

最新大学生创业计划书范 大学生创业计划书(优秀9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！大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

大学生创业计划书范篇一

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

- (1) 消费者的'特点；
- (2) 产品的特性；
- (3) 企业自身的状况；
- (4) 市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

- (1) 市场机构和营销渠道的选择；
- (2) 营销队伍和管理；
- (3) 促销计划和广告策略；
- (4) 价格决策。对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不

得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

大学生创业计划书范篇二

1公司介绍

(1) 公司名称：

(2) 公司性质：

(5) 公司预计初期投入资金：30万（投入资金筹措方式采取均摊制）

(6) 公司面向群体：有车一族

(7) 公司经营策略：积极创新、稳中大步前进

(8) 装修风格：整洁中档2公司各部门及职责

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作经行部署安排和监督。财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越

来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱产业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

1市场描述

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10%左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展□4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的`快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为2153.55亿元。

20xx年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一

轮的考验，做大做强。

2典型问题

竞争对手的主要优势：

1. 入行时间早
2. 有固定顾客和渠道
3. 合适的管理模式
4. 员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势：

1. 服务理念落后
2. 管理模式相对固定死板
3. 维修技术人员学习能力弱

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1客户群的建设与维护通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促

销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2产品定价对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

（一）车身修理设备

（二）汽车维修钣金设备

（三）篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。准备资金：1000元

（四）电器、仪表修理设备

其他预算

大学生创业计划书范篇三

财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书2、投资计划：

（1）预计的风险投资数额

（2）风险企业未来的筹资资本结构如何安排

（3）获取风险投资的抵押、担保条件

（4）投资收益和再投资的安排

(5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排

(6) 投资资金的收支安排及财务报告编制

(7) 投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。

投资与收益：简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表。

大学生创业计划书范篇四

20xx校园“二手市场”

齐聚二手市场，共建和谐校园节约意识

为了缓解毕业生物品去留问题，以二手市场为平台，推进资源综合利用和循环利用，倡导同学们节约意识，树立正确的价值观人生观。

院团委

团联武术协会。团联电脑爱好者协会

x月x日-x日

院宣传栏

现场活动（通过协会举办为时两天的现场活动，完成二手交易，达到资源的循环再利用）

一：活动准备

人员安排：外联部，秘书部，宣传部，教研部，人事部，文艺部。

宣传方面

a海报宣传（活动前三天于院宣传栏于各宿舍楼宣传栏粘贴海报）

b校电台宣传（由校电台进行校内广播连续滚动播音，鼓动同学积极参与。）

c协会博客及其他媒体宣传

商品集中方面

a收集武术协会主要负责一和五栋宿舍楼，电脑爱好者协会负责二和三栋宿舍楼

b整理做好二手产品的登记工作，实现分门别类，每件商品都能找到他的原主人及价钱

备注：1。协会成员需佩戴会员证才能上宿舍收集商品。2。为了保证每件商品都能有着落，尽量压价（特别是电脑，自行车）

现场布置

a桌椅，帐篷，绶带，水

b物品的整理有序摆放，分类。

活动现场

a二手商品分类摆放，专人看管出售。

b安排两名同学负责音响，活动过程放些音乐烘托气氛。

c安排人员负责维持现场秩序，防止不法行为发生；有工作人员为同学排忧解难，保证人流畅通，让同学放心购买。

d午餐时间应安排工作人员分阶段分批次的进行用餐，活动秩序要始终维护。

e活动结束后清理活动现场。（迅速干净）

活动收尾

a物品的清点及销售款的整理清算

b联系二手货物物主并且交还金额及剩余货物。

c最后做全体总结，讨论活动中我们的可取与不足之处，为以后的活动做准备。

大学生创业计划书范篇五

悠闲居有限责任公司

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、放松心情的聚集地。

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。

公司总部设在淮河路步行街附近，同时在磨店乡职教基地、大学城区开设分店。

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。其中包括合肥本地和国内、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。

大学生创业计划书范篇六

微信小程序自上线2年以来，依靠强大的用户流量迅速扩张，当前小程序应用市场中的小微商户及个人，由于受限于制作技术的缺乏，资金有限等因素，全国多达9000万的这个群体如何可以快速制作和发布属于自己的小程序，是当前存在的一个庞大的商业市场，正是通过市场的调研分析，瞄准这个群体对小程序应用的需求，公司在20xx年初上线了小程序制作平台——商拉拉。

