

创业市场调查报告(优质5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

创业市场调查报告篇一

项目名称□stone缘小饰项目类型：

目录

一、项目简介（1）

二、目标市场可行性分析（1）

三、竞争情况可行性分析（2）

四、财务分析（3）

五、结论（3）

附件（5）

一、创业项目简介

1. 项目创想

“天地至精之气结而为石，负土而出，状为奇怪”。作为自然界中存在时间最久、存在范围最广的石头，一直都伴随着人类进化和发展的过程。自古以来，人们以自身的需求出发，把山水泉石视为实用的对象，崇拜的对象，审美的对象，对其加以欣赏、歌颂和赞美；并把山水泉石看作真，善，美的象征，以物喻人，移情寄性，使赏石审美情趣进入以物“比

德”和观石“畅神”的境界。可是，随着商品经济的发展，人们变得越来越物质化，真金白银，名品服饰已逐渐成为人们的最爱。浮夸的风气，现实的人际关系，无时无刻不在腐蚀着人们的心灵。此时的人们非常需要为自己寻得一片净土，暂时地远离尘嚣。可喜的是，自起，一股石的潮流席卷全国，简约、自然的风格重新获得人们的喜爱。而那些质朴无华却灵气逼人的石头，也成为引领时尚的新宠。在这种情况下，我们的stone缘也应运而生了！

2. 小店概述

stone缘为大学生自主创业品牌，进行小成本投资，做的是中档优质真石制品，面向广大的中低档消费者群体。本店商品风格简约大方、浑然脱俗，彰显了回归自然、古朴纯真的品牌理念。我们将石文化融入商品，传播石文化的精髓。我们的宗旨就是，让每一个人都能在stone缘里找到属于自己的石缘。

3. 目标顾客：喜欢时尚，喜欢简约的消费者

二、目标市场可行性分析

1. 市场调查情况

由于自然风的流行，真石制品重新得到人们的宠爱。从中国真石制品行业的发展来看，目前正处于一个稳定、快速发展的阶段，未来3-5年内，随着国民经济的持续快速增长及人们物质文化生活水平的不断提高，真石制品行业的消费必将更加大步地向前发展。当今的人们都喜欢张扬个性、展示自己的风采，所以有些商家都抓住这个市场，并尝试引领风骚一段时间，形成消费风暴。然而有很多的产品不是每一个人都能消费的，只是由于时尚而风靡一时。但是由此而带来的商机和销售利润是有目共睹的。为此，如何才能找到生命周期较长并且能够满足人们需求的产品，与此同时还要使人们

能够长期接受的商品呢？我们组认为，在未来的时段里面真石制品是一个具有潜力的商品，不仅仅是因为它本身是未来装饰的一种必需品，在另一个方面，人们对真石制品的需求量也是十分巨大的。

另外，据我们组了解哈尔滨目前的真石制品批发店做的还是可以的，另外在一些繁华的街道上也有一些小规模批发真石制品店，并且也没有达到垄断的阶段。因此，我们的介入无疑是一个良好的商机，是一个难得的机会。

哈尔滨是个时尚氛围比较好的地区，人均消费也是较高，在需要一些装饰品的时候，人们都希望能商店里面发现自己喜欢的真石制品，那样会满足他们自己追求时尚与美感的心理需求，而我们的店将会给他们提供这样的一个平台，为他们提供他们所需要的商品。

2、项目评估

3、项目预测

中国人口数量庞大,真石制品作为艺术装饰的新宠，它的市场空间很大。随着生活条件的改善，人们对装饰品的要求也越来越高，产品结构需向美观，简约，时尚方向演化。未来装饰品应该体现人性化设计理念，在造型、色彩上更具时尚的韵味，这样的产品将成为未来市场的主流，代表装饰品发展的流行趋势。因此，我们的创业项目——stone缘符合消费者的需求，更符合未来的行业发展方向，具有较大发展潜力，是一个很有商机的项目。

三、竞争情况可行性分析

1、流行趋势

由于自然风的流行，真石制品重新得到人们的.宠爱。从中国

真石制品行业的发展来看，目前正处于一个稳定、快速发展的阶段，未来3-5年内，随着国民经济的持续快速增长及人们物质文化生活水平的不断提高，真石制品行业的消费必将更加大步地向前发展。

