

最新创业策划书(通用14篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/fef97fb9ebcaf8c2a97da892cba4b271.html>

范文网，为你加油喝彩！

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

创业策划书篇一

长期以来，国内居民因生活水平较低，对以"厨房"和"卫生间"为主要服务对象的小家电消费很少。据统计，目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种，而欧美国家这一统计数字高达37种。据统计，每年国内有至少260万住户搬入新家，随着人们生活水平提高，对"厨房"和"卫生间"的日益重视，小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力，小家电的市场发展前景非常广阔。今后2至3年内，我国小家电行业将步入黄金发展阶段，市场需求量年增幅有可能突破30%。

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种。目前全国生产浴霸的企业为376家，20xx年国内销量估计为400万台，200x年为550万台，20xx年达到700万台，销售额超过10亿元。在城市居民家庭中，浴霸拥有率不到15%(20xx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优势，其中杭州奥普浴霸20xx年销售额为

2.6亿元，市场份额第一。目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江，广东一带，但其中小厂居多，多为仿制或oem，自主研发能力不强。

我国长江流域地区，大多住宅没有暖气，冬季洗澡取暖一直是个大问题。虽然有浴霸和暖风机，但人们更期待一种简便，有效的取暖器具。根据我的调查，人们对本产品的印象还是不错的，市场潜力巨大。

比照浴霸和暖风机市场，本产品销售市场至少在5--10亿元以上。

我们完全可以借助专利技术优势，迅速占领浴室取暖设备市场，建立自己的品牌和销售网络。

我们的目标是，在20xx年制出样品进入市场，发展地市级以上代理商10-15家，销售额在200万元以上，20xx达到500万销售额，20xx年达到20xx万销售额，利润率保持在30%--50%。

由于本产品以前市场上从未有过，所以初期样品试制，模具开发等费用投入较大，估计在10—15万元;

各种认证，许可证，商标: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;

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.

为节省费用，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.本产品主要包括:桶体，盖子，加热盘，漏电保护器，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，漏电保护器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，另外产品包装，接线螺丝，运费等，成本合计在40元以下.

批发价暂定为80元，每个毛利为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，还有向下浮动的可能)

目前市场上还没有同类产品，产品销售压力较小.建议利用各地电器批发商现成的销售网络，进行代理销售.目前已与多家商家联系过，初步达成销售意向.

本专利项目是非职务发明，专利权为个人所有.具体合作方式由双方协商议定.

可外协生产，无特殊要求.

由于本产品制造简便，门槛不高，难免被人仿造.除了加强打假力度之外，不断升级产品也是拓展市场的必要手段.目前，已开发了两款样品，准备在明年继续推出3-5款新品，随着产品的升级换代，我们必能牢牢站稳市场.

创业策划书篇二

自强不息 自主创业

通过举办大学生创业一条街，努力拓展大学生就业、创业的视野，增强大学生创业意识和风险意识，为我校大学生打造一个创业实践成长平台，提升大学生就业、创业综合素质及能力，营造校园创业氛围。

广西师范大学学生会

赞助单位：

(1)育才校区：xx年4月16日下午(周六)——xx年4月17日(周日)

(2)雁山校区：xx年4月22日(周五)——xx年4月24日(周日)

(1)育才校区：图书馆—大学书店校园主干道

(2)雁山校区：校园主干道

1、大学生创业街：

(1)分别于育才、雁山校区设立50—60个学生摊位，鼓励广大学生创业，学生在活动中拥有自主摊位，自主经营商品(在学校允许范围之内)，自负盈亏。

(2)报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月13日

雁山 xx年3月16日——xx年4月20日

(3)申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4)经审核通过的学生，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5)每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6)学生摊位的摊位费统一价位80元，具体位置抽签决定，抽签时间为4月15日下午5:00—8:00于校学生会办公室。

2、商家展卖：

(1)分别于育才、雁山校区设立10—20个商家摊位，由校学生会实践部及各学院实践部(外联部)组织商家进驻校园进行展卖。

(2)报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月15日

雁山xx年3月16日——xx年4月20日

(3)申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4)经审核通过的商家，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5)每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6)商家摊位划分好具体区域并标志摊位号，摊位费按摊位号的不同具体商谈价格。

3、跳蚤市场：

(1)分别于育才、雁山两个校区划设二手市场专门区域，通过二手交易，达到资源的循环再利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