与国内大型小程序服务商的出发点不同，本公司关注的是小微商家的实际应用需求。

商拉拉小程序制作平台具有以下特点：

1. 快：10分钟内完成商家小程序的制作及发布；
2. 省：商家使用小程序只需899元/年；
3. 多：提供多行业模板选择及多功能营销插件；
4. 双：提供手机及pc双平台管理后台。

商拉拉平台20xx年3月开启全国招商运营，目前运营数据如下：

1. 全国已有62家平台加盟商的进驻（10000/年/家）；
2. 进驻商拉拉平台商户3200多家（平均按1000/年/家估算）
3. 销售及营业收入： $62万+3200 \times 1000=382万$

商拉拉平台关注进驻商户的营销推广支持，相继开发了分销、拼团、秒杀、红包等营销工具，免费给各商户进行业务推广应用；搭建了聚合商城，让每个进驻商户的货品，可以自动进入商拉拉平台的聚合商城，通过平台的引流，为进驻商家带来额外的客户群和销售流量。

20xx年5月，商拉拉平台得到了腾讯的许可，直接为进驻商家的小程序实现认证服务，这样进一步简化和缩短了商家小程序上线的时间，未来3年，商拉拉平台目标实现移动端制作小程序国内的标杆，提供更强大的商户应用功能，争取占据全国市场份额的1成以上，服务超过1000万家小微商户，年营业额超5亿的目标。

商拉拉创业项目的公司简介：

商拉拉项目的部分产品介绍：

商拉拉的产品与服务

广州来客科技熟知小微企业的需求与特点，特为小微企业量身打造了小程序电商，可设置管理员、通过通讯模块可实现信息的反馈、咨询以及商户联盟。pc端可做分销，给小微企业带来方便和便捷，具体如图1-6所示。

图1-6商拉拉产品与服务

a 商铺/官网saas平台

商拉拉平台提供完整功能且易用易上手为特点的网店/官网saas平台，小微商户后续可以在pc与手机端，完成网店/官网的创建、维护、管理、运营。设计制作方法快速简单，具体制作流程后面有详细介绍。

b 聚合商城平台

商拉拉平台积累的运营流量后续能够为平台加盟商家带来流量的反哺，是商家快速获得流量入口的一种方式，目前商拉拉平台已拥有30万+的流量。

商拉拉搭建平台的聚合商城，聚合商城中的商品，一部分是商户的精选商品，另外一部分是平台自营的商品，力求给聚合商城的用户更多性价比高的选择以及让商户获取更多的流量。

c 大数据分析

后台可对进驻平台的商家数据以及消费数据进行精准分析，从而对商家业务发展、市场拓展以及产品开发给予强有力的支撑。当商家、商户入驻或使用商拉拉平台的小程序产品和服务时，后台可以使用大数据进行实时监测，同时后期平台可对消费者的消费行为以及商家销售数据进行分析，以便更

好地对用户进行更加精准的服务。

d供应链管理

由于牛鞭效应主要是供应链各阶段按订单而不是按顾客需求进行预测造成的，而供应链的独一无二需求是满足最终客户需求，商拉拉saas平台为供应商、零售商等环节与其他供应链成员提供共享数据的功能，能使各成员对实际顾客要求的变化做出响应。因此，在供应链上实行销售时点数据信息共享，使供应链每个阶段都能按照顾客要求进行准确的预测，从而减少需求预测变动性，减少牛鞭效应。

e产品特色

1. 即做即用

手机端10分钟完成小程序制作及上线发布，不用在电脑端进行复杂的技术操作。

2. 模板、插件丰富

商拉拉提供多行业精美设计模板，商家可根据自身产品特点挑选适合自己的小程序模板。丰富的营销插件，如：分销、拼团、秒杀、红包等功能。

3. 双平台管理

移动端与pc端都可对小程序进行后台管理

4. 权威认证

腾讯授权商拉拉平台完成商家小程序认证，在商拉拉平台创建的小程序不用再向腾讯申请授权，不用交300元认证。

包括行业分析、市场规模、竞争对手分析

a 行业分析从三个方向入手：行业的环境分析、行业的数据分析和行业的生命周期。

1 行业环境：

包括经济、政治环境、人口环境、科学技术环境、社会文化环境等因素，可采用pest分析法。以云计算发展pest分析为例：

2 行业数据：

包括行业的市场规模、增长态势以及行业在整个市场的占有率等。

商拉拉在分析小微商家行业的情况时就引用了支付宝《20xx中国小微商家发展报告》里面的数据来进行分析。

3 行业的生命周期：

企业的. 生命周期分为4个方面，如图1-9所示。判断行业所处生命周期阶段的主要指标有：市场份额占有率、市场需求增长率、产品定性和类型、竞争者数量、未来发展潜力等。

