# 2024年大学生创业项目计划书(通用16篇)

作者：美丽的梦想 更新时间：2024-03-27

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。大学生创业项目计划书篇一随着我国人民生活水平的进一*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**大学生创业项目计划书篇一**

随着我国人民生活水平的进一步提高，人们对营养摄入的要求越来越高，但实际上我国居民营养摄入不平衡的问题还相当的严重，在大中小学校、托幼机构、养老院、专业运动队、医院、政府部门、公共卫生部门、企事业单位、社区保健及健康中心、餐饮、食品加工及经营部门、宾馆等均需要不同数量的营养专业技术人员和管理人员。社会的发展和民众对营养的需求十分明确，营养产业正在由专业营养师和专业性的营养机构拉开序幕。

公司将根据不同的人群需求设定不同的营养护理方案，创办营养检测咨询指导中心。本中心将通过对顾客的营养检测，实施营养服务，并结合营养指导和营养调理提高顾客的营养指数。

具体检测方案：

1)测定个体基本营养状况——能量相关测定、矿物质测定、维生素测定

2)测定不同阶段人群的特定营养需求指标

3)其他营养状况指标——多项

4)测定营养不平衡的营养素项目所对应的脏器功能20项指标

5)测定挑选食品及保健食品对营养改善的情况、包括吸收度和效果

6)出具系统的营养状况评价报告、营养对健康的影响程度报告、营养与当前健康状况分析、食品营养测定指导、保健食品营养测定指导，膳食指导。

技术指标：

1. 指标全面：包含所有的营养素以及有害物质的测定

2. 操作简单：二周培训即可掌握检测手法，30分钟即可进行一次居民营养全面检测

3. 评估报告智能化：即时的营养评估分析，智能系统完成复杂的计算标准

4. 指导明确：每一营养素都有明确的功能、症状对照、食物含量排序和注意事项

5. 生物波取样技术：无损伤、营养素功能平衡度波形全面。

通过健康调理示范基地的营养检测、营养指导、营养调理完全个性化的技术服务，通过不同人群不同的健康标准生物波模型，通过严格的规范的数据分析解读方案，使营养师在做人群营养及健康指导实现了规范化，检测分析技术国际领先，营养方面可以实现指标全面、快速准确，更重要的突出了平衡的理念，可以检测到营养素之间的协同和拮抗关系，可以检测到食品级保健食品的吸收，实现最好的配伍，为顾客做出全面地、系统的可执行的有效果的能够评估的营养方案。

公司还能从营养指导中心发展为亚健康中心，进一步转化为健康管理中心。且能与各个行业进行战略性的合作，如下：

2)美容业：营养检测评估——美容与营养和健康——营养调理——具有竞争力美容业

3)健康养生会所：增项开发营养检测评估——营养调理——各种养生保健方法应用

4)健康体检机构：增项开发营养检测评估——营养调理——增加健康体检内容。

公司根据自己的实力及能力惊醒了市场定位，基本选址在药店、普通社区、老干部活动中心、卫生站、美容院保健品专卖店等，接着在进一步进入商务会所、健康中心、疗养院、体检中心、大型高档社区、机关单位的医疗保健机构等。地段面积大致在70——140平方米为宜，原则上检测室要独立，一个检测室最多放两套设备，并设有办公室、资讯室、解读室(封闭、隔音)。配置智能化营养检测分析设备2台，可根据自身条件选择租赁或购买营养检测分析仪。(租赁设备：需交纳保证金6万元或有担保抵押资格的人及财产。设备租赁费用为每月3000元。购买营养检测分析仪：设备价格为人民币9.5万元，包括营养检测设备一台、计算机系统和检测软件一套、水处理设备一台)。

**大学生创业项目计划书篇二**

第一段：引言和背景介绍（150字）

创业计划书是一种在现实中对理论的检验和实践的契机，对于大学生而言，这是一次锻炼能力、挑战自我和拓展视野的机会。通过编写创业计划书，我们需要深入了解市场、分析竞争对手、制定发展策略等，这其中不乏辛勤的付出和思考的痕迹。

第二段：经验分享（300字）

在编写创业计划书的过程中，我深刻体会到了几个方面的经验。首先，明确目标和定位，找准市场需求，制定明确的发展方向。其次，细致入微地进行市场调研，掌握市场动态、竞争情况，了解目标客户的需求和喜好。第三，建立完善的创业团队，互补优点，共同面对和解决各种问题。第四，科学合理地制定时间和资源的使用计划，有效地管理团队和项目进度。最后，时刻保持积极的心态，面对困难时坚持不懈，克服困难并勇往直前。

第三段：收获和成长（300字）

编写创业计划书不仅是一次实践，更是一次成长的机会。通过不断地思考和磨练，我学到了很多东西。首先，我对市场分析和竞争优劣势的判断能力有了大幅提升，能够更加理性地评估自己的项目潜力。其次，我掌握了一套具体的项目管理方法，能够合理规划和执行项目，确保项目按期完成。第三，我在团队协作和沟通能力方面取得了显著的进步，懂得更好地倾听他人的意见和建议，提高团队的凝聚力和工作效率。最后，我也体验到了创业过程中的艰辛和困难，锻炼了我的意志力和抗压能力，增强了自己面对挫折时的韧性。

第四段：价值和意义（200字）

编写创业计划书对大学生来说具有重要的价值和意义。首先，它是一种实践能力的锻炼，使大学生能够将知识应用于实际，提高解决问题的能力。其次，它培养了大学生的创新精神和创业意识，鼓励他们敢于尝试、勇于创新。第三，创业计划书的编写能够培养大学生的团队合作精神和领导能力，提高他们的组织协调能力。最后，它也是一种对未来职业规划的探索和展望，让大学生更加明确自己的职业目标和发展方向。

第五段：总结和展望（250字）

通过编写创业计划书，我深刻认识到了创业需要的知识、技能和态度。编写创业计划书是一次难忘的经历，它让我收获了很多，也体验了很多。通过这次实践，我不仅学到了一些实践经验，还培养了自己的创新思维和团队合作能力。对于今后的发展，我会继续保持对创新和创业的热情，不断学习和提升自己的能力，为将来的创业之路做好准备。

总结：通过编写创业计划书，大学生们能够锻炼实践能力、培养创新精神、提升团队合作能力、明确职业规划，并在挑战和困难中不断成长。创业计划书的编写是一次宝贵的机会，让大学生们走出课堂，接触到真实的商业环境，为未来的创业道路打下坚实的基础。

**大学生创业项目计划书篇三**

需求分析：

1、营养检测、咨询、指导调理服务市场需求分析：

(一)政策法规：

2. 2006年《国民营养条例》出台，所有幼儿园和学校，社区和超过百人以上的餐厅都必须配备营养师：

(二)健康的需求：个体、家庭需求

随着人们生活水平的提高，人们全面提高生活和生命质量的期望值普遍提高，对由于膳食不合理，营养失衡引发慢性病的健康问题引起高度重视，调整消费结构，投资营养、获得高标准的生活和生命质量已经成为消费潮流。聘请营养顾问已成为现代人的消费时尚;公共营养师成为国家新职业，为从业者提高了职业身份和社会认知度。

营养师职业地位与前景：2006—2024年将出现公共营养师全球需求高峰，目前，家庭营养顾问年费8千元左右，企业营养顾问年费4万元左右，营养顾问是一个高职自由职业群体，一个中等水平的公共营养师年收入在10万元左右。

2、营养检测咨询指导中心建设需求分析：

1. 大中小学校、托幼机构、养老院、医院、公共卫生部门、企事业单位、社区保健及健康中心(服务对象不低于500人数)，有系统的定期临床体检，建设有自己的食堂，没有专业的营养师、不了解群体营养，可以两种模式：一种建设营养工作室;一种是委托专业性的营养检测调理中心作为营养顾问单位。

2. 专业运动队、餐饮、食品加工及经营部门、宾馆，以及上述机构(服务人数100-500人数之间)因服务需要以及政策要求必须设有营养工作内容，最可行的模式是：可以聘请兼职的营养师作为顾问，委托专业性的营养咨询、检测、指导调理中心作为营养顾问单位，服务于本机构，这样可以大大减少管理和经营成本。

**大学生创业项目计划书篇四**

鉴于当今大学生就业现状的严峻，许多在校大学生都迷茫于大学四年后自己究竟何去何从，是选择考研，考公务员还是直接找工作，更或者大胆一点去创业、我们都知道，毕业去创业基本上是很少有人成功的，要想去创业，我们就必须对创业要有相关的了解和想法，先明白创业是什么，再去为创业做好准备，然后再决定去开辟自己的一番事业、这份调查计划书主要是针对大学生对创业的理解的一份调查计划书、其主要内有对创业的认识、创业现状的认识、是否准备创业和创业需要具备什么条件和可能遇到的困难的调查。

2、加强对创业相关知识的理解和掌握；

3、培育大学生创业的观念，为解决大学生就业难的现状提供一点帮助；

调查小组负责人：

江西师范大学商学院：周秤根、张玉芬

调查小组成员：

江西师大商学院工商管理班：周磊、祝发达、张玄、张玉芬、张世英、历东阁

江西师范大学商学院创业管理班：周秤根、朱娜

调查总设计人：周秤根

1、创业的认识

（1）什么是创业（2）是否想过创业（3）创业的过程

2、创业能力

（1）创业需具备什么条件（2）是否具备创业的条件（3）是否拥有创业资源

3、创业障碍

（1）创业的障碍有哪些（2）创业与就业的区别（3）当前的创业现状调查方法

目的：全面了解与掌握在校大学生对创业的认识内容：

对象：20xx、20xx、20xx级学生，男女各一名，共六名；在创业的大学生一名；已毕业的大学生创业者一名；创业老师两位；总共十名内容：

（1）对创业的认识（2）创业的感受（3）创业的建议

目的：在全校范围内了解各年级学生，老师对创业的理解

对象：20xx、20xx、20xx级学生各40名；在创业的大学生三名；创业指导老师两名抽样方法：随机抽样总样本数：120份抽样安排：（问卷另附）

调查时间安排

费用预算：总计12元

附：问卷

亲爱的同学：

您好！我是20xx级商学院创业管理班的学生，非常抱歉需要占用你两分钟左右的时间，因我们专业课的需要，我们现在在做一个课堂作业，是关于大学生创业的问卷调查。这个作业也是为了了解我们大学生对创业的想法和认识，现特对我校的大学生创业现状做一个调查，我们会收集你的每一项宝贵意见。谢谢您的合作，祝你生活愉快、学习进步！

一、基本信息（必填）性别：（）a、男b、女

年级：（）a、20xx级b、20xx级c、20xx级d、20xx级学院专业

二、对创业的认识

1、、你认为什么是创业？（）

2、你认为目前我校大学生选择创业的原因有哪些？（）

a、热爱创业b、能使自己获得不断的发展和成长c、可以极大地实现自我价值d、对金钱和自由的渴望e、就业难，解决就业f、一时的冲动g、其它（请注明）

3、你认为大学生所学专业与创业的关系如何？

a、关系密切b、有关系，但不大c、基本无关系d、说不清

三、创业准备及选择

5、你是否考虑过自主创业？（）

a、是，一直在计划创业b、正在进行创业c、已经成功创业d、曾经考虑过，但不知如何实施e．准备先就业再创业f、完全没有（请直接跳至第九题）

6、你的创业领域是？（）

7、你的创业形式是？（）

a、合伙创业b、家庭创业c、自主创业d．其它

8、你选择在什么时间开始创业或你是什么时候开始创业的？（）

四、创业障碍和需要

9、你认为我校大学生在创业过程中主要的障碍是什么？（限选三项）（）

12、若有创业意愿，你是否愿意参加接受创业方面的培训？

13、你对我们学校的kab创业俱乐部（）

a、了解b、听过，但不了解c、刚知道，以前没听说过

14、你对“挑战杯”大学生创业计划大赛（）

a、了解b、听过，但不了解c、完全不知道

15、对于大学生创业，你还想对学校说些什么？

**大学生创业项目计划书篇五**

1.1本策划的目的

为有意投资本项目者供给充分的信息。

为本计划未来的经营活动供给基本数据和指导准则。

1.2公司介绍

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

1.3行业背景

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

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华礼貌，集成并发扬传统文化的同时，为顾客供给一个能够畅所欲言的场所，在那里，你能够遇到志同道合的朋友；在那里，你能够和更多人交流，排遣孤独；在那里，你能够独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在那里，你能够与家人一齐，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创立一个温暖和谐的家庭氛围；在那里，你也能够同朋友一齐，品茶言欢，共叙友情；在那里，你也能够为你和顾客找到一个舒心欢乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣仅有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在那里，我们为你供给一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你能够找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

1.4市场营销

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客供给一个休闲地方。

1.5企业管理

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

1.6结论

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

经营管理方案

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，经过供给书画室古筝

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

1、产品组合

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐；

产品来源能够经过和厂家建立长期供货机制，拿货能够在马连道也能够和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部经过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样

茶文化:新芳茶楼的服务员不仅仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自我擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化内涵。平常茶艺人员供给茶水和茶文化服务，后期能够接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

2、价格组合

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，

异常是

礼品茶价格，茶楼能够和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格能够根据现实客流情景决定。

3、促销组合

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，经过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

4、渠道组合

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化内涵的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

1、现场管理

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼最大的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，经过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。经过会员管理机制和每个服务员都有自我客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。

最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。

茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

1、塑造个性

茗雅堂茶文化个性名片解说

2、多元嫁接

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接

3、抓住长尾

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

**大学生创业项目计划书篇六**

悠闲居有限责任公司

1.1公司宗旨

在悠闲中放松心情，忘却烦恼，享受快乐人生；

在悠闲中调适心态，感怀真情，感悟人生真谛。

1.2公司简介

悠闲居有限责任公司是一家拟议中的集餐饮、休闲、娱乐为一体的综合性服务公司。公司将提供一系列健康时尚饮料和食品，同时举办各类趣味性活动，帮助顾客排解压力，休憩身心，同时开展面对面的交流，弥补当代青年人过份依赖网络社交方式所造成的远离现实社会的不足，增强人们的语言表达能力和人际沟通水平。不论顾客是“乐天派”还是“严肃派”，不管他们是喜欢融身于热闹的人群中，还是喜欢坐在安静的角落里，都可以找到属于自己的那份快乐！我们希望悠闲居成为青年人在工作学习之余驱赶疲惫、放松心情的聚集地。

