

最新互联网创新创业班会 互联网创新创业项目计划书(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

互联网创新创业班会篇一

一、智慧物联

物流在日常生活中可以说大家最常接触的行业之一了，快递、外卖、送货上门等一系列服务都离不开物流，而物联网创业也一直都是互联网创业中的热门。伴随着外卖业务、网购业务以及生鲜商品等以“新零售”业态为主发展的一系列商业，未来对物流的需求将会越来越多且要求也会更高一步。尽管去年大量互联网资本面临严峻的寒冬，但智慧物联的创业公司依旧拿到了相当庞大的融资。20_年，也将表现出更加强大的市场活力，也会成为众多创业者目光聚集的焦点之一。

二、互联网教育

“再穷不能穷教育”，这句话可以说是深入每个中国人的骨髓。互联网的诞生，在改变了传统教育方式，并且让更多人享受到技术福利的同时，也诞生出了一个高达上千亿的创业市场。不管是传统教育的从业者，还是梦想着掘金的创业者，都不约而同地涌入这一“钱”景市场。而互联网教育行业也开始从无到有，慢慢走上正轨。在国民对下一代教育上的重视以及投入而言，该行业将会保持相当长一段时间的巅峰期。

三、人工智能

当各种各样的机器人步入人们的眼球，预示着人工智能时代的即将到来。智能扫地机，语音智能音箱等等。这些人工智能的产物会逐渐走入千家万户，实现对生活方便的便捷。要知道，人类为什么会想着创造各种各样的东西？不是因为这东西好玩，这东西有趣。而是因为它有需求、它存在市场、它能为我们带来收益。

互联网创业是永恒的话题，在互联网时代，说句略带夸张成分的话：“关于互联网创业，一切皆有可能”。这是一个创业者最好的时代，所有创业的想法都不会被嘲笑，而是会得到尊重与支持；这同时也是最坏的时代，资本的大量注入，市场泡沫遮掩了一些真相，极容易让人一瞬间从天堂到地狱。

市场经历寒冬之后，沉淀下来的创业者才能更加冷静地分析市场，这未尝不是一件好事。而互联网市场也将趋于规范化，足够优质的项目才是创业者的目标。

创业要有几个要素；

1、创业的资金

2、行业的选择

有理想、有抱负、能坚持，这一切都是一个优秀创业者的素质，也有很多人喜欢用“不撞南墙不会头”来彰显自己的决心，但却忽略自己选择的方向路线是否正确。如果方向选错了，你做得越对死得越快。又能力有肯吃苦的人，这个世界绝不缺少，更难能可贵的是他们对待事物的眼光，能否从万事万物中发现商机。

3、竞争运营

在确定方向之后，一旦进入了行业也就意味着竞争的开始，创业者光有激情和创新是不够的它需要很好的体系、制度、

团队以及良好的盈利模式。大势好未必你好，大势不好未必你不好。同时，在面临剧烈的竞争中，碰到一个强大的对手，不是挑战，而是去弥补它。小企业有大的胸怀，大企业要讲细节的东西。所有的创业者应该多花点时间，去学习别人是怎么失败的。80年代的人要跟未来竞争。

互联网创新创业班会篇二

大家好!今天，我发言的题目是《文明礼仪伴我行》。

什么是文明礼仪呢?

文明礼仪就是律己、敬人的一种行为规范;文明礼仪就是表现对他人尊重和理解的过程和手段;文明礼仪就是个人素质、教养的体现，也是个人道德和社会公德的体现，更是城市的脸面，国家的脸面。

每当我听到“请到天涯海角来，这里四季春常在。海南岛上春风暖，好花叫你喜心怀”这首歌的时候，我为自己能生在海南岛，活在海南岛而自豪。

看!碧波万顷的南海上，一颗璀璨的明珠冉冉上升。这里的天比别处的更可爱，空气是那么清新，天空是那么明朗。海滨风光旖旎秀丽，东郊椰林美不胜收。大东海、鹿回头、天涯海角、大小洞天……美景不胜枚举，让人流连忘返;琼台书院、东坡书院、泮波古庙……名胜古迹数不胜数。

