

# 创新创业案例分析报告(优质5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 创新创业案例分析报告篇一

开办一家属于自我的公司一向是我的梦想。不管大学毕业后做什么职业，是否能够实现自我的梦想，我都要为它写份计划书。毕竟成功是属于有准备的人。

“好的开始是成功的一半，如果你期望建立并经营好一个属于自我的公司，走好创办公司的第一步至关重要。”我也是这样认为的。

如果我有了一笔资金，我就能创业了吗答案很显然是否定的。首先我要研究个人创业需具备什么素质我在一本书上看到一些提议。投资创业第一个必须具备的是要有一个进取的心态。俗话说“好汉不怕出生苦，勤学苦斗有来日。”在进行投资创业的过程中必须要有进取的心态，不怕挫折和失败才能够最终取得成功。

第二，是自信心和胆识。仅有自信心才能坚忍不拔，才能具有能动性，创业性和应变性，才能在有路的地方走得更快，而在无路的地方也能踏平坎坷，走出一条路来。有胆有识，才能走出一条道路来。在不少调查研究证明，宜于创业的人多半是企图心旺盛，以及自信心极强的人，也就是平时所说的事业心强的人，这些人坚信靠自我的努力能够带来好的结果，不肯向命运低头，也不轻言失败和放弃。

第三，要懂专业知识，这是创办公司的基础。常言

道：“人怕入错行”，创办公司，最大的错误可能就在于选择了自我不熟悉，不了解的行业。掌握了和精通了某个行业的专业知识，意味着创业者的事业成功了一半，因为丰富深厚的专业知识能够使他不受制于人，立于不败之地。我在一些书上看到产品知识和市场知识是创业者必备的两方面专业知识。

第四，要具备三种本事，即人际交往的本事，洞察决策的本事，信息沟通本事。我想我必须具备这些素质，才有资格开办一家公司。

第五，创业者的素质修炼，即创业者要有独创本事，创业者要有好胜心，创业者要有求异精神，创业者要有“进攻性”，创业者要有坚忍不拔的品格。我想仅有具备了这些素质才有资格创业，我们必须为创业做好充足的准备。

个人创业还需要研究的外部环境因素也有很多。把握环境、了解影响创业的制约因素，从而有效利用有利的环境，显得尤为重要。譬如经济环境，技术环境，社会环境，政治环境，伦理道德环境等，这些都需要我研究的。此刻是金融风暴时期，掌握外部环境因素尤为重要，要注视着宏观经济趋势。我想这对我选择怎样的投资方向也有很大的帮忙。

接下来我该研究的是创办一家怎样的公司呢其实公司的类型也有几种，有无限职责公司，合伙制公司，有限职责公司，股份有限公司。而我的想法是与我的朋友合伙创办一家公司。因为它是共同出资，合伙经营，共享收益，共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带职责的赢利性组织。合伙公司设立简便，出资灵活，企业结构简单，便于管理，这样的公司我觉得很适合像我这种第一创业，没经验的女大学生。

公司的取名就像我们人的取名一样，都要有着重要意义。公司的名字是一个公司的象征和代号，必须能够反映公司的形象、特色，必须研究如何适应环境，满足人们的心理需求。

我公司的名字，我想我会让它简洁明了，适合我创办的这家公司，让人们一眼看见就会记住它，也要让人们明白我们卖的是什么。

我想这个或许是最重要的了，选择怎样的投资方向因为我在一本书上看到“投资先选项，好的项目是成功的一半”。选项，不仅仅要对实力进行客观全面的分析，更重要的是要对未来发展趋势准确地把握，并且是实力与智慧的结合，是创业成功的开始。要想有个正确的投资方向就要作好充足的准备工作。我在书上看到一些提议。它说第一要明确方针，少走弯路。第二，要做好6个方面的调查预测，即投资宏观环境，调查货源情景，调查需求状况，调查竞争状况，进行价格预测调查，商品销路的预测。其实我认为你要投资的产品必须是你了解的，也就是你在行的，且要选择低风险的，人手少的行业。我心里想创办的企业是买床上用品的，因为我身在南通，大家应当明白南通是以纺织业为主的都市，并且在我所住的地方附近也有很多纺织厂，我妈以前也在这些厂里干过，并且我的家人此刻也有在卖床上用品的，我想这些都是对我有利的条件，对我在这方面的投资有了良好的环境。他们也会给我很多提议。并且卖床上用品投资不是很大，风险也很小，更何况我是学市场营销的，我相信我能办好它。

