

全国大学生创业网项目概述 全国大学生 创新创业大赛项目计划书(优质5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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

全国大学生创业网项目概述篇一

随着全国高校的扩招，以及近几年经济发展的状况，高校大学毕业生的就业形势日趋严峻，就业竞争的压力日益增大。大学生自主创业已经不是一个新鲜的话题，但大学生自主创业却依然是一个新的观念。长期以来，大学生毕业后往往只习惯被动的去求职，而很少想到主动去创业，不少毕业生在找不到满意的工作后，才会考虑创业，以至于形成了“无业才创业”的认识。

为了鼓励大学生自主创业，各级政府先后出台了一系列政策来扶持大学生自主创业，几乎把产业门槛降到了有史以来的最低限度。高校也正在积极整合校内部门资源，为毕业生提供形式多样的、内容丰富的创业教育，并对自主创业的学生在政策、经费、项目等方面提供更大的支持力度。在经济形势较为严峻的形势下，大学生自主创业无疑是为自己的就业赢得主动权。

创业 点亮人生之路

主办方：商学院市场营销091班团支部

活动参与者：营销091班全体同学

负责人：杨栋伟 胡文静

布置会场：全体班干部

1、创业学习篇

创新、创业是民族腾飞的希望，通过学习成功人士的动人经历、感人精神、崇高理念，来激发自身的创新、创业意识，为社会的发展、为国家的未来贡献出自己的一份力量。

方式：以放映视频讲座形式为主，以注解感受、讲授心得为辅

视频安排：《我能创未来——中国青年创业行动》；

《我能创未来 牛根生答网友提问》

《马云创业演讲》

《俞敏洪创业演讲》

《马云 牛根生 俞敏洪-我能创未来》

2、情景互动篇

将所学的创新、创业心得摆在台上来分享，让每个人都有一个新的进步，做胆大、心细、有准备的大学生，环节为一个消化性的过程，让班级的每个成员带着收获悦纳自我，欣赏自我的心情学会整合对自我有用的创新、创业的信息，增进创新创业的自信力。

1、谈谈进入大学的感受和对创业方面知识的了解；

2、交流一下创业者的行为方式和为人处事的心得或感悟；

3、相互交流自我知道的成功的创新、创业人士的创新、创业方式、过程，以及感人至深的可贵精神。

- 1、前期策划、准备——班委对每个同学进行创业知识问答及了解
- 2、入场——在主题曲《在路上》的背景音乐下有秩序的进场
- 3、嘉宾发言；
- 4、观看创业教育视频(时间大约为45分钟)；
- 5、学生互动交流——谈一谈大学生创业的优势和弊端；
- 6、娱乐表演；
- 7、总结发言——由团总支学生会干部对本次沙龙作简单总结和点评；
- 8、退场

丰富多彩的文体活动，不仅丰富了同学们的文化生活，而且能陶冶同学们的情操，提高了同学们的素质。积极组织同学参加活动，使同学们乐得其所，从中受益，让同学们在创业沙龙中对创业正真的有所认识 and 了解。让新生在大学里给自己定好位，确定好奋斗目标，知道自己要用理想、信念、热心，团结拼搏，与时俱进，勇于创新，敢于创业，朝着更高、更远的目标前进。

全国大学生创业网项目概述篇二

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。计划摘要主要包括以下内容：公司介绍、管理者及其组织、主要产品和业务范围、市场概貌、营销策略、销售计划、生产管理计划、财务计划、资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务；什么样的困难你准备解决；你准备如何解决；你们的公司是否是最合适的人选。

这部分的目的是不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

d.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的

说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场你将如何发展这个新生市场。

a. 市场描述

我们计划或正在xx行业竞争。这个市场的价值大约有xxx[]我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。市场研究表明(引用源)到20xx年该市场将(发展萎缩)到xxx[]在这段时期里，预计我

们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价, 家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到xxx□你的公司可能独一无二的将你的产品服务 and xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

b.目标市场

我们将目标市场定义为x□y□z□现在, 这个市场由a个竞争者分享。我们的产品拥有以下优势: 高附加值, 出色的表现, 高品味, 为企业的量体裁衣突出个性。

c.目标消费群

e.消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为:

1、季节变化引起的消费特点;2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道, 确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a.竞争描述

b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

a. 营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

b. 销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

c. 分销渠道及合作伙伴 d. 定价战略 e. 市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟。

财务数据概要。

(1) 你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

(2) 你准备怎样应付这些风险？

(3) 就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？

(4) 在你的资本基础上如何进行扩展？

(5) 在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如有以下材料，请列出

a. 公司背景及结构

b.团队人员简历

c.公司宣传品

d.相关词汇

全国大学生创业网项目概述篇三

世界瞬息万变，社会生活丰富多彩。作为莘莘学子，大学时光绚烂夺目而又转瞬即逝。经济社会是资源之战，知识经济时代，资源竞争的焦点在于拥有一颗睿智的头脑。既然你有追求的自由，既然时代给予你机会，理应舒展身心，谋求一生最大的幸福。

创业的冲动蕴藏在年轻朋友的心中，创业大赛将给你提供一展风采的舞台。

远望方觉风浪小，凌空乃知海波平。当大家踏上职业生之路时，回首往事，必将还记得这年少的挥斥方遒。

xx大学首届创业项目设计大赛

本次大赛的目的在于增强大学生的职业规划意识，塑造大学生勇于挑战，富于创造的品质，提升大学生的创造力、执行力和竞争力，拓展大学生创业的广阔视野。

传播创业理念，丰富创业实践：

鼓励创业人生，创业改变命运。。

xx年xx月——xx年x月

江汉大学

江汉大学所有在校本科制大学生

主办方：江汉大学招生与就业指导处

承办方：江汉大学职业发展协会

XXX

- 1、市相关领导；
- 2、校方领导；
- 3、武汉市成功青年企业家。

- 1、市相关领导；
- 2、校方领导；
- 3、武汉市成功青年企业家；
- 4、创业研究理论专家。

全国大学生创业网项目概述篇四

（一）创建鄢陵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鄢陵县大学生新农村创业中心。
- 2、注册资金2万元，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、他们分别是柏梁、陶城.....
- 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1万元，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：

第一类，国家千乡万村市场工程，为国家商务部启动，即试图建立有序的村级市场流通秩序，但是几乎全部只是将某个村级的私营商店换个牌子，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3000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4000元。这样一个村级服务中心其年盈利将会达到7000元，此仅为保守估计。如果第一批有5个村级服务中心无疑盈利将会达35000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：2万元

周转资金：1万元

2、5个村级服务中心

参股资金：1万元

周转资金：1万元

企业与风险总是联系在一起。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

全国大学生创业网项目概述篇五

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药品的市场分额；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、扩展已有的市场分额，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。如：若有三份以上(包括三份)的叫量能够免费送货上门，单独叫外卖的需交付必须的送货费，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。

文档为doc格式