# 挑战杯创业大赛评分标准

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-01-25

*第一篇：挑战杯创业大赛评分标准挑战杯创业大赛评分标准1、执行总结（10％）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。2、产品（或服务）介绍（15％）要求：描述详细、清晰；技...*

**第一篇：挑战杯创业大赛评分标准**

挑战杯创业大赛评分标准

1、执行总结（10％）

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。

2、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。

3、公司战略（15％）

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；市场定位准确。

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（15％）

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、企业经济/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准确。

**第二篇：挑战杯创业大赛**

“建大杯”创业大赛餐饮企业策划

——机械工程1301班韩光耀

做餐饮行业，最先应该注意定位的准确，即针对的消费人群。当代社会经济高速发展，使得中等收入群体日益庞大，十八大以来，中共中央反腐倡廉的力度加大，顶级豪华餐饮市场萎缩趋势已经显现。做一家大型奢华的餐饮企业不符合中国国情发展需要。因此我觉得做一家高档且亲民的餐饮企业有巨大的发展前景。在此之前，应该深入市场，针对特定消费人群的外出就餐喜恶和市场环境进行深入的调研和分析，决不能根据自己的臆测而盲目行事。

下面，我将对做一家餐饮企业的几个方面进行具体的分析论证。

一、发展战略

这一点关乎企业的存亡。既然我们的企业是面对广大的中等收入阶层，应该实行连锁的战略。摒弃加盟的想法，虽然加盟可以迅速扩展市场，提升知名度。但加盟会导致服务水平、菜品质量参差不齐，不利于整个企业品牌的树立。我认为在企业发展初期，可以选取某个二线城市作为试点，可以在降低风险的同时积累经验。效果显著后再向周边城市进行推广。

二、品牌树立

餐饮企业应有强烈的品牌意识，品牌意识应在餐厅门店装修、餐厅环境的设计上得到着重体现，在此基础上，应培养员工强烈的爱店如家、与企业同呼吸，共命运的意识。让品牌意识深入员工心底。就餐氛围和菜品设计应与品牌理念保持高度一致。在推广品牌时，要注意广告的亲民。不能一味追求广告的视觉效果，这样往往会适得其反，拒顾客于千里之外。更应该揣测广大民众的主观感受。

三、菜品呈现

一家餐饮企业要有好的味道，才有回头客。为保证菜品质量，应从原料的采购做起，着重注意厨房的合理布局和厨师的聘选。在菜品口味上不须特立独行，符合大众口味才能得以维系。在企业成立初期，要注意收集食客的反馈，不断改进菜品。

四、环境设计

装修时注意餐厅气质的提升，营造轻松气氛的同时，不能放弃提升档次。餐厅格局应具备承办大型聚餐、情侣约会、家庭聚餐的多功能需求。就餐大厅各个餐桌之间应有软隔断，并注意距离的把握。通往包间的通道应与就餐大厅完全隔离。避免客人就餐时，有其他客人在附近经过的尴尬。

五、人力资源管理

要明确职责，细化岗位，制定合理的管理制度。用奖励激发员工爱岗敬业的工作热情。增强员工对于企业的归属感和向心力。在岗前培训时，加强对员工礼仪的培训，这样才能让整体的服务质量得以提升。

这只是我对一个餐饮企业轮廓的描述，过多细节还得大家齐心协力的讨论得出！

**第三篇：挑战杯创业大赛总结**

创业大赛结束已经三个多月了，一直没时间写个总结。这是我大学以来参加的第一个大型的比赛，怎么说呢，付出了很多，但得到的更多。我们一路披荆斩棘，最终止步于校决赛，虽然结果不是很理想，但是有句话叫做知足者常乐，所以我已经满足了（后来的事我不是很清楚，进了省赛，而且还拿了一等奖，太强了！！虽然我没参加省赛，不过依然很自豪，毕竟我也付出过）。感谢我的组员们，感谢我的学姐学长特别是小麻子，还有队里干练的几位“女豪杰”，很荣幸能够和你们一起合作，你们都很有优秀，导致我现在觉得自己也变得自信起来了，呵呵。