在我看来选择公司的地址也很重要。卖床上用品，我觉得应当在市中心，因为我想卖的是有品牌的纺织品，所以不仅仅要在市中心，并且还要在消费水平相比较较高的城市。因为哪里消费群体比较多，人们的消费水平也比较高，交通运输方便，信息通讯也方便，也便于销售，并且对环境也没污染，对原材料的需求少。我的心目中的选址是在百货公司里。

如何招聘公司员工古人云：“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势，任势者，其战人也，如转木石。”识人、选人，用人是公司发展的根本保证，惟有重用人才，公司才能从根本上保证兴旺发达。公司经营，贵在善

用人才。每一个企业在招聘时都有各自的需要，有的是要技术方面的人才，有的是要口才方面的人才，有的是需要有着充足力量的人，并且对形象年龄等都有着不一样的要求。而我所要招聘的是口才要好，最好是有销售经验的，能吃苦耐劳，形象要良好。

接下来是很关键的一步，那就是如何获取客户在我看来要在创办初期想要有客户必须要做广告。巧用广告策略，借风行船，企业才能不断发展。做广告必须要有一心独创的点子，让人们有兴趣，有购买欲望。我看到一些商店在开张时会有促销活动，也有的会发传单做宣传，还有的就是企业会经过做电视广告来展现它的新产品等。

最终就是要把握市场，营销有术，要有创新的点子。我必须明白这种产品在市场上的价格是多少，要有一个合理的定价，市场上的需求和购买人群。

我想只要我有勇气和胆量，还有不怕苦的精神，我会成功的。

这就我的创业计划书，我期望它在我创业时有所帮忙，它是我结合了书和自我想法所写出来的，不管有没有实用性，它让我今后的学习之路上明确了目标，有了奋斗的动力。

## **创新创业案例分析报告篇二**

### **1、项目背景**

学校附近主要以学生为主，其每月可支配开销在501-800元之间。购物次数多、数额小的显著大众性消费，和主要消费类型决定商店的规模和经营方向。经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。商店的设计及选址：以简洁大方

为主这样既迎合消费者又节约装修成本。

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态——便利店。

据调查，各学校师生整体消费总体能力较强。在课间对于饮食类产品消耗能力较强，学生每日用于饮料、食品等相关产品的消费在5元左右。因此，为开设校园综合商店提供了较强的消费环境。

## 2、项目宗旨

(1)符合目标消费者需求——便利店因为都是经营的快速消费品，一般选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品，主要讲究库存小，周转要快。

(2)为消费者提供方便——就近的购买条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配置。

## 3、项目介绍

经营规模及主要经营品类：中小型超市，以食品、文具生活用品为主导型商品。期中倡导以饮食类产品为主的布局，在饮食类产品的同质化竞争中为消费者提供更多的选择。

## 4、管理队伍

寻找有意向的商家进行商谈合作事宜；到工商部门进行相关的注册；确立商店地址进行装修设计；商店经营、管理人员的确立与培训；配货供应体系的明确。

组织结构：

店长1名：主要负责处理校园综合商店的所有日常事务。

会计1名：负责对商场进行日常的财务结算。

收银员2名：负责收银及送货工作。

理货员6名：负责商店布置、理货工作。其中有2名导购，2名送货、2名理货保管员。

## 5、配套设施

### (1) 固定设施

音响——为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

### (2) 经营设备

电脑——一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

## 创新创业案例分析报告篇三

如今卖饰品很有市场，漂亮可爱的小饰品总能吸引女孩子们的注意，而饰品本身又是个本小利大的行业，很受小本投资者喜爱。

一般说来，饰品的利润是持续在百分之五十到百分之二百之间。也就是说进货价格在4元的东西定价大概在6——12块之间。如此巨大的利润当然是决大多数小本投资者的首选。但是究竟怎样做好一个饰品店，此刻让我们来看看其具体操作：