时代告诉我们，小学生在日常的生活和学习中，要从自己言谈举止的每一个细节入手，自觉履行我们应当遵守的文明礼仪。也许有人说，文明礼仪不就是说几句礼貌用语吗?其实不然，文明礼仪对于整个社会的风气，对于我们自身内在修养所起到的潜移默化作用是不可估量的。

那么，在建设国际旅游岛的今天，我们将向世界展示一种怎

样的风采呢?当然，我想在座的同学们都会不约而同地齐声回答——我们将向全世界展现出我们祖国、我们海南应当具有的优良传统和文明礼仪!而要做到这一点，就离不开我们平时在日常生活中逐渐养成的“懂礼貌，讲礼仪”的良好行为规范。

“文明礼仪”从我做起，从小事做起。这个学期，我们学校执行了每天三次大扫除，经常对学生进行文明礼仪教育，还请专家到学校做了多次《文明礼仪知识》教育讲座。我相信，经过我们全体师生共同努力，一定会营造出一个文明美好的校园。古人说得好：“勿以善小而不为，勿以恶小而为之。”文明行为，贵在日常的实践。我希望我们每个同学，都能够积极加入到学校和社会组织的各种文明礼仪的宣传活动和实践活动中来，为宝岛的明天尽自己的一份绵薄之力，让来自五湖四海的朋友都记住这个宝岛，爱上这个宝岛。

同学们，在日常生活和学习中，我们要努力做到：举止得体、言行文明、品德高尚、尊敬师长、尊重同学，让文明礼仪伴随着我们做个新时代的小使者!

我的发言完了，谢谢大家!

互联网创新创业班会篇三

/p>/p>

项目背景

/p>

我们在基于“互联网+传统制造业”及“互联网+”新业态(即基于互联网的新产品、新模式、新业态创新创业项目)的背景下，传统制造业产品与互联网科技的有机结合使我们的项目应运而生。

/p>

二、市场分析与定位

/p>

(一) 市场定位及需求分析

/p>

1、我们将“智能便携式电动滑板”初期定位服务于短、中途出行的消费者以及创新科技、滑板爱好者;以及将产品定位于中高端智能科技产品、服务性产品、便携式短、中途代步产品。

/p>

2、目前，在国内甚至是全球市场上还未出现过一样的智能产品，因而全球出现了大区域性的市场空白，真正上属于全球首发人工智能产品。

/p>

3、滑板本身就是属于青少年所钟爱的物品之一，而青少年本身就是社会上一个潜在的消费群体，青少年本身就热爱运动又加上智能的全新搭载感受，相信不少青少年朋友会喜爱这款产品。

/p>

4、此产品与动漫名剧“名侦探柯南”中，工藤新一所使用的功能强大的滑板有较高的相似度，这可能会引起名剧“名侦探柯南”大众粉丝的追捧。

/p>

5、对于短、中途的出行朋友，一个便携式、智能、操作简单的滑板代步车自然会赢得人们的喜爱。

/p>

(二)行业历史与前景分析与预测

/p>

1、从第一台计算机的产生到人工智能的兴起，都代表了一个时代的全新的巨变，之前的人工智能存在研发科技技术的种种限制及研发成本的高额，迫使人工智能转向研究阶段，市面上人工智能产品少之又少，而随着人们生活水平的提高及生产步骤的繁杂化，人们迫切的需要人工智能产品来代替人们的劳作。

/p>

2、2015年，主席提出了“互联网+”以及“一带一路”发展战略，大力倡导“互联网+”理念、加快经济转型把“引进来”与“走出去”相结合;不管是“互联网+传统行业”还是培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新，都在一定程度上表明了人工智能前景广阔。

/p>

3、我国正处于实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的大浪潮之下，领导人又依据现阶段的国家经济提出“一带一路”的经济发展战略，那么新时代的互联网科技+传统行业所引申出的产品将有巨大的机会热销至各个国家，而产品销售的海外扩展也会更加成熟。

/p>

4、从传统的产业到o2o链接的兴起以及智能家居的实现都在一定程度上改变了人们的生活，让生活变得更加适应现实快节奏社会，而能够给人们一个舒适、便捷是未来科技及互联网产业所共同的目标；而21世纪以后的社会注定是高科技引领人们生活、高科技改变世界。

