

大学生创业策划书

大学生创业计划书word文档(十四篇)

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/50b40d3c60561b09381ef402a701d0bc.html>

范文网，为你加油喝彩！

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇一

随着社会的进步、时代的发展，大学生积极参与志愿服务活动已成一定的趋势。增强大学生志愿服务活动的创新性以及提高活动本身对大学生的吸引力对志愿服务的更好发展起到至关重要的作用。

- 1、为弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神。
- 2、为丰富大学生校园生活，增强大学生的交际能力及对活动的策划、组织能力。

20xx年11月11日--17日

合肥学院建筑工程系全体学生

合肥学院建筑工程系青年志愿者服务团

活动一开始，同学们即可进行活动策划，在活动截止时间之前将项目创意策划书纸质版交至建工系青志团办公室 孙全乐（18356039585），电子版发送到建工系青志团邮箱2456984190@。

宣传部：

- 1、活动前期通过海报、微博、进班宣传等方式负责对活动的宣传工作；
- 2、活动后期张贴海报，对获奖选手进行鼓励表扬。

办公室：

- 1、负责对参赛者交上来的纸质版策划书进行收集和整理，并将电子版策划书进行存档；
- 2、对参赛人员的信息进行整理并存档；
- 3、活动后期对获奖选手进行短信通知。

组织部：协助老师对策划书进行评定，并评选出最终获胜的创意策划书。实践部：负责准备活动的奖品、展板的展出和收回。

- 1、内容富有时代精神，能彰显大学生个性与活力；
- 2、主题鲜明，能够大胆创新；
- 3、活动趣味性强，能吸引人；
- 4、策划书字体、格式基本正确；
- 5、能弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神。

- 1、策划书题目：小三号，宋体，加粗，剧中（如：xx活动策划书）
- 2、标题：四号，宋体，加粗（如：一、活动背景）
- 3、正文：小四号，宋体（如：xx社团）
- 4、如有附件（如获奖名单，经费预算等）

一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名，优秀奖若干。

项目	数量	单价（元）	预算经费（元）	用途
----	----	-------	---------	----

海报宣传	4张	0.52		宣传
------	----	------	--	----

奖状	12张	0.8	9.6	获奖表彰
----	-----	-----	-----	------

相册	6个	20	120	获奖表彰
----	----	----	-----	------

合计		131.6		
----	--	-------	--	--

- 1、参赛人员可单独参赛，亦可组队参赛。
- 2、策划书必须注明活动策划人姓名及联系方式（若组队，所有成员必须写上）。
- 3、策划书必须在本活动截止时间之前上交，逾期无效。
- 4、本活动无需报名，只需在活动截止时间之前将项目创意策划书纸质版和电子版上交到指定地

点。

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇二

一、活动主题：赢在起点 争做先锋

二、承办单位：中山青年创业梦工场

三、活动时间：xx年5月4日至6月7日

四、活动名称：“赢在起点 争做先锋”xx年中山市大学生创新创业节”创业大赛

五、参赛要求

（一）参赛形式：大赛以创业计划小组（团队）形式参赛。大赛要求参赛者自行组成学科优势互补、专业配备科学、人员结构合理的创业设计小组，（提倡自行组成跨专业、跨班级）以小组的形式参赛。每个参赛团队3—6人。每小组内需要有一个小组长，进入决赛后，小组必须邀请一名老师做指导。

（二）参赛备注：

- 1、团队必须保证拥有参赛项目所涉及的有关专利授权，若因此产生纠纷，大赛组委会不承担任何法律责任。
- 2、为了配合活动宣传，进入决赛的团队必须接受合作媒体的有关宣传及报道。
- 3、参赛团队必须参与相关的创业培训并按要求提交相应的资料。
- 4、初赛时需进行项目实践、项目试验才能继续参与总决赛评选。

六、报名方式：各参赛选手组建好团队，起好团队名称及口号，于5月18日前填写报名表格（下载），并通过电子邮件的方式将参赛报名表发送至报名邮箱：

联系人：

七、联系方式：

联系人：***、***

邮箱：

八、大赛设置及安排策划

（一）报名：5月18日前

本次大赛报名截止时间5月18日，报名必须完整提交参赛报名表。

（二）初赛：5月23日

初赛举办地址为：电子科技大学中山学院，以演讲展示的形式进行，创业团队在限时3分钟介绍创业方案，由组委会组建中山市青年创业协会企业家代表针对创业计划书提问与提出建议2分钟，按排名选定最后10支队伍晋级决赛。

（三）决赛培训：5月29日

培训地址为：中山职业技术学院，针对进入决赛的队伍，开展初创管理课程，邀请高级导师指引解难，深入帮助创业青年，在决赛前作最后冲刺把关。

（四）项目实践评估：6月5日

针对进入决赛队伍，进行项目实践评估，晋级决赛的团队必须落地开展参赛项目才能继续参与总决赛。期间，大赛创业导师团队将亲自实地考察各团队项目实践状况，望能直接地、有效地、专注地为参赛团队进行指引辅助。

（五）决赛：6月7日

决赛举办地址为：高层次人才俱乐部，以演讲答辩的形式进行，选手展示项目8分钟加上导师点评5分钟，由组委会组建中山市青年创业协会创业导师和知名企业家组成评审队伍，将根据创业项目的市场机会、商业模式、营销策略、团队管理、财务分析的综合质量最终决出名次，并进行颁奖仪式，将邀请相关领导出席。

九、奖项设置：大赛共有10队选手进入总决赛，届时将评出冠军1名、亚军2名、季军3名、优胜奖4名

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇三

由于大学扩招引起大学生就业等一系列问题，一部分大学生通过创业形式实现就业，这部分大学生具有高知识高学历的特点，但是由于大学生缺乏相对应的社会经验，所以需要全社会的关注和帮助。大学生创业逐渐被社会所承认和接受，同时也肩负着提高大学生毕业就业率和社会稳定等历史使命。在高校扩招之后越来越多大学生走出校门的同时，大学生创业就成为了大学生就业之外的一个社会新问题。大学生创业逐渐得到高校、政府及社会的大力支持，并出台了各种政策与措施鼓励大学生创协。面对着日益残酷的社会竞争和错综复杂的社会关系，走出校园温床的我们，难免会不知所措，甚至不堪一击。