做专业：近年来市场需求越来越大，做饰品生意的人就

越来越多了，市场竞争也就更激烈了。但是，饰品的市场空间还很大，因为潮流不断在变，只是要求从业人员做得更专业而已。

**选址：**思考到饰品店的顾客中有一大部分是学生，所以一般来说选取大学城里面或者大学高中学校附近等年轻人多个性是时尚潮流人士多的地方，当然繁华的商业街也能够，但一般说来本人不推荐。

**装修：**装修不用像酒店一样豪华但务必把握住一点尽量显得时尚潮流，本身而言饰品就是一种流行潮流，在装修时必须要注意格调，规范、显眼，强化品牌的情感性、时代性，让店面设计和招牌也成为自己的免费广告。专修费用一般而言持续在3万之内。3万针对精品店而言。(1—2万大概在20—40平方米左右。)当然也不可一概而论，具体装修费用根据各地消费水平。需要的东西为：货架售价在480元为全钢架构，分四层高为2米，宽为米，当然这个价格是最高的。柜台，射灯等务必品。

**进货：**进货必须要根据当地的人文、风俗习惯来选取；价位必须要根据你周围的消费群体的年龄段，城市的消费水平，收入状况；服务必须要到位，这是现代经商的根本。

**货类要全：**第一次进货一般预算五万比较好，当然进货3万才能把货物铺齐。包括彩妆系列、头饰、手饰等饰品系列、钥匙链、布偶、陶瓷娃娃等礼品系列。货物要高、低档次都要有，以满足不同消费者的需求。货物想要有特色最好去少数民族地区进货，藏饰、傣饰都是很流行的。此刻的人注重的是个性。

## 创新创业案例分析报告篇四

垃圾艺术展览馆

## “垃圾”精英团队

我们的垃圾展览馆，实现了社会效益、公益效益、经济效益的良好结合。其目标在于：

- 2、促进变废为宝的垃圾艺术品产业的发展；
- 3、通过垃圾艺术品的销售获取一定的经济效益。

展览馆分两部分□a是垃圾展馆□b是垃圾艺术展馆。

a展馆分五个小区，展出的垃圾污染指数依次上升，由参观者自行选择是否参观。泡沫塑料，饮料瓶，塑料袋……垃圾堆山、垃圾挂树、垃圾下河……让参观者切身实地感受到环境污染的岌岌可危、环境保护的刻不容缓。

如何再现垃圾呢？

- 一、通过塑胶或泡沫模型，搭建各种“大型”垃圾场；
- 二、展示图片、播放影频、公布数据；
- 三、收集各污染地人们的心情语录，侧面展现出垃圾的危害。

b展馆共分三个小分区。第一区，我们会将广泛搜集来的用垃圾制作成的工艺美术品展示给大家。毛线头变凉鞋？破布屑变芭比娃娃？碎塑料变玩具？……第二区，我们会为游览者提供一些垃圾，供他们自由发挥、用垃圾创作工艺。第三区，我们会向参观者销售一些变废为宝的“垃圾”艺术品，相信广大参观者会喜欢。

怎样搜集垃圾艺术品呢？

二、与民间艺术家联系，从他们那里得到更有艺术价值的“垃圾”；

## 创新创业案例分析报告篇五

伏牛堂的创始人，张天一，湖南人、90后、北大法硕，与之前的三批创业前辈相比(黄太吉煎饼、雕爷牛腩、西少爷肉夹馍)，他都更显稚嫩。虽然无法与前两位大神的营销功力相比，但比起西少爷，他却绝对能够碾压。

至于说产品，他的产品定位其实很尴尬，与雕爷牛腩相比，利润低、逼格低、改进空间小，与西少爷肉夹馍比，制作流程和品类都相对复杂，品质更难保证。即便如此，他比西少爷更加\_口是心非\_——虽然也口口声声说极致的用户体验，但他的米粉手艺学了才不到两周就自己单飞创业了。黄太吉败在了产品味道，雕爷靠极致的环境和服务体验留住了好名声，但产品味道本身依然没有让人\_尖叫\_，西少爷踏实专一，用理科生的量化思维来研究肉夹馍，用盐用面都精确到了毫克级别，反观伏牛堂，产品比西少爷复杂，却比西少爷更浮躁，这米粉没有做到位，又开始准备倒腾火锅了。

伏牛堂，玩法花样比几个前辈都多，但是却比前几个更浮躁、根基更浅，好在张天一经营了几万的湖南人建立社群，而且自己有不断引入新技术和新模式的折腾精神，正如张天一所说的\_好玩的东西，我都不排斥\_。

创业故事案例典型例子 2：坏男孩巫家民的创业故事，靠教人泡妞年赚5000万

\_男人真的了解女人吗?\_说这句话的是\_坏男孩\_创始人巫家民，中国出生，美国长大。28岁之前他干得最多的事情——把妹。