

就业意向计划 留学意向计划书(优质5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

就业意向计划篇一

人力资源部

1、it工程师：20名

计算机及相关专业大中专以上学历；要求熟悉和掌握各种计算机软硬件基础；有较强的沟通和领悟能力，能够独立的完成工作；勤奋好学，工作积极努力；有责任感和团队精神，能承受工作压力。

2、美工设计人员：3名

男女不限户籍不限，居住地在公司附近者优先考虑；大专及以上学历，需有一年以上相关工作经验者优先；善于沟通，工作主动；形象良好，为人亲和；诚实守信，性格务实。

3、会计：2名

会计、财务管理类相关专业大专以上学历，持证上岗；受过财会专业资格认证、财务管理技能等方面的培训；1年以上财会类工作经验；能熟练使用财务软件及其他办公软件；熟悉企业会计工作流程及国家财政法规；有较强的工作独立性，主动性，开拓意识强，有良好的团队合作精神；本地户口。

4、销售人员：6名

大专以上学历。三年以上工作经验，有带销售团队的经验，具备管理能力，计算机、市场营销、经济学、管理学等相关专业；具备良好的职业形象、职业素质及心态，言谈举止得体大方；有相关行业知识，熟悉培训流程；具备良好的沟通能力；能独立开展工作并承受较大工作压力；积极、自信、敬业，具有开拓精神；有团队精神和人员管理经验，有亲和力，具有一定的文笔写作能力，具有较强的随机应变处理突发事件的经历和能力。有培训工作经验者优先，男女不限。

组长□xx□公司人力资源部部长)

副组长□xx□公司综合部部长)

成员□xx销售部副部长□□xx□生产部副部长□□xx□行政管理科科长)

1□xx日报；

2□xx晚报；

就业意向计划篇二

二、给学校申请用的

注意：用来申请学校的研究规划从素质上讲和个人陈述是同一类型的文书，关于学校申请类的留学学习规划书可以参考个人陈述方面的文章，本文主要介绍提交处理*出国证件用的留学学习规划书。很多国家要求留学生的出国证件时候提供留学研究计划书，通过留学研究计划书使出国证件官了解您的背景、选择留学专业的动机、选择该国留学的理由，以及明确的留学时间、毕业目标和回国理由，同时审查核定您的其它材料决定是否给您发放留学出国证件，所以留学研究计

划书是一份很关键的文件。

出国留学研究计划书包括内容：

- 1、简单说明自己的学习履历，专业配景及事情履历；
- 2、说明自己进一步求学的动机及为什么选择该国、该大学与该专业；
- 3、详细的留学时间；
- 4、介绍留学所需资金及来历；
- 5、对于将来毕业目标的论述，留学后回国的理由。

就业意向计划篇三

创业计划书是创业者对自己项目的描述，它能使投资者或者个人充分了解项目的所有细节，下面本站编辑为你带来大学生创业项目意向计划书，欢迎阅读，希望能帮助到你。

大学生创业项目计划书

(一)摘要

项目名称□hn(healthnutrition)营养餐厅

使命：为同学们提供实惠方便的绿色餐饮服务，并且为移动餐厅，哪里有需要，我们就往哪里去。

创业项目的起源：当前在学校能买到食品的地方为数不多，且地方小种类少，垃圾食品量多。同学们上课下课时间是规定的，所以校内商店购物高峰期统一，尤其是对于赶时间的同学来说，购买食品不方便一直是个让人烦心的大问题。原

本男生宿舍楼仅有的超市，也被搬迁到校外，而在二教，主楼附近更是想买东西都买不到。在学校里也只有2个师生超市，一教的小卖部，2食对面的超市，整体来说，在学校里买东西很不方便的，尤其是在2教上课或上自习，有时候渴了，饿了，还要跑出2教，在冬天遇上下雪或大风，有些同学不得不选择饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种情况在各大高校或多或少都存在，鉴于当前学校的情况，我们创业团队想到在我们学校开一个移动餐厅，来解决这个问题。

首先我们的移动餐厅是利用二手车为主体，并进行改装，使之能进行制饮品，冷藏等，并要有一定的空间来储存。我们还要购置一些桌椅，供顾客使用。

我们营业场地并不固定，但主要集中在某几个地方，如2教，主楼，田家炳附近，初步打算在田家炳东侧设立一个场地，作为节假日的固定场所。这可以行使我们露天饮品店的功能，方便又浪漫。地点也是主要看哪里有需要，我们就往哪里去。

我们的营业时间也并不固定，也是主要看客源情况。但我们营业时间主要是在上课前和上课后，主要供应健康食品，绿色饮品，此外供应同学们需求量大的食品等。

考虑到资金的问题，我们主要使用的是二手车、桌、椅，对二手货翻新，使之有更好的使用价值。

对于资金的融合，我们可以申请贷款，毕竟我们的项目需要的资金不会很多，如果家里有条件的，还可以投资。

在初期我们还要对我们的店员进行培训，如如何做饮料，加工食品等，使我们的产品质量更好，还要在上岗前进行服务培训，做好我们团队的形象。我们坚信，良好的客源是建立在产品的质量上的。

