

最新大学生互联网创新创业计划书(大全8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

大学生互联网创新创业计划书篇一

全体本科在校生：

为深入贯彻落实《国务院办公厅关于进一步支持学校生创新创业的指导意见》，根据《教育部关于印发的通告》（教高函〔20xx〕13号）和《教育部高等教育司关于加强20xx年国家级学校生创新创业训练计划立项和结题验收工作的通知》精神，结合学校工作安排，现启动创业实践工程的申报推荐工作，有关事宜通知如下：

学校生创新创业训练计划根据“兴趣驱动、自主实践、重在过程”的方法，倡导以学生为主体开展创新性实践，推进学校在课堂内容、课程模式、实践环节等方面进行综合改革，提升高校生创新创业能力；国创计划实施工程制管理，分为变革训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类，本次申报的是创业实践工程国家级大学生创新性实验计划项目个人心得，要求教师队伍在大学讲师和企业导师一同指导下，采用创新训练项目或变革性试验等成果，提出带有行业前景的变革性产品或服务，以此为基础举行创业实践活动。

（一）申报对象

1、具有较强的独立构想能力、创新观念和创业能力，对创业实践活动有独特的兴趣、学有余力的全日制在校大学一、二、三年级学生均可申报。

2、必须组队申报，团队成员通常为3到5人（包括项目负责人），每个队伍只能选取1名大学生成为项目负责人；考量到工程期限，项目负责人以20xx级和20xx级为宜。

3、鼓励跨大学、跨专业组队，同一项目的推荐、日常管理、经费报销工作由工程负责人所在院系负责。

（二）申报规定

1、申报条件

（3）拥有开发、生产、经营等活动的基本资金或融资方式；

（4）经各院系报送已纳入高校创业工程库的项目；

（5）项目实施校内导师和校外导师一同指导的双导师制，校外导师应为优秀企业家或市场人士担任。

2、经费申请

工程拨款预算要客观、科学、合理，是未来工程支出使用的重要根据。经费开支范围涵盖场地租用、培训学习、管理咨询、广告费、低值易耗品、耗材、软件、书籍、办公用品、差旅费、市内交通费（不包含出租费用）、论文发表、资料印刷、资料检索费等，经费使用符合《中国海洋学院大学课堂建设与转型工程支出管理方法》并严厉遵守学校财务要求。

大学生互联网创新创业计划书篇二

1、商业构想描述：

(一) 本购物中心建立在高新区科学大道，这是一个学生密集区，可提供学生、居民及上班族方便。

(二) 本购物中心，建筑总面积约五万平方米，共分为5层，每层楼约为1万平方米，每层楼又分为不同的商品区。购物中心内设16部自动扶梯，8部客梯，4部平步梯，1部货梯，一部观光梯，还建设有可容纳500辆车辆的大型地下停车场。

(三) 购物中心1至3层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4至5层则采用租金的合作方式经营。

(四) 购物中心还有自己的优惠卡，顾客可凭优惠卡打折、积分兑现奖品。

2、经营布局：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧□ktv娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

3、拉动客源：宣传单，当地电台、电视广告传播，举办各类优惠活动。

4、市场分析：本购物中心位于高新区，这里是学生密集区，消费量大，消费者多，消费需求量大，然而缺少功能齐全的

消费场所，生活不够方便。本购物中心客源主要以当地学生、居民、上班族为主。同时有效避免的很多超市等消费场所的功能性不足。本购物中心功能性强大，设施齐全，并与多家服务行业的小企业合作，为大家提供方便，具有很强的竞争力，极大满足了消费者的需要，具有良好的发展前景。

1、经营项目：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧□ktv娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

2、经营模式：购物中心1至3层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4至5层则采用租金的合作方式经营。

