

# 2023年大学创新创业项目计划书(精选6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

## 大学创新创业项目计划书篇一

### 1. 业务计划

a.在第一个月，以市场铺垫、推动市场为主，扩大本公司的知名度及推进速度告知。第二个月份处于一个广告低潮期，我们要充分利用这段时间补充广告市场相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

b.在第二个月，因为有“三八妇女节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着妇联、社区等的广告会作为投放重点开发。我们预计能增加客户量，签单5万金额。

c.第三个月，因为有“五一劳动节端午节”双节的关系，广告市场会迎来一个高峰期，并且随着天气的逐渐转热。一些小公司也会希望在这一时刻能够吸引顾客，我们可以乘机打出我们的品牌。

d.我们预计能增加6客户量，预计签单10万，并且，随着我们公司的壮大发展，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了。

### 2. 业务拓展方法：

a.公司要发展，业务是基础。业务是一个公司生存和发展的

根本，有无业务将影响公司的正常经营运作，业务的开展很大程度上取决于客户的开发上。多样化设计公司有其特殊性，客户开发有其特殊大的一面，有以下策略：

(1) 了解各行各业的设计需求规律，按规律开发客户；

(3) 利用现有资源，结合自身的长处和优势，与业届搞好关系，自夸不如人赞；

(5) 与政府机构合作以及各传媒合作；

(8) 有了业务来源后，要做好客户的档案管理，做好客户服务工作；

### 3. 销售团队：

团队名称：爱拼才会赢

分工安排：项目总监、财务经理、开发经理、销售经理。

#### 1. 项目经理职责

(1) 经常与客户进行沟通、与客户保持亲密联系，定期走访、了解服务的质量等情况。

(2) 协助完成客户报价工作，即时解答客户的商务问题。

(3) 及时与客户进行技术沟通和交流，解答及反馈解答客户的技术问题。

(4) 定期走访、了解服务的质量情况，协调解决服务质量问题。

(5) 组织、协调宣传企业服务，提升企业形象。

## 2. 开发经理职责

- (1) 负责开发部的相关制度和员工业务的培训工作
- (2) 负责收集与服务行业相关产业的各项资料
- (3) 负责收集业内企业动态，并作出市场分析
- (4) 协助各部门做好营销策划工作

## 3. 销售经理职责

制订销售计划。确定销售政策。设计销售模式决定新设客户的交易条件。与客户人际关系的确立。

## 大学创新创业项目计划书篇二

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

我们店名为“茶 物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶 物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶 物语”奶茶店。

## 二. 行业分析

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被

淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

### 三. 产品/服务介绍

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、

刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。

为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还

是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：

- 1、学会品味奶茶；
- 2、原料成份配方；
- 3、调味份量与时间；
- 4、设备的应用与调味火候；
- 5、调味手法；- p\_\_
- 6、奶茶的保存；
- 7、奶茶的包装要求；
- 8、奶茶的变化(包括样变与质变，比如：拉花。

## 大学创新创业项目计划书篇三

依托中国最大的c2c网上购物平台——淘宝网，通过电子商务交易方式，打造在淘宝网上有竞争力的网上商铺——时尚潮。欲想在2017年7月在淘宝网上开家时尚潮服饰专卖店，淘宝网商城为购物商城，而时尚潮将被打造成为它的亮点商铺之一。

- 1、投资安排：以最小小的资金投入，尽最大的努力，赢取满意的收入。预期先投入5000元左右。
- 2、网店基本情况：网店名称：时尚潮 地址：广东广州

3、网店的宗旨：追赶时尚，精彩你我他。

4、流程：设计网上商店——选择开店平台——向平台申请开设店铺——进货——登录产品——营销推广——售中服务——交易——评价或投诉——售后服务（或进入淘宝首页注册会员——免费开店——填写用户信息——绑定支付宝账户——淘宝网开店考试——登录账户——我是卖家——基本设置——商品描述及发布等——营销推广——阿里旺旺在线客服——交易——售后服务）