我们创业团队首先在我们学校—北京林业大学进行试验，如果收入可观，我们将对其他学校进行调查，如果有好的前景，我们将推广我们的校园移动餐厅到其他学校，并成立连锁餐厅。

此外，我们还要对我们的项目进行宣传，吸引对我们项目感兴趣的商家进行合作。我们相信我们优良的服务和优质的产品一定会得到商家的兴趣，学校的支持和同学们的喜欢。

(二) 公司概述

*****大学校园移动餐厅有限责任公司的定位是现代化学生营养餐配送服务企业。目标是建成成为**市学生营养餐定点生产单位，最终成为一家正规的全方位营养餐饮业企业。

所需材料均由中央厨房统一加工、统一配送，杜绝食品添加剂，全面启动食品健康、无污染的绿色工程。此外，加工车间根据市场需求生产的食品要做到色、香、味俱佳。可以与北京林业大学附属小学，中国农业大学，北京语言大学，中国矿业大学，中国地质大学等多所周边高校的用餐单位与公司建立长期稳定的合作关系。公司始终坚持严格高效的科学管理，确保食品安全，从而赢得社会各界的赞誉和认可。

树立品牌意识，创立属于自己公司的品牌是公司发展之初各位股东的一致意见，为了创立属于自己的品牌，我们决定吸取一些起步较早，发展较好，品牌创立方面做得比较好的企业的先进经验，这样一方面可以少走弯路，另一方面上手也比较简单。相信有了一定的品牌效应积累，对于我们公司的发展会是有更大的好处的，他可以成为良好的口碑，成为我们宣传的好助手。

(三) 产品的研究和分析

产品的绿色与营养我们餐厅的主要亮点。我们的主要产品是

针对现在高校学生身体健康普遍状况、个时间段需求而分时段供给。下面介绍一下我们的一些特色供给方式。

花草茶

花草茶是我们主要共饮健康饮品，饮品种类分为单一花草茶、综合花草茶、果粒混合花草茶

花草茶是近十年才开始在大城市流行，因为花草茶不含，每一种花草都具有奇特的疗效，花草茶的功效大约可分为3种：

- 1、松弛神经-帮助镇静身心、去除紧张、安抚烦躁的心情。学习中休息时间的最好选择。
- 2、提振精神-可增强身心活力、并助有助消除疲劳。代替咖啡，既达到提神效果也没有的伤害。
- 3、加促新陈代谢-能促进体内毒素的排出、有助于美容和健康。爱美又爱健康的女生们的最爱。

我们将推出多种不同功效的主打花草茶，并且根据不同顾客的需求要求为其合理搭配花草茶。

并且搜集各种花草茶功效的知识做成精致小册子，供顾客翻阅。

相信了解花草茶的同学将成为我们的常客，不了解花草茶的同学也能通过我们的餐厅了解花草茶爱上花草茶。

水果汁

水果的好处就不用多说，是每个人每天都应该摄入的。对于不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选择。

我们的水果汁要求鲜榨且无添加不兑水。但由于水果运输并

不方便，为保证新鲜，我们实行限量供应限时抢购。并且，水果汁并非主打，可以说是作为一种提升我们餐厅趣味性，增加同学们对我们餐厅兴趣的产品。

水果挞

这种由红提、猕猴桃、橙子、青苹果、红苹果、西瓜、香瓜和芒果8种材料组成的水果挞，挞底松软，香草味奶油入口即化，水果清新爽口，外形、颜色、味道都十分棒。

(四)产品/服务

产品/服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本公司的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的食品。

本公司将通过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系。在管理人员与员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作的积极性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，积极为供应商提供市场信息，进而开拓市场空间。

2学校消费群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾

客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3学校投资方的关系。及时了解并遵守学校相关规定，加强与学校相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与投资方保持广紧密关系；向其提供本行业的真实信息。

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的餐品

3、预期成立时间□20xx年2月份

4、预期注册资本：

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色环保就餐环境和送货上门的优质服务。

主要消费对象：北京林业大学学校在校学生。

(五)管理与团队

1、拟定的企业名称□hn(healthnutrition)

2、企业基本情况：本公司正处于初步策划阶段，领导队伍基本确定。餐饮业技术含量低，员工主要来自本校学生，勤工俭学或个人爱好。

4. 据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

5、预期注册地点：北京林业大学

6、企业主要股东情况：列表说明股东的名称及其出资情况。

7、企业内部部门设置情况：

要了解更多创业计划书，请留意本站。

就业意向计划篇四

已经是大三下学期的尾声了，不知不觉间在这所学校已经呆了三年之久。三年里成长了很多，收获了很多。同时也面临着人生新的岔道口：就业，考研，出国。每一位准毕业生都在这时候想要努力地看清楚自己未来奋斗的方向，为自己做出好的抉择。我也不例外。

1. 考研

考研能够拿到更高的文凭；学术上有创见，可以沿着这个方向一直努力，毕业后获得稳定的工作。延缓就业压力，推迟就业期的到来。

但是研究生毕业后，毕业压力仍在，而且有了更为年轻的竞争者，压力越加沉重；读研期间，不一定能学到对自身职业有用处的知识，白白浪费了积累经验的时间；学术研究，层次越高，就业面越窄，毕业后，面对更加激烈的竞争，此时却已无法放弃本专业。

