2023年高校创业工作计划书(模板6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

高校创业工作计划书篇一

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

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

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要大学生创业计划书样本

(一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍;

管理者及其组织;

主要产品和业务范围;

市场概貌;

营销策略;

生产管理计划;

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。

(三)企业介绍

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

(四)行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

(1)该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色?

(3)该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4)价格趋向如何?

(5)经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

(6)是什么因素决定着它的发展?

(7)竞争的本质是什么?你将采取什么样的战略?

(五)产品(服务)介绍

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

高校创业工作计划书篇二

我院就业工作将以大学生职业生涯辅导为工作起点，以提高大学生就业指导水平、拓展毕业生就业市场、加强毕业生推荐、做好毕业生就业跟踪为工作重点，以理念创新、制度创新、方法创新为工作动力，以提高就业工作人员服务意识与水平、规范就业管理制度为工作保障，以提高就业率与就业质量为工作目标，努力形成具有我院特色的就业工作品牌。

1、力争xx届毕业生一次就业率机械工程及自动化达到85%，

车辆工程达到85%，总体就业率达到99%，学院推荐就业率在60%以上。

2、努力提高就业质量，优化就业结构；力争半数以上毕业生专业对口。

3、根据就业指导中心就业评估细则，规范日常工作，提高就业服务指导质量，并做好学校就业评估的准备工作。

（一）进一步加强就业指导，转变学生就业观念

大学生就业指导坚持以学生为本的指导思想，有目标、有计划、有措施，重视指导实际效果了解当前的就业形势与政策，掌握一定的择业技能与技巧。

高校创业工作计划书篇三

xx年学院安全保卫工作，要以科学发展观为指导，以上级业务部门和学院年度工作要点为依据，以提高人才培养质量为中心，以创建平安校园为重点，以深化安全教育、建全预防机制、严格隐患整改、筑牢“防火墙”工程、提升安保队伍素质为手段，以践行学院核心价值观为动力，努力实现“五个避免”工作目标，不断提高学生满意度水平，促进学院又好又快发展。

(一)创新教育形式，增强“知识守护生命”理念

1、新生安全常识教育。对新生进行安全法纪专题教育，普及法纪、校规基本知识，使全体同学在安全问题上明确责任义务，熟悉制度规定，掌握操作要领，实现“知识守护生命”。

2、重要节点安全教育。抓好全院重大节庆、大型活动、重要工作安全教育，使每一个重要节点部署任务提安全要求，实施过程有安全检查，工作总结含安全内容。真正做到“安全

伴我行”。

3、安全问题警示教育。针对教职员工在安全工作的思想反映和突出问题，剖析通报典型事故和案例，及时开展警示教育，做到警钟长鸣。

4、重点学生强制教育。对行为失范，教育无效、引发突发事件风险较高的重点学生，邀请学校法制辅导员(警察)，或将学生唤至派出所，对其进行强制教育，落实预防在先。

(二)开展争先创优，培育师生安全情结

大力宣传学院年度安全先进集体和个人，不断激发师生员工安全责任意识，积极开展安全比学赶帮活动，努力打造群抓群防的工作基础。

(三)完善制度标识，提升安全文化氛围

校园重要部位、重点区域要完善安全制度标志，消防设施、设备标注维护日期和使用说明，大幅增设禁烟标识，全面展示平安和谐大学文化。

(一)加强沟通，营造齐抓共管治安预防机制。

1、发挥保卫主体作用：一是实行保卫部门相对独立处置突发事件的工作模式;二是保卫处制定全院控制目标，各校区保卫科分解完成指标;三是将预防和处置突发事件纳入学生对保卫工作满意度评价系列。

2、营造通力协作局面：一是各教学单位、学生处及全体辅导员认真落实学生管理制度规定，将学生行为表现与素质拓展学分、与评定奖助勤贷挂钩;二是各保障部门、宿管等服务人员各伺其职，重点是通过责任追究，严格门卫管理制度，落实学生内控，降底校园夜间治安管理的压力。

3、完善治安预防措施：一是调整工作方向。辅导员、保卫人员力量下沉，片区责任制管理，一道抓教育、抓骨干、打基础;二是关注重点学生。对性格暴虐、有打架行为的，有酗酒、吸烟等突出不良习性的，拉帮结派、影响校园公共秩序的，经常晚归、不履行登记手续或填写虚假信息的个别学生，在重点教育的同时，掌握其活动规律，采取相应措施加以控制;三是准确及时干预。对重点学生可能导致的突发事件进行有效干预，防止行为升级和后果的恶化。

