# 学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象大全（17篇）

作者：纷飞的雨点 更新时间：2024-02-19

*通过制定计划，我们可以将复杂的事情分解为简单明了的步骤，更好地实现目标。我们可以通过拆分大目标为小任务，逐步完成计划。我们整理了一些计划的案例和分析，能够帮助大家更好地应用于自己的实际情况。学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇一*

通过制定计划，我们可以将复杂的事情分解为简单明了的步骤，更好地实现目标。我们可以通过拆分大目标为小任务，逐步完成计划。我们整理了一些计划的案例和分析，能够帮助大家更好地应用于自己的实际情况。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇一**

法国是一个我很喜欢的国家不仅有美丽的城市，而且是一个高度信息化的国家。所以我选择留学法国。

我知道的中国的传统教育体制还是学习方法及思维方式与国外有着很大的不同点。国外那种重视素质教育，培养学生思维创新的教育体制正是我所向往的那种教育体制，但我知道将会有很多的困难出现在我的面前。因此我会努力去掌握语言，去适应新的学习环境，以及适应法国的文化。

在做出留学法国的决定前，我与家人进行了多次意见交换得到了父母的支持，这更加坚定了我的去法国留学的信念。并且给自己制定了留学计划：

首先，要在最短的时间内掌握法语并适应法国的文化，努力在去法国的第一年学好法语并通过语言测试。(留学学习计划书范文)。

其次，学习我所喜爱的计算机专业知识并尽快地适应法国的学习环境与法律法规，并在预算的3-4年的时间内顺利完成学业，学成回国。

在申请留学及签证的过程中，经常会被要求写留学学习计划书(studyplan),许多留学的朋友往往搞不清楚学习计划书和个人陈述(personalstatement)区别和写法，本文作者长期从事留学文书写作，因此结合自己的工作经验，介绍一下留学学习计划书的写作。

一般来说留学学习计划书可以按照提交目的分成两类，既给大使馆申请签证用的，或是给学校申请录取用的。用来申请学校的学习计划从本质上讲和个人陈述是同一类型的文书，关于学校申请类的留学学习计划书可以参考个人陈述方面的文章，本文主要介绍提交大使馆签证用的留学学习计划书。

欧美国家，特别是移民-国家，如澳大利亚、新西兰、加拿大等国针对留学生签证的时候往往要求提供留学学习计划书，通过留学学习计划书使签证官了解您的背景，选择留学专业的动机条件，选择该国留学的理由，和清晰的未来留学时间安排，职业目标和回国理由，配合审核您的其它材料决定是否给您发放留学签证，因此留学学习计划书是一份很关键的文件。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇二**

尊敬的老师、亲爱的同学们，喜庆、祥和的新春佳节伴随着短暂的寒假生活已经过去，新的学期已经到来，我们满载着20xx丰收的喜悦，步入了满怀憧憬的20xx我们又将投入到紧张而又充实的校园生活中。

之行，始于足下，”要想使理想成为现实，积累是必不可少的，我们应该从现在做起，从点点滴滴做起，一步一个脚印塌实地朝着宏伟的目标迈进。

新学期，无疑也为我们提供了崭新的园地，但是需要提醒的是：荣誉的桂冠往往要荆棘编就，成功的道路往往由汗水铺通，征途决非一帆风顺。它需要忠贞不渝的追求，朝气蓬勃的热情，脚踏实地的努力，持之以恒的攀登。所以，要培养坚忍不拔、吃苦耐劳的精神。决心学习的人，得有经受磨练的思想准备，要有高远的志向，要有学习的热忱，在困难和挫折面前，不灰心丧气，把坚韧不拔的毅力体现在学习之中！

我们还应该培养优秀的道德品质。当我们坐在明亮的教室里，手捧崭新的课本，听着老师的教诲，同学们，我们是否想到了我们正受到社会各界给予我们的帮助及关爱呢？我们的老师、父母以及社会上与我们素不相识的人都默默地关注着我们，而中国自古以来就有“滴水之恩将涌泉相报”的古训：父母养育了我们，我们应该感谢父母；老师给予了我们知识，提高了我们的能力，我们应该感谢老师；他人关心帮助了我们，我们应该感谢他们。学会感恩、知恩图报是中华民族的传统美德，值得我们不断发扬和继承！

新学期，新征程，新面貌，此时此刻，相信我们每一位同学的.心中都充满着奋进的激情，因为我们每个人的脸上都洋溢着青春的活力。让我们把握住20xx这个美好的春天，把理想化为宏图，把计划付诸行动，荡起理想的双桨，与学校同舟共济，破浪前行，展现学子的风采，奉献青春的智慧。

现在已经进入到了大学生涯重要的时期了，给自己做了个计划，有张有弛，决定按部就班的做下去。回想上个学期的懵懂和空虚，实在不能再这么下去了。大学四年一闪即逝，如果混沌地度过，到时候只能后悔不该当初。趁着大好年华，让自己充实起来，即便失败又有什么呢？做最好的自己，无怨无悔！

总则：以学习为主，事业、生活共同发展，注重发展自己提升自己！

细则：

1、把本专业的课程学好，按时完成作业；

3、学习课外知识，多参加发明创造的活动，参加一些好的社团活动。

4、学好普通话，注意幽默，多和人交际沟通；

5、学习交际和了解社会。

6、对自己的未来做一个合理的规划，还有工作设想及计划。

7、学会利用网络学习，不要沉迷于网络游戏。

8、把自己的生活合理的安排好，还要注意卫生，安全及身体的健康。

9、积极响应学校和辅导员的领导和安排，把学习和生活两个大的方面都做好。

10、带领班级同学参加一些有益的活动，以争强社会的适应能力。

以上是对上学期的总结和新学期的展望，新的学期新的希望，让我们满怀热情与希望去迎接灿烂的每一天，让我们以饱满的态度去对待每一天，汗水过后一定是收获的喜悦让我们一起创造造价1031辉煌的明天吧！

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇三**

快的暑假终于到来了，为了我暑假过得更有意义，我现初订如下几点计划：

一、安全第一。

1、注意交通安全，不要在公路、铁路上玩耍，遵守交通规则。

2、外出要征得爸爸妈妈的同意，不私自出街，不与不认识的人一起出门。

3、注意饮食卫生。

二、学习不放松。

1、去学习书法和美术。在家没人和我玩，去学习班我可以玩，也可以学到很多的知识。

2、认真地完成暑假作业，看30万字的课外书，读万卷书行万里路，多练《数学奥林匹克》。

3、最好每天听一会儿英语，学打一会儿的字，学会五笔打字，争取追上妈妈。

三、劳逸结合过暑假。

1、适当的玩耍，健康的游戏。

2、不“死读书”，读一个小时的书，看一会儿新闻，玩一会儿电脑，跳一会儿皮筋，锻炼身体，有益身心。

3、适当的玩耍，去公园、游乐园玩一玩，调节身心。

四、暑假补上“劳动课”。

1、多帮爸爸妈妈做家务活，比如去自家的菜地摘青菜、浇水，洗菜、洗碗、拖地板等。

2、种一些花花草草的，比如种仙人掌、指甲花，好好的照顾它们，通过劳动实践，对自己进行劳动技能的.培养，增强自己的劳动观念，明白劳动的内涵，加深对劳动人民的感情，提高动手能力，培养独立自主、勤劳俭朴、吃苦耐劳的品德。

我要把“勤”与“嬉”安排得井井有条，这样的话，劳逸结合，我就可以过一个充实的暑假！

计划人：

一、每天读1--2小时书，写读书笔记（这样可以提高我的作文水平）；

二、要报书法班（可以把字练的更漂亮）；

三、每天写一张口算作业（可以提高我的口算能力）；

四、买本暑假作业写写（这样可以巩固我以前所学的知识）；

五、预习第三册《语文》《数学》（为下学期打好基础）；

六、报游泳班（可以强壮身体）；

七、每周六上2小时画画课（可以提高自己的想象力）；

以上是我的20xx年暑假学习计划我相信自己一定会坚持到底！z

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇四**

（1）在学习前确定明确的目标，比如要在多少时间里完成多少内容。

（2）学习常常没有固定的时间安排。

（3）常拖延时间以至于作业都无法按时完成。

（4）学习计划只能在开头的几天有效。

（5）一周学习时间不满10小时。

（6）没有把闲暇时间都花在学习上了。

2、注意力问题

（1）注意力完全集中的状态时间太短。

（2）学习时，身旁常有使我分心的东西。

（3）常与人边聊天边学习。

3、学习兴趣问题

（1）一见书本头就发胀。

（2）是否只喜欢文科，而不喜欢理科。

（3）经常是需要强迫自己学习。

（4）从未有意识地强化自己的学习行为。

4、学习方法问题

（1）经常采用题海战来提高解题能力。

（2）经常采用机械记忆法。

（3）从未向学习好的同学讨教过学习方法。

（4）从不向老师请教问题。

（5）很少主动钻研课外辅助读物。

（1）概览：即概要性地阅读。当要读一本书或一段文章时，必须借助标题和副标题知道大概内容，还要抓住开头，结尾及段落问承上启下的句子。这样一来，就有了一个比较明确的目标有利于进一步学习。

（2）问题：即在学习时，要把注意力集中到人物、事件、时间、地点、原因等基本问题上，同时找一找有哪些不懂的地力。如果是学习课文，预习中的提问可增加在课堂上的参与意识。研究一个课题时带着问题去读有关资料，就能更有的放矢。

（3）阅读：阅读的目的是要找到问题的答案，不必咬文嚼字，要注重对意思的理解。有些书应采用快速阅读，这有助于提高知识量，有些书则应采用精该。

（4）背诵：读了几段后，合上书想想究竟前面讲了些什么，可以用自己的语言做一些简单的读书摘要，从中找出关键的表达词语，采用精炼的语言把思想归纳成几点，这样做既有助于记忆、背诵或复述，又有助于提高表达能力，且使思维更有逻辑性。这种尝试背诵的方法比单纯重复多遍的阅读方法效果更好。

（5）复习：在阅读了全部内容之后，回顾一遍是必要的。复习时，可参考笔记摘要，分清段落间每一层次的不同含义。复习可以避免遗忘。及时复习是最有效的，随着时间的推移，复习可逐渐减少，但经常性地复习有助于使学习效果更巩固，所谓“拳不离手，曲不离口”，即是此意。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇五**

