

大学生创新创业计划书(优秀10篇)

创业计划的编写过程需要我们搜集、整理和分析大量的信息，确保我们的判断和决策基于充分的依据。创业者们通过创业计划书将自己的想法和创意展示给潜在投资者或合作伙伴，以下是一些写作技巧和范文，供你参考。

大学生创新创业计划书篇一

为贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔20xx〕36号），进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，教育部发布了《教育部关于举办第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》（教高函〔20xx〕4号）。为推动我校创新创业工作，定于20xx年3月至5月举办“互联网+”大学生创新创业校内大赛，特此通知。

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军；推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级；以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

重在把大赛作为深化创新创业教育改革的重要抓手，主动服务湖北地方经济发展，创新人才培养机制，切实提高我校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式；发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级；

发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

- 1、“互联网+”现代农业，包括农林牧渔等；
- 3、“互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等；
- 6、“互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等；
- 7、“互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

大赛分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组。由各二级学院筛选并推荐符合条件的团队参加校内比赛。具体参赛条件如下：

- 1、创意组。参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型或服务模式，在20xx年5月31日前尚未完成工商登记注册。参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。
- 2、初创组。参赛项目工商登记注册未满3年（20xx年3月1日后注册），且获机构或个人股权投资不超过1轮次。参赛申报人须为初创企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。
- 3、成长组。参赛项目工商登记注册3年以上（20xx年3月1日前注册）；或工商登记注册未满3年（20xx年3月1日后注册），

且获机构或个人股权投资2轮次以上（含2轮次）。参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

4、就业型创意组。参赛项目有效提升大学生就业数量与就业质量。若参赛项目在20xx年5月31日前尚未完成工商登记注册，参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。若参赛项目在20xx年5月31日前已完成工商登记注册，参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

初创组、成长组和就业型创业组中已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中，参赛成员合计不得少于1/3。对于高校科技成果转化项目，允许将拥有科研成果的老师的股权合并计算，合并计算的股权不得少于50%（其中参赛成员合计不得少于15%）。

大赛采用校级初赛和校级决赛二级赛制，其中初赛形式为各二级学院评审，决赛形式由文艺体育与教育通识课部组织相关部门进行综合评审。

各二级学院根据“互联网+”大学生创新创业大赛的报名通知及要求，组织参赛团队提交相关参赛材料进行初审，遴选参加校级决赛的候选团队（至少两项），于4月20日前将评选结果交至文艺体育与教育通识课部。

2、校级决赛（20xx年5月）由教务处、学工处、文艺体育与教育通识课部、校企合作与大学生就业创业指导中心等部门对候选团队参赛作品进行评审，决出金银铜奖若干，并选拔推荐优秀团队参加第三届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

学校决赛设项目团队奖项：一、二、三等奖设奖数目占参赛项目数的50%，其它参赛项目获优胜奖，奖励按照学校有关奖励办法执行；同时设置优秀指导教师奖、最佳组织奖、最佳创意奖、最具价值奖、最具人气奖，学院组织和获奖情况将纳入年度工作评估考核。

1、报名时间□20xx年3月29日-4月15日

2、报名方式：填写《“互联网+”大学生创新创业大赛报名表》、《“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书》，提交至院系统计汇总。

3、报名要求：参赛申报人须为团队负责人。大赛以团队为单位报名参赛，须为项目的实际成员，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于5人。鼓励跨院系、跨年级、跨专业组队，每队配备一名指导老师，每位老师可以指导多个团队。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不可借用他人项目参赛。

4、参赛队员必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、所在学院、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消参赛资格。

各学院和各有关单位要高度重视，认真做好大赛的宣传动员和组织工作，切实做好大赛的各项准备工作，为在校生和毕业生参与竞赛提供必要的`条件和支支持；鼓励教师将科技成果产业化，带领学生创新创业。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进我校学生创新创业训练和实践，不断提高创新创业人才培养水平。

大学生创新创业计划书篇二

项目名称：小岸儿童玩具出租连锁加盟店

经营范围：以出租婴幼儿童车、童床和儿童玩具为主，兼售卖婴幼儿童玩具

玩具是孩子的天使，孩子是父母的心肝宝贝。父母对自己孩子的投入是心甘情愿的，但由于各种原因，又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望。同时，由于孩子的天性，对玩具喜新厌旧，一个几百元的玩具玩几天就不感兴趣了。而市场上层出不穷的高价玩具，都是孩子永不满足的需求，这样促使了儿童玩具出租行业的萌芽和发展。