为了能够更好地帮助广大同学树立正确的人生观、学习观、成才观，确立正确的奋斗目标，拓展在校大学生的知识面，提高当代大学生的综合素质，同时也提高同学们的创业、择业、就业能力，丰富同学们的课余生活，提供实践、交流和学习的平台，让大学生参与创业实战来激发大学生的创业潜能和热情，鼓励广大大学生积极参与自主创新，投身创业实践，帮助广大毕业生进一步了解形势，把握政策，感受党和政府及学校对高校毕业生就业创业工作的关注和支持，提升大学生的就业能力和创业素质，

增强大学生就业创业的信心，引导大学生成为有创新创业志向、品德、心理素质和知识技能的新型人才，我们河北工业大学大学生创业协会特举办此次“梦开始的地方”diy创新大赛！

20xx年xx月20日——20xx年xx月xx日

大学生活动中心乐活或体育场

培养创业意识

扩展创业思维

营造创业气氛

树立创业精神

XXXXXXX

1、前期宣传：

- (1) 以传单的形式，在宿舍中进行宣传。
- (2) 在宿舍、食堂、教学楼等地的宣传栏上也要张贴宣传海报。
- (3) 在学校网页及论坛里发表公告，并通过各种聊天工具进行宣传。
- (4) 在校园的广播站宣传
- (5) 外联拉条幅宣传
- (6) 在电子屏幕上进行宣传

2、物品准备：报纸、矿泉水瓶、粉笔、雪糕棒、小刀、胶布、签字笔等经济实惠的东西

3、活动开始：

(1) 报名：从确定之日起，开始网络宣传等上一系列的宣传活动，在11月27号与11月28号两天在东西区食堂门口设点报名，提前需要借帐篷和音响，提前打印好报名表，网络报名需提前展开，可发邮件至xxxxx@。或通过创协公共账号上留言留下自己的联系方式（最后小组报名人数限制在3~6人）姓名、学院、年级和所报名的种类（在前期报名时分两种方式，第一种，可以自己用自己已经做好的实物（有创意有新意的手工小制作）来参赛。第二种，可以没有自己已经做好的实物，报名之后，我们会在初赛当天提供大家材料。现场制作）

(1) 初赛：

时间暂定11月29号下午两点半，在体育场开始。以第一种报名方式报名的我们进行现场投票，从创新性创意性几个方面选出比较好的三分之一进入决赛，并将好的作品通知展示。以第二种方式报名的我们会提供报纸，粉笔，雪糕棒，（小刀自带），在半个小时之内制作自己认为可以承重能力较强的东西，然后我们会按承重的能力以及创新性美观程度选出三分之一进入决赛。

(2) 决赛：

时间暂定12月1日下午两点半，在大活乐活或体育场开始。材料还是那么多，比初赛的时候多提供矿泉水瓶，然后我们提前规定要求他们所做的东西，写在纸上，由他们抽签，抽到什么就要在规定的时间内做出，并且接受现场观众和所以工作人员的投票，现场公布得票情况并宣布获奖情况

4、活动颁奖：

活动分为一等奖（一名）；二等奖（两名）；三等奖（三名）；最具创意奖（一名）奖品待定。

现场颁发获奖证书，已经获奖队伍的奖金，暂定一等奖100元；二等奖70元；三等奖50元

1、办公室：负责制作报名表等表格

2、宣传部：负责前期的宣传海报等的制作

3、外联部：负责活动奖品

4、xxx部：活动当天的机动人员，活动比赛的参评人员

5、xx部：活动所需材料的收集，活动当天的配合，出活动中所需的保安

6、xx部：活动所需材料的收集，活动当天的配合，出活动中所需的礼仪

7、xx部：网络报名的统计和网上的宣传

1、赛后卫生的打扫

2、活动天气的问题，提前注意，是否更改时间，提前通知3活动的保安礼仪的人的作用，要维护好现场秩序

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇四

1、页边距:上下左右都设置为2.5cm;

装订方向：纵向装订;

2、纸张：页面尺寸设置为29.1 × 20.7cm(a4纸排版打印)。

1、策划书一律为横开本，左侧装订;

2、策划书封面一律采用左封塑料本皮。

1、图标：在封面上方设置xx学院图标;

- 2、标题：居中排列黑体小初号；
- 3、小组名称格式：在标题下方偏左排列宋体三号；
- 4、小组成员格式：在小组名称下偏左排列宋体三号；
- 5、大学成员学号：在小组成员下偏左排列；
- 6、联系方式：必须真实有效；
- 7、提交时间：在封面下方排列小四号；

(如附件1所示)

- 1、“目录”二字：居中黑体三号；
- 2、目录标题及页码：宋体，四号；

(注：如有图表，另建图表目录；)

- 1、“内容提要”四个字：宋体，三号，字与字间隔一个空格；
- 2、内容提要正文：宋体，小四；

(内容要求参考附件2)

- 1、字体及字号：除特殊要求外，字体一律采用宋体字，一点五倍行距，字号大小可根据情况选用5号字、小4号字或4号字。各章节和标题的字号可略大于正文一个字号；
- 2、正文章节标题序号：章节的序号按层次划分，层次的划分应科学合理，清晰分明。相同级别层次划分使用的序列号要采用同一系列的序号或字符，序号与标题间要空一个汉字字符的位置。
- 3、图表等及编号：策划书中的图、表、公式、算式等，均按策划书的章节划分，用阿拉伯数字依序连续编号，章节号和序列号之间用“.”隔开。图的位置应该在相关文字说明之后，随文排。图号和图题名排于图的下方，以图所占位置为限，居中排列。图号和图题名之间空一个汉字的位置。表的位置依次放置在相关文字说明之后，随文排。表号和表名排于表的上方，以表格所占位置为限居中排。表号和表名之间空一个汉字字符的位置。如表格太大需转页时，需在续表左上方与表格左边线对齐位置注明“续表”，表头也应重复排出。
- 4、图名和表名均采用黑体字，

附件1：

大学生创业策划书

团队名称：xxxxxx

团队成员:xxx

成员学号：XXXXXXXXXX

联系方式:XXXXXXXXXX

20xx年xx月xx日

附件2：

内容要求

一般来说，在创业策划书中应该包括创业的种类、资金规划及资金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