时间过得真快，一个学期又过去了，我们又迎来了欢乐的寒假。寒假的来临，对于一个学生来说，是一件十分兴奋的事。

以为学习了一个学期，终于可以让我们放松放松了。我打算好好的充分利用一下寒假，使寒假过得既快乐又有意义。寒假第一天我便为自己制订了一个计划表，贴在我卧室最显眼的地方，时刻提醒自己，督促自己。

首先，为了不使我的视力下降,所以我为我自己制定了三条规定。

1、尽量少看电视。

2、每天坚持做眼保健操。

3、合理使用电脑。虽然电脑也容易损坏眼睛，但是电脑已成为我学习和生活中的`重要部分，也是我家必不可少的一件“日常工具”了。

其次，为了使我学习能更上一层楼，写作水平能有所提高，我便要求自己做到：

1、每天坚持写日记。

2、预习下学期课文。

3、认真做完寒假作业。

除此之外，平时爸爸妈妈常说我知识面不广，了解的课外知识少，我便又对自己提出了以下要求。

1、多看课外书。

2、每天坚持背一首古诗。

3、上网或看报了解新闻时事。最后，为了自己在学习和娱乐的同时，也不忘好的生活习惯，便又对自己规定了以下几点。

1、自己的房间要保持整洁、常常打扫。

2、早睡早起。(这一点我怀疑自己可能做不到，于是我便要求爸爸妈妈加强监督。)。

3、自己的事情自己做。

计划制订好后，最重要的是我自己要按计划执行，不能光说不做。同时，我每过五天我便会对自己做自我检查。希望自己能过一个既快乐又有意义的寒假。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇六**

xx年电气学院学生工作将在校党委、校行政的正确领导下，以“育人为本”为己任，扎实开展工作。

一、推进思政教育。

1、深入开展学习宣传贯彻中国梦教育系列活动。

在全院大学生中继续广泛宣传中国梦等系列教育活动，坚定跟党走中国特色社会主义道路的理想信念，增强为实现中华民族伟大复兴贡献力量的历史使命感。

2、强化第二课堂育人实效。

进一步规范第二课堂的考核及管理，以全面提高培养应用型技术人才综合素质为目标，开展丰富的校园文化活动，探索并构建符合应用型技术人才为培养目标的第二课堂培养体系，丰富第二课堂学习内容，探索并试点建立第二课堂考核及管理信息平台，充分发挥第二课堂在培养应用技术型人才中的突出作用。

3、扎实推进思政教育进社区。

进一步推进学生社区的思想政治教育工作。一是继续开展好我院寝室楼宇社区的特色创建工作。二是开展专项学生工作进社区。将心理健康教育、就业指导与职业生涯规划等专项教育进社区。

4、加强网络思政教育工作。

加大易班在广大同学中的影响广度，实现线上线下的良性互动与融合，使易班逐步成为思想政治教育工作的阵地。

5、加强我院学风建设。

进一步深化并完善学习标兵、学习型寝室、优良学风班评选工作，用先进典型的榜样力量感染全体同学。进一步加大对广大同学考研指导和宣传工作。开展考研经验交流会、宣讲会等活动，引导和鼓励广大同学考研。

二、加强资助工作。

1、做好贫困生认定、帮困、资助等各类奖学金的评选。按照各级各类帮困奖学金、助学金的评审条例，完善奖助学金的评审、管理、发放。

2、开展诚信、心理疏导、励志、感恩等系列资助育人工作。开展诚信教育等活动，开展资助育人工作。对贫困学生做团体心理辅导，加强心理疏导和关心。

三、加强就业指导工作。

进一步拓宽就业渠道，建立完善的就业指导体系，努力实现xx届毕业生就业率和签约率保持稳定的工作目标。

做好就业指导服务工作。认真组织开展xx届毕业生各类招聘会;做好xx年西部志愿者宣传动员等工作;做好xx届毕业生文明离校和xx届毕业生毕业典礼的各项组织工作。

四、加强心理健康教育。

1、进一步夯实心理健康教育三级网络。进一步推进学院心理辅导站建设，对有危机的学生进行及时的心理干预和疏导。加大对班级心理委员继续教育培训力度，开展心理健康教育月月讲，加强对班级心理委员专业理论知识和技能的培训。

2、开展形式多样的心理健康教育活动。通过5·25大学生心理健康活动月和10月份心理健康教育宣传周，开展多渠道，多形式的心理健康教育宣传和活动。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇七**

1、每天的.四个“1小时保障”

每天保障做一小时的语文或数学寒假作业；

每天保障一小时的无负担课外阅读；

每天保障一小时的英语自学；

每天保障一小时的户外活动或运动。

2、计划与非计划。

如无特殊情况，每天必须完成以上计划；

每天的计划在得到“保障”的前提下，可灵活自由安排；

如果因外出旅游、回乡下度假等意外安排，可临时不予执行；

可以偶尔睡懒觉，但不要影响当日计划的实施。

二、学习计划。

1、不参加语文、数学的培优，不请家教，相关课程自己独立完成。

2、语文课程计划。

7月份完成暑假作业，8月中旬前检查、改正，查漏补缺；

把自己的藏书系统再读一遍，重点读历史、百科知识大全、漫画、中外名著导读等丛书；

假期可以自己买三本自己喜欢的任何书籍；

把以前稍显薄弱的阅读题的规范回答、错别字系统复习。

7月份完成暑假作业，8月中旬前检查、改正，查漏补缺；

假期完成五年级《奥数提高班》的自学，基本掌握其要领，有选择性挑选典型题目做。

自己注意计算细心化的纠正。

4、英语课程计划。

英语学习能力和成绩一般，要重点加强学习兴趣和能力的培养；

把三年级和四年级的学校课本系统复习一遍，每天坚持听剑桥英语的磁带，时间不限；

假期把以前记得的英语单词都记在小本子上，分类汇总；

若有兴趣、有机会，可以把语音和音标接触、巩固一下，尽量保证发音标准。

三、活动安排。

1、随父母至少省内出去旅游一次，争取省外旅游去一次；

2、至少去乡下亲戚家2次，体验生活，其中爷爷家族亲戚去一次，外公家族亲戚去一次；

3、每天保障一小时的户外活动或运动，散步、溜冰、找小朋友玩等，要注意安全；

4、每两天至少帮家里做一件家务事（10分钟以上），洗衣服、择菜、简单做饭等；

5、一个人尝试独立在家呆1-2天；邀请同学或者小朋友在家玩若干次，并独立招待；

6、每周玩电脑2小时左右，重点加强打字能力的提高；

7、尝试掌管家里经济和家务安排1-2天，当1-2天家长；

8、其他：根据具体情况，灵活安排。

每天日程安排：

8:00~8;30起床(刷牙洗脸吃饭)。

8:30~9:00做老师布置的作业。

9:00~10:00做课外作业。

10:00~13:00玩。

13:00~14:00做课外作业。

14:00~15:00玩。

15:00~16:00做课外作业。

16:00~21:00玩。

从另一个角度写的:。

1.帮妈妈做力所能及的家务劳动....

2.做有意义的公益劳动......

3.学会一项家务技术或其他的小技术...

4.改掉一个坏毛病、缺点..

5.读一部好书，写出读后感....

6.根据身边的事物写一些文章,并选出一篇自己认为好的文章，锻炼自己的写作能力....

7.看一部好的电影,试着写出观后感...

8.学一首好歌....

9.试着克服一个自己曾经不敢/会做的(好)事。

10.完成假期作业,并努力做到最好...

11.要注意完成学校布置的所有作业,不要漏做或偷工减料.字体要工整.

12.一个星期至少一次到图书馆看小学生课外读物,或者自己家里有课外书的把它看完.最好看一些第三,每天要做适量的运动,不要因为天气寒冷躲13.天天看电视新闻报道,知多点国家大事,知多点交通防范安全,知多点走歪道的后果.

14.多帮妈妈分担力所能及的家务活,多向妈妈学习做饭炒菜等的生存技能。

小学生寒假学习计划二：小学生寒假学习计划：我的寒假生活计划（434字）。

一大早我吃完早饭后，先写两篇寒假作业。写完后，先上会qq农场，然后再玩会儿摩尔庄园。然后再写一篇司马彦的字贴，再来一篇口算。这时就该吃午饭了。吃完午饭后，再吃一根冰棍，再看会笑猫日记，再上网写篇博客。这时就该吃晚饭了。吃完晚饭后，再弹会琴，再玩会儿游戏，最后就上床睡觉了。

妈妈和我又进行了一下修改：

寒假快到了，我想给自己订一个学习计划，让我的生活更加丰富多采。

一、每天写两篇寒假作业，成老师的作业。

二、每天写一篇字贴，练练自己的铅笔字。

三、每天看一小时书，提高自己的知识量。

四、每天继续做一篇口算，提高准确率，改掉马虎的毛病。

五、每天继续坚持写博客，提高写作水平、多交博友、增加访问量。

六、每天玩半小时qq农场和半小时摩尔庄园，劳逸结合。

七、每天继续练琴，自己作作小曲子。

八、每天画幅小漫画，写些自己的心里话。

希望我的寒假计划能按期完成，我的寒假生活有滋有味。

首先就是要把我们寒假刚开始的各种寒假安排的想法落实到纸面上，自己制定一个寒假生活安排计划表。这样，就能把我们头脑中一闪而过的好想法记录下来，而且也利于我们对寒假活动安排的条理性和次序性。

我们可以把自己这个寒假大概想做的几个主题活动写出来。比如，帮助家里多做些家务劳动；安排两个星期的外出旅游；看完两本伟人自传。我们可以把我们认为最重要的活动每天多分配一些时间。另一个需要注意的是每天的各项活动的内容和时间要合理搭配，因为我们都知道长时间做一个活动，容易身心疲劳。比如，你可以让自己每天练字半个小时，然后安排30分钟的观看自己喜欢的电视节目，接下来安排两小时的家务劳动或一些简单的体育健身活动。