比如婴幼儿大都需要童车，而中档童车价格大约在300~500元之间，高档一点的在1 000元左右，而一部质量较好的童车起码可以用三五年，家庭购买的童车平均使用期为一年左右，不买童车不行，买吧，用完后又很难处理，而且又浪费。相似的用品不仅仅局限于童车，还有童床，学步车，儿童玩具，等等。如果开一间婴幼儿童玩具租赁中心，既给家庭减少费用，又给孩子带来更多的玩具，生意肯定兴隆。

玩具出租主要的目标群体是0~12岁的。儿童，由于出租玩具的品种繁多，档次繁多，适合于各种不同层次的家庭孩子。由于选址在新开发的成熟小区，家庭状况一般在小康水平或小康水平以上，对出租玩具的承受能力均没有任何问题。

目前榆林市出租儿童玩具的公司或店铺寥寥无几，这是一个新兴的行业，我们应该有一种先人为主的优势，特别对发展连锁加盟店尤其有利。

(一) 社会需求分析

孩子对玩具的喜爱和好奇，以及家长又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望，会促进玩具出租行业的发展。

(二) 项目规模的可行性分析

小规模玩具出租店，投资不大，风险较小，以样板店先行的策略更为稳妥。

(三) 行业发展趋势分析

随着近期一些一线城市的玩具出租公司开业并相继火爆，给榆林市场会带来一定的影响。从另一角度分析，榆林市民的理性消费观念往往很强，儿童玩具的出租更迎合榆林市民的消费理念，行业发展趋势看好，只要抓住了机遇，就可能会成功。

大学生创新创业计划书篇三

一、《大学生科技创业专项计划项目申报表》 二、企业概况

5、与项目和企业有关的其它参考材料（如奖励证明、用户定单等的复印件及产品照片等）

大学生科技创业专项计划

项目申报表

项目名称： _____

技术领域： _____

企业名称： _____

_____ 法人代表：
_____ 所在孵化器

(盖章)

湖北省科学技术厅制

二〇一五年

大学生创新创业计划书篇四

回顾走过的这学期，导航站的干部干事收获很多也有很多感受，发现了一些不足，现对我们的工作做出总结。

回顾走过的这学期，导航站的干部干事收获很多也有很多感受，发现了一些不足，现对我们的工作做出总结。

计划—实践—总结—再计划—再实践—再总结

完善部门建设，提升办事能力

1、例会：每周的例会，我们积极参加，基本上做到0迟到0请假。我们认真开会，做好会议记录，会场纪律良好，开会气氛活跃，大家都积极地讨论，争取把工作做好。

3、活动：关于“移动校园时尚达人赛”，“女生节”，“校团委学生会联谊晚会”

4、素质拓展：积极参加校团委学生会每周一次的素质拓展

5、上传关于“新闻大看台”的文件，搜集查找有关大学生就业创业的信息、

6、两代会志愿者□20xx年11月17、18号我校举行了第十二次团代会和第二十六次学代会。我们作为志愿者积极、热情、主动、真诚为两代会服务，受到了学校领导的高度赞扬和评价。我们还被评为了优秀志愿者。

1、每一次例会，我们严于律己，通过例会我们加强了时间观念，增强了集体观和责任感。

2、通过很多次活动，让我们学会抓住锻炼自己的机会，让我们充分展示自己。

3、通过听讲座，参加素质拓展，开阔的自己的视野，提升自我素质，让我们不断改变更新自己的思想。

4、通过上传文件，搜集信息，丰富的自身就业创业的知识，提高了我们的学习能力。

工作量太小，缺少实践的机会。

就业创业导航站完成20xx秋季招新活动，有14位新成员加入的导航站这个大家庭，有两位成员殷萍，赵志颖因为自己是太忙无法兼顾导航站的工作，自动退出了。剩下的12为成员继续在自己的岗位上努力工作。

就业创业导航站虽然是校团委新设的一个部门，但是它的发展前途是广大的，新新的事物总是朝气蓬勃，欣欣向荣。就业创业导航站不应该只局限在现在的工作方面，应该寻找广阔的发展空间，再为学校学生服务的同时也要提高成中医的品牌含金量，比如：提高在校学生的综合素质，让在校学生明确自己的就业方向 and 前景并做好自己的职业规划，在积极地就业过程中能巧妙地创业。要做好这些，我们要多与企业联系，尤其是新新的有关中医产业的企业，我们可以邀请那些企业的领导人到我们学校做演讲，让我们能接触到更前卫的思想，例如网上卖药材的那个公司。还要就是让本部门的人到相应的公司见习，公司由我们自己找。我觉得双选会是很重要的事，我们部门应该做好关于双选会的一些事情，尤其是在双选会过后，我们要尽可能的拿到在本次双选会上有关于我们学校的就业名单。

