

未来的就业创业规划(通用7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

未来的就业创业规划篇一

近年来，创业热潮席卷全球，越来越多的人选择了自主创业的道路。作为一名大学生，我也积极参与创业项目，探索自己的创新潜力与就业前景。在这个过程中，我深感创业就业规划的重要性，并从中获得了一些心得体会。

首先，创业就业规划需要清晰的目标。无论是创业还是就业，我们都需要有明确的目标来指导我们的行动。在创业中，我们需要明确自己的创业方向 and 市场需求，制定适当的营销策略，寻找合适的合作伙伴。在就业中，我们需要明确自己的职业规划，了解行业趋势，培养与之匹配的技能 and 能力。通过设立目标，我们才能更好地实施行动，取得成功。

其次，创业就业规划需要实际的行动计划。有了目标，我们需要做出实际的行动计划，并按照计划有序地进行。创业需要具备勇气和决心，但更需要科学的计划和有效的执行。在制定创业计划时，我们需要考虑项目的可行性、资源投入和运营策略等方面，确保我们能够在充分了解市场、分析竞争环境的同时，有效地利用我们的优势，降低风险。同样，在就业过程中，我们需要明确每个阶段的目标和相应的行动计划，培养良好的时间管理习惯，将复杂的目标分解为可操作的步骤，在执行中不断调整和改进。

第三，创业就业规划需要坚持不懈的努力。创业和就业都是一项艰难的任务，其中充满挑战和困难。当我们面对不顺利

和失败时，我们应该坚持不懈，相信自己的能力和潜力。创业者经常需要克服资源短缺、市场竞争和风险等问题，但只要我们保持积极的态度和持续的努力，就能够应对困难并取得巨大的成功。同样，在就业中，我们也会遇到许多困难和挫折，但只有坚持不懈地去努力，才能够找到适合自己的职业和实现自己的梦想。

第四，创业就业规划需要不断学习与提升。在创业和就业的过程中，我们应该持续学习和积累知识与经验。创业需要不断更新自己的技术和行业知识，与时俱进，不断提高产品的竞争力。同时，在就业中，我们也需要不断提升自己的能力和素质，学习新的知识和技能，适应社会的快速变化。通过持续学习和自我提升，我们能够在激烈的竞争中脱颖而出，实现个人的职业发展。

最后，创业就业规划需要积极的心态和良好的人际关系。创业和就业都需要我们面对很多不确定因素和压力，因此，我们需要拥有积极的心态来面对困难和挫折。积极的心态可以帮助我们更好地克服困难，保持良好的状态。此外，良好的人际关系对于创业和就业同样至关重要。通过与合作伙伴、客户和同事的交流与合作，我们能够获得更多的资源和机会，实现更大的发展。

综上所述，创业就业规划是我们成功的关键。通过设立清晰的目标、制定实际的行动计划、坚持不懈的努力、不断学习与提升以及保持积极的心态和良好的人际关系，我们能够在创业和就业的道路上收获成功和成长。让我们珍惜这个时代的机遇，积极规划自己的创业就业道路，为实现个人价值和社会发展作出贡献。

未来的就业创业规划篇二

第一段：引言（150字）

在当今社会，创业和就业已成为人们关注的焦点。随着经济的发展和社会的进步，越来越多的人开始关注自己的职业发展和未来规划。创业和就业规划是每个人都需要面对的选择，而对于我来说，经历了一段创业就业规划的过程，我有一些心得体会。

第二段：正确认识创业和就业（250字）

首先，我们要正确认识创业和就业。创业是通过自己的努力和智慧创造财富和价值，而就业则是将自己的才华和能力投入到他人的企业或组织中。创业和就业并不是对立的，而是相辅相成的。每个人都应该根据自己的实际情况和兴趣选择适合自己的路径。创业需要勇气和冒险精神，而就业则需要持之以恒和不断提升自己的能力。