2、行业现状

目前我国已成为世界上最大的石制品消费市场。随着石雕工艺水平不断提高，一些具有民族特色的精品，有浓厚文化气息的石制品不断出现。石制品市场的经营规模也越来越大，开始步入有序发展阶段。市场档次也由低转高，产生了一些知名品牌，逐渐形成了以腾冲、瑞丽、揭阳及四会为代表的加工生产及贸易基地。

大品牌过于正统，只凸显其金钱的价值，而忽视了石文化的精髓与乐趣；小店则缺乏专业知识，甚至以次充好欺瞒顾客，不能长久地经营下去；且都只局限在水晶、玉石等贵重石种上，漠视了其它许多内涵丰富的石种。另外，从事石制品加工经营的企业绝大部分为中小型企业，他们的力量薄弱，企业之间又不能进行很好的协调与合作，因此市场竞争能力差。品牌意识也不强，在经营理念、管理的科学性及创新精神上，还有差距。

3、竞争环境分析

的厂家非常少，能够进行品牌推广和自行建立办事处进行市场开发的更是凤毛麟角，因此，本行业竞争仍属于初级状态。但是，我们仍然要看到经营此类商品的商家不断增多，且各具特色。对于我们来说，市场竞争还是很激烈的。

所以，我们的stone缘要不断丰富商品种类，提高灵活性，适应多种顾客的需求，并且开展优质的服务，让顾客有宾至如归的感觉。在经营过程中，综合大品牌与小店的优势，把石文化融入商品之中，扬长避短谋求长远发展。

四、财务分析及资金回报分析

1、资金来源——保证贷款

由父母或是亲戚的同事作担保，即可在工行、建行等金融机构获得10万元左右的保证贷款，从而较快地获取创业资金。

2、早期资金投放及回报情况

投入前期约需投资八至九万元，包括铺租、装修、人员工资及货物成本。租间约为40平方米，年租金约为2万元；装修费约为1万元。设备投入：雕刻机、钻孔机等约为2万元。店内需3~4店员，员工工资占投资额的10%左右。留元用于平时经营流通。剩下的投资用于进货。

3、具体费用安排如下：

(1) 店面租金：1600/月 店面装修：约10000元 (2) 设备投入

800元/人·月×3人=2400元/月 (5) 推广费用

传单费用约为300元/月

前期不准备采用电视广告，因为资金有限。所以采取廉价而精美的传单和口碑效应进行宣传。

创业市场调查报告篇二

1. 实施治疗和护理的必要步骤，是保障患者安全的基本手段。
2. 护士在执行医嘱时过于机械，不能准确地发现错误医嘱，在用药查对中，不能认真执行“三查七对”及“双核对”，有时执行各种治疗时不携带治疗本或治疗单，有时用习惯性思维去处理执行医嘱，违背了“三查七对”的原则，存在潜

在的安全隐患。

3. 护士的综合知识水平偏低：由于临床一线工作的护士大多年资低、学历低，流动性大等因素，在观察病情时，因专科知识不足；临床经验缺乏，预见性不足；不能及时准确的判断病情变化的先兆症状，造成潜在的风险隐患。如肿瘤科化疗病人，对护士的穿刺要求比较高，若穿刺不成功，会引起化疗药物的外渗；而在化疗期，由于高浓度药物长时间的反复刺激血管，导致药物的外渗，若不能及时发现药物的外渗，致使穿刺部位组织的坏死，就会对患者造成极大的伤害；另外，化疗药物不同，使用的方法也各异，若知识缺乏就可能影响治疗等。随着新技术、新项目的大量引进与发展，护理工作中技术复杂程度高、技术要求高的服务内容越来越多，不仅对护理人员带来较大的工作压力，而且可能导致护理工作中技术方面的风险加大，从而影响护理安全。

4. 护理人员的配置不能满足病人的需要：护理人力资源的缺乏，尤其是中夜班治疗护理需求增多，使护士超负荷从事繁重的工作，造成工作责任心不强，注意力不集中，环节质量无法控制，服务不到位，给病人带来不安全感。