3、主营简介：嘉沿购物中心是一所集休闲、文化、娱乐、美食为一体的大型一站式购物中心。设施齐全，商品种类丰富多样。

（一）各类商品均以市场价的百分之九五销售，同时如果消费在200元以上则可以拥有本购物中心优惠卡一张（仅限于1至3楼购物使用，4至5楼有自己专门的会员、贵宾卡），顾客可以在购物中凭优惠卡再可享受八折优惠（特价商品除外），本购物中心还会适时举办各类促销优惠活动，给消费者更大的优惠。

(二) 对于如电玩城、网吧等由其经营者自主定价。

1、企业的位置□x高新区科学大道。

2、企业选址计划的描述：购物中心将选择在x高新区科学大道进行建立。高新区现今为开发区，购买土地、建立购物中心等的价格也会比较优惠，同时郑州是一个交通发达的城市，又是一个以粮食生产的为主的中原城市，进货等也很方便，价格也会比较优惠。购物中心将选择一个离各大高校比较近的地方，给个学生等人群提供方便。高新区科学大道是一个新兴的开发区，拥有各大新兴企业，会涌来一批高技术人才上班族，同时高新区也居住着一些居民，对于这些居民，日常的生活消费不够方便，建立本购物中心具有良好的市场前景，在不远的将来，这里必会成为一个人流密集区。

3、选择此地的原因□x高新区名校聚集，共有x大学□x大学□x工业大学□x轻工业学院等多所高等学校及各类中小学教育机构。另外高新区还是一个产业聚集区，还有各类小区。然而高新区的大型购物场所比较少，对于学生、居民、上班族来说还不能很好满足其需求。特别是对于各大学学生，购物更是不够方便，经常要跑到市中心等地购物娱乐，购物资源不足。为更好满足高新区各类人员的需求，故在高新区科学大道这一学生密集区建立嘉沿购物中心。

4、销售方式：零售

1、启动促销：

(一) 媒体广告。

(二) 分发宣传单。

(三) 陈列优惠销售。

(四) 店员推荐。

(五) 促销活动。

2、开张计划：

(一) 选好开张日子，用媒体形式宣传，同时分发宣传广告。

(二) 开张酬宾优惠活动。如购满多少元可参加抽奖或兑换奖品、前多少名顾客可以赠送礼物等。

(三) 商品特价优惠活动，所有商品一律七折优惠。

(四) 开张揭幕，放炮庆祝，播放喜庆音乐。

(五) 顾客互动活动，如亲子活动，有奖竞答，现场以庆祝购物中心开张为话题的有奖书画比赛等。

3、其他促销计划：

(一) 节假日促销活动，如商品特价等。

(二) 开学大酬宾优惠活动。

(三) 购物中心成立周年活动。

1、企业的法律形式：合伙企业

2、选择这种法律形式的原因：本购物中心将由多个合伙人合伙建立，同时与多个小型服务企业合作，如有亏损则由合伙人共同承担。损益分配的比例，按合伙人出资比例分摊。各股东共同出资经营、共负盈亏、共担风险。同时，合伙企业一般无法人资格，不缴纳所得税。合伙企业可以由部分合伙人经营，其他合伙人仅出资并共负盈亏，也可以由所有合伙人共同经营，具有灵活性。合伙企业也比较容易设立和解散。

其经营活动，由合伙人共同决定，合伙人有执行和监督的权利。合伙人可以推举负责人。合伙负责人和其他人员的经营 活动，由全体合伙人承担民事责任。换言之，每个合伙人代 表合伙企业所发生的经济行为对所有合伙人均有约束力。合 伙人具有不同的专长和经验，能够发挥团队作用，增强了企 业的管理能力。资本实力和管理能力得到提高，增强了企业 扩大经营规模的可能性。

投资项目说明：

（一）四五楼娱乐场所租赁。

（二）商品投资。

（三）合作投资。

（四）活动投资。

八、启动资金来源

1、资金来源：银行贷款、赞助商、合伙人、政府支持。

九、组织机构与员工

1、企业组织：董事、副董事、总经理、销售部、客户部、项 目宣传部、采购部、质管部、财务部、市场部、人力资源部、 前台经理、售后服务质询人员、收银员、服务人员、保洁人 员、保卫人员。