1.3场地与设施

公司非常重视店面的选择，选择店址时我们重点考虑的问题有：1、交通问题：交通一定不能太偏远且一定要便利，店面附近要有方便停车的地方。2、环境问题：周边环境不能太嘈杂，街道干净卫生，环境优美。3、根据自身对于目标客户群体的定位，以就近原则进行选择。

公司总部设在淮河路步行街附近，同时在磨店乡职教基地、大学城区开设分店。

1.4产品与服务

1.4.1多样化的餐饮

提供各种具有特色的、时尚的食品及饮品。其中包括合肥本地和国内、国外具有代表性的各种特色食品、饮品。同时，为会员提供预订服务。

1.4.2 diy服务

提供diy服务，顾客可自己选择材料，自己动手做各种饮品和食品，如水果、沙拉、蛋糕、巧克力等，也可自己动手做小饰品，同时顾客做的小饰品可放在本店进行销售。会员可预订制作食品、饮品、小饰品的原材料。

1.4.3 倾诉服务

聘请专业心理咨询师，开展各类倾诉活动，让顾客的真情实感在优雅宁静的氛围中得到充分地倾诉，缓解心理压力，调适心理状态，让顾客轻松面对工作和学习。

1.4.4音乐空间

提供各种音乐器材，设置表演舞台，给顾客一个展示才艺的机会。如顾客愿意组建自己的乐队，本公司将无偿提供器材，但仅限在本公司经营场所范围内使用。

**大学生创业项目计划书篇七**

创业计划书

公司（团队）名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司（团队）主营：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负

责

人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月

说

明

1、本创业计划书为《大学生创业教育》考核课程论文，请在计划书前加封面。封面中姓名、学号、得分为负责人的姓名、学号、得分，其他队员的姓名、得分由教师写在教师评语后，考核方式为课程论文，考核项目为计划书中的公司（团队）名称。内容摘要为计划书摘要。封面要求钢笔手工填写。

2、本创业计划书以创业团队形式分工撰写，团队成员以5人为宜，请在计划书最后写明每位团队成员所撰写的内容条目。

3、本创业计划书字数为3万字左右。

4、文本规格为a4开，封面格式不变，正文一律用小四号宋体，一级标题用四号宋体加黑，二级标题用小四号宋体加黑。行间距为多倍行距1.25。如：

一、计划书摘要（四号宋体加黑）

1、公司介绍（小四号宋体加黑）

正文（小四号宋体）

一、计划书摘要

计划书摘列在创业（商业）计划书的最前面，是浓缩了的创业（商业）计划书。计划书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书并做出判断。

计划书摘要一般包括以下内容：(1)公司介绍；(2)主要产品和业务范围；(3)市场概貌；(4)营销策略；(5)销售计划；(6)生产管理计划；(7)管理者及其组织；(8)财务计划；(9)资金需求状况等。

二、公司介绍

介绍公司的主营产业、产品和服务、公司的竞争优势以及成立地点时间、所处阶段等基本情况。在介绍企业时，要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。已创办企业要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围，在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。

三、战略规划

介绍公司的宗旨和目标、公司的发展规划和策略。

四、创业组织结构

创业者需要一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

五、产品服务

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业（商业）计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：(1)产品的概念、性能及特性；(2)主要产品介绍；(3)产品的市场竞争力；(4)产品的研究和开发过程；(5)发展新产品的计划和成本分析；(6)产品的市场前景预测；(7)产品的品牌和专利。

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。

六、市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求?需求程度是否可以给企业带来所期望的利益?新的市场规模有多大?需求发展的未来趋向及其状态如何?影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些?是否存在有利于本企业产品的市场空档?本企业预计的市场占有率是多少?本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响?等等。

在创业（商业）计划书中，市场预测应包括以下内容：(1)市场现状综述；(2)竞争厂商概览；(3)目标顾客和目标市场；(4)本企业产品的市场地位；(5)市场区隔和特征等等。

七、营销计划

d、价格决策。

八、生产计划

创业（商业）计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。

九、财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制作。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先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赢利状况，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。

财务规划一般要包括以下内容：(1)创业（商业）计划书的条件假设；(2)预计的资产负债表；(3)预计的损益表；(4)现金收支分析；(5)资金的来源和使用。

十、风险与退出

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，注意当风险来临时如何应对。面临企业的风险和未来的成功，作为投资者资本退出的方式和办法、以及预期的收益等。

附：团队成员撰写内容条目

**大学生创业项目计划书篇八**

拟定的业主主要是对青年提供免费的资讯服务及向自助旅行者这一特定客源市场提供的旅游导向服务，其体现在uchostelling(大学旅舍)网站上。

hostelling(大学旅舍)立足点在u&c（univercity&college）上，主要体现在hostelling（青年旅馆）上。随着国内大学旅行社的诞生发展及大学旅游热的兴起，如何将分散的大学旅游配套资源有秩序和组织的发展起来，形成一个大型的跨地域性的旅游服务体系，广泛为日益增多的高校旅行学子提供中转站服务，是许许多多大学生希望的，也是不少旅游企业机构正在考虑的。

hostelling

international(国际青年旅社)虽然已经进入了中国，并获得了一定成功，但其服务目前只集中在经济发达的珠江三角洲地区（广州、南海、珠海、肇庆、深圳），与大学生目前的旅行要求有很大的差距。在广大的旅游热点地区，类似青年旅社的服务是相当缺乏甚至没有，面对大学生这个庞大的旅游群体，近年来出现了旅游点高校接待等萌芽状况的大学生旅游服务中介，但其信誉始终难以稳定。

针对为数众多的大学生旅游者对旅游地区青年旅馆式服务的需求，uchostelling网站将通过网络形式，结合国内各地高校旅行社的建立情况，通过合作兼并（已建立相应旅游组织）和聘用兼职（尚未建立相应体系）等形式，在网上开展大学生领域的异地接应、当地导游和结伴同行等服务项目，以建立以高校为主要场所的流动性青年旅馆服务体系。

1、前端：

多位有旅游开发经验的业务联络人员及青年旅馆业务管理经验的人员，同时网站具备一支有经验的旅游信息采编队伍。

（1）----订票系统：为客户提供网上预订机票及其相关服务。

般班查询

机票预计

订单的查询与修改

退票

代理出票/退票/订单维护功能。

（2）----酒店系统：为需要在上查询和预订酒店的客户提供迅速，方便，可靠的在线服务。

客户登录

酒店查询

酒店预订

更改预订

取消预订

房源维护

库存预警

退款模块

（3）----旅游线路系统：为客户提供迅捷，方便，可靠的在线旅游信息服务和在线预订。

客户登录

信息查询

线路预订

更改预订

取消预订

旅行社管理和维护

（4）----支付系统：提供与各大商业银行安全的在线支付功能。

通过访问本网站，上网者可以看到丰富的旅游资料及专门为大学生设置的旅游导向，可联系到各种旅游帮助机构，如到达旅行目的地的途径、花费、时间、落脚点及到达目的地后的行程安排等等，从高校到高校，既可享受异地旅行的乐趣，又在食住行方面得到相对可靠的保证，既有朋友式的照顾，又以较实惠的价钱完成旅程。

一、市场介绍

1999年年末我国上网人数890万，根据不完全统计，目前我国网民已突破1000万，随着以大学生为主的校园网民的成长，中国互联网用户的数目急剧增加。

2000年3月份开始，在电子商务热潮下，旅游网站作为模式清晰的icp，其发展前景一度被广泛关注，国内几大旅游网站纷纷有所行动，达成合作意向。旅游网站以其不涉及配送和支付问题以电子商务为主要形式，一时成为投资热点。

但无论是华夏旅游网，中国旅游资讯网还是后起之秀的携程旅游网，他们都把业务重点放在旅游行业上面，重点放在飞机订票，酒店房间预约等传统旅游业务上，在个人自助游，学生背包游方面始终搞不起特色，所提供的服务作不到本质实处，表现在只介绍相关的旅游知识和由旅行社提供的路线及景点介绍，有关个人旅游的细节鲜见提及。在去年末异军突起的携程旅游网虽然在个人[fs:page]自助游方面搞出一定特色，但其定位仍带有传统自助游的影子，没有充分顾及大学生旅游阶层，其携程旅游方式对于在校的大学生仍存在难以操作的地方。

而另一方面，目前许多旅游网站号称网络旅游便宜、舒适，但熟悉旅行社业务的人都知道，通过网络购票、订房，很难达到旅行团队的人数规模，也即不可能享受到旅行社所得到的折扣，现时网络旅游的风光只不过是网站不惜血本的降价卖广告，不是长期生存的办法。根据一份调查，在整个旅游市场的大批散客当中，90以上原先就不通过旅行社出游，而在这批散客中的上网者，才是目前旅游网站真正争夺的目标顾客。从某种意义上说，传统旅行社和旅游网站说到底并没有正面交锋。目前国内旅游网站的发展主流只不过是旅行社的架构调整，同旅游网站的发展没有什么联系。网上旅游必须根据自己的特点走出自己的路向，做一些通互联网很容易可以实现的服务。

今年3月下旬，中国12个城市的代表在广东青年旅馆协会的组织下，商讨了国际青年旅馆在中国的推广计划，据称，几年内将有多家青年旅馆在全国不同城市开业。一种新的旅游格局处露端倪，中国为未来新的旅游精神做充分的硬件准备。

业务内容的受众只要是大学生（年轻人），但从长远来看，服务受众基数不断增加，年龄在30岁以下的网民都是我们可能的访问者。如果网站能顺利起步的话，开站半年内，通过假期前的服务项目宣传和u&chostelling（大学旅舍）理念的高校巡回show，同时加以一定的推广免费优惠，总访问人数可过数十万，一年后可达百万。同时中介服务业务也会随假期的到来进入正式起步发展阶段，网站浏览人数的增长与使用青年旅舍服务后的二次宣传将不断推广uchostelling。在网站浏览量的稳定情况下，广告收入也会不断上升。

hostelling理念的渗透率在高校学生中达到一定程度），再向北推进，划分东北、华北、西北、西南、华东、华中、华南及港澳台等区域，业务成熟将与国外同类机构合作开展中外hostelling业务合作，争取每个有高校的城市区域开设有uchostelling的服务机构。

hostelling（大学旅舍）成为以网络为交易方式，以大学为服务根基的跨地域性的青年旅社，规模最大的大学生（青年）旅游机构，成为大学生旅游者在城市之间的理想驿站。

hostelling（大学旅舍）理念和网站具体业务操作方式的推广上。与此同时，先与国内已建立的大学旅行社或有类似青年旅馆的机构进行业务联系，再在较为发达但未有相应机构的大中城市的大学开展业务建设。在此基础上，争取更大的投资。

第二步：在华南各大高校校园开展相关活动，并争取一期的服务使用者。一年内u&chostelling业务进入正常营运状态，并以此为基础，在非假期时间开发其他服务内容。

第三步：加大融资，扩大业务规模，并适当在业务集中城市（点）建立全权物业。

公司将与资金和技术较雄厚的网站、全国百强的旅游公司建立联盟，双方互补长短，共同发展。网站将和各大媒体单位建立合作关系。

**大学生创业项目计划书篇九**

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3000字，供大家参考!

项目：

大学饮食联盟

创业人：

泰山学院信息科学技术系04计科 张波 朱国华 孙明洋 李波 鹿海波

创业项目缘由：

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。

部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，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。

创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。

并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

创业细节：

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。

食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

一、 公司情况简介

同创创业咨询公司引进哈佛大学商学院的教育思维模式，采用《赢在中国》语言咨询和商业实战形式，实行课堂教育、模拟实战、基地见习、导师帮带联动等方式，并结合中国的国情和中小企业生存环境，已经开发和形成一套较为全面、系统、实用、着眼于解决创业者所面临的种种问题的“商练培训营”。

除了传统的教育训练之外，还构建了一个商业的模拟环境，使想要创业的人能够在这里预热，提前感受到这种气氛，培养自己的创业意识。

理论与实际相结合，主讲与互动相结合，实战是我们对学员承诺。

旗下资深实战专家顾问团队提供全方位系列培训，一对一的现场诊断创业难题和企业难题，分享和完善经验，扩大未来老板们的人脉圈。

同时，我们也将以为各层各类企业、组织单位和政府的事业发展、管理改进和效率提升提供有实效的思想、知识和方案而努力，成为有传世意义的第一流综合性咨询公司为了成为原创性管理技术、投资技术和商学思想的策源地而努力奋斗。

二、 主要管理者情况

董事长、营销经理、人力资源经理、财务经理

一、 公司文化理念

同创作为一个专业为大学生提供创业培训咨询的公司，我们将坚持自己的理念。

取向：兼容并包、有容乃大!水的精神：(1、接纳八方来源，终成其大!不拒绝任何加盟的沙石和物障，反而是夹裹前行，壮大自己的力量，勇往直前!(2、无论何时何地，总是改变自己的形态不断寻找出路! (3、任何时候遇到阻挡，总是慢慢蓄积力量，最后加以冲破!(4、历经千里万里千难万险，始终不改变自己的本质和前行的动力!风范：专业、内敛、大气、深厚。

同时，我们也将勇于肩负起企业的社会责任，更多的投入到社会事业中。

为了社会和谐和中华民族复兴而努力。

大学生创业环境分析

大学生创业应该是有无限的机会、无比的困难、无量的回报。

但是创业环境对大学生创业具有十分重要的影响。

在大学生就业形势日益严峻的社会背景下采取有效措施，为大学生创业营造良好的环境，这对促进大学生创业并带动其就业具有十分重要的作用。

中国教育原本就缺乏创业教育。

中国学生不仅承担风险的经济能力很脆弱，而且承受挫折的心理素质也较差，这使得自主创业这条需要冒险的就业之路，少有人问津。

一、 大学生创业环境分析

现在大学生创业所面临的宏观环境和微观环境都十分的复杂。

所谓创业环境，实际上就是创业活动的舞台。

任何创业活动都是在一定的社会环境下进行的，在我们的大学生迈向社会进人创业阶段的时候，呈现在面前的就是一个巨大的时空舞台。

在这个舞台上，诸多事物和要素互动联系、碰撞，形成了一个面面俱到的现实环境系统，因此创业环境对大学生创业具有十分重要的影响。

在大学生就业形势日益严峻的社会背景下，采取有效措施，为大学生创业营造良好的环境，对促进大学生创业并带动其就业具有十分重要的作用。

(一)宏观环境分析

1)人口。

1950年，教育部实施高等学校院系调整，湖北高校数量从10所增至19所，居全国第三位。

武汉现有普通高校70余所，其中“211工程”高校7所，居全国前列。

2007年，武汉地区在校大学生达104.11万人，首次超过北京、上海，居全国各城市之首。

2008年，这一数据又有所增长，稳定了在校大学生数量居全国城市第一的位置。

2)政策法规环境

资金是大学生创业的第一难题，大学毕业生有的刚工作不久，有的甚至连工作都还没有，而大多数家庭又没有足够的实力来支持家中的孩子来创业。

其实不仅仅是大学生创业，这对于大多数想要创业的人来说都是很难跨过的一个难坎!甚至于很多想要创业的人在创业资金这第一道槛上就被挡住了。

国家对此出台了相关的大学生创业贷款政策，主要优惠政策内容有：

1、各国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社 要为自主创业的各大高校毕业生提供小额贷款。

在贷款过程中，简化程序，提供开户和结算便利，贷款额度在5万元左右。

2、贷款期限最长为两年，到期后确定需要延长贷款期限的，可以申请延期一次。

3、贷款利息按照中国人民银行公布的贷款利率确定，担保最高限额为担保基金的5倍，担保期限与贷款期限相同。

大学生创业贷款办理方法如下：

大学毕业生在毕业后两年内自主创业，需到创业实体所在地的当地工商部门办理营业执照 ，注册资金(本)在50万元以下的，可以允许分期到位，首期到位的资金不得低于注册资本的10%(出资额不得低于3万元)，1年内实际缴纳注册资本如追加至50%以上，余款可以在3年内分期到位。