大学生创新创业计划书篇五

茶餐厅是一种起源于__地区的快餐饮食文化，是西式餐饮的

中国化。

我们的茶餐厅将在特色小吃和广式茶餐厅的带动下，注重文化信息的交融和休闲放松的氛围，茶饮和餐食作为休闲的辅助功能，用以向消费者营造一个温馨、和谐和宽松的气氛，在消费者工作和学习之余，陶冶心情、享受生活、沟通信息，是情侣幽会、商务洽谈、娱乐休闲、同学聚会等多项功能于一体的休闲场所。

休闲茶餐厅更是文化传播中心，我们将着力打造茶餐厅在构造上的精神内涵，结合合理的营运管理，在保证营业利润的前提下，突出茶餐厅的精神品牌，做到更为时尚化，更具品质，更有品位。而这将是我们面对激烈的市场竞争作出我们自己品牌的关键所在。

__路位于__学院的南校区南门外，是__学院学生日常消费和休闲很集中的地点。据调查，在校大学生的消费以衣、食、行等生活基本消费为主，而用在吃饭上的消费更是占了主要比例，约占月消费的70%左右。所以餐饮业是比较有市场前景的创业选择。项目市场地设__路，周边各色小吃和餐饮业比较多，竞争会相当激烈。但是经过分析，我们认为，就目前__路的情况来说，餐饮类产业的市场依然没有饱和，有很大的发展空间。

第二章：公司概况

公司宗旨：

本公司旨在通过我们的服务，充分彰显休闲和娱乐的主题，为城市学院在校大学生提供一个集餐饮和休闲于一体的消费场所。在未来的经营中，我们会努力将休闲茶餐厅打造成为__学院学生在学习工作之余，休闲、娱乐、饮食、聚会等活动的首选地点。我们将始终坚持不懈地做好“休闲”的特色，突出我们鲜明的个性化，在餐饮业做出我们自己的品牌。

同时，我们坚守诚信为本的信念，在研发、销售和管理领域做到信誉第一，顾客至上。以质量求生存，以信誉求发展。

在餐饮业的竞争中，我们会密切关注市场动向，积极开发个性化产品，以对消费者体贴入微的服务，安全卫生的食品制作，合理的价位和整洁温馨的环境实现我们的目标。在我们策划的实施过程中，我们将综合考虑消费者、股东、公司员工和供货厂商等各个方面的利益，尽我们最大的努力，争取做到各方利益的最大化。

公司简介：

__公司成立于20__年__月，业务范围涉及餐点和饮品以及为大家提供日常的休闲娱乐，打发课余时间的场所。

本公司的法定名称是__，法定地址在__路。

本公司是一个合伙制公司，主要办事机构是位于__路上的我们的实体店铺。

管理队伍简介：

__公司由四人合资组成。

管理团队成员分别是__。

四人均均为__系在校大学生，对于本项目的目标市场，即大学生群体的消费取向和需求有切身的体会。同时，所学专业为本项目的宣传推广和内部管理提供了较强的理论知识基础。其中三人为学生会相关部门的骨干成员，具有较强的对外交际能力、对内的管理能力、深厚的人脉基础和实际操作能力。

具体人员分配

__，女，物资采购，菜式搭配。她有较丰富的市场经验和食

品制作的相关经验。

___，女，财务。她耐心仔细，并且具有较强的财务管理能力。

___，男，销售。主要负责__路实体店内的销售工作及相关服务。他具有良好的沟通与服务能力和认真热情的服务态度。

___，男，宣传策划与推广。他具有良好的人际关系和较强的宣策能力

第三章：产品与服务

产品定位：

以休闲娱乐和餐饮为主的中低档餐厅。

产品服务特征：

本店的特色餐饮和独有的休闲娱乐功能是主要的服务内容。本店将在特色小吃和广式茶餐厅模式的带动下，让消费者在工作和学习之余有一个轻松和休闲的地方小息和解决餐饮问题。休闲茶餐厅以餐点和茶饮为主要供应的实体商品。餐食包括中西餐、特色小吃和甜品等，饮品主要包括咖啡、奶茶、果汁和沙冰等，产品品种多样，口味独特。店中另提供书刊阅读、饮茶闲谈、桌游、无线上网等区域和功能，以满足消费者更多的需求，在一个舒适、安逸的氛围下享受就餐、阅读和游戏的乐趣。