(二)加强外部联系，警校共建和谐周边环境。

1、强化周边治安防范措施。邀请公安、社区介绍社会及校园周边治安形势，严防不法分子渗入和破坏。对师生校内外重大突发事件，及时求助公安机关支持，妥善加以处理。

2、建立学生骨干信息组织。在党员、学生干部、纪检队员及事故易发场所工作人员中建立信息员，全方位、多渠道掌握动态，形成纵向到底，横向到边的信息网络，实现校园安全情况的动态控制。

3、完善突发事件处置程序。将突发事件的当事人、为首者带离现场，防止围观起哄;一般情况下，主要以沟通交流的方式缓解矛盾，控制事态，防止扩大或转移;在危及的情况下，果断采取人身控制措施，切实保护好师学安全。

1、加大消防隐患整改力度。以构筑 “防火墙”为契机，进一步加强师生员工消防“四个能力”建设，全面夯实校园消防工作基础。严格执行学院每月、校区每周、保卫后勤与教学单位每天安全隐患检查、抽查、巡查制度。对违规用电现象及时通报、限期整改，对公共场所吸烟进行教育和登记，并根据情节，按照消防法规和学院相关制度作出处理。

2、强化盗窃案件防范措施。各部门、各教学单位的公共财产实行主要领导负责制，凡未落实防范措施被盗者，责任自负。

辅导员要教育并督促学生落实个人贵重物品的防护，动员学生使用指纹保险柜，个人原因造成被盗，责任自负。外部因素发生被盗，追究公寓和校区门卫值班人员责任。

3、严肃查处学生突发事件。严格执行大学生行为规范和“学生手册”规定，对个别酗酒打架，从事黄、毒、赌行为的学生，随发现随处理，决不姑息迁就。凡属行政责任性学生突发事件，各教学单位都要彻底查清原因，提出改进管理教育的措施和办法，保卫部门将通报情况，各单位从中汲取经验教训，以防止类似问题的重复出现。

1、提升保卫干部素质。一是通过政治理论学习和深入地沟通交流，提高全体干部对保卫工作的认可，增强个人职业光荣感、责任感，以校为家，学生为本，恪尽职守，团结奋进，塑健康人格，展高雅品味，坚守保卫岗位，书写辉煌人生。二是结合工作和个人实际，开展业务训练，重点提升日常文字能力、组织协调能力、办公自动化操作能力。三是开展工作研究，更新理念，创新方法，提高工作时效。

2、推进保安队伍改革。一是改革的目标。力争在两年时间内，在不增加学校整体负担的前提下，通过人员调整和机制创新，使队员收入达到保安行业中上水平，达到稳定队伍、减员增效目的。二是改革的重点。通过量化考核，严格纪律，优胜劣汰，逐步解决队伍老龄化、属地化、兼职化、业务边缘化现状，优化队伍的组织基础。三是抓好培训。组织学习《劳动法》、《保安管理服务条例□□□xx天一学院保安管理规定》等法规制度，增强职责意识，强化纪律观念，端正职业作风，严整警容风纪，提高学生满意度水平，提升学院“窗口”单位形象。

3、拓展学生纪检队业务。与学生处共同完善学生纪检队的组织机构制度规定，将这部分学生的工作纳入素质拓展学分考核。进一步完善纪检队工作职责，开展业务培训，加强工作指导，使其在维护校园秩序、规范学生行为、协助门卫值班

的实践中，“能做、能说、能合作”综合素质得到充分的锻炼和提升。

4、提升义务消防队作用。各校区已建立由保安、宿管和学生骨干组成的义务消防队，要进一步加强组织与工作制度建设，使其真正成为拉得起，打得响，靠得住，能作为的校园消防有生力量。通过提升以上“四支队伍”的作用，进一步奠定平安校园建设的组织基础，有效促进“五个避免”(避免重大刑事治安案件;避免重大安全责任和交通事故;避免重大火灾事故;避免重大影响的群体安全事件;避免重大卫生安全事故)工作目标的落实。

高校创业工作计划书篇四

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是一门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调查研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握火锅风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