如有创业大学生家庭成员的稳定收入或有效资产提供相应的联合担保，信誉良好、还款有保障的，在风险可控的基础上可以适当加大发放信用贷款，并可以享受优惠的低利率。

大学生自主创业第二个受到关注的地方在于税务方面的问题。

我国的赋税属于比较高的国家，而且税收项目比较多，除了企业必须要缴纳的国税、地税和所得税 以外，根据企业所从事的不同行业还会有一些其他的税需要缴纳。

国家在大学生创业优惠政策中对于税收方面作出了以下规定：

2、新成立的城镇劳动就业服务企业 (国家\*的行业除外)，当年安置待业人员(含已办理失业登记的高校毕业生，下同)超过企业从业人员总数60%的，经相关主管税务机关 批准，可免纳所得税3年。

劳动就业服务企业免税期满后，当年新安置待业人员占企业原从业人员总数30%以上的，经相关主管税务机关批准，可减半缴纳所得税 2年。

除此之外，具体不同的行业还有不同的税务优惠：

1、大学毕业生创业新办咨询业、信息业、技术服务业的企业或经营单位，提交申请经税务部门批准后，可免征企业所得税两年。

2、大学毕业生创业新办从事交通运输、邮电通讯的企业或经营单位，提交申请经税务部门批准后，第一年免征企业所得税，第二年减半。

3、大学毕业生创业新办从事公用事业、商业、物资业、对外贸易业、旅游业、物流业、仓储业、居民服务业、饮食业、教育文化事业、卫生事业的企业或经营单位，提交申请经税务部门批准后，可免征企业所得税一年。

有了众多免税的创业优惠政策扶持，相信广大自主创业的大学毕业生，在创业初期就能省下大量资金用于企业运作。

毕业生根本不知道有这一优惠政策。

这方面的优惠政策：

1、 员工聘请和培训享受减免费优惠。

对大学毕业生自主创办的企业，自当地工商部门批准其经营之日起1年内，可以在政府人事、劳动保障行政部门所属的人才中介服务机构和公共职业介绍机构的网站免费查询人才、劳动力供求信息，免费发布招聘广告等。

这一点有助于在创业初期获得相关行业所需求的人才资源。

能够帮助自主创业的大学毕业生以最低代价，更容易地获取所需专业人才。

2、 参加政府人事、劳动保障行政部门所属的人才中介服务机构和公共职业介绍机构举办的人才集市或人才、劳务交流活动时可给予适当减免交费;政府人事部门所属的人才中介服务机构免费为创办企业的毕业生、优惠为创办企业的员工提供一次培训、测评服务。

以上大学生创业优惠政策是为了鼓励大学生自主创业，国家针对全国所有自主创业的大学生所制定的。

另外，各地政府为了扶持当地大学生创业，也出台了相关的政策法规，而且因为更有针对性，所以更加细化，更贴近实际。

3)市场经济环境

2008年，一场金融危机席卷全球，让原本平稳的市场经济环境遭遇寒冬。

各个行业迅速下滑，失业率大幅上升，各种经济恐惧数值蔓延在我们的周围。

在这样的大形势下，武汉市提出了“全民创业”，让武汉的整体创业氛围更浓厚了。

但是，在这个大动作中，武汉市在相应的制度安排上也应该加强与完善。

这具体包括：

第一，为大学生创业者提供相关支持，包括市场准入、注册审批、行政管理、信息咨询和公共服务等，以保证创业活动顺利进行。

第二，建立面向大学生创业者的金融支持系统，例如小额贷款等。

第三，为大学生创业者提供社会保障。

要使大学生创业精神高涨，必须建立健全社会保障机制，为大学生创业者解除后顾之忧。

第四，健全创业退出机制。

进入机制重要，退出机制同样重要。

4)创业教育环境

武汉市高校在政府倡导“全民创业”的背景下，纷纷着手进行大学生的创业教育，但创业教育的发展成熟度和系统性水平不一。

通过抽样走访武汉市五大高校的毕业指导中心，对武汉市的高校创业教育现状进行调查，发现各学校的创业指导工作，存在比较明显的差异。

但目前来看，大部分高校的创业指导中心正在创建与完善中，还有一部分高校的创业指导尚处在筹划阶段。

这些状况反映出创业教育在许多高校还处于萌芽状态，基本属于“业余教育”，没有引起学校相关部门的重视，折射出国内创业教育的缺失。

创业意识需要从小培养，而学校在这方面起到不可估量的作用，开设形式多样的创业教育也就迫在眉睫。

然而，在就业形势越来越严峻的情况下，我国高等教育除了开展创业教育外，还应尽快转变观念，从过去的被动性就业教育转变到开拓性创业教育，大力培养学生的自主创业意识与能力，从而有效地改变毕业生就业困难的被动局面。

5)社会舆论环境

从1999年7月李玲玲领到了中国大学生创业风险金成为中国大学生创业第一人，到如今政府呼吁“全民创业”，武汉一直就和“大学生创业”联系在了一起。

政府和学校也在积极引导大学生正确创业，着力营造鼓励创新、允许失败的宽松环境，既鼓励、赞赏成功，更关注、体谅失败，不以成败论英雄，对大学生创业者做出的努力和创业精神都予以积极的肯定和尊重。

舆论环境整体而言比较理想。

大众媒体在大学生创业过程中也起着重要的作用。

大众媒体是大学生取得信息的重要媒介，大众媒体应该从事实出发，不要过分夸大创业中的成功事例，应尽量客观、全面地向大学生提供创业的知识和信息，使大学生创业尽快走向理性化，减少不必要的损失。

这样一来，才能形成大学生创业者与舆论环境之间的双向良性互动。

创业环境得到了优化，社会鼓励大学生创业与大学生渴望创业成功之间也就找到了更加合理的契合点。

(二)微观环境分析

在大学生创业的微观环境主要就是自己的`创业流程的一个详细的分析，具体如下：

1.制定计划书。

比如，要在市区开一个卖牛仔裤的店，开店之前要制定一份计划书。

制定营销计划时要将各个环节相互联系构成一个完整的内部环境，各个环节的分工是否科学，协作是否和谐，目标是否一致，都会影响营销决策和营销方案的实施。

2.顾客。

顾客群的不同直接影响价格的定位，所以人流量是在创业前最看重的一点。

而我们这次创业培训的主要对象就是大学生。

3.店址。

大多数学生选店址会选一些比较熟悉的环境。

如将店址选在大学附近，或者是交通比较便利的地区。

而这次的培训以大学生为顾客群，培训中心也将以大学周边地区为主。

在公司成熟后，将在一些商业区建立主要针对社会人员的创业培训。

4.产品价格定位。

大学生的产品一开始没有经验也没有固定顾客，要吸引顾客就只有将产品的定价降低，比别人获得更多的竞争力。

而创业培训则需要依据公司的实力，定价也主要是依据公司的培训实力。

但大学生并没有太强的经济实力，所以，定价需要适中。

二、 大学生创业环境swot分析

2010年，我国高校应届毕业生大约630万人，加上历年未就业的大学生。

需就业的大学生接近千万，再创历史新高。

面对如此困境，大学生自主创业将成为重要的就业形式。

因此.有必要利用swot方法对我国大学生创业的环境进行综合的分析，找出制约创业成功的问题所在。

l 大学生创业的优势

(1)当代大学生自主创业意识较强，对创业有着浓厚的兴趣，渴望成功，充满生命活力，有创业的激情和梦想。

(2)大学生想通过创业展示自我生命的价值和才能，为社会和自己创造财富。

(3)当代大学生有较好的文化素养和创业潜能，他们往往在人际交往、协调沟通、想象空间、运动空间、团队合作、组织管理、敢想敢干等方面表现出较强的才华和活力，在非智力因素和创业心理素质方面有较大的优势。

l 大学生创业的劣势

(1)大学生创业的积极主动性不够。

很多大学生都是在找不到合适的工作前提下，才会去考虑创业。

(2)当代地方高校大学生对自己的创业能力缺乏客观的评价，在心理上对创业的难度准备不足，很多学生都带有急功近利的思想，总是希望自己能通过创业快速发财，缺乏长期创业心理准备，对在创业过程种要遇到的风险和困难预计不足。

(3)地方高校有不少大学生形成了个体学习的智障，成为创业行动的绊脚石。

(4)不少地方高校大学生对创业有心理障碍。

主要表现在：怕苦怕累。

怕竞争，不愿从基层干起，在做人做事方面欠缺等方面。

害怕失败，怕出差错。

怕丢脸，死要面子，对自己缺乏自信，低估自己。

不敢接受挑战，不敢尝试冒险。

总担心自己不行;缺乏敏感度，事事漠不关心。

不善观察和思考。

l 大学生创业的机会

(1)具备一定的创业环境和条件。

国家的相关法律制度和政策逐步健全和完善，为大学生创业提供了法律制度保障。

大量的基础服务机构和设施如电力、通信、交通、金融、保险等条件也得到改善并逐步完备，为自主创业提供了较好的环境和条件。

(2)高校的支持。

为解决大学生就业难的问题，各高校及其就业指导部门也作了大量的工作。

如开设大学生创业选修课。

邀请创业成功人士谈创业经历，让大学生掌握创业的基本政策和知识;开展大学生创业策划大赛。

创业论坛等活动，培养学生创业兴趣，在实践中锻炼学生的创业能力。

l 大学生创业的威胁

(1)越来越大的创业竞争压力。

大学生创业，可能会面临同学、校友的竞争，传统从业者的竞争。

来自大陆以外地区和国家大学生的创业竞争，尤其是港、澳、台地区的大学生的竞争。

(2)大学开设的创业教育课程少，也缺乏对大学生创业能力的训练，造成大学生自主创业缺乏相关的氛围和环境。

(3)经济危机的威胁。

在这种全球经济衰退的大环境下，社会创业政策保障不力、创业环境不善也是—个不容忽视的原因。

(4)从家庭来看。

很多家长要求自己的孩子有一份安稳的工作，而不要一进社会就承担太大的风险。

这种潜在的对创业不信任的社会心理对想创业的大学生来说无疑是一种巨大的心理压力。

现在大学生创业是一种趋势，虽然有优势和机遇但同时也存在劣势和威胁。

大学生在创业的同时要根据自己的特点，抓住机遇发挥优势，要找出具体的不足，制定方案解决威胁与困难，从而实现自己的人生目标。

市场分析

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。

自己认为实现自我价值是证明自己的最好途径。

一些自我意识很强的学生，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。

在一些单位由于制度的约束，无法按照自己的想法来做事，创业可以有一个空间来发挥，来实现自我价值，得到社会的认可。

处于“经济”的社会——经济原因也是大学生选择自主创业的一个重要原因。

因此，大学生创业培训也就成为了一个新兴的市场，同创也将会尽快在这个市场上站稳脚跟，成为大学生创业培训的领导者。

一、大学生消费心理特点

大学生的自我意识已相当成熟，有自我的价值判断，因而受电视广告等媒体的影响相对较少。

网络信息渠道的畅通，为大学生自主消费提供了必要的物质基础。

多数大学生主动通过同学，家庭，及网络等获得所需商品的信息。

大学生敢于创新，思想活跃，有多元的价值目标，同时拥有科学知识，极强的好奇心和敏感性，较强的学习能力，勇于尝试和探索，因此对新产品有较高的敏感度。

然而因心理的不完全成熟，消费经验和技巧的缺乏，大学生容易进入从众消费冲动消费等误区。

l 情感过程

在消费者对商品或劳务的认识过程中，产生的满意或不满意，高兴或不高兴的心理体验，构成有特色的对商品或劳务的感情色彩。

大学生充满激情，热情奔放，道德感也比较完善，拥有较高的审美观。

感情力大大增强，但自制力仍薄弱。

多数大学生能理性地思考和行动，调节自己的冲动，理性地消费。

但心理的不完全成熟，自制力不强，易受情绪和外界的干扰，冲动性和情绪性消费依然存在。

年龄的增长，眼界的扩大，知识经验的丰富和思维水平的提高，自我情感体验多样性。

感情和理智，冲动和克制并存的状态，在特殊的环境下，易于感情冲动，在购买商品时，受商品式样和他人的影响，跟着感觉走。

l 意志过程

消费者在购买活动中有目的，自觉地支配和调节自己的行动，努力克服各种困难，从而实现既定购买目的过程，既有计划地实施购买决策过程，大学生心理发展期，意志尚未定型，果断性品质有较大的发展，但缺乏恒心和毅力。

大学生能根据自己的需求出发，根据自己的支付水平和商品供应情况。

自觉性提高，但惰性存在。

二、大学生消费行为特点

在社会生活中，大学生是个很特殊的群体。

一方面，他们离开亲人，有的人甚至千里迢迢地来到自己理想的大学继续深造、增长才干，过着相对独立的生活;另一方面，他们消费的经济来源主要来自家庭，家庭收入越高，对学生的供给越多。