1、产品优势

和市场上同类的产品和服务相比，我公司的产品具有以下优势：

优势一：成本优势

我们的成本比竞争对手低，这是因为我们有直接的原材料进货渠道，避免了原料在多次转手交易中的价格提升。我们对影响食品成本较大的重要原料制定了采购规格标准，即对应采购的原料，无论从形状，色泽，等级、包装要求等诸方面都加以严格的规定。

我们认真做好存货的周转工作，严格控制原料在库存方面的成本。

优势二：质量优势

我们具有一个安全和稳定的进货渠道，首先从原材料的选择上把好产品的第一关。我们具有专业的品质控制和质量改进的能力，同时制定了严格的厨师和服务人员的行为规范，保证了食品的安全、美观及美味。我们有良好的服务意识，并且坚持顾客为本的理念，保证了优质的服务质量。

优势三：组织管理优势

本项目管理团队均为会展管理专业在校大学生，具备一定的专业管理知识和能力。

优势四：意识优势

本商业团队成员的大学在校学生身份完全符合本项目的目标市场——在校大学生，可以最直接的、最大限度的了解到目标受众的需求和目标市场的动态。

优势五：个性优势

本项目不同于普通的茶餐厅，也有别于一般的休闲性场所。休闲茶餐厅将餐饮和休闲结合起来，既能满足消费者一般的就餐要求，另一方面也为消费者提供了一个温馨舒适的休闲环境。这个是本项目的最重要的特点，是作出自己品牌的关

键性要素。

切入产品和服务：

本项目在实施的初期，将以餐饮为主，休闲为辅的方式进入市场。在市场成熟期后，将全面贯彻休闲茶餐厅的内涵，转为以休闲为主，餐饮为辅的经营方式。

由于本项目在__路还是属于比较新颖的商业模式，在进入市场的初期，会在一定程度上造成消费者的陌生感和不认同感，所以我们在初期选择一个对于消费者比较熟悉的经营方式，即主营餐饮类产品打开市场。我们的这种销售策略有利于消除消费者心理上的距离感，一定程度上为进入市场减少了阻力。但是，这种经营策略在实施过程中，如果力度把握不当，会对本项目的特点的突出造成消极的影响。另外，在经营策略中的转型期要注意转变的适度，否则会背离已拥有的客户群的消费习惯，造成市场成熟期现有客户的丧失。

产品资源：

(1) 提供产品与服务情况

餐食供应：以中西餐为主食，提供多种类、多口味、多形式的餐点，适应大众口味，接受度较高，是迎合消费者需求的首要产品。另外，具备各色甜点小吃，风味独特，成为本点餐食多样化的保证。

饮料供应：咖啡，奶茶，果汁，沙冰和其他不含酒精饮料。

书刊阅览：各类期刊，报纸杂志，动漫类书籍和各类流行文学。

其他休闲娱乐方式：无线网络连接点，桌游。

(2) 原料供应情况

原料采购：原料采购是餐饮经营的重要环节，也成为在实际经营中餐饮企业食品原料成本控制的首要环节。采购的关键是建立、健全采购制度，明确采购标准，以标准规定采购的要求，严格监督。

鉴于食品原料种类繁多，季节性强，品质差异较大，所以采购方面我们严格依据以下标准：

- 1、保证采购质量优良；
- 2、采购价格合理；
- 3、依据人群，季节等条件控制采购数量；
- 4、与供应商形成长久良好的合作关系。

对供应商的要求：我们茶餐厅以餐点，茶饮为主要供应商品。

主要合作对象的是食材、饮品供应商，在原料，价格，品质，服务上对供应商有着较高的要求。

要求如下：

- 1、供应商为国家颁布营业执照的正规商家，拥有3年以上的经营经历。
- 2、严格按《采购清单》内容进行原料供应，供方保证原料来源及品质。
- 3、根据需、供双方的协议而制定采购单价。原料结算采取月结方式，单价一经确认，原则上不变的。只有在生产此种产品的制造成本上浮或下跌5%以上，影响到本合约所订的采购业务而导致需方或供方希望修订采购单价时，双方需协商单