护理安全防范措施：

1. 定期开展护理安全教育，对容易发生护理缺陷与差错的工作环节进行分析讨论，提出整改措施，并重温各项护理安全防范措施，增强责任心，做到警钟长鸣。

2. 加强法律学习，提高自我保护意识护理安全与法律法规有着密切的关系，增强护理人员的法律意识和法制观念。

3. 提高护士的整体素质，理人员要正确认识护理工作的重要性，不仅要加强专业理论的继续学习，还要培养自己的操作技能，提高与病人的沟通能力。对低年资的护理人员加强基础知识及基本操作技能培训，加强青年护士规范化培训和继

续教育。

4. 加强查对意识，在护理工作中应牢记“三查七对”，并严格执行，不要凭着自己的想象或抱着别人已经查对过了的思想，或是应工作繁忙而不查对。

5. 加强制度的管理，在日常护理工作中，要严格执行操作规程，认真落实各项规章制度，并且对制度的执行和落实情况进行经常性的督查，及时发现问题，并及时有效的整改。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

创业市场调查报告篇三

目前正值就业旺季，在大多数学生奔波于各类招聘会时，还有一部分同学却选择了另一条就业渠道——创业。近日，记者在武汉理工大学、中南民族大学、武汉纺织大学、武汉工程大学、武汉长江工商学院、武汉科技大学城市学院等6所不同类型的在汉高校中，进行了一次关于大学生创业情况的抽样调查。结果显示，在接受调查的300名大学生中，77.2%的人有过创业想法，但真正创业的学生不足20%，最终成功者仅占4.1%。记者在采访中了解到，资金不足、心理承受能力较

弱、专业知识与实际应用脱节、学业时间分配不均等因素，是在校大学生创业的几大瓶颈。

调查结论：心理负担沉重迫使半途而废

中南民族大学管理学院大四学生小胡曾是该校附近一家外卖店的老板，说起创业起因，他表示是“机缘巧合”。“一次我出去买东西，发现学校西门附近的几家外卖店每天都能卖500多份，可当时西门就要拆迁了，这些店也面临着停业。”小胡说，随着天气越来越冷，叫外卖的学生只会增不会减，他顿时觉得这是一个难得的商机，便说服了喜欢做菜的同学小李一起创业。

他们在学校附近找了一家店面，开业后每天都能赚两三百元钱，前期投入的成本很快就收回来了。可就在生意越来越火爆时，他俩却出人意料地将外卖店转让了。“实在是太累了！”小胡感叹道，以前他认为创业是件很容易的事，可真正涉足其中后才发现没那么简单，“我和小李每天都得担心顾客会不会减少、做什么口味的菜更受欢迎、当天的收支是否平衡等等。”小胡表示，看着其他同学每天都过得简单、轻松，他觉得自己的负担已经多到快承受不了了。因此，即使小店收益不错，他还是决定放弃。

记者调查发现，不少在创业中途放弃的学生，都和小胡有过相似的感受，他们认为，创业者本人的心理承受能力是影响成功的重要因素。“投钱的时候我既担心亏本又怕达不到制定的目标，所以放弃了。现在想想挺后悔，其实我的规划已经很合理了，如果不那么患得患失说不定就成功了。”张x是武汉工程大学大三的学生，曾有过创业经历的他回想起当时的境况，笑称自己还不具备成功者所必备的心理素质，缺乏坚持到底的信心和面对失败的勇气。

调查结论：没经验没项目创业遥不可及

调查显示，资金短缺和人脉稀少被大学生认为是创业的首要困难，位居二三位的分别是实践经验不足和缺乏指导。“看人家干得挺带劲，我也天天想着怎么创业，可是怎么做，做什么呢？”武汉长江工商学院电子商务学院学生小莫道出了大部分未真正创业学生的心声，记者在采访中了解到，高校里不乏想通过创业体现自我价值的学生，可是面对风险他们又沒有足够的勇气，也不知道如何踏出第一步。

武汉一重点高校大四学生小梅告诉记者，他刚进校时就有过创业的想法，但是选什么项目、怎样操作、碰到困难怎么办等他一概不知。小梅无奈地表示，他就怕投入了时间金钱还是没成功，说不定还会耽误学习，只好放弃了这个梦想。同样就读于大四的学生雷鸣告诉记者，他从大三下学期就开始四处投递简历了，虽然工作目前还没有着落，但他从未想过走创业这条路，“我既没钱也没好项目，更没有类似的经历，创业对我来说太遥不可及，太不现实了。”

