

# 2023年大学生自主创业计划书(优秀8篇)

通过制定教学计划，教师可以更好地把握教学进度，确保学生能够按时完成学习任务。通过阅读这些学期计划范文，可以更好地了解如何制定和优化自己的学期计划。

## 大学生自主创业计划书篇一

公司取名为\_\_\_\_烧烤有限责任公司，公司的发展将立足于武汉市，打造武汉特色小吃。公司将建立在我的家乡武汉江夏，借鉴海底捞火锅的经营模式，采用科学的管理方式，努力将公司打造为理论与实践相结合的一流餐饮公司。

### 二、公司理念：

学习海底捞公司的经营文化，“体验美味、享受生活、拥有健康、共创卓越”的发展理念，倡导“用双手改变命运，靠勤奋实现梦想”的价值取向，公司上下形成了“同心同德，争创武汉一流餐饮企业；上下齐心，打造武汉第一火锅名牌”的创牌氛围。

### 三、行业分析

优势：烧烤行业投资不多，但回报可观。烧烤的种类比较多比较吸引人，烧烤店在学生中是很热门的休闲、聚会场所。在江夏纸坊，烧烤以正规门面发展生意的地方较少，就市场饱和度来说，还未达到市场饱和，存在供不应求现象。

劣势：一是烧烤本身是不能多吃的，这点也制约着烧烤行业的发展，二是烧烤店存在很大卫生问题。

### 四、同业竞争状况

由于在江夏纸坊烧烤店分布不集中、店面较少，竞争相对平

缓，行业威胁较小。

## 五、投资金额和门面分析

初步设想第一年投资20万元，由于个人和父母经济情况有限，打算实行入股原则，吸纳资金。门面选择在距离中百仓储部远的体育馆附近，这里不管白天还是夜晚，人流量都很大。初步打算10万元用于门面租赁和装修，5万元用于食材购买和开业促销，另外5万元用于员工工资。

## 六、员工招聘和部门划分

1、烧烤店分为三个部门，一是后勤采购部，二是前台服务部，三是后台厨房。初步设想招聘十个人，五个人负责前台，两人负责后勤，三个人负责厨房，任帆为老板。

2、工资标准：后勤和前台各位1900元/月、厨房为3000元/月。

3、员工保障：设立员工奖惩措施，为员工办理相关保障，激发员工工作干劲。

## 七、开业促销

开业前一个星期进行试营，运用各种促销手段，主要有以下几种方法：

一、打折优惠：试营期间打八折。这种方法是最直接的能够让顾客切实得到实惠的手段，它能让顾客很直观的感到确实得到了便宜，心理上暂时得到较大的满足。缺点就是，打折多了，成本较高，打折少了，不能起到效果。

二、现金券：优惠力度与打折优惠相比，力度小了一些，实际上是一样的折扣，但是需要两次消费。是一种牵制诱导消费性质的促销手段。试营期间消费满100送20，满200送50以

此类推。

三、会员制折扣：会员制优惠促销是一种长期的优惠手段餐厅开业初期，客源不足，会员发展的速度可以要客。试营期间，降低会员加入门槛吸引顾客。快些，以后如果人气已经聚拢，甚至每天就餐都会出现等位，排队现象，会员的发展就要减慢速度，甚至停止，或是将范围缩小。

## 大学生自主创业计划书篇二

冯杨团队左都是在校大学生，最小还在读大三。

当许多应届毕业生还在愁找什么工作的时候，成都四名90后在校大学生一手创办的公司却迎来了团队的新一轮生长期。

2月27日上午，冯杨的公司被四川某企业以500万资金买走51%的股权，这也意味着，1994年出生的冯杨，在还没走出大学校门前，已经拥有千万身家。

### 从“newnewman”到公司ceo

1994年出生的冯杨是成都理工大学大四的学生，今年7月份才毕业。不过，当许多大学生抱着一摞简历四处找工作的时候，戴着大框眼镜，喜欢穿着白衬衣和牛仔裤的他已经频频出现在各种工作场合。