目前大学生的消费来源仍以家庭供给为主。

(一)独特性

大学生处于消费成长期到成熟期的过渡时期，一方面表现得求新求异、富有好奇心，对外界新事物的接受能力特别强。

于是在社会许多新颖玩意的吸引下，“试一试”的想法成了这种心理的源泉。

因此他们往往走在了朝流的前列，同时又追求个性，喜欢做把自己打扮得与众不同，或是购买一些与众不同的物品，以求引人注意,达到一种自我满足的效果。

(二)兴趣性

目前许多年轻人都是“追星族”，大学生也是如此。

于是，他们便把生活费的一部分用在购置自己偶像的磁带或cd上,画报，娱乐报，还有一些专业杂志等和明星有关的东西。

另外还有上网，其实每个大学生都会有这样一笔开支，只是或多或少。

总的来说，大学生容易在自己喜欢的事情上花钱，主要消费对象与自己的兴趣爱好有关。

(三)时尚性

有人说，大学校园是最时尚的地方。

他们总喜欢时尚消费，比如旅游、电脑、和手机消费，再次是发型、服装、饰物、生活用品，大学校园中都不乏追“新”族。

特别是女生们的服饰，不要很多钱，但是搭配很现代、很时尚。

她们在选购服饰的时候，大部分学生都想花不是很多的钱，去购买那些有一定知名度品牌的衣服，结果呢，实在是喜欢，一狠心，花一个不低的价格把它给买下来了，过后却难过好几天，在选购其它东西的时候也是一样的。

男孩子就有些区别了，他们一般是准备已久，根据手头情况去购买相对较高档次的品牌，也不会太计较已花掉的钱。

由此可总结出两句话，男生少购买，大品牌，强出手;女生多出动，中品牌，软上手。

(四)从众性

不同的校园环境也会有不同的消费习惯，这跟校园内的氛围有关。

如某人搞了一个发型，大家觉得不错，在理发的时候也就自然会想到那种效果。

其它还包括穿着消费，运动消费等，都有一定的从众性，但也要注意各校的差异性。

(五)攀比性

身在周围都是同龄人的环境中，加之有不少学生的家境不错，特别容易出现攀比的风气。

这便使许多人产生了“别人有什么，我也要有什么”的想法，别人去那家高档餐馆吃饭，我也就想去，再加上时下的某些时尚主题，促进了这种心理的形成，跟进了流行大军。

明显的主要有，购买一些流行产品及吃喝玩乐方面，而这样的东西一般又比较花钱，但有的同学就把它当作一种身份的体现，愿花很大的代价来购买它。

(六)礼节性

在大学里，礼尚往来是很重要的消费力，今天你过生日，我得送礼给你，你请我吃饭。

明天轮到我过生日或是有什么喜事，你又得大手笔的还我，还有的是一帮学生，某天某个人请大家吃饭，或是消费什么，隔几天另一个人觉得自己要还礼，又是一帮人出来消费，结果是一个接着一个，并不断循环，这样极大地扩大了消费的量。

(七)盲目性

这种心理特点的形成是基于前面几种心理的，且从众性心理起了主导作用。

另外，受许多商家看准学生的这种消费心理而推出许多商品之类因素的影响，导致大学生消费的无的放失。

比如：某歌星推出一张新专辑，某运动品牌有新的款式上市，不用很长时间，便会“你有我有全都有”。

其实所买的商品是否实用,或是否有使用价值，在购买时学生不一定会去多考虑。

“见好就买”似乎已经成了当代大学生消费的重要特征。

(八)冲动性

大学生消费也具有年轻人所共有的特点，即在购买物品时，有时候容易产生冲动购买，例如他们容易受广告促销的影响，明明本身就没打算过要购买这种产品，但当时推销员说得很好，或是看到广告很有吸引力，而突发其想地要购买，结果买后又后悔了。

(九)围绕女生性

男大学生的消费一大部分是用于交往，而更多的是用于和女生交往的，也就是男生和女生在一起就特容易花钱，细心的人不难发现，一些酒吧、中档餐馆及一些公共消费的地方，绝大多数都是男女生共同消费，而且在这个时候，男生一般都不太在乎花多少钱，只要高兴就好，所以消费完以后，皆大欢喜。

而同种性别的人在一起就不一样了，特别是女生，可能会少于平时的消费量。

(十)无计划性

相信念过大学的人，都知道当代大学生是最会哭穷的，不管他是否很有钱，但还是总叫说没钱，每当到了月末，或是学期结束的时候，有的甚至在开学一半，就开始叫着没饭吃了。

其实他们都是很有钱的人，一开始的时候总认为自己有很多钱，有些东西看起来也不是要很多钱，又好像很实用，结果见到好的东西就是想购买，后来打开钱包才发现，原来钱这么不经花。

当意识到要节省的时候，钱也就快差不多了。

因此他们也就开始大喊穷了，殊不知是当初自己用钱没计划好。

这是许多有钱大学生们的一个通病。

三、大学生购买特点

1.消费倾向多元化：走出学校面向社会，努力跟上并适应外边世界步伐已成为大多学子的目标。

旅游、电脑、手机等已成为大学生消费的热点。

网络调查表明，被问及在经济条件许可时最想做的事情是什么，60%以上的人选择旅游，其次是买电脑。

2.消费方式在理性指导下实用与前卫并存：从本次调查数据的资料中可以看出，无论是大学生基本生活费中的衣食住行还是人际交往以及旅游、购买手机的动机，都带有浓厚的实用色彩。

3.尽管讲牌子摆阔气等社会风气已不可避免地浸染了校园，致使部分大学生受到影响。

越来越多学生、甚至有部分贫困生加入高消费行列，购买昂贵的mp3、电脑、手机等用品，这种趋势在一定程度上有所蔓延。

4.消费差异巨大：校园中贫困生人数的增加使高校学生消费差距明显增大。

很多消费水平很低，甚至连基本的生活费都难以保证。

附件：

大学生创业调查问卷

亲爱的同学们：

您好!为了更好地了解大学生创业的想法，以及收集大学生在创业过程中遇到的实际问题，我们特此做如下调查，希望您可以认真填写。

同时非常感谢您在百忙中填写这份问卷!

1、 您的性别是

a、男 b、女

2、您现在读大几了?

a、大一 b、大二 c、大三 d、大四

3、您在大学里或是大学毕业后是否打算过自己创业

a、完全没有 b、有，但没有尝试过c、有，而且尝试过

4、您对大学生创业的看法是

a、赞同 ，是实现理想的一个途径

b、反对，因为存在很多风险

c、创业要理性

5、您认为大学生创业需要具备哪些素质

a、强烈的挑战精神 b、出色的沟通和交际能力

c、较好的专业知识 d、管理及领导艺术

6、您对创业的政策了解吗

a、熟悉 b、比较熟悉 c、了解一点 d、一点不知

7、您认为当前大学生创业的社会环境怎么样

a、很好 b、一般 c、较差

8、您认为您所学的专业创业前景大吗

a、有 b、不大 c、基本没有 d、不清楚

9、您认为大学生创业的吸引人的原因是

a、对金钱和自由的渴望b、能使个人获得成长和发展

c、最大限度的实现自我 d、挑战自己的能力 e、提升社会地位

10、你认为大学生在创业的过程中最大的障碍是什么

a、家庭的经济条件 b、专业技术知识及个人能力

c、社会关系 d、学校提供的鼓励和支持

11、您对自己的就业前景是一种什么感觉

a、自信 b、迷惘 c、有压力 d、赌一把

12、当您在创业过程中发现资金不足等财务问题时你会

a、向政府申请资金 b、向银行贷款

c、向亲朋好友借钱 d、自己积累

13、您认为大学生创业最需要的是什么

a、个人或团队研究成果或专利

b、个人强烈的价值观志向

c、大学生创业基金支持

d、学校提供的各类创业培育和服务

e、得到社会化的管理和服务

产品及价格策略

创业培训在行业划分中属于服务业，并且它与其他服务业产品有着相似的特点，它们都没有实质的产品，以提供服务为主。

而培训行业的培训产品都有着相似性。

在企业成立初期，不可能推出太多的产品，这样就会带来很大的成本。

所以，本公司将推出创业培训的核心课程系列。

品牌也将都以同创命名，借以迅速提升知名度。

l 选择及预测培训：

比尔盖茨根据社会的趋势和自己的远见，成立了自己的第一家软件公司，并成为世界首富。

因此谁提前预测了发展趋势，预先站了位，谁就占领了制高点。

姚明不是奥运冠军，可是姚明的收入却比许多奥运冠军的收入还高。

为什么?

因为他的行业是篮球，篮球的市场比较大。

这一点就足以证明：不是每个行业赚的钱都一样多。

预测大趋势，就能找到大商机;预测小趋势，只能找到小商机。

商机有方法，创业有思路。

本课程将介绍21世纪的主要商业趋势和各种产业趋势。

根据这些趋势去做相应的企业，成功的可能性就更高。

创业者(老板)抓住趋势，就像坐上云霄飞车一样成就创业者百万，千万，亿万的梦想。

价格：458元。

定价方法：随行就市定价法。

市面上同类型的公司该项目培训产品的价位差不多都在400元上下，本公司由于刚成立不久，不适宜把价格定的过高或者过低，因此选择随行就市定价法，制定和同行业差不多的价格是比较合理的。

l 产品宣传培训

把一条狗每天放在电视上播，时间长了，狗也变成名狗了;同理，把产品经常放在媒体上不停地播，默默无闻的产品也变成名牌了。

因此在过去，广告商要找顾客，是大海捞针式的，必须大笔大笔投入广告费给媒体。

中央电视台的广告一秒钟就闪5万，闪5秒就是几十万，你的荷包够闪吗?你在十万本杂志里刊登了十万页广告，看到的潜在顾客是200～300人，最后成交的只有20人。

因此，传统媒体是大企业主的游戏，问题是我们是刚创业的小公司，根本没有足够的经费呀? 如果有更精准的广告，只让这200人看到或者说20人看到的广告，这样的广告成本就不会被大量浪费，而且还只花很少的钱，甚至不花钱。

本课程将会告诉你们如何做这样精准的广告。

如何不花钱或者花很少的钱，而使这一条“狗”变成名“狗”呢?

价格：500元。

定价方法：目标收益定价法。

该子产品的实际成本并不高，目的在于培训学员敏锐的洞察力，发现好的宣传机会与方法。

教材，实训，老师，人工费等都不算高昂，对该产品本公司有一定的预期目标收益。

l 营销培训

“统一”老板高清愿说：“技术到处都有，只要花钱就能买到;我会做，你会做，大家都会做，问题是怎么卖出去;因此谁会卖，谁的事业就会成功。

定价：300元。

定价方法：成本加成定价法。

营销培训项目为本公司的拳头产品，我们会请国内最优秀，最有知名度的营销大师前来教学。

相应的培训成本会比较高昂，为保证正常的收益，因此必须采取一定的成本加成定价。

根据当时的市场行情，制定该产品价格。

l 品牌策划培训

同样的产品，贴不贴品牌的标签对消费者而言完全不用。

同样的一双鞋，贴上耐克一个勾，立即身价数百，不但价格完全不一样，而且大受欢迎;如果没有耐克的标志，几十元市场也许也无人问津。

在国内市场上，一千多元一套西服已经相当不错了，可是贴上“皮尔?卡丹”的品牌，同样的质量，就变成七八千上万元了。

河北保定某企业生产的老板杯，自己卖不到10块钱，可日本企业贴上自己品牌后，一转手卖40多块，并且又卖回我们中国。

为什么会出现这样的结果呢?是因为这些品牌具有很大的优势。

本课程将会告诉你打造起这样的品牌。

价格：568元。

定价方法：心理定价与尾数定价。

该产品实际利润较多，主要利用人们日常的追求吉利的心理，期望在打造的自己公司品牌的时候图个吉利，因此制定该价格。

l 商业运营培训

2004年胡润富豪排行榜：排名第一的是国美老板黄光裕，只有35岁，排名第二是做网络游戏的陈天桥，只有31岁，排名第七的是网易丁磊，只有33岁。

这些年轻人凭借一个优秀的商业模式，加上海外的资本，一夜之间创造的财富，是过去搞制造业的老板几十年的总财富。

定价：800元整。

定价方法：认知价值定价法。

该产品是本公司价格最为昂贵的一项培训产品，关键在于我们对其赋予的附加价值以及在人们心中的认知度与认同度。

我们会与国内出名的商学院合作，所针对招收的学员也以商界精英为主，是积累人脉，创建关系网的绝佳场所。

在人们心中的认知价值高，因此制定该价格。

虽然说，低廉的价格是创业初期很多公司的价格战略。

但是，作为培训行业，过低的价格反而会让消费者质疑培训的质量。

我们的主要消费对象是在校大学生，因此必须有合适的价格可以相信我们的实力，同时，又不会对高价望而却步。

通过几天的培训，学员的收获：

1、可以找到赚钱的商机;

2、可以让学员撰写专业商业计划书，为企业做好融资的准备，尤其吸引风险投资;

3、能够认识专家、学者、企业家、成功商人;

4、可以结交上百位创业朋友，现场建立创业者关系网，扩大创业人脉。

渠道策略

渠道通常指水渠、沟渠，是水流的通道。

但现被引入到商业领域，引申意为商品销售路线，是商品的流通路线，所指为厂家的商品通向一定的社会网络或代理商而卖向不同的区域，以达到销售的目的。

故而渠道又称网络。

渠道有长渠道与短渠道之分。

选择合适的渠道，将可以更快的将产品送到消费者的手中。

一、分销渠道长度结构

1、直接分销渠道

直接分销渠道又叫零级渠道。

是指生产企业不通过中间商换届，直接将产品销售给目标客户或者消费者。

我们公司的产品主要是针对在校大学生的创业培训，所以，公司也将会在初期，直接同高校联系，省去中间的学校代理环节，降低成本。

2、间接分销渠道

间接分销渠道是相对于直接分销渠道而言的。

是指制造商对产品的分校是在分销商和营销中介机构下实现的。

随着市场的开放和流通领域的多样化发展，间接分销渠道已经成为主要的销售方式。

我们公司在发展到一定规模后，当在社会上取得一定的知名度后，将会在各个高校中招聘校园代理，对公司的培训业务进行宣传。

同时，与校方联系，定期举行一些大学生创业培训讲座。

二、 分销渠道的宽度结构

根据每一渠道层次里使用的分销商数量的多少，营销渠道又可以划分为宽渠道和窄渠道。

宽渠道就是企业使用的同类中问商数量多，产品在市场上的分销面广。

反之，就是窄渠道。

通常，营销渠道的宽窄是相对而言的。

受产品性质、市场特征和企业营销战略等因素的影响，营销渠道的宽度结构大致有三种类型：

1)密集分销策略

密集型渠道是制造商通过尽可能多的批发商、零售商、经销其产品所形成的渠道。

密集性渠道能扩大市场覆盖面，使众多的消费者随时随地买到产品。

日用消费品由于目标消费者分布广，因此多采用密集分销策略。

作为培训公司，我们的主要消费者是大学生，就需要在一些比较大的学校选择代理。

而对于其周边的小一些的高校，可以适当的选择优秀学生作为代理，或者之间依托大型高校进行辐射。

2)选择分销策略

即制造商在特定的市场内有选择地直接动用一部分分销商销售自己的产品，选择分销策略是企业对市场的控制较强、成本较低，即可获得适当的市场覆盖面，又保留了渠道成员的竞争，防止分销商的懒惰。

