# 最新自主创业策划书封面(实用12篇)

作者：影子牧羊人 更新时间：2024-03-14

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。自主创业策划书封面篇一一、公司基本情况二、创业人员的背景及素质三、公司*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**自主创业策划书封面篇一**

一、公司基本情况

二、创业人员的背景及素质

三、公司的发展规划

一、公司产品、特点及优势

二、行业和市场

三、公司的独特性和市场竞争力

四、竞争对手的优势及劣势

一、公司目前的财务状况和资本结构

二、融资需求

三、财务分析汇总表

四、财务分析

一、公司发展战略

二、公司的组织结构和管理模式

三、人力资源规划

四、软件开发管理

五、市场策略

六、外部支持

七、资本运营

一、投资建议

二、投资方在公司经营管理中的地位和作用

三、资本退出

**自主创业策划书封面篇二**

（2）活动对象：所有参与创业街自主创业实践的团队或个人

（3）活动意义：在这个就业情势尤其是大学生就业现状日益严峻的`时代，大学生们逐渐开始寻在新的就业出路，因此自主创业成了一种不可抵挡的趋势。就此现状，我们举办此活动，一是为了给大家一个相互交流学习的机会，二是为了给我校在校大学生提供一个展示自己创意的平台，鼓励大家大胆创新、开拓自己的思维视野。

（4）比赛形式：本年度参与创业实践的所有团队必须进行创业成果的汇报，相关方面的老师进行成果的评比，评选出一二三等奖的有关团队在后续的交流会上进行各自此次创业实践的展示，达到相互学习、分享的目的。

（5）奖状等级和数目设置：视情况而定。

活动进程：

一、上交纸质版的“创业实践成果汇报”材料

截止日期：4月25日下午6:00（材料交与校学生会办公室）。

二、成果评比及获奖公示（时间待定）

三、获奖团队上交电子版的参赛须知：电子版ppt材料

截止时间：另行通知（有关细则可于学生会办公室咨询），

四、创业交流会暨成果展品颁奖仪式

届时会邀请相应的老师作为现场指导及回答大家的提问，及对本次创业成果汇报的优秀团队颁发奖状。（时间待定）

五、后期宣传工作的落实

（一）活动准备：

1、调查分析

（1）问卷：3月上旬发放问卷调查表，了解和收集广大同学对于商业街的意见和建议。

（2）座谈会：3月上旬与各学院实践部召开座谈交流会，共同探讨商业街运作模式和具体工作方案。

2、邀请函：3月中旬向广大商家发放邀请函，邀请参与我校商业街活动。

3、协议书：4月初拟定协议书，分别与进驻商家、创业学生、二手市场摊位申请学生签订合作协议。

4、盈亏率调查表：制作调查登记表，及时登记商业街期间商家与广大同学的盈亏率，以更好总结工作已经更好的为广大同学创造和提供更好的服务。

（二）宣传报名阶段：

4月初分别在育才校区、雁山校区食堂门口设立宣传报名点，向广大同学发布活动相关信息，分发报名表，并现场解答同学对于活动的疑惑。

（三）活动现场：

（1）现场由校实践部主要负责，其他部门协助。

（2）安排两名同学负责音响，在活动过程放些音乐烘托气氛，并通过音响对活动进行不定时的介绍，宣导稳定秩序，并报道一些在活动进行中发生的比较有趣的事情。（若有同学遗失或拾到物品，也可以通过此进行广播）

（3）设置咨询学生会服务点，安排人员负责维持现场的秩序，防止不法行为发生；有工作人为同学们排忧解难，并保证人流通畅，让同学们放心采购。

（4）现场由安排记者进行全程跟踪拍摄，并会采访部分同学和工作人员，为后期宣传总结做准备。

（5）用餐时间安排工作人员分阶段分批次的进行用餐，活动秩序要始终维护。

（6）活动结束后清理活动场地。

（四）活动总结：

1、将物品流向表整理分析并存档。

2、各学院学生会实践部对本院的活动进行总结，并书面（配电子档）上交给校学生会实践部一份，校学生会实践部负责整理和存档。

3、校学生会实践部对活动资料进行整理，并举行“大学生创业节”成果展。

4、各媒体的报道宣传。

广西范大学学生

20xx年3月30日

**自主创业策划书封面篇三**

我是一名xxx大学在校的大学生，经验与资金都非常之有限，所以我选则走传统行业路线——服装行业。衣、食乃生身所需，所以市场前景是非常之大的。在衣、食、住、行这人类生活的四大元素中，人们把“衣”放在首位,可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的;随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意;所以穿，有着很大的市场，每人都必须的;冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是;犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式;让消费者欣赏自己的产品，是最重要的;这就是我们即将面对的最重要的根本。只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。

我之所以认为选择服装业便于倔起，除了因为市场之大，购量之强外，还有原因是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我这样刚涉足商业的创业阶层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

