

# 2023年大学生创业计划书成品 大学生创业计划书免费(通用5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 大学生创业计划书成品篇一

宗旨：服务专业化、服务规范化、服务多样化。创造完美电脑租赁服务。

目标：将公司发展成为厦漳泉三地电脑租赁的主导企业，将公司品牌发展成为市场著名品牌，并走向整个福建市场。

公司名称：厦门新思索计算机租赁有限公司

是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得公司的整体发展，实现1+12的效果。

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本公司发展的人才加入本公司。

管理团队主要由我们创业小组人员组成。他们都是具有本科学历的大学生，具有相关的专业知识，将为公司制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。在我们获得风险投资后，投资家自然也成为我们的公司管理成员，我们还将邀请具有各专业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

：大专以上学历，具有强烈的求知欲和进取心。

有较强的人际亲和力，热情而且沉稳。

信守承诺；注重规范；遵循公司宗旨理念。

租用商品房做为办公地点，根据交通情况选择仓库地点。（根据具体情况另行考虑，本计划暂时不考虑）

## 大学生创业计划书成品篇二

### 1. 执行摘要

### 2. 公司描述

创业计划书的第一个完整部分是公司描述部分，它包括：公司的历史，当前地位、战略和未来计划。企业还需要在创业计划书中阐明通过具体的战略规划可以建立起利润可观的公司业务。

### 3. 产品和服务

在这一部分中，主要是对公司现有产品和服务的性能、技术特点、典型客户、盈利能力等的陈述，以及未来产品研发计划的介绍。另外，对专利等级、版权、及商业机密内容的描述也非常重要，对市场进入壁垒的分析说明也是相当关键。

### 4. 市场分析

这一部分应该界定公司的市场，行业，现在和潜在的购买者，和竞争者。创业计划书应该阐释市场中的关键影响因素，弄清楚购买决策的制定过程，还应该对“市场是怎样细分，公司计划拥有的市场份额，以及预想采用何种防御战略来抵挡竞争”这些问题做出回答。创业计划书的这一部分的撰写越

具体越好，要以那些可信度高、已经证实的数据为中心。市场调研应当包括对企业所在行业、及潜在客户的详细分析。行业数据应当包括行业数据、市场规模、近期技术进步、政策规定及未来发展趋势等方面。顾客调查应包括潜在顾客数量、平均购买率及购买决策者的行为分析等信息。这一调查可以推动销量预测和定价策略的开展，而这些策略与营销、销售、分销渠道等战略是紧密联系的。最后，对企业将要占领的目标市场的份额做出评价。

……………余下全文

## 大学生创业计划书成品篇三

### 大学生论坛

大学生作为社会的栋梁，肩负着建设社会主义事业的伟大使命。身为大学生的我们更需要把关注当下社会热点问题当作一项义务。积极参与讨论社会热点问题，让自己与社会紧密相连，从而不脱离社会。了解社会，开拓眼界，树立正确的世界观、人生观、价值观，将自己的发展与祖国的命运结合起来，与全面建设小康社会结合起来，实现中华民族的伟大复兴。开展社会热点问题，让学生们在探讨社会热点问题的同时加深对社会的认识，增强社会公德心，提高发现、分析和认识问题以及沟通的能力。通过每周一次的问题探讨，部门成员也能够积累丰富的活动策划和实施经验，丰富大学生生活，认清自己的社会角色与地位，直接或间接影响着周围同学，提高我校学生关注社会的自觉性，进一步影响我校学生的精神面貌，使之更贴近现实，更接近社会，更具有人文情怀。同时增强队员团体协作精神和团队意识，凝聚力量，共同奋斗，将部门工作推向一个新的高度。

大学生社会化是大学生走向社会的一个过程，作为一名大学生

我们应该多参加一些与社会接轨的活动，树立正确的人生观价值观。加强自身素质，强化自己对社会这个大熔炉的认识，尽快把自己融入社会这个大熔炉里。这样才能在今后的生活中少走一些弯路，多点认识社会上一些热点的问题，有助于大学生出到社会后会更好的融入社会这个大熔炉里。这样可以锻炼自己的综合能力，并能很快的适应这个社会，沟通能力也会有所加强，还能锻炼自己的胆量等等，这些对于我们来说都是很有帮助的。

五、活动时间：

11月——12月

辅导员，团委书记，学生会全体成员，大一学生

提前由学生会主席召开部长会议，部署大会相关工作。同时各部长及时召开部内会议，带领各部干事做好论坛的一切相关准备工作。同时确定论坛主讲人。

阅读是学习，摘抄是整理，写作时创造。为大家整理的8篇大学生创新创业计划书大学生创业计划书免费到这里就结束了，希望可以帮助您更好的写作大学生创业计划书。

## 大学生创业计划书成品篇四

大学生在学习期间对自己的将来要有一个初步的规划，如果选择自主创业，那么在各方面都要早作准备，要从多方面丰富知识，积累经验，提高个人的业务和管理能力，归结起来主要途径包括以下几个方面：

### （二）通过与政、商界人士广泛交流积累

一是大学生毕业后应多与自己创业项目所对应的政府部门取得联系，如工业、农业、商业、科技、创业办等单位。一方

面深入了解创业政策及一些地方性规定，咨询大学生创业国家给予的相关优惠政策。另一方面通过他们推荐多参加一些政府和商界主办的讲座、经验交流会等活动，进一步拓宽人脉资源，信息渠道，很好地融入市场。