但分销商之间易发冲突。

3)独家分销策略

即制造商在一定的地区、时间只选择一家分销商销售自己的产品。

一般是高价晶和特色商品。

他的优点是对渠道的控制力强，其渠道成本低;缺点是渠道内缺乏竞争，市场覆盖面小。

三、 分销渠道的广度

此外，依据企业使用渠道的广度还可以将营销渠道划分为单渠道和多渠道。

单渠道是指企业选择的销售渠道单一，或者由经销商包销，或者完全由自己直接销售。

多渠道则是指企业选择多种销售渠道的组合，即可以采取直接渠道与间接渠道组合，又可以采取多级渠道组合等等。

多渠道可扩大产品的市场覆盖面、降低渠道成本和更好地适应顾客要求。

我们公司将选取多渠道的销售方式。

广告策划书

前言

同创公司是一家新成立的培训公司，公司致力于促进大学生创业的工作。

公司的愿景是： 全程辅导式增值培训和咨询式培训将帮助每一个有着创业之心的大学生开创自己的一片天地。

公司的使命是：不断造就大学生自我学习能力，以专业的水准满足个人创业能力培训需求与目标。

以卓越的服务，满足客户的期望。

为了实现扩大武汉市场的知名度和培训市场的占有率特进行此次广告策划。

产品分析

国际金融危机对我国就业的不利影响还没有消除，如果说2010年是我国经济最困难的一年，2011年可能是最复杂的一年，整个宏观层面就业形势就很严峻。

那么，2011年的毕业生人数650万，再加上往届没有实现就业的，需要就业的毕业生数量之大可想而知。

注重大学生的专业知识和职业技能培训，帮助大学生尽快就业，适应社会需要。

同创公司根据创业需要所提供的6大产品系列，将会充分的满足每一个有着创业想法的大学生。

并帮助他们成就自己的一片天地。

销售分析

武汉所拥有的各类高校数量位居全国前列，并且有着全国最多的大学生。

这次的广告投放也主要集中在武大，华科，华师几所全国知名高校以及黄家湖，大花岭等几所大学城。

这样，可以充分利用上述地区的大学生，扩大同创公司的知名度。

并借助这些大学和大学城建立培训中心和招聘校园代理，最大程度的扩大消费群体。

广告目标

这次的推广广告活动为期3年，将在3年内让80%以上的武汉大学生知道同创的品牌，并占领25%的武汉大学生培训市场份额。

争取能够在这段时间，通过创业大赛等方式推出几位“创业之星”。

广告定位

有创业需求的广大在校大学生

往届大学生

希望得到创业相关知识的大学生

媒体战略

2 媒体选择

这次广告活动的时间较长，将以使用公交车身广告，公交候车厅广告为主，辅助传单，电视媒体相结合的方式进行广告推广。

2 媒介使用地区及方式

在上述大学和大学城附近将选择12条主要公交线路;并在其附近选择2处公交站台进行宣传;定期向所选大学和大学城发放同创创业培训的广告宣传单并附送精美公司简介书签;对武汉公共频道《创业访谈》栏目进行赞助，并合作推出同创公司及所组织的创业竞赛的相关访谈系列。

广告创意及构思

以争创“江城创业之星”为主题，开展一次武汉大学生创业大赛，借此宣传同创。

并在活动初期对所有参赛选手进行创业只是培训，培训全程将在同创各个培训中心开展。

活动全程将进行直播，并在随后与《创业访谈》的节目进行探讨，完善同创的系列访谈。

活动前期，使用公交广告和传单进行宣传;传单的赠品以介绍创业小知识的书签为主

活动中期，以《创业论坛》的访谈节目为主。

广告预算

u 公交车体广告及站台广告(208万元)

一共选择12条线路，每辆车的全车身广告媒体费8000元/辆，制作费为6500元/辆。

每条线路选择10辆公交车，从武汉选择20个比较大的高校，每个高校附近设置2个公交站台候车厅广告板，合计20个公交站台广告板。

公交车站台候车厅广告板：8500元/块(媒体费+制作费)

合计：10\*12\*(8000+6500)+20\*2\*8500=208(万元)

u 传单及赠品(10万元)

u 《创业访谈》栏目(50万元)

u 机动费用(10万元)

促销策略

销策略是指企业如何通过人员推销、广告、公共关系和营业推广等各种促销方式，向消费者或用户传递产品信息，引起他们的注意和兴趣，激发他们的购买欲望和购买行为，以达到扩大销售的目的。

企业将合适的产品，在适当地点、以适当的价格出售的信息传递到目标市场，一般是通过两种方式：一是人员推销，即推销员和顾客面对面地进行推销;另一种是非人员推销，即通过大众传播媒介在同一时间向大量顾客传递信息，主要包括广告、公共关系和营业推广等多种方式。

这两种推销方式各有利弊，起着相互补充的作用。

此外，目录、通告、赠品、店标、陈列、示范、展销等也都属于促销策略范围。

一个好的促销策略，往往能起到多方面作用，如提供信息情况，及时引导采购;激发购买欲望，扩大产品需求;突出产品特点，建立产品形象;维持市场份额，巩固市场地位等等。

前期策略

借用大量的广告宣传，提升同创公司的知名度。

为中期公司与武汉其他大型培训机构合作，进行中期的“创业大赛”活动提供支持。

具体依据广告策划书的前期，通过公交车身广告、站台广告和校园传单的方式推动同创公司的此次“创业大赛”，在校园中起到造势的目的。

在形成一定的影响力后，派出公司代表开始与武汉其他培训机构和电视台商讨合作事宜。

前期以宣传公司自身为主。

中期策略

在取得合作伙伴后，开始在前期的宣传基础上，进行“创业大赛”的宣传，并在显著位置表明合作伙伴。

提升活动的知名度和可信度，吸引大量大学生参加大赛。

校园的传单宣传也转向大赛活动的介绍，让更多的大学生参加到活动中。

大赛初期的准备也将在这一阶段进行。

同创将为每一个参赛选手进行为期2个月的创业知识培训。

同时，网络媒体和电视媒体开始介入宣传。

后期策略

“创业大赛”将在这一阶段隆重举行。

促销宣传将转移到大赛的活动本身，大赛将进行全程跟踪报道。

推出像“赢在中国”类似的电视节目，并邀请商界的知名人士担任现场评委。

在大赛结束后，则以大赛中产生的“创业之星”为企业的形象代言，升入校园进行宣传讲座。

大学生创业计划书范文

一、大学生创业可行性分析

(一)、大学生就业

我国大学扩招七年以来，大学在校人数，大学毕业生都大幅度增加，

1998年，扩招前一年，大学招生107万。

1999年，扩招的头一年就多招了50万。

2006年大学毕业生的数量将达到413万人，从1998年到2006年的八年里招生人数增加了四倍，年均增加22%，大大超过人口、经济、基础教育等的增长速度。

大学生就业难，已经是一个不争的事实。

(二)、大学生创业分析

在吉林省“全民创业促就业”系列活动“五个一”总体要求和《吉林省“大学生青春创业行动”实施方案》的具体安排，团省委组织开展了“全省大学生青春创业”等系列丰富多彩的活动学生创业分析的带动下，大学生掀起了创业高潮。

可是大学生创业存在很多问题：

(1)单打独斗。

在强调团体合作的今天，大学生单打独斗创业的成功率仅2%～3%。

团体精神已成为不可或缺的创业素质，

(2)心态问题。

工作报告

创业首先要有“风险意识”，能够承受住风险和失败，还要有责任感，务实精神必不可少，必须踏实做事。

(三)、大学生创业优惠政策

2、从事个体经营的高校毕业生免交的收费项目包括：工商部门收取的个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费、经济合同示范文本工本费;税务部门收取的税务登记证工本费;卫生部门收取的行政执法卫生监测费、卫生质量检验费、预防性体检费、卫生许可证工本费;民政部门收取的民办非企业单位登记费(含证书费);劳动保障部门收取的劳动合同鉴证费、职业资格证书工本费。

1、程序更简化。

凡高校毕业生(毕业后两年内，下同)申请从事个体经营或申办私营企业的，可通过各级工商部门注册大厅“绿色通道”优先登记注册。

其经营范围除国家明令禁止的行业和商品外，一律放开核准经营。

对限制性、专项性经营项目，允许其边申请边补办专项审批手续。

对在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区申请设立个私企业的，特事特办，除了涉及必须前置审批的项目外，试行“承诺登记制”。

申请人提交登记申请书、验资报告等主要登记材料，可先予颁发营业执照，让其在3个月内按规定补齐相关材料。

凡申请设立有限责任公司，以高校毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。

2、减免各类费用。

除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起1年内免收其个体工商户登记费(包括注册登记、变更登记、补照费)、个体工商户管理费和各种证书费。

对参加个私协会的，免收其1年会员费。

对高校毕业生申办高新技术企业(含有限责任公司)的，其注册资本最低限额为10万元，如资金确有困难，允许其分期到位;申请的名称可以“高新技术”、“新技术”、“高科技”作为行业予以核准。

高校毕业生从事社区服务等活动的，经居委会报所在地工商行政管理机关备案后，1年内免予办理工商注册登记，免收各项工商管理费用。

提醒：据工商局个体处的工作人员介绍，目前有关政策已经执行，大学毕业生在办理自主创业的有关手续时，除带齐规定的材料，提出有关申请外，还要带上大学毕业生就业推荐表、毕业证书等有关资料。

-->[\_TAG\_h3]大学生创业项目计划书篇十

在这个竞争激烈的社会上，创业是要担当极大的风险的，大学生创业没有太多的经验，所以说做好自己的创业计划是必须的，下面本站编辑为你带来大学生创业计划书模板范文大全，欢迎阅读，仅供参考。

大学生创业计划书模板范文大全(一)

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

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。

大学生创业计划书模板范文大全(二)

礼品店创业计划书推荐：

一、概要

某礼品开发和策划机构曾经专门就礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数最高的达到267次，最少的两次，平均为3.9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均35.6元。按照上述数据，推算礼品市场：全国人口13亿×每年送礼人次3.9次×每人次送礼金额35.6元=市场容量为1805亿元。情感是具有普遍意义的概念，它包含亲情、友情和爱情。情感无处不在，凝聚在同学、同事、战友、师生、上下级、父母、兄弟、姐妹、长辈、晚辈、知己、情侣、爱人……等关系中，人们表达感情的方式，最简单、最直接和最有效的方法是赠送礼物，情感礼品行业是一个充满诱惑力的新兴产业，作为新的经济增长点，发达国家已逐步走向成熟，各种档次的专卖店，销售点星罗棋布，各种层次，各种款式的产品充分满足了日益增长的市场需求。而在国内，这一行业尚处于初期发展阶段。其市场潜力巨大。

二、公司描述

1.公司名称：xxxxx有限公司--x98工艺礼品专业连锁店

2.公司宗旨：让快乐相伴相随,将平价进行到底

3.公司服务:一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐

4.公司形式：股份制

5.公司经营方式：自主连锁经营

三、公司经营策略

1、行业现状

一方面是专门围绕生日主题开设的生日礼品专卖店和时尚饰品连锁店.目前在西安主要有“广州多彩”“爱情氧吧”、“快乐365”、“花样年华”、“5151”“色可儿”“阿呀呀”“时尚青年”等等.经营方式以加盟形式，其价格较高，平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。管理体制也不完善，各盟店发展不均衡，没有真正形成规模效益。

另一方面是传统的个体店或夫妻店.其经营虽存在了多年，但都形不成规模，没有品牌效应，知信度低，经济效益也不是太理想，只当是养家糊口的一种谋生手段。

2、市场分析

据调查,目前有三种送礼现象：一是一些企业把为员工过生日作为提高企业凝聚力的重要手段，这种现象非常普遍;二是一些商务人士纷纷把生日送礼作为业务往来的亲情筹码，大打亲情牌;三是在学校，为同学过生日，已经成为一种风气蔓延开来。这三种现象导致了送礼的范围已经超越了过去单纯的亲情、友情和爱情的范畴，尤为学生送礼。西安市有各类高校、民办及其他高等教育机构100多个，在校学生达100多万人。这就使礼品市场变得更广阔。

3、经营模式

以自主经营专业店的连锁形式进行策略扩张，针对大学生消费市场，集中主力于大学周边商业街大学城开设专业店，充分利用当地的批发商以铺货分期结算的方式进行合作。进行品牌推广，力争在三年内把公司品牌做大做强，进而较快的推动公司滚雪球式的发展。

4、营销策略

实行统一店面、统一品牌、统一形象、统一采购、统一售价、统一服务质量，统一的管理体系等进行全面统一的管理。打造规模效益。

四、竟争分析

1、竞争对手——个体店夫妻店。他们的经营理念比较落后，市场经济意识和法律意识都比较淡薄，因此，他们经营的局限性壁垒比较大，小农思想比较严重，故其所经营的商品质量得不到保证，进货渠道比较杂乱和局限，品种单一,服务较差.同时，商品的时尚性新颖性不强，特别是不能吸引青年一代的个性需求。而作为连锁店则是以强大的资金实力和统一的运做模式来作为后盾，从进货源头上就把住了商品的质量关，以及从流通等各方面着手降低了商品的成本，进而以更优惠的价格，更好的商品来面对消费者。同时连锁店可进行一些促销活动，以及做广告宣传，而农家店夫妻店是各顾各，一般只停留在传统的口碑上。且他们的店面较小，从几方面上看他们都是不能与之相抗衡的，加上购物环境的不胜理想，不能给消费者提供更好的购物享受和自由度。

