

# 2023年学校创客工作计划(通用5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 学校创客工作计划篇一

根据“十一五”规划及“科教兴区”规划纲要要求，参与上海市产业化重大技术攻关项目建设，重点确定并攻克一批符合我区产业导向，市场前景好，产业关联度大，具有自主知识产权的关键技术、共性技术和标准技术，使我区输配电、电子信息、精细化工、生物医药、农产品深加工、游艇产业、物流装备产业达到国内先进水平。以科技创新基金计划项目、高新技术成果项目、重点新产品和火炬计划为引导，实施并转化一批技术处国内领先和国际先进的高科技项目。

科技进步贡献率每年以2%的速度递增，到20xx年，达到65%以上。组织实施各类科技计划项目500项，到目标年累计实现产值10亿元，优化区域产业和产品结构，提升核心竞争力，使企业依靠科技进步，增加科研投入，壮大实力，拓展市场。创国家级、上海市名牌和著名商标30项；专利申请达到3000件以上。规模企业每万元产值消耗能源折标煤为0.15吨，比“十五”末下降27.3%；循环经济发展模式在企业中得到推广和应用。

- 1、瞄准先进适用技术，加强对本区高技术产业有决定意义的技术预见和技术创新，以信息化带动工业化，实施有利于推进奉贤经济加速发展的科技项目计划，加快产业链间互补整合，积极跟踪国内外先进技术和最新成果，推动一批重大科技项目的产业化。

- 2、根据我区产业导向，围绕新能源、电子信息、通讯设备、

生物医药、新材料等重点发展领域，拓宽技术创新源头，加快产品开发和技術攻关，注重科技进步贡献比重大，对经济支撑力度大的项目的实施。

3、在科技项目层次上廓清来源、层次、等级，以国家、市、区三级创新基金计划项目、高新技术成果项目、重点新产品和火炬计划为引导，通过财政资金及企业投入共同作用，扶持一批技术处国内领先和国际先进的高科技项目，加强科技企业对关键技术和共性技术的研发攻关、引进、吸收、消化，增强自主创新能力、转化实施能力、规模经营能力、市场竞争能力。

4、加强科技创新软环境建设，引导企业实施创新项目过程中，在技术改进、管理方式、质量控制、市场渠道等内容的完善和进步，树立科学管理、科技进步的企业发展观。对承担项目的主要科技人员创造宽松工作和生活環境，给予各种优惠政策，激励他们的持续创新蕴能。

根据我区的产业坐落格局，在各大开发区、制造业基地、产业园注重规模企业的科技创新程度的提升，抓紧引进和建设一批企业技术研究中心、市级重点实验室、市级重点工程研究中心等，特别是以上海化工区奉贤分区、上海综合工业区（光仪电产业园区）、闵行出口加工区内大企业为重点，加快推进以企业为主体、产学研结合的技术创新体系建设。通过企业技术中心建设，使技术中心真正成为企业新产品、新技术的研究开发中心、产品和技术发展的决策咨询中心、产学研联合和对外合作交流中心和人才凝聚中心。依托海湾大学园区等知识创新区建设，推动“三区联动”合作体系建立，积极研制开发具有自主知识产权的核心技术和产品，不断提升企业竞争力，为企业在市场竞争中不断发展壮大提供强有力的保证和支撑。

“十一五”期间，通过财税、金融、政府采购、科技计划等方面的政策措施，鼓励和引导企业成为研究开发投入的主体、

技术创新活动的主体和技术集成应用的主体。实施技术创新引导工程，在我区形成一批拥有自主知识产权、自主品牌和持续创新能力的创新型企业，创建国家级、市级、区级技术中心达到20家此文来源于：新产品产值率达到35%以上，规模企业科技开发费用投入占销售收入的比重达到3%以上。

1. 要加快推进以企业为主体、产学研结合的技术创新体系建设。帮助企业建立规范化的现代企业制度运行机制，企业领导者具有较强的技术创新意识、市场开拓能力和较高的经营管理水平。

而确保新产品利润占企业总利润的30%以上，资产负债率60%以下。企业每年用于研究开发经费，占销售收入的1%以上，保证逐年增加企业研发费用及中心建设经费。

3. 鼓励企业建立具有一支素质较高、结构合理、相对稳定的工程技术人员队伍，能够承担企业研究开发和新产品试制任务，企业研发中心人数一般占企业职工总数的10%以上，其中高级工程技术人员不能低于企业研发中心总人数的5%。