你可以做每天的活动时间安排，你也可以做寒假活动的计划表，最后你可以在开学前对整个假期的生活做一个回顾和总结，这都由你自己来安排，但是我还是建议你能把你的生活安排计划或你的假期生活感想用文字记录下来，这样我们才能对自己的寒假生活安排感受得更真切一些。

二、安排好寒假的学习活动。

寒假期间，老师要求同学们完成寒假作业，按章节复习课本知识。这是我们寒假里必须要完成的，我们要在活动计划时首先考虑进去，比如我们可以每天用一个小时完成学校要求的学习内容，保证完成这些学习活动所需的时间。有的学生把学校留的作业用一个星期不分白天黑夜的做完，期盼着寒假剩下的时间可以没有任何心理负担地疯玩。这是一种不科学的安排。学习是个持续的活动，刚开始几天的过度学习，知识来不及消化和理解，囫囵吞枣，我们学得一知半解，不够扎实。几天学完之后，就疯玩再不复习了，这样记忆的效果不好。根据艾宾浩斯遗忘规律，遗忘有先快后慢的规律特点，刚学过的新知识，遗忘最快，所以新知识需要及时复习，我们最好每天都留有一段学习的时间。

三、做一些自己想做的事情。

每个同学都有一些自己的个人爱好和兴趣，也有很多同学想利用寒假时间学习一些新技能，比如学绘画、学游泳、学打球、学舞蹈等。所以，我们可以每天把学习这些内容的时间安排进去，这样就能保证每天能按照学习进度学习，保证学习的效果。当然还有一些同学想在寒假期间养些小动物，比如养小兔子。寒假应该是轻松愉快的，我们可以把平时学习的时候没有时间和精力来做的事情放到寒假里做，完成自己心中的愿望。

四、睡眠、运动和饮食。

寒假期间，因为是自己自由在家，没有学校作息时间的约束，容易出现自己在家吃喝无度、睡眠过多、行为散漫的现象，所以寒假期间更要注意自己的健康生活习惯的养成。每天的睡眠时间不宜过多，一般每天不要超过10小时，有的同学觉得反正没什么事情可干，还不如睡觉，这是没有提前制定寒假生活计划的后果。另外提醒同学的一点是，不要觉得是寒假了，就可以熬夜或通宵不睡，等第二天白天补觉。发生这种现象的同学不在少数，这样长期的昼夜颠倒睡眠，会打乱身体固有的睡眠节律，严重的会导致精神不振、身体不适、身体抵抗力下降等。所以我们要养成早睡的习惯和午睡的习惯。

当然寒假期间还要给自己安排一些适当的体育运动时间，或者每天晚饭后外出散散步也好，总之，不要寒假整天待在家里不动，适当出门伸伸胳膊，活动一下腿脚，呼吸一下室外空气对身体有好处。

饮食也是我们要注意的，要按时吃饭。我们的同学由于自由在家，所以吃饭也不按时吃了，中午父母不回来吃饭，就干脆不吃，找点零食充饥。当然还有的同学在家里每天都把冰箱里的食物吃得干干净净，吃东西无所节制，这样也是不行的。开学的时候，我们会发现有的同学感觉一下子瘦了下来，有的同学感觉突然胖了一大圈，多半就是这个原因。

五、旅游外出。

有的同学要在寒假期间安排旅游外出。其实旅游外出我们可以学到很多书本上学不到的东西，所以我们旅游外出的时候要做个有心人。由于是旅游，我们一般可以看到平时看不到的自然风貌，可以了解到中国甚至世界各国的文明和文化，了解到各地的风土民俗。在旅游的过程中，我们要细心观察，亲身感受。旅游回来后，也可以写写此行的感受，这同样可以锻炼自己的写作能力。很多同学总是写作文时不知道写什么，其实，这些写作的素材是源于我们的日常生活中，平时多想多写，积攒多了，就不会为无事无人可写而发愁了。

六、读读课外书。

在寒假里读一两本好书确实是个不错的想法。选好你要看的书，精读，体会。书是人类最好的朋友，我们在读书中可以增长知识，开拓眼界，激发学习兴趣，促进思考，激昂斗志。另外，我们正是价值观和人生观形成的时期，读好书可以促进我们形成正确的世界观、价值观和人生观。所以，多读书，读好书的作用不可估量。

七、分担家务劳动。

假期里父母仍然要上班，我们可以主动为父母分担一些家务，这不但能减轻父母的劳累，而且对于锻炼自我的劳动能力、自理能力都有好处，所以建议同学在寒假期间能多帮助父母分担一些家务劳动。

八、保持和同学、朋友的交流。

寒假里，我们不要忘记我们的好朋友和同学们。大家可以通过网络、电话多加强沟通，当然如果方便，有些活动我们可以和同学、朋友一起完成。和同学、朋友在一起总是很愉快的，所以我们寒假快乐的一个源泉是来自我们和他人的交流和共同活动。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇八**

经：

读过的书实在是少，基本只是有所涉猎。希望在这一学期全篇阅读这几本书：《论语》《大学》《中庸》《庄子》《荀子》《孟子》。 就按上面的顺序开始阅读。希望能熟读背诵一些篇章。读完后写读后感以作检查。

史：

对历史的了解仅限于表层认知，《国史大纲》读完之后就此感受。 在这一学期，希望可以阅读一些史论书籍，具体目录待定。 虽然看书的时候一直不喜欢思考，但是这个习惯还是尽量改变。以后看书，尤其是历史书，要多思考，尽量有自己的想法。 医：

暂时木有具体计划。准备读一些入门常识性的书，比如《黄帝内经》等。希望可以学习到平时保健养生的知识，若能有所感受，进一步研究则更好。

书法：

以后由张泽天同学牵头书法学习活动，希望每周参加交流学习。坚持努力，希望可以在这学期，能让自己的字体有所进步。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇九**

在我国，户外还算是一门新兴的运动。近几年，随着人们生活水平的提高和对精神文化生活的追求，户外运动逐渐表现出它独特的市场前景和巨大的经济价值。从而一批户外用品店也应需而生，形成了一个新的市场消费点。

1200亿元的市场潜在、20亿元的年销售额、1亿人的参与范围，户外运动已经悄然成为一个新兴产业。不观名山大川，不看名胜古迹，背上帐篷和行囊，玩一把重归自然的户外运动，如今已经成为越来越多有识人士的选择。

户外运动在国内渐渐成为运动时尚，其中也孕育着无限的商机。但只有善于捕捉机会敢于创新的人，才能够有所收获。

于是，开个户外用品店成了一种必然。趁现在国内户外运动还处在起步阶段，搭上这趟早班车似乎成了不二的选择。

1.创业优势之一：市场空间较大。

根据著名旅游网站“携程网”的调查，我国旅游人数正以每年26%的速度增长，而其中增长最快的就是20~40岁年龄段的“背包一族”;旅游用品市场需求则每年增长17%。与全球户外运动产业年交易额150多亿美元的规模相比，中国的相关产业还处于兴起阶段，市场发展空间相对较大。

2.创业优势之二：投资收益看好。

据了解，专业装备是目前户外运动的主要开销之一，有些登山“发烧友”的装备在万元以上，即使是中低挡的装备也要xx多元。此外，户外旅游用品的易耗性较大，顾客多次购买的需求较强。因此，户外旅游用品的利润相对较高，而投资却不大，一般在10万~20万元左右，其中的“大头”部分是店面租金和首次置货款，开业后每月的运营成本约在5000元左右。

3.创业优势之三：入行门槛不高。

开户外旅游用品店，对创业者没有太大的专业要求，只要其热爱旅游，喜欢结交朋友，又善于沟通，就能开张迎客。开这样的店，对店面的要求也不高，不一定非选那些租金昂贵的闹市区或黄金地段，而且店面的面积也不用太大。户外旅游用品店的顾客大都多是年轻人，因此选在大中专院校附近可近水楼台先得月。在广告宣传上也很省力，自助游特别是野外生存体验，是时下都市年轻人追求的一种时尚，虽然在我国才刚刚兴起，但人气剧增。因此，开家户外旅游用品店，正是迎合了这部分年轻人的消费潮流，只要商品有特色，活动够生动，就能吸引顾客，而无需投入太多的广告费用。

1.需求分析：

去年林业部的一项有关于户外运动人群调查显示，在经常从事户外运动的人群中，60.2%具有大学或同等学历，27.4%的人有大学以上学历，由此可见高学历的人群占了近九成;而在收入方面，以3000元作为一个分水岭，月薪3000元以上的高收入人群占48.6%;在年龄构成上，20-40岁的占84.1%，40-50岁的占7.1%。从事户外运动的人群有其高收入、高学历、年轻化的特点，这部分人群对于这种在欧美国家颇为普及的休闲方式更容易接受，户外运动本身所蕴涵的挑战自我精神也与年轻人积极向上的特质相吻合。

据估计，目前中国已有200多家国内户外用品生产商，七八十家全球著名的户外产品制造商以及俱乐部，户外运动用品以及装备的年销售额已达20亿元。而xx年这个数还不到3亿元，xx年这个数是6千万元。户外运动市场近年来呈几何级数的增长，吸引了越来越多的参与者。xx年冬季，国内参与户外运动的人次已超越1亿人次。但据业内人士估计，就目前为止，户外运动行业的市场份额仍很保守。

北京的户外用品店有大大小小三四十家。全球户外运动产业的年交易额150多亿美元，中国还处于兴起阶段，而根据目前的势头，北京的户外用品店发展到一百多家应该不成问题。就目前整个产业链而言，分为装备市场、活动市场、咨询服务市场等几方面。北京的一些户外俱乐部也是将业务分为这样几部分。在户外用品销售领域，主要由品牌商、生产商、品牌代理、零售店等几个部分构成，在销售额的构成上，大型商场占据了60%以上的份额，其次是像三夫这样的专业零售商，大概占到20%左右，剩下10%多一些的市场靠品牌商的专卖店和网上销售。

户外运动真正热起来的原因，据我分析可能会有以下几点：

1.随着人们生活水平的提高，人们越来越重视自己的健康情况。参加户外活动，锻炼了身体对自己的健康有好处。

2.都市生活节奏让很多白领感到身心疲惫，到大自然中去无疑是种非常好的放松和调理的方式。

3.参加户外活动可以认识很多各个阶层的人，大家在一种毫无利益的关系下相识相知成为好朋友也是很多人所希望的。

4.对于目前社会来说，户外还算一种新鲜的动动，能让人们尤其是白领阶层的人会体会到尝鲜的感觉。而户外这两个，本身就具有很大的吸引力，这正是具有一定文化阶层的人所喜欢追求的东西。