还有一句话叫做过程比结果重要，所以，回忆参加比赛的点点滴滴，重温那激情燃烧的岁月。

初赛

现在想想初赛其实是最辛苦的，本来对这个采集器一无所知，对经济学的知识一无所知的情况下，竟然要几个人一起办一个模拟公司，难度之大可想而知。不过我这个人是如果有一个人可以在旁边一起讨论，就能够暂时忘记压力，毕竟有“难”同当了嘛。。渐渐的对课题和团队有了一定的了解后，接下来又碰到了一个问题——分工问题。我向来自信不足，突然说要自己独立担负起一块，团队里的其他人都是各个专业的精英人物，有的擅长财务，有的技术很在行，有的演讲能力出色···关键时刻，总有贵人相助，这个人就是小麻子。所以后来我就和他一起负责公司战略和市场营销的部分，那段时间真实，哎，感觉大学里除了期末考试，没有其他时候会比当时更累，更疯狂，白天上完课，就去图书馆看市场营销的书，或者上网查资料，作业，课程根本不当回事，现在想想好疯狂，原来我努力起来有这么疯狂，可以一直在电脑面前一写就写到午夜一点多，可以做梦上着物理课想着怎样提高采集器的销量。。

11月27日，疯狂程度达到极限（其实是因为第二天要给指导老师看，正所谓压力产生动力），凌晨三点多，终于把策划书给写好了。看着我写的五千多字的市场营销的策划，一种成就感油然而生，小麻子也把他的战略那块完成了。就这样，靠着我们的努力，顺利晋级。

复赛

过了两个多星期，我们的任务又来了，说要做ppt，而且要在一个星期内做好，更糟糕的是，团队里没人会做ppt，而且有人要考试，有人要考证。。当时根本不知道该如何下手。结果又一个贵人出现了，那就是钟佳佳学姐，她带来了很多很perfect的ppt，还有她的专注做事的精神，结果5天之内，我们的ppt前前后后改了4遍，那几天是几乎时时刻刻在想着怎样把ppt给完善，怎样完成党交给的光荣而艰巨的任务。最后在陈亮学长的实验室，又通宵把ppt给做完了，记得那天还是考六级。那天给我映象最深的是，陈亮学长的抗冻能力真是太强了，就这样进入决赛。

调研和决赛

悠闲地寒假过去了，当其他同学还在家享受着家的温暖的时候，为了我们的创业大赛，我们提前一周到了学校。晚上决定明天到哪个公司调研，然后就是查路线。第二天就是坐公交（而且几乎都是要坐让人闻风丧胆的b1），四五天时间，我坐过的公交车估计和这两年在杭州坐过公交车一样多。在调研期间，更加了解了这个和人交流的艺术，哎，我的性格看来真不适合和人交流。

**第四篇：挑战杯创业大赛策划案**

“挑战杯”大学生创业设计大赛

活动策划书

主办单位：承办单位：

协办单位：

一 活动主题 创业成才，挑战未来 二 活动目的激发学生科技创业、实践成才的热情，培养学生的创新意识和创新思维，提高学生的创造能力和创业精神，为学生搭建展示学生创业风采的舞台，帮助广大青年学生树立正确的就业观、择业观和价值观，在创业设计过程中，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，特举办大学生创业计划大赛。三 活动前期宣传，大赛的组织发动

