

大学生创业项目计划书大全5篇（大学生项目创业计划书范文）

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/29994b68bf5389ce93d5c06a503b44a1.html>

范文网，为你加油喝彩！

如今，越来越多的大学生选择创业，为此需要写好计划书。下面是小编为大家整理的关于大学生创业项目计划书，希望对您有所帮助。欢迎大家阅读参考学习!更多内容推荐（点击进入）大学生创业项目计划书1

一、创业背景

1、时代的变迁赋予了我们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是不一样的。卫生巾的价格也处在涨幅趋势。经常听到寝室室友喊到：大姨妈也伤不起啊，卫生巾也在涨价。或者有的时候忘记带卫生巾，没有做好准备。当然我也是女孩子。

2、经济基础决定上层建筑，当今社会的经济提高，促进了我们生活质量的提升，对生活的要求不同了。女性朋友对卫生巾的质量要求提高了，也给做山寨产品的厂家提供了机会。我们要抵制这种现象，不仅为了自己，更是为了大家的健康。

二、创业目的

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、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性大量购买。不用怕来大姨妈伤不起，我们的价格是最低的，质量最好，有求必应，服务第一！

3、我本身是一名特别贫困生，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。

4、为贫困生提供勤工俭学的岗位。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！

三、市场预测

目前我国卫生巾行业的现状：我国1980年引进了第一条卫生巾生产线，现已有300多家企业，1000多条生产线，产品的类型也实现了多元化。假如每个寝室有4位女生，一层楼有24个寝室，一层楼就有96人，一幢楼有6层，一幢宿舍楼就有576人。而一般情况下，每一位同学每个月的大约需要使用20片卫生巾，30片护垫，一年有12个月。这个市场容量之大是可以想象的。目前的卫生巾市场，有着诸如苏菲、护舒宝、ABC之类的著名品牌，也有着娇爽这样的经济类品牌，种类繁多。据预测，中国的卫生巾市场容量相当大，市场上存在的品牌可达20-30个，所以我想要在这一市场上开辟出属于自己的一片天地。

四、服务介绍

服务每一个人。对每位女同学喜欢用的卫生巾牌子和例假日期做好登记，我们会提前几天送去提醒(以亲自上门或电话问候的形式)，询问是否需要卫生巾，痛经的同学是否需要红糖或药剂。送货到门，不需要同学自己跑腿去超市买，我们的卫生巾品牌很多，针对每个人需要，而且我们的价格也会比超市的便宜，以人性化的服务，做好温馨提示。让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性大量购买。设置送货上门，价格低，质量最好，有求必应，服务第一。

五、经营项目

- 1、多种品牌、不同价位的卫生巾
- 2、红糖(利于缓解痛经，例假期喝最易)
- 3、缓解痛经的药剂
- 4、护理品

六、营销策略

- 1、人力上：负责宣传、学校安排送货人员、各寝室楼安排送货人员、负责调查问卷、负责询问和慰问、记录每个同学例假日期。
- 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、调查问卷，先吸引群众眼球，在寝室内做宣传，网站宣传，电话短息宣传；
- 3、经营上：生产厂商直接进货，价格低，薄利多销，固定实体店。
- 4、策略上：网站宣传，团购，淘宝店铺，低价格薄利多销，优质服务，送货上门，可做礼品包装，例假期必需品(红糖、药剂、护理品)。

七、经营原则

- 1、真实原则：从生产商直接进货，保证正品，不弄虚作假。
- 2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠。
- 3、优质服务原则：保证为求助者所提供的优质耐心的服务，提前做好温馨提示，真正做到送货

上门。

大学生创业项目计划书2

__年将是就业形势极为严峻的一年。随着全球金融危机的愈演愈烈，不少企业的招聘计划被冻结或缩水，对于__届大学毕业生就业形势而言，无疑是雪上加霜。受国际金融危机影响，今年大学生就业遇到“寒冬”，但梳理__年人才市场可以发现，国家已积极出台各项法规、政策，帮助大学生就业，并且决定投入4万亿扩大内需，这无疑都将会给大学生就业带来积极影响。

关键词1 劳动合同法

__年1月1日《中华人民共和国劳动合同法》正式实施，从__年6月29日全国人大常委会表决通过以来，《劳动合同法》一直是人们热议的话题。特别是扩大劳动合同适用范围、鼓励用人单位签订长期合同、防止用人单位滥用试用期、劳动者与单位存在事实劳动关系即享有权利等4大亮点一直为普通劳动者所津津乐道。对即将开始职业生涯的毕业生来说，签订劳动合同、试用期、工资报酬、社会保险等环节都与《劳动合同法》息息相关。学习、了解《劳动合同法》成为大学毕业生步入社会前的“必修课”。