价修订及实施日期事项。

4、正常订货，需方按照所制定的“正常采购周期”以书面形式向供方订货，紧急订货时则按“紧急采购周期”执行。

5. 双方严格按《供应商合作协议》内容进行合作。

未来发展：

__路周围有多所大学，在该区域已经开设了多家餐厅，但是都是以普通餐厅营业模式为主。

我们公司根据市场现状，分析了大学生对课余时间的安排和现有需求，针对消费者对就餐环境的挑剔和课余休闲的特点，在该地开设了独具特色的休闲式茶餐厅，将会吸引大量的消费者。

我们针对市场环境，制定了合理有效的市场策略，努力顺利的进入市场，并以独特的经营方式快速的发展壮大起来，在项目的成长期内做好宣传推广，在两个月内争取到一个成熟的市场，拥有自己稳固的消费群体。

同时，我们将利用在__路的经营经验，努力做出自己的品牌，在一年内走出__路的经营范围，拓展出更为广阔的市场。

大学生创新创业计划书篇六

XXXXX烧烤吧

周曦

高三（1）班

1XXXXX

zhouxi@

20xx年x月x日

商店名称：洛神音乐烧烤吧

主要产品：烧烤 炒饭 饮料

(1) 促销计划和广告策略

(2) 价格策略

本学期建立自己的特色和品牌，收回初期投资，积累无形资产，下学期开始盈利。

1.1项目创想

随着时代的发展，人们经济收入的提高，消费观念的转变，休闲食品不仅种类越来越多，并且产品结构也向着风味型. 营养型. 享受型甚至功能型的方向发展。如今，休闲食品已不再是小孩子的专利，而是收到了越来越多的不同年龄人群的喜爱，不论是家居生活还是外出旅行，休闲食品已经成为我们生活中的一种消费“新时尚”发展至今，休闲食品俨然成为食品消费的重要内容而时尚化更已成为休闲食品争夺消费者的重要策略。休闲食品的消费市场不断扩大，消费人群随之增多，在这种情形下，我们的洛神音乐烧烤吧应运而生了！

2.1现状

2.1.1流行趋势

时下市场上充斥着各种样式的烧烤，归结起来这些产品也无非是为了吸引消费者的眼球，对于贵州人来说烧烤是最受欢迎的一种休闲食品，而且价格便宜，朋友小聚首选几乎是烧

烤，而一帮朋友聚在一起购买烧烤的数量高。

2.1.2 行业现状

烧烤在全国范围都有，但在贵州省市场发展到了巅峰。

烧烤的种类有：肉类、蔬菜类、豆制品类。

随着我国人民生活水平的不断提高，休闲成为大众生活不可缺少的重要部分，而休闲食品也由原来的仅能充饥发展到现在的既能满足口感又能调节心情的不二之选，所以烧烤具有很大的市场潜力。

2.2 竞争环境分析

2.3 事态分析

优势：烧烤是学生最喜爱的食品，而且市场巨大

劣势：创新经营市场接受程度难以预料存在一定风险。

2.4 店面实施

目前我们的烧烤店已经完成了装修和各类烧烤材料、设备及饮料的进入，将于2015年4月1日星期三中午12点整开业。

3.1 政策优势

政策近年来，为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。根据国家各级政府的相关规定，各地区应届大学生、毕业生创业可享受免费风险评估、免费政策培训、无偿贷款担保及部分税费减免四项优惠政策，具体包括：高校毕业生(含大专，本科，研究生)从事个体经营的，自批准经营日起，一年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济