大学生互联网创新创业计划书篇三

1. 1公司宗旨

在悠闲中放松心情，忘却烦恼，享受快乐人生；

在悠闲中调适心态，感怀真情，感悟人生真谛。

1. 2公司简介

悠闲居有限责任公司是一家拟议中的集餐饮、休闲、娱乐为一体的综合性服务公司。公司将提供一系列健康时尚饮料和食品，同时举办各类趣味性活动，帮助顾客排解压力，休憩身心，同时开展面对面的交流，弥补当代青年人过份依赖网络社交方式所造成的远离现实社会的不足，增强人们的语言表达能力和人际沟通水平。不论顾客是“乐天派”还是“严肃派”，不管他们是喜欢融身于热闹的人群中，还是喜欢坐在安静的角落里，都可以找到属于自己的那份快乐！我们希望悠闲居成为青年人在工作学习之余驱赶疲惫、放松心情聚集地。

1. 3场地与设施

公司非常重视店面的选择，选择店址时我们重点考虑的问题有：

1、交通问题：交通一定不能太偏远且一定要便利，店面附近要有方便停车的地方。

2、环境问题：周边环境不能太嘈杂，街道干净卫生，环境优美。

3、根据自身对于目标客户群体的定位，以就近原则进行选择。

公司总部设在盱眙步行街附近，同时在五洲国际广场、奥体中心附近开设分店。

1. 4产品与服务

1. 4. 1多样化的餐饮

提供各种具有特色的、时尚的食品及饮品。其中包括盱眙本地和国内、国外具有代表性的各种特色食品、饮品。同时，为会员提供预订服务。

1.4.2 diy服务

提供diy服务，顾客可自己选择材料，自己动手做各种饮品和食品，如水果、沙拉、蛋糕、巧克力等，也可自己动手做小饰品，同时顾客做的小饰品可放在本店进行销售。会员可预订制作食品、饮品、小饰品的原材料。

1.4.3倾诉服务

聘请专业心理咨询师，开展各

类倾诉活动，让顾客的真实情感在优雅宁静的氛围中得到充分地倾诉，缓解心理压力，调适心理状态，让顾客轻松面对的工作和学习。

1.4.4音乐空间

提供各种音乐器材，设置表演舞台，给顾客一个展示才艺的机会。如顾客愿意组建自己的乐队，本公司将无偿提供器材，但仅限在本公司经营场所范围内使用。

1.4.5迷你书屋

在享受休闲时光的同时，为顾客提供一些休闲类书籍，让顾客听着优美舒适的音乐，喝着可口的饮品，让自己的身心完全放松。同时，为顾客提供把自己的作品展示给大家的一个平台。优秀的作品，经投票认可，公司将给予一定的物质奖励。

1.4.6桌面游戏

公司通过为顾客提供桌面游戏，一方面可以游戏娱乐，训练人的思考力、记忆力、联想力、判断力，另一方面，也可以依据游戏的成绩，对顾客进行一定的物质奖励。

大学生互联网创新创业计划书篇四

注：计划摘要应尽可能在2页内完成。商业计划书的概要要涵盖计划书的所有要点，浓缩所有精华，简明可信，一目了然。

产品/服务说明(本文主要介绍拟投资产品/服务的背景、目前的发展阶段、与同行业其他企业同类产品/服务的对比、本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如特殊技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可、特许、特许经营等。)

现有和应用的知识产权(专利、商标、版权等。): 专利申请: 产品商标注册: 企业是否签订了专利等知识产权转让或许可协议? 如果有, 请说明(附主要条款): 目标市场: 这里要详细描述面对产品的用户类型。产品更新周期: 更新周期必须用数据源确定。