5.对于很多单身贵族来说，参加户外活动也可以找到自己的另一半。

6.参加难度比较大的户外活动也是人生的一种丰富，也是对自己耐力和意志力的考验。

7.参加户外活动可以让人真正的回到大自然中去，得到真正的放松。

缘由此，现在玩户外的人越来越多了，所以户外用品的市场一路高涨。但目前户外用品店的增涨还远远不能满足市场的涨幅。所以户外用品店有很大有生存空间和发展前景。

2.市场调研：

根据著名旅游网站“携程网”的调查，我国旅游人数正以每年26%的速度增长，而其中增长最快的就是20—40岁年龄段的“背包一族”;旅游用品市场需求则每年增长17%。然而这些与全球户外运动产业年交易额150多亿美元的规模相比，中国的相关产业还处于兴起和起步阶段，市场发展空间很大。

而目前在我国，户外用品店大多集中在少数的几个大城市，一般中小型城市几乎很少甚至没有专业的户外用品店，根本无法满足社会巨大的需求和供应短缺的矛盾。

拿太原市来说，目前比较专业的户外用品店只有五家，全山西省也只有不到十家而已，看他们的营业额，都相当好，一片欣欣向荣。但这些远远不足以满足巨大的消费空间，很多专业的本地“驴子”就都去外地购物，他们都说本地户外用品店东西太少，根本无法满足他们对商品的追求。巨大的市场空缺和潜在的庞大消费群，都让户外用品有着不可估计的前景和市场价值。基于现实，户外用品店发展空间还是相对较大的。

3.竟争分析：

拿太原市来说，目前仅具有五家有名的户外用品店，太原的户外用品店都有一个共同的特点，就是种类和品牌太少，货物不全，而且价格普遍偏高，档次高低不分明，缺乏行之有效的竟争力。如果能开一家特色鲜明的户外用品店，定位明确，那完全可以后来居上，一支独秀。

4.市场定位：

经过对其他同行户外用品店的顾客调查情况看，光顾户外用品商店的，一般是专业人士或白领，尤其是外贸公司和it行业的职工，年龄在20岁到40岁之间，月收入在两三千元以上的人群。户外作为一门新兴的运动，而且玩起来相对于其他运动算是高消费。所以只有中高收入而且有一定文化的人群才会愿意消费。

专业人士：一般都有很丰富的户外运动经验，对装备要求较高，尤其是追求某些细节方面，如果某件样东西在其他店找不到而只有你在里有的话，那那些人会很乐意来的，再加上服务上乘，质量保证，价钱合理，那些专业人士会是很是一个很大有消费群体。而且如果能留得住这些顾客，虽然在他们身上不可能赚太多，但他们往往带来些潜在的市场价值。所以，一个户外用品店如果要生存，一定要留得住一些真正的“驴子”。

普通消费者：大多数为有文化有知识有一定经济基础的青年人。这些人里面有的是准专业，有的纯粹是一时兴起瞎玩，有的人喜欢“烧”装备，有的人来带着其他目的。不过，这些人里面赚钱还是相当容易的，尤其是那些“烧”客们。要求店长能准确揣摩出这些人的心思，逢时逢利地介绍商品，掌握了这些东西，开店也就算是成功了一半了。当然，其中经验是个很重要的东西。

户外用品包括很多种类，有包类、户外服装、鞋袜类、帐篷、野外照明、野外伙食、水具、登山攀岩、防护药品、工具/仪器/眼镜、书刊/音像、野外睡具等。根据户外用品的耐用程度来安排产品结构，如旅行包和帐篷等可长期的使用，在进货时就要注意数量不宜过大，应在品牌和式样上追求多样化。鞋袜类和野外饮食属耐用性较差的物品，户外用品店除保证产品质量外，还应在数量上有所储备。从大的方面来讲，由于包类和野外睡眠产品是户外运动很重要的大件用品，因此顾客在选购这样的一些东西时要进行仔细的对比和选择。包类和睡眠产品属大件，价格也高，也是商家大的利润点。在开设户外用品店时，要确立好主打产品。调查发现，户外用品店的大部分面积还是被这些大件产品占据着。

1.产品描述：本店主要代理经营国外品牌户外运动所有用品，同时兼顾经营些其他品牌和外贸的东西。

2.产品结构：以下几大类是必不可少的：

1.背包。

大背包(60升以上)要有三款左右适合长途泼涉的旅行，比如去西藏。

中背包(35升以上)要有五款左右适合中长途(一周左右)旅行。

小背包(35升以下)八款左右适合日常外出，游玩等。

选择背包一定要注意防水、耐磨，持久性好，外挂丰富，特别是大背包后背一定要有支架可调节，配件要结实，比如多耐福，nifco扣，最好选用货真价实的品牌产品，如gregory、mountainsmith等。

腰包必不可少，可准备了3款。

2.帐篷。要准备以下几款：普通帐篷。

(1).单层双人，适合郊露营，适合春夏秋冬季。

(2).双层双人、双层四人，防水性、防风性好，可到偏远野外，丛林露营四季适合.也要准备一两顶高山帐篷防水防风性能比普通帐篷高三倍以上。但价钱也高三倍以上。可视本地具体情况定，是否备货。

3.睡袋。

按季节分，夏季可准备10℃以上信封型睡袋，春秋季则准备5-10,0-5度的木乃伊型睡袋，各三款左右，主要是中空棉的填充物，也有等级之分，一般棉或纤维70元左右，但较重，体积大，基本已淘汰。中空棉100-200元左右，较轻便。面料和里布不同也影响价格。冬季则准备0℃以下的木乃伊型睡袋。多为羽线的填充物，也有3m棉或杜邦棉，价格较高300元以上面料，多能防水。一般而言，以上各种温度下的睡袋都应有所准备因为夏季有可能去爬雪山。

4.登山鞋。

不管是登山还是丛林穿越，都有要求高邦的登山鞋,最好是防水透气的gore-tex面料,国内专业的登山鞋品牌还没有，一般都做外贸出口的尾货那种，世界名牌，价格低但码数不全，时有时无，但不管怎样都必须准备十双以上各种牌子和码数，再就是waterproof(防水)的登山鞋，还要准备一些的徒步鞋，夏季的凉鞋等。

5.服装。

6.攀登装备。

比如登山扣、安全带、上升器、下降器、绳索等。这些专业的装备只有专业登山者才用得着，试想一下城市有多少这样的人，但一个户外旅游用品店，少了这些东西，就没那么专业了，所各种型号都准备一至两件装点一下门面是很有必要的。

7.露营装备。

(1)、防水电筒。大中小号各进2款，进口的美光电筒可摆四款。

(2)、防水头灯.进口的pezit2款,国产的20元左右2款。

(3)、气炉.韩国的2款。

(4)、气灯.韩国的一款。

(5)、套具套装。2人、4人，6人用各一款。

8.其它装备。

(1)、指南针：国产的民用指南针5款，军用指南针2款。

(2)、水壶(a).us军用水壶(带饭盒)。

(b)西班牙产laken壶或瑞士产sigg水壶0.5升-1.5升，5款。

(3)、防潮垫2款。

(4)、开山斧和工具铲。

(5)、瑞士军刀5款以上，露营者、探险家、攀登家、冠军、小冠军、标准等。

(6)、zppo尖机5款以上。

可选:(1)、不锈钢酒壶5款。

(2)、防水夜光户外型手表3款。

(3)、望远镜3款。

(4)、弹弓2款。

(5)、一般的户外服装有夏天的t血、短裤和冬天的羽绒服.

(6)、运动眼镜(防风设计，防紫外线镜片)。

(7)、其他户外用品等。

9.旅游书籍可做一个架子放些杂志、野外生存等书籍。

3.产品来源：

1.联系好两到三家户外运动厂商或经销商，具体细节可参见经销商方面，或者参看一下其他户外用品店的代理方案。要求店主要有品牌和名牌意识，因为户外玩的就是心跳和“烧钱”，故店主不要过分在意价格方面，好的商品从来都是受人欢迎的。

2.原从代理国内名牌户外运动品牌开始，走大众化模式，即卖别人认为好卖的东西，以便迅速入门和巩固创业成果。

3.进一些外贸的东西，比较有特色，也比较受欢迎。

4.如果有一定基础了可以代理一两个国外品牌，以便提高竟争实力和利益。

1.公司精神：诚信，敬业，团结，奋斗。

2.经营理念：顾客就是上帝。

3.战略目标：用一年时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合本地经济区域特点，探索适合自己发展的道路，为户外网站的运行做好基础建设工作。用二年时间顺利巩固自己店面的基础，制定出一条适合本地区经济发展的战略并初具自己特色，并初步做成自己的户外运动俱乐部。用三年做成本地具有一定规模的和一定竟争实力的综合户外用品店。

4.竞争战略：本着人无我有，人有我优，人优我特，人特我良，人良我贱，人贱我转的原则。诚信经营，专业服务。

5.营销策略。

产品策略：质量第一，服务为上。产品多样性和档次性兼顾，零售为主。

价格策略：精品精卖，但普通商品可以薄利多销。

分销策略：户外店+户外网站+户外运动俱乐部。

促销策略：vip会员，俱乐部会员，和其他户外公司合做。定期举办活动和开展户外运动，形成一定的固定消费群。

6.营销方案：

1.聚集人气最关键。

户外用品小店的顾客大多都是旅游爱好者，要想吸引顾客，除了服务周到外，组织一些活动也非常有必要，这是聚集人气、积累客源的有效渠道。建议建立一个网上俱乐部，以会员制的形式吸纳旅游爱好者加入，提供免费的旅游路线、装备咨询服务，开设bbs供“驴友”交流心得，并定期策划、组织会员旅游活动。

2.低价进货很重要。

由于走“群众路线”，户外用品小店大多采取平价策略，因此，控制商品进价非常重要。上海本地旅游用品厂商的价格明显偏高，因此去广州、北京等地进货。进货时最好多联系几家供货商，以便货比三家。由于地域偏远，所有的商品都需要一次性现金买断，而不能代销，因此备货成本较高，一般需要10万元左右，对创业者的资金周转能力是一大考验。

