# 最新大学生创业计划书PPT(汇总16篇)

作者：心之天地 更新时间：2024-03-27

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。大学生创业计划书PPT篇一随着时代的发展和社会的进*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**大学生创业计划书PPT篇一**

随着时代的发展和社会的进步，创业已经成为大学生就业的一种新选择。在创业之前，大学生需要先准备一份创业计划书，而这过程中会收获许多宝贵的经验和体会。在我自己准备创业计划书的过程中，我不仅学到了如何规划自己的创业项目，还深刻认识到了创业所面临的困难和挑战。以下是我对创业计划书的心得体会。

第一段：了解创业的意义和目的

在准备创业计划书之前，我首先需要对创业的意义和目的有一个清晰的理解。创业不仅仅是为了赚钱，更是为了实现自己的梦想和价值。创业是一种实现个人自由、展示个人才华和追求人生目标的方式。所以，在准备创业计划书时，我要先明确自己创业的目的和动力，这将成为我后续工作的指导原则。

第二段：学习市场调研和行业分析的重要性

创业计划书中的市场调研和行业分析是非常重要的一环，它们关系到创业项目的可行性和成功率。通过对市场的调研和行业的分析，我能了解到市场的需求和竞争情况，进而判断自己的创业项目是否具备潜力和发展前景。在进行市场调研和行业分析时，我需要收集大量的信息，并学会分析和运用这些信息，这不仅培养了我的信息搜集和分析能力，还提高了我对市场趋势和发展态势的敏感度。

第三段：规划商业模式和运营策略

在准备创业计划书时，我还需要考虑商业模式和运营策略。商业模式是创业项目盈利的方式和途径，而运营策略则是创业项目实施过程中的指导原则和方法。在制定商业模式和运营策略时，我需要综合考虑自身的资源条件、市场需求和竞争状况，从而确定最适合自己的商业模式和运营策略。这个过程不仅是对自己创业项目的深入思考和规划，还是我对商业运作和管理的全面了解和认识。

第四段：面对困难和挑战的应对策略

创业过程中必然会面临各种各样的困难和挑战，而准备创业计划书时也有可能遇到各种问题和难题。但是，关键是我们要学会如何应对和解决这些困难和挑战。在准备创业计划书时，我需要认真分析和评估项目可能面临的困难和挑战，并制定相应的应对策略。这样，当我真正开始创业时，我就对可能出现的问题有所准备，能够迎难而上、果断应对，保持创业项目的持续发展。

第五段：总结和展望

准备创业计划书的过程是我成长和进步的过程，它帮助我更加深入地了解创业的意义和要求，提高了我的综合能力和创新思维。创业计划书不仅是对创业计划的规划和总结，更是一个机会，让我反思和反省自己，思考自己的发展方向和目标。通过准备创业计划书，我更加明确了自己未来的创业方向，并对自己未来的发展充满了信心和期待。

总之，准备创业计划书是大学生创业过程中非常重要的一环。通过准备创业计划书，大学生能够更加明确自己的创业目标和动力，学会进行市场调研和行业分析，规划商业模式和运营策略，面对困难和挑战有应对策略，并总结反思自己的成长和进步。我相信，只要我们认真准备创业计划书，明确自己的创业目标，做好必要的准备工作，就能够在创业的道路上获得成功。

**大学生创业计划书PPT篇二**

1、营运指导：总部为店面经营、管理、形象维护、宣传等活动提供成功、有效的管理模式。同时，总部市场部随时为各检测中心的经营问题提供指导与援助，并不定期进行市场巡查，及时发现并解决检测中心经营过程中的问题。

2、广告支持：总部可提供广告宣传所需的文字、照片、影像资料等。

3、服务支持：总部以优惠价格为检测中心提供自主研发及集团采购的系列健康调理产品，总部还将为检测中心提供后续研发的产品，丰富产品结构，增加利润空间。

4、网络支持：在总部网站上标注各检测中心的地址、介绍、联系方式等。通过网络宣传学术理论、标准界定、相关学术进展、公司的专利产品及项目优势等。利用互联网的迅速、便捷使双方进行全方位的信息交流。总部定期有选择的在网上公布优秀检测中心的活动情况及相关业绩。

5、专家资源：总部会不断的扩大聘请医疗、营养学专家的范围及数量，保障为各检测中心提供值得信赖的专家前往指导。费用另议。

6、服务支持：开业初期一周内，总部派相关人员(市场部、健康部)前往协助开业，相关费用由“中心”负担。

7、统一形象：总部对“中心”的实体店面情况提出合理的装修方案，可选择总部统一就商标、站号、logo的使用进行指导.(健康使者工作站 )

8、技术培训：签约后总部统一培训，新店开业前总部对健康医生进行系统专业培训及指导。并定期举办店长、骨干人员的集训，不断提高“中心”人员的专业水平。总部会不断将新技术、新项目、新知识、新业务积极主动推荐给“中心”,使其与总部永远保持一致。

9、顾客特点：面向所有需要营养健康的人群，尤其是营养方面需求度高以及欠缺的弱势人群。

公司还具有全面的管理流程模式，如下：

1. 服务流程自全面的健康信息采集开始

2. 操作标准一致的检测手法

3. 系统的营养评估标准模板

4. 具有个性化的营养指导和调理方案

5. 统一管理模式的档案系统，使营养平衡和健康管理系统连接

**大学生创业计划书PPT篇三**

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“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、本店打算开在社区商业街，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、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金万元。

1、由于地理位置处于商业街，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。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。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，并成蛋糕市场的知名品牌。

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，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、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。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，偷偷跑过去和店里师傅商量。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9.5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。特别是如果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：从业人员必须持有“健康证”。

**大学生创业计划书PPT篇四**

学院：法政学院

班级：社工122

姓名：李清华

学号：20121312070

就业创业，我做主

突然想起，暑期7月6日，中央电视台财经频道播出一期“cctv‘中国创业榜样’大型公益活动启动仪式”的晚会，活动组建了由柳传志、王健林、俞敏洪、张朝阳、董明珠、马蔚华、刘永好等商业领袖组成的“中国创业榜样导师团”，与其他社会力量一起，共同形成了帮助青年人就业创业的支持平台。新东方学校创始人俞敏洪、大连万达集团股份有限公司董事长王健林、联想控股有限公司总裁柳传志现场登台分别发表了激情演讲，为创业青年送上寄语，观看完毕，我也热血沸腾。

一、当代大学生要充分了解和把握就业形势

大学生的择业和创业应该适应时代的需求。既要追求自己的职业理想，更要符合社会的实际需求。因此充分了解和把握我们当前的就业形势是理想就业、奋发创业的重要条件。

万比2003年翻几番了，“大众化教育”取代了“精英教育”。大学生的就业高峰与社会的就业高峰重叠，大学生的就业压力开始凸显。

二、当代大学生要适应新时期对人才的新要求

青年就业需要树立职业理想。职业理想是人生对未来职业的向往和追求，帮助大学生树立坚定正确的职业理想是高校对大学生职业教育的切入点和核心内容。大学生的职业理想是他们人生职业实现的精神支柱，它对促进大学生在学业上奋发进取，顽强拼搏，弃而不舍地按照自己的职业需要充实完善自我，实现未来人生的职业目标有积极的促进作用。正确的职业理想。还有助于大学生在求职过程中正确处理国家、社会和个人之间的关系和合理地确立求职的期望值，自觉将国家需要与个人利益相结合。要使大学生的职业理想向正确的方向发展，必须用现代的科学理论来指导就业、择业和创业，使我们的人生观、价值观、世界观与职业观辩证的统一起来，让正确的职业理想成为大学生成人、成才、成业人生风范的不竭动力。作为一名高职学生，我们要找准自己的职业位置，立足根本，才能实现自己的目标。

青年就业需要更新观念。我国的就业结构性难题是突出的，不可能提供足够的适合大学生的就业岗位；而另一方面，随着高等教育由过去的精英型向大众化转变，大学生数量却呈几何倍数增长。两者相加就决定了我国现阶段的大学生须适当调整自己的就业期望。

青年就业需要才智。中国著名企业家，投资家，曾任联想控股有限公司董事长、联想集团有限公司董事局主席柳传志先生是一个创业的传奇。这个传奇的意义，不仅仅在于他领导联想由11个人20万元资金的小公司成长为中国最大的计算机公司，更重要的是，他以其亲身经历告诉青年人，创业成功所必需的要素其实并不多，但首先需要的是才能和智慧。面对就业或者创业，我们要在心灵上保持平静，不要浮躁。我认为大学生现在首要的任务仍然是努力学习专业知识，不断提高自己的专业知识水平。现在我们所学的可能以后不能直接用到，但是大部分工作时的后续课程都需要现在的知识。同时接受各种各样的知识，不断充实自己，丰富自己，提高自己的思想水平，使自己充满智慧不能被所谓的“大学学习的很多东西以后基本用不到”所迷惑。这样在你面对各种问题和诱惑的时候，才能有更高的领悟能力、辨别和判断能力，才能在就业或者创业时避免错误发生。