1.在全校范围内充分做好本次大赛的宣传工作，积极鼓励广大同学参加比赛。宣传方式包括：展板宣传，横幅宣传，海报宣传。具体做法：

A、在校园内醒目的地方悬挂横幅。B、制作宣传板放在学生易于发现的地方。C、绘制一定数量的宣传海报进行宣传。

四 活动内容及流程

（1）（日期范围）各专业班级选出参加“挑战杯”大学生创业设计大赛的学生名单并进行上交

（2）通知各班参赛选手选手上交参赛作品（以word格式上交），交由学院内各评委审核评比

（3）选出三份优秀作品交到学校参加进一步评比。

五、举办流程

（一）主持人将开场词，介绍到场嘉宾。

（二）项目展示：每队选出一名代表代表本队介绍本队的作品。要求语言流畅简洁。

注意：（1）每队选手有五分钟时间讲述，并带有时间提示。（2）完后评委打分，本环节共有40分。

（三）评委提问：评委根据选手的作品内容进行提问。注意：（1）队里的成员都可以回答提问。

（2）每队的提问时间限制五分钟以内，并带有时间提示。（3）完后评委打分，本环节分数共有60分。

（四）选手提问：在本环节选手可以对评委嘉宾提一些问题，让评委帮助选手解惑。

（五）评委评价本次活动。

（六）颁奖。

（七）嘉宾点评本次活动。

（八）主持人宣布比赛结束。

六 基本原则

（一）竞赛原则：公平、公开、公正、择优。

（二）组织原则：有效宣传，组织动员，积极参与，符合条件，严格程序。

（三）评选原则：筹备组将组织行业专家组成评审委员会，承担大赛的评审工作。以创业计划书的新颖性、实用性和经济性为基本评判标准。

七 大赛注意事项

1、对未按时上交参赛资料的选手视为弃赛

2、参赛学生须遵守比赛规则，不得抄袭、剽窃他人作品、侵犯他人知识产权

八、经费预算

**第五篇：挑战杯创业策划大赛**

目录 保密须知----1 第一部分：方案概况--------------------2 第二部分：产品与服务-----------------3 产品的概念、性能及特征------------------------------3 主要产品介绍--------------3 产品优势--------------------4 经营方式--------------------4 第三部分：人员及组织结构-----------5 店长--------------------------5 营销人员--------------------5 策划人员--------------------6 宣传人员--------------------6 财务会计--------------------6 第四部分：市场调查与可行性分析--7 第五部分：目前市场竞争情况及政策分分析--------------------10 国家政策分析-------------10 大学生创业贷款政策----10 税收优惠政策-------------10 同行市场竞争分析-------11 第六部分：营销策略-------------------13 销售方法------------------13

产品定位---------------------13 定价策略---------------------13 广告宣传---------------------13 实施阶段--------------------13 营销队伍--------------------14 第七部分：财务状况---------------------14 资金保证--------------------14 资金的用途和使用计划--14 第八部分：未来展望----------------------15 第九部分：团队成员介绍---------------16 李明新--------------------------16 肖露----------------------------17 汪海英-------------------------18 周华鹏、张柳燕-------------19 万媛媛-------------------------20 李艳玲-------------------------21 第十部分：机遇与风险-------------------22 机遇---------------------------22 外部风险---------------------22 内部风险---------------------22 市场风险--------------------22 保险措施--------------------23

附录1：关于大学生消费情况的调查问卷-------------------------24 附录2：顾客意见反馈表--------------25

“哟，斯待儿”DIY服饰、饰品创业策划书

保 密 须 知 本创业计划书属于商业机密，所有权属于（哟，斯待儿）。其他涉及的内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。收到计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下规定： 1.若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退还。2.在没有取得(哟，斯待儿)的书面同意前，收件人不得将本计划书全部或部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人。

3.应该像贵公司的机密文件一样得态度对待本计划书提供的所有机密资料。本计划书不可用作销售报价使用，也不可用作购买时的报价使用。

第一部分：方案概况

随着人民生活水平的不断提高，个性化产品竞争越来越激烈，追求个性化的中青年和大学生是这一消费市场的主要群体。如今的年轻人都喜欢张扬个性，我们将创造一种新的服饰、饰品加工流程，引导顾客根据自己的爱好和特点，启发顾客的想象空间，让顾客DIY出自己想要的服饰、饰品。我们将以每一件都是唯一的，突出自我“独一无二”的特点，来满足顾客的要求。同时我们还会收集整理所有创意在“淘宝网”“拍拍网”网上订购的方式扩大市场。我们的主要目标是科大、南大、财大等大学的学生。另外，我们针对社会青年通过互联网、电话订购等方式进行。当前80后90后青年的消费心理是以最少的价格来实现他们对自身个性的诠释，虽然DIY市场这个理念市场早已被打开，所以在这方面我们存在着潜在的竞争者。例如：服饰的定做、水晶球的定做等。但是，他们的制作工序十分复杂，技术不好掌握，可操作性差。所以与我们相比我们的优势就在于顾客可以选择我们设计的图案或向我们提供图案、花式，亲自参与到我们的设计中，从而体验实践的乐趣。此外，我们正处在一个爱就大声说出来的年代，情侣消费也是当前社会主要的一部分，情侣服、情侣杯、情侣饰品以及各式各样的礼物都十分火爆。但是，很多情侣往往会为了给对方送一份有新意的特别礼物而费尽心思，这给我们提供了巨大的发展空间。据调查，在这几所学校以及附近都没有一家个性DIY服