据悉，武汉目前已有不少高校陆续开设了“创业教育”课程，为有志于创业的学生提供学习的平台。“创业教育并不是教育大家都去开公司，而是培养他们的创业意识、创业技能等各种素质，使同学们具备一定的创业能力。”武汉理工大学职业规划师雷五明表示，但不能否认的是，创业教育存在其特殊性，学生只有通过实践才能有所收获，仅凭听几堂课是无法参透其精髓的。

调查结论：成功始于项目精准团队合作

在问及“创业成功的原因”时，31名“校园老板”中有17人表示得益于团队的综合素质高，还有11人认为是目标明确、意志力坚强。

武汉理工大学小蜜蜂精英团是该校颇有名气的一家公司，它从刚成立时的7名成员发展到如今的400多人，只用了短短一年多的时间。说到成功的原因，公司创始人、该校电气工程

及自动化专业的大四学生洪望松告诉记者，就凭两个字——团队。“其实我们最早做的是不挣钱的公益平台，专门为同学介绍兼职。”据洪望松介绍，他和几个朋友在找兼职时曾碰到过被骗的情况，为了防止更多人受害，他们决定成立一个兼职联盟，为同学们筛选信得过的企业。随着这个联盟的日益壮大，洪望松的团队也受到了不少大企业的青睐，并出资聘请他们做招聘支持。“其实就是辅助用人单位来学校招人，虽然做的事情有点杂，但收益不菲呢。”洪望松笑道，有了这笔启动资金后，他带着伙伴们依靠“第一套职业装”和高校校园招聘两个平台找到了创业门路——立足大四学生的需要，帮他们扫清求职途中的部分障碍。如今，小蜜蜂精英团已逐渐成熟，效益最好时，每月营业额达几十万元。

“团队的凝聚力是创业成功的关键，有了团队的支持，很多看似不可能做到的事情都能成功。”洪望松说。

同样得益于团队精神而创业成功的，还有武汉科技大学大四学生叶筱华(化名)。叶筱华前年暑假曾在亲戚经营的一家室内设计公司实习，工作了一个半月后，她就和几个志同道合的朋友开起了自己的工作室。“实习时我曾和老师去给一名客户做设计，我大着胆子说了一些自己的看法，没想到客户居然十分满意。”叶筱华回忆说，从那天起她就萌生了创业的想法。“刚开始确实挺难，我除了会做设计，其他的什么都不懂。”叶筱华笑着说，设计室能开起来多亏了几个朋友的帮忙。“我们一共有7个人，根据各自的专长分别负责设计、市场、运营等工作，几个月下来，工作室就逐渐步入了正轨。

调查结论：三点不足致激情高于成功率

据调查，在校大学生的创业激情很高，但成功率却不高，创业成功者仅占参与调查学生的4.1%。究其原因，大部分有过失败经历的同学认为主要因为以下三点：没有充足的精力，无法平衡创业和学习的时间；专业知识与实际应用脱节，无法较好地将课本知识转化成为生产力；竞争太激烈，创业项目没

有足够的市场吸引力。

张宁(化名)是武汉一所独立学院的大三学生,去年3月,他和同寝室的三名同学筹集了5万元钱在学校附近开了一家奶茶店。起初,四个人的干劲特别足,只要有空就会去店里帮着招呼顾客。“开张后的一个月生意还不错,除去各种开销后还挣了800多元钱。”张宁说,当时他们对未来的发展很有信心,还计划着再开一家分店,可慢慢地大家感觉到有点力不从心了。

张宁告诉记者,为了节省开支,他们没有请人帮忙,店里所有的事情都是四个人轮流去做,时间长了之后就有点吃不消了。“那几个月我们几乎没休息过一天,忙完店里的事还得忙学习。”张宁说,到了学期末,他们的学习任务越来越重,奶茶店便渐渐处在了无人管理和经营欠佳的状况,为了最大程度地减少损失,四名同学不得不结束仅开了3个多月的奶茶店。

调查结论:大学生创业要跳出“校园思维”