b 市场规模及痛点

尽量计算出你的产品所面向的细分人群的市场需求的规模数据。

下面是商拉拉的行业痛点分析为例，如图1-10所示。

c 竞争分析

要重点阐明的是：你的直接竞争对手有哪些？竞争对手的发展现状如何？你们在各个维度上与竞争对手相比各有何优劣？你的间接竞争对手和潜在竞争对手又是谁？最好以表格或者图表的形式列出来。

营销策略应包括四方面内容：营销队伍和管理；销售渠道的选择；促销计划和广告策略；激励机制。

商拉拉平台营销策略，分五步走，如图1-11所示。

a推广方式：

地推：主动出击，组织人员实地推广。

线下教学：通过线下一对一为商家提供教学，为商家开通免费试用小程序。

政企合作：与傲昇财税合作，将宣传单随营业执照快递，实现精准投放。

好友邀请：通过好友分享进行推广，分享后好友开通即可领取红包。

b现有成果：

全国加盟代理商数：已签约代理商68家。

平台服务商家：3200家（800家为平台发展商家）。

营销数据□20xx年3月至5月的营销数据：

平台营收代理商加盟费：62万元，平台营业额：超200万元。

团队是投资项目的关键所在，无论是多么有前景的项目，如

果团队不足以支撑其重量，都是无稽之谈。在商业计划书中，团队介绍一般包含创始人介绍、核心团队、人力资源规划等几项。

a创始人介绍

如：商拉拉在商业计划书中对其创始人的介绍。

ceoxxx资深互联网人，4年软件开发实战经验，致力让商业变得更加智慧！曾任职国内领先的境外自驾游平台——租租车，负责平台支付系统核心代码、接口文档的编写，主体架构的设计。因嗅到小程序创业商机，辞职创办了公司，开发了商拉拉产品，希望通过努力为小微商业提供更好的创富平台。创业两年凭借坚韧不拔的努力和对梦想的坚持，实现了公司的快速发展，并取得了优秀的业绩。

b核心团队介绍（约3min）

核心团队的介绍是一份商业计划书中不可或缺的部分，在介绍核心团队时，要重点介绍核心团队的职能划分、管理者的优势特点和综合整体性等三方面内容。

如：商拉拉在商业计划书中对其核心团队人员的介绍。

cto刘xx电子商务运营师。多年的研发工作经验，攻克了行业的多个技术难关，如：小程序自动更新，手机生成创建小程序等。曾任广州鑫网家广告有限公司担任产品设计。

cdo蔡xx移动电商app开发工程师擅长产品策划与运营，有多年的运营产品、咨询、技术的经验、连续创业者。曾任广州市伍尔斯微贸易有限公司运营总监，在电商已经有3年的产品策划与运营经验。