饰、饰品店，这便为我们提供了一个巨大的商机。当前80后、90后的青年很多都是独生子女，对自我的期望值都比较高，对未来也有相当的憧憬，消费方式也越来越多元化，他们更加注重消费过程中带来的感觉，并且从这一过程中体会其中的成就感。消费行为更加大粗、实际。开业前我们会到各个大学发放传单，通过网络、报刊等媒体进行宣传我们的服务内容、服务特色、服务宗旨。另外我们还会找艺术设计学院的李艳玲负责绘图以及搭配设计。第二部分：产品与服务 产品的概念、性能及特征 现代年轻人追求个性、讲究时尚、喜欢个性表现的与众不同。本店的产品就是迎合他们的特点来设计制造的。本店具有技术简单操作，图案美观个性化强的特点。所以本店产品设计的环节给人以轻松、惬意、自然、舒适的感觉，过程会让你感到对时尚观念充满挑战，证明只要你敢想就一定会实现的事实，结果会让你感到充实和自信。本店采用的各种美观的图案有各种流行元素结合而成，一定会给人创出时尚的服饰及饰品。

主要产品介绍 本店的主要产品：各种手工绘制的T-shirt、成品印 烫服饰、情侣饰品、情侣服装、男女生饰品 本店的附属服务：提供自行设计以及所需要的原

料、工具、技术、场所的服务。设置高、中、低三个消费档次，结合制造和改制的基本原则，提供顾客所需要的服务。

产品优势

1、此类产品通常选择考究，精工制作，价格实惠。与一般粗糙的手工制品存在很大不同。

2、此类产品的制造商一般都有较强的实力，所以他们的产品更新换代比较快，能始终刺激消费欲望，从而提顾客回头率。

3、由于这些饰品设计本身就具备自己的风格，并有着与众不同的特色，加之消费者可以自行参与设计。所以在市场上能吸引很多顾客。

4、年轻男女是最追求时尚，购买欲强，也最具购买力。经营方式：实体店与网店相结合 网店流程 挑选已设计的产品 放入购物车 用户登录 通过DIY工具，进行标件组合 消费者自己参与设计 订单 组织 进入结 订单 提交 系统 订单 确认 完成 操作 算系统 生成 我们将会用一流的服务让每个顾客感受到宾至如归的感觉。决不让每个人对自己的选择感到后悔和遗憾。因为我们清楚的知道一个道

理要想在市场上获得一席之地，顾客是根本，而如何让顾客认同我们，除了产品的质量外就是服务。因此我认为服务才是一个企业参与市场竞争的核心。我们的文化理念：“为了人们生活更美好，为了人们嘴角绽放的笑容，我们愿尽微薄之力来装点人们的生活，只为您们的真心一笑”。第三部分：人员及组织结构 本小组成员:肖露、万媛媛、汪海英、周华鹏、张柳燕、李明新 1．店长：李明新 职责：（1）教育管理：店长要随时教育全体员工“以顾客的满意程度作为我们的工作标准”。（2）商品管理：①监督原材料的要货、上货、补货，做好进货验收、商品陈列、商品质量和服务质量管理等有关作业；②根据市场商品的价格做出相应变动；（3）组织管理：（4）管理报表分析：对经营状况的信息资料进行分析研究，做出改进经营的对策。（5）公共管理：①向属地顾客做好店铺的自我宣传；②妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾；③做好与门店周围社区的各项协调工作。2．营销人员：万媛媛 职责：（1）搜集信息。随着市场经济的进一步发展，信息对服饰、饰品营销工作也越来越重要，这就要求我们要随时掌握市场的变化情况，如价格、质量、数量、库存、供货商及竞争对手的情况等。根据营销人员提供的信息，建立重点客户的信息资料档案，使营销工作做到“心中有数”。（2）开发市场。营销员要对潜在市场进行调研，在

现有的产品条件下，了解企业的产品有哪些潜在的客户。要对现有市场进行细分，选择目标市场进行重点公关，开发市场，扩大市场份额。（3）提供服务。为客户提供售前、售中和售后服务，了解客户对我们的产品的要求，给客户在某些方面提出相关建议。对客户实施售后服务，并将有关信息及时反馈给店主。3．策划人员： 肖露 职责：根据市场的季节性、多变性制定相应的销售计划;制定促销计划和促销活动，制定本店的具体实施方案；掌握服饰、饰品门店的销售动态，制定相应策略，有意识的引导消费者达到心中满意的期望值。4．宣传人员：周华鹏、张柳燕