1. 行业情况(行业发展历史和趋势, 哪些行业变化对产品利润和利润率有较大影响, 技术壁垒、贸易壁垒和进入行业的政策限制, 行业市场前景分析和预测): (1) 列出过去3年或5年每年整个行业的总销量: 必须注明数据来源。(2) 列出未来3、5年整个行业的销售收入预测: 必须注明数据来源。

2. 目标市场情况(1) 图表显示目标市场容量的发展趋势(2) 公司与目标市场五大主要竞争对手的对比: 主要描述主要销售市场的竞争对手。(可上市)竞争对手的市场份额、竞争优势和竞争劣势。(3) 市场销售是否有行业监管, 企业产品进入市场的难度分析。

3. 企业内部部门设置: 用图形表示企业的组织结构, 说明各

部门的职责权限和部门之间的关系。

4. 企业员工的招聘和培训

5. 董事会成员名单：序号、职务名称、学历或职称、联系电话、1名董事、2名副董事长、3名董事、4名董事、5名董事(1)董事长姓名、性别、年龄、籍贯、联系电话、学历、学位、职称、主要经历、研究生院住所地业绩：重点描述在我行的技术管理经验和成功案例。主要职责(2)研究生院户口所在地的姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、主要经历和业绩：重点介绍行业内的技术管理经验和成功案例。主要职责(3)研究生院户口所在地的姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、主要经历、业绩：重点描述技术水平、经验、行业内成功案例。主要职责(4)营销负责人姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、研究生院住所地、主要经历及业绩：重点描述营销经验及本行业成功案例。主要职责(5)姓名、性别、年龄、籍贯、电话、学历、职称、主要经历及在研究生院户口所在地的表现：重点描述在金融、金融、融资、投资方面的背景、经历及表现。主要职责(6)对企业发展有重要责任的其他人员(可增加额外页面)

2. 建立销售网络、销售渠道、代理商和分销商的策略和实施：

3. 广告推广的策略与实施；

4. 产品销售价格的策略与实施：

5. 建立良好销售团队的策略和实施：

6. 产品售后服务策略及实施：

7. 其他战略和实施：

8. 销售团队应该采取什么样的激励机制？

1. 产品的制造方式(企业自建工厂生产产品, 委托生产, 或其他方式, 请说明理由): 企业自建工厂, 购买或租用工厂, 工厂面积和生产区域是什么, 工厂所在地在哪里, 交通、运输、通讯是否方便; 现有生产设备(专用设备或通用设备、先进程度、价值、保险、最大生产能力)是否能满足产品销售增长的要求, 是否需要增加设备、采购计划、采购周期、安装调试周期): 如果设备运行需要有特殊技能的员工, 请说明如何解决这个问题:

3. 正常生产条件下, 良品率、返修率、废品率应该控制在什么范围内? 描述生产过程中的产品质量保证体系, 以及如何控制关键质检设备、产品成本和生产成本, 有哪些具体措施:

4. 在制定批量销售价格时, 产品的毛利率是多少? 净利润率是多少?

2. 请说明投资资金的用途和使用计划

3. 有多少权益要转让给外国投资者? 计算依据是什么?

4. 未来3、5年平均净资产年回报率预计会更低吗?

5. 外国投资者可以享有哪些监督管理权?

6. 如果企业未能实现项目开发计划, 企业和管理层应该对投资者承担什么责任?

7. 外国投资者将以何种方式收回投资, 具体方式和执行时间:

8. 在与企业经营相关的税收和税率方面, 政府提供了哪些优惠政策, 以及未来可能出现的情况(如市场准入、减税免税等优惠政策等。):

9. 其他需要向外国投资者说明的情况:

1. 产品按规模销售时，毛利率为____%，净利润率为____%

2. 请提供：未来3-5年的项目损益表、项目资产负债表、项目利润表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据都要有依据，财务数据要有说明。

请详细说明项目实施过程中可能遇到的风险及防控措施(包括可能的政策风险、加入wto风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开发风险、生产风险、金融风险、汇率风险、投资风险、企业关键人员依赖风险等。每一项应分别描述控制和预防措施)