“创业的准备是多方面的,但最重要的是思想准备,这取决于学生自身是否有创业打算和兴趣,至于资金、人脉方面的问题都可以通过后天努力来解决。”中南民族大学创新创业中心主任张贤平认为,鼓励和支持大学生创业,对缓解当前的就业矛盾和压力,无疑起着十分重要的作用。

但就目前的情况来看,很多同学在创业时跳不出校园思维,很少考虑市场需求,往往局限于大学校园内的项目,比如校园快递、帮毕业生托运行李等。“如果你有一个创业项目,首先要确认它是否有市场前景,甚至可以请专家进行评估。其次得有一份成熟的商业计划书,这就需要你对技术投入、风险规避、如何操控等宏观、微观问题仔细研究、思考。”张贤平表示,大学生创业的优势表现在敢想、敢闯的热情,以及孜孜不倦的追求精神上,但作为在校学生,缺少市场体

验却是一大硬伤。因此，要想创业成功一定要做足前期的思想准备和市场考察。

创业市场调查报告篇四

1. 项目创想“天地至精之气结而为石，负土而出，状为奇怪”。作为自然界中存在时间最久、存在范围最广的石头，一直都伴随着人类进化和发展的过程。自古以来，人们以自身的需求出发，把山水泉石视为实用的对象，崇拜的对象，审美的对象，对其加以欣赏、歌颂和赞美；并把山水泉石看作真，善，美的象征，以物喻人，移情寄性，使赏石审美情趣进入以物“比德”和观石“畅神”的境界。可是，随着商品经济的发展，人们变得越来越物质化，真金白银，名品服饰已逐渐成为人们的最爱。浮夸的风气，现实的人际关系，无时无刻不在腐蚀着人们的心灵。此时的人们非常需要为自己寻得一片净土，暂时地远离尘嚣。可喜的是，自起，一股石的潮流席卷全国，简约、自然的风格重新获得人们的喜爱。而那些质朴无华却灵气逼人的石头，也成为引领时尚的新宠。在这种情况下，我们的stone缘也应运而生了！

2. 小店概述

stone缘为大学生自主创业品牌，进行小成本投资，做的是中档优质真石制品，面向广大的中低档消费者群体。本店商品风格简约大方、浑然脱俗，彰显了回归自然、古朴纯真的品牌理念。我们将石文化融入商品，传播石文化的精髓。我们的宗旨就是，让每一个人都能在stone缘里找到属于自己的石缘。

3. 目标顾客：喜欢时尚，喜欢简约的消费者

二、目标市场可行性分析

1. 市场调查情况

由于自然风的流行，真石制品重新得到人们的宠爱。从中国真石制品行业的发展来看，目前正处于一个稳定、快速发展的阶段，未来3-5年内，随着国民经济的持续快速增长及人们物质文化生活水平的不断提高，真石制品行业的消费必将更加大步地向前发展。

当今的人们都喜欢张扬个性、展示自己的风采，所以有些商家都抓住这个市场，并尝试引领风骚一段时间，形成消费风暴。然而有很多的产品不是每一个人都能消费的，只是由于时尚而风靡一时。但是由此而带来的商机和销售利润是有目共睹的。为此，如何才能找到生命周期较长并且能够满足人们需求的产品，与此同时还要使人们能够长期接受的商品呢？我们组认为，在未来的时段里面真石制品是一个具有潜力的商品，不仅仅是因为它本身是未来装饰的一种必需品，在另一个方面，人们对真石制品的需求量也是十分巨大的。

另外，据我们组了解哈尔滨目前的真石制品批发店做的`还是可以的，另外在一些繁华的街道上也有一些小规模批发真石制品店，并且也没有达到垄断的阶段。因此，我们的介入无疑是一个良好的商机，是一个难得的机会。

哈尔滨是个时尚氛围比较好的地区，人均消费也是较高，在需要一些装饰品的时候，人们都希望能商店里面发现自己喜欢的真石制品，那样会满足他们自己追求时尚与美感的心理需求，而我们的店将会给他们提供这样的一个平台，为他们提供他们所需要的商品。