二是通过电子邮件和电话请教崇拜的商界人士，或咨询与创业项目密切联系的商业团体，特别是初次创业中遇到困难和问题的時候，你的谦逊总能得到他们的支持。

### （三）通过“曲线创业”积累

先就业再创业是时下很多学生的选择，由于自己各方面阅历和经验都不够，毕业后，先到相关的实体单位锻炼几年，积累一定的经验和知识再创业也是一个很好的选择。在工作中对企业产品的生产、人员的管理、公司的运作都有一个全面和深刻的认识 and 了解，同时可以利用与专业人士交流的机会获得更多的来自市场的信息和创业知识，对企业存在的隐患和问题以及加强和改进的措施都有一个准确的定位。有利于自己创业后举一反三努力的克服和纠正。

总之，创业知识来自于大学的学习、生活和社会各阶层的交流与实践，只要善于学习，刻苦钻研，总能找到施展自己才能的途径，但在信息泛滥的社会之中，“去粗取精，去伪存真”，这是很重要的，善于学习和总结经验教训永远是赢者的座右铭。

大学生创业者要认真分析自己创业过程中可能会遇到哪些风险，这些风险哪些是可以控制的，哪些是不可以控制的，哪些是需要极力避免的，哪些是致命的或不可管理的，一旦这些风险出现，应该如何应对和化解，特别需要注意的是，一定要明白最大的风险是什么，最大的损失可能有多少，自己是否有能力承担并渡过难关，大学生创业的风险综合起来主要有以下几个方面：

## （一）项目选择太盲目

大学生创业时如果缺少前期市场的调研和论证，只凭自己的兴趣和想象来决定投资方向，甚至仅凭一时心血来潮做决定，一定会碰得头破血流，在创业初期一定要做好市场调研，在了解市场的基础上创业。一般来说，大学生创业者资金较弱，选择启动资金不多，人手配备要求不高的项目，从小本经营做起比较适宜。在调研中我们发现一个餐饮行业倒闭的原因是由于没有搞好调研工作，其选择的餐饮位置地段较为偏僻，又没较广的人脉资源和固定的客源，在开张一年半后便只能另僻门路。

## （二）资金风险

资金风险在创业初期会一直伴随在创业者的左右，是否有足够的资金创办企业是创业者遇到的第一个问题。企业创办起来后，就必须考虑是否有足够的资金支持企业的日常运作。对于初创企业来说，如果连续几个月入不敷出或者因为其他原因导致企业的现金流中断，都会给企业带来极大的威胁。相当多的企业会在创办初期因资金紧缺而严重影响业务的拓展，甚至错失商机而不得不关门大吉。

## 大学生创业计划书成品篇五

公司（团队）名称：\_\_\_\_\_

公司（团队）主营：\_\_\_\_\_

负

责

人：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月

## 说 明

1、本创业计划书为《大学生创业教育》考核课程论文，请在计划书前加封面。封面中姓名、学号、得分为负责人的姓名、学号、得分，其他队员的姓名、得分由教师写在教师评语后，考核方式为课程论文，考核项目为计划书中的公司（团队）名称。内容摘要为计划书摘要。封面要求钢笔手工填写。

2、本创业计划书以创业团队形式分工撰写，团队成员以5人为宜，请在计划书最后写明每位团队成员所撰写的内容条目。

3、本创业计划书字数为3万字左右。

4、文本规格为a4开，封面格式不变，正文一律用小四号宋体，一级标题用四号宋体加黑，二级标题用小四号宋体加黑。行间距为多倍行距1.25。如：

一、计划书摘要（四号宋体加黑）

1、公司介绍（小四号宋体加黑）

正文（小四号宋体）

一、计划书摘要

计划书摘列在创业（商业）计划书的最前面，是浓缩了的创业（商业）计划书。计划书摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划书并做出判断。

计划书摘要一般包括以下内容：(1)公司介绍；(2)主要产品

和业务范围；(3)市场概貌；(4)营销策略；(5)销售计划；(6)生产管理计划；(7)管理者及其组织；(8)财务计划；(9)资金需求状况等。

## 二、公司介绍

介绍公司的主营产业、产品和服务、公司的竞争优势以及成立地点时间、所处阶段等基本情况。在介绍企业时，要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。已创办企业要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围，在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。

## 三、战略规划

介绍公司的宗旨和目标、公司的发展规划和策略。

## 四、创业组织结构

创业者需要一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

## 五、产品服务

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业(商业)计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：(1)产品的概念、性能及特性；(2)主要产品介绍；(3)产品的市场竞争力；(4)产品的研究和开发过程；(5)发展新产品的计划和成本分析；(6)产品的市场前景预测；(7)产品的品牌



和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。

## 六、市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

在创业（商业）计划书中，市场预测应包括以下内容：（1）市场现状综述；（2）竞争厂商概览；（3）目标顾客和目标市场；（4）本企业产品的市场地位；（5）市场区隔和特征等等。

## 七、营销计划

d□价格决策。

## 八、生产计划

创业（商业）计划书中的生产制造计划应包括以下内容：（1）产品制造和技术设备现状；（2）新产品投产计划；（3）技术提升和设备更新的要求；（4）质量控制和质量改进计划。

## 九、财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制作。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：(1)创业（商业）计划书的条件假设；(2)预计的资产负债表；(3)预计的损益表；(4)现金收支分析；(5)资金的来源和使用。

## 十、风险与退出

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，注意当风险来临时如何应对。面临企业的风险和未来的成功，作为投资者资本退出的方式和办法、以及预期的收益等。

附：团队成员撰写内容条目