去寻找机会，增强自己的自信心，积极地面对就业多投一份简历，多参加一次面试，可能你离成功的距离就是这一步的距离。带着你的勇气，加油吧！

青年就业需要能力。众所周知的，现在的用人单位除了看基本知识水平的同时，对综合能力的注意有很大倾向。也就是说他们不再单单看文凭，很多时候要考虑应聘人的行政办事能力、人际关系处理能力以及是否取得其他职业资格证书等等。鉴于这种情况我们就不能单一的学习基本专业知识。要比较广泛的涉猎其他知识，例如，取得大学英语四六级证书、计算机等级证书。积极参加各种活动，努力拓展自己的见识和人际关系网。通过参加学生会和社团活动，培养一个良好的处理问题方式以及积极认真的工作态度，为以后的就业工作打下一个良好的基础。

青年就业需要制定职业计划。在提升自己知识水平，改变思想观念，增强自身能力的同时，大学生也需要制定职业计划，通过制定自己的职业计划来了解自己，也包括了解他人和了解社会。在制定计划中大学生需要经历几个实践环节；一是通过各种途径收集一些相关的信息来补充、完善自己制定的职业培养计划；二是在做计划时要评估目标实现的可能性，兼顾自己的能力，环境条件的限制，周围人对自己的期望；三是要预测在现实目标的过程中，可能出现的阻碍和如何逾越障碍特别是应鼓励学生利用业余时间参加一些临时性的工作，以获取更多的经验和社会信息。通过实践，让学生对自我有更全面的了解。

让我们一同努力，使自己塑造成一位掌握专业，能说会写，品德高尚，善与社会沟通的应用性人才切实认识到从学校人,单位人,社会人,职业人的角色的转变,把社会的职业需求和个人的职业理想,职业素质很好的结合起来。就业并不是一道迈不过去的坎，作为大学生的我们只要充分利用自身优势并不断完善自己，充满自信地在强手之中脱颖而出。就业创业之舰就要抛锚远航，让我们以勤奋做桨，坚强为帆，自信为舵，乘风破浪，驶向属于我们成功的彼岸！就业创业，我做主！

**大学生创业计划书PPT篇五**

中高档营养搭配水果专卖店

（一）市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果相比，国内人均的消费才刚到其一半。通过对南宁市区的人群对水果消费情况的调查，75%的人群每月的消费水果的金额在30元以上，15%的人群消费水果在20-30元之间，有10%的人群消费水果在20元以下。

随着生活水平的挺高，人们对水果的消费需求呈增长趋势。我国目前人均果品占有量为45gk，与健康标准的要求（70kg）还有不笑的差距，与发达国家人均消费水果（80gk）的水平相比差距更大。考虑现在我国的人口增长迅速，按照健康标准计算，全国的水果消费量比往年要高出80%。目前人们的生活水平不单单只是追求温饱，而是更进一步的关注营养和健康，所以，营养搭配的水果的市场是非常巨大的。

水果的零售，作为一个兴旺的业态，在各个城市迅速的扩容、改造、许多的水果零售店，在人群聚集的地方，铺天盖地。水果专卖店具有投资少，技术含量低，易操作，利润大和回报快的优点。所以水果行业发展才如此迅速，如何在这个行业建立自己的特色，就成了生存的唯一方式。

（二）市场几竞争分析 1.消费群体的分析

水果，这种大众消费品已逐渐转变为生活必需品，是大众消费的一个重要组成部分。目前，大众消费群体的水果消费途径是由以下两种方式组成：集市水果摊、大型超市。而水果消费的方式也有两种：批发和零售。

目前，消费者主要的水果消费途径是集市水果摊（菜市场、街道流动小贩），他们往往选择时令水果作为主要消费对象，对非时令水果、进口水果等中高档水果的选购相对较少，他们也会在去大型百货超市集中采购的过程中选购水果。此类消费群体以中老年消费者居多，他们时间充裕，能够很有耐心的挑选水果品质、权衡价格希望能够得到最大的实惠。他们的消费特点是：要求便利、要求低价、对比选购性强。

者更看中水果的品质和种类。他们往往会对新鲜、新奇的水果种类显现出喜好和偏向。

这些地方的水果销售都是零售，消费者喜欢吃什么水果就买什么水果，更多的是根据自己的兴趣爱好，而对水果中所含的维生素等营养，一概不知，更不说营养搭配。

2.市场前景分析

现在的中国，各行各业发展的都很饱满，加上互联网的神速发展，人们对事物的认识也迅速的加快。对于一些有长时间保质期有易于零售和运输的产品，如：服装、电子产品、数码产品、家具用品、生活用品和极少部分的包装食品等，互联网销售一网打尽，而且物美价廉，所以互联网这种渠道的营销给现有的营销渠道带来了沉重的打击。加上，现在的物流达代了前所未有的水平，就连需要新鲜度极高的水果蔬菜，也能在网上进行销售。水果的营养搭配，满足了现在消费者单单消费物质的不足，而且现在对这营养搭配的销售方法，还是很少人尝试，所以，在未来的至少两年内，是水果行业的巨大的发展空间。

3.竞争分析

（1）消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果营养配套购买方式，由于其它购买水果的传统场所在消费者心中已经形成了习惯，所以要在短时间内改变消费者的购物观念，让其接受这种商业形态。

（2）对于追随者：由于店面布置和销售方法都是可以复制的，所以相信现在在水果店引起消费者重视的时候，会有一些追随者出现，但只要我们把资源（采购、物流）整合起来，相信我们的价格和服务是别人无法追赶的。并且我们对于追随者可以权其加盟我们。

（一）名称：特色水果

（二）宗旨：诚信经营 以质量求生存 以信誉谋发展

（三）成立的目的：

1．行业是需要：中国缺少有特色，尤其是这种营养搭配销售的水果销售经销商

2. 创业者的需要：进入门坎低，很小的投入就可以经营。

3. 水果的购买状况和消费者的心理需要：现在的水果销售模式已经满足不了现在消费者的需求，消费者现在追求的是绿色、健康和营养。

4. 庞大的市场需要：国家计划在20xx年使人均消费水果达到40公斤。20xx年48公斤。20xx年53公斤。也就是说要20xx年，水果要有2500万公斤的消费增长。市场巨大。是现在市场的40%。

（四）组织及人员结构

采购部（五）产品及服务 注解：因为是刚成立的新店，规模不大，为了减少开支，所以只设了以上三个部门，节约资源的同时，也易于管理。

1.产品：主要以大众水果为主，结合营养学，搭配销售。

2.服务：宾至如归 客户至上

高档水果营养搭配的形象塑造：严格控制商品的毛利率及各种经验成本，开展一些促销活动，打造商业形象，如特色水果营养搭配、会员制销售以及利用pop广告和自有品牌来塑造性象。

**大学生创业计划书PPT篇六**

很多大学生都有一个创业的梦想，但是在实施之前一定要认真做好准备工作!不然风险很大!以下是大学生创业计划书范文，供大家参考!

目录

一、执行总结

二、项目背景

三、市场机会

四、公司战略

五、市场营销

六、生产管理

七、投资分析

八、财务分析

九、管理体系

十、机遇与风险

十一、风险资本的退出

附录

1.市场容量估算表

2.市场调查和定性分析表

3.财务附表

1.执行总结

1.1.公司

甲壳质材料研究&开发有限责任公司是一个提议中的公司，它拥有甲壳质纤维制备的专利技术，提倡科技为本的绿色生活新理念，为人类提供尽善尽美的天然生物产品。

我国医用缝合线每年约有15亿人民币的市场需求，其中可吸收缝合线约有7.5亿。

公司成立初期生产医用甲壳质可吸收缝合线，以满足迅速发展的可吸收缝合线市场的需求，使用投资建厂解决方案，针对解决pga(polyglycolicacid聚乙二醇酸)类可吸收缝合线大部分依赖进口、价格昂贵、影响提高人们医疗水平的问题。

公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，涉足甲壳质医用抗菌材料、药物缓释材料、人造器官、化妆品、保健食品、保健服装面料、新型环保包装材料、快餐用具等，形成以甲壳质材料为核心的多元化经营集团公司。

1.2.市场

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为。

目前，我国大量使用的医用缝合线主要有丝线、羊肠线和pga类可吸收线。

羊肠线材料本身有缺陷，pga类缝合线生产成本居高不下，使用范围均受到影响。

医用甲壳质缝合线将就这一切入点进入市场。

医用甲壳质缝合线采用竞争定价策略进入市场。

产品生产成本约2.1元/根，是pga类缝合线的十分之一;平均定价30元/根(据调查，市场可接受价格为30—40元/根)，大约是pga类缝合线平均市场价格的1/2，而且降价空间较大。