由于是刚刚开业的小店准备雇佣三个人，三个年轻漂亮的女孩主要负责接待顾客，有经验者优先，我可以自己负责收银工作。根据服装店的收益情况适当的增减人员。

我是学管理专业的，所以指定一个管理的制度虽与我来说并不难。

(一)本店的管理制度

为规范专卖店管理，体现本店的形象及特色，特别制定本管理制度：

1、导购需按店规穿着导购服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。

4、待客须热情、仔细、认真。

5、请节约用电，白天开室内“外孔灯”、“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开“室内外孔灯”、“灯光模特”、’室外孔灯“;0：00至22：00开“招牌射灯”。请节约用水。

6、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费限额100元/月，超过部分由导购共同承担。

7、上班期间不得接打私人电话超过五分钟。

8、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

9、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

10、工资为800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

(二)行为规范、工作积分制(10分为满分)

1、打扫卫生不干净扣1分。

2、无礼貌用语扣1分。

3、收银单书写不全扣1分。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、模特三天换一次内衣，没执行扣1分。

7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣1分。

8、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

9、不节约用电、用水、用电话扣1分。

10、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣1分。

11、待客不认真、不热情扣1分。

12、每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

(一)市场分析

1、群体目标：

(1)18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

(2)30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20-35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

2、产品定位：

由于本店的目标对象是20-35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

(二)市场竞争

与其他店铺相比之下，新开业的我们有很多优势。第一，我们没有大量的库存，可以有足够的空间摆放一些新款服装。我们拿货要秉着“多款少量”的原则，多拿几个款，每个款少拿一点，看顾客的反应再补货。第二，我们还很年轻，有足够的激情和创业的热情。也就是说我们的服务态度和其他家相比会是一流的。第三，对于刚开业的我们，首要的目的不是赚钱，而是拉回头客，用优质的服务态度和新颖的款式留住更多的新老顾客。

当然我们的劣势也很多。第一，我们没有足够的资金，不能满足高档消费者的需要。第二，我们没有丰富的开店经验，要不断的摸索，可能会走很多弯路。第三，我们没有固定的老顾客，一切要从头开始。

“万事开头难”但是我相信，度过刚开业的这段难关往后的路我们会更好走。

**自主创业策划书封面篇四**

本文是由本站策划书封面频道为大家提供的《自主创业策划怎么写》，希望对大家有所帮助。

我们在生活和工作中有时候会遇到要求写一份创业计划书，那么创业计划书怎么写呢?在这里我们根据创业计划书样本，创业计划书范文中的创业方案，总结出创业计划书格式及内容。更深层次的了解创业计划书怎么写的。

创业计划书定义

创业计划书是用以描述与拟创办创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。通常创业计划是结合了市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

创业计划书 6c

创业计划书怎么写，首先需要注意6c的规范。

t(概念)。就是让别人知道你要卖的是什么。

er。顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

itor。需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

litie。要卖的东西自己懂不懂?譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜?如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

l(资本)。资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少。

uation(持续经营)。当事业做得不错时，将来的计划是什么。

创业计划书三大部份。

第一就是事业本体的部分，就是事业的.主要内容。

第二是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。

第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐函。

创业计划书十章节

通常一本创业计划书怎么写呢，首先在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

第一章：事业描述。必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第二章：产品/服务。需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

第三章：市场 首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市尝既有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

第五章：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时;2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;3.随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者;他们的业务如何;他们与本业务相似的程度;从他们那里学到什么;如何做得比他们好。

第六章：管理。中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

第八章：财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

第十章：成长与发展。下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化创业计划书是将有关创业方案的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢?要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款。从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。

-->[\_TAG\_h3]自主创业策划书封面篇五

如今社会上越来越频繁地出现\"80后\"、\"创业\"、\"新新人类占领市场\"等名词，很多大学生认为\"创业\"本身就是一种职业，在就业高峰，给自己一片更广阔的天地。很多人还认为在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。而我们认为实现自我价值是证明自己的最好途径。创业团队不愿意庸庸碌碌，选择自主创业是为了通过这一途径来证明自己的能力。作为在校大学生，我们明白创业有艰辛，收获大于收益。这种成功是属于自己的，就算失败也不会感到遗憾。

法国人有句话说：每个人都应该有一双好鞋，因为这双鞋，会带你到最美好的地方去。踩着那些美丽的、优雅的、舒适的鞋子，整个人的精神也会不一样。是的，这也是我团队致力的目标。

拖鞋作为老百姓生活的必备品，不像保健品或概念性产品，它一百年也不会消失或者被淘汰。中国平均每人年消费1.5双，而且很多家庭都要备有客用拖鞋，那么按每双10元来计算，整个的中国市场大约有200亿元的市场规模。

而就我们民政学院来讲是一块不小的蛋糕，全校有17000余人，其中女生占70%的比例，团队成立于次背景下，主要是针对拖鞋类销售与管理，实现从生产者到消费者之间的空隙部分。本团队秉承顾客第一、服务至上的经营理念，主动把消费者放到业务的顶端，坚持不懈地为客户提供满意的商品与周到的服务。

1)团队简介

创业团队成立于20xx年3月17日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的激情和积极向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

2)经营项目

各类男女时尚凉拖鞋

1)产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心情，轻松的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客提供物美价优的产品，靓丽一夏。