3.宣传推广少不了。

如今，体育用品生产大量采用高科技，设计出多种类型的专用户外旅行用品，大大提高户外活动的安全性和舒适度。但这些新产品、新消费理念需要通过不断的介绍、推广，才能被更多人认可和接受。建议创业者通过自己的网站或专业媒体进行宣传，也可联合有关部门举办攀岩、群众性登山等活动，在活动中推广产品。

4.连锁经营是方向。

户外用品小店打响了品牌，积累了一定的顾客资源后，可考虑连锁经营的模式，这是户外用品店做大生意的一个方向。北京，广州地区有不少知名的户外用品商店，都是通过连锁加盟的方式茁壮成长起来的。

5.淡季经营巧安排。

小店经营同样会受到季节性的影响。每年的寒冬和仲夏都是旅游淡季，出游人数大幅减少。这时候，小店不妨组织一些户外运动主题活动、旅游品展览、特色纪念品寄卖等，维持人气。对于爱好旅游的创业者来说，不妨乘机放假，在经营淡季出门旅游，顺便积累经验和朋友圈，一举两得。

7.营销战略：

1.要对户外活动感兴趣。

开家户外用品商店的投资额在十二三万元左右，其中主要是首次进货需要较大的支出，其次就是店面租金。据悉，只要生意做得不是太差，一年可以收回投资成本。一般户外用品的顾客，通常是朋友，以及与朋友有连带关系的人，这样形成了一个良性循环，不断扩展的消费群体。所以，寻找到一个志同道合的户外爱好者做合作者，意味着觅到了一批潜在消费群。最重要的是，如果经营者对户外运动不了解，只是卖产品，而没有专业人才去推动它、促进它，店很难发展下去。与合作者保持良好的关系，年终按入股比例分配利润。负责日常经营管理的(如进货、销售等)股东，每月领取工资。户外用品店的营业时间一般是从上午10点到晚上10点，需要三至四名店员。

2.可以代理户外产品品牌。

目前，户外产品还是以洋品牌打头。国外品牌以历史悠久、质量上乘而深受户外运动爱好者的青睐。但由于国外品牌价格贵，代理费高，进货渠道复杂，因此进货成本也高。国内户外用品厂商虽然刚刚起步，但发展很快，已经崛起了一两家实力雄厚的企业。户外用品店可以选择代理某个产品，将有助于稳定货源和产品质量，也最大限度地降低进货成本。

3.合理安排产品结构。

户外用品包括很多种类，有包类、户外服装、鞋袜类、帐篷、野外照明、野外伙食、水具、登山攀岩、防护药品、工具/仪器/眼镜、书刊/音像、野外睡具等。根据户外用品的耐用程度来安排产品结构，如旅行包和帐篷等可长期的使用，在进货时就要注意数量不宜过大，应在品牌和式样上追求多样化。鞋袜类和野外饮食属耐用性较差的物品，户外用品店除保证产品质量外，还应在数量上有所储备。从大的方面来讲，由于包类和野外睡眠产品是户外运动很重要的大件用品，因此顾客在选购这样的一些东西时要进行仔细的对比和选择。包类和睡眠产品属大件，价格也高，也是商家大的利润点。在开设户外用品店时，要确立好主打产品。调查发现，户外用品店的大部分面积还是被这些大件产品占据着。

4.专业财务软件降低管理成本。

通过专业财务软件来进行财务、进货管理和商品销售情况跟踪，可大大减轻店铺财务管理的工作量，从而降低管理成本。销售与进货会有一个曲线图显示，低于一定数量就要去进一些货。可根据销售情况考虑订货，也可根据各个不同渠道相同商品的价格，选择比较合适的价位和质量的商品。这样可以更好地控制成本，而寻找到好的进货渠道也是竞争制胜的关键。

5.建立网站可延伸商店业务。

调查发现，深圳几家大的户外用品店都开设了自己的网站。二三千元就可以建立一个商店网站，将店铺的商品信息公布在网络上，并尽可能多地链接到其他专业户外网站及门户网站。同时联系各户外运动专业杂志和旅游杂志，通过分销杂志换取广告的形式，在专业杂志上做商店和网站的广告。一旦时机适宜，可拓展网络邮购业务。

6.组织活动可扩大销售量。

目前国内许多户外用品商店，是靠俱乐部的活动去推动和发展户外运动，然后带动店里商品的销售。由商店来定期组织登山、攀岩、野营、探洞、漂流、溯溪、探险、游泳等各类户外运动，并开设户外运动学堂，教授户外运动的基本常识及如何应对紧急事件等。通过长期的引导、组织开展户外运动，参与者会越来越多，同时也形成了一批固定消费者。

7.会员制是一种趋势。

深圳某户外运动俱乐部采用会员制，分普通会员和vip会员。vip会员一年的会费是360元。参加活动或是购买物品达到500元，或者是直接交20元钱就可以成为普通会员。会员可以到店里来参加聚会、上网、扫描。还为会员提供有关自助游线路、出游攻略等方面的咨询。vip会员购买商品可享受七折以下的折扣。据说，现在vip会员已有20多人，普通会员发展到510人。

8.要有自己的户外俱乐部。

建立一个户外俱乐部是任何一个户外用品店都要经历的一个阶段，没有一个好的户外俱乐部搭台唱戏，一个户外店是不可能获得好的经营的。

户外俱乐部和用品店的关系是相辅相成的，俱乐部可以考虑实行会员制，不以赢利为目的，其主要任务就是组织自己的会员参加户外活动。当然，户外活动应该是丰富多彩的，这样才可以保证你的会员都能够有机会并且愿意参加你组织的活动。

与此同时，户外俱乐部还要尽可能的和有关商家建立业务关系，共同享受资源。举个例子。俱乐部就应该和航空公司有业务关系，这样可以保证买到最优惠的打折票价。同样，俱乐部还要有定点旅馆，这样每次出去的时候可以保证住到便宜而且舒适的房间。

建立自己的俱乐部，其根本目的就是要发展和扩大自己的会员，通过各种形式多采的活动，让自己的会员紧密的团结在自己的俱乐部周围。这样这些会员就会成为户外店的主要购买人群，在价格质量相等的情况下，自然优先考虑的是本户外店的产品。

1.公司选址：选址应首先考虑交通和泊车是否便利，可以选在次商业地段，租金比人流量极大的黄金商业区低很多。店铺面积一般30平方米左右，如果租金便宜，可以扩大营业面积，增加一块酒吧式的交流区，张贴“驴友”们拍摄的各地照片、定期发布出游攻略，成为“驴友”们交流“驴行”心得的休闲场所。其次应是人流的考虑：经过你店的人群消费力越高你的生意越好，这样的人主要是政府公务员，大公司的白领，要在这样的相对集中的地方开店，靠近商业区中心或商务中心的住宅小区马路边是首选。再次要靠近商业中心，而不能在商业中心。

2.改造装璜:1.装修，也没有必要太追求豪华，只要能够符合户外店经营商品的特色就可以。当然装修要有新意，这样才会让顾客感到舒服，而且店面的预留空间最好能够大些，这样就比较方便给客人介绍怎么扎帐篷等常识。当然，户外店还是要些符合自己特色的点缀，比如说有一幅大照片，上面记载着某个光辉的时刻。

2.户外店面装饰很重要，一个店面会不会吸引人，其实很多方面全在于店面的装饰。人们经常会说哪个店我一看到就想进去，这个就是个很重要的原因，尤其是哪里“驴子”，随心情而消费，对这些往往看的很重要。所以，这是一个很重要的方面。具体可以找家专业的装潢公司来操做。

3.简约，简单，自然，大方。有自己的独特的风格。

3.工作准备：1.要办理合法的营业执照和行业准入证，事前和有关部门协调好，免的以后遇到不可预知的麻烦。

2.要充分准备好周转资金，以防刚开业就陷入资金掉链中。

3.要有一份完整的创业计划书和一份合作合同。

4.团队需保持到目标一致。

4.公司开张：1.网站和户外店同步开张。

2.请专业庆典公司操做，注意一定要搞的有点特别的文化氛围。

4.宴请同行和所有帮忙的人们。

5.如果资金许可，在报纸和电视上以及相关媒体上做广告宣传。

6.搞一段时间促销，努力扩大影响和知名度。

总之，万事开头难，坚信我们会越来越好。

1.团队简介：我们是一群年轻的团队，因为爱好而聚在一起，都有很久的户外运动经历，也都很喜欢这个行业和正在做的事情。虽然我们是第一次开店，但我们对这个行业很了解，同时我们又都各有所长，大家彼此了解，互相信任，团结一心，目标一致，形成一个完美的团队组合。这些，都是我们经营户外用品和开户外用品店的最重要的优势和人气资本。目前我们主要由两个人负责和管理，加上两个女营业员共四人，大家一起负责店里的日常事务和一切经营活动。

人员组成如下：小a，小b，小c，小d。

2.法律形态：符合国家法律和行业标准的专业户外用品商店。

3.组织结构：

小a。

(店长)。

小b。

(副店长)。

营业员小c。

营业员小d。

小b，副店长，店面采购员。负责跑外采购商品。有权决定店铺商品结构组成和价格标注。负责产品质量和售后服务等。

小c，小d，营业员。负责店面基本事务和导购。需要严格遵守店铺基本制度。

大家各司其职各尽其能，互相关心彼此信任，同共努力早日把店铺打造成理想中的“黄金屋”。

5.基本制度：1.上班不迟到、不早退、不无故请假。

2.要热情待客、礼貌服务，主动介绍商品，做到商品整洁饱满，面带微笑，有问必答。无顾客时要整理商品，保持商品整洁美观。

3.对顾客提出的批评或建议，要虚心接受，不与顾客顶撞、争吵。

4.自觉搞好店内、外环境卫生和商品卫生。

5.下班时，切断电源，锁好保险柜和门窗，做好防火防盗工作。

全部人员要团结一致，齐心协力把各项工作做好。以上制度每人必须接受和服从，违着按规处罚。

1.资本结构：采用股份制合作方式。其中小a占总股份40%，小b占30%，小c，小d各占15%。按股投资，按股分红。

2.销售预测：开业三个月后基本维持正常经营水平。一年半左右时间就会收回成本。预测收入毛利率在40%左右。

3.成本预测：户外旅游用品的利润相对较高，而投资却不大，前期需要10万块钱左右。其中的“大头开业后每”部分是店面租金和首次置货款，月的运营成本约在5000元左右开业，再加一万块钱左右的周转资金就可以了。