2、竞争对手生日礼品专业店和时尚饰品店。具有一定的规范化、规模化、专业化，其产品也较时尚、个性。但其价位较高，利润空间大。而且其加盟公司实力存在较大差异，管理体制不健全。尤其有些公司，只注重发展加盟店的数量，收取加盟费。而忽略了加盟店的扶持、跟进服务和区域保护。造成了加盟店的后期管理混乱，发展不均衡，难以统一，各自为阵，从而失去了加盟连锁的优势和规模效益。而作为专业连锁店，没有中间环节直接管理，连锁经营。拥有更加丰富的产品储备，更加专业化的经营，更加实惠的价格，更加人性化的服务。从而最大地满足人们个性化、时尚化的送礼需求，解决送礼难，送好礼更难的现实困难。一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐，传导快乐消费理念，引领快乐消费新潮流。与此相比具有较强的竞争性。

五、经营要点

b.店长：必须从事营业员工作满六个月，经考核合格方可当任。

2、人员配备：一星标准店长一名，副店长一名，营业员2名(50平方米)。

4、用人原则：充分给予每个员工以信任和机会，用其所能，用尽所能;

b.促销品(一个月后滞销品)改9.8为5,如51525

c.特价品(三个月后滞销品)降级销售,如9.8为5,19.8为9.8,29.8为19.8。

7、利润率：a.独特个性时尚商品(当地批发商无售商品)为50%;

b.一般个性时尚商品(周边同行店无售商品)为40%;

c.常规个性时尚商品(周边同行店有售商品)为35%;

c.联合：与蛋糕店、鲜花店、礼仪公司等联营，拓宽消售渠道;

d.赞助：参与周边院校的联谊、文艺等各种活动，进行适当的宣传，提高知名度;

e.替送：因事忙、闹别扭、商务等需要，替送一份礼品，传一份祝福，更具人性化;

f.团购：学校、机关、企业等节日礼品、会议和校庆纪念品;

g.节假日：元旦、情人节、圣诞节等不断进行特价、赠送等优惠活动，提升人气。

h.自创日：在平常日子，可想办法创造活动日，如和好日、道歉日、想您日等。

六、财务分析

1、前期投入

按目前行业的现状，开设一家一星的标准店(同行业规模在10-30平方米)，营业面积50平方米，房租6000多元/月，按交三压一支付计24000多元，货架及装修等10000多元，货款加上流动资金为10万元。预计15万元。计划前期开设5家一星标准店，总投资约75万元。

2、融资方式

公司以3~6个股东融资在80万元，每股5000元，计160股。先期采取零负债的模式，到企业发展进一步加快时，可向银行申请一定的贷款，使公司得到滚动式的发展。

3、投资收益

按一家一星的标准店一个月期限来计算，营业收入为60000元，营业收入利润率为35%，营业利润为21000元。营业成本计12000元，其中房租6000元，各税费1000元，人员工资费用4000元(4人)，包装费、礼品袋等费用1000元。月纯利润为9000元，即年纯利润为108000元。投资回收期为1.5年。

七、远景规划

经营学生礼品为主，兼顾商务礼品、家居饰品等，对专业店不断地复制，以专业连锁形式滚动式的发展。将西安市为起点，打好基础。发展到周边如成都、重庆、郑州等西部城市，以此为基地，向全国覆射。将开设专业连锁店1000多家，打造中国最大的工艺礼品专业连锁机构。

大学生创业计划书模板范文大全(三)

一、创业背景

1、项目背景

这几年的研究调查表明，大学生体质健康状况不容乐观，例如体质下降，容易生病等。这不仅影响了大学生当前的学习，而且也对他们未来所从事的事业产生了不可忽视的影响。尤其是这几年nba、英超等体育活动的风靡，激发了大学生在竞技场上一展风采的愿望。当下大学生希望通过体育锻炼来增强体质。然而，学校提供的锻炼设施较为陈旧，且目前市场上健身房的收费标准往往超出了大学生的承受能力，因此，开办一间针对大学生的健身房具有明朗的前景。

结合xx高校学生健身房匮乏的现状，拟选取大学城作为创业的起点，凭借大学城庞大的学生群体及在体能教育方面的优势，可以预见我们拥有庞大的市场空间和发展空间。

二、创业构想

1、项目介绍

我们计划成立一间健身房，以大学城为中心，顾客以附近大学的大学生为主，以及附近周围的社会上的顾客。项目前期打算先租赁一间大仓库，地点选在地价相对较低的地段。相关配套设施有：跑步机5台、五人综合训练器1台、坐式蹬腿训练器1台、坐式胸肌推举训练器1台、下斜举重床1台、臂力训练器2台、乒乓球台、桌球台、桌游设备等。

2、项目的经营

形势分析：前期因为设施有限，并且知名度不高，顾客对我们的认知度不高。

相应对策：我们必须先把握住每个进来的顾客，前期我们打算为每个来光顾的顾客量身定制健身方案，争取每个顾客都有专门的教练手把手的指导与训练。在顾客中留下好的口碑、好的形象，通过顾客的口碑相传，打开我们在大学城的市场，使我们能够站稳脚跟。后期发展壮大之后，首先进行面积上的扩展，设备的更新和新设备的引进，专业教练的人员数量增加。并且有可能发展成为全国唯一一家针对大学生的专业健身连锁店。

三、项目优势

大学城附近没有一个设备齐全、价格适合大学生的健身房。并且即使有也没有一个主要针对大学生人群的专业化的健身团队。现代社会对良好身体素质的需要，要求我们迫切改变自己，提高自己的身体素质。初中高中我们迫于学业压力锻炼的机会和时间都很少，大学的时间是很充足的并且我们处于一个从学校走向社会的转折。有一个良好的体魄对于我们走向社会、走向职场都有很大的帮助。现在很多的职业面试都是先看外表。俗话也有说：好的身体是革命的本钱。所以，加强锻炼，增强身体素质是现代大学生的需求。这是一个正在增长的新兴社会需求。

4、团队优势

我们团队自己拥有有体育专业的学生、专业化的健身知识，优良的管理和营销策略以及对于事业的热忱。

四、市场分析

1、市场调查与行业分析

大学生，一群永远走在时尚和思潮前面的人，随着我国经济的发展，健身这个及健康又时尚的行业越来越流行了，大学生自然不会落后。

目前的高校学生以80后期和90后出生的人群为主。这个群体是伴随着我国经济快速成长起来的，而互联网是他们日常生活的一部分。因此这个人群的特点是思想开放、容易接收新事物，敢于尝试新事物。对这样的一个群体而言，高校之内的传统健身项目显然不能满足他们的基本的要求。而目前单在福州市的高校众多，因此开拓这片高校健身市场具有重大的意义。经过调查发现，福州大学生平均月消费是750元左右，但是办理一张力美健健身年卡最少需要3000元左右。对于一名普通的在校大学生，是不可能承受如此高额的健身消费的，无疑福州的大学生想获得适合自己的健身锻炼只是一种奢侈的幻想。为此，我们针对性地开设了这个健身房。

结合大学城远离市区的地理位置和城内庞大的消费群体 ，因此此选址开设健身房即能吸引较多的大学生，而且竞争压力相对较小。由于大部分高校学生有群体式消费的习惯，他们锻炼的时间比较集中，加上学习和社团的任务与压力都比较大，他们需要更多的体育活动来减压。而我们拥有比较专业的体能教练，能对不同的学生针对开设一套比较完善、符合他们需要的健身方案。

目前大部分学校的健身方式比较单一、内容较为枯燥。部分同学急切关心自己的锻炼成效、拥有较强的表现欲望，他们希望通过体育锻炼能获得更多的成功体验。拟根据顾客的要求，设定最适合他们的健身方式。

男生市场：在师大和福大的宿舍附近的商业区开设以主要锻炼大腿、胸腹、手臂等肌肉为主的健身项目。

女生市场：当男生市场的运作趋于稳定的时候，我们将在福大、师大外附近开设瑜伽、普拉提、舍宾等健身项目。

大学生心里分析：

站在消费者的立场上想，无非就是“物美价廉”几个字，但对大学生来说这几个字就更显重要了，毕竟大学生没有稳定的经济来源。首先，在心里面有一个预算，在这个预算的基础上进行筛选，要确定这个健身房的价格不会很高，要符合自己的能力。有的健身房有专门针对学生的套餐，看看适不适合自己。问问周围的同学有没有已经是或以前是健身房会员的，少走弯路，他们给你的意见要重视，大多是他们以前没有注意而有很重要的。考虑交通是否便利，大多大学生在周六周日去健身，那样的话会不会堵车，多长时间到这都是很重要的，别让时间都消耗在公共汽车上。在确定价钱可以接受，交通便利，同时口碑有好的.情况下，就可以和健身房的会籍顾问交流了。

那么针对于目前大学生的这种消费心态，我们应该制定相应的营销方案。

健身房角度分析：现在去健身的大学生越来越多，虽然针对大学生的年卡和套餐会相对比较便宜，但薄利多销，还是一块很大的蛋糕。那么要怎么做才会分到尽可能多的蛋糕呢?一般的大学生都会先被价格所吸引，如浩沙健身房年卡促销399元一年的时候，很多人都会停下来看一看。然后呢一定要有一个比较有专业素养和经验的会籍顾问。还有就是主动出击，一般情况下就是让会籍顾问通过发放传单，吸引那些想要健身的大学生的注意力。然后就是让他们通过体验、试课。此时需要会籍顾问本身对顾客非常很了解，就会让学生觉得不会被骗，这是学生最怕的，先打消他们的后顾之忧。而一般的价格战都应该在问清学生的具体需求之后再展开，将有兴趣的学生带到健身房进行体验，体验他感兴趣的方面，例如：团体操课可以让她学到想学的东西，锻炼团队意识，享受健身;动感单车锻炼你的心肺功能和对减肥有很好的帮助;器械可以锻炼你的肌肉和肌肉力量，有很好的塑形效果。尽最大的可能让他觉得这个健身房的设施和教练以及课程安排能够满足需要，而且非常适合自己，在她的兴趣得到满足之后，其他的东西只需要简单介绍即可，记住抓住重点。而价格则是在所有的东西介绍完之后再谈，否则会让学生感觉你不是在介绍服务而是在骗钱，很难成功。最后是一条黄金原则，永远为顾客考虑，除了硬件，服务态度决定一切。

以后会有越来越多的大学生走进健身房，针对大学生的健身服务也一定会越来越完善。相信最后一定将是一个学生和健身房的双赢的局面。

2、福州大学城地区目前大学的分布情况：区域内至少有六七所大学，也就是说我们的市场可以是很广泛的，不会局限在一所大学附近。

3、竞争分析

因为我们的健身房的营运成本比较低，所以我们的设备器材也会相对较薄落。同比之下许多大型的健身房拥有相对较大的健身房，器材齐全，有稳定的客源，有稳定的收入。可以说是财大气粗。如果当他们发现大学生这块肥肉的话，我们要与他们竞争是非常困难的。

另外，假设我们正常的经营下来了。不排除有新的竞争者加入。例如，和我们类似的健身机构，专门针对大学生的健身俱乐部。因为我们没有专利，而这个行业的门槛相对较低，不能垄断经营。

4、弱势分析

并且想要在众多的大学之中生存下来，是非常困难的。我们的前期投入什么时候能够回笼，是关键的问题。如果资金缺口很大，则健身房很可能无法正常经营下去。

五、组织与场地分析

1、组织结构：营销中心、财务部、、片区办、拓展部、市场部、门店

2、场地选取

选择租金价格相对较低且大学集中分布的地区，正适合我们健身房的选址。

3、参考选址类型

(一)商圈的设定

(1)徒步为主的商圈

徒步为主的商圈，例如商业区、住宅区等，以店为中心，半径约五百米，以走得到且快速方便为主。

(2)车辆动线为主体的

例如交叉路口附近及郊外主干路上，此种商圈大多设置于郊外或下班路线上，有方便的停车空间及良好的视觉效果，可满足流动车辆所需的商品。

(二)商圈以区域大小分类

以区域的大小加以分类，则有下列几种型态。

1、邻近中心型

其商圈的设定大约在半径二百米到五百米左右，即徒步商圈，此类型商圈分布在每个地区人口较密集的地方或商业集中地。

2、地区中心型

其商圈的设定一般在半径1千米，人们称之为生活商圈。

3、大地区中心型

此为地区中心更广的商圈。

4、副都市型

通常指公共汽车路线集结的地方，可以转换车，而形成交通集会地。

5、都市型

商圈可涵盖的范围，可能是整个都市的四周，其交通流或人潮流的层面，可能来自四面八方。

(三)具体选址要求：

场地的租赁价格相对较便宜、场所面积比较大。要位于以大学为中心的圆内，尽量找几个圆的交集。这样店面的辐射范围会比较大。

要有大学生经常经过的地方。经常能与大学生面对面的交流与沟通。了解大学生的消费导向是什么，以及消费的额度是多少。

(四)目标消费群定位

(1)根据公司的经营战略的思想和理念

a类顾客：是属于刚来的新生。目标年龄一般在17~18岁之间。

b类顾客： 一般是属于在大学已经有一两年的目标群体。年龄一般在20~22之间

c类顾客：一般是快走向社会的消费群体。年龄一般在22岁以上

(2)按照族群类别划分：

b类顾客：一类是习惯快节奏生活的人。

(五)经营面积定位

根据公司的经营思想和未来竞争的需求及具备抗风险的能力，公司将现在和未来将要开设的门店定义为3个类别，按照面积划分：

a类店：400~600㎡;(适用于筹备期)

b类店：800~1000㎡(适用于发展中期)

c类店：上下层的模式，每层约800㎡(适用于发展后期)

(六)装修标准定位

为了体现公司统一的店面形象和装修风格，公司将按照如下标准进行门店装修：

a、落地玻璃;

b、空调、风扇、排气扇、上下水道;

c、防潮地板砖;给必要的地方装上海绵垫

d、卫生间：两蹲一站(male)、洗手盆、墙体全砖、防潮地板;

e、店招牌(logo)用亚克力透明胶片，内打灯制作;

随着我们品牌的不断做大做强，我们的店面装修会采用更好的装修设计和装饰材料。

六、营销策划

1、营销计划与营销策略

营销方式：

采用时间卡制优惠方式，顾客介绍吸引更多顾客，换取会员卡的方式，开设不同人群共同健身的锻炼新模式，通过桌游等游戏缓解等待健身的压力，适当开设男女混合锻炼项目、增设户外活动，每个星期锻炼结束回馈锻炼效果、提供锻炼意见，举办“大学城先生”活动。

营销策略：走价格优势路线、专业化的咨询团队、量身打造健身计划、以顾客为主、目前唯一一家专业化的针对大学生的健身房。

2、具体操作流程

我们的核心理念：连卓越都不够好!