coo张xx电子商务大数据分析师。曾任广州御枫芸生物科技

有限公司营销总监。拥有丰富的市场销售及产品运营经验，有较强的行业人脉及渠道资源，是一个具备专业技术又具备企业运营的多维度人才。

c人力资源规划

人力资源管理的重要性使它在商业计划书中占有一席之地，在商业计划书介绍公司的人力资源管理情况，主要介绍公司的奖惩制度、考核制度和人力资源计划等。

商拉拉在商业计划书中就介绍了人力资源计划和考核制度，如表1-2、表1-3、表1-4所示。

表1-2商拉拉公司人事职员表

部门

具体安排

数量

经理

办公室

1名总经理

1

产品部

1名产品经理，4名设计师

5

法务部

1名经理，2名法务员

3

研发部

1名经理, 3名前端高级工程师, 3名后台高级工程师, 3名运营工程师, 4名测试工程师

14

市场部

1名经理，8名市场拓展员工

9

人力

资源部

1名经理，2名助理，3名后勤

6

财务部

1名经理，1名会计，1名出纳

3

总计

表1-3商拉拉具体绩效考核方式

类型

绩效考核特征

绩效考核方式

考核周期

高层管理者

给予经营效益达成的kpi考核

kpi考核

述职报告

一年考核

中层管理者

以任职资格为基础，基于策略目标实现的kpi考核

kpi考核

述职报告

半年考核

基层管理者

kpi考核及基于kpi落实的关键行为考核

kpi考核

行为考核

季度考核

研发人员

业绩目标与能力发展目标的并行考核

目标考核

行为锚定

项目周期

（不超1年）

运维人员

目标分解以及达成目标评价和kpt各项指标达成情况

目标考核

kpi考核

月度考核

财务人员

销售目标达成情况

360度考核

月度考核

在商业计划书中，财务状况及财务规划是必不可少的，因为投资人希望从这两部分的介绍中了解你的公司当前财务状况及未来预计财务损益状况，然后据此判断能否保证自己的投资获得预期甚至更高的理想回报。

a财务状况

财务状况的分析一般包括资产负债表、现金流量表和利润表的制作。

投资人为了保证自己的投资资金能够如期收回并获得相应的收益，他们希望可以从商业计划书中看到答案。

1. 企业花钱是否过于浪费；
2. 企业是否有重大负债；
3. 此前融资或承诺投资的钱是否到账；
4. 公司是否有资本抽逃行为；
5. 企业是否存在重大法律隐患；
6. 税收方面的法律隐患。

b财务规划

财务规划的核心部分是融资需求。融资需求是商业计划书中一个非常重要的部分，大多时候撰写商业计划书就是为了融资，简单来说，融资需求部分就是告诉投资人“我到底想要从你这里拿走多少钱”。一般来说，商业计划书的融资需求要明确以下内容：

一是初创企业的资金需求计划：即实现公司发展计划需要多

少资金？

二是初创企业的融资方案，包括企业的股份出让说明、企业资金的其他来源渠道等。

描述未来三年的项目发展战略和实施规划

在项目实施过程中可能遇到的风险包括政策风险、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、股票风险、对公司关键人员依赖的风险等。

在商业计划书中的风险因素不能太多，也不能太少，如果太多，投资人的受益得不到足够的保障，他们不会考虑进行投资；如果太少，投资人又会对真实性产生怀疑，从而影响投资决策。一般来说，三个左右较为合适。

大学生创业计划书范篇七

为贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府“以创业带动就业”的战略部署，根据人力资源社会保障部、教育部、财政部、中国人民银行、国家税务总局、国家工商行政管理总局《关于实施20xx年高校毕业生就业推进行动大力促进高校毕业生就业的通知》（人社部发〔20xx〕25号）和人力资源社会保障部《关于实施大学生创业引领计划的通知》（人社部发〔20xx〕31号）、省政府《关于进一步推进高校毕业生就业工作的意见》（青政〔20xx〕13号）要求，为确保我省大学生创业引领计划顺利实施，特制定本方案。

贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府促进以创业带动就业的战略部署，坚持政府促进、社会支持、市场导向、自主创业的基本原则，发挥政府部门、公共服务机构和高等学校的职能作用，调动社会各方面力量，采取一系列鼓励、引导和扶持政策措施，强化创业意识，提升创业能力，改善创业

环境，健全创业服务，引导和带领大学生通过创业实现就业。

20xx-20xx年，3年引领450名大学生实现创业，其中□20xx年不少于100人□20xx年不少于150人□20xx年不少于200人。每年培训创业指导教师50名，为1000名以上有创业愿望并具备一定条件的大学生开展创业培训，使准备创业的大学生都能得到创业指导服务。市场导向的大学生创业机制初步建立。

1、开展大学生创业培训(实训)。深入开展“创业培训进校园”、“创业培训进社区(乡镇)”等专项活动，对有创业意愿的大学生及时开展创业培训，为在校大学生提供创业指导服务，将创业指导与创业教育、创业培训(实训)紧密结合，指导大学生制定创业计划书，为大学生制定创业路线图。对参加创业培训的大学生优先推荐创业项目，优先给予贷款支持，优先提供跟踪服务。加快创业培训(实训)机构的建设和认定，培养和选评一批创业培训师和讲师，力争到20xx年基本满足全省创业培训的师资需要。在青海大学、青海师范大学、青海民族大学探索建立模拟公司、信息化创业实训平台，组织有创业愿望的大学生参加创业培训(实训)或演练。建立完善大学生创业导师制度，每年邀请省内外有社会责任感的企业家、专业人士和创业成功人士为大学生开展1—2次传授创业经验和创业指导活动。组织开展大学生创业竞赛活动。