2)产品swot分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求;价格合理，明码标价

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定;种类不齐全

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大

3)销售方式

a.以实训超市实体店销售为主

b.以摆摊形式为辅

1)目标消费群

2)市场环境分析

大学校园市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有22家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区3000左右的女生，为8-12人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能形成口口相传的效应带动销售。

消费能力方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，符合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在12-15元之内。

销售策略上以实训超市为主要的销售网点，平时晚上在一区门口摆摊展销，更加方便目标顾客的就近购买意图。在如此激烈的是市场上我们走的是精准营销方式，特针对一群目标顾客实施专业化的销售，充分满足消费者。

1)销售策略分阶段目标

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不同的目标，针对这些目标，我们将采取不同的具体性的操作手段。

a.告知阶段

以实训超市春季促销为契机，进行产品的市场宣传和推广，打造本公司的知名度。

b.启动阶段

在民政学院一区寝室门口进行连续性的产品展销，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品的销售。

c.促进阶段

2)营销原则

a.营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质的服务是团队在竞争激烈的市场中立于不败之地，脱颖而出的法宝。用微笑迎接每一位顾客，用真诚打动每一位消费者是我们的经营原则。

\"三心\"--用心、细心、耐心。销售前用心的观察每一位顾客，揣摩他们的心理;销售中细心的发现顾客需要，满足顾客要求;销售后耐心的告诉顾客注意事项及保养措施。

b.营销特色：差异化营销

作为学生的我们贴近学生市场，理所当然更能够了解学生的消费需求和消费心理。所以我们的营销特色就是独特的产品和服务来满足每一位顾客的不同需求;以站在消费者的角度去进行每一次的选购产品，价格的制定，销售的方式。

因为这次创业不以盈利为主要目的，重点是通过这次创业的实践来了解创业过程的每一个阶段。选择进入合适的市场，如何进货，向消费者推销技巧等等。学习是我们最终的目的，盈利只是起到一个推动作用，所以我们团队推崇\"学习营销\"为思想指导和行动理念。而这也为我们整个营销区别于其他的商店经营，展开了差异化营销，从而创立独特理念，吸引和稳定我们的顾客。

1)团队的构成

团队是自由组成的一个共同体，该共同体合理利用每一个成员的知识和技能协同工作，解决问题，达到共同的目标。众志成城，力量大，成果也大。

团队的构成，具有非凡的意义。选择合适的人群，合适的职务安排将是以后工作有效开展的重要因素之一。经过数次严谨的选择，我们的团队已初步成型：

a.团队人数：六人

b.成员结构：管理--张xx(协调者)

销售--张xx李xx(创新者推进者)

财务--李xx(监督者)

采购--罗xx苏xx(实干者信息者)

c.团队成员要求：大局意识、熟悉创业计划的全过程、无私的精神、大度、有激情、团队精神、应变能力等。

2)管理规划

团队不同于工作团体,因为团队既要求对个人负责,也要求相互负责.团队通过其成员的共同努力创造出一个个工作成果,这就使得业绩水平能够大于所有团队成员个人最佳业绩的总合。因此要想有个好的发展就必须要有很好的预见性，做好管理规划。

a.借用第克泰特法，在这里引申为\"专用时间\"。团队每位成员根据课表选定自己的工作时间，除去上课外，其他剩余的时间全身心投入到团队所选项目中，尽量不做与项目无关的任何事情。

b.信息分享:在团队项目进行的过程中,每个人都会有相应的实践收获,我们制定特定的时间进行信息分享,包括一段时间内的销售业绩、个人心得等对团队发展有利的信息。

c.分工与合作并存：首先团队成员根据自己职责做好团队分内工作;其次在队友遇到困难时，团队成员要积极主动帮助队友，并按时按量完成团队任务。

d.会议要求：

会前团队各成员都不许做好相应的准备，不开无目的、无意义或议题不明确的\"糊涂会\"

联系实际，解决问题，不开传声简式的\"本本会\"

权衡轻重缓急，抓住重点，不开\"扯皮会\"

讲究实效，不开一报告、二补充、三强调、四表态、五总结式的\"八股会\"

不开七时开会、八迟到、九时领导做报告的\"迟到会\"

f.在团队项目正式启动时，将根据所犯错误的严重程度和造成的损失及影响，给予相应处罚。

凉鞋是一种季节性很强的产品，且受今年气候影响，气温一直很凉，影响了凉鞋的销量，鉴于此，我们坚持保守的财务政策，努力使财务风险降低到最低水平。为了实现企业利益最大化，我们尽量降低成本，在人员消费上，压缩每一分钱，绝不盲目开销;在鞋的利润控制上，绝不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面可以增加我们的营业额，另一方面也可以加强我们的人脉关系，在销售的过程中积累人脉也是我们的一种收获。

这一系列严谨的财务管理，都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

1)资金筹集方式

六人共集资1200元，其中采购成本为939元，现总营业额为876元。

2)财务历史数据(单位：元)

3)财务预算(单位：元)

4)现有资产分析

截止20xx年5月10日，创业团队总投资1200元，总采购成本939元(包含交通费)，总营业额876元，总库存约337元。经理人员，销售人员，采购人员，财务等工资目前还没结算。