2、留学

留学可以增长见闻，开拓视野，成为一个有见识的人；掌握一门外语，受益终身；磨练自己的生存能力，培养自己的吃苦精神，学习外国人的优秀之处；好的学校，好的专业，能够学到

真正的知识，拿到过硬的文凭；有机会进入外国公司或者移民。

但是出国留学需要大笔金钱，投资不一定有相应回报；国外消费水平高，也许你常会感到入不敷出；有些国家排他性强，你无法真正融入同学之中；外国的经济危机闹得厉害，工作机会更少；如果没有学到真正的知识，会白白浪费几年光阴和大笔金钱。

3、就业

就业意味着经济独立，可以依照自己的意愿过自己的想要的生活，

就业的压力不用说是非常大的，就业的巨大压力我想主要来至于三个方面。首先压力来自于高校扩招与国家经济发展的水平。目前在校大学生人数众多，而经济发展水平所能提供的就业岗位与之相比有一些出入。

其次压力来至于同时期毕业研究生的竞争。这几年研究生在不断的扩招，每一年研究生的毕业人数都在增加，巨大的就业压力导致研究生的就业标准有所降低，这就必然会占去本科生的一部分就业机会。

实际上，出国、考研、就业三者之间的选择没有好坏之分，关键是哪一个更适合你自己，一定要找一段清静的时间好好的分析一下自己，然后作出一个明确的选择，再然后就是朝着这个目标努力，做好各种准备！

考虑过很长一段时间，综合了各种资讯和信息，让我决定我应该先找一份适合自己的工作。20出头的年纪，该进入社会了，该了解一些社会的现实情况和运行的法则。

对于找工作，我做了一些规划。在我看来，找工作一般分为下列几个步骤：

第一步：职业的选择

职业的选择，即根据自己所学专业、兴趣爱好、性格能力倾向等因素，进行行业和职位的选择。

在我看来，我是一个谨慎而传统，重视稳定性、合理性的人。天生独立，善于聆听并喜欢将事情清晰而条理的安排好。安静、沉默、善于克制自己、善于忍耐、情绪不易外露、注意力稳定而不容易转移。对细节非常敏感，有很实际的判断力，是一个认真而严谨的人，负有责任感，认准的事情很少会改变或气馁，信守承诺。严格恪守既定的生活秩序和工作制度，不为无所谓的动因而分心，能长时间坚持不懈，有条不紊地从事自己的工作。

我的专业是保险，所以，我的首选是希望能够进入一家不错的保险公司，从事与保险理赔相关的具体事务。或者就是进入银行和证券公司等金融机构。还有就是考公务员，公务员这些年很受追捧，体制内仍然是一个不错的诱因。

然后，根据我的自我分析，再结合我的就业大方向，我觉得保险公司理赔岗位应该是相对而言比较适合我的。其次是其他金融机构。

第二步：了解求职途径、搜索招聘信息

就业意向计划篇五

随着天胶超牛行情的冷却，胶市的行情活跃局面也在逐渐降温，短线投资资金逐渐流向其他品种，而随着胶价进入前期整理阶段，多空均外于相对谨慎状态，因此沪胶持仓和成交量均相应缩减，虽然天胶已落至前期整理区间，市场对天胶后市分歧越来越大，同时日胶在246上方也受一定支撑，但当前沪胶的下跌趋势的保持完好，因此空头思维信仍旧是可取做法，天胶未来的走向不但要看天胶自身的基本面，还需要

配合整体的工业品市场的动向。

而对于一个从事天胶市场的公司来说，不论商品价格的波动是涨还是跌，期货交易的套期保值可以更好的为企业规避现货市场风险，锁定成本、利润、甚至创造更多的利润机会。

以开户资金5万的保证金为例：

1. 买入套期保值(又称多头套期保值)

某外贸公司xx年xx月份计划两个月后购进20吨天胶scr5当时的现货均价约为21700元/吨。该公司担心两个月后的价格上涨，于是先买入20吨scr5的期货合约。到了5月份，现货价果然上涨至28500元/吨左右，而期货价也上涨至30000元/吨。该公司买入现货，每吨多付6800元，而期货方面卖出*仓，每吨盈利8500元，两个市场的盈亏相抵，每吨盈利700元，这样就有效地锁定了该公司进货成本，回避了市场价格波动所带来的经营风险。

2. 卖也套期保值(又称空头套期保值)

6月还是某外贸公司库存橡胶20吨，担心价格下跌。如果在现货市场卖出，一下子也卖不完，况且，价格天天下跌，在买涨不买跌的心理作用下，很难找到合适的买家，于是考虑在期货市场上进行卖出套期保值，当时6月的现货价格约为28500元/吨，两个月后，现货价格果然又下跌至2400元/吨左右，这时候该公司立即买进*仓，高卖低买获得了每吨5200元的盈利。盈亏相抵实现了最初的保值计划，回避了价格下跌带来的风险。

3. 买入/卖出 套期保值