2、项目评估

3、项目预测

中国人口数量庞大，真石制品作为艺术装饰的新宠，它的市场空间很大。随着生活条件的改善，人们对装饰品的要求也越来越高，产品结构需向美观，简约，时尚方向演化。未来装

饰品应该体现人性化设计理念，在造型、色彩上更具时尚的韵味，这样的产品将成为未来市场的主流，代表装饰品发展的流行趋势。因此，我们的创业项目——stone缘符合消费者的需求，更符合未来的行业发展方向，具有较大发展潜力，是一个很有商机的项目。

三、竞争情况可行性分析

1、流行趋势

由于自然风的流行，真石制品重新得到人们的宠爱。从中国真石制品行业的发展来看，目前正处于一个稳定、快速发展的阶段，未来3-5年内，随着国民经济的持续快速增长及人们物质文化生活水平的不断提高，真石制品行业的消费必将更加大步地向前发展。

2、行业现状

目前我国已成为世界上最大的石制品消费市场。随着石雕工艺水平不断提高，一些具有民族特色的精品，有浓厚文化气息的石制品不断出现。石制品市场的经营规模也越来越大，开始步入有序发展阶段。市场档次也由低转高，产生了一些知名品牌，逐渐形成了以腾冲、瑞丽、揭阳及四会为代表的加工生产及贸易基地。

大品牌过于正统，只凸显其金钱的价值，而忽视了石文化的精髓与乐趣；小店则缺乏专业知识，甚至以次充好欺瞒顾客，不能长久地经营下去；且都只局限在水晶、玉石等贵重石种上，漠视了其它许多内涵丰富的石种。另外，从事石制品加工经营的企业绝大部分为中小型企业，他们的力量薄弱，企业之间又不能进行很好的协调与合作，因此市场竞争能力差。品牌意识也不强，在经营理念、管理的科学性及创新精神上，还有差距。

3、竞争环境分析目前，真石制品行业没有领先品牌，没有任何一家的市场占有率能够超过5%，拥有全国性网络的厂家非常少，能够进行品牌推广和自行建立办事处进行市场开发的更是凤毛麟角，因此，本行业竞争仍属于初级状态。但是，我们仍然要看到经营此类商品的商家不断增多，且各具特色。对于我们来说，市场竞争还是很激烈的。

所以，我们的stone缘要不断丰富商品种类，提高灵活性，适应多种顾客的需求，并且开展优质的服务，让顾客有宾至如归的感觉。在经营过程中，综合大品牌与小店的优势，把石文化融入商品之中，扬长避短谋求长远发展。

四、财务分析及资金回报分析

1、资金来源——保证贷款

由父母或是亲戚的同事作担保，即可在工行、建行等金融机构获得10万元左右的保证贷款，从而较快地获取创业资金。

2、早期资金投放及回报情况

投入前期约需投资八至九万元，包括铺租、装修、人员工资及货物成本。租间约为

40平方米，年租金约为2万元；装修费约为1万元。设备投入：雕刻机、钻孔机等约为2万元。店内需3~4店员，员工工资占投资额的10%左右。留元用于平时经营流通。剩下的投资用于进货。

3、具体费用安排如下：

(1) 店面租金：1600/月 店面装修：约10000元

(2) 设备投入

雕刻机一台18000元

钻孔机一台800元

打磨机一台500元

电脑一套3500元

柜台3000元

电话机一台70元

(3) 水电通讯费用

水费：50元/月

电费：400元/月

上网费用：40元/月

(4) 工人工资

$800\text{元/人} \cdot \text{月} \times 3\text{人} = 2400\text{元/月}$

(5) 推广费用

传单费用约为300元/月

前期不准备采用电视广告，因为资金有限。所以采取廉价而精美的传单和口碑效应进行宣传。

初期一次性投入为：35870元

每月基本运营费用：4790元

4、中期及以后发展资金投放及回报情况

由于中期以后发展涉及到加盟和连锁等深入研究。有待日后根据公司发展情况和行业情况进行具体分析。

2、项目劣势分析:特色经营市场接受程度难以预测,存在一定风险

3、项目的竞争机会:石制品的市场需求逐年扩大;人们送礼的观念也发生变化

4、项目的竞争威胁:市场上经营珠宝、玉器、石制品的商店较多,且各具特色,竞争很激烈通过以上各方面分析,我们认定,并且有理由认定□stone缘小饰一定具有良好的市场前景和发展潜力。