据悉，只要生意做得不是太差，一年可以收回投资成本。一般户外用品的顾客，通常是朋友，以及与朋友有连带关系的人，这样形成了一个良性循环，不断扩展的消费群体。所以，寻找到一个志同道合的户外爱好者做合作者，意味着觅到了一批潜在消费群。最重要的是，如果经营者对户外运动不了解，只是卖产品，而没有专业人才去推动它、促进它，店很难发展下去。与合作者保持良好的关系，年终按入股比例分配利润。负责日常经营管理的(如进货、销售等)股东，每月领取工资。户外用品店的营业时间一般是从上午10点到晚上10点，需要三至四名店员。

5.花费预测：以太原体育路为例，30平米左右的店面，租金3000元/月。初租半年。

首次装修花费xx0元以内。

网站建设xx元。

首次备货30000元。

水电等日常开支花费1000元/月。

工资：4\*1500元/月。

其他花费平均5000元/月。

剩余的钱做周转资金备用。注：以上预测均大于实际花费。

1.风险分析：开户外用品店当老板很容易，但要赚大钱很难。野营活动多是高收入白领的游戏，但毕竟不能天天出发，只在节假日才进行。购置一次行头，一般可以用上两三年。而这些用品，非“驴子”又不会来买，因此业务相对稳定，要赚大钱，难!经营风险主要体现在：因为进入的门槛比较低，经营者的扩展速度大于“驴子”的增长，市场供过于求。另外，这个行业现在还不规范，一些厂家在为国外品牌或知名品牌贴牌生产时，超额生产，然后通过非正常渠道低价批发到市场，对正常经营的品牌造成冲击。这种风险是单个老板无法防范的。

老板不正确的经营想法也是导致经营风险的原因。有的老板想赚快钱，缺乏持久经营细水长流的理念，进入的期望值很高，遇到低潮就坚持不下去;有的老板不全力投入，做得不够专业，对产品不精通，遭到“驴子”们的抛弃;还有老板只顾玩，荒废了生意。

2.风险预防：

1.优质的服务。

优质的配套服务是户外旅游用品店留住顾客、赢得口碑的关键。“布波户外”采用了会员制的方法，定期组织会员活动，例如户外旅游知识讲座、野外生存训练、旅游心得交流等，并设立了专门的网站。而且，如今户外旅游用品的种类不断增多，科技含量日益增加，以提高户外活动的安全性和舒适度。在这种情况下，开户外旅游用品店必须首先掌握最新的产品信息，并在了解顾客实际需求的基础上，为其推荐合适的装备。特别是对一些有“装备狂”倾向的“驴友”，要提醒其根据旅游任务配置装备，而不能抱着“生意多多益善”的想法。

2.平和的心态。

开户外用品店，养家糊口应该没问题，但要赚大钱则有一定的难度。因此，涉足这一领域的创业者，要有平和的心态，开店主要为多结交志趣相投的朋友。对于想发家致富者，则一定要分清商业运做与朋友交情的关系。

3.过硬的产品。

户外旅游特别是野外生存有一定的危险性，因此对相关用品的质量要求较高。但由于旅游用品行业现在还很不规范，不少假冒伪劣产品通过非正规渠道流入市场，因此进货时一定要严把质量关，不能贪便宜。此外，如今这一领域的竞争日趋激烈，经营者要注意不同档次货品的组合，不能只盯着利润较高的高档商品。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十**

为进一步培养学生养成良好生活习惯，提高自主学习、自我管理能力，引导学生智慧、科学地安排假期生活，特制定本计划。

（1）查漏补缺，认真自学

暑假期间，学校要求同学们认真完成老师布置的作业（见校园网自学指导空间），并有效利用这段时间，认真复习、预习各门学科。尤其是针对薄弱环节，要多花力气，查漏补缺，争取迎头赶上。

（2）课外阅读，丰富假期

假期是学生开展课外阅读的良好时机，学校要求每位同学在假期中读一本有益成长的好书，并认真撰写读后感或者书评（1000字），并参加江苏省第五届中小学网络读书征文活动，开学后各班选两篇优秀读后感上交年级组。（网络读书征文具体要求详见校园网站学生—团队工作—团队活动，学校图书馆在假期中也将分别于每周五上午8：30~11：30对学生开放，同学们届时可以借阅。）

学校要求每位学生都利用假期深入社会、参与实践，全面提高自身的综合素质。特布置以下两项活动，学生可以个人或小组为单位完成以下活动。根据自身实际情况，以下（1）（2）项活动选做一项。在以下活动中，请大家注意活动时的安全，并认真记录活动过程，8月20日前将活动的简单过程和图片发送至腾讯微博后@苏州市达立中学团委。开学后，各班推荐1~2组活动小组或个人进行展示评比。

（1）走访一位身边的道德模范

利用假期，走访一名身边的道德模范。利用媒体，或者到社区了解身边的助人为乐、见义勇为、诚实守信、敬业奉献和孝老爱亲等道德模范。走近他们的生活，了解他们的感人事迹，用文字、相片、影像等记录下令人感动的内容，用他们的事迹指引我校学生成长的方向。

（2）参加一次“志愿服务闪耀苏城”学雷锋实践活动

在暑期开展“志愿服务闪耀苏城”学雷锋实践活动，将我校的“学雷锋基地”活动延伸到假期。各班组织学生志愿者以个人或小组为单位进入全市社区、公园、广场、博物馆、文化馆、汽车站等校外学雷锋基地，开展关爱、慰问、帮扶、城市文明礼仪倡议等志愿服务活动。倡导先进文化、弘扬文明新风，为“建设宜居新苏州，打造创业新天堂，共筑幸福新家园”的宏伟目标贡献青春力量。

学校要求同学们在假期中主动为父母分担一些力所能及的家务，培养自理、自立能力。通过活动更好地理解父母、感谢父母，培养孝心，学会感恩。

学校要求同学们在假期中仍能坚持体育锻炼，完成学校布置的假期体育作业，具体要求详见校园网自学空间。

假期中，学校还将组织部分同学参加以下活动，有兴趣的同学可选择参加：

（1）走访一位杰出校友：走进本校40周岁以下杰出青年校友工作单位或家庭，以采访、录音、书信、网络视频交流等形式，学习校友的`求学之路、创业之路，以榜样的力量教育团员学生坚定信念、树立理想，不懈奋斗。对校友的基本情况（毕业时间、个人特点、个人成就、成长过程等）进行详细叙述，每位校友事迹材料1000字左右。

（2）参加“家在苏州，文明小使者”征文、摄影比赛。

（3）参加江苏省“校园心理剧”征集评选活动。

（4）参加《达立文化卡》暑期征集活动。

（以上2、3、4项具体要求详见校园网站：学生—团队工作—团队活动。“志愿服务闪耀苏城”、“走访身边的道德模范”、优秀校友寻访活动记录表请同学自行在校园网团队活动中下载后统一用a4纸打印。）

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十一**

3.详细的留学时间安排;。

4.介绍留学所需资金及来源;。

5.对未来职业目标的阐述，留学后回国的理由。

由于使馆的工作人员每天要处理大量的文件，因此留学学习计划书切不可写的太长，一般不应超过800字，并且说明一个问题最好只用一个段落，段落前加上标题，如mychoiceofuniversityoftorontoincanada,mycareerobjective等，以便使馆的工作人员对您一段内容的中心思想一目了然。您的阐述应该非常清晰易读，不能希望让使馆的工作人员从您的文字中\"挖掘\"您\"潜在\"内容。

留学学习计划书的重点部分是未来的职业计划和留学后回国的理由，通过这一部分来告诉大使馆您到该国留学后，确实能够对您的职业发展有良好的帮助，并且有可信有力的理由学成归国。虽然要求学习计划书的国家往往是移民-国家，但是由于您申请签证的理由是留学，因此通过学习计划书一定要消除您任何移民倾向。回国理由要结合您个人的背景经历和家庭情况给出很合理的解释，如一位拥有多年商业经历的经理获得新西兰读商业管理硕士课程录取，那么阐明他的职业目标是回到中国成为一名跨国公司的高级经理人，而他在中国多年积累的客户资源和社交圈是一笔非常宝贵的财富，这就是非常强硬并合理的一条回国理由。特别需要注意的是，学习计划书中关于回国理由等涉及事实论据的地方，不能任意编造，在工作中，本文作者就遇到过客户因编造事实而被大使馆核查出来并拒签的情况。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十二**

作为园林园艺系09届学生会，我们对自己的未来布满着美好的憧憬，同时也肩负着历史的使命。我们将沿袭我校学生会的优良传统，总结上学期的工作经验，并在此基础上进行突破和创新，这对我们不仅是一种压力，更是一种动力。总结过去、展望未来，学生会将以“团结、求实、进取、创新”为宗旨，以“打造有战斗力、有凝聚力的集体”为目标，制定围绕“一切为了学生，为了学生的一切，为了一切的学生”为主的xx~xx学年度第一学期学生会工作计划。

一、继续贯彻落实分工负责制度

在学生会主席、秘书长及各部部长全面负责的前提下学生会全体成员均实行分工负责制度，做到分工明确，责任到人。

1、主席从总体上负责全面工作和办公室工作计划。

2、秘书长协助主席的日常工作，并具体分管各部的工作。

3、在分工负责的同时，加强团结，加强各部成员之间的配合协作，做到分工不分家。

4、各部部长负责本部及各部相关联的工作，部门内部也实行具体分工负责制。副部长落实好基本工作，做到严格要求，追求效率和质量。

在原有思想教育工作计划基础上，百尺竿头、更进一步，形成以理论为指导，精神为基础，能力为实践的符合新时代要求的精神取向，最终实现“全心全意为全体师生服务的根本任务。