详细说明了项目实施计划和时间表(说明开始和结束时间)

进一步说明以补充项目计划内容的相关问题(如企业或企业的主要管理人员和关键人员过去和现在是否涉及法律诉讼和仲裁事件，对企业有什么影响)：请附上产品彩页、企业宣传册和证书作为附件。

大学生互联网创新创业计划书篇五

和其他所有的买方市场一样，如何激发潜在客户的购买欲望，使他们的能量得到充分发挥，是汽车销售面临的难题之一。因此，对经销商而言，能否利用有效的营销策略来吸引顾客的注意，如何提高销售人员的素质，是否拥有完善的售后服务是终端能否成功的关键因素。

如今，酒好也怕巷子深已经成为了商家的共识，为了向消费者传递的产品信息、服务信息和企业形象得到消费者的接受和认可，进而促进销售，公司可以综合运用广告、促销、提高知名度等手段，以树立良好的形象。

有针对性的综合运用各种形式，在汽车越来越普及的今天，一定要从企业、产品、消费者的实际出来，在媒体的选择上

要有所取舍，在风格的制作上要有所改变，在与竞争对手的比较中突出自己的优势，以适应变化越来越快的消费环境、吸引更多的眼球。我们的轿车品牌主要是家用轿车，而且价格较低，很适合工薪阶乘，零散用户，由于我们刚刚进入东营市场，知名度还较低，所以我们在投于媒体广告的同时，由我们的业务人员在个个小区及商业区发放宣传资料、车辆巡展、利用周六及周日在繁华的商业地段举办车展等以尽快的时间让公众了解我们的企业及的品牌。

极性，构建一个流畅、高效、良性的渠道；而对于推销队伍把奖金等物质奖励和提供培训机会、内部刊物表彰等精神奖励相结合旨在提高士气的做法，充分发挥其主人翁精神，为企业的发展、壮大培养后备军。

知名度是企业为了改善与社会公众的关系，促进公众对企业的认识、理解及支持，达到树立良好组织形象，促进商品销售的目的的一系列的活动。我们可以通过建立和谐的内部关系、向上的团队精神、均等的发展机会以及周全的关心制度来打造良好的内部关系，同时通过媒体广告、积极参加公益活动、销售人员上门拜访等建立起良好的企业及产品的知名度。

营销队伍是销售车辆、贯彻营销理念，提供优质服务的关键，是连接消费者与销售企业之间的桥梁，甚至本身就是销售企业的招牌。销售人员在汽车营销过程中处于一个比较特殊的岗位，他们同时服务于公司和顾客，一方面代表公司与顾客接触，将公司的汽车产品信息和服务信息传达给顾客，通过接近顾客介绍产品、回答顾客问题、与顾客谈判价格、最后达成交易售出汽车，之后还要为顾客提供相关服务。与此同时，还要为公司做市场研究和情报工作、填写销售报告、将顾客对产品的意见和建议传达给公司相关部门，与公司其他人员一起共同提高顾客满意度。销售人员不仅要关心产品销售，还要知道如何创造顾客满意和公司利润。

而在我国，随着汽车普及程度的提高，顾客的专业水平也在

不断提升，汽车消费者越来越理性，销售人员的专业水平要高于消费者，如果销售人员能向顾客介绍所销售汽车发动机、变速箱，适用的车型以及该款发动机在国内的使用情况和各种手动换档，自动和无级变速器，还能知道售后服务、汽车贷款、汽车保险及理赔等，从而更好地达成销售。没有系统的培训体系，培训不能持续进行，而不能持续进行的培训，是难以发挥作用的更为重要的也是真正的困难所在就是在于培训应是一个使业务员专业化和职业化的过程。有计划、有目的的加强销售人员的技术、销售技巧等方面的培训，从而为企业的发展奠定坚实的基础。