(2)雁山校区由青年志愿者协会具体承办。

(3)报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月13日

雁山xx年3月16日——xx年4月20日

(4)二手市场区域内的摊位不收取摊位费，但建议每个摊位捐出10元钱作为广西师范大学学生会“美丽音符”公益活动的公益基金

(5)每个摊位须交纳100元保证金并签订协议书，保证在二手市场区内摊位所摆设及售出商品须全部是二手货，严禁摆设及销售全新商品。如发现违反规定，将没收其保证金。

(6)活动期间安排人员负责监督及秩序维护。

(7)摊位的具体位置抽签决定，抽签时间待定，抽签地点为校学生会办公室。

4、趣味抽奖

(1)活动时间：4月16日晚19:00——22:00

(2)活动地点：育才校区图书馆前

雁山校区孔子广场

(3)活动形式：

1)设置服务宣传点：

a.利用展板收集同学们对本次活动的看法，同时起到宣传的目的，增加人气。b.作为本次活动的咨询点，为同学们提供相应的服务。

创业策划书篇三

一、创业者基本情况

刘xx，女，xx人，xx工商大学派斯学院文新系xxx级汉语言文学专业学生。

具有吃苦耐劳的精神，积极向上的拼搏精神，明确的创业目标和发展方向，坚韧的毅力和踏实肯干的干劲。

二、项目简介

1、企业名称：服装（连锁）专卖店

2、企业性质：以盈利为目的同时为民提供便利，有着时代的发展的元素服装专卖店。

3、企业所提供的产品和服务：新上市的服装，售后服务。

三、市场分析

1、目标顾客：追赶时髦的年轻人和一些富二代。

2、竞争对手：

优势：

a、市场占有率有一定的份额，消费者心中有一定地位。

b、稳定的供货渠道。

c、立足于市场久矣，人脉资源丰富。劣势：a、没有明确的市场定位。

b、无法确立自己的品牌标准。

c、有着欺骗消费者的现象。

d、假冒伪劣产品的参杂。

3、自身企业：

优势：

a、作为新兴企业，市场潜力巨大。

b、全新的运营模式，质量的100%保障。

c、独特的供货渠道。

d、优质的服务。

劣势：

a、市场混乱，标准缺乏。

b、急于扩大自己的规模和扩大品牌效应，不适合长期发展战略

4、市场容量：

机会：

- a、生活水平的提高，消费水平提高。
- b、消费观念的改变。
- c、追求时尚的人群愈来愈多。

威胁：

- a、国外的时装的进入，一定程度上影响市场。
- b、其他专卖店的竞争。
- c、伪劣产品的滥行。

5、营销策略：

坚持科学化管理，实行以顾客为上帝的服务态度，严格按照规章制度办事，实行科学化发展战略，与时俱进的理念，以提高市场占有率增加收益为目的，以优质的服务吸引顾客，回笼顾客。实行环经济。

四、企业组织架构

- 1、岗位设置：经理，销售人员，后勤人员，财务人员，市场调研人员，采购人员。
- 2、成员简介：董事会，销售部，后勤部，财务部，市场部，采购部。
- 3、制度建设：

内部控制管理制度、财务管理制度、外部信息使用人报送和使用管理制度、员工工作制度以及行业标准制度化等等。

五、风险控制

- 1、可能出现的风险：资金周转问题，产品的供给，供应商的违约，是否能经历残酷的竞争。
- 2、风险应对：各方面的问题由相应部门分工合作解决。

六、资金来源

加盟商的投资，银行借贷，股东的股份，自筹资金

七、总述

本企业作为一个具有时尚路线的服装专卖店，同时具有现代化元素和时代潮流，有专业的团队和

独特的购货渠道，有着强硬的制度支撑，优质的服务，在市场上发展潜力巨大，本企业以科学的管理理念和发展战略，以最小的风险谋取最大的利益。

创业策划书篇四

“雷锋月活动”已经结束，借此做一个全院的成果展的回顾总结，我校的志愿者精神气氛更加浓厚的同时，在五月份展开“红五月”活动，让全院学生在感受雷锋精神后，感承革命精神，了解血色历史。感受青年学生的活力，做新时代的大学生。

在江西工业职业技术学院每年的五月份，学院领导及老师，还有我们这些富有活力的同学们都将激情澎湃的向学院奉献出一场场精彩纷呈的活动，创业知识讲座活动策划书。在一次次的活动中，同学们展示出了自我的创新意识。在这个令人瞩目的季节里，在这个充满期待与欢乐的日子里，我们欢声笑语，我们尽情享受。根据社团联合管理委员会的要求，各社团也积极得迎接着“红五月”的到来。

- 1、塑造成员朝气蓬勃，思维敏捷，敢为人先，具有创造性思维的能力。
- 2、通过主题讲座让同学们得到快乐，同时认清自我，发现自我的优点。
- 3、通过此次活动的，让同学们能有用swot分析法来认知自我。
- 4、丰富大家的课余生活，增强学院社团之间、同学之间的交流与沟通。
- 5、唤起同学们居安思危的忧患意识。
- 6、促进老师与同学们之间的交流。
- 7、促进两协会之间的交流与合作。
- 8、培养同学们的创业意识

《敢问大学生，“录”在何方》创业知识讲座

讲师：熊小明——经管分院任课老师

江西工业职业技术学院青山湖校区创业者协会、汉语人才协会

江西工业职业技术学院青山湖全院师生

05月10日下午2点

青山湖校区艺术楼308报告厅

前期：1、按时做好讲座的策划书，如期上交，规划方案《创业知识讲座活动策划书》。

2、及时与讲师进行沟通，协商好时间及讲题。

3、充分的做好讲座宣传工作，海报策划及宣传单。

在活动的前几天需要利用晚自习的时间赴各班宣传。

4、做好教室的申请与布置设计。

中期：1、做好讲座现场的接待工作，迎宾引导。

2、选出一名合适的主持人，引出讲师及调动现场气氛。

3、保持好会场的纪律，以此保证好讲座效果。

4、做好音响话筒的调试以及会场的布置。

5、适当的设计对讲师的提问。

6、策动观众与讲师的互动。

7、即兴的让观众起来谈感受。

后期：1、打扫好会场的卫生。

2、对此次的活动进行总结。

项目

金额（元）

备注

海报

30

茶水

20

宣传单

10

总计：60元

如遇特殊情况，时间地点有所改动，将另行通知。

策划单位：创业者协会

汉语人才协会

策划时间：04。20

创业策划书篇五

长期以来，国内居民因生活水平较低，对以"厨房"和"卫生间"为主要服务对象的小家电消费很少。据统计，目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种，而欧美国家这一统计数字高达37种。据统计，每年国内有至少260万户搬入新家，随着人们生活水平提高，对"厨房"和"卫生间"的日益重视，小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力，小家电的市场发展前景非常广阔。今后2至3年内，我国小家电行业将步入黄金发展阶段，市场需求量年增幅有可能突破30%。

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种。目前全国生产浴霸的企业为376家，20xx年国内销量估计为400万台，20xx年为550万台，20xx年达到700万台，销售额超过10亿元。在城市居民家庭中，浴霸拥有率不到15%（20xx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优势，其中杭州奥普浴霸20xx年销售额为xxx亿元，市场份额第一。目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江，广东一带，但其中小厂居多，多为仿制或oem，自主研发能力不强。