1、积极配合学院的学习活动和思想政治以及纪律整顿等工作计划，使我系学生干部起到表率作用。

2、举办富有我院特色的校园文化娱乐活动，为广大同学提供创新的实践舞台，培养广大同学积极探索、勇于求实的精神。

3、加强学生会与社团之间的交流与合作，支持和帮助各社团及学院有关部门开展各类活动丰富同学生活、富有教育意义的活动。

2、定期组织各种座谈会，有针对性的开展各种交流活动，解决同学们学习，生活等方面的问题。

3、围绕学风建设，积极开展科技文化活动和专业技能竞赛，提高学生综合能力。

4、认真对待每天的检查评比工作，做详细记录，对比各班具体情况寻找差距，提高整体水平。

5、探索新的学生治理机制，调动广大同学参与班级建设的积极性。

通过丰富多彩的文体活动，丰富同学的学习文化生活，满足同学的精神文化要求，不断增强学院的凝聚力，提高我系师生的身体素质。

1、继续贯彻落实两操规范制度，发扬体育部优秀的工作精神，切实把上操水平提升到新的高度，提高我成员综合素质，积极配合学校团委做好各方面的相关工作。

2、组织我院同学参加院秋季田径运动会，力争在上届基础上取得更好成绩。

1、组织成立卫生调查组，不定期的对宿舍进行检查和监督

2、对于学生宿舍的纪律问题，要切实安排人员进行规范化管理，加大检查力度，配合好自主寝室将检查工作做到位，对于违反纪律者严厉处分。为我系师生营造一个良好的生活环境而努力奋斗！

3、对于宿舍的内务问题，要定期进行全方位多层次的检查评比，提高要求和检查规则，使宿舍卫生水平达到新的层次，全面提高学生的综合素质和自理能力，养成良好的生活习惯。

4、每月积极配合我校教育处进行文明寝室的评选活动。通过对宿舍成员思想、纪律、学习、卫生等方面考察，推出优秀宿舍评选制度。

2、及时了解同学们的意见和建议，通过与同学的交流加强部门的管理，对合理的意见主动接纳，对不良情况的反映要及时进行调查和处理。

3、积极组织广大学生自我维护正常的学习、生活和活动的秩序；协助系部及学院抓好日常纪律和集会纪律。贯彻执行学院文明礼仪规范中的有关规定。

4、纪律部将对各班的纪律情况定期进行总结和汇报，向系部公开，以便大家核对，增加工作的透明度。

1、加强宣传力度，做好宣传工作进行交流。

2、加强院风学风建设，为提高我系在院内的知名度，树立我系的良好形象而努力。

3、在记者团的动态采集下，要注意时效性，准确性，积极做好宣传工作。

4、积极配合各部做好工作，为我系树立一个团结奋斗，有战斗力和凝聚力的集体形象而出一份力。

1、做好基本每日卫生检查工作，保持系部卫生整洁干净，争创一流环境。（尤其注意卫生死角）

2、每周进行大扫除，组织各班卫生委员积极参与，并进行评比。做好系部环境保洁工作，配合上级领导把工作做到位。

3、组织美化校园诗歌散文朗诵大赛（支持原创和配乐朗诵）以及我心中的绿色校园构想设计图（了解大家的心声怎样才是美丽的绿色校园）。

1、配合各部门的工作之余，要努力做好本部门的工作。

2、适当的时候，组织部门成员为我系组织开展的活动拉些必要实际的赞助，以便更好活动的开展。

1、各季节的安全宣传、安全教育预防为主、防治结合。

2、每晚晚自习安全保卫巡逻，维护学生人生安全。

3、收集各种安全信息，及时反馈给系部。

4、每周对宿舍进行不定期的安全检查。

5、在系部、学院举行大型活动时，积极配合学生会组织人员入场、维持秩序。

转眼间，我们迎来了新的一年，回顾xx年学生会所做的工作，最让我高兴的是学生会成员都能够完美的完成了上学期的工作，并取得了老师和同学们的普遍认可，但还是有少数同学不能持着为同学们服务的精神理念，在平日的工作中有些怠慢的表现。在新的一学期，我们要继承去年好的方面，对坏的方面及时发现及时改正。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，在这万象更新的时刻，我们09届学生会将继续以自我服务、自我治理、自我教育的宗旨，传承成功经验，开拓创新，在配合学校各项工作的同时，加强对学生会内部的治理，为我校的学风建设添砖加瓦，最终实现全心全意为全校师生服务的根本任务。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十三**

光阴似箭，转瞬之间，这个学期就要结束了。总结这个学期的工作情况，从11月19日“双代会”选举了新一届学生会以来，各部门都能在短时间内迅速接手工作，并在学校的正确领导下顺利开展工作，发扬团结协作精神，积极、负责地完成好学校分配的各项任务，执行团委学生会下达的各项指令，并有所创新，在上一届学生会的基础上，增加制定了一系列的规章制度，使学生干部能更高标准地要求自己，更出色地完成相关工作。

在临近期末，学生会各部已经完成了各自的工作总结，现整理如下：

1、开学初，着手新生接待及教育工作，使新生工作各方面顺利进入轨道。

2、在各类型晚会中，积极配合文体部处理相关工作，维持会场纪律。

3、学期中，致力于“双代会”的换届工作，积极向同学宣传校团委、学生会，印制并派发了相关资料，并召开各班的“团支部书记会议”。

4、召开了内部会议，进行了新、旧干部的交流，并在主席团的指示下，制定了新一轮工作计划、校门口值日表、团委室值日安排等一系列制度。

5、出台了学生会会议细则、通讯员通讯细则等，。

6、积极配合全校性的仪表仪容及卫生工作检查。

1、 调整了新的周一升旗检查仪容仪表制度。

2、 出台了新计划。

3、 开展了全校学生仪容仪表检查。

1、 召开了内部会议，并制定了下一阶段的工作安排。

2、 出台了。

3、 积极联系图书管理员，为营造良好的校园文化氛围作出了重要贡献。

4、 积极协助纪检部开展各项工作，如校门口值日、仪容仪表检查等等。

1、 召开了内部会议，进行了新老工作的交接和经验交流。

2、 进行了广播员、小记者的选拔。

3、 组织了高一、高二个班的.宣传委员进行了两次的画报培训。

4、 公平公正地进行了教师专栏评比。

5、 制定了。

1、新上任后，能够迅速接手饭堂和宿舍的管理检查工作，维持学校的纪律。

2、建立了学生意见收集制度，增强了学生会工作的透明度和方便了管理。

3、建立了每周内部会议制度，避免了工作失误。

4、设立值日登记簿，使每天的饭堂工作更加顺利进行。

1、协助了校委组织，开办了第十六届校运会。

2、协助了网络部开展了网页制作大赛和摄影大赛。

1、当选后，马上召开了内部会议，制定了下一阶段的工作中心。

2、制定了计划和方案。

3、联系好电脑科组，更新学校网站。而且能够利用好学校网络资源，发布学生会最新资迅、通知等，还能为学校网站提供有关资料。

4、协助电脑科组，举办了我校第一届“高明一中网页制作大赛”。

以上就是学生会各部的工作总结，我们相信，在下一个学期，我们会更有活力，更有创意，并在学校领导的带领下，尽力做得更好，把高明一中学生会打造成一个真正的学生组织！

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十四**

要让孩子知道自己的事情自己做。家长要教给孩子学会自己穿脱衣服，穿鞋系带，自己铺床叠被，自己吃饭，自己洗脸洗手，自己收拾整理玩具。每学一件，都要先由家长示范，尔后让孩子在家长指导下练习，直到孩子学会自己做。

一般说来，从二三岁开始就可以慢慢教孩子学做自己的事情，五六岁，孩子就可能做到日常生活基本自理了。学会自己的事情自己做，不仅能培养孩子的劳动观念，还能培养他们独立生活的能力，更能促进孩子独立性的形成和发展，使孩子（尤其独生子女）能及早摆脱对大人的过分依赖，成为一个独立的社会成员。

可以让孩子做些力所能及的家务劳动。例如，可让他们帮助提东西，拿肥皂、条帚、挎包、拖鞋、小板凳等；开饭时可让他们帮着搬凳子、摆碗筷，饭后让他们帮收拾碗筷；可让他们和家长一起打扫居室卫生，如扫地、擦桌椅柜橱；可以让他们帮家长一起刮土豆皮、择菜、洗菜；还可以让他们到不远的副食店去买醋、买酱油等。这些事情可以使孩子感到十分快乐，觉得自己长大了，能帮助爸爸、妈妈干事情了。

带孩子或让孩子随集体参加公益劳动也是培养孩子劳动习惯的一条途径。家长可以带孩子参加居民区组织的一些公益劳动，例如，参加春天的植树，夏天的灭蚊蝇，秋天的除草，冬天的扫雪等；也可以带孩子照顾附近的孤寡老人、军烈属；让他们为邻居做些力所能及的事，如分发报纸、取牛奶、照顾小朋友等。

