

医学大学生创新创业训练计划项目 大学生创新创业训练计划项目心得体会(汇总5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！因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

医学大学生创新创业训练计划项目篇一

为了提高大学生创新精神，创业意识以及创新创业能力，以期在未来紧跟时代发展的潮流，更好的把握机遇迎接挑战。

12月3日下午2点30分，在新余学院创新创业学院一楼会议室开展了国家级大学生创新创业训练计划项目答辩会。

本次答辩会，评委由陈泉，潘洪科，吴闰生三位老师担任，共同对14个项目进行评分。

答辩会

评委老师

项目展示

各项目负责人在项目展示环节以ppt路演模式详细的介绍了创新训练计划项目的团队人员，理论依据，项目经费，项目计划以及项目研究意义和目的等。

评委点评

在项目展示结束以后，三位评委老师对每个项目进行了细致的点评，并就项目中存在的关键性问题提出了一些指导性的建议。

活动意义

- 1、增强了我校大学生创新创业方面的能力
- 2、有效引导并鼓励青年大学生开展研究性，探索性学习，激发创新创业热情
- 3、营造“人人想创业，人人争创新”的良好的校园文化氛围
- 4、贯彻了国家创新创业的理念

以上，就是小创这次分享的活动情况啦~

小伙伴们~

你们是否也对项目答辩有兴趣呢

只要有好的项目想法，敢于实施

小创相信你也可以的哟~

加入我们，动起来吧

医学大学生创新创业训练计划项目篇二

各省属本科高等学校：

根据《教育部关于做好“本科教学工程”国家级大学生创新创业训练计划实施工作的通知》（教高函〔2012〕5号）和《关于报送2013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〔2013〕45号）要求，经研究，山东省

教育厅将开展评审推荐2013年国家级大学生创新创业训练计划立项项目工作。现将有关事项通知如下：

一、各高校按照《教育部关于做好“本科教学工程”国家级大学生创新创业训练计划实施工作的通知》（教高函〔2012〕5号）要求，制定和完善本校大学生创新创业训练计划工作方案。我厅将组织专家对各高校工作方案进行论证，确定2013年参加国家级大学生创新创业训练计划的高校名单。

二、按照“兴趣驱动、自主实践、重在过程”的原则，鼓励开展团队合作、产学研合作和国际合作项目。各高校要加强管理，积极组织申报工作。我厅将组织专家在确定参加2013年国家级大学生创新创业训练计划高校推荐的立项项目中进行评审遴选，按照教育部要求推荐申报2013年国家级大学生创新创业训练计划项目。

三、各高校要按照每个项目平均不低于1万元的标准予以配套资助，在申报公文中必须明确学校申报的总项目数和资助总经费额。

四、各高校根据实际推荐1名专家，推荐专家人选要求熟悉本科教育教学工作，亲自参与过大学生创新创业训练计划的组织或指导，组织协调能力强，学术造诣高，具有副教授及以上专业技术职称，并填写《××学校国家级大学生创新创业训练计划协作组专家推荐表》（附件2）。我厅将根据教育部要求择优推荐1名，参加国家级大学生创新创业训练计划协作组。

五、各高校务必于2013年5月23日前将申报公文、工作方案、项目管理办法和项目信息表（见附件1）（装订成册一式三份）和《××学校国家级大学生创新创业训练计划协作组专家推荐表》（附件2）（一份）报高教处，同时将上述材料电子版发至指定邮联系人：孟令君；联系电话：0531-81916527；地址：济南市文化西路29号教育厅高教

处；邮编：250011。

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

医学大学生创新创业训练计划项目篇三

1、商业wifi覆盖。

如今是互联网时代，许多年轻人到了一个商场、一个店铺，第一句话问老板的并不是价格，而是“老板，你店里wifi密码是多少？”，这足以证明wifi在现实生活中多么的重要，所以说商业wifi覆盖是一个投资小，但是却能回报较快的项目。

那么商业wifi覆盖如何赚钱？仅仅是给人们提供上网方便吗？并不是如此。一般来说，消费者或者路人想要使用这家店铺的wifi，要么就是注册会员，要么就是关注公众号，这也能为店铺品牌起到一定的推广和吸粉的作用，而且许多商家还会弄一个网上订餐的小程序，不仅方便的顾客，也留住了顾客。