职责：通过一定的宣传方式，如：发放宣传单，张贴海报，街头横条形式让广大消费者更了解我们的产品，建立知名度。5．财务会计： 汪海英 职责：主要执行公司财务部对门店的财务管理；准确、真实、及时地向店长上交门店各种报表，对报表的数据进行汇报、分析和处理。会议制度： 每个周一要开一次主管人员的例会，会议内容：报告个人上周所负责方面的运作情况以及下周的运行状况，共同讨论上周工作中存在的问题和这周计划步骤的方面，每隔两周的周一会议人员要参与到销售过程中去，根据现场销售人员提供的顾客反馈信息共同满足顾客要求的方法。

第四部分：市场调查与可行性分析据我们调查，在这几所学校以及附近还没有一家DIY方面的店面，所以，在这一方面我们没有直接的竞争者，并且我们让消费者自行设计自己喜欢的图案，这种开店方式更是独树一帜。从这一角度来看，这确实是一个巨大的商机。为此，我们做过问卷调查，在所被调查者中有74%的人愿意选择DIY服饰，希望可以得到这样的服务，所以我们的店是迎合大学生的心理的，所以我们在初期是具备竞争力的，在后期一定会有跟进的店面开张，本店聘请的是艺术类专业的学生，有丰富的专业知识和挑战精神的年轻人，对时尚和流行色有充分的了解和把握。所以能最快的对时尚流行动向做出正确的反映，开发出新的技术和设计出新的产品以供广大消费者购买。大学校园这一市场并不缺乏相对它而言的外部市场所具备的发展潜力。根据我们对各个学校的调查问卷显示过半学生月均消费在500到700元之间，其主要经济来源82.9%来自于父母，5.4%来自于亲友资助，另外依靠自己勤工助学的有9.1%，其他占2.6%。大学生月人均消费在500到700元之间的占57.6%，500元以下的占31.1%，700至1000元的占10.0%，1000元以上的仅占1.3%，月消费7600元以下的几乎占了90%，但市场人口相对集中、基数大。而且需求个体差异度高。因此大学校园市场已经具备了相当可观的发展前景。基

于这种情况，我们面对大学校园市场消费群体的初步构想应运而生。为此我们针对大学生消费情况进行了调查（调查问卷见附1）以下是

调查结果：（1）调查人数为100人，男占37%，女占63%。（2）调查消费者所属的年龄段，15-20的占37%，21-25的占62%，25以上的占1%。（3）调查消费者每月花费在服饰上、饰品的开支，30-50的占24%，50-100的占34%，100-150的占27%，150以上的占15%。（4）调查消费者平时着装的类型（可多选），休闲的占88%，正装的占4%，时尚的占14%，可爱甜美的占9%。（5）调查愿意选择DIY服饰、饰品的占88%，不愿意的占12%。（6）调查消费者选择DIY服饰、饰品的目的（可多选），追求新颖时尚的占35%，满足好奇心理的占20%，作为独特礼物送情侣或亲友的占28%，其它的占28%。（7）调查消费者愿意在服饰、饰品上印的图案（可多选），搞笑图片的占13%，动漫人物的占26%，偶像或自己的照片的占23%，自己设计的个性文字或句子占55%。（8）调查消费者是否有兴趣自己动手绘制一件专属的个性DIY服饰、饰品，非常愿意的占30%，有点兴趣的占46%，无所谓的占11%，不愿意的占1%。（9）调查消费者在DIY产品和普通产品价格相差不大的时候愿意选

择哪种，DIY产品的占74%，普通产品的占14%,两者皆可的占12%。（10）调查消费者愿意接受的DIY个性产品的价格，30以下的占12%，30-50的占47%，50-100的占25%，100以上的占4%。（11）调查消费者会接受对哪些物品进行DIY个性装扮（可多选），帽子的占52%，杯子的占53%，鞋子的占49%，其它的占23%（饰品，丝巾，袜子，披风等等）（12）消费者对DIY产品的意见 调查结果显示：（1）对DIY服饰、饰品感兴趣的女生居多。（2）调查的消费者大概都在16-23岁。（3）消费者每月花费在服饰、饰品上的开支大都在50-100元。（4）消费者平时着装类型是休闲的居多。（5）消费者大都愿意选择DIY服饰、饰品。（6）消费者选择DIY产品的目的大都在于追求新颖时尚。（7）消费者大都愿意在服饰、饰品上印上自己设计的个性文字或句子。