目标市场的设定：客户群以年轻的消费者群体为主，年龄在15至40之间的朋友将会是我们网店的最大客户群。时尚潮的产品主要以流行首饰及服饰为主。

经过市场调查进一步得出结论，该产品在市场内需求量大，市场竞争强烈，需要通过新型的营销手法进行运作，迅速占领市场，获得较高的客户满意度。给以介绍新客户的原始客户小店物品打八折的优惠，或免邮费的营销手法吸引更多的新顾客及留住老顾客。

直接在批发市场进货。或将产品前期库存将依托实体店，当小店每天业务量保持在10单以后上，将拥有库存。

产品价格问题（网店销售指导价，最低成交限价与供货商结算价和发货费用）和贷款结算方式（有三种方式：第一是接到定单后直接把进货款汇入商家帐号里，供货商受到货款后立即按照网店提供的用户地址和数量发货完成交易；第二是先预付给商家一定数量的货款然后接到定单后直接通知供货商发货快速完成交易；三是跟供货商商议发货打款同时进行甚至可以交易结束后再结算比较省钱），保证货源的顺畅、质量和可靠性，建立我们接到订单，只需要通知商家，由商家直接把商品发给顾客的风险最小的经营模式；若无法直接由商家发货，那就只好接到定单直接去进货然后采用直接邮寄的方式（注意用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些

缓冲材料，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉）。

货物来源：批发市场进货，训练议价能力，力争将批发价压到最低，与批发商建立良好关系，在关于调货的问题上要 and 批发商协商，以免日后的纠纷。网购，通过淘宝网与阿里巴巴的批量进货方式，满足200元的小额批量进货。

1、战略目标：我们坚定与执着于一个目标——追求时尚，精彩你我他！不断挖掘创新自己网店的宝贝。每月都新推几种新潮商品。

2、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。

3、进度安排：

第一个阶段：挖掘时尚新品，市场调研，分析问卷。

第二个阶段：淘宝网开店、维护；

第三个阶段：宣传推广；

第四个阶段：进入正轨运营网店。 网店用品宣传策划方案：折价促销、赠品促销、限期供应、与其他网店建立友情链接、利用网络以外的宣传方式。

物流服务拟采用圆通、申通、韵达□ems这样的成熟网络，价格采用协议价，单票6元左右。还会根据商品的购买量及优惠政策，对顾客实施免邮的措施。

淘宝网上开店依然会存在很多风险，比如资源（原材料/供应商）风险、进货的风险、市场不确定性风险、交易安全的风险、积压商品的风险、管理风险（含人事/人员流动/关键雇

员依赖等等 应对政策：找一些网下不常见或不曾流通市场的产品，以找到最廉价、质量好、稳定的货源渠道，不仅找唯一的一家，我们可以寻找相关的相对独特的产品进行销售，并自己创新一些新的产品。利用网络定期向顾客发送相关产品的介绍，使顾客了解最新的打折、促销及最新产品。定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼等。

前期依托实体店不存在库存问题；后期自身持有库存后，滞销品将用摆摊的方式促销，不赞同采用退货给供应商的方式，降低库存压力，迅速回笼资金。

## 大学创新创业项目计划书篇四

据汽车行业的专家引见，我国汽车具有量近十年增加6倍，去年我国汽车拥有量到达3000多万辆。我国目前千人拥有汽车大约为24辆，还远远低于全世界平均每千人120辆汽车的水平，由此可见其市场潜加大。

### 市场剖析

目前，私家车在我国还接近于奢侈品，当人们拥有一辆自己的爱车时，无疑会关心备至。而汽车作为一种耐用商品，当出售相对饱和后，后期的美容颐养变得耐久和主要。另一方面，我国各大中城市固然开展很快，但相关装备不能及时到位。缺少停车场所，使大量汽车只能露天休憩，饱受风吹、雨淋、日晒，加之中国许多城市气氛污染严酷，加速了汽车的老化。这便为汽车美容掩饰业的具有与发展提供了条件。