/p>

三、产品简介

/p>

基于在学校感受到交通工具被盗窃频繁的缘故，加之考虑到一般的短途代步工具在目前的市场上可供人们选择的种类太少且其自身的便携性等等都受到了不同程度的制约和“互联网+”的大浪潮，我们初期将产品定位于服务于短中途出行的消费者。

/p>

“智能便携式电动滑板”是一个依托智能科技的人工智能产品。

/p>

1. 外形：

/p>

a.基于能有效减少阻力的流水弧和其他的个性化美观设计，如：灵动的曲面构造、层次分明的棱角设计、带有动感的炫酷彩绘等等。

/p>

2. 整体构造:

/p>

a.由硬度较高的合金构成，其主要是能够起到一定的保护车身的作用并且拥有防水的车身。

/p>

b.车身中间段还具备可供人们折叠的链接栓以便可以随时实现减少空间的目的以此来达到“便携性”。

/p>

3. 制动转换系统:

/p>

a.其制动装置依靠储电蓄电装置，由蓄电池提供电能带动滑板的运行，其蓄电池具有使用寿命长、拆卸方便等特点(注：一般是一车配两池，且可以蓄电池拆卸充电)。

/p>

b.另外滑板的机械动能如果达到了一定的标准，其产生的机械能能够转化为电能储存起来，以便提高滑板的续航能力。

/p>

c.其滑板车的驱动是前驱动/后驱动/前后驱动，在驱动调节上，我们采用智能按钮来控制滑板是何种驱动形式(注：如果，我们关闭前驱动智能按钮，则滑板现在就处于后驱动状

态)。4、其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

/p>

4. 显示系统:

/p>

a.通过一个内置的防水荧幕显现，它可以显示滑板车的时速、电量。

/p>

5. 外联智能系统:

/p>

a.一个手机的智能终端，系统能够通过滑板上的敏感的传感器来捕捉到滑板静止和运动时的一切信息，如：从手机智能终端上人们能够获取滑板车的时速、剩余电量情况及转化获能情况、预测可行驶路程、零部件受损报警及检测、超重报警、智能获取滑板车的具体位置。

/p>

b.智能系统与滑板车一体化即只有滑板车制动指纹开关打开才能够使滑板车正常运行(即具备了智能化的防盗系统)。

/p>

6. 控制系统:

/p>

a.搭载着全新的智能重力感应控制系统来实现用户对滑板车

的方向控制。

/p>

b.刹车是通过滑板前踏板的智能感应区域实现前后轮双刹。

/p>

c.提速是通过滑板后踏板的智能感应区域实现自动提速(即如果,脚掌覆盖相应智能感应区域则就会实现对应的功能)。

/p>

综上所述:

/p>

1、该款“智能便携式电动滑板”弥补了目前市面上短、中途代步工具的便携式问题,彻底的解决了没有停车位的尴尬。

/p>

2、创新又人性化的智能设计使产品能够发挥更大的独特性而相比目前国内的“电动独轮车”、“电动双人扶手车”它更具有便携性的特点及其与手机智能终端的创新点更是前两者不能比拟的。

/p>

3、其该产品的价格定位合理,可堪称为“性价比之王”。

/p>

4、其防盗系统完善,且搭载全新智能重力感应系统和创新型

区域覆盖感应系统。

/p>

5、其能源的可持续性既实现了“绿色地球”的号召又提高了能源的使用率。

/p>

6、其相比目前市面上的相关小型代步车而言，它的种类繁多，可提供客户多种选择，且团队秉持着“客户就是上帝”的基本原则，其最新推出的“自由彩绘滑板/高级定制滑板”在一定程度上满足了客户的特定要求。

/p>

7、其采用“一车四轮”的组装，完美的诠释了“平稳性”的特性。

/p>

8、其驱动设定颠覆了传统的前驱动/后驱动/前后驱动分离式驱动方式，创新点为——让滑板车顺畅的搭载了各种驱动形式，以满足不同的行驶快感。

/p>

9、滑板车的车轮客户可以使用工具随意拆卸(如：如果，感觉车轮颜色不太好，可以换自己喜欢的;如果，感觉车轮轮印磨损较大了，可以换新车轮等等)。

/p>

四、商业模式

/p>

(一)建立“新翼”有限责任公司

/p>

1、公司简介

/p>

a.公司名称：“新翼”有限公司

/p>

b.公司性质：有限责任公司

/p>

c.服务宗旨：“客户就是上帝”