（8）消费者大都对自己动手绘制一件专属的个性服饰有点兴趣。（9）消费者在DIY产品和普通产品价格相差不大的时候大都愿意选择DIY产品。（10）消费者能接受的DIY产品的价格大都是30-50元。（11）消费者大都想在服饰、杯子、帽子、鞋子、饰品、丝巾、袜子、披风等物品上DIY。

（12）消费者对DIY产品的意见：价格要合理、质量要保证、创意要新颖、款式多样化、要体现个性、要可以自己动手制作、要简单时尚等等。9 所以我们的目标是在校大学生和年轻人。这字儿80后、90后除了能很快了解时尚动态，又喜欢表现自己，并且他们所花的钱是不吝啬的，也是充裕的，所以我们的“完美体现自身个性”一定会吸引他们的光顾，这有利于开拓我们的市场。

第五部分：目前市场竞争情况及政策分析 国家政策分析近几年大学生的就业形势很严峻，这不得不激励大学生们另谋生路，所以，许多大学生开始走上了创业之路，国家为了鼓励大学生创业，也出台了一些政策，如： 大学生创业贷款政策

1、各国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社要为自主创业的各大高校毕业生提供小额贷款。在贷款过程中，简化程序，提供开户和结算便利，贷款额度在5万元左右。

2、贷款期限最长为两年，到期后确定需要延长贷款期限的，可以申请延期一次。

3、贷款利息按照中国人民银行公布的贷款利率确定，担保最高限额为担保基金的5倍，担保期限与贷款期限相同。税收优惠政策

1、凡高校大学生从事个体经营的，自当地工商部门批准其经营之日起1年内免交税务登记证工本费（即：免税）。

2、新成立的城镇劳动就业服务企业（国家\*的行业除外)，当年

安置待业人员（含已办理失业登记的高校毕业生，下同)超过企业从业人员总数60％的，经相关主管税务机关批准，可免纳所得税3年。劳动就业服务企业免税期满后，当年新安置待业人员占企业原从业人员总数30％以上的，经相关主管税务机关批准，可减半缴纳所得税2年。除此之外，具体不同的行业还有不同的税务优惠：

1、高校大学生创业新办咨询业、信息业、技术服务业的企业或经营单位，提交申请经税务部门批准后，可免征企业所得税两年。

2、高校大学生创业新办从事交通运输、邮电通讯的企业或经营单位，提交申请经税务部门批准后，第一年免征企业所得税，第二年减半征收企业所得税。

3、高校大学生创业新办从事公用事业、商业、物资业、对外贸易业、旅游业、物流业、仓储业、居民服务业、饮食业、教育文化事业、卫生事业的企业或经营单位，提交申 请经税务部门批准后，可免征企业所得税一年。有了众多的创业优惠政策扶持，相信广大自主创业的高校大学生，在创业初期就能省下大量资金用于企业运作。同行市场竞争分析

1、知名品牌服饰、饰品（品牌折扣店）

优点：品牌知名度较高，占据中高端市场，尤其是品牌折扣店，主营往年或折扣品牌商品，拥有稳定的客户群，也是最大的市场竞争者，因为国人思想中品牌代表着地位。11 缺点：往年或折扣品牌商品的利润点在于薄利多销，所以固定样式的衣服穿着在一个群体中的几率较大，不能突出群体中的个体差异性，而求异是我们商品最大的卖点，大众的不一定是最和自己的心意。

（2）小型服饰、饰品连锁店（外贸转内销）优点：外贸转内销类型的小店，占据整个市场的很大比例，由于投入成本低廉，进货渠道多样，款式比较多，主题比较丰富，是消费者中淘宝爱好者的首选场所，更能在其中淘到自己喜欢的服饰和饰品，灵活搭配是其生存的根本原因，稳定的客户来源是其生存的保证。缺点：市场竞争激烈，往往相同类的服饰小店，一条街上比邻很多，虽然存在服饰个体的差异，但是顾客的满意程度才是决定成交的最大因素，既是“小店”，陈列和库存比例较小，样式不够，在大品牌和批发市场的夹缝中求生存，缺乏竞争力很难发展壮大。（3）服装、饰品批发 优点：批发市场是所有服饰、饰品的集散场所，控制着地区的该类产品的发展水平，也是我们原材料的提供场所，正是由于这个原因，也是我们引导消费者主观创意的主要来源。缺点：众所周知，批发针对零散顾客的消费是不在其主营范围之内的，很多求异的消费者都会去批发市场也是怀着淘宝的态度去试