2、宠物主题饮品咖。

现在的年轻消费者还是乐意花钱在吃吃喝喝上的，再加上许多人喜欢可爱的小动物，像近期流行起来的宠物饮品咖就是一个不错的选择。目前，这样的宠物主题饮品咖，有养猫的，有养狗的，也有养羊驼的，人气都还不错。毕竟现在生活压力大，有时候看见这些萌宠，能瞬间抚平心中的焦虑，沉浸在它们那可爱俏皮的模样中，所以这些有特色的宠物主题饮品咖比较受现在年轻人的欢迎。

经营这样的店铺，其实也不要几万块钱的成本，租一间并不大却温馨的小阁楼，养几只俏皮可爱的宠物，买几个凳子桌子，供顾客休息，再学会制作可口的饮品就行了，后期全是靠宣传了。

3、上门厨师。

如果你做菜很不错，那么不妨可以试试这个新型创业项目，做一个上门厨师。毕竟现在的80、90后会做菜的还是比较少的，就算会做，也只能适合自己随便吃吃，不适合招待顾客，而上门厨师就是为了解决这样的麻烦的。

很多人可能会说：干嘛不去饭店吃？一个是饭店菜贵、口味不一定好，而且份量还少，看不见制作工艺，也会让人觉得不干净。如果请一个上门厨师，当着面给你做菜吃，用的是自家的调料，那么你就会放心很多，在这个讲究养生的年代，这样的上门厨师还是颇受欢迎的。

4、断奶餐厅。

生了孩子之后，许多妈妈都为孩子断奶十分的犯愁，而断奶餐厅就是为了解决这一些烦恼的。在不同的阶段，根据宝宝的年龄，将含有丰富维生素和多种微量元素的水果、谷物进行加工，做成食物给宝宝，这样就解决了孩子断奶的烦恼，在开放二胎生育的今天，这样的断奶餐厅的前景将会越来越好。

这是许多准备创业的朋友都在探寻的问题，我这里展开阐述一下低成本创业的途径与方法，供大家探讨。

一，降低固定资本投入

传统的创业模式是产品还没有研发出来，办公大楼盖起来了，工艺流程还没有掌握，先进设备拖回来了，这种创业是非常不可取的，低成本创业就是避开这种投资模式，专注于产品和运营。

二，资源整合

这是低成本创业的核心，就是有效利用身边资源，把闲置资源进行优化组合和配置，完成自己的创业设计。譬如我们准备生产汽车，让具备闲置土地厂房的一方占股20%，让提供闲置设备的一方占股20%，流动资金投资方占股9%，而我方提供品牌，技术人员，和负责市场营销，控股51%，这就是低成本创业。

三，领域选择

有一些创业项目，是以知识，技术，专利等作为股本投入，这也属于低成本创业。譬如教育培训，服务咨询，信息传媒，营销推广等等。

四，品牌创业

这是我非常推崇的一种创业模式，史玉柱在江阴二次创业就是最经典的案例。

总之，低成本创业，需要创业者的大智大勇和运筹帷幄，它是一种知识与智慧的完美结合。

医学大学生创新创业训练计划项目篇四

1、纯兼职

如果你甘于做一个收入稳定的小白领，不妨先尝试一下兼职。目前在北京、上海、广州等大城市，白领做兼职是一种常见现象。兼职能干点什么？兼职职位有高有低，需要根据各人的能力、机遇而定。不过，不管何种兼职，都可以锻炼能力、积累经验，同时还可以积累一定量的资金，又不占用上班时间，不用放弃目前的工作，正好能够弥补想创业的白领的短板，可谓一举两得。注意事项：白领在选择兼职的时候，一定要注意与自己的特长和未来发展的方向相结合。兼职是为了缩短自主创业的距离，缩短从打工者到老板的距离，如果陷入到为兼职而兼职的局限中，为眼前的一点蝇头小利斤斤计较，而忘记了对自己能力的锻炼和资源的积累，那就有点得不偿失了。

2、抓副业

搞点副业赚钱是一个不错的项目，做自己的工作之外的副业可以充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系。兼职能干点什么？这是白领的一个特点，也是白领的一个优势，学会充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系进行创业，可以大大减少创业风险。因为相当于原来工作的延续，无缝衔接，创业也容易踏上成功之路。注意事项：要注意不能将个人生意与单位生意搞混淆，将工作秩序搞颠倒，甚至只要是有利可图的生意就归自己，而无利可图或者亏本的生意就归单位，这样做不仅要冒道德上的风险，而且很有可能会受到法律的制裁。另外，要区分清楚主业、副业，不能因为自己的创业活动影响单位的工作。