第三段：积极调整心态（250字）

其次，我们要积极调整自己的心态。创业和就业都会面临各种困难和挑战，对于创业者来说，可能会面临经济压力、创新风险和市场竞争等问题；对于就业者来说，可能会面临竞争激烈、工作压力大和人际关系复杂等问题。无论是创业还是就业，我们都要保持积极乐观的心态，面对困难时不退缩，努力寻找解决问题的方法和途径。只有积极调整心态，才能在创业和就业的道路上不断前行。

第四段：制定合理的计划（250字）

然后，我们要制定合理的创业和就业规划。制定合理的计划是成功创业和找到理想工作的关键。创业者应该明确自己的创业目标、特长和市场需求，合理规划资源和时间，并根据实际情况不断修正和调整计划。就业者应该明确自己的职业目标、能力和兴趣，积极寻找适合自己的工作机会，并通过学习和提升自己的能力来实现职业发展。只有制定合理的计划，并付诸行动，才能取得成功。

第五段：不断学习与成长（300字）

最后，我们要不断学习和成长。在创业和就业的过程中，我们会遇到各种各样的问题和难题。只有通过学习和不断提升自己的能力，我们才能够有效地解决问题，持续发展。创业者可以通过学习市场趋势、经济管理知识和创新思维等方面来提升自己的创业能力；就业者可以通过学习专业知识、技术技能和领导力等方面来提升自己的就业竞争力。无论是创业还是就业，我们都需要不断学习和成长，才能适应社会变革的需求。

总结（150字）

总而言之，创业和就业规划对于每个人来说都是非常重要的。我们要正确认识创业和就业，积极调整心态，制定合理的计划，并不断学习和成长。只有通过不断努力和追求，我们才能够在创业和就业的道路上取得成功。希望我的经验和体会能够对大家有所启发和帮助。让我们携手共进，共同创造美好的未来。

未来的就业创业规划篇三

只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商。

据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五·一”、“十·一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。20xx年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服

务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理。

婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织，也可顺带经营礼仪庆典，商业演出，开业庆典，求婚策划，周年庆典，剪彩仪式，开工仪式，楼盘开幕等。

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元；一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆公司最低报价为300元，足以见得收益之高，行业分工细化，服务范围扩大：例如：求婚策划，婚礼策划，会场布置，司仪，婚庆用品，摄影摄像，形象设计，化妆，彩印，服装装饰品等都是婚庆行业的利润点。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五·一”、“十·一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。特别是每年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

1. 公司品牌定位

拒接平庸 彰显个性 缔造浪漫

2. 公司经营策略

以提供一站式服务为目的，打造中国婚礼市场的沃尔玛！

3. 人员结构

1. 经理 1名

2. 财务部 会计1名

3. 策划部 策划师1名

4. 客服部 客服专员1名

5. 采购部 采购专员1名

6. 影像部 摄像师。摄影师。剪辑师【临时雇佣关系】

7. 道具部 布艺师 花艺师 焰火 灯光【临时雇佣关系】

8. 司机若干【临时雇佣关系】

9. 主持人【临时雇佣关系】

10. 演职人员【临时雇佣关系】

前期准备事项

二、前期：司仪、摄像、乐队、车队、化妆、光碟刻录这些业务你手里要有一部分资源，采取挂靠、提成的办法。当然你有这方面的特长最好。

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门

面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

服务项目：

1. 会场装饰【包括舞台布置，桌椅布置，还有诸如喜糖. 喜酒. 喜帖装饰等小细节】
2. 婚礼顾问【婚礼策划是完成整个婚礼顺利进行的重要部分】
3. 新娘秘书【为新娘全程服务】
4. 婚纱. 礼服. 首饰出租/出售
5. 司仪
6. 摄像. 摄影
7. 灯光音乐
8. 歌手. 舞蹈. 乐队. 魔术. 曲艺表演等
9. 婚车服务
10. 影视制作
11. 出售婚庆相关用品【鲜花. 喜烟. 喜酒. 喜糖. 茶水等】