它是浓缩了的创业策划书的精华，计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：公司介绍、管理者及其组织、主要产品和业务范围、市场概貌、营销策略、销售计划、生产管理计划、财务计划、资金需求状况等。摘要要尽量简明、生动、特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是公司理念和如何制定公司的战略目标。

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性、主要产品介绍、产品的市场竞争力、产品的研究和开发过程、发展新产品的计划和成本分析、产品的市场前景预测、产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分企业家要对产品(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，产品介绍都要附上产品原型，照片或其他介绍。

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、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节，因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业策划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业策划书中还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图、各部门的功能与责任、各部门的负责人及主要成员、公司的报酬体系、公司的股东名单、认股权、比例和特权、公司的董事会成员、各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力，如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人

，你一定要给出充分的理由。

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、本企业产品的市场地位等

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一，在创业策划书中,营销策略应包括以下内容：

- (1)市场机构和营销渠道的选择;
- (2)营销队伍和管理;
- (3)促销计划和广告策略;
- (4)价格决策

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容：

- 1、产品制造和技术设备现状;
- 2、新产品投产计划;
- 3、技术提升和设备更新的要求;
- 4、质量控制和质量改进计划

财务规划一般要包括以下内容：其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇五

主要经营韩版服装、饰品，兼卖韩国风格设计独特的生活用品。采用网络、店面相结合的方法，利用21世纪网络技术蓬勃发展的大前提，根据网络购物热潮推出的购物新理念，旨在带动新一代年轻人的购物热情，快捷、方便、多样、韩流是我们的特点。

为了减少资金投入，直接用靠近公园，霍家村口对面的2个相连车库位，剩下租金。

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。在装潢前请装潢公司先画图，包括平面

图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

- 1、要紧扣韩国风格，在店面的装潢上一定要下工夫，给人强烈的视觉冲击力和感染力，有耳目一新的感觉。
- 2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的!晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球!灯光冷暖结合，空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的!预计花费5000元。

1、选货：首先和韩国的品牌商交涉网上代理的相关事宜，争取最小代价，争取更多的货源。其次瞄准韩国汉城的散货批发市场，选择精品。再次瞄准韩国购物网，直接挂到我们的网上，低买高卖。

2、进货渠道：韩国进货直接邮递回中国，必须谈好物流公司，建立良好的合作关系，争取最低成本。

创业初期减少成本，锻炼个人能力。不准备雇服务员，由我(安阳店面装潢、开业收银等注：提倡顾客用支付宝等支付，但不排斥顾客现金交易)、董羽(网页维护、到韩国后进货)、王硕(进货)、张维佳等同学(店面服务员)负责。赢利后才用投资分红的方法。

1、装修费5000；2、店面摆放衣服，饰品，小东西等3000；3、其他店面内费用1000元；4、员工工资在赢利后的月底结，暂不算在投资内；5、余下4000做流动资金使用。

共计：13000元

1、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

2、长期发展营销策略

(1)、原则：坚持走自己的路线，网络更新要快，如果运营得当可以慢慢适当拓宽销售范围。

(2)、方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制。

(3)、服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

(4)、方法：初次来店的惊喜：免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表，并传递我们店的特色。

增加顾客购买的可能：

传达我们购物方式的先进，如每三天网上都有新货更新等信息；

利用顾客注册信息，以某种借口想顾客发送邮件，施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服(要定量)或送生日礼物等；

根据顾客购买的金额设置累计奖励机制。

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇六

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金xx万元。

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的著名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果。

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如xx折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为_先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

启动资产：大约需xx万元

设备投资：

- 1、房租xx元。
- 2、门面装修约xx元（包括店面装修和灯箱）；
- 3、货架和卖台投进约xx元；
- 4、员工（2名）同一服装需xx元；
- 5、机器设备最大的投资：xx万元（包括制作蛋糕的全套用具）首期进货款：面粉、奶油等原材料，约xx元。

月销售额（均匀）：xx元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达xx元。

每月支出：xx元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场四周），约xx元。

货品本钱：3xx%左右，约xx元。职员工资：xx平方米的小店需要蛋糕师傅xx名，服务员xx名，工资共计xx元。

水电等杂费：xx元设备折旧费：按xx年计算，每月xx元月利润：xx元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

1.1本策划的目的

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

1.2公司介绍

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

1.3行业背景

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

1.4市场营销

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

1.5企业管理

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点。公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

1.6结论

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇七

项目名称：flash饰品店

经营范围：耳钉、耳坠、挂件、项链等小食品及贝壳类商品。

项目负责人：

员工人数：2-3人

项目投资：15万元

场地选择：火车站附近

- 1、本店属于经营式企业，名称为flash饰品店，主要经营耳钉、挂件等小饰品。
- 2、本店位于火车站附近，选址主要依据火车站每日客流量较大，为还有较长时间才乘车的乘客提供选购场所。
- 3、本店商品价格在2元或2元以上不等，商品既便宜又实惠，能激起顾客为亲戚朋友或自己挑选的欲望。
- 4、本店可以两或三个同学合资，或者一名出资者，然后顾1-2名店员（可根据实际情况选择店员的人数），避免购买高峰期或者进货时的人员急需。

1、环境分析

火车站是一个人口密集的场所，利用大连优越的地理位置，各个地方、各个国家的人都比较喜欢到大连旅游，并对大连的贝类商品有浓厚的兴趣。当旅行结束时都会买一些具有大连特色的饰品留作纪念或赠给亲戚朋友。所以我认为在火车站附近开设一家具有大连特色的贝类及非贝类的饰品店很有必要，市场潜力非常巨大。

2、竞争者分析

火车站附近的巨大商机有很多人早已经意识到，所以在火车站开设一家饰品店是有很大的竞争力的，为了吸引顾客必须在房屋的装修和价格上做到独特和优惠，店面我选择全面的玻璃制，这样就可以用店面内一眼就可以望见的琳琅满目的商品让顾客的脚步驻足。并制定每日的特价区商品。

3、消费者分析

消费者按性别和年龄分为男士区、女士区、小孩区、中年区和老人区。

这样不仅可以让店面看上去简单、整洁、大方还可以让顾客注意到本店的设计特色及简约明了的分类。不仅可以满足着急赶火车的乘客选购商品，也可以使其他乘客根据心中已有的选购要求直接查找自己所要购买的商品，不必盲无头绪，分类也间接的提示了顾客要给别人或自己买商品的行为。