5)财务走势

由于天气转热，接下来的日子里将是凉鞋销售的火热季节，企业预计销售量将猛增，营业额较前两月也有很大提升，同比增加约80.37%，预计总营业额为1580元。

6)财务总结

在这次创业实践中，实现总营业额2456元，总利润736.8元，在接下来两个月，创业团队成员努力用自己的激情和营销人员的专业水平，把这两个月的销量提升起来，成功的完成这次创业课程，使每个成员都从中得到基本创业知识和宝贵的经验。

1)机会

a.随着夏天的到来，气温的升高，越来越多的人在非正式场合选择穿拖鞋，既方便又舒适。

b.拖鞋是夏天大家必备的物品，几乎每个人在夏天都会拥有一双甚至几双拖鞋，它同时也是人们夏天洗澡时必备的物品。

c.拖鞋的价格相对于其它鞋子要便宜许多，因此，很多人更换拖鞋的频率较其它鞋要频繁，尤其有新款出来时。

d.随着新的夏天的到来，许多人原来旧的拖鞋已过时或找不到了，会促使他重新购买拖鞋。

e.我们的位置靠近紧邻一区女生宿舍，不下雨时还可以到宿舍大门口摆摊，可以更方便顾客选购。

f.可以有效利用认识的人，进行广泛宣传。

2)威胁

a.学校内外各类便利店很多，这些便利店中有各种款式跟价格的拖鞋出售。

b.由于我们自身的资金限制，使我们每次的进货量跟所进拖鞋的款式不够丰富。

c.由于今年雨水较多，气温回升也不是很明显，导致我们能在室外摆摊的时间不多。

d.由于这学期学习任务较重，各成员的课余可支配时间也不尽相同，使在室外摆摊的时间不够稳定。

3)应对之策

a.我们无法做到与便利店的款式多样。但我们可以在服务上胜过他们，我们可以提供更多更好的售前、售中、售后服务，以优质的服务打动顾客，争取更多的回头客。各成员加强在销售技巧方面的学习，提高成交率。

b.在我们所买的拖鞋款式不够丰富的情况下，我们可以使我们的产品在质量上胜过其它地方所销售的拖鞋。因此需要进货时在拖鞋的质量上把好关。

c.对于今年雨水较多，影响室外摆摊的问题，我们只有尽量在天气条件较好的情况下多到室外摆摊，从而使因天气原因引起的损失达到最小。

d.尽量把各成员的课余空闲时间集中起来，合理分配，达到提高在室外摆摊的频率。

**自主创业策划书封面篇六**

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。下面是有大学生自主创业策划书，欢迎参阅。

一、活动主题：自强不息 自主创业

二、活动目的：

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。

三、策划主办单位：广西师范大学学生会

赞助单位：

四、活动时间：

(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)

五、活动地点：

(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

六、活动形式：

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

(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。

“赢在校园”大学生创业实战大赛策划书

一、活动背景：据人力和社会保障部统计数据，x年全国高校毕业生为630万人，高校毕业生就业形势十分严峻。目前大学生创业成功人数占毕业人数的比例很低，大学生创业有很大的潜力和增长空间。学院学生会就业与创业服务部倡议举办 “淄博职业学院首届创业实战大赛”。

二、活动名称：中国电信杯“赢在校园”大学生创业实战大赛

三、活动宗旨：让更多的同学参与创业实践，感受创业激情，培养创业意识和创新精神。

四、参赛要求：面向全院在校学生招募参赛队员。鼓励参赛者跨院系，跨专业搭配组建团队，人数一般为3—5人，要有队伍名称、队长。本项比赛活动鼓励学生自由创新，也鼓励学生邀请学院老师作为本团队的指导老师。

六、奖项设置： 冠军队 创业奖金1200元和证书

亚军队 创业奖金900元和证书

季军队 创业奖金600元和证书

其他优秀团队 物品奖励、证书

七、大赛流程：(每期比赛内容见详细安排)

1 第一轮比赛：制作团队创业计划书

2 第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案

3 第三轮比赛：电信产品校园营销实战

4第四轮比赛：巅峰对决

八、大赛时间安排：

(一) 前期宣传：(5月4日——5月9日)

1、 海报：在每个宣传栏内张贴海报并起草

倡议书

2、 广告牌：电信公司制作一定的广告牌，分别在南，北，西三校区展示

3、 报纸：根据本次大赛制作一份大赛快报，展示每期活动的精彩内容，分发班级

4、利用校园网，下发通知，并及时发布大赛信息

(二)报名阶段：(5月4日——6月10日)

在南，北，西三校区分别设立固定报名地点，参赛队伍领取报名表，如实填好后上交，电子版发送至(截至5月10日下午5点)

(三)赛前准备：(5月11日下午启动仪式)

组委会招集入围队伍在就业服务厅听取大赛赛程安排和比赛纪律等内容。

(四)赛程安排：(5月11日——6月10日)