我国长江流域地区，大多住宅没有暖气，冬季洗澡取暖一直是个大问题。虽然有浴霸和暖风机，但人们更期待一种简便，有效的取暖器具。根据我的调查，人们对本产品的印象还是不错的，市场潜力巨大。

比照浴霸和暖风机市场，本产品销售市场至少在xxx亿元以上。

我们完全可以借助专利技术优势，迅速占领浴室取暖设备市场，建立自己的品牌和销售网络。

（以上数据来源于《消费日报》，中国家用电器协会）

我们的目标是，在20xx年制出样品进入市场，发展地市级以上代理商xx家，销售额在xxx万元以上，20xx年达到xx万销售额，20xx年达到2xx万销售额，利润率保持在xxxx。

由于本产品以前市场上从未有过，所以初期样品试制，模具开发等费用投入较大，估计在xxx万元；

各种认证，许可证，商标xx万元；

公司组建，购买相关办公用品，人员招募，公司网站等：xx万元；房租水电费，人员工资（半年）：xx万元；参加展会，广告费：xx万元；

小批量生产成本（5000件）：xx万元；

周转资金：xx万元。合计：xx万元。

为节省费用，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。本产品主要包括：桶体，盖子，加热盘，漏电保护器，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，漏电保护器xx元，防干烧保护器xx元，开关xx元，其余为塑料件，价格xx元，另外产品包装，接线螺丝，运费等，成本合计在xx元以下。

批发价暂定为xx元，每个毛利为xx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，还有向下浮动的可能）

目前市场上还没有同类产品，产品销售压力较小。建议利用各地电器批发商现成的销售网络，进行代理销售。目前已与多家商家联系过，初步达成销售意向

本专利项目是非职务发明，专利权为个人所有。具体合作方式由双方协商议定。

可外协生产，无特殊要求。

由于本产品制造简便，门槛不高，难免被人仿造。除了加强打假力度之外，不断升级产品也是拓展市场的必要手段。目前，已开发了两款样品，准备在明年继续推出3—5款新品，随着产品的升级换代，我们必能牢牢站稳市场。

创业策划书篇六

因为在这个现代化的社会上有不少的学生和年青人都热爱着“潮流”而他们追求“潮流”的开始是给自己一个外表,而小饰品就是他们最好的选择。如果使用小饰品使用得合适的话就可以为自己制做一个新的外表。竞争对手分析

因为小饰品的盈利比较低所以没有多少人会选择这个行业，而附近也没有这个行业的店了。如果我在附近开一间小饰品店将会成为这里的唯一家，具有很大的发前途。

市场细分及顾客选择

我主要的顾客是学生和一些社会上的年青人。因为只有学生和年青人会把钱用来购买小饰品来装饰自己的外表而年经大的人因为在社会上已经

经历了一段时间一般都是把钱存起来所以他们很少会购买这些小饰品。 公司名称

我会把我的公司的名称叫做 铁钻。

因为我要每一个购买我商品的顾客知道我的商品不仅具有铁一般的质量还具有钻石的永久发亮的特点。

我打算在黄水职业中学的前面开这一间小饰品店。因为在黄水职业中学那里有20xx多名消费能力较高职中学生那里将会是一个很好的市场。在黄水职业中学附近还有一间振兴中学那里还有一群消费能力一般的初中生那也是一个很好的市场。

为了让顾客可以安心的购买我的商品我为我的公司设计了一条标语：不让顾客购买最贵的商品，

只让顾客购买最合适自己的商品。

在我的这一个店会有一个老板专门购买货物、一个员工负责推销、一个员工专门帮客人将商品进行维修、加工、包装等服务还有一个员工负责店的清洁和装饰。 产品与服务

在我的这个店里将会有不同的小饰品出售如：手机的小挂绳、首饰品（颈链、手链、脚链、戒指）车上的小饰品、书包的小挂绳、家庭的小饰品等等。我还会提供保养、保修、加工等服务。

定价策略和经营策略

我将会把商品上中下三种不同的价格这样就可以满足不同消费能力的顾客了，我还会采取代理的方式来经营，对员工我会创立一个勤工奖（每个月评选出一个最勤力的员工向他发一笔奖金这样就可以引起员工的勤力了，资金方面我会向我的父母或我的亲戚朋友借或让他们入

股，本店开业前期，初步计划招收3名全日制雇员（包括1名推销员，1名服务员，1名清洁员）。具体内容如下：

1) 有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间。

2) 勤劳刻苦，服从雇主。

3) 经面试，体检合格者，与其签订劳动合同。 营销推广策略

我会组织员工在不同的时间去不同的学校向学生发送传单并且在节假日时也会举行一些相关的活动如：元宵节时举办猜灯谜猜对的顾客可以免费或打折的方式得到精美的商品、春节时当顾客购买商品金额达到一定时就会送上一封红包等活动来推广我的商品。

在第一年时我打算采取稳打稳扎的策略，先把总店办好等有了充足的资金后就马上发展第二间店、第三间店一直开下去目标是在每个人想买小饰品时会第一时间会想到我的这一间铁钻小饰品店，我计划在第二年就开第一间分店了。

创业策划书篇七

为了响应我校第八届大学生社团文化艺术节暨科技活动节，展现当代大学生新面貌，丰富学生的课余文化生活，经济与管理学院营销协会、创业协会决定携手旺旺集团许昌部开展“旺旺杯”模拟与实战营销大赛和创业生存大赛。现将活动事宜通知如下：

赢在大学

许昌学院全体在校大学生

主办单位：共青团许昌学院委员会招生就业处学生工作处

策划承办单位：经管学院团总支营销协会创业协会

赞助单位：旺旺集团许昌部、本站

- 1、报名时间：11月10日---11月15日
- 2、比赛时间：11月16日---11月25日
- 3、评审答辩时间：11月26日
- 4、颁奖时间：11月29日
- 5、优秀团队赴企业参观时间：3月26日