（一）、对火锅市场的影响因素：

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

（二）、客源的调查分析：

1、服务对象分析：

（4）、消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

（1）、不确定性：大部分顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

（2）、随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

（3）、灵活性：这是由成功的品牌所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

（4）、引导性：调整经营策略、成功的广告运作等，都会对

顾客的消费产生一定引导。

（一）、划分要求：

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际，就大胆开拓，制定长期计划，占领市场。

（二）、划分种类：

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体；而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客、的职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮冲动型，还是豪华张扬型等，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务水平、顾客的信赖等有关。

（一）、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

1、按档次分：高、中、低档，或豪华店、风味店、大众店、自助店等；

2、按功能分：特色火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等；

3、按来源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等；

4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己的经营品种。

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。

2、高高结合法：起点高，效益也高。以高质量火锅、高档次的环境、高品位的装修、高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大、利润也大，进入良性循环后收益也很大。

3、品牌垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化的价格低价供应，以薄利多销为主。

1、豪华型：

豪华型火锅店在某一区域均有较高的声誉，装修设施齐备，环境优美，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其独特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级的烹调和服务人员，其服务对象以高收入者居多。

豪华型火锅店具有高价与火锅成本、服务水平、就餐环境融为一体，火锅产品与技术高度统一，服务对象稳定与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、

服务的差别，在顾客中各有自己的地位与形象。有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。

大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面向大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

3、风味型：

风味型火锅店是体现独特的饮食文化，具有浓郁的地方风味、品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有一定的代表性，是历史性、地域性、民族性的综合反映。此类火锅品种比较定型，汤卤比较固定，服务有一定特色，风味得到公认。

风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合、参与性强，展示某种有特殊意义的活动，气氛轻松和睦等特点。

4、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料（生料和半成品等）与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。此类火锅除了有着随意性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。

自助型火锅店具有布局上实行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、口味大众化为好，价格上采取每人限定金额消费，服务上比较灵活、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免浪费，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

1、独立经营：

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化做出对经营品种、策略的调整与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中禁不起风浪，发展潜力不大。

因此，要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口岸、比较充足的资金等。

2、合伙经营：

此类火锅店是有几个人分别出资、或分别以技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其它餐饮企业牵制，遇到各种问题，由合伙人一致协商解决。其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力；可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制；与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧跟消费者需求。其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。

高校创业工作计划书篇五

认真贯彻教育局和学校的工作要点，在学校教导处工作计划的指导下，立足课堂、以实施课程改革和全面提高教学质量为目标，以提高师资整体素质为核心，以提高课堂教学效率为重点全面开展教育教学活动。教研活动继续以理论学习为先导，案例分析为载体，以问题为核心，以带着问题实践—反馈—调整—再实践为基本模式，深入常态课堂，跟踪质量，

认真搞好教学研究、教学指导和教学服务，扎实有效开展教研活动，促进教师、学生共同发展。努力提高数学教学质量。

本学期继续加强学习相关理论文章，做到理论与教学实践相结合。课堂是落实课程改革的主阵地，努力追求真实、有效，高效的课堂，要从学生的真实需要出发，从教材内容的特点出发，落实学生必须掌握的知识和技能，努力锻造课改精品课，注重提高课堂教学的水准。继续加大对小学数学教师的备课、上课，作业布置与批改，课外辅导，考试与评价，课后反思等基本内容的教学常规管理。

1、备课： 要求备课内容包括教学课题、教学目标、重点难点、教学方法、教具、教学过程、板书设计、作业布置，教学后记等，教研组将定期对其进行检查。

2、上课：上课时要维持正常教学秩序，围绕目标组织教学。讲授要精当、精练，突出学生主体地位，关注学生的学习状态和个体差异，提倡“自主学习、合作探究”的学习方式，教师要做好课前准备工作，在教学中要注重现代化手段的运用，特别是“农远教学资源”的运用，课中要明确目标，讲透知识点，训练要扎实有效，同时要注意师生活动时间的分配，要及时反馈教学效果。

3、作业的布置、批改：作业布置要适量，每节课要有一次作业，作业形式要多样化，作业设计既要在量上有所控制，更要注意质的精当。批改要正确、及时，字迹要端正，书写格式要规范。

4、辅导：继续做好提优补差工作。各科任教师要定时间、定计划、定内容地组织好学习有困难的个别学生的辅导工作，做到措施得力，效果显著，并做好作业批改记录的记载。

5、检测：改进检测的方法，对学生进行多方位评价，形式和手段可以多样化。注意运用各种方式考查学生对数学知识的

掌握情况和数学能力的发展。通过课堂提问、观摩、谈话、学生作业等方式，评价学生的学习态度、学习习惯等非智力因素，了解学生的学习过程，考查学生的学习状况，培养学生学习数学的兴趣。单元教学结束后要及时进行查漏补缺工作。