4、需考虑因素分析

- (1)、开店经营不足
- (2)、在供货渠道方面不足
- (3)、不知怎样处理经营不乐观的现象
- (4)、资金方面不足
- (5)、商品是否可以激起顾客的购买行为

1、商品 (product)

本店提供各种布类、贝类、塑料类、铁类、(镀) 金类、(镀) 银类的耳钉、耳环、耳坠、戒指、项链、大、小挂件等商品，琳琅满目的商品是吸引顾客的前提。

2、价格 (price)

价格是可以激起顾客购买行为的关键，所以价格不宜过高，全部商品以2元为起价。

3、渠道 (place)

商品的采购采用本地购买以及网络购买两种方法，并与适合的厂家签订长期合作合同。

4、促销 (promotion)

在店内明显的地方设定特价区域。

消费者不能仅局限与火车站的乘客，还需要进行宣传，使各个学校的学生及大连居住人都可以对本店有所了解，进而提高本店的市场认知度。宣传方式应分为发传单、贴海报及网上宣传三种方式。

经营饰品存在良好的市场优势，随着生活水平的提高，人们不断需要着物质上的满足，然而饰品根据现代人的消费心理满足了他们对时尚的追求，因而饰品具有着潜在的市场价值。

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇八

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。

网站名称:扬工院兼职俱乐部

网站域名：

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。

网站目标：打造成为扬州最专业的，最真实的大学生兼职网

创业理念：“扬州大学生兼职网”目前处于调查研究和规划的阶段。创立这个网站的灵感来自于自己在学校的观察以及和同学们的接触得知：现在，越来越多的大学生希望在课余时间能够找一份兼职，可目前，扬州还没有一个专门专业的大学生兼职网站来为他们提供真实可靠的兼职信息，这种供需矛盾体现得就越来越明显。为了缓解这种供需矛盾，让大学生在通过网上中介机构寻找兼职工作的时候不上当受骗，创建这个“扬州大学生兼职网”的想法就应运而生。

网站服务：

1.专业化的兼职信息服务

——为人才需求者发布兼职招聘信息。当有个人或者公司可以提供兼职岗位时，他们可以和公司联系，经过确认后，公司会及时准确的将兼职信息发到网站。这样，人才需求者就可以很方便快捷地获得需要的人才。

——为在校大学生提供真实的兼职信息。当有大学生想寻求一份兼职时，他们可以通过这个平台到适合自己的工作。

2.个性化的兼职技能培训。我们团队会为每一位即将做兼职的同学提供免费的专业的兼职技能培训，始每一个同学能在自己的兼职岗位上快速熟悉该工作。

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。

1.研究方法

本次调查以工商大学的在校大学生为主，采用随机抽样的方法选取调查对象，发放调查问卷一百份，回收有效问卷90份，回收率为90%。另外，我们还通过走访，面谈等方式对中介机构和学生进行了访谈。最后，对回收的问卷进行整理和分析。

2.调查结果及分析

我们的问卷显示，大部分的学生都有寻找一份兼职工作的意愿。而其中，希望通过中介机构寻找兼职工作的学生所占比例最大。学生和企业宁愿付给中介机构相关的费用来选择。这是什么原因呢？我们认为这主要是信息不对称造成的。

企业需要为其从事某些短期或零散工作的学生，却找不到好的途径；学生渴望能够到企业去锻炼自己的能力却又苦于没有门路。而中介机构，正是在这种情形下应运而生。它作为穿针引线的媒介，通过获取企业和学生的需求信息，为这两方提供必要的联系，并从中获取中介费用。所以，

中介机构的存在是社会发展的必然。因此，我们创建这个“扬州大学生兼职网”也是基于此。

3.大学生兼职市场基本情况

1.兼职中介市场管理混乱

虽然近几年，我国的中介机构发展异常火热，但是也存在很大的管理问题。一些人违法建立一些私人的网上中介机构，欺诈学生。而受骗学生却无处申诉。我们查阅了有关的法律资料，发现与兼职中介有关的法律条款很少，所有就有了很多不法分子通过网站提供的虚假招聘信息骗取钱财。

2.网上兼职中介机构的诚信度难以保证

据我们的调查，有72%的大学生表示，大多数的中介网站都需向学生收取中介费用。而且，中介网站在收取费用后并没有向学生开收据和发票。一旦发生纠纷，大学生将处于极其不利的地位。

3.供需严重失调

根据调查，20xx年大学生兼职中介的费用大多在50元，而现在，中介费用已上涨到100元以上。而供需失衡是造成价格上涨的重要原因。这种供需失衡体现在：越来越多的大学生渴求找到一份兼职，越来越多的企业需要临时的劳动力，而能够为双方提供一个真实安全的兼职网络平台却少之又少。