关键词2 就业促进法

《中华人民共和国就业促进法》同样于__年1月1日实施。眼下劳动就业市场，存在着五花八门、或明或暗的“就业歧视”，性别歧视、年龄歧视、身体歧视、健康歧视、户籍歧视、学历歧视。显然，这些普遍存在的歧视，在一定程度上阻碍了我国就业市场的正常发展。作为一部专司促进就业发展的国家法律，《就业促进法》剑指就业歧视，以弥补此前相关法律在这方面存在的不足和空白。可以说《就业促进法》让毕业生找工作吃了一颗定心丸。

关键词3 创业带动就业

__年9月28日，国务院办公厅下发了《关于促进以创业带动就业工作的指导意见》，就进一步指导、规范和大力推进以创业带动就业工作作出了具体的决策部署。国家将采取多项措施鼓励高校毕业生等群体创业。

《意见》指出，当前及今后一个时期，我国就业形势依然严峻，促进以创业带动就业，有利于发挥创业的就业倍增效应，对缓解就业压力具有重要的现实意义。针对高校毕业生，《意见》还特别指出，加强普通高校和职业学校的创业课程设置。各地区、各有关部门可根据实际情况，适当放宽高校毕业生、失业人员以及返乡农民工创业的市场准入条件。

关键词4 示范性就业中心

__年11月，北京市教委评选出25个示范性就业中心，将按学校的类型和层次在3年内分批建设30个左右，每个给100万元经费支持。示范性就业中心的建设和评选有力地促进了今年高校毕业生就业工作质量和水平的提升。作为北京高等学校教学质量与教学改革工程建设内容的一个方面，市教委从组织领导、基本条件、队伍建设、就业指导等十个方面确定了示范性就业中心的建设标准。

大学生创业项目计划书3

一.大赛背景

世界瞬息万变，社会生活丰富多彩。作为莘莘学子，大学时光绚烂夺目而又转瞬即逝。经济社会是资源之战，知识经济时代，资源竞争的焦点在于拥有一颗睿智的头脑。既然你有追求的自由，既然时代给予你机会，理应舒展身心，谋求一生最大的幸福。

创业的冲动蕴藏在年轻朋友的心中，创业大赛将给你提供一展风采的舞台。

远望方觉风浪小，凌空乃知海波平。当大家踏上职业生涯之路时，回首往事，必将还记得这年少的挥斥方遒。

二.大赛名称

__大学首届创业项目设计大赛

三.大赛目的

本次大赛的目的在于增强大学生的职业规划意识，塑造大学生勇于挑战，富于创造的品质，提升大学生的创造力、执行力和竞争力，拓展大学生创业的广阔视野。

四.大赛宗旨

传播创业理念，丰富创业实践：

鼓励创业人生，创业改变命运。

五.大赛时间

__年__月——__年x月

六.大赛地点

江汉大学

七.参赛对象

江汉大学所有在校本科制大学生

八.组织单位

主办方：江汉大学招生与就业指导处

承办方：江汉大学职业发展协会

九.网络支持

十.大赛组委会(待定)

- 1、市相关领导;
- 2、校方领导;
- 3、武汉市成功青年企业家。

十一.大赛评审委员会(待定)

- 1、市相关领导;
- 2、校方领导;
- 3、武汉市成功青年企业家;
- 4、创业研究理论专家。

大学生创业项目计划书4

一份优秀的创业策划书往往会使创业者达到事半功倍的效果.

一、创业策划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要.

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点,为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准.

通常创业策划是市场营销,财务,生产,人力资源等职能计划的综合.

写好创业策划书要思考的问题:

- (一)关注产品
- (二)敢于竞争
- (三)了解市场
- (四)表明行动的方针
- (五)展示你的管理队伍
- (六)出色的计划摘要

二、创业策划书的内容

一般来说,在创业策划书中应该包括创业的种类,资金规划及基金来源,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:

(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,形成良好的第一印象.

(二)计划摘要

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.

(三)企业介绍

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,因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标.

(四)行业分析

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.