6、听课：本学期各教师每学期参加听课总节数不少于10节，要边听边思，及时评注。

高校创业工作计划书篇六

公司名称?星辰建材有限公司

主营业务?代理、销售、批发(以瓷砖为主)

目标?打造瓷砖领域领先企业

宗旨?做强、做精、做准、做好、做妥、做稳

二、行业分析

1、市场需求

近年来我国房地产产业发展迅速，使得我国瓷砖的生产和消费都获得了较大的发展。杭州房地产业的空前发展，紧紧围绕着房产伴生的建筑墙、地瓷砖市场需求巨大。随着个人收入和品味的提高，中高端瓷砖产品需求不断扩大。另外，随着基础设施改造、居民住房建设的投资也日益增加，伴随gdp的稳步增长，普通民众的收入也不断增加，且开始讲究装饰住房，瓷砖等建材商品需求日益上升，瓷砖市场前景广阔。

虽然在全球金融危机的笼罩下，国内各行业普遍受到影响。但我国总共5万亿元的基础建设投资计划对于建筑建材行业在较长一段时间内将有极大的推动作用，特别是对于建材行业

拉动十分明显。市场对于该板块不可能只是短期炒作。从行业前景来看，建材板块在此次金融危机拥有较大的优势。目前建材行业景气度持续，未来行业集中度有望提高。

a□实施创业的基本条件

?3?发起人、团队具有满足企业创办初期的资金需求能力。

b□公司性质和主要经营范围

公司的法律形式采用有限责任公司形式，性质为混合经济。

主要经营范围为?瓷砖销售及其延伸产品的销售，室内装潢设计和室内装潢施工及其配套制品的销售，家居式空间相关用品的制造的原材料销售。

2、经营理念

做准、做精、做好。

作准?品牌掌控。

做精?品质控制。

做好?顾客和分销商的服务。为顾客服务以建立企业的美誉度，为分供方服务以提高质量。

三、顾客群体分析市场细分和目标顾客

1、目标顾客

a□终端顾客——指购买商品或服务，以满足居住和提高生活质量的人群。其特征是个性化的小量购买。按顾客需求分类，将市场细分为：普通商品房市场、高档别墅市场、商用楼市

场、党政办公楼市场。 普通商品房：企业首选的细分市场，既是企业的“发迹”市场，也是企业赖以生存的最大的市场，因此，企业将自始至终把它作为重点开发，保证该市场占有率。致力于为广大居民量身定做令顾客满意的设计、装修、装饰服务;高档别墅区：鉴于此市场顾客要求普遍较高，个性化需求差异大，消费者大部分有比较高的认知水平和鉴别能力，实现回报率高的特点，企业须发展到一定规模具备足够的技术和经验，形成自己的品牌形象后，才能重点进入这一市场。

政机关办公楼的要求相对简单，只要与该部门职能、角色相当，性价比合理即可。但收益率不是很高。所以此细分市场不作为重点市场。

c□装饰机构——指通过在设计装修中需要所涉及到的购买

d□分销代理——指八区以及其它地级城市通过销售进行营利的二级经销商。

2、顾客需求满足

b□以个性化的商品和服务满足终端顾客群中的不同层次的需要，以整体化销售的方式满足这一类顾客对营造温馨居室和彰显文化品位的潜在需求。

c□以准时化服务满足工程客户群体的需求。

d□以有显见成效的方案和策划满足有特殊需求顾客的需求。

四、市场分析

1、市场格局分析

a□国产化高端品牌(诺贝尔、金意陶、露华浓、罗马利奥、马

可波罗□l&d□斯米克、冠军、东鹏等 ）目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作、工程项目、分销商等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格及厂商供货方面的优势，这些品牌在杭州市场走势相对还是比较平稳。

b□进口化高端品牌(宝路莎、雅素丽、蜜蜂、加德尼亚、希莉莎等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格方面超高及供货周期略久、产品单一、配套产品不完善等原因，在工程项目及分销等渠道方面无法得到发展。

c□进口国产化品牌(道格拉斯、伊莎、伊加、芒果、维纳斯等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。实际上它们高端品牌定位上在价格及厂商供货方面也是很有优势。但在工程项目及分销等方面一直没有正确的去发展，有效的去发挥，还处在一个定格状态。