汽车市场的竞争是一个综合性的竞争，除了要有优质的汽车产品，还要有优质的售后服务。汽车消费者越理智，消费者对于汽车产品的售后服务的要求就越高，如今越来越多的整车生产厂家将提高自身售后服务质量作为维护品牌、发展客户的手段。良好的售后服务不仅获得丰厚的利润，还可以有效带动销售两的增加，从而在汽车生产、销售、售后服务、提高顾客品牌忠诚度等方面取得成就，形成购车、用车、再次购买同品牌汽车及介绍周围朋友购买同品牌汽车的良性循环。除此之外我们还要注重团队建设，分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能实现我们制订的目标。

建立健全了每天的晨会，每周例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和素质。进一步强化全体员工的服务意识和理念。同时建立起完善的客户档案（电子档案），由业务人员定期回访维护，争取最大限度的从老客户身上发掘出新的客户。我相信只要我们努力去做，就一定能把东营市场做好做大。

大学生互联网创新创业计划书篇六

项目名称：_____

项目主持人： _____

指导教师： _____

填报日期： _____

_____年_____月_____日

教务处制

项目结题简表

项目名称：

资助经费

完成时间

成果形式

_____年_____班级

承担主要工作： _____

一、项目主要研究内容及成果摘要：

二、项目效果自我评价（包括预期目标、最终结果、研究过程、费用支出情况、心得体会等）：

项目主持人签名：

_____年_____月_____日

三、指导教师意见： _____

指导教师签名：_____

_____年_____月_____日

四、项目经费使用情况（明细表）：

1. 材料费：_____

2. 资料费：_____

3. 加工费：_____

4. 检测费：_____

5. 交通费：_____

经费合计：_____

五、项目经费审核意见：_____

_____年_____月_____日

审核人签名：_____

_____年_____月_____日

六、审核验收意见

负责人签名：_____

_____年_____月_____日

大学生互联网创新创业计划书篇七

系别：软件学院

班级：软工软件设计一班

学号：1115115180

姓名：曹玉霞

电话号码：15139089942

目录

一、前言

二、创业背景

三、创业目的

四、经营项目及内容

1、经营内容

2、主要项目

五、经营原则

1、真实原则

2、互利原则

3、科学性原则

4、守信、准时原则

六、服务群体

七、市场分析

八、经营策略

1、人力上

2、宣传上

3、经营上

4、策略上

5、店面上

6、设备上

九、经费来源及分配

1、来源

2、分配

月基本工资分配标准 每月提成分配标准

十、收费标准

十一、预想问题及解决办法

一、前言

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，充分利用自己的优势和机遇发展自己的事业，为以后的生活创建一个坚固的基础，为社会做出贡献，增加就业机会给他人和自己给自己带来美好的未来。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上課之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为泰州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我打算建立一个“点子”便尔店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！

二、创业背景：

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

三、创业目的：

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

3、在校外做兼职这个方法虽然可以让我们挣一些钱，为自己解一时的经济困难，但回头想想我们发现我们的大部分时间都被它占据了，我们没有自己的自由，不能随意的做其他的事情，因为在他人的手下我们没有选择的余地，我们只能听令于他们。

四、经营项目及内容：

1、经营内容：

主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

代设计唯美、酷炫、简约等封面（应聘书、规划书等）

五、经营原则：

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠；真正做到切实可用。

4、守信、准时原则：在规定的时间内、地点完成别人的需求；

六、服务群体：

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、时间紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群；

4、在校老师及在外老师。

七、市场分析：

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的“点子”，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

3、大学是一个小型的社会，所以有着广大的服务对象，虽然起步可能有些困难，但坚持下去，诚信经营、我相信我们会打出自己名声，吸引更多的人群，互利共赢。

八、经营策略：

- 4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务；
- 5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象；
- 6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