4.目标市场

1.在网站初期建设阶段，将目标定位为工商大学以及学府路的几所高校的大学生

2.待网站建设步入正轨后，我们将通过各种宣传方式扩大发展规模。将目标市场逐步过渡到整个扬州所有高校的大学生

5.建设进度

(1) .准备阶段：1.组建网站内部人员，内部人员由五六个人组成，以入股形式参与网站管理。

2.网站建设人员进行网站建设，管理人员做好网站宣传方面的准备，会计人员做好网站建设支出的财务预算

3.选择好办公场地，购置办公用品以及网站建设方面的用品

(2) 筹建阶段：1.对网站域名申请注册

2.在工商大学以及学府路各高校进行网站的宣传及推广

3.在扬州各个知名企业，商场，店铺进行网站推广

4.待网站推广成功后，我们将把各个企业的兼职招聘信息进行网上公布，各位大学生可在此寻找适合自己的工作。

(3) 扩展阶段：网站初具规模后，我们将加大宣传力度，将目标市场扩大到整个扬州高校。

6.竞争分析

1)优势：

a.参与这次创业的团队成員都是在校大学生，所以在本校推广时会比较容易得到同学的信任和支持。

b.网站提供的兼职信息都是事先和扬州各大公司合作之后得到的，所以在兼职信息的真实性上能够得到保障。并且，网站提供的所有信息都是免费的，这就更增加了网站的可信度。

c.网站会给学生提供免费的全方位的兼职培训服务，所以在同行业方面会更有竞争力。

2)劣势：

a.我们的团队成员都是在校学生，所以在网站经营模式，管理模式方面都没有经验。而且，在网站建设，维护方面的技术都不成熟

b.现在已有多家大型的比较成功的兼职信息提供网站，如51job,58同城等，所以在竞争方面处于弱势。

3)机遇：

a.目前的大多数这方面的网站提供的兼职信息都是附带的，不够专业

b.这些网站都是面向全国的一些兼职工作并不一定适合扬州的在校大学生，而且在兼职信息的真实性上不能得到保证

4)挑战：如果网站做得比较成功，势必会面临其它网站的压力和打压

1)组织结构

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。

2)人力资源

1)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

2) 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）

3) 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

4) 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

1) 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

2) 创业计划表述

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇九

- 1、近期——在xx设立总部，从xx做起。
- 2、中期——从xx发展到xxx。
- 3、中长期——由中期的五个城市扩展到xx城市。
- 4、长期：由xx沿海城市发展到全国。

1、随着居民收入水平高，享受性支出比重大，近年来小吃、民间手工艺作品、地方特产备受青睐，市场需求大，前景广阔。

2、xx是全国性的大城市，地形集中紧凑，经济发达，是中部的经济中心，居民收入水平高，消费大，市场容量大。

3、现在全国各大城市还很少专门做小吃的公司，小吃业、民间手工艺作品、地方土特产方面存在很大的市场空白，而且竞争对手少，容易做大做强。

4、本公司的产品面向各种年龄段的消费者，消费人群大。

5、本公司的产品前期主要针对xx居民，中后期则针对全国人民，由此产生公司销售量是十分可观的。

1、建设网站及网站推广资金为100万元人民币。

2、总部大楼及厂房租金、工商注册资金100万元人民币。

3、进货及送货上门资金为150万元人民币。

1、资金需求见财务预测。

2、筹集方法

(1) 团队自有资金为52.5万元人民币，占总资金的15%。

(2) 吸引风险投资资金227.5万元人民币占总资金的65%。

(3) 从银行等金融机构贷款35万元人民币占总资金的10%。

(4) 吸引别的投资商、合伙人投资35万元人民币占总资金的10%。

(一) 本公司近期、中期、中长期，长期发展计划

1、近期——xx设立总部，从xx做起

(1) xx是我国中部经济最发达的地方，人口众多，而且分布集中，有效半径较大，市场距离小，这便于在相对较小的地方拥有更多的消费人群，而且也大大的节省了送货上门的成本，提高了工作效率，从而能使公司的利润达到最大化。

(2) xx是全国性的商业大都市，机遇和挑战并存，这给了我们团队充分发挥才华的空间。

(3) xx是全国高校林立的地方，人才很多，这有利于我们团队的人才建设，有利于吸收全国顶尖的人才。而中部工资成本相对较低，一举两得。

(4) 我们团队对xx比较熟悉，占得了地利；我们团队在xx有较广的人脉，有利于充分利用难得人和。

(5) xx位于南北的过渡地段，南北差异不是很明显，人们的生活习惯既有南方人的特点又有北方人的特点，从这一点可以打开销路。

2、中期——从xx发展到xxx

(1) xx都是全国的大城市，经济发达，人口稠密，居民的享受性消费高。

(2) xx的流动人口大，国际国内的游客多，增加了这些地区本就很大的消费群体。

(3) 这些地区的居民的思想较超前，消费超前，受西方观念的影响较大，克服了中国几千年的传统观念的束缚，消费自主性强，他们充满好奇心，喜欢小吃、民间手工艺作品，其市场潜力不可谓不大。

3、中长期——由中期的五个城市扩展到xx沿海城市。

(1) 待到在这五个大城市发展到了一定的阶段后，这些地方的市场也已经差不多饱和了，向外发展已刻不容缓。

(2) xx沿海地区交通发达，有利于节省交通费用，节约经济成本。

4、长期：由xx沿海城市发展到全国

好的企业在发展到了一定的程度后都会谋求更大的发展，本公司也不例外，而且我们还要积极的准备公司上市事宜，以筹措更多的资金，谋求更大的发展。

(二) 市场分析

我公司专门派遣员工到全国各地考察、并根据其的价值性和可欣赏性，并结合市场的需求决定是否购买，购买多少。例如，在我家乡就有好几种小吃及土特产产品和手工艺作品，据我所知，他们的市场价值都很高，但是就是没有人把这些特色的小东西做成品牌，至今也还是停留在它们被发明的阶段。假如它们被发现的话它们就会变成商家的宝贝，消费者的新宠。其实这又何止仅仅是一个品牌的发现，她既能给厂家带来无限的商机，又能提高当地居民的收入水平，改变那贫困的面貌，造福一方人们，功德无量啊。

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇十

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上課之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为泰州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战!

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展!

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己----

路是自己走出来的!

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道,以真正做到自立自强!

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代办party策划：根据所需者的个人需要(包括场地、时间、操办等级、风格等方面)，进行生日聚会，同学聚餐，男女约会等项目的策划，并按时按要求完成任务;

代替写文字方案：可以替那些有想法但无法用文字表达的需求者写些文字方案，包括策划书、通知、海报、申请书等一系列应用文体;

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用);

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解;

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

1、真实原则：对求助者以礼相待，不欺不瞒，友善平等。“顾客是上帝”在这里不再是空洞的说教，而是一种真实的感受;

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠;

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用。

六、服务群体：

- 1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;
- 2、时间紧迫，求助无门的人群;
- 3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的“点子”，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

- 1、人力上：集纳高思维、有独特创新思想的人才进入;同时，人员必须要有吃苦耐劳的精神。在此基础上采取有秩序的管理模式;
- 2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单，先吸引群众眼球，打入寝室内部做宣传;
- 3、经营上：为了弥补资金上的缺乏，可同时在店内附上打印复印业务，不仅可以增加收入，还可以在在一定程度上增加知名度，让前来打印复印的同学了解本店的业务范围，扩大宣传面;
- 4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务;
- 5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象;
- 6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

- 1)月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入的百分之八十按入股金额的比例发放给员工;
- 2)每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