2、竞争对策

a□首先应正确选择品牌及品牌的定位

建议以进口品牌国内生产的为首选，相对在价格方面及供货周期方面可以达到有效的控制，打进口品牌的旗号以价格取胜国内高端品牌，充分的以展厅直销、家装公司合作、工程项目、分销等渠道有效的去发展及控制。

建议备选一个中档品牌作为配套产品的互补，尽量减少单个

品牌所产生的产品单一、配套产品不齐全等现象。真正做到让顾客能有更多的选择空间及一站购齐，减少在同等条件下少购买的顾客。在工程项目方面采购商也有更多的选择机会，提高签订率。

五、定价与销售

1、第一年销售计划不求赢利，只求打开市场。

2、定价和销售渠道

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用。

3、促销手段

a□价格适宜。

c□做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

d□宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。

e□不设购买金额下限的随品赠送，印有企业标志的独特定制的工艺品。 4.面向产品合作 房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

具体策略：

合作1，主体寄托于公司的房屋装修设计软件，可以利用房屋装修设计软件做出该合作产品的三维立体效果图并注明品牌，实现植入性广告。公司公关部可以在公司所在地的装饰，材

料及家具市场对合作者进行业务合作洽谈。公司对目标合作者可以免费为其推行为其三个月的植入性广告。三个月后，合作者会根据这段时间的营业额来决定是否进行长期的正式合作。如果可以进行正式合作，在业务日常推销和软件设计推广品牌，合作可定期支付一笔广告费用。真正意义上实现双赢!

合作2，因为如今许多房地产商需要向客户直接提供成品房，公司公关部可以接洽房地产商，譬如通过投标的形式与房地产商达成合作。公司接到此项目首先可以提高自己在市场中的声誉，在市场上更具有竞争力;其次是提升公司的营业额。

六、人员及组织机构

1、总经理?1名 ?(负责公司整体运营、方向把控)?

3、采供部 1名?(负责产品采购、跟单进货)?

4、售后物流部 3名 ?(产品装卸、配送)?

一、个人基本情况

我叫×××，性别男，现年××岁，初中文化程度，×××年在×××××××专卖，店名为《××××》开店四年以来一直是由妻子和一个店员经营，由于我的店面处于县商业繁华阶段人流量很大，所以生意一直很好，在开店以前，我两口做曾今做过服装展销会，每年能赚三至五万元。经过多年以来的经营与考察自认为建材这个行业在未来我们县的发展前景很为广阔，于是与20xx年在县城东关冠森建材市场租了两间66.12平方米的门面房，做起水暖建材生意，店面为《红祥水暖管材》今年刚一年时间。

二、企业概况

我所经营的企业位于×××冠森家具建材市场四号楼

13号、18号，我的企业主要以经营：上水管(tvc管、附件、管件、配件)下水管(ppr管、附件、管件、配件)电线、线管、线槽、洁具、蹲便器、坐便器、水箱配件、洗脸盆、吊柜、各种龙头及附件，花洒及附件、各种晾衣架、纸巾盒、小五金等。我的企业工程项目主要以：工程建筑、民房建筑、材料设计安装与维修、工业建筑、民区建筑、配套建筑水暖安装与改造等。

三、市场评估

的生意发展更强更大。

四、优势与劣势

(一)我的优势

1、最初我也做了两年多的安装水暖，对同行的发展也做了详细的市场调查与分析，和我们过硬的师傅请教学习过很多水暖安装应注意的事项，我本人也经过很多的专业培训。所以技术精湛。

2、我的技术已经得到很多顾客的满意，服务质量也得到了顾客的信耐。

(二)我的劣势

自己对经营这个方面还没有达到最精，由于是跨行营业，商品种类太多，店面经营时间不是太长，所销出的商品质量自己没有很大的自信，对产品顾客服务还没有达到尽善尽美，还不能达到所有顾客的需求，但我很有信心，我相信通过我的努力和坚持不懈一定可以克服这些困难，把我的生意做好。

(一)定价和销售

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用，确保合理的价格。

(二)促销手段

3、做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

4、宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。

5.面向产品合作，房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

六、固定资产和流动资金

我的企业固定资产有25万元，流动资金有10万元，可容纳就业人员4人(含自己人员)。

七、总结和期望

通过创业培训，使我学会如何经营和管理企业，我相信通过我的不断努力，以及政府的扶持帮助，我的企业会越来越好，越做越强越大。我决定自己筹备一点再向政府贷款×××万元，来扩大和改善我的企业。