

创新策划案有哪些(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

创新策划案有哪些篇一

二、产业概况和前景预测

1、儿童教育市场潜力分析据国家^v^的统计数字，中国家庭的支出为教育支出，中国家庭子女教育的支出比重接近于家庭总收入的三分之一，城市家庭教育占家庭消费的，有的家长把孩子教育投资列在首位。2006年底，中国社会科学院发布的《2006年社会蓝皮书》指出，子女教育费用在居民总消费中被排在第一位，超过养老和住房。总之，儿童教育市场这一产业所构成的，是一个巨大的、永不会衰败的市场。

因此，我们完全可以断定儿童教育产业市场前景是非常广阔的，它已经成为我们这个时代最有活力和意义的朝阳产业。

2、儿童教育市场的特点：

(1)、客户群数量巨大：中国目前0 - 7岁幼儿约有亿；每年新出生人口2000多万，其中城市人口就有600多万。庞大的基数、稳定的增长与更新，奠定了儿童市场坚实的客户基础。

(2)、家庭对教育投资需求强劲：“望子成龙”是每个家长的心愿，重视教育是中华民族的优良传统。中国人在培养后代方面，可以用“舍得花血本”来形容，后代仿佛是自己生命的延续，是未来的希望。我国城镇居绝大多数为独生子女家庭，子女消费已成为家庭第一大日常支出，月收入在1500元

的家庭孩子月消费为500元左右，月收入5000元的家庭用于孩子的消费额为1000元左右，其中用于孩子的教育消费已占子女月消费的30%。

(3)、儿童早期教育理念深入人心：越来越多的家长意识到儿童早期教育的重要性，科学研究证明，0——6岁的婴幼儿时期，是人生命的起跑线，是人智慧潜能开发的关键期。美国教育心理学家布卢姆在《人类特性的稳定与变化》中，通过对千名儿童的追踪分析，提出了理论：若以17岁时人的智力发展水平为100，则4岁时就已具备50%，8岁时达到80%，剩下的20%，是从8-17岁的9年中获得的。人在0-8岁这一阶段经过了人生的几个关键期：语言关键期、运动关键期、社会性关键期、对感官的关键期、数学关键期，抓好幼儿关键期的早期教育培育，有利促进和帮助幼儿的健康成长。

(4)、儿童早期教育代表朝阳教育产业的发展方向：联合国文教组织宣称，教育产业是21世纪的朝阳产业。卓越的投资人认为，教育产业是“21世纪最后一支原始股”。世界教育专家认为，儿童早期智力开发是21世纪教育发展的趋势所在。中国教育专家认为，“科教兴国”要从婴幼儿早期教育抓起，从整体上提高未来人才的素质。

许多国家都把儿童的科学教育作为21世纪争雄的第一战略任务。各种儿童早期发展计划纷纷出现，其重要的特点，就是加强对儿童的个性化指导，能力培养，实现综合素质的全面发展。在实行独生子女政策的我国，大部分家长只有一次养育孩子的机会，因而年轻的父母更加需要培养孩子全面、系统、实用的科学指导，尤其是适合自己家庭和孩子发展特点的个性化指导，使孩子迈好这人生的第一步！好让自己的孩子不输在起跑线上！

当今中国的家庭格局基本是三个家庭六个大人共养一个孩子，幼教产品目标消费者达亿人之多。巨大的市场吸引力催生了众多幼儿教育产品的出现，但由于市场处于低端竞争阶段，

品牌众多，竞争混乱。这一切都为我们进入市场提供了一个难得的契机，我们可以通过明确目标市场、提升产品理念、研发优质课程、创新经营模式，步步为营地进入这个市场基础成熟、消费群体稳定、发展空间广阔、产品盈利持续、项目延伸广泛的朝阳产业。

三、经营模式初步设想

1、产品定位

创新策划案有哪些篇二

说明:策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等):专利申请情况:产品商标注册情况:企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有，请说明(并附主要条款):目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准。详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面):产品的售后服务网络和用户技术支持:

1、行业情况(行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、

政策限制等，行业市场前景分析与预测)：

(1) 列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额：必须注明资料来源。

(2) 列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

2、目标市场情况

(1) 图表说明目标市场容量的发展趋势

(3) 市场销售有无行业管制，企业产品进入市场的难度分析

3、企业内部部门设置情况：以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据：如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等)：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、其它方面的策略与实施:

8、对销售队伍采取什么样的激励机制:

(如果是非制造业, 则不需要产品制造, 可以制定相应的经营计划)