在私家车一族里，汽车关于男人来说有点像情人，而对女人来说汽车更像是孩子，大街上女性的座驾五光十色，卡通味十足。汽车日常的养护对于爱车人来说是一种时兴和文明。汽车养护业是一块大蛋糕，也是一滩浑水，蛋糕是越做越大，

浑水也是越搅越混。市面上的汽车修缮店良莠不齐，“路边摊”的水平只怕把“汽车美容”做成了“汽车毁容”，而4s店的价格却令人望而生畏。这便催生了汽车美容行业，赚“汽车后”的市场成为不少投资者的首选。

据市场调查得出：目前，我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习气；30%以上的私人低档车车主也开端形成了给汽车做美容养护的观念；30%以上的公用高档汽车也定时进行外部美容养护。从中我们可以看出，汽车的美容与装饰行业前景十分宽广。据专家预算，一部价值10万元左右的车一般要用10年，按每年路途2—3万公里计算，每年的养护费用在4000元以上，其中高档车的相关费用还会更高。以我国汽车拥有量为3000万计算，汽车美容行业发展“钱景”非常惊人。

## 投资分析

虽然真正的汽车美容概念在国内要来得迟一些，但随着私家车汽车开始进入往常的百姓家，有车一族的不时强大，使与汽车相关联的其他产业也兴盛兴起来了。

而有车族们对爱车护养已不能满意于在汽修厂、洗车厂甚至在路边摊上洗洗车打打腊这么简单，汽车的外观象女人的脸面需求保养、美容。于是，他们需要更专业的、更值得信任的汽车养护一条龙效劳。汽车美容服务成了有车族们养护爱车的心头之好。

目前，国内有关汽车养护行业分为三大类：一类是大家比拟熟习的路边洗车“游击队”，汽修厂兼营洗车打腊等业务以及专业洗车厂；第二类是一些中心城市如北京、上海和广州等地出现和“超级卖场”；第三类便是汽车美容店。

第一类的主要特性是价格廉价，但这些多是“挂羊头卖狗肉”，整个操作并不规范，难以保证养护质量。而“超级卖场”里，

提供了大量高档优质的汽车美容产品。但卖场里只提供商品，没有特地的人员进行服务，而且价格也比较高尚。汽车美容店则结合了前二者的特点，从最基本的洗车、封釉到汽车美容装饰提供一条龙的服务。

汽车美容行业依靠于汽车行业的开展，属于边缘性产业。而我国汽车行业兴盛发展，大量的市场需求为汽车美容发展附上了可继续性。另一方面，汽车美容行业一直都处于持续不时的发展中，不断有新的产品和新的效劳项目出现，服务产品的更新换代为行业的可持续发展提供了技术支持。

汽车美容店最大的特征是汽车美容掩饰，这个服务项目目前市场上新颖，风险较低，利润空间大。据了解，汽车美容装饰项目除了一些电子类如声响、防盗中控、倒车雷达等外，其他的项目利润率均在50%以上。更有许多项目甚至于高达200%至300%。汽车美容装饰尚属于一种新兴的行业，目前在市场上十分火爆。它主要是依托人工技术来取得利润，在装备及产品上的投入相对而言就小得多了，其资金投入主要是房屋租金和人员工资等。关于那些对汽车养护行业不甚了解的投资者来说，汽车美容装饰的技术较容易学，上手很快。这样就自但是然的降低了上述的各种运营风险。

汽车美容的整套操作形式，称之为汽车养护行业中的麦当劳和肯德基，汽车美容店的中心内容是服务。汽车美容店要特地注重形象，在服务方面愈加规范化，使整个服务质量得到大的保证，也让消耗者更担忧。

## 风险剖析

汽车美容业固然市场空间很大，而且有可预见的庞大市场发展潜力，但也具有肯定的风险。投资者必需对其所处市场需求有充沛的了解，对该区域私家、公家车的数量及车流量要了然于胸，以决议能否投资兴修汽车美容店，以及范围大小。另外，虽然目前市场上汽车美容行业还较少见，但也要面对