1、第一轮比赛：制作团队创业计划书

第一轮比赛前，邀请专业老师对制作创业策划书进行专业指导和培训。评委根据各团队的报名表和创业策划书进行评分，按一定比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，成绩公布在校园网站上。

2、第二轮比赛：制作电信产品校园营销方案

在老师指导下，根据中国电信公司指定产品，制作本团队校园营销方案。评委根据各团队的营销方案进行评分，按一定比例淘汰落后队伍，其余队伍晋级，积分成绩公布在校园网站上。

3、第三轮比赛：电信产品校园营销实战

各团队使出浑身解数，在校园人群中销售指定的中国电信产品。组委会进行过程监督。评委会根据各团队的销售业绩和临场表现打分。违规者淘汰，其余晋级。积分成绩公布在校园网站上。

4、第四轮比赛：巅峰对决

积分前六名进入巅峰对决。各队进行答辩，评委对各队选手进行质询、点评，

现场打分。决出冠、亚、季军团队。根据前三轮所有参赛队伍的表现，评出最佳创意奖、最佳团队奖、创业明星(个人)。现场颁奖。大赛总成绩公布在校园网站上.

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.

-->[\_TAG\_h3]自主创业策划书封面篇七

根据市场需求，针对现代年轻人的消费心里，利用合理有效的管理与投资，建立由中等规模逐步走向大规模化的情侣主题餐厅连锁公司。

在青田开一家主要为情侣精心设计的主题餐厅，餐厅内装修、摆放设备都以浪漫为主题，并且每对情侣的用餐空间都是独立并相互隔开的。除此之外情侣特色细微到餐具以及餐桌上，虽然餐厅是主要针对情侣开放，但是也欢迎社会上单身或者休闲类一族。

俗话说的好，民以食为贵，这足以说明餐饮也的重要性。随着社会经济的不断发展，餐饮业近几年的发展突飞猛进，大街上各式各样的中餐、西餐、快餐或是特色小吃层出不穷，所以怎样能在如此激烈地竞争之中脱颖而出，占领市场份额，是我们需要解决的问题。我们认为，情侣餐厅解决这一问题的关键之处在于抓住消费者的\'心理，并以餐厅舒适、温馨、浪漫的整体环境与氛围，优质的服务吸引消费者，外加一些精微的细节之处为情侣之间准备特色的服务，增进情侣之间的感情，以达到双赢的目的，使情侣高兴而来，满意而归，使情侣餐厅业务不断的推广扩大。根据调查发现，目前青田还没有专门针对情侣设计的餐厅，然而onlytwo餐厅是以情侣为主的餐厅，符合消费者的要求。许多情侣们以前只能去面向所有人的餐厅吃饭，不能感受到浪漫的气息，并且有时候吃饭还被人打扰，这是每个情侣都忌讳的。当今市面上的餐厅有的价格偏高，无法到达大众所能接受的程度，因此门庭冷落，不得不面临倒闭;有的为追求低价位吸引消费者，使得菜品质量与餐厅的整体环境下降，情侣去之后的感觉是庸俗、没有情调、没有品位、显得很廉价，这样情侣餐厅的存在反而失去了意义。现在大街上情侣一抓一大把，而这里竟然没有情侣专属的餐厅，这并不是人们不需要，而是没有被人开发，由此看来此处为市场空缺，潜在的市场非常广泛。

餐厅初步主要以中餐餐为主西餐为辅的经营策略，以及配合销售各种饮料酒水。经营种类会根据餐厅发展过程中所遇到的情况而做出符合消费者的调整。

主要目标市场为青田中心地带以及围绕中心地带的情侣们。可通过墙面广告和横幅的形式先进行开业前的宣传，等一切准备就绪后用传单网络的形式再次进行宣传，宣传的内容为餐厅的特色开张日期以及举行各种开业优惠活动来吸引顾客。开张期间服务尤为重要，几乎决定了餐厅以后的命运，所以在这期间要严格把关各项工作，不求做到只求更好。为了使餐厅能够长远发展，在情人节、七夕、中秋、春节等重要节日期间推出各种符合特色的活动以及优惠方式。

餐厅内部就餐设计可分成两层，楼上以大小包厢组成内部设计和ktv差不多，分成两边一边设置唱歌功能提供给一些喜欢热闹奔放的情侣们，一边则不设置唱歌功能提供给喜欢安静的情侣们。楼下则设计为大厅，用来举办一些活动。这里所有的墙都具有很强的隔音效果。大厅设有播放器可播放轻音乐，也可提供给客人点歌。平时没有活动则把大厅预留给散客。若情侣同时到达，则可直接由服务生为其服务就餐。若一位先到一位后到先到者需记录自己身份信息，并且登记部分对方身份信息，等待对方来是达对双方身份信息时方可入内。二楼以上则是客房，酒店将与小舟山合作，去小舟山的游客来这里可以享受十分优惠的待遇。