未来的就业创业规划篇四

公司概况

1、市场背景

据美国某专家语言，他说“当今世界是物流的世界，谁掌握

物流就等于掌握市场的主动权”。这就是说，当今物流已成为人们生活中不可或缺的一部分，赢得物流就赢得市场，我们物流人员要努力搞好物流这一支柱产业。

我国近些年物流业发展迅速，形成一些著名的有实力的物流公司，如中铁快运，中远集团，中外运集团和中储集团等，当然也包括我们的迅达物流公司。著名生产性企业海尔开始介入物流行业。专业化的第三方物流公司发展迅速，物流配送社会化，专业化日益明显。当今，物流网络覆盖全球，缩短人们之间的距离，带来许多方便，大大服务于人们的生活角落中。

据资料显示，沿海大城市群的区域性物流圈格局正在形成，北京，深圳，广州，上海等地区都在勾画区域性物流圈。深圳市规划建设以国际物流为导向的六大物流园区。广州市正在启动建设四大物流中心。上海市把物流作为产业替代、结构升级的新兴产业，正建设集国际、区域和市域三个层面并举的综合物流基地。北京市把物流业发展作为提升北京经济辐射聚集能力的重点战略。这些地区物流业的发展大大启示我们应该完备我们的物流公司。

因此，我们将目标选定在一个有开发潜力沿海地区，依靠沿海地区优惠的政策和得天独厚的区位优势以及优越的地理位置，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展沿海地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

2、公司简介

我们公司致力于发展沿海地区的物流业务，是一家第三方物流公司。我们公司致力于整合沿海地区的物流资源优势，充分发挥该地区的有利条件，形成完备的物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障，及有力的支持。

我们将对沿海地区的各类人力和物力资源进行整合，争取在几年内做到服务一流、设备完善、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。争取做到人们放心、安心，具有相当实力的物流公司，服务于沿海一带，为我国的物流事业贡献自己的力量。

一、 公司宗旨

以低廉的价格，为您获得更大的利润；

以快捷的速度，为您节省更多的时间；

用专项的保险，为您解决后顾之忧；

发货及时，安全快捷，运价合理，重守信用，保险免忧；

做更便捷，更安全，更准时的物流服务。

这些就是我们公司的宗旨，我们将秉承我们的宗旨，努力做到最好。做物流公司中的物流公司，绝不愧对我们公司的总之。

二、 公司经营方向

国内货物运输代理、道路货物运输、仓储服务、货物搬运装卸服务、寄递服务、货物专用运输（如集装箱），陆上国际货物运输代理、海上国际货物运输代理、国际货物运输代理以及零担快运、包装服务等。其中，仓储服务、包装服务、零担快运为我们公司的主营业务。努力经营我们的主营业务，争做第三方物流企业中佼佼者，把第三方物流做到最好。

三、 公司目标

1、 市场目标——依靠沿海地区优惠的政策和得天独厚的区位优势以及优越的地理位置，一切从零开始，凭借我们的能

力，依靠我们的技术去发展沿海地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

2、 财务目标——利润最大化、企业价值最大化、企业股东股份最小化

四、 公司管理者及组织结构

管理者包括： 上设ceo□下设财务总监、市场营销总监、采购总监、生产总监以及财务总监助手等。

公司部门： 董事长及经理办公室、财务部门、营销部门、采购部门、生产部门、技术部门等。

五、 公司股权结构

ceo占主要的股份，重要的股权归其拥有，下属部门只拥有小部分的股权。不过，这种不合理的股权分配会得到改善，以后的股权分配会逐渐趋于合理。

六、 公司的服务

1、 服务形式： 国内货物运输代理、道路货物运输、仓储服务、货物搬运装卸服务、寄递服务、货物 专用运输（如集装箱），陆上国际货物运输代理、海上国际货物运输代理、国际货物运输代理以及零担快运、包装服务。