九、经费来源及分配：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

2、每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

十、收费标准：

代写文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

代设计封面：按不同的风格收出不定的价格。

十一、预想问题及解决办法：

在服务过程中，可能出现资金周转不动或者出现一些没预料到的突发事件则根据情况，作出相应的解决方案。

创 新 创

业 计 划 书

班级：*****

姓名：***

学号：*****

1

**快餐店创业计划书

摘要：民以食为天，而对于在校大学生来说，“吃饭”成为了一个重大的问题，简言之就是食堂的饭菜问题。食堂由于采用大锅饭的形式，品种比较单一，味道达不到学生的需求，有时还涉及一些安全问题。本文利用项目市场分析、项目规模确定等可行性分析方法来确立快餐店建立的可行性，取名为“常信快餐店”。

关键字：快餐店，创业，计划书。

一、快餐店概况

- 1、本店属于餐饮服务行业，名称为快餐店，是合资企业。主要提供中午餐和晚餐，多以炒菜、各种面食及无烟烧烤为主。
- 2、快餐店将设置在学校饭堂的里面（具体位置，有待考察），如果有条件的话会将其扩展为中性的“校园连锁店”。

3、快餐店将采取和资开办政策，所有者是投资人员，我相信凭借我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定能将“快餐店”办理的绘声绘色。

4、本店需的创业资金在具体筹划中。

5、本店经营对象主要为南阳理工学院学院学生。

二、市场需求与竞争

的快餐销售处，我们缺少固定的销售群体，希望能通过在以后的销售中解决这一问题。

三、经营计划

1、快餐店主要是面向学生，因此菜价不太高，属中低价位。

2、大力开展便民午晚餐，午晚餐要品种繁多，价格便宜。至于早餐，由于学生时间紧迫，可能不能按时提供他们所需要的食物，将会进行另外的计划。

3、午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供免费送到寝室服务。

4、提供带走服务。（原本学校已有的快餐店带走服务全是用塑料袋来打包，这样不利用学生的健康，还会对环境造成不必要的污染）打包全用可以回收利用的碗碟，使用保鲜膜来进行封装。

5、全天服务政策，便于解决一小部分学生的半响吃饭问题。

6、随时根据学生需要开发新品，以便于适应市场需求。

7、定期对其人员的工作态度以及卫生情况进行检查，保证其服务质量和卫生。

8、对于以上各项服务，都有专门的人员对其进行监督，以便于保证学生的健康与需求。

四、人事计划

1、本店开业前期，初步计划招收多少6名全日制雇员(包括多少1名厨师)，多少1名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

1)通过寻找，有一定工作经验，有良好的职业道德，能够吃苦耐劳，有意加入餐饮行业者的人群。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2、为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

3、可以招收一些学生，为其提供一个勤工俭学的机会。

五、销售计划

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的学生顾客。

3、每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

4、每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

5、经常举办一些小型的娱乐活动，添加学生对本快餐店的熟悉度。

六、财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1、初始阶段的成本主要是：场地租赁费用、厨房用具购置费用、宣传费用等

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，水电燃料费，固定资本折旧费，杂项开支等。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需4100元（场地租赁费用600元，厨房用具购置费用3000元，宣传费用500元），流动资金1000元。费用完全可以由自己筹集。

4、本店主要是初期投入大，以后每天的营业额都可以用于第二天的物料采购费用等日常必须开支的费用。

5、对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

七、使用工具

本快餐店将使用透明推车工具来进行销售。使用透明推车工具，将便于学生看清我们的食物制造过程，也能对食物的资与量进行监控。采用推车，可以使我们随着学生的喜好变换位置，便于销售。