服务理念：做好每一件小事，力求为客户带来更多喜悦!有针对性才有挑战性。围绕以上的理念，我们的团队制作出了如下具体营销模式：

(1)我们店面开张前，主要以发宣传单的形式，面向周围的大学宣传。宣传的内容包括：我们是以月卡、年卡的形式，价格低，服务专业，有专业的健身教练，目前唯一一家专门针对大学生健身的健身房。开张当天前十名顾客可以获得我们的免费一个月的体验卡。

(2)因为刚开始可能顾客不多。所以我们针对前来的每个顾客，为其量身定制最适合的健身方案。我们的教练会随时征求顾客的意见，并给予建议、指导。

(3)等我们的第一批顾客的健身方案完成后，我相信。这些顾客会是我们打响品牌，宣传的最好证据。所以，我们的宣传页将转入以顾客口碑为主的宣传阶段。

(4)当然，我们针对每个顾客的需求，给予不同方案的锻炼计划：

定价方案： 月卡：120元/月，(包月)

次卡80元/次，(一次性，适合周末)

日卡20元，(一天)

学期卡450元/学期(包学期)

(5)销售周期：分3个周期

旺季：刚开学前后，推出购买季度卡、月卡优惠，吸引学生购买。

假期：开设假期训练班、夏令营吸引临近的客源

3、健身方案123

这个版块是我们针对不同的顾客类型做出的具体的健身方案。以下是按照男女性别指定的方案：

男性展示自己身体的时候，最好的地方应该是胸肌、臂肌、腹肌等身体部位。所以，我们对于男性大学生主要以力量型的健身方式让你的整个身体充实起来。

而相对于女性来说，我们则侧重于女性的柔韧性的训练，加以必要的力量锻炼。所以我们对于女性的大学生主要以瑜伽，团体操，搏击操等做为主要的训练方式。

以下是按照锻炼的时间习惯制定的方案：

方案1、(晚上运动型)

时间一般在晚上8点到10点。晚上的运动时间不宜过长。所以一般安排两个小时左右。一般可以用跑步机跑步半小时，然后开始开始活动臂肌、胸肌、腹肌、腿部肌肉的运动锻炼。晚上的肌肉容易松弛，所以对于肌肉的锻炼要适当，不宜过久。

方案2、(白天运动型)

白天运动是一个比较正常的运动时间，特别是早上和傍晚这两个时间段，那么我们可以按照每个人的基本要求进行不同的训练。

方案3、(周末运动型)

周末是很多人都会选择的运动时间，因此，我们对于周末这种人数比较多的时候我们准备增加团体运动的场次。

七、经费预算

1、经费预算表

数量 单价 合计

跑步机 5 3500 17500

五人综合训练器 1 13000 13000

坐式蹬腿训练器 1 5000 5000

坐式胸肌推举训练器 1 6000 6000

下斜举重床 1 6500 6500

臂力训练器 2 6000 1200

其他设施(乒乓球台等) 若干 30000

其他费用(租金等) 220000

合计 300000

注：其他费用为场地的租赁费用以及装修的费用等。

2、经费的筹措

以家庭借款的方式凑集资金为主、向银行贷款为辅的原则，多人集资平分收入

八、附录

1、资产负债明细表

资产

合计(元)

跑步机 17500

五人综合训练器 13000坐式蹬腿训练器 5000

坐式胸肌推举训练器 6000下斜举重床 6500

臂力训练器 1200其他设施(乒乓球台等) 30000合计 79200负债 合计(元)

银行欠款 80000

其他欠款 140000

合伙人出资 80000

合计 300000

2、利润表(经营初期)

编制单位：第五健身房 201﹡年度 单位：元

项目 本期金额

一、营业收入 222300

减：营业成本 60000

销售费用 1500(宣传费用)

管理费用 5000

财务费用 5280(银行借款利息)

二、营业利润 150520

加：营业外收入 2000

减：营业外支出 1500

三、利润总额 151020

减：所得税费用 48825

四、净利润 102195

财务费用为银行借款的利息费用

年利率6.65% ，80000\*6.65%

3、盈亏收支情况表

时间 具体内容 收支情况

前期(1-3年) 净利润用于偿还贷款和解款 亏损

发展(3-4年) 净利润持续增长，借款与贷款还清 平衡

-->[\_TAG\_h3]大学生创业项目计划书篇十一

第一章

摘要

1、 项目描述：大学生网上超市是针对大学生这个市场开设的的b2b

网络购物运营模式，和网店，网上商城模式类似。

2、 产品与服务：网超没有实体店，商品面较窄，前期投入低。网超只需要库房、网站和采购配送人员，网超经营成本低、同业竞争小。网超价格比实体店便宜而且送货上门，看上去对大学生来说在网超购物更加方便更加实惠。应该会很受欢迎。

4、

5、

[公司或项目名称] 创业计划 机密

是糟糕的购物体验浇灭了再次购物的欲望。

第二章 综述

1: 经营思路

相对大部分人做的大学城网上超市，模式主要以两条思路为根本，第一条购物过程要比在超市购买更方便，更快捷，要更符合大学生消费特点。

第二条要加强大学生在网上超市购买理由。

很多大学寝室有同学卖一些常见商品，比如方便面、扑克等。他们会放些商品在寝室，附近几个寝室需要这些商品就会到这个同学这里购买。据我所知这种现象比较普遍，这样既能为自己创造一点利润，也能为同学带来一定的方便。

享受商品后付款也没有问题，而且有人情营销因素包含在内。我所说的网超模式就是整合这个需求和资源，简单的说就是我们成为大学生经营者提供销售平台的批发商。我们提供货物、销售平台、规范的服务及整合力，由分销大学生来承担宣传、物流，利用他们的人情因素共同合作销售商品。

2：具体模式

建立大学城网上超市，在大学城招代理人员。网站销售的商品分两部分，一部分购买最频繁最可能及时需求的商品备货在代理人寝室，另一部分购买不频繁的备货在网超库房。顾客购买的商品由发展此顾客的代理人员直接送货上门。商品销售利润网超商家和此代理人员分成。

在学校内租网超办公室兼库房，备货货物包括食品、日用品、文具等。合作代销商品包括图书、数码、化妆品等。网站及数据录入完毕后招聘网超代理人，由代理人员去发展顾客，顾客注册时需填入介绍代理人编码，注册帐号用手机号码，顾客购货可直接给呼叫中心电话订货。

当发展此顾客的代理人正好不在寝室时，也可以由其它邻近的代理人送货。这样当顾客需要购买频率较高的商品时，能够通过多种简单的渠道（网站、呼叫中心、qq、飞信、短信）在任何地方订货，而我们也能够最快速（5分钟内）的满足这部分需求。整个过程比到楼下超市购买商品更加方便、简单、快速。

商品另一部分是购买不很频繁的商品，比如洗发水、水果、食品、文具、体育用品等等。这部分商品品类范围较广，网超定价应该比线下实体店便宜。顾客对这部分商品及时性需求不高，这些商品并非马上要用，稍微晚点也没有关系。顾客因为紧急商品购买已经习惯了我们的购物渠道，很自然的会购买这部分商品。代理人每天集中一次到网超库房取货送到顾客手中，顾客订货后当天就能够收到货物。

可以把这种模式看成我方是批发商，代理人是零售商，大学生是消费方。只是我们需提供货物，还需提供顾客购买商品的途径平台和提供规范的商品结构和服务渠道。平台的推广和发展围绕“人情营销”这个概念，大学生代理人自身拥有一定的人脉资源，他们可以在此基础上大力发展顾客。他们是同学或同住寝室楼低头不见抬头见。同样的价格在同学那里购买既然能够帮到同学，何乐不为。而且在这样的网超购物更加方便更加快捷，部分商品更加优惠。以上都是顾客选择此购物渠道的理由。

第 5页

我们还可以把这个平台建成校园网络社区，提供兼职信息、销售其它高利润商品、中介服务、交友、组织活动、租房等等综合平台，提高顾客粘性创造新利润来源。

四、运营模式补充说明

围绕这个网购模式，还有很多细节需要说明，还有一些地方需要详细解释，还有一些点子能够用到这个模式上，这部分内容会在实践中不断完善。

1. 顾客购买方式多样化的目的是为了简化购物方便度，传统大学城网超需要上网才能购买。虽然大学电脑很普及，但是还是有部分学生没有电脑。即使有电脑的学生也不会时时都在上网。而在我们的平台购物，顾客可以选择：1、在网站上订货购物。2、打电话购物。3、到代理人寝室购物。4、通过qq购物。5、通过短信购物。6、通过飞信购物。通过这些方式顾客能够更方便快捷的购买到所需的商品。

2. 顾客注册帐号是自己的手机号码，我们有顾客的资料，他只需要通过手机说明需要什么商品，不需要其它任何说明，我们自然知道送到那间寝室。针对即时商品，我们的目录海报上商品有相应编码，顾客直接只发送商品编码就能够得到货物。

第 6页

3. 此模式设想的当顾客需要任何商品时可以电话告诉网超商家需要什么商品，再由网超商家告诉相应代理人送货，这样做的目的是为了防止代理人绕过商家进货销售。此项目也可以考虑顾客直接联系代理人要求送货，这样能够减少环节。只要我们控制价格，制定严格的处罚措施，还是能够控制代理人进货渠道的，毕竟他们销量不大，自己进货不便，而且在我方进货由于距离近，往来多，能够实现每次少量进货。

4. 此项目核心是“人情营销”所以顾客注册时需要选择代理人编码，所有的配送由代理人负责，当有顾客要加入网站，而没有推荐代理人时，我们会为顾客推荐离顾客最近的代理人，顾客注册成功后，推荐代理人会到寝室拜访发放目录海报。

5. 前期商品目录海报比较重要，是代理人拜访完顾客后影响顾客购物的重要工具。为了防止浪费，有效的把海报发放到顾客寝室中。海报成本可以和代理人平摊，代理人所发海报成本在他的商品销售利润中扣除。我们和代理人时合作关系，利润和风险共担思路贯穿整个项目。

6. 如何利润分成，备货在代理人寝室中的商品应该由代理人在我处批发购买，其备货成本由代理人承担。我方因为为其提供销售平台，而且大学生其它进货渠道不便，所以我认为此类商品我方保持利润8%左右。代理人销售此类商品毛利率大概在12%左右。

第 7页

7. 备货在我方商品利润应该和代理人平分，各自分得利润为10%左右。可以促销一些特价商品，这部分商品没有利润，其目的是带动其它高利润商品销售。

8. 手机充值利润不高，但它是引导顾客使用我们购物渠道的重要工具，我方在淘宝上找充值商家，顾客需要充值时找代理人，代理人直接到淘宝商家处充值方便快捷。另外游戏点卡销售也同样可以做为引导工具，其流程相同。

9. 可以考虑顾客一次性购物满39元，9.5折销售，提高销售量。

10. 可以考虑销售组合商品，比如早餐组合等。多利用节假日销售应季商品，比如情人节、愚人节、圣诞节、中秋节等。在大节临近时做专门的促销，制作海报，由代理人发放到各个寝室。

11. 建立实名认证和积分体系，我们按会员在平台上消费额计算积分和认证身份，这为会员在平台上参加其它活动准备了信任基础。

第 8页

项目：大学饮食联盟

创业人：

泰山学院信息科学技术系04计科 张波 朱国华 孙明洋 李波 鹿海波 创业项目缘由：

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。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，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。

创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

创业细节：

1．大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2．大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3．大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

-->[\_TAG\_h3]大学生创业项目计划书篇十二

如果大家要创业，记得先写好一份创业计划书!以下是本站小编为大家准备的:2017大学生创业计划书范文，供大家参考!

项目：

大学饮食联盟

创业人：

泰山学院信息科学技术系04计科 张波 朱国华 孙明洋 李波 鹿海波

创业项目缘由：

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。

部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，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。

创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。

并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

创业细节：

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。

食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

市场调查：

随着我国对一次性医疗器械的广泛使用，医疗垃圾的产量以每年3%～6%的速度递增。

xx年，全国共有医疗卫生机构324，771个，病床317.7万张，年诊疗人数21.23亿人次，产生医疗垃圾100万吨左右。

联合国环境署的《巴塞尔公约》已将医疗垃圾列为需要严格控制国际间转移的危险废弃物，我国《国家危险废物名录》也将其列为头号危险废物。

因为医疗垃圾本身带有病菌和病毒，如不能妥善处理，将对环境和社会产生巨大的危害。

可行性论证：

浙江大学热能工程研究所潜心研制的“亿可利(easyclean)”医疗垃圾气控式热解焚烧无害化集成处理装置，针对我国医疗垃圾成分复杂、不分类等特点，克服了直接引进国外技术的应用障碍，对医疗垃圾进行无害化处理，不仅可以将二次污染减小到最低水平，而且可回收热能，具有低投入和高社会效益的双重优点。

拟成立的“亿可利绿色科技有限公司”将依托浙江大学热能工程研究所雄厚的人才和技术实力，前期用3～5年左右的时间，灵活运用各种融资手段，在全国较发达地区的\'大中型城市建立20～30个医疗垃圾处理工厂。

在推广现有的亿可利医疗垃圾处理技术应用的同时，积聚资金与实力，实现技术与服务方式两方面的多元化发展。

后期，在5～8年内将公司建立成业务范围遍及全国，集环保技术研究、环保设备制造、项目工程设计与建设投资于一体，涉及医疗垃圾处理、城市危险生活垃圾处理、工业危险垃圾处理等多个领域，倡导绿色生活的大型环保集团公司。

投资回报：

本企业拟采用“bot”(即build-operate-transfer)的运作模式，针对一个年处理规模为3，000吨的医疗垃圾处理企业，为了经营活动的稳定进行，企业需要吸纳外部投资400万元，投入自有资金50万元，技术作价150万元。

经初步估算，企业的内部报酬率约为24%，投资回收期为三年一个月。

相对于10%的平均利润率，作为利国利民的环保企业，这种利润水平是十分让人满意的。

高纯度药用褪黑素的生产

创意：浙江大学“暗金”创业团队

市场调查：

褪黑素，英文名melatonin，是哺乳动物松果体腺分泌的内源激素，当体内褪黑素减少时，人体的各种机能就会受到影响，研究表明，褪黑素除了可以有效治疗失眠症和调整时差外，还有多种功能，作为保健品原料，具有广阔的市场开发潜力。

