

大学生创新创业计划书 7 篇

(实用版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年 ____月 ____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用范文，如学习资料、英语资料、学生作文、教学资源、求职资料、创业资料、工作范文、条据文书、合同协议、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides various types of practical sample essays, such as learning materials, English materials, student essays, teaching resources, job search materials, entrepreneurial materials, work examples, documents, contracts, agreements, other essays, etc. Please pay attention to the different formats and writing methods of the model essay!

大学生创新创业计划书 7 篇

每个人都有不同的职业计划，大部分人会按部就班的工作，但是也有很多人选择自己创业，而如果选择自己创业，那么一定要做好创业的计划。下面是本店铺为大家整理的关于大学生创新创业计划书，希望对您有所帮助！

大学生创新创业计划书篇 1

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。它是用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。通常创业计划是结合了市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

一、项目介绍

现今的 21 世纪人们对于衣食住行的要求越来越高。社会的不断进步，人们对对于穿不只是简简单单的保暖了，靓丽光鲜的外表对与他人也将是一种尊重。服装行业的投资资金比较小，盈利的金额可观，并且资金回收较快。

但是这个行业竞争力很大，犹如一块奶酪上，已有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占据者，要看咱们选择什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是咱们即将面对的最重要的根本。只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。

同时创新也将是引领成功的指明灯，我们不能只是区于传统的服

装业只有不断的创新才能适应社会的发展。

大学生开服装店创业计划书

二、项目群体

我们把我们的消费群体定为 18 到 26 岁的女性，首先她们的消费水平并不是很高由于我们的资金不是很充足，所以我将面对的是这一群年轻的消费群体。而且她们有很强的购买欲，并且时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

商品定品

由于本店的目标对象是 18-26 岁年龄段的女性群体，因此款式应相应时尚、新颖、前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉，能吸引他人眼球引领时尚。

三、店面的选址

我们将选定于商业繁华地带商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

四、选货及进货的渠道

需找一些较为优质的服装生产厂家。

五、营销策略

首先我们要不同于传统服装业的是我们服装是由自己设计，这样既能体现我们的服装独一无二，并且与厂家联系生产这样减少了一道工序降低了成本。

同时我们将推出收购二手衣服经过我们的修改也将变成另种时尚，经济实惠又环保。而且我们将会在各大大网站上发布我们征询更多服装设计，这样的话既能发现新的设计师同时新的设计师的薪资不会太高。因此，定制服装店更适合思想前卫、能迅速消化吸收流行趋势、同时雇佣有经验的裁缝可以弥补裁剪技术不足的缺陷。

顾客除了可以拿着杂志上的样子去店铺里定做外，也可根据喜欢的面料，向店中的设计师谈自己的想法，通过沟通，使想法成真。所以，与买成衣的一次定型不同，定做服装一般都要经过量身、设计、制版、修改到认可等多个步骤。

不同于以往的裁缝店纯粹做衣服那么简单，定制服装店要更多是要融入时尚元素。同时还要针对顾客发型、肤色、身材、气质和职业、穿着场合设计适合顾客的时装和穿着效果时，能给出中肯的意见和建议。

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

(1) 初次来店的惊喜

①第一位在本店消费的可以 6.6 折，第二位可以 6.8 折视情况而定。

(2) 增加其下次来店的可能性

①传达每周都有新货上架的信息。

②利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告

知打折消息，或者免费送过季衣服(要定量)或送生日礼物等。

六、总结

我认为现今服装业的竞争力很大，只有不断的满足顾客的需求才能走出那不寻常的道路才能得到成功。

大学生创新创业计划书篇 2

一：公司概述：

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以广州等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。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、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。

二：快餐店概况

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为等一个人餐饮，是合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2. 等一个人餐饮店位于广东农工商职业技术学院北区附近，开创期是一家小档快餐店，未来将逐步发展成为像必胜客那样的中西式结合快餐连锁店。

3、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

三、经营目标

1. 由于地理位置处于地铁口，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在农工商站稳脚跟，争取1年收回成本。