整理玩具、文具、图书的习惯：小学生游戏过后要自己收拾玩具，写完作业要及时把文具收进文具盒里，看完画册和书籍要整齐放进书架或有次序放进书包。

1、举止文明的习惯

（34）升国旗奏国歌时自觉肃立。

（35）见到老师、客人主动问好

（36）能自觉使用“请”、“您好”“谢谢”、“对不起”、“再见”等礼貌用语。

（37）在接受别人的帮助时，能微笑着向别人致谢。（38）向别人请教是，态度诚恳。

（39）不打架，不骂人。

（40）不给同学起绰号。

（41）当同学答错问题时，不起哄、不嘲笑。

（42）集合时做到“静、齐、快”。

（43）观看比赛时能文明喝彩。

（44）公共场所不大声喧哗。

（45）不歧视身体有缺陷的同学。不看不起外地小朋友。

（46）不带危险物品上学。

2、诚实守信的习惯

（47）说了就能努力去做，信守自己的诺言。

（48）答应的事设法完成时，能向对方说明原由，并用诚挚的态度向对方表示歉意。

（49）借了别人的东西能如期归还。

3、尊重他人的习惯

（50）耐心听，不随便打断他人说话。

（51）专心听，不一边听一边考虑自己的事。

（52）当他人批评自己时，平静地听他把话说完。

（53）不打扰他人的学习、休息、工作和生活，一旦妨碍了他人能及时道歉。

（54）未经允许，不动他人的东西。

（55）学会保护自己的隐私，自己的家庭情况不随便告诉他人。

（56）不随意打听他人的隐私。

4、守时惜时的习惯

（57）早睡，早起。

（58）不迟到，不早退。

（59）放学后按时回家，不在学校滞留，不在路上溜达玩耍。

（60）回家后，马上做老师布置的作业。

（61）做事有计划，不盲目、不拖沓 。

5、懂得感恩的习惯

（62）听从父母、老师的教诲，不无理顶撞父母、老师。

（63）体会父母、长辈的艰辛，能主动给老人洗脚、捶背、夹菜等。（64）主动替父母干一些力所能及的家务活。

（65）孝敬父母，以自己满意的成绩报答父母的养育之恩。

（66）尊重环卫工人、交通警察的劳动。

6、勤俭节约的习惯

（67）爱惜学习用品，不在课本上乱写乱划，不随便撕扯作业本。

（68）不随便向家长要钱，不乱花钱买零食、玩具等。

（69）珍惜粮食，不挑食，不浪费饭菜。

（70）节约用电、用水，做到人走灯灭，水龙头用后随时拧紧开关。（71）对自己、他人、集体的财物爱护，轻开轻关门窗，轻拿轻放物品。不在桌子上凳子上乱写乱划乱贴。

（72）不随便借钱。

7、遵守秩序的习惯

（73）上下楼梯，轻声慢步，靠右边行走。

（74）上下学有秩序，红灯停，绿灯行，不乱穿公路，不在公路上追跑打闹。过路口，一看、二让、绝对安全时再通过。

（75）购物、上车时能自觉排队，不拥挤。集会时能到指定位置有序地就座。在公共场合能遵守纪律，不大声喧哗。

（76）爱护学校、公园花草树木和公共设施，不乱踩绿地，不随手折花枝，不乱涂乱划。

8、勤于动手的习惯

（77）自己的事情自己做，能自己整理书包、抽屉、收拾房间，整理被褥。

（78）用过的东西能放回原处。

9、锻炼身体的习惯

（79）积极参加集体活动和课内外文娱、体育、科技活动。

（80）学习运动常识，做好自我安全保护。

（81）在运动中能听从指导教师的安排，在活动中不做带有危险性的动作，不参加危险性较大的活动。

（82）上好“两操两课”。

10、讲究卫生的习惯

（83）勤洗澡、洗头；睡前刷牙、洗脸又洗脚。

（84）勤换衣服，勤剪指甲。

（85）指甲内无污垢，身体无异味。

（86）饭前便后洗手。

（87）离开座位前能整理好物件，清理掉垃圾。

（88）爱护环境，不随地吐痰，不乱扔杂物。

（89）见到废纸、包装袋等能主动地给予清理。保证自己周遍环境的清洁。

（90）不在墙壁上乱写、乱画、乱贴、乱挂。

（91）不吃变质食物，不买三无食品。

（92）不边走边吃,不拿零食当正餐。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十五**

： 经赢你的大学，先人一步跨入职场，赢在就业之前。

：团队四人

宣传 15号到16号报名+宣传

初赛 19号 周一

决赛 26号 周一（下午2:00到5:00）

地点安排：初赛:轮滑场 决赛 学术报告厅

：报名的全体同学

初赛：周四周五进行

19号下午，在轮滑场

详细流程

一点至两点完成会场布置工作。

下午两点选手到场抽签决定比赛顺序，抽完签后在总表上签上自己的队名。

2:30正式开始比赛正式开始

2:30主持人正式宣布比赛开始并介绍这次活动主办方和赞助商。并介绍评委嘉宾。

2:35主持人宣布第一环节开始并介绍比赛规则。

第一环节 团队展示2:35至4：20（约20至25组）

比赛规则：参赛队自由展示自己的.团队风采，要求至少包括团队名称、口号、队徽（用纸或幻灯片做出来）以及团队特色内容，并且4个人都要上场。由评委根据参赛团队的表现及现场观众的反应给予评分。满分10分。

注： 1、每团队限时1-3分钟，可派代表发言，也可团队四人一起发言。（若参赛者较多，时间不予增加，若参赛者较少，可以增加时间）。

2、本环节评委由学生社团代表和商家代表共同组成

3、每一组展示完前第二组做好准备。

4、一组展示完后公布上一组的分数，每一组此环节的分数为各评委的平均分。

4:20至4:35文艺节目表演：舞蹈 nobody 10分钟

文艺表演结束后进行第二环节比赛4:40开始

4:40主持人介绍比赛规则，并进行三次试赛作为各组了解其他对手的信息。

4:50正式博弈 每一回合小组讨论40秒最后公布结果，共进行八回合，第四回合结束后，每组派以代表上前与其它代表进行讨论其余四组比赛投资情况八回合比赛结束后公布最后博弈获得的分数，并有每组派一名代表上前总结这次博弈比赛。

第二环节 商场博弈

各团队把自己看成一个公司，其他团队是自己的竞争对手。假设目前市场上有一个市场空白点，各公司根据掌握的其他公司的情况决定自己是否投资。要投资的项目有10个。在投资结果中比重占少数的公司获胜，各加一分，反之减一分。

比赛之前有三场热身赛，重在各队熟悉比赛规则和了解对手，热身赛不计成绩

比赛结束后统计各队分数，前四名晋级决赛。

比赛规则：1各队代表成员组建成一个公司，以公司的身份参加到比赛环节中去

2各代表队互为竞争对手，进行商场对抗

3每队均有起始分10分

4由主持人出题对于题目中所设的各种市场做出投资判断，举牌示意

提示：要结合对其他公司的了解，合理决策。

5以投资结果中所占比重多少作为评价依据，比重少的加一分，比重多的减一分，平局双方均不加分，不得弃权。

比赛物品:根据参赛队数准备桌子、准备示意牌（每队一个）

需要把各队的公司名称贴到桌子前面

纸笔自带

5:40比赛结束，公布此环节成绩。

文艺表演歌曲《你》 5分钟

5:50公布最后成绩 并宣布晋级决赛组名单（前四名晋级决赛）。

注： 若出现平分，则加赛一轮：4人排成一队，背对主持人，主持人把写有成语的纸板展示给第一个人看，然后第一个人用肢体语言把它解释给下一个人，以此类推，由最后一人说出所表演成语是什么。答对加10分。成语：闻鸡起舞，悬梁刺股，万众一心，欢呼雀跃，心花怒放，幸灾乐祸。

附：才艺展示评分细则：采取十分制打分时精确到0.1分，包括以下内容。

1：展示内容（4分）要求主题鲜明深刻，格调积极向上语言真实流畅。

2：创新 （3分） 支持原创，形式新颖，主题与时俱进。

3，形象风度（2分） 衣着整洁，仪态端正大方，举止自然得体。

4，综合印象（1分）评为根据参赛选手的综合印象，临场表现给分。

商场博弈评分保准：同上

团队讨论过程及决策过程（5分）要求过程针对鲜明，秩序良好，合理决策评委可以下场观看选手决策过程。

博弈结束后各组的总结情况（5分）总结得力，语言自然流畅。

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十六**

高中步入大学，是新的起点，新的挑战，一切将要从零开始，为此我要结合自己的实际情况，制订一个合理的和对自己学习中的提出的要求，来完成我的学业。

根据学校要求，大概需要7个学期来完成学业。

在学习课程中，精心地安排好每天的学习时间，抽出1小时去学习，循序渐进的过程完成学习任务。

在课前，做好预习笔记，有针对性的列出重点和难点并加深对学习内容的理解和记忆，便于以后查阅和复习。课上，做好听课笔记，养成良好的学习习惯。

根据教学计划的要求，要按质按量的.完成老师布置的作业和学习任务。还要培养良好的自主学习习惯，掌握必要的学习技能。

遇到疑难问题，要及时向老师请教，或者通过电子邮件与老师同学联系，寻求辅导和帮助。

考前复习是学习过程的最后阶段，要对整个课程的学习进行检查和补充，总结经验。

随着新技术、新媒体的发展，远程开放教育把先进的科学技术应用于教学中，我要利用业余时间，通过网络定期浏览，以便及时的调整自己学习进度和策略。通过网络网上课件和学习管理平台的学习。通过电子邮件与老师同学联系，寻求辅导和帮助。

为了加强综合素质，还需要在完成学业后，不断地加强与自己的专业相关课程的学习，来完善自我。吸纳新的技能和知识充实自己，提高分析和处理工作的能力，注重总结经验，完善自我。

总之，虽然客观制定了个人初步学习计划，还存在许多不完善与不足之处，还需要今后根据自己的切实情况，在学习中不断地补充，加以改进、及时地总结经验，以合格的成绩来完成自己三年的学业。

为实现自己的计划目标，我会合理安排好时间，用心、用力的学习，努力拼搏，挑战自我!

**学生的店计划书: 创造独特的店铺体验和品牌形象篇十七**

目运作情况，阐述产品市场及竞争、风险等未来发展前景和融资要求的书面材料 保密承诺：本项目计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。 \*投资安排

\*拟建企业基本情况

\*其它需要着重说明的情况或数据（可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览）

\*企业的宗旨（200字左右） \*主要发展战略目标和阶段目标

\*项目技术独特性（请与同类技术比较说明）

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

\*创业者必须将自己的产品和服务创意作一介绍。主要有下列内容：

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，\*利润的来源及持续营利的商业模式 \*生产经营计划。主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力

3、品质控制和质量改进能力

4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？

4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？ 5、你的营销策略是什么？

\*行业分析，应该回答以下问题： 1、该行业发展程度如何？ 2、现在发展动态如何？

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？ 3、可能出现什么样的新发展？

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？ \*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设 3、广告策略和促销策略 4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

\*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

1、 公司的管理机构，主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖

惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来

\*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

\*财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书 2、投资计划：

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。 \*投资与收益

\*简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表？

\*目前资本结构表

\*本期资金到位后的资本结构表

\*请说明你们希望寻求什么样的投资者？（包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等）

\*股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

\*股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

\*企业面临的风险及对策

\*您认为企业成功的关键因素是什么？

\*请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业？

\*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

\*媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。 \*创业计划书内容真实性承诺。

出自 FAnwEN.chAzIDIaN.cOm

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