冯杨在接受记者采访时表示，创业灵感源自一场新媒体创新大赛。

2015年10月，四川省大学生新媒体创新大赛举行。时任校宣传部新媒体工作室理事长的冯杨与两名队友，组建“newnewman”团队参与了此次大赛。

比赛中，冯杨团队创造性地使用无人机拍摄，并将全景技术

与h5超链接、视频、图文和互动等多种新媒体方式相融合，将会场“进口展”搬至云端，并拔得头筹。比赛后，“无人机”“vr全景”等关键词一直浮现在冯杨脑海里，期待三年的创业梦终于迎来了理想照进现实的时刻。当时，常见的vr技术多用于游戏和视频领域，别的领域的应用尚不多见，以vr全景作为创业点成为了冯杨的不二选择。

2016年1月，冯杨正式创办公司。公司主创为四名拥有相同爱好的90后在校大学生，1994年出生的冯杨则是创始人兼ceo。虽然起步很早，但是在如今这个人人必谈vr/ar的时代，这支年轻的创业队伍在初出茅庐之时就注定要与市场化专业的vr公司同台竞争。对此，冯杨的回应风轻云淡：“我们是vr内容创新，可以说，现在市面上很多vr内容公司，业务主要是我们在做。”

公司成立一年多以来，冯杨的团队已经为知名地产商、旅游地产商甚至政府部门制作了不少作品。冯杨说，这一年多来，很苦，但是很值得。“也很感恩国家创新创业相关政策，无论是学校，还是政府，都给了我们免费办公用地、税收优惠等方面的支持。”

第一个产品：上线3天突破100万点击

冯杨的公司成立之后，成员逐步由原来的4个人变成了13人，全部为成都理工大学在校大学生。难以想象的是，冯杨团队的第一个“爆款”产品，并没有任何的推广手段，而是通过朋友圈。

2016年4月，冯杨迎来了自己的成名之战。

经过一个月的策划和拍摄，冯杨团队制作的《成都最炫vr全景，别再说你没有来过成都！》强势出炉，网络观看量3天突破了100万。在这项作品之中，冯杨在每个图标上都注明了公

司名称与联系方式，作品发布的第二天，他们便接到了八十余个商谈合作的电话。

此时，冯杨的团队逐渐踏上正轨，在接下来的时间中，他们在北京、杭州、郑州、成都举行了十余场路演，向他们发出风投橄榄枝的企业不在少数，但冯杨表示，比起当下注入的资金流，他们更看重的是对公司模式、企业走向的自主权。在大量跟风及行业模仿下，冯杨开始着手开创新的艺术vr以及vr在高等教育、地质勘探等领域的运用。

## 大学生自主创业计划书篇三

项目名称：

经营范围：

项目负责人：

员工人数：

项目投资：

场地选择：

项目概述：

### 1、市场需求分析

肉中氨基酸含量高，而且品质细嫩、口感好，味道鲜美，风味独特，深受消费者的喜爱。同时，由于土鸡和土鸡蛋营养丰富，是少年儿童发育和老年病后恢复的进补品，有着与圈套养鸡所不能具备的特点，因此，该产品在市场上供不应求，有着良好的发展前景。

## 2、市场竞争与效益分析

经济效益分析：年饲养1.2万只土鸡，需鸡苗、饲料、防疫费等生产成本25.5万元，其产出土鸡收入为36万元，除去成本，获利10.5万元。因此，具有较好的经济效益。

社会效益分析：高山无公害食品是当今社会人们在吃食方面所向往的，高山放养土鸡正是迎合了社会的需要，满足人们的需要，对增强全社会体质有着积极的作用。同时，林间放养土鸡有利于疏松林地和林木生长，因此，建规模土鸡放养具有一定的社会效益。

生态效益分析：林地放养土鸡有利肥沃林地，吃食害虫，具有保护生态环境的作用。

### 1、近期计划

在一年之内，将养鸡场办成养鸡企业。养鸡企业包括5个养鸡场，实现轮换放养模式，进行批量销售。另外，组建与参加养鸡合作社，综合养鸡户的力量，建立品牌，提高声誉，实现现代化企业管理模式。

### 2、远期计划

土鸡，土鸡餐馆等，增大产品的附加值，提高经济效益，最终成为立体的生态的多样化的综合养殖企业。

### 1、薪资预算

雇员4人，饲养员3名，每人月薪600元，采购员与销售员1名，月薪1000元，共计33600元。

### 2、投资预算

说明：投资预算按一年的时间计算。

- (1) 场地建设费：5000元
- (2) 育雏室2间：4000元
- (3) 农用车一辆：43000元
- (5) 网子，料罐，油费等其他杂费3000元

综上所述，一年的投入资金需要30.5万。因为土鸡在一年内分为4批饲养，所以前期投入资金不需要30万。按鸡苗，疫苗药品，饲料三种大宗耗费计算，第一批土鸡需要62000元，前期投入资金约为13万，鸡场总投入为15万，另有2万流动资金。