3、合伙创业

有些白领没有时间自己进行创业，但可以提供一定的资金，

或者拥有一定的业务经验和业务渠道，这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。兼职能干点什么？不过在创业之初合作伙伴一定要先分清楚责、权、利，不能等到赚钱了再说。我们看到无数合作创业的伙伴，在公司没有赢利之前，双方都能够和谐相处、和和气气，一旦公司赚了钱，矛盾便开始出现，有时一发而不可收拾。这就是大多数合伙企业，开始热热闹闹，中间打打闹闹，最后一败涂地的原因。注意事项：与合作伙伴一起进行创业需要注意的事项是：责、权、利一定要分清楚，最好形成书面文字，有双方签字，有见证人，以免到时候空口无凭。

4、色彩顾问

这是一群都市中的神秘人物，他们出入高档写字楼，衣着讲究，谈吐得体，气质不凡，他们不是很忙，却拥有不菲的收入；他们不是绝顶聪明，却获得大帮高层圈子的认可——因为，他们能够发掘魅力，制造奇迹！而仅用很少的投资，你就可以拥有一家属于自己的色彩工作室。

5、分手礼品店

分手了，我还能给你什么不管是不是舍得，红尘中总有许多男男女女分分合合。在人的一生中，有过爱你的人、你爱的人，但是跟你结婚的不一定就是爱你或你爱的人。曾经总是美好的，如果在我们放弃的这一刻有些可以记住并祝福的礼物送给对方。也算是一种安慰吧！开一间《分手了，我还能给你什么》这样的特色礼品店。给更多无缘相聚的有情人一份祝福，也许也可以感动月老，让他老人家把红线重新接好。呵呵！

6、职业预测店

求职难，求到份称心如意差事更难。如果利用一套相关的测试软件，对每个求职者进行专项测试，指点迷津，肯定有市

场。这样的小店开在高校附近最好。

一场大胆而令人兴奋的海上探险即将开始。带着一群经验不足的水手，靠着一张不精确的地图，坐在一只又破又旧的帆船，全凭着一种信念，就是这个世界的某个地方有一座宝藏，不管它是不是传说。孙正义说：“最初所拥有的只是梦想和毫无根据的自信而已，但是所有的一切都在这里开始。”

创业是漂流，好多时候它是没有航标的。当然也不能随波逐流，要自己去找方向，找机会。“偶然让我们遇上了父母，选择给我们带来了朋友。”同样，偶然和选择决定了创业的走向。

我谋事，天成事。通过自己最大的努力，同时加上一些特别难以复制的某种运气，一件事就做出来了。很多讲成功学的人就把这个逻辑给颠倒过来，说成功就像是走台阶上楼一样是必然的，只要努力下去就能成功，让你永远想到的是只有成功。

有意思的地方在于，去采访这一些成功的人：“你是怎么成功的？”他会说：“我有梦想，每天练习，从不放弃。”所以成功了。但是如果再去调查那些不成功的人，大体上这些条件都具备了，故事的九成可能是一模一样，就是剩下的一成，或者在关键的那一点上，他不一样，结果就完全不一样了。但事先谁也不知道关键的是哪一点，如果知道的话，成功就很容易保证了。

有一句讽刺的话，战略就是过后总结出来的好运气。就是说有的公司做成功了，从后往前推，推出来我当时是怎么做的，把这个过程合理化。

成功是偶然的重叠，偶然的一件事，引起了偶然的行动，最终和偶然的人相遇。瞎猫撞死耗子，偶然的結果当然就是必然了，只是从他嘴里讲出来就是百分之百，所有的东西听起

来都是合情合理了。“真的吗？你再试试给我看。”很大机会做不到，这个并不奇怪，很多情况都变了。

就比如现在的苹果应用商店，它有从音乐商店传下来的一个法脉。当年苹果在做ipod的时候，要有一个与之配合的一个服务系统，能够在线下载音乐，还能收费和分成，就弄了个itunes[]后来就把这个音乐体系扩展成了下载书、游戏和各种应用软件的，去支撑iphone[]一颗种子发了芽，长成了大树，结了各种果实，就像自然法则，其实很可能不是这样的。它这儿长一点，那儿长一点，然后以乔布斯的方式把它们连成了网，就像他说的：“你无法预先就将点点滴滴串联起来，你只有在回顾过去的时候才能将它们联系起来。”他当时很可能并没有想明白会这样走，他也是走一步看一步的，还明显借鉴了索尼。后来有无数各色人等给他写传记，做各种战略归纳，提炼种种经营思想，显得好像是一个很明白的人，故事也是顺理成章的，就像侦探小说，按照一整套的思路推出来的。