/p>

d.企业精神：团结、创新、协作、热爱

/p>

e.企业目标：为我们的客户提供最优质的滑板车

/p>/p>

g.经营范围：滑板车的整体制作、滑板零部件销售、滑板外形个性设计

/p>

h.公司战略：依靠坚实的科技基础，打造优良的'商业品牌，逐步提升自身的各项能力，把我们的产品销售到世界各地。

/p>

五、营销策略

/p>

1. 建立销售网络

/p>

a.如：通过互联网销售渠道扩大销售区域如：在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商(特别是在校大学生资源)。

/p>

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品牌如：团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑换、幸运抽奖等等。

/p>

2. 创建品牌的销售专卖店

/p>

a.如：创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如：学校、科技产品专卖位段。

/p>

3. 设立分销商和代理商

/p>

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

/p>

4. 设立滑板零部件销售平台

/p>

a.如：滑板零部件销售可以以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

/p>

5. 新媒体的运用

/p>

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

/p>

6. 适当定期调整商品价格

/p>

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

/p>

7. 充分利用折旧商品

/p>

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售

/p>

8. 组建有丰富销售经验的销售团队

/p>

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务(如：更好的介绍商品等等)，为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

/p>

9. 利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

/p>

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

/p>

10. 定期改变商品的摆放位置

/p>

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

/p>

11. 分期推出“限量版”滑板

/p>

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

/p>

12. 持续推广“高级定制”特色

/p>

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

/p>

13. 饥饿营销策略

/p>

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。

/p>

互联网创新创业班会篇四

1、公司名称（拟建或已建）

2、技术领域

3、负责人

4、电话

1、本创业计划书中列出的所有问题是为了保证专家评审时对参赛团队及创业项目做客观、深入、细致的了解，请按照计划书模板格式详细填写创业计划书中的相关问题。

2、各参赛团队根据申报项目的具体情况，选择确定适当的拟建企业中文名称，已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

3、各参赛团队根据申报项目的具体情况选择以下技术领域：

(1) 装备制造及机械能源类；

(2) 农林、畜牧及相关类；

(3) 生物、医药、食品类；

(4) 化工技术、环境科学类；

(5) 新型材料类；

(6) 电子信息及应用类；

(7) 互联网技术应用及物联网开发；

(8) 现代服务业类；

(9) 教育、文化与传媒及应用类；

(10) 其他。

4、各参赛团队如果拥有自主知识产权（包括：专利、软件著作权、论文（摘要）、产品检测报告、技术成果鉴定证明等），请将相关证明材料转换成数码照片或扫描件格式，以附件形式附后。

5、此创业计划书模板仅供参考，各参赛团队可以根据自己情况填写，补充完善。

6、填写说明主要是为了便于参赛团队撰写计划时的文字说明或解释，最终文本中不得出现此类内容。

承诺

妥善保管本创业计划书，未经大赛组委会及项目填报人同意，不得向其他各方公开本创业计划书内容。

互联网创新创业班会篇五

说明：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，首先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。其次，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。

说明：介绍公司的宗旨和目标、公司的发展规划和策略。

说明：介绍公司的组织结构和管理队伍。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。风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

说明：详细介绍产品的概念、产品性能及特性、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。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。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。

说明：详细介绍市场现状综述、竞争厂商概览、目标顾客和目标市场、本企业产品的市场地位、市场区格和特征等。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。

说明：介绍市场机构和营销渠道的选择、营销队伍和管理、促销计划和广告策略、价格决策。营销是企业经营中最富挑战性的环节，在介绍时要分析消费者的特点、产品的特征、企业自身的状况、营销成本 and 营销效益等影响营销策略的主要因素。

说明：介绍产品制造和技术设备现状、新产品投产计划、技术提升和设备更新的要求、质量控制和质量改进计划。

说明：介绍创业（商业）计划书的条件假设、预计的资产负

债表、预计的损益表、现金收支分析（现金流量）、资金的来源和使用。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备。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。

说明：介绍企业经营面临的风险、应对措施以及资本退出机制。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，并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。