公司将在全国设立七个区域分销中心，与代理商、经销商一起建立健全的营销网络。

产品进入市场的过程中将大量赠送产品让医生试用作为促销手段和提高市场占有率的手段，第一年赠送90万根，第二年赠送160万根，第三年以后每年赠送80万根。

国际领先的甲壳质纤维制备专利技术是制备医用甲壳质缝合线的关键。

公司将建立iso9000质量管理体系，力争获得国际iso9000质量管理认证。

1.3.投资与财务

公司设在无锡，享受“三免三减半”的税收优惠政策。

公司成立初期共需资金1100万。

其中风险投资700万，东华大学投入资金100万，短期借款300万。

其中用于固定资产投资602万，流动资金498万。

另外，天纯生物材料有限公司设备入股100万。

股本规模及结构暂定为：公司注册资本1200万。

外来风险投资入股700万(58.33%);×××专利技术入股300万(25%)，资金入股100万(8.33%);×××公司设备入股100万(8.33%)。

第二年估计盈利1000万人民币，以后每年销售利润率45%左右，第二年资产报酬率为75.39%，投资回收期为两年零一个月。

风险资金最好在第3—5年撤出，采用收购方式比较适合本公司。

1.4.组织与人力资源

公司性质是有限责任公司，初期组织结构采取直线制。

公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。

总经理下设营销副总经理、技术副总经理、财务副总经理。

甲壳质纤维制备技术专利属东华大学所有，郯志清教授等老师是专利技术发明人。

郯志清教授有多年的科技成果产业化经验，将出任公司董事长兼技术副总经理;创业小组成员将参与公司的市场营销与财务管理工作;公司还聘请了东华大学市场营销系顾庆良教授作为营销顾问。

2.项目背景

2.1.产业背景

近年来，我国医疗器械产业得到很快发展。

1978年，我国医疗器械工业总产值为7.3亿元。

到1995年，按国家医药管理局统计为80亿元，而此间有关方面调查表明，全国医疗器械产业实际总产值达160—180亿元，相当于1978年的22—25倍，约占世界总销售额的2%左右。

我国医疗器械行业发展滞后于化学药物工业，发达国家医疗器械与药物销售之比接近1：1，而我国只有1：10，因此具有极大的拓展空间。

据调查，高性能的医用纺织品的增值幅度可达到1：50左右。

目前，我国大量使用的医用缝合线有三种：丝线、羊肠线和pga类可吸收线。

羊肠线和pga类缝合线是可吸收缝合线。

羊肠线生产工艺落后，污染环境，可吸收性差，易过敏和产生抗体反应。

目前，它的存在仅仅是由于价格优势。

pga类可吸收缝合线大量依赖进口，不仅花费大量外汇，增加了国家和手术病人的经济负担，也对我国外科手术水平的提高产生了一定影响。

据台湾工业技术研究院报告，1994年医用缝合线的全球市场值估计有15亿美元，每年增长率约4%。

据台湾化工所资料，世界上只有三家工厂生产pga原料，取得极为不易，价格居高不下。

另外，pga含水率过高将导致材料水解劣化、机械强度下降，缝合线质量受到严重影响。

作为一种纯生物制品，用甲壳质作原料的可吸收缝合线，能被人体完全吸收，无毒副作用，能够满足作为可吸收缝合线的所有指标，符合绿色环保的社会发展主题，是pga类可吸收缝合线的替代品。

在吸收进口可吸收缝合线的优点的基础上，研制开发性能优越、价格适宜的甲壳质可吸收缝合线是符合社会和市场要求的。

投产医用甲壳质可吸收缝合线，在全球范围内具有超前性，对于促进我国医疗器械工业的发展、提高人们医疗水平、减轻国家外汇负担等方面，具有长远的经济效益和社会效益。

2.2.产品概述(略)

2.3.甲壳质可吸收缝合线的优点

经临床实验证明，与现有缝合线相比，医用甲壳质可吸收缝合线具备了作为可吸收手术缝合线的主要优点：

纯生物制品，与人体相容性好，伤口缝合疤痕小;

原材料广泛存在于海洋生物中，成本是pga类产品的十分之一;

线体周围形成抑制细菌生长的环境，有利于伤口愈合;

无毒、无刺激，无抗体反应，能够被身体完全吸收;

足够的抗张强度和柔韧性，完全符合制备可吸收缝合线的要求;

易保存，在空气中几乎不分解;

能经受杀菌消毒处理，可进行染色、防腐处理等;

资深教授、专家、研究员担纲科研，研发实力雄厚，专利技术国际领先。

2.4.甲壳质应用前景

甲壳质是一种天然高聚物，是一种新型环保材料，在医学、农业、轻工业等领域具有广泛的用途。

在医学上可以用来做人工皮肤、药物缓释材料，止血剂和伤口愈合剂、人造器官(如人工肾、人造血管)等;在农业上，可用来生产壳聚糖、壳质包复农药、降解地膜等;在轻工业上，可用来做成化妆品、保健品、功能服装、环保包装材料等。

3.市场机会

3.1.市场特征

3.1.1.概述

医用缝合线的实际消费者是病人，使用者和购买决策者是外科主刀医师和护士长，实际购买者是采购部门。

市场特征呈现为使用者、购买决策者与购买者分离的特殊性。

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为，人员推销是最有效的销售方式。

医生首先根据手术类型和要求选择缝合线种类、规格，同时会受使用习惯、品牌偏好、地域差异等因素的影响。

缝合线属于医疗器械类，医药卫生管理机构如国家医药管理局、卫生局等制定的宏观政策法规会对其发展产生重要影响。

医疗器械的销售要三证齐全，三证是《医疗器械生产许可证》、《医疗器械销售许可证》、《产品合格证》，有些地方还要求由当地卫生主管部门核发的《准销证》。

3.1.2.购买决策过程

在购买决策中，医生和手术室护士长起很重要的作用，有些甚至由护士长指定或采购(特别是二级以下医院)，极少数医院由行政部门决策购买。

决策模式主要如下图所示：

图1.略

3.2.市场细分

按市场开发程度，国内医用缝合线市场主要分为两类：

3.2.1.已开发的可吸收缝合线市场

是指使用羊肠线和pga类可吸收缝合线的市场。

这类市场分布主要在经济发展水平较高、医疗水平较高的大城市医院，如北京、上海、广州等。

市场特征主要表现为：厂家对于使用pga类可吸收缝合线的前期宣传已基本完成，医生接受程度高，医生品牌忠诚度高;可吸收缝合线应用广泛、应用时间久;对价格敏感度较低;消费行为比较成熟。

大量使用羊肠线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平相对较低的大中型城市的医院，如西安。

市场特征主要表现为：可吸收医用缝合线主要使用羊肠线，尚未大规模使用pga类可吸收缝合线;医生对于可吸收缝合线的接受程度相对较高;对价格较为敏感;品牌忠诚度不高。

3.2.2.尚未开发的可吸收缝合线市场

是指应该或可以使用可吸收线而仍然使用丝线的市场。

这类市场分布主要在经济发展水平偏低、医疗水平有限的中小型城市医院或大城市的小医院。

市场特征主要呈现为：医生较少接触或使用pga类可吸收缝合线;手术中普遍使用丝线;对于价格敏感度很高;pga类可吸收缝合线尚未进入这类市场，竞争和缓。

3.3.销售渠道分析

据调查，医用缝合线的主要销售渠道为：

厂家直销/当地代理商销售

pga类可吸收缝合线生产厂家主要采用这种方式。

通过当地代理商能够减少进入壁垒，顺利进入新市场。

厂家直销适用于进入壁垒较小的市场。

医院一般较为相信当地的代理商，发生问题处理及时，且信誉有保障。

销售过程主要是这样的：

图2.略

通过医疗器械批发公司销售

主要是国内的丝线、羊肠线生产厂家，他们通过各级医疗器械公司、经销商建立了庞大的销售网络，销售渠道通畅，并与全国各大中医院有着牢固的业务关系，受人为因素影响相对较小。

图3.略

3.4.竞争分析

3.4.1.竞争产品和竞争对手

丝线：价格便宜，目前手术中仍大量使用普通丝线。

上海浦东金环医疗用品有限公司占据了全国丝线市场绝大部分市场份额，其次是美国强生的“慕丝线”也在国内大医院普遍使用，国内还有天津、杭州、无锡、南通等地生产厂家。

羊肠线：价格便宜，在妇产科等手术中较多使用，使用不便，容易引起炎症，处于被逐步替代的阶段。

厂家主要分布在上海、天津、杭州等地。

pga类可吸收缝合线：多为进口，国内南通也有生产，价格较高，厂家以美国的强生和氰胺(肯达尔)为最多。

主要采用上门推销和大量赠送产品试用的方式攻占市场。

据调查，强生和氰胺在上海占有80%以上的可吸收缝合线市场份额;其次，南通“华利康”也有一定的比例。

“华利康”价格大致在强生和氰胺的60%左右，但价格优势基本被其不完善的售后服务和质量问题所抵消。

3.4.2.竞争影响力量分析(略)