1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品, 还是委托生产, 或其它方式, 请说明原因):企业自建厂, 购买厂房还是租用厂房, 厂房面积是多少, 生产面积是多少, 厂房地点在哪里, 交通、运输、通讯是否方便:现有生产设备情况(专用设备还是通用设备, 先进程度如何, 价值是多少, 是否投保, 最大生产能力是多少, 能否满足产品销售增长的要求, 如果需要增加设备, 采购计划、采购周期及安装调试周期):请说明, 如果设备操作需要特殊技能的员工, 如何解决这一问题:

3正常生产状态下, 成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内, 描述生产过程中产品的质量保证体系、以及关键质量检测设备、产品成本和生产成本如何控制, 有怎样的具体措施:

4、产品批量销售价格的制订, 产品毛利润率是多少?纯利润率是多少?

2、请说明投入资金的用途和使用计划

3、拟向外来投资方出让多少权益?计算依据是什么?

4、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是少?

5、外来投资方可享受有哪些监督和管理权力?

6、如果企业没有实现项目发展计划, 企业与管理层向投资方承担哪些责任?

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况(如：市场准入、减免税等方面的优惠政策)：

9、需要对外来投资方说明的其它情况：

1、产品形成规模销售时，毛利润率为，纯利润率为。

2、请提供：未来3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

请详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段)

详细列明项目实施计划和进度(注明起止时间)

为补充本项目策划书内容，需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对企业有何影响)：请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。

创新策划案有哪些篇三

活动时间：_年10月31号晚上7点至9点

活动地点□b座5楼的一个教室

主办单位：创业社

活动对象：创业社社员、其他愿意参加的同学

活动目的：本次舞会以提高广大同学的综合素质为宗旨，致力于为大家提供一个更好的交流、学习和娱乐的机会，培养个人气质修养，丰富我们的娱乐活动，扩大社交范围、结交友人，也是为了提高社团知名度，增进学友之间友谊，共同营造一个美丽和谐的西南财经大学。

活动内容：舞会

活动流程策划：

1、海报：介绍活动主题、时间和地点

2、宣传计划：分二个阶段。

第一阶段，10月29日——31日，活动海报

第二阶段，11月1日——3日，舞会结束后的第二天起，做后续宣传，布置展板，把精彩照片展览。

1、安全和卡片发放（4人）：主要工作是进场发放卡片，现场安全维护工作，以及退场时的秩序的维护等。

2、奖品、礼品管理（1人）：负责奖品、礼品的管理、发放等工作。

3、现场协调工作（1人）：负责协调各项事务，宏观把握节目进度及处理突发事件

4、现场音响设备、灯光控制（2人）

5、选定并准备现场音乐（2人）

6、现场布置及活动后清扫（10人）

7、人事通知（5人）

8、主持人（1男1女）：主持舞会，活跃气氛

9、机动组（若干人）

提前预约嘉宾、确定节目

1、主持人开场白、社长讲话（5分钟）

2、做游戏（15分钟）

3、街舞、华尔兹、拉丁等助兴（7分钟）

4、自由跳动（群体性舞蹈，如兔子舞等）（20分钟）

5、相声、小品、乐器、唱歌等（30分钟）

6、男女舞伴配对（10分钟）、评奖（5分钟）

7、恶作剧（10分钟）

8、抽幸运奖、社长颁奖（10分钟）

9、放结束曲，大家踩气球（10分钟）

2、宣传海报和展板：60元

3、入场券（用于抽奖）：15元

4、音响设备租用：200元

5、奖品：100元

总计元：455元

创新策划案有哪些篇四

本次沈阳药科大学大学生创新创业大赛以“激情燃校园，创业耀青春”为主题，以“推动创新意识，激发创意思维，提高创造能力，鼓励创业精神”为宗旨，通过培训选手撰写创业项目商业计划书，让大学生参与创业实战来激发大学生的创业潜能和热情，鼓励广大大学生积极参与自主创新，投身创业实践，帮助广大毕业生进一步了解形势，把握政策，感受党和政府及学校对高校毕业生就业创业工作的关注和支持，提升大学生的就业能力和创业素质，增强大学生就业创业的信心，引导大学生成为有创新创业志向、品德、心理素质和知识技能的新型人才。