（注：在市场分析中的成本不包含农用车费，固定场所费用是折合计算的。）

### 3、经营成本预算

#### 1、经营风险

- (1) 选择经营场地的地理位置是否合理；
- (2) 蛇鼠等害物的侵袭；
- (3) 鸡苗是否高数量存活；
- (4) 疾病的防治是否到位；
- (5) 销路是否畅通；
- (6) 饲料等物品的价格是否低廉，实际投资是否超出预算；
- (7) 管理制度是否完善。

#### 2、控制办法

(1) 选择经营场所必须进行实地考察，多选几个点，多提几个方案，请专家评价选最佳方案。

(2) 鸡舍设置合理，场地进行蛇鼠防御工作。

(3) 采取优质鸡苗，提高工作人员育雏技术，建立科学、高质量的育雏室。

(4) 聘请专业土鸡疾病防治技术人员，将疾病防治工作放在重要位置。

(5) 建立合作社，扩大影响力，打开销路。

(6) 囤积饲料，多家比较，合理购买，对每次投资要进行经济核算，在预算时要宽松或上下互补。

(7) 采取先进的管理制度，合作社—农户与公司—雇员相结合的模式。

## 1、营销策略

大户与散户相结合，寻求收购大户，增加小贩数量，逐步扩大市场，最终打造品牌。

## 2、营销方式

(1) 熟人推荐：利用熟人介绍。

(2) 公关营销：利用合作社关系，由合作社推广营销。

(3) 宣传推广：到各乡镇、城市综合市场进行宣传推广工作，特别是城市里主要的综合市场的宣传。

(4) 酒店宣传：到酒店、餐馆、农家乐等地方宣传。



(5) 电话热线：接受电话销售业务。

(6) 人员推销：直接推销。

(7) 街道设点：在主要综合市场设立销售点，进行直接销售。

### 3、经营计划

(1) 将养殖场发展成 5 个，形成轮换放养模式。

(2) 联系小贩和大的收购户，稳定销路。

(3) 成立养鸡合作社，实现规模化经营。

(4) 设立街道销售点，提高经济效益和知名度。

(5) 联系酒店、餐馆等，建立固定的买家。

(6) 近期计划完成，将实施远期计划，最终建立多样化综合养殖企业。

## 大学生自主创业计划书篇四

通过举办大学生创业一条街，努力拓展大学生就业、创业的视野，增强大学生创业意识和风险意识，为我校大学生打造一个创业实践成长平台，然而提升大学生就业、创业综合素质及能力，营造校园创业氛围。

师范大学学生会

赞助单位：

(1) 育才校区□xx年4月16日下午（周六□——xx年4月17日（周日）

(2) 雁山校区□xx年4月22日（周五□——xx年4月24日（周日）

(1) 育才校区：图书馆—大学书店校园主干道

(2) 雁山校区：校园主干道

(1) 分别于育才、雁山校区设立10—20个商家摊位，由校学生会实践部及各学院实践部（外联部）组织商家进驻校园进行展卖。

(2) 报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月15日

(3) 申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4) 经审核通过的商家，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5) 每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6) 商家摊位划分好具体区域并标志摊位号，摊位费按摊位号的不同具体商谈价格。

### 3、跳蚤市场：

(1) 分别于育才、雁山两个校区划设二手市场专门区域，然而通过二手交易，达到资源的循环再利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

(2) 雁山校区由青年志愿者协会具体承办。

(3) 报名时间：

(5) 每个摊位须交纳100元保证金并签订协议书，然而保证在二手市场区内摊位所摆设及售出商品须全部就是二手货，

严禁摆设及销售全新商品。如发现违反规定，将没收其保证金。

(6) 活动期间安排人员负责监督及秩序维护。

(7) 摊位的具体位置抽签决定，抽签时间待定，抽签地点为校学生会办公室。

#### 4、趣味抽奖

(1) 活动时间：4月16日晚19：00——22：00

(2) 活动地点：育才校区图书馆前

(3) 活动形式：

1) 设置服务宣传点：

a□利用展板收集同学们对本次活动的看法，同时起到宣传的目的，增加人气□b□作为本次活动的咨询点，为同学们提供相应的服务。

## 大学生自主创业计划书篇五

凡是有过学校住宿经历的人都知道，对于学校食堂的饭菜我们只求果腹而已，大部分人是逼不得已才回去食堂就餐，因此，如果能在大学校园里开一家自助餐厅，应该会比较有前景，本着好吃不贵的原则，经济又营养，一定会得到广大同学们的喜爱。