3.4.3.竞争优势

甲壳质缝合线本身的优越性能;对专有技术与人才的垄断;成本优势;资源可获性强;高新技术符合政府政策的发展方向等。

3.5.市场容量

3.5.1.市场容量

据估算：1999年国内医用缝合线市场容量约为\*\*15亿人民币。

据调查和二手资料显示，目前可吸收缝合线的使用量仅占5%左右(含羊肠线、pga类线)，但金额占总量的50%左右，约\*\*7.5亿。

(注：\*\*估算过程见附录1，p29)。

3.5.2.趋势分析与预测

据台湾工业技术研究院报告，全球医用缝合线市场年增长率为4%。

据调查，pga类缝合线产品只开发了可吸收缝合线市场的10%左右，市场潜力巨大。

目前，医用可吸收缝合线主要用于大型手术(如开胸、腹腔等)中，pga类可吸收缝合线主要依赖进口，国家对其有严格的限制。

考虑市场增长情况，五年后甲壳质缝合线年销售额估计可达一个亿左右。

(见附录1，p30)

3.6.政策方针和wto的影响(略)

摘要

民以食为天，但在高校里，学校食堂的伙食一直被学生们所抱怨，由于学校食堂普遍都是以大锅菜的.方式做的，虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。

现如今，人们的生活水平在不断提高，对于高校学生来说，健康营养，价格适中的饮食才是他们所需要的。

因此，在学校附近办一个专以学生为消费群体的餐厅是我所想要创业的目标。

我的创业梦想已经存在很长时间，对于餐厅的创建及其运行模式已经有所了解。

另外，资金的筹措，人员的聘用，地点的选择正在进行中。

一 项目概况

项目目的：校园食堂的伙食一直是学校的诟病，在学校附近经营一个价格适中，品种多样的餐厅是一个非常盈利的创业项目。

项目名称：樱兰餐厅

性 质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生餐厅。

建设地点：合肥大学城

市场分析：在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题,而质量却远远没有达到学生们的要求。

本餐厅就是根据这一点,为了提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

宗 旨：健康营养，服务学生，创造有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1.早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。

品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。

2.午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。

而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。

3.全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。

同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。

随着餐厅的固定食客的增加，建立起坚实的客户关系。

财务数据：财务计划栏

注册金额：十五万元

融资方式：自己工作所得五万元，家人助资五万，贷款五万

组织理念：特色饮食，微笑服务

结 论：学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源。

以大学城为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。

据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。

而本人正是学生----这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

二 管理层

(一)餐饮经营者

\*\*\*

职责

1.拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。

2.餐厅员工的薪资和休假的安排

3.热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度的监督。

4.控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。

5.加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

(二)中餐厨师

\*\*\*\*

职责

1.每日早午餐的制作，保证食品质量

2.遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。

3.遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。

4.上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。

5.努力创作特色饮食。

(三)西餐厨师

\*\*\*\*

职责

与中餐厅厨师职责相同。

(四)服务生(三人)

\*\*\* \*\*\* \*\*\*

职责

1. 微笑服务，礼貌待人。

2. 餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业。

3. 客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。

4. 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。

5. 工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。

6. 客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。

7. 下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。

8. 与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度。

三 研究与开发

(一)项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。

在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

(二)餐厅开办前准备

1.租用场地

2.装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3.聘用中西餐厨师，签订合同。

4.联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5.聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6.开始在各高校进行宣传活动。

四 行业及市场

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。

随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅。

而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

(一)此类餐厅的形成及发展前景

世界的不断融合，越来越多的西餐厅在中国建立起来，高校的学生接触的西方文化，让他们对西方的食物充满好奇，因此，像本餐厅中餐为主，西餐为辅的餐厅有着一定的市场需求，只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利。

(二)餐厅所在地(大学城)消费市场分析

合肥大学城是合肥各所高校集中的地方，消费量大，中餐厅多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场。

且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部分学生的消费标准。

(三)现已创办的此类餐厅概况

1.名称：\*\*餐厅

2.成立时间:\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

3.所在位置：合肥大学城

4.优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理。

且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧。

5.主要经营项目介绍:午餐是中餐，晚餐是西餐

6.存在的缺陷：

1.餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感。

2.因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满。

7.本餐厅的竞争策略

(一)做好宣传，开展各种促销活动

1.前期宣传：大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。

定期具体活动的策划和组织，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

2.针对节假日，开展有针对性的促销策略。

(二)创造本餐厅特色

1.永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要;自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识――永远和校园生活合拍。

2.这是你的餐厅。

每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力。

应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪。

五 营销策略

(一)在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

1.优势宣传：

1.本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

2.同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。

3.简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

4.此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

5.本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势。

6.本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。

具体内容请参见附件一。

2.服务：

本餐厅 所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。

餐厅规章制度也有明确要求。

3.品质与价格的双重保障的竞争策略

1，本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食。

2.本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

4.校园广告

(1)再在前期资助学生所举办的活动，在其活动中推广本餐厅，打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来。

(2)等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客，当然这是在盈利的前提下进行的。

(二)经营模式的建立

1.本餐厅提供免费茶水和鲜汤。

并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法(如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法)，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

2.本餐厅推出烧烤冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3.有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

4.餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，根据不同情况采取相应得做法。

如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的。

5.餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。

据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

6.暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。

寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

7.制作顾客反馈表。

在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

将顾客满意进行到底。

树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

六 市场目标

(一)市场进程及目标

半年

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资。

提升知名度、美誉度;积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

两年

进一步健全餐厅的经营管理体制，确定自己的特色品牌饮食，各类活动相继推出，是固定的顾客人数进一步增加。

餐厅运营已经步入稳定良好的状态，

五年

七 风险及对策

(一)资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

(二)资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

(三)经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

(四)管理方面

1.为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。

2.同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

(五)其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。

餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。

因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

八 财务计划

1.现金流量表

3. 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，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。

(大约估计为70000)

4.剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

2.预计损益表(主营业务收入)

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润1000元。

由此可计算出投资回收期约为三个月。

申请人承诺

-->[\_TAG\_h3]大学生创业计划书PPT篇七

贯彻落实党、促进以创业带动就业的战略部署，坚持促进、社会支持、市场导向、自主创业的基本原则，发挥部门、公共服务机构和高等学校的职能作用，调动社会各方面力量，采取一系列鼓励、引导和扶持措施，强化创业意识，提升创业能力，改善创业环境，健全创业服务，引导和带领一大批大学生通过创业实现就业。

20xx—20xx年，三年引领45万名大学生实现创业。其中，20xx年不少于10万人，20xx年不少于15万人，20xx年不少于20万人。有创业愿望并具备一定条件的大学生都得到创业培训，准备创业的大学生都得到创业指导服务。市场导向的大学生创业机制初步建立。

(一)开展大学生创业培训(实训)。按规定认定创业培训(实训)机构，选评一批创业培训师和讲师。探索建立模拟公司、信息化创业实训平台等，组织有创业愿望的大学生参加创业培训(实训)或演练。进行求职登记的毕业生按规定享受培训补贴。积极会同教育等有关部门，邀请创业成功人士为在校大学生传授创业经验，组织开展形式多样的大学生创业竞赛活动，积极开展在校大学生创业培训(实训)服务。

(二)对大学生创业给予政策扶持。大学生创业符合规定条件的，可享受注册资金优惠、小额担保贷款、税费减免等扶持政策。将大学生创业见习纳入就业见盘子实行统筹管理。鼓励支持大学毕业生开办网店从事创业实践活动，提供创业辅导和便利条件。积极会同有关部门多渠道建立创业专项扶持资金。多渠道拓展大学生创业渠道。

(三)为大学生创业提供指导服务。建立大学生创业项目库，举办创业项目展示和推介引导活动;积极会同门和高等院校，为在校大学生提供创业指导服务，将创业指导与创业教育、创业培训(实训)紧密结合，指导大学生制定创业计划书，为大学生制定创业路线图。建立完善大学生创业导师制度，组织一批有社会责任感的企业家和专业人士成立大学生创业导师团、专家志愿团等;建立创业大学生俱乐部、创业大学生联谊会等多种形式的大学生创业交流平台。发挥创业指导服务中心及公共就业服务机构的作用，提供形式多样的创业服务。

(四)为大学生创业提供孵化服务。积极会同有关部门，充分整合、企业、高校、社会团体等多方资源，发挥小企业创业基地、科技企业孵化器等现有园区和孵化基地的优势，建立一批大学生创业园，为创业大学生提供低成本的生产经营场所和企业孵化服务;将创业实训、创业孵化、创业指导相结合，细化、规范服务流程，建立不同阶段大学生创业的全方位、阶梯型的创业孵化服务体系;根据当地实际，会同有关部门完善创业场地、创业设施等硬件建设，制定大学生创业园区房租补贴、经营场地补贴政策。

(一)加强领导，明确分工。充分发挥就业工作联席会议作用，会同有关部门成立引领大学生创业工作指导小组，统一负责本计划的组织实施。正在开展创业型城市创建工作的地区，本计划的组织实施由创建工作领导小组统筹安排。加强各部门行动之间的协调配合，确保本计划顺利实施。