1. 我校全日制在校本科生、硕士研究生和博士研究生，参赛人员可以个人或团队形式报名参赛，团队形式参赛的成员人数不得少于4人、不得多于7人。可以跨专业、年级、学历等自由组队参赛（团队成员须事先协商明确作品申报负责人）。凡申报的作品均按照团队负责人的最高学历划分为本科生或研究生类进行评审。
2. 参赛人员要有一定创业能力和可行的创业项目。参赛项目要符合国家政策和产业导向，具有一定技术先进性和产业开发价值，具有清晰的自主知识产权。毕业设计和课程设计（论文）、学年论文和学位论文等不在申报范围之列。
3. 参赛创业计划书如发现抄袭、盗用等不法手段或有替人商业推广目的的，即予取消参赛资格、追回奖励，一切法律责任由其自行承担，大赛主办方不承担因参赛作品所致的包括但不限于肖像权、名誉权、隐私权、著作权、商标权等纠纷而产生的法律责任。
4. 参赛作品必须有1名具有副高级以上专业技术职称的本校指导教师推荐，报学生工作处审核确认。

最好立足本专业的学科特点，发现商机，创立项目。

大赛分为项目初赛、复赛两个阶段，初赛占60%，复赛占40%。

项目初选采用书面评审方式，以参赛者提交的商业计划书为准，比赛以学院为单位进行预赛，预赛后各学院择优推荐2支（名）以上团队或个人进入复赛。商业计划书应条理清晰、重点突出、力求简洁，相关数据科学、真实、准确，对于非技术背景的人士能够清晰易懂。

1. 评审标准

（1）执行摘要(15分)

要求：条理清晰、重点突出、简明扼要、有鲜明特色。重点包括对公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的介绍，市场状况，竞争分析，商业模式，盈利预测，对企业的展望等。

（2）产业背景(10分)

要求：详细描述产业背景、市场状况、竞争环境等；准确定义所提供的产品、技术、概念产品或服务，针对解决的问题，如何满足市场需求，已经获得的阶段性成果等；指出本项目所具有的独创性、领先性；实现产业化的途径等；可提供的相关专利权、著作权、政府批文或其他鉴定材料。

（3）市场调查和分析(10分)

要求：在科学、严密、深入的市场调查的基础上，分析面对的市场现状、竞争状况、目标市场、市场容量估算、预计的市场份额、发展趋势和潜力等。要求提供的数据真实有效、分析方法科学合理。

(4) 公司战略(7分)

要求：阐释公司的商业模式、发展战略等。结合竞争优势分阶段制定公司的发展计划与目标；说明公司的研发方向和产品线扩张策略，主要的合作伙伴与竞争对手等。

(5) 营销策略(12分)

要求：根据本项目的特点，制定合适的市场营销策略。包括定义产品、技术、概念产品或服务，制定恰当的价格策略，构建合理的营销渠道，提出有吸引力的推广策略等，确保顺利进行市场，并保持和提高市场占有率。

(6) 经营管理(5分)

要求：介绍生产工艺 / 服务流程，原材料的供应情况，设备购置和改建，人员配备，生产周期，产品 / 服务质量控制与管理等。力求描述准确、合理、具有可操作性。

(7) 管理团队(8分)

要求：介绍管理团队各成员与管理公司有关的教育和工作背景、明确成员的分工和互补，公司的组织架构以及领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

(8) 融资与资金运营计划(5分)

要求：股本结构和规模，融资计划，资金运营计划，风险资金退出策略(方式、时间)等。

(9) 财务分析与预测(10分)

要求：关键的财务假设，会计报表(包括资产负债表、收益表、现金流量表。前两年为季报、前五年为年报)，财务分析(irr、npv、投资回收期、敏感性分析等)。

（10）关键的风险和问题(8分)

要求：客观阐述本项目面临的技术、市场、财务等关键风险和问题，提出合理可行的规避计划。

（11）文字表述(10分)

要求：条理清晰，重点突出，语言简练。

2. 作品书面格式要求

作品一律采用a4[210mm×297mm]幅面。主标题用二号华文中宋，二级标题用三号黑体，三级（含三级以下）标题用四号黑体，正文用四号仿宋体，例证加斜体。图、表标题一律用五号黑体，内文用仿宋体。同时，作品中须有目录、创业计划书正文、附录、证明材料等部分。另纸文本封皮为230克a4铜版纸，内页为70克a4打印纸。