2. 本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在广州众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

四、市场分析

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：农工商购物娱乐的一般消费者，约占75%是附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，旅客约占25%。客源数量充足，消费水平中低档。未来地铁开通，预计比重会有所调整，估计在学生为60%，其他的为40%。

2. 竞争对手：

等一个人餐饮店附近共有7家主要竞争对手，其中规模较大的1家是尚尚居，其次的是浪淘沙，还有新开的咖啡店，其他4家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。4家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

五、经营计划

1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5. 营业时间：早一晚。

6. 对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源

六、人事计划安排

目前处于招商状态，等待后期人员的加入再安排。

七、销售计划

1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3. 每月累计消费 1000 元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1 名)可获得价值 888 元的礼券。

4. 每月累计消费 100 元者，赠送价值 10 元的礼券，200 元赠送 20 元礼券，以此类推。

八、财务计划

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总

帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

九、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，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

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发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，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，篡改，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，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三)应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。。

(四)餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

(五)直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒,清洁的包装材料。

(六)食品生产经营人员应当经常保持个人卫生,生产,销售食品是必须将手洗干净,穿戴洁净的工作服;销售直接入口食品时,必须使用售货工具。

(七)容器包装污秽不洁,严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(八)掺假,掺杂,伪造,影响营养卫生的。

菜单:

快餐店地址:中新镇风光路农工商附近

联系电话:待定

快餐店的营业时间:6:30-----22:00

快餐店提供品种:各种特色炒菜,快餐食品,饮料等等

服务宗旨:以顾客满意为目标,提供最美味的餐饮食品,让您吃得放心、开心,价格实惠。

大学生创新创业计划书篇3

一、前言

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

踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为社会的经济发展作贡献和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“怡人”花店既满足他人，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！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——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。随着经济不断的发展，生活水平的不断提高，人们的精神追求越来越高，而以花为代表的植物越来越受人们所欢迎。

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加学校里的活动。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”。

3、花自弥香，而人怡情。随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高。对生活的追求！鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！

除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。这样我们创办校园花店以鲜花传递为市场切入点，兼顾网站，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有”怡人花店”品牌优势的市场是十分可行的。

三、创业目的

1、众所周知，在大学校园里，能力比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练和展现自我、从而增加能力。然而学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要通过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、宣传策略

1、重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果。

2、客户特点：年轻化，100%为青年人，以男性学生为主；他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象。

3、现场促销选择每年情人节、教师节为重点宣传日期，在此之

4、为营造气氛，我店在开业第一周将安排两名员工佩带写有怡人花店的'绶带，为客户进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购 30 元以下的鲜花，费用由本店支付。

五、营销策略

1、商品策略：针对在校大学生在特别的节假日里的消费特点与消费倾向，本店主要经营比较热销的花类商品，如玫瑰、百合、康乃馨等花卉，与传统的节日所需要的相吻合，而且我们将采用不同数量的花表达出不同的心声，如玫瑰 1 支(你是我的唯一),3 支(我爱你), 19 支(爱情路上长长久久), 21 支(最爱)等。

2、价格策略：分析目标顾客的特点是年轻化的学生，大部分资金的来源也都是来自于父母，所以价格不宜定得太贵，一般在 60 元左右的价格最受欢迎，同时还可以参差少量比较高档的产品，价格在 100—200 左右。