2、加快创业孵化基地建设。积极会同有关部门，充分整合

政府、企业、高校、社会团体等多方资源，发挥经济技术开发区、工业园区、高新技术园区、大学科技园区和青年创业园区的优势，建立大学生创业孵化基地，为创业大学生提供低成本的生产经营场所和企业孵化服务；将创业实训、创业孵化、创业指导相结合，细化、规范服务流程，建立不同阶段大学生创业的全方位、阶梯型的创业孵化服务体系；加强创业场地、创业设施等硬件建设，有条件的地区，要利用设施农牧业建设项目为大学毕业生开辟创业园地；研究制定大学生创业园区房租补贴、经营场地补贴政策；加大对西宁市、格尔木

市“国家级创业型城市”创建工作的支持力度，从20xx年起，3年内每年为西宁市安排贴息资金1000万元，为格尔木市安排贴息资金300万元，用于支持建设创业园和大学生创业园地。支持有条件的高校建立大学生科技创业园。

3、为大学生创业提供指导服务。建立大学生创业项目库，举办创业项目展示和推荐引导活动。建立创业大学生联谊会等大学生创业交流平台。依托公共就业服务机构，成立创业指导服务中心，为创业大学生提供创业项目开发、方案设计、风险评估、开业指导、融资服务、跟踪扶持等“一条龙”服务。

4、加大大学毕业生创业信贷支持力度。各州(地、市)及所属各县(区)都要建立健全小额贷款担保机构，搭建融资平台，为创业大学毕业生提供小额贷款担保服务。进一步扩大小额贷款担保基金规模，鼓励各地区增加投入□20xx年，省级财政新增小额担保贷款基金1亿元，按照省与西宁市、海西州3：1，省与海东、海南、海北三州5：1，省与青南三州9：1的比例配套下达。自主创业大学毕业生的贷款额度提高到10万元以内，贷款期限不超过2年。对创办微利项目的，在规定的贷款期限内给予全额贴息。

5、完善创业扶持政策。对大学生初创企业，可按照行业特点，合理设置资金、人员等准入条件，并允许注册资金分期到位。允许高校毕业生按照法律法规规定的条件、程序和合同约定将家庭住所、租借房、临时商业用房等作为创业经营场所。对应届及毕业2年以内的`大学生从事个体经营的，自其在工商部门首次注册登记之日起3年内，免收登记类和证照类等有关行政事业性收费；登记求职的大学生从事个体经营，自筹资金不足的可按规定申请小额担保贷款，从事微利项目的可按规定享受贴息扶持；对合伙经营和组织起来就业的，贷款规模可适当扩大。完善整合就业税收优惠政策，鼓励大学生自主创业。将大学生创业见习纳入大学生就业见习管理。鼓励支持大学毕业生开办网店，从事创业实践活动，提供创业辅导和便利条件。充分发挥青海省高校毕业生创业专项扶持资金

作用，进一步拓宽大学生创业融资渠道。

6、支持大学生自谋职业。鼓励和引导大学毕业生返乡创业，从事农牧业生产经营和服务。对返乡创业从事农牧业生产经营和服务的大学毕业生，2年内给予每人每月300元的生活补贴。鼓励和支持基层服务大学毕业生创业富民。对灵活就业大学毕业生申报就业的，提供免费劳动保障和人事代理服务，做好社会保险关系等的接续。落实符合就业困难人员条件大学毕业生灵活就业的社会保险补贴政策，逐步实现稳定就业。

(一)加强领导，明确分工。充分发挥就业联席会议作用，会同有关部门成立引领大学生创业工作指导小组，统一负责本计划的组织实施。西宁市、格尔木市国家创业型城市创建工作中大学生创业引领计划，要在创建工作领导小组统一领导下，统筹安排，确保本方案的顺利实施。

(二)突出重点，强化推动。建立西宁市、海东地区和格尔木市工作推进机制，将大学生创业引领计划纳入促进创业带动就业和国家级创业型城市创建工作的重要内容，重点推进。鼓励行业协会、社团组织发挥优势作用，引导大学生在信息技术、文化创意、电子商务、民族服饰等领域创业。

(三)树立典型，宣传引导。开展评选表彰活动，树立创业大学生、创业导师、支持创业金融机构、大学生创业基地典型。总结工作经验，推动宣传交流，引导社会舆论，增进全社会对大学生创业的理解和支持。努力培育崇尚创业、褒奖成功、宽容失败的创业文化环境。