从长远来看，随着对外开放的扩大和经济持续稳定快速曾长，城乡居民收入增加，生活水平不断提高，我国餐饮业发展非常迅速，近几年餐饮业的增长率比其他行业高出十个百分点以上可以说我国迎来一个餐饮业大发展的时期，市场潜力巨大，前景非常广阔。主题餐厅本就是一个极其具有开发价值的市场，更何况在青田还没有这种情侣主题餐厅，竞争自然而然就小了不少。“顾客就餐，各投所好”据一些主题餐厅的店员介绍，来主题餐厅吃饭的顾客除了吃饭外，的是冲着餐厅的附加服务来的。而且，情侣主题餐厅的布局也比较高雅，情侣一起来就餐，除了享受美食外，还可以感受浪漫的气氛。

**自主创业策划书封面篇八**

1、咖啡行业现状分析。

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的“咖啡文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一起。咖啡、西餐的真正兴起，应该是从20世纪90年代末开始的。其发展速度之快，在短短十来年时间内，达到了前所未有的行业繁荣。现在随着改革开放经济蓬勃的发展，有着大批的外商和白领长期处在高节奏、高效率的工作和生活加之于受西方文化的种.种因素，造成了这个咖啡销量不断上升。故咖啡消费主要群体也就是外商、白领、旅游者和居家百姓。随着时代的发展和人们生活理念的进一步改变，咖啡业也在以一种迅猛的速度发展。

2、企业说明----大学生群体分析。

年龄：18—25。

特点：在中国，大部分大学生经济来源主要来自于父母，他们拥有较高的知识文化水平，有区别于其他群体独有的价值观。他们追奇求新，尊重个性，紧跟潮流，渴望独立，寻求刺激，却又带有些许怀旧，希望获得成就感、归属感和安全感。

价格定位：精准企划在做咖啡产品价格测试时并没有界定每瓶咖啡的容量，目的就是要了解消费者认为每瓶咖啡产品最适合的价格定位是在哪个价格区间，从而为咖啡产品的价格定位提供消费者需求的数据支持。

调查结果显示，消费者认为每瓶咖啡价格在31-50元的选择比率，达到39.0%；其次是认为每瓶咖啡的价格在51-100元最适合的比率为28.6%；选择在30元以下的占18.7%；认为每瓶咖啡的价格在101-150元的消费者选择比率为9.8%；选择其它价格区间的消费者比率很少。从调查数据中我们可以得出，消费者认为每瓶咖啡价格定在31-100元之间都是适合的。该项消费者需求的调研数据是咖啡生产企业为每瓶咖啡产品进行价格定位的重要依据。

在18-25岁的消费者中，有44.0%的比率认为每瓶咖啡的价格定在31-50元之间是最适合的；认为每瓶咖啡价格定在51-100元最适合的消费者比率为26.8%；认为每瓶咖啡价格定在30元以下最适合的消费者比率为18.5%；其它价格区间的消费者选择较少。收入越高的消费者对咖啡产品价格的接受程度相对也越高。

价格定位符合消费者需求才是硬道理。

不管是咖啡产品还是其它产品，价格定位的正确方式是根据消费者对该类产品的价格接受程度来定价。比如每瓶咖啡定价多少钱的策略是要先了解消费者认为每瓶咖啡最适合的价格，再根据消费者对每瓶咖啡价格的接受程度来确定每瓶咖啡的容量；而不是根据每瓶咖啡产品的容量来决定产品的价格。咖啡产品的价格定位既不是越高越好，也不是越低越好。价格定位只有符合消费者需求才是硬道理。

3、部门设置与职责。

3.1店长：

1.负责咖啡厅成败责任的经营者。

2.对外为咖啡厅的代表人。

3.参与营业活动的执行者。

4.甄选、训练、激励咖啡厅人员的。

5.维持咖啡厅营运正常运作的管理者。

6.了解顾客与竞争者动向的信息收集者。

7.传递总部和分店之间信息的传播者。

8.推动组织学习与知识管理的教练。

9.解决咖啡厅危机与人员冲突的问题处理者。

10.寻求市场机会与创新的企业家。

3.2行政人事部负责人：

部门：行政人事部。主管单位：h7咖啡店。

部门工作目标：负责文档宣传、内勤事务、行政公关等方面工作确保上级各项方针政策顺利实施，使店内各项重大活动和安排高效有序进行，总结起草店内重要文件报告，协调好各项公关接待事宜，搞好内勤事务管理工作，充分发挥出参谋、组织和协调的作用，维护店内上下的规范和高效运作。为本店招募、选拔、培养高素质人才；制定薪酬福利政策、绩效考核政策及其它激励政策挖掘员工潜力，激励其创造力；充分发挥人力资源管理在提升企业核心竞争力和建立学习型组织等方面的重要用。

活动：安排在校艺术设计等专业大学生来做兼职，每周五晚安排一名绘画专业的学生给客人免费画肖像；每周六晚安排钢琴、小提琴演奏；每周日晚安排业余模特走秀。薪水按小时计算。

部门权限：负责监督和检查有关部门对上级各项方针政策的的贯彻执行情况，参与组织和协调全店生产经营工作，统筹店内重大活动及会议安排，起草重要报告和文件，做好文件的传递、落实与内外宣传，统一公司办公用品管理，并负责对消防、保卫、宿舍管理等方面的管理工作。制定人力资源规划、政策和制度；向店长提呈人事任免意见、薪酬福利方案、绩效考核方案及其它激励政策，监督、指导集团各部门、事业部执行相关人力资源管理制度。