六、促销策略

网上与网下相结合，走低成本、多元化服务的模式。

网上促销：

(1)可以根据特别的节日，制定节日价格折扣策略。

(2)根据表面消费者提供的最终实际消费者的特点送上个性化电子卡片或花瓶等等小礼物。

(3)在各个学校网站进行宣传促销，比如提倡团购，举办有奖活动等等来扩大影响力。

大学生创新创业计划书篇 4

一、执行总结

1、公司概况

《校园杂志》免费直投杂志是河北工程大学编辑部的指导，由校园杂志社主办，免费向邯郸市各大高校在校师生实名定向直投的媒体、

《校园杂志》本着引领前沿时尚，净化校园环境，推广知名品牌，服务社会，企业，学校的宗旨，为企业和学校的交流与互动架接桥梁。

《校园杂志》倡导科技创新，注重现代管理经验和技能，培养自己的人才优势与企业文化，以核心技术、核心人才打造核心竞争力。

公司选址于河北邯郸——河北工程大学。以大学为支柱，主要是因为大学人才济济，可以从大学中直接引进人才，而我们的消费市场又是大学生，以便我们与大学生亲密接触，以便我们能及时知道我们的客户需要什么。《校园杂志》选址母校，以母校为发源地，向全国其它大学渗透发展，而起初办《校园杂志》又是最艰难的时期，母校会给《校园杂志》大力的支持。《校园杂志》选址此地可占天时、地利、人和之优势。

1、目标市场

起初定位在邯郸各所大学。通过渗透方式进入全国其它高校。

2、《校园杂志》财务与性质

校园杂志为杂志编辑公司，出版发行的一本面向所有全国高校大学生的纯免费校园专属杂志。又因大学生创业所以政府会大力支持。

《校园杂志》在运营初期，为节约成本，依托河北工程大学，以便利

《校园杂志》由技术入股，银行贷款，政府补贴、校园杂志自己拉赞助和风险投资组成。

《校园杂志》是股份有限公司，采用职能制式的管理模式，且权与经营权分离，《校园杂志》的资金所有权归《校园杂志》所有，以便将来能够自由支配资金，以有利于《校园杂志》的发展。《校园杂志》将建立现代化企业制度，形成法人机构，将来由董事会聘请资深企业家担任总编辑和广告部主任，并设立监督机构。

《校园杂志》重视人才培养，鼓励人才创新，建立全业绩评估、竞争、分配、激励与约束五大机制，建立人才资源与人才机制，建立科技创新与科技转化机制，走人才促发展，发展靠技术，科技转化生产力道路，最大限度发挥人才优势，建立《校园杂志》自己的特色。

二、市场分析

1、项目背景

生活需要广告，广告引导生活，大学生消费需要引导，大学生走向社会需要指导，大学生找工作，必须过简历和面试关，要知道如何去应聘，大学生假期需要锻炼，公司和餐厅需要招工和校园招聘。

2、我们的优势分析

市场领先优势：邯郸市现有大中专院校 5 所，总量约 8 万的在校大学生。统计调查表明，在校大学生月人均消费 400 元左右，月消费总量约三千两百万元，不难看出其消费市场的规模和吸引力。目前越来越多的企业已经开始关注高校市场，诸如食品饮料，通讯，运动服饰等消费类行业都开始加大进军这个市场的步伐。

对企业而言，高校市场除了目标消费群体的教育程度较高之外，还具有以下几个特性：

- ①消费群体数目庞大。
- ②消费能力逐年上升。
- ③消费群体相对集中。
- ④巨大的潜在高端消费能力。

服务优势：定位于“高校生活资讯指南”的《校园杂志》，其“全方位，多功能为大学生服务”的办刊宗旨决定了刊物的形式，内容具有极强的实用性，服务性，健康性和指导性，通过开展各种服务活动，使广大学生更直接，更方便，更快捷的解决学习，生活，成才，就业中的一系列实际问题。

数据库优势：由于高校学生具有相对的集中性，稳定性，从而能够真正实现实名数据库定向直投的到达方式，同时，我们将根据市场和受众需求，利用基础数据库复合开发其它数据资源。

渠道优势：在各高校均设有联络部，充分利用团学组织及学生资源，建立稳固直效的发行渠道和庞大的会员网络，从而使商业运营模式从可能变为触手可及的赢利图景。

大学生本身特点：广告方面，大学生从小到大，生活大多数都是在学校中渡过的，所以大学生很少接触电视广告，很多学生的品牌意识逐渐淡化或对新的品牌意识不强。可以说大学生除了周末放假能接触一点广告以外，在校上学期间广告意识基本上是空白的。而大学生接受新事物的能国强，所以大学生广告好打，易打。又由于大学生都