(二)制定方案，抓好落实。各省、自治区、直辖市要根据本计划制订实施方案，将目标任务和各项措施细化分解并落实。开展工作进展调度通报，开展年度工作总结和绩效考评，将考评结果纳入就业工作绩效考核范围。加强工作调研和业务指导，及时解决问题，确保将本计划的各项任务落到实处。

(三)突出重点，强化推动。建立重点地区和行业(领域)工作推进机制。要指导创业型城市创建城市以及其他高校毕业生数量较多、创业环境较好的地区，将本地区大学生创业引领计划纳入促进创业带动就业和创建工作重要内容，重点推进。要根据当地实际确定一批重点行业(领域)(如信息技术、服装服饰、文化创意、物流、动漫、电子商务等)，鼓励指导行业协会、社团组织根据本计划制订引领大学生在本行业(领域)创业的行动计划，报我部备案后在有条件的地方组织实施。

(四)树立典型，宣传引导。开展评选表彰活动，树立一批创业大学生、创业导师、支持创业金融机构、大学生创业基地典型。总结工作经验，推动宣传交流，引导社会，增进全社会对大学生创业的理解和支持，努力培育崇尚创业、褒奖成功、宽容失败的创业文化环境。

请各省、自治区、直辖市人力资源社会保障厅(局)将大学生创业引领计划三年总体计划和分年度实施方案于5月31日之前上报我部。计划实施情况请及时上报。

**大学生创业计划书PPT篇八**

20xx年期又到了，在这个学期里，我部对本学期的工作内容做出如下规划：

1.在部门内部对各部员进行详细明确的分工，以利发挥创业部在校园使者团的主要作用，保证为各部门活动的顺利开展提供绿色通道。

2.秉承上学期的工作态度，继续努力做好创业部的本职工作。

3.加强本部优秀部员的培养及其他部员的培训，以提高其综合素质和工作能力。

4.适当地采取一些措施来增强部员的合作精神。

1.在团内积极与其他部门沟通，了解其他部门的需求，以便及时地为其他部门提供所需的资源，此外，通过与其他部门部员的沟通也可以扩大本部成员的知识面。

2.多与各学院毕业生取得联系，了解他们的就业及创业方面的情况。 此外，我部计划与其他部门合作，请专业导师来为广大同学开展有关择业、就业方面的讲座，以帮助同学们了解最新的就业形式和社会动态。

在这一学期里，我们部门主要计划进行以上的工作与活动，努力做好我部门的工作，做好为学校及广大同学服务的工作，让他们真正在我部受益。新的学期开始了!我们校园使者团也将迎来一个新的工作篇章。由于上学期从创业部被调到秘书处工作，我个人基本上在秘书处没有做什么事情，有什么事情都是大家一起做的!但大家都很配合的完成了工作。从此我看到了每个使者都具有热情、和谐、团结、积极向上，对工作充满激情，贡献自己的力量!

在此，我代表秘书处做了如下工作计划

1. 首先纳新，挑选人选(要求：08级、09级各一名)具有较强的文字写作能力及组织策划能力比较擅长应用文件书写，会用电脑做简单的表格等。

2. 对新进入的使者进行简单的培训。

3. 认真完成每次的工作记录。

4. 以“协助老师，服务同学”的宗旨去完善上级交给的任务。

5. 围绕宗旨，抓住同学们的需要协助策划部策划新的活动。

**大学生创业计划书PPT篇九**

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱。

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9.5万元。

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，并成蛋糕市场的着名品牌。

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95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x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9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱);

3、货架和卖台投进约1500元;

4、员工(2名)同一服装需500元

5。机器设备最大的投资：8万元(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6000元。

月销售额(均匀)：21000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21000元。

每月支出：14033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5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967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。

**大学生创业计划书PPT篇十**

（一）创建鄢陵县大学生新农村创业中心

1．依法在工商行政管理局注册成立鄢陵县大学生新农村创业中心。

2．注册资金2万元，为创业者全资控股，所有盈利均归创业者所有。

3．主要经营活动为下属村级社区服务中心的生产资料的统一采购，及其农产品的销售。

4．另外可以统筹安排大学生等青年志愿者在村级社区的支农支教活动（农村的很多小学还没开英语课及其很多公立学校老师激情不高）。

5．指导村级社区服务中心开展相关经营以及非盈利性活动。

6．县级服务中心将采取招标形式进行相关物品的统购及其联系外商进行农产品的销售。

7．大学生在农村创业将会享受国家税收优惠(吸引大学生服务农村,献身农村)。

8．县级服务中心开展的盈利性活动将与非盈利性活动分开。

（二）在县级创业中心的指导下协助15个村逐步成立村级社区服务中心

1．第一批先行选择已经有一定基础和邹形的5个村子成立村级新农村社区服务中心

2．他们分别是柏梁、陶城......

3．村级服务中心主要经营生产资料的村级销售及其把农民的供应信息提供给县级中心便于销售人员与外界联系.....

4．村级服务中心依法在县工商局注册，取得营业执照

5．村级服务中心注册资金1万元，采取合作社制度

6．其中村民分散控股，县级创业中心参股，但入股资金不得超过元

7．村级服务中心盈利除留足公积金等外，所有盈余按股分红

8．村级服务中心实行会员制度，所有产品对会员实行优惠，优惠额当场返还会员

9．村级服务中心在县级创业中心的支持下，创办农民科技夜校等开展其他非盈利性活动

10.村级服务中心的公积金可以用于社区物质文明和精神文明建设

11.在第一批村级服务中心运作的经验和教训的总结基础上继续开拓10个村级服务中心

1．县级创业中心与村级服务中心是指导与被指导的关系

2．县级创业中心通过入股参与村级服务中心，建立经济联系

3．村级服务中心主任将作为县级创业中心的理事或者监事参与县级创业中心的决策

4．县级创业中心委派大学生入驻村级服务中心具体协助其开展工作

5.建立一些协会,便于老百姓之间的交流

目前在鄢陵县经营生产和生活资料的主要有三大类型的经营商：

第一类，国家千乡万村市场工程，为国家商务部启动，即试图建立有序的村级市场流通秩序，但是几乎全部只是将某个村级的私营商店换个牌子，并没有什么实际内容，与未换牌之前无异。

第二类，县种子公司镇农业技术管理站等国营单位经营商，其主营季节性生产资料，但其运行行政管理机制，市场反应缺乏灵活性，但依靠其强大的覆盖网络，一度控制农资市场。

第三类，农村个体工商户，自主进货，自主销售，主营生活资料的销售，低成本运作，作为前两个类型的补充。

上述三大类型均存在一个极大的缺陷，即没有严密的联盟系统，没有联络固定的消费者，而一味地追逐商业利润。

针对此种情况，如果我们建立县级创业中心和村级服务中心，并且通过村民入股等合作社形式，将会将村民，村级服务中心，县级创业中心有机联系起来，成为一个利益联盟。农村因为找不到买主或者买主少没有竞争或者竞争小而使农产品卖假不高....如果县里有一个营销队伍(他们的工资有销售农产品户按量承担),负责县区农产品的销售,那农民的收入会大大提高....

以村级服务中心为例，经营化肥等季节性生产资料盈利将达到3000元。农产品户根据销售农产品量拿出一定利益分成除结算销售人员的工资极其它费用的节余4000元。这样一个村级服务中心其年盈利将会达到7000元，此仅为保守估计。如果第一批有5个村级服务中心无疑盈利将会达35000元。同时,还有给农民带来的实惠(农产品的销售,及其买到物美价廉的生产资料),那是无法用金钱来计算的,真正给农民带来了实惠,农民富裕,达到小康。开展的精神文明建设及其支教支农活动也为建设和谐社会打下基础。农民真正的幸福安康。