模拟与实战营销大赛

- 1、各团队按照要求上报《营销策划书》。组委会邀请参赛企业和评审委员会对营销策划书进行评审，最终确定参赛队伍进入比赛。
- 2、参赛队按照各自的营销策划书进行实战销售。可参考的营销方式有：摊位销售、上门推销、网络营销、跳蚤市场等，组委会鼓励参赛队伍所设计的营销方式具有创新性。
- 3、参赛队结合前期实践工作，在《营销策划书》的基础上，总结销售经验和体会。撰写《模拟与实战营销总结报告》，并通过答辩，由组委会根据综合评估的结果评出获奖队。

创业生存大赛流程：

- 1、各参赛队提交《创业策划书》，赞助单位为每支队提供300元现金作为创业资本。
- 2、大赛正式开始后，在规定时间内，不限形式、不限地点，自由进行创业相关活动。
- 3、实战阶段结束后，由各组撰写《创业生存大赛总结书》并进行答辩，评委会根据盈利数额、项目创意等评出优秀团队。

参赛队要以团总支社团部或社团为单位组织报名，原则各院（部）组织一支代表队参加比赛，每队6-10人，设立队长一名对本团队全权负责，报名表于11月15日前交予大赛负责人。

模拟与实战营销大赛联系人：

宋东亚xxxxxxx，朱亚磊xxxxxxx

创业生存大赛联系人：

马盼xxxxxxxxxxx，王辉xxxxxxx

一等奖三个荣誉证书+物质奖励

二等奖五个荣誉证书+物质奖励

三等奖十个荣誉证书+物质奖励

营销明星、创业明星各五人

共青团许昌学院委员会招生就业处

学生工作处经济与管理学院团总支

创业策划书篇八

为培养我校大学生的创新意识、创新思维、创业能力和创业精神，搭建大学生自主创业平台，帮助他们树立创业信心，助推创业梦想，现举办淄博师专xx年大学生创业大赛。

xx年11月—12月

淄博师专在校大学生

主办单位：招生就业处

承办单位：数理科学系

协办单位：各院系

（一）报名、初赛阶段（11月26日-12月10日）

1. 院系广泛宣传发动（11月26日-12月5日），有意向的参赛选手或团队到各院系招生就业科报名，要求每班选出3-5个团队或项目。

2. 各院系成立评审组，自行组织比赛，并根据比赛结果，选出2-3个优秀创业团队或创业项目报名参加全校创业大赛比赛。为每个推荐团队或项目写好推荐书，写明推荐理由，主要的优点和缺点。12月9-10日，请各院系将参加全校创业大赛比赛的创业计划书一份（纸质材料及电子版）及推荐书，报送至数理科学系招生就业科（1号教学楼431房间），作品要求详见附件1。

（二）初审阶段（12月11日-15日）

1. 12月15日前，招生就业处、数理科学系对报名参赛作品进行资格审查，淘汰不符合条件和不合格的作品。

2. 12月15日后，组织专家对合格的参赛项目创业计划书进行评审，选出参加学校决赛的项目。

（三）决赛阶段（时间：12月19日下午3:30，地点：阶6教室）

组织专家召开二次评审会，并成立评审小组。比赛采取“创业计划书（占总成绩30%）+项目现场展示（占总成绩40%）+现场答辩（占总成绩30%）”的方式由评委现场评审并打分。项目展示时间限制在6分钟内，配合ppt展示，团队展示形式多样化，新颖，并能够突出项目亮点，体现主题。每个团队展示完后，由评委提出1-2个问题，选手进行现场答辩，答辩时间限制在5分钟内。

本次大赛预设一等奖三名、二等奖四名、三等五名，优秀奖若干。

(一) 参赛者以提交创业计划书参赛，以创业项目为单位，个人、团体形式不限（团体人数不超过5人）。

(二) 参赛项目具体要求

1. 具备创业性、实效性、和可操作性的创业项目。
2. 参赛项目可结合我校专业特色、具有较高创新水平和较强市场竞争力，有较好的潜在经济效益和社会效益、易于形成新兴产业的高新技术成果。
3. 创业项目的投资预算要合理、可转化性强。
4. 参赛者必须遵守相关法律法规；参赛项目不得侵犯他人的知识产权，凡涉及抄袭、剽窃等侵权行为，均由参赛者承担一切后果；

联系单位：数理科学系 招生就业科联系电话：

附件1：创业计划书简本

淄博师专招生就业处

数理科学系

二〇一四年十一月二十一日

创业策划书篇九

策划书应包括封面与正文两大块。如有附件，可在正文具体位置注明并添加在正文部分后面。全文使用宋体，以a4纸双面打印，具体要求如下：

一、封面

封面的正面由活动名称、策划书三个字、活动参与单位以及策划时间四部

组成。背面需注明该次活动的委员会名单。封面采用2倍行距。

1. 活动名称：小初、宋体、加粗，文字方向为横向，2倍行距，两端对齐。第一行注明校名、系名或单位全称；第二行注明活动全称，如：第n届“xx杯”xx活动，如字数较多可考虑加一至两行，需注意整体排版效果。
2. 策划书：初号、宋体，加粗，文字方向为纵向，2倍行距，文字居中，考虑排版整体效果。
3. 活动参与单位：主办单位三号、宋体、加粗，居中；如有承办单位，采用三号、宋体、加粗，对齐主办单位；协办单位同前。
4. 策划时间：n年n月n日，三号、宋体，加粗，居中，2倍行距。

5. 组委会：主要组委会名单需封面的背面注明，分为主任、副主任、委员、成员等，也可根据内容的不同适当调整。小三、仿宋、1.5倍行距。

二、正文

分为活动标题、活动主题、活动目的、活动对象、活动时间、活动地点、活动内容、活动奖励和策划的单位、时间共10项，为一级标题，可根据活动的差异性稍作调整。除活动标题、策划单位和策划时间外，其他几项均用中文简写的数字标序号（如：活动主题等）。如有二级以上的标题，可采用不同数字来区分（1>(1)> >1）。全文使用小三、仿宋，1.5倍距，项目名称与序号以加粗来区别具体文字内容。具体如下：