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而

学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

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平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以武汉小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。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。

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(如：音响)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，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，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择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适

当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

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，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

# 大学生自主创业计划书篇六

随着高校的招生数量的增加，我国高等教育开始由精英教育阶段向大众化教育阶段迈进。我国高等教育规模的持续扩大，致使每年进入就业市场的大学毕业生持续增加，就业压力不断加重，面对巨大的就业压力，部分大学生选择了自主创业的道路，政府部门对此也表示支持，同时还颁布了一些利于创业的政策条款。

本调查针对大学生创业的认识、动机、目的以及创业过程遇到的问题进行了创业意识现状的调查研究。

## 1、问卷设计

创业意识是一个内涵较为丰富的问题，其结构要素包括创业认识、创业动机、创业目的等方面。我们针对这几个方面分别设计了若干个问题来体现大学生在这些方面的选择情况。

## 2、研究对象和方法

### （1）研究对象。

本研究的研究对象为重庆城市管理职业学院在校大学生。通过对数据的分析可推论当代大学生总体的一般情况。调查采用系统抽样和简单随机抽样相结合的方法。本研究选取了大一至大三大学生共100人。

### （2）问卷发放过程。

按上述要求，我们采用分年级由小组成员深入寝室的形式完成，资料收集采用自填式无记名调查方式。本次发放问卷共100份，回收问卷100份，有效率达100%。

问卷发放过程中做到了以下两点：

第一、解除调查对象的思想顾虑，保证调查结果的真实性；

第二，答卷要求明确，以减少答题时发生差错：。

### （3）研究方法。

本研究以调查问卷法为主，对调查结果的分析主要采用百分比分析。

创业，是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。创业必须要贡献出时间、付出努力，承担相应的财务的、精神的和社会的风险，并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。

（一）创业是创造出某种“有价值的”新事物的过程。

（二）创业需要贡献必要的时间，付出极大的努力。

（三）承担必然存在的风险。财务、精神、社会领域及家庭等。

（四）创业报酬、金钱、独立自主、个人满足。

对于一个真正的创业者，创业过程不但充满了激情、艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊，而且还需要付出坚定、坚持不懈的努力，当然，渐进的成功也将带来无穷的欢乐与分享不尽的幸福。

为了心情享受成功的激情和振奋，让我们勇敢地去接受创业的挑战。

众所周知，国家对于大学生自主创业是支持的，但是如果涉及到个人，问及是否关注过国家出台的扶持大学生自主创业的相关政策、法规时，众多调查资料表明，经常关注，很清楚的大学生占10%，偶尔关注，比较清楚的大学生占30%，不

太愿意主动去了解，知道一点的大学生占45%，一点也不知道的大学生占15%。从这里体现出现在的大学生对国家政策的了解程度虽然占比较大的比例，从经常关注的大学生只占10%则可以看出，所占比例较小，说明大学生关注国家政策是有待加强的，而国家对于其支持政策所需加大力度宣传仍是有必要的。

后来我们又上网查阅对于自主创业，考虑过的大学生占87%，完全没想过的大学生占2%，正在进行创业的大学生占6%，已经尝试过创业的大学生占5%。从这里体现了绝大多数的学生还是思考过创业的问题。说明大学生还是对于自主创业这样具有挑战，又具有生命力的领域很感兴趣。

我们重庆城市管理职业学院也经常举办一些关于就业指导，创业的讲座会谈，对于是否参加过此类活动的调查中，有表示参加过创业类培训或讲座的大学生占47.5%，没有参加过创业类培训或讲座的大学生的占52.5%。其中，有参加过创业类培训或讲座的次数一般在1—2次。从这体现出大学生参加创业类培训或讲座的比例相对较小，大学生对此的关注度还不够，还有待加强改进。