集中在学校中所以大学广告便宜。

大学生将来都会走向社会，是以后消费的中坚力量，大学生的消费意识又会影响社会的消费意识，所以打大学广告是非常必要的。

2、市场容量分析

目前《校园杂志》只有上海、广东、西安成都等大城市有，而他们的杂志又没有占领整个大学市场，而且邯郸以及河北等中小城市没有专门针对大学生的杂志，所以我们的市场还很大。

我们要走中小城市战略，占领中小城市之后我们就会进功大城市的《校园杂志》的，进功大城市的《校园杂志》我们的策略是，先进入各大城市的白领市场和企业工作者市场，我们与各大公司合作，我们的杂志由他们直接给他们的员工免费发放，而我们将会免费为他们长期打各种招聘信息和选择性地为他们免费打广告，还有我们占领了中城市的大学市场，并且在各个大学中成立了《校园杂志》协会，我们可以免费为他们提供人才优势，这是其它《校园杂志》不能做到的。

《校园杂志》是在大学中办杂志，我们只有身在其中我们才知道大学生需要什么。而且我们与各种人才直接接触，我们会珍惜每一个人才。

三、公司战略

经营策略：本《校园杂志》主打变相广告即把广告做成故事，做成文章，写一些与企业有关的内容和该企业与同学们密切相关的事情，以同学们的需求为导向，积极发展。

管理策略：以人为本，发扬创新，实行公司的公开化，如果领导

有什么错误，员工必须指出，能指，敢指出领导错误的，我们将重任。

《校园杂志》的利益将与职工的工资挂钩，使员工感到自己是《校园杂志》的主人，只有把《校园杂志》做好了，自己才会有前途。

《校园杂志》使命：品牌、特色营销，服务学生

《校园杂志》宗旨：奉献社会，引导大学生进行绿色消费，指导大学生走成功之路。

战略方针：打出自己的特色，科技创新，开拓进取。

四、企业文化

1、企业文化

企业文化是企业内部所有员工共同遵循的价值观念、思维方式、行为规范和共同信念等要素的综合。

《校园杂志》将牢牢确定三种关系：

企业内部职工关系：树立“和睦团结，礼貌谦让、奋斗向上”精神文明。《《校园杂志》》认为，企业内部的团结就是企业生存的必要条件，只有企业的人才力量聚集在一起，才能使企业智慧用之不竭，促进企业快速健康发展。

与顾客的关系：树立“爱顾客就是爱企业，顾客是上帝”的生存理念。顾客就是利润，只有把顾客利润放在首位，才能赢得企业的生存与发展。我们把顾客的每一次上诉当作机会，把上诉者变为我们的顾客，因为一个顾客的不满意他会同时说给他的五位朋友。

与竞争者的关系：我们时刻把创造有自己特色的《《校园杂志》》这个理念放在首位，时刻警惕着竞争者的一举一动。树立“精益求精，

追求卓越”的理念。既要看到竞争的残酷性，又要看到竞争的挑战性。

2、企业形象塑造

产品形象：品牌广告，指导营销，服务学生

员工形象：积极发挥自身创造力，发扬奉献精神，以我是《《校园杂志》》的职工为傲。

营销形象：不断改进公司的营销手段与服务方式，建立更加现代化的顾客关系。

社会形象：主动参与社会公益事业，体现公司的奉献精神。

五、管理体系

向学校申请办《校园杂志》协会，起初由于业务不多，所以会与学校编辑部的校的另外两个杂志社合作，当赚取第一桶金之后，在《校园杂志》能发展的同时，会招专门的人才管理和建立自己的设施。

1、公司模式

《校园杂志》为有限责任公司

2、组织结构与部门职责

编辑部基本情况：

编辑部名称：《校园杂志》DM杂志编辑部

杂志总编辑一名：把握杂志整体风格定位以及正常运营流程。

编辑两名：负责杂志栏目广告软文的撰写。

设计3名：负责杂志的正常排版设计以及广告客户的广告图文设计。

业务3名：负责杂志广告业务联系以及客户的后期维护。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/428133126136006103>