1.（活动标题）2号宋体、加粗，将活动单位、活动名称写清楚。

（空一行）

2. 活动主题：反映活动主旨的口号或最精简的概括。

3. 活动目的：说明活动最基本的现实意义，以及围绕学院政策、政府政策以及当代社会政治趋势等活动的抽象意义。

4. 活动对象：最简洁的语言说明参与的具体对象。

5. 活动时间：注明活动从举办到结束的全程时间。

6. 活动地点：注明活动所涉及到的所有地点。

7. 活动内容：活动流程、活动的项目设置、活动的具体要求等相关事宜。

8. 活动奖励：注明奖项评比规则、奖项设置、具体奖金数额或奖励物品等相关事宜。

9. 经费预算：整个活动经费预算明细。（空两行）

10. 策划单位（落款）：右对齐，活动策划部门或个人。

11. 策划时间：右对齐，策划时间，具体到n年n月n日。

三、附件

需另起一页纸。内容一般为不适与用文字来表达的内容，包括表格、示意图等。

创业策划书篇十

一、活动意义

为认真贯彻“创业带动就业”战略，激发大学生创业热情，营造我校大学生创新创业氛围，引导同学们树立创新创业理想，多形式地为有创新意识和创业能力的学生提供实践训练平台，举办本

次创业大赛。

大赛导师和评委团由具有丰富教育经验和创业实践经验的老师和专家组成，参赛选手在展现自我的同时，还可以得到老师全面地指导，进一步深化创业认知，增强创业勇气、信心和能力，为实现自己的创业梦想奠定良好的基础。

二、活动主题

“ 激情创业 成就梦想 ”

三、活动组织单位及人员任务分工

1、组委会

组长：张飞 副组长：靳秀荣 王平平 耿世雄

成员单位：招生就业处 团委 经济与管理学院

2、活动时间和任务分工

xx年10月20日 — xx年12月11日

赛程

时间

负责单位

报名

10月20日—11月9日

校团委、各学院

初选

11月10日—15日

校团委、各学院

培训阶段

11月16日 — 19日

招生就业处、经管学院

初赛

11月25日

招生就业处、经管学院

决赛

12月8日

招生就业处、校团委、经管学院

颁奖仪式

12月11日

招生就业处、校团委、经管学院

四、报名事宜

(一)报名对象：我校大学生(包括：本科生、研究生)均可报名参加。

(二)报名方式：

- 1、学院推荐：由学院组织推荐参赛队伍(每队3-5人)，要求各学院选送不少于2支队伍。
- 2、自主报名：大学生可自由组队(每队3-5人)，无专业限制，到作品第一负责人所在院系报名。

(三)报名材料：

- 1、参赛队伍选手报名表电子版1份。
- 2、《创业计划书》，每队需提交纸质版一份，电子版1份。

以上材料交所在学院，电子版最后由学院汇总，以邮件名为“×××学院创业大赛材料”发到

(四)报名时间：10月20—11月9日

五、赛事安排

(一)初选：(11月10日—15日)

根据报名选手递交的创业计划书，从创新意识、经营思路、商业模式等方面对小组进行初选。初选合格的队伍通知参加大赛培训。

(二)培训：(11月16日—19日)

聘请有实际创业经验的公司ceo或专家对选手进行一次创业政策和创业形式等方面的集中培训。

(三)初赛：(11月25日)

初赛主要是创业计划书评分，通过初赛选拔12支队伍进入决赛。

(四)决赛：(12月8日)

决赛主要是陈述和问辩(5
15分钟)，通过决赛决出：一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，优秀奖6名。

奖金分别为：一等奖1000元，二等奖800元，三等奖500元，优秀奖300元。

主办：招生就业处 校团委

承办：经济与管理学院

创业策划书篇十一

广东xx学院xx年科技节组委会

大学城团工委 学生会

同学们自行组合成立营销小组，采取“注册、经营、管理”完全仿真市场的形式，以摊位为单位成立形式各异的营销小组，在规定的时间内以有形或无形的产品进行销售活动。

- 1、参赛对象：学院在校班级学生
- 2、参赛时间：为期3天初定为5月25-27日
- 3、参赛地点：大学城饭堂之外环绕及到宿舍间的校道两旁
- 4、参赛条件：

以班级或个人为单位组织1个以上的小组(人数不限)，采取“注册、经营、管理”完全仿真市场的形式，对摊位自主经营，自负盈亏。

- 1.注册：指所有营销单位必须向组委会申请注册，通过注册获得营业执照才能开张经营。
- 2.经营：指经营者必须按照“自愿、平等、公平、诚实信用”的市场交易原则进行经营，按程序上缴、税收、管理费用和保证金;一切交易必须填开收据。
- 3.管理：指经营者必须有序地对自己的店铺和员工进行管理，3天共交付管理费用20元;交付保证金50元(活动后退还)，保证金用于保证各摊位严谨遵守有关规章制度和保证协助模拟市场工作人员顺利进行各项工作，活动完毕全额退还。

创业社团活动策划书2

即将到来的圣诞节，是一个喜庆、魔幻、欢乐的节日，是西方孩子们最喜欢的节日、而我国的孩子们通过动画片、童话故事等也在不断的接触圣诞节。孩子们对即将到来的圣诞节充满了好奇和期待。举办这次活动，是展示我们艺术小学英语特色的一个好时机：在重要的西方节日，举办一场圣诞节活动既能够体现教学特色，又迎合了学生学习外国节日知识的需求。