试，但是由于其营业场所的广度和经营业主的态度，很难淘到自己满意的商品和享受周到的服务。第六部分：营销策略

1、销售方法 我们的销售方法主要以店面销售为主，电话订购、网上订购为辅，提升针对个人消费者的服务质量，首先从心理上征服客户，然后引导消费者完成整个制造可心服饰的过程，从中提取一定数额的服务费，最后根据为每个消费者提供数量不一的原材料结算费用。

2、产品定位 根据“我就是我”独一无二的你穿着独一无二的衣服的这一概念，来满足顾客对服饰最高层次的需求，设置高、中、低三个消费档次，结合制造和改制的基本原则，提供顾客所需要的服务。

3、定价策略 现在服饰类的商品的毛利率在30%至50%之间，根据成品的供应价格浮动和品牌连锁的价格折扣不同而不同，而由于我们的原材料价格低廉而利润来源于两个方面服务费和材料费，所以我们的利润相对较高。

4、广告宣传 我们的宣传方式主要有宣传栏海报、传单，还有街头横幅形式和网上宣传形式。

5、实施阶段 第一步、以银行贷款、政策贷款、自筹等方式筹措初期自营所需

要的资金，市场运作，以科大为单位，以自营方式为依托，积蓄顾客群体，从“一”做起，在运作中改善发展基础营业，以此为蓝本。第二步、以自营连锁的方式在南昌发展，创造独特魅力品牌，吸取成功经验，为壮大而打好基础。

6、营销队伍 营销人员：万媛媛负责店堂销售；周华鹏负责网上销售。第七部分：财务状况

1、资金保证 为保证项目实施，需要资金15万，需要个人投资10万，贷款5万

2、资金的用途和使用计划 租赁店面：3000元/月，初租半年

初次装修花费：20000元以内 网店建设（押金）：4000元 首次备货：30000元 水电等日常开支：1000/月 工资：6\*2024/月 其他花费平均：4000/月 剩余的钱做周转资金备用

第八部分：未来展望 本店前期投入需要大量的自己，所以前一年内难免有亏损，预计亏损10万左右，预计我们在第二年内会进入正轨，开始盈利，预计盈利8—10万，从而弥补第一年亏损。第三至五年，我们将会正式实现发展，销售量将会猛增，预计每年盈利15万左右。第六到八年，根据消费者的需求，我们将会开发新产品，向液体壁纸技术方向发展，相信会给我们带来新的利润。并且我们将会打开外地市场，在各地进行连锁经营，使我们的“哟，斯待儿”更好、更快的进入市场，从而向国际市场迈进！！未来液体壁纸技术效果图 第九部分：团队成员介绍

店长

李明新 做事严谨、认真负责的他具有良好的领导能力。他善于沟通，兴趣爱好多，交际范围广。具有良好的团队意识，曾带领团队获得过多项荣誉。相信，在他的带领下，我们的项目会越做越强。16

策 划 人 员

她就读于国际贸易专业，是一个古灵精怪，爱出鬼点子的女生，善于用心动脑，肖露

捕捉信息，观察人和事，有很强的思维能力和灵活的思维方式。平常喜欢做一些别人意想不到的事情，她不仅是一个很好的讲述者，更是一个善于聆听的聆听者，通过聆听去了解别人的世界。有时，她会是一个很安静的女生，喜欢安静的坐在书桌前，用笔记下生活的点点滴滴。17

财务会

计

汪 海 英 她，是潜力派人物，做事谨慎，一丝不苟，为人有原则，她对数字方面的东西具有超乎的敏锐感，她无论是学习上还是工作上都以认真负责的态度对待，而且一向思维缜密的她，办事效率高，除此之外，她待人真挚，善于团结自己的伙伴，所以财务的计算和管理交给她我们放心 18

宣传人员

他们俩被人称为‘铁哥们’。

默契度高，这为宣传工作带来了极大地便利，他们有着吃苦耐劳周的精神，只要是他们认定的工作，必能在任何的艰苦条件下按时完华成任务，在校园的各种活动中经鹏常能看见他们忙碌的身影，所以 在整个产品的推广中她们起着举足轻重的作用，因此我们这个团队少了任何一员都无法运行