创业市场调查报告篇五

近年来,基于毕业大学生自主创业能够有效缓解大学生的就业压力,并能为其提供良好的施展才华的机会,使其能够更好地适应社会的这一原因,大学生自主创业这个新兴的创业方式已经应运而生,下面是小编为大家收集了武汉大学生创业市场调查报告。

目前正值就业旺季,在大多数学生奔波于各类招聘会时,还有一部分同学却选择了另一条就业渠道——创业。近日,记者在武汉理工大学、中南民族大学、武汉纺织大学、武汉工程大学、武汉长江工商学院、武汉科技大学城市学院等6所不同类型的在汉高校中,进行了一次关于大学生创业情况的抽样调查。结果显示,在接受调查的300名大学生中,77.2%的人有过创业想法,但真正创业的学生不足20%,最终成功者仅占4.1%。记者在采访中了解到,资金不足、心理承受能力较弱、专业知识与实际应用脱节、学业时间分配不均等因素,是在校大学生创业的几大瓶颈。

中南民族大学管理学院大四学生小胡曾是该校附近一家外卖店的老板，说起创业起因，他表示是“机缘巧合”。“一次我出去买东西，发现学校西门附近的几家外卖店每天都能卖500多份，可当时西门就要拆迁了，这些店也面临着停业。”小胡说，随着天气越来越冷，叫外卖的学生只会增不会减，他顿时觉得这是一个难得的商机，便说服了喜欢做菜的同学小李一起创业。

他们在学校附近找了一家店面，开业后每天都能赚两三百元钱，前期投入的成本很快就收回来了。可就在生意越来越火爆时，他俩却出人意料地将外卖店转让了。“实在是太累了！”小胡感叹道，以前他认为创业是件很容易的事，可真正涉足其中才发现没那么简单，“我和小李每天都得担心顾客会不会减少、做什么口味的菜更受欢迎、当天的收支是否平衡等等。”小胡表示，看着其他同学每天都过得简单、轻松，他觉得自己的负担已经多到快承受不了了。因此，即使小店收益不错，他还是决定放弃。

记者调查发现，不少在创业中途放弃的学生，都和小胡有过相似的感受，他们认为，创业者本人的心理承受能力是影响成功的重要因素。“投钱的时候我既担心亏本又怕达不到制定的目标，所以放弃了。现在想想挺后悔，其实我的规划已经很合理了，如果不那么患得患失说不定就成功了。”张x是武汉工程大学大三的学生，曾有过创业经历的他回想起当时的境况，笑称自己还不具备成功者所必备的心理素质，缺乏坚持到底的信心和面对失败的勇气。

调查显示，资金短缺和人脉稀少被大学生认为是创业的首要困难，位居二三位的分别是实践经验不足和缺乏指导。“看人家干得挺带劲，我也天天想着怎么创业，可是怎么做，做什么呢？”武汉长江工商学院电子商务学院学生小莫道出了大部分未真正创业学生的心声，记者在采访中了解到，高校里不乏想通过创业体现自我价值的学生，可是面对风险他们又没有足够的勇气，也不知道如何踏出第一步。

武汉一重点高校大四学生小梅告诉记者，他刚进校时就有过创业的想法，但是选什么项目、怎样操作、碰到困难怎么办等他一概不知。小梅无奈地表示，他就怕投入了时间金钱还是没成功，说不定还会耽误学习，只好放弃了这个梦想。同样就读于大四的学生雷鸣告诉记者，他从大三下学期就开始四处投递简历了，虽然工作目前还没有着落，但他从未想过走创业这条路，“我既没钱也没好项目，更没有类似的经历，创业对我来说太遥不可及，太不现实了。”

据悉，武汉目前已有不少高校陆续开设了“创业教育”课程，为有志于创业的学生提供学习的平台。“创业教育并不是教育大家都去开公司，而是培养他们的创业意识、创业技能等各种素质，使同学们具备一定的创业能力。”武汉理工大学职业规划师雷五明表示，但不能否认的是，创业教育存在其特殊性，学生只有通过实践才能有所收获，仅凭听几堂课是无法参透其精髓的。