1．定位：大学生创业

2．方向：服务新农村

3．核心：县村户三级利益联盟

4．亮点：合作社社员制度

5．利益分配：多赢互惠

6．利用已有人际脉络（大学生村官来自全国各地的学校）

7．利用媒体(网络、广播、电视、报纸等）资源

8．争取政府的政策优惠

1．县级创业中心

注册资金：2万元

周转资金：1万元

2．5个村级服务中心

参股资金：1万元

周转资金：1万元

企业与风险总是联系在一起的。成功的实现创业计划并不仅仅是敢于冒险，而是在于懂得如何分析风险的大小以便看清自身承担风险的能力。以下是几点风险及对策：

1．县级创业中心委派大学生入驻村级服务中心监督可能出现的风险

2．村级服务中心主任将作为县级创业中心的理事或者监事参与决策

3．村级服务中心采取的合作社会员制度将会发挥其共同抵御风险的功能

4．赢在起跑线创业指导团队的专业指导

5.借鉴别地方的经验

6.责任到人

**大学生创业计划书PPT篇十一**

尊重餐饮业人员的独立人格

互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解

店长

行政人事部

主要职责

人员到职与离职的相关办理

各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理

员工请假，调休假作业，出勤状况，稽查，统计作业

员工考勤，督导并薪资核算

对本店各项工作的纪律检查

做好每次会议的会议记录

做好咖啡屋每次招待知名人士的经验记录，以便下次招待借鉴

协调本部门与其他部门的联系

人员分配：本部设正，副部长各1名，档案管理员1名

记时工资制

固定单班制

在一开始的人员招聘中，我们首先会搞清楚每个应聘者的空闲时间段（包括每个星期中哪一天及这一天中的哪个时间段有空）然后根据时间段确定一个星期中每天的工作人员。

**大学生创业计划书PPT篇十二**

1、公司介绍：

1）项目名称：

2）项目场地：

3）法律形式：个体工商户

2、管理者及其组织：

休闲吧店长（兼公关人员）一名；收银员（兼会计）1名；服务员3名；采购员（兼保管员）1名；调酒师1名，厨师一名。

3、主要产品和业务范围：

1）各式茶饮；

2）各式咖啡；

3）水果冰沙；

4）珍珠奶茶；

5）果汁；

6）茶点；

7）小吃；

8）冰主要产品：冰淇淋

零食等，并附带提供各种娱乐工具和图书价值等。

主题的独立雅间，为同学们提供一个交流的平台和空间，可以通过在其中举办主题party，主题活动，学生峰会等。

4、市场概貌：

本店可为同学提供休闲娱乐的独立场所，周围有不少大学校园，学生会议、社团活动等较多，但可供活动的场所较少，故市场需求量较大。

5、营销策略：

注重在各大校园的宣传力度，坚持高档的环境，一流的服务，中低档的消费原则。

6、销售计划：

实现每月利润率在30%—50%。

7、财务计划：

1）启动资本：10万人民币

2）后期投资：根据营业情况对资本是否增加投入，扩大经营规模做出适当调整

3）资本来源：银行贷款

1、本公司所创建的项目名称为“休闲小窝”。

2、公司理念：

为学生提供饮食及思绪飞扬的空间

为师生提供学术交流的空间

为朋友提供聚会聊天的空间

为社团、学生会提供小型活动的集合开会空间

3、经营战略：

我们坚持“一个中心，两个结合”的原则，“一个中心”，是指我们坚持以“服务顾客”为中心。“两个结合”分别是指：一，坚持无偿与有偿相结合。有偿的是我们的产品，无偿的是我们的服务。二，坚持个性与大众化相结合，在以大众化的服务为标准的同时，我们将会推出给你量身定做的服务。

4、战略目标：

本公司由于资金有限，结合学校目前的状况和市场现状及自己的实际情况，计划每年的利润大约为3万元人民币，通过3~4年的经营后预计可以收回全部前期投资。

1、背景分析：

1）校内商业街虽然有一些饮品的可以供同学们休闲娱乐，但由于空间狭小，桌椅摆放比较拥挤，人员走动外加聊天说话，会显得室内环境比较嘈杂，缺少一个安静舒适的空间。

2）学校的广场等休闲性空间很少，为数不多的坐椅也时常被那些好学着占据着，如果下课后想师生交流下，校园里难得会有清静且有可休憩的空间，因而也缺少一个交流场所。

3）有些广场中休闲坐椅布置不合理，造成绿地的利用率低，因而没有形成合适的户外交往空间。因而需要增加一个提供交流的休闲性空间。

4）学校社团活动较多，但学校很少有室内性的空间可供社团进行活动或学生聚会。

2。项目需求分析：

学校是一个有纪律、有校规规范与制约的场所，因而学生活动，也相应的受到这些因素的制约与管理。该项目的实施，旨在建立一个为学生及在校师生提供充分交流的场所空间，以及闲暇时的休憩空间，家长或朋友来探望时的交谈空间，及某些学生自发性组织活动时的集合开会空间。

1）学生交往空间

现在大学生，大多数属于独身子女，因而对于即将步入社会的他们来说，交际能力的培养是至关重要的，因而在学校建立这样的服务性设施，为学生的交往提供舒适环境，是很有必要的。

2）饮食及思绪飞扬的空间

该项目就经营了一些熟食可携带的东西，及一些茶、果汁等饮品，如此幽雅舒适的环境，让那些忙碌者休闲的同时，想想方案的构思，使那些喜爱读书的朋友，有一个舒适安逸的气氛，“小窝”就是不错的选择。

3）师生学术交流空间

闲暇时想跟老师探讨下学术问题，或者上课意犹未尽，想继续话题，想找个清幽且轻松的环境交谈，在学校里似乎很难，因为学校本身的休闲设施就不多，且似乎经常被那些好学者用来背诵英语了，因而该项目就考虑到这一点，想给师生的交流，提供一个舒适清爽的好环境，既满足他们的需求，另一方面也促进了师生的更多融洽交谈，以促进学校学术研究的更好发展。

4）小型活动的集合开会空间

学校中不免要参与一些学生自发性组织的活动，如，社团活动，学生会会议等，这就有一个集合、讨论的过程，因而该项目，为这样的小型活动提供一个集合开会的场所空间。

3、运行依据：

通过调查问卷的分析，得出学生的真实需求性。

校园的休闲服务性设施明显不足。

4、创业机会：

供学生休闲娱乐的场所和项目有限，我校师生共计七千多人，，这是一个庞大的消费群体。再加上现有的几个娱乐项目设施老套，形式单一，毫无新鲜可言，从学生的心理需求来看，多数人都希望寻求一个优雅、有氛围的地方尽力释放自己的心情。而我校正处于快速发展时期，供给和需求之间的.矛盾给我们的创业创造了无限商机。

1、服务介绍：

现代生活丰富多彩，以经营花式咖啡与饮料为主的休闲吧逐渐在国内如春笋般地出现。到休闲吧休闲、聊天、交友、饮用咖啡和各种饮料已经形成了新的时尚，作为大学生，我们要跟上时代的步伐。同时，学生也需要一个宁静致远的休闲空间可供大家看书、上网放松心情，更需要有特色的独立空间，供学生社团或组织举办小型活动，对于这些，我们“休闲小窝”休闲吧就为您提供了这样的平台。

2、主要产品介绍：

休闲吧主要提供各式茶饮，各式咖啡，水果冰沙，珍珠奶茶，果汁，茶点，小吃冰淇淋等。

3、特色服务：

本休闲吧分两层，共设三个区，其中一楼分为休闲交流区和读书上网区；二楼则设为不同主题的独立雅间，为同学们提供一个交流的平台和空间，可以通过在其中举办主题party，主题活动，学生峰会等。

1、组织构架：

休闲吧店长（兼公关人员）一名；收银员（兼会计）1名；服务员3名；采购员（兼保管员）1名；调酒师1名，厨师一名。

2、各岗位人员所具备能力和职责：

1）店长（兼公关人员）：有足够的经济实力和较高的管理能力；负责企业的资金来源和方向，并监督其他人员的工作。负责收集各种反馈信息及处理好各种人际关系方面的紧急事件，目光投向市场，了解市场行情与大型休闲吧建立联系，负责休闲吧的改进及弥补不足之处。

2）收银员（兼会计）：有一定的财务能力，负责收钱，记帐并整理好资料（包括帐目和原材料分配）。

3）服务员：做事积极主动，待人热情，善于与陌生人沟通并会很好地处理与顾客之间的关系，负责为顾客送一些水果饮料以及水吧的环境卫生。

4）采购员：有一定的社会经验并在讨价还价方面比较擅长，负责企业所需的各种原材料的采购和分配，同时负责休闲吧的保安工作。

5）调酒师：有一年以上的调酒经历并热爱此项工作，具有创新精神，负责调出顾客所需的各种饮品。

6）厨师：有一年以上工作经历，负责做休闲吧的茶点小吃并协助采购员做好食材的采购工作。

1、相比我们的优势有：

1）能给大家提供一个新鲜的娱乐场所

2）注重服务形象和服务质量

4）具有很强的经营管理头脑，经营方式灵活

2、我们的劣势：

1暂时不存在稳定的消费群体

2经验不足

3、经营策略、竞争策略：

1）广告宣传采取印宣传单的方式，降低成本。

2）开张时取较低的价位抢占市场，待稳定后再适当提高价位。

3）制定规章制度和服务标准，规范本企业员工的行为，提高服务质量。

4、初期经营策略及中远期策略：

通过各种优惠活动如打折、有奖竞猜等形式吸引顾客，培植顾客的消费意识，然后，在价格让买卖双方都可接受的情况下，以环境和服务取胜。

1。100平方米投资分析

投资分析：总投资10万元人民币

1）装修费用：2万五千（含霓虹灯、招牌、消防设备共5000—6000元）

2）设备费用共：1。5万元

餐饮制作设备：4000元

空调设备：5000元

家具：3000元

用具：2000元

桌游、书籍：500元

音响设备：500元

3）流动资金（含每月开支所用）：1。5万元

4）房租押金（年付）1万元

此项目风险是以下几个方面：

略：在学校以及周边院校做好宣传工作，着重介绍休闲吧的服务特色。

出自己的特色来，发挥自己的优势。

3防盗风险；火灾风险

个人一些意见：

1、人员构架：人员偏多

2、市场分析：相对竞争对手的优势和劣势

3、投资分析中：没有体现出人员工资

4、销售计划：实现每月利润率在30%—50%。（利润偏高）

**大学生创业计划书PPT篇十三**

从背景、项目介绍、创业优势、预算、首次备货花费、开业花费、周转金七个方面全面系统地阐述了开一家中小型咖啡店的必备因素。

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、现代生活联系在一齐。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所理解。