4. 建立紧密的产学研合作机制，使重点实验室、工程研究中心、技术中心具备研发、中试、工程化研究所需的仪器、场地、设备、检测等科研设施，有为企业更新换代、引进技术再创新的能力和条件。

围绕重点高新技术领域和重点高新技术企业，根据我区“四、六、七”产业布局特征，在促进电子通讯、电力装备、精细化工、光机电一体化等优势产业的同时，在数字信息、生物医药、新材料、环保节能等重点领域有所突破，提升我区高新技术产业水平和能级，建立布局合理、权重突出的高新技术产业群。重点挖掘、培育扶持科技型、实业型、有效益的科技“小巨人”企业，壮大发展这支重要的经济和科技力量。建立适应现代企业制度的管理、营销机制，促进科技企业在我区形成星罗棋布的覆盖，使企业真正成为研发投入的主体、

技术创新活动的主体和创新成果应用的主体。

到20xx年，市、区两级高新技术企业总数达到200家，实现销售额200亿。高新技术产值占规模工业企业产值比重达35%以上，高新技术企业科研开发经费投入占销售收入的比重为5%以上，形成特色鲜明、优势突出、产业衔接、辐射明显的新型产业体系。

1、集群创新，扩大高新技术企业群体。围绕重点高新技术领域和重点高新技术企业，根据我区“四、六、七”产业布局特征，以七大产业基地为中心，汇聚发展一批高新技术企业，形成特色鲜明、优势互补、产业衔接、辐射明显的新型产业体系。在促进电子通讯、电力装备、精细化工、光机电一体化等优势产业的同时，在燃料电池、生物医药、新材料等重点领域有所突破，加强成熟技术的集成创新、融入本土特色的创新，形成整体的创新优势，提升我区高新技术产业水平和能级，建立布局合理、权重突出的高新技术产业群。

2、塑造产值高、规模大的高新技术企业群，创造条件使高科技“领军”企业脱颖而出。到20xx年以数家高科技行业的“领军”企业为先导，在先进制造技术、精细化工、生物医药、现代农业技术四块重点高新技术领域，通过帮助企业建立重点实验室、研发中心等形式领衔实施一批重大技术专项计划，使之成为我区新经济的领头羊。

3、培育科技“小巨人”企业。将区内重点科技企业纳入发展体系，每年滚动扶持10家以上符合支持条件极具潜力的企业，对在实施期内效益明显提高的企业，在政策上、项目上、资金上给予集中扶持，促进企业滚动发展、快速壮大，成为实力型的高新技术企业。到20xx年重点扶持成长性良好，属地化、实业型的民营科技企业群体，通过3年时间使每家企业实现产值翻一番，成为管理制度完善、技术装备先进、市场定位准确、竞争力明显、具有高成长性的科技性规模企业。

科技园区和产业化基地的建立发展，有利于其成为新型工业化先导区、项目转化的示范区及科技创新与高新技术产业的重要基地，更是落实“科教兴市”战略部署的具体实践。应沿着科技成果“孵化、转化、产业化”的路线图，着力为之，上下联动，合力打造核心科技竞争力，为加强创新体系建设提供强大支撑。

行动目标：积极创造条件，加快上海市高新技术成果转化（奉贤）基地建设，推进科技成果产业化，到20xx年争取基地高转项目年销售额达10亿元以上，在基地内培育出一批有较强竞争力的科技成果转化骨干企业。放大现代农业专业孵化器的抚育作用，以此为基础加快启动实施“上海市现代农业服务区”工程，使之成为集现代农业技术的科研开发、技术测试、成果孵化、产业聚集、配套服务多元一体的载体。