大学生创业计划书范篇八

市场调查：根据我的调查，现在大学城有着河南科技学院、新乡医学院、新乡学院等大学，其大学生将近有八万，而附近的大学生学习用品的装卖店没有几家有规模的，其中有实力和规模的也就是蓝精灵，因此，在大学城附近开一家学生

用品是很有前景的。

在我调查的150名得学生中，接近48.7%的学生的学习用品的月消费额在30元以下，44%的学生的月平均消费额在30至50元中，也有5.3%的学生的平均消费在50元至100元，也有2%的同学月月平均消费额达到了100元以上。在大学城这一群体中，虽然学生的月总消费在400至600这一档，但是其花费在学习用品方面还是占有一定的比率的。

由于大学城的大一、大二的学生占绝对的优势，其在学习用品的消费方面也颇为可观，另一方面从我的调查中也可以知道，有一大部分学生对学习用品的使用及其质量问题等方面的知识并没有深入的了解，认为便宜就好了。如果这部分人加深对学习用品的了解无疑会进一步扩大市场的需求。因此我可以断定，大学城学生的学习用品的市场需求是比较大，通过进一步的细分和开发则会有更加可观的经济利益。

从调查的结果可知，64.41%的学生会在蓝精灵买学习用品，25.42%的学生会在商场购买学习用品，另有10.7%的学生会在便利店购买。从这可得知，我们的最大竞争对手就是蓝精灵，而直接的竞争对手则是商场这样的学生用品店，便利店对我们的影响不是很大。

由以上需求以及竞争对手的分析，我不难发现，在大学城设学生学习用品专卖店最大的优势可以充分利用其所在的大一、大二的学生。通过调查我发现，在选购学习用品时，64.4%的消费者首先会考虑其质量，25.4%的消费者会首先老驴品牌，分别有5.1%的消费者会首先考虑价格或者购买点的便利。由此，我们发现消费者对使用的学习用品还是非常看重其质量和品牌的，而对价格则不是非常敏感，对购买点是否便利的不关注则验证了多数消费者并没有在便利店选购学习用品的结论。作为专卖学习用品的专卖店，在质量、品牌的控制上显然能给消费者更直接的信任感，同时消费者对价格的不敏感则为专卖店专注品牌及价格提供了一定的可操作的空间。

作为一间学生学习用品的专卖店，在质量的控制上无疑是最重要的。要持久的保持产品的质量唯一的途径是有稳定的供应商。首先，在供应商的选择上应该注重对方的商业信誉，选择有良好的商业口碑的供应商；其次，也要加强完善合同约束，把一般的商业道德上升到法律保护的高度；最后，在学生用品专卖店的前期经营，由于未能有效的保证一定数量的客源，在对供应商的讨价还价的能力上必然是相对缺乏的。为了保证质量和服务，可以适当的以比同行业相对高的价格获得更高质量的产品，同时不把这部分成本转移到消费者身上。

当然，随着客源的稳定，对供应商讨价还价的能力会增强，从而可以在中后期慢慢控制货源质量和成本。

为有效的控制成本，我们还应当适当的减少导购人员的数量，把更多的资源投入到对导购人员的培训以及高质量的服务。减少导购人员的数量可以使消费者有适当的自由选址空间，当然要确保当消费者有任何疑问的时候都能得到满意的解答。

根据大学城现有的规划布局和对未来发展的倾向的推定，最终选在河南科技学院西门的北侧，挨着其邮政储蓄的地方。

总的来说，大学而成有传统的竞争优势，各种辅助性设施完善，人流量大。选址在此处，一定程度上降低了首次宣传的成本，对其在校学生来说也不是很远，也很便利。

在各个大学做贴广告，在大学广播站进行广播，在校外发宣传传单。

因此，在这种环境下，大学城学生学习用品专卖店是有利可图的。我相信这会是大学生创业的一个很好的机会，应该值得尝试。

大学生创业计划书范篇九

创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

- 1、产品的名称、特征及性能用途；介绍企业的产品或服务及对客户的价值
- 2、产品的开发过程，同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？
- 3、产品处于生命周期的哪一段
- 4、产品的市场前景和竞争力如何
- 5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，利润的来源及持续营利的商业模式

生产经营计划。主要包括以下内容：

- 1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。
- 2、公司的生产技术能力。
- 3、品质控制和质量改进能力。
- 4、将要购置的生产设备。
- 5、生产工艺流程。
- 6、生产产品的经济分析及生产过程