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边街道一个显眼的位置，那里虽然装修简单，但个性有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上方横七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上方落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌能够坐4-6人。但是，那里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样简单自由。

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。然后而且前期投资也不是很高，此刻国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者大学生往往对未来充满期望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者就应具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自我的潜力、增长经验，以及学以致用;最大的诱人之处是透过成功创业，能够实现自我的理想，证明自我的价值。

1、咖啡店店面花费

咖啡店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达成房屋租赁协议。然后协议资料包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁花费、支付花费方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10-15平米店面，启动花费大约在9-12万元。

2、装修设计花费

3、装修、装饰花费

具体花费包括以下几种。

(1)外墙装饰花费。包括招牌、墙面、装饰花费。

(2)店内装修花费。包括天花板、油漆、装饰花费，木工、等花费。

(3)其他装修原料的花费。玻璃、地板、灯具、人工花费也应计算在内。

整体预算按标准装修花费为360元/平米，装修花费共360x15=5400元。

4、设备设施购买花费

具体设备主要有以下种类。

(1)沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2)音响系统。共计450

(3)吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4)产品制造使用所需的.吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水机，采用美的品牌，这种净水器每一天能生产12l纯净水，每一天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选取的是电控半自动咖啡机，然后咖啡机的报价此刻就应在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。

磨豆机，价格在330—480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每一天的制冰量是12kg。价格稍高550元，质量较好，所以能够用很多年，这么算来也是比较合算的。

5、首次备货花费

6、开业花费

开业花费主要包括以下几种。

(1)营业执照办理费、登记费、保险费;预计3000元

(2)营销广告花费;预计450元

7、周转金

共计：xxx元

**大学生创业计划书PPT篇十四**

1）团队简介

跃进创业团队成立于20xx年3月17日，经过一周的市长/市场调查和分析，选择拖鞋作为创业项目销售男女时尚拖鞋。我们是一个具有敏锐市长/市场洞察力的专业团队，具有充满活力和进取活力。队员们结合各自的优势，发挥所长，互补，学习，提高，体现团队最大的力量，使拖鞋事业做大做强。

2）事业

各种男女时尚拖鞋

1）产品说明

拖鞋使人们享受悠闲的心境，轻松的生活。放慢匆忙的脚步，忘记紧张的生活节奏，慢慢走，用心体会人生。

我们的拖鞋是时尚、舒适、健康、主要元素，为顾客提供优质的商品，是一个美丽的夏天。

2）产品风暴分析

优点：时尚，满足大学生的个性化追求；价格合理，明码标价。

缺点：产品进口价格高，渠道不稳定。种类不全。

机会：夏天的到来，拖鞋市长/市场需求大。

威胁：由于业界的竞争，拖鞋的设计越来越多，冲击力也越来越大。

3）销售方法

a、实习超市线下销售基础

b、以摊位形式辅佐

1）目标消费群

民政学院内的学生和教师中，以18—25岁追求个性、追求时尚的时尚一族为主要目标客户。郊区居民是二级顾客。其中特别是以1区女学生为重点的顾客。

2）市长/市场环境分析

据调查，大学学校市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，民政学院及周边市场销售拖鞋的商店主要是精品、超市和鞋店。据现场调查，这种卖鞋的商店有22家，竞争激烈，产品种类多样，主要以中低端为主。

跃进队销售的主要地区在1区寝室。我们发现1区3000左右的女学生为8—12人以寝室为单位。消费者层大，集中，发现消费行为容易受到寝室会员的影响，可以凭借口碑的效果带动销售。

消费能力方面也以中低水平为主，对价格比较敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后，制定了我们的营销战略。产品选择上的要求是根据舒适度、时尚、时尚追究时尚、美观的需求，价格定位区间在12—15韩元以内。

在销售战略上，以实习超市为主要卖点，平时晚上在1区门口进行展示销售，使目标顾客的近距离购买意向更加便利。如此激烈的是，在市场上，我们跃进是一种精密营销方式，特别是针对一群目标顾客进行专业化销售，可以充分满足消费者。

1）销售战略阶段性目标

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，对于这些目标，我们将采取不同的具体操作手段。

a、通知阶段

以实习超市的春季促销为契机，进行产品的市长/市场宣传和宣传，打造本公司的知名度。

b、开始阶段

在民政学院1区寝室门口进行持续的产品展示，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品销售。

c、推进阶段

买一双拖鞋，赠送一份精致的礼物等一系列打折活动。

好事成双。一次买两双的话，可以享受第二个8.8%的折扣

2）营销原则

a营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质服务，是在竞争激烈的市场中立于不败之地的显眼法宝。我们的经营原则是用微笑迎接所有顾客，用真诚打动所有消费者。

“三心”xx意图、注意、忍耐

销售前认真观察所有顾客，揣摩他们的心理。

在销售中细心发现顾客的需求，满足顾客的需求。

售后耐心地告诉客户注意事项及维护措施。

b营销功能：差异化营销

作为学生，我们接近学生市场，所以当然能更好地理解学生的消费需求和消费心理。因此，戴尔的营销特点是能够满足每个客户不同需求的独特产品和服务。从消费者的角度进行每一次购买产品、定价、销售方式。

这次创业不以利润为主要目的，所以经过这次创业的实践，重点是了解创业过程中的所有阶段。选择进入合适的市场、如何进货、向消费者销售技巧等。学习是我们的最终目的，利润只是起到推动作用，因此我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而且，这也创造了一个独特的理念，即我们的整体营销与其他商店不同，通过开展差别化营销来吸引和稳定我们的客户。

1）组建团队，

团队是一个自由的共同体，能够合理利用各成员的.知识和技能，解决问题，实现共同目标。众志成城，力量大，成果大。

球队的组成具有非凡的意义。选择合适的人群，合适的职务安排将成为今后有效开展工作的重要因素之一。经过多次严格的选择，我队已经初步形成。

a、球队数：6人

b、成员结构：管理xx章xx（协调员）

销售——张xx利xx（革新者推动者）

财务——里x（主管）

购买——xx数量xx（从业者信息）

c、团队成员要求“熟悉大势意识、创业计划”的全过程、无私精神、慷慨、活力、团队合作、应变能力等。

2）管理计划

小组与工作组不同，因为小组同时要求个人和相互负责。团队可以通过成员的共同努力创造一个工作成果，取得比所有团队成员个人最高业绩总和更大的成果。因此，要想取得好的发展，必须制定好的可预测性和管理计划。

a、借迪克特法，在那里引用为“专用时间”。团队的每个成员都按照日程选择自己的工作时间，除了课外，其余时间都专注于团队选择的项目，努力不做与项目无关的事情。

b、在信息共享：团队项目进行过程中，每个人都可以获得相应的实践收获，并为信息共享留出特定时间，包括一段时间的销售业绩、个人体验等有利于团队发展的信息。

c、分工与合作共存：首先，团队成员根据自身责任做好团队内工作。第二，队员遇到困难时，队员要进取地帮助队员，按时按期完成团队任务。

d、会议要求：

——次全体组员不应该召开目的、意义、议程不明确的“混乱会”，做好相应的准备

——实际联系，解决问题，不举行简单的“全会”

——优先考虑，聚焦，不举行“扯皮会”计算

——实效，2补充，3强调，4票，5总结式“8周会议”不举行

——不举行7点会议、8点延迟、9点领导人报告的“迟到会”

f、如果团队项目正式启动，将根据失误的严重性、损失和影响进行处罚。

凉鞋是季节性强的产品，受今年气候影响，气温一直寒冷，影响凉鞋的销售，因此我们坚持保守的财政政策，努力将财务风险降至最低水平。为了最大限度地提高企业的利益，我们尽可能降低成本，在人力消费上，压缩每一分钱，绝对不盲目支出。在鞋的利润控制上，决不比别人卖的贵，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，另一方面可以加强我们的人脉关系，在销售过程中积累人脉也是我们的收获。

这一系列严格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）融资方法

6人共募集1200元，其中购买费用939元，目前总营业额876元。

2）财务记录数据（单位：xx元）

3）对现有资产的分析

截至20xx年5月10日，跃进创业团队共投资1200韩元，总购买费用939韩元（包括交通费），总销售额876韩元，总库存约337韩元。经理、销售人员、购买者、财务等工资尚未结算。