在问及“创业成功的原因”时，31名“校园老板”中有17人表示得益于团队的综合素质高，还有11人认为是目标明确、意志力坚强。

武汉理工大学小蜜蜂精英团是该校颇有名气的一家公司，它从刚成立时的7名成员发展到如今的400多人，只用了短短一年多的时间。说到成功的原因，公司创始人、该校电气工程及自动化专业的大四学生洪望松告诉记者，就凭两个字——团队。“其实我们最早做的是不挣钱的公益平台，专门为同学介绍兼职。”据洪望松介绍，他和几个朋友在找兼职时曾碰到过被骗的情况，为了防止更多人受害，他们决定成立一个兼职联盟，为同学们筛选信得过的企业。随着这个联盟的日益壮大，洪望松的团队也受到了不少大企业的青睐，并出资聘请他们做招聘支持。“其实就是辅助用人单位来学校招人，虽然做的事情有点杂，但收益不菲呢。”洪望松笑道，有了这笔启动资金后，他带着伙伴们依靠“第一套职业装”和高校校园招聘两个平台找到了创业门路——立足大四学生

的需要，帮他们扫清求职途中的部分障碍。如今，小蜜蜂精英团已逐渐成熟，效益最好时，每月营业额达几十万元。

“团队的凝聚力是创业成功的关键，有了团队的支持，很多看似不可能做到的事情都能成功。”洪望松说。

同样得益于团队精神而创业成功的，还有武汉科技大学大四学生叶筱华(化名)。叶筱华前年暑假曾在亲戚经营的一家室内设计公司实习，工作了一个半月后，她就和几个志同道合的朋友开起了自己的工作室。“实习时我曾和老师去给一名客户做设计，我大着胆子说了一些自己的看法，没想到客户居然十分满意。”叶筱华回忆说，从那天起她就萌生了创业的想法。“刚开始确实挺难，我除了会做设计，其他的什么都不懂。”叶筱华笑着说，设计室能开起来多亏了几个朋友的帮忙。“我们一共有7个人，根据各自的专长分别负责设计、市场、运营等工作，几个月下来，工作室就逐渐步入了正轨。

据调查，在校大学生的创业激情很高，但成功率却不高，创业成功者仅占参与调查学生的4.1%。究其原因，大部分有过失败经历的同学认为主要因为以下三点：没有充足的精力，无法平衡创业和学习的时间；专业知识与实际应用脱节，无法较好地将课本知识转化成为生产力；竞争太激烈，创业项目没有足够的市场吸引力。

张宁(化名)是武汉一所独立学院的大三学生，去年3月，他和同寝室的三名同学筹集了5万元钱在学校附近开了一家奶茶店。起初，四个人的干劲特别足，只要有空就会去店里帮着招呼顾客。“开张后的一个月生意还不错，除去各种开销后还挣了800多元钱。”张宁说，当时他们对未来的发展很有信心，还计划着再开一家分店，可慢慢地大家感觉到有点力不从心了。

张宁告诉记者，为了节省开支，他们没有请人帮忙，店里所有的事情都是四个人轮流去做，时间长了之后就有点吃不消

了。“那几个月我们几乎没休息过一天，忙完店里的事还得忙学习。”张宁说，到了学期末，他们的学习任务越来越重，奶茶店便渐渐处在了无人管理和经营欠佳的状况，为了最大程度地减少损失，四名同学不得不结束仅开了3个多月的奶茶店。

“创业的准备是多方面的，但最重要的是思想准备，这取决于学生自身是否有创业打算和兴趣，至于资金、人脉方面的问题都可以通过后天努力来解决。”中南民族大学创新创业中心主任张贤平认为，鼓励和支持大学生创业，对缓解当前的就业矛盾和压力，无疑起着十分重要的作用。

但就目前的情况来看，很多同学在创业时跳不出校园思维，很少考虑市场需求，往往局限于大学校园内的项目，比如校园快递、帮毕业生托运行李等。“如果你有一个创业项目，首先要确认它是否有市场前景，甚至可以请专家进行评估。其次得有一份成熟的商业计划书，这就需要你对技术投入、风险规避、如何操控等宏观、微观问题仔细研究、思考。”张贤平表示，大学生创业的优势表现在敢想、敢闯的热情，以及孜孜不倦的追求精神上，但作为在校学生，缺少市场体验却是一大硬伤。因此，要想创业成功一定要做足前期的思想准备和市场考察。