采购部的管辖范围。

（1）采购部所属员工。

（2）采购部所属办公场所区及卫生责任区。

（3）采购部办公用具、车辆、设备设施。

3.5酒水服务部负责人：

酒水服务部是咖啡冷饮屋的重要组成部分，它的目标是向顾客提供以咖啡，冷饮，糕点和各种饮料为代表的有形产品，并提供顾客需要的、恰到好处的软性服务，开源节流，为咖啡冷饮屋建造良好的公众形象。

人员设置及主要职责。

人员设置：设部长1名，服务员，糕点饮品师傅若干。

主要职责分工：

部长：

1、全面主持本部工作，配合店长安排，协调各部门工作，确保当日任务顺利完成。

2、确保咖啡，冷饮，糕点和酒水的正常供应，审核采购计划，统筹策划和确定采购内容，检查购进酒水食品的质量，对酒水食品的采购要求和质量有领导责任。

3、对服务员和糕点饮品师傅的业务培训工作。对刚招收的服务员进行基本素质培训，开展文明礼貌教育。并定时给店内员工进行素质培训，对糕点饮品师傅进行业务培训，鼓励他们有新花样，新创意。

服务员：

1、迎接客人，引客入座，招待客人。

2、供应酒水食品，为客人提供热情优质服务，引领客人结帐。

3、清理台面，做好卫生工作，按规定开启单据，保留好以做核查。

4、客人有其他合理要求时，要热情服务，尽量给予满足。当遇到不合理要求时，要礼貌在先，沉着冷静，并及时报告上级负责人。

糕点饮品师傅：

负责各种点心饮品的设计及制作，不断创新研制新品种。

本部要求：

1、所招服务员基本素质必须过硬，要有耐心，热情，善于和人打交道，能用英语进行基本对话，一批服务员中必须有一个英语口语好的，方便和留学生等外国顾客交流。

2、服务员要统一服装，要有良好的精神面貌，体现出当代青年的活力和朝气。

3、糕点饮品师傅必须要专业，富有创造力，这是咖啡冷饮屋生存的源泉。

本部宗旨：

有限进餐，无限服务。文明礼貌，热情待人。厨艺高超，乐于创新。开源节流，财源广进。

**自主创业策划书封面篇九**

在日益竞争激烈的.市场经济体制下，大学生即将毕业投入社会。

1、(调研背景)区域：

(陕邮职院)路段市场行业的多样化以及发展势头的强弱程度。

2、调研目的：

了解各行业发展要求竞争程度，为自主创业提供依据，降低创业风险。

3、调研对象：

对校外各商业人士，服务性工作人员以及区域内具有代表行业及人员，对校内各老师，领导以及学生。

4、调研方法：

问卷调研，直接调研，电话访谈。

8、调研报告：

收集资料汇总，编制调研报告。

宏观环境(外部)政治开明，法律保护合法经营，经济可提供投资，贷款，技术成熟，文化和专业丰富。微观环境(内部)竞争着少，处于“蓝海”范畴，经营类型属于“加盟店”降低风险，增强加盟店市场占有率和竞争力。渠道成熟而稳定，社会公众对自主创业支持。

产品主要采取集中配货，降低风险，减少成本，质量保证;价格采取全国统一价，防止“串货”;分销渠道主要以物流公司和邮寄为主，促销，主要以网络形式开展。

1、商业选址，在交通便利处。

2、布局装饰，以新潮，流行，时尚的主打色(黑色)为主，内部配以明亮新颖的色彩。

3、店名，网络店“亲水人家”实体店“亲亲我的宝贝”。

4、商业营业执照等。

**自主创业策划书封面篇十**

干果店是一个很好的创业机会，因为它投资少，对于大学生的我们来说很合适，而且便于管理，它不需要什么技术，而且需要店面小，所以我们选择干果店作为我们的创业对象!

干果店本着服务同学的宗旨，绝不会出现欺骗现象;提供安全便捷的支付方式;保证消费者消费时财产及人身安全;不出售无中文标注、无商品名称、厂名、厂址、无检验检疫合格证、无生产日期、无保质期食品和过期、变质食品及其他伪劣商品。

鉴于资金，市场等多方面的原因，本项目暂定分为三个发展阶段：

第一步(约1—2年)：按照上述规划，在河南机电高等专科学校开发一家果燃爱干果店。

第二步(约2—3年)：基于在第一阶段积累的资金、管理经验、技术等，在河南师范大学开设干果店分店。

第三步：(约5-10年)：将经营管理模式推广到全国所有的高校，计算机与信息工程学院-“果燃爱”干果店计划书建立连锁加盟店，最终形成颇具规模的果燃爱干果店联盟店。

(一) 市场前景

目标市场情形 需求情况

市场供应

主要客户群 大学生教师与居民

(二) 市场竞争

主要竞争者类型 兜兜干果店 大学城各种干果店

(三) 竞争分析

优势：(1)以学生为经营主体，亲和力较强(2)以学生勤工助学为经营目的，容易得到消费者情感上的支持(3)不是追求纯粹经济效益为目的，价格合理(4)促销活动相对较多(5)由于我们是以学生作为经营主体，他们来自全国各地，信息收集渠道广，可利用的社会关系较多，可以了解到很多适销对路，价廉物美的商品信息。