2、 服务优势： 综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面，利用得天独厚的区位优势，提高服务质量。

八、 公司已投入资金及其用途

我们公司目前已投入200万的资金，主要用于建立公司的基础

设施，租借仓库，购置各种物流设备以及各种必要的投入等。

九、 公司核心经营团队

我们公司的经营团队是一个跨国籍、跨文化的精英人才组合，不仅在各专业领域皆属一时之选，对全球及区域性的危机与风险，更具备灵活的应变能力及敏锐的'预警本领。我们公司拥有这样的经营团队是我们成功的基础，只有通过他们的共同努力，公司才会朝着预期和更高的目标发展。

十、 公司优势

公司不仅拥有该行业的物流精英，公司处于各种优势的沿海地区，有严格的管理制度，有先进的技术， 有一流的服务，有完善的设备等等。

十一、 融资方案

资金筹措：通过配股、增发、短期债券融资、可转换债券、贷款等方法进行资金的筹措。

十二、 公司的市场营销

公司营销目标：以最快的速度进入本地市场，并在周边地区取得一定的市场份额，进而逐步占领该地市场。本着服务第一、效率优先、用心服务的公司经营理念和原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。最终达到盈利和诚信双结合的营销目标，树立良好的公司形象。

定灵活可变的价格策略，与客户和供应商培养良好的伙伴关系，提升我们公司在该地区的区域影响力。然后，利用广告的宣传将我们的品牌打出和打响，用服务支撑我们的品牌，用信用保证我们的品牌效应。通过各种电子信息平台，建立可靠的管理信息系统，为我们公司的决策和服务提供有力的

保障。通过正确的营销策略实现我们公司的营销目标，在客户心中树立良好的形象。

十三、市场分析

进入该市场的初期，我们所面对的南部沿海地区是一个完全开放的市场，我们的首要任务是将本地的现有资源进行整合，形成完整的属于我们的物流体系。其次，就是与周边的物流企业协作，与国内的各大生产厂商联合，逐渐扩大规模，完善服务业务和运作及管理水平，逐步运用这些市场的优势发展壮大我们的公司，充分利用市场的优势。而且该地区的市场完全开放，又有政府的政策支持，有办企业的优惠条件，这些都有利于我们公司的建立和发展。

十四、公司区位优势分析

沿海地区是物流发展的必要腹地，有其独特的区位优势。我们公司位于沿海地区，交通便利，因为沿海地区可通过水路航行，而且可以通过陆路也内陆相连，这大大解决的运输问题。公司处于我国南部沿海地区，与南亚国家接壤，有其得天独厚的区位优势，这使我们公司有更多的业务量，让公司有更大的发展前途。而且这些年国家在广西南宁市举行东盟博览会，这无疑又是我们公司创造业务量的绝好机会。

这些年我国境内的工业发展迅速，有良好的工业基础，而且周边地区的工业发展势头很好，这种种的区位优势为公司创造不少的机会，业务量大大增加，为我公司创造财富。

十五、公司组织与人力资源

我们公司成立初期采用树形结构与横向工作的方法相结合，进而建立完善的部门，各部门间通力合作，只为完成我们的服务和实现公司的承诺。各级部门组成一个完整的团队，明确各自的职责，各尽其责，各尽其能，各显神通。并建立有

效的激励机制和奖惩制度，为员工建立良好的工作环境。员工间也应该搞好他们之间的关系，并应该主动与上级领导层搞好关系。

我们始终相信“我为人人”的服务理念，然后实现“人人为我”的目标。因为物流的服务从实质上讲一直都是为人服务，并且也应该一直是为人服务，应形成“以顾客为关注焦点”的服务理念，服务至上。人人都是公司以外的客户群，在我们公司内部我们应人尽其才，各显其能，才能确保物尽其用，我们公司本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造良好的企业文化。