1. 整合资源，精心规划，市区联动，政策倾斜，创造和基地发展相配套的各种优越条件。吸引符合优质科技项目向基地集聚，顺利实施产业化。
2. 利用各类高新产业向市郊转移的时机，盘活存量土地资源，集聚一批重点成果注入产业化基地，促进产业集聚、资金集聚、知识集聚、人才集聚，突出特色，建设产业链。
3. 科学论证，分类指导，建立科学完善的科技成果评估机制，跟踪产业导向，注重项目成熟度、市场前景以及与优势产业相衔接的程度，追求产出的效益最大化。
4. 建立专业服务体系和网络，给予基地内的项目和企业重要扶持。主动服务、解决困难，争取有利资源，创造宽松环境，为企业提供热情、高效、快速的个性化服务。
5. 探索基地+资本+重大科技项目的融合模式，提升企业的科技要素和科技创新动力，鼓励产学研联合，推动企业、大学和科研机构、中介组织与政府引导的良性互动。

## 学校创客工作计划篇二

1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机；餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间(11:00-2:00)之间大概可以烹饪28(4个灶台-7组/灶台)组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心

为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等等有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

## 学校创客工作计划篇三

长春市(20\_\_年)青年科技创新创业大赛”由共青团长春市委、长春高新技术产业开发区管理委员会、长春电视台^v^合举办。大赛旨在进一步倡导创新创业文化，调动社会各方面力量，引导和带领一大批大学生通过创业实现就业，重点培育具有高成长性、高技术含量的创新创业企业，助力我市科技成果转化、高新技术产业的发展和创业型城市建设。

### 一、大赛时间

20\_\_年 3月12日— 20\_\_年11月20日

### 二、大赛主题

青春飞扬 激情创业

### 三、大赛目标

(一)倡导创新创业文化，培养青年创新创业意识，营造全社会尊重创业、鼓励创业、积极创业的良好氛围，拓宽青年自主创新创业的渠道。

(二)落实国家、省、市关于青年就业创业的有关部署，提升青年创业能力，有效引导和促进广大青年走自主创业之路。

### 四、大赛组织机构

主办单位：共青团长春市委

长春高新技术产业开发区管委会

长春电视台

承办单位：长春青年创业园

长春科技创业服务中心

协办单位：中国“长春海外学人创业园

吉林省高新创业孵化产业园

大赛组委会：由大赛主、承办方有关领导组成，负责大赛领导工作。

孙亚明 长春市副市长

长春高新技术产业开发区管委会主任

赵心锐 共青团长春市委书记

王志强 长春电视台台长

石威 长春高新技术产业开发区管委会副主任

姜晓东 共青团长春市委副书记

路良魁 长春电视台副台长

大赛秘书处：由大赛主、承办方有关人员组成，为大赛组委会的常设机构和执行机构，负责大赛的组织协调、宣传推广、培训辅导、大赛评审、会务与活动等工作。

董鲲鹏 共青团长春市委城市青年工作部部长



刘长乐 长春科技创业服务中心主任

王 伊 长春电视台专题节目中心主任

刘叔杨 长春科技创业服务中心主任助理

大赛联络处：

徐宇红 联系方式：88787889

宋庆宁 联系方式：88776425

## 五、参赛范围

全日制大专院校在校学生(包括硕士研究生、博士研究生)，以及毕业不超过两年的创业青年或创业团队。

## 六、赛程安排

大赛整体分为宣传报名、初选、初赛、复赛、决赛、项目推介和倡树典型六个阶段。初选采用书面评审方式，以参赛者(团队)提交的创业计划书为准。初赛和复赛采用答辩方式进行评选。决赛以电视大赛的形式进行，现场确定比赛结果。

第一阶段：宣传报名(03月12日至06月30日)

## 学校创客工作计划篇四

以学校总体工作计划为指导，以深入开展素质教育和创新教育为目标，围绕学校主题教育活动，提高学生的思想素质和科学文化素质、以爱国主义教育为主线，以学生的行为习惯的养成为主要内容，注意培养和提高学生的基本道德。规范班级日常管理工 作，开展丰富而有意义的少先队活动，努力探索班级工作的新特色。

我共有学生44人，其中男生18人，女生26人，男女人数失衡。学生来自周边各个村寨，在个性、学习习惯等方面都存在很大的差异，其中班干部5人，没有品德特殊的学生。

具体情况分析如下：

品德方面，本班学生热爱学校、班集体，团结上进、思想端正、遵守纪律、尊敬师长、热爱劳动。能按照《小学生守则》来规范自己的言行。但由于种种的原因，部分学生身上仍存在着以自我为中心，纪律观念淡薄等现象，可以通过集体教育来转化。学习方面，本班学生热爱学习，有良好的学习习惯。上课大部分专心听讲，发言积极，作业美观大方。个别学生学习习惯不好，上课不能集中注意力听讲，需要进行个别辅导和特别的关注。家长大多是农民。家长能支持老师的工作，但不重视家庭教育，能希望与教师积极配合，共同教育好孩子。班级特点，本班学生爱学习、守纪律。男生活泼、好动，爱表现；女生文静、可爱，不爱张扬。总的来说，班级特点比较稳，但稳中有活。