合同示范工本费。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税三年。

名称 单价(元) 单位

牛肉 3 串

羊肉 3 串

黑豆腐 1 串

鱿鱼 3 串

白豆腐 1 串

面筋 2 串

年糕 1 串

骨肉相连 2 串

热狗 1 串

鸡柳 3 串

五花肉 2 串

鸡翅 2 串

鸡翅尖 2 串

金针菇 1 串

土豆 1 串

菠菜 1 串

香菜 1 串

豆角 1 串

可乐 3 瓶

雪碧 3 瓶

冰红茶 3 瓶

康师傅矿泉水 1 瓶

哇哈哈矿泉水 2 瓶

怪噜饭 8 碗

豌豆肉末饭 7 碗

蛋炒饭 6 碗

土豆炒饭 5 碗五、资金投入

5.1 早期资金投入

1) 房租1200元/月

2) 柜台500元

3) 烧烤架700元

4) 桌椅3000元

5) 装修1800元

6) 冰箱800元

7) 烧烤材料560元

8) 其他2000

我们有着良好的市场优势：因烧烤是学生最喜爱的食品之一，我们的店铺环境适合休闲，消费市场巨大而且就在你身边，这样的项目不怕没人消费。

大学生创新创业计划书篇七

随着20xx年的“互联网+”及“一带一路”发展战略的提出，o2o的兴起，在一定程度上，表明了传统制造业已经成功搭上“互联网”这趟高速列车；加之各种高科技产品及手机app（应用软件）层出不穷，而移动互联网更是一枝独秀；其中我国在人工智能科技方面也炉火纯青。所以，面对着移动互联网带来的“互联网+”效应目前也是受到了众多投资者的关注。

而我们在基于“互联网+传统制造业”及“互联网+”新业态（即基于互联网的新产品、新模式、新业态创新创业项目）的背景下，传统制造业产品与互联网科技的有机结合使我们的项目应运而生。

（一）市场定位及需求分析

1、我们将“智能便携式电动滑板”初期定位服务于短、中途出行的消费者以及创新科技、滑板爱好者；以及将产品定位于中高端智能科技产品、服务性产品、便携式短、中途代步产品。

2、目前，在国内甚至是全球市场上还未出现过一样的智能产品，因而全球出现了大区域性的市场空白，真正上属于全球

首发人工智能产品。

3、滑板本身就是属于青少年所钟爱的物品之一，而青少年本身就是社会上一个潜在的消费群体，青少年本身就热爱运动又加上智能的全新搭载感受，相信不少青少年朋友会喜爱这款产品。

4、此产品与动漫名剧“名侦探柯南”中，工藤新一所使用的功能强大的滑板有较高的相似度，这可能会引起名剧“名侦探柯南”大众粉丝的追捧。

5、对于短、中途的出行朋友，一个便携式、智能、操作简单的滑板代步车自然会赢得人们的喜爱。

（二）行业历史与前景分析与预测

1、从第一台计算机的产生到人工智能的兴起，都代表了一个时代的全新的巨变，之前的人工智能存在研发科技技术的种种限制及研发成本的高额，迫使人工智能转向研究阶段，市面上人工智能产品少之又少，而随着人们生活水平的提高及生产步骤的繁杂化，人们迫切的需要人工智能产品来代替人们的劳作。

2、2015年，提出了“互联网+”以及“一带一路”发展战略，大力倡导“互联网+”理念、加快经济转型把“引进来”与“走出去”相结合；不管是“互联网+传统行业”还是培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新，都在一定程度上表明了人工智能前景广阔。

3、我国正处于实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的大浪潮之下，领导人又依据现阶段的国家经济提出“一带一路”的经济发展战略，那么新时代的互联网科技+传统行业所引申出的产品将有巨大的机会热销至各个国家，而产品销售的海外

扩展也会更加成熟。

4、从传统的产业到o2o链接的兴起以及智能家居的实现都在一定程度上改变了人们的生活，让生活变得更加适应现实快节奏社会，而能够给人们一个舒适、便捷是未来科技及互联网产业所共同的目标；而21世纪以后的社会注定是高科技引领人们生活、高科技改变世界。

基于在学校感受到交通工具被盗窃频繁的缘故，加之考虑到一般的短途代步工具在目前的市场上可供人们选择的种类太少且其自身的便携性等等都受到了不同程度的制约和“互联网+”的大浪潮，我们初期将产品定位于服务于短中途出行的消费者。“智能便携式电动滑板”是一个依托智能科技的人工智能产品。

1. 外形：

a.基于能有效减少阻力的流水弧和其他的个性化美观设计，如：灵动的曲面构造、层次分明的棱角设计、带有动感的炫酷彩绘等等。

2. 整体构造：

a.由硬度较高的合金构成，其主要是能够起到一定的保护车身的作用并且拥有防水的车身。

b.车身中间段还具备可供人们折叠的连接栓以便可以随时实现减少空间的目的以此来达到“便携性”。

3. 制动转换系统：

a.其制动装置依靠储电蓄电装置，由蓄电池提供电能带动滑板的运行，其蓄电池具有使用寿命长、拆卸方便等特点。

b.另外滑板的机械动能如果达到了一定的标准，其产生的机械能能够转化为电能储存起来，以便提高滑板的续航能力。

c.其滑板车的驱动是前驱动/后驱动/前后驱动，在驱动调节上，我们采用智能按钮来控制滑板是何种驱动形式。

4、其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

5. 外联智能系统：

a.一个手机的智能终端，系统能够通过滑板上的敏感的传感器来捕捉到滑板静止和运动时的一切信息，如：从手机智能终端上人们能够获取滑板车的时速、剩余电量情况及转化获能情况、预测可行驶路程、零部件受损报警及检测、超重报警、智能获取滑板车的具体位置。