同质行业的竞争，如本钱较低的洗车、修配厂也有相关的汽车颐养项目，虽然他们在汽车美容服务方面并不专业。但低廉的价钱依然会对汽车美容店形成一定的影响，所以，投资者对周遭汽车行业的经营状况也要有一定的了解。

其次，对汽车美容店里的项目定位选择决定美容店的生活。由于，汽车美容店的项目有高、中、低档之分，满意不同层次消费者的需求。即使是同一加盟连锁店。也会出现一系列不同层次的产品。如进口产品与国产产品的价位区别就非常大，选购产品时，用进口的还是国产的就要看当地消费者的习气。此外，每个项目的针对性也不同，就以看似简单的打蜡为例，从顾客需求到光亮水平就分为固体、液体和水晶蜡等等。汽车美容项目种类繁多，投资者详细选择哪种，也要依据当地消费者的需求而定。

第三，汽车美容装饰行业最主要的就是服务，这是汽车美容与其他汽车清洗、修配厂的最大区别，也是消费者走进汽车美容店最重要的缘由。而服务触及到各个细节，从服务态度到技术等各方面，细节都至关重要。这就央求汽车美容店管理者掌握好每一个细节。假设汽车美容店的管理者不留意这方面的要求，会招致客源的丧失，而客源是美容店生存的命脉。投资者在经营美容店时，需求在服务方面特别注意。

## 投资攻略

方式：加盟店或独自建店。假设缺少管理阅历和技术知识，建议选择加盟的形式，当然要选择国际知名品牌加盟。

选址：最好在市区内建店，并且选择车流量多、车辆进出便利的地点，如停车场和马路边，招牌要耀眼并向阳。

店铺装修：双层结构。下层用于车辆的美容维护及停放，上层用于办公及摆放各种汽车用品的精品，同时也接待客户。

管理架构：一般是经理、主管、小组，三层直线型结构。3—4人一个小组，每个小组都要有组长，以便清楚责权。

效劳项目：汽车漆面美容护理、汽车隔热防爆膜工程、汽车漆面保护膜、汽车隔音降噪处置、汽车美容diy精品、汽车燃油喷嘴、燃油系统清洗等，当然洗车是必备的项目。

环境功夫需做足

汽车美容店也有星级评定，依据店铺的范围、技术水平和装备完美程度等规范可评为一至五星级。在广州。二星级以下的汽车美容店是制止停业的。

## 大学创新创业项目计划书篇五

【导语】本站的会员“yateic”为你整理了“大学生创新创意创业项目计划书”范文，希望对你有参考作用。

### 一、行业概况

马上就要从象牙塔里出来了，根据自己对于餐饮业的兴趣及所学打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为大众消费的一大潮流。

### 二、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未

来打算逐步发展成为像安德鲁森、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

### 三、经营目标

由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

### 四、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

### 五、经营计划

1、先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策

略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果。

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为\_先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。内容来自徐州便民网真诚为你服务。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业人员必须持有

“健康证”。

## 六、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）。

3、货架和卖台投入约1500元。

4、员工（2名）统一服装需500元。

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）  
首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额（平均）：30000元。据业内人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达30000元。

每月支出：21033元。

房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约4000元。

货品成本：30%左右，约9000元。

人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计6000元。

水电等杂费：700元。

设备折旧费：按5年计算，每月1333元月。

利润：8967元左右，按此估算，一年左右即可收回投资。

## 七、风险及制约因素分析

因为蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

大学生创新创业项目计划书

大学生创新创业项目计划书

“互联网+”大学生创新创业项目计划书

大学生创业项目计划书

酒馆创新创业项目计划书

## 大学创新创业项目计划书篇六

大学饮食联盟

二、创业人

\_\_学院\_\_系\_\_

三、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。

### 三、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。

### 四、创业细节

1. 大学饮食联盟的经营范围是特色食品，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。