（由本人视网站的发展情况而定）

b.为维持网站各方面正常运转的费用

c.网站初期的宣传费用（包括传单费，发传单人员的工资，以及其它宣传类型的费用）投资风险

a.网站的经营和管理如果出现问题，可能导致网站陷入危机

b.网站的推广面临巨大挑战，如果推广不成功，所有的投资

都将白费

c.网站的维护方面面临巨大的挑战）团队收入

a.广告收入：网站可以通过各种方式发布一些广告，从而获

得收入

b.通过与各公司合作取得收入：网站帮助公司发布兼职信

息，获得收入

第六章创业团队）创业团队简述：参与本次创业的人员全部是在校大学生，他

们主修不同的专业。怀着共同的梦想，集合在一起，优势互补，从而建立这个网站）创业计划表述

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！