目前，国内褪黑素原料市场的需求量为6000千克，预计到xx年将达到10000千克。

现在国内褪黑素年产量1200千克，90%以上的市场需求依赖进口，市场容量巨大。

可行性论证：

在本项目中，我们作为褪黑素原料的供应商，采用一种全新的技术工艺合成褪黑素。

我们的技术已经通过中试，生产放大方案经过多名国内知名化工专家认证，具有如下优势：产品纯度高，流程简单，产率高，成本低，原料价廉易得，生产安全环保。

我们的客户主要是以褪黑素为原料的保健品生产厂家，初期我们采取集中化的原则，直接针对年需求量在50千克以上的大客户，我们最大潜在客户上海健特公司已对本项目表示了极大兴趣。

投资回报：

我们拟成立p&e药用原料研究与开发有限责任公司，投资额为700万元，投资净现值为1370.64万元，投资回收期1.51年，内部报酬率为76.38%。

一、项目介绍

由于资金有限只有 5 万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。

我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少， 5 万元。

因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

选择开服装店的优势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。

而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

二、店面的选址

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。

经过调查我发现在闵行莘庄这快商圈不错，闵行区作为上海发展的主要居民居住区之一，莘庄又是闵行的中心，这里交通发达，人口密集，市场是没问题。

而且这里以后还要建一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。

最后我把店面选在了莘庄的水清路上，仅挨店面就有一个公交车站，前面是个大马路，平时无论白天晚上人来人往。

而且一百米开外就是地铁站，人流量是可想而知的。

周围又都是老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。

另外我发现这条街上还有几家为数不多的衣服店，但大都定位居高，价格昂贵，款式单调稀少。

平时也很少有人光顾。

因为这里虽然居民多但大都是普通老百姓，富人很少，不适合销售高档消费品。

这里虽然人流量大但大都为上班一族，消费能力为中低档。

我的定位就是中低挡符合市场需求。

同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高 5000 元 / 月，付三压一，(上海都这样)。

找好店面之后，接下来就是要与房东签约。

而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。

因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。

所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据(包括营业证照的办理等，这里我就不在熬述了)，都先准备好了。

在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。

我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去(这里的房租一直在涨)。

店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。

呵呵，能少烧钱就少烧点，谁让咱只有5万元起步金呢。

三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。

譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。

因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。

届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。

为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装潢效果如下：

1 、 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西!重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲!当然本店刚开张简装为宜。

2 、 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的!晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球!灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光(也就是平时所看见的白色灯光)店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和!加上暖光灯(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人!空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的!

店面装潢一共花了 5000 元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就 5 万省着点吧。

-->[\_TAG\_h3]大学生创业项目计划书篇十三

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：xx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。

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、锻练、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，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！

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之类的品牌，也有着娇爽这样的经济类品牌，种类繁多。据专家预测，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。

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，有求必应，服务第一。

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

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。

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）。

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篇十四**

导语：你想过创业吗?现在政府是鼓励大学生自主创业的，想要找到更好的投资，必须有一份好的创业计划书，下面小编为您推荐了三篇大学生创业计划书，欢迎参考!

平民化路线，店址位于东莞工业区。

财务情况：准备投入5万元资金，目前拥有2万元闲余创业资金，服装店计划面积20平方米，店面租金1200元/月，店面转让费1万元，装修6000元，员工一名，试用期两月，试用期间工资1300元/月，期满加提成。剩下的资金用来进货。此外，蔡先生还开有一家补习班，每月可以提供资金6000元投入到服装店，如果服装店前期资金还有缺口，计划用贷款补缺。

针对蔡先生的情况，记者采访了成功创业人伍小姐，伍小姐认为，开服装店无非从铺租、装修、进货环节和人力成本来省钱。

包括店面租金和转让费，从蔡先生的情况来看，由于地处东莞工业区，店面租金仅1200元每月，两按一揭，前期也只需要一次性支付3600元，所以，租金并不是一笔很大的支出。转让费才是应该重点考虑之处，不过，无论是铺租还是转让费，都可以通过和原租客进行商讨，争取分期付款，不过，分期付款往往要付利息，对于有能力一次性付清铺租和转让费的经营者，伍小姐不建议进行分期付款。

蔡先生的服装店目标客户是普通老百姓，且店面只有20平方米，因此只需简单的货架、醒目的招牌即可。普通的招牌只需100到200元/块。从店内的整体规划上，到石灰、地砖、灯泡、货架等装修的材料的购买、到店内的装修过程等，最好是亲力亲为、亲自监工，这样既可以降低装修成本，又可避免偷工减料等情况的发生。另外，地板、墙壁、货架等各个装修部分要分别请不同的团队做，比一家装修队一条龙服务能省钱。伍小姐算了一笔账，假设店面需要10盏摄灯，自己配备好灯的话，只需装修团队花上一天的时间或一次性就可以搞定，费用大概只需要100元。

经过初步计算，由于店面只需要简单货架，每月有6000元的资金可以补充，转让费平摊下来按每月2000元计，蔡先生首月尚有13000元左右的剩余资金，在前期投入上并不存在资金紧缺的问题，如果用1万元的资金用来进货，按每件衣服20元的进货成本来计算，可以一次性进货500件，支撑一个20平方米的店面有过之而无不及。她建议，对于没有经验的经营者，首次进货最好拿多几款，每款少拿货，这样虽然拿货的成本可能高一点，但不用承担滞销的风险。经营一段时间后，确定哪个款式比较热销再补货。等经营到比较成熟之时，再拓展业务，比如通过低价倾销等手段促销，或通过购买次品进行再加工来降低进货成本。

开店初期，应尽量节约人力成本，20平方米店面，一名店员就足够了，最好规定一个约2个月的试用期，不但可以节约人力成本，也可方便店主和劳工双向选择。东莞的劳力成本比起广州等大城市低，且工资月底结算，可以用每月的营业收入补给，试用期间每月1300元对蔡先生来说，应该不会构成负担。

材秘制烤成,口味有10余种.色泽金黄，外层香酥，内部松软香嫩而富有弹性，清香四溢，是一种营养丰富的健康烧烤素食新品。

如今的烧烤食品市场火爆，而根据食品协会的调查，目前烤素食在90%的中小城市仍是空白。由于烤豆腐串工艺比其他烧烤食品简便易行，既是美味休闲小吃，又是佐餐、佐酒的佳品。尤其是夏季，全国的.市场都很好，普及性很强，适合餐饮小店和流动摊点经营。

每人每天可加工烤制1000串以上，每串综合成本0.00-0.15元(以豆腐1.6元/千克计)每串售价0.5-1元，根据现有数据，50万人口的地区，开店的年获利在3万元左右。

既可设摊点流动销售，也可开办特色烧烤店经营。工具仅需烧烤炉、盆、桶、竹签，以及一些调料等。摊点流动销售初始投资不过500元，若开店经营，场地8-10平方米即可，投资在1万元左右。人员仅需1-2人，技术难不高。

1、初期为证明口味与众不同，可采取免费品尝的形式招揽顾客。

2、根据当地人们的口味进行调整，品种要丰富，如辣香豆腐、果香豆腐、鲁香豆腐等都是比较受欢迎的品种。

3、经营场所最好选在商场门口、夜市、学校、公园、乡镇集市等处，如果与其他小吃摊点扎堆经营，更容易招揽顾客。

4、可以为宾馆、酒店、饮食店、烧烤店等供应此类风味食品，可以有效增加利润率和生命力。

合作情势。联合我们是商务、休闲咖啡专卖店的特点，建议合作者在高级写字楼、cbd商圈、高科技园区、网吧、车站、电影院、码头或其他有市场空隙之处等地区选址;统一装修作风、统一产品;总部供给支撑(包含人员培训)和产品(咖啡豆、茶)配送。

出售咖啡、茶类、酒水、简餐等商品，并为客人供给精良的环境和服务，让消费者在这里展现一种品位、体验一种文化、寄托一种情绪，使咖啡吧成为商务休闲、情侣聚会的好场合。

这些业务与场合业主的产业没有冲突。反而可以与场合业主的客源优势互补。

同行竞争格式对我们有利，能更好的提升我们的着名度相对而言，我们管理程度、产品和服务质量，都占领相当的优势。

-->[\_TAG\_h3]大学生创业项目计划书篇十五

亲爱的朋友，您好，时光飞逝，又到了我们见面的时候，面对着一天一天的学习生活即将要结束，相信您的一定对自己的未来有长远的规划，以下是本站小编为您整理的“大学生创业计划书范文”，欢迎大家阅读，仅供大家参考，希望对您的生活有所帮助。

精选大学生创业计划书范文（一）

餐馆创业计划书案例

一、餐馆名称：

xxxxx。命名规则说明：低调，简单，易记，有特色（这里的特色不是说直接反映风味）但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“xxxx酒家”或“xxxx荘”

二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积：280 ~ 350 m2

四、目标城市：xx

五、选址要求：

4.餐馆本身需要能停车7 ~ 10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

5个。（但具体要看店铺的布局）

七、餐馆开张预算：

2.装修设计费用：800元

4.办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5.购买用具费用：a.3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元（也可能使用中中央空调）；b.十把吊扇或壁扇，共3000元，c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元；d.厨房用具，共4.5万元；e.

6.其他不可预计费用，2000元

八、餐馆装修风格说明：

1.门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2.大厅说明：a.桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布；b.墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3.包厢装修与大厅一样

4.其他无特别要求

九、人员配备：

2.包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3.大厅：5个人，每四张台1个

4.其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

十、运营费用明细：

1.物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300 m2共计600元/月

2.排污费用：600元/月

3.水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油2000元/月（暂时以此计算，如果燃油越多，说明生意越好）

5. 折旧费用：

6. 原材料：a.原料， 共元/周

7. 其他不可预知费用：1000元/月

十一、菜品说明：

1.坚持两个特色：a.绿色健康食品；b.湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2.坚持推重出新：a.不断推出新菜品，每月2个新菜品；b.跟季节变更，及更换菜品

3.消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均 35~60元/人。

十二、直接成本估计：

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1.特色菜（挙头产品）成本控制在50%

2.中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内

3.中档常见成本控制在60%以内

4.低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品

十三、最终费用核算：

十四、其他问题点：

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

十五、优势与劣势：

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。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。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。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。

由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。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。

十六、财务状况分析

2.运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。

3.据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元（场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元）。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4.每日经营财务预算及分析

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500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

十七、风险与规避

1 外部风险

随着中国加入wto，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。

2 内部管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

3 市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

（1） 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

（2） 项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

（3）项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

4 原料资源风险

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，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，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。

5 应对措施

（1）汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

（2）严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

（3）项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

（4）进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

（5）与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

6 保险和法律 事务健身中心的保险将通过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般责任保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责。

精选大学生创业计划书范文（二）

一、主要经营范围：

咖啡类：蓝山，摩卡，意大利，哥伦比亚，卡布其诺等等。

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白兰地，各式啤酒。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果等。

下午茶：绿茶，红花茶，几种花草茶，人参乌龙茶。

甜点：各式精致甜点，如饼干，面包，蛋糕等。还有多种口味的刨冰和冰沙。

二、企业类型：服务

三、目标顾客描述：

1、所有在校大学生，主要以大四学生及研究生、博士生为主。他们的消费能力都比较高。

2、校内商业人士洽谈各种业务。

3校内教师。

四、本企业相对于竞争对手扣主要优势：

1、店内装修相对更优雅一些。

2、可在同学中打下良好的人际关系，这样顾客自然会多。

3、可以做竞争对手没有的业务，如举办生日会，小游戏等。

4、因为成本底，所以产品价格相对比较实惠。

5、经营范围可随时做灵活改动。

五、本企业相对竞争对手的主要劣势

1、资金不充足，地理位置不好，时间方面不充足。

2、经营能力各方面均有欠缺。

3、人脉方面，所交往的人群消费能力不高。

4、管理、技术水平不够专业。

精选大学生创业计划书范文（三）

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。

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。

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

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、产品与服务在这里用简洁的方式，描述你的产品服务

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。

1.产品服务a

2.产品服务b

说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的.产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a.产品优势

b.技术描述：1.独有技术简介 2.技术发展环境

c.研究与开发

d.将来产品及服务

说明你的下一代产品，并同时说明为将来的消费者提供的更多的服务是什么。

e.服务与产品支持

四、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。

如果你在程序软件市场开发c++或nt的平台工具，不要只泛泛的讲一下这是一个价值300亿的大市场。如果你正在制作在nt工作平台上的c++应用程序开发工具，你就应该在报告中详细描述去年共销售了多少c++开发程序软件，有多少成长型的客户群，你的目标市场是什么？你的竞争对手分到了多少份额？是否有其他的市场零售商oem厂商在销售你的产品。

a.市场描述

我们计划或正在xx行业竞争。这个市场的价值大约有xxx，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20xx年该市场将（发展萎缩）到xxx。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xxx。你的公司可能独一无二的将你的产品服务和xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx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

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。

五、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。

六、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。

七、财务分析

财务数据概要。

八、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

-->[\_TAG\_h3]大学生创业项目计划书篇十六

一般来说，在创业计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：

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。

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。

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。

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？

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

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，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。

应包括以下内容：

1、需求进行预测；

2、市场预测市场现状综述；

3、竞争厂商概览；

4、目标顾客和目标市场；

5、本企业产品的市场地位等。

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

（1）市场机构和营销渠道的选择；

（2）营销队伍和管理；

（3）促销计划和广告策略；

（4）价格决策。

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1、产品制造和技术设备现状；

2、新产品投产计划；

3、技术提升和设备更新的要求；

4、质量控制和质量改进计划。

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

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。

（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。

写好一份完整的创业计划书，对项目的完善和项目的推广都具有很重要的意义。

1、创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要。当你选定了创业目标与确定创业的动机后，在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提供一份完整的创业计划书，创业计划书是整个创业过程的灵魂。

2、从企业成长经历、产品服务、市场、营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对创业者的项目融资至关重要。

3、融资项目要获得投资商的青睐，良好的融资策划和财务包装，是融资过程中必不可少的环节，其中最重要的是应做好符合国际惯例的高质量的商业计划书。目前中国企业在国际上融资成功率不高，不是项目本身不好，也不是项目投资回报不高，而是项目方创业计划书编写的草率与策划能力让投资商感到失望。

4、创业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，不但要对行业、市场进行充分的研究，而且还要有很好的文字功底。对于一个发展中的企业，专业的创业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

创业计划书对团队和项目的影响是不言而喻的，创业计划书是真正开启创业之旅的第一步，只有将这一步走好了，以后的路才会更加通畅。

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