张柳燕 19

营销人员 她是一个很有决心的人，在工作与学习中从不气馁，并且她善于交谈、表达、有三寸不烂之舌应变能力强，做事效率高。为人低调，善于倾听 万

他人建议与想法。同时，说服能力

强，工作态度积极，对自己也很有 信心，从不轻易放弃，做事也很有

媛

心，交际能力强，但从不骄傲。

媛

绘图顾问兼搭配设计师

李艳玲

李艳玲是我们店的绘图顾问兼搭配设计师，她是艺术设计学院的，她有3年的绘图学习生涯，具有设计方面的专业知识，专业水平高，具有灵活而敏捷是思维和较强的创新能力。想象力丰富，做事目标坚定，具有善于与人交流的能力，交际范围广，喜欢观察细小的事物和生活中的小细节 爱好特长：善于交际运动 座右铭：坚持自己的理想

第十部分：机遇与风险 机遇 国家对于大学生创业的支持，以及学校对大学生的支持对大学生创业有很大的帮助 外部风险 随着社会的发展，特别是中国加入WTO以后，越来越多的国际品牌进入中国市场，这势必会对国内市场造成很大的冲击 内部风险 该行业是一门技术含量相对较低的行业，但它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的企业来说大部分存在着内部管理松散的现状。如何健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与村，成与败。市场风险 市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体一下几种风险可能：（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似此类产品的开业（2）项目经营阶段的风险，项目正式投入和销售以后的效益取决于市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源于市场上的竞争风险，如果项目投入后效益良好很可能带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。应对措施 22

汲取先进的生产技术和经验，严格管理，建立顾客服务报告。项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。项开始后，积极创新，与材料供应商建立长期并保持长期的合作关系 保险措施 通过中国平安保险公司购买，资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值。商业意外保险保证赔偿。由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成的顾客利益受损引起的法律诉讼，我们还将购买一般责任保险。23

附录1： 关于大学生消费情况的调查问卷 性别：

年龄： 为了充分了解大学生的消费情况，更好的为大学生服务，我们特制此问卷调查。

1、您每月花费在服饰上、饰品的开支是多少？ A.30-50 B.50-100 C.100-150 D.150以上

2、您平时着装的类型（可多选）？ A.休闲 B.正装 C.时尚 D.可爱甜美

3、您是否愿意选择DIY服饰、饰品？ A.愿意 B.不愿意

4、您选择DIY服饰、饰品的目的（可多选）？ A.追求新颖时尚 B.满足好奇心理 C.作为独特礼物送情侣或亲友 D.其它 5.您愿意在服饰、饰品上印的图案（可多选）？ A.搞笑图片 B.动漫人物 C.偶像或自己的照片 D.自己设计的个性文字或句子 6.您是否是否有兴趣自己动手绘制一件专属的个性DIY服饰、饰品？ A.非常愿意 B.有点兴趣 C.无所谓 D.不愿意

7.当DIY产品和普通产品价格相差不大的时候愿意选择哪种？ A.DIY产品 B.普通产品 C.两者皆可 ？ 8.您愿意接受的DIY个性产品的价格A.30以下 B.30-50 C.50-100 D.100以上 9.您会接受对哪些物品进行DIY个性装扮（可多选）A.帽子 B.杯子 C.鞋子 D.其它（饰品，丝巾，袜子，披风等等）您对DIY产品的意

见

10、附录2 顾客意见反馈表 您的个人资料 您的姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

性别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通

个信人

电地

话址

：：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

消费日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 您今天的感受：请根据满意度在相应的位置划“∨” 产品 服务 产品品质： 优 一般 劣 服务周到：优 一般 劣 产品质量： 优 一般 劣 服务快速：优 一般 劣 产品丰富度： 优 一般 劣 礼貌态度：优 一般 劣----------------------环境 卫生 温度舒适：优 一般 劣 桌椅：优 一般 劣 整体环境：优 一般 劣 地面：优 一般 劣-----------------------价值 价格适中：优 一般 劣 物有所值：优 一般 劣-------------------------您是否愿意继续光临本店？ 愿意 不愿意 您是否愿意向别人推荐本店？ 愿意 不愿意 您是否对本店满意？ 满意 不满意 您的建

议

：

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！