我们也会适合的尝试一些新工具，以此来吸引学生的注意。

八、创建快餐店原因

根据统计以及在校观察情况，发现快餐更适合学校的发展，原

因如下图：

由上图调查结果可知：快餐店具有较好的发展前景。原因有以下几点：

1. 方便快捷，由于本店将地点选在学院，而主要的对象是学生。对于学生来说，时间紧张是其不能很好的吃饭的主要原因。而快餐，做起来比较容易，还能够打包带走边走边吃。

2. 快餐的口味更得到学生的青睐。

3. 对于经营者来说，快餐店投资较少，便于管理，更能

根据消费者需求不断的进行变换。

九、总结

相对于其他的创业可行性，本人认为本方案作为小成本创业项目，成功的几率非常大。并且其成本不高，实施起来比较容易。

十、自评

- 1、本文优点：通过可行性分析验证了快餐店开业的可行性，且通过数据得出创业成功的几率。
- 2、本文不足：本文内容太过称述化，没有考虑经营过程中可能会实际遇到的困难。
- 3、创新之处：通过对周边环境的观察了解饭店经营的新方式，也为小本经营开辟了一条新道路。

大学生互联网创新创业计划书篇八

根据《教育部高等教育司关于报送20xx年国家级大学生创新创业训练计划立项项目的通知》（教高司函〔20xx〕7号），省教育厅决定开展20xx年大学生创新创业训练计划项目（以下简称“大创项目”）申报工作。现将有关事项通知如下：

贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔20xx〕36号），深入实施省教育厅“高等学校创新创业教育推进计划”，构建国家级、省级、校（院）级三级创新创业训练计划实施体系，创新人才培养机制，强化创新创业训练，着力培养大学生的创新精神、创业意识和创新创业能力，促进学生全面发展，培养适应创新型国家建设需要的高水平创新人才。

大创项目包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。

（一）创新训练项目是本科生个人或团队，在导师指导下，自主完成创新性研究项目设计、研究条件准备和项目实施、研究报告撰写、成果（学术）交流等工作。

（二）创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

（三）创业实践项目是本科生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

（一）省级大创项目实行限额申报（见附件1），其中创业实践项目每校申报数不超过2项。学校要在信息汇总表中明确本校项目的推荐次序。

（二）部属高校的项目由教育部和学校共同资助，省教育厅预算单位的项目由省财政和学校共同资助，其他高校的项目由学校自筹经费。学校要按照省级创新训练项目和创业训练项目平均每项不低于5000元、创业实践项目平均每项不低于1万元的标准给予资助。

（一）大创项目面向本科生申报，鼓励学生跨学校、跨院系、跨专业、跨年级组建团队申报项目；鼓励学生围绕“互联网+”现代农业、“互联网+”制造业、“互联网+”信息技术服务、“互联网+”文化创意服务、“互联网+”商务服务、“互联网+”公共服务、“互联网+”公益创业等自主开展研究和探索。

（二）每个团队人数应控制在5人以内，项目组成员必须有明确的分工。每名学生在校期间只能主持1项省级项目，参与项目不超过2项。原则上要求项目负责人在毕业前完成项目。

（三）省级创新训练项目和创业训练项目预算总经费不低于每项1万元，创业实践项目预算总经费不低于每项2万元。

（四）省教育厅将从省级项目中遴选优秀项目上报教育部，由教育部最终确定国家级项目。

（五）2015年度立项的省级和国家级项目，由高校自行验收，并向省教育厅报送学校项目总结报告（包含项目经费配套、使用情况）及项目验收结论（优秀、良好、合格、不合格）。验收总结材料质量将作为20xx年立项的重要参考。

（六）项目经费由承担项目的学生使用，教师不得使用，学校不得截留和挪用，不得提取管理费。

（一）申报材料。

1. 学校项目申报公文和《大学生创新创业训练计划项目申报信息汇总表》（见附件2□excel格式），一式一份。

2. 《大学生创新创业训练计划项目申报表》（见附件3，创新训练项目、创业训练项目、创业实践项目分别装订成册，一式一份）。

3□20xx年学校项目验收总结报告（包含项目经费配套、使用情况）及项目验收结论（优秀、良好、合格、不合格），一式一份。

（二）申报方式。

分纸质材料报送和网络申报两部分：

申报（含网报）截止日期为20xx年5月10日（星期三），逾期不予受理。