班级教育工作重点

加强行为规范的养成教育，培养学生良好的行为习惯，继续进行热爱班级的教育、团结同学的教育，搞好心理健康教育。

具体工作：

- 1、继续抓好五年级学生的常规养成教育，培养良好行为。
- 2、搞好班级卫生工作管理、学生的日常行为培养，争创卫生文明示范班。
- 3、搞好每位学生的自我保护教育，增强安全意识，形成一定的能力。

4、搞好每位学生的心理健康教育，使其身心都能得到健康地发展。

5、使学生爱科学、学科学，主动探索新知。

本班学生奋斗目标

1、形成健康向上的良好班风，增强集体凝聚力。

2、争当学校的“优秀班集体”。

3、发展个性特长，促进身心健康。

具体工作：

(1) 鼓励支持学生积极参加学校、班级的各项活动，力争优异成绩，锻炼能力，培养其集体荣誉感。

(3) 开展丰富多采的主题班队会，在集体活动中增强班级的凝聚力，形成良好的班风。

(1)、建立健全评比制度，班里建立全方位量化评比栏，学生在某一方面表现好就可以随时加分，学生每得到20分，就可以换一月亮。表明学生在各方面都有显著的提高。对每个小组的学习、纪律、卫生情况进行评比，鼓励学生团结合作，培养集体荣誉感。

(2)、建立本班的“学习小组”，前后位四个同学为一组，选出小组的组长。“学习小组”中的四位同学要互相帮助，团结协作，共同努力，才能取得好成绩，这一方法培养了同学们的团结协作精神，也是转化后进生的一条有效途径。四人小组的组长不是终身制，而是竞争上岗，谁的奖章多谁就担任，如果下一次评比你超过了组长，那就可以取而代之，这也培养了学生的竞争意识。

(1)、学生在到校、课堂上、课间、两操、放学等方面表现好的发奖卡，不好的适当减奖卡，由每组的组长记录。

(2)、定期对学生进行道德行为的教育。

## 学校创客工作计划篇五

业务内容有如下几方面：元旦、春节、元宵节、中秋节等节日礼品代理；生日礼品代理；婚、丧礼品代理；其他工作关系性礼品代理。比如，在日常生活中，三天两头都有送礼的机会，特别是那些官场人员、商场领导、社会各界名流。送礼是他们工作生活中的一件大事，惟恐送礼不及时、不合适而坏了大事。而挑选礼品，成为他们的大难题，有时候花钱多，反而买的礼物不中意。礼品代理公司根据这种现象，进行礼品挑选、包装、递送或寄送。什么样的对象、为什么送礼、送什么样的礼品都应该想得很周详。既然是代理嘛，就得精心设计，将客人的礼送得恰到好处。公司实行电脑化工作系统，会提高工作效率，增加经济效益。

传情气球不是普通的充气气球，而是在气球里装入丝毛玩具、布娃娃、贺卡、鲜花、绢花、香囊以及各种首饰、装饰品等等，只要有一台玩具礼品气球机就可将礼品充入气球。然后，开一家特色礼品店，随顾客挑选气球的形状和礼品的内容。主流消费群体多为儿童、学生、情侣、家长、时尚人士、企业厂家、经销商等等。

店址可以选在年轻人较集中之处或校园附近，以及购物中心、人气旺的街道等，方便吸引消费群。除去房租和人工，初始货品投资额在3000元左右，包括：一台玩具礼品气球机的价格为880元左右，1500元的底货费用和700元左右的流动资金与其他费用。店面10—20平方米左右，简单的店面装修需2000—3000元，配置物品如礼品展示架等500元，适当印刷宣传品如彩色单张500份约400元，总投资只要1—2万元。别小看气球礼品店的经营，因为形式新颖和具有趣味性，很可