我们还将定期培训我们的业务骨干，不断提高员工素质，将人的成长视为企业成长的基础，对人的继续教育永远视为企业可持续发展的关键，努力提高员工的能力，为公司创造更好的服务。

十六、公司风险分析及其应对策略

当今世界是竞争的世界，是不断发展的世界，存在种种机遇，但是同时也存在挑战，是机遇与挑战并存的世界，我们要充分认识这一点，这一点很重要。同时，我们将全面分析公司面临的风险，并制定出行之有效的对策及方案，让公司走上可持续发展的道路，赢得市场。然而，我们也应该充分考虑市场进入及其推出的细则，保证投资的回报，为公司的投入做应有的贡献。在遇到挑战时要及时作出各种应对措施，保证公司的利益。

十七、公司的财务分析

我们的公司在成立之初的总投资为200万，虽然不是什么大公司，但公司的回报率较高，头两年年的平均回报率可以达到70%左右，预计在三年之内可将当初的全部投资收回。当然，市场情况都是变化的，每况愈下，我们将根据市场的变

化及其沿海及周边地区客户的反应情况，及时调整财务指标，根据实际情况制定预算方案。同时，我们还有必要建立财务审核及监督体系，确保资产的安全，实现投资收益最大化。还应完善财务制度，提高财务人员的业务水平和能力，保证公司的财务能力。

一、公司的创业背景

事业单位的命脉，只有把握好物流这一关，各企事业单位才能真正的赢得市场，所以说物流是很必要的中间环节。当今世界还是电子信息化时代，信息高度发达，因此，市场的竞争终归是时间的竞争，赢得时间才能赢得市场，这飞逝的时间要求我们公司应以最快的速度完成客户所需要的服务。这我国南部沿海地区经济的发展为我们物流业的发展提供一个广阔的空间，同时这些地区交通便利，还有良好的工农业作为依靠和优惠的创业政策作为后盾，这给我们公司的创业广大的平台，我们将抓住各种机遇和政策完善我们的公司。

二、公司的创立

我们迅达物流公司将致力于整合沿海地区物流资源，有很强的地域性。我们公司的主营业务包括：国内货物运输代理、道路货物运输、仓储服务、货物搬运装卸服务、寄递服务、货物专用运输（如集装箱），陆上国际货物运输代理、海上国际货物运输代理、国际货物运输代理以及零担快运、包装服务等。

我们公司采取有限责任制，公司的权益属于股东所有，各付有限责任。公司全名为“迅达物流有限责任公司”。

三、公司的发展规划

头一年，成立公司，同时建立仓储、办公场所，设计业务流程，完成信息平台的建设，做好沿海地区的业务关系网，逐

步走向周边地区的市场。

第二年，与周边地区的物流公司合作，共建地域性物流网络平台，有可能的话，与国内外的其他企业联系业务，提高自身的业务量，逐步成为沿海地区物流的服务提供商。

还有更长远的计划，将公司壮大为南部沿海地区实力最强，业务量最大的物流公司，实现业务量覆盖全国，并涉及海外业务，成为我国实力雄厚，技术设施完备，能力强大的物流公司，发展为国际物流公司。

四、公司的组成及其管理

我们公司上层设ceo□下设财务总监、市场营销总监、生产总监、采购总监及财务助手等职务，各职务分工明确，各掌其权，各尽其能。

我们将招聘一些物流技术人员，有电子商务平台开发经验的计算机人员和有相关工作经验的人员，来组建我们最初的公司。

我们将秉承“以顾客为关注焦点”的理念，以人为本，建立“我为人人，人人为我”的服务理念，做人性的物流公司，以提高员工素质，增强团队理念为企业的生存之道，以服务第一、效率优先为营销理念，以一流的服务做一流的物流公司。