劣势：(1)经营管理者经验较少(2)需要从头建立质量可靠的供货渠道(3)学生经营管理为主，工作人员流动性大，管理难度较大。

##结束

-->[\_TAG\_h3]自主创业策划书封面篇十一

我现在是一名大学生，我的闲置物品很多，大学生涯几年，学习用书、报刊杂志、音像物品、体育用品、生活用品等，这其中不乏许多没有用的东西。这些东西送给同学、亲戚、朋友，那也只是一部分，还有剩下的一部分却不知道如何处理。我们在校期间传统的出售方式一般以在校园内张贴广告或委托同学代售，这样虽然可以处理掉一些闲置物品但是据调查效果多是不佳。

我们学校以前也都开设了„供求信息‟有关的“跳骚市场”、“爱心义卖”等学生活动，可是在市场调研的数据中可以明显的看出来效果也是不好。针对与此，我就xxx学院“xx大学生闲置物品置换中心”方案阐述如下：

目前我们学校并没有这样的交易市场，据我了解现在的好多学生都有或多或少的闲物滞留在自己手中，我自己也会有这种体会，自己和周围的大部分同学闲置物品太多，扔掉很可惜，自己留下很多东西都用不到了，又来不及处理，有心卖掉又没有时间和精力，最主要是没有一个真正的校园交易市场。

2、服务项目：大学生闲置物品出售，出租；

3、服务范围：在校老师和学生，负责宣传和交流。

在xxx大学的bbs上以及校园中发布相关交易信息，联系所有有志向买卖闲物的同学，集体组织在固定的地点按每件物品交易成功，我店收取一定手续费占地费以及服务和宣传费用等其他。

资金投入：大约1万rmb 用于宣传，组织，以及一些地点的征用

（一）校内勤工助学如何管理

1.置换中心派专人对勤工助学学生进行岗前培训，制定工作时间表并指导开展工作；

4.按照相关规定给予勤工俭学的大学生工资薪酬并采取相应的激励措施和力所能及的帮助。

（二）岗位要求

1.学生应树立良好的工作形象，工作态度端正，责任心强；

2.讲究工作方法，努力提高工作效率，热爱所分配的工作；

3.参加勤工助学的学生因病因事无法工作，应事先向管理员请假并征得同意；

4.不能擅自缺勤和私自更换岗位；

5.通过勤工助学活动，培养学生自立意识劳动观念，为培养学生“自我教育，自我管理，自我服务”等能力起到积极作用。

（三）报酬

3.每月财务定期发放学生勤工助学工资；

4.岗位分配按多人分一组即多组制。

（四）其他

2.规定从下发之日起开始执行，解释权归“信达大学生闲置物品置换中心”。

（一）、支出

1.维护费用 （ 维护店铺的桌柜、收银机等其他物品，占用5%）；

2.设备费用（收款机、货架、架条等，占用20%）；

3.人员工资（按期发放在置换中心员工的工资等其他勤工俭学费用，占用30%）；

4.推广费用（日常的宣传、推广以及促销费用，占用5%）；

（二）、收入

1.宣传、广告收入

2.注册收费vip

3.代理业务

“ 源自校园，服务师生，激情加盟，无悔青春”

在符合学校相关的管理制度下，本着“严格物品管理、健全运营机制、提高业务素质”为广大师生提供安全，诚信，实惠的交易平台。

**自主创业策划书封面篇十二**

在日益竞争激烈的市场经济体制下，大学生即将毕业投入社会。

1、(调研背景)区域：

(陕邮职院)路段市场行业的多样化以及发展势头的强弱程度。

2、调研目的：

了解各行业发展要求竞争程度，为自主创业提供依据，降低创业风险。

3、调研对象：

对校外各商业人士，服务性工作人员以及区域内具有代表行业及人员，对校内各老师，领导以及学生。

4、调研方法：

问卷调研，直接调研，电话访谈。

8、调研报告：

收集资料汇总，编制调研报告。

宏观环境(外部)政治开明，法律保护合法经营，经济可提供投资，贷款，技术成熟，文化和专业丰富。微观环境(内部)竞争着少，处于“蓝海”范畴，经营类型属于“加盟店”降低风险，增强加盟店市场占有率和竞争力。渠道成熟而稳定，社会公众对自主创业支持。

产品主要采取集中配货，降低风险，减少成本，质量保证;价格采取全国统一价，防止“串货”;分销渠道主要以物流公司和邮寄为主，促销，主要以网络形式开展。

1、商业选址，在交通便利处。

2、布局装饰，以新潮，流行，时尚的主打色(黑色)为主，内部配以明亮新颖的色彩。

3、店名，网络店“亲水人家”实体店“亲亲我的宝贝”。

4、商业营业执照等。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com