申报的作品须提供纸文本一式5份，电子版1份。

复赛采用6+14模式的答辩评选，具体为每个参赛项目展示6分钟，包括“团队介绍”、“作品陈述”、“幻灯片展示”，选手与评委互动即“现场答辩”14分钟。采用百分制，由主办单位专门聘请的学术界、企业界、管理咨询界以及风险投资界人士组成，负责本次大赛决赛作品的评审和鉴定。评委现场打分，以去掉最高分和最低分后的平均分作为最终成绩，根据成绩决定排名。评选要点如下：

1. 评审标准

内容

产品与服务的创新性

商业模式的独创性

市场/销售/营销的可行性

财务状况及预测

融资方案

风险管理

现场表现

2. 现场表现的评审标准 分数 10分 10分 10分 5分 10分 5分
50分

(1) 团队陈述(10分)

- a. 思路明晰，重点突出地阐述创业构想，对于一个非专业人士易于理解。
- b. 大方得体，语言流利，分工明确，配合默契。

(2) 现场答辩(30分)

- a.准确理解评委问题，回答具有针对性而不是泛泛而谈。
- b.准确回答问题，思路清晰，逻辑严密，语言简洁流畅，对评委特别指出的方面能做出充分说明和解释。
- c.例证、数据科学，准确，真实。
- d.团队配合默契。

(3) 团队表现(10分)

a.分工明确，配合默契，关键时候能有效救场，表现团队精神。

b.陈述和回答问题，思路清晰，逻辑严密，语言简洁流畅。

c.在规定时间内完成陈述和答辩。

比赛时间□20xx年3月21日-5月15日

（一）初赛（4月20日）

（二）复赛（5月15日）

（一）大赛奖励

1. 大赛设一等、二等、三等奖和优秀组织奖。

2. 大赛获奖项目，均有机会获得省级或国家级大学生创新创业计划大赛的优先推荐资格。

（二）对获奖作品保留十天的质疑投诉期

若收到投诉，经调查，如确认该作品资格不符，取消该作品的奖励，重新计算作者所在学院的团体总分和名次，取消该学院所获得的优秀组织奖，通报全校，并视情节轻重，分别给予通报批评、取消作品所在学院下届大赛的参赛资格的处罚。

（一）各学院、有关部门要高度重视、广泛发动，认真组织
学生积极参与。

（二）各学院要组织2支（名）以上团队或个人报名参赛，由学院汇总后于4月20日前按要求填写《沈阳药科大学首届大学生创新创业大赛报名表》、《商业计划书》并送交学生处就

业办公室，其中《沈阳药科大学首届大学生创新创业大赛报名表》、《商业计划书》需提交电子版。

联系人：学生处就业办公室

创新策划案有哪些篇五

养殖场和村民合资，个人投资4万元，为使养殖场尽早走上正规，更好更快的发展。现急需资金6万元，希望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述，该项目投资少，见效快，抗风险能力强，具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资，更主要的是能起到示范带动作用，指引一条致富路，激发广大村民创新创业的热情，展现我县大学生村官扎根基层，服务农村的务实精神。

姓名：

签名：

(三号黑体)

一、目录

二、摘要

三、公司简介(500字以下)

主要阐述公司宗旨、公司目标、公司价值观等宏观领域

四、商业环境(500字以下)

主要是在竞争状况、市场态势、顾客分析、供应商分析、细

分市场分析等方面，以事实数据为依据进行分析阐述。

五、公司描述(500字以下)

主要阐述管理团队、组织结构、具有新技术、产品和服务、运营以及营销潜力的信息(即资源与技术情况)。特别要尽力指出具有的真正优势。

六、公司的战略(500字以下)

主要阐述在市场定位、如何发挥优势、如何利用有效资源实现企业的快速发展，如何避免与降低运行过程的风险等方面的发展方向。

七、行动计划(500字以下)

主要是为达到上述目标而进行的行动计划，包括原材料的获得、产量的控制、产品的规格、价格确定、目标市场的确定或新市场的开辟、销售渠道、促销方案以及生产计划等等。

八、财务分析(500字以下)

主要分析投资数据、资产负债表以及现金流情况。

九、附录(相关附属与佐证材料)

注意：

以上各标题下面具体的正文文字内容，均采用“小四号宋体”，行间距均为“单倍行距”，页边距“上下左右均为”，并“左侧”装订，以打印稿的形式上交。

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

第二部分 产品及服务

(一) 创新产品、服务介绍

(二) 创新核心竞争力或技术优势

(三) 创新产品专利和注册商标

第三部分 行业及市场

(一) 行业情况

创新行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对创新市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

第四部分 营销策略

(一) 创新目标市场分析

(二) 创新客户行为分析

(三) 创新营销业务计划