五、公司的服务理念及宗旨

我们的服务理念及宗旨：

以低廉的价格，为您获得更大的利润；

以快捷的速度，为您节省更多的时间；

用专项的保险，为您解决后顾之忧；

发货及时，安全快捷，运价合理，重守信用，保险免忧；

做更便捷，更安全，更准时的物流服务。

七、公司的广告语

物畅其流，迅达天下，有我迅达，物流迅达。

上述这就是我们公司的创业计划书，我们将尽力为我国的物流业服务，做一个名副其实的物流公司，争取做物流业的佼佼者，服务于我国的物流业中。

未来的就业创业规划篇五

首段：引入话题，阐述个人对创业就业规划的重要性的认识。

创业就业规划是每一个年轻人都需要面对的问题，在当前竞争激烈的就业市场中，如何制定一份明确的规划，使自己能够在职场中脱颖而出，成为众多应聘者中的佼佼者，是需要仔细思考和制定的。在我的大学生活中，我深刻认识到，只有明确的目标和规划才能让我的创业就业之路更加开阔和光明。

第二段：探讨创业就业规划的重要性和意义。

制定创业就业规划的过程不仅是规划目标和职业道路，更是对个人的自我认知和职业选择的思考。在制定规划的过程中，我开始思考自己的职业兴趣、能力和价值观，并结合当前社会的需求和趋势，选择了与自己兴趣和能力相匹配的职业方向。不仅如此，创业就业规划也为我提供了选择的指导和决策的依据，在我迷茫和困惑时，规划可以帮助我给出正确的方向和方法。

第三段：分享创业就业规划的具体措施和行动。

制定创业就业规划不仅仅是口头上的说说，更需要将之付诸实践。在我的规划中，我设定了短期和长期的目标，并为之制定了相应的行动和计划。为了提升自己的专业能力，我积极参加各种实践活动、专业培训和竞赛，不断提升自己的专业技能和知识水平。此外，我还注重培养良好的人际关系，通过与各行各业的人交流和沟通，拓宽自己的人脉网络，为将来的求职和创业打下坚实的基础。

第四段：总结创业就业规划给我带来的改变和收获。

通过创业就业规划，我逐渐找到了自己的职业方向和兴趣所在，提升了专业的素养和能力，增强了自信心和竞争力。同时，规划也使我更加明确了自己的目标和未来的道路，让我能够在人生的道路上坚定前行。此外，规划还让我结识了许多志同道合的朋友和导师，为我提供了宝贵的帮助和指导。可以说，创业就业规划改变了我的人生轨迹，让我在竞争中脱颖而出。

第五段：展望未来，强调创业就业规划的长久作用。

创业就业规划不仅是为了找到一份满意的工作，更是为了实现个人价值和梦想。在今后的发展中，我将继续坚持我的规划，不断努力提升自己的能力和素养，积极寻求创业和发展的机会。我相信，只有通过规划和努力，不断追求进步和突破，才能在竞争激烈的职场中脱颖而出，实现自己的梦想。

通过写这篇文章，我深深地认识到创业就业规划对于每个年轻人来说有多么重要。只有将自己的目标和规划明确下来，并付诸实践，才能在职场中取得更好的成就。希望每一个年轻人都能认识到这一点，并为自己的创业就业规划制定一个明确的方向，努力去追求自己的理想和梦想。

未来的就业创业规划篇六

县人事劳动和社会保障局将以完善创业政策措施、建立多层次的创业平台为主线，逐步形成“四大体系”：即以小额贷款为主要内容的创业资金支持体系，以创业培训为基础的创业人力资源开发体系，以解决各类创业人群后顾之忧为重点的多层次社会保障体系，以维护劳动者合法权益为核心的维权体系。