谈到自主创业，不少人也会认为这是大学生挑战自我人生的很好的方式，撇开所要面对的问题不谈，其中大学生的优势仍不容小视，有77.9%的大学生认为“年轻有活力、勇于拼搏”是大学生创业的优势，46.1%的大学生认为是“学习能力强”，45.3%的大学生认为是“创新能力强”，30%的大学生认为是大学生的“家庭负担轻”，25.5%的大学生认为是“知识技能多”，2.2%的大学生认为是其他包括拥有资金、社会关系等因素。可见，大学生作为一个创业群体拥有更多的人力资本和巨大的发展潜力，应成为我国创业的主力军。

鼓励创业不仅是解决我国当前失业问题的权宜之计，也是建立创业型经济、促进我国经济持久高速发展的根基。大学生作为社会的精英部分，具有较高的知识和技能，应成为推动



我国创业的主力。但现实中，虽然很多大学生认识到创业的重要意义，可大多数大学生没有创业或准备创业，也许是因为对于未来的不确定因素使得所有的计划都泡了汤。

从调研结果看，大学生创业存在的诸多障碍既包括创业意识淡薄、创业能力不足等个人方面的因素，也包括资金缺乏、技术缺乏等大学生创业群体共同面临的问题，还包括家庭反对、户口、社会保障等社会环境方面的因素。也就是说，由于以上主客观条件的限制，大学生创业成功的概率并不高，或者说，大学生创业的风险太大。这样，很多大学生不到万不得已是不会去考虑创业的，甚至宁可失业也不去创业。这是符合理性人假定的，也是可以理解的。如果不能采取切实有效的措施来降低大学生创业的风险，我国就不可能出现较大规模的大学生创业浪潮。鼓励并且有条理的聘请一些成功人士讲解自己的经验也许会有利于大学生们增强自己的自信心。

### 1、创业准备。

首先你必须有一个项目，也就是你所开公司的服务项目，因而在项目的选择上要慎重。在有了一个合适的项目后，你就得着手准备软件和硬件条件。所谓硬件条件就是开公司所需的物质条件。如资金、办公场所。所谓软件条件就是团队的建立和磨合，自己一个人是不可能承担完一个公司的工作的，你便需要精心打造自己的团队。

### 2、在创业前积累大量社会实践经验。

创业前利用兼职等机会进行大量的社会实践经验积累，对自己今后的创业大有裨益，而这也是所有大学生创业者的一个共同点。

### 3、慎重选择创业方向。

在创业方向的选择上，高职高专学生应该更慎重，低风险、花费少、与自己专业相近的项目更容易取得成功。许多高校老师也建议，很多大学生创业只是一时的突发奇想，没有进行充分的市场分析，走了很多弯路，甚至认为年轻没有什么不可以，觉得输得起。所以，他们的创业生涯开始得快，消亡得也快，高职高专学生创业应该做的第一件事是实现创业风险最小化而不是利润最大化。

4、高职高专学生自主创业要很好地了解市场动态发展才能更有效地降低风险，迈向成功。

这就要求自主创业的高职高专学生随时关注市场动向，对创业有关信息多作沟通和交流，清楚独特资源的优势，明确市场目标，对特定的消费群体和消费环境进行有效的市场调研，知其所需，投其所好，从而率先打开市场大门。主动获取相关创业知识的能力是比较强的，有较强的市场分析能力以及敏锐的市场触觉，选择合适的项目，进行精明的投资，从而一击即中，这对于社会经验并不丰富的高职高专学生来说是特别重要的。

5、政府应采取多种措施以改善大学生创业环境

促进大学生创业的关键在于采取有效措施，改变大学生创业的资源约束，使创业更具吸引力。首先，高校应加强大学生创业教育。高校应推动创业教育，一方面，加大创业意义与价值的宣传，改变“一热两冷”现象，形成重视创业和创业教育的校园风气。另一方面，加大人力、财力、物力的投入，扩大创业教育规模，提高创业教育质量，为更多的大学生获得足够的创业知识和技能提供条件。其次，政府应营造良好的大学生创业政策环境。政府应加大大学生创业宣传力度，形成认同创业、尊重创业者的社会氛围，增强创业者的“荣誉感”，为大学生创业营造良好的社会舆论环境；建立大学生科技创业基金以缓解创业资金的瓶颈，成立专业化管理服务机构，为大学生创业提供全方位的指导和帮助；深化户籍、