关于行业分析的典型问题:

- (1)该行业发展程度如何 现在的发展动态如何
- (2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色
- (3)该行业的总销售额有多少 总收入为多少 发展趋势怎样
- (4)价格趋向如何
- (5)经济发展对该行业的影响程度如何 政府是如何影响该行业的
- (6)是什么因素决定着它的发展
- (7)竞争的本质是什么 你将采取什么样的战略
- (8)进入该行业的障碍是什么 你将如何克服 该行业典型的回报率有多少

(五)产品(服务)介绍

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.

(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,包括认股权,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.

(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,本企业产品的市场地位等.

(八)营销策略

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.

(九)制造计划

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.

(十)财务规划

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.

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计划和进行过程中的严格控制;

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衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率.

(十一)风险与风险管理

(1)你的公司在市场,竞争和技术方面都有哪些基本的风险

(2)你准备怎样应付这些风险

(3)就你看来,你的公司还有一些什么样的附加机会

(4)在你的资本基础上如何进行扩展

(5)在最好和最坏情形下,你的五年计划表现如何

如果你的估计不那么准确,应该估计出你的误差范围到底有多大.如果可能的话,对你的关键性参数做最好和最坏的设定.

三、创业策划书的编写步骤

准备创业方案是一个展望项目的未来前景,细致探索其中的合理思路,确认实施项目所需的各种必要资源,再寻求所需支持的过程.

需要注意的是,并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容.创业内容不同,相互之间差异也就很大.第一阶段:经验学习

第二阶段:创业构思

第三阶段:市场调研

第四阶段:方案起草

创业方案全文

写好全文,加上封面,将整个创业要点抽出来写成提要,然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来:

(1)市场机遇与谋略;

(2)经营管理;

(3)经营团队;

(4)财务预算;

(5)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,甚至家庭成员和配偶.

第五阶段:最后修饰阶段

首先,根据你的报告,把最主要的东西做成一个1—2页的摘要,放在前面.其次,检查一下,千万不要有错别字之类的错误,否则别人对你是否做事严谨会怀疑的.最后,设计一个漂亮的封面,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:

- (1)你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验.
- (2)你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款.
- (3)你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析.
- (4)你的创业策划书是否容易被投资者所领会.创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现实的.
- (5)你的创业策划书中是否有计划摘要并放在了最前面,计划摘要相当于公司创业策划书的封面,投资者首先会看它.为了保持投资者的兴趣,计划摘要应写得引人入胜.
- (6)你的创业策划书是否在文法上全部正确.
- (7)你的创业策划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑.

大学生创业项目计划书5

一、概要

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。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。计划摘要主要包括以下内容：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。

二、公司描述

A.公司的宗旨

B.公司的名称、公司的结构

C.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务;什么样的困难你准备解决;你准备如何解决;你们的公司是否是最合适的人选。

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

D.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

E.公司设施需要对计划中的公司设备详细加以描述我公司的生产设备及厂房主要集中于__X

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

三、产品与服务

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。

四、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。

在创业计划书中，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，在这部分创业计划书中，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，包括认股权、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。

五、市场分析

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场你将如何发展这个新生市场。

A.市场描述

我们计划或正在__行业竞争。这个市场的价值大约有__X，我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。市场研究表明(引用源)到20__年该市场将(发展萎缩)到__X。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价，家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到__X。你的公司可能独一无二的将你的产品服务和__公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似__公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

B.目标市场

我们将目标市场定义为X，Y，Z。现在，这个市场由a个竞争者分享。我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，为企业的量体裁衣突出个性。

C.目标消费群

是什么因素促使人们购买你的产品你的技术、产品对于用户的吸引在何处人们为什么选择你的产品服务公司

D.销售战略我们的市场营销部门计划能动用不同的渠道销售我们的产品。我们之所以选择这些渠道

E.消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为：

1、季节变化引起的消费特点;2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

六、竞争分析

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

A.竞争描述

B.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

七、营销略策及销售

A.营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、OEM以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额

。

B.销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

C.分销渠道及合作伙伴D.定价战略E.市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟。

八、财务分析

财务数据概要。

九、风险与风险管理

(1)你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

(2)你准备怎样应付这些风险？

(3)就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？

(4)在你的资本基础上如何进行扩展？

(5)在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

十、附录

如有以下材料，请列出

A.公司背景及结构

B.团队人员简历

C.公司宣传品

D.相关词汇 十一、总结建议

大学生创业项目计划书大全5篇相关文章：

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