一、鼓励城乡各类劳动者竞相创业。一是宣传创业典型。开展评选下岗失业人员自主创业和外出务工人员回乡创业的十大典型，褒扬他们拼搏进取的精神，形成示范带动效应。二是开展创业教育。加强对新成长劳动力的创业教育，树立从事非全日制、临时性、季节性、弹性工作等灵活形式工作也是创业的观念，增强他们的创业意识和创业能力，拓宽他们的创业领域。

二、提供良好的创业和就业环境。一是精心实施“民心工程”。通过建立再就业基地、积极引导务工人员返乡创业等措施开辟创业渠道和就业岗位。成立“便民家政服务中心”，常年收集用工信息、介绍就业。对符合条件的下岗职工发放再就业优惠证，兑现优惠政策。继续开展党员干部“一帮一”结对帮扶活动和政府再就业援助活动。二是完善小额贷款担保工作机制。将小额贷款扶持范围由原来的国有企业下岗职工逐步扩大到自主创业的大中专毕业生、退役士兵、外出务工人员回乡创业人员，并争取适当放宽贷款期限和贷款额度。建立创业项目风险评估机制，加大对创业项目和小企业的信贷扶持力度。争取小额贷款发放额超过190万元。三是建立创业指导服务平台。将创业服务延伸到街道社区和校园，免费为创业者提供项目开发、开业指导、创业培训、小额贷款、政策咨询一条龙服务。四是创业者提供人才保证。千方百计为企业引进急需人才；开展干部离岗创业调研，创新干部离岗创业体制机制。五是建立基础信息动态管理数据库。对下岗失业人员、农村剩余劳动力就业情况进行普查、登记，

建档建卡，纳入县劳动力市场信息数据库统一储存，实行劳动力市场信息和资源信息共享。六是改善农民进城务工就业环境。联合其他部门，出台相关政策，清理和取消各种歧视性规定和不合理收费，免费向农民工提供就业信息、职业指导和职业介绍服务。七是不断扩大劳务输出。扩大境外、省外劳务输出，以基地建设为抓手，以提高组织化程度为目标，积极推进劳务输出基地建设，大力培育劳务输出品牌。通过采取上述措施，把城镇登记失业率控制在4.5%以下。至完成新增城镇从业人员累计11000人，每年劳务输出18万人。

三、大力完善社会保障体系。一是扩大保障范围。继续做好农垦企业职工、1月1日以后新参加工作人员、村居书记、主任参加养老保险工作，继续做好新型农村合作医疗保险工作，充分调动他们干事创业的积极性。二是完善灵活就业人员的参保政策。对于未参保的灵活就业人员和自主创业人员，可按城镇个体工商户参保政策参加基本养老保险。对从机关事业单位辞职或到人才交流中心挂编的自主创业人员参加基本养老保险，原属财政拨款单位的，原工作年限视同缴费年限，原属非财政拨款事业单位的离职创业人员，其1995年9月30日前的工龄视同缴费年限。三是完善流动人员养老保险接续政策。参保人员在不同统筹区域间流动，前后缴费年限和个人账户可合并计算；参保人员在城乡之间流动，保留其在城镇参保的养老保险关系，按规定缴费达到退休年龄的享受城镇基本养老保险待遇。四是大力推进工业园区企业参加社保。进入工业园区的私营、民营和外资企业参加基本养老保险享受个私经济参保的优惠政策，实行低进低保。五是逐步建立失地农民基本生活保障机制。失地农民自主创业或灵活就业参加城镇基本养老保险的，可选择低比例、低基数的缴费政策，享受相应的城镇基本养老保险待遇。

四、切实维护劳动者合法权益。建立健全劳动关系协调机制，加强劳动合同管理工作，突出抓好非国有企业劳动合同签订工作，重点做好国有企业改制改组、下岗职工等劳动关系处理工作。继续加强劳动争议预防和调节体系建设，认真做好

劳动争议案件处理工作，加快推进劳动仲裁机构实体化建设步伐。进一步完善劳动保障监察制度，重点对规范劳动力市场程序、各类企业签订劳动合同和参加社会保险、禁止使用童工、农民工工资支付情况开展专项检查。切实加大对无故拖欠和克扣劳动者特别是农民工工资行为的查办处罚力度。