b.智能系统与滑板车一体化即只有滑板车制动指纹开关打开才能够使滑板车正常运行。

6. 控制系统：

a.搭载着全新的智能重力感应控制系统来实现用户对滑板车的方向控制。

b.刹车是通过滑板前踏板的智能感应区域实现前后轮双刹。

c.提速是通过滑板后踏板的智能感应区域实现自动提速。

（一）建立“新翼”有限责任公司

1、公司简介

a.公司名称：“新翼”有限公司

b.公司性质： 有限责任公司

c.服务宗旨： “客户就是上帝”

d.企业精神： 团结、创新、协作、热爱

e.企业目标： 为我们的客户提供最优质的滑板车

f.公司口号： “敢于创新，用于实践”

g.经营范围： 滑板车的整体制作、滑板零部件销售、滑板外形个性设计

h.公司战略： 依靠坚实的科技基础，打造优良的商业品牌，逐步提升自身的各项能力，把我们的产品销售到世界各地。

1. 建立销售网络

a.如： 通过互联网销售渠道扩大销售区域如： 在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商。

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品牌如： 团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑换、幸运抽奖等等。

2. 创建品牌的销售专卖店

a.如： 创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如： 学校、科技产品专卖位段。

3. 设立分销商和代理商

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

4. 设立滑板零部件销售平台

a.如：滑板零部件销售可以以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

5. 新媒体的运用

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

6. 适当定期调整商品价格

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

7. 充分利用折旧商品

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售

8. 组建有丰富销售经验的销售团队

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务，为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

9. 利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

10. 定期改变商品的摆放位置

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

11. 分期推出“限量版”滑板

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

12. 持续推广“高级定制”特色

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

13. 饥饿营销策略

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。

大学生创新创业计划书篇八

中高档营养搭配水果专卖店

（一）市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果相比，国内人均的消费才刚到其一半。通过对南宁市区的人群对水果消费情况的调查，75%的人群每月的消费水果的金额在30元以上，15%的人群消费水果在20-30元之间，有10%的人群消费水果在20元以下。

随着生活水平的挺高，人们对水果的消费需求呈增长趋势。我国目前人均果品占有量为45gk与健康标准的要求70kg还有不笑的差距，与发达国家人均消费水果80gk的水平相

比差距更大。考虑现在我国的人口增长迅速，按照健康标准计算，全国的水果消费量比往年要高出80%。目前人们的生活水平不单单只是追求温饱，而是更进一步的关注营养和健康，所以，营养搭配的水果的市场是非常巨大的。

水果的零售，作为一个兴旺的业态，在各个城市迅速的扩容、改造、许多的水果零售店，在人群聚集的地方，铺天盖地。水果专卖店具有投资少，技术含量低，易操作，利润大和回报快的优点。所以水果行业发展才如此迅速，如何在这个行业建立自己的特色，就成了生存的唯一方式。

（二）市场几竞争分析1. 消费群体的分析

水果，这种大众消费品已逐渐转变为生活必需品，是大众消费的一个重要组成部分。目前，大众消费群体的水果消费途径是由以下两种方式组成：集市水果摊、大型超市。而水果消费的方式也有两种：批发和零售。

目前，消费者主要的水果消费途径是集市水果摊（菜市场、街道流动小贩），他们往往选择时令水果作为主要消费对象，对非时令水果、进口水果等中高档水果的选购相对较少，他们也会在去大型百货超市集中采购的过程中选购水果。此类消费群体以中老年消费者居多，他们时间充裕，能够很有耐心的挑选水果品质、权衡价格希望能够得到最大的实惠。他们的消费特点是：要求便利、要求低价、对比选购性强。