社会保障制度改革，制定税收减免等优惠政策，以解决创业大学生的后顾之忧，激励更多的大学生投身于创业之中。

## 6、大学生应转变就业观念，积极做好创业准备

根据调研结果，大学生主要根据其个人偏好和创业的成本收益比较做出是否创业的选择。如果不喜欢创业或观念上无法接受创业或者有其他更好的选择，这意味着创业的机会成本很高或风险太大、创业成功率很低，这都将导致大学生放弃自主创业。然而随着我国大学毕业生日益增多及国际金融危机带来的负面影响，我国的就业形势非常严峻，大学生就业压力越来越大，创业的机会成本正呈下降趋势。

大学生要转变就业观念，树立正确的创业意识，提高学习的积极性，同时从理论和实践层面提高筹划能力、营销能力、财务管理能力、人力资源管理能力等，全面提高自身素质，为创业做好准备。

## 大学生自主创业计划书篇七

### 一、公司概况：

我们的主要目标客户是大学生、周边居民和农民工。营业面积约50平方米。主要提供早餐、午餐、晚餐、特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为特色，北方小吃不可或缺。品种多，口味全，营养丰富，让食客有更多的选择。午餐和晚餐，有南北不同口味的菜肴。代替正餐的还有各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冻豆甜汤、冻咖啡、水果拼盘等。这家餐厅采用快餐自助餐，使顾客有更轻松的用餐环境和更多的选择。

### 二、快餐店概述

1. 我们餐厅属于餐饮服务业，名字叫一品三笑快餐店，是一

家合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等中式小吃和配菜，午餐和晚餐以烹饪和无烟烧烤为主。

2. 一品三笑快餐店位于南大街商业步行街。初期是个小快餐店，以后会逐渐发展成肯德基麦当劳这样的中式快餐连锁。

3. 聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、能力、专业的管理知识和对事业的奉献，一定会在行业内领先。

### 三、业务目标

1. 因为地理位置在商业街，客户比较丰富，但是竞争对手很多，尤其是店铺刚开张的时候。要想开拓市场，必须在服务质量和产品质量上下功夫，进一步扩大经营范围，满足消费者的不同需求。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取一年内收回成本。

2. 该店将在3年内设立3家分店，逐步发展成为经济实力雄厚、有一定市场份额的快餐连锁集团，将在海岛城市打造出众多快餐品牌的世界，成为餐饮市场的知名品牌。

### 四、市场分析

1. 客户来源：城市快餐店的目标客户是：在南大街商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；大约50%的学生在附近的学校，商店工人和社区居民。游客数量充足，消费水平中低。

2. 竞争对手：

一品三笑快餐店附近有四个主要竞争对手，其中一个较大，另外三个是小型快餐店。这四家酒店已经运营了2年多□&times;&times;快餐店同时经营中西餐厅，价格昂贵，顾客少。另外三家小快餐店卫生差，服务质量差，就餐环境拥

挤凌乱。我们店抓住这四家快餐店的劣势，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占据一席之地。

动词□verb的缩写) 商业计划

1. 快餐店主要面向大众，所以蔬菜价格不算太高，属于中低价。
2. 大力发展方便小吃。早餐要多种多样，价格便宜，中式早餐套餐要因地制宜。
3. 午餐和晚餐提供经济营养的菜肴和优雅的用餐环境。
4. 随时准备开发新产品，以满足不断变化的市场需求。例如，今年设定的目标是“送食物回家”服务。
5. 运营时间：早一迟到了。

不及物动词人员计划如下：

\_\_\_———出纳员

\_\_\_———预宣传和服务员

\_\_\_———厨师

\_\_\_———买方和发货人

## 五、销售计划

1. 开展一系列宣传工作，在开业前向消费者介绍店铺“物美价廉”销售策略，还会发放调查问卷，根据消费者的需求，改进我们的产品和服务。
2. 引入会员制、季卡、月卡，吸引更多客户。

3. 每月累计消费1000元的，可在每月月底参加大抽奖，获胜者（一名获胜者）可获得价值888元的礼券。

4. 每个月累计消费100元的会得到价值10元的礼券，200元的会得到价值20元的礼券，以此类推。

## 六、财务计划

至于账目，要做到日账、月账、季账、年终总账，让企业的盈亏在账面上一目了然，避免经营管理的盲目性。

注意：由于我们刚开始做生意，各种费用要慎重，但要保证食品质量，尽量降低价格。

## 七、附录

### 附录1法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保护人民健康，增强人民体质，严格遵守国家和地方有关法律法规，特制定本要求如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门颁发的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记注册。未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造、变造或者出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取措施清除苍蝇、老鼠、蟑螂等有害昆虫及其孳生条件。

(二)食品生产经营企业应当有与产品种类和数量相适应的车间式食品原料加工、加工、包装和储存场所。

(三)有相应的消毒、更衣、洗涤、采摘、照明、通风、防腐、防尘、防蝇、防鼠、洗涤、排污和垃圾、废弃物贮存设施。

(四)餐具、饮具、直接食品容器使用前必须清洗消毒，炊具、用具使用后必须清洗保持清洁。

(5)直接进口的食品应小包装或用无毒、清洁的材料包装。

(6)食品生产和管理人员应经常保持个人卫生。生产、销售食品时，必须洗手，穿干净的工作服；直销进口食品必须使用销售工具。

(七)容器包装不洁、严重破损或者被不洁运输工具污染。

(八)掺假、掺杂、伪造，影响营养和卫生的。

菜单：

快餐店地址：

联系电话：

快餐店提供各种各样的食物：各种特殊烹饪、快餐、饮料等等

服务宗旨：以客户满意为目标，提供最美味的食物，让您吃得开心，价格实惠！

## 大学生自主创业计划书篇八

一、基本信息：

1. 公司名称：飘香奶茶店

2. 行业类型：零售

### 3. 组织形式：个体工商户

主要经营范围：工程学院商业街，是人流的中心聚集地

### 4. 经营地点：济南市章丘区工程学院

面积：占地面积约100平方米

选择这个地方的原因：因为学院内没有专门经营奶茶的店铺，所以这个地方是人流集中的地区，交通便利，市场前景非常广阔。

### 5. 企业家个人信息：

姓名：张璐

性别：女

年龄：20

学历：大专

相关工作经验：以前在一家茶叶店兼职，会一点点操作，但以后会增加社会实践，学习这些知识。

### 6. 成员：一名操作员和两名服务员

## 二、项目设立概述：

本人大学生，物业设施管理专业，从小对管理感兴趣。现在我要大学毕业了。以我的爱好和对商业的向往，我一直希望开一家自己的茶叶店，以增加收入。吸引我的是众多的茶店，我去喝茶时的悟道让我对它很感兴趣。根据我的经验、财务状况和对当今社会的理解，我决定谨慎行事，三思而后行，因为有一定的风险，也因为我自己的经验不足。随着居民生



活水平的不断提高，大学生的消费越来越高。追求环保和健康消费已经成为一种时尚，所以我计划销售一些奶茶产品，为大学生提供休闲娱乐场所，顾客至上是我们的宗旨。

### 三、市场调研

茶叶店是一个资金投入低、消费基础广、回收成本快、容易找到的创业项目。一般除了3个月左右的店面租金、人工、日常开支外，茶叶店的经营管理不需要太多的营运资金，非常适合小企业自己创业。

奶茶发展趋势好，潜力大。但是，要注意几点：

- 1、操作必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。
- 2、质量好，口味一致。通过接触很多同行，我们在这方面做得比较好。
- 3、小店也要专业的管理茶店的商业计划书。
- 4、及时了解消费者爱好和同行产品，及时调整产品和口味。

### 四、对其他茶店的调查：

1. 商店硬件调查。主要包括：对竞争门店的选址、门店的外观形象、建筑结构、运营设施配置等方面的调查。

#### 2. 商店陈列布局调查

主要包括：对店铺的平面构成、平面布局、面积划分、商品陈列、氛围营造的调查。

3、商品能力调查。本文对竞争性商店奶茶的品种、价格区间、质量和供应情况进行了调查和分析。4. 商店经营管理调查。促销、补充、展示和环境卫生调查。

## 五、商业策略：

### (1) 营销策略分析

打印小名片以便投递

大学校园住宿比较集中，学生基本都在宿舍，所以这个方向可以得到很好的宣传效果

张贴广告

广告可以贴在校园拥挤的地方进行宣传

网络宣传

口碑传播

可以通过同学和老师的介绍增加消费者数量

### (2) 服务

茶店的服务一定是一流的，微笑的。