- 1、提高艺术小学英语社团知名度，扩大英语社团影响力。
- 2、增加英语社团成员归属感，促进更多学生参与到英语社团活动中来。
- 3、提高学生们的英语口语及英语学习兴趣。

xxxx年x月x日（周x），下午：14：00-17：00

金水区艺术小学，小演播厅。

圣诞欢乐party

通过六年级学生进行活动。学生和1-5名好朋友或同学结成小组，来参加圣诞欢乐party，来促进生生之间和师生之间交流，展示学生英语学习效果。以及通过高年级学生带低年级学生的方式，吸引更多的学生参与到英语活动中来。在活动过程中对孩子进行情感沟通及英语口语练习。

- 1、参与社团活动的学生集合。
- 2、学生在集合地点合唱圣诞歌曲，自由交换圣诞礼物。
- 3、圣诞欢乐party（英语游戏活动）——参与活动并领取通关卡。
- 4、通关卡兑换奖励：和圣诞老人合影。
- 5、最后一项神秘礼物，在周围找到“圣”、“诞”、“快”、“乐”这四个字的学生则是当晚的“幸运星”，可以和全部圣诞老人合影。
- 6、许愿墙（学生贴上自己的祝愿）。

创业策划书篇十二

1、市场需求与本人关联

本人是襄阳本地人，在餐饮行业服务20多年，对于早餐行业的现状及襄阳本地人的早餐习惯有着十分清楚的了解，因此，我认为自己在餐饮行业一定会找到属于自己的一片天地。

1、企业经营模式

集中采购加工配送原物料，在各门店采用流水线作业出品，为顾客提供自助式服务。

借鉴知名中西连锁餐饮品牌(如麦当劳、肯德基、真功夫等)的经营模式并根据地域特点加以改进。

2、企业主要产品结构:

前期产品共设三大块:a、襄樊牛肉面/汤粉系列配黄酒和豆浆;b、江浙汤包系列配各式粥品(玉米粥、红豆粥、清粥等);c、西式糕点系列配牛奶和咖啡等。

3、中心餐饮与直营餐饮

粉面系列和汤包系列由公司直属运营。

4、加盟餐饮

西式糕点系列邀请知名西饼品牌加盟(如妞妞、皇冠等)。

5、增值服务

后期规模允许的情况下，可设立与一卡通/公交卡一体的早餐卡，并对学生、老人、社会弱势群体适当折扣。在各门店增设一些便民服务项目(如寄存、邮寄、干洗等)，实现真正的民生化。

6、服务质量控制

将顾客满意度与各管理层绩效挂钩，公司采取定期督导巡视、神秘顾客意见调查、消费者意见反馈等方法来监督服务质量并加以改善。

1、行业与发展前景

目前襄樊地区早餐市场仍处在就餐环境差、品质卫生差、服务意识差的“三差”阶段。没有一家专业正规的早餐品牌。由于早餐的低利润和连锁经营管理方法的欠缺，本地餐饮界无人愿意投资发展连锁早餐。与传统正餐、特色餐饮及夜市餐饮的白热化竞争场面形成了鲜明对比。

然而随着现代都市人消费观念的转变，越来越多的人愿意外出食用早餐来节约宝贵的时间，也越发在意早餐的质量。市场的格局正在改变，品牌早餐呼之欲出。早餐将成就一个前景无限的广阔市场。

2、客源市场分析

襄樊雄跨汉江两岸，城市规模位居全省第二，城区常住人口110多万，是名副其实的大中型二线城市，是国家产业向中西部转移的重点开发区域。目前地区产值、人均收入正在快速增长。

襄樊人一直有在外过早的习惯，每天早上大概有60%的人选择在外就餐。以目前人均4元为标准计算，这将是一个日均260多万的大市场(110万*60%*4元)。

3、市场竞争与对策

最大的竞争来自于无处不在且价格低廉的路边摊、面馆等。

“爱心早餐”立志于做平民早餐工程，我们通过集中采购降低食品成本、流水线标准操作降低人工成本、科学选择店址降低铺租成本等一系列手段将运营成本压缩到最低，从而提供真正物美价廉、物有所值的早餐。

4、政府产业政策

市民放心早餐已被列为国家重点民生工程之一，各地政府都有相应的扶持政策，在许多一二线城市已有经营发展良好的放心早餐品牌(如苏州一百放心早餐工程)

“爱心早餐”计划在人力资源方面也尽量吸纳下岗职工、外来劳工等社会弱势群体。努力成为地区下岗再就业示范企业。

1、营销队伍建设计划

在各门店运营稳定的情况下，公司成立推广部，设立推广经理一名，各店设推广代表一名。

推广人员主要职责:收集顾客意见、推动顾客关怀文化、组织推广活动、商圈调查等(参照麦当劳、肯德基推广组工作模式)。

2、cis计划

mi(思想识别系统):在公司内部大力推行企业经营宗旨“永远致力于为顾客提供卓越的用餐价值”，使之融入所有人思想行为中去。

bi(行为识别系统):带动公司积极参与社会公益活动，以实际行动实践一个企业的社会责任;日常工作中严格执行操作标准，追求高水平的qsc(品质、服务、清洁)，让顾客感受到真正的价值。

vi(视觉识别系统):统一制服、招牌、餐具、标识等。注册“安心早餐”商标，经营及对外活动中，使用统一logo。

3、餐饮文化活动营销策略

(1)将爱心早餐的“牛肉面系列”打造成襄樊地区特色饮食代表之一。

(2)把“健康营养”作为品牌发展战略重心，让顾客真正吃的“安心”。

1、公司组织结构

前期分店人员配置:店经理一名，储备干部一名，推广代表一名，洗碗工一名，员工6名(依照营业情况安排员工数量)。后勤中心人员配置:后勤负责人一名，工人6名。

2、管理机制

(1)建立标准的运营流程

- (2)建立系统的训练系统
- (3)建立完善的晋升机制
- (4)建立完善的督导机制
- (5)完善数字化管理
- (6)规范服务标准
- (7)建立顾客满意度管理体系
- (8)强化员工职业心态建设
- (9)强化服务过程督导