者更看中水果的品质和种类。他们往往会对新鲜、新奇的水果种类显现出喜好和偏向。

这些地方的水果销售都是零售，消费者喜欢吃什么水果就买什么水果，更多的是根据自己的兴趣爱好，而对水果中所含的维生素等营养，一概不知，更不说营养搭配。

2. 市场前景分析

现在的中国，各行各业发展的都很饱满，加上互联网的神速发展，人们对事物的认识也迅速的加快。对于一些有长时间保质期有易于零售和运输的产品，如：服装、电子产品、数码产品、家具用品、生活用品和极少部分的包装食品等，互联网销售一网打尽，而且物美价廉，所以互联网这种渠道的营销给现有的营销渠道带来了沉重的打击。加上，现在的物流达代了前所未有的水平，就连需要新鲜度极高的水果蔬菜，也能在网上进行销售。水果的营养搭配，满足了现在消费者单单消费物质的不足，而且现在对这营养搭配的销售方法，还是很少人尝试，所以，在未来的至少两年内，是水果行业的巨大的发展空间。

3. 竞争分析

（1）消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果营养配套购买方式，由于其它购买水果的传统场所在消费者心中已经形成了习惯，所以要在短时间内改变消费者的购物观念，让其接受这种商业形态。

（2）对于追随者：由于店面布置和销售方法都是可以复制的，所以相信现在在水果店引起消费者重视的时候，会有一些追随者出现，但只要我们资源（采购、物流）整合起来，相信我们的价格和服务是别人无法追赶的。并且我们对于追随者可以权其加盟我们。

（一）名称：特色水果

（二）宗旨：诚信经营以质量求生存以信誉谋发展

（三）成立的目的：

1. 行业是需要：中国缺少有特色，尤其是这种营养搭配销售的水果销售经销商

2. 创业者的需要：进入门槛低，很小的投入就可以经营。

3. 水果的购买状况和消费者的心理需要：现在的水果销售模式已经满足不了现在消费者的需求，消费者现在追求的是绿色、健康和营养。

4. 庞大的市场需要：国家计划在20xx年使人均消费水果达到40公斤□20xx年48公斤□20xx年53公斤。也就是说要20xx年，水果要有2500万公斤的消费增长。市场巨大。是现在市场的40%。

（四）组织及人员结构

采购部（五）产品及服务注解：因为是刚成立的新店，规模不大，为了减少开支，所以只设了以上三个部门，节约资源的同时，也易于管理。

1. 产品：主要以大众水果为主，结合营养学，搭配销售。

2. 服务：宾至如归客户至上

高档水果营养搭配的形象塑造：严格控制商品的毛利率及各种经验成本，开展一些促销活动，打造商业形象，如特色水果营养搭配、会员制销售以及利用pop广告和自有品牌来塑造性象。

大学生，是激情而有想法的一代，很多大学生都会选择毕业之后创业，但是，创业怎么能没有一份详细的创业计划书呢？以下是小编整理的关于大学生创新创业项目.....

.....

.....

2018在社会不断向前发展的今天，大家逐渐认识到创业计划书的重要性，通过制定创业计划书，把利弊都写下来，逐条推敲，就能对项目有更加清晰的认识。拟起创业.....

大学生创新创业计划书篇九

XXXXXX

以湘东地区的农家风味为主

280——350m²

广州

4、餐馆本身需要能停车7——10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12——15张，10人大台4张□16m²包厢□4x4m规格）4——5个。（但具体要看店铺的布局）

2、装修设计费用：800元

3、装修费用：

a□门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元；

c□厨房面积为40m²□装修强调排污、通风，费用为x元；

4、办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，

费用预计6万元

5、购买用具费用：

a□3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元（也可能使用中中央空调）；

b□十把吊扇或壁扇，共3000元，

c□两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计1万元；

d□厨房用具，共4.5万元；

e□桌凳，共5000元；

f□其他（请见清单），共计20xx元，

g□自动洗衣机1台，1000元

6、其他不可预计费用□20xx元

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2、大厅说明：

b□墙面和厅中原有柱子的1m²左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3、包厢装修与大厅一样

4、其他无特别要求

2、包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3、大厅：5个人，每四张台1个

4、其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

1、物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300m²共计600元/月

2、排污费用：600元/月

大学生创新创业计划书篇十

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式—连锁经营逐步受到广大从业者的关注。连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平方米左右。主要带给早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的

选取。午餐和晚餐则以健康的菜色为主。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更简单的就餐环境与更多的选取空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为透过用心有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健食品的市场份额；树立“绿色食品”的良好品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，用心进行市场推广。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场份额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所务必的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

- 1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体等形式的简单广告即可。

- 2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，

以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选取最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选取上不会与校园大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同状况采取相应得做法。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒。