

2023年大学生创业策划书完整版(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生创业策划书完整版篇一

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的学习贯彻党的“十七x”精神，为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店（详尽内容见正文），方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有

什么不可以，相信————路是自己走出来的！

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管（保管另外收取费用）

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解！

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子。

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用；

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、事情紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量的“点子”，先着手树立一个良好的形象，打开市场。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务。

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工；

提层分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级。

party策划：按策划的难易程度收费，基本费为5元，其余按顾客满意度自行付费；

文字方案：按字数要求付费，基本费为2元；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

大学生创业策划书完整版篇二

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。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。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。

店长兼收银员1名 ， 厨师1名， 服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

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素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

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。

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。

同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力

资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。

并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

前期宣传：

大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：

重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

1、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元（场地租赁费用xx元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地

装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元）。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3、每日经营财务预算及分析

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800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导“天之素”的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

1、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责对顾客

进行跟踪服务。

大学生创业策划书完整版篇三

本项目相关内容创业者是借鉴了别的地方的实践成果及其自己根据当地的实际情况进行可行性分析，在鄱陵县成立鄱陵县大学生新农村创业中心，县级中心由创业大学生控股，然后选择xx个村协助当地农民依法成立村级新农村社区服务中心，村民以合作社会员形式入股，县级中心参股，主要进行农产品（如小麦、玉米、花卉等）的销售及其生产资料的统购统销。

因为本项目促进了农民合作组织的发展，增强了农民应对市场的能力（根据市场需求，调整种植面积），另外还可以吸引大学生到农村服务以实现自己的理想，同时可以协助政府推行新农村建设，实在是一个多赢互惠的过程，故而可以进行一定范围的推广。

创业者的基本情况：

姓名□x性别：女

就读院校□xxx院专业与学历：市场营销专科

（一）创建xx县大学生新农村创业中心

1. 依法在工商行政管理局注册成立鄱陵县大学生新农村创业中心。
2. 注册资金x万元，为创业者全资控股，所有盈利均归创业者所有。
3. 主要经营活动为下属村级社区服务中心的生产资料的统一采购，及其农产品的销售。

4. 另外可以统筹安排大学生等青年志愿者在村级社区的支农支教活动（农村的很多小学还没开英语课及其很多公立学校老师激情不高）。
5. 指导村级社区服务中心开展相关经营以及非盈利性活动。
6. 县级服务中心将采取招标形式进行相关物品的统购及其联系外商进行农产品的销售。
7. 大学生在农村创业将会享受国家税收优惠（吸引大学生服务农村，献身农村）。
8. 县级服务中心开展的盈利性活动将与非盈利性活动分开。

（二）在县级创业中心的指导下协助15个村逐步成立村级社区服务中心

1. 第一批先行选择已经有一定基础和雏形的5个村子成立村级新农村社区服务中心
2. 他们分别是xx xx
3. 村级服务中心主要经营生产资料的村级销售及其把农民的供应信息提供给县级中心便于销售人员与外界联系.....
4. 村级服务中心依法在县工商局注册，取得营业执照
5. 村级服务中心注册资金x万元，采取合作社制度
6. 其中村民分散控股，县级创业中心参股，但入股资金不得超过元
7. 村级服务中心盈利除留足公积金等外，所有盈余按股分红

8. 村级服务中心实行会员制度，所有产品对会员实行优惠，优惠额当场返还会员

9. 村级服务中心在县级创业中心的支持下，创办农民科技夜校等开展其他非盈利性活动

10. 村级服务中心的公积金可以用于社区物质文明和精神文明建设

11. 在第一批村级服务中心运作的经验和教训的总结基础上继续开拓10个村级服务中心

1. 县级创业中心与村级服务中心是指导与被指导的关系

2. 县级创业中心通过入股参与村级服务中心，建立经济联系

3. 村级服务中心主任将作为县级创业中心的理事或者监事参与县级创业中心的决策

4. 县级创业中心委派大学生入驻村级服务中心具体协助其开展工作

5. 建立一些协会，便于老百姓之间的交流

目前在鄱陵县经营生产和生活资料的主要有三大类型的经营商：

子，并没有什么实际内容，与未换牌之前无异。

第二类，县种子分公司镇农业技术管理站等国营单位经营商，其主营季节性生产资料，但其运行行政管理机制，市场反应缺乏灵活性，但依靠其强大的覆盖网络，一度控制农资市场。

第三类，农村个体工商户，自主进货，自主销售，主营生活资料的销售，低成本运作，作为前两个类型的补充。

上述三大类型均存在一个极大的缺陷，即没有严密的联盟系统，没有联络固定的消费者，而一味地追逐商业利润。

针对此种情况，如果我们建立县级创业中心和村级服务中心，并且通过村民入股等合作社形式，将会将村民，村级服务中心，县级创业中心有机联系起来，成为一个利益联盟。

农村因为找不到买主或者买主少没有竞争或者竞争小而使农产品卖价不高....如果县里有一个营销队伍（他们的工资有销售农产品户按量承担），负责县区农产品的销售，那农民的收入会大大提高....

以村级服务中心为例，经营化肥等季节性生产资料盈利将达到xx元

农产品户根据销售农产品量拿出一定利益分成除结算销售人员的工资极其它费用的节余xx

这样一个村级服务中心其年盈利将会达到xx元，此仅为保守估计。

如果第一批有x个村级服务中心无疑盈利将会达xx元。

同时，还有给农民带来的实惠（农产品的销售，及其买到物美价廉的生产资料），那是无法用金钱来计算的，真正给农民带来了实惠，农民富裕，达到小康。

开展的精神文明建设及其支教支农活动也为建设和谐社会打下基础。农民真正的幸福安康。

1. 定位：大学生创业

2. 方向：服务新农村

3. 核心：县村户三级利益联盟
4. 亮点：合作社社员制度
5. 利益分配：多赢互惠
6. 利用已有人际脉络（大学生村官来自全国各地的学校）
7. 利用媒体（网络、广播、电视、报纸等）资源
8. 争取政府的政策优惠

1. 县级创业中心

注册资金□x万元

周转资金□x万元

2.x个村级服务中心

参股资金□x万元

周转资金□x万元

企业与风险总是联系在一起的。成功的实现创业计划并不仅仅是敢于冒险，而是在于懂得如何分析风险的大小以便看清自身承担风险的能力。以下是几点风险及对策：

1. 县级创业中心委派大学生入驻村级服务中心监督可能出现的风险
2. 村级服务中心主任将作为县级创业中心的理事或者监事参与决策

3. 村级服务中心采取的合作社会员制度将会发挥其共同抵御风险的功能
4. 赢在起跑线创业指导团队的专业指导
5. 借鉴别地方的经验
6. 责任到人

结束语：当然，众人拾柴火焰高，三个臭皮匠，顶住一个诸葛亮，有什么不足之处，静请指教。

大学生创业策划书完整版篇四

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上課之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的学习贯彻党的“xx”精神，为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的`实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店(详尽内容见正文)，方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信——路是自己走出来的！

二、创业背景

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

三、创业目的

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

四、经营项目及内容

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完

成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解！

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子。

五、经营原则

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用；

六、服务目标群体

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

2、事情紧迫，求助无门的人群；

3、力主创新，个人能力单一的人群。

七、市场分析

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为

如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量的“点子”，先着手树立一个良好的形象！

大学生创业策划书完整版篇五

大家好，我叫xx来自xx是一名应届本科毕业生，将于x年7月毕业于xx大学，专业是广告学。我于xx年xx月份入学并于xx年xx月xx日荣幸的加入了中国共产党，从此我给我自己的人生规划有了更深刻的定义。在校期间，除了认真读书外，曾多次参加校内外组织的活动，并获得了一些奖项，自我感觉最有收获的一件事便是在校期间担任学通社记者一职，记者这一职务使我的综合素质能力都有所提高，另外参加了两次国家级的活动及参赛项目，并获得了四项奖项，这些付出与锻炼及获得的这些小荣誉将对我未来的人生规划起着不可磨灭的作用。

我道德修养好，进取心强，有学习新知识、新事物的热情和冲劲。做事认真细心，有责任感，有着很好的团队合作精神。我喜欢运动，喜欢听歌和唱歌，我还很喜欢看书，看各种人物传记，揣摩传记中主角的人生，还喜欢看一些经济类的书籍，因为我也梦想着有一天也能够创业，有着自己的事业。所以今天我非常开心有着这么一个学习的机会，感谢国家感谢政府感谢学校给我们这些大学生提供了一个创业学习的平台。下面我就把我创业的想法简单的介绍如下：

随着经济的高速发展，也带动了广告行业的迅猛发展，广告行业现在处于高速成长期，近年来，我国广告业不仅融入了城镇人的生活，也逐渐的融入到了农村。广告业包括户外广

告、网络广告等，因此我们出门在外各类各色的广告我们都可以看到。广告铺天盖地的发展对人们的生活起着一定的积极作用，同时一些广告的泛滥发展，也影响到了人们的正常生活。

另外根据调查，目前我国的墙绘工作发展还不怎么普及，还不怎么完善，特便是二三线城市，甚至一些农村幼儿园根本就没有墙绘的发展，这些很不利于幼儿园的身心健康的发展。暑假期间，通过自己在彩绘装饰公司的实习，我看到了二三线城市的幼儿园墙绘工作发展还不完善，因此我看到了商机，通过这些我也看到了一些家装带来的商机，这些都是未来关于墙绘工作发展的大好时机。我想我们就应该充分发挥好自己所学的专业及自己的美术功底，干出属于自己的一番事业来。

自己怀揣着创业的梦想，结合自己所学的专业及对自己对这行业的认识，以及前期所做的准备，打算毕业后开办一家广告装饰项目的公司。

所以前期计划是：毕业后和同学合作开办一家墙体装饰公司，主要从事房屋装饰，彩绘□3d立体画等服务，从而发展成为一家以家装为主题，软装为主导的设计装饰公司，公司集专业设计、施工、售后服务、后期维护为一体的现代化装饰企业。

后期计划是：后期计划需要前期计划积累出经验及资金，因此后期计划是不仅做装饰的工作，并且往平面设计、户外广告方向进行全面发展，在这个时候我们不仅要做室内外彩绘的工作，还做室内外装修，平面方面包括广告设计、制作、展板、标示标牌以及一些标书vi的设计等。

现在广告装饰行业的竞争也非常的激烈，针对我们这些刚刚步入社会的大学生来说，进行创业的确有些困难，面对的竞争力更大，来自各方面的压力都将向我们扑来，怎样才能使我们逐渐在市场中立足脚跟呢。通过分析，目前广告装饰行

业面临的竞争行为主要有专业竞争、价格竞争、特色竞争、服务竞争。

专业竞争：彩绘的工作需要有着一定的美术功底，这不仅要求画画画的好，精致，令人喜欢，并且还需要有一定的保护措施，最基本上室内的彩绘要保持在十年以上不掉色，室外的彩绘要保持在五年以上不掉色。这样才会在市场的竞争中有着一一定的专业优势。我们这个团队大多数是高校毕业，有着一定的美术专业基础，并且都可以吃苦耐劳，暑假期间都曾实习干过这些方面的工作，因此有着一定的优势。另外平面设计的工作，我们不仅仅是按照客户的需求进行设计，更重要的是要把自己的创意点融入到设计中去，使客户认可，并且对大众具有一定的吸引力，这样的平面设计才会显现的更有价值。因此这些专业技能都需要在工作中与工作之余不断的去观察、去学习。

价格竞争：消费者追求的是高质量的服务与较低的服务价格之间的平衡点，在保证相同服务质量的前提下，如何减少管理成本并尽量可能低服务价格，已经成为广告装饰行业生存和发展的重要因素。

特色泉源在于创新服务。不仅是要求后期维护的项目，更要求的是定期回馈客户，亲自登门拜访所服务过的客户，并且检查清维护洗所做过的项目。

服务竞争：汽车美容店的服务不同于一般的商业服务。这种服务比较专业，一是与服务的对象息息相关，因为这是一种美的服务；二是与服务程度有关，因为广告装饰是专业服务，而服务对象大多数是非专业人士，后者肯定服从于前者，因此，广告装饰行业能否提供细致周到、全面体贴的服务成为客户选择的要素之一。

创业初期我们会先从墙绘做起，并且首先做的就是幼儿园的墙体工作，因此我们的首要项目便是做好幼儿园的墙绘工作，

明年的暑假一毕业，我们将会抓住这个机遇，趁着幼儿园放暑假期间，我们会尽可能多的联系客户，组建我们的团队开始做起，慢慢的我们的创业项目就会向家装、软装方面发展及平面设计制作方面发展，随着我们的努力，我们的团队也将会越来越发展壮大。

我们的团队主要来自于我们迎接毕业生，都有一定的美术功底和一定的动手能力和吃苦的精神的同学，我们是一群刚刚步入社会的大学生，我们对我们的创业梦想充满着激情。在管理方面我们会听从与发起者的那位同学，遇到大小事情时，我们将会一起解决，一起行动，因为我们有着很好的团队合作精神。

我们最初会组建工作室，在二年之内发展壮大以后，有足够的的能力之后，我们会组建公司，向更大更全面的方向进行发展。

- 1、广告装饰行业中的彩绘工作前期投入成本较低，但是需要有着专业的技术，要想进入这一行，就得下定决心干到底。平时要不断的观察与学习。
- 2、刚刚步入我们会面临客户少的问题，另外由于刚刚起步，在维护方面恐怕有着技术等缺陷，使之产生一些弊端。
- 3、在发展中我们担心经营，因为一些公司倒闭等大都败于经营。因为每个行业的经营都需要一个学习的过程，在没有熟悉该行业之前，很难取得行业的平均利润。所以前期我们一定得多学习一些经营方面的知识。