3、人力资源计划

- (1)公开透明的晋升机制
- (2)持续循环的学习培训
- (3)不断储备管理人员
- (4)努力提升员工满意度

4、企业文化

尊重个人、追求卓越、共同成长。

1、营业收入预测

前期将产品定价高于市场同行15%(提高品质、服务、清洁的附加成本)，各门店前期预计日均营业额在2500元左右，以人均6元的消费水平，每天接待客人400人次左右，预计营业额年增长率60%，一年后日营业额达到4000元左右。

2、营业成本

食品成本(原物料):35%。

运营成本:(能源、损耗、运输、税、铺租等)25%。

人力成本:(人工)13%。

管理成本:(间接人工)2%。

净利润:25%(利润率与营业额成正比)。

3、财务分析结论:

餐饮行业现金周转较快，在前期投入后，后续不再需要大笔投入。

“爱心早餐”采用中央厨房集中配送，前期门店较少的情况下，运营成本相对较高，随着门店的增多，间接成本将会逐渐降低。预计一年收回投资。

创业策划书篇十三

当前，大学生就业压力大，竞争激烈，如何使大学生更好的就业成为社会持续关注的问题。经过多年的实践探索，并借鉴国外的成功经验，各方逐渐形成“以创业带动就业”的教育思想和就业观念，与此同时，各高校也纷纷推进创业教育的开展实施。这样一方面可以增强大学生实际操作能力、组织协调能力、心理承受能力、团队合作精神和适应社会能力，另一方面也是解决大学生就业问题的现实选择，最终从某种意义上说，创业会成为我国经济发展的直接驱动力之一。

创业设计大赛是大学生践行创业理念的实践活动之一，自1998年清华大学举办的首届创业计划竞赛以及后来举行的“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛，全国高校掀起了创新、创业的热潮，创业设计大赛也已引起全国大学生、新闻媒介、企业界、风险资本的密切关注，并产生积极而深远的社会影响。

创业设计大赛不是单纯的、个人的，集中在某个专业的学生竞赛，而是以实际技术为背景，跨学科的优势互补的团队之间的较量。同时，比赛的意义也不仅限于校园，某种程度上，它是高校与现实社会和大学生与企业之间的互动与沟通。创业设计大赛对于引导大学生了解创业知识、培养创业意识、树立创业精神、提高创业能力、积极参与创业实践，具有重要意义。

第一届安徽大学青春创业设计大赛是共青团安徽大学委员会举办的第七届学术科技节项目之一，由管理学院承办，得到了中国移动合肥分公司的赞助和支持。大赛推动了我校大学生创新创业活动，营造了校园创新创业文化氛围，并很好的锻炼了学生创业团队。

第二届安徽校园青春创业设计大赛是在第一届圆满成功的基础上举行的，我们这次大赛的目标是争取100支项目团队参加比赛，同时，鼓励理工类学生积极参与这次大赛，从而培养大学生的创业意识和创业素养，锻炼其创业能力，并从中选拔出优秀项目与企业接洽，争取将成果孵化。

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、提升我校学生的创业竞争力，准备举办第二届安徽大学校园青春创业设计大赛。力求通过这一平台，使同学们学习到更多的创业知识和技能，提高创业技能，激发创业热情，同时，丰富我校校园文化，展现我校和谐校园、魅力校园。另外，安徽大学特训营将对参加比赛的优秀项目加以扶持和孵化，创造良好创业条件，让更多的同学实现梦想。

旨在培养大学生创业意识、提高创业技能、激发创业热情、弘扬创业精神；启发大学生从传统的就业观念相创业观转变，走创业与成才相结合的成长之路。

梦想点燃激情，创业拓展未来

主办单位：共青团安徽大学委员会

承办方：管理学院创业特训营

赞助单位：安徽状元郎科技有限公司

安徽大学全体学生

** 年3月20日——**年6月20日

具有较强实践性的创业创意、产品开发、服务开发、生产经营计划等（包括工业、商业、加工业、服务业、农业、手工业等领域）。

九、竞赛方式

1、参与：以团队形式参与，人数为5人以下，欢迎跨专业、跨院系组成；报名以网上报名为主，同时参赛队伍须在指定时间之前将书面材料提交到承办方指定的负责人，并将电子档发到指定邮箱。

2、成果：在市场调查论证的基础上，提出具有市场前景的产品、技术或服务，完成一份商业计划书，特别欢迎和鼓励有社会公益价值的项目；成果要以完整的文字版和电子版创业设计计划书呈现。

3、赛制：以学生团队自愿报名和院系推荐相结合，分书面初审和答辩决赛确定名次。初赛相关专家和老师将根据创业计划书的质量选出30%团队参加决赛，决赛时，参赛选手须现场对自己的创业项目进行答辩。

4、奖项设置：根据参赛项目数量设一二三等奖若干，对所有参赛队均给与纪念奖。

5、奖励方式：对获奖团队颁发获奖证书，对所有参赛团队颁发荣誉证书；获奖作品优先推荐参加学校“挑战杯”大学生创业计划竞赛。

6、项目推广：对确实具有市场前景、可行性强的项目，经专家评审认定，提供创业导师指导，向有关企业联系推荐，帮助争取有关创业基金支持。

1、参赛团队应根据市场需求和前景，设计创业方案，欢迎和鼓励已在从事的创业活动项目，总结完善创业方案。

2、参赛方案核心内容应包括产品或服务的独特详尽的市场分析和竞争分析，现实可行的财务预算，明确的投资方式，管理队伍和公司介绍。

3、参赛方案项目应符合我国现行法律法规，具有新颖性、科学性、可操作性，具有可预期的良好的社会效益和经济效益。

4、创业方案文本不少于6000字，内容应包括项目简介、市场调查分析、运营与管理、投资回报与财务、风险分析和控制等基本要素。特别强调商业模式、运营管理和市场供求分析等。

5、参赛方案应保证不侵犯他人的知识产权。主办、协办单位有义务为参赛作品保守所涉及的技术秘密和商业秘密。

宣传计划（3月20—4月10日）

（1）目的：增强同学们对此次比赛的了解和认识，激发同学们的参赛热情和创业意识，提高大赛的知名度和扩大大赛的影响力。

（2）对象：全体安徽大学在校本科学生

（3）地点：安徽大学磬苑校区

（4）形式：横幅、传单、海报、宣传栏、广播台

（5）内容：大赛的主题、大赛相关知识介绍、活动流程和参赛团队介绍等。

方案收集（4月11—5月1日）

各团队在规定时间内将计划书的电子档和纸质版提交到比赛负责人手中。

初赛（5月2—5月20）

承办方组织专家评审；公布初赛结果；决赛培训

具体包括：各参赛团队向大赛筹备委员会递交创业计划大赛作品，由专家评审团选出进入决赛的作品，并向各参赛团队反馈评审意见和建议，并进行决赛的赛前培训。

决赛（5月21日—6月20日）

决赛队伍完善计划文本；承办方组织专家老师参加决赛；组织相关媒体报道宣传

具体包括：对入围决赛的作品，组委会将组织有关专家进行指导和培训，参赛团队可以完善自己的决赛入围作品规定时间递交给大赛筹备委员会。同时，组委会组织校内外专家老师以及企业代表参加决赛，另外，利用各种途径此次比赛的效果进行宣传报道。

奖项 人数 奖品

特等奖 1 证书；专家组推荐与企业接洽；礼品

一等奖 3 证书；礼品

二等奖 6 证书；礼品

三等奖 8 证书；礼品

优胜奖 12 证书；礼品

传单：3000 份 $\times 0.1 = 300$ 元

证书：30 份 $\times 4 = 120$ 元

展板：5 张 $\times 4 = 20$ 元

横幅：2 条 $\times 40 = 80$ 元

茶水：50 元

海报：5 张 $\times 10 = 50$ 元

红纸：10 张 $\times 1 = 10$ 元

奖金：

- 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%；

市场机会（20%）：包括市场规模、快速发展潜力、产业生命周期。

产品商业构想（15%）：包括独创性、技术含量、技术优势及持续性、市场价值、进入壁垒。

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。

财务方面（10%）：资金需求、收益预测、退出策略。

- 3、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；
- 4、总分（100）= 书面分（50）+ 作品展示（20）+ 答辩（30）。

1、请在规定时间内（见大赛通知）
将初赛作品（电子档和纸质版）交至大赛委员会指定负责人。

2、报名表请填写清晰联系方式应有效常用（
手机和寝室电话等常用联系方式变更请及时通知大赛组委会），日后有关文件（
如获奖证书等）以报名表登记的人员及其姓名为准。

3、如参赛团队出现违规（如抄袭等）
行为将被视为作弊，大赛筹备委员会将取消其继续参加比赛和评奖资格。

4 此次大赛的一切解释权归安徽大学所有，有任何疑问可向安徽大学特训营负责人咨询。

创业策划书篇十四

休闲甜饮吧做为都市休闲场所，提供各种饮品类、甜点和零食，提供简单娱乐工具和图书杂志。主要为都市喜爱甜点和饮品的顾客提供便捷，同时可以让顾客在舒适优雅的环境中片刻驻足，充分享受休闲美好的时光。

- 1、皇家咖啡
- 2、百利甜咖啡
- 3、爪哇摩卡咖啡
- 4、卡布奇诺咖啡
- 5、拿铁咖啡
- 6、摩卡咖啡
- 7、焦糖玛奇朵咖啡
- 8、美式黑咖啡
- 9、意式特调
- 10、冰卡布奇诺
- 11、贵妇人咖啡
- 12、爱尔兰咖啡

奶茶 巧克力

- 1.原味珍珠奶茶(奶绿) 1.原味巧克力
- 2.珍珠椰果奶茶(奶绿) 2.雪顶榛果巧克力
- 3.爽滑仙草奶茶(奶绿) 3.蛋糕布丁巧克力
- 4.红豆相思奶茶(奶绿)
- 5.红豆布丁奶茶
- 6.焦糖布丁奶茶
- 7.奥利奥奶茶
- 8.玫瑰奶茶

9.奶茶三剑客

10.鸳鸯咖啡奶茶

11.法式蛋糕奶茶

12.提拉米苏奶茶

茶饮 壶茶

1.奶盖红茶(绿茶) 请去必胜客偷艺!由你补充填写

2.玫瑰奶盖拿铁

3.韩式蜂蜜柚子茶

4.梅子绿茶

西米露 果奶.果汁

1.杨枝甘露 1.草莓果泥

2.椰汁西米露 2.香蕉牛奶

3.芒果西米露 3.木瓜牛奶

4.木瓜西米露 4.金桔柠檬

5.西瓜西米露 5.酸梅汤

6.芒果白雪黑珍珠6.草莓优蓓蕾

7.芒果白雪凉粉 7.酷乐鲜柠(目前还没怎么做的思路)

8.木瓜白雪凉粉

(五)、布丁

1.抹茶红豆布丁

2.曲奇可可布丁

3.黄桃烧仙草布丁

4.芒果布丁

5.焦糖布丁

6.原味牛奶布丁

7.木糠布丁

1、岗位机构设置：

2、岗位招聘标准：

3、服务态度要求：

员工应具有主动性、创造性、积极性、责任感、耐心周到、热情服务。

顾客众多，在口味上众口难调，我们应始终把提高服务质量为准则，饮品与季节搭配推陈出新，让顾客吃得喝得放心满意，提供优良的休闲环境，吃的营养，喝的健康！

1、互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工可以向上级提出自己的意见和见解。

2、营造集体气氛：员工相互关怀，相互凝聚，提高工作积极性。

：奉献优质服务，提供均衡营养，追求完美品质

：诚信 优 乐

：诚信第一 打造品牌 完善自我 追求卓越

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发