“要承认运气，别把运气错认为是实力，这是最愚蠢的经营者。”任天堂的老板说，“只不过他也是人，总想说成是自己的实力，而不是什么运气。别这样！”很多人抱怨说公司战略不清楚，今天这样，明天那样，老板说一套做一套。其实谁都别指望老板真的把一切都想明白。他要做的就是保持一种尝试的心态，今天左一点，明天右一点，加上各种碰巧，终于带着大家找到了出路。后面的那些人就会说：“哇，咱家老板多伟大！”也就这样而已。人在美感的引导下，容易把偶然的事件变成一个主题，然后记录在生命的乐章中。

医学大学生创新创业训练计划项目篇五

1、直播短视频

直播和短视频完全就是零成本创业，尤其是目前“快手”、“抖音”的大火，最近腾讯也对短视频开始重视，目

前正是短视频等创业的最佳时机，不过无论是直播还是短视频，对内容质量的要求较高，更需要长期坚持。

2、鲜花产品

品种繁多而又款式新奇的“工艺鲜花”已成为流行的花卉品种，其市场需求量正大幅度上升。所谓“工艺鲜花”，就是一改以往的鲜花销售方式，根据各种特殊需求，将花卉梳妆打扮一番，使之更富有个性美。

3、游戏相关

随着越来越多的人将网络游戏作为减压的方式，网游点卡及周边产品销售额日益增长。从事这些产品的销售，可采用网店和实体经营相结合的方式，除了网络销售外，还可以在网吧、书报亭等场所代售。

4、智能家居

如果你经常看抖音、快手等app你会发现智能家居已经在许多年轻人家中普及，近几年，智能家居格外火爆。用户可以在任何时间、任何地点都能对家里的任何设备进行全面的了解和控制，更加安全、放心。

网店开张了，一段时间里却无人问津，店老板们就容易心里发慌。其实这很正常，网络生意同样涉及宣传推广问题，而且比实体店铺的推广更为重要。实体店铺如果开在商业区，门口人来人往，客流量很大，客人看到你的招牌，知道你卖什么，如果他有需求，自然就会走进来看看，这就客流！网络生意也一样，在浩如烟海的网络中如何吸引大家关注您的店铺，增加网店的客流量是您做好生意的前提，店铺的浏览量就是大家对店铺的关注度，也相当于实体店铺的客流量。

很多网店由于资金问题，先期不可能做什么媒介广告，只能

采取费用低廉的网络宣传模式。可以在各类相关热门论坛发帖，介绍推荐你的产品，这是扩大知名度、提高关注度的重要宣传手段。

也可以在网络上搜集潜在顾客的e-mail□给他们发电子邮件推荐你的产品，这也是一个有效的推广方法，但需要特别提醒，宣传文案尤其是标题一定要能吸引人，让人产生进一步了解的强烈兴趣，这是电邮营销的关键。

接到订单收到钱就得尽快给顾客发货了，用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些缓冲材料如珍珠棉、发泡塑胶或者揉成团的报纸，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，最好再用打包机扎一下，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉，委托货运公司运输或者去邮电局邮寄，由于很多网店经营者是兼职经营，这个环节对他们而言也需要花不少时间和人力，如果能让供货商负责将商品直接发给顾客就省了很多麻烦，自己只需要接订单、收钱即可，能有这样的供货商对网店经营者是最理想不过的。

想去创业，任何盲目的行动都是愚蠢的，创业者在进行准备和进程中，都应该做到心中有数，网上创业看似简单，但如果不能做到有的放矢，你的创业行为仍然会以失败告终。

由于网店经营模式的独特性，很多顾客在异地，导致售后服务费用大而且往返周期很长，顾客不会满意。建议最好选择基本无须售后服务的商品，如果部分产品可能涉及到售后服务的需求，最好选择能够全国联保的商品，否则可能因为售后服务而导致亏损，如果不理会顾客，则会引起顾客投诉，影响店铺信誉！其实对于大部分顾客而言，他们购买前也会考虑到售后服务的问题，因此网店尽可能选择基本无须售后服务的产品是非常明智的。