代办party策划：按策划的难易程度收费，基本费为5元，然后按难度稍作调整，其余按顾客满意度自行付费;

代替写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

代取物品：按路途遥程度及物品重量收取费用，基本费为2元，然后按难度稍作调整，且代保管，保管另外收取费用，平均1元/天；

代沟通交流：根据最终调节程度及顾客满意度收取费用，基本费2元，且第一次调解失败，可免费进行第二次调节，直至顾客满意；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求；

在服务过程中，也可能出现这样的情况，因为本店的失职，导致延误顾客需求项目的进行，这时，我们必须向顾客道歉，并免去收取费用，且承诺下次免费为该顾客服务一次；

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇十一

1、本店属于餐饮服务行业，名称为南工快餐店，是合资企业。主要提供中午餐和晚餐，多以炒菜、各种面食及无烟烧烤为主。

2、南工快餐店将设置在学校饭堂的里面(具体位置，有待考察)，

如果有条件的话会将其扩展为中性的“校园连锁店”。

3、南工快餐店将采取和资开办政策，所有者是投资人员，我相信凭借我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定能将“南工快餐店”办理的绘声绘色。

4、本店需的创业资金在具体筹划中。

5、本店经营对象主要为南阳理工学院学院学生。

本快餐店位于南阳理工学院院内，客源相对丰富，但竞争对

手也不少，为了尽快的让学校师生熟悉、了解、信任本快餐店，我们将采取开业前一天免费品尝的优惠政策。而对于原本都存在的快餐销售处，我们缺少固定的销售群体，希望能通过在以后的销售中解决这一问题。

1、快餐店主要是面向学生，因此菜价不太高，属中低价位。

2、大力开展便民午晚餐，午晚餐要品种繁多，价格便宜。至于早餐，由于学生时间紧迫，可能不能按时提供他们所需要的食物，将会进行另外的计划。

3、午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供免费送到寝室服务。

4、提供带走服务。(原本学校已有的快餐店带走服务全是用塑料袋来打包，这样不利用学生的健

康，还会对环境造成不必要的污染)打包全用可以回收利用的碗碟，使用保鲜膜来进行封装。

5、全天服务政策，便于解决一小部分学生的半响吃饭问题。

6、随时根据学生需要开发新产品，以便于适应市场需求。

7、定期对其人员的工作态度以及卫生情况进行检查，保证其服务质量和卫生。

8、对于以上各项服务，都有专门的人员对其进行监督，以便于保证学生的健康与需求。

1、本店开业前期，初步计划招收多少6名全日制雇员(包括多少1名厨师)，多少1名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

1)通过寻找，有一定工作经验，有良好的职业道德，能够吃苦耐劳，有意加入餐饮行业者的人群。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2、为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

3、可以招收一些学生，为其提供一个勤工俭学的机会。

五、销售计划

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的学生顾客。

3、每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

4、每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

5、经常举办一些小型的娱乐活动，添加学生对本快餐店的熟悉度。

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;如果经过每月的

结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

- 1、初始阶段的成本主要是：场地租赁费用、厨房用具购置费用、宣传费用等
- 2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，水电燃料费，固定资产折旧费，杂项开支等。
- 3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需4100元(场地租赁费用600元，厨房用具购置费用3000元，宣传费用500元)，流动资金1000元。费用完全可以由自己筹集。
- 4、本店主要是初期投入大，以后每天的营业额都可以用于第二天的物料采购费用等日常必须开支的费用。
- 5、对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

本快餐店将使用透明推车工具来进行销售。使用透明推车工具，将便于学生看清我们的食物制造过程，也能对食物的质与量进行监控。采用推车，可以使我们随着学生的喜好变换位置，便于销售。我们也会适合的尝试一些新工具，以此来吸引学生的注意。

根据统计以及在校观察情况，发现快餐更适合学校的发展，原因

由上图调查结果可知：快餐店具有较好的发展前景。原因有以下几点：

- 1.方便快捷，由于本店将地点选在学院，而主要的对象是学生。对于学生来说，时间紧张是其不能很好的吃饭的主要原因。而快餐，做起来比较容易，还能够打包带走边走边吃。
- 2.快餐的口味更得到学生的青睐。
- 3.对于经营者来说，快餐店投资较少，便于管理，更能根据消费者需求不断的进行变换。

相对于其他的创业可行性，本人认为本方案作为小成本创业项目，成功的几率非常大。并且其成本不高，实施起来比较容易。

- 1、本文优点：通过可行性分析验证了南工快餐店开业的可行性，且通过数据得出创业成功的几率。
- 2、本文不足：本文内容太过称述化，没有考虑经营过程中可能会实际遇到的困难。
- 3、创新之处：通过对周边环境的观察了解饭店经营的新方式，也为小本经营开辟了一条新道路。

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇十二

你是不是不想每天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜？

你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜？

你是不是想体验和同学一起下厨的神秘感觉？

大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这是一个史无前例的、结构单一的，集中出租房灶台的店。它的结构鲜明，一个厨房四台灶，加一个餐厅，构成一个单元，一个店可由或多或少地几个单元组成，每个灶台在某个就餐时间可轮流由几组顾客使用。大学生厨房的成本比较少，每单元仅20xx-2500元/年大概可在一学期内收回成本，下半年的收益可用来扩展设备设施。

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时没模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排；内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

快来大学生厨房，和朋友一起享受下厨的快乐吧！

- 1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。
- 2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机；餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。
- 3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间（11:00-2:00）之间大概可以烹饪28（4个灶台x7组/灶台）组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

- 4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模（20-40人）：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模（10-20人）：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模（1-10人）：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的（10-20人）也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

1、市场营销

宣传

我们将通过传单、海报、校论坛、个大学生的qq群，和大学生中的关系网来宣传。我们将邀请各院系的一些好朋友相聚到一起来免费体验一下在我们“大学生厨房”中的自由、快乐和满足感，请他们为我们“大学生厨房”做口头宣传。

客源

既然我们“大学生厨房”的饮食和体验快乐而设计的，那大学生就会有各种各样的理由喜欢我们“大学生厨房”。

a、在同学面前一展自己的厨艺。

- b、请自己的好朋友到“大学生厨房”里为自己做一顿香喷喷的美食。
- c、某两、三个男女寝室在这里可以搞个厨艺联谊，不会做菜的顺便学学。
- d、有外地来的同学，让他/她炒炒家乡菜，尝尝鲜。
- e、不满足外面餐馆，也不满足食堂，还不容易自己弄。

在大学生厨房这样轻松自由的环境里，在一个像家里一样可以出入的厨房。我们不仅是吃了一顿饭，更重要的在这个过程中，我们体验到了自己动手的快乐。一起动手的快乐，这里真的就是大学生们自己的厨房。所以有这样多的收获，我们大学生厨房的顾客将络绎不绝。每一年都将有新生的到来，来尝鲜的同学也将连续不断。

既然大学生厨房是为大学生餐饮和娱乐考虑，那么可以扩展搭配盈利服务，可以出租烧烤工具，卖烧烤配料。卖饮料、啤酒、干菜等易存储的菜类干货。也可搭配免费服务，提供怎样做菜的一类书籍和营养搭配的书籍。

2、市场前景

现在看来，还没有同我们“大学生厨房”这样的规模来出租厨房给大学生一样结构、形式的店，即使有、也只能可能是将大学生自己做饭菜当成是一种娱乐的形式。所以我们“大学生厨房”是独特的。大学生们都有一种想体验社会实际，体验自己动手的快乐，也想体验新鲜的积极分子。所以我们“大学生厨房”的前景广阔，全国这么多高校（本科、专科、职业学校）那将是多么广阔的连锁空间。也重视“大学生厨房”在学生中的关注度，信誉度来横向发展其他服务，做到大学生厨房的横向连锁。

3、战略目标

近期战略目标，在各地不同几所高校周围都建立一个学生厨房。认真组织好内部结构，为学生提供方便、舒适、自由、实惠、干净的饮食、娱乐的空间，用自由和洁净来赢得大学生们烹饪就餐的舒适，让他们感觉来了就再来，再来，就想天天来。在半个学期内，在所靠近的学校宣传的众所周知，把名声打造的有界碑，在此期间盈利15%。

近期战略目标：在名声、信誉、关注度都建立很好的基础上可发展更多城市，更多高校的“大学生厨房”，也可横向发展，让“大学生厨房”成为一个品牌，开展其他服务大学生的行业。

固定成本 2500-3200元/单元。

可变成本（房租、水、电、油、粮）3000-7000/单元/年

煤气 600元/月/单元 雇佣人员900/月/单元

年总收益 20xx-6000元/月/单元不等

因为它的不稳定性，不好估计利润的标准值。估计有半年的时间收回成本，半年时间来盈利。投资形式可以是合资，也可以一个人投资，“大学生厨房”一年的成本大约在2-2.5万/单元之间

。所以大学生投资利润的前景是客观的

strength:

目前还没有出现像大学生厨房一样结构单一、独特的店，所以同行业竞争较少。

随意性，它比食堂的饭菜更多选择，顺从顾客自己的爱好。它比餐馆更卫生、更实惠，让人放心，它比任何地方都自由。

灵活性好，适应于客源的淡季和旺季。“大学生厨房”结构简单。灶台都是可移动的，桌椅也是可移动的，而且又是以单元制的（一个厨房、搭配一个餐厅），在同学们放寒、暑假时，可以减少几个单元，缩小规模，减少可变成本（电费、水费、房租费……）

适应性好，能面对不同时期的冷热情况，当期终考试临近，同学们都整天忙于复习功课，迎战期终。这时，“大学生厨房”可能会明显的变冷清，这是，在一定的信誉度和关注度的情况下，而且又靠近学校，我们可以雇佣一个兼职厨师。在短时间内提供餐饮服务，不至于期终期间而变得冷清或产生损失。

wealth:因为他是一种服务性的项目，所以不太稳定。

opportunity:同学们都以一种新奇的心情进入“大学生厨房”，以一种轻松地心态享受“大学生厨房”，可以有很大机会纵向发展，和横向发展。

threaten：因为大学生成本少、形式新颖，所以模仿者将紧随着产生，这以后反倒成为一种强大的竞争力量，所以严谨的工作管理安排和不断地改革创新是很重要的。

综合swot分析来看，“大学生厨房”应该确保洁净、自由。组织者以严谨的态度来做好各项管理工作。以诚信作为根本，让同学们信赖。在此基础上，时时保持改革创新的思想来灵活运转它。才能长久地存在并发展。

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇十三

有人说开店的三个关键条件：“第一是地点；第二是地点；第三还是地点”。由此可见店铺的开发对于专卖店的成功经营所具有的深远影响。而盟主和加盟商之间也需要紧密配合，全方位地思考和制定开店的策略，以最有效的方式制定和执行开店规划，所以我做市场分析、商圈调查、选址、装修、和以后的开业筹备和等。

- 1、考虑服饰店为新店，为减少租金，减少费用，店面积少点可以，因此我决定先租10平方左右的店铺即可。
- 2、有两处繁华地段，但经营品牌就必须在品牌一条街。只有品牌一条街找店铺才有商业氛围。
- 3、感觉是经营一家综合店，才适合我们当地的情况，而专卖一品牌风险也比较大所以我的店含盖了二线、三线品牌、配饰等。

都说找到一个理想的店面，开店事业就等于成功了一半。这话一点都不为过，但是我认为开店不

同于办厂开公司，以零售为主的经营模式决定了其店面的选择才是至关重要的，它往往直接决定着事业的成败。

我选择在车水马龙、人流熙攘的热闹地段开店，这样成功的几率往往比普通地段高出许多，因为川流不息的人潮就是潜在的客源。经过调查发现，客流量较大的地段有：

城镇的商业中心(即我们通常所说的“闹市区”);

车站附近(包括火车站、长途汽车站、客运轮渡码头、公共汽车的起点和终点站);

医院门口(以带有住院部的大型医院为佳);

学校门口;

人气旺盛的旅游景点;

大型批发市场门口。

另外我还感觉不要担心同业竞争，因为一旦同业商店越开越多，就会产生聚集效应，容易扩大影响，凝聚人气，形成“××专业街”，生意必定反而比单枪匹马更容易做。还有就是注意营业地点的选择与营业内容及潜在客户群息息相关，各行各业均有不同的特性和消费对象，黄金地段并不就是唯一的选择，有的店铺开在闹市区生意还不如开在相对偏僻一些的特定区域，例如卖油盐酱醋的小店，开在居民区内生意肯定要比开在闹市区好；又如文具用品店，开在黄金地段也显然不如开在文教区理想。自我认为要选择合适的店面，并不是越热闹的地方越好，关键是要因行制宜。

在初步选定开店的地点后，还做了进一步的全面考察，对相关的情况也做一定的调查分析后。在租店面之前，对店面的情况作一番仔细的调查了解。对于房东的背景也作了进一步的了解。

一般最好直接与真正的房东谈，假如房东表示已将承包权出租，不愿再插手时，你再与现在的店主谈判也不迟。另外，一旦谈成功，也要注意必须正式前协议并要求到房产所有者那里更改租赁人姓名。

同业竞争情况主要是经营业绩的情况、商品的价格水平、同一地段同类商店的经营业绩，等等都做了调查。因为这样可以初步测算出租此店面可能产生的利润状况；而考察他们的商品价格水平，是也定自己今后的商品价位。

在开店营业之前，先办理相关证照申请，不然就是无照营业。而证照的申请分为二种，一种是申请公司执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只须办理营利事业登记，由当地县市工商核发。由于我的资本不大，所以就只办理商行的营利事业登记。还向税务机关请领统一发票。

营业证照的申请办理好之外，不想自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，还向工商局申请服务标章注册。这样店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，都是我的服务标章了。这样不我自己金字招牌就不会遭人盗用，因为我申请服务标章注册。

1、预算(投资额为2000元左右做市场分析调查[主要是广州,东莞,深圳各地区流行趋势及进货行情])

提前预付6个月店租，3000元/月合计18000元总计2万元)

(1)、装修：

a、灯具、全身模特.

2、半身模特x2 1000元

b、店内装饰1800元(约10平方左右)

(2)、产品首批调货1.2万元(3个档次，其中主要中高档占65%，补充中档占30%，特价品、服装配饰占5%)(中高档次进价为40-50元之间,中档次进价为20-40元之间,特价,服装配饰进价为5-15元之间)

(a)经过一年的销售，大概能基本收回投资成本，以每月月销1万计算(年营业总额12万元，除去产品成本(因产品折扣率不同，此处不详细说明)大约6万元，毛利为6万元，全年费用：

1、店租：3000元/月,12=36000元/年

2、员工工资：1人(导购1名)1000元/月,12月1人=12000元，提成：3600元/年3%提成,工资总计：15600元

3、工商税务等：1800元/年

4、水电费、电话费：500元/月,12月=6000元/年

5、广告投入：2000元/年

以上汇总，全年费用为2.54万元，全年纯利为：6-2.54=3.46万元

(b)第二年收入计算：每月纯收入为：3.46万元/12月=0.288万元

总之，要经营好要先端正心态，不要存在敌视心理，用心做好店铺管理，与顾客建立依赖关系，积累点滴经验，多向一些成功经营者虚心学习，要订立目标，经营好一家就将成功经验进行复制，在不同地方多开几家连锁，在本地区做到行业第一。

企业名称:

地址:

本经营计划根据本人实际情况制定，在付诸实施前呈交有关部门、会计师和有经验的相关人士考核，敬请批评指正。

大学生创业策划书 大学生创业计划书word文档篇十四

本次活动主要是面向我院大一、大二的同学，主要是想培养大学生表达、执行、创新、思辨、创

业、领导六大能力，为让大家在日后的工作学习中得到更好的发挥。

11月21日早晨8:30到图书馆门口集合，活动时间9:00——15:00

东北大学软件学院12级、13级同学

共六支队伍，分组情况：

12级：软件1-4、软件5-9、国际班和信息安全三个班级

13级：软件1-5、软件6-10、信息安全和软1+3

按照以上分组情况，各组团支书之间进行沟通，选拔支部成员参加此次活动。以团队的形式报名，4—7人一组，要求自选组长一名，并将相关信息在报名名表上填好，交表时要求电子版一份，打印版一份，交给组织部。

11月7日交给组织部

活动当天早上八点半于图书馆门口集合，每组成员到达后到工作人员处报道，由活动负责人为全体参赛同学讲明比赛规则，待全体参赛选手和志愿者到达后九点即可出发。

每组成员领取到钱以后，按照活动规则，即可进行操作。

活动截止时间为当天的下午的三点，要求所有组员必须在三点准时或之前返回，在图书馆门口集合，由工作人员验收成果。

工作人员会严格按照规则进行验收，并在当天给出结果，证书将在26日颁发。

1. 每组自备相机（或者dv、手机）用来照相和拍摄。
 2. 全部参赛队员到齐后，由工作负责人发放活动本金100元，并为通过抽签为每组分配志愿者。
 3. 九点从图书馆门口正式出发，可在校内外开展活动。
 4. 活动全程由志愿者对每组进行监督并记录。
 5. 活动结束后，工作人员会将大家的最终钱数、以及志愿者记录收回。每组同学需要准备答辩材料（ppt，dv短片或照片）对本次活动进行总结答辩，同时志愿者也会对监督情况进行总结，最终进行评定。
1. 活动最终根据志愿者的记录、每组的dv短片或照片和每组手中最终钱数（本金+赚得的钱数）进行评比，如果有违纪行为则取消此次参赛资格，并归还本金100元。
 2. 如果最终钱数大于100元，团委收回本金100元，其余部分作为奖励归参赛选手或者参赛者所在班级所有；在70—100元之间，余下本金收回，没有奖惩措施；小于70元，余下本金收回，赔的部分由参赛者所在班级支付。

3. 不得出现参赛选手将自己的钱混入比赛资金中或是找认识同学帮忙现象，一旦由志愿者反映出此现象，则属违规行为，取消此次参赛资格，并归还本金。

4. 没有按照规定时间返回，取消此次参赛资格。

本次活动的志愿者由09级年级会的成员担任，为保证活动的顺利进行，志愿者将会秉着公平公正的态度来展开监督，严格按照活动要求以及奖惩制度进行记录，比赛结束后，志愿者的描述将占比赛最终评比的50%比重。

注：在活动过程中希望大家不要出现违章违纪的行为，重在参与，最终解释权归软件学院团委所有。

主办单位：xx学院团委

20xx年10月1日

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