能使产品成为城中的时尚潮流。

目前，男士专用的护肤、须用、发用、防晒和浴液等化妆品悄然占据柜台，逐步升温。jjs俊士系列、高夫等男性化妆品专柜在女性护肤品为主的化妆品专区显得鹤立鸡群。标榜运动概念的阿迪达斯，则推销起自己的须后水、香水、沐浴露。有的甚至推出了男士修护唇膏、调理水、保湿乳液、防臭剂、沐浴露以及护发素等细分产品。

一套男士护理用品低则百来元，高则五六百元。据了解，随着男士对美容护肤的日益重视，男用化妆品的销售行情不断看涨，平均每年递增二三成。

不难看出，面子运动已不再是女性的专利。对此，清华大学社会学院李强教授在接受采访时表示，男性美容业的发展反映出男性更加注重仪表，折射出他们对待生活的态度更加积极，是社会进步的体现，也是社会文明程度提高的标志。

市场前景：近年来，全球男士美容护肤品的销售涨幅超过50%，在欧美国家，男士护理用品的市场份额已占到整个化妆品市场的30%以上。相比之下，我国化妆品销售总额已接近400亿元，年增长速度在9%以上，前景看好的男妆产品正成为市场一大亮点。业内公认，在2011年，男性化妆品市场是一个待开发的金矿。

中国香料香精化妆品工业协会负责人分析预计，2011年男士化妆品的市场份额将达到40亿元。从市场需求来看，需求的品种也不断变化，美容型、营养型、疗效型、多功能型以及原料天然化的化妆品成男士新宠。

来自武汉青山的冯小妹，先在一家桑拿中心工作，培训了1个月后上岗，因为一双劳动惯了的手灵活而有力，很快便成了顾客争相预约的按摩师。后来，她利用午休时间为久坐写字楼而腰颈酸疼的白领们提供快捷有效的保健按摩，每15分

钟20元。这个价格应该是白领都能够接受的。后来熟客多了，有的可以约下午或其他时间，钱也挣得越来越多。后来她成立了一间白领按摩公司，现在已初具规模。

女人天生丽质！女孩子天生爱美。饰品能装饰女孩子的美。精心点缀自己的饰品，让你与众不同，展现出独特的自己，时尚饰品：每个女人都少不了的必需品！饰品连锁店目前在我国还不是很多，很有市场潜力。成立或加盟饰品连锁店是个不错的主意，通常能获得比其它产品的连锁经营更高的投资回报。例如：安之秀美饰美刻石尚男女诱惑地带等！那么怎么让我们赚钱呢？下面让我们一起来仔细分析一下饰品连锁店的市场前景及其它各方面的情况。

目前，我国的住宅装饰装修业已经成为国民经济发展的重要支柱产业，每年家庭装修消费和装饰用品消费都是非常庞大的数字。家装行业开展连锁经营正式从2001年开始。目前，我国家装行业的连锁经营还没有形成完整意义上的规范，整个家装市场还处于一个相对滞后、混乱的市场格局。

但是，家装连锁经营模式前景十分广阔，其近6000亿元的巨大商业空间受到了越来越多投资者的青睐。而目前，企业也普遍地把精力从几年前的重数量扩张转向现有的重支持、提升连锁系统，实现系统的良性发展上，从而为加盟商提供了更为广阔的利润增长空间。

开办一家家庭装饰油画店不需要太多的投资，也不需要专业技术，只要找个好的店铺位置，加上良好的服务，就能赢得顾客的青睐。一般的油画店销售的油画有上述复制品，也有手工临摹复制品，售价从数十元到数百元不等。该行业前景很好，置房热和装修热为该行业带来了许多机会，普通家庭、宾馆酒楼、娱乐场所、机关企业团体等都有需求。

对于孩子的教育投资越来越大，时间也越来越早，家长们常说，不要让孩子输在起跑线上。而目前市场上出现的0岁教育

也正迎合了家长们0岁起跑的需求。目前，这个行业在全国仍属于一种新兴产业。仅有部分城市开设很少几家教育中心，也由于新产业人们对它认识不够，目前其开发潜力巨大，投资前景广阔。经营方式：独立经营或采取连锁、加盟店形式。租5至10间教室（或更多，视具体情况而言）和2个保育员，以及1名清洁工。月薪分别为1000元、800元、500元。