4）财务趋势

随着天气变热，预计第二天将是凉鞋销售的热季节，企业预计销售额会激增，销售额也比2月份大幅提高，同比增长约80。37%，总销售额为1580韩元。

5）财务摘要

在此次创业实践中，总销售额为2456韩元，总利润为736.8韩元，接下来的两个月里，跃进创业团队成员利用自己的活力和营销人员的专业水平，提高了这两个月的销售量，成功完成了此次创业过程，使跃进各成员获得了基础创业知识和宝贵经验。

1）机会

a、随着夏天的临近，气温的升高，在非正式场合穿拖鞋的人越来越多，既方便又方便。

b、拖鞋是夏天必不可少的东西。几乎每个人夏天都有一双或几双拖鞋，是人们夏天洗澡时必不可少的东西。

c、拖鞋的价格比其他鞋子便宜得多，所以很多人更换拖鞋的频率比其他鞋子更频繁。尤其是新产品上市的时候。

d、随着新的夏天的临近，很多人已经过时或找不到以前的旧拖鞋，会让他再买拖鞋。（威廉莎士比亚、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋）。

e、我们的座位靠近旁边的女学生宿舍，不下雨的时候可以在宿舍大门摆摊，方便顾客购买。

f、能有效利用认识的人进行广泛的宣传。

2）威胁

a、学校内外有很多便利店，这些便利店中销售各种风格和价格的拖鞋。

b、由于我们自己的资金限制，每次进货量和进来的拖鞋的设计都不丰富。

c、今年雨下得很大，气温上升也不明显，所以在野外摆地摊的时间不多。

d、由于本学期学习任务比较重，成员们的休闲可支配时间也不同，在野外摆摊的时间不稳定。

3）应对措施

a、我们不能和便利店搞各种风格。但是我们可以战胜他们，提供更好的售前、销售中、售后服务，用优质的服务打动客户，争取更多的转运。各会员加强了销售技巧方面的学习，提高了交易率。

b、在我们买的拖鞋样式不丰富的情况下，我们可以使我们的产品在质量上优于其他地方销售的拖鞋。（威廉莎士比亚、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋、拖鞋）所以，需要进货的时候，请把拖鞋的质量关掉。

c、对于今年雨水多，影响室外摊位的问题，在可能的天气条件好的情况下，只能多摆在室外，尽量减少天气原因造成的损失。

d、尽可能收集各会员的空闲时间，合理分配，提高野外摆摊的频率。

**大学生创业计划书PPT篇十五**

本公司有董事会、宣传组、策划组、实施检测组、营销组、人力资源组等，对其要求如下：

1)有志长期从事健康营养产业、具备一定投资实力、优异投资健康产业的人士

3)管理者、工作人员要具备一定的医学、保健、营养学知识;

6)愿意定期接受总部提供的技术培训及考核(免费);

**大学生创业计划书PPT篇十六**

以上级一系列关于促进创业带动就业的指示精神为依据，通过创业大赛，营造创业氛围，展示创业风采，宣传创业政策，推介创业项目，增强创业活力，引导更多的城乡劳动者自主创业，促进创业带动就业。

略

济南20xx大学生创业大赛

迎创新之风燃创业之火筑创富之梦

20xx年6月至20xx年10月

主办单位：济南市人力资源和社会保障局

承办单位：济南市劳动就业办公室

大赛项目分为两类：初创企业和创意团队。

驻济在校大学生和毕业5年内(20xx年至20xx年毕业)的普通高校毕业生。已参加往届市级以上人社部门组织的创业大赛并取得三等奖以上名次的，不再参加本届大赛。

(一)初创企业

参赛人员已创办企业的，参加初创企业组比赛，主要条件：

1、创办小微企业(小微企业标准按照工信部有关文件界定)，注册时间3年以内(20xx年8月1日以后注册)。

2、参赛人员必须是企业法定代表人。

3、带动就业3人以上。

4、拥有合法的知识产权，无知识产权纠纷。

5、经营规范，社会信誉良好，无不良记录。

(二)创意团队

参赛人员有创业项目，参加创意团队组比赛，主要条件：

1、创业项目具有商业开发价值、实际用途广泛、市场发展空间大、带动就业能力强。

2、团队成员3人以上。

3、现场参赛必须是项目主要创意人。

4、拥有合法的知识产权，无知识产权纠纷。

(一)初赛阶段(20xx年6月中旬至9月上旬)

初赛由县(市)区人力资源社会保障部门负责组织。初创企业在企业注册地报名参赛，创意团队在创意人所属辖区参加比赛，高校在校生参赛以校区所在地为准。报名时选手须携带身份证、学生证或毕业证和创业(商业)计划书，初创企业还需携带营业执照副本、与招用人员签订的劳动合同。各县(市)区按照分配名额选拔上报复赛选手，初创企业组和创意团队组各30名选手进入复赛。

(二)复赛阶段(20xx年9月下旬至10月上旬)

大赛组委会对进入复赛的30个初创企业和30个创意团队采用“5+3”的模式(5分钟项目演示及陈述+3分钟评委提问)组织复赛。大赛组委会对复赛各项目进入前10名的参赛人员进行尽职调查，并在济南就业网公示。各项目复赛成绩前6名进入决赛，7至10名获得优胜奖。

(三)决赛阶段(20xx年10月中旬)

1、大赛辅导。由大赛组委会聘请专业创业导师对进入决赛的选手进行辅导。

2、创业论坛。同期举办济南20xx创业论坛。

3、大赛决赛。对复赛阶段产生的各前6名参赛选手，通过抽签确定参赛顺序，采取“4+5+3”的模式(4分钟创业微电影+选手5分钟演讲+3分钟专家提问点评)，由专家对参赛选手进行综合评定打分，产生一、二、三等奖。决赛参赛选手必须是企业法定代表人或创意项目主要负责人。整个决赛过程全程录像，法律公证处现场公证。各县(市)区人社局局长、分管局长、就业办主任、街道(乡镇)人社机构负责人、部分高校代表、社会群众参加创业论坛和创业大赛决赛盛典。并邀请省、市领导为济南20xx大学生创业大赛决赛获奖选手颁奖。

《创业微电影》是指参赛者以视频、图片等形式记录团队从开始创业筹划、项目选择、项目准备、营销实战、创业经验以及参加大赛预赛过程，用以在创业大赛决赛现场展示。

4、颁奖典礼。邀请嘉宾为初创企业和创意团队一、二、三等奖颁发创业大赛奖金、奖杯及荣誉证书。

(一)奖项设置

1、初创企业：

一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，优胜奖4个。

2、创意团队：

一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，优胜奖4个。

3、优秀组织奖

对在组织严密、成绩突出的县(市)区，由大赛组委会颁发济南20xx创业大赛优秀组织奖。

(二)奖金数额

一等奖3万元，二等奖2万元,三等奖1万元，优秀奖5000元，优秀组织奖2万元。

(三)支持政策

1、初创企业

(1)可享受市级创业导师提供的“一对一”创业指导。

(2)符合小额担保贷款条件的享受10万元政府贴息贷款。符合条件的享受政府一次性创业补贴和岗位开发补贴。

(3)在市级创业孵化基地落户的，符合条件的享受房租补贴政策;

(4)符合条件的优先入驻济南市大学生创业孵化中心。

2、创意团队

(1)创业项目纳入市创业项目库，优先向社会推荐。

(2)可享受所在地公共创业服务机构提供的“一对一”创业指导服务。

(3)符合条件的优先入驻济南市大学生创业孵化中心。

(一)提高认识，加强领导

举办济南20xx大学生创业大赛是大众创业，万众创新，推进全民创业、促进创业带动就业的重要举措，是宣传创业政策、展示创业成果、推介创业项目、弘扬创业精神、营造创业氛围的重要载体。为保障活动顺利开展，市成立由济南市人力资源和社会保障局主要领导任主任、就业办主要领导任副主任，市就业办分管领导、相关处室负责人为成员的创业大赛组委会，组委会下设办公室，负责大赛活动的具体组织实施工作。各县(市)区要提高认识，高度重视，成立创业大赛领导小组，制定大赛方案，明确责任分工，加强部门沟通协调，相互配合，密切合作，共同做好大赛的组织实施工作。

(二)精心组织，周密安排

各县(市)区要认真筹划，周密安排，主动同辖区高校协调，按照公开、公平、公正的原则，认真组织符合条件的团队和企业踊跃报名参赛，按照大赛的总体要求和部署，切实做好决赛选手的选拔工作，并指定专人负责，带领推荐选手参加市筛选和决赛等相关活动，确保整个大赛活动顺利进行。

(三)广泛宣传，营造氛围

各县(市)区要充分利用报纸、杂志、电台、电视台和网络等媒体做好创业大赛的舆论宣传工作。动员引导具备条件的创业者积极参加活动，要重点宣传创业大赛活动的目的、意义、目标、步骤和要求以及国家、省、市促进创业的政策措施;要开辟大赛活动专题、专栏，积极营造创业大赛氛围，推进创业带动就业工作的发展。

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