五、主动服务全民创业。一是积极开展创业培训，增强创业能力。加大电脑操作、家政服务等大众化技能培训的力度，全年完成免费培训1000人。整合培训资源，扩大培训覆盖面，把县职高和劳动就业培训中心作为重要就业和再就业培训基地，每年完成培训7000人以上。鼓励社会各方面力量参与创业培训，加快创业师资队伍建设和积极发展创业中介机构。二是加强与沿海地区的交流与合作。以驻外劳务办事处为轴心，建立创业项目开发库，推行“订单式”培训。三是切实转变机关作风，大力实施“阳光政务”。设立举报箱，公开举报电话，提高工作的透明度，坚决杜绝各种形式的乱收费。加强与上级对口部门的联系沟通，赢得更大的支持倾斜。加强“服务型机关”建设，为全民创业创造良好的服务环境。

未来的就业创业规划篇七

如果你也正在经历“内心创业”阶段，那么在制定个人发展计划时不妨借助框架指引。诚然，书店里有各种书籍可供参考。但借鉴成功企业家每天都在运用的一套可行、符合逻辑的系统未尝不是一条快捷方式。“内心创业者”与“企业创业者”一样，需要思考以下问题：

2. 我的市场定位是什么？一个初创企业通常对其产品的形式和功能设定多种可能性，但其成功与否必须看是否迎合和满足市场需求。对个人来说就简单得多：你的个人追求，你耗尽一生热情所希望实现的，仅仅是你为自己定下的理想和目标；而实现的过程也自由得多了。是研究弦乐器艺术、开一家吉他修理店？这市场恐怕不是很大？谁在乎？关键是谈到这些理想和目标时，你是否热血沸腾？如果是，那你就找到了你的定

位。“内心创业”成功与否首先取决于所定目标是否带来个人满足感。如何定义成功?个人的成就感和受到尊敬是不可或缺的，而利润和名声则是锦上添花。在定位阶段思考和探讨个人激情、理想和目标，这将有助于制定和规划行动计划。

3. 我的市场策略是什么?即便是最伟大的创意，如果没有实现，它的价值也是零。初创企业以创意想法为基础，并推出产品和服务，为客户创造最大价值。那么，“内心创业”如何为社会带来价值?“内心创业”的目标可以是很多个，可以是几个，也可以只有一个。但无论如何，执行计划必不可少。以今天为零的起点，勾画一条时间曲线，终点也许是2年、5年还是10年之后。定下明确的目标后，再把它分解成一个个阶段性的小目标，以利于大目标的一步步达成。制定时间曲线图不能急于求成，必须借此机会对自己的计划和策略框架做进一步的解析。在认识了自己的优势和定位后，时间曲线将为你提供适当的市场进入策略。

4. 我如何屹立不倒?辉柏嘉(faber-castell)在250年前创办，他们如何长盛不衰?企业长寿并不是偶然的，而是通过一系列的可持续发展策略来实现。“内心创业”旨在实现内心的激情。这需要时间和精力投入。50岁以上自然不如30岁之前精力旺盛，因此，注意饮食和健身是关键。我本身从50岁开始，便极力追求头脑、身体和灵魂的一体化，这助益很大。冥想和瑜伽对我练就头脑和身体健康帮助很大，而少吃加工食品，多吃健康食品，也有助我的身心健康。

5. 我如何回馈社会?企业慈善或社区参与显然并不是一个企业取得成功或保持永续发展的先决条件。但尽管如此，大多著名企业仍然不忘在推行企业发展计划的同时承担社会责任。相信我们大多数人也希望自己成为一个受社会敬仰的人。是否回馈社会纯属个人选择，这一点虽不一定纳入个人发展计划，但无疑是值得考虑的。